

KOBİ'LERİN YAPISAL VE İŞLEVSEL SORUNLARININ ÇÖZÜMÜNE YÖNELİK YAPICI BİR ÖNERİ: KÜMELENME

Prof. Dr. Adem ÖĞÜT
Selçuk Üniversitesi
ademogut@selcuk.edu.tr

Öğr. Gör. Selçuk KARAYEL
Selçuk Üniversitesi
skarayel@selcuk.edu.tr

ÖZET

Hızla farklılaşan rekabet ortamı mekânın yeniden organize edilmesi sonucunu doğurmuştur. Özellikle KOBİ'lerin rekabet güçlerinin ve verimliliklerinin artırılmasına yönelik çalışmalar uzun yıllardır yapılmaktadır. Bu amaçla yenilik süreçlerinin belirlenmesi ve rekabet koşullarının oluşturulması, gelişen ağlarla birlikte yeni bölgesel kalkınma anlayışında ve mekânın örgütlenmesinde çok önemli rol oynamaya başlamıştır.

Kümelenme ile KOBİ'lerin kullanıcılar ve imalatçılar arasında, bilgi üretim sektörü (üniversiteler, araştırma kurumları) ile emtia ve hizmet sektörleri arasında geniş yerel bağlar kurduğuna ve öğrenme ile yeniliği teşvik ettiği için eşsiz bir fırsat sunduğuna inanılır. Bu yeni kavramsal çerçeveye göre yeni üretim örgütlenmesinin geçmiş dönemde öne çıkan yöre ve merkezler dışında yeni mekân arayışları söz konusu olup, bu yeni üretim mekânlarından biri sanayi kümeleridir.

Kümelenme anlayışındaki rekabet içinde işbirliğini ulusal ligdeki futbol takımlarının içerideki rekabetleri ile milli maçlardaki iş birliklerine benzetilebilir. Zira bugün dünya futbolunda başarılı olan ülkelere bakıldığında, o ülkelerin liglerinde çok ciddi bir rekabet olduğu görülür. Yani, yerel düzeyde rekabet, küresel ölçekte rekabet yeteneği kazanmanın ve başarının ön şartıdır.

Anahtar Kelimeler: KOBİ, Kümelenme, İşbirliği, Rekabet

A CONSTRUCTIVE SUGGESTION FOR THE SOLUTIONS OF STRUCTURAL AND FUNCTIONAL PROBLEMS OF SMALL AND MEDIUM SIZED ENTERPRISES (SMEs): CLUSTERING

ABSTRACT

Fast-changing hyper-competitive environment has caused the reorganization of business locations. The studies concerning increasing the competitive advantage and productivity of the SME have been carried out for many years. For this purpose, identifying the innovation processes and forming the competitive conditions have played a fundamental role for the organization of the location and the new regional development perception.

It has been regarded that the clustering of SME's have created a wide area networks among the manufacturers, the consumers, the distribution channels, the suppliers of commodity and the service industry and provided a unique opportunity for continuous innovation. According to this new conceptual framework, the new manufacturing organizations have embarked on a quest for new locations except for the regions and the centers that had become prominent in the previous periods. The industrial clustering is one of the new locations that have emerged recently.

We can observe a similarity between the competition of the clustering conception and the competition of the football teams in their league and their cooperation in the national team composition. We can observe a stiff competition in the countries that have been popular with their leading football clubs in the world football rankings. That is, the local competition has launched a

global competition and has become the precondition of the success and competition capacity on a global scale.

Keywords: Small and Medium Size Enterprise (SME), Clustering, Collaboration, Competition

1. KOBİ Kavramı ve Önemi

KOBİ tanımı üzerinde tam olarak anlaşılmış bir tanımlamanın mevcut olmaması nedeniyle literatürde çok sayıda tanımlama bulunmaktadır. Esas olarak Kümeleme-KOBİ ilişkisinin inceleneceği çalışmada ülkemizde kullanılan diğer tanımlamalara girmenin çalışmanın özünden uzaklaştıracağı endişesiyle, faydalanılan kaynaklardan yararlanılarak oluşturulan Tablo 1 de özetlenen KOBİ tanımı esas alınmıştır.

Avrupa Birliği'nde KOBİ'ler çalışan sayısı ile yıllık ciroları veya bilançolarına göre tanımlanmaktadır. Avrupa Birliği'nde 1996 yılında belirlenen "KOBİ Tanımı" 2003 yılında yapılan yeni tanımın 01 Ocak 2005 tarihinden itibaren yürürlüğe girmesiyle değişmiş olup, tüm üye ülkeler ve aday ülkelerin KOBİ tanımlarını AB tanımına uyumlaştırmaları gerekmektedir [6].

AB'nin KOBİ tanımına uyumun sağlanması hususu; Türkiye'nin, AB'ye adaylık sürecinde Avrupa Komisyonu tarafından hazırlanarak ülkemize sunulan İlerleme Raporlarında ve 2003 yılında Türkiye için hazırlanan Katılım Ortaklığı Belgesinin kısa vadeli tedbirleri arasında da vurgulanmaktadır. KOBİ'lere ilişkin tüm uygulamalarda AB'ye uyumlu bir tanımın kullanılması amacıyla gerekli yasal düzenlemenin gerçekleştirilmesine yönelik olarak bu çalışmalar, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı tarafından yürütülmüş ve 16 Nisan 2005 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe giren '5331 sayılı Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'nın Teşkilat ve Görevleri Hakkında Kanuna Bir Ek Madde Eklenmesine İlişkin Kanun' çerçevesinde tanımın belirlenmesine yönelik hukuki altyapı oluşturulmuştur. Bu kanuna istinaden yürütülen "KOBİ Tanımı" uyum çalışmaları çerçevesinde hazırlanan "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik", 2005/9617 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ekinde 18 Kasım 2005 ve 25997 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmış ve 18 Mayıs 2006 tarihinde yürürlüğe girmiştir [14].

Yönetmeliğin amacı, KOBİ'lerin tanımının belirlenmesi ve bu tanımın tüm kurum ve kuruluşların uygulamalarında esas alınmasının sağlanmasıdır. Yönetmelikle birlikte KOBİ'lerin fonlardan yararlanmak için yapacakları başvurularda dolduracakları model beyannameler ve başvuru formları da AB uygulamalarına uyumlu olarak hazırlanmıştır. Böylece AB sürecinde KOBİ'ler alanının öncelikleri arasında yer alan KOBİ tanımının AB tanımı ile uyumlaştırılması yükümlülüğü gerçekleşmiş bulunmaktadır. "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik" kapsamında olan işletmeler; ölçeklerine, mali bilançolarına ve türlerine göre sınıflandırılmışlardır.

Tablo 1. AB ve Türkiye'deki KOBİ Tanımı
(Tüm Sektörler İtibariyle)

	Tanım Kriteri	Mikro İşletme	Küçük İşletmeler	Orta Ölçekli İşletmeler
AB	Çalışan Sayısı	≤10	≤50	≤250
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤2 Milyon Avro	≤10 Milyon Avro	≤50 Milyon Avro
	Yıllık Mali Bilançosu	≤2 Milyon Avro	≤10 Milyon Avro	≤43 Milyon Avro
TÜRKİYE	Çalışan Sayısı	0-9	10-49	50-249
	Yıllık Net Satış Hasılatı	≤1 Milyon TL (606,000 Avro)	≤5 Milyon TL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon TL 15.15 Milyon Avro)
	Yıllık Mali Bilançosu	≤1 Milyon TL (606,000 Avro)	≤5 Milyon TL (3 Milyon Avro)	≤25 Milyon TL 15.15 Milyon Avro)

KOBİ'ler az sermaye kullanımı yanında daha çok el emeği ile çalışan, çabuk karar verme yeteneğine sahip, düşük düzeyde yönetim giderleri olan ve ucuz üretim gerçekleştiren iktisadi teşebbüsler olarak ifade edilebilir [27].

Günümüzde küçük işletmeler denilince, eskiden olduğu gibi başarısız olduğu için büyüyememiş, küçük ölçeklerde kalmış işletmeler kastedilmemektedir. Tam tersine küçük işletmeler dinamik, yenilikçi, fırsatları zamanında değerlendirebilen işletmelerdir [10].

Erçel [9], KOBİ'lerin dünya genelinde önem kazanmasında başlıca faktörlerin "Büyük ölçekli işletmelerin yapısal hantallıkları, teknolojik yeniliklerin bu şirketlere adaptasyonunun güçlüğü, ekonomik ve konjektörel dalgalanmalara karşı esnekliklerinin olmayışı" olarak sıralamıştır. Buna karşılık ekonomik ve sosyal yaşamın temel istikrar unsurlarından biri olan KOBİ'lerin dünya genelinde öneminin daha da artmakta olduğunu belirtmiştir.

Tablo 2. Bazı Ülkelerin KOBİ Tanımları

Ülkeler	İşçi Sayısı	Yatırılan Sermaye	Satış Miktarı
A.B.D. [13] Küçük (İmalat Sektörü)	$x < 500-1000$		$x < 3.5-13.51$ milyon USD
Japonya [28] Küçük Orta	$x < 300$	$x < 100$ milyon Yen $x < 1$ milyon Yen	
Hindistan Küçük Orta	$x < 500$	$x < 3.5$ milyon Rupî	
Kolombiya Küçük Orta	$x < 50$ $x < 100$		
Güney Kore Küçük Orta	$x < 100$ $100 < x < 300$		

Kaynak: [22]

Araştırma sonuçlarına göre, tüm ülkelerce genel kabul görmüş tek bir KOBİ tanımı olmadığı gibi, ülke genelinde de tüm sektörlerin üzerinde anlaştıkları bir KOBİ tanımı bulunmadığı görülmüştür. Ancak, amaca ya da duruma göre belirlenmiş birden çok KOBİ tanımının mevcut olduğu tespit edilmiştir. Buna göre, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ile diğer ülkelere ilişkin başlıca kriterlere göre KOBİ tanımlarına Tablo.2'de yer verilmiştir.

Ülkelerde yapılan tanımların birbirini tutmaması ve de çokluğundan dolayı uluslararası kuruluşlar kendi KOBİ tanımlarını yapmışlardır.

Dünya Bankası'nın KOBİ Tanımı: Dünya Bankası'na 1989 yılında hazırlanan 7546 no'lu "Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Gelişimi ile İstihdam Yaratma Eğilimi ve Umutları" adlı rapora göre KOBİ 1-50 işçi çalıştıran işletmeler küçük ölçekli, 51-200 işçi çalıştıran işletmeler orta ölçekli, 200'den çok işçi çalıştıranlar ise büyük ölçekli olarak tanımlanmıştır [13].

BM'nin KOBİ Tanımı: Birleşmiş Milletlerin 1958 yılında yayımladığı Türkiye'yi kapsayan raporda sanayi sektöründe 10 kişinin altında işçi çalıştıran işletmelere küçük işletmeler denilmiştir [13].

OECD'nin KOBİ Tanımı: 1-19 arası işçiye istihdam sağlayan kuruluşlar küçük işletmeler, 20-29 arası işçiye istihdam sağlayan kuruluşlar ise orta ölçekli işletmeler olarak ifade edilmiştir. Yani OECD'ye göre 1-29 arası işçi istihdam eden işletmeler KOBİ olarak tanımlanmıştır [1].

KOBİ'lerin önemi, istikrarlı büyüme, işsizliğin azaltılması, yeni istihdam alanları oluşturması ve sosyal kalkınmanın ülke sathına yayılması konularına yaptığı katkılardan dolayı her geçen gün artmaktadır.

KOBİ'ler bir ülkenin sosyo-ekonomik yapısı içerisinde endüstrileşmenin, sağlıklı kentleşmenin ve optimum dağıtım ve ticaret uygulamalarının sürükleyici faktörü,

önemli ve vazgeçilmez bir ögesini teşkil etmektedir. Üretim sistemindeki esnekliği ve talep değişmelerine kolay uyumu nedeniyle, küresel şoklara ve iktisadi krizlere karşı daha başarılı olan KOBİ'ler, son yıllarda pek çok sanayileşmiş ülkenin önemli bir ekonomik birimi haline gelmiştir [5].

KOBİ'ler dünya ve Türkiye ekonomisinde son yıllarda önemli roller üstlenmişlerdir. Sanayi Devrimi'nin başladığı 18. Yüzyılın ikinci yarısından, 1970'li yıllara kadar olan süreçte üretim teknolojisi, sosyal, politik ve ekonomik alanlardaki değişiklikler işletmeleri çeşitli rekabet sorunlarıyla baş başa bırakmıştır. Dünya genelindeki bu değişimler büyük işletmelerin esneklik gücünün yeniden gözden geçirilmesini gündeme getirmiştir. Bu büyük işletmelerin yerine teknolojik değişmelere uymada daha başarılı olan, sosyal yapıdaki istikrarın sağlanmasına ve sürekliliğine büyük katkısı olduğu vurgulanan KOBİ'ler önem kazanmaya başlamıştır. Türkiye'ye bakıldığında, Osmanlı Devleti döneminden itibaren el sanatları ağırlıklı üretim faaliyetleri görülmektedir. Türkiye Cumhuriyeti kurulduğunda özel sektörün geliştirilmesi yönünde tedbirler alınmış ve Kamu İktisadi Kuruluşları kurulmuştur. 1980'li yılların başından beri uygulanan liberal ve ihracatçı politikalar sonucunda KOBİ'lere verilen önem ve destekleme politikaları artmıştır [4].

Bu destek politikalarına bağlı olarak şu an Türkiye'de KOBİ'ler tüm işletmelerin %99'unu oluşturmaktadır. Ayrıca yaratılan istihdamın %76,7'sini, yatırımların %26,5'ini, katma değer %38'ini, ihracatın %10'unu karşılamaktadır [7].

II. Dünya savaşı sırasında savaş sanayisi ve teknolojisi büyük bir gelişme göstermiştir. Bu gelişme ise, savaş sonrası dayanaklı tüketim malları üretiminde kullanılan teknolojilerin hızla gelişmesine yol açmıştır. Ancak, 1960'lı yılların ikinci yarısında batı ülkelerinin hayat standardının yüksek seviyeye ulaşması ile ortaya çıkan yeni taleplere, büyük işletmeler hantallıkları yüzünden cevap verememişlerdir. Diğer taraftan, 1970'li yılların başında hammadde fiyatlarının hızla artması ve özellikle 1973 yılında petrol fiyatlarındaki 4 kat artış, büyük işletmelerin uyum sağlamalarını büyük ölçüde güçleştirmiştir. KOBİ'ler esnek üretim yapılarından dolayı, ortaya çıkan bu ekonomik krizden fazla etkilenmedikleri gibi, iç ve dış ekonomik şartlara ve yeni taleplere kolayca uyum sağladıkları için, birçok ülkede devlet tarafından desteklenmeye başlanmıştır. KOBİ'ler büyük işletmelerin rakibi değil, tamamlayıcılarıdır [15].

Genel olarak KOBİ'ler girişimcilik kabiliyetini, esnekliği, değişimi, sürekli yeniden yapılanmayı ve en önemlisi de risk alabilmeyi ifade etse de [25] KOBİ'ler için her ülke ve kuruluşun ayrı tanımlar yaptığı görülmektedir. Genelde bu tanımlamalardaki sınırlamalar ülke ekonomisinin büyüklüğüne bağlı olarak değişmektedir [24].

Geniş istihdam yaratma imkânı ve kısıtlı sermaye ile üretimi gerçekleştirebilmeleri, değişen tüketici tercihlerine kısa sürede uyum sağlayabilmeleri nedeniyle, sosyal refahın yükselmesinde ve dengeli gelir dağılımının sağlanmasında KOBİ'lerin çok önemli bir gücü vardır [3].

İşsizliğin azaltılması ve yeni istihdam alanlarının yaratılmasında oynadıkları rolleri, dengeli ekonomik ve sosyal kalkınmanın sağlanması ve sürdürülmesine yaptıkları olumlu katkıları ve piyasa koşullarında meydana gelen değişmelere hızlı

uyum sağlayabilen esnek bir üretim yapısına sahip olmaları, KOBİ'leri günümüz dünyasında daha önemli bir konuma getirmektedir. Esnek ve sürdürülebilir yapıları ile ekonomik değerleri göz önünde bulundurulduğunda taşıdıkları önem dolayısıyla başta gelişmiş ülkeler olmak üzere hemen bütün ülkeler KOBİ'lerin doğması, büyümesi, gelişmesi ve korunması için uygun ortamı hazırlayacak politikalar geliştirmekte ve uygulamaktadır [6].

Tablo 3. Türkiye'deki İşletme İstatistikleri

Sektörler	İşletme Sayısı	%	Çalışan Sayısı	%
Ticaret	794.715	46,19	2.048.2644	32,38
İmalat	246.899	14,35	2.043.815	32,31
Ulaştırma, Depolama, Haberleşme	244.490	14,21	500.104	7,91
Otel ve Lokantalar	163.112	9,48	526.845	8,33
Diğer Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmet Faaliyetleri	90.919	5,28	213.400	3,37
Gayrimenkul, Kiralama ve İş Faaliyetleri	90.473	5,26	325.697	5,15
İnşaat	35.702	2,07	229.400	3,63
Sağlık İşleri ve Sosyal Hizmetler	31.546	1,83	99.966	1,58
Mali Aracı Kuruluşların Faaliyetleri	13.538	0,79	123.178	1,95
Eğitim Hizmetleri	5.692	0,33	76.435	1,21
Madencilik ve Taşocakçılığı	1.809	0,11	80.341	1,27
Elektrik, Gaz, Su Dağıtım	1.703	0,10	57.591	0,91
Toplam	1.720.598	100,00	6.325.036	100,00

Kaynak : [26]

Ülkemizdeki işletme sayısı 2007 yılı TÜİK verilerine göre 1.720.598 olup, işletmelerin sektörel dağılımlarına Tablo 3'e bakıldığında en büyük payı % 46,19 ile ticaret sektörünün oluşturduğu görülmektedir. İmalat sektöründe ise toplam girişimlerin %14,35'ini oluşturan 246.899 firma yer almaktadır [26].

TÜİK verilerine göre, KOBİ'ler toplam istihdamın %76,7'sini, toplam yatırımların %26,5'ini, toplam katma değer %38'ini oluşturmaktadır. Ayrıca KOBİ'lerin toplam ihracatın %10'unu oluşturdukları, toplam kredi hacminden %25'lik bir pay aldıkları tahmin edilmektedir [6].

Küçük işletmelerin birçok avantajı bulunmaktadır. Bu avantajlardan en önemlilerine aşağıda kısaca değinilmektedir:

1. Küçük işletme girişimcileri çalıştıkları yerel pazarı daha iyi tanır ve pazarın gereksinimlerini ve özelliklerini daha iyi görebilirler. Pazardaki alıcı ve satıcılarla daha yakın ilişkiler kurabilirler. Müşteriyle olan bu yakın ilişki ise küçük işletmelere çok büyük avantaj sağlar. Çalışan sayısının azlığından dolayı işletme, personeliyle daha yakın ilişkiler içerisinde olabilmektedir [2].

2. Üretim, pazarlama ve hizmet konularında büyük işletmelere kıyasla daha esneklerdir. Büyüyen ekonomilerde gelir ve nüfus artışı küçük işletmeler için yeni olanaklar hazırlar. Geliri artan kişiler yeni mallar talep ederler. Küçük işletmeler esneklikleri sayesinde bu yeni talebe daha çabuk adapte olurlar.

3. Küçük işletmelerde girişimci kârını işletme veya kendi yaşam seviyesini yükseltmek için kullanabilir. Çünkü küçük işletmelerde büyük işletmelerdeki gibi bürokrasi yoktur. Kararları almada ve uygulamada büyük esneklik vardır.

4. Küçük işletmelerin işgücü yoğunluğu, sermaye yoğunluğundan fazladır. Bu yüzden büyük işletmelere göre daha az sermayeye ihtiyaç duyarlar.

2. KOBİ ve Kümelenme

KOBİ'ler bütün dünya ekonomilerinde bu kadar önemli rol oynamalarına rağmen bir takım zayıf yönleri bulunmaktadır. KOBİ'lerin uluslar arası pazarda, küçük olmalarından kaynaklanan bazı engeller vardır. OECD ye göre ekonomik faaliyetlerin küreselleşmesi KOBİ'leri iki yönden etkilemiştir. Bu durum bazı KOBİ'ler için yeni fırsatlar ortaya çıkararak dış büyümeyi tetiklerken, daha büyük bir kısmı için ise içe dönük küreselleşme açısından yeni rekabetçi tavırlar almalarına sebep oldu [17].

Herkesin bildiği gibi KOBİ'lerin uluslar arası pazarda büyük ölçekli firmalar karşısında başarılı olabilmeleri oldukça güçtür. Globalleşen dünyada rekabet edebilmek için güçlü olmak gerekir. Küçük işletmeler diğerlerinden farklı olarak çok daha özel engeller ile karşılaşır [11].

KOBİ'lerle ilgili sorunların yatırımdan üretime, yönetimden finansmana ve pazarlamaya kadar işletme yönetimi fonksiyonlarına göre bir gruplandırması aşağıda sıralanan şekilde sorunları bulunmaktadır. En başta KOBİ'lerin sorunlarının kaynağını eski üretim yöntemleri oluşturmaktadır. Ayrıca teknolojiye, vasıflı işgücüne, kredi kaynaklarına erişim konusunda da güçlükler bulunmaktadır [23].

Bu güçlükler yüzünden üretimde ve pazarlamada da sorunlar yaşanmaktadır. Bu sorunlar maddeler halinde aşağıda verilmiştir:

- 1.** Yönetim ve organizasyon ile ilgili sorunlar,
- 2.** Finansman, kredi ve teminat sorunları,
- 3.** Pazarlama sorunları,
- 4.** Personel ile ilgili sorunlar,
- 5.** Yatırım, üretim, tedarik ve teknoloji ile ilgili sorunlar,
- 6.** Enformasyon sorunları,
- 7.** İhracat, pazarlama ve tutundurma sorunları,
- 8.** KOBİ'lerin ulusal ve uluslararası düzeydeki sorunları,

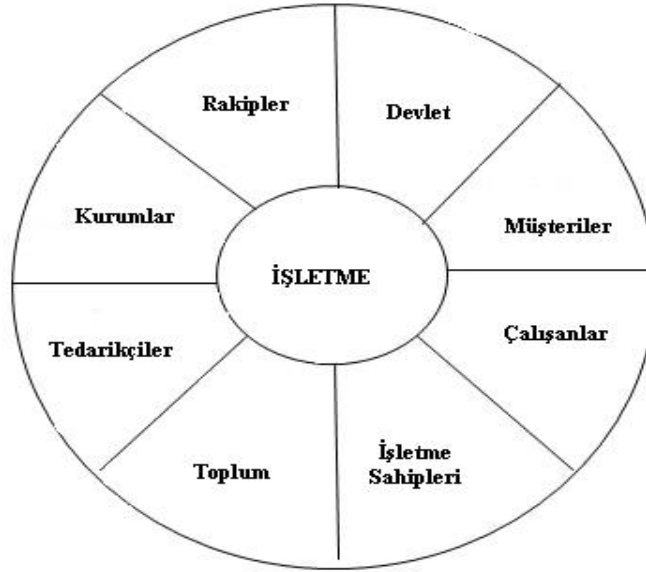
Uygulamada bunlara kısaca “KOBİ'lerin Kısır Döngüsü de denilen bu sorunlar birbirleriyle iç içedir. Eğer bir şirketin yönetim sorunu var ise diğer faaliyetlerini de etkileyecektir, şayet finansman sorunu var ise, aynı şekilde şirketin yönetimi, üretimi ve pazarlamasını da etkileyecektir [18].

Birçok küçük işletme, büyük işletmeler ile karşılaştırıldığında uluslararasılaşma sürecinde yüksek sabit ücret ödemek zorunda kalırlar. Hedef pazar araştırması

yapmak, hukuki danışmanlık hizmeti almak, dokümanların çevirisi, ürünün yurt dışında tutundurulması, seyahat masraflarıyla birlikte taşınmak zorunda kalınan finansal riskler de bulunmaktadır [21].

Bunun yanında işletmeler aşağıdaki Şekil 1 da görüldüğü gibi birçok ilişkiyi de yürütmek zorundadırlar. İşletmeler ekonomik sistem içinde işlevlerini yerine getirmeye çalışırken çıkarları, amaçları ve beklentileri birbirinden farklı çok sayıda grupla etkileşim halinde bulunurlar [24].

Şekil 1. İşletme İle İlgili Çıkar Grupları



Kaynak: [24]

Küçük işletmeler için bir diğer engel ise başka pazarlara giriş bilgisidir. Uluslar arası pazarda bilgi ve tecrübe eksikliği küçük işletmelerin karşılaştıkları en büyük problemidir. En son OECD ve APEC raporlarında KOBİ'lerin uluslar arası pazara girişte en önemli dört probleminden üçünün denizaşırı pazarları anlamak olduğu belirtilmiştir. Küçük işletmelerin hedef pazar iş fırsatlarını yakalamasında; kısıtlı bilgilerin ve yetersiz pazar analizlerinin ve deniz aşırı potansiyel müşteriler ile iletişime geçme güçlüğü bulunmaktadır [17].

Yabancı pazarların uzaklığı küçük firmaların uluslararasılaşmasında bir başka engeldir. Bununla birlikte haberleşme teknolojisinde yaşanan hızlı gelişmeler bir anlamda mesafeleri kısaltmıştır. Dünya ticaret hacmine baktığımızda Avustralya'nın toplam ticaretinde Yeni Zelanda ve Güneydoğu Asya ülkeleri arasında yaptığını bununla birlikte birçok Avrupa ülkesinin de hedef pazar olarak yine Avrupa ülkelerini tercih ettiğini görüyoruz.

Bununla birlikte, KOBİ'lerin değer zincirlerine dâhil olmaları, yönetim ve finansal kaynaklara olan ihtiyaçlarının büyümesine, yeteneklerini geliştirmelerine ve yenilik yapmaları için baskı unsuru oluşturur. KOBİ'lerin araştırma geliştirme faaliyetleri,

personel eğitimi ve sürekli ilerleyen üretim kalite standartlarını karşılayacak yetenekleri de sınırlıdır. KOBİ'lerin teknolojilerini ve servislerini geliştirme yeteneklerine sahip olmalarına karşılık, çalışma sermayesi yetersizliği ve nakit akım sorunları KOBİ'lerin değer zincirlerine dâhil olmaları yönündeki bir başka engeldir. Bunlara ilave olarak değer zinciri içindeki konumların geliştirilebilmesi için, küçük firmaların üstesinden gelmeleri gereken büyük ve oldukça karışık görevleri vardır. Bunlar: ürün ortaya koymak veya servis sağlamak için ürün geliştirme sürecine dâhil olmak, alt sağlayıcıların organizasyonu ve kontrol altında tutulmaları, kalite standartlarına uygun üretim için iç denetim mekanizmasının kurulması ve sağlıklı çalışmasının temini, dağıtım kanallarını kurmak ve rekabetçi fiyatlar sunabilmek şeklinde sıralanabilir. KOBİ'lerin uluslararası ticaretteki rolü gün geçtikçe artmaktadır. Bazı uluslararası kuruluşların yaptığı analizlere göre, KOBİ'ler, endüstriyel ülkelerin çoğunda önemli bir paya sahiptir. Ancak, bu ülkelerin çok azı uluslararası işletmelerin ihracattaki etkisi hakkında bilgi sahibidir [12].

Elbette hükümet politikalarının yanında, KOBİ dediğimiz işletmelerin de yeni döneme yönelik hazırlıklarını en üst ve etkin düzeyde gerçekleştirmeleri için belli başlı kriterleri yerine getirmeleri gerekmektedir. Zira global ekonomik tehdit ve fırsatları bir an önce fark edip şirketlerini bu yeni döneme hazırlayacak olan işletmeler önce ayakta kalmayı başarabilecekler, ardından da uzmanlaşıcı yeni yaklaşımlarıyla bölgesel olarak pozitif rekabet gücü kazanacaklardır. Kısacası, KOBİ'ler değişime ayak uydurmak zorundadırlar. Artık “küçük güzeldir” anlayışı geçerli değildir. Küçük işletmelerin gelişebilmesi ve ülke ekonomisinin büyümesi için güçlü ortaklıklar kurmaktan başka alternatifleri yoktur.

Genel olarak “küme”ler uzmanlaşmış tedarikçilerinde yer aldığı, değer katan üretim zinciri ile birbirlerine bağlı ve birbirinden tamamen bağımsız, işletmelerin oluşturduğu üretim ağı olarak tanımlanabilir. Bazı durumlarda; kümeler, üniversiteler, araştırma enstitüleri, danışma şirketleri, aracı kurumlar ve müşteriler ile stratejik işbirliklerini de kapsar [16].

Porter, kümelenmeyi, birbirine katma değer ekleyen üretim zinciri ile bağlı, bir ürün ya da hizmetin üretilmesi konusunda doğrudan veya dolaylı olarak etkin olan ya da olma potansiyeli olan, birbiriyle ilişkili ve karşılıklı bağımlı oyuncuların (üreticiler, tedarikçiler, müşteriler, bilgi üreten kurumlar, araştırma merkezleri, sivil toplum kuruluşları, danışmanlık şirketleri, kamu kurum ve/veya kuruluşları, yerel yönetim kurum ve/veya kuruluşları, medya, finansal kurumlar) ortak bir coğrafyada yoğunlaşmaları şeklinde tanımlamaktadır [20].

DPT tarafından hazırlanan 9. Kalkınma Planında kümelenme tanımı şu şekilde yapılmaktadır: kümelenme, birbirlerine katma değer sağlayan üretim zinciri ile karşılıklı bağımlı firmalar, bilgi üreten kurumlar, destekleyici kurumlar ve müşteriler tarafından oluşturulmuş ağlardır. Başka bir deyişle, kümelenme, belirli bir ekonomik faaliyet alanında, ortak yanları ve birbirini tamamlayıcı özellikleri ile birbirine bağlı şirketler ve bu şirketlerle ilişkili kuruluşları kapsamaktadır [8].

Kümelenmenin özelliklerini Özaslan [19] şu şekilde özetlemiştir; “KOBİ'lerin yaygınlığı ve ortak bir coğrafyada kümelenme, sektör hatta ürün bazında

uzmanlaşma, firmalar arası yoğun ağ-şebeke tarzı ilişkilere dayalı olarak yatay entegrasyon, rekabet ve işbirliğinin ortak çıkarlar temelinde dengelenmesi, ortak mekânın da biçimlediği paylaşılan bir sosyo-kültürel kimlik, iktisadi mübadele tarzları ile sosyal ilişki ve etkileşimlerin iç içe geçtiği bir sosyo-endüstriyel sistem, ortak hizmetleri sağlayan sanayi destek birimleri, aktif yerel yönetimler ile genel anlamda yerel bazda dışsallıkların ve kapsam ekonomilerinin oluştuğu dinamik bir ortamdır". Genel anlamda kümeler, ekonomik, sosyal ve mekânsal faktörlerin yoğun bir biçimde iç içe geçtiği bir bütün olarak nitelendirilmektedir. Kümelerin ortaya çıkışındaki ana neden üretim örgütlenmesindeki değişimdir.

3. Sonuç

Kümelendirme ile KOBİ'lerin karşılaştıkları yapısal ve işlevsel problemlere çözüm üretmek mümkündür. Kümelendirilmiş sektörlerde gözlemlenen bir ilişkiler ağıdır ve bir firma aynı anda pek çok firma ile çeşitli konularda ortaklığa gidebileceği gibi, aynı coğrafyada yer alan Ar-Ge laboratuvarları ve üniversiteler gibi eğitim kurumları ile de bir ilişkiler ağı içerisinde olacaktır. İşte bu ilişkiler ağı zaten aynı coğrafi bölgede koşullanmış firmaların ve bulunan coğrafi bölgenin, verimliliğini ve inovasyon yetisini artıracaktır.

Ayrıca, kümelendirme, yeni firma oluşumunu ve önemli uluslararası firmaları yani yabancı sermayeyi bölgeye çekmeyi başarır. Verimlilik resmi veya resmi olmayan ilişkiler ağının bir sonucu olarak ortaya çıkar. Zira bu ilişkiler ağı firmaların yan pazarlara girmelerini sağlar. Ar-Ge sürecindeki belirsizlikleri azaltır. Firmaların gerekli hammaddeye ulaşma sürecini kısaltır. İhracat olasılıklarını artırır. Ortaklıkların, birbirine coğrafi açıdan yakın firmalar ve kuruluşlar arasında olması aşağıdaki durumlara yol açar:

1. Bilgi alışverişi maliyetinin düşmesine yol açar. Pek çok teknik bilgi ve fikir yüz yüze görüşmeler aracılığı ile iletilir. Dolayısı ile aynı coğrafi bölgede bulunmak bu paylaşımın maliyetini azaltır.

2. İnsan gücüne erişimi kolaylaştırır. Pek çok değişik sektörlerde yer alan firmalar yığınının gerekli beceri ve bilgiye sahip elemana kolayca erişimini sağlar.

3. Hammadde maliyetlerinin düşmesine yol açar. Coğrafi yakınlıkta olan firmalar arası hammadde alışverişi firma faaliyetlerini olumlu yönde etkiler.

4. Kaynakça

[1] Akdemir, Ali (1990). Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Ar-Ge Olanakları. *Anadolu Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi*, VIII, 2.: ss.216.

[2] Alpugan, Oktay (1994). *Küçük İşletmeler, Kavramı, Kuruluşu ve Yönetimi*. Ankara: Der Yayınları: ss.41.

[3] Conkar, Kemalettin (1990). Kalkınmanın Gerçekleştirilmesinde Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Önemi ve Sözkonusu İşletmelerin Büyük İşletmelere Dönüştürülmesine Yönelik Bazı Kamusal Destekler. *Anadolu Üniversitesi Afyon İktisadi İdari Bilimler Fakültesi Yıllığı*. Afyon:ss.48-49.

- [4] Çamkerten, Bayram (2002). Türkiye’de Kobi Destekleme Uygulamaları, 1. *Avrasya Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler Kongresi, 2001*. Ankara: Türk İşbirliği ve Kalkınma İdaresi Başkanlığı:ss.101..
- [5] Çelik, Adnan, Akgemci, Tahir (2007). *Girişimcilik Kültürü ve Kobiler* (2. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi:ss.148.
- [6] DPT (2006). *KOBİ Stratejisi ve Eylem Planı (2007-2009)*. Ankara: DPT Yayınları:ss.20-24.
- [7] DPT Elektronik Kütüphanesi (2001). *Avrupa Birliği Müktesabının Üstlenilmesine İlişkin Türkiye Ulusal Programı*, <http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/ulusalpr>; Erişim Tarihi: 02.08.2009.
- [8] DPT (2007). Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013), Sanayi Politikaları, Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara: Yayın No:DPT:2731-ÖİK:683:ss.165.
- [9] Erçel, Gazi(2000). Enflasyonu Düşürme Programı ve Küçük ve Orta Boy İşletmeler. *Ekonomik Forum Dergisi*, S:9, Yıl:7, ss 10-25.
- [10] Erkan, Mehmet (1990). KOBİ’lerde Finansman Sorunları ve Dış Kaynaklı Krediler. Afyon: *Afyon Kocatepe Üniversitesi Yıllığı*, No:7:ss.23.
- [11] Harvie, Charles , Viet, Le Cong Luyen, Sanidas, Elias (2008) . *Competitiveness Strategies of Small And Medium Enterprises In Transtional Economies*. www.sites.google.com/site/senshuasiasme/6Viet.pdf pp.109-130, Erişim Tarihi: 09.03.2010
- [12] Knight, Gary A. (2001). Entrepreneurship and Strategy in The International SME. *Journal Of International Management*, 7:pp.155.
- [13] Küçük, Orhan (2005). *Girişimcilik ve Küçük İşletme Yönetimi*. Ankara: Seçkin Yayıncılık:ss.104-105,224.
- [14] Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik (2005). T.C. Resmi Gazete, Sayı: 25997, Ankara, 18 Kasım 2005
- [15] Moldibi, Adnan (Nisan–Haziran 2000). KOBİ’ler ve İhracatçı KOBİ Günleri. İhracatçı KOBİ Günleri 2000. *İGEME’den Bakış Dergisi*. Yıl: 4, Sayı: 14, Ankara: İGEME Yayınları:ss.77-78.
- [16] OECD(1999). *Boosting Inovation The Cluster Approach*. Paris: OECD Publications Service:pp.10.
- [17] OECD (2000). *Local Partnership, Clusters and SME Globalisation*. Conference for Ministers Responsible for SMEs and Industry Ministers Bologna, Italy, 14-15 June 2000, Workshop No. 2 Retrieved 28 August, 2007, <http://www.oecd.org/dataoecd/20/5/2010888.pdf>, Erişim Tarihi:05.12.2009:pp.3-4.
- [18] Oktav, Mete, Kavas, Alican, Tanyeri, Mustafa (1992). *İhracatın Geliştirilmesi ve Ortak İhracat Pazarlama Grupları, Ekonomik ve Sosyal Sorunlar Çözüm Önerileri*. Ankara: TOBB, Dizi No : 6:ss.19.
- [19] Özaslan, Metin (2004). Küresel-Yerel Etkilesiminin Yeni Örgütlenme Biçimleri: Ağ Şebeke (Network) Tarzı Firma ve İdari-Kurumsal Örgütlenmeler. *Kentsel Ekonomik Arasturmalar Sempozyumu Cilt II*, Denizli: DPT Yayınları:ss.78-81.
- [20] Porter, Micheal E.(1998). *Cluster and the Economics of Competition*. Harvard Business Review. pp.77-90.
- [21] Porter, Micheal. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. London: MacMillan:pp.19.
- [22] Sarıaslan, Halil (1996). *Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Boy İşletmeler*. Ankara: TOBB Yayını:ss.5.
- [23] Şahin, Metin (2000). Gümrük Birliği Sürecinde KOBİ’ler, 1999. *Türkiye-Avrupa Birliği Derneği Açılış Konuşması*, İstanbul:ss.4.
- [24] Şimşek, Şerif M. (2005). *İşletme Bilimlerine Giriş* (12 Baskı). Konya: Adım Matbaacılık ve Ofset:ss.46-47.
- [25] Tanrıku, Ahmet K. (2000). *Türkiye’de KOBİ Anlayışının Dünü Bugünü Geleceği Paneli*, İstanbul:KOSGEB Yayınları:ss.8
- [26] TÜİK (Türkiye İstatistik Kurumu), www.tuik.gov.tr

[27] Uludağ, İlhan, Serin Vildan(1990). *Türkiye'de Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler*, İstanbul: İTO Yayınları, No:1990/25:ss.14.

[28] Yıldızeli, Şefik (2000). *Türkiye'de KOBİ Anlayışının Dünü Bugünü Geleceği*, Ankara: KOSGEB Yayınları:ss:29.