

T.C.
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
DOKTORA PROGRAMI

DOKTORA TEZİ
BÖLGESEL REKABET GÜCÜNÜ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK
ALTERNATİF BİR YAKLAŞIM: YENİ ENDÜSTRİYEL BÖLGELER
YAKLAŞIMI (DENİZLİ ÖRNEĞİ)

HAZIRLAYAN
NECLA AYAŞ

DANIŞMAN
PROF.DR. ÖMER GÜRKAN

ARALIK 2003
MUĞLA

T.C.
MUĞLA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
DOKTORA PROGRAMI

BÖLGESEL REKABET GÜCÜNÜ GELİŞTİRMEYE YÖNELİK ALTERNATİF BİR
YAKLAŞIM: YENİ ENDÜSTRİYEL BÖLGELER YAKLAŞIMI (DENİZLİ ÖRNEĞİ)

NECLA AYAŞ

Sosyal Bilimler Enstitünce

“Doktor”

Ünvanı Verilmesi İçin Kabul Edilen Tezdir

Tezin Enstitüye Verildiği Tarih:01-12-2003

Tezin Sözlü Savunma Tarihi:26-12-2003

Tezin Danışmanı : Prof. Dr. Ömer GÜRKAN

Jüri Üyesi :Prof.Dr: Ali İhsan KARAALP

Jüri Üyesi : Prof.Dr.Aslan EREN

Jüri Üyesi : Prof.Dr.Erdoğan GAVCAR

Jüri Üyesi : Doç. Dr. Edip ÖRÜCÜ

Enstitü Müdürü : Prof.Dr. Nihal ÖREN

Aralık 2003

MUĞLA

YEMİN

Doktora tezi olarak sunduğum “Bölgesel Rekabet Gücünü Geliştirmeye Yönelik Alternatif Bir Yaklaşım: Yeni Endüstriyel Bölgeler Yaklaşımı (Denizli Örneği)” adlı çalışmanın, tarafımdan bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin kaynakçada gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanmış olduğumu belirtir ve bunu onurumla doğrularım.

26/12/2003

Necla AYAŞ

YÜKSEKÖĞRETİM KURULU DÖKÜMANTASYON MERKEZİ TEZ VERİ
GİRİŞ FORMU

MERKEZİMİZCE DOLDURULACAKTIR

YAZARIN

Soyadı :

Adı :

TEZİN ADI:

Türkçe :

Y. Dil :

TEZİN TÜRÜ : Yüksek Lisans

Doktora

Sanatta Yeterlik

TEZİN KABUL EDİLDİĞİ

Üniversite:

Fakülte :

Enstitü :

Diğer Kuruluşlar :

Tarih :

TEZ YAYINLANMIŞSA

Yayınlayan :

Basım Yeri :

Basım Tarihi :

ISBN :

TEZ YÖNETİCİSİNİN

Soyadı, Adı :

Ünvanı :

TEZİN YAZILDIĞI DİL: Türkçe

TEZİN SAYFA SAYISI:196

TEZİN KONUSU

Bölgesel Rekabet Gücü

TÜRKÇE ANAHTAR KELİMELER

1. Bölgesel Rekabet Gücü
2. Yeni Endüstriyel Bölgeler
3. Kümeler
4. Küme Ekonomileri
5. KOBİ'LER

İNGİLİZCE ANAHTAR KELİMELER

1. Regional Competitive Advantage
2. New Industrial Districts
3. Clusters
4. Cluster Economics
5. SMSE'S

1. Tezimden fotokopi yapılmasına izin vermiyorum.

2. Tezimden dipnot gösterilmek şartıyla bir bölümünün fotokopisi alınabilir.

3. Kaynak gösterilmek şartıyla tezimin tamamının fotokopisi alınabilir.

Yazarın İmzası:

Necla AYAS
Tarih: 26-12-2003

KİŞİSEL BİLGİLER

Adı Soyadı : Necla AYAŞ
Doğum Yeri : Balıkesir -Akçaköy
Doğum Yılı : 10.03.1971.
Medeni Hali : Evli

EĞİTİM VE AKADEMİK BİLGİLER

Lise :1985-1988 Denizli Güney Lisesi
Lisans :1990-1994 Karadeniz Teknik Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü
Yüksek Lisans :1996-1998 Muğla Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü
Doktora :1998 Muğla Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İktisat Bölümü (Devam ediyor)
Yabancı Dil : İngilizce

MESLEKİ BİLGİLER

1998-2003 :Muğla Üniversitesi Araştırma Görevlisi

TUTANAK

Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü'nün .../.../... tarih vesayılı toplantısında oluşturulan jüri, Doktora Eğitim-Öğretim Yönetmenliğininmaddesine göre İktisat Anabilim Dalı Doktora öğrencisi Necla AYAŞ'ın "Bölgesel Rekabet Gücünün Geliştirilmesinde KOBİ'lerin Rolü" adlı tezini incelenmiş ve aday .../.../... tarihinde saat 'da jüri önünde tez savunmasına alınmıştır.

Adayın kişisel çalışmaya dayanan tezini savunmasından sonradakikalık süre içinde gerek tez konusu, gerekse tezin dayanağı olan anabilim dallarından sorulan sorulara verdiği cevaplar değerlendirilerek tezin olduğunaile karar verildi.

Tez Danışmanı : Prof. Dr. Ömer GÜRKAN

Üye

Üye

Üye

Üye

Üye

ÖZET

Rekabet gücü ile ilgili konular 1980’li yıllardan itibaren önem kazanmıştır. Geleneksel yaklaşımlar çerçevesinde açıklanan rekabet gücünün kaynaklarını; zengin doğal kaynaklar ucuz ve bol işgücü ile hammadde ve girdi bolluğu oluşturmaktadır. 1980’li yıllardan sonra artan küreselleşme yönündeki eğilimler dikkate alınarak, rekabet gücü hakkında yeni bir bakış açısının ortaya konması zorunluluğu doğmuştur. Küresel rekabet koşullarındaki değişimler de göz önünde bulundurularak, rekabet yaratan faktörler ve bu faktörlerin etkileşimlerini açıklamaya yönelik araştırmalar hız kazanmıştır. Bu çalışmalardan en yaygın olarak bilineni; Porter’in “Ulusların Rekabet Üstünlüğü” adlı çalışmasıdır. Çalışmada rekabet gücünün temel ve dışsal belirleyenlerinden söz edilmektedir. Temel belirleyiciler; üretim koşulları, talep koşulları tamamlayıcı sektörler ile piyasa yapısı ve rekabet stratejileri olarak ele alınırken, dışsal belirleyiciler; devlet müdahalesi ve küresel koşullardan oluşmaktadır. Bölgeler; temel belirleyiciler için en uygun koşulları sağladığı sektör ve sektör gruplarında rekabet gücü kazanmaktadır.

Temel belirleyenlerin rekabet gücü yönünden işlevi verimlilik ile ilgili görülmekte, belirleyenlerin verimlilik artışlarına katkısı rekabet gücünü geliştirmektedir. Rekabet gücü ile kümeler arasındaki ilişki vurgulanmakta, ancak kümelerin coğrafi boyutu dikkate alınmadığından verimliliği nasıl geliştireceği konusu eksik kalmaktadır. Bu aşamada bölgesel verimliliği temel alan modern yaklaşımların önem kazandığı görülmektedir. Modern yaklaşımlar; bölgesel verimliliğin temelinde, coğrafi yoğunlaşmaya bağlı olarak kazanılan küme ekonomilerinin olduğunu vurgulamaktadır. Daha sonraki çalışmalarda ise küme ekonomilerinin dinamik ve statik etkilerine dikkat çekilmiştir. Coğrafi ve sektörel yoğunlaşma, işletmeye kümede yerleşmeyle birlikte; önceden oluşmuş işgücü piyasası, mal ve hizmet piyasası, sektörel kuruluşların varlığı, taşıma ve ulaşım kolaylığı, geniş pazarlar gibi statik dışsal yararlar sağlamaktadır.

Günümüzde rekabet gücünü tek başına sürdürmek mümkün görünmemektedir. Uluslar arası piyasalarda bölgenin rekabet gücü kazanabilmesi, bölgedeki tüm kuruluşlar ve işletmeler arasında işbirliği ile yaratılabilecek ortaklaşa verimlilik gibi dinamik etkilerle mümkün görünmekte, kümenin sinerji etkileri önem kazanmaktadır.

Çalışmada küme ekonomilerinin ortaya çıktığı Yeni Endüstriyel Bölgeler incelenmiştir. Bu bölgelerin temel bileşenleri KOBİ’ler, kümeler ve küme ekonomilerinden oluşmaktadır. Denizli organize Sanayi Bölgesi rekabetçi kümelere bir örnek olarak ele alınmış

ve Denizli Tekstil Kümesi olarak adlandırılmıştır. Kümelerdeki işletmelerin rekabet gücü araştırılmış, yoğunlaşmanın katkısı kalite, esneklik ve hız yönünden incelenmiştir. Kümenin rekabet gücündeki değişimler ise piyasa payı, istihdam oranı, büyüme ve verimlilik gibi somut performans ölçütleri çerçevesinde değerlendirilmiştir. Ayrıca kümede rekabet gücü kaynaklarının payı ekonometrik model ile ölçülmüştür.

Denizli Tekstil kümesinde rekabet gücünün araştırılmasındaki amaç; Türkiye'deki bölgesel farklılığı azaltmaya yada bölgesel farklılığa dayalı rekabet gücü yaratmaya yönelik politikaların, farklı bir bakış açısıyla değerlendirilmesini sağlamaktır. Sonuçlar kümenin rekabet gücü potansiyeline sahip olduğunu, ulusal düzeyde önemli bir gelişme sağladığını göstermekle birlikte, ortaklaşa verimlilik yaratma açısından GÜ'lerdeki yeni endüstriyel bölgeler kadar başarılı olmadığı görülmektedir.

ABSTRACT

Competitive advantage became more important after 1980's years, Traditional approach used to explain competitive advantage. To this approach, resources of the competitive advantage were natural resource endowment, cheap and abundant labor and raw materials.

After 1980's years, increased tendency of the globalization needed new approach and researchs, focusing on this approach. Competitive factors and interactions of these factors are examined. The most famous study related to competitive advantage is Porter's "Competitive Advantage of the Nations". To Porter, the resources of the competitive advantage are basic and external factors. Basic determinants consist of factor conditions, demand conditions, market structure and competitive strategy, related and supporting sectors. External factors are government intervention and global changes. The regions provide suitable condition for basic factors have capability to develop their competitive advantage.

The competitive advantage of the region is seen related to productivity. Clusters provide usefull tools to increase regional productivity. In the Porter's approach productivity is important element. But how can be developed is not clear. Therefore new model focusing on regional productivity are studied. This model called productivity model and considers spatial concentration and agglomeration economics. Some researchs studied dynamic and static effects of the clustering. Static effects are related to labor market, input and service market and common technology use. However increasingly competitive markets require dynamic effects, related to cooperation and collective action.

In this thesis new industrial districts where take place agglomeration economics are studied. This regions called competitive regions. Basic elements of the competitive regions are small and medium size enterprise (SMSE), clusters and agglomeration economics. Denizli

industry district studied as a competitive region and called Denizli Textile Cluster. SMSE's located in the cluster examined quality, cost, flexibility and speed.

Performans of the cluster evaluated market share, employment share, growth and productivity measurement, and competitive advantage tested by econometric model.

Target of the thesis; introduce a new model to develop competitive advantage of the regions and decrease regional economic distinguishes. The model established on difference-based policies. Model tested in Denizli Textile Cluster. Research results shows; cluster has competitive advantage potantiel, but it is not as succesfull as in industrial districts in developed countries.

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....I

ABSTRACT.....
.....III

İÇİNDEKİLER.....V

TABLolar LİSTESİ.....IX

ŞEKİLLER LİSTESİ.....XI

KISALTMALAR LİSTESİ.....XII

GİRİŞ.....1

1. Çalışmanın Amacı.....4

2. Çalışmanın Önemi ve Kapsamı.....5

3. Çalışmanın Materyal ve Yöntemi.....5

**BİRİNCİ BÖLÜM: REKABET GÜCÜ LİTERATÜRÜNÜN GÖZDEN
GEÇİRİLMESİ.....6**

1.1. Geleneksel Rekabet Gücü Yaklaşımlarının Gözden Geçirilmesi 8

1.2. Porter'ın Rekabet Gücü Yaklaşımı 9

1.2.1. Rekabet Gücünün Temel Belirleyenleri 10

1.2.1.1. Üretim Koşulları..... 12

1.2.1.2. Talep Koşulları 16

1.2.1.3. Bağlı ve Destek Endüstriler..... 21

1.2.1.4. Piyasa Yapısı ve Rekabet Stratejileri 22

1.2.2. Rekabet Gücünün Dışsal Belirleyenleri 25

1.2.2.1. Devletin Rekabet Gücüne Etkisi 26

1.2.2.2. Küresel Gelişmelerin Rekabet Gücüne Etkisi 27

1.2.3. Rekabet Gücünün Gelişme Aşamaları 28

1.2.3.1. Faktör GÜdümlü Gelişme Aşaması 30

1.2.3.2. Yatırım GÜdümlü Gelişme Aşaması 31

1.2.3.3. Yenilik GÜdümlü Gelişme Aşaması..... 32

1.2.3.4. Refah GÜdümlü Gelişme Aşaması 33

1.3. Yeni Endüstriyel Bölgeler Yaklaşımı ve Yaklaşımın Temel Unsurları	35
1.3.1. KOBİ'ler.....	38
1.3.2. Küme Analizi	43
1.4. Kuramsal Yaklaşımlara Göre Bölgesel Rekabet Gücünün Açıklanması	45
1.4.1. Bölgesel Farklılıklar	47
1.4.2. Bölgesel Rekabet Gücünün Açıklanması	49
1.4.3. Bölgesel Rekabet Gücü Politikaları	52
1.4.3.1. Müdahaleci Yaklaşım.....	53
1.4.3.2. Piyasa Yaklaşımı	54
1.4.3.3. Modern Devlet Anlayışı	55

İKİNCİ BÖLÜM: YENİ ENDÜSTRİYEL BÖLGELERDE REKABET GÜCÜNÜNUNUSURLARI.....59

2.1. Rekabetçi Kümeler Olgusu	60
2.2. Küme Ekonomileri.....	64
2.2.1. Uzmanlaşma Ekonomileri.....	65
2.2.2. Çeşit Ekonomileri.....	70
2.2.3. Ortaklaşa Etkinlik.....	73
2.3. KOBİ'lerin Rekabetçi Gelişme Dinamikleri.. ..	78
2.3.1. Kaynaklar.....	79
2.3.2. Yetenekler.....	80
2.4. Rekabetçi Sürecin Belirlenmesi	84
2.4.1. Maliyetler	85
2.4.2. Kalite	87
2.4.3. Esneklik.....	89
2.4.4. Hız	91
2.5. Yeni Endüstriyel Bölgelerde Performans Ölçütleri	92
2.5.1. Piyasa Payı	92

2.5.2. İstihdam Oranı.....	95
2.5.3. Süreklilik.....	96
2.5.4. Büyüme	97
2.5.5. Verimlilik	97
2.6. Yeni Endüstriyel Bölgelerde Rekabetçi Gelişmenin Devamlılığını Sağlayan Süreçler.....	102
2.6.1. Yerel Üretim Süreci	102
2.6.2. Yaratıcılık ve Yenileşme Süreci.....	110
2.6.3. Kültürel Bütünleşme Süreci	113
2.7. Yeni Endüstriyel Bölge Uygulamalarından Örnekler	116
2.7.1. İtalya Modeli	116
2.7.2. Tayvan Modeli	118
2.7.3. Hindistan Örneği	120
2.7.4. Güney Afrika: Kenya ve Western Cape Örneği.....	122
2.7.5. Türkiye’de Organize Sanayi Bölgeleri.....	124
ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: DENİZLİ TEKSTİL KÜMESİNDE REKABET GÜCÜNÜN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR UYGULAMA.....126	
3.1. Sektörel Analiz	126
3.1.1. Tekstil Sektörünün Tanımı ve Kapsamı.....	126
3.1.2. Tekstil Sektörünün Tarihsel Gelişimi.....	128
3.2. Denizli Tekstil Kümesinde Rekabet Gücünü Belirlemeye Yönelik Araştırma	131
3.2.1. Araştırmanın Amaç ve Yöntemi	132
3.2.2. Bölgesel Rekabet Gücü Araştırmasının Bulguları.....	134
3.3. Denizli Tekstil Kümesinde Rekabet Gücünün Kaynağı Olarak Küme Ekonomilerinin Rolü: Ekonometrik Analiz.....	170
3.3.1 Ekonometrik Analizin Amaç ve Yöntemi.....	171
3.3.2. Bölgesel Rekabet Gücü Modelinin Tahmin Edilmesi.....	171

3.3.3. Ekonometrik Modelin Sonuçları.....	173
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME.....	175

TABLO LİSTESİ

Tablo1: Rekabet Gücü İle İlgili Kuramsal Yaklaşımların Genel Özellikleri.....	7
Tablo2: <i>Rekabet Stratejilerinin Genel Özellikleri.....</i>	25
Tablo3: Temel Belirleyiciler Sisteminin Rekabetçi Gelişme Aşamalarına Göre Durumu	34
Tablo4: KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerin Karşılaştırılması.....	39
Tablo5: Bölgesel Rekabet Gücü Politikalarının Karşılaştırılması.....	52
Tablo6: Friedman'ın 2x1 Matrisi.....	100

Tablo7:	Çeşitli Gelişme Düzeyindeki Kümelerin Özellikleri.....	106
Tablo8:	Tekstil Sektörünün Uluslar Arası Standart Sanayi Kodları(ISIC).....	127
Tablo9:	Denizli Tekstil Kümesinin Sektörel Yapısı	131
Tablo10:	Ankete Katılanların Ünvanına Göre Dağılımı.....	133
Tablo11:	Gelişmenin Kaynağına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	134
Tablo12:	İşletmelerin Sektörel Sorunlarının Dağılımı.....	135
Tablo13:	İşgücü Piyasasının Sorunlarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	135
Tablo14:	İşgücünün Uzmanlaşmaya Göre Dağılımı.....	136
Tablo15:	İşletmelerin Faaliyet Alanına Göre Uzmanlaşma Durumu	137
Tablo16:	İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Uzmanlaşma Durumu.....	137
Tablo17:	İşletmelerin Yöneldiği Piyasalara Göre Uzmanlaşma Durumu.....	138
Tablo18:	Hizmet-içi Eğitim Yönünden İşletmelerin Dağılımı.....	138
Tablo19:	Hizmet-içi Eğitimin Kaynağına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	139
Tablo20:	Karşılaşılan Hammadde Sorunlarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	140
Tablo21:	İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Hammadde Sorunları.....	141
Tablo22:	Girdi Kaynaklarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	141
Tablo23:	Yatırımların Kompozisyonuna Göre İşletmelerin Dağılımı.....	143
Tablo24:	Üretim Teknolojisine Göre İşletmelerin Dağılımı.....	144
Tablo25:	İşletmelerin Faaliyet Kollarına Göre Teknolojik Yapısı.....	145
Tablo26:	İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Teknolojik Yapısı.....	145
Tablo27:	İşletmelerin Makine Parkının Yaşına Göre Dağılımı.....	146
Tablo28:	İşletmelerin Faaliyet Alanına Göre Dağılımı.....	148
Tablo29:	İşletmelerin Sektörü Tercih Nedenlerine Göre Dağılımı.....	148
Tablo30:	Girişimcilik Yeteneğinin Kaynaklarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	150
Tablo31:	Rekabet Gücü Göstergelerine Göre İşletmelerin Dağılımı.....	150
Tablo32:	İşletmelerin Rekabetçi Öncelikleri.....	151

Tablo33	Çeşitli Ülkelerin Saatlik Ortalama Tekstil İşgücü Maliyeti (2000).....	152
Tablo34:	Yatırım Politikalarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	154
Tablo35:	Kuruluş Sermayesine Göre İşletmelerin Dağılımı.....	155
Tablo36:	Sipariş Yöntemlerine Göre İşletmelerin Dağılımı.....	156
Tablo37:	Ücretsiz Aile İşçisi çalıştırmasına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	156
Tablo38:	Kalite Belgesine Sahip Olma Durumuna Göre İşletmelerin Dağılımı..	156
Tablo39:	Kalite Çalışmalarına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	157
Tablo40:	İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Kalite Çalışmaları.....	157
Tablo41:	İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Kalite Çalışmaları.....	158
Tablo42:	Üretim ve Dağıtım Hızına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	159
Tablo 43.	Denizli İlinin Tekstil İhracat Değerlerindeki Değişme.....	161
Tablo44:	Faaliyet Yaşına Göre İşletmelerin Dağılımı	162
Tablo45:	Tekstil Sektöründe İşgücü Verimlilik Değerleri	163
Tablo46:	Kapasite Fazlasını Karşılama Yöntemine Göre İşletmelerin Dağılımı.....	165
Tablo47:	Herhangi Bir Kuruluşa Üyeliğine Göre İşletmelerin Dağılımı.....	168
Tablo48:	Üniversite İle Araştırma veya Lisans Anlaşması Bağlantısına Göre İşletmelerin Dağılımı.....	168
Tablo49:	Uluslar Arası Üreticilerle Bağlantılarına Göre İşletmelerin Dağılım..	169
Tablo50:	Bölgesel Rekabet Gücü Modelinin Sonuçları.....	173

ŞEKİL LİSTESİ

Şekil 1:	Temel Belirleyiciler Sisteminin Unsurları.....	10
Şekil 2:	Rekabet Gücünün Belirleyenleri.....	28
Şekil 3:	Rekabetçi Gelişme Aşamaları.....	29
Şekil 4:	Kümelerde Dinamik Gelişme Süreci.....	63
Şekil 5:	Tekstil Sektöründe Tamamlayıcı Sektörler.....	67
Şekil 6:	Birleşik Devletlerinde Yerel Üretim Zinciri Küresel Değer Zinciri İlişkisi.....	110

KISALTMALAR LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
Ar-ge	: Araştırma Geliştirme
CAC	: Bilgisayar Destekli Kesim
CAD	: Bilgisayar Destekli Tasarım
CAM	: Bilgisayar Destekli Üretim
CNC	: Nümerik Kontrollü Kesim
ÇUŞ	: Çok Uluslu Şirketler
DETKİB	: Denizli Tekstil ve Konfeksiyoncular Birliği
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DSO	: Denizli Sanayi Odası
DTO	: Denizli Ticaret Odası
DYY	: Doğrudan Yabancı Yatırımlar
GATT	:Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmaları
GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülkeler
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GÜ	: Gelişmiş Ülkeler
ILO	: Uluslar arası Emek Örgütü

İGEME	: İhracatı Geliştirme Merkezi
KDZ	: Küresel Değer Zinciri
KOBİ	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme Birliği
KÜT	: Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi
SDTŞ	: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
SMSE	: Small and Medium Size Enterprise
TBS	: Temel Belirleyiciler Sistemi
TFV	: Toplam Faktör Verimliliği
TİSK	: Türkiye İş Sendikaları Konfederasyonu
TSE	: Türk Standartları Enstitüsü
UNIDO	: Birleşmiş Milletler Endüstriyel Gelişme Örgütü
YSÜ	: Yeni Sanayileşen Ülkeler

GİRİŞ

Küreselleşme sürecinin hızlanmasıyla birlikte yerel ekonomiler, rekabet gücü, esnek üretim, küçük ve orta boy işletmeler (KOBİ'ler) ve yeni endüstriyel bölgeler gibi kavramların önem kazandığı görülmektedir. Ekonomik bölgelerinin rekabet gücünü uygun politikalarla geliştiren ülkeler, uluslar arası piyasalarda rekabet etme şansı yakalamaktadır.

Rekabet gücünün ekonomik gelişme açısından önemi, yaşam seviyesi ile ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Bölgenin ekonomik yapısı ile rekabet gücü arasında sıkı bir ilişki bulunmaktadır. Daha rekabetçi bölgelerin gelirleri daha yüksek olmakta ve daha fazla kişiye istihdam olanağı sağlayarak, bölgedeki toplumsal yaşam seviyesini yükseltmektedir. GOÜ'lerin bilinen en önemli sorunu gelirlerin düşük olmasıdır. Bu nedenle sınırlı kaynaklarla gelir yaratılması önem kazanmakta, bu amacın gerçekleştirilmesinde yeni endüstriyel bölgeler bir araç olarak görülmektedir.

Teknolojinin henüz yaygınlaşmadığı dönemlerde rekabet gücü açısından belirleyici unsurun üretim koşulları olduğu görülmektedir. Zengin üretim faktörlerine sahip veya liman, nehir kenti, ulaşım ağı merkezi, pazara yakınlık gibi üretime uygun alanlarda yerleşen bölgeler gelişmişlerdir. Teknolojinin yaygınlaşmasıyla bölgeler üretim faktörlerine sahip olmasalar bile bunları ucuza sağlayıp teknoloji yardımıyla bir araya getirerek, “düşük maliyetli rekabet” dönemini başlatmışlardır. Piyasalarda uzun bir dönem, düşük maliyetlerle kazanılan fiyat rekabeti yaşanmıştır. Düşük maliyetlerle üretim yaparak, düşük fiyatlardan, büyük çaplı üretimi gerçekleştiren işletmelerin, kitle üretimi ve ölçek ekonomileri yardımıyla rekabet gücü kazandığı görülmüştür.

1980'li yıllara gelindiğinde rekabet gücü farklı bir boyut kazanmıştır. Bu dönemde rekabet gücünün kaynağı olarak üretim koşullarından doğal kaynak, hammadde, ucuz işgücü

gibi temel üretim faktörlerinden, nitelikli işgücü, gelişmiş altyapı, ileri teknoloji gibi gelişmiş üretim faktörlerine geçiş gözlenmektedir. Rekabet gücünün gelişmesinde gelişmiş üretim faktörlerinin gerekli, ancak yeterli olmadığı anlaşılmıştır. Talep koşullarıyla ilgili olarak meydana gelen kalite, yenilik, mükemmeliyet, hız ve pazara daha çabuk ulaşma gibi unsurların da rekabet gücü açısından önemli olduğu ortaya çıkmıştır.

Rekabet gücünün geliştirilmesi ve sürdürülmesi için üretim ve talep koşullarının etkileşiminin dikkate alınması gereği ortaya çıkmıştır. Üretim-talep koşullarındaki etkileşimi rekabet gücü açısından değerlendirmek için bölgenin ekonomik yapısında bir yeniden yapılanmaya gidilerek, esnek organizasyon biçimlerinin geliştirildiği görülmektedir. Sürekli değişen ve dalgalanan talebe cevap verilmesi, yeni teknolojilerin üretim süreçlerine uyumu ve üretim sistemine esneklik kazandırılmasıyla mümkün olmaktadır.

Talep koşullarına bağlı olarak üretim yapısında meydana gelen değişim süreci, değişen koşullara ve yeniliklere hızla uyum sağlayabilen işletmelerin önemini arttırmıştır. Büyük işletmelerin, gelişmiş toplumların ihtiyaçlarını karşılamada sorunlar yaşaması, ekonomik değişim karşısında hareket yeteneğinin sınırlı olması, üretim teknolojisinin sürekli ve hızlı bir şekilde değişmesi ve değişmelere uyum konusunda sorunlar yaşaması üzerine, KOBİ'ler önem kazanmaya başlamış ve Schumacher'in çevreyi koruma açısından geliştirdiği "Total Büyüklüklere Karşı Küçük Güzeldir" anlayışı ekonomik gelişme açısından da ilgi görmüştür.

Piyasa ekonomisi çerçevesinde gerek yerel, gerek ulusal piyasalarda etkin bir rekabetin sürdürülmesini sağlayan ve ekonomik gelişmenin yanı sıra toplumsal yapıdaki istikrarın ve demokratik sürekliliğin sağlanmasında büyük katkısı olduğu vurgulanan kalite, yenilik, esneklik, hız gibi kavramlar konusunda göreceli üstünlük kazanan KOBİ'ler, bölgesel rekabet gücünün geliştirilmesi açısından alternatif bir araç olarak ortaya çıkmıştır. Çağımızın değişen ekonomik koşullarında ekonomik gelişmeyi hızlandırmanın, teknolojik gelişmeyi geliştirmekte olan ülkeler (GOÜ)'ler açısından yakalamanın, gelişmiş ülkeler (GÜ)'ler açısından ise sürdürmenin veya geliştirmenin en etkili yöntemlerinden biri, yeni ve yaratıcı fikirlerin uygulanmasıdır. Değişim ve gelişim esnekliğine sahip olan, toplumun hemen hemen tüm kesimlerini kapsayan, irili ufaklı tüm yerleşim yerlerine yayılmış ve ekonominin büyük bir bölümünü oluşturan KOBİ'lerin, yeni fikirlerin uygulanmasında üstünlük sahibi oldukları düşünülmektedir.

Yapılan çeşitli çalışmalar KOBİ'lerin bulunduğu kümelerin, üretimde talep değişikliklerine ve talep dalgalanmalarına karşı esnek bir biçimde ve hızlı olarak cevap verme yeteneklerinin gelişmiş olmasının, işbölümü ve uzlaşmadan kaynaklandığını vurgulamaktadır.

İşbirliği yardımıyla maliyetler ve riskler küme içindeki işletmelere yayılmakta, ortak sorunlar karşısında topluca çözüm üretme şansı doğmaktadır. Küme kavramı, ekonomik faaliyetlerin sektörel ve alansal yoğunlaşmasını ifade etmektedir. Dolayısıyla birbirleri ile ilgili işletmeler, uzman tedarikçiler, hizmet üreticileri ve ilgili kurumlar kümeyi oluşturmaktadır. Yeni endüstriyel bölgeler, ise küme oluşumunun yanısıra, ekonomik faaliyetlerin önemli bir bölümünün KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği ve kurumsal düzeyde ekonomik faaliyetlerin mekansal etkileşimlerini içeren, sınai gelişme bölgeleri olarak tanımlanmaktadır. Sözkonusu bölgelerde yer alan KOBİ'ler, büyük işletmelerin sahip oldukları birçok üstünlüğü elde edip, tek başlarına ulaşamayacakları olanaklara kavuşmaktadır. Bu bölgeler, KOBİ'lerin yerel düzeyde rekabet güçlerini geliştirirken, uluslararası düzeyde başarılı bir şekilde rekabet etmelerini sağlamaktadır.

Türkiye'de çok az bilinen, dünyada ise gelişmiş örnekleri bulunan rekabetçi küme modelinin uygulanması; katma değer yaratma, rekabet gücünü geliştirme ve toplumsal refahın arttırılmasında önemli bir araç olarak görülmektedir. Son yıllarda Anadolu'nun bazı bölgelerinde de yeni endüstriyel bölgeler türünden oluşumlar gözlenmektedir. Yatırımların geleneksel olarak toplandığı İstanbul, İzmir, Kocaeli, Bursa, Adana, Ankara gibi merkezler dışında yeni gelişme merkezlerinin ortaya çıktığı gözlenmektedir. Trakya'da Tekirdağ ve Kırklareli, Anadolu'da K.Maraş, Gaziantep, Kayseri ve Denizli bu illerin başında gelmektedir. Bu bölgelerdeki ekonomik gelişme, farklı bir yapılanma içinde ortaya çıkmıştır.

Çalışmada belirli bölgelerde gözlenen bu gelişmenin nedenleri araştırılmaktadır. İl düzeyinde gelişmeleri, çeşitli boyutları içinde incelemenin kolaylığı ve yararları göz önünde tutularak, çalışmanın kapsamı Denizli ili ile sınırlandırılmıştır. Belirtilen kapsam dahilinde Denizli Tekstil Sektöründe faaliyette bulunan KOBİ'ler, "Yeni Endüstriyel Bölgeler" kavramına uygunluk açısından değerlendirilmektedir.

Bu çalışmada, bölgesel rekabet gücünün verimlilik yaklaşımı yönünden tanımlanmasına, belirleyenlerinin ve gelişme aşamalarının ortaya konulmasına yönelik teorik çalışmalar incelenmiş ve çalışma boyunca aşağıdaki sorulara yanıt aranmıştır.

- Bölgesel rekabet gücünün belirleyenleri nelerdir?
- KOBİ'lerin rekabetçi unsurları nelerdir?
- Kümelerin rekabet açısından sağladığı üstünlükler nelerdir?
- Kümelerin, KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştiren üstünlükleri nelerdir?

- Kümelerin sağladığı hangi üstünlükler KOBİ'lerin rekabet gücü açısından daha önemlidir?

Soruların bir kısmı kuramsal bilgilerde yanıtını bulurken, bir kısmı da ekonometrik model çerçevesinde hipotezler olarak test edilmektedir. Denizli Tekstil Sektöründe bölgesel rekabet gücünün analizi bu kapsamda düşünülmektedir.

Çalışma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde öncelikle bölgesel rekabet gücüne yönelik kuramsal yaklaşımlar değerlendirilmekte ve bu yaklaşımlar doğrultusunda kavramsal çözümleme yapılmakta, KOBİ'lerin tanımlayıcı özellikleri üzerinde durulmaktadır. İkinci bölümde rekabet gücüne verimlilik yaklaşımı "Yeni Endüstriyel Bölgeler" kavramı yönünden incelenmektedir. Tezin üçüncü bölümünde ise Denizli Tekstil sektörünün rekabet gücü analiz edilmekte, yeni endüstriyel bölgeler kapsamında Denizli tekstil kümesinde bir alan araştırması yapılmaktadır.

1. Çalışmanın Amacı

Alan araştırmasına dayanan bu çalışmanın temel amacı, Türk sanayisinin büyük bir bölümünü oluşturan KOBİ'lerin belirli coğrafi alanlarda yoğunlaşmasının rekabet gücüne etkisini belirlemeye yöneliktir. Yeni endüstriyel bölgeler olarak adlandırılan KOBİ kümelerinin, farklı kültürel, toplumsal ve ekonomik yapı içinde gerçekleştirmelerine rağmen, GOÜ'lerin geri kalmış bölgeleri için bir gelişme aracı olarak kullanılıp kullanılmayacağı araştırılmaktadır. Çalışmanın amacına uygun olarak "**KOBİ'lerin Coğrafi Yoğunlaşması, Küme ekonomilerine Bağlı Olarak Rekabetçi Üstünlüklerini Geliştirmektedir**" hipotezi belirlenmiştir. Kuramsal bilgiler ve yapılan ampirik çalışma ile bu hipotez test edilmiştir.

2. Çalışmanın Önemi ve Kapsamı

Çeşitli çalışmalarda ekonomik faaliyetlerin coğrafi yoğunlaşması ve ekonomik gelişmeye etkileri incelenmektedir. Dışsal yararlar ile rekabet gücü ilişkisini inceleyen bu çalışmalarda daha çok statik dışsal yararlar üzerinde durulmakta, uzmanlaşma ve çeşit ekonomilerinin yararları incelenmekte, işbirliğinin ortaya çıkardığı dinamik dışsallıklar dikkate alınmamaktadır. Ayrıca rekabet gücü ile ilgili çalışmalar rekabet gücünü belirli ve sınırlı soyut kavramlara dayalı olarak açıklamakta, rekabet gücünün açıklanmasında üretim koşullarının önemine dikkat çekilmektedir. Oysa küreselleşme süreciyle birlikte rekabet

edebilmede verimlilik ve etkinlik kavramları giderek daha önemli hale gelmiştir. Çalışma bu açıdan önemlidir. Rekabet gücünü verimlilik temeline dayandırmakta ve verimliliğin kaynağı olarak da küme ekonomilerini göstermektedir. Kümelerde yerleşen KOBİ'lerin rekabet gücünün kendi içsel dinamikleriyle birlikte küme ekonomilerine bağlı olarak arttığı öngörülmektedir. Küme ekonomileri içinde de işbirliğine bağlı olarak ortaya çıkan dinamik dışsal yararların önemine dikkat çekilmektedir.

3. Çalışmanın Materyal ve Yöntemi

“Bölgesel Rekabet Gücünü Geliştirmeye Yönelik Alternatif Bir Yaklaşım: Yeni Endüstriyel Bölgeler Yaklaşımı” başlıklı çalışmanın yapılmasında ağırlıklı olarak yabancı literatürden yararlanılmıştır. Gerek kuramsal, gerekse çeşitli ülkelerde yapılan ampirik uygulamalara internet aracılığı ile ulaşılmıştır. Çalışma da kullanılan bilimsel araştırma teknikleri ise sırasıyla; literatür tarama, kavramsal analiz ve ekonometrik uygulamadan oluşmaktadır.

Sosyal bilim araştırmaları için daha uygun olduğundan, araştırmada tümden gelim yöntemi kullanılmıştır. Bu yöntemde amaç üst düzey önermelerden alt düzey önermelerin çıkarılması ve alt düzey önermeler yoluyla hipotezin test edilmesidir. Genel bilgilerden hareketle, belirli sınırlandırıcı koşullar altında kuramsal bilgiler ve önermeler oluşturulmakta, bu önermeler olgular dünyasında test edilmektedir. Sonuçlar yeniden önermelerle karşılaştırılarak önermeler kabul ya da red edilmektedir. Tümden gelimci yaklaşımla hareket edilmekle birlikte, aynı zamanda somut olayların hangi koşullar altında ortaya çıktığı test edilmeye çalışılmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

REKABET GÜCÜ LİTERATÜRÜNÜN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ VE BÖLGESEL REKABET GÜCÜ KAVRAMI

Ekonomik gelişmelerle birlikte rekabet gücünü açıklayan kuramsal yaklaşımların da değiştiği görülmektedir. 1960'larda üretim üstünlüğü, 1970'lerde maliyet üstünlüğü rekabet gücünü belirlerken, 1990'larda üretim ve maliyet ile birlikte rekabet gücü açısından kalite ve hız kavramlarının da önem kazanmaya başladığı görülmektedir. Bu nedenle rekabet gücünü faktör stokundaki değişmelerle açıklayan geleneksel yaklaşımların yerini, rekabet gücünü bütüncül bir çerçevede değerlendiren Porter yaklaşımı almıştır. Rekabet gücünün geliştirilmesinde politika aracı olarak kümelere dikkat çeken Porter yaklaşımında, kümelerde rekabet gücünü geliştirmenin temel kaynağı olan verimlilik artışlarının nasıl sağlanacağı açıklanmamaktadır.

Bu eksiklik kümelerde verimliliğin kaynaklarını açıklamaya yönelik alternatif yaklaşımları ortaya çıkarmıştır. Bu yaklaşımlarda yerleşmeye bağlı olarak elde edilen küme ekonomileri, bölgesel rekabet gücünü verimliliğe bağlı olarak yükseltmektedir. Küme ekonomileri, KOBİ'ler, üretim ağları, KOBİ'ler arasındaki ortaklaşa rekabet bu yaklaşımların temel bileşenlerini oluşturmaktadır.

Yeni bölgesel gelişme teorileri, verimlilik artışlarına dikkati çeken bu alternatif yaklaşımlar üzerinde durmaktadır. Ancak yeni yaklaşımların değerlendirilebilmesi için, ortaya çıkmasında etkili olan diğer yaklaşımların gözden geçirilmesi; yeterlilik ve geçerlilik derecesinin yeniden değerlendirilmesi gerekmektedir.

Tablo 1. Rekabet Gücü İle İlgili Kuramsal Yaklaşımların Genel Özellikleri

Kuramsal Yaklaşımlar	Yaklaşımların Temel Unsurları	Temsilcileri
Geleneksel Yaklaşımlar (1990'a kadar)	<ul style="list-style-type: none"> • Bol ve ucuz üretim faktörleri • Uygun iklim ve coğrafi koşullar • Büyük pazarlara yakınlık 	Richard Cantillon Adam Smith David Ricardo
Porter Yaklaşımı (1990-1996)	<ul style="list-style-type: none"> • Temel faktörler <ul style="list-style-type: none"> - Üretim koşulları - Talep koşulları - Bağlı ve destek endüstriler - Piyasa yapısı • Dışsal faktörler <ul style="list-style-type: none"> - Devlet müdahalesi - Küresel gelişmeler 	Michael E. Porter
Verimlilik Yaklaşımı (1997 ve sonrası)	<ul style="list-style-type: none"> • Kümeler • Küme ekonomileri • Küçük ve orta boy işletmeler 	Dünya Bankası Dünya Ekonomi Forumu

Kaynak Richard, LYNCH, *Corporate Strateji*, London: Pitman Publishing, 1997, s.145.

Geleneksel yaklaşımlarda, işletmeleri kümelenmeye teşvik eden unsurların, aynı zamanda rekabet gücünün de kaynağı olduğu görülmektedir. Porter, rekabet gücünü temel ve dışsal belirleyenler kapsamında ele almaktadır. Rekabet gücünü verimliliğe dayalı olarak açıklayan verimlilik yaklaşımında ise ekonomik faaliyetlerin kümelenmesinin sonuçları üzerinde durulmaktadır.

Yapılan son araştırmalar, hem coğrafi yoğunlaşmanın hem de karşılaştırmalı üstünlüklerin rekabet gücünü etkilediğini göstermekle birlikte, her iki etkiyi birlikte dikkate alan modeller bulunmamaktadır. Ekonomik coğrafya ile ilgili modellerde kümeleri oluşturan ölçek ekonomileri incelenmekte ve bir ya da birkaç artan ölçek ekonomisinin kümeyi oluşturduğu kabul edilmektedir¹.

Mutlak Üstünlükler Teorisi, yoğun uzmanlaşma ile ilgilidir. Bu nedenle yığılma ve uzmanlaşmanın etkileşimini dikkate almamaktadır. Geleneksel Ricardo yaklaşımında ise uzmanlaşma ile yerleşme (locatian) arasındaki ilişkiler dikkate alınmamaktadır².

¹ L.A. RICCI, "Economic Geography and Comparative Advantage" *European Economic Review*, 43(1999), s.357.

² RICCI, s.357.

Geleneksel KÜT ile ekonomik coğrafyanın bileşimi olarak görülen yeni endüstriyel bölgeler yaklaşımı, rekabet sorununa yeni ve dinamik çözümler getirmektedir. Bu anlayışa göre küçük birimlerin kümelenmesi, artan ölçek ekonomilerine bağlı olarak rekabet gücünü geliştirmektedir.

1.1.Geleneksel Rekabet Gücü Yaklaşımlarının Gözden Geçirilmesi

Geleneksel iktisatçıların yerel rekabet gücü ile ilgili görüşlerinin temeli **Richard Cantillon**'a dayanmaktadır. Cantillon yapmış olduğu çalışmalarda, coğrafi konum ile taşıma giderleri arasındaki ilişkileri belirlemeye çalışmıştır. Bu durumda rekabet gücü; coğrafi konumun özelliklerine bağlı olmakta, deniz kıyısındaki ve büyük ırmaklarla bağlantısı olan kentler, taşıma avantajına bağlı olarak kendiliğinden hızlı bir gelişme sürecine girmektedir.

Rekabet gücünün açıklanmasında temel alınan bir diğer iktisatçı olan **Adam Smith**, faaliyetlerin coğrafi dağılımını; işbölümü ve uzmanlaşmaya göre açıklamakta ve karşılaştırmalı üstünlüğün ortaya çıkmasında kuruluş yeri faktörlerinin belirleyici olduğunu vurgulamaktadır. Ekonomik faaliyetlerin belirli yerlerde yoğunlaşmasında (kuruluş yeri seçiminde), hammadde ve enerji kaynaklarının varlığı gibi faktörler yanında, coğrafi konum ve ulaşım olanaklarının önemini belirtmektedir³. Görüldüğü gibi A. Smith coğrafi konuma göre rekabet gücü farklılaşmasının nedenini, ulaşım kolaylığı ile işbölümüne bağlı olarak açıklamaktadır

David Ricardo'nun teorisi ülkelerin uzmanlaşmasıyla ilgilidir. Her ülkede, üretim faktörlerinin dağılımı ve ulaşım olanakları ile iklim gibi doğal faktörlerin farklı olması, üretim maliyetleri farklılığına yol açmaktadır. Ricardo üretim faktörlerinin ülke sınırları içinde taşınabilirliği, ülke sınırları dışına ise taşınmasının mümkün olmadığı varsayımı altında, her ülkenin görece olarak daha ucuza üretebileceği ürünlerde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğunu ve o ürünlerde uzmanlaşması gerektiğini vurgulamaktadır⁴. Görüldüğü gibi bu teori, her ürün için bir ülkenin en uygun kuruluş yeri olmasına bağlı olarak, üretimin uluslar arası dağılımını belirlemektedir. Teori, üretimin uluslar arasında coğrafi dağılımını

³ Z. DİNLER, **Bölgesel İktisat**, Bursa: Ekin Kitabevi, 1994, s.9.

⁴ H. SEYİDOĞLU, **Uluslar Arası İktisat**, 11.b., İstanbul: Güzem Yayınları, 1996, s.17.

açıklarken, ülkedeki sektörlerin kuruluş yerleri hakkında bilgi vermemekte, işletmelerin kuruluş yerinin ülke içinde değil de ülkeler arasında nasıl olacağına esaslarını belirtmektedir.

Geleneksel yaklaşımlarda fiyat rekabetine büyük önem verilmekle birlikte, söz konusu yaklaşımların rekabet gücünün kaynakları açısından kendi aralarında farklılaştığı görülmektedir. Bir grup iktisatçı rekabet gücünün ucuz ve bol emeğin bir fonksiyonu olduğunu ileri sürmektedir. Ancak bazı ülkeler yüksek ücretlere ve yaşadıkları işgücü yetersizliğine rağmen gelişmişlerdir. Japon işletmeleri birçok sanayide işgücü kullanımını otomasyon sayesinde azaltarak, uluslar arası piyasalarda rekabet gücü kazanmıştır⁵. Diğer bir görüş, rekabet gücünün doğal kaynaklara dayandığı şeklindedir. Ancak hammadde ithal eden ve sınırlı doğal kaynaklara sahip olan bazı bölgelerin başarılı birer ticaret bölgeleri olmaları, bu görüşü desteklememektedir.

Rekabet gücünün hükümet politikalarından etkilendiğini savunan bir başka görüşe göre ise ekonomik gelişme için belirli sanayilerin desteklenmesi, koruma önlemleri, ihracat teşvikleri ve sübvansiyonlar önem kazanmaktadır. Japonya ve Kore’de otomobil, çelik, gemi, inşaat ve yarı iletkenler gibi sektörlerdeki inceleme sonuçları bu görüşü destekler niteliktedir⁶. Ancak rekabet gücünde devletin böylesine önemli rol oynadığı daha kapsamlı çalışmalar tarafından desteklenmemektedir.

1.2. Porter’ın Rekabet Gücü Yaklaşımı

1980’li yıllardan itibaren küreselleşme yönünde ortaya çıkan eğilimler, rekabet gücüne yeni bir bakış açısı getirmiş ve geleneksel yaklaşımlara dayalı görüşlerin, yeni koşullar çerçevesinde yeniden değerlendirilmesi ihtiyacı ortaya çıkmıştır. Bu doğrultuda küresel rekabet koşullarındaki değişimleri dikkate alarak, rekabet gücü yaratan koşulları belirlemeye yönelik çalışmalar hız kazanmıştır.

⁵ P. KOTLER, M. JATUSRIPITAK and L. MAESİNCEE, **Ulusların Pazarlaması: Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım**, Çeviri: Ahmet Buğdaycı. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1997, s.171.

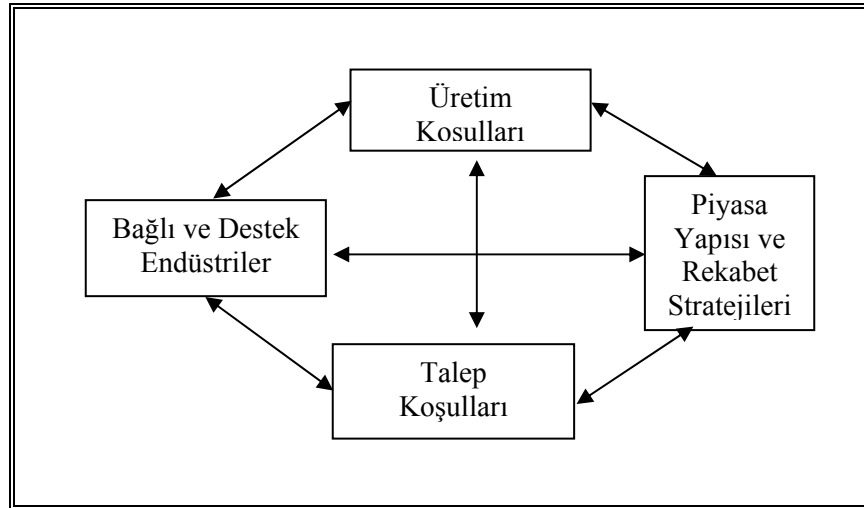
⁶ Y.J. LEE, and H. ZANG “Urbanization and Regional Productivity in Kroeian Manufacturing”, **Urban Studies**, Nov. 1998. s.102.

Rekabet gücü; doğal kaynak, işgücü veya sermaye üstünlüklerinin her biri ile açıklanamayacak kadar karmaşık bir kavramdır. Bu nedenle rekabet gücü yaratan tüm faktörler ve söz konusu faktörlerin karşılıklı etkileşimlerinin dikkate alınması gerekir. Porter'ın geliştirdiği “**Ulusların Rekabet Üstünlüğü**” teorisi rekabet gücünü kapsamlı bir biçimde ele alıp inceleyen en önemli çalışmadır.

Porter rekabet gücünü ulusal boyutta ele almakla birlikte, rekabet gücünün geliştirilmesi yerleşmiş bir özellik göstermektedir⁷. Uluslararası rekabet gücü, belli bir kent veya bölge ortamında yaratılmaktadır. Uluslararası piyasalardaki rekabetçi işletmelerin belirli bölgelerde toplanmış olması bunun bir göstergesidir. Bu bölgelerde yerleşen işletmeler, coğrafi yoğunlaşmaya bağlı olarak kuruluş yeri üstünlüğü kazanmaktadır.

1.2.1. Rekabet Gücünün Temel Belirleyenleri

Üretim koşulları, talep koşulları, bağlı ve destek endüstriler ile piyasa yapısı ve işletme stratejilerinden oluşan temel belirleyiciler, işletmelerin dışsal kaynaklarını oluşturmaktadır. Rekabet gücü kazandıracak koşulları sağlayan bir sistem olarak ortaya çıkan TBS aşağıda şekil üzerinde gösterilmektedir⁸:



Şekil 1. Temel Belirleyiciler Sisteminin Unsurları

⁷ LEE and ZANG, s.111.

⁸ M.E. PORTER, **The Competitive Advantage of Nations**, Macmillian Press,1990, ss.60-68.

“TBS”nin en uygun koşulları sağladığı sektörlerde rekabet gücü gelişmektedir. İşletmelerin yeni ürün ve teknoloji kullanarak rekabet güçlerini geliştirebilmeleri için yenilik talebini teşvik edici bir ortamın olması gerekir. Bu nedenle işletmelerin rekabet güçlerinin gelişmesinde bölgesel üstünlükler önemlidir. Porter’ın geliştirdiği teoride, rekabet gücünün oluşması aşağıdaki koşulların gerçekleşmesine bağlıdır⁹.

- Rekabet gücü için gerekli yetenek ve kaynakların varlığı,
- fırsatlar ile kaynak ve yeteneklerin yöneldiği alana ilişkin bilginin varlığı,
- sermaye sahibi, yönetici ve çalışanların rekabet amacına yönlendirilmesi,
- işletmeyi yenilik ve yatırımlara yönlendiren içsel ve dışsal baskının varlığı.

Bu unsurların sistematik olarak ortaya çıkabilmesi ise TBS içinde incelenmektedir. Bu sistemdeki bir belirleyiciye bağlı olarak kazanılan üstünlük, diğer belirleyicilerdeki üstünlüklerin oluşmasına temel oluşturabilir veya mevcut üstünlüklerin niteliğini geliştirebilir. Aynı şekilde herhangi bir belirleyicideki zayıflık ise sektörün gelişme potansiyelini sınırlandırmaktadır. Örneğin uzmanlaşmış talep edenlerin varlığı, bu ihtiyaçları karşılamaya yönelik üretimi gerçekleştirecek nitelikli işgücü yoksa, gelişmiş mal ve hizmet üretimi için yeterli olmamaktadır.

Sadece bir veya iki belirleyiciye dayanarak kazanılan üstünlükler kolayca taklit edilebileceğinden geçicidir. Bu tür üstünlükler ya teknolojik açıdan uzmanlaşma gerektirmeyen, nitelikli işgücü kullanımının önemli olmadığı sektörlerde ya da doğal kaynaklara bağımlılığın devam ettiği temel sektörlerde önemlidir¹⁰.

Rekabet gücünün başlangıç aşamalarında temel belirleyiciler sistemindeki tüm unsurların sağladığı üstünlüklere sahip olmak mümkün olmayabilir. Üstünlüklerin çoğu, belirleyicilerin zaman içinde karşılıklı etkileşimi ile ortaya çıkar,

⁹ M. E. PORTER, “Location, Competition and Local Clusters in a Global Economy” **Economic Development Quarterly**, Vol.14, Issue.1, (Feb.2000), s.19.

¹⁰ PORTER, s.60.

gelişir veya azalır. Bu nedenle bir belirleyicide ortaya çıkan üstünlüğün niteliğinden çok diğer belirleyicileri uyarma etkisi önemli olmaktadır.

1.2.1.1. Üretim Koşulları

Üretim koşulları, bölgelerin üretim faktörleri açısından konumunu içermekte ve faktörlerin varlığına, niteliğine ve faktör geliştirme mekanizmalarına göre rekabet gücünü etkilemektedir. Üretim sürecinin girdileri olarak dikkate alınan ve rekabet gücü yaratmada etkili olan üretim faktörleri; işgücü kaynakları, fiziksel kaynaklar bilgi kaynakları, sermaye kaynakları ve altyapı yatırımları olmak üzere beş grupta toplanabilir¹¹:

İşgücü Kaynakları: İşgücü kaynakları, çalışan kişilerin sahip oldukları mesleki, eğitim ile ilgili ve sosyal özelliklerinin bir bütünüdür. Kişisel bilgi ve beceriler, yönetim yeteneği, standart çalışma saatleri, iş ve çalışma ahlâkı gibi işgücünün niteliği ile mevcut işgücü stoku işgücü kaynakları olarak ele alınabilir.

Fiziksel Kaynaklar: Kullanılabilir arazi, verimli topraklar, madenler, ormanlar, hidroelektrik güç kaynakları, avlanma alanları ile uygun iklim koşulları, coğrafi büyüklük ve yerleşim alanı gibi fiziksel kaynakları içermektedir.

Bilgi Kaynakları: Üniversiteler, devlet araştırma kurumları, özel araştırma kurumları, Devlet İstatistik Enstitüsü (DİE), ticari kuruluşlar gibi bilgi üretmeye yönelik kurum ve kuruluşlar ile bu tür kurumların ürettiği her tür bilimsel ve teknik bilgi, bilim ve iş dünyası ile ilgili literatür, piyasa araştırma raporları ve piyasa bilgilerinden oluşmaktadır.

Sermaye Kaynakları: Her türlü sermaye yatırımlarını içerir. Yerli- yabancı veya doğrudan-dolaylı olarak ele alınabilecek sermaye kaynakları, tasarruf eğilimi ve finans sektörünün yapısına göre değişmektedir. Ancak sermaye piyasalarının küreselleşmesi ile bu kaynaklar, belli bir bölgeye üstünlük sağlama özelliğini diğer üretim faktörlerine göre daha hızlı kaybetmiştir.

¹¹ PORTER, ss.74-75.

Altyapı Yatırımları: Belirli bir ekonomik alanda üretim koşullarının yaratılmasını ya da geliştirilmesini sağlayan her tür yatırımı kapsamaktadır¹². Bölgedeki yatırımların verimliliğini yükselten ve yaşam kalitesini etkileyen iletişim, ulaşım, posta hizmetleri, eğitim, sağlık ve kültürel hizmetlerle ilgili olarak yapılan temel altyapı yatırımlarından oluşmaktadır¹³. Son zamanlarda bunlara bir de bilişim altyapısı eklenmiştir.

Bu faktörlere sahip olmak veya faktör miktarının artması rekabet gücü açısından tek başına anlamlı değildir. Çünkü ekonomik gelişmelere ve küreselleşmeye bağlı olarak faktörlerin varlığı veya göreceli bolluğundan çok **gelişme yeteneği, belirli sektörlerde verimli kullanılmaları** ve söz konusu sektörlerde **verimliliği yükseltmeleri** önem kazanmıştır. Bu nedenle hangi sektörlerin hangi bölgelerde daha verimli olabileceği, üzerinde önemle durulması gereken bir konudur. Ayrıca mevcut faktörlerin rekabet gücüne katkısı, sürekli gelişmesine ve yenilenmesine bağlı olarak değişmektedir. Küresel işbirliği, üreticilere bir yandan ihtiyaç duydukları faktörleri satın alma olanağı sağlarken, diğer yandan üretim faaliyetlerini söz konusu faktör açısından zengin bölgelere kaydırma olanağı yaratmıştır.

Üretim faktörleri rekabet gücü yönünden işlevine göre sınıflandırıldığında iki ayrım söz konusu olmaktadır. Birisi temel ve gelişmiş faktörler ayrımı, diğeri ise genel ve uzmanlaşmış faktörler ayrımıdır¹⁴.

Temel – gelişmiş üretim faktörleri ayrımında temel üretim faktörleri; doğal kaynaklar, niteliksiz veya orta nitelikli işgücü, iklim koşulları, yerleşim yeri ve büyüklüğünü içerir. Gelişmiş üretim faktörleri ise başta nitelikli işgücü olmak üzere yüksek mühendisleri, bilgisayar bilimcileri, modern ulaşım ve iletişim altyapısını ve üniversite araştırma kurumları gibi belirli amaçlar doğrultusunda geliştirilmiş üretim faktörlerini içerir.

¹² DİNLER, s.291.

¹³ L. YUAN and D. SHENGLIANG, "A Methodology For Competitive Advantage Analysis and Strategy Formulation: An Example in a Transitional Economy", **European journal of Operational Research** 118(1999), s.260.

¹⁴ PORTER, s.79.

Ticaretin serbestleşmesiyle elde etme olanağının artması ve bu faktörlere dayalı üstünlüklerin kısa sürede sona ermesine bağlı olarak, temel üretim faktörlerinin rekabet gücünü açıklamadaki önemi giderek azalmıştır. Ancak tarıma dayalı ve basit teknoloji kullanımının söz konusu olduğu sektörlerde, önemini koruduğu görülmektedir.

Temel üretim faktörleriyle kitle üretiminin sağladığı maliyet üstünlüğüne dayalı rekabet gücünün sona ermesi, yeni ürün ve üretim yöntemleri geliştirmeye, teknoloji üretmeye yönelik gelişmiş üretim faktörlerinin önemini arttırmıştır. Farklılaştırılmış ürünlere, modern üretim yöntemlerine, gelişmiş üretim teknolojisine ve yüksek verimliliğe sahip olmak, üretim faktörlerinin belirli amaçlar doğrultusunda geliştirilmesine bağlıdır. Temel üretim faktörleri yatırım ve sermaye gerektirmezken, gelişmiş üretim faktörleri özel ve sosyal sermaye yatırımlarına ihtiyaç duymaktadır. İşgücü ve fiziki sermayenin gelişmesi, nitelikli işgücü ve gelişmiş teknoloji ile mümkündür. Temel ve gelişmiş üretim faktörü ayrımının önemi bu noktada ortaya çıkmaktadır. **Gelişmiş üretim faktörlerinin elde edilmesi hem zor hem de pahalıdır.**

Uzmanlaşma derecesinin dikkate alındığı **genel-uzmanlaşmış üretim faktörleri** ayrımında genel faktörler; otoyol gibi genel altyapı yatırımları ile genel nitelikli işgücü ve sermayeden oluşur. Bu faktörler pek çok sektörde kullanılabilir. Uzmanlaşmış üretim faktörleri ise belirli sektörler için yetiştirilmiş uzman işgücünü, sektörel altyapı yatırımlarını, bu alanlara dayalı bilgi birikimini içerir.

Ekonomik gelişmeyle, bugünün uzmanlaşmış üretim faktörleri, yarının genel faktörlerine dönüşmektedir. Bilim ve teknolojideki yeniliklerle birlikte rekabet gücünün sürekli korunması, faktör üstünlüğünün devam ettirilmesine bağlıdır. Söz konusu üstünlüğün devamı ise nitelikli işgücü ve bilginin iki temel kaynağı olan eğitim ve bilime bağlıdır. Bu yüzden rekabet gücü daha nitelikli kurumsal mekanizmalar (üniversite, araştırma kurumları) yoluyla uzmanlaşmış üretim faktörlerinin yetiştirilmesine bağlıdır¹⁵.

¹⁵ Almanya'nın optik alandaki başarısının temeli üniversite ile yoğun ilişki içinde olmasına dayanmaktadır. Bu şekilde sektörün sürekli yenilenmesi sağlanmıştır. Ayrıntılı bilgi için bkz. PORTER, s.79.

Rekabet gücünün geliştirilmesinde faktör geliştirme ve yaratma yeteneği, mevcut faktör donatımından daha önceliklidir. Faktör konusunda kalite ve standartların sürekli ve hızlı bir şekilde yükselmesi, bu faktörleri geliştirmeye yönelik yatırımların sürekli olarak arttırılmasını gerektirmektedir¹⁶. Ülkeler, faktör gelişme hızının yüksek olduğu sektörlerde rekabet gücü kazanmaktadır. Özellikle işgücü kaynağına daha fazla yatırım yapılması gerekmektedir. **Araştırmalar işgücüne yapılan yatırımlarının getirisinin makineye yapılandan daha yüksek olduğunu göstermektedir**¹⁷.

Üretim faktörlerini geliştiren yatırımların niteliği ve yoğunluğu her yerde aynı değildir. Bu yüzden her bölge tüm üretim faktörlerinin gelişmesi ve uzmanlaşması konusunda aynı başarıyı gösteremez. Bölgede, TBS'ndeki diğer faktörlere bağlı olarak en uygun koşulların sağlandığı sektörlerde, gelişme ve uzmanlaşma ortaya çıkmaktadır.

Sermaye yoğun, taşınması zor ve ağır teknoloji kullanan **otomotiv, uçak, silah sanayi** gibi sektörlerde üretim koşulları temel belirleyici olarak görülmektedir. Bu sektörlerin yoğun olduğu bölgeler, gelişmiş ve uzmanlaşmış üretim faktörlerine bağlı olarak küresel üretim koşullarını etkileme ve yönlendirme gücüne sahip olmaktadır¹⁸. Ancak taşınması kolay teknoloji kullanan tekstil sektöründe, üretim koşullarının bu yöndeki işlevi görece olarak azalmıştır.

Mevcut üretim koşulları **üretim maliyetlerini düşürerek** veya **verimliliği yükselterek** rekabet gücünü geliştirmektedir. Ülkelerin gelişmesinde stratejik öneme sahip olan tekstil sektörünün rekabet gücünün gelişmesinde maliyetler önemlidir. Üretimin emek yoğun olduğu sektörlerde üretim maliyetleri içinde en önemlisi işgücü maliyetleridir. Ucuz işgücü maliyetleri ve hammadde fiyatları rekabetin temel kaynağı olarak görülmektedir. Sektörün temel girdisi olan pamuk fiyatlarının düzeyi, enerji ve finansman maliyetleri tekstil sektöründe rekabet gücünü etkilemektedir. Ancak giderek artan rekabet ortamında yer alan tekstil sektöründe üretim maliyetleri

¹⁶ Ekonomist Yıllığı, Türkiye, 24 Aralık 1995, s.9

¹⁷ K.POLET and K. MOMDEN, "An Endogeneous Approach to Regional Economic Development: The Emergence of Wales", **European Planning Studies**, (Dec1996), s.35

¹⁸ G. GEREFFİ, "International Trade and Industrial Upgrading in The Apparel Commodity Chain", **Department of Sociology, Duke University**, (May 1999), s.39.

içinde, niteliksiz işgücü maliyeti azalmaktadır. İşçiliğin toplam maliyetler içindeki ücret düşüklüğünden kaynaklanan rekabet gücü önemini kaybetmiş ve nitelikli, eğitilmiş ve belirli alanlarda uzmanlaşmış işgücü ve bu işgücünün verimliliği ön plana çıkmıştır.

Düşük üretim maliyetleri, rekabet gücünü geliştiren etkiler ortaya çıkarmaktadır. Ancak rekabetçi üstünlükler düşük maliyet-yüksek verimliliğe bağlı olarak verimlilik artışlarının ortaya çıkardığı etkilerle gelişmektedir¹⁹. Uygulamada üretim maliyetlerini kontrol altında tutmanın zor olması rekabet gücünün gelişmesinde verimlilik artışlarının önemini arttırmıştır. Ayrıca ulaşım ve iletişim sistemlerinin gelişmesi bu gibi sektörlerin üretimlerini, maliyetlerinin ucuz olduğu bölgelere kaydırmasına olanak vermektedir²⁰. Sonuç olarak tekstil sektöründe yalnızca maliyetlere dayalı olarak rekabet gücünün gelişme şansı kalmamıştır.

1.2.1.2. Talep Koşulları

Talep koşulları rekabet gücünün iyi bir tanımlayıcısıdır²¹. Bu nedenle talep koşullarının rekabet gücü açısından önemini ortaya koymak için öncelikle talebin etkilendiği unsurların bilinmesi gerekir. Bütün unsurlar talep koşullarını etkilemekle birlikte, belirli sektörlerde bazı unsurların daha önemli olduğu görülmektedir. Aşağıda tekstil talebinin belirleyenleri verilmekte ve sektör talebi açısından tanımlayıcı özelliğe sahip olanlar kısaca açıklanmaktadır²²:

- Cinsiyet yapısı: kadın/erkek, nüfus yapısı: genç/yaşlı ve nüfus artışı,
- modadaki gelişmeler: kısa etek, stretch ceket vb.,
- eğitim,
- gelir ve fiyat hareketleri ile döviz kurları,

¹⁹ Porter yaklaşımında verimlilik artışlarının rekabet gücü açısından önemli olduğu ve kümelere bağlı olarak ortaya çıktığı açıklanmakla birlikte, verimliliğin nasıl yükseltileceği çok açık değildir. Bu nedenle verimlilik düzeyinin yükseltilmesi ile ilgili görüşler ikinci bölümde ayrıntılı olarak incelenmektedir.

²⁰ Artan piyasa bütünleşmesi, ekonomik faaliyetlerin yeni bir coğrafi dağılımına neden olmaktadır. Örneğin bir AB ülkesi tekstil sektörüne sahip olurken, bu sektör Doğu Avrupa Ülkelerinde daha fazla yoğunlaşmaktadır.

²¹ L. SANJAYA, "Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report", **World Development**, Vol.29, No.9, s. 1519.

²² LYNCH, s.119. ve K. DICKERSON, **Textiles and Apparel In The International Economy**, Newyork: Mcmillian Publishing Company, 1996, ss.124-130.

- şehirleşme,
- ürünlerin ihtiyaçları karşılamaadaki işlevi,
- ürün yaşam eğrisinin durumu²³,
- yeni pazarlama stratejileri, dağıtım kanalları, yerli ya da yabancı güçlü marka tanıtımı.

Bir toplumu oluşturan insanların cinsiyet yapısı tekstil talebini etkileyebilmektedir. Özellikle kadınların, tekstil talep edenlerin önemli bir bölümünü oluşturduğu düşünülmele birlikte, son zamanlarda erkekler arasında da tekstil tüketim harcamalarının arttığı görülmektedir²⁴. Bunun yanında değişen yaş gruplarının tekstil tüketimi üzerinde önemli etkileri vardır. 25 yaşın altındaki grubun hazır giyim, 35-54 yaş grubunun ise hazır giyim ve ev tekstil ürünlerine en fazla harcama yapan kesim olduğu belirlenmiştir. Toplam nüfus artışı, tekstil tüketimini, giyim ihtiyacının artmasına bağlı olarak doğrudan arttırmaktadır. Modadaki gelişmeler tekstil talebini doğrudan etkilemekte, kısa etek, strech ceket gibi daha az kumaşın kullanıldığı giysilerin moda olması durumunda ara girdi talebi azalmaktadır²⁵.

Tekstil talebinin etkilendiği bir diğer önemli unsur ise eğitim düzeyidir. Özellikle kadınlar, 1980'lerden sonra ise hem kadınlar hem erkekler, kariyer geliştirmede dış görünüşe önem vermeye başlamışlardır. Bunun sonucu olarak daha kaliteli ve dayanıklı tekstil mallarının talebi artmıştır.

Gelir artışı ve döviz kurlarındaki dalgalanmalar ise satın alma gücü ile ilgili olarak tekstil talebini etkilemektedir. Gelirleri yükselen bireyler, bütçelerinin daha büyük bölümünü iyi giyim ve hoş görünüş için harcarlar²⁶. Bunun yanında kurlardaki

²³ Ürün yaşam eğrisinin (ÜYE) talep yönünden önemi faktörleri geliştirme açısından ortaya çıkar. "ÜYE"nin başında olan işletmeler, ürün geliştirmeye, dağıtım kanallarını ve üretim faktörlerini geliştirmeye daha fazla yatırım yaparak ilgili faktörlere talebi artırırlar.

²⁴ K.G. DICKERSON, **Textiles and Apparel In The International Economy**, Newyork: Macmillian Publishing Company, 1998, s.96.

²⁵ DICKERSON, s.134.

²⁶ İplik talebinin gelire bağlı değişimini inceleyen bir amprik uygulama yapılmıştır. 58 farklı ülkede gelir ile iplik talebi arasındaki ilişkinin regresyon analizi ile incelendiği çalışmada FAO verileri dikkate alınmıştır. Söz konusu araştırmada Ansen ve Simpson iplik üretiminin gelir talep esnekliği 0.65 bulunmuştur. Geniş bilgi için bkz. DICKERSON, s.128.

değişmelere bağlı olarak yurtiçi ve yabancı talep değişebilir. Yüksek döviz kurları görece olarak ucuzlaşan yerli tekstil üretimine yabancı talebi arttırmaktadır.

Ayrıca tekstil sektöründe hazır giyim, ev tekstil ürünleri, mobilya ürünleri gibi nihai mallara olan talebin artması lif, iplik, kumaş gibi ara girdi talebini yükselterek rekabet gücünü bu yönde geliştirir. Bu durumda tekstil talebinin sağlıklı ve sürdürülebilir olması küresel tekstil kompleksinin çeşitliliğiyle ilgilidir²⁷. İhtiyaçları karşılama işlevi yönünden düşünüldüğünde tekstil ürünleri; giyinme gibi beslenmeden sonra ikinci önemli ihtiyacı karşılamaktadır.

Talep koşulları rekabet gücü üzerinde statik ve dinamik olmak üzere iki tür etki yaratır. Statik etkiler ölçek ekonomilerine bağlı olarak oluşurken, rekabet gücünü geliştiren ve işletmelerdeki gelişme ve yeniliğin hızını belirleyen dinamik etkilerdir. Statik ve dinamik etkilerin ortaya çıkması, talep koşullarının belirli özellikleriyle ilgilidir. Bu açıdan söz konusu özellikler; talebin yapısı ve bileşimi, talebin genişliği ve büyüme hızı ile talebin küreselleşmesi olarak ele alınmaktadır²⁸.

İşletmenin rekabet gücü kazanmasında yerel alıcılardan kaynaklanan baskı, yabancı alıcıların etkisinden daha güçlüdür. Tüketici ihtiyaçlarının algılanması öncelikle iç piyasalarda olur. Sürekli olarak kalite, çeşitlilik ve yenilik arayan, sahip olduğundan daha iyisini isteyen, bilinçli yerel tüketiciler işletmelere gelişme yönünde baskı yapmaktadır²⁹. Talep yapısının bölge açısından bir üstünlük oluşturması şu özelliklere bağlı olarak gerçekleşir³⁰:

- Talebin belirli sektörlere yönelmesi
- Belirli alanlarda uzmanlaşmış alıcıların varlığı
- Talebin belirli bölgelerde daha önce ortaya çıkması

Talebin belirli sektörlerde yoğunlaşması, söz konusu sektörün kurulması ve genişletilmesi için bir teşvik oluşturur. Ayrıca bu sektörler, diğer bölgelerde ve uluslararası düzeyde ortaya çıkacak talebi karşılamak açısından üstünlük elde

²⁷ GEREFFI, s.44.

²⁸ PORTER, ss.. 85-90.

²⁹ C. HENDRY, J. BROWN and R. DEFILLIPPI, "Regional Clustering of High Technology Based Firms: Opto Electronics In Three Countries", **Regional Studies**, Cambridge: Ap.2000, Vol.34, s.140.

³⁰ PORTER, s.88.

etmektedir. Diğer yandan mal ve hizmetlere ilişkin daha yüksek kalite ve standartları arayan uzmanlaşmış talep edenlerin varlığı, işletmeleri yeniliklere yönlendirmektedir. Tüketici taleplerini karşılama yönündeki rekabet, işletmeyi ürün geliştirme ve maliyetleri düşürmek için yeni tekniklere yöneltirken, talep değişikliklerinin üretime yansımaları sağlamaktadır.

İhtiyaçları yerli ve yabancı diğer işletmelerden önce tahmin etmek bölgedeki işletmelere potansiyel üstünlük sağlamaktadır. İşletmeler söz konusu talebi karşılamak için üretim teknikleri ve süreçleri geliştirme konusunda erken davranırlar.

Geniş bir piyasaya sahip olmanın rekabet gücü üzerine etkileri ile ilgili çeşitli görüşler bulunmaktadır. Bazı iktisatçılar ölçek ekonomilerinin, rekabet gücü için bir başlangıç olacağını savunurken, bazıları da küresel sektörlerde rekabet gücü kazanmak için sınırlı talebin önemini vurgulamaktadır. Sınırlı talep durumunda işletmelerin yabancı piyasalara yönelmek zorunda kalacağı belirtilmektedir. Ancak talep hacminin rekabet gücü üzerindeki etkisi bu görüşlerden yalnızca birisiyle açıklanamayacak kadar karmaşıktır. Bu nedenle rekabet gücünü etkileme açısından her iki görüş de dikkate alınmaktadır. Büyük ilk kuruluş maliyetleri, pahalı teknoloji ve büyük ar-ge harcamaları gerektiren yatırımların yapılabilmesi için başlangıçta talebin belirli bir büyüklüğü aşması gerekir³¹. Geniş talep hacmi, ölçek ekonomilerinin varlığı ve genişletilebilme olanağı ile ilgili olarak üstünlük sağlayabilir.

Rekabet gücü yönünden talebin genişliği yanında büyüme hızı daha önemli görülmektedir. Hızlı büyüme yeni teknolojilere uyumu kolaylaştırarak, yeni ürün ve teknolojilere daha hızlı yönelmeyi, hızla büyüyen bir pazar ise dinamik ve yenilikçi bir ortamın oluşmasını sağlamaktadır.

Talep koşullarının rekabet gücü sağlama bölgesel talep ile küresel talebin uyumlu olması durumunda mümkündür. Uluslararası taleple benzer özellikler taşıyan, nitelikli ve geniş olduğu gibi aynı zamanda hızlı gelişen bir talep ile

³¹ S. WESTHEAD, M. WRIGHT and D. ÜÇBAŞARAN, "The Internalization of New and Small Firms: A Resource-based view", **Journal of Business Venturing**, 2001, s.34.

uluslararası piyasalarda rekabet etme olanağı bulunmaktadır. Küresel talep ile bölgesel talep uyumunun sağlanması şu durumlarda mümkün olmaktadır³²:

- Çalışmak, eğitim görmek, gezmek, eğlenmek amacıyla yurt dışına giden kişilerin yurda döndüklerinde alışmış oldukları tüketim kalıplarını devam ettirmek istemesi,
- televizyon, sinema gibi kitle iletişim araçlarının sosyo-kültürel etkileri,
- bölgeye gelen turist sayısının artmasıyla, onların ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik olarak işletmelerin yatırım yapması

Küresel talep ile bölgesel talep uyumunun rekabet gücünü geliştirmedeki önemi büyük olmakla birlikte, talebin nitelikli ve uzmanlaşmış olması daha önemlidir. Gelişmiş ve uzmanlaşmış talep koşulları, işletmelere gelişme yönünde baskı yaratarak teknoloji ve yeniliklerin uygulanmasını sağlamaktadır.

Hirschman'a göre iç piyasanın sınırlılığı, GOÜ'lerde çok sayıda sektörün gelişmesine izin vermez. Bazı sektörler, belirli bölgelerde daha fazla gelişme potansiyeline sahiptir. Bu nedenle başlangıçta, bölgede talep koşulları açısından sürükleyici güce sahip olan sektörün gelişmesine öncelik verildiğinde, ekonomi canlanmakta ve hızla gelişmektedir³³.

Tüketicilere emek ve beceri yoğun ürün sunan **hazır giyim, ayakkabı, oyuncak ve spor kıyafetleri** gibi sektörlerde rekabet gücünün gelişmesi, talep koşulları ile yakından ilgilidir³⁴. Bu sektörlerde rekabet gücü, talep koşullarının değerlendirilmesine bağlıdır. Talep koşullarına bağlı olarak büyüyen işletmeler, uluslararası piyasalarda benzer talep koşullarını yönlendirme ve yönetme konusunda potansiyel üstünlük kazanmakta, belirli ürün ve marka adlarında uzmanlaşan işletmeler, uluslararası piyasalarda bağımlı talep yaratma ve yönetme şansını yakalamaktadır.

³²PORTER, s.91.

³³DİNLER.s.397

³⁴GEREFFI, s.44.

1.2.1.3. Bağı ve Destek Endüstriler

Bağı ve destek endüstrilerin durumu, rekabet gücünün geliştirilmesi ve uzun dönemde üstünlüğün sürdürülmesi açısından önemlidir. Tamamlayıcı sektörlerin varlığı ve güçlü bir sektörel ağı kurulması, işletmeye girdi temini ve yeniliklerin uygulanmasında büyük kolaylıklar sağlamaktadır³⁵.

Hirschman'ın, yatırımların tamamlayıcılık etkileri konusundaki görüşleri, bağı ve destek endüstrilerin rekabet gücü üzerinde yaratacağı etkinin teorik temellerini oluşturmaktadır. Hirschman'a göre yatırımların geliri ve dolayısıyla tasarrufları artırma etkisi yanında doğrudan yatırımları artırma etkisi de vardır. Bu etki gelişme açısından dinamik yararlar sağlar. Belirli bir bölgede yatırım yapılması yeni yatırımlar için dışsal yararlar sağlayarak, bağı ve destek endüstrilerin kurulmasını teşvik eder³⁶.

Porter yaklaşımında coğrafi yoğunlaşmanın etkilerini de içerecek şekilde geliştirilen bağı ve destek endüstriler; **uzmanlaşılın sanayilerin kendisiyle ilişkili olan, mevcut altyapı olanaklarını kullanarak yarattığı yeni sektörleri içerirken, destekleyici sektörler, belirli bir sektörün üretim için ihtiyaç duyduğu girdileri sağlamaya yönelik sektörlerden oluşmaktadır**³⁷. Rekabet gücüne sahip bağı sektörler, daha değişik üstünlükler yaratmaya yönelik olarak yeni sanayilerin oluşumunu teşvik edebilir. Ayrıca bu tür sektörler bilgi akışı ve teknolojik değişimi hızlandırarak, yeni fırsatların algılanması ve değerlendirilmesi olasılığını artırmaktadır.

Bir bölgedeki destekleyici sektörlerin varlığı, gelişmekte olan diğer sektörlerle de üstünlük sağlayabilir. Çünkü işletmeler öncelikle fiziki olarak kendilerine en yakın destekleyici sektörleri tercih ederler. Bir işletmenin ihtiyaç duyduğu girdileri temin etmede, kolaylık ve yakınlık yeterli değildir. Ayrıca girdilerin en verimli şekilde kullanılmaları hakkında bilgi sahibi olunması da gerekir³⁸.

³⁵ PORTER, s.100.

³⁶ DİNLER, s.397.

³⁷ PORTER, s.104

³⁸ S. KELEGAMA, "Impediments to Promoting Backward Linkages From The Garment Industry in Sri Lanka", **World Development**, Vol:27, No:8, 2000.s.1447.

Gerek bağılı sektörlerin, gerekse destekleyen sektörlerin rekabet gücüne katkıları, bilgi akışı ve teknoloji alışverişi yoluyla olmaktadır. Başarılı bağlantılı sektörlerin bulunması, sektörlerin daha hızlı gelişmesine yardımcı olmaktadır. Bağlı ve destek endüstrilerin rekabet gücünü etkilemesi, temel belirleyiciler sistemindeki diğer belirleyenler ile karşılıklı etkileşim içinde bulunması ile mümkün olmaktadır.

1.2.1.4. Piyasa Yapısı ve Rekabet Stratejileri

Piyasa yapısını belirleyen unsurlar; piyasadaki satıcıların birbirleri ile ilişkileri, alıcıların birbirleriyle ilişkileri, satıcılarla alıcılar arasındaki ilişkiler şeklinde sıralanmaktadır³⁹: Sektörde faaliyet gösteren işletmelerin sayı ve büyüklükleri de piyasa yapısının belirlenmesinde etkili olabilmektedir⁴⁰. Sektör yapıları dağınık ve bütünleşik yapılar arasında değişik konumlarda yer alabilmektedir. Dağınık bir sektörde belirli işletmelerin üstünlüğü olmaksızın çok sayıda işletme rekabeti sürdürmektedir. Tamamen bütünleşik bir yapıda ise tek bir işletme veya hakim konumda bir işletme bulunmaktadır. Genel olarak sektörler değişen ölçülerde bu iki konum arasında farklı yerlerde bulunabilir.

Yerel piyasalarda rekabetin uluslararası rekabet gücünü geliştirme konusundaki işlevi, yerel piyasaların rekabet koşullarının tam rekabet koşullarına uyması ve dışa açık bir ekonomide geçerlidir. Dışa kapalı bir ekonomide yerel rekabet ortamında monopol durumunda olan işletmeler daha fazla kâr ederler. Küresel rekabet koşullarında ise monopol veya oligopol şeklinde örgütlenen işletmelere göre tam rekabet koşullarına daha iyi uyum sağlayan rekabetçi işletmelerin başarılı olduğu görülmektedir.

Piyasalara giriş engelleri ve buna bağılı olarak işletme oluşumu piyasa yapısının belirlenmesinde bir diğer önemli unsurdur. Bölgede gelirler, ilgili sektöre giriş çıkış engelleri tarafından belirlenmektedir. Yüksek giriş engelleriyle korunan piyasalarda yüksek kârlar ve tekelci yapı işletmelerin yenilik ve değişimler

³⁹ R. EŞKİNAT ve K. YILDIRIM, **Endüstriyel Ekonomi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları: No.826, 1994, s.26.

⁴⁰ S. GUERRIERI, S. IAMMARINO and C.PIOTROBELLI, **The Global Challenge To Industrial Districts**, Northampton U.S.A.:Edward Elgar Publishing, 2001, s.43.

karşısında daha duyarsız ve yavaş olmalarına neden olurken, düşük giriş engelleri işletme oluşumunu kolaylaştırarak yerel piyasayı canlandırmaktadır.

Rekabet gücünün temel belirleyenlerine göre piyasa yapısının işlevi değişmektedir. Üretim koşullarının belirleyici olduğu piyasalarda oligopolcü yapı bölgeyi geliştirirken, talep koşullarının belirleyici olduğu piyasalarda rekabetçi yapıya sahip bölgelerin rekabet gücü gelişmektedir. **Üretim koşullarının** belirleyici olduğu piyasalarda **oligopolcü** bir yapının egemen olduğu ve güçlü ileri ve geri bağlantıların gelirleri arttırdığı görülmektedir. Bu piyasalarda rekabet gücünün kaynağı daha çok teknolojik gelişme ve ölçek ekonomileridir. Söz konusu piyasalarda ölçek ekonomilerine bağlı olarak, kitle üretiminin sağladığı üstünlükler vurgulanmaktadır.

Hem üretim hem de talep koşullarının belirleyici olduğu piyasalarda lider işletmeler, piyasaya girişleri çeşitli engellerle zorlaştırma eğilimindedir. Bu şekilde kıt kaynaklardan daha fazla yarar sağlama amaçlanmaktadır. Söz konusu kıt kaynaklar üretim faktörleri gibi somut varlıklar olabileceği gibi marka, patent veya pazarlama becerileri gibi soyut varlıklar da olabilir.

Bir işletmenin rekabet gücünün gelişmesi, faaliyette bulunduğu sektörde daha iyi müşteri karması yaratarak rakipleri karşısında üstünlük sağlaması anlamına gelmektedir. İşletmenin rekabet gücünü geliştirme konusunda benimsediği yöntem ise işletmenin rekabet stratejisini oluşturmaktadır⁴¹.

Rekabetçi üstünlük kazanmanın birçok yöntemi vardır. Rakipler karşısında fiyat ve kalite üstünlüğü elde etmek, rakiplerinden önce müşteri değeri yaratacak yeni pazar fırsatları yakalamak, değişen müşteri istek ve ihtiyaçlarına hızla cevap vermek, rekabet gücü kazanma yöntemlerindedir. Benzersiz bir değer karması yaratabilmek için, bilinçli olarak rakiplerinkinden farklı faaliyetlerin seçimi olarak tanımlanan rekabet stratejisi; teknolojik ilerleme, küreselleşme, tüketici tercihlerindeki uzmanlaşma ve farklılaşmalara bağlı olarak değişmektedir⁴². Porter

⁴¹ R. MORGAN and S. HUNT, "Relation-based Competitive Advantage: The Role of Relationship Marketing in Marketing Strategy", **Journal of Business Research**, No.46, 1999, s.284.

⁴² LYNCH, s.122.

yaklaşımında düşük maliyet ve farklılaştırma olmak üzere iki rekabet stratejisi bulunmaktadır⁴³.

Düşük Maliyet Stratejisi fiyatların rakip işletmelerin fiyatlarına eşit veya daha yakın düzeyde belirlenmesine karşılık, üretim maliyetlerinin azaltılarak kârların artırılmasını amaçlamaktadır. Düşük maliyet stratejisini benimseyen işletmeler, yaşam eğrisinin olgunluk döneminde olan ürünleri büyük miktarlarda üreterek, düşük fiyatlar belirleyebilirler. Düşük maliyetler; yüksek verimlilik ve yüksek kapasite kullanımının sonucu olabilir ve ürün çeşitliliğinin fazla olmadığı sektörlerde benimsenmektedir. Bu stratejiyi benimseyen işletmeler daha çok, önceden oluşturulmuş piyasalara girmeyi tercih etmektedirler. Ölçek ekonomisi avantajlarına bağlı olarak üretilen standart ürünler, geniş piyasalarda satılarak rekabet gücü elde edilmektedir. Bu nedenle işletme ölçek ekonomilerinin yararlarını içselleştirmek için kapasitesini genişletmek zorundadır.

Farklılaştırma stratejisi ise işletmelerin kalite, özel tasarım ve satış sonrası hizmetlerde bir benzeri olmayan mal ve hizmet üretmesine dayanmaktadır⁴⁴. Bu strateji ile işletme tasarım, marka adı, teknolojik özellikler, müşteri hizmetleri gibi boyutlarda farklılaşarak rekabet gücü kazanmayı amaçlamaktadır. Günümüzde tüketiciler daha fazla kaliteli mal ve hizmet talep etmekte ve pazarlar daha fazla bölünmüş durumdadır. Bunun sonucunda birçok işletme, bireysel müşterilerin ya da oldukça fazla uzmanlık isteyen bir pazar diliminin ihtiyacını karşılamak için farklılaştırma stratejisi izlemektedir. Stratejilerin başlıca özelliklerinin yer aldığı bir tablo aşağıda verilmiştir.

⁴³ PORTER, s.52.

⁴⁴ LINDAHL and BEYERS, s.14.

Tablo 2. Rekabet Stratejilerinin Genel Özellikleri***Düşük Maliyet Stratejisi***

- Daha geniş ve standart pazarlarda uzun ömürlü düşük maliyetli ürünler,
- Piyasalara erken girerek konumunu sağlamlaştırmak ve ürünün olgunluk aşamalarında pazar payı hakimiyetini elde etmek için mücadele,
- Daha çok kâr için, daha düşük maliyet,
- Çok fazla nitelikli olmayan işgücünden oluşan, sermaye yoğun ve maliyete odaklanmış üretim süreci,
- Verimliliği yükseltmek için üretimde kullanılan parçaların işletme içinde üretilmesi.

Farklılaştırma Stratejisi

- Daha küçük pazarlarda yüksek değerli, işlevsel özelliği bulunan ürünler,
- Düşük maliyetle piyasaya girmeye çalışan diğer işletmelere karşı farklı ürünler geliştirerek üstünlük sağlama çabaları,
- Aynı fiyatları uzun süre aynı düzeyde tutmak için çaba harcayarak, daha yüksek kar marjları elde etme ve erken yatırım üzerinden yüksek kazançlar,
- Daha az miktarda üretim için daha nitelikli işgücünün kullanıldığı esnek üretim süreci,
- Üretimde kullanılan parçaların girdi piyasalarından satın alınması.

Kaynak: Bahadır AKIN, “Rekabetçi Üstünlük ve Teknoloji: Küresel Bir Yaklaşım” **Verimlilik Dergisi**, MPM Yayınları, 1999/4, s.26.

İşletmeler söz konusu stratejilerden herhangi birini benimseyebileceği gibi her iki stratejiyi birden uygulayabilir. Örneğin düşük maliyetlerle rekabet gücünü geliştirmeyi amaçlayan bir işletme, farklılaştırma stratejisini seçen rakiplerine karşı fiyat üstünlüğünü yitirmemek için belirli bir kaliteyi tutturmak zorundadır.

1.2.2. Rekabet Gücünün Dışsal Belirleyenleri

Porter yaklaşımında, rekabet gücünün dört temel belirleyeni yanında, iki dışsal belirleyeni bulunmaktadır. Bunlar; devletin rekabet gücü üzerinde yarattığı etkiler ile çeşitli nedenlerle ortaya çıkan küresel gelişmelerdir.

1.2.2.1. Devletin Rekabet Gücüne Etkisi

Devlet, ortaya çıkan yeni koşullar ve kriz ortamında gerekli tedbirleri alarak, işletmelerin rekabet güçlerini arttırabilecek bir faktördür. Rekabet gücünün geliştirilmesinde devletin rolünün önemli; ancak dolaylı olduğu vurgulanmaktadır. Devletin yapması gereken şey; doğrudan rekabet gücü yaratmak değil, rekabet gücünün temel belirleyenleri doğrultusunda bölgeyi desteklemektir.

Devletin üretim koşulları ile ilgili işlevi, faktör geliştirme durumunda ortaya çıkmaktadır. Ulaşım, altyapı, eğitim, sağlık gibi yatırımların yapılması faktör geliştirme açısından önemlidir. Söz konusu yatırımlar ise büyük sermaye gerektirir. Bu nedenle bu yatırımların devlet yardımıyla veya kamu-özel sektör işbirliğiyle yapılması gerekmektedir. Faktör geliştirmeye yönelik faaliyetleri; gelişmiş ve uzman araştırma kurumlarının çalışmalarını teşvik etmek, üniversite-sanayi işbirliğini güçlendirmek, ar-ge çalışmalarını arttırmak, eğitimin kalitesini yükseltmek ve altyapının belirli alanlara yönelik uzmanlık kazanmasını teşvik etmek olarak sıralanabilir.

Talep koşullarının geliştirilmesinde devletin doğrudan veya dolaylı olmak üzere iki işlevinden söz edilebilir. İlki; devlet doğrudan piyasalara alıcı olarak girerek, talep koşullarına bağlı rekabet gücü oluşturabilir. İkinci işlevi ise talep koşullarını geliştirecek dolaylı etkiler yaratmaktır. Gelir ve ücret politikalarıyla, gelirlerin verimliliğe bağlı olarak yükseltilmesi, mal ve hizmet talebini arttırmanın yanında, talep edilen mal ve hizmetin kalitesini yükseltmektedir. Rekabet gücünün gelişmesinde ikinci işlevin önemi daha büyüktür. Bunun yanında devlet uyguladığı kentleşme politikalarıyla da talep koşullarını etkileyebilir. Örneğin artan kent nüfusu, talep üzerinde baskı yaratmaktadır.

Devletin üretim koşullarını iyileştirmeye yönelik en önemli görevi, gelişmiş ve uzmanlaşmış üretim faktörü kullanan sektörler ile bu sektörlerle bağlı ve destek sektörler arasındaki ilişkilerin güçlendirilmesini teşvik etmektir. Güçlü ileri-geri bağlantıları olan rekabetçi sektörlerin belirlenerek teşvik edilmesi, bölgesel rekabet gücünün yatay gelişmesini sağlamaktadır.

Devletin piyasa yapısı ve rekabet stratejileri ile rekabet gücü kazanma konusundaki işlevi tamamen dolaylı olmaktadır. Bu konudaki faaliyetlerine örnek olarak; rekabet koşullarının önündeki yasal ve yapısal engellerin kaldırılması, kurumsal yapının güçlendirilmesi ve işletmelerin kendilerine uygun rekabet stratejileri belirleyip uygulayabilecekleri istikrarlı ekonomik ortamın oluşturulması verilebilir.

1.2.2.2. Küresel Gelişmelerin Rekabet Gücüne Etkisi

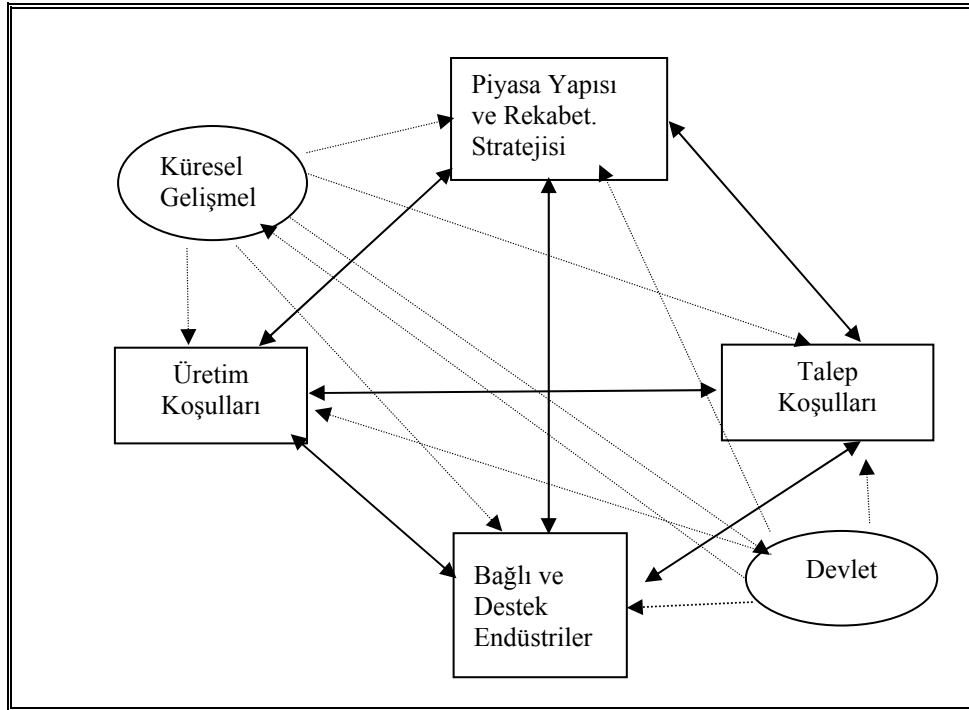
Rekabetçi işletmelerin gelişmesinde küresel gelişmelerin önemli olduğu görülmektedir. İşletmelerin ülke koşullarında faaliyet göstermesini etkileyen ve kendi istekleri dışında meydana gelen Söz konusu olaylarla ilgili olarak aşağıdaki örnekler verilebilir⁴⁵:

- Petrol gibi temel girdi piyasalarındaki dalgalanmalar,
- Dünya çapındaki sermaye piyasalarında meydana gelen dalgalanmalar ve döviz kurlarındaki değişimler,
- yabancı ülkelerin aldığı politik kararlar,
- mikro elektronik, biyo-teknoloji gibi temel teknolojilerde yenilenmeler.

Küresel gelişmelere bağlı olarak yeni fırsatlar doğmakta, bunlar belli bir gelişme dinamiğine sahip işletmeler tarafından değerlendirilmektedir. Bu gelişmelerle bazı işletmelerin rekabet gücü artarken, bazılarının üstünlükleri sona ermektedir. Dışsal belirleyenlerin de dikkate alınması ile TBS aşağıdaki sistem bütününe dönüşmektedir⁴⁶.

⁴⁵ C. ERKAN, **Küreselleşme ve Avrupa Topluluğu Karşısında Türkiyenin Rekabet Yeteneği**, İzmir: Takav Yayıncılık,1993, s.83.

⁴⁶ PORTER, s.127.



Şekil 2. Rekabet Gücünün Belirleyenleri

Sistemi oluşturan belirleyenlerin tam etkisi, karşılıklı ve birlikte etkileşim ilişkisi içinde ortaya çıkmaktadır. Tek tek belirleyenlerden kaynaklanan etkiler, rekabet gücünün gelişmesinde tek başına yeterli değildir.

1.2.3. Rekabet Gücünün Gelişme Aşamaları

Ekonomik gelişme ve refah artışı, ekonomik kaynakların verimli kullanımı ile sağlanmaktadır. Bir ekonomideki verimlilik düzeyi ve verimlilik artış hızı, ülkedeki sektörlerin rekabet gücünün bir fonksiyonudur⁴⁷. Bu nedenle rekabet gücünün yaratılması, rekabetçi konumun genişletilerek daha üst düzeylere aktarılmasıyla sağlanmaktadır. Bunun yapılabilmesi, mevcut sektörün rekabet yeteneğini geliştirerek, yeni ve daha verimli sektörlerle geçişle mümkün olmaktadır.

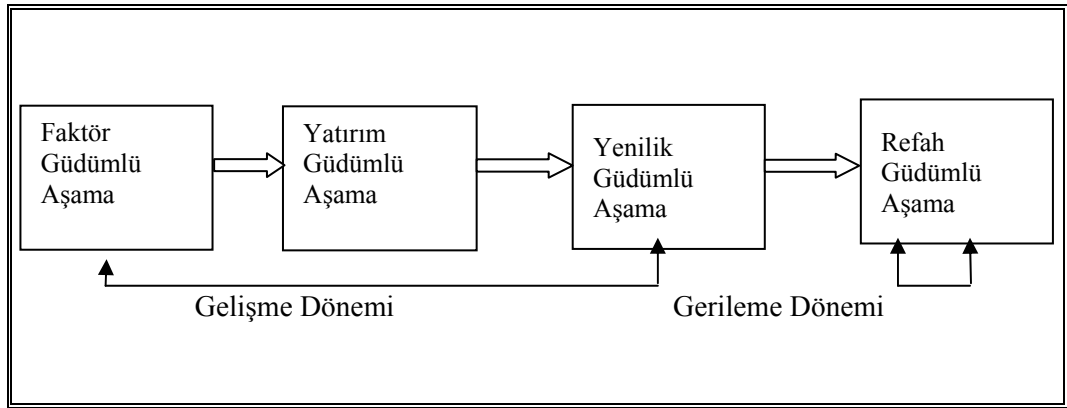
Rekabet gücünün geliştirilmesi, ihracat ve ithalatı zorunlu kılmakta, ihracatla birlikte, dış yatırımlar devreye girmektedir. Bu şekilde rekabet gücü elde eden ülkeler, eski teknolojileri ihraç etmekte, daha verimli teknolojilere geçmektedir. İhracat yeteneği olmayan ülkelerin verimlilik yeteneği gerilemektedir.

⁴⁷ BRENNAN and HILL, s.66.

Her ülkenin ekonomisi birçok gelişme aşamasından geçmektedir. Ülkelerin uluslar arası alandaki rekabetçi konumunu gösteren rekabetçi gelişmeyi Porter dört aşamada incelemektedir⁴⁸. Bunlar; faktör güdümlü, yatırım güdümlü, yenilik güdümlü ve refah güdümlü gelişme aşamalarıdır.

Faktör güdümlü aşamadaki ülkelerin rekabet gücünü, sahip oldukları faktör donatımı belirlemektedir. Arap ülkelerinin zenginliği ile Kanada, Norveç ve Avustralya'nın gelişmeleri faktör donatımından kaynaklanan gelişme süreçlerine örnek verilebilir. Buna karşılık faktörlerden çok sermaye yatırımlarının gelişmeyi belirlediği, sanayileşmenin egemen olduğu gelişme aşaması ise yatırım güdümlü gelişme aşamasıdır.

Yatırım güdümlü gelişme aşamasını yeniliklerin egemen olduğu bir yenilik güdümlü aşama izlemektedir. Bu durumda yenilikçi stratejiler oluşturulurken, teknolojinin belirlediği değişim dikkate alınmaktadır. En son aşama refah güdümlü gelişme aşamasıdır. Aşağıdaki şekilde rekabet gücünün gelişme aşamaları gösterilmektedir.



Şekil 3. Rekabetçi Gelişme Aşamaları

Aşamalardan ilk üçü, bir ülkenin rekabet gücünün birbiri ardınca gelişmesini açıklamaktadır. Refah güdümlü aşamada ise istenilen amaca ulaşıldıktan sonra rekabet gücünün gerilemesi söz konusudur. Bu nedenle ilk üç aşama gelişme dönemi, dördüncü aşama ise gerileme dönemi olarak nitelendirilmektedir.

⁴⁸ PORTER, s.564.

Rekabet gücünün gelişme aşamalarına dayanarak, bir ülkedeki gelişme sürecinin ve bu süreci etkileyen faktörlerin neler olduğu belirlenebilir⁴⁹. Ayrıca ilgili ülkelerdeki işletmelerin karşılaştıkları temel sorunlar da ortaya konularak gerekli önlemlerin alınması sağlanabilir.

1.2.3.1. Faktör GÜdümlü Gelişme Aşaması

Bu aşamada rekabet gücü, doğal kaynaklar, sınırlı sermaye birikimleri ve uzmanlaşmış işgücü gibi temel üretim faktörlerine bağlı olarak gelişmektedir. Böyle bir ülkenin uluslar arası rekabet gücü, üretim koşulları tarafından belirlenmekte ve rekabet gücünün temel kaynağını üretim faktörlerinin göreceli ucuzluğu oluşturmaktadır. Bu aşamada ürün, üretim süreci ve teknoloji açısından rekabet gücü oluşmamıştır. Ülke içinde de teknoloji üretimi söz konusu olmadığından teknoloji ihracına gerek duyulmakta, diğer ülkelerdeki bazı sanayilerin taklit edilmesi veya yabancı sermayenin yurda getirilmesi yoluyla teknolojiye sahip olunmaktadır.

Faktör güdümlü gelişme aşamasında, ülke dünyadaki dış dalgalanmalardan daha fazla etkilenmektedir. Örneğin bu gelişme aşamasındaki ülke küresel siyasi krizlere ve döviz kuru değişimlerine karşı daha duyarlıdır. Bu nedenle ülke, üretim koşullarına dayanan rekabet gücünü kısa zamanda kaybedebilir. Zengin doğal kaynaklara sahip ülkelerde, belirli bir süre için yüksek kişi başına gelire ulaşılsa da, verimliliği arttırmaya yönelik kurumsal yapının zayıf olmasından dolayı söz konusu gelirler sürekli olmayabilir.

Faktör güdümlü gelişme aşaması belirli temel özelliklere sahip olan tüm ülkeleri tanımlayan bir aşamadır. GOÜ'ler bu aşamaya dahil edilebilir. Bazı ülkelerin uyguladığı iktisat politikaları, faktör güdümlü aşamaya geçmeyi zorlaştırmaktadır. Özellikle ithal ikameci dış ticaret politikaları, yurtiçi piyasayı yabancı rekabetten koruyarak, sanayi yapısında verimlilik ve çeşitlilik esaslarının oluşmasını engelleyebilmektedir.

⁴⁹ Porter'ın rekabetçi gelişme aşamalarının, Rostow'un gelişme teorisi ile kısmen benzeştiği söylenebilir. Ayrıntı için bkz. M. Hiç, **Büyüme ve Gelişme Ekonomisi**, Gnş. Yeni Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi, 1994, ss 198-213.

1.2.3.2. Yatırım GÜdümlü Gelişme Aşaması

Yatırım güdümlü gelişme aşamasında, ülkedeki işletmelerin yatırım yapma isteği ve yeterliliği önem kazanmaktadır. Dünya piyasalarından elde edilebilen geniş ve modern teknoloji donanımlarına yatırım yapılır. İşletmeler uzmanlaşmış sanayilerde rekabet gücü kazanabilmek için, lisans anlaşmaları, know-how, joint venture ve diğer yollarla yabancı ürün ve işlem teknolojilerini transfer etmek için yatırım yapabilir. Ancak genellikle uzmanlaşmış sanayilerde en son teknolojileri ellerinde tutan dünya liderleri, bunları satmak istememektedirler.

Dış kaynaklı teknolojileri özümseme ve geliştirme yeteneği yatırım güdümlü gelişme aşamasına ulaşmak için temel unsurdur⁵⁰. Teknoloji geliştirme yeteneği, yatırım güdümlü gelişme aşamasını faktör güdümlü gelişme aşamasından ayırmaktadır. Bu aşamada yabancı teknoloji ve yöntemler ülkede uygulanırken, diğer yandan işletmeler yeni teknolojiler geliştirmeye başlamışlardır.

Yatırım güdümlü aşamada temel faktörlerden çok gelişmiş faktörlere yatırım yapılmaktadır. Ülkede görece olarak daha fazla genel faktör birikimi olmasına karşılık, faktör yaratma mekanizmalarının iyi çalışması sayesinde bu faktörler geliştirilebilir. Böylece düşük maliyetli gelişmiş faktörler rekabet gücünü arttırmaktadır.

Bu aşamada işletmeler, maliyet düşürücü yöntem ve tekniklere, ürün kalitesini geliştirmeye, yeni üretim yöntemleri ve modern üretim teknolojisine yatırım yapmaktadır. Yatırımlar teknoloji ve sermaye yoğun bir özellik gösterirler. İşletmeler risk yüklenmeye başlar. Her sektörde çok sayıda yerel işletmenin varlığı ve yeni girişler nedeniyle yoğun bir rekabet ortamı oluşmaktadır.

İşletme, standart ve fiyata duyarlı piyasalarda rekabet eder. Ürün tasarımı dış piyasaların ihtiyacına cevap verir. Piyasalara giriş engelleri yükselmiştir. Bazı sektörler rekabet gücünün gelişmesine önderlik ederek, bu işleyişin diğer sanayilere yaygınlaşmasını sağlayabilir.

⁵⁰ M. GIANNETTI, "The Effects of Integration on Regional Disparities: Convergence, Divergence or Both?", *European Economic Review*, 46(2002), s.549.

Bu aşamada düşük hayat standardı nedeniyle iç talep yavaş artmaktadır. Bağlantılı ve destek endüstriler henüz gelişmemiştir. Üretim daha çok yabancı teknoloji ve donanıma dayanmaktadır. Bu ülkeler küresel piyasalarda lider olan diğer ülkelere göre daha geri, fakat kendi koşullarına göre modern üretim teknolojilerine sahip olabilirler.

Yatırım güdümlü gelişme aşamasında rekabet gücü yaratmada devletin önemli bir işlevi bulunmaktadır. Rekabetin geliştirilmesi, yatırımların teşvik edilmesi, kısa süreli korumacılık, teknoloji transferinin teşvik edilmesi, kamu yatırımlarının hızlandırılması ve faktör kalitesinin artırılması devletin öncelikli görevleri arasında sayılmaktadır.

1.2.3.3. Yenilik Güdümlü Gelişme Aşaması⁵¹

İşletmeler; uluslar arası düzeyde rekabet edebilecek durumdadırlar. Bunun için, belli sektör ve sektör kümeleri uygun bir ortam yaratmıştır. Artan gelir, yüksek eğitim düzeyi, iç talebin güçlendirici etkisiyle tüketici talepleri rekabet gücünün temel kaynağı olmaktadır. Piyasalara yeni girişler ilerleme ve yeniliği hızlandırmakta, nitelikli endüstrilerin gelişmesi ile küresel uyum oluşmaktadır.

Faktör koşullarına dayalı üstünlük giderek azalmıştır. Faktör avantajı yerine faktör avantajsızlığı, ürün ve üretim sürecine ilişkin teknik yenilikleri uyarmaya başlamış, üniversite ve araştırma kurumlarının işlevi gelişmiş ve uzmanlaşmış üretim faktörleri geliştirme yönünde önem kazanmıştır. Bu ortamın yarattığı yenilik geliştirme kapasitesi, yeni endüstrilerin ortaya çıkmasına fırsat tanımaktadır.

Yenilik güdümlü gelişme aşaması, değişik gelişme düzeyindeki ülkeleri kapsayabilir. Ekonomik gelişme düzeyi ne olursa olsun, bir ülkedeki endüstriler daha yüksek düzeydeki bir rekabet gücüne ulaşarak, diğer sanayilere öncülük edebilir. Sanayi yapısında önce dikey bir bütünleşme meydana gelir. Çünkü nihai mal üreten endüstrilerin rekabet gücü, onlara girdi sağlayan destekleyici endüstrilerin rekabet gücünü etkilemektedir. Bununla birlikte ülke ekonomisinin daha fazla gelişmesi ve

⁵¹ PORTER, ss.552-557.

dinamik bir yapı kazanması; bütünleşik sanayi yapısının oluşmasına ve yatay olarak genişletilmesine bağlıdır.

Yenilik güdümlü gelişme aşamasındaki ülkeler, ekonomik gelişmeye bağlı olarak refah düzeyinde artış sağlamakta, yurt içinde şiddetli rekabet ortamının ve bütünleşik sanayi yapısının geliştirilmesi sonucu, dünya ekonomisindeki şoklardan ve döviz kurlarındaki istikrarsızlıklardan daha az etkilenmektedirler. Bu ülkeler, fiyata duyarlı, daha düşük teknoloji gerektiren üretimi GOÜ'lerin işletmelerine bırakmaktadırlar.

Uluslar arası rekabete katılan işletmeler, küresel stratejilere dayalı pazarlama ve hizmet ağı ile rekabet etmektedir. Bunun gerçekleşmesi için yurt dışından doğrudan yatırımlar gerekebilir⁵². Bu aşamada gelişmiş hizmetlere bağlı olarak uluslar arası piyasalarda yeni rekabet üstünlükleri yaratılabilir.

Yenilik güdümlü aşamada, devletin işlevi ve müdahale yöntemi de değişmektedir. Sermayenin dağılımını etkileyen, korumacılığı arttıran ve ihracatı destekleyen doğrudan müdahalelerin önemi azalmaktadır. Bunun yerine yenilik ve yeteneklerin geliştirilmesi ön plana çıkmaktadır. Daha nitelikli iç talebin gelişmesi ve genişlemesi, yeni işletme kuruluşlarının teşvik edilmesi, yerel rekabetin güçlendirilmesi, faktör geliştirmeye yönelik kurumların geliştirilmesi ve güçlendirilmesi yönünde devletin rolü artmaktadır.

1.2.3.4. Refah Güdümlü Gelişme Aşaması

İlk üç aşamada rekabet gücü yükselirken, düşük verimli endüstriler zaman içinde elenmektedir. Refah güdümlü gelişme aşamasında işletmeler çeşitli nedenlerle rekabet güçlerini kaybetmeye başlarlar. Bu aşamada yeni rekabet gücü yaratmadan çok, mevcut durumun korunması ve belirli refah düzeyinin sürdürülmesi amaçlanmaktadır.

İşletmeler açısından söz konusu olan bu davranışlar bireyler için de geçerlidir. Belirli bir refah düzeyine ulaşmış bireylerin boş zaman tercihleri artacağından, daha

⁵²D. LINDAHL and W. BEYERS, 'The Creation of Competitive Advantage by Producer Service Establishment', **Economic Geography, Worcester**; (jan1999), s.11.

yüksek gelir seviyesine ulaşma istekleri ve motivasyonları azalabilir. Eğitime olan ilgi, faktör geliştirme çalışmaları azalır, yatırım oranları sürekli düşer. Yatırımların amacı, sermaye birikimlerinden sermayenin korunmasına yönelmekte, azalan yenilikler, yatırım fırsatlarının da azalmasına yol açmaktadır. İşletmeler risk üstlenmek yerine birleşmelere yönelmekte ve bu da istikrarı arttırıp, rekabetin azalmasına neden olur.

Rekabet gücündeki gelişme aşamaları, temel belirleyiciler sistemine bağlı olarak incelenmektedir. TBS'in rekabetçi gelişme aşamalarına etkilerini gösteren bir tablo aşağıda düzenlenmiştir.

Tablo 3. Temel Belirleyiciler Sisteminin Rekabetçi Gelişme Aşamalarına Göre Durumu

Temel Belirleyiciler Sistemi	<i>Faktör Koşulları</i>	<i>Talep Koşulları</i>	<i>Piyasa Yapısı ve Rekabet Stratejisi</i>	<i>Bağlı ve Destek Endüstriler</i>
Rekabetçi Gelişme Aşamaları				
<i>Faktör GÜdümlü Gelişme Aşaması</i>	RGK; Temel üretim faktörleridir			
<i>Yatırım GÜdümlü Gelişme Aşaması</i>	Temel faktörlere dayalı rekabet gücü devam eder, gelişmiş faktörler yaratılır	Yurtiçi talep genişler	Bireylerin ve işletmelerin motivasyonu yüksektir. Yerel rekabet yoğunudur	
<i>Yenilik GÜdümlü Gelişme Aşaması</i>	Gelişmiş ve uzman faktörler yaratılır, faktör avantajlılıkları RGK'ını oluşturabilir	Yerel talep uzmanlaşmış ve küresel talep ile uyumludur.	Firmalar küresel stratejiler geliştirir	Bütünleşik sanayi yapısı içinde gelişme hızlanır.
<i>Refah GÜdümlü Gelişme Aşaması</i>	Faktör Yaratma mekanizmasının üst. devam eder	Talepteki olumsuzluklar gelişmeyi sınırlandırır	Motivasyon zayıflar, yerel rekabet azalır	Bütünleşik sanayi yapıları zayıflar

Kaynak: M.E. PORTER, *The Competitive Advantage of Nations*, Macmillian Press,1990, s.574.

Rekabetçi gelişmenin ilk aşamasında geleneksel üretim faktörlerinin etkili olduğu görülmektedir. Yatırım güdümlü gelişme aşamasında geleneksel üretim, bölge içinde yaygınlaşır. Bu dönemde çalışanların yetenek ve becerileri gelişir. Faktör koşullarında ve talep koşullarındaki iyileşmeye bağlı olarak talebin nitelik ve kalite arayışı artar. Rekabetçi yapı ve işletme stratejisinin ağırlık kazanmasıyla, yeni girişler ve yenilikler gerçekleşir. Yenilik güdümlü gelişme aşamasında, yeni işletme

girişleriyle genişleyen sektör, yeni bağlı ve destek sektörler kümesi yaratır. En son olarak iç sınırları aşan sanayi kümesi dış piyasalar aracılığıyla daha geniş talebe yönelir. Refah güdümlü gelişme aşamasında faktör koşulları, faktör yaratma mekanizmasının üstünlüğüne bağlı olarak önemini korurken, talep koşulları, bağlı ve destek endüstriler ile piyasa yapısı ve rekabet stratejileri ile ilgili olumsuz gelişmeler rekabet gücünü azaltmaktadır.

1.3 Yeni Endüstriyel Bölgeler Yaklaşımı ve Temel Unsurları

Ekonomik gelişme ile ilgili teorik çalışmalarda, rekabet gücü ve coğrafi konum birbirinden farklı kavramlar olarak ele alınmaktadır. Bir çok ekonomik coğrafya modelinde yerleşme dinamikleri (Location dynamics) kaynakların yeniden dağılım anlayışına bağlı olarak açıklanmakta, coğrafi konumun rekabet gücünü nasıl etkilediği konusu açıklanmamaktadır.

Bölgesel gelişme ile ilgili çalışmalarda coğrafi konumun rekabet gücüne etkisi, doğal ve geliştirilmiş üstünlükler olarak ele alınmaktadır. Doğal üstünlükleri uygun iklim koşulları, doğal liman ve nehir kenarlarına veya ulaşım merkezlerine yakın olmanın sağladığı üstünlükler oluştururken, geliştirilmiş üstünlükler, bölgede yerleşen ekonomik birimlerin geliştirdiği üstünlüklerdir⁵³. Rekabet gücü açısından önemine bağlı olarak gelişme literatürü, geliştirilmiş üstünlükler üzerinde yoğunlaşmıştır.

Verimliliğe dayanan endüstriyel bölgeler yaklaşımının temelleri **Marshall**'a uzanmaktadır. Alfred Marshall endüstriyel bölge kavramını, **benzer alanlarda uzmanlaşmış sanayilerin yoğunlaşmasından doğan dışsal ekonomileri** vurgularken kullanmıştır⁵⁴. Ulaşım maliyetlerini düşürmek için işletmenin girdi sahiplerine ve tüketicilere yakın yerleşmeyi tercih ettiğini vurgulayan Marshall, yerleşmenin verimlilik yoluyla rekabet gücünü etkilediğini belirtmektedir⁵⁵.

⁵³ M. BERLIANT and H. KONISHI , "The Endogenous Formation of a City Population, Agglomeration and Market Places In a Location-Specific Production Economy", **Regional Science and Urban Economics** 30 (2000), ss.289-292

⁵⁴ H. SCHMITZ, "Global Competition and Local Cooperation: Success and Failure in The Sinos Walley, Brazil" **World Development**, Vol.27, No.9, s.1629.

⁵⁵ L. BOTTAZI, "Globalization and Local Proximity in Innovation: A Dynamic Process", **European Economic Review**(45), s.734

Günümüzde endüstriyel bölgeler yaklaşımı yeni bir yerel ve ulusal kalkınma stratejisi olarak tekrar önem kazanmıştır. Çoğunlukla küçük ölçekli, belli bir konuda veya üretim alanlarında uzmanlaşmış işletmelerden oluşan kümeleri tanımlamakta kullanılan endüstriyel bölgelerin tanımı ve kapsamı konusunda farklı görüşler bulunmaktadır. İtalya'daki örnekleri dikkate alınarak yapılan tanımlarda, kümedeki bir veya birkaç sektörde yoğunlaşma, esnek uzmanlaşma, yeni üretim sistemleri gibi kavramlar ön plana çıkmaktadır⁵⁶. Ancak bu özellikleri endüstriyel bölgelerin tümünde bulmak zordur. Endüstriyel bölgelere yalnızca belli bir sektörde faaliyet gösteren işletmelerin kümelenmesi şeklinde bakılacak olursa, Amerika'daki Silicon Vadisi, Hollywood ve Wall Street de birer endüstriyel bölge olarak ele alınabilmektedir. Çalışmada endüstriyel bölgeler, İtalya'daki örnekleri doğrultusunda ele alınmaktadır.

Yeni endüstriyel bölgelerde ortaya çıkan rekabetçi gelişme anlayışı, üretim yapısındaki değişimin verimliliğin yükseltilmesine katkısını incelemekte, işletmelerin nerelerde kurulduklarını araştırmaktadır. Rekabetçi gelişmenin temel mantığını ekonomik faaliyetlerin yoğunlaşması sonucu bölgenin ekonomik yapısına göre şekillenen dışsallıklar ve dışsallıkların etkileşimi oluşturmaktadır⁵⁷. Coğrafi yerleşme (spatial localization) işletmelere ekonomik yararlar sağlamakta ve bu yararlar **küme ekonomileri**(cluster economies)olarak adlandırılmaktadır.

Ekonomik yapısına bakıldığında; küçük ölçekli işletmelerin yoğunluğu ve birbiriyle ilgili ekonomik faaliyetlerde bir kümelenme görülen yeni endüstriyel bölgelerde, işletmelerin boyutlarından çok birbirleriyle ilişkileri ön plandadır. Söz konusu kümelerde sürükleyici sektör veya sektör grupları etrafında ileri-geri bağlantılar yoluyla çok hızlı bir endüstriyel yapılanma ve buna bağlı dinamik bir gelişme alanı ortaya çıkmakta, bir yandan da işletmeler arası işbölümü derinleşmektedir. Bu faaliyetlerin gerçekleştiği coğrafi alan ise **endüstriyel bölge** olarak adlandırılmaktadır. KOBİ'lere bağlı olarak esnek üretim sisteminin egemen olduğu bir ekonomik yapıda, yeni endüstriyel bölgeler esnek üretim sisteminin

⁵⁶ J.M. STAMER, **Technology, Competitiveness and Radical Policy Change: The Case of Brazil**, Berlin: German Development Institute, 1997, s.148.,

⁵⁷ S. MARTIN and G.I. OTTAVIANO, "Growing Locations Industry Locations in a Model of Endogenous Growth", **European Economic Review**, 43 (1999), s. 293.

coğrafi bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır⁵⁸. Bu anlayış doğrultusunda bir endüstriyel bölgeyi oluşturan bileşenler aşağıda belirtilmiştir⁵⁹.

- KOBİ'lerin sektörel ve coğrafi yoğunlaşması
- işletme düzeyinde dikey uzmanlaşmanın gerçekleşmesi,
- ekonomik birimler arasında ileri ve geri bağlantılar ağının varlığı,
- nitelikli ve uzman işgücü,
- üretimde coğrafi uzmanlaşma ve işletmelerin uzman bilgiyi geliştirmesi,
- bilginin kısa zamanda dolaşımını sağlayan işlevsel bir ağın varlığı,
- işletmeler arasında fiyat ve ücretlere dayalı rekabette ürün ve üretim süreçlerindeki yeniliklerle sürdürülen dayanışmacı rekabete geçebilecek bir kurumsal yapının oluşturulması,
- ekonomik birimlerde karşılıklı güveni sağlamlaştıran bir sosyo-kültürel arka planın varlığı,
- kümeleşmeyi destekleyici kamusal ve özel yerel kurumların varlığı.

KOBİ'lere dayalı gelişmenin ortaya çıktığı üçüncü İtalya, Prato, Faenza, Marche, Tuscany, Yunanistan'ın Batı Trakya Bölgesi, Çin'deki Guangdong ve Fujian bölgeleri gibi ekonomik gelişme açısından başarı gösteren bölgeler, endüstriyel bölgeler yaklaşımına olan ilgiyi arttırmıştır. Sözü edilen bölgeler, geleneksel el üretimine dayalı girişimcilik, girişimciler arasında yoğun ilişkiler, bölgesel yapıya uygun ekonomik çözümler açısından dikkat çekmiştir⁶⁰.

Ekonomik gelişmenin dinamikleri ile bölgelerin ekonomik yapısı arasındaki ilişkilerin incelendiği yeni endüstriyel bölgeler modelinde, coğrafyanın ve sektörel uzmanlaşmanın rekabet gücüne etkileri üzerinde durulmaktadır. Bu açıdan yeni endüstriyel bölgeler, yerleşme yoluyla işletmelerin verimliliğini arttıran oluşumlar olarak görülmektedir. 1980'li yıllarda Güney İtalya ve Kaliforniya'daki gelişme,

⁵⁸.B. HELMSING, "Development And Change " **Blackwell Publishers**, Vol:2, No:2, (March 2001), s.280.

⁵⁹ R. RABELLOTTI, "Is there An Industrial District model? Footwear District In Italy and Mexico Compared", **World Development**, Vol.23, No.1,1995, s.10 and GUERRIERI, IAMMARINO, and PIETROBELLI, s.35.

⁶⁰ M. TEWARI, "Successful Adjustment in Indian Industry: The Case of Ludhiana's Woolen Knitwear Cluster", **World Development**, Vol. 27, No.9, 1999, ss. 1564.

1990 yılında Porter'ın on ülkeyi içeren çalışması endüstriyel bölgeler olgusuna olan ilgiyi arttırmıştır. Üçüncü İtalya'nın başarılı deneyimi üzerine endüstriyel bölgeler literatürü, coğrafi olarak toplanmış ve sektörel uzmanlaşmış işletme kümelerinin özellikle hazır giyim, ayakkabı gibi ağır teknoloji gerektirmeyen (light industries), işgücü yoğun sektörlerde ihracat başarısının kaynakları üzerinde yoğunlaşmıştır⁶¹.

Coğrafi konuma göre endüstriyel kümelenmenin dört ayrı gelişme türü bulunmaktadır. Birincisi **devlet destekli büyüme merkezleri veya yukarıdan aşağıya geliştirilen endüstriyel bölgeler** (Güney Kore içindeki Kumi ve Ansen Sanayi Bölgeleri, Brezilya'da Sao Paola yığılma alanındaki Belo Horizonte Bölgesi), ikincisi **ihracat ve serbest bölge özellikleriyle donatılmış kentsel gelişim merkezleri** (Hong Kong ve Singapur), üçüncüsü **özellikle gelişmiş ülkelerdeki yüksek teknoloji içeren ürünlerin işgücü ve teknolojinin yoğun bir biçimde üretildiği endüstriyel bölgeler** (ABD'de Silicon Vadisi, Route 128, Orange Country, Almanya'da Baden Württemberg) ve son **olarak esnek üretim ve işbirliğine dayalı yeni endüstriyel bölgelerdir** (üçüncü İtalya, Prato, Yunanistan'da Batı Trakya Bölgesi, Çin'deki Guangdong ve Fujian Bölgesi)⁶².

Endüstriyel bölgelerde rekabet gücü, KOBİ'lerin oluşturduğu kümelerdeki küme ekonomilerinin ortaya çıkardığı verimlilik artışları ile açıklanmaktadır. Bu bölgelerde yerleşen KOBİ'ler, aynı sektörde faaliyette bulunan diğer KOBİ'lere yakın olmanın sağladığı avantajlarla, dağınık işletmelere göre daha hızlı gelişmektedir. Bu nedenle yaklaşımın temel unsurları olarak KOBİ'ler ve kümeler ele alınmaktadır.

1.3.1. KOBİ'ler

Nicelik ve nitelik açısından değişen ve gelişen talebin karşılanmasında yeni ürün, ürün çeşitliliği, esnek ve kaliteli üretim ile bilgi yoğun ilişkiler önem kazanmıştır. Bu süreçte ekonomik gelişme ve istihdam yaratma, temel öncelikler

⁶¹ J. BAİR and G. GEREFFI, "Local Clusters In Global Chains: The Causes And Consequences of Export Dynamism In Torreon's Blue Jeans Industry", **World Development**, Vol. 29, No.11, 2001, s.1886.

⁶² C. TUAN and F.Y.NG, "Regional Division of Labor From Agglomeration Economies: Some Evidence", **Decision and Managerial Economics**, (October 2000), s. 74.

arasında yer almış ve bu tür bir gelişmeyi sağlayacak en uygun potansiyel üretim birimi olarak KOBİ'ler görülmüştür

Son zamanlarda enformel sektör olarak da tanımlanan KOBİ'lerin artan oranda istihdam sağladığı gözlenmiştir. Tarım sektöründe, kamu sektöründe ve büyük işletmelerde çalışma olanağı yaratılamayan işgücüne istihdam olanağı KOBİ'ler tarafından sağlanmıştır. KOBİ'lerin sağladığı söz konusu işler, düşük ücretli olmakla birlikte birçok ailenin yaşamını sürdürmesi için gereken geliri elde etmesi, çocuklarının eğitimlerini karşılaması ve yoksul statüsünden kurtulmasında etkili olmuştur.

Rekabetçi süreçte adından sıkça söz ettiren KOBİ'ler sigorta ve iş hukuku kapsamı dışında kalan geleneksel KOBİ'ler değil, tam tersine modern üretim tekniklerini kullanan, kendi rekabet güçleriyle içinde buldukları çevrenin de rekabet gücünü geliştiren esnek ve dinamik işletmelerdir. KOBİ'ler; risk alabilen, bireysel girişim özgürlüğüne sahip, sıkı çalışan ve girişimci ekonomik birimler olarak tanımlanmaktadır⁶³. KOBİ'ler ile büyük işletmeleri rekabet unsurları açısından karşılaştıran bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 4. KOBİ'ler ve Büyük İşletmelerin Karşılaştırılması

<i>KOBİ'ler</i>	<i>Büyük İşletmeler</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Küme ekonomileri • Esnek üretim • Çeşit ekonomileri • Ortak Ar-ge çalışmaları • Kalite denetiminde oto kontrol • Ürün farklılaştırması • Esnek teknoloji • Fiyat dışı unsurlara bağlı rekabet • (Kalite, hızlı üretim ve dağıtım, müşteri memnuniyeti, hazır bulma (local availability)) 	<ul style="list-style-type: none"> • İçsel ekonomiler • Kitle üretimi • İşletme kaynakları ön planda • Ölçek ekonomileri • İşletmenin Ar-ge Çalışmaları • Kalite kontrol birimleri • Standart ürün • Standart teknoloji • Fiyat rekabeti

Kaynak: R.LYNCH, *Corporate Strategy*, London: Pitman Publishing, 1997, s.167.

⁶³ T. MAN, T. LAU and K.F. CHAN, 'The Competitiveness of Small And Medium Enterprises: A. Conceptualization with Focus on Entrepreneurial Competencies'' **Journal of Business Venturing**, 1999. s.125. ve R. LYNCH, *Corporate Strategy*, London: Pitman Publishing, 1997, s.167

Görüldüğü gibi KOBİ'ler büyük işletmelerin küçük versiyonu değildir. Tam tersine yenilikleri zamanında değerlendirebilen ve esnek üretim sisteminin bir unsuru olan işletmelerdir. Çoğu, ekonomilerin temel dinamiğini oluşturmasına karşın, KOBİ'lere yönelik, üzerinde görüş birliğine varılmış bir tanım bulunmamaktadır. Sanayileşme düzeyine, işletmelerin bağlı bulunduğu sektörlere, üretim tekniklerine ve ilgili kurumların amaçlarına göre, ülkeler arasında hatta aynı ülkenin bölgeleri arasında KOBİ tanımları farklılaşabilmektedir. Genel olarak KOBİ'ler büyük işletmelerin dışında kalan tüm işletmelerin faaliyetlerini kapsamaktadır. Kavramların geniş bir alanı kapsayacak şekilde kullanılmasının önemli yararları bulunmakla birlikte genel bir tanımlama aynı küme içinde düşünülen farklı yapıların ve ilişkilerin açığa çıkmasını engelleyebilir. Bu nedenle tanımın belirli ölçütlerle sınırlandırılması gerekmektedir.

KOBİ'lerin tanımlanmasında çalışanların sayısı, üretim hacmi, yanında bu işletmelerin daha az yabancı sermaye kullanmaları, işletme sahip ve yöneticilerinin işe aktif olarak katılıp bütün riskleri yüklenmeleri gibi çok farklı niteliklerin dikkate alındığı görülmektedir. İşletmelerin büyüklük olarak tanımlanmasında temel ölçüt kapasite kullanımudur. Ancak bazı işletmelerin ürettiği mal ve hizmet gereği kapasite kullanımının belirlenmesi mümkün olmamaktadır. Bu durumda işletmeleri büyüklük olarak sınıflara ayırmaya yarayan ölçütlere ihtiyaç duyulmaktadır. Bu ölçütler nitel ve nicel ölçütler olmak üzere iki şekilde ele alınmaktadır⁶⁴.

Nitel Ölçütler

- İşletmelerde yönetimin bağımsızlığı,
- işletmede sermaye sahiplerinin sayısı.

Nicel Ölçütler

- Çalışan kişi sayısı,
- belirli bir sürede ödenen ücret ve aylıkların toplamı,
- belirli bir sürede kullanılan hammadde, yarı mamul vb. maddelerin miktarı,
- belirli bir sürede kullanılan enerji miktarı,

⁶⁴ S. Karataş, **Sanayileşme Sürecinde KOBİ'ler**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını, İ, 1991, s.37.

- sermaye miktarı ve bileşimi,
- kullanılan makine, tezgah ve diğer araçların sayısı.

KOBİ'lere yönelik çalışan kurumların her biri kendine özgü bazı tanımlar yapmaktadır. Tanımlama, işletmenin faaliyette bulunduğu üretim dalına göre nitel ve nicel ölçütlerden biri kullanılarak yapılabileceği gibi, birden fazla ölçüt bir arada kullanılarak da yapılabilmektedir. Ancak birden fazla ölçüte göre yapılan tanımlar çok karmaşık idari ve teknik sorunlara yol açtığından, uygulamada tanımların çoğu işçi sayısı veya sermayeye göre yapılmaktadır. Çalışmada ise (DİE) Devlet İstatistik Enstitüsü'nün 1991 yılında küçük ve orta ölçekli sanayi araştırmasında yaptığı işletmelerde çalışan işçi sayısını ölçüt olarak alan tanım kullanılmaktadır. Bu kapsamda olmak üzere işletmelerin sınıflandırılması aşağıda verilmiştir⁶⁵.

- 1-9 kişi çalıştıran işletmeler çok küçük işletme,
- 10-49 kişi çalıştıran işletmeler küçük işletme,
- 50-99 kişi çalıştıran işletmeler orta boy işletme,
- 100'den fazla kişi çalıştıran işletmeler büyük işletme

Bu durumda çalışmadaki **KOBİ kavramı 1-99 kişi arasında işçi çalıştıran üretim işletmelerini** kapsamaktadır.

KOBİ'lere bağlı gelişme kendi içinde sanayileşmeyle ilgilidir. Bu tür sanayileşmenin olumlu ve olumsuz yanları sürekli tartışıla gelmiştir. Mevcut literatür girişimci gelişmenin önündeki engelleri vurgulamaktadır. Düşük teknoloji düzeyi, yerel piyasalara üretim, sermayeye ulaşmadaki zorluk, fiziksel altyapı yetersizliği, kurumsal yapı ve planlamada ortaya çıkan sorunlar ekonomik gelişmeyi engellemektedir⁶⁶. Ancak yapılan ampirik çalışmalar, KOBİ'lerin oluşturduğu

⁶⁵ AB Komisyonu, "Avrupa'da KOBİ'ler İçin Ortak Bir Tanım" **Güncel Avrupa Dergisi**" Sayı:2-3, 1996, s.4

⁶⁶ S. BERRANGER and M. MELDRUM, "The Development of Intelligent Local Clusters To Increase Global Competitiveness and Local Cohesion:The Case of Small Business In The Creative Industries", **Urban Studies**, Edinburgh: (sep2000), s.1831.

rekabetçi kümelerin, ölçek sorunlarını çözmede ve ekonomik gelişmeyi aşamalı olarak gerçekleştirmede bir araç olarak kullanılabileceğini göstermektedir⁶⁷.

Ölçek ekonomileri, işletme büyüklüğüne bağlı olarak kazanılan maliyet üstünlüklerini ifade etmektedir. Maliyetlerin düşmesi, hammadde veya yardımcı girdilerin büyük miktarlarda alınmasıyla sağlanan indirimler, yüksek üretim miktarlarına bağlı olarak azalan sabit giderler ölçek ekonomileri olarak gösterilebilir⁶⁸. Ancak ölçek sorunu sektörel ayrıma girmeden ele alınabilecek bir konu değildir. Örneğin tekstil sektöründe uluslar arası rekabet, atölye bazında örgütlenmeleri verimli yaparken, otomobil sektöründe 250-300 bin birimlik üretimler verimlilik için gerekmektedir.

Yeni Endüstriyel bölgelerde KOBİ'lerin kümelenmesi, söz konusu bölgelerde esnek üretim sisteminin egemen olmasına neden olmaktadır. Kitle üretim sisteminin bir alternatifi olan esnek üretim sistemi; nitelikli işgücü ve esnek (çok amaçlı) teknoloji kullanarak, sürekli değişen talebin KOBİ'ler tarafından karşılanması olarak tanımlanmaktadır.

Tüketici tercihlerinin giderek çeşitlenmesi, dünya piyasalarında meydana gelen dalgalanmalar, üretim ile ilgili gelişmeler esnek yapılanmanın önemini arttırmıştır. Değişen ve gelişen dünya piyasalarında piyasa yapısı ve üretilen malların nitelikleri tüketiciler tarafından belirlenmektedir. Tüketiciler sürekli olarak yeni ve değişik ürünler talep etmekte, bu durum talepte esneklik ve dalgalanma yaratmaktadır. Bu nedenle üretim yapılarında ölçek ekonomilerine uygun kitle üretiminden, küme ekonomilerini ön plana çıkaran esnek yapılanmaya geçiş görülmektedir. Bu geçişin nedenleri şu şekilde açıklanabilir⁶⁹:

- Birbirinden farklı ürünlerin az sayıda üretiminin de verimli bir şekilde yapılabileceğinin anlaşılması,

⁶⁷ HELMSING s.187.

⁶⁸ Küçük ölçeğin rekabet gücü üzerindeki olumlu etkisi üretim özelliklerine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. örneğin her ne kadar farklı büyüklükte ve çeşitli model üretilirse üretilsin bir otomobil fabrikasında yılda 250 bin birim televizyon fabrikasında yılda 500 bin birimin altında üretim yapıldığında verimlilik düşük olmaktadır. (bkz. H. ANSAL vd., "Teknolojik Gelişmenin Ölçek Ekonomilerine Etkileri", **Türk Sanayiinin Rekabet Gücü ve Stratejisi Sempozyumunda Sunulan Bildiri**, Denizli, 17-19 Ekim 1993, ss. 173-178.

⁶⁹ GUERRIERI, IAMMARINO and PIETROBELLI, s.49.

- Ürün değişikliklerine cevap veremeyen, katı kitlesel üretimin, en az değişiklik stratejisinin geçerliğini kaybetmesi ve esnek üretim sisteminin teknik değişmeyi daha az maliyetli ve daha az riskli yapması,
- Homojen talep temelinde piyasanın genişletilmesinin önemini kaybetmesi, ürünleri yerel talep koşullarına uydurmanın veya çeşitli tüketici gruplarının tercihlerine göre farklılaştırmanın esnek üretim sistemleri ile mümkün olması.

Kitlesel üretimden esnek üretim biçimine geçiş yeni dönemde yerleşime dayalı coğrafya tercihlerini de değiştirerek kümelerin önemini arttırmıştır⁷⁰. Yeni endüstriyel bölgelerde KOBİ'lerin yoğun olmasının en önemli sonucu ölçek ekonomileri ile ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bölgelerde KOBİ'ler birbirleriyle oluşturdukları işbirliği faaliyetlerine göre dışsal ölçek ekonomilerinden yararlanırlar.

1.3.2. Küme Analizi

Bölgesel rekabet gücü büyük ölçüde kaynakların kullanımındaki etkinlik ve verimlilik artışı tarafından belirlenmektedir. Verimliliği yüksek ve üretim faktörlerini etkin kullanan bir sanayi yapısı oluşturmada en önemli oluşum ise **kümelendir**.

İşletme ve sektörlerden sonra yeni bir rekabet birimi olarak karşımıza çıkan kümeler ile ilgili literatürün geliştiği görülmektedir. Üçüncü İtalya, Baden Wurtemberg, Silicon Vadisi, Route 128 gibi gelişmiş üretim ağlarına sahip, yüksek gelişme hızı ve yaratıcılık faaliyetleri ile dikkat çeken geniş bölgeler, küme olarak tanımlanmıştır⁷¹. Göreli olarak geri kalmış bölgelerde ve kırsal kesimde yapılmış küme çalışmaları bulunmadığından, küme kavramı çoğunlukla gelişmiş bölgeleri kapsamaktadır.

Kümenin en yaygın olarak bilinen tanımı Porter ve Schmitz tarafından yapılmıştır. Porter yaklaşımında küme; **“bir ürün yada hizmetin üretiminde ve tüketiciye ulaştırılmasında rolü olan, aralarında coğrafi yakınlık olsun veya**

⁷⁰ M. ÖZASLAN, *Türkiye’de Yeni Sanayi Odaklarının Ortaya Çıkışı: Yerel Gelişimde Kamu ve Kurumsal Yapı Denizli ve Gaziantep Örnekleri*, Bölgesel Gelişme ve Yapısal Uyum Genel Müdürlüğü Araştırma Dairesi Başkanlığı, Haziran 1999, 9.

⁷¹ HELMSİNG, s.187.

olmasının tüm işletme ve organizasyonların ortak çıkarlar ve tamamlayıcılık faaliyetleri kapsamında oluşturdukları yapı” olarak tanımlanmaktadır⁷². Schmitz ise kümeyi; **ekonomik faaliyetlerin coğrafi ve sektörel yoğunlaşması** olarak tanımlamaktadır⁷³. Bu tanım kümenin tüm unsurlarını içermektedir. Her iki tanım da kullanılmakla birlikte, Schmitz kümeyi coğrafi konuma göre tanımladığı için, ikinci tanımın daha gerçekçi olduğu düşünülmektedir. Bu anlayışın temelleri **Marshall’ın Endüstriyel Bölgeler** görüşüne dayanmaktadır. Altyapının yetersiz, bilgi akışının zayıf, kültürel ve ekonomik faaliyetlerde yüz yüze ilişkilerin yoğun olduğu ekonomik yapılarda, coğrafi yakınlık önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır⁷⁴.

Belirli bir bölgede başlayan ekonomik gelişmenin giderek o alanda yoğunlaşmasının iki nedeni bulunmaktadır. Birinci olarak ölçek ekonomilerinden maksimum derecede yararlanmak isteyen işletmelerin, üretim kapasitelerini arttırmaya yönelik yeni yatırımlara gitmeleri, yani işletmelerini genişletmeleridir. Bu şekilde işletme içsel yararları maksimize etmek isterken, kümenin ekonomik faaliyetlerini arttırmış olmaktadır. İkinci olarak, birlikte bulunmaktan doğmuş olan avantajlardan yani dışsal ekonomilerden yararlanabilmek için işletmeler aynı bölgeye toplanma eğilimi gösterirler. Sonuç olarak küme belli bir yoğunluğa ulaştığında, potansiyel yararlar girişimcileri kümede faaliyette bulunmaya teşvik ederken, kümedeki işletmeler dışsal ekonomilerden dolayı daha hızlı gelişmektedirler.

Kümelere ortaya çıkışlarına göre ikiye ayrılmaktadır. Birincisi; bölgenin doğal ve ekonomik koşullarının bir sonucu olarak kendiliğinden ortaya çıkmaktadır. Bölgedeki kaynakların, yerleşimin (location), pazar koşullarının, alt yapı yatırımlarının durumuna göre, girişimcinin faaliyetlerini bölgede gerçekleştirmeye karar vermesiyle oluşabilir. İkincisi ise strateji oluşumunun bir parçası olarak ortaya çıkabilir⁷⁵. Devlet uyguladığı politikalarla kümelenmeyi teşvik edebilir. Yapılan araştırmalar, çeşitli ülkelerde uygulanan devlet politikalarının kümeleri oluşturmada

⁷² PORTER, s.144

⁷³ SCHMITZ, 1629.

⁷⁴ M. FUJITA, S. KRUGMAN and A. VENABLES, “ **The Spatial Economy: Cities, Regions, and International Trade**, London: The MIT Press, 1999, s.227.

⁷⁵ J.VISSER, “Acomparison of Clustered and Dispersed Firms in The Small Scale Clothing Industry of Lima”, **World Development**, VoL.27, No.9, 1999, s.1554.

etkili olmadığını, ancak kümeler oluşmaya başladığı andan itibaren kümelerin gelişmesinde rolü olduğunu göstermektedir⁷⁶.

1.4. Kuramsal Yaklaşımlara Göre Bölgesel Rekabet Gücünün Açıklanması

Rekabet gücündeki farklılıklar, gelişmenin bölgelere göre değişmesine yol açmaktadır. Rekabet gücünün bir üst fonksiyonu olan gelişme düzeyindeki farklılıkların nedenleri, rekabet gücü farklılıklarını da açıklamaktadır. Dünyada ve ülkelerde üretim faktörleri eşit olarak dağılmamıştır. Bazı bölgeler doğal kaynak, hammadde, işgücü, iklim ve coğrafi koşullar açısından zengin iken, bazı bölgeler bu faktörlere yeterince sahip olmayabilir. Bölgesel farklılıkların rekabet gücü açısından önemi bu noktada ortaya çıkmaktadır. Porter, geleneksel iktisat kuramındaki KÜT Teorisini zamana ve mekana uygulayarak farklı bölgelerin rekabet gücünün farklı olacağını savunmuştur. Bu durumda bölgesel rekabet gücü tanımının çıkış noktasında bölgesel farklılıklar bulunmaktadır.

Söz konusu farklılıklara bağlı olarak, bölgelerin sektörler için oluşturduğu potansiyel üstünlükler değişmektedir. Her bölgenin faktör donatımı farklı olduğundan, tüm sektörler için eşit rekabet üstünlükleri sağlaması mümkün değildir. Bölgeler, başlangıç koşulları, işletme büyüklüğü, işbirliği düzeyi, rekabet ilişkileri ve yerel gelişme dinamiklerine bağlı olarak rekabetçi üstünlükler açısından temel oluşturdukları sektörlerde rekabet etmektedirler. Bölgesel rekabet gücü bu anlayışa bağlı olarak açıklanmakta ve aşağıda belirtilen çerçeve kapsamında incelenmektedir.

- Rekabet gücü Porter yaklaşımından hareketle ele alınmakta ve verimlilik faktörünü dikkate alan modern yaklaşımlar doğrultusunda geliştirilmektedir.
- Rekabet gücü uzun dönem performansı ile ilgili bir kavramdır. Kısa dönemli damping gibi uygulamalarla ortaya çıkan gelir artışları, rekabet gücünü yansıtmamaktadır⁷⁷.

⁷⁶ANSAL, s. 230.

⁷⁷ MORGAN and HUNT, s.287.

- Rekabet gücü sürdürülebilirliği temel almaktadır⁷⁸. Bölgenin sahip olduğu toplumsal ve kültürel üstünlüklerin, çevresel değerlerin rekabet gücünü gerçekleştirme adına yok edilmemesi gerekir.
- Rekabet gücü KÜT’nde ele alındıktan farklı bir kavramdır. Bölgeler birbirleriyle rekabet ederken “0”dan farklı toplamı bir oyun içinde, faktör stokuna veya ekonomik koşullarına göre uzmanlaşarak, rekabet güçlerini geliştirebilirler⁷⁹. Yani bir bölgenin rekabet gücünün gelişmesi, diğer bölgelerin gerilemesi pahasına olmamaktadır. Bölgesel verimlilikte ortaya çıkan artışlar, hem bölgenin hem de ülkenin rekabet gücünü geliştirmektedir.

Belirli sektörlerin kendilerine en uygun ekonomik koşulları sağlayan bölgelerde kurulması veya bölgelerin rekabet gücü açısından özel üstünlükler oluşturdukları sektörlerde uzmanlaşmaları, rekabet gücü kazanmanın ön koşulunu oluşturmaktadır.

Bölgesel rekabet gücünü geliştirmenin iki bilinen yöntemi vardır. Birincisi maliyetlerin düşürülmesi, ikincisi ise verimliliğin yükseltilmesidir. Bölgesel maliyetler, bir üreticinin konumuna bağlı olarak sağladığı üstünlükler olarak ifade edilebilir. Faktör maliyetleri içinde alternatif üretim bölgeleri arasındaki işgücü maliyet farklılaşmaları yer almaktadır. Emek yoğun üretim süreçlerinde net maliyet farkı son derece önemlidir. ABD ve Avrupa işletmelerinin fason üretim yapmalarının nedenini bu fark oluşturmaktadır. Bu açıdan ucuz üretim faktörlerine sahip olmak önemli bir bölgesel üstünlük olarak ortaya çıkmaktadır. Bazı bölgelerde daha ucuz sermaye temini, vergi kolaylıkları gibi avantajlar da maliyetlerden sağlanacak rekabetçi üstünlüklere örnek verilebilir.

Ancak ekonomik gelişmeyle birlikte yalnızca maliyetlere dayalı rekabet gücünü, uzun süre devam ettirmenin mümkün olmadığı görülmektedir. Bu nedenle rekabet gücünün geliştirilmesinde maliyetlerin yönetimini temel alan statik anlayışın yerini, verimliliğin yükseltilmesine önem veren dinamik anlayış almıştır.

⁷⁸ F.THISSE and T. YPERSELE, “The Challenge Raised By Metropolization And Fiscal Competition in Economic Development”, **World Development**, World Economy, Vol.22, Issue. 9. (Dec1999), s.1214.

⁷⁹ LEVER and TUROK, s.798.

Emek yoğun tekstil sektörünün, hammaddenin bol ve ucuz olduğu, işgücü maliyetlerinin ucuz ve emeğin bol olduğu yerlerde kurulması, pahalı ve kıt olduğu yerlerde kurulmasına göre önemli bir üstünlük sağlamaktadır. Bölge ayrıca doğal lif üretimi için toprağın ve iklimin uygun olması, suni lif üretimi için pamuk üretiminin yeterli olması, gerekli petrol ve kimyasal ürünlerin kolaylıkla ve ucuza temin edilmesi gibi üretim için gerekli diğer faktörler açısından da aynı üstünlüğü sağlıyorsa söz konusu bölgenin tekstil sektörü için temel yetkinlik oluşturduğu söylenebilir. Ancak uluslar arası tekstil piyasalarında rekabet gücü kazanmanın ve sürdürmenin temelinde verimlilik artışları bulunmaktadır.

1.4.1. Bölgesel Farklılıklar

Ülkeler arasında görülen gelişme farklılıkları, her ülkenin coğrafi sınırları içindeki bölgeler arasında da ortaya çıkmaktadır. Gelişme sürecinin her aşamasında görülebilen bölgesel farklılıklar, özellikle GOÜ'ler açısından daha büyük sosyo-ekonomik sonuçlara yol açmakta ve bu ülkelerin temel ayırt edici özelliklerinden biri olarak görülmektedir.

Sanayi devrimiyle birlikte tarıma dayalı ekonomik yapıya geçiş, bu süreci erken başlatanlarla geç başlatanlar arasında farklılık yaratmıştır. Sanayi devrimiyle başladığı kabul edilen ülkeler arasındaki gelişmişlik farklılıkları, aynı zamanda ülke içindeki bölgesel farklılıkların da başlangıcı olmuştur. GÜ'lerle GOÜ'lerin karşılaştırılmaya başlamasından sonra önem kazanan farklılıklar, 1929 Dünya Ekonomi Bunalımından sonra bölgesel gelişme literatüründe incelenmeye başlanmıştır. **Bölgeler arasında görülen her tür farklılık** olarak tanımlanan⁸⁰ bölgesel farklılıkların, rekabet gücü açısından işlevinin açıklanabilmesi için önce nedenlerinin açıklanması gerekli görülmektedir. Söz konusu nedenler coğrafi veya doğal nedenler, ekonomik nedenler ile toplumsal ve kültürel nedenler olarak ele alınmaktadır.

Doğal ve Coğrafi Nedenler: Yerleşim yerinin özelliklerine bağlı olarak ortaya çıkan farklılıkları içermektedir. Bazı bölgeler coğrafi özelliklerinden dolayı

⁸⁰ B. AÇMA, **Gelişmiş Ülkelerin Azgelişmiş Yörelere Geliştirmeyi Amaçlayan Politikaların İncelenmesi ve GAP Örneği**, İTO Yayını, 1991, s.9.

gelişmeye daha uygundur. Üretim faktörleri belirli bölgelerde toplanmıştır. Zengin yeraltı ve yerüstü kaynaklarına sahip bölgeler, kıyı ve liman kenarlarındaki bölgeler, başkentler, bölge merkezleri, turistik kıyı illeri, diğer bölgelere göre daha hızlı gelişmektedir. Bunun yanında iklim koşulları, toprak yapısı, ürün cinsi gibi doğal özellikler de gelişme farklılıklarına yol açabilmektedir. GÜ’lerde ithal edilen makine ve teknolojilerin genellikle ulaşım, altyapı, ihracat ve sanayileşme olanaklarının bulunduğu yerlerde kurulması ve faaliyete geçmesiyle, bu yeni teknik cihazlar eski dengeyi bozarak üretim faktörlerini kendine çekmekte ve farklılık yaratmaktadır. Eğer bölgedeki öncü sektörlerin rekabet gücü yoksa üretim ağları, petrol boru hatlarının geçmesi, dağıtım kanallarının iyi olması gibi koşullar kümede ekonomik kazançların kaynağını oluşturmaktadır.

Ekonomik Nedenler: Sermaye birikimi, nitelikli ve ucuz işgücü, kamu ve özel yatırımların durumu, altyapı yatırımlarının düzeyi, büyük pazarlara yakınlık veya sektörel yapı gibi ekonomik gelişmeyi etkileyen faktörler ekonomik nedenleri oluşturmaktadır. Bu unsurlar ekonomik gelişmeyi etkilemekle birlikte, bölgesel farklılıkların en önemli kaynağını bölgeler arasındaki verimlilik farkları oluşturmaktadır⁸¹.

Sektörel Yapı: Tarım ve tarım dışındaki sektörlerin verimliliği farklı olmaktadır. Bu nedenle tarım kesiminin ağırlıklı olduğu bölgeler geri kalırken, sanayi bölgelerinin verimlilik artışına bağlı olarak daha hızlı geliştiği görülmektedir. Ayrıca tarım dışındaki sektörlerde de verimlilik farkının bulunması, bölgeler arasında gelişmişlik farklılıklarına neden olmaktadır. Myrdal ve Hirschman; sektör içi ve sektörler arası verimlilik farklılıklarının bölgenin ekonomik yapısını şekillendirdiğini ve bölgesel gelir farklılığının temelinde ticareti yapılan malların üretimindeki verimlilik farklılıklarının geldiğini vurgulamaktadır⁸².

Sermaye: Sermayenin daha gelişmiş, daha kârlı ve daha güven verici faaliyet alanlarına yönelmesi, sermayeye bağlı olarak gelişmişlik farklılıkları yaratmaktadır. Sermaye, bölgedeki yatırımların finansman kaynağını oluşturmakta ve bu nedenle

⁸¹ S. MUTLU, “Regional Inequalities In Turkey”, *Journal of Economic and Administrative Studies*, Vol.3, No.2, (Summer1989), s.116.

⁸² MUTLU, s.119.

yatırım düzeyini belirlemektedir. Ayrıca bölgedeki banka ve kredi kurumlarının durumu, kredi açma koşulları da sermayeye bağlı olarak farklılık yaratmaktadır.

Toplumsal ve Kültürel Nedenler: Bölgenin demografik koşullara bağlı olarak gelişme düzeyinin farklılaşmasını ifade etmektedir. Farklı bölgelerde yaşayanların eğitim, sağlık ve kültürel faaliyetler gibi toplumsal hizmetlerden yararlanma derecesi farklı olmakta, bu farklılıklar davranış ve değer yargılarına göre ekonomik gelişmeyi etkilemektedir. İşgücünün eğitim düzeyi, eğitim sisteminin kalitesi, çevrenin taşıma kapasitesi, yaşam kalitesi bölgesel rekabet gücü farklılıklarının açıklanmasında giderek daha fazla önem kazanmaya başlamıştır⁸³. Katı ve sert tutumların kolayca değiştirilemediği bölgeler, yenilikleri benimsememekte, mevcut durumu sürdürmeye çalışarak, ekonomik açıdan geri kalmaktadır. Bölgesel gelişme farklılıklarının açıklanmasında karşılaşılan zorluklar nüfus yapısı, beslenme, nitelikli işgücü gibi demografik unsurları içeren kültürel boyutun önemini arttırmıştır.

1.4.2. Bölgesel Rekabet Gücünün Açıklanması

Bir ülkenin rekabet gücü, **o ülkenin ürettiği mal ve hizmetlerin diğer ülkelerin mallarıyla kalite, fiyat bakımından yarışabilecek düzeyde olmasını** ifade etmektedir. Rekabet gücü; üretimin artması, yaşam koşullarının iyileştirilmesi ve istihdamın artırılması için bir ön koşul olmakta ve rekabetin temel birimini işletme ve işletmelerin iş çevresi oluşturmaktadır. Bu nedenle rekabet gücünün tanımlanmasında işletmelerin rekabet gücü önem kazanmaktadır.

Rekabet gücü kapsamlı olarak ilk defa Porter (1990) tarafından ele alınmıştır. Rekabet gücünün işletme düzeyinde incelendiği Porter Yaklaşımında rekabet gücü: **işletmelerin uluslararası piyasaların sınavından geçebilen mal ve hizmet üretme yeteneğine bağlı olarak reel gelirlerini arttırması** olarak tanımlanmakta ve işletmelerin rekabet yönünden üstünlüklerini karşılaştırmalı olarak ortaya koymaktadır.

⁸³ J. ALDEN and s. BOLAND, **Regional Development Strategies a European Perspective** Association, London: 1988, s.49.

İşletmelerin rekabet gücünden, bölgelerin rekabet gücüne geçildiğinde rekabet gücü çok boyutlu bir anlam kazanmaktadır. Bölgesel rekabet gücü, işletmelerin tek tek rekabet gücünün toplamından daha çok şey ifade etmektedir. İşletmelerin faaliyette bulunduğu coğrafyanın rekabet gücü açısından yerleşme etkilerini de içeren bölgesel rekabet gücü, kurumsal yapı, üretim yapısı, üretim ilişkileri ve verimlilik artışlarına katkısını içermektedir.

Verimlilik artışlarının doğrudan bölgesel rekabet gücü ile ilişkilendirilmesi, rekabet gücünün verimlilik artışları temelinde genişletilmesini gerektirmekte ve ulusal rekabet gücü ile ilgili olarak yapılan tanımlar, bölgesel rekabet gücünün tanımlanmasında çıkış noktası oluşturmaktadır. Mevcut faktör donatımı, kapasite kullanım oranları, doğal kaynaklar ve talep koşulları açısından farklılaşan bölgelerin üretim faaliyetlerini gerçekleştirmedeki etkinliği de değişmektedir⁸⁴. Bu görüşe uygun olarak, **farklı kaynaklara sahip bölgelerin belirli bir mal ve hizmetin üretimindeki verimliliği yükseltmesi ve verimlilik artışlarının ortaya çıkardığı işgücünü istihdam edecek yeni istihdam alanları yaratma ve bu alanlarda da verimliliği yükseltme yeteneği** olarak tanımlanan bölgesel rekabet gücü şu unsurları içermektedir.

- Faaliyette bulunan işletmelerin rekabet gücü,
- mevcut sektörlerde ve kurulu işletmelerde verimliliği yükseltme yeteneği,
- verimlilik artışının açığa çıkardığı işgücünü istihdam edecek yeni alt sektörler yaratma kapasitesi,
- bu sökterlerde de verimliliği yükseltme yeteneği

Bölgesel rekabet gücünün temelini oluşturan verimlilik; dünyadaki küreselleşme eğilimlerinin ortaya koyduğu **genel şartlara uygun olarak** işletmelerin mal ve hizmet üretmedeki etkinlikleri ve bölgelerin bu işletmelerin verimliliğini arttırmak için gerekli ortamı sağlamada **özel koşullara sahip olmasına** göre değişir. Arz yanlı iktisatçıların görüşlerini yansıtan bu görüşe göre doğal faktörlerin maliyeti,

⁸⁴ M. E. OMEREGIE and T. KENNETH, "Measuring Regional Competitiveness in Oilseeds Production and Processing in Nigeria. A Spatial Equilibrium Modelling Approach", **Agricultural Economics**, Vol:26, Issue:3, 1997, s.14.

mevcut faktör stoku ve söz konusu stokun kalitesi, yerleşim yeri, işgücünün uzmanlaşması, yönetim yeteneği gibi unsurlar rekabet gücünü önemli ölçüde etkilemektedir⁸⁵.

Rekabet gücünün yalnızca üretime bağlı olarak açıklanması, mevcut yaklaşımların bu konudaki eksikliği olarak değerlendirilmektedir. Ekonomik gelişmeyi, yalnızca üretimdeki gelişmelerle açıklamak yetersiz kalmaktadır. Üretim yönlü gelişmeler ekonomik gelişmeyi sağlarken, talep yönlü gelişmelerle desteklenmesi gerekli görülmektedir. Bu açıdan ürün çeşitliliği, üretim süreçleri ve işletmelerin rekabet stratejileri talep koşullarına bağlı rekabette önem kazanmaktadır⁸⁶. Uluslararası rekabet gücünün gelişmesine büyük katkılar sağlayan bölgesel rekabet gücünün önemi şu açılardan ortaya çıkmaktadır⁸⁷.

- Üretim faktörleri kıttır. Bu nedenle hareketli kaynakların (mobil resource) en verimli kullanılabilecekleri bölgelerde yerleşmesi, üretken girişimcileri ve bölgeleri ortaya çıkarmaktadır.
- Bölgedeki hareketsiz kaynakların, (immobil resource) işletmeler için özel koşullar oluşturdukları üretim faaliyetlerinde uzmanlaşmaları; ileri derecede entegre olmuş bir ekonomik yapıda, üretken kaynakların en uygun yerleşimi ile ortaya çıkan bölgeye özgü üstünlüklerin taklit edilmesini zorlaştırmaktadır.
- En verimli oldukları faaliyet alanlarında üretim ve ihracat yapan bölgelerin, uluslararası piyasalarda rekabet gücü gelişmekte ve bölgesel gelirler artmaktadır.
- İleri derecede bütünleşmiş ve ticarileşmiş bir ekonomik yapıda üretim faktörlerinin yerleşiminde, rekabetçi üstünlüklerin dikkate alınmaması, bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarını daha da arttırmaktadır.

⁸⁵ BRENNAN and HILL, s.43

⁸⁶ BRENNAN and, HILL, s.46.

⁸⁷ EDOMWEN and KENNETH, s.3.

1.4.3. Bölgesel Rekabet Gücü Politikaları

Bölgesel rekabet gücü gerek zaman gerek mekan açısından farklılıklar göstermekte ve dinamik bir olgu olarak kabul edilmektedir. Bölgelerin gelişme çizgisi zamanla değiştiği gibi mevcut gelişme düzeyinin bölgeler itibarıyla dağılımında da farklılıklar görülmektedir. Bölgesel farklılıklar ve neden olduğu gelişme sorunları, bunları azaltmaya yönelik politikaları gündeme getirmiştir. Kalkınma iktisadındaki gelişmelerle birlikte, bölgesel farklılıkları azaltmaya yönelik politikalar uygulanmaya başlamıştır. Ülkeler, vatandaşlarının tümüne sosyo-ekonomik gelişmeye katılma ve refah düzeylerini yükseltme olanağı yaratmaya çalışmaktadır. Bunu gerçekleştirirken reel gelirlerin sürekli artması ve yaşam koşullarının iyileşmesi amaçlanmaktadır. Geri kalmış bölgelerin ekonomik gelişmelerinin hızlandırılması, ülke içinde toplumsal barışın sürekliliği ve adaletli bir gelir dağılımının sağlanması bu bakımdan zorunlu görülmektedir.

İkinci Dünya savaşından sonraki gelişmeler, bölgesel politikaların yeniden gözden geçirilmesi gereğini ortaya çıkarmıştır. 1970'lerde tekrar gündeme gelen piyasa yaklaşımı, kitle üretim sistemi ile başarılı bir şekilde uygulanmıştır. Bu yaklaşımda bölgesel politikaların işlevi, ekonomik gelişmeyi coğrafi alana yayarak, kitle tüketimini bölge bazında teşvik etmek olmuştur. Bölgesel gelişme sorunlarına yeni çözümler getiren esnek üretim modellerine geçilirken, müdahaleci yaklaşım tartışılmaya başlanmıştır. Her iki yaklaşımın unsurları Tablo 5'de belirtilmektedir.

Tablo 5. Bölgesel Rekabet Gücü Politikalarının Karşılaştırılması

<i>Müdahaleci Yaklaşım</i>	<i>Piyasa Yaklaşımı</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Yüksek giriş engelleri • Uluslararası rekabet için ulusal şirketlerin desteklenmesi • Bazı lider sektörleri devletin İşletmesi • Toplumsal yararlar kârlardan daha önemli • Piyasa aksaklıklarının devlet müdahalesi ile düzeltilmesi • Özel sektörün tekelleşmesinin önlenmesi 	<ul style="list-style-type: none"> • Düşük giriş engelleri • Rekabetin teşvik edilmesi • Devletin sektörleri çok az veya hiç desteklememesi • Kişisel çıkar zenginlik yaratır anlayışı • Yüksek işsizlik oranı ve gelir dağılımında adaletsizlik • Kârlar ve verimlilik üretim ve yüksek kalitenin temelini oluşturur

Kaynak: R. LYNCH, *Corporate Strategy*, London: Pitman Publishing, 1997, p.133.

Gerek ülkemizde, gerek gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde, bölgesel farklılıkların azaltılması için özel önlemler ve politikalar geliştirilmiştir. Bölgeler arasında görülen farklılıklar, dengeli tutarlı ve bölgeye özel politikaların uygulanmasını gerektirmektedir. Şimdiye kadar uygulanan politikalar, kaynak aktarma anlayışının egemen olduğu müdahaleci yaklaşıma dayanmaktadır. Ancak sorunun önemi GOÜ'ler açısından ele alındığında, bu politikaların yetersizliği açıkça görülmektedir. Bölgelerin gelişme süreci ve coğrafi yerleşim ile ilgili meydana gelen değişimler; işgücünün niteliğine göre merkezden çevreye yayılan gelişme anlayışının gücünü kaybettiğini göstermektedir⁸⁸. Çalışmada rekabet gücü politikaları müdahaleci yaklaşım, serbest piyasa yaklaşımı ve modern devlet anlayışı olarak ele alınmaktadır.

1.4.3.1. Müdahaleci Yaklaşım

Bir ülkenin ekonomik gelişme ve gelir artışından, tüm bölgelerin dengeli bir biçimde yararlanması için geliştirilen kaynak aktarmaya dayalı müdahaleci yaklaşım, birçok ülkede uygulanmaktadır. Bu politikalar belirli merkezlerde toplanan yığılma etkilerini çevreye (periphery) götürecektir şekilde oluşturulmuş ve bu anlayışa uygun gelişme programları hazırlanmıştır⁸⁹. Gelir artışının bölgelerden bir kısmı aleyhine gelişmesinin önlenmesi ve bölgeler arasında dengeli dağılması amaçlanmaktadır⁹⁰. Bu anlayışa göre toplam gelişme hızı, bölgelerin gelişme hızlarının toplamıdır. Geri kalmış bölgelerin diğerleriyle eş zamanlı gelişmesi isteniyorsa, diğer bölgelerin gelişme hızından fedakârlık yapılması gerekmektedir. Yani geri kalmış bölgelerin gelişmesi, diğer bölgelerin gerilemesi pahasına olmaktadır.

Çözüm önerilerinin üretimden çok dağıtım ile ilgili olduğu bu yaklaşımda, kaynakların dağılımında coğrafya temel alınmaktadır. Belirli alanlarda seçilmiş faaliyetler değil, ilgili alandaki tüm faaliyetlerin desteklenmesi söz konusu olmaktadır. Altyapı yatırımlarının yoğunlaştırılması, transfer ödemeleri, vergi

⁸⁸ MAİLAT, s.86.

⁸⁹ A. GÖKÇEN, "Kalkınmada Öncelikli Yörelere Uygulanan Gelişme Politikaları", **İstanbul Üniv., İktisat Tarihi Mecmuası**, Cilt:45, Sayı:1-4, 1987,s.363

⁹⁰ POLET and MONDEN, s.94.

kolaylıkları, vergi indirimleri, yatırım indirimleri, teşvik ve sübvansiyonlar, bu politikayı gerçekleştirmeye yönelik araçlar olarak ele alınabilir⁹¹.

Müdahaleci yaklaşımda bölgeye aktarılan kaynak miktarı ile ekonomik gelişme arasında doğrudan bir ilişki bulunmaktadır⁹². Ekonomik açıdan geri kalmış bölgelere ne kadar çok kaynak aktarılırsa, bu bölgelerin gelişmiş bölgeleri yakalaması o kadar çabuk ve kolay olmaktadır⁹³. Ancak kaynak aktarımı sermaye birikiminin yeterli olması ile mümkündür. Oysa GOÜ'lerde sermaye birikiminin yetersiz olduğu bilinen bir sorundur⁹⁴.

Müdahaleci yaklaşımın kaynak aktarma politikası, bölgeler arası gelişmişlik farkının azaltılmasında olumlu gelişmeler sağlamasına karşın bölgesel farklılıklar ve bunların neden olduğu sorunlar devam etmekte, GOÜ'lerin, geri kalmış bölgelerinin geliştirilmesinde düzenleyici yaklaşımın yetersiz kaldığı görülmektedir

1.4.3.2 Piyasa Yaklaşımı

Birleşmiş Milletler Endüstriyel Gelişme Örgütüne göre (UNIDO) piyasa, bir ekonomide milyonlarca vatansız ekonomik birimin kararlarının karşılaştığı, uzlaştığı ve düzenlendiği etkin ve merkezilikten uzaklaşmış (noncentrality) bir sistem olarak tanımlanmaktadır⁹⁵. Bu piyasalarda görünmez elin rehberliğinde kişisel çıkar ve toplumsal refah ile piyasa enformasyonu ve teşvikler arasında sağlanan uyumun, fiyat ve maliyetler arasında eşgüdümü sağlayarak ekonomik gelişmeyi hızlandırdığı belirtilmektedir.

Piyasa yaklaşımında devletin görevi; savunma, kanunların uygulanması, kamusal hizmetlerin yerine getirilmesi ve rekabetin güçlendirilmesi olarak belirlenmiş, ekonomik faaliyetlerin diğer bölümü piyasa güçlerinin işleyişine

⁹¹ S. MARTİN, "Public Policies Regional Inequalities and Growth", **Journal of Public Economics**, 1999, s.73.

⁹² European Briefing, "Towards 2006: European Union Regional Policy and UK Local Government", **European Planning Studies**, (December 1998), s. 94.

⁹³) R. POLET and K. MOMDEN, s.28.

⁹⁴ GOÜ'lerde sermaye birikimi sorunundan çok sermayenin verimli kullanılmaması sorunu daha önemli görülmektedir.

⁹⁵ LYNCH, s. 147.

bırakılmıştır⁹⁶. Ancak bu yaklaşım teorik olarak aşağıdaki varsayımların gerçekliğine bağlıdır⁹⁷:

- Rekabet kurumları oluşmuştur.
- Kaynaklar hareketlidir.
- Tam rekabet koşulları geçerlidir.
- Öğrenme maliyetsizdir.
- Bilgiye ve teknolojiye erişme kolaydır.
- Ölçek ekonomileri ve dışsal ekonomiler yoktur.

Uygulamada bu ekonomik koşulların tümünün oluşması mümkün olmayabilir. Bu durumda **piyasa aksaklıkları** ortaya çıkmaktadır. Piyasada bilgi akışının aksamasına bağlı olarak öğrenme maliyetlerinin yükselmesi, kurumlar arası ilişkilerdeki düzensizlikler rekabet gücünü geliştirmenin temelini oluşturan kaynakların etkin kullanımını etkilemektedir⁹⁸. Bu nedenle rekabet gücünü geliştirme açısından devlet müdahalesi zorunlu olarak görülürken, asıl sorun bu müdahalenin ne düzeyde olacağına belirlenmesidir. Bu yaklaşım teoride üçüncü bir yaklaşımı **modern devlet anlayışını** gerektirmektedir.

1.4.3.3. Modern Devlet Anlayışı

Son yıllarda devletlerin rekabet gücü açısından temel yaklaşımları yönetim ve merkezi planlamadan uzaklaşıp ekonomik faaliyetleri piyasa güçlerine bırakma yönünde olmuştur. Ancak GOÜ'lerde piyasa başarısızlıklarının rekabet gücü yönünden önemi büyüktür. Piyasa koşulları ile ilgili önemli eksikliklerin bulunduğu söz konusu piyasalarda rekabet gücü ile ilgili ciddi sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar şu şekilde sıralanabilir⁹⁹:

- Kurumsal yapıdaki eksiklikler.
- Piyasanın parçalı olması, pahalı ve etkin olmayan altyapı yatırımları.
- Yeni teknoloji ve yeniliklerin yayılmasını engelleyen faktörler.

⁹⁶ İstanbul Ticaret Odası, **Türkiye'de Serbest Rekabetin Gelişmesini Engelleyen Faktörler**, İTO Yayını, Yayın No. 1995-9, s.68.

⁹⁷ LYNCH, s.149.

⁹⁸ SANJAYA, s.1506.

⁹⁹ LEVER and TUROK, s.798.

- Nitelikli işgücü sorunu ve esnek olmayan işgücü piyasası.

Ölçek ekonomileri, kapsam ekonomileri ve küme ekonomileri gibi piyasa eksiklikleri gerçek hayatta oldukça yaygındır. Bu eksikliklerin üretim faaliyetlerini düzenleme, verimli ve yenilikçi kapasite yaratma ve destekleyici kurumları oluşturma açısından önemli bir işlevi bulunmaktadır¹⁰⁰. Modern devlet anlayışında devlet müdahalesi bu işlevi geliştirmeye ve rekabet sorunlarını çözmeye yöneliktir. Modern devlet anlayışının benimsendiği ekonomik sistemlerde devletin bölgesel rekabet gücü yönünden işlevleri aşağıda belirtilmektedir:

- Ekonomik istikrarın sağlanması.
- Altyapının geliştirilmesi.
- Girişimciliğin teşvik edilmesi.
- Kurumsal yapının işlerliğinin artırılması.
- Kümelenmenin teşvik edilmesi.
- Yerel işbirliğinin güçlendirilmesi

Devletin ekonomik istikrarın sağlanmasındaki işlevi mevcut durumun korunması, ekonominin içinde bulunduğu koşulların kötüye gitmesinin önlenmesi ve koşulların iyileştirilmesi ile ilgilidir¹⁰¹. **Ekonomik faaliyetleri önemli ölçüde etkileyen temel ekonomik göstergelerin belirli bir şekilde ve olumlu yönde gelişmesi** olarak tanımlanabilen ekonomik istikrar, ekonomideki tüm etkinliklerin sağlıklı bir biçimde yürütülebilmesi açısından önem taşımaktadır.

Güvenilir istikrarlı ekonomik ortamın iki özelliği bulunmaktadır. Birincisi, fiyat artışlarının çok düşük düzeyde olması, ikincisi ise hükümetlerin inandırıcılığı olan politikaları kararlı bir şekilde uygulamaya devam edebilmesidir¹⁰². Ekonomik istikrarın sağlanması, uygulanan makro ekonomi politikalarıyla doğrudan ilişkilidir. Devlet uyguladığı para, maliye, dış ticaret ve kur politikalarıyla işletmelerin ve bölgelerin rekabet gücünü etkilemektedir. Fiyat düzeyi işletmelerin rekabet güçlerini etkileyen önemli bir faktördür. Para politikasının işlevi, faiz oranlarını ve enflasyonu

¹⁰⁰ SANJAYA, s.1506.

¹⁰¹ Aylin Abuk Duygulu, "Döviz Kuru İstikrarının Ekonomik İstikrar Açısından Değerlendirilmesi", **D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt:13, Sayı:1, Yıl:1998, ss.108-109.

¹⁰² G. ÇAPOĞLU, **Türkiye İstikrar İçinde Nasıl Kalkınır?**, Ankara: Adım Yayıncılık, 1992, s.63.

düşük tutarak fiyat istikrarını sağlamaktır. Maliye politikası, yatırım ve tasarrufları teşvik politikaları ve üretim ve istihdamı artırıcı önlemlerle rekabet gücünü etkilemektedir. Dış ticaret politikası, belirli sektör ve üretim alanlarının teşvikini içermektedir. Kur politikası, özellikle işletmelerin ve bölgenin rekabet gücünü uluslararası piyasalarda etkilemektedir¹⁰³.

Altyapı yatırımlarının öncelikle ekonominin üretken kapasitesi üzerinde güçlü bir arz etkisi yaratabilecek alanlarda yoğunlaştırılması rekabet gücünü olumlu etkilemektedir. Devletin, ekonomik faaliyetlerin gerektirdiği altyapıyı sağlamaması durumunda, ekonomik canlılığın sağlanması için uygulanan teşviklerin sürekli olarak verilmesi gerekmektedir. Bir bakıma özel yatırımlara büyük ölçüde tamamlayıcılık niteliği taşıyan tesis ve donatımları içeren altyapı yatırımları, ekonomik bakımdan geri kalmış yörelerde üzerinde durulması gereken bir konudur. Çünkü altyapı yetersizliği ve buna bağlı olarak sermaye hasıla katsayısının yüksek olması, Bölgelerin rekabet gücünü geliştirecek yatırımların yapılmasını engellemektedir¹⁰⁴.

Rekabet gücünün geliştirilmesinde büyük önem taşıyan girişimcinin teşvik edilmesi, girişimciliği azaltan yasal engellerin kaldırılması, vergi sisteminin ve teşviklerin girişimciliği teşvik edici olması, bölge açısından önem taşımaktadır. Bölgesel gelişme potansiyelini ortaya çıkaran girişimci işletme ve bireylerin bölgede yoğunlaşması bölgenin rekabet gücünü arttırmaktadır

Rekabet gücü, teknolojilerin hızla üretime uygulanmasına ve yayılmasına bağlı olduğu için, yeni teknolojilerin kullanımını ve yayılmasını kolaylaştıracak kurumsal altyapının önemi artmaktadır. Bir toplumda kurumsal altyapı; ekonomik birimlerin faaliyet planlarının hazırlanması, karara bağlanması, uygulanması ve kontrolü için gerekli çerçeveyi oluşturan, zaman içinde geliştirilmiş ve yerleşmiş olan norm, örgütlenme biçimleri ve yöntemlerini içermektedir¹⁰⁵. Kurumsal yapının

¹⁰³ A. TEMEL, K. TANRIKULU, N. YENER, C. YALÇIN, "Türk Ekonomisinin Rekabet Gücündeki Gelişmeler", **DPT Yayınları**, 1995, s.1.

¹⁰⁴ Türkiye Sanayi ve İşadamları Derneği, **Rekabet Gücü Yüksek Bir Avrupa İçin Dünya Çapında Bir Performansa Doğru, Avrupa Sanayi ve İşadamları Konfederasyonları Birliğinin (UNICE) Rekabet Gücü Raporu**, Yayın No. 195, Mayıs 1995, S.60.

¹⁰⁵ H. ERKAN, **Sosyo-Ekonomik Bölgesel Gelişme; Teorik ve Uygulamalı Bir Yaklaşım**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, 1997, s.80.

gelişmesi; karar alma, uygulama ve kontrolü için gerekli çerçeveyi sağlamakta, resmi sözleşmelerin, anlaşmaların yerine getirilmesini, yasalarla güvence altına alarak, işbirliği ilişkilerinin gelişmesine temel oluşturmaktadır.

Kurumsal yapı verimliliği yükselterek rekabeti güçlendirecek, yeni girişimcilerin çeşitli sektörlere giriş çıkışlarını, gerek kaynak gerekse hukuksal ve yapısal açıdan kolaylaştıracak biçimde olmalıdır. Devletin bu konudaki işlevi, kurumsal yapının işlerliğini arttırmaktır. Rekabet ve işbirliği kurallarının düzenlenmesi ve sözleşmelerin yerine getirilmesinin sağlanması, mülkiyet haklarının korunması rekabet gücünün gelişmesinde önemlidir.

Ekonomiler çeşitli istikrarsızlıklar içinde gelişmektedir. İşletmeler bu istikrarsızlıklarla kendi kapasiteleri yardımıyla başa çıkamazlar. İşbirliğinin zayıf olduğu, bölgelerde, rekabet sorunları yaşanmaktadır. Çünkü bu bölgeler etkin düzenlemelerin ve işbirliğinin olduğu bölgelerle rekabet etmek zorundadır¹⁰⁶. Diğer bir deyişle, bölgesel üretim sisteminin güçlülüğü, yerel düzenleyici ve destekleyici kuruluşlarla aralarındaki etkileşime bağlıdır. Bu sorunları çözmeye daha iyi olan sistemler, değişikliklere zamanında uyum açısından önemli bir üstünlüğe sahip olmaktadır.

Küreselleşme süreçleri ve yeniden yapılanma uygulamalarının bir sonucu olarak yerel birimler değişen koşullara göre yerel ekonomik politikalar geliştirmeye başlamışlardır. Farklılaşan yerel endüstriyel politikalar, yerel yönetimlerin ekonomideki işlevini değiştirerek, üretim sürecine doğrudan katılmaya yönelik yapıları da beraberinde getirmiştir. Yerel politikaların ekonomik gelişmeye odaklanması ve yerel yönetimlerin piyasa süreçlerine artan müdahaleleri, yerel yöneticilerin girişimci ve stratejik rollerini de arttırmıştır. Yalnızca fiziki altyapı ile sınırlı olan bir yerel yönetim anlayışından, ekonomik büyümeyi doğrudan etkileyen yerel yönetim anlayışına doğru bir eğilim gözlenmektedir¹⁰⁷.

¹⁰⁶ DİNÇ and HAYNES, s.184.

¹⁰⁷ European Briefing, "Towards 2006: European Union Regional Policy and UK Local Government", **European Planning Studies**, (December 1998), s. 86.

İKİNCİ BÖLÜM

YENİ ENDÜSTRİYEL BÖLGELERDE REKABET GÜCÜNÜN UNSURLARI

Son zamanlarda yapılan amprik çalışmalar, coğrafi yoğunlaşmanın KOBİ'ler için önemli avantajlar sağladığını vurgulamaktadır. KOBİ'lerin rekabetçi gelişmeleri coğrafi veya sektörel olarak yoğunlaşmaları durumunda mümkün olmakta, tek başlarına faaliyette bulduklarında rekabet gücünün unsurları olarak bilinen maliyet, kalite, esneklik ve hız kavramlarının gereklerini yerine getirmeleri olanaksız görünmektedir. Kümedeki diğer işletmelerle üretim ve işbirliği ağı oluşturan veya aynı teknolojiyi kullanan KOBİ'lerin birbirlerine yakın yerleşmeleri, ölçek ve çeşit ekonomilerinden yararlanmalarına olanak sağlamaktadır¹. Kümelerde yerleşen KOBİ'lerin sermaye ve fiziksel altyapı yetersizliği, pazar payı, düşük teknoloji kullanımı gibi sorunlarla daha kolay baş edebildikleri, hatta işletmeler arasında ileri derecede uzmanlaşma sağlanabilir ve diğer işletmelere yakın olurlarsa, ölçekten kaynaklanan sorunları çözerek, uluslar arası piyasalarda rekabet gücü kazanabilecekleri vurgulanmaktadır². KOBİ'lerin rekabet gücünün geliştirilmesinde bir araç olarak görülen kümelerin ekonomik gelişmeye katkıları şu şekilde açıklanmaktadır³:

- Kümeler, ekonomik gelişmeyi küçük adımlarla başlatırlar.
- KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesinde önemli görülen ortaklaşa etkinliği arttırlar.
- Fırsatların değerlendirilmesini ve krizlerin atlatılmasını kolaylaştırırlar.

¹ H.J. BRACZKY, s.COOKE and M. HEIDENRICH, **Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World**, UCL Press, U.K: 1998, s.50.

² Amerika Birleşik Devletlerinde yapılan araştırmada elektronik ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin etkinliği, büyük işletmelerden daha az çıkmamıştır. Tayvan'da işbirlikçi ağlar elektronik, enformasyon ve makine sektöründe KOBİ'ler hızlı gelişmenin temelini oluşturmuştur. Gnş. Bilgi için bkz TUAN and NG, s.69.

³ MC CORMICK, s.1531.

Kümelerin, KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştirdiği bilinmekle birlikte, kümelenme sürecinin hangi üstünlükleri sağladığı ve bunlardan hangilerinin KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştirmede daha etkili olduğu üzerinde tartışılan bir konudur. KOBİ'lerin rekabet gücünü geliştirmeye yönelik olarak kümelerin sağladığı üstünlükler, öncelikle statik ve dinamik olmak üzere iki açıdan incelenmektedir. Bunlardan ilki, kümelenmiş KOBİ'lerin yerleşmeye bağlı olarak kazandığı ulaşım olanakları, fiziksel altyapının elde edilebilirliği, uzun dönemde sabit sermaye yatırımları ile ilgili belirsizliği azaltan rakiplerin ve tamamlayıcıların varlığı ile geniş bir piyasa gibi geleneksel yerleşme üstünlüklerinden oluşmaktadır. İkincisi ise KOBİ'ler arasında bilinçli, planlı ve programlı işbirliğine bağlı olarak ortaya çıkan üstünlüklerdir.

Kümelerin KOBİ'lerin rekabet gücüne olan potansiyel katkılarının anlaşılması üzerine birçok yerel, ulusal ve uluslar arası kuruluşlar, akademisyenler, politikacılar yeni endüstriyel bölgeler üzerinde yoğunlaşmıştır. Dünya Bankası, Birleşmiş Milletler Gelişme Örgütü gibi kuruluşlar KOBİ'leri ve özel sektörü geliştirmeye yönelik programlar geliştirmeye başlamışlardır⁴.

2.1. Rekabetçi Kümeler Olgusu

Uluslar arası piyasalarda rekabet gücü yüksek bir ekonomik yapı, ileri üretim bilgisi ve nitelikli işgücü ile donatılmış, ürün geliştirme, yenilikleri izleme, ar-ge faaliyetleri ve diğer teknolojik değişim etkinliklerini gerçekleştirmeye olanak veren endüstriyel yeniden yapılanmanın gerçekleştirilmesine bağlıdır. Bu tür endüstriyel yapılanmanın daha çok rekabetçi kümelerde ortaya çıktığı düşünülmektedir.

GOÜ'lerdeki çoğu kümenin, rekabetçi küme özelliklerini taşımadığı görülmektedir. Günümüzde işletmelerin organizasyon yapılarındaki değişimler, yöneticilerin kendi aralarında ileri seviyede yardımlaşma ve işbirliği içinde olmalarını zorunlu hale getirmektedir. Bu nedenle rekabetçi kümeler, yeni üretim süreçlerinin organizasyon yapılarının ve yönetim şekillerinin ortaya çıktığı,

⁴ ALTENBURG and STAMER, s.1693.

işletmeler arası işbirliği ilişkilerinin açıkça gözlenebildiği üretim alanları olarak görülmektedir.

Kümelerde rekabet gücünün kaynağı ürün yeniliği, kalite geliştirme, yenilik süreçlerinin uyumu, girişimciliğin teşviki, küme içindeki üretim ve dağıtım koşulları olabilir. Tüm bunlar bölgesel ekonominin gelir yanlı etkileridir. Rekabetçi kümelerde rekabet gücünün diğer kaynağını ise maliyet tasarrufları oluşturmaktadır. Kümelerin rekabet gücü daha çok gelir yanlı gelişmelerle açıklanmakta, maliyet tasarruflarının ise gelişmeyi desteklediği düşünülmektedir⁵.

Rekabetçi kümelerde görülen ortaklaşa etkinlik bazı kümelerin fırsat ve krizleri değerlendirirken, diğerlerinin niye başarısız olduğunu açıklamaktadır. Kümelerde rekabetin gerektirdiği değişiklikleri başarılı bir şekilde yerine getirmek, statik etkinliklerden dinamik etkinliklere dönüşümü gerektirmektedir. Bunun gerçekleşmesi ise kümelerde toplanmayla birlikte kendiliğinden ortaya çıkan etkiler ile bilinçli ve planlanmış etkilerin bir araya getirilmesine bağlıdır⁶.

Günümüzde ekonomik gelişmelere bağlı olarak rekabet gücünde ortaya çıkan değişiklikler, rekabet açısından yerleşim yeri üstünlüğünün işlevini değiştirmiştir. Yerleşim yeri üstünlüğü; üretim faktörlerine ve büyük pazarlara yakınlık ile üretim faktörlerinin görece bolluğundan çok, üzerinde faaliyet gösteren işletmelerin verimliliğini artırma yeteneğine bağlıdır⁷. Bu açıdan yeni endüstriyel bölgeler KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesinde gerekli coğrafi koşulları sağlayarak, hem KOBİ'lerin hem de kümenin karşılıklı etkileşim içinde verimliliğinin arttığı alanlardır.

Kümelerde piyasa yapısını biçimlendiren unsurlar; düşük giriş-çıkış engelleri, yerel tüketicilerin ve diğer yerel rakip işletmelerin varlığı, KOBİ'lerin yoğunluğu, en iyisini üretmek için yoğun rekabet ile kümeye erişim olarak ele alınabilir⁸. Sektör için yeni sayılabilecek işletmenin sektöre girerek üretim kapasitesine katkıda

⁵ BRENNAN and HILL, s.51.

⁶ SCHMITZ, s.1630.

⁷ LEE and ZANG, s.131.

⁸ P. COOKE, **Reinventing The Region: Firms, Clusters And Networks In Economic Development**, Ed. S.W. Daniels, Longman, 1996, s.310.

bulunması giriş olarak tanımlanmaktadır⁹. Giriş engelleri piyasada faaliyette bulunmayı zorlaştıran faktörleri içermektedir. Bunlar yüksek maliyetler, karmaşık yasal işlemler ve bürokratik engeller olabileceği gibi, piyasada daha önceden oluşmuş marka bağımlılığı gibi soyut engeller de olabilir.

Rekabetçi kümelerde düşük giriş engellerine bağlı olarak kümeye sürekli yeni işletmeler katılmaktadır. Bu işletmeler, yenilikçi ve dinamiktir. Daha fazla istihdam yaratırlar ve yeni yeteneklerin kümeye kazandırılmasını sağlarlar. Özellikle yeni işletme sahiplerinin üniversiteler, araştırma kurumları gibi kümenin gelişmesi açısından önemli kurum ve kuruluşlarla ilgisi varsa, kümenin rekabet gücüne katkıları daha da artmaktadır¹⁰.

Kümede işletme girişlerinin artmasının nedeni kümede faaliyette bulunan işletmelerin kârlı fırsatları görerek faaliyet alanını değiştirmesi olabileceği gibi, diğer kümelerden gelen işletmeler de olabilir. KOBİ yatırımcıları ve tasarruf sahiplerinin kümedeki risk ve fırsatları değerlendirmede daha şanslı olduğu düşünülmektedir. Dolayısıyla işletme girişlerinin en önemli kaynağını kümede işgücü olarak çalışanların, birikimlerini bu alanlara yatırmaları ile ortaya çıkan KOBİ'ler oluşturmaktadır. Düşük sermaye-hasıla katsayısı, dinamik ve istikrarlı bir ortam, tamamlayıcı sektörlerin varlığı, kümedeki tasarruf sahiplerini yatırım yapma konusunda teşvik ederek, rekabetçi yapının oluşumunu desteklemektedir¹¹.

Otomotiv, uçak, silah sanayi gibi ağır teknoloji kullanan ve yüksek giriş engellerinin olduğu sektörlerde piyasalar tekeli yapıya daha yakın iken, tekstil sektörü gibi diğerlerine göre emek yoğun ve gelişmesi kolay, giriş engellerinin düşük olduğu piyasalarda rekabetçi koşullar ağırlıklıdır¹². Özellikle tekstil kümelerinde esnek üretim yapısına bağlı olarak az miktarda çok çeşit üretim, KOBİ'lerin yoğunluğu, düşük kuruluş, üretim ve işlem maliyetleri rekabetçi piyasaların oluşmasını sağlamaktadır.

⁹ L. DAVUT, **Sanayi İktisadi Piyasa Yapısı ve Unsurları**, Ankara: İmaj Yayıncılık, Yayın No. 13, 1994, s.111.

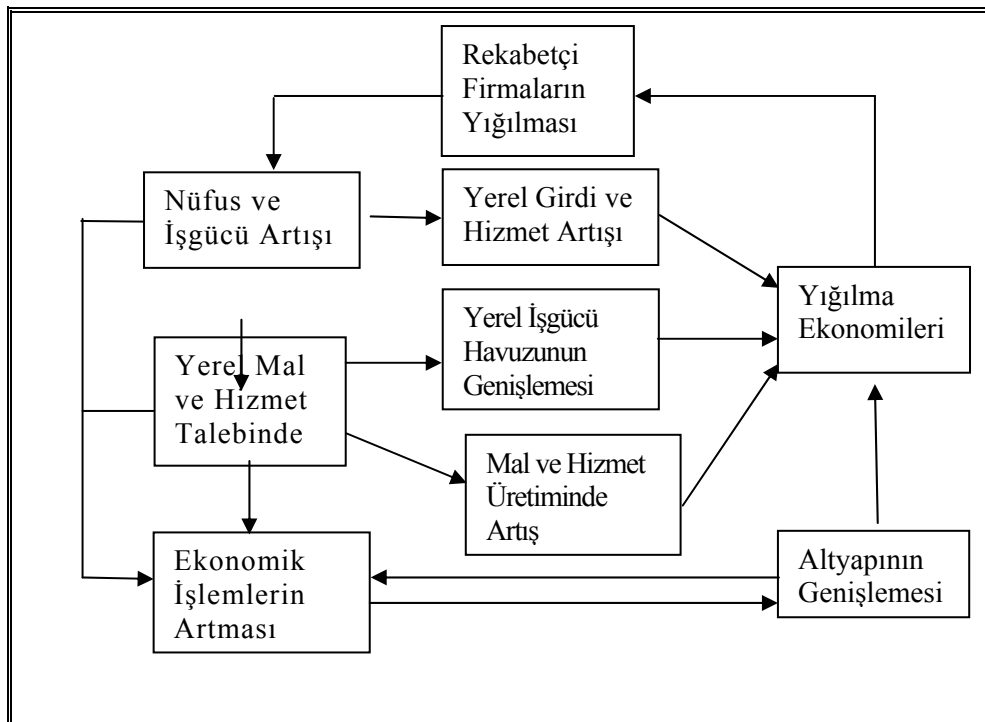
¹⁰ Avrupa kümelerindeki KOBİ'lerin iş yaratma potansiyeli, Birleşik Devletlerdeki yüksek teknolojiyle kurulan büyük işletmelerin önüne geçmiştir.

¹¹ HELMSING, s.201.

¹² GEREFFİ, s.49.

Rekabetçi kümelerde esnek uzmanlaşmayla ilgili olarak farklılaşma stratejisinin benimsendiği görülmektedir. Rekabet gücünün sürdürülebilmesi sürekli yenilik ve değişim gerektirir. Eski üstünlükler sona ererken, yenileri yaratabilen işletmeler daha üst düzeydeki rekabet gücüne geçerler¹³. Yeni ürün, yeni üretim süreci, yeni pazarlama yöntemleri, yeni dağıtım kanalları ile işletmeler, rakiplerinden farklılık yarattığı sürece rekabet edebilmektedir.

Dışsallıklar yaratması ve bu dışsallıkların içselleştirilmesi açısından kümelerin büyüklüğü önemlidir. Daha büyük kümelerde daha geniş, nitelikli işgücü ile girdi ve hizmet piyasası oluşmaktadır. Nitelikli işgücü ise daha fazla ve kaliteli mal ve hizmet talep eder. Bu şekilde küme talep temelinde genişler, talebi karşılayacak üretimi gerçekleştirmek üzere yeni bağlı ve destek sektörlerle ihtiyaç duyulur ve işletme oluşumu hızlanır, küme daha çok işletme için cazip hale gelir. Küme ekonomilerine bağlı olarak çeşit ekonomileri ve ölçek ekonomileri genişler. Bu etkileşimin yer aldığı bir şekil aşağıda gösterilmektedir¹⁴.



Şekil.4. Kümelerde Dinamik Gelişme Süreci

¹³ L. PITT, M. EWING and S. BERTHON, "Turning Competitive Advantage Into Customer Equity", **Business Horizons**, (September-October 2000), s.13.

¹⁴ M. CISHOLM, **Regions in Recession and Resurgenc**, London: Pitmasn Publishing, 1996, s.66.

Kümede rekabetçi işletmelerin toplanmasıyla çevreden kümedeki işletmelere girdi ve işgücü sağlamak üzere bir göç yaşanmaktadır. Buna bağlı olarak nüfus artarken, hem işletmelerin mal ve hizmetlerine olan talep artmakta, hem de yerel işgücü havuzu genişlemektedir. Bunun yanında işletmelerin toplanması, nüfus artışı ve yerel girdi üreticilerinin üretimlerini arttırması, işlem hacminin artmasına bağlı olarak finansal işlemleri arttırmaktadır. Artan finansal işlemler, kümeye daha fazla alt ve üst yapı yatırımlarını getirirken, söz konusu etkilerin tümü **küme ekonomilerini** ortaya çıkarmaktadır. Küme ekonomileri daha fazla işletmeyi kümede faaliyette bulunmaya teşvik ederken, dinamik bir gelişme süreci sağlamaktadır.

Kümelerin belli bir olgunluğa ulaşmasında önemli bir unsur da tarihi geçmişidir. Yapılan araştırmalar gelişmiş bölgelerin çoğunun belirli sektörler açısından yerleşmiş bir geleneğinin ve tarihi geçmişinin olduğunu göstermektedir. Tarihi geçmiş sektöre liderlik verir, kurulması yıllar alan değerli ve gelişmiş alt yapının oluşmasını sağlar. Kümedeki eğitim kurumları, araştırma kurumları ve sektörel birlikler gibi toplumsal ve kültürel yapının oluşturduğu bilgi tabanı, küme için büyük bir değer oluşturmaktadır. Bazı durumlarda bu tabanın oluşması fiziksel alt yapının oluşumundan daha uzun sürebilir. Bu nedenle, bu açıdan gelişmiş kümelerde yerleşmek KOBİ'lere potansiyel avantaj sağlamaktadır.

2.2. Küme Ekonomileri

İşletmelerin **diğer işletmelere yakın yerleşimi seçmeleri sonucu üretime yönelik sağladıkları dışsal yararlar** olarak tanımlanabilen küme ekonomileri, geleneksel faktör güdümlü yerleşim anlayışından çok farklıdır. Geleneksel Dış Ticaret Teorisine göre işletmeler üretim faktörlerinin bol olduğu yerlerde kurulur ve onların ticaretinden rekabet gücü kazanırdı¹⁵. Oysa küme ekonomileri geleneksel yaklaşımdan farklı olarak neden değil sonuç biçiminde ortaya çıkmaktadır.

Küme ekonomilerini literatüre ilk kazandıran iktisatçı olarak belirtilen **Marshall** (1920), sözkonusu ekonomileri, yerleşmiş teknoloji dışsallıkları ile uzmanlaşmış işgücünün önemini belirtmek için kullanmıştır. Daha sonra kent

¹⁵ H. FAGAN, "Do Northeast Drivers Derive Competitive Advantage From Shared Labor", **Economic Development Quarterly Thousand Oaks**, Feb. 2000. s.15.

ekonomileri literatüründe, birbirine yakın yerleşen işletmelerin maliyetlerindeki düşmeyi açıklamak için kullanılmıştır¹⁶. Bu etkiler **Isard** tarafından yaygın olarak incelenmiştir. Isard küme ekonomilerini uzmanlaşma ve çeşit ekonomileri olarak ele almıştır. **Porter** ise, bağlı ve destek endüstrilerde birbirine yakın olmanın sağladığı üstünlükleri açıklamada kullanmıştır. **Mccormick**, ve **Schimitz** ise çalışmalarında statik-dinamik¹⁷ veya planlanmış- planlanmamış¹⁸ etkilerden söz etmişlerdir.

Yerleşimle ilgili tüm analizlerde, küme ekonomilerinin gelişme açısından önemi vurgulanmaktadır. Küme ekonomileri Schmitz Yaklaşımına göre ele alınmakta, statik dışsallıklar uzmanlaşma ve çeşit ekonomileri olarak adlandırılmaktadır. Dinamik dışsallıklar da ortaklaşa etkinlik çerçevesinde incelenmektedir.

2.2.1. Uzmanlaşma Ekonomileri

Uzmanlaşma ekonomileri sektör ölçeğine göre oluşmakta ve **aynı sektördeki işletmelerin, yakın yerleşmeleri sonucu sağladıkları dışsal yararlar** olarak tanımlanmaktadır¹⁹. Aynı sektördeki işletmelerin kümelenmesi, işletmeler arası daha işlevsel bölünmeye olanak sağlayarak, uzmanlaşmayı artırır. Uzmanlaşma en küçük birimlerin bile ürünlerini satabilecekleri bir piyasaya sahip olmaları durumunda mümkündür. Bu nedenle kümelere bağlı olarak kazanılan piyasa avantajı işletmelere yetenekleri ile ilgili uzmanlaşma olanağı sağlamaktadır²⁰.

Yerel uzmanlaşmış endüstrilerde bilgi yayılmasından doğan dışsallıklar kümenin gelişmesine katkı sağlar²¹. MAR (Marshall-Arrow-Romer) dışsallıkları olarak adlandırılan bu dışsallıklarda bilginin kaynağını, aynı sektörde faaliyette bulunan işletmeler oluşturmakta ve sektörel yoğunluk bilgi akışını

¹⁶ R. BAPTİSTA, "Productivity and Density of Local Clusters: **Technical University of Lisbon**, (February 2000), ss.129-134

¹⁷ MCCORMİCK, s.1533.

¹⁸ SCHMITZ, s.1629

¹⁹D. PARTRİDGE and S. RİCKMAN, "Static and Dynamic Externalities: Industry Compozition and State Labor Productivity, A panel Study of States" Chapel Hill: **Southern Economic Journal** , Oct.1999.p.28 .

²⁰ A. SMITH, **An Inquiry into the Nations and Causesof The Wealth of The Nations**,Cambridge: Hackett publishing, Company,1993, s.13

²¹ E.J. FESER, "A Flexible Test for Agglomeraton in Two US Manufacturing Industries". **Regional Science and Urban Economics**, 2001, s.9

hızlandırmaktadır²². Sektörel büyüklük ve uzmanlaşma derecesine göre oluşan uzmanlaşma ekonomileri; uzman işgücü piyasası, uzman girdi ve hizmet piyasası ile benzer teknoloji kullanımı olarak ele alınabilir²³.

Uzman işgücü piyasası: Sektörel yoğunlaşma, ilgili sektörün ihtiyacına yönelik işgücü piyasasının oluşumunu hızlandırmakta, yerel işgücü yetenek, bilgi ve becerilerini bu yönde geliştirirken, işletmeler ortak hizmet içi eğitim programları, meslek kursları düzenleyerek işgücünün gelişmesine yardımcı olmaktadır. Kümede yaratılan yeni iş kolları için nitelikli işgücü yetiştirilmekte, işgücü eğitim programları uygulanmakta ve yeni işler ile işgücünün kalitesi arasında uyum sağlanmaktadır. Öncelikle üretim işletmelerinde uzman işgücü piyasasının rekabet yönünden etkileri artmaktadır. Bu şekilde uzman ve sektöre özgü işgücünün toplandığı piyasalara GÜ'lerde sıkça rastlanmaktadır. Örneğin cerrahi alet üretimindeki tüm işletmelerin, uzman işgücünün yerel avantaj olarak ortaya çıktığı Pakistan'ın Sialkol Kentinde toplandığı görülmektedir²⁴.

Uzmanlaşmış işgücü piyasasının dışsal yararları hem işletmeler hem de işgücü açısından bir avantaj oluşturmaktadır. Sektörel işgücü talebine uygun, sürekli ve istikrarlı bir piyasanın oluşumu; işletmelerin işgücü arama ve bulma sürecini kısaltmakta, kolaylaştırmakta ve bu konuyla ilgili harcamaları azaltmaktadır. Aynı şekilde söz konusu havuz sürekli ve istikrarlı bir istihdam kaynağı olarak işgücüne, niteliğine uygun işte çalışma olanağı sağlar, iş bulma harcamalarını azaltır²⁵..

Uzman girdi ve hizmet piyasasının etkileri, uzmanlaşmış girdi ve hizmet üreticilerinin kümede yerleşmesiyle ortaya çıkmaktadır. Belirli üretim alanlarında faaliyet gösteren KOBİ'lerin coğrafi olarak birbirlerine yakın yerleşmeleri, ilgili faaliyetleri tamamlayan ve destekleyen üretimin kümede yapılması için bir teşvik oluşturmaktadır²⁶. Kendisini tamamlayıcı faaliyetleri üreten sektörlerin kümede

²² J.LUCIO and J. HERCE, "The Effects of Externalities on Productivity Growth in Spanish Industry" **Regional Science and Urban Economics**(32).2002,pp.241-258)

²³ LEE, and ZANG, s.124.

²⁴ NADVÍ, s.1614.

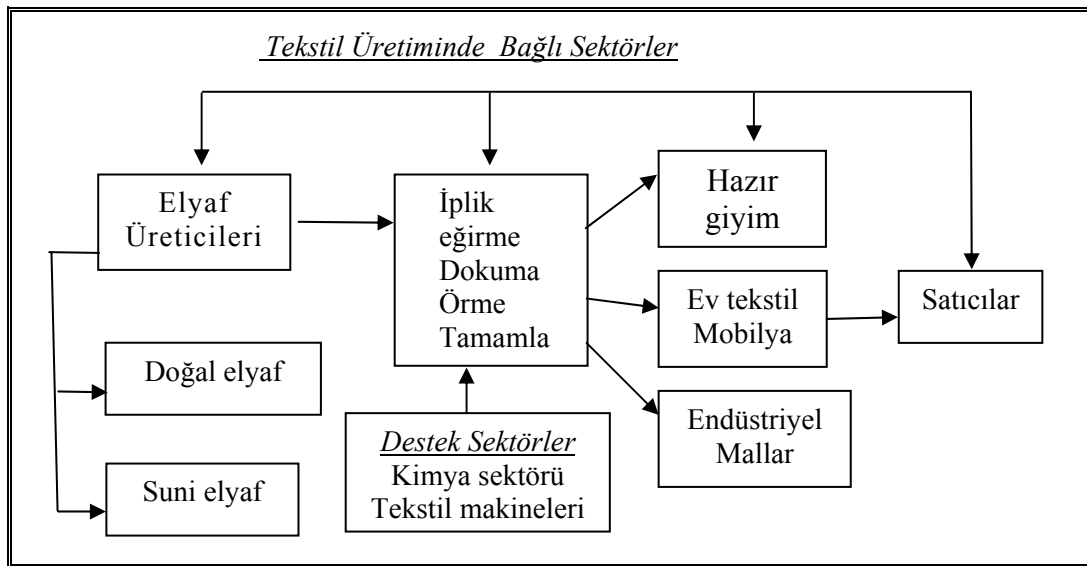
²⁵ H. WHEELER, "Search, Sorting and Urban Agglomeration", Chicago: **Journal of Labor Economics**, (October.2001), s.144.

²⁶ A. MARSHALL, **The Economics of Industry**, Bristol: Thoemmes Pres, 1994, s.54.

bulunması, diğer sanayi kuruluşlarını da bu bölgeye çekmektedir. Böylece rekabetçi kümelerde sürükleyici sektörler, kendileri bazı kuruluş yeri faktörlerine bağlı iken, bunların varlığı da diğerleri için bir kuruluş yeri etkisi yaratmaktadır²⁷.

Kalitenin temel ilkelerinden biri, ürün veya hizmet kalitesi için girdi kalitesinin sağlanmasıdır. Bu kavram işletme ve girdi üreticileri arasındaki ilişkileri kapsamaktadır. Uzman girdi ve hizmetler, kümedeki işletmeler tarafından daha büyük ölçekte gerçekleştirilebilmekte, girdi talebindeki artışa bağlı olarak üreticiler, girdileri çeşitlendirme olanağı bulabilmektedir²⁸.

Girdi ve hizmet üreticilerinin kümeye yerleşmesi, girdileri daha kaliteli ve daha ucuza almalarını sağlamaktadır. Örneğin elyaf üreticilerinin varlığı, dokuma üreticileri için bir rekabet üstünlüğü oluştururken, hazır giyim üreticileri dokuma işletmelerine yakın olmaktan potansiyel yarar sağlamaktadır. Tekstil sektöründe tamamlayıcı faaliyetlerin gösterildiği bir şekil aşağıda verilmiştir.



Şekil 5. Tekstil Sektöründe Tamamlayıcı Sektörler

Elyaf üreticileri, iplik, dokuma hazır giyim üreticileri bağlı sektörler olmaktadır. Kimya sektörü ile tekstil makineleri üretiminin ise destek sektörleri oluşturduğu görülmektedir.

²⁷ M. POPPE, ‘‘Regional Resource Inventory And Assesment Of Potensials For Local Development’’, **World Development**, (Sep. 1999), s.14.

²⁸ HELMSING, s.124.

Girdinin niteliği, bölgeye özgü veya zor bulunan bir girdi olması, hammaddelere ödenen girdi harcamaları yanında, dışarıdan getirilmesi durumunda katlanılan taşıma giderlerinin yüksekliği, girdi ve hizmet piyasasının rekabet gücü yönünden önemini arttırmaktadır²⁹. Sözkonusu havuzun önemi, hızlı erişim, girdinin üretim maliyetleri içindeki payı, fiyatı, işlem maliyetleri, fırsat maliyetleri ve alternatif kaynaklardan elde edilebilirliğine bağlı olarak değişmektedir³⁰. Kümedeki uzman girdi ve hizmet havuzunun özellikle üretici işletmelere sağladığı yararlar şu şekilde sıralanabilir³¹.

- Girdi tesliminin yönetilmesinde artan kontrol ve girdi sağlamadaki kolaylıklar üretimi çabuklaştırır.
- Rekabetçi bir girdi piyasası ile çalışan üreticiler düşük maliyetli ve kaliteli üretim olanağına kavuşur.
- Üreticilerin girdileri kısmi olarak veya taksitle satın alma olanağı, ödeme sorunlarına bağlı üretim gecikmelerini önler.
- Üreticilere girdi örneklerini seçme zaman ve fırsatını verir.

Girdi ve hizmet piyasasının rekabet gücüne etkisi; işletmelerin ihtiyaç duydukları girdi ve hizmetleri temin etmelerinde kolaylık, yakınlık, ucuzluk ve zaman açısından istikrar sağlayıcı olmaktadır. Girdi üreticileriyle aynı coğrafyada yerleşmek, finansman sorunu olan KOBİ'lerin girdi ve hizmetleri kısmi olarak veya taksitle almasını sağlayarak üretimin sürekliliğini korumaktadır.

Girdi üreticileri veya ticaretini yapanlar, kümede uzmanlaşma ve farklılaşma süreci içinde ortaya çıkabilir. Üretim sürecindeki işletme diğer faaliyetlerdeki kârlı fırsatları görerek değerlendirmek isteyebilir. Bunun yanında benzer girdi kullanan üretici işletmelerin belirli alanlarda yoğunlaşması girdi, hammadde, tamamlayıcı mal, ikinci el makine ve teknoloji sağlayanların kümeye yerleşmesini teşvik ederek girdi ve hizmet piyasasını genişletmektedir.

Benzer teknoloji kullanımına bağlı teknolojik yayılma, uzmanlaşma ekonomilerinin bir diğer önemli boyutudur. Yeni büyüme teorilerinde, teknolojik

²⁹ KELEGAMA, s.1451.

³⁰ MC CORMICK, s. 1546.

³¹ KELEGAMA, s.1453.

bilgi yayılmasının önemi vurgulanmaktadır. Mevcut girdiler ve bilgi, teknoloji üretmek üzere birleştirildiğinde, araştırma alanından yayılan bilgilerin bazıları üretimin çevresine dağılmakta, bu bilginin karşılıksız kullanıldığı takibeden üretim süreçlerinde daha fazla bilgi üretilmekte ve kümülatif bir süreç başlamaktadır³². Coğrafya ile ilgili görülen artan ölçek ekonomileri, büyüme oranının coğrafi farklılaşmasını ve ekonomik büyümenin dağılımını teknolojik bilgi yayımları ile açıklayabilmektedir³³. Teknoloji ve yeniliklerin kaynağı olan bilginin dönüşümü coğrafi yakınlık gerektirmekte, bilgi paylaşımında yüz yüze ilişkiler önemli olmaktadır.

Kümelerin teknoloji konusundaki üstünlüğü iki açıdan ortaya çıkmaktadır. İşletmelerin toplam teknoloji talebi, belirli bir eşik talep oluşturarak, endüstrinin ihtiyacına yönelik uzman teknolojilerin kümeye getirilmesini sağlarken, dinamik etkileri işbirliğine bağlı olarak teknolojiyi geliştirmektedir³⁴. Benzer teknoloji kullanan faaliyetlerin belirli bir eşiği aşmasıyla KOBİ'lerin tek başlarına getirmeleri mümkün olmayan üretim teknolojilerinden yararlanma olanağı doğmakta, teknolojiyle ilgili tamamlayıcı faaliyetlerin de kümelerde yapılması söz konusu olmaktadır. Teknik bilgi akışı coğrafi yakınlık ile en iyi şekilde gerçekleşirse ar-ge merkezlerinden yayılan dışsallıklar yakınında yerleşen işletmelere teknoloji avantajı sağlamaktadır³⁵.

Rekabetçi kümelerde teknoloji temelli üstünlükler, üretim koşullarına göre ortaya çıkmaktadır. Yaygın araştırma kurumlarının varlığı, temel ve gelişmiş laboratuvarlar, show roomlar, sektörel birlikler, mesleki eğitim kuruluşları teknolojiyi geliştirmeye yönelik üretim faktörlerinin başında gelmekte ve kümelerde bu kurumların oluşması ve gelişmesi, kümelenmeyle ortaya çıkan ölçek ekonomilerine bağlı olarak artmaktadır.

³² O. ARNDT and R. STERNBERG, "Do Manufacturing Firms Profit From Intraregional Innovation Linkages? An Empirical-Based Answer", **European Planning Studies**, (August 2000), s.467.

³³ J. THISSE AND T. YPERSELE, s.1214.

³⁴ MC CORMICK, s.1533.

³⁵ J.A. HERCE and J. LUCÍO "The Effects of Externalities on Productivity Growth in Spanish Industry" **Regional Science and Urban Economics**(32).2002,pp. 241-258).

Tekstil üretiminde kullanılan yarı otomatik makineler ve teknoloji beceri yoğun olduğundan bir çok işlemin elle yapılması, teknolojinin yaygınlaşmasını kolaylaştırmaktadır. Hazır giyim seri üretiminde model tasarımının gerçekleştirilmesi, kalıpların hazırlanması, pastal hazırlanması gibi üretim için tüm hazırlıkların tamamlanmasında, klasik yöntemler devre dışı kalmış, bilgisayar destekli yeni sistemler geliştirilmiştir. Bu nedenle teknoloji kullanımının daha yaygın ve teknoloji düzeyinin daha gelişmiş olduğu kümelerde yerleşmek, tekstil KOBİ'lerine diğer işletmelerin teknoloji deneyimlerinden yararlanma konusunda önemli üstünlük sağlamaktadır. Tekstil üretiminde bilgi yoğun teknolojilerin öneminin giderek artması, kümelerin teknoloji yönünden önemini arttırmaktadır.

Uzmanlaşma ekonomileri, belirli bir faaliyetin coğrafi olarak yoğunlaşması olduğu için, bu sektördeki işletmelerin coğrafi yakınlık içinde bulunmalarının temeli, kaynak kullanımındaki etkinlik artışıdır. Uzmanlaşma ekonomilerinin egemen olduğu bir bölgenin ekonomik yapısı, belirli sayıdaki endüstrinin varlığı tarafından belirlenir. **Sektörel uzmanlaşma** kentin ekonomik yapısının temel özelliğidir. Eğer kümede uzmanlaşma ekonomileri belirleyici ise bölgeler belirli bir endüstriyel yapılanma üzerinde uzmanlaşarak büyümektedir³⁶.

Uzmanlaşmış bölgelerin açıklanmasında uzmanlaşma ekonomileri kavramı yaygın bir biçimde kullanılmaktadır. Örneğin tarihi bir örnek olarak tekstil sektöründe uzmanlaşan Manchester Kenti ile bilgisayar endüstrisinin merkezi olarak kurulan Silicon Vadisinin gelişmesinin temelinde uzmanlaşma ekonomilerinin olduğu bilinmektedir.

2.2.2. Çeşit Ekonomileri

Yerel ekonominin büyüklüğü veya nüfus yoğunluğuna bağlı olarak oluşan çeşit ekonomileri; **farklı sektörlerde faaliyette bulunan işletmelerin kümelenmeden sağladığı dışsal yararlar** olarak tanımlanmaktadır³⁷. **Jacobs**

³⁶ C. KÜÇÜKER, **Anadoluda Hızla Sanayileşen Kentler: Denizli Örneği**, Ankara:Türkiye Ekonomi Kurumu,1998, s.46.

³⁷M. DİNÇ and K. HAYNES, 'Regional Efficiency in the Manufacturing Sector: Integrated Shift-Share and Data Envelopment Analysis'', **Economic Development Quarterly Thousands Oak**, May 1999. s.23.

dışsallıkları olarak da bilinen bu dışsallıklarda bilginin kaynağı, farklı sektörlerdeki işletmeler olmaktadır³⁸.

Kümenin yerleştiği ve ekonomik faaliyetlerini gerçekleştirdiği kentin rekabet gücü yönünden önemi büyüktür. Kent ekonomisi, rekabetçi gelişmenin incelendiği ikinci olgudur. Bölgesel faaliyetler içinde buldukları kentin ekonomik yapısına göre şekillenmekte ve gelişmiş bir kent ekonomisi, yerel gelişmeye önemli dışsallıklar sağlamaktadır. Kentteki işletme yoğunluğu, pazarlama olanakları, ulaşım kolaylıkları endüstriyel çeşitlilik rekabetçi gelişmeyi desteklemektedir³⁹. Daha kalabalık ve daha geniş bir ekonomik çevrede faaliyette bulunmanın dışsal yararlarını ifade eden ve tüm işletmeleri kapsayan çeşit ekonomileri, uzmanlaşma ekonomilerine benzer yapıda ortaya çıkmaktadır⁴⁰. Sektörlerin tümünde istihdam edilebilecek bilgi, beceri, deneyim ve yeteneklere sahip işgücünün oluşturduğu işgücü piyasası bölgede yerleşen bütün işletmelere yarar sağlamaktadır.

Çeşit ekonomilerinin ortaya çıkışında, birbirinden bağımsız faaliyetlerin varlığı gerekli koşuldur. Bu açıdan bakıldığında işletmelerin burada bulunmalarının nedeni, yerel talebin güçlü ve yüksek olmasıdır. Bir kentte belli bir sektörün kurulup gelişmesi sonucu çalışan sayısının, dolayısıyla yerel talebin artmasının kent içinde diğer ekonomik faaliyet dallarının da kurulmasına yol açacağı görüşü savunulmaktadır. Çeşit ekonomileri görüşüne göre bir kentteki farklı endüstrilerin büyüme hızları arasında pozitif bir ilişki vardır⁴¹. Çeşit ekonomilerinin egemen olduğu bir bölgenin ekonomik yapısı çok sayıda endüstri tarafından belirlenmekte ve sektörel çeşitlenme ekonomik yapının temel özelliğini oluşturmaktadır⁴².

İşgücü ile girdi ve hizmet havuzunun büyüklüğü ve çeşitliliği, üretim maliyetlerini düşüren etkiler ortaya çıkarmaktadır. Uzmanlaşma ekonomilerinde olduğu gibi çeşit ekonomilerinde de teknoloji kullanımından yayılan dışsallıkların verimlilik artışları açısından önemi büyüktür. Bu tür metropolitan alanlarda sektörel

³⁸ LUCIO and HERCE, s.243.

³⁹ H. GIERSCH, **Urban Agglomeration and Economic Growth**, Publication of the Egan Sohmen Foundation, Newyork,1995, s.125.

⁴⁰ N. BİNGÖL, “İllerde Ekonomik Büyüme İmalat Sanayinde Yerleşme ve Dışsal Ekonomiler (1980-1995)”, **DPT Uzmanlık Tezleri**, Yayın No. 2570, Şubat 2001, s.9.

⁴¹ FAGAN, s.47.

⁴² KÜÇÜKER, s.48.

çeşitlenme sürecinde, ekonomik coğrafyanın fiziksel coğrafyaya biçim vermesi söz konusudur. İşletmelerin yerleşmeye bağlı olarak verimliliği artarken, kent ekonomisinin sınırları genişlemektedir.

Çeşit ekonomileri, işletmeler ve sektörler için dışsal ekonomiler olduğu için kümedeki işletmeler, hangi sektörde faaliyette bulunursa bulunsunlar, ekonomik yarar sağlamaktadır. Dikey bütünleşmiş çok ürünlü işletmelerin sağladığı çeşit ekonomileri ile coğrafi bütünlük içindeki tek ürünlü ama farklı sektörlerdeki işletmelerin sağladığı çeşit ekonomilerinin etkinlik kazancı benzerdir.

Kent ekonomisi gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde büyük farklılıklar göstermektedir. GÜ'lerde kentler arasında gelişmişlik açısından fark bulunmazken, GOÜ'lerde; çevresindeki yerleşim birimlerini etkisi altına alarak, diğer birimlerin gelişmesini engelleyen, tek hakim kent yapısı görülmektedir. Bu kent yapısı kendi iç dinamiğinden çok, çevredeki yerel üretim sistemlerinin etkileşiminden beslenmektedir. Bu kentlerde üretimden çok ticaret ve dağıtım faaliyetleri yoğundur. Ancak bu süreç yerini yavaş yavaş çevresiyle karşılıklı etkileşim halinde bulunduğu metropolitan alanlara bırakmaktadır⁴³.

Yerel ekonomik faaliyetler içinde buldukları kentin ekonomik yapısına göre şekillenmektedir. Gelişmiş bir kent ekonomisi uzmanlaşma ekonomilerini güçlendirirken, çeşit ekonomilerinin kaynağı belir alanlarda uzmanlaşma olabilir⁴⁴. Kentlerin belirli özellikleri ile tanınması, araştırma ve eğitim faaliyetleri, sınai ve kültürel faaliyetler gibi belirli etkinliklerin merkezi olma özelliği, kentte kurulan ticari fuarlar, sergiler, teknoparklar yerel ekonomilere pazarlama ve tanıtım açısından önemli dışsallıklar sağlamaktadır⁴⁵. Aynı şekilde güçlü bir yerel ekonomi, çevresinde yerleştiği kentin ekonomisine bağlı olarak hızla gelişebilir. Bu durumda kent büyüklüğünden çok ulaşım olanakları, endüstriyel ağlar (network), işletme yoğunluğu ve belli ürünlerde uzmanlaşma derecesi önemlidir.

⁴³ D. ALTUNBAŞ, "GOÜ'lerde Kent ve Ekonomik Mekanda Dış Yatırımlar", **Uludağ Üniversitesi, İİBF Fakültesi Dergisi**, Cilt XII. Sayı: 1-2, (Mart-Kasım 1992), s.147.

⁴⁴ R.L. MOOMAW, "Agglomeration Economies: Are They Exaggerated by Industrial aggregation?" **Regional Science and Urban Economics**, April 1997.p.211.

⁴⁵ D. MAİLAT, "Interaction Between Urban Systems and Localized Productive Systems: An Approach to Endogeneous Regional Development in Terms of Innovative Milieu", **European Planning Studies**, (October1998), s.89.

KOBİ'lerin uzmanlaşma ve çeşit ekonomilerinden kazancı teknoloji düzeyine göre değişebilmektedir. Moomaw, kullanılan teknoloji düzeyi ile küme ekonomileri arasındaki ilişkiyi belirtmekte, genel teknoloji kullanımının egemen olduğu kümelerde çeşit ekonomilerinin ileri teknoloji, uzmanlaşmış nitelikli işgücü ve yoğun bilgi kullanımının söz konusu olduğu kümelerde, uzmanlaşma ekonomileri etkilerinin öne çıktığını vurgulamaktadır⁴⁶.

2.2.3. Ortaklaşa Etkinlik

Porter yaklaşımında yerel rekabet, rekabet gücünün gelişmesi açısından yeterli görülmele birlikte, yeni endüstriyel bölgeler yaklaşımında işbirliğinin önemi vurgulanmaktadır⁴⁷. Hem odaklaşma hem de esnekliği gerektiren uluslar arası küresel piyasalarda, işletmelerin kendi başlarına rekabet etmeleri giderek zorlaşmakta, bu da işletmeleri, birlikte hareket etmeye yönlendirmektedir.

İşbirliğindeki temel amaç, diğer işletmelerle tamamlayıcı ilişkileri geliştirerek rekabet sorununa dinamik çözüm getirmektir. İşletmeler, aralarında işbirliği yaparak teknik kaynaklarını paylaşabilmekte, faaliyetlerini miktar ve çeşit olarak artırabilmekte, maliyetlerini azaltabilmekte ve gelirlerini arttırabilmektedir. Bu anlayış ara girdi üretici ve kullanıcıları ile ticari ve teknik diyaloga bağlı yaratıcılık sürecini ifade eden dikey bağlantılarla, benzer üretim sürecindeki işletmelerin kalite ve hacmi arttırmaya yönelik yatay bağlantıları ve bu bağlantıların güçlendirilmesinde rolü olan işbirlikçi kuruluşların faaliyetlerini içermektedir⁴⁸.

İşbirliği; yatay-dikey ile iki taraflı –çok taraflı olmak üzere iki boyutta incelenebilir⁴⁹. Birinci ayırım işbirliğini; ilişkilerin yönüne göre yatay ve dikey olarak ele almaktadır. Yatay işbirliği aynı üretim sürecinin rakip işletmeleri arasında gerçekleşir. Dikey işbirliği ise değer yaratma zincirinin farklı aşamalarındaki (üretim-dağıtım-pazarlama-satış vb.) işletmeler arasında olur. İkinci ayırım işbirliğinin taraflarıyla ilgilidir. İki işletme, aralarında resmi veya gayri resmi

⁴⁶MOOMAW, s.211.

⁴⁷ HENDRY, BROWN and DEFILLIPPI, s.141.

⁴⁸ VISSER, s.1554.

⁴⁹ JAP, s.28.

işbirliği oluşturabilecekleri gibi, daha fazla işletme ortak bir amaca ulaşmak için, işbirliğine gidebilir.

Ödünç makine, teçhizat, işgücü alışverişi en yaygın görülen yatay bağlantılardır. İşletmeler üretim kapasitelerini aşan ve hız gerektiren siparişlerde diğer işletmelerin üretim kapasitelerinden yararlanabilirler. Alt yapı oluşturma, işgücünün eğitimi, kapasite fazlası siparişlerde ortak kapasite havuzu oluşturma, ortak kullandıkları girdi ve hizmetler için havuz oluşturma gibi faaliyetler KOBİ'ler arasındaki yatay bağlantılara örnek olarak gösterilebilir⁵⁰. KOBİ'lerin ciddi biçimde sermaye yetersizliği ve pazar belirsizliği yaşadığı dönemlerde, kendi kapasitelerini arttırmada zorlandıkları zaman, bu tür yatay bağlantılara sıkça başvurdukları görülmektedir. İşletme sahipleri arasındaki bu tür ilişkiler kümedeki işlem maliyetlerini düşürmektedir.

İşletmeler arası bağlantıların önemli bir boyutunu oluşturan dikey bağlantılar ise kendi içinde ileri ve geri bağlantılar olarak ele alınmaktadır. Dikey uzmanlaşma; pazarlama, satış, dağıtım ve satış sonrası hizmetler yönünde olursa ileri bağlantılar, üretim girdilerini sağlamaya yönelik olursa geri bağlantılar olarak adlandırılmaktadır⁵¹.

GOÜ'lerde küçük ve büyük işletmeler arasında dikey işbirliğinin değişik düzeylerde gerçekleştiği görülmektedir. Bazı KOBİ'ler üretim sürecinin çok özel ve teknoloji yoğun aşamasını üstlenip, nitelikli ve uzman işgücü çalıştırırken, bazılarının da niteliksiz işgücünün çalıştırıldığı emek yoğun üretim aşamalarında yer aldığı görülmektedir. Üçüncü İtalya'da üretim ilişkileri küme içinde çoğunlukla küçük işletmeler arasında görülmekle birlikte, Japonya ve Güney Amerika'da yapılan araştırmalar büyük işletmelerin küme içinde genellikle lider rolünü üstlendiklerini göstermektedir.

Üretim sürecinin çeşitli aşamalarında uzmanlaşan KOBİ'ler ölçek ve çeşit ekonomileri açısından üstünlük kazanmaktadır. Uzmanlaşma ile sermaye maliyeti

⁵⁰ ALTENBURG and STAMER, s.1697.

⁵¹ K. CLARKSON, R. L. MİLLER, **Industrial Organization Theory Evidence and Public Policy**, Mc Graw-Hill, International Editions, Economic Series, 1982, s.349.

küçük işletmeler arasında dağıtılabilmekte, sermaye sorunu çözülebilmektedir. işletmeler tüm enerjilerini uzmanlaştıkları üretim aşamasına yoğunlaştırarak teknolojik gelişmeleri takip edebilmekte, dikey üretim zinciri dolayısıyla KOBİ'ler arasında teknik ve tasarım konularında işletmeler arasında bir danışma, dayanışma ve işbirliği ilişkisi gelişmekte; bunun sonucunda da kümenin teknolojik yeteneğinin geliştiği görülmektedir.

1980'lerden bu yana GOÜ'lerdeki büyük işletmelerin kârlarını geriye doğru bir dikey uzmanlaşma sağlamaya yönelik yatırımlara aktarırken, pek çok küçük işletmenin, dünya piyasalarının giderek azalan teslim süresi ve kalite artışı baskısına dayanamayıp kapandığı, diğer bir bölümünün ise yeniden yapılanarak, büyük İşletmelerle, uzmanlaşmış birimler olarak işbirliğine girmeyi benimsediği gözlenmektedir⁵².

Bazı kümelerde küçük işletmenin tüm üretim faaliyetlerini bir ana işletmeye bağlaması karşılığında mali ve teknik destek sağladığı, tarafların birbirlerinin eksiklerini gidermede dayanışmaya gittiği, piyasadaki belirsizlikleri beraberce minimize edebildikleri, tekil yaratıcılıklarını birleştirerek ortak buluşlara dönüştürebildikleri konusunda örneklere rastlanmaktadır⁵³. Küçük işletmeler belirli aşamalarda üretim sürecine katılmaktadır. Bu işletmeler yeni teknoloji ve makineleri kullandıkları ve gerekli standartları sağladıkları sürece büyük işletmelerle alt sözleşme ilişkileri devam etmektedir. Bu tür dayanışma örneğinde büyük işletmeler, KOBİ'lere bağlı olarak faaliyetlerini verimli bir şekilde sürdürmektedir. Tamamlayıcı sektörlerin büyümesi ile büyük işletmeler faaliyetlerini temel faaliyetleri üzerinde yoğunlaştırarak, diğer faaliyetleri işletme dışından sağlamaktadır. Bu şekilde rekabet güçlerini geliştiren teknoloji, tasarım, ürün ve süreç geliştirmeye daha fazla zaman ve kaynak ayırabilmektedir.

⁵² K. NADVI, "Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of The Suilkat Surgical Instrumental Cluster to Global Quality Pressures", **World Development**, Vol.27, No.9, 1999, s.1610.

⁵³ Örneğin G. Kore Ulsan'daki otomobil kümeleşmesinde, 1990 yılında mevcut 140 taşeron firmadan 540'ı teknik olarak uzmanlaşmış, ana işletme ile ikinci türden yani görece eşit ve dayanışmacı bir ilişki kurarken, geriye kalan diğer küçük işletmelerle kurulan ilişkiler ise birinci türden olmaktadır. Yani bazı işletmelerin ucuz emeğinden yararlanmaya dayanmaktadır.

Esnek uzmanlaşma yaklaşımında **Hubert Schmitz** rekabetçi kümelerde yer alan KOBİ'lerin **birlikte** gerçekleştirdikleri başarının analizi için **ortaklaşa etkinlik** kavramını geliştirmiştir⁵⁴. Ortaklaşa etkinlik, üretici ve ticaret birlikleri aracılığıyla işletmeler arasında birlikte sürdürülen etkinliği ifade etmektedir. Bu etkinlik bir yandan tekil işletmeler arasındaki dikey ve yatay olarak üretim araçlarının ve siparişlerin paylaşımında işbirliğini gerektirirken, diğer yandan küme içindeki işletmelerin birbirleriyle ya da yerel kurumlarla etkileşimini içermektedir. İşbirliğinin rekabet yönünden öneminin artmasına paralel olarak işbirlikçi kurumların sayısında bir artış görülürken, bu kurumların işlevi değişmiş, yeni yeni roller üstlenmeye başlamışlardır.

Ortaklaşa etkinlik modeli kümelenmiş KOBİ'lerin fırsatları değerlendirme ve krizleri atlama, küme ekonomilerinin statik dışsal yararlarının tek başına yeterli olmadığını ayrıca ortak faaliyetlerin geliştirilmesi gerektiğini belirtmektedir⁵⁵. Rekabetçi kümelerde ortak kapasite yaratma yeteneği, dışsal ekonomilere ek olarak bir de içsel ekonomiler yaratmaktadır. Böylece kümenin tümü açısından, içsel ve dışsal ekonomiler gelişmeyi hızlandırmaktadır. İşbirliği ilişkilerine dayalı olarak esnek üretim olanağına kavuşan KOBİ'ler, tamamlayıcı kapasitelerini kullanarak yeni ürün ve hizmet geliştirme, süreç geliştirme ve verimliliği artırma konusunda üstünlük kazanmaktadır.

Rekabetçi kümelerde üretim sürecinin bölümlenmesi ve uzmanlaşma, aynı zamanda üretim sürecinin etkin bir şekilde koordinasyonunu gerektirmektedir. Bu ise sektördeki kişiler arası ilişkilerle gerçekleşmekte ve bazı durumlarda dışarıdan bir mekanizmaya ihtiyaç duyulabilmektedir. Küçük işletmelerin sermaye yetersizliği ve pazar belirsizliği yaşadığı dönemlerde kendi kapasitelerini artırma konusunda zorlandıkları zaman sektörel bazda oluşturulan derneklerin, birliklerin bu sorunların çözümünde önem kazandığı görülmektedir. İşletmeler arasındaki bilgi akışını düzenleyen destekleyici kurum ve kuruluşların varlığı, rekabetçi gelişme açısından önemlidir. Sözü edilen kurum ve kuruluşlar işletmelere örgütsel know-how, piyasa araştırmaları, fizibilite çalışmaları ve verimlilik çalışmaları konusunda danışmanlık

⁵⁴ SCHMITZ, s.1614.

⁵⁵ MC CORMICK, s.1537.

hizmetleri vermekte, düzenledikleri ticari fuar, sergi gibi etkinliklerle kümenin adını ulusal veya uluslar arası piyasalarda duyurmaktadır⁵⁶.

İşletmelerin ortak çıkarları adına çalışan ve çeşitli hizmetler sunan bu kuruluşlar, işletmeler arasındaki yatay ve dikey bağlantıları güçlendirmektedir. İşletmeler ile bu kurumlar arasındaki etkileşim sinerji etkileri yaratmakta, rekabetçi kümelerde ise bu sinerji etkileri ürün ve süreç yeniliklerini ortaya çıkarmaktadır⁵⁷. Bu kurumların KOBİ'ler arasında dikey uzmanlaşma ve işbölümünün oluşmasında büyük yararlar sağladığı görülmektedir. KOBİ'ler arasında oluşturulan bir teknoloji merkezi aracılığıyla teknik bilgi ve know-how alış verişi yapılabilen, diğer yandan ortak kalite, kontrol ve pazarlama merkezlerinden küme içindekiler büyük yararlar görmekte, bu da teknolojik öğrenme sürecini hızlandırarak, yerel teknoloji yeteneğinin gelişmesini sağlamaktadır⁵⁸.

Kümelerde işbirliğinin yararları, işbirliği oluşturmanın maliyetine göre değişmektedir. Bu durumda işbirliğinin yararları ile maliyetleri arasında bir değişim oranı söz konusudur. Yararların maliyetlerden daha fazla olduğunu gösteren pozitif bir denge işletmelerin kümelenmenin dinamik yararlarından kazanç sağladığını gösterirken, ortak faaliyetleri yaygınlaştırır. İşbirliğinin maliyetli olduğunu gösteren negatif denge ise girişimcilerin işbirliğinden vazgeçmelerine neden olmaktadır⁵⁹.

Belirli bir coğrafi alanda, birbirine yakın olan KOBİ'ler arasında işbirliği daha kolay kurulabilmektedir. Aynı yerde yetişen insanların işbirliği eğilimlerinin daha fazla olduğu gözlenmiştir. Dolayısıyla kümelerin oluşmasında stratejik önem taşıyan işbirliğinin temelinde kişisel ilişkiler bulunmakta, kişisel ilişkilerin geliştirilmesinde ise fiziki yakınlık önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır.

Sonuç olarak kümeler işbirliği ile ilgili olarak coğrafi yakınlık sağlayarak öncelikle işbirliğine uygun ortam sağlamakta ve işbirliği maliyetini düşürmektedir.

⁵⁶ ALTENBURG and STAMER, s.1698.

⁵⁷ ZIONA, s.99.

⁵⁸ S.MARTHIN, **Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy**, Sec Ed. New Jersey: 1994, s.271.

⁵⁹ VISSER, s.1555.

Bunun yanında işbirliğinin kârlı sonuçlarını gören küme elemanlarına işbirliği için daha fazla motivasyon sağlamaktadır.

İşbirliğinin sağladığı tüm yararların, ortaklaşa verimliliği yükseltmeye yönelik olduğu görülmektedir. Ortaklaşa verimliliğin kümelerdeki en önemli kaynağını ise küme ekonomilerinin oluşturduğu düşünülmektedir. Kümelerde ekonomik faaliyetlerin toplanması işbirliği için gerekli koşulların ve teşviğin oluşmasına yardımcı olmaktadır. Bu açıdan ortaklaşa verimliliğin, KOBİ'ler arasındaki yatay,-dikey bağlantılarla ve kümedeki işbirliğini geliştirmeye yönelik kurumların faaliyetleri sonucu yükseldiği söylenebilir.

Tekstil sektöründe ticari işletmeler, enformasyonun yerel ve ulusal düzeyde yönetilmesinde büyük önem taşımaktadır. Bu işletmelerin uluslar arası işletmelerle ilişkileri; KOBİ'lerin hızla değişen moda trendlerini yakalamasına, üretimdeki yeni teknolojilere ulaşmasına olanak sağlamaktadır. Ayrıca ticari işletmeler finansal, yönetim, teknolojik koşullarla ilgili konularda yerel bilgiye sahip olmakta, bu tür bilgi ise bölümlenmiş üretim yapısının ileri derecede entegrasyonuna ve hıza dayalı ihracat piyasalarında üretimin karşılanmasına olanak sağlamaktadır.

KOBİ'ler arasındaki işbirliği faaliyetlerinin tümü rekabet gücü açısından önemli olmakla birlikte, rekabet gücünü değişen derecelerde etkilemektedir. Özellikle üretim ve pazarlama yönündeki dikey işbirliğinin rekabet gücüne etkisi yatay işbirliğinden daha önemli görülmektedir. Piyasaların serbestleşmesi, rekabetin yoğunlaşması yatay ve dikey ilişkilerin görece önemini değiştirmiştir. Serbestleşmeye bağlı olarak bazı girdilerin bol ve ucuz olarak elde edilebilmesi üretim yönlü işbirliğinin önemini azaltırken, üretim etkinliği, kalite geliştirme, pazarlama stratejileri gibi kavramların rekabet açısından önem kazanması, dikey bağlantıları ön plana çıkarmıştır⁶⁰.

2.3. KOBİ'lerin Rekabetçi Gelişme Dinamikleri

Bir işletmenin başarısı, sahip olduğu veya yararlandığı kaynak ve yetenekleri daha yüksek kazanç sağlayacak stratejik değerlere dönüştürme becerisine bağlıdır.

⁶⁰ MC CORMICK, s.1546.

Bu aşamada, KOBİ'lerin rekabet gücünün oluşmasını sağlayan kaynak ve yetenekler üzerinde durulmaktadır. Rekabet gücü KOBİ'lerin değer yaratan fiziksel, örgütsel ve beşeri kaynakları ile işletmelerin daha iyi yaptıkları **ayırt edici yeteneklere** bağlıdır⁶¹. Kaynaklar; işletmenin ekonomik veya toplumsal fayda yaratmak için doğrudan veya dolaylı olarak kullandıkları fiziki ve fiziki olmayan varlıkları ifade ederken, yetenekler; bu kaynakları kullanmadaki yeteneğini, gücünü, deneyim ve becerisini göstermektedir⁶².

KOBİ'lerin içsel faktörleri, fiziki kaynaklar ve işgücü kaynaklarından oluşmaktadır. İşletmenin sahip olduğu her türlü makine, teçhizat, rezervler ve üretim stoklarından oluşan fiziksel kaynaklar, göreceli bolluklarına göre üstünlük sağlamaktadır. Ancak işletmeye asıl rekabet gücü sağlayan unsur, her işletmede farklılaşan işgücü kaynakları ve sahip oldukları yetenekleridir. Yoğun rekabet ortamında, kaynakların rakipler tarafından taklit edilmesi mümkün olduğundan, rekabet gücünde yeteneklerin rolü artmıştır. Dolayısıyla işletmeye ait ve taklit edilmesi zor yetenekler, rekabet açısından ön plana çıkmaya başlamıştır.

2.3.1. Kaynaklar

KOBİ'lerin kaynakları, üretim için kullandıkları bina, arazi, fiziki teknoloji ve diğer tüm maddi sermaye unsurları ile işgücü stokundan oluşmaktadır. Fiziksel kaynaklar açısından KOBİ'lerin önemli bir rekabet üstünlüğünün bulunduğu görülmektedir. Üretimin faktör donatımı açısından genelde bol olan faktöre göre yapılandırılması ve kıt kaynakların etkin kullanılması, sözkonusu üstünlüğün temelini oluşturmaktadır. KOBİ'lerin çoğunun kendi arazileri üzerinde kurulmuş olmaları, üretimde kendi binalarını kullanmaları ve işyerinde çalışanların çoğunun ücretsiz aile işçisinden oluşması, KOBİ'lerin fiziksel kaynaklar yönünden sağlam temellere dayandığını göstermektedir⁶³.

⁶¹ YUAN and SHENGLIANG, s.260.

⁶² M. E. PITT, T.EWING and s.BERTHON," Turning Competitive Advantage into Costumer Equity", **Business Horizons**, (September-october2000), s.13.

⁶³ WHSIEN, s.54.

2.3.2. Yetenekler

Yönetim yeteneği, girişimci yeteneği ile çalışanların becerilerinin oluşturduğu yetenekler, KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesinde stratejik bir öneme sahiptir. Yetenekler rekabet gücünün davranışsal boyutunu ortaya koymaktadır. İşgücü ve işgücünün sahip olduğu yetenekler günümüzde rekabet gücünün en önemli unsuru haline gelmiştir⁶⁴. Kaynaklardan farklı olarak, dinamik ve sürekli geliştirilebilen yeteneklerin sınırsız bir potansiyele sahip olduğu söylenebilir. Çünkü yetenekler, kaynaklar gibi kullanıldıkça azalmaz; tam tersine kullanıldığı zaman yayılan, paylaşıldığında değeri artan bilgiye dayalı olgulardır⁶⁵. Yeni teknolojileri geliştiren, yeni ürünler ortaya çıkararak hep insandır. Bu nedenle yenileşmeyi ve rekabet gücünü sürdüren de işgücü ve sahip olduğu bilgi ve beceridir⁶⁶. Kişisel bilgi ve becerilerin geliştirilmesine bağlı olarak örgüt yeteneğinin gelişmesi, işletmelerin uzun dönemli rekabet gücünün en önemli kaynağıdır.

Değişen ekonomik koşullar ve yeni rekabet anlayışı, işletmelerin ekonomik performanslarını sürdürebilmeleri için yeteneklerini geliştirmelerini ve yenilemelerini gerektirmektedir. Rekabet gücünün temel kaynağı olan, yaratıcılık ve yenilikleri ortaya çıkaran yeteneklerin üstünlük yaratması, bu yeteneklerin başka yerden kolaylıkla satın alınamayacak türden olmasına ve başka yerde kolaylıkla uygulanamamasına göre değişmektedir⁶⁷. Yani işletme dışından sağlanamayacak olan yeteneklerin işletme kaynaklarıyla, yatırımlarıyla ve yetenekleriyle bütünleşmiş olması gerekmektedir.

Üretim girdilerini organize etmek yöneticinin görevi olduğuna göre rekabet gücünün temel kaynağı olan verimliliğin artırılmasında en önemli görev yöneticilere düşmekte, bu nedenle uygulamada **yönetim yeteneği** önem kazanmaktadır. Ekonomiden bağımsız bilginin bireysel ekonomik davranışlar üzerindeki etkisini gösteren bir beşeri sermaye şekli olan yönetim yeteneği, amaçlara ulaşmak için

⁶⁴ M. WAITS and J. VANDEGRIFT, "The Achilles Of Future Economic Growth: The Workforce Development Challenge", **Economic Development Review**, Vol.16, Issue. 3, (Dec.1999), s.64.

⁶⁵ H. ÖCAL, "Kaynaklara Dayalı Rekabet Modeli ve Stratejik Değerler Olarak Kaynak ve Yeteneklerin Analizi" **Afyon Kocatepe Üniv. İİBF. Dergisi**, Cilt:3, Sayı.1, 2001, s.45.

⁶⁶ WAITS and VANDEGRIFT, s.67.

⁶⁷ S.JAP,"Perspectives of Joint Competitive Advantages in Buyer-supplier Relationships", **International Journal of Research in Marketing**, No.18,2001, s.21.

yöneticinin, işletmenin diğer unsurlarını motive etme, etkileme ve yönlendirme yeteneği olarak görülmektedir.

Yöneticilerin her birinin farklı yeteneklere sahip olması, KOBİ'lerin yönetim açısından farklılaşmasına neden olur. Bu nedenle fiziksel ve beşeri kaynakların kullanımına, piyasadaki fırsatların değerlendirilmesine yönelik farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Yetenekli yöneticiler işgücü kaynaklarının yönetimini daha iyi yapabilirler, rekabet stratejileri geliştirebilir, piyasa fırsatlarını daha iyi değerlendirebilirler. İşletmesinin sahip olduğu kaynakları amaçlar doğrultusunda en etkin birleştiren ve kullanan yöneticiler, işletmenin performansını yükseltmektedir⁶⁸.

Bir işletmede yöneticinin en önemli görevi öğrenmeyi bir örgüt kültürü haline getirmek, bireylerin, ekibin ve tüm örgütün öğrenmeye, araştırmaya ve yeniliklere daha olumlu bakmasını sağlamaktır. KOBİ yöneticileri geçmiş veya ailelerinden aldıkları deneyimlerin birikimiyle bölgesel ve ulusal piyasalarda karşılaştığı fırsatları daha iyi değerlendirebilir. Söz konusu deneyimler yanında müşteri, üretici ve ortaklarla yakın ilişkiler, yöneticilerin sektöre özgü bilgi ve deneyimlerini arttırmaktadır. Özellikle küreselleşme sürecine bağlı olarak değişen rekabet anlayışı yetenekli yöneticilerin önemini daha da arttırmış, yönetim yeteneği rekabet gücü elde etmede yaşamsal bir öneme sahip olmuştur. Değişimi yönetme, farklı faaliyetleri, beceri ve yetenekleri ortak bir strateji etrafında organize etme ve yönetme, vizyon yaratma ve vizyonu paylaşmadaki beceriler yönetim yetenekleri ile ilgilidir.

Girişimci/yönetici niteliklerini de taşıyan işletme sahibinin KOBİ'lerin rekabet gücü ile ilgili en önemli işlevi KOBİ'nin kuruluş yerinin belirlenmesinde ortaya çıkmaktadır. Bu aşamada KOBİ sahipleri, işletmesinin dışsal faktörlerini göz önüne alarak en uygun kuruluş yerini belirlemektedir. Tüm potansiyel yarar ve zararların sahibi olan KOBİ sahipleri, kuruluş yerinin seçiminde en uygun kararları vermektedir.

KOBİ'lerin yeteneklerle ilgili bir diğer rekabet unsuru **girişimci yeteneğidir**. Yenilik ve yaratıcılıkların geliştirilmesinde girişimcinin önemi büyüktür. KOBİ'lerde

⁶⁸ WESTHEAD, WRIGHT and ÜÇBAŞARAN, s.335.

işletme sahibi, yönetici, girişimci genellikle aynı kişi olduğundan, karar verme yetkisi bir kişide toplanmakta ve yeniliğin takip edilmesi ve uygulanması uzun zaman almamaktadır. Büyük işletmelerde büyük ölçekli değişim programlarının değişikliklere uyumu uzun sürmekte ve yeniliğin zamanında değerlendirilememesi, değişikliğin zamanında yapılamaması söz konusu yeniliğin potansiyel yararlarını azaltmaktadır⁶⁹.

Girişimci, KOBİ'lere soyut ve somut kaynaklar sağlamaktadır. Kaynakları etkin kullanabilen, uygun ortaklar bulabilen, işletmenin ihtiyaç duyduğu finansmanı sağlayacak yerel tasarruf sahiplerine ulaşabilen girişimciler, rekabet gücünün gelişmesinde önemli rol oynamaktadır.

Faaliyette buldukları yerel pazarı daha iyi tanıyan, pazarın özelliklerini ve gereksinimlerini daha iyi görebilen, pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler içerisinde olabilen KOBİ girişimcileri, yerel talebi değerlendirme konusunda üstünlük elde etmektedir. Girişimcinin rekabet gücü üzerinde yoğunlaşması, işletmenin rekabet stratejisini etkilemekte, faaliyetlerin tümüne aktif olarak katılan ve müşteriye yakın olan girişimci, talebin gerektirdiği değişikliklerin hızlı bir şekilde yapılmasını sağlamaktadır.

KOBİ'lerin rekabet açısından bir diğer üstünlüğünü de **işletme imajı** oluşturmaktadır. İmaj bir kişinin, bir topluluğun yada bir işletmenin kendisine ilişkin, başkalarında yaratmak istediği ya da bıraktığı izlenim olarak tanımlanmaktadır⁷⁰. Buradan işletme imajı, ilgili işletmenin kamuoyunda bıraktığı izlenim olarak ele alınabilir. İyi bir imaj işletmenin çalışanlarını motive etmektedir. Çünkü çalışanlar, çalıştıkları işletme ile gurur duyduklarında daha hırslı ve verimli çalışmaktadır. Çalıştığı işletme ile gurur duyan, motive olmuş ve kendini işletme ile özdeşleştirmiş işgücü ile yalnızca para kazanmak için çalışan işgücü arasında önemli fark bulunmaktadır. Çalışanlarla yakın ilişkiler kurabilen KOBİ sahipleri, işletme

⁶⁹ MAN, LAU and CHAN, s.129.

⁷⁰A. ÇELİK ve T. AKGEMİCİ,'Girişimcilik Kültürü ve KOBİ'ler, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım,1998, s.221.

imajının oluşturulmasında ve işletme çalışanlarına benimsetilmesi konusunda daha başarılıdır⁷¹.

KOBİ'lerin sahip olduğu tüm kaynakların yeteneklerinden oluşan örgüt yeteneği, rekabet gücünün önemli bir parçasıdır. İşletmede **örgüt yeteneği**, girişimcinin kaynakları kullanmasının ve birleştirmesinin bir fonksiyonudur. Kaynakları etkin kullanan ve onları verimli bir şekilde birleştiren KOBİ'lerin rekabet gücü gelişmektedir. Rekabetçi kümelerde örgütsel değişimlere bağlı olarak ortak kültür, örgüt yapısı, marka adları, yönetim ve sınıai işletmecilik becerisinin rekabet gücü yönünden önemi artmıştır. Rekabet gücünü sürdürmenin temelinde, üst düzey yöneticinin karar verme yeteneği, tüm işletme unsurlarının uyumunun sağlanması ve işletme ile işletme çevresindeki ekonomik birimlerle olan işbirliği faaliyetleri yer almaktadır⁷². Yeteneklerin rekabet gücü açısından işlevi aşağıdaki özelliklere sahip olma derecesine göre değişmektedir⁷³:

- Bir başka örgüt tarafından kolaylıkla taklit edilemez olmalı,
- bir başka kaynak ile ikame edilemez olmalı,
- tam hareketsiz olmalı, işletme kaynaklarıyla bütünleşmiş olmalı ve bir başka işletmede kullanılamamalı,
- etkinlik ve verimliliği yükseltmelidir.

Rekabet gücü açısından incelendiğinde, büyük işletmelerin pazar hakimiyeti, ölçek ekonomileri ve stratejik birleşmeler gibi önemli üstünlükleri olduğu görülmektedir. Ancak bunların hiç biri KOBİ'lerin sahip olduğu yönetici-girişimci ve sahibinin yeteneklerinin, esnek ve dinamik örgüt yapılarının, işbirliği faaliyetlerinin yerini tutamamaktadır⁷⁴. KOBİ'ler örgütsel yeteneklerini, fiziksel ve beşeri sermayelerini ekonomik çevredeki değişikliklere daha hızlı ve daha kolay uydurmaktadırlar.

⁷¹ ÇELİK ve GEMİCİ, s.230.

⁷² YUAN and SHENGLIANG, s.261.

⁷³ MORGAN and HUNT, s.286.

⁷⁴ R. DAHAVAN, "Firm Size and Productivity Differential: Theory and Evidence From a Panel of U.S. Firms" **Journal of Economic Behavior Organization**, Vol.44, 2001, s.271.

Üretim yönetimi ve üretim teknolojisindeki gelişmeler rekabetin şeklini olduğu kadar rekabet yöntemlerini de değiştirmiştir. Uluslar arası piyasalarda rekabet gücünü geleneksel fiyat rekabeti değil, fiyat dışı unsurlar belirlemektedir. Bu açıdan kalite, ürün farklılaştırması ve tüketici tercihlerinin önem kazanmasına bağlı olarak rekabet stratejileri yönünden de KOBİ'ler önem kazanmışlardır. Esnek üretim sistemi, tüketici tercihlerinde sürekli ve hızlı değişme, sürekli yenilikler, piyasaların belirli bölümlerine farklı ürünler sunmanın önemini arttırmıştır. KOBİ'lerin rekabetçi değerlerini göz önünde bulundurarak oluşturulan farklılaştırma stratejisi, rekabeti daha üst düzeylere taşımaya yardımcı olmaktadır.

KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesinde kaynakların rolü olmakla birlikte rekabet gücünü geliştiren asıl önemli etkileri, yetenekler ortaya çıkarmaktadır. Söz konusu yetenekler açısından farklılaşan işletmelerin rekabet güçleri de farklı olmakta ve bu kaynakların taklit edilmesindeki güçlük, rekabet gücünü sürdürmenin temelini oluşturmaktadır.

2.4. Rekabetçi Sürecin Belirlenmesi

Küresel rekabetin geldiği düzey; dünyanın her yerinde müşterilere daha gelişmiş teknolojilere dayalı daha kaliteli mal ve hizmetleri, rakiplerden daha düşük maliyetlerle üretmeyi, daha hızlı ulaştırmayı ve teslim etmeyi zorunlu kılmaktadır. Yapılan çalışmalar, kümelerin söz konusu kavramları olumlu yönde etkilediğini göstermekle birlikte, rekabetçi sürecin unsurları olarak ele alınan maliyet, kalite, esneklik ile hızlı üretim ve dağıtımını nasıl geliştirdiği yeterince açıklanmamaktadır⁷⁵. Bu konu Schmitz'in küme ekonomileriyle ilişkilendirilmiştir. Schmitz yaklaşımında kümelere bağlı olarak yayılan sinerji etkileri; uzmanlaşma ve işbirliğine bağlı olarak maliyetleri düşürmekte, kaliteyi yükseltmekte esnekliği arttırmakta, üretim ve dağıtımını hızlandırmaktadır⁷⁶. Ortak bir şekilde başarılan ölçek ekonomileri ve çeşit ekonomileri tekstil sektörü açısından büyük bir önem taşımakta, bu şekilde daha

⁷⁵ KRUGMAN, s.124.

⁷⁶ SCHMITZ, s.1630.

büyük çeşitlilik içinde, küçük hacimli siparişler karşılanabilmekte ve dünya piyasalarında zaman, kalite ve fiyat yönünden rekabet edilebilmektedir⁷⁷.

2.4.1. Maliyetler

Maliyetler, rekabet açısından önemli bir faktördür. Maliyetleri yüksek olan bir işletmenin rekabet etme şansı da azdır. Bu nedenle maliyetleri azaltacak yöntemlerin bilinmesi ve uygulanması, işletmelerin başarı şansını arttırmaktadır. Daha az yatırımla daha çok kişiye istihdam olanağı sağlayan KOBİ'lerin kuruluş maliyeti oldukça düşüktür. Büyük işletmeler genelde sermaye yoğun, dolayısıyla emekten tasarruf eden ve büyük ölçüde sermaye kullanan işletmelerdir. Bu nedenle işletmenin kurulması için bile yüksek maliyetler gerekmektedir. Oysa rekabetçi kümelerde yerleşen KOBİ'ler daha az sermaye birikimi ve birkaç işgücü ile üretim yapabilmektedir.

Sınırlı sermaye ve dalgalanan piyasa talebi, kümelerde işletmeleri belirli değerlere yatırım yapmaya yönlendirir. Örneğin KOBİ'ler kuruluş aşamasında kendi fabrikalarını kurmaktan çok kiralamaya eğilimlidirler. Bu eğilim ise işletme sahiplerini ağır yatırım riskinden korumakta ve piyasaya giriş ve çıkışları kolaylaştırmaktadır. Kümelerde yerleşen KOBİ'lerin yatırım stratejisinin bir parçası olarak; yalnızca temel faaliyetlerin gerektirdiği yatırımları yapması ve esnek kapasite, yatırım ve sermaye maliyetlerini azaltmaktadır. KOBİ'ler sermaye yetersizliği sorunu ile tanınmaktadırlar. Bu nedenle atıl kapasite maliyetini karşılayamamakta, fazla siparişlerde kapasite genişletici yöntemlere başvurumaktadırlar. Rekabetçi kümelerde KOBİ'lerin fazla sipariş aldıklarında, siparişi tamamlamak için başvurdukları üç yöntem bulunmaktadır⁷⁸:

- **Fazla Mesai ve Esnek İşgücü Kullanımı:** Üretim kapasitesinin işgücüne bağımlılığının yüksek olduğu sektörlerde yaygın olarak kullanılan bir yöntemdir. İşletmeler talep istikrarsızlıklarına bağlı olarak karşılaşılan acil ve büyük miktardaki siparişlerde, mevcut işgücünü daha fazla çalıştırarak veya kümedeki diğer

⁷⁷Y.T. HSING, "Trading Companies in Taiwans Fashion Shoe Networks", *Journal of International Economics* 48(1999), s.117.

⁷⁸WHSIEN, s.49.

kaynaklardan geçici süre için işgücü sağlayarak kapasitesini genişletebilir. Genelde işgücü çalışkan, çok yönlü beceri kazanmış ve aile, akraba veya dost çevrelerinden sağlandığında söz konusu kullanım için uygundur.

- **Kümede Ekonomik Faaliyetlerin Çok ve Çeşitli Olması:** Bu yöntem işletmenin talebine uygun ara girdi veya tamamlanmış ürün satın alarak, siparişi karşılmasını sağlar. Bu olanak rekabet gücünü esneklik, hız ve maliyetlere göre geliştirmektedir. Ancak kümedeki tüm üreticilerin kalite konusunda aynı duyarlılığı göstermesi mümkün olmadığından, kalite ile ilgili sorunlar yaşanmaktadır.
- **Dışsal Kaynaklardan Yararlanma:** KOBİ'lerin en sık başvurduğu yöntemlerden biridir. Kapasiteyi aşan ve hız gerektiren siparişlerde, ortaklık anlaşmalarının bulunduğu işletmelerin hatta rakiplerinin üretim kapasitelerinden yararlanabilirler. Böylece işletmeler arasında hem rekabet hem de işbirliği gelişmektedir. Bir işletme kendi kapasitesini aşan bir sipariş alıp, fazlasını diğerlerine verebileceği gibi geçici bir süre kapasitesini genişletmek için diğer işletmelerden üretim faktörleri ve işgücü istihdam edebilir.

Kendi aralarında üretim sürecinin belirli aşamalarında veya tamamlayıcı girdiler açısından uzmanlaşmaya gitmeleri, KOBİ'lerin üretim maliyetlerini düşürmektedir. İşletmeler yalnızca temel faaliyetler üzerinde yoğunlaşmakta, tamamlayıcı faaliyetleri; sözkonusu faaliyeti, temel faaliyet olarak sürdüren başka bir işletmeden satın almaktadır. İşletme literatürüne **hazır bulma** (local availability) yada **dış kaynaklı üretim** (outsourcing) olarak geçen bu sistem, rekabetçi kümelerde düşük maliyetli üretimin temelini oluşturmaktadır. Örneğin işletmelerin üretimde kullandığı yarı mamul malları bu konuda uzmanlaşan diğer KOBİ'lerden rekabetçi fiyatlardan satın alması, taşıma, güvenlik, temizlik ve kafeterya hizmetlerini bu yöntemlerle sağlaması, hem sermaye maliyetini hem üretim maliyetlerini düşüren ölçek ekonomilerinin ortaya çıkmasına yol açar.

KOBİ'lerde maliyet üstünlüğünün bir diğer kaynağını aile işgücü oluşturmaktadır⁷⁹. Çoğunun aile işletmesi olması, aile bireylerinin işletmede ücretsiz

⁷⁹ HELMSING, s.294.

işçi olarak çalışması ve yönetici ve girişimci niteliğinin işletme sahibinde toplanması, üretimde işgücü maliyetlerinin yanında yönetim maliyetlerini de düşürmektedir

Rekabetçi kümelerde oluşan **sinerji etkileri** ise işlem maliyetlerine bağlı olarak maliyetleri düşürmektedir. Genelde birbirleriyle akraba ve dostluk ilişkileriyle bağlı olan KOBİ sahiplerinin bu tür ilişkileri, işlem maliyetlerini düşürmektedir. Rekabetçi kümelerde oluşan güven ortamına bağlı olarak, KOBİ'ler arasındaki işbirliği ilişkilerinde resmi sözleşme ve yazışmalara gerek kalmamakta, yüz yüze diyalog, telefon veya faks yoluyla sürdürülen bağlantılar, işlem maliyetlerini azaltmaktadır.

Maliyetlerin rekabet gücü açısından önemi, fiyatlarla ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Rekabetçi kümelerde küme ekonomilerinin sağladığı düşük kuruluş, sermaye, üretim ve işlem maliyetleri, işletmelerin **fiyat üstünlüğü** ile piyasada konumlarını güçlendirmektedir.

2.4.2. Kalite

Maliyetleri düşürmeye ve verimliliği arttırmaya yönelik süreç aynı zamanda kalite geliştirmeyi amaçlamaktadır. Değişen tüketici ihtiyaç ve beklentilerine cevap verebilecek kalite anlayışı ve uygulamalarının benimsendiği ve sürekliliğin sağlandığı işletmeler, rakipleri karşısında üstünlüklerini koruyabilmektedirler. Kalite standartlarına uygun ürün veya hizmet geliştiren işletmeler, iç pazarda olduğu gibi dış pazarlarda da rekabet güçlerini sürdürebilmektedir⁸⁰.

Tüketici tercihlerine uygun kaliteli ürünlerin geliştirilmesi, üretim süreçlerinin belirli ölçüde yeni ürünlerin üretimlerine yönelik değiştirilebilmesine bağlıdır. KOBİ'ler daha az sermaye ve üretim hacmi ile kuruldukları için tüketici tercihlerine göre üretim süreçlerini değiştirebilme olanağına sahiptir.

Rekabetçi kümelerde yerleşen KOBİ'ler ulusal ve uluslararası piyasalarda kaliteyi tutturmak zorundadırlar. Toplam kalite ile yaşamın her alanında öne çıkan kalite, üretim için kaçınılmaz olmaktadır. Türk Standartları Enstitüsü (TSE) ve ISO

⁸⁰ Ö. İ. DOĞAN, "Rekabet Gücünün Gelişimi", *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bil. Ens. Dergisi*, 2000, s.29.

9000 serisi ile üreticinin gündemine giren standartlar giderek yaygınlaşmış, ISO 14000 kalitesi daha az ve daha zararsız atık üreten standart türü olarak önem kazanmıştır. Rekabetçi kümelerde bu kalite standartları zamanla kümeye, kümeler yoluyla da tüm ülkeye yayılmaktadır⁸¹. Yapılan araştırmalar kalite ile ilgili olarak yaşanan sorunların %85'inin yanlış işletme yönetiminden kaynaklandığını göstermektedir. Bu nedenle KOBİ'lerde çalışan herkesin üretim sürecinin aşamalarının tümüne katılması, bu sorunların giderilmesine yardımcı olmaktadır⁸².

Tüketiciye yakın olan KOBİ'ler, piyasa talebine uygun üretim ve kalitenin yükseltilmesi konusunda daha başarılıdır⁸³. Geliri yükselen tüketiciler, yeni ürünler yanında kalite, ambalaj, biçim farklılaşmasına da önem vermektedirler. KOBİ'ler, bu durumu büyük işletmelerden daha önce fark etmektedir.

Kümelerdeki KOBİ'lerin kaliteye olan talebi fark etme konusundaki üstünlüğü, kaliteyi geliştirme konusunda da görülmektedir. Kalite ile ilgili yenilikçi gelişmeler; büyük işletmelerdeki kurumsallaşmış ar-ge birimlerinden çok, üretim sürecindeki nitelikli işgücü tarafından başlatılır. Üretim sürecine aktif olarak katılan ve üretim sürecini geliştirmeye meraklı olan işletme sahipleri, çalışanların önerilerini dikkate alarak üretimde kalitenin gelişmesine yardımcı olmaktadır⁸⁴.

KOBİ'lerin üretim süreci sürekli ve hızlı gelişen bir yapıya sahiptir. Çalışanlar tarafından başlatılan yenilikler, sonraki aşamalarda geliştirme programları ile kaliteyi yükseltmektedir. Ayrıca ara girdi ve hizmetleri rekabetçi piyasalardan daha kaliteli olarak sağlama olanağı, kümenin rekabet gücünü kalite kavramına göre geliştirmektedir.

Kalitenin sürekliliği, alıcı ve satıcılar da dahil olmak üzere işletmenin tüm unsurlarını içermektedir. KOBİ'lerde kendi işinden bağımsız bir kalite denetleyicisi yoktur. Herkes kendi işinin denetleyicisi durumundadır. Geleneksel üretim teknolojilerinde maliyet ve kalite arasında var olan aynı yönlü ilişki, modern üretim

⁸¹ ÜSTÜN ve SAĞSÖZ, s.101.

⁸² HSIEN, s.98.

⁸³ R. KEAN and L. GASKILL "Effects of Community Characteristics Business Environment and Competitive Strategies An Rural Retail Business Performance". **Journal of Small Business Management**, Vol.36, No.2, (April 1998), s.48.

⁸⁴ HSIEN, s.96.

sistemlerinde geçerliliğini kaybetmektedir. Yeni esnek üretim teknolojileri bir yandan üretim maliyetlerini düşürürken diğer yandan da kaliteyi yükseltmektedir. Söz konusu içsel kalite denetleme mekanizması, kümedeki işletmeler arasındaki işlemlerde de geçerlidir. KOBİ kümelerinde ortaya çıkan içsel kontrol mekanizmasının teorik olarak yüksek standartlara götürdüğü düşünülmektedir.

Ancak KOBİ'lerde sistemli olarak kalite yönetimi uygulanmamaktadır. Kalite ile ilgili veriler kaydedilmemekte, istatistiksel yöntemler, yetenek analizi gibi yaygın kalite kontrol yöntemleri kullanılmamaktadır. Bunun nedeni işletme sahiplerinin bu konuyu yeterince bilmemelerinden kaynaklanmaktadır. Oysa kesin bilgiler olmamakla birlikte, benzer üretim süreçlerine sahip KOBİ'lerde kalite kontrolü için karmaşık yöntemlerin gerekmediği düşünülmektedir.

2.4.3 Esneklik

Tüketici tercihlerine uygun kaliteli ürünlerin geliştirilmesi üretim süreçlerinin yeni ürünlerin üretimlerine yönelik geliştirilebilmesine bağlıdır. Büyük işletmelerin piyasadaki değişiklikleri değerlendirebilmesi, üretim sürecinin gerektirdiği değişiklikleri yapabilmesi, hem uzun sürmekte hem de maliyetli olmaktadır. GOÜ'lerde yapılan çalışmalar, çeşitli küçük işletme kümelerinin talep değişikliklerine esnek ve hızlı bir biçimde yanıt verme yeteneklerinin büyük ölçüde gelişmiş olduğunu göstermektedir⁸⁵.

KOBİ'lerin kullandığı yarı otomatik makineler, emek yoğun üretim sürecine bağlı olarak esnek üretim sistemi, düşük sermaye maliyeti ile değişikliklere uyum sağlamayı kolaylaştırmaktadır. KOBİ'lerin çoğunda gözlenen, işgücünü birçok alanda yetiştirme eğilimi, tüm üretim faaliyetlerinin sınırlı sayıda işgücüyle gerçekleştirilmesi, işgücünü çeşitli işlerde çalışabilmesi için gerekli çoklu beceriyi kazanmaya yönlendirmektedir. Böylece işletme maliyet, kalite ve dağıtım hızının gereklerini yerine getirebilmektedir.

Farklılaşmış ve yüksek tasarım ile yeni mal talebine uygun üretim ve pazarlama ağları gerektiren esnek üretim sürecinde, rekabetin temel unsuru; üretim

⁸⁵ ANSAL, s.228

sürecinin belirli aşamalarında uzmanlaşmış KOBİ'lerdir. Belli bir sektördeki işletmeler kümesinin, farklılaşmış piyasalar için geniş bir ürün yelpazesinde üretim yapmasına dayanan esnek üretim sistemi, nitelikli işgücü ve çok amaçlı teknoloji ile sürekli değişen talebin KOBİ'ler tarafından karşılanması olarak tanımlanmaktadır⁸⁶. Rekabetçi kümelerde yer alan KOBİ'ler sürekli dalgalanan talebe ve çeşitlenen tüketici tercihlerine hızlı bir şekilde cevap verme yeteneğine sahip olmaktadır. Esnek üretim sistemlerinin KOBİ'lerin rekabet gücü açısından işlevleri şu şekilde belirtilmektedir:

- Üretim faktörlerinin tam istihdamına yönelik olarak kapasite kullanım oranını alabildiğince arttırmaya gerek kalmamaktadır. Rekabet gücü açısından kapasite büyüklüğünün önemi azalmış, bunun yerine kapasitenin etkin kullanımı ön plana çıkmıştır⁸⁷. Böylece işgücü üzerinde baskı hafiflediğinden, KOBİ'lerin verimlilikleri artmış ve üretim süreciyle ilgili yenilik geliştirme zaman ve fırsatına sahip olmuşlardır.
- Üretim miktarına bağlı ölçek ekonomileri önemini kaybetmiş, çeşit ekonomileri önem kazanmıştır. Bu şekilde KOBİ'ler; piyasalardaki talep değişiklikleri ile ilgili olarak gelen tahminler doğrultusunda, üretim değişikliklerini küçük değişikliklerle ve zaman kaybetmeden yapabilmektedir.
- Verimlilikleri yükselen işçilere daha yüksek ücret ödeme olanağı doğmuştur.
- Hammadde, ara malları ve ürünler için stoklama gereksinimi azaldığından stok maliyetleri düşmüştür.
- Üretimin tamamlanma süresi kısalmıştır.
- Kalitede gelişme sağlanmıştır.
- İş doyumu yükselmiştir.

KOBİ'lerde rekabet gücünü etkileyen esneklik unsurunun aynı zamanda diğer üç unsuru olumlu etkilediği görülmektedir. Buna göre diğer unsurları da etkilemesi bakımından **esneklik, kümelerde rekabet sürecinin en önemli unsuru** olarak ele alınmaktadır.

⁸⁶ F. SAPANCALI, "Üretimde Esnek Yapılanma, İşgücü Organizasyonları, Değişim ve Endüstri İlişkileri", **Verimlilik Dergisi**, MPM Yayınları, 1998-4, s.71.

⁸⁷ ARNDT, s.482

GOÜ'lerin sanayileşmesinde önemli rol oynayan tekstil sektöründe, talep koşulları yönünde meydana gelen değişimler esnek yapılanmanın önemini arttırmıştır. GÜ'lerde gelir düzeyinin yükselmesi, insan sayısının artması, sürekli değişen moda, kişisel zevk ve biçimin öneminin arttığı tüketici davranışlarını ön plana çıkarmıştır⁸⁸.

2.4.4. Hız

Dünyada küresel rekabetin ürün fiyatından zaman kriterine doğru kaydığı görülmektedir. Üretim, pazarlama ve hizmet konularında daha fazla esnekliğe sahip olan KOBİ'ler, değişikliklere daha kolay uyum sağlayabilmekte ve esnek üretim sistemine bağlı olarak ürünlerini kısa zamanda teslim edebilmektedirler. Hızlı üretim ve teslim ile işletmeler **hıza dayalı** rekabet etmektedirler. Rekabetçi yerel üreticilerin bulunduğu bir kümede malların teslim süresi kısalmakta, gecikmeyle ilgili sorunlar ortadan kalkmaktadır. Yerel girdi üretici ve dağıtıcıları en etkin üretim maliyetleriyle girdi dağıtımını etkili ve hızlı bir şekilde yerine getirmektedir.

Üretim yapısındaki köklü değişiklikler, üretim yönetimi teknolojilerini etkileyerek yeni üretim modellerinin hızlı bir biçimde uygulanmasını sağlamıştır. Bu yeni modellerden biri olan hıza dayalı rekabet (quick response), artan rekabet ortamında doğru ürünü, doğru satış noktasına, doğru zamanda ve doğru fiyatla çok hızlı olarak ulaştırmayı amaçlamaktadır⁸⁹. Böyle bir gelişme üreticiye daha kaliteli ürünü, daha bol çeşitle, daha ucuza, daha kısa sürede üretme konusunda baskı yapmaktadır. Hammaddeden ipliğe, iplikten kumaşa, kumaştan hazır giyime, hazır giyimden perakende satışa kadar uzanan değer yaratma zincirinin bir halkasını taşıyan tekstil KOBİ'lerinin başarılı olmaları bu hedefe sağladıkları uyuma göre değişmektedir. Tekstil sektöründe hızlı ürün geliştirip üretebilme yeteneği üretim stratejisinin önemli bir unsuru haline gelmiştir.

KOBİ kümelerinde yerleşmenin üretim ve teslim hızına olan katkıları, girdi üreticilerine yakın olmanın ve girdi tesliminin yönetiminde artan kontrolün, ürünlerin

⁸⁸ L DURUİZ, "Tekstil Sektörünün RekabetGücü"**DİSK Araştırma Enstitüsü Aylık Bülteni** (Nisan-Mayıs 1995), Sayı.18, ss. 14-15.

⁸⁹ LEVER and TUROK, s.799.

dağıtımını çabuklaştırmasıyla ilgilidir. Tekstil sektörü gibi rekabet gücünün tanımlamasında dağıtım hızının önemli olduğu sektörlerde KOBİ'lerin yoğunlaşması dağıtım hızına bağlı olarak rekabet gücünü geliştirmektedir⁹⁰.

2.5. Yeni Endüstriyel Bölgelerde Performans Ölçütleri

Rekabetçi kümelerde toplanan KOBİ'lerin meydana getirdiği ekonomik sonuçlar performans ölçütleri ile değerlendirilmektedir. Söz konusu ölçütler; işletme kaynak ve yeteneklerinin dışsal faktörleri ne ölçüde etkin kullandığını göstermektedir. Yeni Endüstriyel Bölgeler, kümelenmenin sağladığı üstünlüklerle, KOBİ'lerin üstünlüklerinin, birlikte etkilerinin görüldüğü alanlar olarak önemli ekonomik kazançlar ortaya çıkarmaktadır. Bunlar piyasa payının genişlemesi, istihdam oranı, süreklilik, büyüme ve verimlilik çerçevesinde değerlendirilmektedir⁹¹.

2.5.1. Piyasa Payı

Yeni endüstriyel bölgelerin piyasa payının değerlendirilmesi, küme ekonomilerinin sağladığı talep dışsallıkları ile bağlantılı olarak yapılmaktadır. Kümenin ürünlerine olan talep, yerel ve küresel talep olarak ele alınabilir. Kümenin gelişmesine yerel talebin katkısı yaygın sektörün niteliğine göre değişir. Bazı kümelerde yerel talep kümedeki rekabet gücünün tanımlayıcısı olabilir. Kümenin ürünlerinin büyük bir oranı yerel halk tarafından tüketiliyorsa, işletmelerin tüketiciye yakın yerleşmesi üstünlük sağlar. Nokia, Sonera gibi uluslar arası piyasalara mal ve hizmet üreten işletmelerin yerel talebe yakın kurulması fazla önemli değildir. Ancak tekstil gibi başlangıçta yerel talep koşullarının önemli olduğu sektörlerde, yerel talebe yakın olmak işletmelerin piyasa payının genişlemesinde potansiyel üstünlük sağlamaktadır⁹². Rekabetçi kümelerde talebe bağlı olarak rekabet gücünü geliştiren unsurlar şu şekilde belirtilebilir⁹³:

⁹⁰ Tekstil sektöründe ideal teslim süresi 60 gün olarak belirlenmiştir. Gnş. bilgi için bkz. KELEGAMA, s.1451.

⁹¹ A. ZIONA, "Cluster Case Studies: The Marriage Of Quantitative and Qualitative Information For Action", **Economic Development Quarterly**; Thousand Oaks, (Feb. 2000), ss. 99-103.

⁹² DICKERSON, s.122.

⁹³ COOKE, s.310.7

- Nitelikli tüketici talebi,
- geniş piyasalar,
- uygun dağıtım kanalları,
- ürün çeşitliliği, kalite ve satış sonrası hizmetler,
- çevreye duyarlı ürünler.

Ürünlerinin temel kullanıcılarının yakınında yerleşen işletmeler, tüketicilerden gelen bilgiyi üretim açısından değerlendirmede öncelikli konuma sahip olmaktadır⁹⁴. Kümede üretim faaliyetlerinin belirli alanlarda toplanması ve esnek üretim sistemine bağlı olarak, işletmelerin üretimi için bir talep yoğunluğu oluşturmaktadır. Ancak bu durumun kümenin tümü için geçerli olması, üretim zincirinde dikey bütünleşmenin belirli derecede oluşturulmuş olmasına bağlıdır.

Rekabetçi kümelerin piyasa payı yerel, ulusal ve uluslar arası piyasa paylarının toplamından oluşmaktadır. Rekabet açısından yerel ve ulusal piyasalar önemli olmakla birlikte, uluslar arası piyasaların önemi giderek artmaktadır. Katma değer büyük bir bölümünün ihraç edilmesi ve bu oranın giderek artması rekabet gücünün göstergesidir⁹⁵.

Özellikle tamamlayıcılık ilişkilerinin gelişmiş olduğu kümelerde, işletmeler birbirlerinin ürünleri için pazar oluşturmaktadır. Örneğin tekstil kümesinde yerleşen bir dokuma işletmesi, kümedeki elyaf üreticileri için potansiyel pazar iken, aynı şekilde hazır giyim gibi nihai mal ve hizmet üreticilerinin varlığı da, dokuma işletmeleri için pazar anlamına gelmektedir. Çünkü işletmeler, üretim için gerekli girdileri yakın olan işletmelerden satın almaktadırlar. Kümeye girdi ve hizmet ile işgücü sağlayan, üretim faktörleri sahiplerinin, gelir ve ücretlerinin yükselmesi yerel piyasayı genişleten önemli bir etkidir. Faktör piyasalarında ücret, faiz, kira gibi faktör gelirlerinin yükselmesi, kümedeki işletmelerin ürettikleri mal ve hizmetlere talebi arttırarak, yerel piyasayı genişletmektedir.

Küme içsel ve dışsal erişim, kümenin ürünlerini daha geniş ulusal ve uluslar arası piyasalarda satma olanağı sağlamaktadır. Bölge dağınık bir yapıda ise

⁹⁴R. BAPTİSTA and s.SWAN, "Do Firms in Clusters Innovate More", **Research Policy**, 1998, s.527.

⁹⁵ BRENNAN and HILL, s.87.

içsel erişimin yerel piyasa payı açısından önemi artmaktadır. Bölgedeki hava, kara ve demir yolları ağının gelişmiş olması ve buna bağlı olarak ulaşım kolaylığı, kümenin ürünlerine potansiyel talebi arttırır. Küme ürünlerinin daha geniş piyasalara ulaşmasını sağlar.

Farklılaştırılmış mal ve hizmet üreten işletmelerin kümede yerleşmesi, müşterileri tarafından ulaşılma olanağını arttırmaktadır. Müşterilerin farklı ürünler arasından seçim yapabilmeleri, fiyat ve kalite konusunda duyarlı olabilmeleri bu tür konularda bilgi sahibi olmalarına bağlıdır. Kümelerin sağladığı tüketim ile ilgili enformasyon dışsallıklarının tüketicilere bu tür bilgileri sağlaması, tüketiciler açısından bir tercih nedeni oluşturarak piyasa payının genişlemesinde etkili olmaktadır⁹⁶. Belirli endüstrilere girdi ve hizmet sağlayan işletmelerin söz konusu endüstri kümesinde yerleşmesi, ürün promosyonu, satış sonrası hizmetler ve servisler işletmelerin pazar paylarını genişletmektedir⁹⁷.

Uluslar arası piyasalarda pazarın genişlemesi ihracat yapısıyla ilgilidir. Günümüzde yalnızca büyük işletmelerin ihraç yeteneği olduğu görüşü önemini kaybetmiştir. Yapılan bir çok çalışma KOBİ'lerin daha iyi bir ihracat işletmesi olabileceğini göstermektedir. Bölgenin ihracat yapısı ihraç ettiği ürünlerin bileşimini göstermektedir. Genel olarak ihracatı tarımsal ve sınai ürünler oluşturmakta ve rekabetçi kümelerde sınai ürünler ihracatı ağırlıklı olmaktadır. Sınai ürünler kendi aralarında, genelden gelişmiş ürünlere doğru hammadde, yarı mamul ve mamul olarak sınıflandırılmaktadır. KOBİ'ler arasında gelişmiş tamamlayıcılık ilişkileri nihai mal üretimini ve ihracat olanaklarını arttırarak, uluslar arası piyasalardan daha fazla yararlanma olanağı sağlamaktadır⁹⁸.

Müşterilerle yakın ilişkiler kurabilen KOBİ sahiplerinin müşteri ihtiyaç ve beklentilerini algılamadaki üstünlüğü, işletmenin mal ve hizmetlerini satın alma konusunda müşterileri ikna yeteneği en ucra ve küçük piyasalara girebilme yeteneği sayesinde kümelerin piyasa payı genişlemektedir⁹⁹. Üreticilerin yoğun olduğu

⁹⁶ WESTHEAD, WRIGHT and ÜÇBAŞARAN, s.335.

⁹⁷ YUAN and SHENGLIANG, s.261.

⁹⁸ YUAN and SHENGLIANG, s.266.

⁹⁹ LEE and ZANG, s.261.

kümelerde satış sonrası hizmetler, tamamlayıcı malların bulunabilirliği, rakiplerin ve ikame malların varlığına bağlı olarak artan promosyonlar ve düşük fiyatlar piyasa payının genişlemesinde etkili olur. Diğer koşulların değişmediği varsayıldığında müşteriler alış veriş için üreticilerin yoğun olduğu bölgeleri seçmektedirler. Çünkü bu bölgeler daha fazla çeşit arasından daha kaliteli ve daha ucuz ürün seçme şansı vermektedir.

Rekabetçi piyasalarda piyasa payının genişlemesini sağlayan en önemli etkenler kalite ve maliyetle ilgili gelişmelerdir. Kalitedeki gelişmelere ve maliyetlerdeki düşmelere bağlı olarak endüstriyel bölgelerin piyasa payı artmaktadır¹⁰⁰.

2.5.2. İstihdam Oranı

Dinamik ve sağlıklı gelişen bir ekonomide ne kadar çok insana istihdam olanağı sağlanıyorsa, ekonominin o kadar güçlü olduğu söylenebilir. Bu açıdan düşünüldüğünde rekabetçi kümelerin en fazla istihdam yaratan endüstriyel alanlar olduğu görülmektedir¹⁰¹. Rekabetçi kümelerdeki KOBİ'ler daha az sermaye ile daha fazla işgücüne istihdam olanağı yaratmaktadır. Büyük işletmelerle KOBİ'leri karşılaştıran çalışmalar, tüm üretim aşamalarında, KOBİ'lerin büyük işletmelere göre daha az sermaye ile daha çok işgücü kullandığını göstermektedir¹⁰².

İstihdam yaratma ölçütü, özellikle emek yoğun üretim yapan kümelerde önemlidir. Rekabet gücü yüksek ve emek yoğun sektörlerde daha fazla işgücü istihdam edilir. GOÜ'lerde sermaye yetersizliği sözkonusu olduğundan, kümelerde sermayenin etkin kullanımı daha fazla işgücüne istihdam olanağı yaratmaktadır.

Rekabet unsurlarının etkileşimi sürekli yenilikleri gerektirmekte ve yeni yeni istihdam olanakları yaratmaktadır. Üretim koşullarının gelişmesine bağlı olarak nitelikli işgücü ihtiyacının artması, üretim faktörlerini geliştirmeye yönelik kurum ve

¹⁰⁰ Massachusetts Cambridge Stratejik Planlama Enstitüsü tarafından kalite, karlılık ve pazar payı arasındaki ilişki araştırılmış, 3000 işletme ile yapılan çalışmada kalitenin pazar payını arttırmada temel faktörü olduğu görülmüştür. Bkz., DOĞAN, s.5.

¹⁰¹ ALTENBURG and STAMER, s.1697.

¹⁰² M. HARPER, "Why Promote Small Enterprise", Small Business in The Third World, New York: 1985, s.16.

kuruluşlarda daha fazla işgücünün kullanımına yol açarken, kümede bağlı ve destek sektörlerin gelişmesi yeni istihdam alanları ortaya çıkarmaktadır¹⁰³.

2.5.3. Süreklilik

Esnek talep ve üretim modeline büyük işletmelere göre daha iyi cevap verebilen KOBİ'lerin krizlere karşı daha kolay uyum sağladıkları vurgulanmaktadır. Örneğin 1970'li yıllardaki krizlerden sonra yapılan bilimsel çalışmalar, ABD'nin büyük krizlerden en az etkilenen ülke olmasının nedeni olarak, **KOBİ yoğun üretim yapısını** göstermektedir¹⁰⁴.

Rekabetçi kümelerde yerleşen KOBİ'lerin krizler karşısında daha dayanıklı olduğu ve krizlerden daha az etkilendiği yapılan araştırmalar tarafından belirtilmektedir. Bu kümelerde yerleşmek krizleri atlatma konusunda daha fazla bilgi, deneyim ve üstünlük sağlamaktadır¹⁰⁵.

KOBİ'lerin esnek üretim yapıları, ekonomik çevrede ortaya çıkan değişikliklere uyum sağlamada daha başarılı olmalarına yol açar. Olağanüstü durumlarda değişikliklere kolayca uyum sağlayarak, faaliyetlerini büyük işletmelerin üretimde zorlandıkları dönemlerde bile devam ettirebilmektedir. Rekabetçi kümelerde işletme sahiplerinin kârlı alanları fark etmeleriyle, işletme faaliyet alanını kolaylıkla değiştirebilmekte ve bu şekilde işletmenin sona ermesini önleyerek sürekliliğini sağlamaktadır. Birçok KOBİ sahibinin aynı üretim dalında olmasa bile uzun yıllar aynı yerde, değişik faaliyetlerde bulunması, işletme sahiplerinin yerel iş çevresi hakkındaki deneyim ve bilgilerini arttırarak işletmelerin sürekliliğini sağlamaktadır¹⁰⁶.

Rekabetçi kümelerde yerel ve küresel piyasalara yönelen ikili talep yapısı, krizlerle başa çıkmada esnek bir yapı ortaya çıkarmaktadır. Bu yapı yalnızca riskin

¹⁰³ Örneğin gelişmiş kümelerde üretim sürecinde bilgisayar kullanımının yaygınlaşması, çeşitli bilgisayar programlarını kullanan ve geliştiren işgücüne olan talebi arttırmıştır. Bu şekilde yeni bir istihdam alanı ortaya çıkarmıştır.

¹⁰⁴ A. İRMİŞ, "KOBİ'lerin Yönetim ve Örgüt Problemleri", **21.Yüzyıla Doğru Denizli Sanayi Sempozyumunda Sunulan Bildiri**, Denizli: 17-18-19 Ekim 1997. s.160.

¹⁰⁵ SCHMITZ, s.1612.

¹⁰⁶ D. DOHSE, "Technology Policy on The Regions: The Case of The Bio-Regio Contest", **Research Policy** 29 (2000), s.1120.

dağılmasını sağlamaz, aynı zamanda bir güvence mekanizması oluşturur. Küresel piyasalarda ortaya çıkan istikrarsızlıklar durumunda yerel piyasalar işletmelerin sürekliliğini sağlarken, aynı şey yerel piyasalardaki istikrarsızlıklar durumunda da geçerlidir. Bu defa işletmeler, küresel piyasalar yardımıyla yerel piyasadaki istikrarsızlıklarla kolayca baş edebilmektedirler. Yerel ve küresel piyasalar etkileşimi krizlerle başa çıkmada ve yeni piyasalara yönelmede etkili olan bilgi ve öğrenmenin kaynağını oluşturmaktadır¹⁰⁷.

2.5.4. Büyüme

Rekabetçi kümelerde performans ölçütlerinin en önemlilerinden birisi de büyümedir. Büyüme somut olarak, katma değer ve yatırım artışlarıyla ölçülmektedir. KOBİ'lerin katma değer oluşumuna katkılarına bağlı olarak bu kümelerin katma değer içindeki payı hem yüksek hem de artma eğilimindedir.

Pazarlama olanaklarının geniş ve gelişmiş olması, kümelerin ürün ve süreç geliştirmedeki üstünlükleri ve uyguladıkları farklılaştırma rekabet stratejisi ihracatın yapısını değiştirmektedir. Bu bölgelerde nihai mal ihracatı artarken, bunlar içinde de daha çok gelir ve talep esnekliği yüksek, belirli tüketici kitlesine yönelen mal ve hizmet artışına bağlı olarak, gelirler daha fazla artmaktadır¹⁰⁸.

Düşük sermaye-hasıla katsayısı dinamik ve istikrarlı bir iş çevresi, düşük kuruluş, üretim ve işlem maliyetleri yerel tasarrufların yatırımlara yönelmesini teşvik etmekte; küçük miktarlardaki tasarruflar bile yatırımlara dönüştürülerek gelir kaynağı olabilmektedir. Küçük miktarlarda kişisel ve aile tasarruflarının yatırımlara dönüştürülmesinde önemli rol oynayan KOBİ'ler kümelerin dışsal yararlarına bağlı olarak gelirlerini arttırabilmektedirler.

2.5.5. Verimlilik

Yüksek verimlilik, bölgesel rekabet gücünün en önemli performans ölçütüdür¹⁰⁹. Diğer ölçütlerde yaşanan değişimler ancak verimlilik artışlarıyla

¹⁰⁷ TEWARI, s.1667.

¹⁰⁸ YUAN and SHENGLIANG, s.261.

¹⁰⁹ BRENNAN and HILL, s.36.

anamlı görünmektedir. Emek yoğun üretim kümelerinde, işgücü verimliliği önemlidir. Pazarlama olanaklarının geniş olduğu rekabetçi kümeler, işgücünün bölümlenmesine ve uzmanlaşmasına olanak sağlayarak işgücü verimliliğini yükseltmektedir¹¹⁰.

KOBİ'lerin birbirlerine yakın yerleşmeleri, bir çok faaliyeti ve fikirleri paylaşımlarını sağlamakta, verimliliği arttıracak yeniliklerin uygulanmasını teşvik etmektedir. Kümelerde sektörel uzmanlaşma, esnek üretim sistemi, rekabet ve işbirliğinin gelişmesi verimliliği arttıran dinamik oluşumlar olarak görülürken, KOBİ'lerin yapılarından kaynaklanan verimlilik artışı, rekabetçi kümelerdeki verimliliği daha da yükseltmektedir.

İşletmeler arasında uzmanlaşma ve farklılaşma faaliyetleri daha güçlü iki taraflı ilişkilere ve sonuç olarak ortaklaşa yaratılan daha büyük verimliliğe götürmektedir. Ayrıca kümedeki giriş ve çıkış engellerinin düşük olmasına bağlı olarak işletmelerin etkin olmadıkları alanlardan etkin oldukları alana kolayca geçiş yapabilmeleri verimliliğin sürekli yükselmesini sağlamaktadır.

Tayvan'da yapılan ampirik bir çalışmada büyük işletmelerle KOBİ'ler işgücü verimliliği yönünden karşılaştırılmış ve aşağıdaki sonuçlara ulaşılmıştır¹¹¹:

- Emek verimliliği ile işletme büyüklüğü arasında negatif yönlü bir ilişki bulunmaktadır. İşletme büyüklüğü arttığında işgücü verimliliği düşmektedir.
- İşgücü başına sermaye (K/L) hem büyük işletmelerde hem de KOBİ'lerde verimliliği yükseltmektedir.
- KOBİ'lerde işgücü ve teknolojiyi geliştirmeye yönelik tüm yatırım harcamaları işgücü verimliliğini yükseltirken, büyük işletmelerde yalnızca sosyal faaliyetler işgücü verimliliğini yükseltmektedir.
- K/L ve işgücü kalitesi; büyük işletmelerin girdileri daha etkin kullandığını gösterirken, işgücü ve teknoloji geliştirmeye yönelik

¹¹⁰ A. SMITH, *An Inquiry Into The Nature and Case of Tthe Wealth of The Nations*, Cambridge: Hackett Publishing Company, 1993, s.13.

¹¹¹ M. HSU and B.L. CHEN, "**Laber Productivity of Small and Large Manufacturing Firms: The Case of Taiwan**", Huntington Beach: Jul 2000, ss. 273-278.

yatırım harcamaları ile ilgili bulgu, KOBİ'lerin teknoloji düzeyini geliştirme açısından daha rekabetçi olduğunu göstermektedir.

- Büyük işletmelerin belirli piyasalarda yoğunlaşması, işgücü verimliliğini arttırmakta ve piyasa payının avantajlarından yararlanmasını sağlamaktadır. Küçük işletmeler ise piyasa koşulları rekabetçi koşullara yaklaştıkça işgücü verimliliği yükselmektedir.

Çalışmanın sonucunda KOBİ'lere gereken teşvikler verildiğinde uluslar arası rekabete hazır olduğu vurgulanırken, basit ve standart teknoloji kullanan büyük işletmelerin yaparak öğrenme etkilerinin tükendiği ve verimlilik üzerindeki etkilerinin negatif olduğu belirtilmekte ve aşağıdaki sonuçlara yer verilmektedir.

- İşletme büyüklüğünün işgücü verimliliği üzerinde etkili olduğu hipotezi anlamlı çıkmıştır.
- Büyük çaplı ticaret, KOBİ'lerin işgücü verimliliğini arttırırken, büyük işletmelerin işgücü verimliliğini olumsuz etkilemektedir.
- KOBİ'ler işgücü verimliliğini arttıran alternatif politikalar olarak önerilebilmektedir.

İşletme büyüklüğü ile verimlilik arasındaki ilişkilerin incelendiği bir başka çalışmada ise işletme büyüklüğü ile verimlilik arasında önemli bir ilişkinin bulunduğu, işletme küçüldükçe verimliliğinin arttığı vurgulanmaktadır. KOBİ sahiplerinin büyük işletmelere göre dört kat daha fazla risk almaya eğilimli oldukları, yenilikleri uygulamada özellikle verimliliği yükseltici teknikleri uygulamada öncü oldukları belirtilmektedir¹¹².

Küme ekonomileri sektörel verimliliğin önemli bir kaynağını oluşturmaktadır. Uzman girdi ve hizmet piyasası, benzer teknoloji kullanımı, sektörel verimliliği yükseltmekle birlikte, sektörel verimliliğin asıl kaynağı; rekabetçi kümelerde uygun iş ile işgücünün karşılaşmasına olanak tanıyan uzman işgücü piyasasıdır. Uzmanlaştığı alanda çalışma olanağı bulan işgücü, sektörel verimlilik artışlarının temel kaynağıdır¹¹³.

¹¹² DHAWAN, s.271.

¹¹³ WHEELER, s.97.

Rekabetçi kümelerde verimlilik artışlarının bir başka kaynağı, kaynakların etkin kullanımındır¹¹⁴. KOBİ'lerin ekonomik faaliyetlerinin belirli yerlerde toplanması, kaynakların en etkin kullanabilecekleri yerlere yönelmelerini sağlamaktadır. Ayrıca kümelerde esnek üretim sistemi ve rekabetçi iç piyasa etkin kaynak kullanımının temelini oluşturmakta ve bu kümelerde yerleşen KOBİ'lerin verimlilik kazancı daha da yükselmektedir¹¹⁵. KOBİ'lerin kaynak kullanımındaki etkinliğini açıklamada Milton Friedman'ın "Free to Chose" adlı eserinde yer alan 2x1 matrisi kullanılmaktadır.

Tablo 6. Friedman'ın 2x1 Matrisi

	Harcama	
Kaynak		
Kendi kaynaklarını Kullanan	Kendisi İçin	Başkası İçin
Başkasının kaynağını kullanan	A	B
	C	D

Kaynak: T. MÜFTÜOĞLU, *Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler*, Ankara: A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1996, s.387.

KOBİ'ler işletmenin yöneticisi, sahibi ve girişimcisi olarak verdiği kararlarda, hem yararlarını gören hem de maliyetine katlanan birimlerdir. Kendi kaynağını kendisi için harcamanın söz konusu olduğu bu işletmeler, matristeki A bölgesi ile gösterilmektedir. İşletme ölçeği büyüdükçe, işletme sahibi ile üst düzey yönetici arasındaki bağ kopmakta, başkasının parasını başkası için harcama söz konusu olmaktadır. Matristeki D bölgesi bu ilişkiyi göstermektedir. Bu durumda A bölgesinde etkinlik en fazla, D bölgesinde ise israf en fazladır. B bölgesinde kendi kaynaklarını başkası için kullanma söz konusu iken, C bölgesinde kendisi için başkasının kaynaklarını kullanma durumu vardır. Bu bölgelerde, yararlanan ve maliyetine katlanan arasındaki ilişkinin derecesine göre etkinlik değişmektedir.

Friedman matrisinden şu sonuç çıkmaktadır. Pazarlanabilen ekonomik faaliyetler mümkün olduğunca özelleştirilmeli, özelleştirilen ekonomik faaliyetler de mümkün olduğunca herkesin kendi işinin başında olduğu bir ekonomik yapı

¹¹⁴ R. REINHART and W. PENES, "Latin Americas New Economic Model: Micro Respsanses and Economic Restructuring", *World Development*, Vol.28, No.9, Great Britain: 2000, s.1546.

¹¹⁵ BAPTISTA, s.136.

çerçevesinde sürdürülmelidir¹¹⁶. Ekonomik etkinliğin her iki şartı özellikle ikinci şartı, küçük girişimciliğin yaygınlaştırılması anlamına gelmektedir. Bu açıdan düşünüldüğünde rekabetçi kümeler, kaynak etkinliğinin en yüksek olduğu bölgeler olarak görülmektedir.

Rekabetçi kümelerde giriş ve çıkış engellerinin düşük olması, kaynakların etkin olmayan kullanımlarından, etkin kullanımlarına geçişi sağlamakta, bunun sonucu verimlilik yükselmektedir¹¹⁷. KOBİ'lerin görece düşük kuruluş ve üretim maliyetleri işletmelerin kümeye giriş ve çıkışlarını kolaylaştırırken, bu şekilde sağlanan hareketlilik, etkin kaynak kullanımına bağlı olarak verimliliği yükseltmektedir.

Rekabetçi kümelerdeki başarının ölçütleri olarak ele alınan performans ölçütlerinin de birbiri ile sürekli etkileşim halinde olduğu görülmektedir. Genişleyen piyasalar gelirleri ve verimliliği yükseltirken, istihdam kaynağı olan yatırımlara da temel oluşturmaktadır. Verimlilik ve istihdam artışını aynı anda gerçekleştirebilen bir kümenin uzun dönemli rekabet gücünden söz edilebilir. Bu kümelerde verimlilik artışlarının açığa çıkardığı işgücüne istihdam olanağı, yine verimlilik artışlarına bağlı olarak artan gelirlerin yatırımlara dönüştürülmesiyle sağlanacaktır¹¹⁸. Yapılan çalışmalarda, istihdam artışının verimliliği arttırdığı vurgulanmaktadır¹¹⁹. Bu şekilde karşılıklı etkileşim gelişme sürecini hızlandırmaktadır. Rekabetçi kümelerde verimliliği etkileyen bir diğer unsur ise ihracat çeşitliliğidir. Üretimde uzmanlaşma ve esnek üretim sürecine bağlı olarak çeşitlenen ihracat da verimliliği olumlu etkilemektedir¹²⁰.

¹¹⁶ T. MÜFTÜOĞLU, **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, Ankara: A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1996, s.387.

¹¹⁷ A.Y. BEE and J. ROBERTS, "Firm-Level Evidence Productivity Differentials and Turnover in Taiwanese Manufacturing", **Journal of Development Economics**, Vol. 66, 2001, s.65.

¹¹⁸ DİNÇ And HAYNES, s.186.

¹¹⁹ Bir ampirik çalışmada, istihdamın iki katına çıkması durumunda verimliliğin %7 arttığı belirtilmektedir. Bkz. DICKERSON, s.122.

¹²⁰ FEENSTA, MADANI and YANG, s.319

2.6. Yeni Endüstriyel Bölgelerde Rekabetçi Gelişmenin Devamlılığını Sağlayan Süreçler

Maddi altyapı unsurları ekonomik faaliyetlerin bütünleşmesine, personel ve kurumsal alt yapı ise kültürel bütünleşmeye katkı sağlamakta, bütün bunların coğrafi alan içinde yaygınlık kazanması ile bölgesel bütünleşme sağlanmaktadır.

Kaynakları açısından ele alındığında, otonom bir gelişme anlayışına dayanan rekabetçi gelişmenin sürekliliği, belirli süreçlerin varlığına bağlıdır. Yerel üretim süreci gelişmeyi başlatan en önemli süreçtir. Yaratıcılık ve yenileşme süreci yeniliklerin sürekliliğini sağlayarak rekabetçi gelişmeyi hızlandırmakta, kültürel bütünleşme süreci ise davranış boyutu ile ekonomik gelişmeyi sürdürmektedir.

2.6.1. Yerel Üretim Süreci

Yerel kaynakları, coğrafi uzmanlaşmış işgücünü ve ortaklaşa faaliyetler sonucu geliştirilen becerileri içeren yerel üretim sürecinin amacı, kıt kaynakların verimli kullanımını sağlamak ve sanayileşmiş bölgeler arasında yer almak için gereken yapısal dönüşümü gerçekleştirmektir. Rekabetçi kümelerdeki ekonomik etkileşim, KOBİ'lere dayalı sanayileşme süreci ve yerel girişimciliğin bir örneği olarak alınabilir. Bu şekilde KOBİ sistemleri ve üretimin yoğunlaşmasıyla istihdam artışına dayalı ve yayılmanın ön planda olduğu bir gelişmeden, yerel üretim sistemindeki gelişme ve derinliğin önem kazandığı bir gelişmeye geçiş gözlenmektedir¹²¹. Pek çok durumda yerel üretim süreci, o yöredeki geleneksel zanaat faaliyetlerinden oluşmakta, zamanla ileri ve geri bağlarla derinleşmekte ve yörenin rekabet gücünü geliştirirken bölgesel gelişmeye yol açmaktadır¹²².

Üretim sürecinin rekabetçi gelişmeyi sağlayabilmesi için yerel üretim sisteminin kendi kendini besleyen bir sürece dönüşmesi gerekir. Kümelerde bu işlevi dinamik dışsallıklar yerine getirmektedir¹²³. Dışsallıkların yerelleşmesini sağlayan yerel üretim sistemi, coğrafi konumun ekonomik gelişmeye katkısını arttırmaktadır. Dışsallıkların, yerel üretim sürecine karşılığı ödenmeyen bir girdi olarak katılması,

¹²¹ GUERRIORI, IAMMARINO and PIATROBELLÌ, s.15.

¹²² TEWARI, s.148

¹²³ European Brifing, s.49.

üretim sürecinde kendi kendini yenileyen bir süreç oluşturmakta, her defasında birikimli olarak üretime katılan dışsal yararlar, yerel üretim sürecinin sürekli olarak gelişmesini sağlamaktadır¹²⁴. Yerel üretim sürecinin gelişmesi hazırlık, olgunluk ve yayılma olmak üzere üç aşamada ele alınmakta ve her aşamada KOBİ'lerin yerel üretim sürecinden kazançları farklı olmaktadır.

Hazırlık Aşaması: Aynı sektörde faaliyet gösteren işletmelerin kümelenmesi söz konusu olduğundan yerel işgücü piyasası, bu piyasanın talebine uygun nitelikleri kazanmaya başlamıştır¹²⁵. İşbirliği aynı piyasaya üretim yapan işletmeler arasındaki işbirliği faaliyetleri ile sınırlı ve işbirliğini sağlayacak alt sözleşme ilişkileri henüz kurulmamıştır.

Kümelenmeye bağlı olarak giriş engellerinin azalması işletmelerin kümeye katılmalarını teşvik etmekte, kümenin üretimi artmaktadır. Belirli alanlarda üretim yapan işletmelerin kümelenmesi, piyasaya erişimi kolaylaştırarak pazarlama olanaklarını geliştirmektedir. Ancak düşük uzmanlaşma düzeyi ile yalnızca fiyat rekabeti ortaya çıkmaktadır¹²⁶. Bu aşamada işletmeler, düşük işlem maliyetleri ve bazı faktörlerin görece bolluğuna bağlı olarak dağınık biçimde faaliyet gösteren işletmelere göre rekabet üstünlüğü kazanmaktadır.

Bunun yanında ürün kalitesi düşük olduğundan, üreticilerin çoğu gelir düzeyi düşük piyasalara yönelmekte ve reklam ve satış sonrası hizmetlere yatırım yapacak kaynaktan yoksun bulunmaktadır. Üreticilerin temel müşterilerini genellikle mal ve hizmetleri kendileri kullanmak, imalatçı kümelerine veya küçük kasaba ve kentlere satmak için alım yapanlar oluşturmaktadır¹²⁷. Sermaye ve fiziksel altyapı yetersizliği, geleneksel yöntemlerle üretim yapılması, yeniliklere karşı ilgisizlik ve uygulanmasında isteksizlik, modası geçmiş veya geçmekte olan ürünlerin kullanılması bu tür kümelerin ayırt edici özelliklerindedir.

Üretim sürecinde yaşanan değişimler ve özellikle işletme düzeyindeki gelişmeler, kümelerin değişimini ve gelişmesini sağlar. Hazırlık aşamasında

¹²⁴ MARTİN and IOTTAVIANO, s.291.

¹²⁵ GUERRIERI, IAMMARINO and PIETROBELLI, s.14.

¹²⁶ TEWARI, s.1661.

¹²⁷ MC CORMICK, s. 1531.

işletmeler arası ilişkilerin geliştirilmesine olan ihtiyacı arttırarak gelişmeyi bir üst düzeye taşıyan süreçler şu şekilde açıklanabilir¹²⁸:

- Ucuz ve basit malların üretiminden kaliteli ve işlevsel malların üretimine geçiş,
- Küçük miktarlardaki yerel bazlı siparişlerden, büyük çaplı bölgesel veya ulusal siparişlere yönelim.

Olgunlaşma aşaması İşletmeler arası ilişkilerin gelişmiş olduğu bu aşamada coğrafi yakınlık içinde benzer faaliyetlere katılmanın potansiyel yararları ortaya çıkmaktadır. İşbirliğindeki gelişmelere bağlı olarak uzmanlaşmanın arttığı bu aşamada işgücü, girdi ve hizmet piyasaları üretimin talep ettiği nitelikleri kazanarak statik dışsallıkların dinamik dışsallıklara dönüşümünü sağlamaktadır. Üretim yapısındaki değişmelerle, standart ürünlerin kitle üretiminden, esnek üretime ve kitle tüketimine yönelme görülmektedir. Küme ekonomilerine bağlı olarak ortaya çıkan ve rekabet gücü olarak tanımlanan **ortaklaşa etkinlik kazancı**, işbirliği derecesine göre artmaktadır.

Kurumsal yapıdaki eksikliklerin giderildiği, işletmeler arasındaki anlaşmaların güvence altına alındığı bu aşamada KOBİ'ler, temel faaliyetlerinin gerektirdiği yatırımlara ve yeniliklere yönelme olanağı bulmakta, ileri derecede uzmanlaşmış işgücü, girdi ve hizmet piyasalarına güvenerek, daha fazla risk üstlenebilmekte, ulusal piyasalarda ortaya çıkan fırsatları bölge adına değerlendirme kapasitesi artmaktadır¹²⁹.

İyi yönetilen ve belirli teknoloji kapasitesine sahip KOBİ'ler bazı alt üretim dallarında uzmanlaşarak geniş tüketici kitlesine hizmet verebilmektedirler. Ev tekstil ve çocuk giyiminde Brezilya'nın İtajai Vadisi, deri ayakkabıda Siras Vadisi bu türden bir uzmanlaşmaya örnek gösterilebilir¹³⁰. Kümede belirli üretim dallarında uzmanlaşmış işletmeler, küresel üretim zincirine katılarak dünya piyasalarında tanınabilir.

¹²⁸ GEREFFİ, s.40.

¹²⁹ BAİR and GEREFFİ, s.1888.

¹³⁰ ALTENBURG and STAMER, s.1700

İşletme büyüklüğü açısından karma bir yapının gözlendiği bu kümeler, küçük çaplı üreticilerden büyük işletmelere kadar her boydan üreticiden oluşabilir¹³¹. İşbirliği küçük işletmeler arasında oluşabileceği gibi büyük işletmelerle de yapılabilir. Ancak üretimin emek yoğun sürecinin KOBİ'ler tarafından gerçekleştirildiği tamamlayıcılık ilişkileri bu tür kümelerde yaygın olarak görülmektedir.

Aynı sektördeki işletmeler arasında görülen işbirliği faaliyetleri, farklı sektörlerdeki işletmeler arasında da yaygınlaşmıştır. Bu aşamada işbirliği ilişkilerinin daha çok yatay olduğu görülmektedir. Dış kaynaklı üretim (out sourcing), fason üretim ve alt sözleşmelerin temel oluşturduğu bu aşamada işletmelerin rekabet gücü daha çok maliyet ve esneklik kavramına göre gelişmektedir.

Yayılma Aşaması: Yerel üretim sürecindeki ekonomik birimler arasında etkileşimin arttığı yayılma aşamasında KOBİ'ler; işbirliğinin geliştirdiği girdi ve hizmet havuzundan, ortaklaşa eğittikleri uzmanlaşmış işgücünden, önemli yararlar sağlamaktadır. Emeğin hammadde temininden üretim, dağıtım ve pazarlamaya kadar bölümlendiği aşamada, değer zincirinin çeşitli aşamaları küme içinde gerçekleştirilmektedir. Rekabetin tüm unsurlara göre geliştiği bu aşamada KOBİ'ler, uluslar arası piyasalarda rekabet etme şansı yakalamaktadır¹³².

İleri derecede uzmanlaşma, işletmeler arası sıkı bağlar ve güçlü sosyo-ekonomik yapının olduğu bu aşama, yerel üretim sürecinin en gelişmiş aşamasını temsil etmektedir. Daha çok teknoloji ve bilgi yoğun olan elektronik ve otomotiv sektörlerinin olduğu kümelerin eriştiği bu aşamada, birinci sınıf üreticiler ulusal ve uluslar arası piyasalara üretim yapmaktadır¹³³. Bu aşamada kaliteyi geliştiren dikey uzmanlaşmanın küresel değer zincirine katılmaya yönelik olarak geliştiği görülmektedir¹³⁴. Uluslar arası rekabetin önemli bir unsuru sayılan marka ve moda yaratmaya daha fazla önem verilmektedir. Yerel üretim sürecinin gelişme aşamalarının özelliklerini veren tablo aşağıda verilmiştir.

¹³¹ GUERRIERI, IAMMARINO and PIETROBELLI, s.14.

¹³² ALTENBURG, and STAMER, s.1694.

¹³³ GEREFFI, s.38.

¹³⁴ GUERRIERI, IAMMARINO and PIETROBELLI, s.14.

Tablo 7. Çeşitli Gelişme Düzeyindeki Kümelerin Özellikleri

<i>Hazırlık Aşaması</i>	<i>Olgunluk Aşaması</i>	<i>Yayımla Aşaması</i>
<ul style="list-style-type: none"> • Mikro ölçekli ve küçük girişimciler yoğunudur. • İşbirliği ilişkileri zayıf veya hiç yoktur. • Uzmanlaşma yoktur. • Rekabet avantajı statik ve sınırlıdır. • Üretim yerel piyasaya yöneliktir. 	<ul style="list-style-type: none"> • İşbirliği ilişkileri gelişmeye başlamıştır. • Statik dışsallıklar yanında dinamik dışsallıklar da ortaya çıkmıştır. • Uzmanlaşma artmıştır. • Ortaklaşa etkinlik kazancı artmıştır. • KOBİ'ler bölgesel ve ulusal pazarlara yönelmiştir. 	<ul style="list-style-type: none"> • Marka yaratmaya yönelinmiştir. • Birini sınıf üreticiler yoğunudur. • Teknolojik dışsallıklar ve bilgi yayımları oluşmaktadır. • Uluslar arası piyasalarda tanınma, sözkonusudur. • Kümenin unsurları arasında güçlü etkileşim bulunmaktadır

Her küme gelişim sürecinde bu aşamalardan geçebileceği gibi bu özellikleri değişen derecelerde taşıyan üretim süreçleri de bulunmaktadır.

Yerel üretim sürecinin rekabetçi gelişme açısından temel işlevi Küresel Değer Zincirine (KDZ) katılma yönünden ortaya çıkmaktadır¹³⁵. KDZ; bir ürünün tasarım, üretim ve pazarlama faaliyetlerinin çeşitli bölgelere yayılmasını içerir¹³⁶. Yerel işletmelerin küresel ağlarla bütünleşmesi, rekabet gücünü geliştiren teknoloji güdümlü gelişme ve uluslar arası piyasalarda tanınma, yayılma aşamasında gerçekleşmektedir¹³⁷. KDZ'nde talep koşulları ve üretim koşulları rekabet gücünü birlikte belirlemektedir. Talep yanlı değişim için önerilen ve uluslar arası piyasaları organize eden KDZ, endüstriyel bölgelerdeki network ağlarından oluşmakta ve üretim ve talep koşullarının etkileşimi ile gelişmektedir.

KDZ, üretici güdümlü ve tüketici güdümlü olmak üzere iki farklı özellik göstermektedir. Üretici güdümlü zincirler daha çok uçak, ağır makine, otomobil, bilgisayar gibi sermaye ve teknoloji yoğun sektörler için söz konusudur. Bu zincirde üretim yönlü ilişkiler yoğunudur. Üreticiler arasında ikinci; hatta üçüncü dereceden bağlar bulunmaktadır. Ara girdi üreticileri, alt sözleşmelerle binlerce işletmeyi kapsamaktadır. Sermaye, mülkiyet hakları ve know-how, üreticiler için giriş

¹³⁵ HENDRY, BROWN and DEFILLIPPI, s.133.

¹³⁶S.GIBBON, Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach'', **World Development**, Vol.29, No.2, s.346.

¹³⁷ BOTTAZI, s.734.

engellerini oluşturmaktadır. Üretim zincirinin en sermaye yoğun aşamasını gerçekleştiren büyük işletme grupları ve ÇUŞ'lar merkezi rol oynamaktadır. Bu zincirde emek yoğun parçaları üreten uluslar arası alt sözleşme ilişkileri ve uluslar arası rakipler arasında stratejik birleşmeler oldukça yaygındır. Kârların kaynağı; üretim ölçeğinin birleştirilmesi, teknolojinin mülkiyeti, yenilikler, örgütsel değişim ve toplam kalite kontrolüdür.

Tüketici güdümlü zincir genellikle üretimin emek yoğun olduğu, tasarım ve pazarlamanın merkezi rol oynadığı sektörlerde yaygın olarak görülmektedir. Ayakkabı, hazır giyim en yaygın örnekleridir. Bu zincirde giriş engellerini; piyasa enformasyonunun yatırım maliyetleri, ürün tasarımı ve ürün geliştirme, reklam ve elektronik temelli üretim yönetimi sistemleri oluşturmaktadır. Marka yaratıcıları ve büyük satıcılar, tasarım ve pazarlama ile ilgili olarak zincirin koordinasyonunda merkezi rol oynamaktadır. Bu zincirde ticaret temelli yatay bağlantılar yaygındır. Araştırma, pazarlama, tasarım ve finansal hizmetler kârların kaynağını oluşturmaktadır¹³⁸.

1950 ve 1960'larda Japonya, 1970 ve 1980'lerde Doğu Asya'nın Yeni Sanayileşen Ülkeleri (YSÜ) 1990'larda da Çin'in dünyada ihracat lideri olmasının nedeni, talep koşullarının rekabet açısından belirleyici olduğu hazır giyim, ayakkabı, oyuncak, spor malzemeleri gibi emek ve beceri yoğun sektörlerde talep koşullarını değerlendirmeleridir. Bu ülkeler talep koşullarının belirleyici olduğu üretim zincirinde belirli ürünleri, kuruluş yeri üstünlüğüne sahip bölgelerden sağlayarak, orijinal makine, donatım ve teknoloji ile marka üretimine yönelmişlerdir¹³⁹.

KDZ'nin işletmelere sağlayacağı yararlar; işletmenin faaliyette bulunduğu kümenin değer zincirindeki konumuna bağlıdır. İşletmenin gelişme fırsatlarını değerlendirme yeteneğine, rekabet üstünlüğü sağlayacak kaynaklar yaratma, bu kaynakları kullanma ve geliştirme kapasitesine göre kümenin KDZ'nden sağlayacağı yararlar değişmektedir¹⁴⁰. Rekabetçi yerel işletmelerin küresel ağlara katılması

¹³⁸ GIBBON, s.347.

¹³⁹ P GIBBON, s.354.

¹⁴⁰ HELMSING, s.304.

kümeye dünya piyasalarına ve yenilikleri geliştiren teknolojiye erişim olanağı sağlamaktadır¹⁴¹.

Tekstil sektörü, KDZ'ne katılma yönünden önemli bir başlangıç sektörüdür. Tekstil ve hazır giyim sektöründe ulusal ve bölgesel rekabet gücünün geliştirilmesi, üretim ağlarının geliştirilmesini gerektirmektedir. Üretim ağlarının gelişmesi ise dört aşamada tamamlanmaktadır¹⁴². Birinci aşamada yabancı alıcılarla yakın üretim ve pazarlama ağlarının geliştirilmesi önemlidir. İkinci aşamada üretim koşullarından yararlanmak için düşük ücretli işgücü çalıştıran işletmelerle küresel üretim zincirinin oluşturulması sözkonusudur. Üçüncü aşamada, giyim ve tekstil kotaları gibi üretimi kısıtlayan baskıları aşabilmek için farklı ticaret ağlarıyla bütünleşmek gerekir. Dördüncü ve son aşamada ise tekstil ve hazır giyim küresel değer zincirinin bölgede tamamlanarak, bu yolla sağlanan kazançların kümeye aktarılması sağlanır¹⁴³.

Tekstil sektöründe küresel üretim zincirinin oluşturulması, uluslar arası üretim ve talep koşullarına uyum açısından önemlidir. Üretim zincirinin herhangi bir halkasında uzmanlaşan işletmeler, diğer işletmelerle bütünleşmektedir. Hammadde tedariki, teknoloji transferi ve bilgi akışı ile ilgili sorunlar söz konusu zincir içerisinde çözülmektedir. Küresel üretim zincirine dahil olan işletmeler coğrafi uzmanlaşmış üretim ağlarıyla marka yaratma kapasitelerine, özel giyim mağazalarına, özel marka programlarına, güçlü dağıtım kanallarına ve işletmelerin rekabet stratejilerine bağlı olarak rekabet gücü kazanırlar.

Bölgeler sahip oldukları üretim koşullarına göre KDZ'ne girdi üreten veya basit parçaların birleştirilmesini gerçekleştiren bölgeler veya makine ve teçhizat üreten bölgeler olmak üzere iki farklı biçimde katılabilirler. KDZ'ne temel girdi ve ucuz işgücü ile katılan bölgeler, tekstil sektörünün ihtiyaç duyduğu girdi ve ucuz emeği sağlayarak kazanç elde ederler¹⁴⁴. Bu konumdaki kümeler uzmanlaşma ve işbölümünün yararlarını görmemektedir. Yerel üretim sürecinin hazırlık aşamasında

¹⁴¹ C. HENDRY, J. BROWN and R. DEFILLIPPI, ‘‘ Regional Clustering Of High Tecyhnology Based Firms: Opto Electronics In Three Countries’’, **Regional Studies**, Cambridge: Aprill 2000, Vol.34, s.129.

¹⁴² GEREFFİ, s.39.

¹⁴³ GIBBON, s.346.

¹⁴⁴ HSING, s.144.

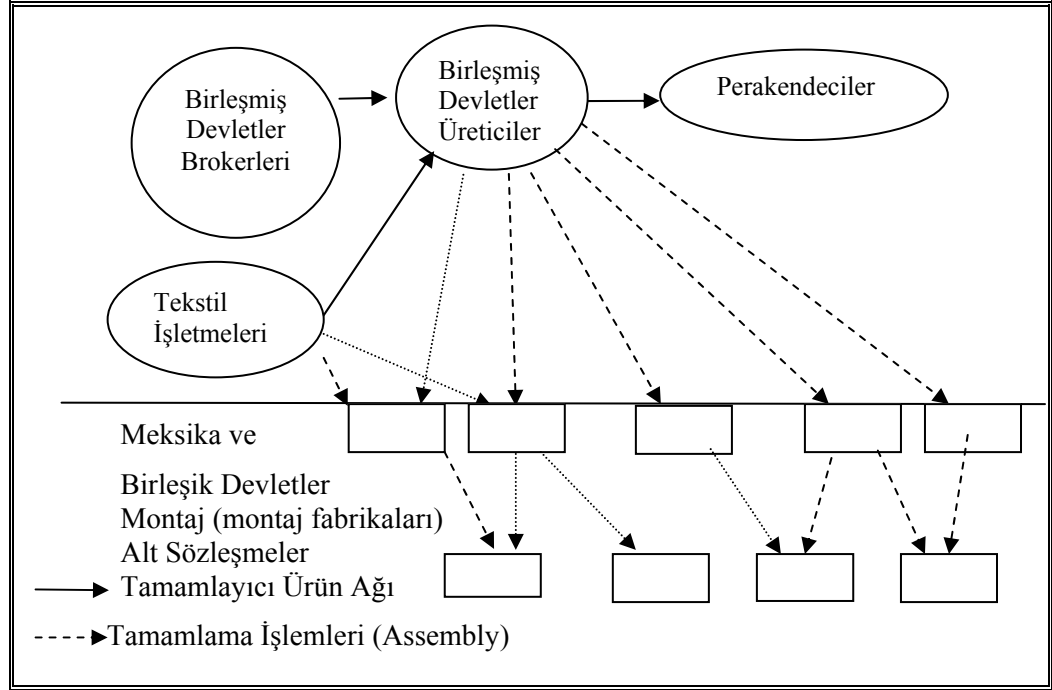
bulunan kümeler görel olarak en az kazanç sağlayanlardır. Bu aşamadaki üreticiler, üretime hazır parçalar üretmekte, uzmanlık ve beceri gerektirmeyen kesim, biçim aşamalarını gerçekleştirilmektedir.

Tekstil üreticilerinin KDZ'nde alabilecekleri bir diğer konum ise marka üretimidir. Bu aşamada aşağı ve yukarı bölümlenme derinleşmiş, alıcılar ve satıcılar arasındaki yerel öğrenme ortaya çıkmıştır. Marka üreticileri, satıcılar ve dağıtıcılardan aldıkları talep ile ilgili bilgileri, yerel üreticilere aktarmaktadır. Alıcı güdümlü zincirin bir diğer önemli halkası üretim yapmayan, ancak çok iyi bilinen markaları satan seçkin pazarlamacılarıdır. Bu fabrikasız üretime örnek Nike, Reebok gibi markaları satan şirketler verilebilir¹⁴⁵. Bu aşamada yer alan KOBİ'ler, kümelerin rekabet gücünü üretim ağları ve rekabet stratejileriyle yaymaktadır.

Yerel işletmelere potansiyel öğrenme olanağı veren KDZ'nden kazanç sağlamak belirli koşulları gerektirmektedir. Basit girdilerin birleştirilmesine dayalı ihraç modelinden, ileri derecede entegre olmuş, tasarım, pazarlama gibi daha çok beceri yoğun faaliyetlere yönelmek gerekmektedir. Bu anlayış endüstriyel gelişmeye yerel özellik kazandırmıştır. Ortaklaşa öğrenmenin ortaya çıktığı KOBİ'ler arası ticari ağlarda, yerel üretim yapısı, basit girdi veya birleştirme faaliyetinden uzmanlaşmış üretime yönelmektedir. Birleşik Devletlerde yerel üretim zincirinin küresel değer zinciri ile tamamlanmasını gösteren bir şekil aşağıda gösterilmektedir¹⁴⁶.

¹⁴⁵ GEREFFI, s.43

¹⁴⁶ BAIR and GEREFFI, s.1893.



Şekil 6. Birleşik Devletlerde yerel üretim zinciri küresel değer zinciri ilişkisi

Birleşik Devletlerdeki tekstil üreticileri ile Meksika'daki tekstil üreticileri arasında yoğun ilişkiler bulunmaktadır. Birleşik Devletlerde üretilen tekstil üretiminin ilk aşamaları Meksika'daki ara üreticiler tarafından gerçekleştirilmektedir.

2.6.2. Yaratıcılık ve Yenileşme Süreci

Verimliliği belirleme, insanların yaşadığı çevre üzerindeki egemenliğini arttırma, toplumları daha ileri refah düzeyine götürme yönünden önemli olan yaratıcılık, yeni fikir ve alternatiflerin ortaya çıkarılması olarak tanımlanmaktadır¹⁴⁷. Bu süreç sonunda ortaya çıkan yeniliklerin pazarlanabilir ürünlere dönüşmesi ise yenileşme sürecini ifade etmektedir¹⁴⁸. Bir bölgede üretilen bilim ve teknoloji, ekonomik ve toplumsal yararlar dönüşürülebilirse, söz konusu bölgelerin rekabetçi üstünlükleri artmaktadır.

Rekabetçi kümelerde yaratıcılık ve yenileşme kapasitesinin dinamik kaynağını KOBİ'ler arasındaki **ortaklaşa öğrenme** (collective learning) süreci oluşturmaktadır. Yaparak öğrenme, kullanarak öğrenmeye ek olarak ortaklaşa

¹⁴⁷ S.MÜLLER and S.THOMAS, "Culture and Entrepreneurial Potential: A Nine Country Study of Focus of Central and Innovativeness", New York: **Journal of Business Venturing**, No:16,2000, s.58.

¹⁴⁸ YAZICI, s.80.

öğrenme; KOBİ'ler arasındaki etkileşimin derecesine göre gelişmekte ve *coğrafi olarak yakın işletmelerin problem çözmelerini kolaylaştıran temel bilgi paylaşımının oluşumu* olarak tanımlanmaktadır¹⁴⁹. Ortaklaşa öğrenme sürecinde öğrenmenin kaynağı işletme içindeki davranışlardır. Yeni yönetim teknikleri, yeni iş örgütleri ve insan kaynakları yönetiminin ortaklaşa öğrenmenin başlamasında önemli rolü vardır.

Dünya ülkeleri düzeyinde ele alındığında, geliştirilen ve piyasaya sürülen birçok yeni tasarım mal ve hizmetin KOBİ'ler tarafından yaratıldığı görülmektedir. Amerikan Milli Bilim Vakfının 1981 yılında yaptığı araştırmaya göre, KOBİ'lerin kendi alanlarında yaptıkları ar-ge harcamalarının büyük işletmelere göre 24 kat daha fazla yeni ürün ve üretim yöntemi geliştirmeye uygun olduğu ortaya çıkmıştır¹⁵⁰. Toplam ar-ge fonlarında büyük işletmelerin payı %90 olmakla birlikte, bunların yeni ürün ve üretim süreçlerine dönüşme oranı çok daha düşüktür. KOBİ'lerin sahipleri veya yöneticileri teknolojiyi fiilen kullanan kişiler olduğundan, müşteri ihtiyaçlarına uygun çok daha kullanışlı, pratik ve uygun mal ve hizmetler geliştirerek yaşam standardını yükseltebilmektedir.

Kümelerde tamamlayıcılığa bağlı olarak ortaya çıkan teknik işbirliği ve bilgi akışının bir sonucu olarak, KOBİ'ler yenilikleri daha kolay ve hızlı yakalayabilirler. Pek çok ülkede yenilikçi kümeler, ekonomik büyüme ve istihdamın sürükleyici unsurları olarak ortaya çıkmaktadır. Bu kümeler, yeni teknolojiler, yetenekli insanlar ve araştırma kurumları için cazibe merkezi haline gelmektedir. Bu tür kümelerin, ölçek ve çeşit ekonomilerinin oluşmasına uygun yoğunluğun olduğu, güçlü bir bilim ve teknoloji tabanına, yenilik ve girişimcilik için gerekli kültür düzeyi ve bilgi birikimine sahip bölgelerde ortaya çıktığı düşünülürse, rekabetçi kümelerin bu açıdan yenilik geliştirmede potansiyel üstünlüğe sahip olduğu söylenebilir¹⁵¹.

Bilgi toplumuyla, yeniliklerin bir süreç haline gelmesi ve bilgisayar sistemleri sayesinde sürekli üretilbilir olması nedeniyle, yeniliklerin odak noktası büyük işletmelerden KOBİ'lere kaymıştır. Büyükler yeniliklere gerek duymayabilirler, bu nedenle de yeniliklerin uygulanmasını geciktirebilirler. Oysa

¹⁴⁹ BOTTAZI, s.739.

¹⁵⁰ BRENNAN and HILL, s.43.

¹⁵¹ Devlet Planlama Teşkilatı, Tekstil ve Giyim Sanayi (S BYKP, ÖİKR), Ankara:2001,s.8.

yenilikler KOBİ'lerin şansdır, piyasada çıkış yapabilmek yenilik yapmakla mümkündür¹⁵². KOBİ'ler tüm yapısal ve işlevsel alanlarda yeniliklere açık, bilgiye ve bilgilenmeye önem veren, pazarını küresel olarak algılayan, rekabeti olmazsa olmaz sayan işletmelerdir. Rekabetçi kümelerde bilimsel ve teknik araştırma sonuçlarının kolaylıkla uygulanabilirliği, KOBİ'lerin daha esnek yapıda olmaları arge faaliyetlerinin getirdiği yenilikleri, büyük işletmelere oranla daha hızlı, uygulayabilme olanağı yaratmaktadır¹⁵³.

Girişimcilik ve bölgesel gelişme açısından, rekabetçi kümelerde istikrarlı işbirliği ilişkileri yenileşme ve gelişmeyi arttırmaktadır. Yaratıcılık ve yenileşme süreci ile ilgili olarak iki önemli husus bulunmaktadır¹⁵⁴. Birincisi KOBİ'lerin tek başlarına yenilikçi faaliyetleri, yenileşmeyi sağlayamayabilir. Bu nedenle kümedeki diğer işletme, kurum ve kuruluşlarla aralarındaki etkileşimin artırılması gerekmektedir. İkincisi ise, yenilik yaratan kaynakların elde edilebilirliği yerel düzeydedir. Bu nedenle kümedeki yenileşme faaliyetlerinde coğrafi yakınlık önemli bir unsur olarak ortaya çıkmaktadır. İşletme yenileşmenin uygulanması için gerekli hizmeti, teknolojiyi, ara girdiyi faaliyette bulunduğu rekabetçi kümeden kolaylıkla sağlayabilmektedir.

Uzun dönemli rekabet, KOBİ'lerin yenilikçi kapasitesi veya öğrenme yoluyla sürekli olarak bilgi tabanını geliştirmelerine ve genişletmelerine bağlıdır. KOBİ'ler piyasalardan aldıkları enformasyonu bilgiye dönüştürerek bilgi tabanının gelişmesinde büyük rol oynarlar. Belirsizliklerin ve riskin azaldığı, yeniliklerin uygulanmasının kolaylaştığı kümelerde, piyasalardan algıladıkları enformasyonları ve buna bağlı olarak geliştirdikleri bilgileri birleştiren KOBİ'ler, bundan kazanç sağlamaktadır. Bu nedenle coğrafi yakınlık, başarılı bir yenileşme için gerekli olan

¹⁵² ERKAN, TISK, s.2.

¹⁵³ R. KÜÇÜKÇOLAK, **KOBİ'lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul: İMKB Yayınları, 1997, s.16.

¹⁵⁴ O. ARNDT and R. STERNBERG, "Do Manufacturing Firms Profit From Intraregional Innovation Linkages? An Empirical-Based Answer", **European Planning Studies**, (August 2000), s.467.

belirsizliklerin ve riskin azaltılmasında ve yenilik için gerekli kaynaklara ulaşmada önemlidir¹⁵⁵.

Ortaklaşa öğrenmenin rekabetçi işlevinin olduğu aşama, işletmeler ile yerel ekonomi ve toplum kuruluşları arasındaki ilişkilerin geliştiği aşamadır. Burada işletmeler, üniversiteler, eğitim kurumları, yerel kamu kurumları ile sektörel kuruluşlar arasındaki etkileşimin önemi vurgulanmaktadır¹⁵⁶. İşletme düzeyinde ortaya çıkan öğrenme, işletmeye önemli yararlar sağlar. İşletmeler arası ilişkiler veya daha da ileri giderek bölgedeki tüm kurum ve kuruluşlar arasında etkileşimin sağlanmasıyla ortaya çıkan ortaklaşa öğrenme, çok daha yüksek yenilikçi kapasite yaratabilir.

Yerel birimler ortaklaşa öğrenmenin potansiyel yararlarını gördüklerinde, sağladığı üstünlüklerden yararlanmaya başladıklarında, yeniliklerin avantajları tüm birimler tarafından anlaşıldığında, küme yenilikçi aşamaya geçmektedir.

Yaratıcılık ve yenileşme sürecinde bilim-teknoloji-sanayi alanlarının bütünselliğinin özel bir önemi bulunmaktadır. Bilim-teknoloji ve teknoloji-sanayi kesimleri arasındaki girdi-çıkı ilişkileri rekabet gücünün sürekliliğini sağlamaktadır. Yaratıcılık ve yenileşme sürecinin somut amacı, modern hayatı ve bunun başlıca üretici faktörlerinden biri olan teknolojiyi ve teknolojinin kaynağı olan bilgiyi sürekli olarak bir üst düzeyde üretebilme yeteneğinin özümsemi yaygınlaştırılmasıdır¹⁵⁷.

2.6.3.Kültürel Bütünleşme Süreci

Hiçbir bölgenin rekabet gücünü, yerel halkın desteğini almadan geliştirmek mümkün değildir. Bölge halkının rekabet gücündeki gelişmenin uzun dönemde kendi çıkarları doğrultusunda olduğuna inanarak, onları desteklemesi, bölgesel gelişme politikalarının uygulanmasını kolaylaştırmaktadır. Ekonomik gelirlerin paylaşılmasında olumlu beklentilerin yaratılması durumunda maliyetlerin paylaşılması konusunda kabul ve destek daha büyük kolaylık ve devamlılıkla

¹⁵⁵ I.PANICIA, "Industrial Disriets: Evaluation and Competitiveness in Italian Firms, Maassachusatts: Edwar Elgar Publishing, 2002, s.134.

¹⁵⁶ HELMSİNG, s.279.

¹⁵⁷ HENDRY, BROWN and DEFILLIPPI, s.136.

sağlanmaktadır. Toplumsal, kültürel ve siyasal alanlarda katılımı yaygınlaştırmadan ekonomik gelişmenin sürdürülmesi mümkün görünmemektedir¹⁵⁸.

Ülkenin kaynakları bölgeler arası gelişme farkını gidermek için yönlendirilirken, kültürel uyum ve bütünleşmenin sağlanması temel alınmaktadır¹⁵⁹. Yerel ve potansiyel kaynakların gelişmesine süreklilik kazandırmak için toplumsal anlaşmanın sağlanması, kültürel bağların oluşturulması açısından önemlidir. Karşılıklı güveni geliştiren ve ortak değerlere dayalı sosyo-kültürel kimlik ve genel değerlerin oluşturulması, yerel düzeyde güven oluşumunu kolaylaştırmaktadır¹⁶⁰. Karşılıklı güven ve ahlaki riskin azalması, işlem maliyetlerinin düşmesini sağlar. Kümede işletmeler arasında güven ilişkilerinin kurulması ve etkileşim kurallarının belirlenmesi, alt sözleşme hükümlerinin yerine getirilmesinin güvence altına alınması, rekabet yanında işbirliğini de geliştirir.

Kültürel bütünleşme, birey olma, üye olma bilincini geliştirmekte, sorumluluk ve yükümlülüklerin dengelenmesini sağlamakta, tüm ekonomik birimlerin gelişmeye katkısını arttırmaktadır¹⁶¹. Ticari kurumlar, çıkar grupları, yerel otoriteler, medya, siyasi partiler ve işletmelerin ortak bir sembol veya amaç doğrultusunda birleşmeleri bölgedeki toplumsal ve ekonomik hayatın uyumlu olmasını sağlamaktadır. Yerel kaynakların, tarihi geçmişin, yetenekli liderlerin, bölgede başarılı olmuş birimlerin veya benzeri özelliklerin ön plana çıkarılmasıyla oluşturulan sembol, farklı birimler arasında birliktelik, tutarlılık, dayanışma ve anlaşmayı sağlamanın yanında ortak kimliği korumakta ve yaşam seviyesini yükseltmektedir¹⁶². Kültürel bütünleşme sürecinin beklenen etkileri ortaya çıkarması aşağıda belirtilen koşulların varlığına bağlıdır¹⁶³.

- bölgede işbölümü ve uzmanlaşmanın artması,
- demokrasi kurumlarının oluşması,

¹⁵⁸ PANICIA, s.110

¹⁵⁹ HSING, s.117

¹⁶⁰ ALTENBURG and STAMER, s.1695

¹⁶¹ A. ÖĞÜT, "Sosyo-ekonomik sisteme katkıları açısından KOBİ'ler" **Selçuk üniv. Sosyal Bilimler dergisi**, Sayı:4, Yıl:1999, s.49.

¹⁶² MAILAT, s.126

¹⁶³ M. ERKAL, **İktisadi Kalkınmanın Kültürel Temelleri**, G.b., İstanbul: Der yayınları, No: 266, 2000, s.128.

- eğitimde yetenek ve fırsat eşitliğinin sağlanması ve eğitimin birleştiriciliği,
- farklı gelir grupları arasındaki toplumsal adalet dengesinin ekonomik gelişmeyi aksatmayacak şekilde kurulması,
- bölgedeki birey ve örgütlere, bölgeye ait oldukları bilincinin yerleştirilmesi,
- bölgedeki kurum ve kuruluşların birbirleriyle uyumlu olması,
- kültür ve sanat alanlarında birleştirici mesajların verilmesi,
- paylaşılan mühendislik ve teknoloji bilgisi.

Belli bir sosyo-kültürel, etnik ve dini kökene bağlı toplumsal kimlik veya bazı durumlarda belli bir politik veya eğitim kurumuna bağlılık ya da aidiyet, bazı değer yargılarını da beraberinde getirmekte, işletmeler arası ilişkilerde belli bir güvenin ve dayanışmanın oluşmasına kaynaklık etmektedir¹⁶⁴. Değer yargılarına bağlı olarak belli bir davranış biçimi beklentisi, küme içindeki hem sosyal hem de üretim ilişkilerini etkilemekte ve bu ilişkileri düzenleyen, tamamen güvene dayalı bir mekanizma oluşturmaktadır. Diğer yandan ortak kimliğin değer yargılarına ve kurallara uymayan bir davranış biçimi, o kümedeki ekonomik faaliyetlerden dışlanmayı gerektirebilir. İş ilişkilerinde dürüstlük ve doğruluk konusunda edinilen kötü bir ün, şirketi ticari olarak büyük kayıplara uğratabilmektedir.

Rekabetçi kümelerde KOBİ'ler arasında yaşanan çok yönlü ve samimi ilişkiler ekonomik gelişmeyi olumlu etkilemektedir. KOBİ'ler arasında soyut fakat kabul gören anlaşmaların varlığı; yeniliklerin ortaya çıkmasını sağlayan, işbirliğini geliştiren ortamı yaratmaktadır. Kümedeki KOBİ'ler arasındaki dostluk ve arkadaşlık ilişkileri ise işletme sahiplerinin karşılıklı yararlarını, müşteri doyumuna dönüştürmektedir.

Kümede kültürel bütünleşme sürecinin sağlanması, kümeye özgü genel bir vizyon ve strateji oluşturarak, toplumsal ve politik destek sağlamaktadır. Toplumsal destek, kümeye özgü politikaların uygulanabilirliğini artırırken, politik destek ise

¹⁶⁴ PANICIA, s.104

yerel düzeyde işbirliğini geliştirmektedir¹⁶⁵. İyi tanımlanmış bir vizyon ve kümenin gelişme potansiyelini değerlendiren bir strateji, kümenin gelişmesinin ve kaynakların etkin kullanımının vazgeçilmez unsurudur¹⁶⁶.

2.7. Yeni Endüstriyel Bölge Uygulamalarından Örnekler

Yeni endüstriyel bölgeler ile ilgili en güzel örneklere Latin Amerika'da rastlanmaktadır. Brezilya, Meksika, Peru ve Ekvador'da ayakkabı üretiminde, Arjantin'de metal eşya ve makine sanayinde, yine Brezilya'da örme sanayinde, Meksika'da mobilya üretimindeki sınai kümeler çeşitli araştırmaların odağını oluşturmaktadır. Güney Asya'da küçük işletmelerin oluşturduğu farklı yoğunluklardaki kümelere yaygın olarak rastlanmaktadır. Özellikle Hindistan'daki tekstil sektörü, KOBİ'lerin farklı yörelerde, tekstil üretiminin alt dallarında yoğunlaşmasına dayanmaktadır.

Belirli açılardan benzeşen kümeler, kesinlikle homojenlik göstermemekte, her ülke değişik özellikler sergilemektedir. Güney Kore ve Japonya'da büyük işletmeler etrafında toplanmış KOBİ'ler önemli yer tutmaktadır. Güney Kore'nin, spor ayakkabısı imalatında önde gelen yine dünya ihracatçısı konumu bu türden bir kümelenmeye dayanmakta, dünya üçüncüsü olduğu yarı iletken ve mikro elektronik sanayin %80'i Güney Kore'nin başkenti Seul'de büyük işletmelerin etrafında toplanmış bulunmaktadır¹⁶⁷.

Denizli tekstil kümesindeki yapılanma gözönüne alınarak, bu yapılanmayla benzer özellikler gösteren ülke uygulamaları olarak; İtalya, Tayvan, Hindistan, Afrika Ülkeleri örneği ele alınmış ve Türkiye'deki organize sanayi bölgeleri uygulamalarından söz edilmiştir.

2.7.1. İtalya Modeli¹⁶⁸

KOBİ'lere dayalı İtalya Modeli'nin çeşitli gelişmekte olan ülkelerde de yaygınlaşmaya başladığı görülmüş ve bunların örgütlenme biçimlerine yoğunlaşan

¹⁶⁵ HELMSING, s.276.

¹⁶⁶ BERG, BROWN and WINDEN, s.211.

¹⁶⁷ ASLANOĞLU, s.227.

¹⁶⁸ ASLANOĞLU, s.134 ve ANSAL, ss.228-230.

çalışmalarda, söz konusu sanayi ağlarının bazı ortak özelliklere sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Esnek uzmanlaşma ya da İtalya modeli denen bu modele giderek endüstriyel küme modeli, endüstriyel bölge denmeye başlanmıştır.

Esnek üretim biçiminin ortaya çıktığı 1960'ların sonunda ve 1970'lerin başlarında İtalya'da yaşanan güçlü bir işçi sınıfı mücadelesi görülmektedir. Bunun sonucunda üretimde taşeronlaşma ortaya çıkmıştır. Bu şekilde fason üretimle bir yandan maliyetler düşürülürken diğer yandan örgütlenmiş işgücü ile çatışmaya girmekten kurtulunmuştur¹⁶⁹.

Üçüncü İtalya deneyimi, yeni endüstriyel bölgeler yaklaşımına güzel bir örnektir. İtalya'nın kuzeydoğusundaki standart malların kitlesel üretimine dayanan sanayi bölgesiyle, az gelişmiş güney bölgesi arasında kalan Emilie Romagna ve Toscana bölgelerini ifade eden üçüncü İtalya'da sanayi yapısı, genelde tekstil, konfeksiyon, ayakkabı ile deri eşya, seramik gibi geleneksel sektörlerle ve bu sektörler için makine üretiminde uzmanlaşmış KOBİ'lere dayanmaktadır¹⁷⁰.

Önceleri geleneksel teknolojileri kullanan ve rekabeti, düşük işgücü maliyetleri temelinde sürdüren bu işletmelerin, 1970'lerden sonra büyük ölçüde değişen piyasa koşullarına çok iyi uyum sağladığı gözlenmiştir. İlk zamanlar, bu işletmeler daha ilkel ve büyük ÇUŞ'lara bağımlı iken, zamanla son teknolojileri çok amaçlı bir şekilde kullanarak, işbirliği içinde değişik mallar, modeller üretip, dünya pazarına ihraç edebilen ve böylece değişen talebe kendini kolaylıkla uyarlayabilen bir üretim ağı oluşturmuşlardır.

KOBİ'ler belirli bölgelerde toplanarak, nitelikli işgücü yardımıyla geleneksel ve bilgisayar destekli yeni teknolojileri birleştirerek, 1970'ler sonrasının kriz ortamındaki bölünmüş piyasalarda büyük başarılar sağlamışlardır. Söz konusu işletmeler bu başarıyı ücretleri ve işgücü standartlarını düşürmeden sağlamışlardır. Bunda kitle üretiminin standart ürün piyasalarının giderek parçalanmasının ve çeşitli sınıflara, yaşa, cinsiyete hatta değişik ırktan insan gruplarına hitap eden bir mal

¹⁶⁹ M. SCOBIE, s.MORTALI, S.PERSAUD and s.DOCILE, ‘‘ The Italian Economy in The 1990's, London and Newyork: European Economic and Finansal Centre, 1996, s.44.

¹⁷⁰ PANICIA, s.111.

çeşitlemesinin büyük rolü olmuştur. Birlikte hareket eden KOBİ'ler bu pazarlara girme fırsatı yakalamışlardır. Ayrışmış talebe büyük bir esneklikle cevap verebilme, İtalya'nın esnek üretim sisteminin doğasının anlaşılmasında anahtar rolü oynamıştır¹⁷¹.

Tekstil sektöründe Prato¹⁷²; yünlü dokuma üretiminde uzun zaman içinde uzmanlaşmış bir kenttir. Kentte sanayi istihdamının %80'i **KOBİ**'ler tarafından gerçekleştirilmektedir. Pratonun ekonomisinde önemli bir yeri olan KOBİ'ler; aralarında **yatay ve dikey bağlantılar** oluşturarak, İtalya'nın toplam tekstil ihracatının yaklaşık %20'sini karşılamayı başarmışlardır. Buna göre bölgedeki ihracatçılar; pazarlayacakları yünlü dokumayı dokuma işletmelerine sipariş vermekte, dokumacılar da bu siparişler doğrultusunda, yünlü iplik tarama konusunda uzmanlaşmış işletmelerden girdi talep etmektedir. Tüm bu bağlantıların gerçekleştirilmesinde ise **Prato Endüstri Birliği** etkin rol almıştır¹⁷³.

Prato başarısının temelinde iki faktörün bulunduğu belirtilmektedir. Bunlardan birincisi; Prato'daki yünlü dokuma üretiminde uzun dönemde standart ürünlerden moda uygun özel talebe yönelik ve farklılaştırılmış talebi karşılayan ürün dönüşümünün gerçekleştirilmesidir. İkinci faktör ise; zaman içinde büyük entegre işletmelerden, üretimin farklı aşamalarında uzmanlaşan işletmelere dönüşüm sağlanmasıdır. KOBİ'lerin sahip oldukları teknolojik kapasitenin yanı sıra birbirleriyle yatay ve dikey bağlantıların ve sürekli yeni ürün geliştirme arayışlarının bir sonucu olarak, Prato'da **yeni endüstriyel bölge yapısı** ortaya çıkmıştır.

2.7.2 Tayvan Örneği

Yeni endüstriyel bölgeler uygulamasına bir diğer çarpıcı örnek Tayvan'dır. Yapılan çeşitli araştırmalar Tayvan tekstil KOBİ'lerinin başarısında küme ekonomilerinin önemini vurgulamaktadır. Bazıları dış kaynaklı üretimin (outsourcing) önemini vurgularken, bir kısmı işlem yönetimi, Ar-ge yeteneği ve otomasyon gibi faktörlerin önemi üzerinde durmaktadır. Bunların tümü Tayvan tekstil KOBİ'lerinin

¹⁷¹ WESTHEAD, WRIGHT and ÜÇBAŞARAN, s.39.

¹⁷² Üçüncü İtalya Bölgesinde bir tekstil kentidir.

¹⁷³ GUERRIERI, IAMMARINO and PIETROBELLI, s.31.

başarısını değerlendirmeye yardımcı olmakla birlikte, bu tür yapılanmanın gelişme dinamiğini tam olarak açıklayamamaktadır. Bu noktada KOBİ sahipleri arasındaki ilişkiler dikkat çekmektedir. Endüstriyel bölgelerin, KOBİ'lerin kalite maliyet, esneklik, ve hız unsuruna göre rekabet gücünü geliştirme süreci aşamalar halinde incelenmiştir.

Birinci Aşama: KOBİ'lerin yeni endüstriyel bölgede yerleşmesiyle rekabetçi süreç başlamaktadır. Bu bölgelerin üretim sürecinin çeşitli aşamalarında uzmanlaşmış KOBİ'lerden oluşan bölümlenmiş yapısı, sermaye sıkıntısı çeken Tayvan tekstil KOBİ'lerine üretime katılma yönünde kuruluş maliyetleri ve yatırım maliyetleri açısından bir üstünlük sağlamıştır.

İkinci Aşama: Bu bölgelerde üretim sürecine katılan işletmeler, esneklik için gerekli ekonomik yapıya kavuşmaktadırlar. Uygun kapasite yönetimi, diğer işletmelere yakınlık, otomatik makinelerin kullanılması, çoklu beceriye sahip Tayvan tekstil işçileri, rekabet gücünün esneklik kavramına göre gelişmesinde önemli rol oynamıştır.

Üçüncü Aşama: Esnekliği arttıran unsurların aynı zamanda üretim ve dağıtım hızını da olumlu etkilediği görülmektedir. İşletmelerin birbirine yakın olması ve her bir işlevin farklı işletmede gerçekleştirilmesi teslim süresini kısaltmaktadır.

Dördüncü Aşama: Büyük entegre işletmelerle karşılaştırıldığında KOBİ'lerin maliyetler, esneklik ve hız yönünden rekabetçi olduğu görülmekle birlikte, kalite konusunda büyük işletmelere göre daha zayıf olduğu vurgulanmaktadır. Maliyet esneklik ve hız, işletmelerin rekabet gücünü kalite pahasına gerçekleştirmektedir. Örneğin sipariş yönetimi işlem maliyetlerini düşürürken, kalite konusundaki eksik bilgi kaliteye bağlı olarak maliyetleri arttırabilmektedir. Kümedeki tüm işletmeler kalitenin önemini anlamakla birlikte, diğer unsurların yerine getirilmesi işletmeyi kalite geliştirme politikaları yerine, kalite konusunda minimum standartları yerine getirmeye teşvik etmektedir.

Bölümlenmiş üretim sürecinde, farklı aşamalarda yoğunlaşan KOBİ'ler, tamamlanmış ürünün kalitesi hakkında bilgi sahibi olmamaktadır. Tamamlanmış

kaliteli ürün işletmeye; kimlik, tanınma, aidiyet gibi soyut motivasyon sağlamaktadır. Bu nedenle kaliteye önem veren, vizyon sahibi Tayvanlı işletme yöneticileri, kalite konusundaki eksiklikleri gidermede aktif rol oynamıştır. Kümedeki tüm birimlerin ortak çabasıyla kalite güvencesi sağlanmıştır.

Beşinci Aşama: Tayvanlı tekstil KOBİ'lerinin geliştirdikleri işbirliği ilişkileri, kümenin gelişmesinin dinamik kaynağı olarak gösterilmektedir. Bu KOBİ'lerin rekabetçi üstünlüklerinin ortaya çıkmasında, işletme sahipleri arasındaki ilişkiler önemli olmuştur. Sürdürülen yakın ilişkiler, Tayvanlı işletme yöneticilerinin yönetim yeteneğinin bir parçası olarak ortaya çıkmıştır. Söz konusu ilişkiler alt sözleşme ve ortaklık anlaşmalarıyla sürdürülmüş, daha çok dikey bağlantılardan kazanç sağlanmıştır.

2.7.3. Hindistan Örneği¹⁷⁴

1991 yılında Hindistan hazır giyim üreticilerinin dörtte birinden fazlası Hindistan'ın Ludhiana kentinde yerleşmiş bulunmakta ve bölgedeki KOBİ'ler üretimin %90'ından fazlasını gerçekleştirmektedir. Bölge aynı zamanda hazır giyim üreticileri için önemli bir değişim (takas) merkezi konumundadır. Avustralya ve diğer ülkelerden ithal edilen temel hammaddelerin fiyatı Ludhiana'da belirlenmekte ve dikim makinelerinin üretiminde de önemli bir yer tutmaktadır.

Sovyetler Birliği yıkılmadan bir yıl önce (1989-1990) Ludhiana, bölge işgücünün %32'sine, işletmelerin %18'ine sahipti. Ayrıca bölgesel üretimin 30'unu, bölgesel ihracatın ise %59'unu karşılamaktadır. İhracat Ludhiana'nın gelişmesinin temel kaynağı olmuştur. 1960 ve 1970'li yıllarda tarife kotalarının yardımıyla Doğu Avrupa ve Sovyetler Birliğine ihracat patlaması yaşanmıştır. 1971'de Ludhianadaki 17 hazır giyim üreticisi ile Sovyetler Birliği arasında resmi ticaret anlaşmaları yapılmıştır. Yalnızca 17 işletme anlaşma ile doğrudan ilişkili olmakla birlikte, kümedeki üreticilerin üçte ikisinden fazlası anlaşmadan doğrudan veya dolaylı etkilenmiştir. 1980'lerin sonuna gelindiğinde Sovyetler Birliğine yapılan ihracat, bölgenin toplam ihracatının %50'sini oluşturmuştur.

¹⁷⁴ TEWARI, ss. 1651-1671.

1991’de gelişme tersine dönmüş, ihracat düşmüş, gelirler ve istihdam azalmıştır. Birçok fabrika üretimini durdurmak ya da sona erdirmek zorunda kalmıştır. Aynı zamanda 1991 yılında Hindistan liberal ekonomiye geçmiş, tarifeler kısa sürede %142’den %40’lara düşmüştür. Hindistandaki hazır giyim üreticileri, Sovyetler Birliği gibi büyük bir pazarı kaybetmenin hemen ardından liberal ekonomiye geçişle birlikte güçlü bir dış rekabetle karşı karşıya kalmışlardır. Üstelik liberal ekonomi politikalarının bir gereği olarak hazır giyimi destekleyen teşvik ve fonların çoğu kaldırılmıştır.

Küresel üretim zinciri ve yeni rekabet anlayışına göre, emek yoğun sektörler daha rekabetçi piyasalarla karşılaştığında gerilemesi gerekmektedir. Ancak Ludhiana’da tüm bu beklentilerin tersine, tekstil sektöründe önemli bir gelişme yaşanmıştır. 1991-1992 yılında %21 düşen ihracat, bu dönemden sonra hızla artış göstermiştir. Her yıl %15 artış gösteren hazır giyim sektörü ihracatı %72 artmıştır.

Ludhiana tekstil kümesinde sözü edilen şokların atlatılması (Sovyetler Birliğinin yıkılması ve liberal ekonomiye geçişin yarattığı değişim) ve yeniden gelişme trendinin yakalanmasında etkili olan faktörler kısaca aşağıda özetlenmiştir.

- İhracatçıların çoğu yerel piyasalardan dolayı, küresel piyasalardaki değişikliklere uyum yeteneğine sahipti. **Geniş yerel piyasaların varlığı**, gereken örgütsel değişikliklerin yapılmasında ve söz konusu değişimi gerçekleştirecek yönetim yeteneğinin gelişmesinde etkili olmuş ve işletmelerin uluslararası piyasalara daha çabuk ve daha kolay uyumunu sağlamıştır.
- Ludhiana üreticilerinin başarılarının ikinci faktörü ise verimlilik artışlarının fiziksel sermaye artışı yerine **örgütsel değişime** dayandırılmasıdır. 1991 yılında ithalatın serbest bırakılmasından sonra bile üreticiler, makine ve teçhizat yerine uzman işgücü ve tasarımcılara yatırım yapmışlardır. Yeni ithal sermaye yatırımları, hâlâ örgüt değişikliklerinden sonra gelmektedir.
- Yerel üreticilerin izlenmesinde, bilgi dönüşümünde, piyasalara erişimde **küresel üretim zinciri** bir araç olarak kullanılmıştır. Küresel değer zincirinde aracılık faaliyetleri ve pazarlama şirketleri önem kazanmıştır. Bu

şirketler talebin nitelik ve nicelik açısından yüksek olduğu piyasalarda, müşteri hizmetlerini kârlara dönüştürmektedir. Alıcı ve satıcılar arasındaki ilişkiler alt sözleşmelerle düzenlenmiştir.

- İşletmeler yaygın bir **alt sözleşme ağı ve işlem bazında uzmanlaşma** geliştirerek, sermayenin etkin kullanımını sağlamışlardır. Emegın bölünmesi, tamamlayıcı sektörleri güçlendiren üreticilerin ortaya çıkmasını sağlamıştır. Bu tür bölümlenme ise bölgenin endüstriyel yapısını güçlendirmiştir.

Çeşitli çalışmalar bu üretim yapısının Ludhiana tekstil üreticilerine sağladığı maliyet üstünlüklerini vurgulamaktadır. Örneğin işletmenin on makineye ihtiyacı varsa bir tanesi ithal edilmekte, diğerleri ise neredeyse onda bir fiyatına yerel üreticiler tarafından yapılmaktadır. İşletmelerin üretim maliyetlerinin düşmesi, daha nitelikli işgücü ve daha ucuz makine kullanma olanağı, birlikte hareket etme stratejisi, alt sözleşmelerin yaygınlığı yalnızca Sovyetler Birliğine düşük kaliteli mal üreten işletmelerin değil, aynı zamanda ihracat yapmayan yerel piyasalar için üretim yapan küçük işletmelerin de üretim yapısına bağlı olarak yeteneklerini geliştirmelerine yardımcı olmuştur.

2.7.4 Güney Afrika: Kenya ve Western Cape Örneği¹⁷⁵

Güney Afrika'daki Kenya ve Western Cape hazır giyim kümeleriyle ilgili olarak yapılan bir çalışmada iki küme karşılaştırılmaktadır. Kenya tekstil kümesi öncelikli olarak uluslar arası piyasalara yönelmiştir. Küme hazır giyim üretiminin % 45'ini sağlamakta, bu üretimin ise % 10'u ihraç edilmektedir. Güney Afrika'nın dışa açılmasıyla birlikte yerel piyasalarda yeni ve ikinci el hazır giyim ürünlerinde ithalata bağlı olarak bir artma meydana gelmiştir. Rekabet gücü olmayan işletmeler iflas etmiş, istihdam oranları düşmüş, kârlar azalmıştır. Ancak Güney Afrika'nın bir ticari partner olarak kabul edilmesi: birçok işletmenin gelişmesini sağlamış, yeni ihracat olanakları doğmuştur.

Kenya tekstil kümesinin, geleneksel üretim aşaması özellikleri taşıdığı görülmektedir. Pozitif dışsal yararlar kümeye girişleri kolaylaştırmakta; ancak

¹⁷⁵ MORCORMICK, ss. 1531-155.

işbirliği ve uzmanlaşma sınırlı olduğu için dinamik yararlar görülmemektedir. Devletin değer zincirini kontrol etmesi ve belirli malların toptan satışında zincire dahil olması, değer zincirinin yatay değil derinliğine gelişmesini sağlamıştır.

İşgücü piyasası ile ilgili dışsal yararlar minimum düzeyde çıkmıştır. Tekstil sektörüne yönelik işgücü piyasası geniş olmakla birlikte, işgücü gerekli nitelikleri kazanmadığı için, kümenin gelişmesinde katkısı düşük kalmıştır. Girdi ve hizmet havuzunun sağladığı dışsal yararlar da sınırlı çıkmıştır. Kümede çok az pazarlama işletmesi bulunurken uzmanlaşmış hizmet işletmeleri ise hiç bulunmamaktadır. Üretici işletmelerin ihtiyaç duyduğu düğme, fermuar, votka, diğer metal eşyalar gibi ara girdi üreticilerinin sayısı sınırlıdır. Buna bağlı olarak yükselen girdi fiyatları, üreticilerin girdileri daha uzakta yerleşmiş fakat daha rekabetçi koşullarda işleyen Nairobi piyasasından almalarına neden olmaktadır. Makine tamiri, makasçılık, taşıma gibi hizmetler de küme dışından sağlanmaktadır. Tekstil üreticileri arasında teknoloji dışsallıklarına da rastlanmamıştır. Çünkü kullanılan teknoloji gereği işgücünün yenilik ve teknoloji geliştirmeye katkısı sınırlı kalmıştır.

Yatay bağlantılar; basit araçların alışverişi (makas, ölçme ve örme makineleri) anlaşmalı oldukları servis hizmetlerinden yararlanma, uzmanlık gerektirmeyen makinelerin değiş tokuşu ile sınırlıdır. Üreticiler ve satıcılar arasında dikey bağlantılar bulunmakla birlikte, ortaklaşa etkinliğin sonuçlarını yansıtılmamaktadır. Ayrıca kümede işbirliğini geliştirmeye yönelik kurum ve kuruluşlar da bulunmamaktadır.

Güney Afrika'daki Western Cape tekstil üreticileri ise ulusal değer zincirine yakın olmanın üstünlüğüne sahiptir. Üreticilerin çoğunun Western Cape'de yerleşmiş olması, burayı bir merkez yapmakta ve bu kümede yerleşenlere önemli avantajlar sağlamaktadır.

Western Cape'de dikey ve yatay bağlantıların çeşitli şekillerde ve düzeylerde oluşması, farklı türde birçok işbirliği faaliyetinin gelişmesine neden olmuştur. Özellikle yatay bağlantılar yaygın bulunmuştur. İşletmeler edindikleri bilgileri ve büyük siparişleri kendi aralarında paylaşmakta, pazarlama şirketlerini ortak

kullanmakta, birbirlerinden makine, teçhizat ve üretim araçları ödünç almaktadır. Özellikle ihracat için üretimde işbirliğinin arttığı görülmüştür.

Küme uzmanlaşma ve alt sözleşme ilişkileri ile tanınmaktadır. İşbirliğini güçlendirmeye yönelik birliklerin faaliyetleri kurumsallaşmış durumdadır. Bu konuda hazır giyim üreticileri ve ihracatçıları birliği ile ihracatı geliştirme merkezi oldukça etkin bulunmuştur. Bunun yanında dikey bağlantıların da yoğun olduğu ortaya çıkmıştır. Üreticiler ve satıcılar arasındaki işbirliği faaliyetlerinde artış gözlenmiş, daha etkin pazarlama şirketlerinin önemi artmıştır. Bu birimler bilgi dönüşümünde tasarım teknikleri ve kalite standartlarının korunmasında önemli rol oynamıştır.

2.7.5. Türkiye’de Organize Sanayi Bölgeleri

Yeni endüstriyel bölgeler, Türkiye’nin iktisat politikalarına organize sanayi bölgesi olarak yansımıştır. Teorik model çerçevesinde incelendiğinde, organize sanayi bölgesi kavramının endüstriyel bölgelerle belirli ölçüde örtüştüğü görülmektedir.

Türkiye’de Organize Sanayi Bölgeleri, sanayinin az gelişmiş bölgelere kaydırılması, dağınık ve düzensiz sanayi kuruluşlarının planlı bir yerleşme düzeni içinde kümelenmesi amaçlarını gerçekleştirmeye yönelik bir fiziki teşvik tedbiri olarak uygulamaya koyulmuştur. Türkiye’de ilk organize sanayi bölgesi uygulaması, GOÜ’lerde sanayileşmeyi teşvik eden UNIDO’dan sağlanan bir mali yardımla Bursa Ticaret ve Sanayi Odası tarafından 1996’da gerçekleştirilmiştir. Bursa OSB’nde otomotiv, kimya, tekstil fabrikalarının arka arkaya kurulması, Eskişehir, Manisa, Gaziantep, Konya, Adana, İzmir, İstanbul. Ankara, Denizli gibi illerin sanayi odalarında da OSB kurma çalışmalarını hızlandırmıştır.

Türkiye’de organize sanayi bölgesi uygulamasına genel olarak bakıldığında, bölgeler arası denge ve coğrafi alan düzenlemesi açısından amaçlara fazla katkıda bulunmadığı görülmektedir. Türkiye’de faal organize sanayi bölge sayısı 100’ün üzerindedir faal olan organize sanayi bölgelerinin ülkedeki dağılımlarına bakıldığında, gelişmiş bölgelerde kümelendikleri görülmektedir. Ayrıca proje

kapsamındaki organize sanayi bölgesi yatırımlarının toplam sayısına karşılık, faaliyete geçmiş olanların oranı da oldukça düşüktür.

Organize sanayi bölgelerinin Türkiye’de etkin olarak işlemlerini engelleyen bir diğer sorun ise sektör türleri ve ölçeklerle ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Faal bölgelerde birbiri ile üretim ilişkileri bulunmayan tekstil, makine, oto yedek parçası, boya, elektrikli ev aletleri, otomotiv, madeni eşya ve orman ürünleri gibi her tür faaliyetin bir alana toplanması yanında 40-50 kişi çalıştıran küçük çaplı işyerlerinden 3000 işçi kapasiteli işletmelere kadar her boy işletmenin bu bölgelerde yerleşmesi, dışsal yararların ortaya çıkmasını engellemektedir.

1980’li yıllar sonrasında ithal ikameci bir gelişme modelinden, dışa açık bir büyüme modeline geçen Türkiye’de, yeni modellerle uyumlu olduğu düşünülen coğrafi gelişme eğilimleri gözlenmeye başlanmıştır. Geleneksel sanayi kümeleri ard bölgeleriyle (hinterland) birlikte ülke ekonomisindeki önemini korumakla birlikte, son yıllarda “kalkınmada öncelikli iller” kapsamında olan illerde KOBİ’ler temelinde ve ihracata dayalı bir sanayileşme süreci gözlenmeye başlamıştır. Bu illerden bir tanesi de Denizli’dir. Denizli’deki bu gelişme, ülkenin diğer bölgelerine model olarak önerilmektedir. Bu nedenle Denizli organize sanayi bölgesi bir tekstil kümesi olarak ele alınmakta ve ekonomik yapılanma ve rekabet gücüne etkisi üçüncü bölümde ayrıntılı olarak incelenmektedir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM:

DENİZLİ TEKSTİL KÜMESİNDE REKABET GÜCÜNÜN BELİRLENMESİNE YÖNELİK BİR UYGULAMA

Denizli tekstil kümesinde ortaya çıkan yapısal dönüşümün, yeni endüstriyel bölgelerde ortaya çıkan üretim sürecindeki değişikliklere benzer özellikler taşıdığı yapılan çalışmalarda vurgulanmaktadır. Kümedeki gelişme, şu açılardan yeni endüstriyel bölgelerdeki yapılanmaya benzemektedir:

- KOBİ'lerin yoğun olması
- Beceri yoğun ve ağır teknoloji gerektirmeyen üretim süreci
- Sektörel faaliyetlerde coğrafi yoğunlaşma
- Küme ekonomileri
- KOBİ'ler arasında işbirliği faaliyetleri

Ekonomik faaliyetlerin coğrafi yoğunlaşması, bölgede faaliyet gösteren KOBİ'lerin rekabet gücünün gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Araştırma kapsamında, Denizli tekstil kümesi ekonomileri ile Denizli tekstil KOBİ'lerinin rekabetçi gelişme dinamikleri belirlenmeye çalışılmıştır. Öncelikle tekstil sektörüne yönelik bilgilerin yer aldığı sektörel analize yer verilmekte, daha sonra Denizli tekstil kümesinin rekabet gücü analiz edilmektedir. Bu doğrultuda önce Denizli tekstil KOBİ'lerinin rekabet gücü araştırılmış, sonra küme ekonomilerinin rekabet gücüne etkisi ekonometrik model yardımıyla ortaya konmaya çalışılmıştır.

3.1. Sektörel Analiz

Araştırmanın konusu olan tekstil sektörünün tanımı yapılmış, kapsamı belirlenmiştir. Denizli tekstil sektörünün tarihsel gelişimi, dünyadaki ve Türkiye'deki gelişmelere paralel olarak incelenmiştir.

3.1.1. Tekstil Sektörünün Tanımı ve Kapsamı

Tekstil sektörü konfeksiyon ve hazır giyim sanayinin hammaddesini oluşturan kumaş üretiminde yoğunlaşmaktadır. Tekstil dar anlamda konfeksiyon sanayinde kullanılan kumaşa karşılık gelirken, geniş anlamda büro ve konutların döşemesinde kullanılan kumaşlar, endüstriyel kumaşlar, hazır giyim üretimi, dikiş

iplikleri, endüstriyel ipler ve kablolar ile bunların hammaddesi durumundaki liflerin üretimini içermektedir¹. Ekonomik faaliyetlerin uluslar arası standart sanayi sınıflaması (ISIC)²'na göre tekstil sektörü ve alt sektörlerin kod numaraları aşağıdaki tabloda belirtilmiştir.

Tablo8. Tekstil Sektörünün Uluslar Arası Standart Sanayi Kodları (ISIC)

32	Tekstil Hazır Giyim Ve Deri Sektörü
321	<i>Dokuma Sektörü</i>
3211	Elyafın Hazırlanması, Bükülmesi, İplik Haline Getirilmesi, Dokunması ve Boyanması Gibi Bitirme İşlemleri.
3212	Hazır Giyim Dışındaki Tekstil Ürünleri
3213	Örme Sektörü
3214	Halı Kilim Üretimi
3215	İplik, Halat, Sicim, Urgan Üretimi
3219	Herhangi Bir Sınıflandırmaya Girmeyen Tekstil Ürünlerinin Üretimi
322	<i>Hazır Giyim Sektörü (Ayakkabı Sektörü Dışındaki)</i>
3221	Kürk Ve Deri Ürünleri
3222	Kürk Ve Deri Dışındaki Hazır Giyim Ürünleri
323	Deri Ve Deri Benzeri Maddeler, Kürk Eşya Sektörü
3231	Deri İşleme
3232	Kürk Giyim Ve Boyama Sektörleri
323	<i>Ayakkabı Sektörü</i>

Kaynak: Devlet İstatistik Enstitüsü, **Türkiye İmalat Sanayinde Yoğunlaşma:** 1992-1996, Ankara: 1997, s.XI.

Buna göre tekstil sektörü, hammadde ve elyaf üretimi ile başlayıp iplik ve dokuma aşamalarından geçerek, hazır giyim ve sınıai kullanıma yönelik nihai mal üretimiyle kapanan bütünsel bir üretim sürecini oluşturmaktadır. Ancak çalışmada tekstil sektörünün kapsamı genel olarak dokuma ve hazır giyim üretimi ile sınırlandırılmıştır.

¹H. ÖZDEMİR, "GATT Kapsamında Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi Dış Ticaretinin Değerlendirmesi", İzmir: İTO Yayınları, Yayın No:31, 1997, s.45.

²Ekonomik faaliyetlerin sınıflandırılması konusunda tüm dünyada kabul gören Tüm ekonomik faaliyetlerin Uluslar arası Standart Sanayi Sınıflaması (ISIC-International Standart Industrial Classification of All Economic Activities), Birleşmiş Milletler tarafından ilk olarak 1948 yılında gündeme getirilmiş olan faaliyet sınıflamasıdır. Türkiye'de faaliyet sınıflaması olarak 1970'li yıllardan beri ISIC kullanılmaktadır (bkz. Devlet İstatistik Enstitüsü, **Sanayi ve Enerji İstatistikleri**, Ankara: DİE Yayını, 1997, s.3.

3.1.2. Tekstil Sektörünün Tarihsel Gelişimi

Dünya tekstil sektörü son yıllarda hızlı bir dönüşüm yaşamış, küreselleşme sürecinden diğer sektörler göre daha fazla etkilenmiştir. Aşırı fiyat rekabeti ortamında GÜ'lerden GOÜ'lere kayan tekstil sektörü; işgücü, sermaye, üretim yeri, üretim faktörlerinin görece bolluğu, kullanılabilirliği ve verimliliği ile ilgili olarak çeşitli bölgelere taşınmıştır. İlk endüstri göçü 1950 ve 1960'larda Kuzey ve Batı Amerika'dan Japonya'ya olmuştur. İkinci göç Japonya'dan Hong Kong, Tayvan Güney Kore gibi üç büyük Asya tekstil üreticisi yönünde yaşanmıştır. Bu gruptaki ülkeler 1970 ve 1980'li yılların en büyük küresel tekstil ve hazır giyim ihracatçısı olmuşlardır.

Tekstil üretim sürecinde yaşanan bu dönüşüm, ucuz işgücü maliyetleri ile açıklanmaktadır. Üretim sürecinin emek yoğun bölümleri sürekli olarak işgücünün ucuz ve bol olduğu bölgelere yer değiştirmekte, söz konusu yerlerde ücretler yükseldiğinde ise işgücünün ucuz ve bol olduğu bir başka bölgeye kaymaktadır. Dış ticaretteki kısıtlamalar ve kur politikaları ile ilgili uygulamalar da üretimin yer değiştirmesinde etkili olmuştur. Bu aşamada emeğin uluslar arası uzmanlaşmasında beceri yoğun faaliyetler Doğu Asya Ülkelerinde kalırken, emek yoğun faaliyetlerin yer değiştirmesi dikkat çekicidir. Dünyada bu derece önemli gelişmeler yaşanırken, ülkemizde tekstil sektöründeki gelişme yalnızca yatırım artışı yönünde olmuştur.

Türk tekstil sektörünün rekabet gücü hızla azalmaktadır. Dünya tekstil yatırımlarının yoğunlaştığı Hong Kong, Çin, Güney Kore, Tayvan dünya tekstil ihracatında ilk sıralarda yer alırken, aynı ülkeler dünya tekstil ithalatında da ilk sıralarda yer almaktadır. Bilindiği gibi bu ülkelerde üretim girdilerinin ucuzluğu yabancı yatırımları çekmiş, kısa sürede Avrupalı girişimcilerin yatırımlarının yardımıyla dünya tekstil ticaretinin büyük bir bölümünü gerçekleştirmişlerdir. Diğer yandan AB ülkelerindeki hazır giyim üreticileri, üretimlerini işçilik ücretlerinin ve coğrafi yakınlıklarından dolayı taşıma maliyetlerinin düşük olduğu Polonya, Çek Cumhuriyetleri, Macaristan, Romanya ve Bulgaristan'a kaydırmaktadırlar³. Küresel ekonominin bu kadar ilerlediği ve maliyetlerin azaldığı bir dönemde, Türkiye'nin bu

³ Denizli Ticaret Odası, **Sanayi ve Ticaret Grubu Çalışmaları**, Denizli: DTO Yayını, Yıl:3, Sayı:30, s.9.

piyasalarda düşük iş gücü maliyetine dayalı bir rekabetle, uzak doğu ülkeleri karşısında rekabet gücü mümkün görünmemektedir.

Türkiye’de 1980’lerde başlayan ve 1990’larda hızla süren bir bölgesel yapılanma süreci yaşanmıştır. İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa, Adana gibi büyük kentler, tarihi geçmişin verdiği üstünlükle yatırımlarda ilk sıralarda yer almaktadır. Bu geleneksel büyük merkezlerin dışında, yeni sanayileşme odaklarının ortaya çıktığı ve bu odaklardaki ekonomik gelişmenin farklı bir yapılanma içinde gerçekleştiği görülmektedir. Gaziantep, Denizli, Kayseri, Kahramanmaraş, Tekirdağ, Çorum gibi illerdeki ekonomik gelişme geleceğe dönük önemli işaretler taşımaktadır. Özellikle Denizli, Kahramanmaraş, Kayseri, “**tekstilde uzman iller**” olmaları nedeniyle son yıllarda sanayileşmede ve ticarete önemli merkezler haline gelmişlerdir.

Günümüzde Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu içinde Denizli 13 sanayi kuruluşu ile temsil edilmekte, 1990’lı yıllarda yapılan yatırımlardaki %2.4’lük payla Türkiye genelinde il olarak 10. sırada yer almaktadır. 3000 dolara yakın kişi başına gelir düzeyi ile Türkiye ortalamasına yakın bir gelir düzeyine sahip olan il, motorlu taşıt sayısından hasta yatak sayısına, bitkisel üretim miktarından, banka şube sayısına kadar 21 değişkenin kullanıldığı bir ekonometrik analizde de ekonomik ve sosyal gelişmişlik açısından Türkiye illeri içinde 18. sıraya girmiştir. Devlete ödediği vergilerde %9’luk bir paya sahip olan Denizli, tekstil ve hazır giyim ihracatının da %35’e yakınına karşılar duruma gelmiştir⁴.

Tekstil sektörü, giyinme gereksinimini karşılaması açısından insanın varoluş tarihi ile paralel bir geçmişe sahiptir. Türk tekstil sektörünün tarihsel gelişim açısından oldukça eski bir geleneğe sahip olduğu görülmektedir. 1836 yılında Feshane’nin kurulmasıyla endüstriyel üretim biçimine geçen Türk tekstil sektörü, 1933’de Sümerbank’ın kurulmasıyla atılım dönemine girmiş ve özel sektörün de gelişmesiyle bugünkü durumuna gelmiştir.⁵

⁴ M. AKDİŞ, ‘‘Denizli Ekonomisi ve Globalleşme’’, Denizli: **DTO Yayınları**, Yıl.3, Sayı.24, s.10.

⁵ BAŞER, s.4.

En eski çağlardan beri, insanı üretimi ve kültürü barındıran ve geliştiren Denizli coğrafyası, son yıllarda tekstil ağırlıklı olmak üzere büyük bir sanayileşme atılımı yaşamıştır. Dokuma, giyim ve deri sektöründen oluşan tekstil sektörü; gerek yarattığı istihdam olanakları, gerekse katma değer açısından Denizli'nin en önemli sanayi sektörü konumundadır. Bu büyük sanayileşme atılımının temelinde ise yerel kaynakların rasyonel kullanımı ve girişimcilik bulunmaktadır.

Denizli'de bulunan dokuma fabrikaları genellikle havlu ve çarşaf ile ham bez dokuyan orta boy işletmelerdir. Denizli dokuma sanayinde büyük boy dokuma işletmeleri bulunmakla birlikte, bunların sayısı oldukça azdır. 1970'lerden itibaren teşviklerin de etkisiyle dokuma sektöründe belli bir sıçrama meydana gelmiştir. 1970 ve 1980 arasında ve daha sonraki yıllarda çok sayıda dokuma işletmesi kurulmuştur.

Ayrıca Denizli'de dokuma ve hazır giyim faaliyetlerinin birlikte gerçekleştirildiği tekstil işletmeleri bulunmaktadır. Bu sektördeki işletmeler bir yandan Denizli'de, bir yandan Türkiye'nin diğer bölgelerinde üretim yapan hazır giyim işletmelerine yarı işlenmiş dokunmuş kumaş sağlarken, üretimlerinin bir bölümünü de kendileri işlemektedir. Çoğunun kuruluş tarihi 1985 sonrasına rastlayan bu tesislerin üretim alanları özellikle havlu ve bornozdan oluşmaktadır. Türkiye'nin diğer bölgelerine ham bez, havlu ve bornoz kumaşı dokuyan işletmeler, son yıllarda artan dış talep doğrultusunda, kendi bünyelerinde ek hazır giyim birimleri oluşturarak, hazır giyime yönelik üretim yapmaktadırlar.

Ham kumaşa uygulanan işlemler yönünden boya, apre, desen baskısı ve terbiye, kaşarlama, merserize, gibi işlemlere dayalı sanayinin belirli ölçüde geliştiği görülmektedir. Kaliteli boyama işlemine olan taleple birlikte, ilk atölyeler 1960'lı yıllarda kurulmuştur. İlk boya fabrikası da 1945 yılında açılmıştır. Bölgedeki tekstil sektörünün gelişmesine paralel olarak, bu yöndeki yatırımlar da artmış, önemli bir kısmı tekstil fabrikalarının yakınında olmak üzere, günümüzde 20'ye yakın modern sanayi kuruluşuna ulaşmıştır. Denizli'de yer alan en önemli boya-baskı tesisi Denizli basma ve boya fabrikası olup, Türkiye'de en büyük 500 firma arasında yer almaktadır. Bu fabrikaların genellikle entegre çalışmayan tesislerden oluştuğu ve bu

alandaki tesis azlığının, diğer sektörlerin kalite açısından gelişimini engellediği ileri sürülmektedir⁶.

1980’li yılların ikinci yarısında Denizli’de bir sanayi patlaması yaşanmıştır. Bunda dokuma sektörünün teşvik edilmesinin önemli bir rolü olmuştur. Burada dönemin genel ekonomik ve sanayi politikasına uygun olarak ihracatın geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Bu görüş, içinde bulunduğumuz yıllarda da etkisini sürdürmektedir.

3.2. Denizli Tekstil Kümesinde Rekabet Gücünü Belirlemeye Yönelik Araştırma

Alan araştırmasının coğrafi birimini Denizli Organize Sanayi Bölgesi oluşturmaktadır. Organize Sanayi Bölgesi; Denizli’ye 17 km uzaklıkta, Denizli-Afyon karayolu üzerinde ve yaklaşık 400 hektarlık bir alanı kaplamaktadır. Kümenin sektörel yapısının gösterildiği bir tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 9. Denizli Tekstil Kümesinin Sektörel Yapısı

Sektörün Adı	Sayısı
Dokuma ve giyim sektörü	76
Boya ve baskı sektörü	12
Kimya sanayi	1
Plastik sanayi	2
Tarım aletleri ve makine sanayi	3
Demir dışı metal sanayi	10
Cam sanayi	2
Kağıt sanayi	1
Demir Çelik sanayi	8
Madeni Eşya sanayi	1
Elektrik Elektronik sanayi	1
Mermer sanayi	3
Gıda sanayi	2
Meslek-Bilim-Ölçü-kontrol	1
Toplam	123

Kaynak:Denizli Organize Sanayi Bölgesinden Alınmıştır.

⁶ Tekstil sektörünün bir alt faaliyet alanı olmakla birlikte deri sektörü çalışmanın kapsamı dışında bırakılmıştır.

Denizli tekstil kümesinde tekstil sektörü belirleyicidir. Tekstil sektörünün yoğunluğunun doğal bir sonucu olarak Sektörel koşullarını, tekstil sektörünün özellikleri oluşturmaktadır.

3.2.1. Araştırmanın Amaç ve Yöntemi

Denizli tekstil kümesinde yerleşmenin sağladığı küme ekonomileri ile Denizli tekstil KOBİ'lerinin rekabetçi gelişme dinamiklerini ortaya koymayı amaçlamaktadır. Bu amaçla coğrafi yoğunlaşma ile KOBİ'lerin rekabet gücü; neden-sonuç ilişkilerine bağlı olarak incelenmekte, işletmeler arasındaki ilişkiler işbirliği ve uzmanlaşmaya göre değerlendirilmektedir. Dolayısıyla ortaya çıkan bu sınıai yoğunlaşmada ortak bir verimlilik yaratılabilmiş midir? Sorusu cevaplanmaya çalışılmış, tekstil kümesinin, diğer yeni endüstriyel bölge örneklerine ne ölçüde benzediği ortaya konmaya çalışılmıştır. Kümedeki olaylar arasında gözlenen ilişkilerden yola çıkılarak "Denizli Tekstil Kümesinin Rekabet Gücünün Gelişmesinde Küme Ekonomilerinin Rolü Vardır" hipotezi test edilmiştir.

Araştırmada ihtiyaç duyulan bilgilere ulaşmada anket yöntemi kullanılmıştır. Anket çalışması iki bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm; Denizli tekstil kümesindeki yapılanmanın yeni endüstriyel bölgelerdeki yapılanmaya uygunluğunu araştırmaya yönelik metin sorularından oluşurken, ikinci bölüm; ekonometrik model için gerekli niceliksel verileri sağlamaya yönelik olarak düzenlenmiştir. Bunun yanında resmi veya resmi olmayan araştırma kurumlarının hazırladıkları yıllık, rapor, bülten, piyasa araştırması gibi ikincil veri kaynaklarından da zaman zaman yararlanılmıştır.

Araştırma örneklemindeki işletmeler, tekstil sektöründe kümelenmenin ortaya çıktığı Organize Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren 76 tekstil işletmesinden rastgele seçilmiştir. Toplam 35 KOBİ örnekleme alınmıştır. Anket soruları hazırlanırken yerli ve yabancı kaynaklar incelenmiş, konu ile ilgili değişik anket formları gözden geçirilmiştir. DİE Denizli Bölge Müdürlüğü, Denizli Makine Mühendisleri Odası (DMMO) ve KOSGEB'de ilgili kişilerle ön görüşme yapılarak, soruların yeterlilik düzeyi ve anlaşılabilirliği test edilmiş, bu kapsamda anket soruları yeniden düzenlenmiştir.

Hazırlanan anket formu işletme üst düzey yönetici ya da sahiplerine birebir uygulanmıştır. Ankete katılanların ünvanına göre dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 10. Ankete Katılanların Ünvanına Göre Dağılımı

Ankete Katılanın Ünvanı	Sayı	%
İşletme Sahibi	11	31
Ortak	7	20
Orta Düzey Yönetici	8	23
Üst Düzey Yönetici	9	26
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tablodan da görüldüğü gibi ankete katılanlar ünvan yönünden çeşitlilik göstermekle birlikte, %31'lik bir oranla işletme sahiplerinin yoğun olduğu görülmektedir. Buradan işletme sahiplerinin işinin başında olduğu ve işletme faaliyetlerini yakından izlediği sonucuna varılmaktadır. Ankete katılanların %20'sini ortak, %23'ünü orta düzey yönetici, % 26'sını ise üst düzey yöneticiler oluşturmaktadır.

Elde edilen bilgiler SPSS programı kullanılarak değerlendirilmiştir. Alınan cevapların frekans dağılımı belirlenmiş, gerekli durumlarda t testi, varyans analizi, çapraz tablolar uygulanarak veriler analiz edilmiştir. İki örneklem arasında farklılık olup olmadığını belirlemek için t testinden yararlanılmıştır. İki örneklem ortalamaları arasında fark olup olmadığı ise varyans analizi ile test edilmiştir. Analizler sonucunda gruplar arasında farklılıklar varsa, farklılığın kaynaklarını belirlemede çapraz tablolardan yararlanılmıştır.

Denizli tekstil kümesinde rekabet gücünün belirlenmesine yönelik anket çalışması değerlendirilirken; faaliyet alanı, çalışan sayısı, kuruluş sermayesi gibi değişkenler bağımlı değişken olarak alınmış ve bu değişkenlere göre rekabetçi unsurlar değerlendirilmiştir. Ancak rekabet gücünün belirleyenlerinin bütünleşik bir yapı gösterdiği ve birbiriyle sürekli etkileşim içinde bulunduğu belirtilmişti. Bu nedenle rekabetçi öncelikler, yönelinen piyasalar, kalite ile ilgili çalışmalar, işletmelerin, hammadde sorunları, sektörel gelişmenin kaynağı gibi değişkenler hem bağımlı hem de bağımsız değişkenler olarak test edilmiştir. Test sonuçlarının

yorumlanmasında genelde %5 anlamlılık düzeyi alınmakla birlikte zaman zaman %1 ve %10 anlamlılık düzeylerinden yararlanılmıştır.

3.2.2 Denizli Tekstil Kümesinde Bölgesel Rekabet Gücünü Geliştirmeye Yönelik Araştırmanın Bulguları

Denizli tekstil kümesinin rekabet gücünü belirlemeye yönelik araştırmanın bulguları, verilen kuramsal bilgiler çerçevesinde incelenmiştir. Denizli tekstil kümesinin coğrafi alanını oluşturan Denizli Organize Sanayi Bölgesi; 375 hektarlık bir alanı kaplamaktadır⁷. Toplam 123 işletmenin faal olduğu kümede 76 tekstil işletmesi bulunmaktadır. Bu tekstil işletmelerinin de %90'ı KOBİ olduğu için, kümede KOBİ ölçekli yaklaşık 70 tane tekstil işletmesinin faaliyet gösterdiği belirlenmiştir. Bu durumda her 3 hektara bir işletme düşerken, her 5 hektarda bir tekstil işletmesi bulunmaktadır.

Denizli tekstil kümesinde rekabetçi değerleri küme ekonomileri ile KOBİ'lerin rekabetçi gelişme dinamikleri belirlemektedir. Kümede gelişme etkilerinin belirlenmesi için gelişmenin kaynağı incelenmiştir. Gelişmenin kaynağı konusundaki düşüncelerine göre işletmelerin dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 11. Gelişmenin Kaynağına Göre İşletmelerin Dağılımı

Tekstil Sektöründe Gelişmenin Kaynağı	Sayı	%
Denizli Organize Sanayi Bölgesinde Toplanma	12	34
Devletin Verdiği Teşvik ve Sübvansiyonlar	8	23
KOBİ'lerin Yoğun Olduğu İşletme Yapısı	15	43
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tabloya göre kümedeki gelişmenin temel kaynağını KOBİ'lerin yoğun olduğu işletme yapısı oluşturmaktadır. Bunu %34 ile kümede toplanma izlerken, %23'lük bir kesim kümenin gelişmesinde devletin verdiği teşvik ve sübvansiyonların daha etkili olduğunu düşünmektedir.

⁷ Bilgiler **Denizli Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü**nden alınmıştır. 22-08-2002.

Küme ekonomilerine göre, verimliliğin **uzmanlaşma** veya **çeşitlilik** tarafından belirlendiği varsayılmaktadır. Denizli tekstil kümesinde eğer verimlilik artışı söz konusu ise bunun kaynağının çeşit ekonomilerinden çok uzmanlaşma ekonomilerinin olması beklenmektedir. Sektörel sorunlara göre küme ekonomileri hakkında bilgi edinmek mümkündür. Tekstil işletmelerinin karşılaştığı Sektörel sorunların yer aldığı bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 12. İşletmelerin Karşılaştığı Sektörel Sorunların Dağılımı

Sektörel Sorunlar	Sayı	%
Pazarlama Sorunu	9	26
Finansman Sorunu	7	20
Nitelikli İşgücü Temini	11	31
Hammadde Ve Enerji Sorunları	8	23
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Nitelikli işgücü temini sorunların en başında yer almaktadır. Bunu % 26 ile pazarlama sorunları izlemekte, %23 lük payı hammadde ve enerji sorunları oluşturmakta, % 20'sini ise finansman ile ilgili sorunlar oluşturmaktadır.

Kümelerde işgücü ile ilgili sorunlardan en yaygın olanı, işgücü arzı ile işgücü talebi arasında görülen dengesizliktir. Her zaman niteliksiz işgücü arzı fazlasına karşılık nitelikli işgücü açığı bulunmaktadır. Nitelikli, uzman işgücünün oluşturduğu işgücü havuzunun rekabet gücüne katkıları artmaktadır. Denizli tekstil işgücü piyasası hakkında bilgi edinmek için en sık karşılaşılan işgücü sorunlarının neler olduğu sorulmuş ve işgücü piyasasının sorunlarına göre dağılımı aşağıda tablo olarak verilmiştir.

Tablo 13. İşgücü Piyasasının Sorunlarına Göre İşletmelerin Dağılımı

İşgücü Sorunlarının Dağılımı	Sayı	%
İşgücü hareketliliğinin yüksek olması	3	9
İşgücü niteliğinin yetersiz olması	11	31
Gerekli nitelikleri kazanma süresinin uzun olması	2	6
Ücret benzeri ödemelerin yüksek olması	19	54
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Ücret ve benzeri ödemelerin yüksekliği %54'lük payla birinci sırayı almaktadır. Buradan kümedeki yoğunlaşmanın işgücü piyasasını rekabet gücü

açısından geliştirmek bir yana olumsuz etkilediği sonucuna varılabilir. Tekstil sektöründeki hızlı gelişme, bazı işgücü sorunlarını da beraberinde getirmiştir. Bu sorunlardan en önemlisi işçi, usta, kalfa (ara eleman) sorunudur. Sektörün ihtiyaç duyduğu makasçı, makine tamircisi, dikici gibi sektörel uzmanlaşmış işgücü yönünden önemli sıkıntıların olduğu görülmektedir. İşgücü niteliğinin yetersiz olması (%31) nitelikli işgücü talebinin artışına bağlı olarak maaş ve ücretlerin verimlilikten bağımsız olarak yükselmesine neden olmuştur. İşgücü hareketliliğinin yüksek olması (%9) ise bu etkilerin olumsuz sonuçlarının artmasına neden olmuştur.

Denizli tekstil kümesinde işgücünün niteliği uzmanlaşmış işgücü ile ölçülmüştür. Kümedeki işgücünün uzmanlaşma durumunu belirlemek amacıyla düzenlenmiş bir tablo aşağıda yer almaktadır.

Tablo 14. İşgücünün Uzmanlaşmaya Göre Durumu

Uzmanlaşma Durumu	Sayı	%
Temel beceri kazanmış işgücü	13	37
Yarı uzmanlaşmış işgücü	20	57
İleri derecede uzmanlaşmış işgücü	2	6
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İş gücünün % 37'sini temel beceri sahibi olanlar oluştururken % 57'si yarı uzmanlaşmış olup bir çok sektörde verimliliği yükseltme yeteneğine sahiptir. Tekstil sektöründe; verimlilik, yenilik ve teknolojik kaynağın temelini oluşturabilecek ileri derecede uzmanlaşmış işgücünün oranı ise % 6 gibi düşük düzeydedir. İşgücü piyasasının %94'ünü oluşturan temel becerili ve yarı uzmanlaşmış işgücü, tekstil sektöründe uzmanlaşma ekonomilerine bağlı olarak işgücü piyasası dışsalıklarının ortaya çıkmasını engellemektedir. Daha az uzmanlaşmış işgücü havuzu, ancak çeşit ekonomilerine hizmet etmektedir. Bu nedenle kümede oluşan, geniş fakat nitelik açısından gerekli koşulları taşımayan işgücü piyasasının gelişmeye katkısının sınırlı kaldığı düşünülmektedir.

Uzmanlaşma durumunun işletmelerin faaliyet alanlarına göre farklılık gösterip göstermediği test edilmiş ve varyans analizine göre %5 anlamlılık düzeyinde ($F=3.459$, sig. 0.044) farklılık gösterdiği belirlenmiştir. Uzmanlaşmanın hangi

alanlarda yoğunluk gösterdiğini belirlemek için ise aşağıdaki çapraz tablo düzenlenmiştir.

Tablo 15. İşletmelerin Faaliyet Alanına Göre Uzmanlaşma Durumu

Uzmanlaşma Durumu \ Faaliyet	Temel Becerili	Orta Derecede Uzman	İleri Derecede Uzman	Toplam
İplik	4	7	0	11
Dokuma	6	4	0	10
H. Giyim	3	4	0	7
Havlu-Bor	0	5	2	7
Toplam	13	20	2	35

Kaynak: Araştırma Verileri

İplik, dokuma ve hazır giyim sektöründe gelişmiş ve uzman eleman kıtlığı bulunduğu, havlu ve bornoz üretiminde uzmanlaşmanın daha ileri düzeyde olduğu görülmüştür. Nicelik açısından zengin olan işgücü havuzunun yeterli sektörel niteliklere sahip olmadığı, sektörün rekabet gücünü geliştirmeye aday uzmanlık alanları yönünden gelişmediği görülmektedir.

Uzmanlaşma durumunun çalışan sayısına göre farklılık gösterip göstermediği test edilmiş ve varyans analizine göre %1 anlamlılık düzeyinde ($F=8.057$, sig. 0.001) farklılaştığı görülmüştür. Uzmanlaşmanın hangi işletmelerde olduğu çapraz tablo yardımıyla incelenmektedir.

Tablo 16. İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Uzmanlaşma Durumu

Uzmanlaşma \ Çalışan-Sayısı	Temel Becerili	Orta Derecede Uzmanlaşmış	İleri Derecede Uzmanlaşmış	Toplam
1-9	8	3	0	11
10-49	5	8	1	14
50-99	0	7	0	7
100den Çok	0	2	1	3
Toplam	13	20	2	35

Kaynak: Araştırma Verileri

Orta boy işletmelerin orta derecede uzmanlaşmış işgücünde yoğunlaştığı; küçük işletmelerin uzmanlaşma açısından çeşitlilik gösterdiği görülmektedir. Büyük işletmeler temel becerili işgücü çalıştırmazken, çok küçük işletmelerde ise uzmanlaşmış işgücü bulunmamaktadır.

Uzmanlaşmanın işletmenin yönelinen piyasalar ile ilgisini belirlemek amacıyla varyans analizi uygulanmış ve %1 anlamlılık düzeyinde yönelinen piyasalara göre uzmanlaşma durumunun değiştiği bulunmuştur($F=27.202$, $sig.=0.00$). Hangi piyasalara yönelen işletmelerin uzmanlaşmaya önem verdiği çapraz tablo yardımıyla belirlenmiştir.

Tablo 17. İşletmelerin Yöneldiği Piyasalara Göre Uzmanlaşma Durumu

Uzmanlaşma Yönelinen Piyasa	Temel Becerili	Orta Derecede Uzman	İleri Derecede Uzman	Toplam
Diğer İşletmeler	9	0	0	9
Yerel Piyasalar	1	2	0	3
Ulusal Piyasalar	3	8	0	11
Uluslar Arası Piyasalar	0	10	2	12
Toplam	13	20	2	35

Kaynak:Araştırma Verileri

Çapraz tablodan orta ve ileri derecede uzmanlaşmış işgücü istihdam eden işletmelerin uluslar arası piyasalara yönelen işletmeler olduğu görülmektedir. Ulusal piyasalara yönelen işletmelerin ise orta derecede uzmanlaşmış işgücünde yoğunlaştığı görülmektedir. Diğer işletmeler için üretim yapan işletmeler ise daha çok temel beceriden yararlanmaktadır.

İşgücü piyasası ile ilgili sorunlar işgücünü geliştirmeye yönelik eğitim faaliyetlerinin önemine dikkat çekmektedir. İşgücünün sektörün talebine uygun geliştirilmesini sağlayan meslek öncesi eğitim ya da meslek eğitimi (hizmet-içi eğitim) ya hiç verilmemekte ya da yetersiz kalmaktadır. Kümedeki işletmelerin hizmet-içi eğitim verme yönünden durumunu gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 18. Hizmet-içi Eğitim Yönünden İşletmelerin Dağılımı

Hizmet İçi Eğitim Verilmektedir.	Sayı	%
Hayır	12	34
Evet	23	66
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İş gücünün %34'ünün hizmet-içi eğitim almadığı, yani mesleki bilgisinin sınırlı olduğu görülmektedir. Nitelikli işgücü yetersizliği, düşük verimliliğe ve uluslar arası piyasalarda rekabet gücünün olumsuz etkilenmesine yol açmakta, işgücü verimliliğinin düşük olması ise maliyetleri arttırmaktadır.

İşletmelerin eğitim yönünden durumunun faaliyet alanlarına göre farklılık gösterip göstermediği test edilmiş ve %5 anlamlılık düzeyine göre kümede faaliyet gösteren işletmelerin hizmet-içi eğitime yaklaşımının değişmediği görülmüştür(Sig.2 tailed=0.094, t=-1.731, df=28).

Üretim içinde eğitimin yaygınlaştırılması, iş verimini işveren ve işgücü açısından arttırmaktadır. Veriler işgücünün tekstil sektöründe bilgi ve nitelik artırıcı eğitim eksikliklerinin giderilmesine yönelik eğitilmesinin önemli olduğunu göstermektedir. Söz konusu eğitim ise çeşitli kaynaklardan sağlanabilir. Kümede hizmet-içi eğitimin kaynaklarını gösteren tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 19. Hizmet-içi Eğitimin Kaynağına Göre İşletmelerin Dağılımı

Hizmet-İçi Eğitimin Kaynağı	Sayı	%
Özel Kurumlar	5	13
Kamu Kurumları	8	24
Kamu-Özel Kuruluşlar	4	12
İşletme İçi	9	25
Cevap vermeyen	9	25
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tabloya göre eğitimin %25 gibi önemli bir bölümünü işletmelerin kendisi vermektedir. %13'ünü özel kuruluşlar, %24'ünü kamu kurumları, %12'sini ise kamu-özel kuruluşlar vermektedir. Bu konuda kamu ve özel sektör işbirliği sağlanmalı, yerel işgücü kümede en fazla ihtiyaç duyulan alanlarda yetiştirilmelidir.

Türkiye pamuklu iplik üretiminin %30'u Denizli'de gerçekleştirilmektedir. Diğer yandan Denizli, Kahramanmaraş ve Adıyaman ile birlikte ülke ham bez üretiminin tamamına yakını üretmektedir⁸. Ancak sektörün tamamı açısından düşünüldüğünde birçok alt üretim dalları için **girdi piyasasının** oluşmadığı

⁸ Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönü İle Denizli 2001**, DTO Yayınları, No:28, s.13.

görülmektedir. Denizli tekstil kümesinde tekstil KOBİ'lerinin yoğunluğuna rağmen, bu yönde ara girdi ve hammadde sağlayan alt sektörlerin gerekli nitelikleri kazanmadığı ve yeterli sayıya ulaşmadığı ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla Denizli tekstil kümesindeki girdi havuzu: pamuk, iplik, kumaş, baskı, boyama, fermuar ve düğme üreticilerini içermekle birlikte büyüklük, kalite ve çeşitlilik yönünden yeterli düzeye ulaşmadığı görülmektedir. Yerel girdi ve hizmet piyasası ile ilgili olarak en sık karşılaşılan hammadde sorunlarının gösterildiği bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 20. Karşılaşılan Hammadde Sorunlarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Hammadde ile ilgili sorunlar	Sayı	%
Hammaddenin bulunabilirliği	10	27
Hammaddenin niteliği	6	17
Taşıma maliyetleri	5	16
Uluslararası fiyatlara göre pahalılık	14	40
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Hammadde sorunlarının başında % 40'lık payla uluslar arası fiyatlara göre pahalılık gelmektedir. Pamuğun dolara endeksli olması ve yurt içinden her zaman temin edilememesine bağlı olarak yurt dışından ithal edilmesi, maliyetleri yükseltmektedir. Hammaddenin bulunabilirliği ile ilgili sorunlar %27, hammaddenin niteliği ile ilgili sorunlar % 17'lik paylara sahip iken, taşıma maliyetleri %16'lık payla son sırada yer almaktadır. Bölgenin en önemli hammadde girdisi olan pamuk, büyük ölçüde Çukurova'dan karşılanmakta, bu da üretim maliyetleri içinde hammadde taşıma maliyetlerinin yükselmesine yol açmaktadır. Yerel girdi piyasasındaki yetersizliğin zaman yönünden de ortaya çıktığı ve zaman zaman hammaddenin bulunamamasına bağlı olarak üretimi aksattığı, pamuğun ve elyafın daha ucuz olduğu Pakistan gibi diğer azgelişmiş ülkelerden ithal edilmesi durumunda ise nitelik ile ilgili sorunların ortaya çıktığı görülmektedir.

Hammadde sorunlarının faaliyet alanlarına göre farklılık gösterip göstermediği varyans analizine göre incelenmiş ve % 1 güven derecesinde (F=10.569, sig.=0.00) faaliyet alanlarının herbirinde hammadde sorununun farklı olduğu görülmüştür. Faaliyet alanlarına göre hammadde sorunlarının neler olduğu belirlenerek aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo 21. İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Hammadde Sorunları

Hammadde Sorunları / Faaliyet Alanı	Hammadde bulunabilirliği	Hammadde niteliği	Yüksek Taşıma Maliyeti	Uluslar Arası Fiyatlara Göre Pahalılık	Toplam
İplik	8	0	3	0	11
Dokuma	2	2	1	5	10
H. Giyim	0	2	0	5	7
Havlu-Bornoz	0	2	1	4	7
Toplam	10	6	5	14	35

Kaynak: Araştırma Verileri

İplik üreticileri, hammaddenin bulunabilirliği ile ilgili ve yüksek taşıma maliyetleri ile ilgili sorunlar yaşamaktadır. Pamuğun temin edilmesi ve fiyatları ile ilgili sorunların iplik işletmelerinin hammadde sorunlarını arttırdığı görülmektedir. Dokuma sektörünün hammadde sorunları çeşitlilik göstermektedir. Kümedeki işletmeler arasındaki işbirliği ve koordinasyon eksikliği, bir ara sektör olan dokuma sektöründe önemli hammadde sorunlarını gündeme getirmektedir. Sektörel bütünleşmenin olmamasına bağlı olarak dokuma sektöründe bulunabilirlik, nitelik, uluslar arası fiyatlara göre pahalılık ve yüksek taşıma maliyetlerinin tümü görülmektedir. Havlu ve bornoz ile hazır giyim sektöründe ise uluslar arası fiyatlara göre pahalılık sorunu dikkat çekmektedir.

Sektördeki işletmelerin girdi kaynaklarına göre dağılımı da yerel girdi ve hizmet piyasasının işleyişi konusunda önemli ipuçları vermektedir. Aşağıdaki tabloda işletmelerin girdi kaynaklarına göre dağılımı verilmektedir.

Tablo 22. Girdi Kaynaklarına Göre İşletmelerin Dağılımı

İşletme girdileri nereden sağlamaktadır.	Sayı	%
Uluslar arası Piyasalardan	3	8
Ulusal Piyasalardan	21	60
Yerel Piyasalardan	11	32
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %60'ı üretimde kullanılan hammadde ve ara girdileri ulusal piyasalardan sağlarken, %32'si yerel piyasalardan, %8'i ise uluslar arası piyasalardan sağlamaktadır. Girdi kullanımı için ayrılan kaynakların %32'lik bölümü

ulusal piyasalara giderken, %8'lik bölümü uluslar arası piyasalara gitmektedir. Kümedeki uzmanlaşma düzeyi dikkate alındığında üreticilerin yalnızca %32'sinin girdi ve hammaddeleri yerel piyasalardan sağlaması, hem dikey bütünleşmenin yeterli düzeyde oluşmadığını hem de yerel girdi ve hizmet piyasasının gelişmediğini göstermektedir.

Hammadde ve girdiler ile ilgili sorunların benzerlerinin hizmetler piyasası için de geçerli olduğu görülmektedir. Sektöre yönelik uzmanlaşmış hizmet piyasasının güçlü dışsal yararlar sağlayacak bir yapılanmadan uzak olduğu görülmekle birlikte, büyük bir metropolitan alan olarak Denizli iline yakın olması ve kolay ulaşım nakliye, sigorta, kafeterya gibi birçok hizmetin rekabetçi piyasalardan sağlanması sözkonusu olmaktadır.

Yerel işgücü piyasasında görülen yetersiz yapılanmanın sonuçları yerel girdi ve hizmet piyasasında da ortaya çıkmaktadır. Buna bağlı olarak sektörün rekabet gücü; uzman girdi ve hizmet piyasasının dışsalıklarına göre değil, genel bir girdi ve hizmet havuzunun dışsallıklarına göre gelişmektedir.

Denizli tekstil kümesinde yoğunlaşma yüksek olmakla birlikte uzmanlaşma ekonomilerinin değil; çeşit ekonomilerinin yaygın olduğu görülmüştür. Bu sonuç, farklı sektörlerdeki işletmelerin verimliliği daha fazla yükseltmelerinden çok, tekstil kümesindeki yoğunlaşmanın verimliliğe katkılarını arttıracak uzman işgücü piyasası, sektörel girdi ve hizmet havuzu ve benzer teknoloji kullanımı gibi oluşumların yetersiz ve gelişmemiş olmasına bağlıdır. Dolayısıyla kümenin gelişmesinin temelinde uzmanlaşmanın etkilerinden çok, farklılaşmanın etkileri bulunmaktadır.

Tekstil sektöründe rekabetçi unsurlar maliyetlerin düşürülmesi ve verimlilik ve kalitenin yükseltilmesine bağlı olarak ortaya çıkmaktadır. Hem maliyetleri düşürmede hem de verimlilik ve kaliteyi yükseltmede en etkin unsur teknoloji olmakta, yeni teknoloji, hem fiyat hem de hızlilik açısından üretim etkinliği sağlamaktadır. Son yılların tekstille ilgili en önemli teknolojik gelişmesi suni lif

üretimidir⁹. Suni lif üretimi temel faktörlerden gelişmiş faktörlere geçiş yönünde bir örnek olarak alınabilir.

2000 yılında gerek iplik, gerek dokuma alt sektörlerinde ülkelerin gerçekleştirmiş oldukları makine ithalatı dikkate alındığında, Uzak Doğu ülkelerinin teknoloji yatırımlarına önem verdikleri ve yeni teknolojiye daha kolay uyum sağladıkları görülmektedir. Türkiye, teknolojiyi yakalamada her ne kadar orta sıralarda yer alsada Avrupa pazarındaki muhtemel rakipleri, özellikle de Çin Halk Cumhuriyeti'nin gerisinde kalmaktadır¹⁰.

Diğer taraftan sektörde işgücü ve teknoloji kullanımına bağlı olarak işletme verimliliğini arttıracak, ürün kompozisyonunu zenginleştirip katma değeri yüksek ürünlerin geliştirilmesini sağlayacak ar-ge faaliyetleri yetersiz düzeyde kalmıştır. Gelişmiş ülkelerde ar-ge faaliyetleri için ayrılan kaynak GSMH'nin %2,5-3,5'i düzeyindeyken, Türkiye'de bu oranın %0,05 olması¹¹ gelecekte de Tekstil sektöründe rekabet gücünün düşük kalacağına bir göstergesi olarak yorumlanabilir. Yatırımların kompozisyonuna göre işletmelerin dağılımını veren bir tablo aşağıda yer almaktadır.

Tablo23. Yatırımların Kompozisyonuna Göre İşletmelerin Dağılımı

Tekstil sektöründe yatırımların niteliği	Sayı	%
İşgücünü geliştirmeye yönelik	4	13
Makine ve teçhizat	31	87
Ar-ge faaliyetleri	0	0
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %87'si makine ve teçhizat alımı için yatırım yaparken yalnızca %13'ü işgücünü geliştirmeye yönelik yatırım yapmakta olduğu, ar-ge faaliyetlerine ise hiç yatırım yapılmadığı belirlenmiştir. Oysa rekabet gücünün gelişmesinde özellikle işgücüne yapılan yatırımların öncelikli ve önemli olduğu daha önce de belirtilmişti.

⁹ DICKERSON, s.158.

¹⁰ TSKB, *Pamuklu Tekstil Sektör Raporu*.

¹¹ HILL, s.123.

Türk tekstil sektörü kısmen de olsa geri sayılabilecek bir düzeydedir. 1986 yılından itibaren uygulanan ithalat politikasının bir sonucu olarak, Türkiye'ye önemli sayıda ve farklı yaşlarda, kullanılmış tekstil makineleri gelmiştir. Bu nedenle tekstil sektörünün makine parkının yaşını ve teknoloji düzeyini belirlemek zorlaşmaktadır. Türkiye'de teknolojik yapının çoğunlukla eski olmasına karşılık, Denizli tekstil kümesinde kullanılan teknolojinin büyük bölümü yenidir. Kümede üretim teknolojisinin yapısını gösteren tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 24. Üretim Teknolojisine Göre İşletmelerin Dağılımı

Üretim Teknolojisi	Sayı	%
Son Model Tekstil Makineleri	3	9
Gelişmiş Tekstil Makineleri	8	23
Yarı Otomatik Makineler	20	57
Geleneksel Üretim Teknolojisi	4	11
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tablo incelendiğinde tekstil KOBİ'lerinin %9'unun son model tekstil makineleri, %23'ünün gelişmiş tekstil makineleri, %57'sinin ise yarı otomatik makineler kullandığı görülmektedir. Geleneksel üretim teknolojisi kullanan tekstil KOBİ'leri ise %11 oranındadır. Denizli Tekstil KOBİ'lerinde teknolojik yapının geleneksel üretimden, yarı otomatik ve gelişmiş tekstil makineleri yönünde hızlı bir dönüşüm süreci yaşadığı görülmektedir. Ancak kümedeki tekstil ve hazır giyim üreticilerinin daha çok standartlaşmış teknoloji kullanmaları, yenilikleri teşvik etmemekte, benzer teknoloji kullanımının sağlayacağı teknoloji dışallıklarının ortaya çıkmasını engellemektedir. Ayrıca yatırımların kompozisyonunda belirtildiği gibi yatırımların makine ve teçhizat alımında yoğunlaşması, ar-ge yatırımlarına çok az işgücünü geliştirmeye yönelik hiç yatırım yapılmaması teknoloji kullanımının sağlayacağı dışallıkların önemini azaltmaktadır.

Tekstil sektöründe faaliyet alanına göre teknoloji düzeyinin farklılık gösterip göstermediği varyans analizi ile test edilmiş ve %5 önem düzeyinde ($F=2.978$, $sig.=0.047$) teknoloji düzeyinin faaliyet alanlarına göre farklılaştığı görülmüştür. Bu farklılığın hangi alanlarda olduğu ise çapraz tablo şeklinde aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 25. İşletmelerin Faaliyet Kollarına Göre Teknolojik Yapısı

Teknoloji Düzeyi / Faaliyet	Son Model Tekstil Makineleri	Gelişmiş Tekstil Makineleri	Yarı Otomatik Makineler	Geleneksel Üretim Teknolojisi	Toplam
İplik	0	1	8	2	11
Dokuma	1	2	5	2	10
Hazır giyim	0	2	5	0	7
Havlu-Bornoz-	2	3	2	0	7
Toplam	3	8	20	4	35

Kaynak: Araştırma Verileri

İplik işletmelerinde yarı otomatik makinelerin yoğun olduğu görülmektedir. Dokuma sektöründe teknoloji yapısı çeşitlilik göstermekte, geleneksel üretimden gelişmiş tekstil üretimine her tür teknoloji kullanılmakla birlikte, yarı otomatik makinelerin yoğun olduğu görülmektedir. Hazır giyimde yarı otomatik ve gelişmiş makineler yoğun iken, havlu-bornoz işletmelerinde son model tekstil makinelerinin de bulunduğu görülmektedir.

Teknoloji düzeyinin çalışan sayısına göre farklılık gösterip göstermediği varyans analizi ile test edilmiştir. %5 anlamlılık düzeyinde teknoloji düzeyinin çalışan sayısına göre farklılık gösterdiği bulunmuştur ($F=4.308$, $Sig.= 0,012$). Çalışan sayısına göre belirlenewn teknoloji düzeyi verileri ise çapraz tablo şeklinde verilmiştir.

Tablo 26. Çalışan Sayısına Göre İşletmelerin Teknoloji Yapısı

Teknoloji Düzeyi / Çalışan Sayısı	Son Model Tekstil Makineler	Gelişmiş Tekstil Makineleri	Yarı Otomatik Makineler	Geleneksel Üretim Teknolojisi	Toplam
1-9	0	0	0	3	3
10-49	0	1	7	0	8
50-99	0	4	9	1	14
100-199	2	2	3	0	7
200 +	1	1	1	0	3
Toplam	3	8	20	4	35

Kaynak: Araştırma Verileri

1-9 kişi çalıştıran çok küçük işletmelerde geleneksel üretim teknolojisi kullanılmaktadır. 10-49 kişi çalıştıran küçük işletmeler yarı otomatik makineler kullanırken, 100-199 kişi çalıştıran orta boy ile 200'den fazla işgücü çalıştıran büyük

tekstil işletmelerinin, yarı otomatik, gelişmiş ve son model tekstil makineleri kullandığı görülmektedir. Bölgede, teknolojideki hızlı değişim sonucu modern tezgahlarda önemli bir ikinci el piyasası ortaya çıkmıştır. Bu ise fason iş yapan küçük işletmelerin ortaklaşa etkinlik sağlamalarına yardımcı olmuştur

GOÜ'ler, Gelişmiş ülkelerin tekstil sektöründe ar-ge faaliyetleriyle geliştirdikleri standartlaşmış teknolojik yeniliklere yatırımlar yoluyla sahip olabilmektedir. Teknoloji yenilemenin önemli bir bölümünü makine ve teçhizat yenileme oluşturmaktadır. Bu nedenle makine parkının yaş yapısı incelenerek, yeni teknolojilerin kullanımındaki yaygınlık ortaya konulabilmektedir.

Tablo 27. Makine Parkının Yaşına Göre İşletmelerin Dağılımı

Makine Parkının Yaşı	Sayı	%
1-5	10	29
6-9	20	57
10-15	5	14
16 ve üstü	0	0
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tekstil KOBİ'lerinin sahip oldukları makine parkının %29'unun 1-5 yaş, %57'sinin 6-9 yaş arasında olduğu belirlenmiştir. Makinelerin %14'ünün 10-15 yaş arasında olmasına karşılık ancak %3'ünün 16 yaş ve üzeri olduğu belirlenmiştir. Bu verilerden anlaşılacağı gibi Denizli tekstil KOBİ'leri Teknolojik gelişmeleri ve yenilikleri yakından takip etmektedirler.

GOÜ'lerin ucuz işgücünden yararlanarak uluslar arası tekstil piyasalarına girmeleri ve bu piyasalarda tutunabilmeleri tekstil sektöründe teknolojik gelişmeyi uyarmıştır. Daha önceleri emek yoğun olan tekstil sektörü, son 20-25 yılda gerçekleştirilen teknolojik gelişmelerle demir dışı metallerden sonra ikinci sermaye yoğun sektör haline gelmiştir. Bu teknolojik dönüşüm iki yönde gerçekleşmiştir. Birincisi sermaye yoğunluğunun yükseltilmesi, işçi başına makine sayısının artırılmasından çok makine hızının yükseltilmesi şeklinde olmuştur. İkincisi ise teknolojik gelişme ve üretimde otomasyon artmıştır. Üretimin değişik aşamalarında yapılan teknolojik atılımlarla makine hızı ve dolayısıyla makine verimliliği önemli ölçüde yükseltilmiştir.

Tekstil ürünleri talep artışını hızlandıran faktörlerden, gelir artışı, nüfus artışı, demografik yapının değişimi ve şehirleşme oranı, Türkiye’de hızlı bir değişim ve artış göstermiştir. Bunun yanında tekstil sektörünün talep koşullarının gelişmesinde ara girdi talebindeki artışın önemi büyüktür. Ancak ara girdi talebindeki artış, iplik üretimi ve sentetik liflerin kullanımı ile sınırlıdır. ABD’de yapılan bir amprik çalışma, fiyat dışı faktörlerin uzun dönemde doğal lif talebini yüzde 70 oranında etkilediğini açıklamaktadır¹².

Türkiye’nin tekstil ürünleri iç talebinde sürekli değişen ekonomik ve sosyal yapı etkili olmaktadır. Özellikle köyden şehre göç, yaşam standardı ve eğitim seviyesindeki artış söz konusu ürünlere olan talebi artırmaktadır. Diğer yandan Türkiye’nin dış ticaret gelirleri ağırlıklı olarak tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracat gelirlerinden oluşmaktadır. Bu nedenle küresel tekstil talebinde meydana gelen değişimlerden önemli ölçüde etkilenmektedir.

Denizli turizm açısından oldukça uygun doğa ve tarihi yapısı ve belirli turizm merkezlerine yakınlığı talep koşullarını güçlendirme ve yerel-küresel talep uyumunu sağlamada önemli rol oynamaktadır. 2000 yılı sonu itibarıyla Denizli ilini ziyaret eden turist sayısı 655 bin yerli 1.089 bin yabancı olmak üzere toplam 1.754 bin kişidir¹³. Bu yerli ve yabancı turistler ise gerek hediyelik eşya gerek, kendi ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik talepleri ile önemli bir potansiyel yaratmaktadır.

Denizli tekstil üreticilerinin belirli işlemlerde uzmanlaşması, söz konusu faaliyetlere küme dışından ve ulusal piyasalardan önemli talep getirmektedir. Bu şekilde uzmanlaşmış tekstil üreticileri hem ölçek hem de çeşit ekonomilerinin üstünlüklerine sahip olmaktadır.

Küresel piyasalar açısından ele alındığında, Türkiye tekstil sektörü talep koşullarına bağlı üstünlüklere sahip değildir. Türkiye’nin tekstil ihracat ve ithalat değerlerinin dünya toplam ihracat ve ithalat değerleri içindeki payının düşük düzeyde olduğu görülmektedir. Türkiye’nin tekstil ticaretinde belirli ülkelerin payı ağırlıklı olmakla birlikte, Türkiye’nin tekstil ticareti sözkonusu ülkelerin ticareti içinde

¹² http://www.aeri.org.tr/teblig/n_akyil/nermindoc.htm, 22.01.2003.

¹³ Denizli Ticaret Odası, Ekonomik Yönüyle denizli 2001, s.47.

etkileyici oranlara ulaşmamaktadır. Bu nedenle uluslar arası piyasalarda ne alıcı ne de satıcı olarak piyasaları belirleyememekte; bu şekilde kazanılacak potansiyel rekabet gücü üstünlüklerini ticari partnerine devretmekte ve küresel piyasalarda ortaya çıkan fiyat hareketlerinden kolaylıkla etkilenmektedir.

Sektörün esnek üretim yapısına uygun olması, düşük kuruluş maliyetleriyle kümede faaliyete başlayabilmesi, düşük giriş-çıkış engelleri, rekabet gücü yönünden talep koşullarının belirleyici olması gibi unsurlar tekstil KOBİ'lerine önemli üstünlük sağlamaktadır. Sektörel koşullarla ilgili olarak işletmelerin faaliyet alanlarına göre dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 28. İşletmelerin Faaliyet Alanına Göre Dağılımı

İşletmenin Faaliyet Alanı	Sayı	%
İplik	11	31
Dokuma	10	29
Hazır giyim	7	20
Havlu- Bornoz	7	20
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Küme faaliyetler açısından çeşitlilik göstermekle birlikte, iplik ve dokuma işletmelerinin yoğun olduğu görülmektedir. Tekstil işletmelerinin %31'i iplik, %29'u dokuma, %20'si hazır giyim ve %20'si havlu bornoz işletmesi olarak faaliyet göstermektedir.

Kümenin sektörel koşullarıyla ilgili olarak sektörel gelişme hızı önem taşımaktadır. Sektörel gelişme hızı ise işletmelerin sektörü seçmelerindeki tercih nedenine bağlı olarak belirlenmiştir. Kümedeki işletmelerin tercih nedenine göre dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 29. İşletmelerin Sektörü Tercih Nedenlerine Göre Dağılımı

Sektörel Tercih Nedeni	Sayı	%
Hızlı Büyüme	15	22
Verimliliğin Yüksek Olması	7	10
Sektörel Deneyim	9	12
Babadan Kalma	4	6
Toplam	35	50

Kaynak: Araştırma Verileri

Tablodan da görüldüğü gibi sektörün tercih edilmesini % 22'lik oranla sektörel gelişme hızı, %10 ile verimliliğin yüksek oluşu sağlamaktadır.

Denizli tekstil kümesinin gelişme dinamiklerinden bir diğeri ise **tarihi geçmişine** bağlı olarak yerleşmiş bir tekstil geleneğinin oluşmuş olmasıdır. Uzun bir tarihi geçmişe sahip olmak, Denizli'de tekstil altyapısının gelişmesine, tekstil ile ilgili eğitim kurumlarının oluşmasına, araştırma birimlerinin kurulmasına, şube fabrikaların kurulmasına, ileri ve geri bağlantıların zamanla gelişerek güçlenmesine ve sektörel bilgi tabanının gelişmesine olanak sağlamıştır.

Son yıllarda hızlı bir sanayileşme süreci ile dikkat çeken Denizli tekstil sektörünün asıl gelişiminin başlangıcı Cumhuriyet dönemi olarak görülmekle birlikte, Denizli sanayinde önemli bir yere sahip olan dokumacılık sektörünün geçmişinin en az 2000 bin yıl öncesine gittiği bilinmektedir. Osmanlı'nın son dönemlerinde Denizli yöresinde dokumacılığın yanı sıra deri ve kösele üreten tabakhanelerin olduğu (1879'dan 1908'e kadar) Aydın İli Salnamelerinden öğrenilmiştir. Ayrıca o tarihlerde Sarayköy'de iki çırçır fabrikasının faaliyette bulunduğu kaydedilmektedir¹⁴.

Denizli Tekstil KOBİ'leri rekabetçi gelişme dinamikleri açısından incelendiğinde, hem kaynaklar hem de yetenekler açısından üstünlük sahibi oldukları görülmektedir. Bu konudaki üstünlüklerin temelini söz konusu faktörlere sahip olmalarındaki kolaylık ve ucuzluk oluşturmaktadır. Denizli tekstil girişimcileri yerel düzeyde karar alma ve uygulama yeteneğini geliştirmiş bir girişimcilik örneği göstermektedir. Üretim faktörlerini bir araya getirme, işi örgütleme, yönetme, riskleri üstlenme, kazanç sağlama yeteneklerine sahip, atak ve yaratıcı kişiler girişimci olarak tanımlandığında, Denizli tekstil girişimcilerinin bu yönde bilgi ve deneyimlerinin olduğu görülmektedir. Denizli tekstil KOBİ'lerinde girişimciliğin kaynaklarını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

¹⁴ Denizli Ticaret Odası, **Ekonomik Yönüyle Denizli 1996**, s.26.

Tablo 30. Girişimcilik Yeteneğinin Kaynaklarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Girişimcilik Yeteneğinin Kaynağı	Sayı	%
Eğitim kurumlarının rolü	15	43
Aile	12	34
Sektörel Deneyimler	8	23
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tabloya göre Denizli girişimcisinin başarısında birçok faktörün etkili olduğu görülmektedir. Kümedeki rekabet gücünün gelişmesinde en önemli gelişme dinamiği olarak gösterilen girişimci yeteneğini yalnızca bir faktöre göre açıklamak mümkün görünmemektedir. Bu nedenle girişimciliğin gelişmesinde sırasıyla; ailenin, eğitim kurumlarının son olarak da sektörel deneyimlerin etkili olduğu görülmektedir. İşletmenin kuruluşunda söz sahibi olanların faaliyetlerini seçme nedenleri de bunu desteklemektedir. Tercih nedenleri arasında sektörel deneyim % 23 gibi bir orana sahiptir.

Rekabet gücü açısından kümedeki girişimcilerin temel aldığı göstergeler de önem taşımaktadır. İşletmelerin sektördeki rekabet gücünün göstergesine göre dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 31. Rekabet Gücü Göstergelerine Göre İşletmelerin Dağılımı

Tekstil Sektöründe Rekabet Gücü Göstergeleri	Sayı	%
Verimlilik Düzeyi	12	34
Ucuz ve bol işgücü	0	0
Hammadde ve girdi bolluğu	12	34
Nitelikli ve uzman işgücü	11	32
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %34'ü verimliliği, %34'ü hammadde ve girdi bolluğunu, %32'si ise nitelikli ve uzman işgücünü rekabet gücünün göstergesi saymaktadır. Ucuz ve bol işgücüne dayandırılan rekabet gücünün uzun süre devam edemeyeceğinin anlaşılmış olduğu görülmektedir.

Rekabet gücünün geliştirilmesi ve sürdürülmesi açısından rekabetçi önceliklere yaklaşım önemli görülmektedir. Bu nedenle Denizli tekstil Kümesinin rekabetçi önceliklerinin gösterildiği bir tablo aşağıda verilmiştir.

Tablo 32. İşletmelerin Rekabetçi Önceliklerine Göre Dağılımı

Rekabetçi Öncelikler	Sayı	%
Maliyet	3	9
Kalite	24	69
Esneklik	8	22
Hız	0	0
Toplam	33	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %69'unun rekabet edebilmede kaliteyi öncelikli bulması, kümenin rekabet gücünün geleceği hakkında olumlu ip uçları vermektedir. Esneklik unsuru ise %22'lik payı oluşturmaktadır. Esneklik unsuru rekabet gücü açısından ikinci sırayı almakla birlikte, diğer sorulara verilen yanıtlardan hareketle Denizli tekstil kümesinin esneklik unsuruna göre geliştiği görülmektedir. Bunun yanında maliyetlerin rekabet edebilmede öneminin azalmasıyla kalitenin öneminin artması birbiriyle bağlantılı olgulardır.

Rekabet gücü açısından, öncelikler büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle rekabetçi önceliklerin faaliyet alanına, çalışan sayısına, yönelinen piyasalara, kurulu kapasiteye ve kapasite fazlasını karşılama durumuna göre farklılık gösterip, göstermediği analiz edilmiştir.

- Rekabetçi öncelikler faaliyet alanına göre % 5 anlamlılık düzeyinde farklılık göstermemektedir($F=0.992$, sig.=0.0382).
- Rekabetçi öncelikler çalışan sayısına göre % 5 anlamlılık düzeyinde farklılık göstermemektedir($F=1.388$, sig.=0.0264, df=2).
- Rekabetçi öncelikler yönelinen piyasalara göre %5 anlamlılık düzeyinde farklılık göstermemekle birlikte % 10 anlamlılık düzeyinde farklılık olduğu görülmektedir($F=3.155$, sig.=0.056, df=2).
- Rekabetçi öncelikler Kurulu kapasiteye göre farklılık göstermemektedir($F=0.599$, sig.=0.0555, df=2).

Kümede faaliyet gösteren tüm işletmelerin kaliteye önem verdiği ve rekabetçi önceliğin faaliyet alanına, çalışan sayısına, yönelinen piyasalara ve kurulu kapasiteye göre değişmediği belirlenmiştir.

Tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslar arası piyasalarda rekabet edebilmesini sağlayan önemli unsurlardan birisi düşük fiyatlardır. Bu nedenle üretim faktörlerini uluslar arası fiyatlardan yada daha düşük düzeylerde sağlamak önemlidir. Tekstil ve hazır giyim sektörü kendi içinde değerlendirildiğinde özellikle hazır giyim alt sektöründe üretim maliyetleri içinde en yüksek paya sahip olan maliyet kaleminin işgücü olduğu görülmektedir. Söz konusu sektörde işçilik maliyetleri, toplam maliyetlerin %60'ını oluşturmaktadır. 2000 yılı verilerine göre tekstil sektöründe **işgücü maliyetlerini** gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 33. Çeşitli Ülkelerin Saatlik Ortalama Tekstil İşgücü Maliyeti (2000)

Ülke Adı	İşçilik Saat Ücret	Ülke Adı	İşçilik Saat Ücreti
İsviçre	24.08	Meksika	2.33
Danimarka	23.10	Slovakya	1.48
Belçika	21.70	Çin	0.62
Almanya	21.48	Pakistan	0.60
Norveç	20.25	Hindistan	0.50
Portekiz	4.51	Madagaskar	0.41
Türkiye	2.48	Bangladeş	0.40

Tekstil Sektörünün Sorunlarını Belirlemeye yönelik Rapor
<http://www.tbmm.gov.tr/komisyon/tekstil/gelen29.htm>, 23.01.2003.

Türkiye, tekstil sektöründe **işgücü maliyetleri** açısından, Avrupa ülkelerinden daha avantajlı olmasına rağmen AB pazarındaki diğer rakipleri olan Çin Halk Cumhuriyeti, Hindistan, ve Pakistan'dan daha yüksek maliyetlere katlanmaktadır.

Sektörde çalışan her bir sigortalı işçi için, işçi – işveren sigorta kesintisi %40-45 oranında iken AB ülkelerinde bu oran %22-25 arasındadır. Ayrıca yüksek enflasyon oranı ve enflasyona endeksli ücret sistemi işgücü maliyetlerini yükseltmektedir. İşgücü maliyetinin unsurları aşağıda gösterilmiştir¹⁵.

- İşgücüne yapılan ödemeler
- İşçi için devlete ödenen sosyal güvenlik primleri
- Fonlar

¹⁵Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu, **Türkiye'nin Rekabet Gücü, AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı**, TİSK İnceleme Yayınları, 1996, s.40

- Kreş, spor ve eğitim sosyal sermaye harcamaları
- Kıdem ve İhbar Tazminatları
- İşsizlik sigortası primi

Sektörde işgücü maliyetlerinin yüksek olmasının en önemli nedenlerinden biri başta sosyal sigorta primleri olmak üzere sosyal ödentilerin yüksek olmasıdır. Türkiye’de işverenin istihdama bağlı olarak yasal yükümlülükleri ve enflasyon oranı işgücü maliyetlerini yükseltmektedir.

Tekstil sektöründe işgücünün işverene maliyeti neredeyse işgücüne ödenenin iki katıdır. Bu durum sektörde kayıt dışı ekonomiye neden olmaktadır. 1997 yılından beri % 70 – 80 oranına ulaşan kayıt dışılık, kayıt altında olan üreticilerin maliyetlerini dolaylı olarak yükseltmektedir. Ayrıca Türk tekstil sektörünün uluslararası piyasalarda işgücü maliyetleri ile ilgili rekabet gücünü olumsuz etkileyecek faktörlerden bir diğeri, sektörde kaçak ve çocuk işçi çalıştırılmasıdır. Yurt dışındaki işletmeler, malın kalitesi yanında çalışma şartları, çocuk işçi istihdamı gibi konuları da inceleyerek sipariş vermektedirler. Sosyal damping olarak nitelendirilen bu konu Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün uluslararası piyasalarda pazar payını artırabilmesi için alması gereken önlemlerin başında gelmektedir.

İşgücü maliyetleri önemli olmakla birlikte Türkiye’yi rekabet yönünden zorlayan; çeşitli uzak doğu ülkelerinde işgücünün düşük maliyetleri değil, gelişmiş ülkelerin verimliliği ve ücretleri yüksek işgücü istihdamına bağlı olarak daha fazla tekstil ürününü kaliteli ve değişen talep koşullarına göre üretip ihraç edebilmeleri olmaktadır

Tekstil ve hazır giyim sektöründe üretim maliyetleri içinde hammadde maliyeti en önemli kalemdir. Sektörün en çok kullandığı hammaddeler ise başta pamuk, ardından da sentetik ve suni liflerdir. Ancak , 2000 yılı boyunca Türkiye’de hammadde fiyatları istikrarlı olmamış, yürütülen istikrar programlarına rağmen hammadde fiyatları hızlı bir şekilde artmıştır. Özellikle pamuğun dolara endekli olması ve bütün bir yıl boyunca sağlanamaması, yeterli miktarda üretilmemesi ya da ihraç edilmesi, dışarıdan ithal edilmek zorunda kalınması, yerli merinos yapağısı gibi liflerin üretim ve pazarlamasındaki aksaklıklar, boya ve yardımcı maddelerin ithalat yoluyla sağlanması üretim maliyetlerini yükseltmektedir.

Dünyanın önemli pamuk üreticisi olan Brezilya, Hindistan, Endonezya, İtalya, Kore, Türkiye, ABD’de pamuk ipliğinde pamuğun hammadde olarak kilogram maliyeti ortalama 1.33 \$’dır. En düşük maliyet kilogram başına 1.26 \$ ile Brezilya ve Hindistan’da iken en yüksek maliyet 1.45 \$/kg ile Türkiye’dedir¹⁶

Sektörün önemli maliyetlerinden biri de yüksek enerji fiyatlarıdır. Denizli tekstil işletmelerinin çoğu gelişmiş teknoloji ürünü kullanmakta, böylelikle bu tesislerin en büyük gider kalemi enerji olmaktadır. Enerji ise ülkemizde diğer ülkelere göre daha pahalıdır. 1991 – 2000 yılları arasında dünyada elektriği pahalı kullanan ülkeler genelde Japonya, Portekiz, İtalya ve İsviçre’dir. Türkiye sanayide elektriği, İtalya, Portekiz ve İsviçre dışında Avrupa ülkelerinden ve ABD’den daha pahalıya kullanmaktadır. Elektriğin pahalı olmasında döviz kurundaki dalgalanma ile satış fiyatındaki vergi ve fonların payının yüksek olması etkili olmaktadır. Türkiye imalat sanayinde kullanılan elektriğin kilowat saati 18 cente mal olurken ABD’de 5 cent, AB’inde 6-8 centtir¹⁷.

Denizli tekstil kümesinde maliyetler önemli bir rekabetçi süreç yaratmaktadır. Uzmanlaşmanın ileri derecede olduğu tekstil kümesinde işletmeler, üretimleri açısından tamamlayıcı olan faaliyetleri diğer KOBİ’lerden satın almaktadır. Bununla bağlantılı olarak işletmelerin yatırım ve üretim maliyetleri düşmektedir. İşletmelerin yatırım maliyetleri ile doğrudan ilgili görülen yatırım politikalarına göre elde edilen dağılım aşağıda verilmektedir.

Tablo 34. Yatırım Politikalarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Yatırım Politikası	Sayı	%
Tüm Siparişleri Karşılatabilecek Kapasite	9	27
Esnek Üretim Politikası	26	73
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

¹⁶Koşar, Dilşad. “Türk Tekstil Sektörünün Rekabet Gücü”<http://www.aeri.org.tr/Pamuksempozyumu2002/Word/Dilsad%20kosar.doc>, 22.03.2003.

¹⁷ DPT, ÖİKR, s.123.

Buna göre işletmelerin % 73'ü yatırımlarını kapasite fazlası sipariş aldığı diğer işletmelerin tamamlayıcı kapasitelerinden yararlanacak şekilde oluşturduğu görülmektedir. Bu politika ise işletmeleri yüksek yatırım riskinden korumaktadır.

Yatırım politikasının faaliyet alanına göre farklılık gösterip göstermediği varyans analizine göre test edilmiş ve %5 anlamlılık düzeyinde farklılık göstermediği bulunmuştur($F=0.507$, $sig.0.607$). Dolayısıyla kümedeki işletmelerin faaliyet alanları ne olursa olsun yatırım politikalarını esnek üretim politikası olarak belirledikleri görülmüştür.

Kümedeki işletmelerin sermaye maliyeti ile ilgili üstünlükleri kuruluş sermayesi ile ilgili görülmektedir. Bu nedenle kümede faaliyet gösteren işletmelerin kuruluş sermayeleri incelenmiştir. İşletmelerin kuruluş sermayesine göre dağılımı aşağıda verilmektedir.

Tablo 35. Kuruluş Sermayesine Göre İşletmelerin Dağılımı

İşletmenin kuruluş sermayesi	Sayı	%
100 milyardan az	2	7
100-199 milyar	16	46
200 – 399 milyar	7	20
400 – 599 milyar	7	20
600 milyardan fazla	3	7
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Kümede yerleşen işletmelerin %7'sinin kuruluş sermayesi 100 milyardan az, %46'sının 100-199 milyar arasında değişmektedir. %20'si 200-399 milyar, %20'si de 400-599 milyar kuruluş sermayesine sahip iken 600 milyardan fazla sermaye ile kurulan işletme oranı sadece %7'dir.

Denizli tekstil kümesinde ortaya çıkan önemli maliyet üstünlüklerinden birisi de sinerji etkilerine bağlı olarak işlem maliyetlerinin düşmesidir. İşletmeler arasında dostluk-akrabalık ilişkilerinin bulunması, uygulanan sipariş yöntemlerine göre işlem maliyetlerini düşürmektedir. Kümedeki işletmelerin sipariş yöntemlerine göre dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 36. Sipariş Yöntemlerine Göre İşletmelerin Dağılımı

Sipariş yöntemleri	Sayı	%
Yüz-yüze ilişkiler	12	34
Telefon-faks ve benzeri iletişim araçları	23	66
Resmi yazışmalar	0	0
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmeler arasında siparişlerle ilgili işlemlerin %34'ü yüz-yüze ilişkiler yoluyla sürdürülmektedir. Siparişlerini telefon, faks gibi iletişim araçlarıyla verenlerin oranı %66'dır. Genellikle birbirlerini tanıyan işletme sahiplerinin, oluşan güven ortamına bağlı olarak neredeyse hiç biri resmi yazışma yöntemini kullanmamakta, bu da belirli ölçüde işlem maliyetlerini düşürmekte ve üretim ve teslim hızını arttırmaktadır.

Kümedeki işletmelerin ücretsiz aile işçisine bağlı olarak maliyet üstünlüğüne sahip olup olmadığı ücretsiz aile işçisi çalıştırmasına göre belirlenmektedir. İşletmelerin ücretsiz aile işçisi çalıştırmalarına göre dağılımı aşağıda verilmektedir.

Tablo 37. Ücretsiz Aile İşçisi Çalıştırmasına Göre İşletmelerin Dağılımı

İşletmede ücretsiz aile işçisi olarak çalışan var mı?	Sayı	%
Evet	24	69
Hayır	11	31
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %69'unda ücretsiz aile işçisi bulunmaktadır. Ayrıca işletme sahibinin hem yönetici hem girişimci kimliği de işgücü maliyetlerinin bu yönde düşmesini sağlamaktadır. Kalite konusundaki gelişmeler işletmelerin kalite belgesine sahip olma İşletmelerin kalite belgesine sahip olma durumunu gösteren bir tablo aşağıda yer almaktadır.

Tablo 38. Kalite Belgesine Sahip Olma Durumuna Göre İşletmelerin Dağılımı

İşletmenin Herhangi Bir Kalite Belgesi Var mı?	Sayı	%
Evet	23	69
Hayır	12	31
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %69'unun kalite belgesi bulunduğu, %31'inin ise bulunmadığı görülmektedir. İşletmelerin kalite konusundaki çalışmaları ise gelecekte kalite belgesine sahip işletmeleri göstermesi açısından önemlidir. Bu nedenle işletmelere kalite ile ilgili çalışmaları sorulmuş ve sonuçlar aşağıda tablo halinde verilmiştir.

Tablo 39. Kalite Çalışmalarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Kalite standartlarına uyum konusunda çalışmalarınız var mı	Sayı	%
Evet	32	91
Hayır	3	9
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin kalite konusundaki çalışmalarının incelenmesi durumunda, % 91'i kalite ile ilgili çalışmalarının bulunduğunu belirtmiştir. Bu oran kalite belgesi olmayan işletmelerin önemli bir bölümünün ileride kalite belgesine sahip işletmeler arasına dahil olacağını göstermektedir. Ayrıca bu oran kurumsallaşma sorununun önemli ölçüde çözüldüğünün yanında, işlevsel esneklik açısından da bir güçlülük işareti olarak görülebilir. Dolayısıyla kalitenin önemini anlayan işletmeler kalite konusundaki çalışmalarını arttırmışlardır.

Faaliyet alanına göre kalite belgesine sahip olma durumunun farklılık gösterip göstermediği t testi ile analiz edilmiştir. %1 anlamlılık düzeyinde ($t=-4.553$, $df=33$, sig.2- tailed=0.00) kalite belgesine sahip olanların faaliyet alanına göre değiştiği görülmüştür. Farklılık ise çapraz tablo ile ortaya konmuştur.

Tablo 40. İşletmelerin Faaliyet Alanlarına Göre Kalite Çalışmaları

Kalite Belgesi	Var	Yok	Toplam
Faaliyet			
İplik	3	8	11
Dokuma	6	4	10
Hazır Giyim	7	0	7
Havlü-Bornoz	7	0	7
Toplam	23	12	35

Kaynak: Araştırma Verileri

Hazır giyim ve havlü bornoz işletmelerinin kalite belgesine sahip oldukları görülmektedir. Dokuma sektöründe kalite belgesi olmayanlar mevcut olmakla birlikte, kalite belgesine sahip olanların daha fazla olduğu, iplik sektöründe ise kalite belgesi olmayanların daha fazla olduğu görülmektedir.

Sektörün gelecekteki rekabet gücü ile ilgili öngörüle bulunmak için kalite çalışmalarlarıyla faaliyet alanı arasında farklılık olup olmadığı araştırılmıştır ($t=0.995$, Sig.074, $df=33$). Kalite belgesine sahip olanlar %10 anlamlılık düzeyinde farklılık gösterirken, %5 anlamlılık düzeyinde farklılık göstermemektedir. Dolayısıyla kümede faaliyette bulunan tüm işletmelerin faaliyet alanı ne olursa olsun kalite ile ilgili çalışmalarının mevcut olduğu söylenebilir.

Kalite belgesinin işletme büyüklüğüne göre farklılık gösterip göstermediği incelendiğinde, ($t=3.942$, Sig 2-tailed=0.00, $df=33$) %1 anlamlılık düzeyinde kalite belgesine sahip işletmelerin çalışan sayısına göre değiştiği görülmüştür. Kalite belgelerinin çalışan sayısına göre dağılımı ise çapraz tablo halinde aşağıda belirtilmiştir.

Tablo 41. İşletmelerin Çalışan Sayısına Göre Kalite Çalışmaları

Kalite Belgesi Çalışan Sayısı	Var	Yok	Toplam
1-9	0	0	0
10-49	2	9	11
50-99	12	2	14
100-199	6	1	7
200den çok	3	0	3
Toplam	23	12	35

Kaynak: Araştırma Verileri

Çok küçük işletmelerin kalite konusunda çalışmaları bulunmamaktadır. Küçük ve orta boy işletmelerde ise kalite çalışmalarının yoğunluğu dikkat çekmektedir. İlin en önemli ihracat geliri tekstil ürünlerinden elde edilmektedir. Bu doğrultuda ciddi bir üretim kapasitesine sahip olan Denizli tekstil üreticisini kalite yönünden denetleyecek ve destekleyecek kapsamlı bir tekstil laboratuvarı kurulmalıdır.

Denizli tekstil KOBİ'lerinde **esneklik**, rekabet gücünü etkileyen ikinci önemli unsur olarak görülmektedir. Denizli tekstil kümesinin esnek uzmanlaşmış KOBİ'lerden oluştuğu söylenebilir. Küme düzeyinde yapılan alan araştırmasında; işletmelerin iplik, dokuma, boyama gibi üretim aşamalarında ayrı ayrı uzmanlaşmaya gittikleri görülmüştür.

Denizli tekstil KOBİ'leri genelde üretim kapasitesinin iş gücüne bağlı olarak arttırılabileceği yarı otomatik makineler kullanmaktadır. İşletmelerin üretimlerini siparişlere göre yapmaları, esnek uzmanlaşma yaklaşımı açısından önemli bir bulgudur. Firmalar ileri teknoloji, bilgisayar kontrollü tasarım ve desen ünitelerinin yardımıyla farklı siparişlere yönelik olarak üretim yapabilmektedirler. Bu açıdan desen ve tasarımda hızlı değişiklikler yapabilme yeteneğinin bir sonucu olarak piyasadaki talebe göre farklılaştırılmış mallar üretebilmeleri, işletmelerin esnek uzmanlaştıklarının bir göstergesi sayılabilir.

Denizli Tekstil KOBİ'lerinin malın üretiminden dağıtım ve teslimine kadar olan süreci kapsayan hız açısından önemli üstünlüğe sahip olduğu görülmektedir. Uluslar arası piyasalarda 60 gün olarak belirlenen mal teslim hızı, Denizli tekstil kümesinde 30 güne kadar inmiştir. Tabloda işletmelerin mal teslim hızına göre dağılımı verilmektedir.

Tablo 42. Üretim ve Dağıtım Hızına Göre İşletmelerin Dağılımı

Üretim ve Dağıtım Hızı	Sayı	%
0-15 gün	2	6
30 gün	18	51
45gün	14	40
60 gün ve üstü	1	3
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Denizli tekstil sektörü hızlı teslim kapasitesine sahip bulunmaktadır. İşletmelerin %6'sında üretim hızı 15 gün olarak belirlenmiştir. Bu süre %51'inde 30 güne yükselirken %45'i mal ve hizmetleri 45 günde teslim etmektedir. Hızı 60 gün ve üzerinde olan işletme oranı yalnızca %3'tür.

Tekstil sektörünün büyük fark ile önemli üstünlüğü olarak görülen coğrafi konum, ucuz işçilik ve kaliteli pamuk üretimi konusundaki üstünlükler kaybolmuştur. Bunun yerine yüksek kalite, üstün teknoloji, hızlı servis, üretim esnekliği, yüksek verimlilik, ürün geliştirme gibi unsurlar önem kazanmıştır.

Sektörlerin piyasa payının değerlendirilmesinde ulusal ve uluslar arası piyasalar dikkate alınmaktadır. Ulusal piyasa payının belirlenmesi bazı zorluklar

içerdiğinden, sektörün uluslar arasındaki piyasalardaki payı incelenerek, rekabet gücü ile ilgili bilgi edinilebilir.

Denizli Tekstil Kümesinin piyasasını üç grupta toplamak mümkündür. Bunlardan birincisi Denizli iline bağlı olan ilçelerle, yakın çevrede bulunan diğer il ve ilçelerdir. Isparta, Antalya, Burdur, Aydın illeri ve bunlara bağlı ilçeler ile Denizli'ye bağlı ilçeler Denizli tekstil kümesinin yerel piyasasını oluşturmaktadır. İstanbul, İzmir, Adana, Bursa gibi iller ise ulusal piyasaları oluşturmaktadır. ABD, Kanada, Ortadoğu Ülkeleri ve AB Ülkeleri ise uluslar arası piyasalar olarak sayılabilir.

ABD ve AB ülkeleri, Denizli için de uluslararası piyasaların önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Denizli Tekstil üreticileri 300'ün üzerinde ihracat yapan firmalar ile 100'e yakın ülkeye başta tekstil ve hazır giyim ürünleri olmak üzere kaliteli ürün satmaktadır. Bu çabalar sonucunda ilin ihracatında her yıl ortalama %25-30 arasında düzenli artış sağlanmaktadır. Bu artışa göre Denizli tekstil KOBİ'lerinin piyasa paylarının her geçen gün arttığı söylenebilir.

AB ülkeleri, Türkiye'nin toplam hazır giyim ve konfeksiyon ihracatından %70'lik bir pay alırken, en büyük ve önemli pazar olma özelliğini korumaktadırlar. AB ülke grubunun ardından ikinci önemli ülke grubu ABD, Kanada, İsviçre, Norveç ve Japonya'nın dahil edildiği diğer OECD ülkeleri grubudur. Bu ülke grubunun hazır giyim ihracatından aldığı pay %20 olmuştur. Suudi Arabistan, İsrail, Kuveyt gibi ülkelerin yer aldığı Ortadoğu ülke grubu ise hazır giyim ihracatının en fazla arttığı (%8) ülke grubu olarak görülmektedir¹⁸.

İhracatının %86'ya yakını tekstil ve hazır giyim ürünlerinden oluşan Denizli ülkenin yıllık ihracatının %35'e yakınına karşılık duruma gelmiştir. Bu ürünler içinde en büyük pay ise havlu ve bornoza aittir. Havlu-bornoz-çarşaf ve nevresim ihracı, Denizli'nin toplam ihracatının %70'ini oluşturmaktadır¹⁹. Denizli ilinin yıllara göre ihracatındaki gelişmeyi gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

¹⁸ TSKB, *Pamuklu Tekstil Sektör Raporu*,

¹⁹ Denizli Sanayi Odası, *Ekonomik Gelişmeler*, Şubat 2002, Sayı:11, s.14.

Tablo 43. Denizli ilinin Tekstil İhracat Değerlerindeki Değişme

Yıl	İhracat(Milyon \$)
1994	190
1995	300
1996	285
1997	375
1998	400
1999	425
2000	460
2001	525

Kaynak: Denizli Sanayi Odası, **Ekonomik Gelişmeler**, Şubat 2002, Sayı:11, s.14.

2001 yılı sonunda 525 milyon \$ dolayında ihracat yapılmıştır. Bu rakama diğer illerin gümrüklerinden yapılan ihracatlar da eklendiğinde 750 milyon dolara ulaşmaktadır²⁰.

Ancak Türkiye'ye yasal ve yasal olmayan yollarla sübvansiyonlu Uzakdoğu tekstil ürünlerinin girmesi, Denizli tekstil kümesinin piyasa payını olumsuz yönde etkilemektedir. 2001 yılında 1 milyar metre kumaşın bu yolla ülkeye girdiği kaydedilmiştir²¹. Bu kumaşın Türkiye'de üretilmesinin Denizli tekstil KOBİ'lerinin piyasa payının genişlemesine önemli katkısının olacağı düşünülmekte, kayıt dışı ekonominin kayıt altına alınması ve uzak doğu kaynaklı haksız rekabeti engelleyecek önlemlerin alınması, özellikle yerel ve ulusal piyasa payının genişlemesinde önem kazanmaktadır.

Bugün Denizli'nin ekonomik yapısında ilk göze çarpan, sanayinin istihdam yaratma etkisidir. Denizli ekonomisinde yaratılan istihdamın %80'e yakını, Tekstil KOBİ'leri tarafından yaratılmıştır. Kümede 18 bin kişi istihdam edilmekte ve bunların 15 binini tekstil işçileri oluşturmaktadır. İl düzeyinde düşünüldüğünde ise; sektörde çalışan nüfusun %40'ına istihdam olanağını tekstil sektörü sağlamaktadır²². Denizli Tekstil KOBİ'lerinin rekabet gücünü değerlendirmeye yarayan bir diğer performans ölçütü ise sürekliliktir. İşletmelerin sürekliliği faaliyet yaşı ile

²⁰ Denizli Ticaret Odası, Ekonomik Yüzü ile Denizli, 2001, s.13.

²¹ Denizli Sanayi Odası Dergisi, **TBMM Tekstil Araştırma Komisyonu Raporu**, Haziran 2001, s.9.

²² A. ŞAHİN, "Tekstilin Denizli'nin Gelişmesindeki Önemi", **Denizli İktisadi Araştırmalar Vakfı**, 1997, s.39.

ölçülmüştür. Kümedeki işletmelerin faaliyet yaşına göre dağılımını gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 44. Faaliyet Yaşına Göre İşletmelerin Dağılımı

İşletmenin Faaliyet Yaşı	Sayı	%
1-5	2	6
6-10	18	51
11-15	14	40
16 Ve Üstü	1	3
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmeler bu açıdan incelendiğinde %3'ünün 16 yıl ve daha uzun zamandan beri faal olduğu, %40'ının 11-15 yıl, %51'inin 6-10 yıl, %6'sının ise son 5 yıldır faal olduğu görülmektedir. Tekstil sektöründe yoğunlaşmanın özellikle 1990'lı yıllarda başlaması ve zamanla hız kazanması, işletmelerin de en çok 6-15 yaşları arasında yığılması kümedeki işletmelerin süreklilik açısından üstünlüğe sahip olduklarını göstermektedir. Ülkede arka arkaya yaşanan ekonomik krizler ve bu krizlerin reel sektöre yansımaları göz önünde bulundurulduğunda, işletmelerin %50'sinden fazlasının 10 yıl veya daha uzun zamandır faaliyette bulunması, bu işletmelerin sürekliliğinin bir göstergesi olarak düşünülebilir.

Kümelerin ekonomik gelişmeye katkılarını değerlendirmede dikkate alınan somut ölçütlerden birisi de yarattıkları katma değerdir. Kümenin büyümeye katkısı yarattığı katma değer ile ölçülmektedir. Denizli tekstil kümesinde özellikle yurt içinde tüketilen kısmı ile ilgili sağlıklı bilgilere ulaşılamadığından, katma değer anket sonuçlarından yola çıkarak ortalama olarak hesaplanmıştır. Buna göre bir işletmenin yıllık katma değeri ortalama 1.435 milyar iken kümedeki tekstil işletmelerinin toplam 109.060 milyarlık katkı sağladığı hesaplanmıştır.

Maliyeti düşürücü ve rekabet gücü kazandırıcı unsurların başında işgücü verimliliği gelmektedir. Tekstil sektöründe istihdam edilen kişi başına katma değer, yönünden bir karşılaştırma yapıldığında, Türkiye'nin durumu aşağıdaki gibidir.

Tablo 45. Tekstil Sektöründe İşgücü Verimlilik Değerleri

Ülkeler	İşgücü Verimliliği (Dolar/Saat)	Kişi Başına Katma Değer (Bin Dolar)
Belçika	37.77	542
Fransa	36.06	442
Almanya	35.15	463
Danimarka	34.66	359
İtalya	30.70	310
İspanya	22.60	302
Türkiye	4.21	128
Denizli		180

Kaynak:TSKB, Pamuklu Tekstil Sektör Raporu, 2001.

Türkiye hem işgücü verimliliği, hem de kişi başına yaratılan katma değer yönünden, tablonun en alt sırasında, (hem de büyük bir farkla) yer almaktadır. Ayrıca, bu ülkelerin AB'nin tam üyesi olmaları nedeniyle Türkiye'nin topluluk içindeki rekabet gücünün zayıflığını da bu tablo ortaya koymaktadır.

Uluslararası piyasalarda rekabet gücünün temel kaynağının verimlilik artışları olduğu daha önceki bölümlerde açıklanmıştı. Bu nedenle verimlilik artırıcı önlemler önemlidir. İşletmeler üretim birimlerinde yeniden yapılanma, iş etütleri, kalite güvence sistemleri yada iş gücünün yetiştirilmesi yoluyla verimliliği artırma yoluna gitmektedirler.

Rekabet koşullarındaki gelişmeye bağlı olarak Denizli tekstil kümesinin maliyet üstünlüğü ile uluslar arası piyasalarda uzun süre rekabet etmesi mümkün görünmemektedir Ayrıca uluslar arası düzeyde düşünüldüğünde maliyetler açısından bile durumunun çok iyi olmadığı görülmektedir.

Denizli tekstil kümesindeki işletmelerin verimlilik düzeyi işgücü verimliliğine bağlı olarak hesaplanmıştır. Yaratılan katma değer/ İşgücü sayısı formülüne göre kümedeki işgücü verimliliği yıllık olarak 216 milyar olarak hesaplanmıştır. Bu durumda kümede faaliyete katılan her bir işgücünün yıllık ortalama katkısı 216 milyardır. Artan ekonomik faaliyetlere paralel olarak, İşgücü piyasasındaki rekabet, işgücünün hareketliliğini kolaylaştırmış, bu da işgücü

ücretlerindeki artışa ve ücret farklılıklarına neden olmuştur. Bu yöndeki gelişme verimliliği arttıracak yerde azaltmıştır²³.

Ayrıca Denizli tekstil kümesinde verimliliği yükselterek rekabetçi gelişme sağlayacak nitelikli ve uzman işgücü havuzu, kaliteli ve sektörel uzmanlaşmış girdi ve hizmet havuzu ile benzer teknoloji kullanımının etkilerinin ortaya çıkmadığı belirtilmiştir. Bu nedenle verimlilik artırıcı önlemler alınırken bu unsurların göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Ayrıca yatırım yapılırken yalnızca makine ve teçhizat alımına değil, verimlilik artırıcı işgücünü geliştirmeye yönelik yatırımlar ve ar-ge faaliyetleri üzerinde de yoğunlaşılması verimliliğin yükselmesinde önem taşımaktadır.

Tekstil sektöründe işbirliği faaliyetlerinin ulusal düzeyde sınırlı olduğu görülmektedir. Başta tekstil ve hazır giyim sektörleri olmak üzere birbirleriyle tedarikçi-alıcı ilişkisi olan sektörler arasında işbirliği faaliyetlerinin rekabetçi etkilerin ortaya çıkmasını sağlayacak yapılanmadan uzak olduğu görülmektedir. Alt sektörler ve tek tek işletmeler, ulusal ya da sektörel çıkarlar aleyhine kısa sürede en çok kar arayışına girerek, rasyonel olmayan stratejiler izlemektedir. Sektör bütününde yaygın olan bu eğilim nedeniyle bir yandan tekstil işletmeleri ürünleri için pazar sorunu yaşarken, diğer yandan ülkede üretilebilen tekstil ürünlerinin ithalatı için büyük miktarlarda döviz harcanmaktadır. Özellikle hazır giyim sektörünün ulusal tekstil sektöründen girdi temin etmek yerine, ağırlıklı olarak uzak doğu ülkelerinden, yasal ya da kaçak olarak girdi ithal etmesi, alt sektörlerin gelişmesini engellemektedir.

Hazır giyim sektörü ile bu sektörün tedarikçisi durumundaki tekstilciler arasında, işbirliği ilişkilerinin gelişmemiş olması artan rekabet koşullarından ve bütünsel anlamda sektörler arası koordinasyon ve işbirliğini sağlayıcı yönde herhangi bir ulusal makro politikanın izlenmemiş olmasından kaynaklanmaktadır. Böyle bir

* Kümedeki işletmelerin yarattıkları milli gelir dikkate alınarak dolar bazında hesaplanmıştır. 1\$=1200.000 olarak alınmıştır

²³ Y. KASAPÖĞLU, "Denizli Tekstil ve Konfeksiyon Sanayinde Çalışan İşçi ve Ara Eleman Sorunları ve Çözüm Önerileri", **21. Yüzyıla Doğru Sanayileşme.**, s.105.

ortamda tekstil sektöründe faaliyet gösteren tüm işletmeler, güçleri ve olanakları ölçüsünde, girdi maliyetlerini düşürmeye çalışmaktadır.

Ulusal tekstil piyasasına paralel olarak Denizli tekstil kümesinde de işbirliği faaliyetleri sınırlı düzeyde çıkmıştır. Kümedeki birimler arasında, işbirliğinin sağlayacağı yararları inanç yüksek olmakla birlikte, işbirliği faaliyetlerinin organizasyonunda eksiklikler bulunmaktadır. İşbirliği faaliyetleri ya üreticiler arasında basit üretim araçlarının veya işgücünün alış veriş ve siparişlerin paylaşımı şeklinde oluşan yatay bağlantılar, ya da rekabet gücüne katkıları sınırlı, dikey fason bağlantılardan oluşmaktadır. Dikey bağlantıların arz-talep yaratma etkisi bulunmakla birlikte, bu ilişkiler dinamik küme ekonomilerini ortaya çıkaracak kadar güçlü değildir. Küme ekonomilerini geliştirmeye yönelik işbirliği, üretime girdi maliyetlerinde indirimler ve girdi kalitesinde artışlar olarak yansımaktadır.

Denizli tekstil kümesinde işbirliği ilişkilerinin değişik şekillerde örgütlendiği görülmektedir. Yeni Endüstriyel Bölgeler Modeline göre değerlendirildiğinde, KOBİ'lerin çoğunun en az bir başka işletme ile alt sözleşme ilişkisinin olduğu görülmektedir. KOBİ'lerin kendi aralarında oluşturduğu işbirliği ilişkileri yaygın olmakla birlikte, KOBİ'ler ile büyük işletmeler arasındaki işbirliği ilişkilerine ve hiçbir işletme ile dayanışmaya gitmeden faaliyet gösteren işletmelere de rastlanmıştır. Aşağıdaki tabloda yatay bağlantılarla ilgili olarak, işletmenin kapasite fazlası sipariş aldığı anda başvurduğu yöntemler gösterilmektedir.

Tablo 46. Kapasite Fazlasını Karşılama Yöntemine Göre İşletmelerin Dağılımı

Kapasite Fazlasını Karşılama Yöntemleri	Sayı	%
Diğer işletmelere verme (Fason)	15	44
Diğer işletmelerden makine ödünç alma	8	20
Diğer işletmelerden işgücü ödünç alma	6	16
İlave işgücü ile üretim kapasitesini geçici bir süre genişletme	1	4
Evlere İş Verme	6	16
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Tablodan görüldüğü gibi tekstil KOBİ'lerinin %44 ile en büyük oranı böyle bir durumda sipariş fazlasını diğer işletmelerle paylaşma yoluna gitmektedir. Bunun yanında işbirliğinin %20'si diğer işletmelerden makine ödünç alma, %16 oranında

işgücü ödünç alma, %4'ü ilave işgücü kullanarak üretim kapasitesini geçici bir süre genişletme yoluna gitmekte, %16'sının ise evlere iş verme gibi farklı şekillerde gerçekleştiği görülmektedir. Kapasite fazlasını karşılama yöntemleri yatay bağlantıların bir türü olarak ortaya çıkmaktadır. İşletmelerin kapasite fazlasını karşılama yöntemleri aynı zamanda Denizli tekstil KOBİ'lerinin işgücüne bağlı olarak üretim kapasitelerini belirli ölçüde arttırabilecek esnekliğe sahip olduklarını göstermektedir. İşgücünün eğitilmesi ve pazarlama faaliyetlerinde , CAD, CAM teknolojilerinin kullanımının yaygınlaşmasıyla bu teknolojileri kullanacak iş gücünün eğitimi konusunda da yatay bağlantıların önem kazandığı görülmektedir.

Denizli'de dikey bağlantılar büyük tekstil işletmelerinin, küçük işletmelerle yoğun fason ilişkiler kurmasıyla ortaya çıkmaktadır. Bunun en önemli nedeni, modern teknoloji kullanan küçük işletmelerin yoğun biçimde ortaya çıkmalarıdır. Bu işletmelerin sahip olduğu modern teknoloji; devir hızları ve diğer özellikleri bakımından büyük işletmelerin teknoloji düzeyine oldukça yakındır. Teknoloji düzeyleri arasındaki söz konusu yakınlık, işletmeler arasındaki fason bağlantıları arttırmaktadır. Bölgede daha önce kara tezgah kullanan işletmelerin çoğu zaman içinde yok olmuş yada modern teknoloji kullanmaya başlamıştır.

Dikey bağlantı olarak ele alınan fason üretimin bir diğer boyutu ise büyük işletme veya KOBİ'lerin küçük atölye veya evlere iş vermesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu işbirliği ilişkisinde tamamen sendikasız, sigortasız ve çalışma koşullarının oldukça kötü olduğu ilişkiler söz konusudur. Daha çok uzman olmayan emek ile kadın ve çocuk işgücünün kullanıldığı bu üretim süreci, Denizli tekstil sektörünün yıllarca rekabet gücünün gelişmesinde önemli rol oynamıştır. Ancak uluslararası kalite standartlarının gelişmesine bağlı olarak bu işbirliği ilişkisinin rekabet yönünden işlevi kaybolmuştur.

Denizli'deki yapılanma endüstriyel kümelerdeki yapılanmaya benzemekle birlikte, esnek uzmanlaşma yaklaşımının, birbirine benzer KOBİ'lerin kümelenmesine de, merkezdeki büyük işletme çevresinde toplanan tedarikçi fason işletmelerin kümelenmesine de benzememektedir. Denizli tekstil kümesinde çok sayıda büyük işletme ve bunlara bağlı olarak üretim yapan çok sayıda KOBİ

bulunmaktadır. Bu nedenle bölgedeki bütün işletmelere, esnek uzmanlaşma yaklaşımı içinde ‘‘Takımyıldızlar’’ benzetmesi yapılmaktadır²⁴.

Denizli tekstil kümesinde işbirliğini geliştirmeye yönelik kurum ve kuruluşlar ile işletmeler arasındaki işbirliği ilişkilerinin belirli ölçüde geliştiği ancak uluslar arası rekabet gücü kazanmış diğer kümelerle karşılaştırıldığında bu düzeyin düşük kaldığı görülmektedir. Rekabet gücü yaratan faktörlerin dinamik yapısı, üretim faktörlerini geliştirmeye yönelik kurum ve kuruluşların önemini arttırırken, rekabet gücünü daha üst düzeyde üretebilmek için bu kurumlar arasındaki ilişkilerin niteliği, ilişkilerin varlığından daha önemli hale gelmiştir.

Küresel rekabetin gereklerini yerine getirmede, işletmeler arası ilişkilerin de yetersiz kaldığı görülmektedir. Bu açıdan işbirliğini ve ortaklaşa faaliyeti geliştirmeye yönelik her türlü kurum ve kuruluşun önemi artmıştır. Rekabetçi gelişmenin sağlanması ve öğrenen örgütlerin ortaya çıkması bu kurumların işbirlikçi faaliyetleri ve geliştirdikleri hizmetlerle yakından ilgilidir. Bu nedenle bu tür kurumlarda daha fazla ve daha profesyonel işgücüne ihtiyaç duyulmaktadır.

İşbirlikçi kuruluşların hem nitelik hem de nicelik yönünden gelişmeye başladığı görülmektedir. Bunların içinde rekabet gücü açısından önemine bağlı olarak Pamukkale Üniversitesi başta gelmektedir. KOSGEB, İGEME(İhracatı Geliştirme Merkezi), DETKİB (Denizli Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği), DTO(Denizli Ticaret Odası), DSO(Denizli Sanayi Odası), DİE Müdürlüğü gibi faal olarak çalıştığı görülmektedir.

Denizli tekstil kümesinde de işletmeler arasında dayanışmacı rekabeti geliştirmeye yönelik yerel kurumların ortaya çıktığı görülmektedir. İhracat birliği, arge birliği, hammaddelerin satın alınması gibi konularda işbirliği üretim sürecinde önemli kolaylıklar sağlamaktadır. İşletmelerin bu tür kuruluşlarla ilişkilerinin durumunu gösteren tablo aşağıda verilmektedir.

²⁴ ASLANOĞLU, s.190.

Tablo 47. Herhangi Bir Kuruluşa Üyeliğine Göre İşletmelerin Dağılımı

İşletme Herhangi Bir Kuruluşa Üye mi?	Sayı	%
Evet	30	86
Hayır	5	14
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %86'sının herhangi bir kuruluşa üye olması, işbirliğinin rekabet gücünü arttırmaya yönelik geliştirilebilmesi için gerekli yapılanmanın mevcut olduğunu göstermektedir. Bu aşamada işletmeler ile kuruluşlar arasındaki ilişkilerin nitelik olarak artırılması önem kazanmaktadır. Pamukkale üniversitesine yakın olmak, sözkonusu ilişkilerin kurulması ve niteliğinin geliştirilmesi açısından potansiyel üstünlük sağlamaktadır. Ancak bu etkilerin ortaya çıkabilmesi için işletmeler ile üniversite arasındaki ilişkiler önem kazanmaktadır. Üniversite ile ilişkilerin durumunu gösteren bir tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo 48. Üniversite İle Araştırma Veya Lisans Anlaşması Bağlantısına Göre İşletmelerin Dağılımı

Üniversite ile herhangi bir araştırma veya lisans anlaşması bağlantınız var mı?	Sayı	%
Evet	8	25
Hayır	27	75
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

Üniversite ile işbirliği konusunda kümenin henüz gelişmemiş olduğu görülmekle birlikte ikincil veri kaynakları işletmeler ile üniversite arasında hızlanan işbirliği ilişkilerinden söz etmektedir. İşletmelerin %75'inin üniversite ile herhangi bir bağlantısı bulunmazken, %25'inin bağlantılı olması, başlangıç açısından olumlu sayılabilir. Bu aşamada bir yandan üniversite ile ilişkilerin artırılması, bir yandan da ilişkilerin rekabet yaratacak nitelikte geliştirilmesi önemlidir.

Pamukkale üniversitesi ve diğer araştırma kurum ve kuruluşları; tekstil sektörünü geliştirmeye yönelik projeler geliştirmekte, ürün çeşitliliği, süreç geliştirme gibi konularda teknik bilgi sağlamaktadır. Tekstil işletmeleri ise üniversite ile eğitim ve araştırma kurumlarına hem uygulama alanı sağlamakta hem de belirli konularda finansal destek sağlamaktadır. Üniversite ile sektör arasında TÜBİTAK

desteği ile Tekstil Araştırma Merkezi kurulması planlanmaktadır. Bölgedeki sanayi kuruluşları ile Pamukkale Üniversitesi arasında etkileşimi sağlayarak ortak projeler üretmek için işbirliği sağlamayı amaçlayan merkezin amaçları arasında üniversite-sanayi-işbirliğine ar-ge çalışmaları ile destek olmak, ürün kalitesini ve çeşitliliğini arttırmak, uluslar arası düzeyde teknoloji ve endüstriyel gelişmeleri takip ederek, danışmanlık hizmeti ile araştırmaları Denizli tekstil sektörünün sorunlarının çözümü üzerinde yoğunlaştırmak yer almaktadır.²⁵

Kümenin küresel tekstil zinciri ile olan ilişkisi ise uluslar arası iş bağlantılarıyla belirlenmektedir. Uluslar arası iş bağlantılarına göre işletmelerin dağılımı aşağıda verilmiştir.

Tablo 49 .Uluslar Arası Üreticilerle İş Bağlantılarına Göre İşletmelerin Dağılımı

Uluslar arası üreticilerle iş bağlantılarınız	Sayı	%
Var	11	31
Yok	24	69
Toplam	35	100

Kaynak: Araştırma Verileri

İşletmelerin %69'unun uluslar arası üreticilerle iş bağlantısının olmadığı görülmektedir. Kümedeki diğer işletmelerle küme dışındaki işletmelerle ve uluslar arası işletmelerle planlı etkileşimlerinin olmayışı dışsal deneyim ve bilgi eksikliğine bağlı olarak yenilikçi kapasite üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Denizli tekstil sektörü tasarımını kendisinin yaptığı özgün ürünleri üretebilen veya başka ülkelere ürettirip pazarlayabilen, yurt-içi, yurt-dışındaki tüketicilere ulaştırabilen kendi kreasyonlarını, kaliteli Türk kumaşlarıyla işgücünün daha ucuz olduğu ülkelerde diktirip, tüm dünyada kendi markası ile satabilen bir yapı kazanmalıdır.

Denizli tekstil kümesindeki gelişmenin daha çok başlangıç aşamalarında olduğu görülmektedir. Bu aşamada özellikle bilgi yoğun alanlarda teknoloji dışsallıkları ve bilgi yayımları görülmemektedir. Bu kümelerde yerel girdi ve hizmet üreticilerini geliştirmeye yönelik politikalar önem kazanmaktadır. Bu ise KOBİ'lerin güçlendirilmesi ile mümkündür. Eğer KOBİ'ler kalite standartlarını

²⁵ Y.İKİZ, "Denizli Tekstil Araştırma Merkezi", **Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği**, Mart 2002, Sayı:3, s.16.

yükseltir ve güvenilirliklerini arttırlarsa, hem ulusal hem de uluslar arası piyasalarda uzmanlaşmış girdi ve hizmet üreticileri olarak rekabet gücü kazanabilirler. Ancak bunun için yerel düzeyde oluşturulan KOBİ ağlarının ulusal ve uluslar arası ağlarla bütünleşmesinin teşvik edilmesi gerekmektedir.

Küme üretimi hem ulusal hem de uluslar arası piyasalara yönelmiştir. Ancak uluslar arası piyasalarla bütünleşme yok denecek kadar azdır. Bu nedenle küresel tekstil zincirinden sağlanan kazançlar basit fason üretimine bağlı olarak kazanılan maliyet avantajlarıyla sınırlı kalmaktadır. KOBİ'lerin çoğu küresel zincire dahil olmamakta, olanlar ise katma değer artışı az olan üretimin emek ve beceri yoğun aşamasını gerçekleştirmektedir. Dolayısıyla GÜ'lerle karşılaştırıldığında sektörün gelirleri oldukça düşük kalmaktadır. Bunda Denizli'nin kendine özgü moda ve marka yaratamamasının rolü büyüktür.

3.3. Denizli Tekstil Kümesinde Rekabet Gücünün Kaynağı Olarak Küme Ekonomilerinin Rolü: Ekonometrik Analiz

Şimdiye kadar araştırma ile ilgili yapılan çalışmalar, elde edilen bilgilere bağlı olarak Denizli tekstil kümesinin rekabetçi özelliklerinin açıklanması şeklinde olmuştur. Veriler çoğunlukla basit tablo, grafik ve iki değişken ile çoklu değişkenler arasında ilişkiler ele alınarak değerlendirilmiştir. Çalışmanın bu bölümünde ise ekonometrik model uygulamasına yer verilmektedir.

Bölgesel rekabet gücünün bir üst fonksiyonu olarak ele alınan bölgesel gelişmenin düzeyini; faktör stokundaki artışlar ya da faktörlerin verimli kullanılması belirlemektedir²⁶. Bu durumda faktör stoku artışından sonra geriye kalan gelişme düzeyi, toplam faktör verimliliğine bağlı olarak açıklanmaktadır²⁷. Küme ekonomilerinin ise toplam faktör verimliliği tarafından belirlendiği kabul edilmektedir²⁸. Burada bölgesel rekabet gücü yeniden tanımlanarak, etki eden faktörlerin kısmi etkileri, ekonometrik model çerçevesinde ele alınmaktadır.

²⁶ OMEREGİE, s.?

²⁷ Gnş. Bilgi için bkz. W. WEBER and B. R. DOMAZLCKY, "Total Factor Productivity Growth In Manufacturing: A Regional Approach Using Linear Programming", **Regional Science and Urban Economics**, 29 (1999), ss.106-110

²⁸ Geniş Bilgi için bkz. BİNGÖL, s.31

3.3.1 Ekonometrik Analizin Amaç ve Yöntemi

KOBİ'lerin kümelenmesine dayalı rekabetçi gelişme anlayışında, rekabet gücü ile coğrafi yerleşim arasında bağlantı kuran bir model önerilmektedir. Bu modelde rekabet gücü ile yerleşme dinamiklerinin etkileşimi, küme ekonomileri yardımıyla incelenmektedir. Ekonomik faaliyetlerin coğrafi yoğunlaşmasının yarattığı küme ekonomilerinin, rekabet gücünü ne ölçüde etkilediğinin belirlenmesi amaçlanmaktadır²⁹. Anket çalışmasının ikinci bölümünde yer alan sorulara karşılık elde edilen sayısal veriler bu bölümde kullanılmıştır.

Üretim fonksiyonunun tahmin edilmesinde En Küçük Kareler Yöntemi (EKKY) kullanılmış ve küme ekonomilerinin özel olarak toplam faktör verimliliği (TFV) tarafından belirlendiği kabul edilmiştir. Denizli tekstil KOBİ'lerinde bölgesel rekabet gücünün gelişmesine etki eden faktörlerin Cobb Douglas üretim fonksiyonu ile en küçük kareler tahminleri yapılarak, kısmi etkileri hesaplanmıştır. Modelin analizinde E iews istatistik programından yararlanılmıştır.

3.3.2. Bölgesel Rekabet Gücü Modelinin Tahmin Edilmesi

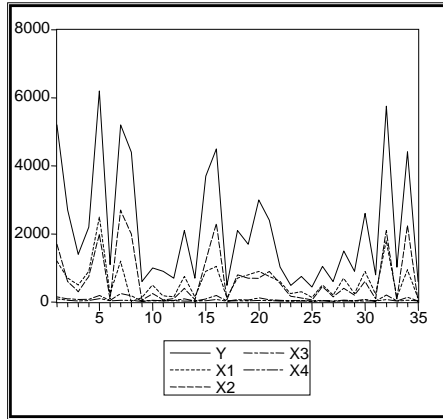
Ekonometrik modelin tahmininde beş değişken kullanılmıştır. Bunlar; Toplam faktör verimliliği, sermaye, işgücü, malzeme ve enerjidir. Modelde kullanılacak değişkenler ve açıklamaları aşağıda verilmiştir.

- **Bölgesel Rekabet Gücü (BRG)**= Anketin yapıldığı anda bölgesel rekabet gücünün durumunu göstermektedir. Modelde bölgesel rekabet gücü faktör stokundaki değişmeler (sermaye, işgücü, malzeme ve enerji) ve küme ekonomilerine göre belirlenmektedir.
- **Küme ekonomileri (YEKO)**= Toplam faktör verimliliğine karşılık gelmektedir.
- **Sermaye (SER)**: Bina, makine, arazi alışı, ıslahı, inşaatı vb harcamaları, ile ulaştırma aracı gibi maddi varlıkların toplamından oluşmaktadır.

²⁹ Rekabetçi kümelerde ortaklaşa verimlilik TFV'ne karşılık gelmekte, TFV'nin ise küme ekonomileri tarafından belirtildiği kabul edilmektedir.

- **İşgücü (İŞG)**= Çalışanlara yapılan brüt ödemeler, fazla mesai ödemeleri, ikramiye, prim, tazminat ve aynı yardımları içermektedir.
- **Malzeme (MAL)**= Malzeme için yapılan harcamalar (Satın ve devralınan mal ve hizmetler, hammadde, yardımcı maddeler, ambalaj malzemesi gibi girdi stoklarında yıl içinde meydana gelen değişme) malzeme kalemini oluşturmaktadır.
- **Enerji (EN)**= Elektrik tüketimi dışarıdan veya aynı teşebbüse bağlı diğer işyerlerinden alınan elektrik miktarı ile ölçülmektedir.

BRG, bölgesel rekabet gücünü göstermekte, YEKO ise küme ekonomilerinin, bölgesel rekabet gücündeki gelişmenin ne kadarını açıkladığını göstermektedir. Bölgesel rekabet gücüne ilişkin olarak sermaye, malzeme, işgücü ve enerji olmak üzere beş değişken ile ilgili toplanan verilerin öncelikle uygun bir model belirlemek amacıyla grafiği çizilmiştir.



Veriler arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. Bu nedenle çoklu regresyon analizi yapılmıştır.

$BRG = f(YEKO, SER, İŞG, MAL, EN)$ fonksiyonu doğrusal biçimdedir. Bu denklem normal fonksiyon olarak test edilmiştir. Model tahminleri özet bir biçimde Tablo 50'de verilmektedir.

Tablo 50. Bölgesel Rekabet Gücü Modelinin Sonuçları

Bölgesel Rekabet Gücünün Belirleyenleri	Katsayılar	St. Hata	t-Statistiği	Sig.
Küme Ekonomileri	0.537475	0.228852	2.348574	0.0256
Sermaye	0.832556	0.261349	3.185607	0.0034
Malzeme	8.796160	3.553262	2.475517	0.0192
İşgücü	18.17790	7.011448	2.592602	0.0146
Enerji	-227.8513	189.0651	-1.205147	0.2376

Kaynak: Araştırma verileri

Bu denklemde bağımlı değişken ile bağımsız değişken arasındaki ilişkiyi açıklama gücü (R^2) ve düzeltilmiş R^2 %95 çıkmıştır. Dolayısıyla bölgesel rekabet gücündeki değişimin %95'i sermaye, malzeme, işgücü ve enerji değişkenlerine bağlı olarak açıklanmaktadır. %5'i ise modelde yer almayan faktörlerden etkilenmektedir. Katsayılar tablosu incelendiğinde enerji hariç diğer değişkenlerin anlamlı olduğu görülmektedir.

3.3.3. Ekonometrik Modelin Sonuçları

Ekonometrik sonuçlardan hareketle tablodan elde edilen model,

$$\mathbf{BRG=0.537475 +0.832556 SER+ 8.796160MAL+ 18.17790İŞG}$$

Şeklinde yazılabilir. Katsayılar tablosuna göre küme ekonomilerinde ortaya çıkan %1'lik artış, bölgesel rekabet gücünü %0.5 arttırmaktadır. Sermayedeki %1'lik artış bölgesel rekabet gücünü %0.8, malzeme harcamalarındaki %1'lik artış yaklaşık %9 ve işgücü harcamalarındaki artış da %18 arttırmaktadır. Modele göre kümedeki rekabet gücünün en önemli kaynağının işgücü ve sermaye kullanımı olduğu görülmektedir. Bu durum kümede tekstil sektörünün emek yoğun üretim yapısını sürdürdüğünü göstermektedir. GÜ'lerde sermaye yoğun üretim yapısı kazanan tekstil sektörü kümede gerek üretimin yoğunlaştığı faaliyetlerin özelliğine göre³⁰ gerek teknoloji ve finansman sorunlarıyla bağlantılı olarak emek yoğun üretime devam etmektedir. Bunda kümede yoğun olarak gözlenen fason bağlantıların rolü büyüktür.

³⁰ İplik, dokuma, hazır giyim üretimi, tekstil makineleri, tekstil üretimini destekleyen kimyasallar gibi faaliyet alanlarına göre daha emek yoğundur.

Kümede rekabet gücünün arttırılmasında işgücüne yapılan harcamalar önem kazanmaktadır. Ancak kümedeki yatırım politikaları değerlendirilirken belirtildiği gibi yatırımlar daha çok makine ve teçhizat alımına yönelmekte, işgücünü geliştirmeye yönelik yatırımların çok az olduğu görülmektedir. Teknoloji ve yenilik geliştirmenin en dinamik kaynağının insan olduğu düşünüldüğünde, işgücüne yapılan yatırımların, teknoloji ve buna bağlı olarak verimlilik şeklinde rekabet gücüne yansıtacağı söylenebilir. Bu açıdan sosyal sermaye yatırımları önemlidir.

Rekabet gücü yönünden önem sıralamasına göre malzeme kullanımı ikinci sırada yer almıştır. Bu durum kümedeki işletmelerin bir bölümünün fason üretim yapmasıyla bağlantılı olarak açıklanmaktadır. Fason işletmeler herhangi bir malzeme harcaması yapmadan ürünlere katma değer kazandırıp, rekabet güçlerini geliştirebilmektedir. Bu süreçte en fazla kullandıkları faktörler ise; sermaye, işgücü ve enerjidir.

Kümede verimlilik artışlarının rekabet gücüne katkısının sınırlı olduğu görülmektedir. Daha önce teorik açıklamalarda söz edildiği gibi gelişme açısından başlangıçtaki aşamalara yakın olan kümelerde rekabet gücü açısından üretim faktörleri belirleyici olmaktadır. Modelin sonucuna göre de özellikle işgücünün önemli olduğu ve bunu malzeme ve sermayenin takip ettiği görülmektedir. Tekstil sektörünün yaygın olduğu ve bu sektörün emek yoğun olduğu göz önüne alındığında modelin sonuçları ile gerçek durum uygunluk göstermektedir.

Kümede teknoloji kullanımının yetersiz olması, tekstilde bir yoğunlaşma olmakla birlikte uzmanlaşmanın verimlilik yaratmaya yönelik olarak sağlanamamış olması verimlilik artışlarının etkisini düşürmektedir. Sektörel bütünleşmenin sağlanması, işgücü piyasasının sektörün ihtiyaç duyduğu bilgi beceri ve yetenekleri kazanması, girdi ve hizmet havuzlarının ise miktar, kalite ve çeşitlilik açısından sektörün talebi doğrultusunda geliştirilmesi durumunda yaratılacak ortaklaşa verimliliğin yüksek olacağı söylenebilir.

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerde ekonomik faaliyetlerin belirli alanlarda yoğunlaştığı görülmektedir. GÜ'lerde var olmakla birlikte, GOÜ'lerin ayırt edici özelliklerinden biri olarak görülen bölgesel gelişme farklılıkları, birçok sorunun doğmasına neden olmakta, kıt olan ekonomik kaynaklardan ayrılacak payları arttırmaktadır.

Ekonomik gelişme bir ülkenin her bölgesinde aynı hızda ve aynı anda başlamamaktadır. Bazı bölgeler coğrafi, ekonomik, ve kültürel açılardan ekonomik gelişmeye daha uygun olmanın üstünlüğüne bağlı olarak, daha önce ve daha hızlı gelişmektedir. Bu bölgeler, birer gelişme merkezi olarak ekonomik faaliyetlerin yoğun olduğu coğrafi alanlara dönüşmekte ve daha sonra bu bölgeler "kartopu etkileri"ne benzer etkiler meydana getirerek, kısa sürede gelişmektedir. Bu alanlarda önceleri coğrafi olarak genişleyen ekonomik faaliyetlerin, zamanla derinliğine geliştiği ve tüm sektörleri ve bölgeyi geliştiren dışsal yararlar ortaya çıkardığı görülmektedir.

Böyle bir gelişme modeli, KOBİ'lerin kümelendiği dinamik bir gelişme alanı ile ortaya çıkmaktadır. Rekabetçi kümeler olarak adlandırılan bu oluşum sektörel ve bölgesel düzeyde ele alınmaktadır. Rekabetçi kümelerdeki ekonomik faaliyetlerin yoğunlaşması, rekabetçi sektörlerin gelişmesi, üretim girdisi sağlayan sektörlerin de rekabet gücünü geliştirerek, tamamlayıcı sektörlerin gelişmesini sağlamaktadır.

Rekabetçi kümelerdeki sektörler, bölgenin doğal kaynaklarına, mevcut üretim yapısına ve gelişme düzeyine uygun olmalıdır. Bu aşamada bölgesel kaynakların etkin kullanılması önemlidir. Etkin kaynak kullanımına ve dışsal yararlarla bağlı küme ekonomileri sonucu yükselen bölgesel verimlilik, rekabet gücü yaratacak unsurlara yapılacak yatırım ve harcamaların temel kaynağını oluşturmaktadır. Verimlilik artışları bir yandan üretim faktörlerini geliştirmeyi ve yeni üretim faktörü yaratmayı sağlayacak kaynakları açığa çıkarırken, diğer yandan da verimlilik artışlarına bağlı olarak yükselen ücretler, talep koşullarını hem hacim hem de kalite yönünden geliştirmektedir. Üreticiler ise ürün kalitesini kaliteli mal ve hizmet talebinin olduğu ve bu tür kaliteli malları üretecek tamamlayıcı sektör ağının ve ileri

teknolojinin bulunduğu bölgelerde yükseltmektedir. Nitelikli talebi karşılayacak tamamlayıcı sektörleri ve yeni alt sektörleri ortaya çıkaracak dışsal yararlar, bu sektörlerde de verimliliği yükseltmekte ve kendi kendini besleyen bir süreç ortaya çıkmaktadır. Tüm bunların sonucu olarak, bölgede daha fazla işgücüne istihdam alanı, daha fazla yatırım, daha fazla gelir ve tasarruf yaratılmaktadır.

Rekabetçi kümelerin dikkat çeken en önemli özellikleri ortaklaşa etkinlik yaratmalarıdır. Bu kavram KOBİ'ler aracılığıyla sürdürülen etkinliği vurgulamak için kullanılmıştır. Rekabet ve işbirliği gibi birbirinin karşıtı olan iki süreç arasındaki denge en iyi rekabetçi kümelerde kurulmaktadır. İşgücünün bölümlenmesi ve uzmanlaşma, uluslar arası piyasalarda rekabet gücünün temelini oluşturmaktadır. Uzmanlaşmanın ise daha çok işletmenin tamamlayıcı faaliyetleri dışarıdan sağlama olanağının olduğu bölgelerde arttığı görülmektedir.

KOBİ'lerin, yoğunluğun belirli düzeyi geçtiği bölgelerde faaliyet göstermesi, yalnızca bazı kaynaklara, havuzlara erişim olanağı veren dışsal yararlar sağlamaktadır. Oysa KOBİ'ler arasında işbirliğinin güçlendirilmesi sinerji etkileriyle birlikte rekabet gücünü geliştiren ve değişen koşullara göre sürekliliğini sağlayan dinamik etkiler sağlamaktadır. Bu nedenle rekabetçi kümelerde ortaklaşa etkinliği arttırmak için işbirliğini güçlendirmeye yönelik önlemler önem kazanmaktadır. Bu önlemler doğrudan işletmeler arasında yatay ve dikey bağlantıları teşvik edecek yapıda olabilir. Bunun yanı sıra başarılı endüstriyel bölgelerde örnekleri görülen işbirlikçi kurumların kurulması ve geliştirilmesiyle de işbirliği sağlanabilir. Söz konusu kurumların kurumsallık kazanmasına bağlı olarak faaliyetlerinin işletmeler açısından önem kazanması, işbirliğine olan güven ve motivasyonu arttırmaktadır.

Tekstil ve hazır giyim sektörleri arasında kurulacak yakın işbirliği, her iki sektör açısından önemlidir. Tekstil sektörü hazır giyim sektörüne daha kaliteli girdi temin edecek; kalite arayışına yönelen hazır giyim sektörü, bu doğrultudaki taleplerini artırdıkça, tekstil sektöründeki kalite ve teknolojik düzey daha da yükselecektir. Bu süreç, sektörel istihdam açısından da olumludur. Kalite hedefinin yükselmesi, buna uygun istihdam ve ücret politikalarını gerekli kılmakta, çalışanların niteliğinin yükselmesi, çalışma ve yaşam koşullarının iyileşmesi yönünde olumlu etkilerde bulunmaktadır.

Artan işbirliği ihtiyacı ve gelişmiş ve uzman faktörlerin öneminin giderek artması, bu faktörlere ulaşmada ve faktörlerin geliştirilmesinde işbirliğinin önemini arttırmış ve üniversite sanayi işbirliği önem kazanmıştır. Bunun için tekstil sektörünün yoğun olduğu Denizli gibi bölgelerin ihtiyaçları doğrultusunda projelerin ele alındığı, uygulama, araştırma, merkezleri kurulması yoluna gidilmelidir. Ayrıca kümedeki işletme ve sektörle ilgili tüm kuruluşlar arasında işbirliği güçlendirilmeli, işletmelerin söz konusu kuruluşların faaliyetlerinden işbirliği adına etkin bir biçimde yararlanmaları sağlanmalıdır. Ancak bu yolla kümede ortaklaşa verimlilik yaratılabilmektedir.

Dünyadaki pek çok GÜ'nin tekstil sektörü ile sanayileşmeye başladığı görülmektedir. Önce tekstil sektörünü kurmuşlar belirli bir gelişme düzeyine ulaştıktan sonra kaynaklarını diğer sektörlere kaydırmışlardır. ABD, İngiltere gibi ülkelerin tekstil sektöründe makine ve teknoloji üretimine geçerek, kaynaklarını değişen koşullara göre diğer alanlara kaydırmaları bu gelişmenin bir örneğidir. Günümüzde ise İsviçre, Almanya, İtalya, Japonya gibi ülkelerin tekstil makine üretiminde piyasayı ellerinde tuttıkları söylenebilir.

Tekstil, dünyada rekabetin en fazla yaşandığı sektörlerden biridir. Dünya genelinde kotaların 2005 yılında sona ermesiyle birlikte ticaret serbestleşecek ve rekabet daha da şiddetlenecektir. Türkiye gibi sermayenin pahalı ve işgücü maliyetlerinin giderek arttığı ülkelerde rekabet edebilmenin en önemli yolu üretim kalitesini arttırmak, moda ve marka yaratmaya yönelmek olarak görülmektedir. Kaliteli üretim; yeni teknolojinin yanı sıra bu teknolojiyi kullanabilecek nitelikli ve verimi yüksek işgücünü gerektirmektedir.

Dünya tekstil sektöründe rekabetçi üstünlüğün kaynağı temel ve genel faktörlerden gelişmiş ve uzman faktörlere kaymıştır. GOÜ'ler pamuk, doğal lif, iplik ve tekstil üretimi ile GÜ pazarlarını zorlarken, GÜ'ler kimyasal lif üretimine yönelik faaliyetlerini arttırmışlar, doğal lif ürünlerine alternatif yapay kimyasal lif ürünlerinin üretimine başlamışlardır. Bu nedenle gelecekte tekstil sektöründe rekabet gücünün korunması ve geliştirilmesi faktör geliştirmeye ve yaratmaya yönelik yatırımlara ayrılacak kaynaklara bağlı olmaktadır. Bu açıdan ar-ge harcamalarına ayrılan

kaynaklar göz önüne alındığında gelecekte de GÜ'lerin rekabet gücünün devam edeceği söylenebilir.

GÜ'ler sektörün rekabet gücünü arttırmak için işgücü verimliliği, enerji tasarrufu, ürün geliştirme, marka ve tasarım yaratma, temiz üretim ve yeni teknoloji alanlarına sürekli kaynak aktarmaktadır. Bu şekilde GÜ'lerin işgücü maliyetlerinden kaynaklanan üstünlüklerini, verimlilik artışlarıyla karşılamaktadır. Teknolojiye daha çok egemen olan, daha etkin kullanabilme, daha hızlı yaygınlaştırabilme ve üst düzeyde yeniden üretebilme yeteneğine sahip işletmeler, uluslar arası piyasalarda rekabet edebilmektedir. Bu durumda kümelerin rekabet gücü kazanmalarının ve sürdürmelerinin temelinde teknoloji yetkinliği yatmaktadır.

Teknoloji sorununun yaygın olduğu GOÜ'lerde; benzer teknoloji kullanan sektörlerin toplanması teknoloji getirme ve geliştirme açısından üstünlük sağlamaktadır. Bu alanlardaki KOBİ'ler dağınık olarak faaliyet gösteren KOBİ'lere göre üstünlük sahibidir. Bölgesel gelişme plan ve programları oluşturulurken, teknolojik bilgi akışının söz konusu olduğu, güçlü ileri ve geri bağlantıların bulunduğu sektörlerin belirli bölgelerde toplanması teşvik edilmelidir.

Tekstil sektörü rekabet gücünün belirleyenleri açısından incelendiğinde temel belirleyiciler sistemi içindeki en önemli unsurun talep koşulları olduğu vurgulanmaktadır. Bu nedenle özellikle rekabet politikalarının uluslar arası talep koşullarını etkilemeye yönelik oluşturulması, uluslar arası piyasalarda rekabet gücü kazanma açısından önem taşımaktadır. Bunun için ulusal ve uluslar arası dağıtım kanallarının oluşturulması, güçlü markaların yaratılması, modanın yönlendirilmesi önem kazanmaktadır.

Üretimde emek yoğun aşamalar kazanç sağlamakla birlikte, rekabet gücünü geliştiren aşamalar model geliştirme, pazarlama hizmetleri olmaktadır. Bu nedenle tekstil üretim sürecinin sonundaki halkalar üzerinde yoğunlaşılmalıdır. Pamuk üretimi, iplik üretimi, kumaş üretimi gibi aşamalar istihdam ve katma değer açısından fazla önem taşımamakta, bunun yanında tekstil ara girdi üretimi, hazır giyim, makine ve marka üretimi az bir yatırımla daha fazla istihdam ve katma değer sağlamaktadır.

GÜ'lerde sektörün üretim ve ihracat içindeki payı azalırken katma değer içindeki payı artmaktadır. Oysa ülkemizde üretim ve ihracat içinde tekstil sektörünün ağırlığı devam etmektedir. Bu açıdan Türkiye'nin tekstil makineleri üretmeye yönelik ar-ge faaliyetlerini arttırması, makine açısından kendine yeterlilik aşamasına gelinceye kadar olan süreçte ise makine ithalinde, verimlilik ve üretim yapısının dikkate alınması gerekmektedir. Marka açısından küresel talep ile uyumlu, müşteri zevkine uygun, yöreye özgü ve dünya modasına uygun olarak yaratılacak kreasyonların ve koleksiyonların hazırlanabilmesi hatta tüketiciye kadar ulaştırılması önem taşımaktadır. Doğrudan tüketiciyle buluşma şansı yabancı marka ve işletmelere bırakıldığında, sektördeki rekabet gücü de sözkonusu marka ve işletmelere bağımlı hale gelmektedir

İstihdam unsuru göz ardı edildiğinde, Doğrudan yabancı yatırımlar (DYY) kümede yerel üretim sisteminin derinlemesine gelişmesini sağlayabilir. Eğer kümede giriş ve çıkış engelleri düşük ve uluslar arası düzenlemeler caydırıcı nitelikte değilse, kümede yabancı sermayenin tamamlayıcı faaliyetlere yatırım yapması, işgücünün değer zincirine göre bölümlenmesini sağlayarak dışsalıkları geliştirirken, küresel değer zincirine bağlanma yönünde bir araç oluşturabilir. Ancak bundan rekabet gücü adına yarar sağlanması, yerel işletmelerin de üretim sürecinin katma değer yaratan aşamalarında uzmanlaşmalarına bağlıdır. Yatırımların çevreyle uyumlu ve uluslar arası standartlarda, GÜ'lerin kendi ülkelerinde yaptıkları takdirde göz önünde bulundurdıkları koşulları taşıması, yatırımın rekabet gücü açısından önemini etkilemektedir.

Küreselleşmeyle birlikte rekabet gücünün öneminin artması, devletin rekabet gücü konusundaki işlevini de değiştirmiştir. Makro ekonomik istikrarın sağlanması, alt yapı hizmetlerinin geliştirilmesi, KOBİ ve özel girişimcilerin teşvik edilmesi bu çerçevede değerlendirilmektedir. Ancak küreselleşmeyle birlikte, esnek üretim sistemi, sanayi ötesi gelişme önem kazanmıştır. Gelişmenin bölgesel özellikleri üzerindeki ulusal sınırların etkisinin kalkması ulusal politikaların önemini azaltmakta bölgesel politikaları öne çıkarmaktadır. Buna bağlı olarak yerel otoritenin ekonomik yaşamdaki aktif rolü artmıştır. Yeni endüstriyel bölgeler ve öğrenme literatürü yerel otoritenin yenilikçi çevre yaratma ve kümelerin geliştirilmesi konusundaki rolünü

vurgulamaktadır Yerel beceri ve yeteneklerin geliştirilmesi, yerel uzmanlaşmış altyapının geliştirilmesi, dışsallıkların yayılmasının sağlanması, öğrenme ile ilgili maliyet ve koordinasyon sorununun çözülmesi; yerel otoritenin rekabet gücünü geliştirme konusunda üzerinde durması gereken konular arasındadır.

Türkiye düşük kalitede iplik ve kumaş üreterek Pakistan, Hindistan, Çin gibi uzak doğu ülkelerinin rakibi olmamalıdır. 2005 yılından itibaren GATT çerçevesinde bu ülkelerle rekabet etme olanağı kalmayacaktır. Bu nedenle özellikle hazır giyim sektöründe kendi moda ve markasını yaratarak İtalya, Fransa ve İngiltere gibi ülkelerle rekabet etmelidir. Türkiye'nin gelecekte tekstil sektöründe rekabet gücünün gelişmesi; gelir-talep esnekliği yüksek mallar üretmesine bağlıdır. kaliteli Türk kumaşlarından üretilmiş tekstil ve hazır giyim modasını yaratması ve uluslar arası piyasalarda yerini alması gerekmektedir. Hazır giyim için gerekli altyapıya sahip olan Denizli, sektörde sürdürmekte olduğu taşeronluk ve fason imalatçılık konumundan, katma değeri yüksek, kaliteli ve markalı ürünler üretmeye yönelerek hazır giyimde uluslar arası moda merkezi haline getirilebilir.

KAYNAKÇA

- AÇMA, B. :**Gelişmiş Ülkelerin Azgelişmiş Yörelere Geliştirmeyi Amaçlayan Politikaların İncelenmesi ve GAP Örneği**, İTO Yayını, 1991.
- AKDIŞ, M. :“Denizli Ekonomisi ve Globalleşme ‘’, Denizli: **DTO Yayınları**, Yıl.3, Sayı.24,
- AKIN, B. “Rekabetçi Üstünlük ve Teknoloji: Küresel Bir Yaklaşım” Verimlilik Dergisi, **MPM Yayınları**, 1999/4.
- ALDEN, J. and BOLAND, P. :**Regional Development Strategies A European Perspective** Association, London: 1988.
- ALPUGAN, O. :**Küçük İşletmeler Kavramı: Kuruluşu ve Yönetimi**, Trabzon, KTÜ, İİBF Yayınları, 1988.
- ALTUNBAŞ, D. :“GOÜ’lerde Kent ve Ekonomik Mekanda Dış Yatırımlar”, **Uludağ Üniversitesi, İİBF Fakültesi Dergisi**, Cilt XII. Sayı: 1-2, (Mart-Kasım 1992).
- ANSAL, H. :“Teknolojik Gelişmenin Ölçek Ekonomilerine Etkileri”, **Türk Sanayiinin Rekabet Gücü ve Stratejisi Sempozyumunda Sunulan Bildiri**, Denizli, 17-19 Ekim 1993.
- ARNDT, O. and STERNBERG, R. :“Do Manufacturing Firms Profit From Intraregional Innovation Linkages? An Empirical-Based Answer”, **European Planning Studies**, (August2000).
- BAİR, J. and GEREFFI, G. :“Local Clusters İn Global Chains: The Causes And Consequences of Export Dynamism İn Torreon’s Blue Jeans Industry”, **World Development**, Vol. 29, No.11, 2001.
- BAPTİSTA, R. and SWAN, P. :“Do Firms in Clusters Innovate More”,**Research Policy**,1998.
- BAPTİSTA, R. :“Productivity and Density of Local Clusters: Technical University of Lisbon, (February 2000).
- BEE, A.Y and. ROBERTS, J. :“Firm-Level Evidence an Productivity Differentials and Turnover in Taiwanese Manufacturing”, **Journal of Development Economics**, Vol. 66, 2001.
- BERLIANT, M. and KONISHI, H. :“The Endogenous Formation of A City Population , Agglomeration and Market Places İn A Location-Specific

- Production Economy”, **Regional Science and Urban Economics** 30 (2000).
- BERRANGER, P. and MELDRUM, M. :“ The Development of Intelligent Local Clusters To Increase Global Competitiveness and Local Cohesion:The Case of Small Business In The Creative Industries“, **Urban Studies**, Edinburgh: (sep2000).
- BİNGÖL, N. :“İllerde Ekonomik Büyüme İmalat Sanayinde Yerleşme ve Dışsal Ekonomiler (980-1995)”, **DPT Uzmanlık Tezleri**, Yayın No. 2570, Şubat 2001.
- BOTTAZİ, L. :“Globalization and Local Proximity in Innovation: A Dynamic Process”, **European Economic Review**(45), (Sep.2000).
- BRANDERBURGER, A. ve NALEBUFF, B. :**Ortaklaşa Rekabet**. Çev. L. CINEMRE, İstanbul: Scala Yayıncılık, 1998.
- BRACZKY, H.J.,COOKE P.,and HEIDENRICH, M.: **Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World**. UCL Press, U.K: 1998.
- BURBAN, G. :“Denizli İli Sanayisinin Sektörel Dağılımına Göre Ekonomik Durumu”, **Denizli’de Sanayileşme ve Kentleşme Sempozyumunda Sunulan Bildiri**. Denizli, 15-16-17 Ekim 1999.
- CISHOLM, M. :“**Replans in Recession and Resurgence**”, London: Pitman Publishing, 1996.
- CLARKSON, K. And MİLLER, R.L **Industrial Organization Theory Evidence and PublicPolicy**, Mc Graw-Hill, International Editions, Economic Series, 1982.
- COOK, G., PANDIT, N. and SWANN, P.:’The Dynamics of Industrial Clustering in British Broadcasting”’ **Information Economics And Policy**13(2001).
- COOKE, P. :**Reinventing The Region: Firms, Clusters And Networks In Economic Development**, Ed. P. W. Damiels, Longman, 1996.
- ÇAPOĞLU, G. :**Türkiye İstikrar İçinde Nasıl Kalkınır?**, Ankara: Adım Yayıncılık, 1992.
- ÇELİK, A. ve AKGEMİCİ, T.:**Girişimcilik Kültürü ve KOBİ’ler**, Ankara: Nobel Yayın Dağıtım,1998.
- ÇİLOĞLU, İ. :’Teşvik Politikalarının Yönlendirme Gücü”, **Hazine Dergisi**, Sayı:13, Ocak 2000.

- DAVUT, L. : **Sanayi İktisadi Piyasa Yapısı ve Unsurları**, Ankara: İmaj Yayıncılık, Yayın No. 13,1994.
- DHAVAN, R. : "Firm Size and Productivity Differential: Theory and Evidence From a Paneol of U.S. Firms" **Journal of Economic Behavior Organization**, Vol.44, 2001.
- DICKERSON, K.G. : **Textiles and Apparel In The International Economy**, Newyork: Macmillian Publishing Company, 1998.
- DİLİK, B. ve DURAN, M.: "Türkiye'de Uygulanan KOBİ Teşvik Politikası ve Uygulama Sonuçlarının Değerlendirilmesi", **Hazine ve Dış Ticaret Dergisi**, Sayı:10, Nisan 1998.
- DİNÇ, M. and HAYNES, K. : "Regional Efficiency in the Manufacturing Sector: Integrated Shift-Share and Data Envelopment Analysis", **Economic Development Quarterly** Thousands Oak, May 1999.
- DİNLER, Z. : **Bölgesel İktisat**, Bursa: Ekin Kitabevi, 1994, s.9.
- DOĞAN, Ö. İ." : "Rekabet Gücünün Gelişimi", **Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Sayı14, 2000.
- DOHSE, D. : "Technology Policy on The Regions: The Case of The Bio-Regio Contest", **Research Policy** 29 (2000).
- DURUİZ, L : "Tekstil Sektörünün Rekabet Gücü" **DİSK Araştırma Enstitüsü Aylık Bülteni** (Nisan-Mayıs 1995), Sayı.18.
- DUYGULU, A . "Döviz Kuru İstikrarının Ekonomik İstikrar Açısından Değerlendirilmesi", **D.E.Ü. İ.İ.B.F. Dergisi**, Cilt:13, Sayı:1, Yıl:1998.
- ELTUGAY, Ö. : "Yöresel ve Bölgesel Modernizasyonda KOSGEB'in Etkinlikleri ve Denizli İlindeki Uygulamalar", **21. Yüzyıla Doğru Sanayileşme Sempozyumunda Sunulan Bildiri**,1997.
- ERKAL, M. : **İktisadi Kalkınmanın Kültürel Temelleri**, G.b., İstanbul: Der yayınları, No: 266, 2000.
- ERKAN, C. : **Küreselleşme ve Avrupa Topluluğu Karşısında Türkiyenin Rekabet Yeteneği**, İzmir: Takav Yayıncılık,1993.
- ERKAN, H. : **Sosyo-Ekonomik Bölgesel Gelişme; Teorik ve Uygulamalı Bir Yaklaşım**, İzmir: Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, 1997.
- EŞKİNAT, R. ve YILDIRIM, K.: **Endüstriyel Ekonomi**, Eskişehir: Anadolu Üniversitesi Yayınları: No.826, 1994..

- FAGAN, H. :“Do Northeast Drivers Derive Competitive Advantage From Shared Labor”, **Economic Development Quarterly** Thousand Oaks, Feb. 2000.
- FESER, E.J. :“A Flexible Test for Agglomeraton in Two US Manufacturing Industries”’. **Regional Science and Urban Economics**, 2001.
- FUJITA, M.,KRUGMAN, P.and VENABLES, A. :“ **The Spatial Economy: Cities, Regons, and International Trade**, London: The MIT Press, 1999.
- GEREFFİ, G. :“International Trade and Industrial Uprading in Tne Apparel Commodity Chain”, **Department of Sociology, Duke University**, (May 1999).
- GIBBON, P. :“Upgrading Primary Production: A Global Commodity Chain Approach”’, **World Development**, Vol.29, No.2. 2000.
- GIERSCH, H. :**Urban Agglomeration and Economic Growth**, Publication of the Egan Sohmen Foundation, Newyork,1995.
- GÖKÇEN, A. :“Kalkınmada Öncelikli Yörelerde Uygulanan Gelişme Politikaları”’, **İstanbul Üniv., İktisat Tarihi Mecmuası**, Cilt:45, Sayı:1-4, 1987.
- GUERRIERI, P. IAMMARINO, S and PIOTROBELLI, C. :**The Global Challenge To Industrial Districts**, Northampton U.S.A.:Edward Elgar Publishing, 2001.
- HARPER, M. :“**Why Promate Small Enterprise**”, Small Business in The Third World, New York: 1985.
- HELMSİNG, B. :“**Development And Change** “ Blackwell Publishers, Vol:2, No:2, (March 2001).
- HENDRY, J. BROWN and R. DEFILLIPPI, :“Regional Clustering Of High Tecyhnoogy Based Firms: Opto Electronics In Three Countries”’, **Regional Studies**, Cambridge: Vol.34, Aprill 2000,.
- HERCE, J.A. and LUCÍO, J. :“The Effects of Externalities on Productivity Growth in Spanish Industry”’ **Regional Science and Urban Economics**(32).2002.
- HİÇ, M :**Büyüme ve Gelişme Ekonomisi**, Yeni Baskı, İstanbul: Filiz Kitabevi, 1994.
- GIANNETTI, M. :“The Effects of Integration on Regional Disparities: Convergence, Divergence or Both?”’, **European Economic Review**, 46(2002).

- HSING, Y.T. :“Trading Companies in Taiwans Fashion Shoe Networks”, **Journal of International Economics** 48(1999).
- HSU, M. and CHEN, B.L. :“Labor Productivity of Small and Large Manufacturing Firms: The case of Taiwan”, **Huntington Beach**: Jul 2000.
- İKİZ, Y. :”Denizli Tekstil Araştırma Merkezi”, **Denizli Tekstil ve Giyim Sanayicileri Derneği**, Mart 2002..
- JAP, S. :”Perspectives of Joint Competitive Advantages in Buyer-supplier Relationships”, **International Journal of Research in Marketing**, No.18, 200.
- KARATAŞ, S :**Sanayileşme Sürecinde KOBİ’ler**, İstanbul: İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yayını, 1991.
- KASAPOĞLU, Y. :”Denizli Tekstil ve Konfeksiyon Sanayinde Çalışan İşçi ve Ara Eleman Sorunları ve Çözüm Önerileri”, **21. Yüzyıla Doğru Sanayileşme.**, 1997.
- KEAN, R., and GASKİLL, L. :“Effects of Community Characteristics Business Environment and Competitive Strategies an Rural Reatil Business Performance”. **Journal of Small Business Management**, VoL.36, No.2, (April 1998).
- KELEGAMA, S. :“Impadiments to Promoting Backward Linkages From The Garment Industry in Sri Lanka”, **World Development**, Vol:27, No:8, 200.
- KOTLER, P., JATUSRIPITAK, M. and MAESİNCEE, L. :**Ulusların Pazarlaması: Ulusal Refahı Oluşturmada Stratejik Bir Yaklaşım**, Çeviri: Ahmet Buğdaycı. İstanbul:Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, 1997.
- KÜÇÜKÇOLAK, R. :**KOBİ’lerin Finansman Sorununun Sermaye Piyasası Yoluyla Çözümü**, İstanbul: İMKB Yayınları, 1997.
- KÜÇÜKER, C. :**Anadoluda Hızla Sanayileşen Kentler: Denizli Örneği**, Ankara: Türkiye Ekonomi Kurumu,1998.
- LEE, Y.J., and ZANG, H. :“Urbanization and Regional Productivity in Kroean Manufacturing”, **Urban Studies**, Nov. 1998.
- LINDAHL, D. and BEYERS, W. “The Creation of Competitive Advantage by Producer Service Establishment”, **Economic Geography**, Worcester; (jan1999).

- LUCIO, J. and HERCE, J. : 'The Effects of Externalities on Productivity Growth in Spanish Industry' **Regional Science and Urban Economics**(32).2002.
- LYNCH, R. : **Corporate Strategy**, London: Pitman Publishing, 1997.
- MAILAT, D. : 'Interaction Between Urban Systems and Localized Productive Systems: An Approach to Endogeneous Regional Development in Terms of Innovative Milieu', **European Planning Studies**, (October 1998).
- MAN, T., LAU, T. and CHAN, K.F. : 'The Competitiveness of Small And Medium Enterprises: A. Conceptualization with Focus on Entrepreneurial Competencies' **Journal Of Business Venturing**, 1999. p.125. ve R. LYNCH, **Corporate Strategy**, London: Pitman Publishing, 1997.
- MARSHALL, A. : **The Economics of Industry**, Bristol: Thoemmes Pres, 1994.
- MARTIN, P. and OTTAVIANO, G.I. : 'Growing Locations Industry Locations in a Model of Endogenous Growth', **European Economic Review**, 43 (1999).
- MARTIN, P. : 'Public Policies Regional Inequalities and Growth', **Journal of Public Economics**, 1999.
- MARTHIN, S. : **Industrial Economics: Economic Analysis and Public Policy**, Sec Ed. New Jersey: 1994,
- McCORMICK, D. : 'African Enterprise Clusters and Industrialization; Theory And Reality'. **World Development**. 1998.
- MOOMAW, R.L. : 'Agglomeration Economies: Are They Exaggerated by Industrial Aggregation?' **Regional Science and Urban Economics**, April 1997.
- MORGAN, R. and HUNT, S. : 'Relation-Based Competitive Advantage: The Role of Relationship Marketing in Marketing Strategy', **Journal of Business Research**, No.46, 1999.
- MUTLU, S. : 'Regional Inequalities In Turkey', **Journal of Economic And Administrative Studies**, Vol.3, No.2, (Summer 1989).
- MÜFTÜOĞLU, T. : **Türkiye'de Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler**, Ankara: A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Yayını, 1996.
- NADVI, K. : 'Collective Efficiency and Collective Failure: The Response of The Suilkat Surgical Instrumental Cluster to Global Quality Pressures', **World Development**, Vol.27, No.9, 1999.

- OMEREGIE, M. E. and KENNETH, T. :“Measuring Regional Competitiveness in Oilseeds Production and Processing in Nigeria. A Spatial Equilibrium Modelling Approach”, **Agricultural Economics**, Vol:26, Issue:3, 1997.
- ÖCAL, H. :“Kaynaklara Dayalı Rekabet Modeli ve Stratejik Değerler Olarak Kaynak ve Yeteneklerin Analizi” **Afyon Kocatepe Üniv. İİBF. Dergisi**, Cilt:3, Sayı.1, 2001.
- ÖĞÜT, İ. :“Sosyo-Ekonomik Sisteme Katkıları Açısından KOBİ’ler” **Selçuk Üniv. Sosyal Bilimler Dergisi**, Sayı:4, Yıl:1999.
- ÖZDEMİR, H. :**GATT Kapsamında Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi Dış Ticaretinin Değerlendirmesi**, İzmir: İTO Yayınları, Yayın No:31, 1997.
- PANICIA, :“Industrial Disriets: Evaluation and Competitiveness in Italian Firms, Maassachusatts: Edwar Elgar Publishing, 2002.
- PARTRIDGE, D. and RICKMAN, S. :“Static and Dynamic Externalities: Industry Compozition and State Labor Productivity, A panel Study of States” Chapel Hill: Southern **Economic Journal** , Oct.1999.
- PITT, L., EWING, M. and BERTHON, P. :“Turning Competitive Advantage Into Customer Equity”, **Business Horizons**, (September-October 2000).
- POLET, K. and MOMDEN, K. :“An Endogeneous Aproach to Regional Economic Development: The Emergence of Wales”, **European Planning Studies**, (Dec1996).
- POPPE, M. :“Regional Resource Inventory And Assesment Of Potensials For Local Development”, **World Development.**, (Aug2001).
- PORTER, M. E. :“Location, Competition and Local Clusters in A Global Economy” **Economic Development Quarterly**, Vol.14, Issue.1, (Feb.2000).
- PORTER, M.E. :**The Competitive Advantage of Nations**, Macmillian Press,1990.
- RABELLOTTI, R. :“Is there An Industrial District model? Footwear District İn İtaly and Mexico Compared”, **World Development**, Vol.23, No.1,1995.
- REINHART, R. and PENES, W. :“Latin Americas New Economic Model: Micro Responses and Economic Restructuring”, **World Development**, Vol.28, No.9, Great Britain: 2000.

- RICCI, L.A. :“Economic Geography and Comparative Advantage” **European Economic Review**, 43, (1999).
- SANJAYA, L. :“Competitiveness Indices and Developing Countries: An Economic Evaluation of the Global Competitiveness Report”, **World Development**, Vol.29, No.9, 2001.
- SAPANCALI, F. :“Üretimde Esnek Yapılanma, İşgücü Organizasyonları, Değişim ve Endüstri İlişkileri”, **Verimlilik Dergisi**, MPM Yayınları,1998.
- SCHMITZ, H. :“Global Competition and Local Cooperation:Success and Failure in The Sinos Walley, **Brazil**”**World Development**, Vol.27, No.9, 2001.
- SCOBIE, M., MORTALI, S.,PERSAUD, S. and DOCILE, P. :“**The Italian Economy in The 1990’s**, London and Newyork: European Economic and Finansal Centre, 1996.
- SEYİDOĞLU, H. :**Uluslar Arası İktisat**, 11.b., İstanbul: Güzem Yayınları, 1996.
- SMITH, A. :**An Inquiry into the Nations and Causesof The Wealth of The Nations**, Cambridge: Hackett publishing, Company,1993.
- STAMER, J.M. :**Technology, Competitiveness and Radical Policy Change: The Case of Brazil**”, Berlin: German Development Instute,1997.
- STAMER, J.M. :“How to Promote Clusters: Policy Experiences From Latin America”, **World Development**, Vol.27,no.9,1999.
- STEPHEN, A.S. :**Data Analysis With SPSS**, Boston: Viacom Company, 1999.
- ŞAHİN, A. :“**Tekstilin Denizli’nin Gelişmesindeki Önemi**”, Denizli İktisadi Araştırmalar Vakfı, 1997.
- TEMEL, A., TANRIKULU, K., YENER, N.ve YALÇIN, C. :“**Türk Ekonomisinin Rekabet Gücündeki Gelişmeler**”, DPT Yayınları, 1995,
- TEWARI, M. :“Successful Adjustment in Indian Industry: The Case of Ludhiana’s Woolen Knitwear Cluster”, **World Development**, Vol. 27, No.9, 1999.
- THISSE, F. and YPERSELE, T. :“The Challenge Raised By Metropolization And Fiscal Competition in Economic Development”, **World Development**, World Economy, Vol. 22, Issue. 9. (Dec1999).
- TUAN, C. and NG, F.Y. :“Regional Division of Labor From Agglomeration Economies: Some Evidence”, **Decision and Manegerial Economies**, (October 2000).

- TURNER, R. **Sustainability, Resource Conservation and Pollution Control: Sustainable Environmental Management: Price and Practise**, (ed.) R.K. Turner, Bouldor Colorada: Westview Press, 1998.
- ÜSTÜN, B. ve SAĞGÖZ, N. :“Çevresel Etkileri Açısından Organize Sanayi Siteleri: Denizli İli Örneği” **Sanayileşme ve Kentleşme Sempozyumunda Sunulan Bildiri**, Denizli: MMO Yayını, 2000.
- VİSSER, J :“A comparison of Clustered and Dispersed Firms in The Small Scale Clothing Industry of Lima”, **World Development**, VoL.27, No.9, 1999.
- WAİTS, M. and VANDEGRIFT, J. :“The Achilles Of Future Economic Growth: The Workforce Development Challenge”, **Economic Development Review**, Vol.16, Issue. 3, (Dec.1999).
- WEBER, W. and DOMAZLCKY, B.R. :“Total Factor Productivity Growth In Manufacturing: A Regional Approach Using Linear Programming”, **Regional Science and Urban Economics**, 29 (1999)
- WESTHEAD, P., M. WRİGHT and ÜÇBAŞARAN, D. :“The Internalizaiton of New and Small Firms: A Resource-based View”, **Journal of Business Venturing** , 2001.
- WHEELER, H. :“Search, Sorting and Urban Agglomeration”, Chicago: **Journal of Labor Economics**, (October.2001).
- YALÇIN, İ. :“KOBİ’lerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri” **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı.8, Yıl.3, (Ocak 1998).
- YUAN, L. and SHENGLIANG, D. :“A Methodology For Competitive Advantage Analysis And Strategy Formulation: An Example in a Transitional Economy”, **European journal of Operational Research** 118(1999).
- ZIONA, A. :“Cluster Case Studies: The Marriage Of Quantitive and Qualitative Information For Action”, **Economic Development Quarterly**; Thousand Oaks, (Feb. 2000).
- Denizli Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü/ 22.08.2002
- Denizli Sanayi Odası. :**Ekonomik Gelişmeler**. Denizli: DSO Yayını, Şubat 2002,
- Denizli Sanayi Odası. :**TBMM Tekstil Araştırma Komisyonu Raporu**. Haziran 2001.

- Denizli Sanayi Odası. :**Ankara Temsilciliği tarafından hazırlanan ve TBMM Komisyonuna Sunulan Rapor.**
- Denizli Ticaret Odası :**Ekonomik Yönüyle Denizli 1996.** Denizli:DTO Yayını,1997
- Denizli Ticaret Odası. :**Ekonomik Yönü İle Denizli 2001.** Denizli:DTO Yayını, No.28,
- Denizli Ticaret Odası. : **Sanayi ve Ticaret Grubu Çalışmaları.** Denizli: DTO Yayını,
- Devlet İstatistik Enstitüsü. :**Türkiye İmalat Sanayinde Yoğunlaşma.** Ankara: 1997.
- Devlet İstatistik Enstitüsü. :**Sanayi ve Enerji İstatistikleri.** Ankara: 1997.
- Devlet Planlama Teşkilatı. :**Tekstil ve Giyim Sanayi (S BYKP, ÖİKR).** Ankara: 2001
- DTM Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü. Nisan 2000
- European Briefing. :“Towards 2006: European Union Reigonal Policy and UK Local Goverment”, **European Planning Studies.** (December 1998).
- İstanbul Ticaret Odası. :**Türkiye’de Serbest Rekabetin Gelişmesini Engelleyen Faktörler,** İTO Yayını.1995.
- Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu. :**Türkiye’nin Rekabet Gücü, AB Ülkeleri, Japonya ve ABD Karşılaştırmalı.** TİSK İnceleme Yayınları, 1996.
- Türkiye Sanayi ve İşadamları Derneği. : **Rekabet Gücü Yüksek Bir Avrupa İçin Dünya Çapında Bir Performansa Doğru. Avrupa Sanayi ve İşadamları Konfederasyonları Birliğinin (UNICE) Rekabet Gücü Raporu.** İstanbul: 1995.

EK: ANKET FORMU

**DENİZLİ TEKSTİL KÜMESİNDE REKABET GÜCÜNÜN DÜZEYİNİ
BELİRLEMEYE YÖNELİK ANKET ÇALIŞMASI**

A- Niteliksel Verileri Sağlamaya Yönelik Sorular

1- Anketi cevaplayanın ünvanı:

- a) İşletme sahibi
- b) Ortak
- c) Üst düzey yönetici
- d) Orta düzey yönetici

2- Tekstil Sektöründe Ekonomik Gelişmenin Kaynağı Nedir?

- a) Denizli Organize Sanayi Bölgesinde Toplanma
- b) Devletin Verdiği Teşvik Ve Sübvansiyonlar
- c) KOBİ'lerin Yoğun Olduğu İşletme Yapısı

3- İşletmede kaç kişi çalışmaktadır?

- a) 1-9 kişi
- b) 10-49 kişi
- c) 50-99 kişi
- d) 100-199 kişi
- e) 200'den fazla

4- Karşılaştığımız Sektörel sorunlar nelerdir?

- a) Pazarlama sorunu
- b) Finansman Sorunu
- c) Nitelikli işgücü temini
- d) Hammadde ve enerji sorunları

5-Tekstil sektöründe işgücüyle ilgili olarak karşılaşılan sorunlar nelerdir?

- a) İşgücü hareketliliğinin yüksek olması
- b) İşgücü niteliğinin yetersiz olması
- c) İşin gerektirdiği nitelikleri kazanmak için gerekli sürenin uzun olması
- d) Ücret benzeri ödemelerin yüksek olması

6-Üretim faaliyetlerinde çalışanların uzmanlaşmaya göre durumu nedir?

- a) Temel beceri kazanmış işgücü
- b) Orta derecede uzmanlaşmış işgücü

c) İleri derecede uzmanlaşmış işgücü

7- İşletmede Çalışanlar hizmet-içi eğitim almış mı?

a) Evet

b) Hayır

8- Hizmet içi eğitim hangi kaynaklardan sağlanmaktadır?

a) Özel kuruluşlardan

b) Kamu kuruluşlarından

c) Kamu-özel kuruluşları

d) İşletme içi

9- Hammadde ve girdi temininde karşılaşılan sorunlar nelerdir?

a) Hammaddenin bulunabilirliği ile ilgili sorunlar

b) Hammaddelerin niteliğiyle ilgili sorunlar

c) Yüksek taşıma maliyetleri

d) Uluslararası fiyatlara göre pahalılık

10- İşletme Girdilerini Hangi Piyasalardan Sağlamaktadır

a) Diğer işletmelere

b) Yerel piyasalara

c) Ulusal piyasalara

d) Uluslar arası piyasalara

11-İşletmede kullanılan makine parkının yaşı hakkında ne söylenebilir?

a) 1-5

b) 6-9

c) 10-15

d) 16 ve üstü

12- Tekstil sektöründe yatırımlar en çok hangi alanlarda yapılmaktadır

a) İşgücünü geliştirmeye yönelik alanlara

b) Makine ve teçhizat alımına

c) Ar-Ge Faaliyetlerine

13- Üretimde hangi tür teknoloji kullanılmaktadır?

a) Geleneksel üretim teknolojisi

b) Yarı otomatik makineler

c) Gelişmiş tekstil makineleri

d) En son model tekstil makineleri

14- İşletmenin faaliyet alanı nedir?

- a) İplik
- b) Dokuma
- c) Hazır giyim
- d) Havlu- Bornoz- Çarşaf

15- Tekstil sektörünü seçmenizin nedeni nedir?

- a) Hızlı büyüme
- b) Verimliliğin yüksek olması
- c) Sektörel deneyim
- d) Babadan kalma

16- Girişimcilik yeteneğinin gelişmesindeki temel faktör sizce hangisidir?

- a) Eğitim kurumları
- b) Aile
- c) Sektörel deneyimler

17- Tekstil sektöründe rekabet gücünün en önemli göstergesi sizce hangisidir?

- a) Verimlilik düzeyi
- b) Ucuz ve bol işgücü
- c) Hammadde ve girdi bolluğu
- d) Nitelikli ve uzman işgücü

18- İşletmenizin rekabetçi öncelikleri nelerdir?

- a) Kalite
- b) Maliyet
- c) Esneklik
- d) Hız

19- İşletmenizin kurulu kapasitesi aşağıdakilerden hangisine uygundur?

- a) Tüm Siparişleri Karşılatabilecek Kapasite
- b) Esnek Üretim Politikası

20- İşletmenin kuruluş sermayesi nedir?

- a) 100milyardan az
- b) 100-199 milyar
- c) 200 –399 milyar
- d) 400-599 milyar
- e) 600 milyardan fazla

21- Sipariş anlaşmalarında aşağıdaki yöntemlerden hangisi uygulanmaktadır?

- a) Yüz-yüze ilişkiler

- b) Telefon, faks ve benzeri iletişim araçları
- c) Resmi yazışmalar

22--İşletmede ücretsiz aile işçisi olarak çalışan var mıdır?

- a) Evet (Lütfen sayıyı belirtiniz).
- b) Hayır

23- Ürünlerinizin herhangi bir kalite belgesi var mı?

- a) Var
- b) Yok

24- Kalite standartlarına uyum konusunda çalışmalarınız var mı?

- a) Var
- b) Yok

25-İşletme malları ne kadar zamanda üretilip teslim edebilmektedir.

- a) 0-15 gün
- b) 30gün
- d) 45 gün
- e) 60 günden fazla

26- İşletmenizin faaliyet yaşı nedir?

- a) 1-5
- b) 6-10
- c) 11-15
- d) 16 Ve Üstü

27- Kapasite fazlası sipariş aldığınızda hangi yöntemi uyguluyorsunuz?

- a) Kapasite fazlasını diğer işletmelere verme
- b) Diğer işletmelerden kapasite genişletici üretim araçları ödünç alma
- d) İlave iş gücü ile üretim kapasitesinin geçici bir süre genişletme
- e) Evlere İş Verme

28- İşletme herhangi bir ticari, Sektörel kuruluşa üye mi?

- a) Evet
- b) Hayır

29- Üniversite ile herhangi bir araştırma veya lisans anlaşması bağlantınız var mı

- a) Evet
- b) Hayır

30-Uluslar arası üreticilerle iş bağlantılarınız var mı?

- a) Evet

b) Hayır

31-İşletme aşığıdaki rekabet yöntemlerinden hangisini uygulamaktadır

- a) Düşük maliyetlerle geniş piyasalara yönelmiştir
- b) Farklı ürünlerle belirli piyasalara yönelmiştir.

B-Ekonometrik Model İle İlgili Niceliksel Verileri Elde Etmeye Yönelik sorular:

1- KATMA DEĞER

+Satışlar:

+ Başkalarına yapılan mal ve hizmet karşılığı elde edilen gelir:

+Dönem sonu mamul ve yarı mamul stokları:

+Dışarıya satılan elektrik değeri:

+Personel tarafından yapılan sabit değerler:

Dönem başı mamul ve yarı mamul stoku

2- GİRDİ MALİYETLERİ: MALZEME Malzeme için yapılan harcamalar

3- SERMAYE

+ Bina

+ Makine

+ Arazi alışı, ıslahı, inşaatı vb harcamaları

+ Ulaştırma aracı

4- İŞGÜCÜ

+ Çalışanlara yapılan brüt ödemeler

+ Fazla mesai ödemeleri

+ İkramiye

+ Prim

+ Tazminat

+ Aynı yardımlar

5- ENERJİ (Elektrik tüketimi dışarıdan veya aynı teşebbüse bağlı diğer işyerlerinden alınan elektrik miktarı)

C. Denizli Organize Sanayi Bölge Müdürlüğünden Sağlanan Bilgiler

(Denizli Organize Sanayi Bölgesinde işletme sayısı =123

Enerji Ücreti= 127.600

DOSB'nin çalışan nüfusu= 18.000

DOSB'nin Tekstil Sektöründeki istihdamı=15000

EK2:EKONOMETRİK MODELİN ORJİNAL SONUCU

Dependent Variable: Y				
Method: Least Squares				
Date: 06/04/03 Time: 13:00				
Sample: 1 35				
Included observations: 35				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
X1	0.537475	0.228852	2.348574	0.0256
X2	0.832556	0.261349	3.185607	0.0034
X3	8.796160	3.553262	2.475517	0.0192
X4	18.17790	7.011448	2.592602	0.0146
C	-227.8513	189.0651	-1.205147	0.2376
R-squared	0.959060	Mean dependent var		2120.857
Adjusted R-squared	0.953602	S.D. dependent var		1727.400
S.E. of regression	372.0873	Akaike info criterion		14.80770
Sum squared resid	4153468.	Schwarz criterion		15.02989
Log likelihood	-254.1347	F-statistic		175.6957
Durbin-Watson stat	2.242662	Prob(F-statistic)		0.000000