

---

## KÜMELENMELERDE YAPISAL DEĞİŞİM VE REKABET GÜCÜ

---

Tolga ÖCAL\*

Hicran UÇAR\*\*

### ÖZET

Kitle üretim sistemlerinden esnek üretim sistemlerine geçişle birlikte kümelenmeler, bölgesel gelişme teorilerinin en önemli çalışma alanı haline gelmiştir. Geçmişte endüstriyel bölgeler bağlamında ele alınan firma yığılmaları, günümüzde bilgi ve yenilikçilik yayılmalarının ve rekabet gücünün en önemli kaynağı olarak görülen kümelenme yaklaşımına doğru yer değiştirmiştir. Dolayısıyla küresel rekabetin şiddetlendiği günümüzde, kümelenmeler rekabetin dikkat çekici bir unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu düzlemde faaliyet gösteren kümelenmelerin bazıları gelişirken bazıları ise yok olmaktadır. Bu makalede, kümelenmenin tarihsel gelişimi de göz önünde bulundurularak başarılı kümelenme örneklerinin özellikleri konusuna

açıklık getirilmeye çalışılmaktadır. Ayrıca uzun vadede kümelenmelerin ekonomik gelişme ve bölgesel kalkınmada bir strateji olarak değerlendirilip değerlendirilemeyeceği sorusuna da yanıt aramaktadır.

*Anahtar Kelimeler:* Rekabet Gücü, Kümelenme, KOBİ, Endüstriyel Bölge.

### ABSTRACT

### STRUCTURAL CHANGE AND COMPETITIVENESS IN CLUSTERS

Along with the transition from the mass production methods to the flexible production methods clusterings have become the most important research field of the regional development theories. Agglomeration of firms which have been examined within the context of industrial districts in the past has now shifted towards the clustering approach, currently considered as the significant source of the propagation of the information and renovation as well as the competition power. Therefore the clusterings appears to be a significant element of the competition where the global competition intensifies. Whereas a number of clusterings operating in this level flourish, the others vanish. In this article, it has been aimed to clarify the issue of successful clustering examples by also taking the historical evolution of the clustering into consideration. Besides, this article tries to find a adequate response to the question whether the clusterings can be considered as a strategy of economical progress en regional development over the long term.

*Key Words:* Competitiveness, Clustering, SME's, Industrial District.

### GİRİŞ

1970'lerin sonları ve 1980'lerin başlarından itibaren endüstri bölgelerine duyulan ilgi artmış ve bu konuda akademik çalışmalar hız

---

\* Dr., Marmara Üniversitesi, İİBF, Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri Bölümü  
e-posta: tocal@marmara.edu.tr

\*\* Türev Piyasalar Risk Uzmanı.

kazanmıştır. Bu ilginin temelinde, 1970'lerin ortalarından itibaren kitle üretimine dayalı, dönemin endüstriyel sistemini etkileyen ekonomik, teknolojik, kurumsal ve politik boyutlardaki güçlü değişimler yer almaktadır.

Kitle üretimine dayalı olan bu endüstriyel sistem, yaşanan hızlı değişimlere uyum sağlayamamış ve ortaya çıkan en önemli sonuçlardan birisi de işsizlik oranlardaki artış olmuştur. İşsizlikteki bu artış; büyük işletmelerin yanı sıra küçük ve orta ölçekli işletmelerin de yer aldığı yeni örgütlenme modellerini harekete geçirmiştir. Dikey bütünleşmenin esas alındığı kitle üretiminden, fonksiyonların ayrıştırıldığı esnek üretime ve bağımsız firma temeline dayalı sistemlerden, bölgesel ağ temeline dayalı sistemlere -bir diğer ifadeyle kümelenmelere- doğru güçlü bir kayma olmuştur.

Bu dönem boyunca dünyanın pek çok yerinde farklı temellere dayanan kümelenme örneklerine rastlanmaktadır. Bu kümelenmeler içerisinde İtalyan kümelenmeleri başta olmak üzere, kümelenmelerin ekonomiye sağladıkları katkının yüksek olduğu gözlemlenmiştir. Ancak 1990'lı yıllardan itibaren daha önce bir rekabet gücü stratejisi olarak görülen kümelenmelerin bazıları ekonomideki bu önemli rollerini kaybetmiştir. Bunun başlıca nedeni Çok Uluslu Şirketlerin (ÇUŞ) 1990'lı yıllardan itibaren etkilerini daha da artırarak uluslararası piyasalarda kar paylarını artırmalarıdır. ÇUŞ'ler faaliyet alanlarını genişletirken, kümelenmeleri de kendi ağlarının içerisinde yer almaya zorlamıştır. Küresel ekonomiye eklenmeyi başarabilen kümelenmeler farklı ölçülerde olmakla birlikte ekonomik katkıları sağlamak suretiyle ayakta kalabilirken, bu süreçte eklenmeyi başaramayanlar ise sıradan işletmeler haline dönüşmüştür.

Bu makalede, kümelenmeleri oluşturan dinamikler tarihsel süreçte ele alınacak ve 2000'li yıllarda çeşitli kesimlerin kümelenmelerin küresel rekabetteki etkilerine ilişkin bakış açılarını yansıtan çalışmaları analiz edilerek, günümüzde başarılı olan kümelenmelerin ortak özellikleri vurgulanacaktır. Günümüzde küresel rekabette kümelenmelerin başarılı olmasını sağlayan unsurların acilen ortaya konulması ve bu sayede kümelenmelerin ekonomik gelişme ve bölgesel

kalkınmada yeniden bir strateji olarak ele alınması gerekmektedir.

## A. KAVRAMSAL ÇERÇEVE

Kümelenme, belirli bir alanda mekansal olarak yakın kişisel ilişkiler ve bu ilişkileri tamamlayıcı bölgesel unsurlar vasıtasıyla birbirine bağlanmış şirketler ve ilgili kurumlar grubu olarak tanımlanmaktadır. Bir kümelenmenin mekansal kapsamı, bir şehir veya eyaletten, bir ülke ve hatta komşu ülkeler ağına kadar uzanabilmektedir. Kümelenmeler çoğunlukla; nihai ürün veya hizmet şirketleri, uzmanlaşmış girdi, ara parça makine tedarikçileri ile hizmet ve finansal kurumları ve ilgili endüstrilerdeki firmaları kapsamaktadır. Bununla birlikte uzmanlaşmış eğitim sunan, bilgi ve araştırma yapan, teknik destek sağlayan (üniversiteler, düşünce grupları, mesleki eğitim sağlayıcıları gibi) ve standartları belirleyen birimleri de kapsamaktadır. Bir kümelenmeyi etkileyen hükümet birimleri, kümelenmenin üyelerini destekleyen ticaret birlikleri ve diğer toplu özel sektör de kümelenmenin bir parçası olarak görülebilmektedir (Porter, 1998: 199-200).

Bununla birlikte, kümelenmelerin sadece günümüze özgü olmayıp, kökenlerinin endüstriyel devrimden öncesine kadar uzandığı bilinmektedir. Günümüzde imalat sanayinde önemli derecede ağırlığa sahip olan Çin, yüzyıllar öncesine dayanan bu tip kümelenmelerin ilk örneklerindedir. 1400 yıldan fazla bir süredir var olan Jingdezhen'ki çömlek ve porselen kümelenmeleri ile 800 yıldan beri Shengze kasabasında ve Jiangsu taşrasındaki Wujiang'ta bulunan ipek kümelenmeleri, bu tarihsel kümelenmelere en belirgin örnekleri teşkil etmektedir (Sun ve Perry, 2008: 69). Endüstriyel devrim süresince ve sonrasında da kümelenmeler hızla artmış, gelişmiş ve çeşitlenmiştir. Glasgow'da çelik ve gemi yapımı, Detroit'te otomobil, İsviçre'de saat ve Güney Almanya'daki makine kümelenmeleri bunlardan sadece birkaçıdır. Günümüzde kümelenmelerin, Omaha'da tele-pazarlama, Sidney'de çağrı merkezleri ve Hindistan Bangalore'daki yazılım endüstrileri gibi tüm endüstri türlerini ve hizmetleri de kapsayacak şekilde, hem gelişmiş ve hem de gelişen ülkelerde yer aldığı

görülmektedir (Rocha, 2004: 371).

Kümelenmeler ölçek, genişlik ve gelişme durumlarına göre çeşitlilik göstermektedir. Bazı kümelenmeler ilk olarak KOBİ'lerden (örneğin, İtalyan ayakkabı ve Kuzey Carolina mobilya kümelenmeleri) oluşmaktayken, bazı kümelenmeler ise, küçük ve büyük firmaların her ikisini de kapsamaktadır (Hollywood veya Alman kimya kümelenmeleri gibi). Yine bu kümelenmelerin bazıları üniversiteler ile önemli bağlantılara sahip değilken, bazıları ise araştırma üniversiteleri üzerine konuşlandırılmıştır. Kümelenmelerin doğasındaki bu farklılıklar, aynı zamanda kümelenmelerdeki endüstri bileşenlerinin yapısındaki farklılıkları da yansıtmaktadır. Gelişmiş kümelenmelerin önemli bir özelliği, daha derin ve daha fazla uzmanlaşmış bir tedarikçi tabanına, bir dizi ilgili endüstriye ve daha yaygın destekleyici kurumlara sahip olmasıdır.

Bu kapsamda teknoloji ve piyasa gelişmeleri yeni endüstrileri meydana getirmekte, yeni bağlantıları tasarlamakta ve hizmet verilen piyasaları değiştirmektedir. İletişim ve ulaşımdaki düzenleyici değişimler, kümelenme sınırlarının yer değiştirmesine katkıda bulunmaktadır. Kümelenme içinde yeni firmalar ve endüstrilerin oluşması, kurulmuş endüstrilerin küçülmesi veya azalması ve yerel kurumların gelişmesi veya değişmesi nedeniyle kümelenmenin sınırları da sürekli olarak değişmektedir. Günümüzde kümelenmelere ilişkin bu dinamik görünüm, kümelenmeleri belirli bir alan ve endüstri içinde ele almaktan ziyade daha geniş bir perspektiften incelenmeyi gerekli kılmaktadır.

Kümelenmeler geniş veya daha küçük alanlarda bir çok endüstri tipinde ve hatta restoranlar, araç satıcıları ve antika dükkanları gibi bazı yerel işletmelerde dahi oluşabilmektedir. Kümelenmeleri büyük veya küçük ekonomilerde, kırsal ve kentsel bölgelerde ve çeşitli mekansal düzeylerde (örneğin ulusal, eyaletler, metropoliten bölgeler ve şehirler) görebilmek mümkündür. Kümelenmeler gelişmiş ekonomilerde daha yaygın olmakla birlikte, gelişen ekonomilerde de yer almaktadır.

Kümelenmeler genel olarak ayrı kategorilerde sınıflandırılmış nihai ürün, makine, malzemeler ve hizmet endüstrilerinin bir

bileşiminden oluşmaktadır. Çoğunlukla geleneksel ve yüksek teknoloji endüstrilerin her ikisini de içermektedir veya içerme potansiyelini taşımaktadır. Bölümleri sık sık farklı geleneksel endüstri veya hizmet kategorileri içerisinde yer almasından dolayı ekonomik verilerin oluşturulmasında gözden kaçırılan ve hatta bilinmeyen önemli kümelenmelerin olduğu tespit edilmiştir. Örneğin, Massachusetts'deki en az otuz dokuz bin yüksek-ödemeli istihdam yaratmış olan firmalar medikal aletlerle ilgili endüstri için çalışmış olmasına karşın bu kümelenme uzun bir süre tamamıyla gizli kalmıştır. Bu firmalar bazı ortak sorun ve fırsatları paylaşmasına rağmen kümelenme içindeki firma yöneticileri daha önce asla bir araya gelmemiştir. Bu kümelenme Mass Medic<sup>1</sup> isimli bir birliğin oluşturulması ve hükümet ile bir "verimlilik diyalogu" nun başlatılması akabinde keşfedilmiştir (Porter, 1998: 202-205). Bu tür farkındalıkların artması verimliliği artırmakta ve ekonomik olarak bölgenin rekabet gücü ve refah artışı şeklinde kendini ortaya koymaktadır.

Temel olarak kümelenme kavramı incelendikten sonra, sıklıkla karıştırılan endüstriyel bölgeler ve kümelenme yaklaşımı Marshall'ın tezinden yola çıkılarak incelenmeyi gerekli kılmaktadır. Bu sayede kümelenmenin unsurları tarihsel bir perspektifte ele alınarak, günümüze ilişkin yorumlarda bulunabilecektir.

## B. ENDÜSTRİYEL BÖLGELER VE KÜMELENME YAKLAŞIMI

Marshall'ın bölgesel ekonomiler üzerine yaptığı "Endüstriyel Bölgeler ve Dışsal Ekonomiler (1890-1920)" başlıklı çalışması, kümelenme üzerine günümüz literatürünün hareket noktası olarak

<sup>1</sup> Massachusetts Medical Device Industry Council (Mass MEDIC), Massachusetts'deki medikal aletler sektöründe faaliyet gösteren imalatçı, ürün geliştirici, tedarikçi, araştırma kurumları ve akademik sağlık merkezlerinin oluşturduğu 300'den fazla üyeye sahip, 1996 yılında kurulmuş bir birliktir. Bu birlik, sektörü etkileyebilecek politika ve trendler ile ilgili en güncel ve en doğru bilgiyi bölgedeki bu sektöre sunmayı amaçlayan seminerler, konferanslar düzenlemekte ve bununla birlikte hem federal düzeyde hem de eyalet düzeyinde sektörü temsil etmektedir.

görülmektedir. Marshall'ın endüstriyel bölgeler olarak isimlendirdiği kavram, dışsal ölçek ekonomilerinin oluşturulmasında özel bölgelerde benzer özelliklere sahip küçük firmaların yoğunlaşmasını ifade eden yerel endüstrilerin rolüne dikkat çekmektedir (Marshall, 1920:230). Marshall'ın endüstriyel bölgeler üzerine yaptığı bu çalışma, kümelenme konusunda model oluşturulmasında da yol gösterici olmuştur.

Marshall'ın orijinal sunuşu, özellikle küçük firmalar için bu tip faydaların etkinleştirici fonksiyonuna vurgu yapmaktadır. Marshall dışsal ekonomilerin, firmaya dışsal olmasına karşın bölgeye içsel olduğunu aşağıdaki unsurlara bağlamaktadır:

- Bölgedeki yerel ve uzmanlaşmış bir işgücü havuzu,
- Firma uzmanlaşmasına ve merkezi yetkinliklerin teşvik edilmesine öncülük eden bir işbölümü,
- Özel girdi, makine, ulaşım ve hizmetlerin tedarikinin ucuz ve kolay bir şekilde sağlandığı aynı türden ve yan sektörlerin sayısal mevcudiyeti,
- Uzmanlaşmış ticari ve teknik bilgiye kolay erişim ve bilginin hızlı yayılımı.

Marshall, bu şekilde 19. yüzyılın sonunda Britanya ve Fransa'daki endüstriyel bölgelerin devam eden büyümesinin ana nedeni olarak dışsal ekonomileri görmüştür. Bu bölgeler etkileyici bir şekilde faktör fiyatlarını düşürmüş, ölçek ve kapsam ekonomileri oluşturmuş, karları artırmış ve bilgi akımları vasıtasıyla teknik gelişme potansiyelini yükseltmiştir (Marshall, 1920: 225-226).

Durağan bir yapı içerisinde, küçük firmaların belirli bir bölgede geniş bir Marshallian yığılması, o bölgede çalışan ekonomik aktörler arasındaki işlem maliyetlerinin azalmasına yardımcı olmaktadır. Endüstriyel bölgelerde işlem maliyetlerinin azalması, mekansal yakınlık ve sosyo-kültürel homojenlik tarafından açıklanabilmektedir.

Endüstriyel bölgelerde ekonomik aktörler, kendi bölgelerinde yerel partnerleri ile yoğun şekilde yüz yüze iletişim içindedir. Bu sebeple herhangi bir firmanın teslimatta yaptığı bir gecikme veya kötü

kalitede üretim yaptığı bilgisi hızlı bir şekilde diğer birimlere de yayılır. Bu da firmanın partnerleriyle olan ilişkilerini olumsuz etkilemekte ve piyasadaki güvenilirliğini de zedelemektedir. Bölgedeki benzer firmaların yoğunluğu ve yüksek bilgi yayılımı sayesinde bölgedeki firmalar, sorunlu olan firmanın yerine gereksinimlerini karşılayabilecek yeni bir firmayı kolay bir şekilde bulabilmektedir. Bu iletişim, bölgedeki birimlerin olumsuz sonuç doğuran faaliyetlere ilişkin hızlı karar almasını sağlar ve bu da işlem maliyetlerini azaltır.

Van Dijk ve Rabelotti; durağan dışsal ekonomilerden dinamik dışsal ekonomilere geçiş konusunda Marshall'ın teorisinin eksik kaldığını iddia etmekle birlikte, Marshall'ın bazı örneklerinde bu konuya vurgu yaptığına da işaret etmektedir. Bu örneklerde, küçük firmaların büyük firmalara oranla sadece maliyet dezavantajlarını azaltmasından bahsedilmemektedir. Bununla birlikte, bu firmaların büyüme ve yenilikçilik stratejilerine katkı sağlayan endüstriyel atmosferin bir çeşidi olarak ifade edilebilecek endüstriyel büyümenin dinamik etkilerinden de bahsedilmektedir. Bu durum özellikle, dışsal ekonomilerin endüstriyel çevrenin genel gelişimine bağımlı olduğu iddiası ile açık bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Marshall tarafından sunulan dinamik dışsallık örnekleri, bölge içinde kendiliğinden oluşan ve sosyalleştirilmiş bir şekilde yer alan yetkinlik, iş bilgisi ve bilgi birikimidir (Van Dijk ve Rabelotti, 1997: 5-6). Marshall bir bölgedeki firma yığılmalarının sağladığı ortak işgücü ve bilgi havuzu ile girdi tedariki gibi üstünlükleri durağan dışsal ekonomiler bağlamında açıklamıştır. Bu, daha çok maliyet üstünlüğünün ön plana çıkarıldığı bir yaklaşımı ortaya koymaktadır. Ancak firma yığılmalarının, daha geniş bakış açısıyla kümelenmelerin sadece maliyet üstünlüklerini değil aynı zamanda yaşayan bir yapıda sosyal ilişkilerin ortaya çıkardığı yenilikçilik, farklılık, içsel bilgi birikimi ve deneyim gibi birçok bölgeye özgü üstünlüğü ortaya çıkardığı görülmektedir.

Marshall'ı merkez olarak kabul eden çoğu neo-klasik ekonomistin çalışmasında endüstriyel bölgeler teorisi, dışsal ekonomileri bölgesel rekabet gücünün kaynakları olarak ele alınmıştır. Neo-Marshallian olarak da adlandırılan bu çalışmalar, bölgeyi dinamik

dışsal ekonomilerin kaynağı olarak tanımlayan üretken teorilerdir. Buna göre dinamik dışsal ekonomiler, sadece firmanın üretken etkinliğine değil aynı zamanda firmaların yenilikçi etkinliğine de uygun üstünlükleri sağlamaktadır.

Ekonomik faaliyet yoğunlaşmaları; kolay bilgi akışlarına, sık sık yüz yüze ilişkilere; AR-GE faaliyetlerine ve gelişmiş hizmetlere, mevcut yetenekli işgücüne, paylaşılan iş kuralları ve davranış biçimleri sayesinde kolaylaşan işbirliğine ve yerel sosyal sermayeden yararlanabilme yeteneğine sahip belirli bir alanı oluşturmaktadır. Bu unsurlar, belirli alan içindeki firmalar vasıtasıyla yenilikçiliği kolaylaştırmakta ve aynı zamanda teşvik etmektedir.

1980'li yıllarda yaşanan teknolojik değişimlerin ışığı altında bu unsurlar, genellikle yenilikçi faaliyetlerin esas yeri olan metropoliten bölgeler olarak adlandırabileceğimiz büyük kentsel bölge analizlerinde kolay bir şekilde açıklanmaktadır. Kentler; geniş deneyim havuzları ile herhangi bir yenilikçi faaliyetin riskini taşımaya hazır finans ve sigorta gibi gelişmiş hizmetlerin bulunabilirliği göz önünde tutulduğunda, AR-GE faaliyetlerinin en önemli merkezleridir.

Bununla birlikte diğer bölgeleri sürekli olarak geride bırakacak bir yenilikçi kapasite sergileyen bazı metropoliten olmayan bölgelerde de yenilikçi örneklerin bulunduğu tartışılmaz bir gerçektir. Bu bölgeler bazen imalat ölçekleri ile orantısız biçimde yüksek yenilikçi faaliyet düzeylerine erişmektedir. Bu noktada, ABD'de California'daki "Silikon Vadisi" ve Boston'daki "Route 128", Almanya'nın güneyindeki "Baden-Württemberg", Danimarka'daki "Jutland", İsveç'teki "Smaland" ve Fransa'da Nice'ye yakın Sophia-Antipolis bu duruma örnek gösterilebilecek bölgelerden bazılarıdır.

Bölgenin yenilikçi kapasitesini belirleyen içsel ve yerel şartlar, 1980'lerdeki bölgesel gelişme teorilerinin en önemli tartışma konusu haline gelmiştir. Yerel gelişmede bölgenin rolüne ilişkin dinamik yaklaşımlarda; yerel dışsallıkların mevcudiyeti, yerel firmaların ve ekonomik aktörlerin dinamik etkinliğini ve her bir yerel aktörün de yenilikçi kapasitesini artırmaktadır. Yerel kültür, yetkinlik, yenilikçi kapasite gibi hareketsiz yerel kaynakların varlığı, büyümenin en

önemli içsel kaynağı olarak tanımlanmaktadır. Buna göre, mekansal dinamik dışsallıklar yerel rekabet gücünü besleyen en önemli içsel ve yerel süreçler olarak belirlenmiştir. Bu teoriler ilginç bir şekilde bölgesel gelişme modelinin belirlenmesinde mekansal ve yerel unsurların yanı sıra sosyal unsurların da önemine dikkat çekmiştir (Capello vd. 2008: 23-26).

Bu değişimlerin sosyal, ekonomik, kurumsal ve mekansal sonuçlarını bir çok düşünce okulu çeşitli perspektiflerden ele almış ve her bir okul kümelenme kavramını ve kümelenmenin gelişme ile olan ilişkisini farklı biçimlerde şekillendirmiştir. Bu düşünce okullarının öncülerinden olan İtalyan Okulu literatürde önemli bir yere sahiptir.

İtalyan Okulu 2 boyuta vurgu yapmıştır. Birincisi, odak noktanın hem firma topluluğunun başarısı ve hem de bireysel firma etkinliğinin üzerinde durmasıdır. İkincisi ise, bölgelerin başarısında sadece ekonomik faktörlerin değil aynı zamanda başlıca tarihsel ve bölgesel sosyo-kültürel faktörlerin de ön plana çıkarılmasıdır. Ancak, İtalyan Okulu'nun iki temel zayıflığı göze çarpmaktadır. Bunlardan birincisi, genelleştirmelerinin kopya edilmesi zor, uzun tarihsel köklere sahip olan İtalyan örneklerine dayanmasıdır. İkincisi ise, İtalya içinde ve dışında diğer endüstriyel bölgelerin çeşitliliği nedeniyle başarılı yerel İtalyan KOBİ'lerine dayanan doğal bir model oluşturmanın güç olmasıdır (Rocha, 2004: 372).

Becattini, Marshall'ın düşüncelerini (özellikle dışsal ekonomileri yönlendiren tarihsel ve yerel spesifik sosyo-kültürel unsurları) genişletmiş ve değiştirmiştir. Firma topluluklarının oluşumu için endüstriyel bölgelerin sosyo-ekonomik boyutunu vurgulamıştır. Endüstriyel bölge bu perspektiften ele alındığında, doğal ve tarihsel olarak sınırlandırılmış belirli bir alanda hem bir insan topluluğu ve hem de bir firma popülasyonunun aktif varlığı tarafından karakterize edilen bir "sosyo-bölgesel mevcudiyet"i ifade etmektedir. Bölgesel popülasyon içindeki dostluk ve komşuluk ilişkileri bilginin yayılımını desteklemektedir (Becattini, 1990: 38).

Paniccia'ya göre, endüstriyel bölge kavramı sınırlandırılmış bir alanda bir veya birkaç endüstride uzmanlaşmış KOBİ'lerin

yığılmasını ifade etmektedir. Endüstriyel bölgelerin bu “bilinmezci” tanımı, farklı teorilere işaret eden; farklı örgütsel düzenlemeleri, endüstriyel bölgeleri ve belirli sosyo-ekonomik niteliklere (örneğin yatay ve dikey ağ kurma, rekabet gücü, işbirliği ve güven vb.) sahip kümelenmeleri de dahil edilecek kadar kapsamlıdır (Paniccia, 2002:6).

Endüstriyel bölgelerin KOBİ’ler tarafından meydana getirildiği göz önünde tutulduğunda firma etkinliği, ölçek ve kapsam ekonomilerinin faydaları nedeniyle artmaktadır. Yerel gelişme ise, KOBİ’lerin çeşitli prensiplere uygun olarak paylaştığı amaç ve örgütlenme tarafından beslenmektedir. Bu prensiplerin arasında yerel ağlar, girişimcilik, esneklik, ortak etkinlik ve güvenin mevcudiyeti yer almaktadır. Bu içten büyümeye dayalı gelişme görüşü, finansal kaynakları ve ithal edilmiş teknolojiyi gelişmenin en önemli kaynakları olarak gören neo - klasik görüşten farklıdır.

## C. KÜMELENMENİN REKABET GÜCÜ VE GELİŞMEYE ETKİSİ

### 1. Bölgeselliğin Rolü

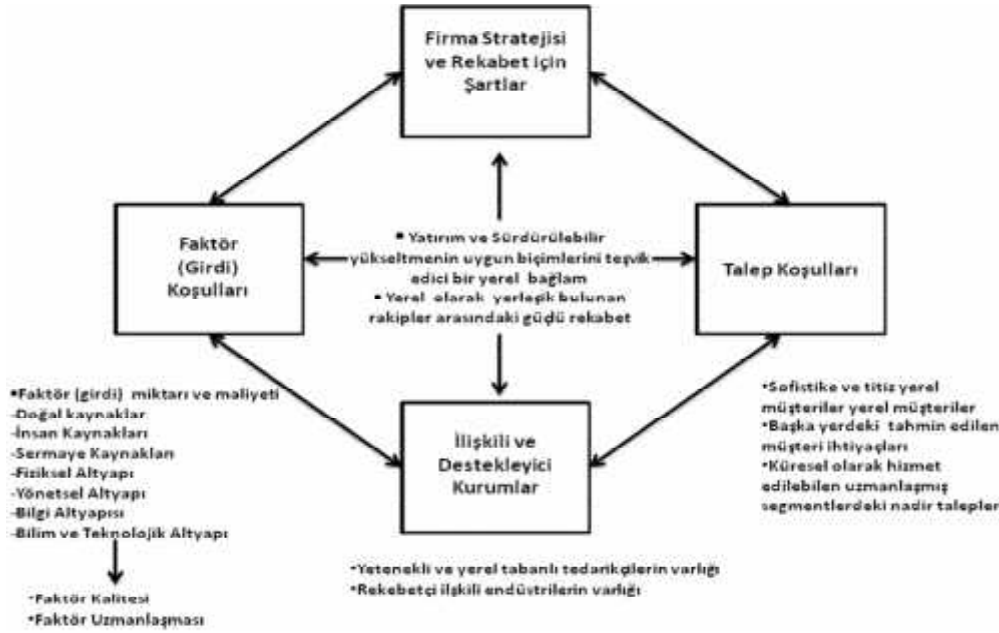
Gelişmiş ülkelerde -özellikle İtalya’da- endüstriyel bölgelerin başarılı bir performans göstermesi sonucunda, gelişen ülkelerdeki küçük ölçekli endüstrilere yönelik yeni bir yaklaşım doğmuştur. Kümelenmiş firmaların, endüstriyel bölgeler vasıtasıyla ekonomik olarak varlığını sürdürebilme ve bu bölgelerde büyüyen sürece güçlü bir katkı sağlayabilme yeteneği, gelişim çalışmalarının büyük ilgisini çekmiştir (Pietrobelli, 2007: 8). Kümelenmelere yönelik ilgi artışının en önemli nedenleri arasında; kümelenmenin firma performansı, bölgesel gelişme ve bir ülkenin rekabet gücüne etkisi gösterilebilir (Rocha, 2004: 368).

Kümelenme üstünlüklerinin pek çoğu, çeşitli türde firma ve endüstriler arasındaki dışsal ekonomiler ve taşma etkilerine dayanmaktadır. Bu nedenle kümelenme, bir bütün olarak kendisini oluşturan parçaların toplamından daha büyük bir değere sahip olan

bağlantılı firma ve kurumlar sistemidir. Birçok araştırmacı firma yoğunlaşmalarını yığılma ekonomileri açısından açıklamaya çalışmıştır. Bunlar, endüstri düzeyinde veya çeşitlendirilmiş bir kentsel ekonomi içinde ortaya çıkabilmektedir. Yığılma ekonomilerini değerlendirenlerin pek çoğu, girdilere ve piyasalara yakınlığı nedeniyle oluşan maliyet minimizasyonuna vurgu yapmaktadır. Günümüzde teknolojinin ve tedarik kaynaklarının küreselleşmesi ile mobilitenin artması ve daha düşük iletişim ve ulaşım maliyetlerine erişilmesi, maliyet minimizasyonunun etkilerini zayıflatıcı unsurlar olarak görülmektedir. Yığılma ekonomileri doğasında bazı kaymalara uğramakta ve gittikçe kümelenme düzeyinde önemli hale gelmektedir. Kümelenmelerin varlığı tüm ekonomilerde geniş bir şekilde hissedilmekle birlikte, rekabetçi üstünlükleri tüm alanlarda eşit düzeyde gerçekleşmemektedir. Kümelenmelerin üstünlüğü, rekabet üzerine üç büyük etkisinin (kişisel ilişkiler, yüz yüze iletişim, birey ve kurumların oluşturduğu ağlar) kendi aralarındaki etkileşim derecelerine bağlıdır. Kümelenmenin varlığı, bu tür ilişkilerin ilgili alanda gelişmesine ve daha etkili olmasına imkan tanırken, formel veya enformel düzenli mekanizmalar ve kültürel normlar ise, kümelenmenin gelişiminde ve çalışmasında önemli bir rol üstlenmektedir (Porter, 1998: 212-214).

Şekilde de görüleceği üzere Porter, bir bölgenin rekabet gücü üzerine etkisini birbiri ile ilişkili dört unsuru kullanarak bir model oluşturmuştur. Bu model rekabette kümelenmelerin rolünü anlamak açısından önem arz etmektedir.

Şekil 1: Yerel Rekabetçi Üstünlüğün Kaynakları



**Kaynak:** Michael Porter, *On Competition*, Harvard Business Press, 1998, s.251.

#### a. Faktör Koşulları:

Üretim girdileri; üretim alanı, sermaye, işgücü, fiziksel altyapı, ticari ve yönetsel altyapı, doğal kaynaklar ve bilimsel bilgiyi kapsar. Rekabetçi üstünlük düşüncesi normalde girdilerin maliyeti ve ulaşılabilirliğine dayanmaktadır. Ancak, örneğin limanlar, yollar ve yüksek eğitimli işçi kadrosu gibi temel girdiler zorunlu olmalarına karşın, tek başlarına bir üstünlük kaynağı değildir. 1980 öncesi, kapalı ekonomilerde rekabetin durağan olduğu ve maliyet minimizasyonuna dayandığı görülmektedir. Kapalı ekonomilerde, üretim faktörlerindeki

rekabetçi üstünlük veya ölçek ekonomileri belirleyici olmaktadır. Ancak bu görünüm, günümüzde gerçek rekabeti ortaya koymakta başarısız kalmaktadır. Rekabet, yeniliği ve stratejik farklılıkları araştırmaya dayalı hale gelmiştir. Faktör girdilerine dayalı minimizasyonun değerini yitirmesinde üç koşul etkin rol oynamaktadır. Bunlar:

1. Küresel ekonomiye daha fazla ülkenin katılması ile girdi tedarikinin genişlemesi,
2. Ulusal ve uluslararası faktör piyasalarının daha geniş etkinliğe ulaşması ve faktör rekabet yoğunluğunun azalması,
3. Satın alıcılar, tedarikçiler ve diğer kurumlar ile yakın ilişkilerin, sadece etkinliğe değil aynı zamanda gelişme ve yenilikçiliğe de önemli bir şekilde katkı sağlamasıdır. (Porter 1998: 209-212)

Bu nedenle Porter rekabet gücü açısından faktör şartlarını, basit (doğal kaynaklar, iklim, bölge, yeteneksiz ve yarı yetenekli işgücü ve borç sermayesi) ve gelişmiş faktör şartları (modern dijital veri iletişim altyapısı, mühendisler ve bilgisayar uzmanları gibi yüksek eğitimli personel ve araştırma kurumları) olarak ikiye ayırmaktadır. Günümüzde gelişmiş faktör şartları, uluslar arası üstünlük elde etmede oldukça önemlidir (Porter 1990: 74-77).

#### b. Talep Koşulları:

Rekabetin küreselleşmesiyle yurtiçi talebin önemini kaybettiği düşünülse de, uygulamada durum bu kadar basit değildir. Aslında yurtiçi piyasasının dağılımı ve yapısı, şirketlerin satın alıcıların ihtiyaçlarını fark etme, yorumlama ve cevaplamaya yönelik girişimlerini etkiler. Rekabetçi üstünlük; işletmelerin satın alıcı ihtiyaçlarını net ve hızlı bir biçimde görebildikleri ve talepkar satın alıcıların şirketlere rakiplerinden daha hızlı yenilikçilik ve daha sofistike ürünler üretmesi yönünde baskı yaptığı pazarlarda, elde edilir. Yurtiçi talep; yerel piyasada belirli bir piyasa segmenti, yabancı piyasalardakinden daha geniş ve daha belirgin olduğunda, rekabetçi üstünlüğün oluşmasına yardımcı olmaktadır. Çünkü büyük piyasa segmentleri yerel firmaların

dikkatini daha fazla çekmekte ve küçük segmentlere daha az önem verilmektedir. Oysaki piyasadaki küçük segmentler, hem yerel ve hem de küresel düzeyde fırsatlar sunmaktadır. Bununla birlikte endüstri segmentlerinden ziyade daha önemli olan satın alıcıların doğasıdır. Örneğin, yerel satın alıcılar daha sofistike ürün ve hizmetleri talep ettiğinde, gelişmiş müşteri ihtiyaçlarını anlamaya yönelik işletmelere bir pencere açmış olmaktadır. Bununla birlikte, işletmelere daha yüksek standartlar sağlama, gelişme ve yenilikçilik yönünde de baskı yapar. Yerel talep aynı zamanda firmaların farklılaşabileceği piyasa segmentlerini de ortaya çıkarmaktadır. Örneğin; dar evlerde yaşayan Japon tüketicileri sıcak ve nemli yaz aylarında, serinlemek için yüksek maliyetli elektrik kullanmaktadır. Bu durum Japon firmalarının, bu tüketici talepleri karşılamaya yönelik enerji biriktiren kompresörler ile küçük ve sessiz bir havalandırma sistemi üretimine öncülük etmelerine neden olmuştur. Dolayısıyla bölgesel satın alıcıların gereksinimleri küresel piyasalar açısından da sürekli erken uyarı göstergesi olarak görüldüğünde bu gereksinimler, yerel firmaların olduğu kadar yabancı firmaların şekillenmesinde de önemli rol oynamaktadır. Örneğin, Danimarka halkının çevrecilik bilinci, su kirliliğini kontrol eden donanım ve rüzgâr değirmeni alanında faaliyet gösteren firmaların küresel düzeydeki başarısına kaynaklık etmiştir (Porter 1998: 174-176).

Yurtiçi talebin miktarından ziyade kalitesi daha önemlidir. Talep kalitesinin yüksek olduğu pazarlarda faaliyet gösteren birçok firma, zamanla bu talebe cevap verebilmek için sürekli kendini yenileyerek gelişmektedir. Çünkü pazarın talep şartlarını algılamak ve uygun hareket sağlamak en önemli başarı ölçütüdür. Bu bağlamda, kümelenmelerin talep koşulları üzerindeki etkileri de oldukça önemlidir. Bu nedenle, özellikle bağlantılı endüstrileri içeren kümelenmeler, talep koşullarının hazırlanmasında önemli bir rol üstlenmektedir. Kümelenmede yer alan firmalar dışarıdan gelen talepler için üreticiyken aynı zamanda kendi içlerinde de birbirlerinin müşterisi konumundadır. Kümelenmelerin dışından gelen talepler, kümelenme içindeki tüm firmalarda karşılıklı ticari ilişkiler vasıtasıyla yayılmakta, birçok firma ve endüstriyi etkilemektedir. Bu durum karşılıklı etkileşimler dikkate alındığında hem mevcut pazardaki ve hem de

kümelenme içindeki talebi pek çok açıdan geliştirebilmektedir.

### *c. Firma Stratejisi ve Rekabet Şartları:*

Yerel rekabetin çeşidini ve yoğunluğunu yöneten kurallar, teşvikler ve normlar ile ilgilidir. Düşük verimliliğe sahip ekonomiler, daha az yerel rekabetin varlığına işaret etmekte ve bu tür ekonomilerde en büyük rekabet ithalattan kaynaklanmaktadır: Bu ekonomilerde fiyat tek rekabetçi değişkendir ve firmalar daha düşük maliyetler için ücretleri aşağıya çekmektedir. Bu tip bir rekabet ise minimum yatırım içermektedir. Gelişmiş bir ekonomiye doğru hareket etmek için güçlü yerel bir rekabetin varlığına ihtiyaç duyulmaktadır. Rekabet sadece düşük ücret politikasına dayalı olmaktan çıkmalı ve imalatın ve hizmet teslimatının etkinliğini yükseltmeyi gerektiren, düşük toplam maliyete doğru yer değiştirmelidir. Böylece ücretlerin toplam maliyet içerisindeki payı kendiliğinden azalmış olacaktır.

Ayrıca rekabet, maliyetin ötesinde farklılaştırmayı da kapsayacak şekilde genişletilmeli, sadece maddi varlıklarda değil aynı zamanda yetkinlik ve teknoloji gibi maddi olmayan varlıklarda da taklitçilikten yenilikçiliğe ve düşük yatırımlardan yüksek yatırımlara doğru kaymalıdır. (Porter, 1998: 211-212)

Porter'a göre, bu yeni rekabet anlayışının uygulanması açısından; işveren stratejileri, firmaların yapısı ve ilişkilerinin doğası oldukça önemlidir. Örneğin, Japonya, Almanya ve İsveç'te uygulanan firma stratejileri, bu firmaların uluslararası piyasalardaki başarılarına büyük katkı sağlamıştır. Bu ülkelerdeki firmalar, istihdamlarını dengeleyebilmek amacıyla kısa dönemli karlardan ziyade uzun dönemli pazar payına odaklanmıştır. Bununla birlikte, bu stratejilerin etkisi de firmaların sahiplik yapısı tarafından da desteklenmiştir. Çünkü Japonya, İsveç ve Almanya'daki firmaların sahiplik yapısı çoğunlukla kurumsaldır. Yatırım kararlarında kısa dönemli karları ve finansal performansı değil, daha çok uzun dönemli değer artışını dikkate almışlardır (Begin, 39).

Kümelenmeler bu işlemlerde ilişkilerin doğası açısından



bütünleyici bir rol üstlenmektedir. Firmaların kurumlarla ve kendi aralarındaki formel ve hiyerarşik ilişkilerin yerini yakınlık ve enformel bağlantıların alması nedeniyle, daha esnek ve etkin bir çalışma ortamı oluşmaktadır. Bu rekabet ve birliktelik bağlamındaki güçlü ilişkiler; yenilikçilik, gelişme, güvene dayalı ortak stratejiler üretme ve aynı zamanda bilgi taşmaları gibi verimlilik artırıcı pek çok unsuru da ortaya çıkartmaktadır.

Kar olanaklarını araştıran kümelenme içindeki girişimciler, piyasa gereksinimlerini karşılayabilmek için mevcut firmalarıyla hem rekabet ve hem de işbirliği içinde çalışacak yeni firmalar oluşturmaktadır. Çoğunlukla bir bölge içindeki firma ve faaliyetlerin gelişimi, doğrudan mevcut firmalar tarafından geliştirilemeyen ve dışarıdan satın alınan destekleyici ve tamamlayıcı faaliyetler için yeni işler oluşturmaktadır. Her firma üretim zincirinin bir faaliyetinde uzmanlaşmaktadır. Bu durum yüksek düzeyde parçalanmış üretim sürecinin bir göstergesidir (örneğin İtalyan kümelenmeleri). Aslında bir kümelenmedeki yeni firmaların çoğu mevcut firmaların taşeronlarıdır. Böylece kümelenme kendi içinde genişlemekte ve yeni iş biçimlerini harekete geçirerek rekabeti olumlu yönde etkilemektedir (Garavaglia vd., 2009: 104-105).

#### *d. İlişkili ve Destekleyici Kurumlar:*

Yetenekli ve uzmanlaşmış tedarikçiler ve ilişkili kurumlar rekabette yerel üstünlükler açısından dördüncü önemli unsurdur. Bölgede ara bileşen, makine ve hizmetlerde uzmanlaşmış yerel tedarikçiler ve ilgili endüstrilerin yakınlığı nedeniyle, girdilerin küresel piyasalardan elde edilmesine gerek duyulmamaktadır. Bu durumda yetenekli yerel tedarikçilerin olması; çoğunlukla bölgedeki işlem maliyetlerini, ithalata ve uzaktaki satıcılara duyulan ihtiyacı azaltmakta ve sorunların çözümünü kolaylaştırmaktadır. Bununla birlikte firmalar dikey bütünleşmenin her bir değer düzeyini yeniden değerlendirme hakkına sahip olmaktadır. AR-GE, dağıtım ve pazarlama gibi fonksiyonlarda tamamlayıcı firma olmak daha kolay bir hale geldiğinden, yetenekli yerel firmalar bu fonksiyonlarda yer alarak etkinliğe katkı sağlamaktadır. Yerel tedarikçi ve ilgili endüstrilerin bu

etkinliği, yenilikçilik ve dinamizm açısından yararları dikkate alındığında daha az etkili olabilmektedir. Yakın tedarikçiler ve firmalar çalıştıkları alanda; hızlı bilgi yayılımı, bilimsel işbirliği ve ortak geliştirme çabalarına yol açmaktadır. Yeni ürün oluşturmadaki hız ve esneklik artışının sebebi, üretim süreçlerini paylaşmaları sonucunda kendi birimleri dışındaki üretime kolayca ulaşmalarıdır. Bu şekilde, firmalar da kendi tedarikçilerinin teknik çabalarını daha kolaylıkla etkileyebilmekte ve yeni ürünler için test birimi olarak hizmet verebilmektedir. Porter, tedarikçi ve ilgili endüstrilerin kümelenmesi konusunda Japonya'nın uluslararası başarılarına dikkat çekmektedir. Honda'nın otomobil ve motosiklet üretimindeki güçlü tedarikçi yapısı bu duruma başarılı bir örnek olarak gösterilebilir (Porter, 1998: 328).

Porter'a göre kümelenmeler, bu rekabetçi modelde "ilişkili ve destekleyici kurumlar" tarafını oluşturmaktadır. Bununla birlikte, aynı zamanda bu dört unsur arasındaki etkileşimlerin bir manifestosu olarak görülmektedir. Fakat bazı analizlerde Porter'ın ÇUŞ'lere ve doğrudan yabancı yatırıma çok önem atfetmemesi eleştirilmektedir. Ulus ötesi faaliyeti de dahil edilecek şekilde Porter'ın modeli geliştirilmiş ve her bir belirleyici üzerine etkileri açıklanmaya çalışılmıştır (Dunning, 1993 ve Rugman ve D'Cruz, 1993). Çok uluslu faaliyetlerde rekabetin yerel endüstrilerdeki rekabetten daha geniş ve karmaşık olduğu kabul edilmekle birlikte, bu temel rekabetçi yapıdan hareketle daha gelişmiş modeller birçok bölge ve ülke analizinde kullanılmaktadır.

## **2. Yenilikçilik Faaliyetleri**

Bir bölgenin veya ulusun yaşam standardı; kendi insanını, sermayesini ve doğal kaynaklarını kullanarak yaptığı üretkenlik ile belirlenmektedir. Yenilik, üretkenliğe ve dolayısıyla rekabete yol açmaktadır. Küreselleşme bağlamında, dünya ekonomileri yüksek değer ekleyen ürünlere, hizmetlere ve yeniliklere ihtiyaç duymaktadır. Bu ekonomilerde "üretkenlik ve yenilik" rekabetin yeni tanımı olmuştur (Porter, 1998: 214). Rekabetin bu daha geniş ve dinamik görünümü, bölgesel verimliliğin artmasına yönelik etkileri vasıtasıyla rekabetçi üstünlüğü etkilemektedir.

Bu anlamda kümelenmeler genelde rekabeti üç şekilde etkileyebilmektedir. Bunlardan birincisi; aynı alan içinde çalışan firmaların verimliliğini arttırmak, ikincisi; gelecekteki verimlilik büyümesine katkı sağlayan yenilikçiliğin yönünü ve hızını belirlemek ve üçüncüsü ise, kümelenmenin kendi içinde genişleyen ve güçlenen yeni iş biçimlerini harekete geçirmektir (Deller, 2009: 59).

Kümelenme küçük firmaların verimliliğini iki şekilde artırmaktadır. Bunlardan birincisi; kalite artışı ve girdi maliyetlerinin azalmasıdır. Firmalar birer ortak gibi girdileri satın aldığından daha düşük girdi maliyetlerini ifade eden daha iyi bir fiyattan satın alma yapabilmektedir. Aynı zamanda kümelenme diğer iş gereksinimleri için de bazı üstünlükler sağlamaktadır. İlk olarak, firmalar yetenek seviyelerinin artması ve iş bilgisi yayılımının en etkili yolu olan eğitimin maliyetini bölgesel işgücü havuzunun paylaşılması vasıtasıyla azaltmaktadır. İkincisi ise, piyasanın genişlemesi ve piyasaya giriş maliyetinin azaltılmasıdır. Büyük firmalarla ticari ilişkiler içine girmek daha geniş bir piyasaya ulaşmayı ifade etmektedir. Böylece firmanın çıktısı ve karı artmaktadır. Büyük ve küçük firmalar arasında bağlantıların kurulmasındaki temel zorluk, büyük firmaların bulunduğu piyasaya hizmet etmek için küçük firmaların kapasite yetersizliği veya kalite ve teslimat standartlarından yoksun olmalarıdır. Küçük firmalar, büyük siparişler elde etmek için işbirliği yapmaları halinde bu zorluğun üstesinden gelebilmekte ve ürünleri daha iyi fiyata satabilmektedir (Prasad, 2009: 71-73). Kümelenmede bu ortak faaliyetler vasıtasıyla ölçek ekonomilerine ulaşılabilir. Bu durum, doğrudan bölge içindeki verimlilik artışı üzerinde etkili olmakla birlikte dolaylı olarak da yenilikçi faaliyetler için uygun bir ortam oluşturmaktadır.

Yenilikçilik ise başarılı kümelenmelerin en önemli ortak özelliği olarak görülmektedir. Silikon Vadisi, Baden Württemberg ve İtalyan endüstri bölgeleri gibi birçok kümelenmenin yenilikçi kapasitesi ve ekonomik başarısı, bu tip ekonomik dinamizmin nedenlerine eğilen araştırmacıların dikkatini çekmiştir. Bu nedenle kümelenmelerin yenilikçi kapasitesi çoğu analizin merkezinde yer almıştır. Birçok araştırmacı KOBİ'lerin yenilikçi kapasitesinin makul bir açıklaması

olarak, kamu araştırma merkezleri ve üniversitelerden bilgi taşmalarının varlığına işaret etmektedir (Rodríguez-Pose ve Refolo, 2000: 6).

Yenilikçi kapasitesi ve ekonomik başarısı yüksek olan kümelenmelere örnek olarak gösterilebilecek Baden-Württemberg, 1976'da kendi teknolojik programını geliştiren ilk Alman Eyaletidir. Daha sonraki yıllarda, 1978'den 1990'a kadar geniş bir etkiye sahip olan, Baden Württemberg'in teknoloji politikaları KOBİ'lerin ve işletme kuruluşlarının desteklenmesi, teknoloji merkezleri ve transferi ile kümelenmeler gibi örgütsel ve mekansal yakınlığın sorunlu olduğu alanlarda geliştirilmiştir (Dohse, 2007: 72). Önemli kümelenmelerin yer aldığı bu bölge; Heidelberg, Tübingen ve Freiburg üniversiteleri ile teknik alanlarda eğitim veren Stuttgart, Karlsruhe ve Mannheim üniversitelerine de ev sahipliği yapmış ve bölgedeki bu yüksek eğitim sistemi bölgesel sanayinin ihtiyaçlarına göre tanzim edilmiştir (Cangel, 2009: 46).

Yenilikçi kümelenmeler ile endüstriyel hayat döngüsü arasındaki bağlantıya işaret eden Audretsch ve Feldman'a göre, üretimin mekansal yoğunlaşması yenilikçi faaliyetin daha fazla yayılmasına öncülük etmektedir. Görünüşte yenilikçi faaliyet, özellikle de endüstriyel hayat döngüsünün ilk aşamalarında belirgin bir bölgede mevcut bilgi taşmaları tarafından geliştirilmektedir. Özellikle zımnî bilginin çok önemli bir rol oynadığı endüstrinin ilk aşamalarında üniversite araştırmaları gibi yeni bilginin diğer kaynakları, yenilikçi faaliyetin kümelenme eğilimini artırmaktadır. Ancak yenilikçi faaliyet, endüstrilerin olgunluk ve gerileme aşamalarında aynı bölge içinde tesis edilmiş olan üretim yoğunlaşmasındaki ilave artışlar tarafından yayılabilmektedir. Yenilikçi faaliyetin harekete geçirilmesinde mekansal bir şekilde kümelenmek ancak endüstrinin başlangıç ve büyüme aşamalarında bir yığılma etkisi olarak hizmet verebilecek daha sonrasında ise, bir tıkanıklık etkisi oluşturacaktır. Bu durumda yenilikçi kümelenmeler için mekansal olarak kümelenmeye doğru eğilim kuşkusuz endüstriyel hayat döngüsü aşamaları tarafından şekillendirilecektir (Audretsch ve Feldman, 1996: 270-273).

Bununla birlikte Bresnahan ve diğerleri tarafından bazı yenilikçi

bölgesel kümelenmelerin kaynağını araştıran çalışmada ele alınan uluslararası örnekler arasındaki en önemli ortak özellik, kümelenmenin rekabet gücünün artması ve gelişmesi ile daha önce keşfedilmemiş yeni teknoloji gerektiren piyasa fırsatları arasındaki bağlantıdır (Bresnahan vd.: 2001, s.835-860). Yapılan bazı analizlerde kümelenmelerdeki düşük yetenekli işgücü kullanımını azaltan yenilikçi faaliyetlerin, yeni piyasa ve yatırım fırsatlarını oluşturduğu ortaya konulmuştur. Güçlü bölgesel kümelenmeler mevcut işlerde istihdam artışının yanı sıra yeni iş alanları ve endüstrileri de oluşturmaktadır (Porter, Delgado ve Stern, 2011).

#### D. GELİŞEN ÜLKELERDE KÜMELENME ÖRNEKLERİ VE UNSURLARI

Dışsal ekonomiler modern endüstriyel kümelenmelerin büyümesini açıklamaya yardımcı olmaktadır. Marshall'ın çalışması bu yeni literatür için bir referans kaynağı olmasına karşın Marshallian dışsal ekonomilerin, kümelenme gelişimini açıklamak için yeterli olmadığı konusunda da bir uzlaşma olduğu görülmektedir. Tesadüfî dışsal ekonomilere ilaveten, kümelenme içinde çoğunlukla bilinçli bir güç de bulunmaktadır. Bir diğer ifade ile kümelenme içinde bir "ortak faaliyetin"<sup>2</sup> (Bkz. Pack ve Westphal, 1986: 87-128 ve Stewart ve Ghani, 1991: 569-594) takibi söz konusu olmaktadır.

<sup>2</sup> Endüstriyel bölgeler üzerine Marshallian görüş, ilk zamanların önemli bir bölümünü oluştursa da, günümüzde konu üzerine ilgi, yerel birimler tarafından bilinçli bir ortak faaliyeti sağlayan kümelenme imkanları üzerine odaklanmaktadır. Bu ortak faaliyet imkanları aşağıdakileri kapsamaktadır;

1.Ortak faaliyet; tedarikçiler ve taşeronlar ile geri bağlantılar ve tüccar veya satın alıcılarla ileri bağlantıların dahil olduğu dikey bağlantılarda yer almaktadır. Bu durum dikey üretim zincirlerinde yetkinlik ve bilgiyi içeren ve iletme kabiliyetini ifade eden bir bağlantı yeteneğini gerekli kılmaktadır. Bu aynı zamanda, bilginin ikincil bağlantılarda kullanıcı-üretici geri bildirim ve diyalogu vasıtasıyla elde edildiği ve beraberinde gelişmeleri de getirdiği durumlarda etkileşim ile öğrenmeye öncülük edebilmektedir. Bununla birlikte, bazı yazarlar bu tip bağların önemli teknolojik dışsallıkları oluşturabileceğini kaydetmiştir.

2. Ortak faaliyet iki veya daha fazla yerel üretici arasındaki ikili yatay bağlantılarda yer alabilmektedir. Bu faaliyet ortak bir şekilde; ürünlerin pazarlaması, girdilerin satın alımı ve

Bu durum, gelişmiş ve gelişen ülkelerdeki endüstriyel kümelenmeler üzerine yapılan araştırmaların sonuçlarından ortaya çıkmaktadır. Schmitz ve Nadvi bu durum için dışsal ekonomiler ve ortak faaliyetten türeyen ve rekabetçi üstünlük olarak tanımlanan "ortak etkinlik" kavramını kullanmaktadır. Bazı kümelenmelerin neden durağan ve diğerlerinin ise aktif olduğunu, kümelenmeler içinde büyüme ve sadece varlığını sürdürmeye çalışan segmentlerin varlığını, 1980'lerde büyük başarıyla gelişen kümelenmelerin 1990'larda ise yaşam mücadelesi verdiğini ve dolayısıyla tüm performans farklılıklarını açıklamak için, ortak etkinliğin aktif ve pasif unsurlarına vurgu yapmışlardır (Schmitz ve Nadvi, 1999: 1504).

**Tablo 1: Ortak Etkinlik Yapısı**

Ortak Etkinlik		
<b>Bileşen tipinin kazanımları</b>	Dışsal Ekonomiler	Ortak Faaliyet Kazanımları
<b>Firmalar arası bağların doğası</b>	Pasif	Aktif
<b>Etkinin çeşidi</b>	Çoğunlukla durağan bazen dinamik	Durağan ve Dinamik
<b>Kaynak:</b> Khalid Nadvi, "The Cutting Edge: Collective Efficiency and International Competitiveness in Pakistan", <b>Oxford Development Studies</b> , Vol. 27, No. 1, 1999, s. 84.		

kapasite paylaşımı, uzman ekipmanın kullanımı, ürün gelişimi ve iş bilgisi ile ticari bilginin el değiştirmesini de kapsamaktadır.

3.Çok sayıdaki yerel üreticilerin arasındaki, özellikle kümelenme içindeki kurumlar vasıtasıyla sağlanan çoklu yatay bağlantılardaki ortak faaliyet ise, ticaret birlikleri ve fuarları ile teknoloji ve üretici hizmet merkezlerindeki işbirliklerini kapsamaktadır. Bu tip oluşumlar sektörün kolektif ilgisini ortaya koyabilmekte, endüstri düzeyinde normların oluşmasını zorlamakta, piyasa ve teknik iş bilgisinin elde edilmesi için kanallar sağlamakta ve kümelenmenin büyümesi için kritik öneme sahip olan üretici hizmetleri ile altyapıyı tedarik edebilmektedir.

Tablo 1’de yer alan pasif ve aktif unsurlar, sırasıyla dışsal ekonomiler ve ortak faaliyet kazanımlarını meydana getiren, birbirlerinden farklı olan firmalar arası bağların doğasını yansıtmaktadır. Pasiflik olumsuz bir anlamda ele alınmamaktadır. Tam tersine belirli sayıdaki uzman tedarikçiler, firmalar arası işbölümü ve uzmanlaşmış bir yetenek yoğunluğunun varlığından ortaya çıkan kümelenmenin pasif kazanımları, kümelenmeler için oldukça önemlidir. Ancak bölgesel birimler arasındaki aktif ve bilinçli bir işbirliği, kümelenmiş üreticiler için ek kazanım imkanlarını artırabilir. Ortak etkinliğin her iki bileşeni de pasif (etkinlik) ve aktif (büyüme) etkilere sahip olabilirken, ortak faaliyet daha fazla aktif etkiler içermektedir. Ortak faaliyet rekabet gücünü geliştirebilir, yenilikçiliği hızlandırabilir ve bir bütün olarak kümelenmeler için büyüme olanaklarını artırabilir. Aynı zamanda dışsal baskıları ve yeni fırsatları değerlendirmek için, kümelenmelerin hızlı ve kolektif bir şekilde hareket etme yeteneğini geliştirebilir (Nadvi, 1999: 84). Bu tip bir gelişme süreci zorunlu olmamakla birlikte, kümelenmeler arasındaki yakınlığın kazanımları artırdığı yadsınamaz bir gerçektir.

Gelişen ülkelerde kümelenme üzerine yapılan çalışmalar, Avrupa’daki özellikle de İtalya’daki uluslararası piyasaları fetheden küçük firmaların oluşturduğu endüstriyel bölgeleri dikkate almaktadır. Ancak gelişen ülkeler üzerine yapılan bu çalışmalarda iki temel soru ortaya konulmaktadır. Gelişen ülkelerdeki kümelenmeler arasında benzerlikler var mıdır? Bu kümelenmelerin büyümesini sağlayan, değiştiren veya engelleyen şartlar nelerdir? Yapılan çalışmalardan ortaya çıkan sonuçlar aşağıdaki gibi özetlenebilmektedir.

- Gelişen ülkelerde endüstriyel kümelenmeler önemlidir. Örnek materyallerin pek çoğu, kümelenmelerin birçok ülke ve sektörde ortak olduğunu göstermiştir. Bu kümelenmelerin endüstriyel üretimdeki istatistiksel varlığını belirlemek zordur. Çünkü yönetsel sınırlara riayet etmeyen ekonomik bölgeler sıklıkla mevcut uzmanlaşmayı korumakta başarısız kalmaktadır.
- Bu artan kümelenme deneyimleri oldukça çeşitlilik

göstermektedir. Spektrumun bir ucunda çok az dinamizm gösteren, genişleme ve yeniliğe elverişli görünmeyen zanaatkar kümelenmeler bulunmaktadır. Diğer ucunda ise, firmalar arası iş bölümünü derinleştirebilmiş, rekabet gücünü artırabilmiş ve uluslararası piyasalara girebilmiş olan kümelenmeler yer almaktadır. Spektrum boyunca birçok ara örnek bulunmaktadır. Başarılı kümelenmelerin birçok açıdan İtalyan modelinden farklılık göstermesi de dikkat çekicidir.

- Kümelenmelerde içsel heterojenlik olduğu görülmektedir. Basit kümelenmelerin haricindeki, kümelenmelerin oluşmasında ve yönetiminde orta ve büyük firmalar önemli bir rol oynamıştır. Bu bakımdan gelişen ülke deneyimleri (1970 ve 1980 deneyimleri üzerine kurulmuş) İtalyan modelinden çok farklı olmasına karşın karşılaştıkları sorunlar açısından 1990’ların İtalyan gerçeğinden farklı değildir (Schmitz ve Nadvi, 1999: 1504).

Afrika’da yapılan kümelenme analizlerinde, bu kümelenmelerin tümüyle mekansal ve sektörel olarak üretici gruplarını bağlamasına rağmen homojen olmaktan uzak oldukları gözlemlenmiştir. Bazı kümelenmelerin düşük kaliteli ürünler ve hayal gücünden yoksun fakir bir piyasa modeli içinde tuzağa düştükleri görülürken bazılarının ise devamlı bir şekilde öğrenmekte ve yenilenmekte olduğu tespit edilmiştir.

Daima pasif dışsal ekonomilerden gelişmesi zor olan ortak etkinliğin ilginç örnekleri SSA (Güney Afrika Ülkeleri) kümelenmelerinde saptanmıştır. Bu kümelenmelerin temelinde taşeronluk, işbirliği ve bilgi paylaşımı bulunmaktadır. Niagara’daki Otigba bilgisayar kümelenmeleri, bir devlet desteği ile geliştiği görülen çok hızlı ve kendiliğinden büyüyen kümelenmelere mükemmel bir örnek teşkil etmektedir. Kısa bir zaman zarfında; ara mal tedarikçilerinin, satın alıcıların ve tüccarların yüksek eğitimli bir birlik kurmaları, bu kümelenmenin asıl gücünü oluşturmaktadır. Otigba’daki “ortak etkinlik”, firmalar arası kredi kolaylıkları, teknik destek, bilgi paylaşımı ve malların ortak depolanması şeklinde kendisini

göstermiştir. Bu süreçler, belirgin bir şekilde yerel-özel bir işletme birliğinin faaliyeti tarafından teşvik edilmiştir.

Kwa-Zulu-Natal Kıyaslama Kulübü, yapısı ve faaliyetleri itibarıyla nadir rastlanan bir örnektir. Oto parçası üreten firmalar ve bu firmaların satın alıcıları ve akademik araştırmacıların oluşturduğu bu kulüp, üyelerin performansını analiz etmiş ve karşılaştırmıştır. Bunun sonucunda, sorunlara çözüm önerileri getirmiş ve üyelerini gelişmeleri yönünde teşvik etmiştir. Başarının sağlanmasında; önemli ölçüde zaman, sorumluluk ve karşılıklı güven gerektiği görülmektedir. Ancak, kümelenme ve etkilerinin belirleyicileri üzerine uzun yıllar devam eden araştırmalar, günümüzde kümelenmelerin sadece içsel dinamiklerine odaklanmanın bundan sonra yeterli olmayacağını ve dışsal bağlantıların firmalarda ve kümelenmelerde merkezi bir rol aldığını göstermektedir (Pietrobelli, 2007: 9).

Schmitz ve Nadvi'ye göre, ortak faaliyet yeni rekabetçi baskıların üstesinden gelebilmek amacıyla kümelenmiş firmalar için bir zorunluluk olmasına karşın bu kavramsal yapının açıklanmasında yeterli değildir. Bu yapıda iki eksik alan bulunmaktadır. Birincisi, "ortak etkinlik" yapısı dışsal bağlantıları (örneğin, kümelemenin gelişimi için kritik olabilecek yabancı satın alıcılar ile bağlantılar) elde etmek için yeterli değildir. İkincisi, dışsal zorluklara stratejik bir karşılık oluşturmak, daha geniş yerel yönetim sorunları nedeniyle yerel firmaların ortak faaliyetinden daha fazlasını gerektirmektedir.

Başarılı kümelenmelerin sadece küçük firmalardan oluşması imkansızdır. Örneğin, Nadvi'nin Pakistan'da ve Schmitz'in Brezilya'da ihracatçı kümelenmelerdeki çalışmaları, bazı firmaların küme içinde konumlarını güçlendirerek büyüdüğünü ve hatta bazılarının kendi kümelenmelerinin dışında üstlenebilecekleri yeni roller araştırıp bulmaya çalıştığını göstermektedir.

Gelişen ülkelerde yapılan bu çalışmaların sonuçları incelendiğinde, "Bootstrap" ve "Triple C" olarak adlandırılan iki tür yaklaşımdan bahsetmek mümkündür. Levy ve Kuo'nun "bootstrap strategy" olarak adlandırdığı (öz yükseltme stratejisi) süreci takip ederek, küçük firmaların bir kümelenmesi olarak başlayan ve daha

sonra küresel oyuncular ortaya çıkararak Tayvan bilgisayar endüstrisi buna en iyi örnek olarak gösterilmektedir (Levy ve Kuo, 1991: 363-374).

Fakir bölgelerin endüstrileşme çabası iki sebebe dayanmaktadır. Birincisi, nadir yerel kaynakların hareketliliği (finans ve insan kaynağı) ve ikincisi ise, bu kaynakların etkili bir biçimde kullanılmasıdır. Hareketlilik ve kaynak kullanımı, başlangıç aşamasında belirli bir zaman aralığında küçük miktarlarda gerçekleşmektedir. Bu, küçük adımlarda uzmanlaşma ve etkili yatırımı kolaylaştırması sebebiyle kümelenmede en önemli safhadır. Üreticiler tüm üretim süreci için teçhizat edinmek zorunda değildir. Üreticiler bazı aşamaları diğer girişimcilere bırakarak, belirli aşamalar üzerine odaklanabilmektedir. Mevcut bir makineyi onarabilen ve geliştirebilen uzmanlaşmış bir atölye, teknolojik zorlukların azaltılmasına yardımcı olabilmektedir. Bu, büyük toplu yatırımlardan ziyade gereksinim duyulan küçük miktarda sermaye yatırımlarının sonucunda gerçekleşmektedir. Bununla birlikte, sermaye yatırımı gereksinimleri kümelenme tarafından etkilenmektedir. Hammadde ve ara parçada uzmanlaşmış tedarikçilerin olduğu kümelenmelerde bu girdiler, büyük mağazalardan ziyade daha yakın olduğu için kümelenme içindeki tedarikçilerden sağlanmaktadır. Benzer bir şekilde insan kaynağı için de küçük tutarda sermaye yeterli olmaktadır. Bir üreticinin uzmanlaşmış insan sermayesine bir diğer ifade ile yeteneğe yatırımı, diğerlerinin de tamamlayıcı deneyime yatırım yapması nedeniyle getiriye dönüşmektedir. Uzmanlaşma, soyutlanma anlamına gelmemektedir çünkü hiçbir firma etkileşim olmaksızın ürün veya hizmetlerini satamamaktadır.

Kümelenmeler genellikle daha homojen ve ortaklığa eğilimli tabii girişimcileri içerdiği ve çektiği için, kümelenmelerde büyük tutarda sermaye ile büyük riskler alan hırslı hayalci girişimciler nadiren görülmektedir. Bu durum, kümelenme sayesinde büyük risklerden ziyade daha küçük ve hesaplanabilir riskler alınarak gelişmenin mümkün olduğuna işaret etmektedir. Bu adımlar, imalat yeteneğinin belirli bir bölümüne odaklanma ile oluşan iş bölümü ve etkinleştirici yerel dışsal ekonomiler nedeniyle küçük ve riskli alınabilir adımlardır. Ortak faaliyet ise, bireysel girişimci için sıçrama boyutunu azaltmaya

yardımcı olmaktadır.

Risk alınabilir adımlar üzerine yapılan bu vurgular, gelişen ülkelerdeki araştırmalar tarafından da desteklenmektedir. Orta büyüklük kategorisinde sınıflandırılması uygun olmayan, en üstte bazı büyük ve en altta da bazı küçük firmaların bulunduğu ve orta segmentin eksik olduğu bir yapı, gelişen ülkelerin belirgin bir niteliği olarak göze çarpmaktadır. Bu firmalar; kümelenmelere finansal ve teknik destek ile piyasa desteğinin sağlanmasıyla ilgili bilgi ve diğer bazı piyasa başarısızlıkları nedeniyle büyüyememektedir (Altenburg ve Eckhardt, 2006:23). Günümüz kümelenme çalışmalarının pek çoğunda rastlanan en ilginç yönlerden biri kümelenmelerde güçlü bir orta segmentin de dahil olduğu, tüm ölçeklerdeki işletmelerin yer almasıdır.

Gelişen ülkelerdeki endüstriyel kümelenme çalışmalarından ortaya çıkan etkileşimler, yerel gelişmeyi teşvik etmek için, yerel endüstriyel politikanın “Triple C” yaklaşımını ortaya koymuştur. Buna göre, müşteri merkezli, kolektif ve kümülatif nitelikler yerel gelişmeyi besleyen etkili yaklaşımların en önemli unsurlarıdır.

- **Müşteri Merkezli:** Firmaların en önemli rekabet gücü, sorunların üstesinden gelmek için müşterilerinin gereksinimlerini öğrenmelerini sağlamakta,
- **Kolektif:** Bireysel firmalara destek sağlamaktan ziyade, bu desteği düşük işlem maliyetlerine sahip olmayan firma gruplarına yönlendirmekte, işbirliğini ve karşılıklı öğrenmeyi de teşvik etmekte,
- **Kümülatif:** Sürekli olarak yükseltme ve geliştirme için kapasite oluşturmakta ve daha fazla kamu desteğinin sağlanmasını gereksiz hale getirmektedir (Schmitz ve Nadvi, 1999:1509).

En önemli nokta, bu 3 niteliğin farklı kategorilerdeki kümelenmelere farklı şekillerde uygulanmasıdır. Latin Amerika’da yapılan araştırmalarda üç tip kümelenme ölçütü tanımlanmıştır. Birincisi, mikro ve küçük ölçekli varlığını sürdüren kümelenmeler; ikincisi farklılaşmış kitle üreticilerinin daha gelişmiş kümelenmeleri; üçüncüsü ise, ÇUŞ ve onların yakın tedarikçilerinin kümelenmeleridir.

Bu üçüncü kategori, kümelenme ajandasına önemli bir katkı sağlamıştır. Kümelenmenin üstünlüklerinin sadece yerel firmalara yönelik olarak sınırlandırılmadığını, ÇUŞ’lerin de yerel tedarikçilerin yükselmesini besleyen etkili bir giriş noktası olabileceğini ortaya koymuştur (Meyer-Stamer (1996)’dan (aktaran), Schmitz ve Nadvi, 1999: 1509).

Pakistan’ın KOBİ ağırlıklı cerrahi aletler sektörü, ülkenin uluslararası imalat başarısını devam ettiren nadir örneklerden biridir. Merkezinde 300’ün üzerinde imalat işletmesinin bulunduğu sektör, tümüyle Sialkot kasabasında kurulmuştur. Bu kümelenmeyi ilginç kılan en önemli unsurlar büyüme verileri ve ihracat yönelimidir. 1980’lerin ortalarından itibaren Pakistan’ın cerrahi aletler sektörü için reel açıdan ihracat büyümesi yılda ortalama % 10 civarındadır. Bu ihracatın % 85’inden fazlası Kuzey Amerika ve Batı Avrupa’daki yüksek kalitedeki piyasalara yapılmış ve toplam ihracat satışlarının tutarı 125 milyon USD’ını aşmıştır. Pakistan bu niş sektörde, dünya ticaretinin beşte birini gerçekleştirmektedir. Yapılan bu çalışmada; görüşülen 57 firmadan dörtte üçü satışlarının arttığından, yarımından fazlası istihdam düzeylerinin yükseldiğinden ve % 60’ı da bu dönem içinde kalite standartlarında önemli gelişmelere ulaşıldığından bahsetmiş ve çok az sayıdaki büyük ve küçük firma ise, düşükten yüksek katma değerli ürünlere doğru yöneldiğini belirtmiştir. Nihayetinde, Sialkot üreticilerinin rekabet gücü, endüstrinin piyasa liderleri olan bazı Alman firmalarını, Sialkot firmaları ile ortak girişim sözleşmeleri yapmaya zorlamaktadır (Nadvi, 1999: 82).

Bazı ÇUŞ’ler teknoloji geliştirmek, daha ekonomik AR-GE faaliyetlerinde bulunmak, yeni ürünlerde daha hızlı üretime geçmek ve yeni oluşan piyasalara girmek gibi amaçlarla, KOBİ’lerle ortaklık ilişkisine girmektedir (Aykaç vd. 2008: 62). Sialkot örneğinde de görüldüğü üzere, ÇUŞ’ler KOBİ’lerin yoğun olarak yer aldığı kümelenmeleri tercih etmekte ve işbirliği yapmaktadır. Güçlü teknolojik değişimler, ulaşım ve iletişim maliyetlerini ve engelleri azaltmışken bölgesel yakınlığa dayalı kümelenmeler neden hala önemini korumaktadır?

## E. KÜRESEL EKONOMİDE KÜMELENMELER

Bilgi ve iletişim faaliyetlerindeki hızlı değişimler ile ekonomik ve teknolojik faaliyetlerin artan küreselleşmesi; firmalar arası ilişkileri ve ekonominin ve yeniliğin coğrafyasını etkilemektedir. Kümelenme içindeki firmalar, yeni teknolojik yetkinliklerin daha uzak mesafelere taşınabilmesinin mümkün olması nedeniyle kendi bölgesel ağlarını, daha uzaktaki ağlar ile değiştirebilir. Firmalar elektronik ağlar vasıtasıyla bu şekilde dünya çapında daha düşük maliyetli girdilere ulaşabilmektedir. Bölgesel kümelenmelerdeki firmalar da daha uzak olan ağlar ile yerel işbirlikçiliklerini değiştirebilmektedir. Bu durum ise, yerel etkileşim ve bilgi tasarımı yoğunluğu olan kümelenmelerin temelini çürütmektedir.

Ancak bazı araştırmacıların da belirttiği gibi, bölgesel kümelenmeler rekabet gücünün temel belirleyicisi olarak kalacaktır. Aksi yöndeki argümanların özellikle kitlesel olarak üretilip, dağıtılan kodlanabilir bilgi ve daha nadir bulunan kodlanamayan (zımnı) bilgi arasındaki farkı ortaya koymadaki başarısızlığı ise dikkat çekicidir. Bölgesel kümelenmelerde rutin faaliyetlerinin yayılımı bilgi ve iletişim teknolojileri ile kolaylaşırken, zımnı bilgiye, yüz yüze iletişime ve güven ilişkilerine dayalı faaliyetler ise, kümelenme içinde kalmaya devam etmektedir (Isaksen, 2005: 133-134).

Kümelenmelerde zamanla kendiliğinden oluşan ve farklılaşmaya neden olan zımnı bilgi aynı zamanda sosyal sermaye kavramına işaret etmektedir. Kümelenmede belirli normlara dayalı olarak gerçekleştirilen üretim faaliyetleri sosyal sermayenin gelişimini ve doğal olarak da bölgenin gelişimini etkilemektedir. Bu nedendir ki; farklılaşmayı sağlayan temel unsur bölgede kolektif işbirliğinin tarihsel bir süreçte ortaya çıkardığı sosyal sermayeye dayanmaktadır. Küreselleşme ile birlikte ticaret teorilerinde de, dolaylı olarak sosyal sermaye farklılıkları ile bölgeselliği ön plana çıkaran yaklaşımlara doğru kaymalar yaşanmıştır.

Geleneksel ticaret teorisi, mukayeseli üstünlükler üzerine

kurulmuş ve ulusların karşılaştırmalı faktör üstünlüklerine sahip olduğu endüstrilerde uzmanlaşacağını kanıtlamaya çalışmıştır. Uzmanlaşma prensibi, önemine karşın kümelenmelerdeki yoğunlaşılacak faaliyetin türünü her zaman tam olarak açıklayamamaktadır. Farklı ülkelerin faktör donatımları uluslararası ticaret ve uzmanlaşmanın temel kaynağıdır. Bu nedenle mukayeseli üstünlük prensibi, farklı kaynak donatımları ile ülkelerin farklı malları karşılıklı olarak değiştireceğini ifade etmektedir. Üretim faktörlerinin görece hareketsizliğine dayanan bu teori, daha ziyade gelişmiş ve gelişen ülkeler arasındaki ticareti açıklamaya yardımcı olmaktadır. Ancak dünya ticaretinin büyük bir kısmı benzer faktör donatımlarına sahip ülkeler arasında gerçekleşmektedir. Bununla birlikte, bu ülkeler bilgi yoğun faaliyetlere dayanan benzer ürünlerin üretimini yapmaktadır. Bu durum; endüstri içi ticaret, ürün seçimindeki tüketici istekleri ve içsel ölçek ekonomilerinin doğurduğu bir sonuçtur. Bu da rekabetin; düşük maliyetin yanı sıra yenilik, kalite ve dinamik etkinliklere (öğrenme oranı ve yenilikçilik kapasitesine bağlılık vb.) dayandığı anlamına gelmektedir. Yenilik faaliyetlerinin çok önemli bir unsuru olan bilgi taşmaları dikkate alındığında ve bunlar özellikle enformel ve sosyal bağlar üzerine temellendirildiğinde mekansal olarak sınırlanma eğilimleri görülmektedir. Bu durumda, küreselleşme yenilikçi faaliyetlerin yoğunlaşması vasıtasıyla yerel bölgeleri ekonomik faaliyetin en önemli kaynağı hale getirmektedir. Bu süreç; mukayeseli üstünlükler ve düşük maliyetten ziyade rekabetçi üstünlük, dışsal ekonomiler ve ölçeğe göre artan getirilere bağlı olmaktadır (Rocha, 2004: 373-374). Bu nedenle bölgesel yakınlık ve kümelenme küreselleşmeye rağmen değil küreselleşme nedeniyle daha önemli hale gelmiştir.

1970'lerin başlarında üretimin adem-i merkeziyetçi bir yapıya dönüşmesi yönündeki eğilimlerin yoğunlaşmasıyla birlikte, kitle üretim modeline yönelik eleştiriler artmıştır. Kitle üretimindeki en önemli üstünlük olan içsel ölçek ekonomileri küçük firmalar tarafından tek başına oluşturulamazken, kümelenme içinde oluşturulan ortak faaliyetler vasıtasıyla dışsal ölçek ekonomileri oluşturularak verimlilik

artışı sağlanmıştır. Bu bağlamda, Üçüncü İtalya<sup>3</sup>, pek çok girişimci ve işgücü tarafından bölgedeki küçük ölçekli üreticiler arasındaki işbirliği ve esnek uygulamalar nedeniyle tercih edilir hale gelmiştir. Yerel üretim sistemleri genelde bölgesel kaynaklara dayalı bir ürün üzerine odaklanan, bölgedeki insanların tarihi ve sahip olduğu değerleri de içine katan belirli bir işletme grubunu ifade etmektedir. Yerel üretim sistemleri bunun için Üçüncü İtalya'daki bölgesel kalkınma modelinin odak noktasını oluşturmaktadır (Feri ve White, 1999: 99).

1980'li yıllarda İtalyan bölgelerinin performansının en etkileyici niteliklerinden biri, küresel rekabetin artmasına karşın bu bölgelerin başarılarını devam ettirmeleridir. Örneğin, İtalyan ayakkabı üreticileri, Avrupa'nın diğer bölgelerindeki ayakkabı endüstrilerinde belirgin bir gerileme yaşanırken, sadece iyi bir gelişme kaydetmemiş aynı zamanda buldukları bölgenin refahına da önemli katkı sağlamıştır. 1970 ve 1980'li yıllarda Üçüncü İtalyan Bölgeleri, ülkenin diğer bölgelerinden daha fazla kişi başına gelir elde etmiştir. Küresel rekabete karşı, kümelenmeler sahip oldukları çalışma standartlarını sürdürmek ve geliştirmek için yeterli ölçüde yetkinliklerini yükseltebilmiştir. İtalyan bölgelerinden ortaya çıkan dersler, gelişen ülkelerde küçük işletmelerin gelişmesine yardımcı olmuştur.

Bu konu, sadece ihracat merkezli değil aynı zamanda küresel ekonomide artan rekabet merkezli olarak da ele alınmıştır. Avrupa'daki kümelenmelerin başarı ölçütlerinden biri, dünya ihracat pazarına etkin bir şekilde girebilmeleridir. En önemli sorun, kümelenmelerin küresel işbölümündeki pozisyonları ile ilgilidir (Humphrey, 2003: 1-3).

1990'ların sonlarından itibaren kümelenme kavramına öncülük etmiş olan İtalyan kümelenmelerinde önemli yapısal değişiklikler olduğu göze çarpmaktadır. Rabelotti'nin 2000'li yıllarda yaptığı çalışmada, İtalya Brenta ayakkabı kümelenmesi, 1990'ların ilk zamanları ile karşılaştırılmış ve dışsal bağlantıların önemini hala koruduğunu

<sup>3</sup> Üçüncü İtalya, yoğun KOBİ kümelenmelerin bulunduğu, Kuzey doğu (Veneto, Friuli), Emilia ve Merkez İtalya (Tuscany, Marches) bölgelerinden oluşmaktadır.

ancak ileri ve geri yerel bağlantıların ise zayıfladığı gözlemlenmiştir (Rabelotti, 2004: 166-169). Rabelotti'nin belirli bir bölge için vermiş olduğu bu örnek başka kümelenmeler için de geçerliğe sahiptir.

## SONUÇ

Küreselleşme ile birlikte ülkeler, bölgeler ve firmalar veya bir diğer ifade ile birçok ekonomik birim arasındaki rekabet daha yoğunlaşmış ve karmaşıklaşmıştır. Bu noktada rekabetin tanımı da; maliyet unsurlarından yenilikçiliği merkeze alacak şekilde daha geniş bir çerçevede ele alınmaya başlanmıştır.

Küreselleşmenin rekabetin alanını genişletmesi ve bölgeselliği geri planda bırakmasıyla birlikte geçmişte kullanılan rekabet güçlerinin günümüzde halen etkili bir araç olup olmayacağı tartışması gündeme gelmiştir. Hem gelişmiş ve hem de gelişen birçok ülke analizinde, bu süreçte ekonomik gelişmeye katkısı ve performansları açısından kümelenmeler, araştırmaların odak noktası haline gelmiştir. Geçmiş dönemlerde maliyet minimizasyonu bağlamında dışsal ekonomilere vurgu yaparak yerel örgütlenmeyi ön plana çıkaran endüstriyel bölgeler olarak değerlendirilen teoriler zaman içinde genişlemiş ve kümelenmeler bağlamında ele alınmaya başlanmıştır. Özellikle sosyal unsurlar ve yenilikçilik, firma yığılmaları düşüncesini daha önce değerlendirildiğinden bir adım öteye taşımıştır. Artık ekonomik gelişme ve kalkınmada sadece ekonomik unsurlara değil aynı zamanda sosyal unsurları ifade eden sosyal sermayeye de büyük önem atfedilmektedir. Bu nedenle yerleşmiş bilgi ve yetkinliğin transferinde ve başka yerlere uygulanmasındaki zorluklar, kümelenmelere üstünlük kazandıran en önemli unsurlar olarak görülmektedir. Dolayısıyla her kümelenmenin kendine ve bölgeye has üstünlükleri bulunduğu ifade edilebilir.

Küreselleşme ile birlikte kümelenmelerin değişen koşullara uyumu farklı şekilde gerçekleşmiştir. Elbette kendilerini yeni koşullara hazırlayan ve üstünlüklerini kullanarak yeni imkanlar kümelenmelerin daha başarılı olduğunu söylemek mümkündür. Kümelenmeler



kendilerine has nitelikleri koruduğu oranda, değişimlere karşı fonksiyonel yükseltme yeteneğini de sürdürebilmektedir. Buna rağmen, küresel ekonomiyle bütünleşirken, yüksek katma değer sağlayabilecek ve farklılıklarını ortaya koyabilecek özelliklerini yitirmesi sonucunda zaman içerisinde rekabet güçlerini de kaybetme tehdidiyle karşı karşıya kalabilmektedir. Örneğin, kümelenme içindeki bazı düşük değerli faaliyetlerin görece ucuz ve zanaatkârlığı zayıf olan ülkelerden tedarik edilmesi gibi uygulamalar, kümelenme için fonksiyonel bir yükseltme olarak algılanmaktadır. Bununla birlikte, kümelenmeye has nitelikleri yansıtan ve daha yüksek katma değer sağlayan tasarım ve satış gibi yenilikçi faaliyetlerin terk edilmesi fonksiyonel bir gerilemeye ve nihayetinde rekabetçi üstünlüğün kaybedilmesine yol açabilmektedir. Günümüzde ve yakın gelecekte İtalyan kümelenmelerini bekleyen tehditler de bu bağlamda ele alınmalıdır.

Fonksiyonel yükseltme konusunda üniversiteler gibi çeşitli kurumlarla işbirliği içerisinde bulunan ve AR-GE faaliyetlerine ağırlık veren (örneğin Alman kümelenmeleri) kümelenmeler gün geçtikçe rekabet güçlerini artırmaktadır. Bu faaliyetler sadece katma değerlerini artırmalarını değil aynı zamanda bağımsızlıklarını ve yaratıcılıklarını muhafaza etmelerini de sağlamaktadır. Dolayısıyla bu tür kümelenmeler değişime hızla uyum sağlayabilen dinamik bir yapı arz etmektedir. Her ne kadar başarılı bir kümelenmeyi modelleştirmek ve belirli bir çerçeve içerisine sıkıştırmak güç görünse de Alman kümelenmeleri yüksek katma değer, yüksek yaratıcılık, gelişmiş işbirliği ve bağımsızlık gibi farklı göstergeler açısından başarılı kümelenmeyi tarif etmede diğerlerine nazaran öne çıkmaktadır.

Son olarak kümelenmenin; rekabet gücü bağlamında sadece bir strateji olarak ele alınmasından ziyade daha çok küresel ekonomiye eklenme biçiminin önem arz ettiği söylenebilir. Bu bakış açısıyla kümelenmenin kendine has özelliklerini koruması, küresel ekonomiye eklenmesinde en önemli üstünlük kaynağını oluşturmaktadır. Yerel bilgiye dayalı bu üstünlük, küresel rekabette ikamesi mümkün olmayan bir kümelenme yaratmaktadır. Gelişmiş ve gelişen ülkelerde başarılı örnekler bakıldığında, başarı ölçütünün kümelenmelerin içselleştirilmiş

niteliklerini koruması olduğu göze çarpmaktadır. Bu temel özellik kısa vadede etkili olan bir önkoşuldur. Bununla birlikte, kendi içlerinde barındırdıkları potansiyele dayalı fonksiyonel yükseltme faaliyetleri ise, uzun vadede rekabet gücünün sürdürülmesinde önemli bir kriterdir.

## KAYNAKLAR

- ALTENBURG, Tilman ve Ute ECKHARDT (2006), **Productivity Enhancement and Equitable Development: Challenges for SME Development**, UNIDO: Vienna.
- AUDRETSCH, David B. ve Maryann P. FELDMAN (1996), "Innovative Clusters and the Industry Life Cycle", **Review of Industrial Organization**, Vol: 11, No: 2, s. 253-273.
- AYKAÇ, Mustafa, Zeki PARLAK ve Süleyman ÖZDEMİR (2008), **Küreselleşme Sürecinde Rekabet Gücünün Artırılması ve Türkiye'de KOBİ'ler**, İTO.
- BECATTINI, Giacomo (1990), "The Marshallian Industrial District as a Socio-Economic Notion", (içinde) **Industrial Districts and Inter-firm Cooperation in Italy**, (Der. Frank Pyke, Giacomo Becattini, Werner Sengenberger), Geneva: International Institute for Labor Studies, s. 37-51.
- BEGIN, James P. (1997), "Dynamic Human Resource Systems Cross National Comparisons", **Journal of Management Studies**, Vol: 38, No: 2, s. 313-326.
- BRESNAHAN, Timothy, Alfonso GAMBARDELLA ve Annalee SAXENIAN (2001), "Old Economy for 'New Economy' Outcomes: Cluster Formation in the New Silicon Valleys", **Industrial and Corporate Change**, No: 10, s. 835-860.
- CANGEL, Ayça (2009), "Dünya Geneline Sektörel Kümelenme Örnekleri", **Çerçeve**, Yıl: 17, Sayı: 51, s. 44-48.
- CAPELLO, Roberta, Roberto CAMAGNI, Barbara CHIZZOLINI ve Ugo

- FRATESI (2008), **Modelling Regional Scenarios for the Enlarged Europe: European Competiveness**, Springer, Berlin.
- DELLER, Steven C. (2009), "Overview of Firm Location Theory and TRED", (içinde) **Targeting Regional Economic Development**, (Der. Stephan, J. Goetz, Steven C.Deller ve Tom Haris), Madrid: Routledge, s. 47-67.
- DOHSE, Dirk (2007), "Cluster-Based Technology Policy – The German Experience", **Industry and Innovation**, Vol. 14, No: 1, s. 69-94.
- DUNNING, John (1993), "Internationalizing Porter's Diamond, **Management International Review**," Special Issue, Vol: 33, No: 2, s. 7-15.
- FERRI, Marisa ve Timothy WHITE (1999), "Regionalism, Cooperation and Economic Prosperity: Effective Autonomy in Emilia-Romagna", **Mediterranean Quarterly**, Vol: 10, No: 3, s. 89-106.
- GARAVAGLIA, Christian ve Stefano BRESCHI (2009), "The Co-Evolution of Entrepreneurship and Clusters" (içinde), **Growth and Innovation of Competitive Regions: The Role of Internal and External Connections**, (der. Ugo FRATESI ve Lanfranco SENN), Springer, s. 95-116.
- HUMPHREY, John (2003), **Opportunities for SME's in Developing Countries to Upgrade in a Global Economy**, SEED Working Paper No: 43, Geneva.
- ISAKSEN, Arne (2005), Regional Clusters Building on Local and Non-local Relationships: A European Comparison, (içinde) **Proximity, Distance and Diversity Issues on Economic and Local Development**, (Der. Arnoud Lagendijk ve Päivi Oinas), s. 129-138.
- LEVY, Brian ve Wen-Jeng KUO (1991), "The Strategic Orientations of Firms and the Performance of Korea and Taiwan in Frontier Industries: Lessons from Comparative Case Studies of Keyboard and Personal Computer Assembly", **World Development**, Vol: 19, Issue: 4, s. 363-374.

- MARSHALL, Alfred (1920), **Principles of Economics**, 8. Baskı, McMillan, London.
- MEYER-STAMER, Jörg (1996), **Industrielle Netzwerke und Wettbewerbsfähigkeit: Das Beispiel Santa Catarina**, Berlin: Deutsches Institute für Entwicklungspolitik, (aktaran) Hubert Schmitz ve Khalid Nadvi (1999), "Clustering and Industrialization: Introduction", **World Development**, Vol: 27, Issue: 9, s. 1503-1514.
- NADVI, Khalid (1999), "The Cutting Edge: Efficiency and International Competitiveness in Pakistan", **Oxford Development Studies**, Vol: 27, No:1, s. 81-107.
- PACK, Howard ve Larry E. WESTPHAL (1986), "Industrial Strategy and Technological Change: Theory versus Reality, **Journal of Development Economics**, Vol: 22, Issue: 1, s. 87-128.
- PANICCIA, Ivana (2002), **Industrial Districts. Evolution and Competitiveness in Italian Firms**, Edward Elgar.
- PIETROBELLI, Carlo (2007), **Global Value Chains and Clusters in LDCs: What Prospects for Upgrading and Technological Capabilities**, The Least Developed Countries Report 2007, Background Paper No: 1, UNCTAD, Geneva.
- PORTER, Michael, Mercedes DELGADO, Scott STERN (2011), "Clusters, Convergence, and Economic Performance", **US Census Bureau Center for Economic Studies Paper No. CES-WP, s. 10-34**
- PORTER, Michael (1998), **On Competition**, Harvard Business Review Book, USA.
- PORTER Michael, (1990), **Competitive Advantage of Nations**, Free Press, New York.
- PRASAD, Naren (2009), "Small Scale Activities and the Productivity Divide", **Small States: Economic Review and Basic Statics**, Vol:13, Common Wealth secretariat, s. 53-82.
- RABELOTTI, Roberta (2004), "How Globalization Affects Italian Industrial Districts: Case of Brenta" (içinde) **Local Enterprises in**

- Global Economy: Issues of Governance and Upgrading** (Der. Hubert Schmitz), s. 140-173.
- ROCHA, Hector O. (2004), "Entrepreneurship and Development: The Role of Clusters", **Small Business Economics**, Vol: 23, No: 5, s. 363-400.
- RODRÍGUEZ-POSE, Andrés ve Maria Cristina REFOLO (2000), **The Link Between Clusters of SMEs Public and University Research in Italy** <http://ideas.repec.org> ( Erişim15 Temmuz 2009).
- RUGMAN, Alan M. ve Joseph R. D'Cruz (1993), "Double Diamond, Model of International Competitiveness," **Management International Review**, Special Issue, Vol: 33, No: 2, s. 17-39.
- SCHIUMA, Giovanni, Antonio LERRO ve Daniela CARLUCCI (2005), "An Interfirm Perspective on Intellectual Capital" (içinde) **Perspectives on Intellectual Capital**, (Der. Bernard MASS), Elsevier, s. 155-169.
- SCHMITZ Hubert ve Khalid NADVI (1999), "Clustering and Industrialization: Introduction", **World Development**, Vol: 27, Issue: 9, s. 1503-1514.
- STEWART, Frances ve Ejaz GHANI (1991), "How Significant are Externalities for Development?", **World Development**, Vol: 19, Issue: 6, s. 569-594.
- SUN, Zhenming ve Martin Perry (2008), "The Role of Trading Cities in the Development of Chinese Business Cluster", **International Business Research**, Vol: 1, No: 2, s. 69-81.
- VAN DIJK, Meine Pieter ve Roberta RABELOTTI (1997), "Clusters and Networks as Sources of Co-operation and Technology Diffusion for Small Enterprises in Developing Countries", (içinde) **Enterprise Clusters and Networks in Developing Countries**, (Der. Meine Pieter van Dijk ve Roberta Rabelotti), EADI Book Series 20, Frank Cass, London.