

T.C.
KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ
FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
MÜHENDİSLİK YÖNETİMİ ANA BİLİM DALI



**KÜMELENMEYE YÖNELİK TÜRKİYE’DE UYGULANAN
DEVLET DESTEKLERİ: TR82 BÖLGESİ İÇİN ÖRNEK BİR
KÜMELENME MODELİ ÖNERİSİ**

ÖMÜR GÜMÜŞSOY

YÜKSEK LİSANS TEZİ

DOÇ. DR. EKREM MUTLU

TEMMUZ - 2024

KASTAMONU

TEZ ONAYI

Ömür GÜMÜŞSOY tarafından hazırlanan “**KÜMELENMEYE YÖNELİK TÜRKİYE’DE UYGULANAN DEVLET DESTEKLERİ: TR82 BÖLGESİ İÇİN ÖRNEK BİR KÜMELENME MODELİ ÖNERİSİ**” adlı tez çalışmasının savunma sınavı **03.07.2024** tarihinde yapılmış olup aşağıda verilen jüri tarafından oy birliği / oy çokluğu ile Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü **Mühendislik Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi** olarak kabul edilmiştir.

Danışman	Doç. Dr. Ekrem MUTLU Kastamonu Üniversitesi	
Jüri Üyesi	Prof. Dr. Birol BAKİ Sinop Üniversitesi	
Jüri Üyesi	Doç. Dr. Can Doğan VURDU Kastamonu Üniversitesi	

Jüri üyeleri tarafından kabul edilmiş olan bu tez Kastamonu Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü Yönetim Kurulunca onanmıştır.

Enstitü Müdürü	Doç. Dr. Selçuk MEMİŞ	
----------------	-----------------------	-------

TAAHHÜTNAME

Bu tezin tasarımı, hazırlanması, yürütülmesi, araştırmalarının yapılması ve bulgularının analizlerinde bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu; ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada bana ait olmayan her türlü ifade ve bilginin kaynağına eksiksiz atıf yapıldığını, bilimsel etiğe uygun olarak kaynak gösterildiğini bildirir ve taahhüt ederim.

Ömür GÜMÜŞSOY

ÖZET

YÜKSEK LİSANS TEZİ

KÜMELENMEYE YÖNELİK TÜRKİYE’DE UYGULANAN DEVLET DESTEKLERİ: TR82 BÖLGESİ İÇİN ÖRNEK BİR KÜMELENME MODELİ ÖNERİSİ

ÖMÜR GÜMÜŞSOY

KASTAMONU ÜNİVERSİTESİ FEN BİLİMLERİ ENSTİTÜSÜ
MÜHENDİSLİK YÖNETİMİ ANA BİLİM DALI
DANIŞMAN:DOÇ. DR. EKREM MUTLU

Kümelenme, ulusal rekabetçilik ve kalkınma politikalarında çok başarılı bir yaklaşım olarak benimsenen, son zamanlarda araştırma yapanların meraklarını çeken bir konudur. Bu bağlamda bu tez çalışmasında belirlenmiş coğrafi bölgelerde oluşturulan kümelenmelerin, kendine özgü yönlerinin ortaya çıkarıldığı sektörlerde rekabet avantajı sağladıkları yapılan araştırmalar sonucunda ortaya çıkmıştır. Bundan dolayı sektörel yoğunlaşmanın olduğu bölgelerde kümelenme yaklaşımının uygulanması ve benimsenmesi açısından bu tez çalışmasının yararlı olabileceği düşünülmüştür.

Teknolojik gelişmeler sonucu yaşanan değişimler ve küreselleşme ile birlikte hükümetler tarafından gerçekleştirilmesi gereken faaliyetler arasında yer alan kümelenme yapıları bölgesel kalkınma ve küresel rekabet elde edebilme araçlarından biri olarak kullanılmaktadır. Kümelenme yapılarının başarılı sonuçlar elde edebilmesi ve sürdürülebilmesi için son dönemlerde devletler tarafından politikalar oluşturulmaktadır. Bu bağlamda Türkiye’de çalışmada da belirtildiği üzere kümelenme yapısına ve küme içerisinde yer alan aktörler ile ilgili geçmişte ve günümüzde halen destekler sağlanmaktadır.

Bu çalışmada, TR82 Bölgesinde imalat sanayisinde yer alan sektörler üzerinden örnek bir kümelenme model önerisi oluşturulmaya çalışılmıştır. İlk önce üç yıldız analiz yöntemi kullanılarak imalatçı sektörler arasından dört sektörde kümelenme potansiyeli tespit edilmiştir. Daha sonra TR82 Bölgesinde bu dört sektörün mevcut durumu, diğer Düzey-2 bölgeleri ile karşılaştırılarak analiz edilmiştir. Sektörlerin il ve ilçelerdeki dağılımı araştırılmış ve sektörlerin belirli bir bölge ya da ilçe içerisinde yenilikçilik kapasitesi, sektördeki rekabet avantajı ve yoğunlaşma durumu incelenmiştir. Analiz sonucunda iki alt küme tespit edilmiş olup, işletmeye özgü bilgiler ve devlet desteklerinin küme oluşumuna etkileri göz önünde bulundurularak TR82 Bölgesi üzerinde bir örnek kümelenme model önerisi oluşturulmuştur.

ANAHTAR KELİMELER:Kümelenme, Bölgesel Kalkınma, TR82, Kastamonu, Sinop, Çankırı, Üç Yıldız Analizi, Kümelenme Modeli

Temmuz 2024, 133 Sayfa

ABSTRACT

MSC THESIS

STATE SUPPORTS FOR CLUSTERING IN TURKEY: A PROPOSED CLUSTERING MODEL FOR THE TR82 REGION

ÖMÜR GÜMÜŞSOY

**KASTAMONU UNIVERSITY INSTITUTE OF SCIENCE
DEPARTMENT OF MECHANICAL ENGINEERING
SUPERVISOR:ASSOC. PROF. DR. EKREM MUTLU**

Clustering is a topic that has been adopted as a very successful approach in national competitiveness and development policies and has recently attracted the attention of researchers. In this context, in this thesis study, it has been revealed as a result of the researches that the clusters formed in certain geographical regions provide competitive advantage in sectors where their unique aspects are revealed. Therefore, it is thought that this thesis study may be useful in terms of the implementation and adoption of the clustering approach in regions with sectoral concentration.

Clustering structures, which are among the activities to be carried out by governments as a result of changes in technological developments and globalization, are used as one of the tools for regional development and global competition. Recently, policies have been established by governments in order for cluster structures to achieve successful results and sustainability. In this context, in Turkey, as stated in the study, support is still provided for the cluster structure and the actors in the cluster in the past and today.

In this study, an exemplary clustering model proposal has been tried to be created over the sectors in the manufacturing industry in TR82 Region. First, clustering potential in four sectors among the manufacturing sectors was identified by using the three-star analysis method. Then, the current situation of these four sectors in TR82 Region was analyzed by comparing with other level 2 regions. The distribution of sectors by provinces and districts was examined and the concentration of sectors in a particular district or region, competitiveness and innovation capacity in the sector were examined by making use of the District Analyses study, which forms the basis for the 2014 - 2023 Regional Plan. As a result of the analysis, two sub-clusters were identified and a sample clustering model proposal was created on the TR82 Region, taking into account the effects of enterprise-specific information and government supports on cluster formation

KEYWORDS:Clustering, Regional Development, TR82, Kastamonu, Sinop, Çankırı, Three Star Analysis, Clustering Model.

July 2024, 133 Page

TEŞEKKÜR

Bu tez çalışmasında Türkiye’de kümelenme faaliyetleri üzerinde devlet tarafından verilen destekler incelenmiş ve bunların faydalı, etkin kullanılması için örnek bir model geliştirilmek istenilmiştir.

Bu tezin tamamlanmasında emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunarım. Tez danışmanım Doç. Dr. Ekrem Mutlu’ya bana yol gösterdiği ve desteklediği için, kaynak bulmama yardımcı olan KUZKA çalışanlarına, zorlu tez sürecinde yanımda olan Dr. Öğr. Üyesi Mustafa YÜCEL ve Murat YAYLA’ya, her zaman yanımda olan aileme ve eşim Miraç GÜMÜŞSOY’a minnettarım.

ÖMÜR GÜMÜŞSOY

Kastamonu, 2024

İÇİNDEKİLER

Sayfa

TEZ ONAYI	ii
TAAHHÜTNAME	iii
ÖZET.....	iv
ABSTRACT	v
TEŞEKKÜR	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ŞEKİLLER DİZİNİ	x
TABLOLAR DİZİNİ	xi
1. GİRİŞ.....	1
2. KÜMELENME KAVRAMI VE TARİHSEL GELİŞİM SÜRECİ	3
2.1 Kümelenme Kavramı Tanımları	3
2.2 Kümelenme Kavramının Tarihsel Tanımları ve Literatürdeki Yeri	4
2.3 Porter’ın Elmas Modeli.....	6
2.3.1 Faktör Koşulları	7
2.3.2 Talep Koşulları	8
2.3.3 İlgili ve Destekleyici Sanayi	9
2.3.4 Firmaların Yapı, Rekabet ve Stratejileri	9
2.4 Kümelenmede Yer Alan Aktör ve Faktörler.....	10
2.5 Kümelenmelerde Yaşam Döngüsü Süreçleri	13
2.6 Kümelenmenin KOBİ’lere Sağladığı Yararlar	18
2.7 Küresel Mecerada Kümelenme.....	21
2.7.1 Film Sektöründe Kümelenmeler (ABD).....	23
2.7.2 Şarap Üreticileri Kümesi (ABD)	24
2.7.3 Silikon Vadisi Kümelenmesi (ABD)	25
2.7.4 Deri Kümesi (İtalya)	26
2.7.5 Gıda ve İçecek Kümesi – (Toronto/Kanada)	27
2.7.6 NanoBioNet (Saarbrücken/Almanya).....	28
2.7.7 Otomotiv Kümesi (Ljubljana/Slovenya).....	28
2.7.8 Aerospace Valley (Toulouse/France)	29
2.7.9 Bilişim Sektörü Kümelenmesi (Hindistan).....	29
2.7.10 Tekstil Sektörü Kümelenmesi (ÇİN)	30
2.7.11 Fransa Kümelenmeleri	31
2.7.12 İsveç Kümelenmeleri	32
2.7.13 Diğer Ülkelerden Kümelenmeler.....	34
2.8 Türkiye’de Kümelenme	36
2.8.1 Sultanahmet Turizm Sektörü Kümelenmesi	39
2.8.2 İzmir Organik Gıda Kümelenme Çalışması.....	40
2.8.3 Adıyaman Hazır Giyim ve Tekstil Sektörü Kümelenmesi	41
2.8.4 İnegöl’de Mobilya Sektörü Kümelenmesi	42
2.8.5 Marmara Bölgesi Otomotiv Sektörü Kümelenmesi.....	42
2.8.6 Şanlıurfa Organik Tarım Temelli Sanayi Kümelenmesi	43
2.8.7 Mardin Gıda Ürünleri Sektör Kümelenmesi.....	44
2.8.8 İzmir İşlenmiş Meyve/Sebze Sektör Kümelenmesi.....	44

2.8.9	Savunma Sanayi Kümelenmesi ve OSTİM Havacılık ve Savunma Kümesi	44
2.8.10	Mersin Tarım Gıda Sektörü Kümelenme Çalışması	46
2.8.11	Eskişehir Kütahya Bilecik Seramik Kümesi	46
2.8.12	Moda ve Tekstil İş Kümesi Projesi	46
2.8.13	İzmir Havacılık ve Uzay Kümelenmesi	48
3.	BÖLGESEL KALKINMA KAPSAMINDA KÜMELENME VE KÜMELENMEYE YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ	51
3.1	Bölgesel Kalkınma İçerisinde Kümelenme	51
3.1.1	Kümelere Yönelik Destekler	52
3.1.2	Bölgesel Rekabet Gücünü Geliştirme Amaçlı Kümelenme Girişimleri	53
3.1.2.1	KOBİ'lerle iş birliği ve kümelenme	53
3.1.2.2	İnovasyon destek hizmetleri	54
3.1.2.3	Rehabilitasyon projeleri	54
3.2	Türkiye'de Kümelenme Kapsamında Teşvik Sağlayan Kurumlar ve Destekler	55
3.2.1	Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Sağladığı Destekler	55
3.2.1.1	Kümelenme destek programı	56
3.2.1.2	Ar-Ge ve tasarım merkezleri	57
3.2.1.3	Rekabet öncesi iş birliği programları	57
3.2.1.4	Yatırımlarda sağlanan devlet destekleri	59
3.2.2	KOSGEB Destekleri	60
3.2.2.1	İşbirliği destek programı	62
3.2.2.2	Girişimcilik destekleri	64
3.2.2.3	İŞGEM/TEKMER destekleri	66
3.2.2.4	Ar-Ge, Ür-Ge ve inovasyon destek programı	66
3.2.2.5	Teknolojik ürün yatırımı (TEKNOYATIRIM) destek programı	68
3.2.2.6	İşletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma destek programı	70
3.2.2.7	Stratejik ürün destek programı	71
3.2.2.8	Diğer destek programları	72
3.2.3	TÜBİTAK Destekleri	72
3.2.3.1	1501- Sanayi Ar-ge projeleri destekleme programı	74
3.2.3.2	1503- Proje pazarları destekleme programı	74
3.2.3.3	1505- TÜBİTAK üniversite sanayi işbirliği destek programı	76
3.2.3.4	1507- TÜBİTAK KOBİ Ar-ge başlangıç destek programı	76
3.2.3.5	1509- TÜBİTAK uluslararası sanayi Ar-ge projeleri destekleme programı	77
3.2.3.6	1511- TÜBİTAK öncelikli alanlar araştırma teknoloji geliştirme ve yenilik projeleri destekleme programı	78
3.2.3.7	1512- Teknogirişim sermaye desteği programı (BİGG)	79
3.2.3.8	1514- Girişim sermayesi destekleme programı	80
3.2.3.9	1515- Öncül Ar-ge laboratuvarları destekleme programı	81
3.2.4	Kalkınma Ajansları Destekleri	82
3.2.5	Ticaret Bakanlığı Destekleri	85
3.2.5.1	İhracata yönelik devlet destekleri	86
3.2.6	İŞKUR Destekleri	97

4. TR82 BÖLGESİ İÇİN ÖRNEK BİR KÜMELENME MODELİ	
ÖNERİSİ	99
4.1 Araştırmanın Amacı.....	101
4.2 Araştırmanın Önemi.....	101
4.3 Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi	102
4.3.1 Kriterler.....	102
4.3.2 Sektörler.....	104
4.3.3 Veri Kapsamı	104
4.4 Analiz ve Bulgular	105
4.4.1 TR82 Bölgesi ve Türkiye İmalat Sanayi Alt Sektörleri Verileri	105
4.4.2 Büyüklük, Başatlık ve Uzmanlaşma Kriterleri	107
4.4.3 Eşik Değeri Üzerindeki Sektörler	108
4.4.4 Analize Göre Bölgede Öne Çıkan Sektörler	108
4.5 Kümelenme Potansiyeli Görülen Sektörlerde Mevcut Durum	110
4.5.1 Mantar Ürünleri ve Ağaç Ürünleri İmalatı	110
4.5.2 Gıda Ürünleri İmalatı.....	114
4.5.3 Giyim Eşyaları İmalatı.....	117
4.5.4 Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünlerin İmalatı.....	120
5. SONUÇ VE ÖNERİLER	122
KAYNAKLAR	129
ÖZGEÇMİŞ.....	133

ŞEKİLLER DİZİNİ

Sayfa

Şekil 2.1 Elmas modeli	6
Şekil 2.2 Kümelenmede yer alan temel aktörler	13
Şekil 2.3 Küme yaşam döngüsü	14
Şekil 2.4 Kümelenmenin yaşam döngüsü	15
Şekil 2.5 Küme girişimi yaşam döngüsü.....	17
Şekil 2.6 Kaliforniya şarap üreticileri kümesi anatomisi	24
Şekil 2.7 İtalyan deri kümesi haritası	27
Şekil 2.8 İsveç kümelenme programları kurumsal yapılanma	34
Şekil 2.9 Avrupa'daki firmaların karşılaştırılması.....	36
Şekil 4.1 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü firma sayıları.....	111
Şekil 4.2 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü istihdam sayıları	111
Şekil 4.3 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü ciro (Bin TL)	112
Şekil 4.4 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü ciro/firma sayısı oranları	112
Şekil 4.5 İl bazında ağaç ürünleri imalat sektörü firma sayısı	113
Şekil 4.6 Ağaç ürünleri imalatı firma sayısının ilçelere göre dağılımı	113
Şekil 4.7 Düzey-2 gıda ürünleri imalat sektörü ciro/firma sayısı oranları	115
Şekil 4.8 İl bazında gıda ürünleri imalat sektörü firma sayısı.....	116
Şekil 4.9 İlçe bazında gıda ürünleri imalat sektörü firma sayısı	117
Şekil 4.10 Düzey-2 giyim eşyaları imalat sektörü ciro/firma sayısı oranları.....	118
Şekil 4.11 İl bazında giyim eşyaları imalat sektörü firma sayısı	119
Şekil 4.12 İlçe bazında giyim eşyaları imalat sektörü firma sayısı.....	119
Şekil 4.13 Diğer metalik olmayan mineral ürünler imalat sektörü firma/il oranı....	120
Şekil 4.14 Diğer metalik olmayan mineral ürünler imalat sektörü firma/ilçe oranı	121

TABLÖLAR DİZİNİ

Sayfa

Tablo 2.1 Tarihsel Kümelenme Tanımlar	4
Tablo 2.2 Kümelerin gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılması.....	16
Tablo 2.3 Kümelenmenin KOBİ'lere sağlandığı faydalar	21
Tablo 3.1 İşbirliği destek program özeti-1	64
Tablo 3.2 İşbirliği destek program özeti-2	64
Tablo 3.3 Geleneksel girişimci destek programı özeti	65
Tablo 3.4 İleri girişimci destek programı özeti	66
Tablo 3.5 Ar-ge, Ür-ge ve inovasyon destek programı özeti	68
Tablo 3.6 KOBİ teknolojik ürün yatırım destek programı özeti	69
Tablo 3.7 İşletme geliştirme destek programı özeti	70
Tablo 4.1 Analizde temel alınan kriter ve eşik değerleri	103
Tablo 4.2 İmalat sanayisi alt sektörler	104
Tablo 4.3 TR82 Bölgesi imalat sanayi alt sektörleri verileri	106
Tablo 4.4 TR82 Bölgesi imalat sanayisi alt sektörleri verileri.....	106
Tablo 4.5 TR82 Bölgesi imalat sanayi alt sektörleri verileri	107
Tablo 4.6 TR82 Bölgesi imalat sanayi alt sektörleri verileri	107
Tablo 4.7 Büyüklük, başatlık ve uzmanlaşma değerleri	108
Tablo 4.8 Eşik değerin üzerinde bulunan sektörler.....	108
Tablo 4.9 Analize göre bölgede öne çıkan sektörler.....	110

1. GİRİŞ

İş birliği, KOBİ'ler (küçük ve orta ölçekli işletmeler) için hayatlarını devam ettirebilmek ve bölgesel, ulusal ve hatta uluslararası alanda rekabet edebilmeleri için her zaman önem arz eden bir kavram olmuştur. KOBİ'ler iş birliği yapabildikleri ölçüde; gerek üretim, gerekse ihracat ve Ar-Ge gibi temel konularda zayıf yönlerini geliştirerek başarıya ulaşabilmişlerdir. Küresel rekabet ortamı KOBİ'lerin iş birliği çerçevesini daha fazla genişletmesini, gerek araştırma kurumları ve üniversiteler gerekse kamu kurumları, meslek kuruluşları ve hatta yerel yönetimleri kapsamasını gerektirmiştir.

Özellikle 90'lı yıllardan bu yana gittikçe önemi artan Kümelenme, Amerika, Asya ve Avrupa kıtalarında çeşitli modellerle oluşturulan örneklerle başarılı bir şekilde hayata geçirilen bir kavram olmuştur. Türkiye'de de kümelenme, başta KOBİ'lerin iş birliği içinde daha yüksek rekabet avantajı oluşturabilmelerine yardımcı olacak önemli bir araç olarak görülmüş, dolayısıyla bu kapsamda çeşitli çalışmalar gerçekleştirilmiştir.

Kümelenme girişimlerine destek olmak amacıyla hazırlanmış olan bu tez çalışması 3 ana bölümden oluşmaktadır. Öncelikle ilk olarak son dönemlerde birçok ülkenin de üzerinde durmuş olduğu sanayi kümelenmeleri konusunda literatür taraması yapılmış ve yıllara göre kümelenme kavramına verilen tanımlara yer verilmiştir. Daha sonra kümelenme ile ilgili en önemli çalışmalardan birine imza atan Porter'ın Elmas Modeli'nin ana unsurlarını analiz etmiştir. Küme içerisinde yer alan unsurlar, bir kümenin hayat döngüsü, KOBİ'ler ve kümelenmenin KOBİ'lere sağladığı yararlar tezin kapsamlı literatür incelemesinin ilk kısmında ayrıntılı bir şekilde açıklanmış olup akabinde Dünya'da başarı sağlamış küme örneklerine çalışmada yer verilmiştir.

Kümelenme yapılanmalarının, başarılı sonuçlar elde edebilmesi için en büyük destekçisi hiç kuşkusuz devlettir. Bu bağlamda, son dönemlerde hükümetler ülkenin makroekonomik değerlerini olumlu yönde etkileyen, kümelenme ile ilgili son derece önemli politikalara yer vermektedirler. Ülkemizde ise kümelenme ile ilgili kalkınma programlarında ve KOSGEB gibi birçok kamu kurumunun faaliyetlerinde kümelenme yapılanmalarını teşvik edici planlara yer verilmiştir. Bu planları gerçekleştirebilecek

en etkin uygulama da kümenin ihtiyaçları doğrultusunda gerçekleştirilen kamusal mali desteklerdir. Bakanlıklar ve ilgili kurumlar, kümelenmelerin gelişmesi için önemli destekler sunmaktadır. Bu tez çalışması ile kümelenme ile ilgili KOSGEB desteklerinin oluşturulması aşamasında yol haritası olması amaçlanmıştır. KOSGEB, TÜBİTAK ve Kalkınma Ajansları gibi kurumlar tarafından kümelenme yapılanmalarını teşvik edici ve geliştirici finansal destekler sağlanması gerektiği aksi halde kümelenmenin sürdürülebilirliği açısından olumlu sonuçlar elde edilmediği tezin ikinci kısmında detaylı bir şekilde okuyucuların bilgisine sunulmuştur.

Tezin son kısmında TR82 Bölgesi üzerinde kümelenme potansiyeli olan sektörlerin belirlenmesi ile birlikte devlet desteklerinin de kümelenme yapısı üzerinde etkisi detaylı bir şekilde araştırıldıktan sonra bir kümelenme model önerisi oluşturulmuştur. İlk önce üç yıldız analiz yöntemi kullanılarak imalatçı sektörler arasından dört sektörde kümelenme potansiyeli tespit edilmiştir. Daha sonra TR82 Bölgesinde bu dört sektörün mevcut durumu, diğer Düzey-2 bölgeleri ile karşılaştırılarak analiz edilmiştir. Sektörlerin il ve ilçelere göre dağılımı incelenmiş ve belirli bir bölge veya ilçede sektörlere ait mevcut yoğunlaşma, sektördeki rekabet avantajı ve yenilikçilik kapasitesi araştırılmıştır. Analiz sonucunda iki alt küme tespit edilmiş olup, işletmeye özgü bilgiler ve devlet desteklerinin küme oluşumuna etkileri göz önünde bulundurularak TR82 Bölgesi üzerinde bir örnek kümelenme model önerisi oluşturulmuştur.

2. KÜMELENME KAVRAMI VE TARİHSEL GELİŞİM SÜRECİ

Bu bölümde kümelenme kavramı ile ilgili temel yapılara değinilmiştir. Bu bağlamda önce kümelenme kavramının detaylı tanımlaması yapılmış, daha sonra dünya literatüründe kümelenme kavramının tarihsel gelişimi ile ilgili tanımlara yer verilmiştir. Bir sonraki aşamada Porter'ın Elmas Modeli'nin hangi unsurlardan oluştuğu ve bir kümenin yaşam döngüsü aşamaları üzerinde durulmuştur. Son olarak KOBİ'ler ve kümelenme ilişkisi ile ilgili bağlantılara ve Dünya'da başarılı küme örnekleri arasında yer bulan temel çalışmalara yer verilmiştir.

2.1 Kümelenme Kavramı Tanımları

İngilizce kökenli “cluster” kelimesinden gelen, dilimizde küme, kümelenme, kümelenmek olarak kullanılan bu kavramı, Porter,

“Aynı sektörde faaliyet gösteren birbirleri ile ilişkili olan ama aynı zamanda da rekabet edebilen birden fazla işletmenin, onlara mal satan tedarikçilerin ve hizmet satanların, ilgili kurum ve kuruluşların (il özel idareleri, üniversiteler, meslek kuruluşları v.b.) aynı coğrafi bölgede yoğunlaşmaları” olarak tanımlamaktadır.

TDK (Türk Dil Kurumu) sözlüğü incelendiğinde küme, birbirlerine benzeyen ya da aynı cinsten olan şeylerin meydana getirdiği bütün, grup, takım veya öbek şeklinde tanımlanmıştır (TDK, 2020)

OECD (Ekonomik Kalkınma ve İş Birliği Örgütü), AB (Avrupa Birliği), BM (Birleşmiş Milletler) gibi uluslararası kuruluşlar da kümelenmenin tanımını, birbirine katma değer sağlayan, güçlü bir şekilde bağlı olan bir üretim zincirindeki firmaların, bilgi üreten kurumların, bağlantı sağlayan kuruluşların ve müşterilerin birbirleriyle etkileşime girdiği ve bilgi ve kaynak paylaşımında bulunduğu coğrafi olarak tanımlanmış ağlardır. (OECD, 1998).

Ayrıca AB'de belirli bir bölgede ilintili endüstriyel grupların ekonomik faaliyetlerinin yoğunlaşması şeklinde bir tanımlanmıştır (Bienkowska ve Cretu 2016: 11).

UNIDO (Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı) için kümelenme, “birbiri ile ilişki içerisinde olan ya da tamamlayıcısı olan ürünleri üreten ve satan kurumların coğrafi ve sektörel düzlemde yoğunlaşmaları olarak tanımlanmıştır.

2.2 Kümelenme Kavramının Tarihsel Tanımları ve Literatürdeki Yeri

1990 yılında yayınladığı Ulusların Rekabet Üstünlüğü eseriyle Michael Porter, kümelenmeyi kavramsal olarak tanımlamış, sonrasındaki süreçlerde de pek çok bilim insanı tarafından da konu ile ilgili farklı tanımlamalar yapılmıştır. Tablo 2.1.’de bazı önemli kümelenme tanımları görülmektedir (Martin ve Sunley, 2001:15-48):

Tablo 2.1 Tarihsel Kümelenme Tanımlar

Yıl	Yazar	Kümelenme Tanımı
1996	Michael Enright	“Bölgesel kümeler, coğrafi olarak birbirine yakın endüstriyel grupların oluşumlarıdır.”
1996	Peter Swann ve Martha Prevezer	“Kümeler, belirli bir coğrafi alanda yerleşik firma grupları olarak tanımlanabilir.”
1997	Stuart Rosenfeld	“İstihdam oranları yüksek olmasa bile, coğrafi yakınlık ve karşılıklı bağımlılıkları nedeniyle sinerji oluşturabilecek firmaların yoğunlaştığı bölgeler olarak tanımlanabilir.”
1998	Edward J. Feser	“Ekonomik kümeler, ilişkili ve birbirini destekleyen sanayiler ve kuruluşlardan ziyade, birbirleriyle olan ilişkileri sayesinde rekabet avantajı elde eden organizasyonlardan oluşmaktadır.”
1998	Peter Swann, Martha Prevezer ve D.Stout	“Kümeler, belirli bir bölgede yoğunlaşmış, benzer faaliyetlerde bulunan çok sayıda firmanın bir araya gelmesi olarak tanımlanabilir.”
1998	P.Swann,M.Prevezer ve D.Stout	“Yenilikçi bir küme, aynı piyasa koşulları altında çalışan bir tedarik zinciri aracılığıyla yüksek düzeyde iş birliği sağlayan, birbirine bağlı sanayi ve/veya hizmet şirketlerinden oluşmaktadır”
1999	T.Roelandt ve P.Den Hertog	“Kümeler, bir üretim zincirinde yer alan, birbirine bağlı, güçlü ve bağımlı firmalar ve üreticiler (uzman tedarikçiler dahil) arasındaki katma değer yaratan etkileşimler olarak tanımlanabilir.”
2001	Vanden Berg, Braun ve Van Winden	“Küme, genellikle yerel veya bölgesel ağlarla ilişkilendirilir ve bu ağlarda mal, hizmet ve/veya bilginin değişimi yoluyla yakından ilişkilendirilen uzmanlaşmış kuruluşların belirli bir bölgede yoğunlaşması olarak tanımlanır.”
2001	Crouch ve Farrell	“Genel anlamda kümelenme, belirli bir coğrafi alanda benzer faaliyetlerde bulunan firmaların, zorunlu olmaksızın, yakın bir konumda bulunma eğilimidir.”
2001	Martin ve Sunley	“Küme, belirli bir coğrafi alanda faaliyet gösteren firmaların ve kurumların oluşturduğu görevdeşlik ağı olarak tanımlanmıştır.”

Kümelenme kavramına ilişkin tarihsel tanımlar arasında farklılıklar olsa da, ortak bazı noktaların da bulunduğu dikkat çekmektedir. Bir kümelenmenin oluşabilmesi için çeşitli uzmanlaşmış firmanın bir araya gelmiş olması, işletmelerin birbirleri ile yakın bir coğrafi konumda yerleşmesi ve bu işletmelerin birbirleri arasında ağ geliştirmesi

unsurlarının pek çok tanında ortak olduğu gör÷lmektedir. K÷melenme içerisinde birbiriyle ilişkileri olan firmaların ve kurum/kuruluşların belirli bir konum içeren b÷lgede yoğunlaşmaları önemlilik arz etmektedir. nk÷ bir firmanın sunduğu çıktıyı diğer firmaya kullanıdırabilmesi ve yararlandırabilmesi gibi birbirlerini tamamlayıcı etkilerinin olması için coğrafi olarak birbirlerine yakın konumlandırılması k÷melenme için oldukça önemlidir (G÷ven, 2017: 22-30).

K÷melenme yaklaşımı her ne kadar 1998 yılında Porter ile adını duyurmuş olsa da kökeni Marshall'ın 19. yy'da end÷stri b÷lgelerindeki yerelleşme ekonomileri üzerinden yola çıkarak oluşturmuş olduğu yığılma modeline dayanmaktadır (Piore ve Sabel, 1984). Alfred Marshall 1890 yılında yayımlamış olduğu “Ekonominin İlkelere” (Principles of Economies) isimli çalışmasında k÷melenmenin ana yapısını oluşturan ve birbirleri ile ilişkili olan sanayi b÷lgelerini (Industrial District), “Birbiriyle senkronize üretim yapan k÷k ve orta ölçekli sanayi kuruluşlarının zaman içerisinde yerelde yoğunlaşmış ilişkiler oluşturması” biçiminde anlatmıştır. Sanayi b÷lgeleri ve k÷melenmenin temelinde coğrafi açıdan yakın olma ve firmaların birbirleri arasında oluşturmuş oldukları sınırlandırılmış ağların olması yer almaktadır. Marshall'ın çalışması ile aynı faaliyette yer alan belirli b÷lgelerde yığınlaşan işletmelerin ortak işbirlikleri sonucunda b÷lgenin uzmanlaşacağını, işletmeler arasında ortak bilgi paylaşımının artacağını ve aynı zamanda inovatif faaliyetlerde gelişmeler gözlemlenebileceği belirtilmektedir. Bu alışma sonucunda 1970'li yıllarda İtalya'nın kuzeydoğusunda yeni sanayi b÷lgeleri oluşturulmuştur. “Bu b÷lgeler, içerisinde geleneksel sektörde yer alan k÷k işletmeleri barındırmasına karşın kaydettikleri hızlı b÷y÷me kaydetme, istihdam olanakları sunma ve uluslararası pazardan pay almayı başarma gibi nedenlerden t÷r÷ yeni sanayi b÷lgeleri olarak anılmaya başlanmıştır” (Alsaç, 2010: 11). K÷melenme kavramının bir diğer kökeni ise Ricardo' nun 19.y÷zyılda geliştirmiş olduğu b÷lgesel ve ulusal ihtisaslaşmaya yönelik olan “Karşılaştırmalı st÷nlükler Teorisine” dayanmaktadır. Karşılaştırmalı st÷nlükler Teorisi kavramı bir mal veya hizmeti bir ÷lkenin daha az maliyet ile üretebilmesidir. Ricardo bir ÷lkenin fazla verim aldığı r÷n÷ üretmeye yönelik ihtisaslaşması durumunda bu alanda daha rekabetçi ve verimli bir konuma sahip olabileceğini d÷ř÷nmektedir.

Öte yandan kümelenmeyi birbiri ile bağlantılı olan işletme ve kurumların belirli lokasyonlarda yoğunlaşması olarak ifade eden Porter, Kümelenmelerin, birbiri ile bağlantılı ve rekabet içerisinde olan endüstriyel ve diğer kurumları içine aldığını belirtmiştir. Buna ek olarak hizmet, altyapı veya makine tedarikçilerini de kapsamaktadır. Ayrıca üniversiteler, kamu kurumları, sendika ve mesleki eğitim merkezleri gibi araştırma, eğitim/öğretim, teknik destek veya bilgi sağlayan diğer kurumların da kapsam içerisinde olduğunu belirtmiştir (Porter 1998: 78).

2.3 Porter'ın Elmas Modeli

Porter, 1990 yılında “Ulusların Rekabet Üstünlüğü (The Competitive Advantage of Nations) yaptığı yayınında, ülkenin uluslararası alanda rekabet avantajına etki eden sektörleri tespit etmiş, ayrıca bu sektörlerin oluşumunu etkileyen etkenleri belirlemiştir.

Bu çalışmasında Porter, çalışmayı yaptığı dönemin önemli ticaret ülkelerinde 100’den fazla sektörü incelemiş, rekabet avantajında üstün olan ülkeleri belirlemiştir. Akabinde, belirlenmiş olan sektörleri örnek vaka analiz yöntemiyle incelenyerek rekabet gücünün belirleyicileri olarak ifade edilen elmas modelini oluşturmuş ve bu modeli oluşturan dört temel ana unsuru açıklamıştır. Faktör Koşulları, Talep Koşulları, İlgili ve Destekleyici Sanayi, Firma Yapısı, Stratejisi ve Rekabet olarak Söz konusu unsurlar aşağıdaki şekilde sıralanabilecek olan bu unsurlar, Şekil 2.1’de yer alan Elmas Modelinde görülmektedir.



Şekil 2.1 Elmas modeli

2.3.1 Faktör Koşulları

Porter’a göre insan kaynakları, bilimsel ya da teknik bilgi, fiziki altyapı ve piyasaya bilgi sağlayan kurumlar girdi koşulları olarak kullanılmıştır (Alsaç, 2010). Porter, 1990 yılında yapmış olduğu çalışmada sürekli desteklenen, derinden kendini adanmış ve uzmanlaşmış unsurlar en önemli girdi faktörleri olarak değerlendirmiştir. Ülkenin belli bir alanda rekabet avantajı elde edebilmesi için ilgili faktör koşullarının gelişmiş ya da ihtisaslaşmış olması gerekir. İhtisaslaşmış girdi sağlayan ve sürekli iyileştiren kuruluşların olması rekabet avantajını geliştirmektedir. Söz konusu durum üretimde kullanılan faktörlerle ilgili olup,

- Kaliteli işgücü beceri ve maliyetlerini,
- Fiziki kaynakların maliyet, erişilebilirlik, kalite ve bolluğunu,
- Bilgi kaynakları stokunu,
- Sermaye kaynaklarının maliyeti ve miktarını
- Altyapı kalitesi ve kullanıcıya yönelik maliyetini

Temsil etmektedir (Hodgetts, 1993: 42; Lo, 2003). Örneğin, çiçek yetiştiriciliği ve pazarlanması konusunda Hollanda’nın dünya ihracat lideri konumunda olmasının altında araştırma enstitülerinin olması yer almaktadır. Aynı durum Danimarka’nın insülinde dünya lideri olmasında şeker hastalığı konusunda araştırmalara odaklanan iki hastanesinin var olmasında da geçerlidir (Porter, 1990).

Elmas modeli ile tanımlanan faktör koşulları kalifiye işgücüne, doğal sermayeye, altyapı koşullarına, üniversiteler içerisinde yer alan araştırma merkezleri gibi işletmelerin üretim aşamasında yararlanabileceği tüm aşamaları içerisinde barındıran faktörlere denir. Bu faktör koşulları az gelişmiş ya da tam tersi uzmanlaşmış girdilerden oluşabilirler. Belirli alanlarda gelişmiş veya özel giriş parametreleri var olmakta olup bu yerlerin üretkenliği arttırmakta ve diğer yerler tarafından taklit edilebilme rizikosunu azaltmaktadır (Porter, 1998: 211). Küme içerisindeki iş gücü ve

bilgi kurumları gibi girdi koşulları firmaların yenilik yapmasına, yetkinliklerini ve becerilerini artırmalarına yardımcı olur. Bir sektörde rekabet avantajı sağlayıp sürdürülebilir üretkenliği arttırmak, girdi koşullarının etkin ya da verimli kullanımı ile birlikte elmas modelinin diğer öğelerine bağlıdır (Güvenç, 2017: 22-30).

2.3.2 Talep Koşulları

Bir endüstrideki piyasa şartlarını iç piyasadaki talebin yoğunluğu, iç piyasanın boyutu ya da büyüme eğilimi, iç piyasanın uluslararasılaşma kapasitesi ile birlikte ulusal ürün ya da hizmetlerin durumu belirlemektedir (Hodgetts, 1993: 42). Firmalar benzer gelişimleri gösteren yabancı pazarlar ile ilgili fikir sahibi olabilmeleri için yerel müşterilerin güncel ve gelecekteki yerel taleplerinden yararlanabilirler. Yerel piyasa da meydana gelen gelişim işletmelerin farklılaşarak piyasa hacmini genişletmelerinde önemli bir etkidir (Porter, 1998: 212). Bu durum gelişmiş yerel firmaların üretiminde de farklılaşmalara neden olacağı için yerel rekabeti de artırır. Yerel istek, ihtisaslaşmış piyasaların gelişimine vesile olarak yenilik anlamında da itici bir güç olabilir. İç piyasadaki talep ileri dönemlerdeki alıcılar hakkında ipucu verebilmekte ve yerli üreticilere yabancı rakiplerinin dünya pazarındaki eğilimleri ile ilgili erken uyarıda bulunabilmektedir (Öz ve Pamuksuz, 2003).

Belirli bölgelerdeki yerel talep, işletmeleri ve üreticileri yeni ürün ve hizmetler geliştirmeye teşvik ederek rekabet avantajı elde etmelerine yardımcı olabilir. Bu durumun, bölgesel kalkınmaya ve küresel rekabette başarıya katkıda bulunması beklenmektedir (Porter, 1990). Yerel piyasalar da yer alan talep kâr alıcılar; yerel firmalara yenilik, farklılık ya da kalite yönünden yabancı rakiplerine oranla rekabet avantajı kazanabilmeleri için baskı kurarlar. Eğer yerli alıcılar ürün ve hizmetin dünya genelinde öncü ve talep kâr alıcılarıysa, o ülkenin firmaları rekabet üstünlüğü sağlamıştır (Porter, 1990). Porter yerel alıcıların ihtiyaçları kimi zaman diğer ülkelerin ihtiyaçlarını tahmin edebiliyor hatta şekillendirebiliyorsa o ülkenin rekabet açısından daha avantajlı olduğunu düşünmektedir. Kısacası, küme içerisindeki firmaların rekabet üstünlüğü oluşturmaındaki en önemli etkenlerden biride yerel taleptir.

2.3.3 İlgili ve Destekleyici Sanayi

Elmas modelinin uluslararası alanda rekabet avantajı sağlayan unsuru ilgili ve destekleyici sektörlerin varlığıdır. Porter'a göre ilgili ve destekleyici sektörler, sektörün üretim yapması için ihtiyaç duyacağı girdileri sağlayan tedarikçiler ile mevcut kaynakların ortak kullanımını ifade etmektedir (Alsaç, 2010). Uluslararası anlamda maliyet avantajı elde edebilmenin yanında sektörde meydan gelebilecek hızlı değişimler ile rekabet edebilme, tedarikçi ya da destekleyici sektörlerin varlığı ile gerçekleşebilmektedir. İlgili ve destekleyici sektörler sayesinde küme içerisinde yer alan işletmelerin yenilik yapma süreçleri de olumlu anlamda etkilenmektedir (Porter, 1998).

Küme içerisinde tedarikçiler ve son kullanıcıların birbirlerine yakın konumlandırılması iletişim hattının yakınlığından, daima fikir ya da yenilik alışverişi ile rekabet avantajı sağlayabilir (Porter, 1990). Porter yerel ilgili sektörün, yeni girişimlerin oluşabilmesi açısından yeni sektörlerin oluşumuna yardımcı olabileceğini düşünmektedir. Bu duruma örnek olarak İsviçre'nin ilaç sektöründeki başarısı ile birlikte boyama sektöründeki başarısı arasındaki bağlantıyı göstermektedir (Güvenç, 2017: 22-30).

2.3.4 Firmaların Yapı, Rekabet ve Stratejileri

Yerel firmalar arasında rekabetçiliği etkileyen yönetmelikler, normlar ve stratejiler firmanın stratejisi ve rekabet yapısını oluşturur. Bunlar, bir firmanın iç ve dış dünyasına yöneliktir: (a) Firmaların yönetilmeleri ve rekabet etme yöntemleri, (b) Firmaların elde etmek istedikleri hedefleri ve yönetici ve çalışanlarının motivasyonları ve (c) Ulusal rekabet ortamının büyüklüğü ve sanayideki rekabetin gücüdür (Hodgetts, 1993). Porter, diğer firmaların üretkenliğini artırmada ve yenilik yapma konusunda yerel firmalar arasındaki rekabetçi varlığın etkili olduğunu ifade etmiştir. Rekabet ortamının düşük olduğu ekonomilerde, yerel üreticiler yeniliğe dayalı girişimler yerine taklide dayalı girişimlerde bulunmaktadır (Porter, 1998: 176). Yerel üreticiler arasındaki rekabet hem maliyetlerin azaltılmasında hem hizmet kalitesinin artırılmasında hem de yeni ürünlerin geliştirilmesinde öncülük etmektedir (Alsaç, 2010: 20). Güçlü yerel

rakiplerin varlığı rekabet üstünlüğünün yaratılmasında ve sürdürülebilmesinde önemli bir uyarıcı görevindedir. Örneğin; İsviçre’de Sandoz, Ciba-Geigy ve Hoffmann-La Roche ilaç şirketleri arasındaki rekabet sayesinde İsviçre bu sektörde dünya çapında öncü konumda yer almıştır (Porter, 1990).

Porter, belirli bir sanayide rekabet avantajı sağlayabilmek için gerekli olan girdi şartlarını kalifiye iş gücü, fiziki altyapı, bilimsel ya da teknik bilgi ile birlikte bilgi sağlayan kurumların varlığı ile gerçekleştirilebileceğini düşünmektedir. Talep koşulları ise farklı ürün grupları arasındaki dağılımı, müşterilerin özellikleri ve sayısı ile toplam talebin büyüklüğü ve artış hızından oluşmaktadır. Bir sektörün mevcut fırsatlarını ve varlıklarını toplu olarak kullanan endüstriler, birbirine bağlı endüstriler kavramı olarak gösterilir; belirli bir sektörün üretim için ihtiyaç duyduğu kaynakları sağlayan tedarikçi endüstriler, benzer şekilde yardımcı endüstriler kavramıyla belirtilir. Firmaların kurulmuşluğu, iş birliği yaptığı, rekabet ettikleri ve yönetildikleri yurt içi piyasa ortamı ise Elmas Modelinin son koşulu firma yapısı, rekabeti ve stratejisini oluşturmaktır. Porter yapmış olduğu deneysel çalışma sonucunda elde etmiş olduğu Elmas Modelindeki bu dört koşulun uyumlu ve etkili bir şekilde çalışan işletmeler, bir ağ oluşturarak birbirlerinin güçlü ve zayıf yönlerini dengeleyerek üretkenliğini artırıp rekabet avantajı sağlayacağını ileri sürmektedir.

2.4 Kümelenmede Yer Alan Aktör ve Faktörler

Her ne kadar kümelenmenin temelinde firmalar yer alsa da, bir kümedeki tek aktörün firmalar olduğu söylenemez. Araştırma kurumları, mali kurumlar, kamu kurumları ve hatta iş birliği sağlayan diğer kuruluşlar da bir kümede aktif rol oynayan unsurlardır (Sölvell, 2003: 18). İdeal bir kümelenmede bu aktörler, birbirleri ile iş birliği içerisinde olmalıdır. Devlet, firmaların ihtiyaçlarına göre politikalar oluşturmalıdır. Araştırmacı kurumlar, küme ile sürekli iletişim halinde olmalıdır. Kümelenmenin gerektirdiği kabiliyetlerin en uygun şekilde sağlanabilmesi konusunda eğitim kurumları firmalar ile diyalog kurmalıdır. Öte yandan sermayedarlar, firmaların ihtiyaçları doğrultusundaki sermayeyi tedarik etmelidir (Lindqvist, 2013: 37). Bununla birlikte kümelenmede yer alan temel aktörler arasında etkileşimi engelleyen birçok engelde yer almaktadır. Bu zorlukların bir sonucu olarak kümenin işbirliği zarar görmektedir

ve bu aynı zamanda küme içindeki yenileme ve yenilik süreçlerini de sekteye uğratmaktadır. Bu bozulmuş boşlukların kapatılması, temasın arttırılması ve kümelenme performansının artırılması kümelenme organizasyonunun temel sorumluluklarıdır (Lindgvist, 2013: 37). Kümelenme girişimleri, kümelenme boşluklarını kapatmanın yanı sıra, iki dış boşluğu da kapatarak çalışır. Bu bağlantı, bir kümelenme ile diğer kümelenmeler arasında (kümelenmeler arası şeklinde de anılır) ve ayrıca bir kümelenme ile uluslararası pazar arasında (uluslararası müşteriler, ortaklar ve tedarikçilerle bağlantı kurarak veya dışarıdan yatırım çekerek) kurulmaktadır (Lindgvist, 2013: 38).

Kümelenme içerisindeki tüm paydaşlar birbirleri ile anahtar bir bağ içerisinde. Örneğin küme içerisinde kamu kurumlarına oldukça kritik bir sorumluluk taşımaktadır. Küme içerisinde fikir birliği ortamının oluşabilmesi için kamu kurumları, firmaların kümelenme girişimlerini finansal ve teknik açıdan desteklemelidir. Ayrıca kamu kurumları, kümelerin oluşumunu, gelişimini ve sürdürülebilirliğini teşvik edecek yasal bir çerçeve ile beraber hukuki altyapı geliştirilmelidir (Güvenç, 2017: 22-30).

Devlet, ülke politikasını oluştururken gelecekte yeni kümelerin oluşabileceğini göz önünde bulundurmalı ve bununla ilgili ortamlar yaratmalıdır. Bilim-sanayi ilişkilerini geliştirmeye, bilim parkları ve kuluçka merkezleri kurulması ile katkı sağlayan hükümetler kümelenmeye en yatkın olan hükümetlerdir. Benzer şekilde, bu ülkelerin sanayi ve teknoloji bakanları kümelenmeye teşvik etmekte ve bu konuya yönelik faaliyetlerini yoğunlaştırmaktadır. Ayrıca sanayi ve teknoloji bakanlıkları, ideal bir küme yapısının oluşabilmesi için eski ya da yeni kurulması planlanan kümelere destekler sunmaktadır. Ayrıca hem hali hazırdaki kümelenmelerin geliştirilmesini hem de yeni kümelerin oluşmasını sağlamak amacıyla ülke şartlarına göre alt yapı koşullarını da güçlendirmelidirler (Anderson, 2004: 92).

Kamu kurumlarının politika oluştururken sıklıkla yüksek teknoloji kümelerini destekleme stratejisini tercih etmeleri ortak zorluklarından biridir. Aynı endüstrilere öncelik vermek arz fazlası olasılığını vurgulayabilir. Sonuç olarak, belirli gruplardaki yüksek teknoloji işletmelere sürekli olarak yardım etme stratejisi, dışlanmaya ve

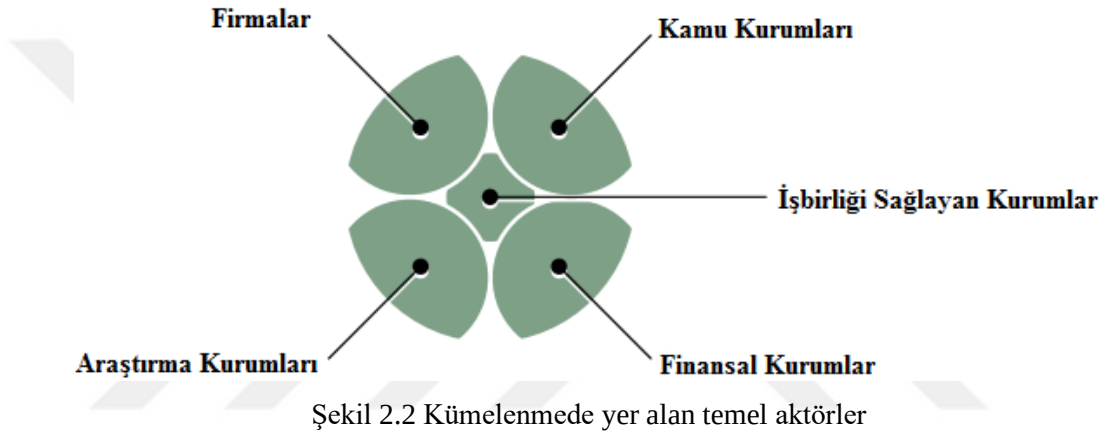
diğer olumsuz sonuçlara yol açabilir (Anderson vd. 2004: 92). Yepyeni kümelenmelerin teşvik edilmesinin, hâlihazırda faaliyet gösteren kümelenmelerin ekonomik büyümesini olumsuz etkileyebilecek potansiyel riskleri göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak, yaşam döngüsü sürecinde durmuş ve ilerleyemeyen eski kümelenmelerin yeniden yapılandırılmasına yönelik çabaların, yeni büyüme bölgelerinde kümelenmelerin oluşturulmasını engellediği sıklıkla keşfedilmiştir. Tüm bu koşullar göz önüne alındığında, hükümetin en büyük önceliğinin, kurulu ve gelişmiş kümelerin sayısını artırmaktan ziyade, değişen dış çevreye uyum sağlamak amacıyla yeni kurulan veya yeni kurulan kümelenmelerin yeniden yapılandırılmasına olanak sağlayacak ortamlar yaratmak olması gerektiği savunulabilir (Anderson, 2004: 93).

Araştırma kurumları kümelenmede yer alan bir diğer önemli aktördür. Bir kümenin gelişmesi ve büyümesi için araştırma kurumları ile ilişki içinde olması oldukça önemlidir. Burada bağımsız ve uzmanlaşmış derinlemesine bilgi ve analitik yetkinliklere sahip üniversiteler, kamu laboratuvarları veya araştırma enstitülerinden bahsedilmektedir. Araştırma kurumları, örneğin seçilen yol haritasının ne kadar doğru olduğunu değerlendirmek için küme girişiminin hedeflerini, stratejilerini ve sonuçlarını periyodik olarak değerlendirerek, hedef ve eylemlerin sürekli değerlendirilmesine katkıda bulunabilmektedir. (Anderson, 2004: 92). Araştırma kurumlarının küme içerisinde nitelik olarak maddi değeri daha yüksek ürün ya da hizmet üretebilmeleri için danışmanlık ve eğitim gibi hizmetler sağlaması ileri teknolojileri firmalarla buluşturması ya da var olan teknolojilerin geliştirilebilmesinde destek sağlamaları oldukça önemlidir. Ayrıca küme içerisindeki firmaların ihtiyacı olan kalifiye insan kaynağına en önemli katkı bu kuruluşlardan gelmektedir.

Bir küme içerisinde yeni kurulan firmaların kuluçka döneminde varlıklarını devam ettirebilmelerinde kredi veya risk sermayesi gibi destekler mali kurumlar tarafından sağlanmaktadır. Olgunlaşmış kümelerin başarı ölçütlerinden biri yeni teknolojilerin kazanılması ya da yeni pazar gereksinimlerine yönelik yeni firmaların kurulmasıdır (Anderson, 2004: 99). Finansal kurumların kümeye katılımı kümelenme sürecinin bu aşamasında oldukça kritik bir etkisinin olduğu açıktır. Farklı türde finansal kuruluşlar ve araçlar da mevcuttur. Girişim sermayedarları, sigorta şirketleri, bankaların yanı

sıra, devlet destekli emeklilik ve yatırım programları içeren fonlar da aktör türlerine örnek olarak gösterilebilir.

Bir diğer önemli aktörde küme içerisindeki kümelenme yöneticileridir. Küme üyeleri ile iletişim ve koordinasyonu sağlayan kilit aktörler küme yöneticileridir. Yöneticilerin %80'e yakını en az haftada bir olmak üzere firmalarla irtibat halindedir. Yöneticiler ayrıca kamu ile alakalı sektörle, araştırma yapan kurum/kuruluşlarla, eğitim hizmeti sunan merkezlerle, uluslararası pazarlarla, finansal kurumlar ve diğer kümelenme organizasyonları ile görüşmeler yapmaktadırlar (Lindqvist, 2013: 39).

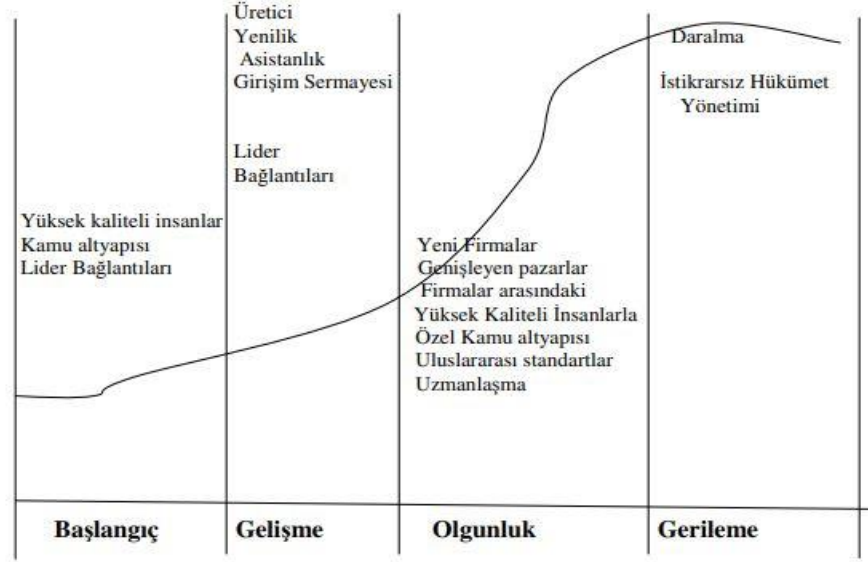


2.5 Kümelenmelerde Yaşam Döngüsü Süreçleri

Bir sektörün büyümesi için gereken, bölgede mevcut olan ekonomik özelliklere (hammadde, talep, insan kaynağı, vb.) bağlı şekilde kümelenmeler, meydana gelen doğal bir yoğunlaşmanın sonucudur. Kümelenmelerin gelişimi doğal bir süreç olmakla birlikte, büyümek, rekabetçi ve değerli olabilmek için sıklıkla dış kaynaklardan yardıma ihtiyaç duyarlar. Kümeler zaman içinde değişir ve bu süreç birkaç yıl sürebilir.

Kümeler çeşitli koşullar, unsurlar ve ekolojik faktörlerden oluşur ve biyolojik bir organizasyon olarak farklı aşamalardan geçer. Kümelerin yaşam safhaları konusunda birbirine benzer ancak küçük farklılıkları olan birçok farklı çalışma bulunmaktadır. Bu çalışmalardan birinde Porter, kümelerin yaşam safhaları konusunda üç safha tanımlamıştır. Bunlar; doğum, evrim ve gerilemedir.

MacGregor ve Hodgkinson, kümelerin başlangıç, gelişme, olgunluk ve gerileme olmak üzere 4 safha geçirdiklerini belirtmektedir. Bu çalışmaya göre, kümelerin yaşam evreleri Şekil 2.3’de görülmektedir.



Şekil 2.3 Küme yaşam döngüsü

Andersson tarafından kümelerin yaşam döngülerini 5 safhada ele alınmıştır. Bu safhalar toplanma, yükselme, gelişme, olgunlaşma ve dönüşüm evreleridir.

Toplanma Evresi: Toplama aşaması bir kümenin ilk aşamasıdır. Doğum süreci bu aşamanın diğer adıdır. Belirli bir alanda çok sayıda şirket ve diğer oyuncular yer almaktadır (Anderson, 2004: 29).

Yükselme Evresi: Bir takım kümelenme aktörleri, gelişen-yükselen kümelenme olarak da bilinen bu aşamada merkezi bir faaliyet etrafında birlikte çalışmaya başlarlar (Anderson, 2004:29). Bu oyuncular, kurdukları ilişkiler sayesinde bu aşamada aynı zamanda ortak fırsatları geliştirir ve değerlendirir.

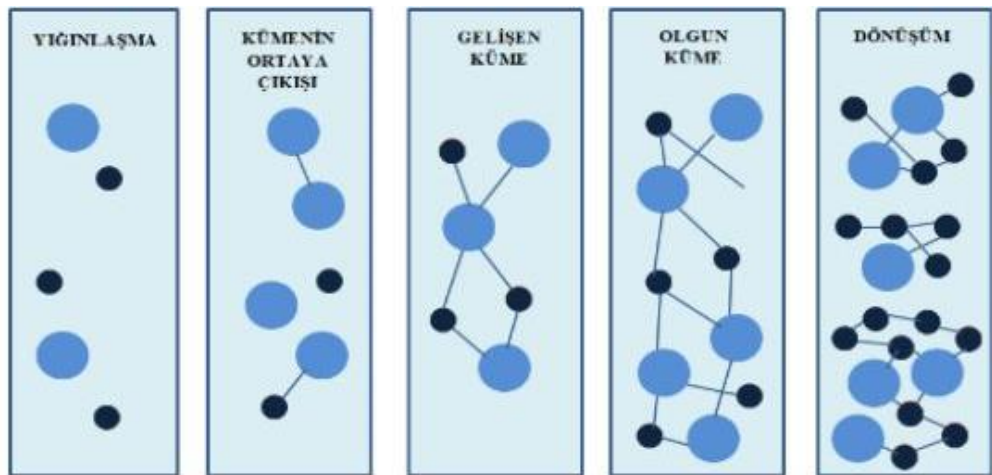
Gelişme Evresi: Bu aşamada küme organizasyonu şekillenmeye başlar. Bu aşamada benzer veya benzerlik gösteren yeni aktörlerin katılımı veya hali hazırda ki bölgeye dahil olmasıyla tüm mevcut olan aktörler arasında yeni iş birlikleri ve bağlantılar

kurulur (Andersson, 2004: 30). Bu bağlantılar bu noktada resmi veya gayri resmi finans kuruluşlarının kümelenme yapısına dahil edilmesine yol açmaktadır.

Olgunlaşma Evresi: Küme bu süre zarfında olgun aşamaya ulaşır. Bir küme belirli bir kritik katılımcı kitlesine ulaştığında olgun olduğu söylenir. Bu aşamada bir küme, faaliyetleri aracılığıyla diğer kümeler ve bölgelerle bağlantı kurmuştur. Şu anda, girişim şirketleri, ortak girişimler ve bölünmeler de dahil olmak üzere yeni iş kurmanın belirli iç dinamikleri bulunmaktadır (Andersson, 2004: 30).

Dönüşüm Evresi: Piyasalar, teknoloji ve prosedürler (kümelenmeler gibi) zaman içinde bu düzeyde değişir. Bir kümenin değişen koşullar karşısında ayakta kalabilmesi, sürdürülebilir olabilmesi ve yozlaşmadan kaçınabilmesi için, değişimlere uygun yenilikler geliştirmesi gerekmektedir. Bu değişimlere uyum sağlamalı ve bununla yetinmemelidir (Andersson, 2004:30). Aksi takdirde kümenin yaşam döngüsü bozulacaktır. Küme, mallarını veya hizmetlerini pazarlamak için yeni teknikleri benimseyerek değişebilir veya belirli faaliyetlere farklı bir şekilde odaklanan yeni bir kümelenmeye dönüşebilir.

Kümelerin yaşam evrelerini gösteren ve yukarıda açıklanan 5 safha Şekil 2.4’de görülmektedir.



Şekil 2.4 Kümelenmenin yaşam döngüsü

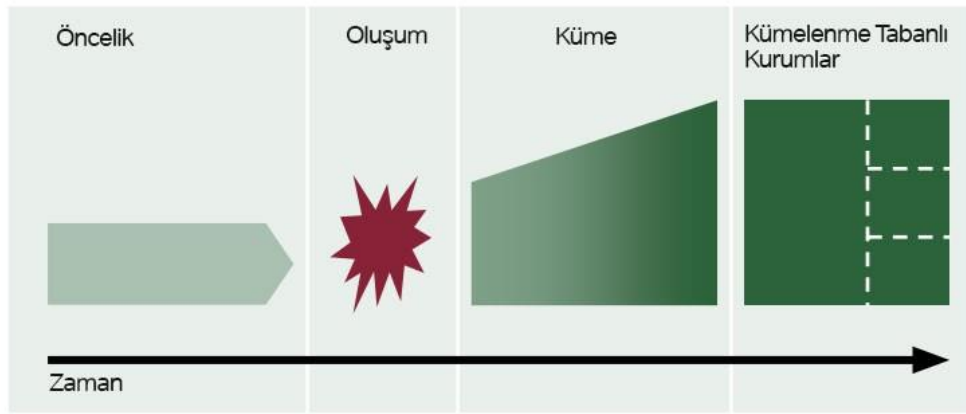
Ayrıca Kümelerin yaşam evreleri ile ilgili yapılmış olan bir başka çalışmada kümeler gelişmişlik düzeylerine göre 4 sınıfa ayrılmaktadır. Bu sınıflar Tablo 2.2.'de görülmektedir.

Tablo 2.2 Kümelerin gelişmişlik düzeylerine göre sınıflandırılması

Fikir Aşamasındaki Kümeler (Yığın)	Başlangıç Düzeyindeki Kümeler	Gelişmekte Olan Kümeler	Olgun Kümeler
-Bu seviyede, aynı sektörde faaliyet gösteren bir grup firma bulunmaktadır. -Bölgesel veya ulusal yetkililer, bu grubu kümelenme çalışmaları için seçmiştir.	-Bu aşamada, temel analizler gerçekleştirilmiştir (Örneğin, İhtiyaç Analizi, SWOT, Tedarik/Değer Zinciri Analizi, Pazar Araştırması). -Küme yönetim ekibi kurulmuş ve görev tanımları yapılmıştır. -Kümenin marka kimliği ve stratejisi belirlenmiştir. -Firmalar kümeye dahil edilmiştir.	-Profesyonel bir tam zamanlı küme yöneticisi veya koordinatörü görevlendirilmiştir. -Kümenin tanıtımı yapılmış ve ileri düzey analizler gerçekleştirilmiştir. -Küme geliştirme projeleri için çeşitli finansman kaynakları kullanılmaktadır. -İzleme ve değerlendirme süreçleri sürekli olarak uygulanmaktadır. -Küme yönetimi, ulusal ölçekte sektör liderliği konumuna gelmiştir. -Uluslararası bağlantılar kurulmuştur.	- Bu aşamada, kümeler kendi kendini finanse edebilme yeteneğine sahiptir. - Sürdürülebilirlikleri kanıtlanmış ve uluslararası düzeyde tanınmışlardır. -Lobi yapma gücüne sahiptirler ve küme içinde uzmanlık grupları veya alt kümeler oluşmuştur.

Farklı çalışmalarda yer alan kümelerin yaşam evreleri incelendiğinde benzer sonuçlara ulaşıldığı görülmektedir. Bu gruplamaların çoğu acemi düzeyinde, gelişen kümelerdir ve tam olgunluğa ulaşmıştır. Bazı çalışmalarda da başlangıç düzeyindeki kümelere bu safhanın bir önce safhası olarak değerlendirilebilecek fikir aşamasındaki çalışmaların kümeler ya da yığınlaşma denilebilecek bir safha ile birlikte olgun kümenin bir sonraki safhası olarak değerlendirilebilecek gerileme ya da dönüşüm olarak adlandırılan bir safha eklenmektedir.

Kümelenme girişimleri de tıpkı kümelenmeler gibi, hedefleri ve kurumsallaşma düzeyleri açısından bir yaşam döngüsüne sahiptir. Kümelenme girişiminin yaşam döngüsünde 4 (dört) aşaması bulunmaktadır (Sölvell, 2003: 17). Bu aşamalar, Şekil 2.5’de gösterilen önceliklendirme, oluşum, kümeleme ve kümelenebilirliğe dayalı aşamalar, kurumsallaşma sürecinin temelini oluşturmaktadır. Küme girişiminin ömrü birbirine bağlı birkaç aşamadan oluşur. Bir adımı tamamlamadan diğerine geçmek mümkün değildir. Küme girişiminin öncelikli aşaması ilk aşamasıdır. Bölge politikalarına, lobi çalışmalarına ve geçmişteki sanayi politikası girişimlerine öncelik verilebilir. Belirli sektörlerde adanmış organizasyonlar ve profesyonel birlikler oluşturmak için birlikte çalışan işletmeler arasındaki bağlantıların, kümelenmelerin gelişimi üzerinde önemli bir etkisi vardır.



Şekil 2.5 Küme girişimi yaşam döngüsü

Hükümet, sanayi ya da üniversitelerin girişimleri ile oluşturulan bir kümenin bir sonraki aşaması bu kümeye resmiyet kazandırmaktır. Kümelenmenin başarı bir şekilde devam edebilmesi için tabanının güçlü bir finansal kaynağa ve küme içerisindeki aktörlerin kümeye aidiyet duygusu ile bağlanması durumuna ihtiyaç vardır.

Genel olarak başlangıçta aidat ve üyelik ücretleriyle finanse edilen kümelenmeler, zaman içinde daha kurumsallaşmış bir yapıya dönüşerek ortak bir kuruluşa evrimleşmektedir (Sölvell, 2003: 17).

2.6 Kümelenmenin KOBİ'lere Sağladığı Yararlar

Ülke ekonomisine istihdam, yatırım, rekabeti artırma, bölgesel kalkınma gibi önemli konularda katkıda bulunan ekonominin temel taşıdır olan KOBİ'ler, aynı zamanda sadece ekonomiyi değil ülkede toplumsal ve sosyal yapıyı da olumlu şekilde etkilemektedirler.

KOBİ kavramı, genel olarak emeğe dayalı olarak çalışan, giderleri düşük düzeyde tutarak üretim gerçekleştirebilen ve karar alma mekanizmasının çok hızlı çalıştığı iktisadi teşebbüsleri kapsamaktadır. 18/11/2005 tarihine kadar Türkiye'de, KOBİ'lere dair ortak bir tanım olmadığı için KOBİ'ler ile ilgili nasıl adımlar atılacağı ve nasıl bir yol haritası çizileceği konusunda sıkıntılar yaşanmıştır. Ancak bu sorun Avrupa Birliği ile ortak bir KOBİ tanımına geçilmesi ile ülkemizdeki tüm kurumlar için geçerli olan bir KOBİ tanımı ortaya konulmuştur.

25/05/2023 tarih ve 32201 sayılı yönetmelik ile KOBİ'lerin sınıflandırılmasında değişiklik yapılmış olup KOBİ tanımı genişletilmiştir. Bu değişiklik ile KOBİ'lerin sınıflandırılması mikro işletme, küçük işletme ve orta büyüklükteki işletme olmak üzere üç gruba ayrılmıştır (Resmi Gazete, 2023):

Yıllık çalışan sayısı 10 kişiden az ve yıllık net satış geliri veya mali bilançosu 10 milyon TL'nin altında olan işletmeler mikro işletmeler olarak sınıflandırılır. Küçük işletmeler ise 50'den az çalışanı olan ve her biri 100 milyon TL'nin altında yıllık net satış geliri veya mali bilançosu olan işletmeler olarak tanımlanmaktadır. Orta ölçekli işletmeler, yılda 250'den az çalışanı olan ve her biri 500 milyon TL'nin altında yıllık net satış geliri veya mali bilançosu olan işletmelerdir.

KOBİ'ler, 2019 yılında istihdamın yaklaşık yüzde 72,4'ünü, personel maliyetinin yüzde 51,8'ini, cironun yüzde 50,4'ünü, üretim değerinin yüzde 44,1'ini ve faktör maliyetiyle katma değer yüzde 44'ünü ve herhangi bir ekonomideki ulusun gelirlerin ise genel ekonomik mali kalkınmaya katkısı olmaktadır (TÜİK: 2020). Ekonominin önemli bir kısmını oluşturan KOBİ'lerin rekabet edebilmeleri ve varlıklarını sürdürebilmeleri gerekir. KOBİ'lerin milli kalkınma üzerine kazandırdığı değerler ise altta açıklanmıştır (Navickas ve Malakauskaite, 2010: 257);

- KOBİ'ler ulusal, bölgesel ve yerel kalkınmaya katkıda bulunmak için kırsal sanayileşmeyi organize bir şekilde şehir kültürü ile ilişkilendirirler.
- Bölgesel ekonomik kalkınma ile gelir dağılımının eşit bir şekilde dağılmasına katkıda bulunurlar.
- İşgücündeki maliyeti düşürerek üretim yapmaları ihracat gelirlerine önemli ölçüde katkı sağlamaktadır.
- Ekonomide gerçekleşen dalgalanmalara karşı dirençli ve sürdürülebilir bir büyüme hızının korunması konusunda kolayca şekillenen bir yapıdadır; zira bölgeye özgü olmak kendi ayakları üzerinde durabilmeyi ve kalıcılığı sağlayan en önemli faktördür.

Kümelenme, KOBİ sektörünün büyümesi ve gelişmesi için kümeye katılan KOBİ'lerin aşağıdakilerden faydalanabilmesine teşvik edebilir:

- Uzmanlaşmış ve yenilikler karşısında kendini yenileyebilen altyapı;
- Kalifiye işgücü;
- Yeni pazarlara ulaşabilme olasılıklarının artması;
- Müşterilerin taleplerini karşılamaya yönelik yeteneklerini geliştirme;
- İmalat aşamalarında maliyetlerin azalışı.

Avrupa Birliği tarafından 1995-2005 yılları arasında finanse edilen bir eğitim araştırması, KOBİ'leri beş ayrı tip kümeye sınıflandırmıştır (Sarcina, 2001: 1);

- Porter Kümesi: Tarihsel ve kültürel endüstriyel ilişkilerde benzer pazarlara sahip KOBİ'ler arasında iş birliğine dayalı ağlar oluşturulabilir. Yönetim yapıları esnektir.

- Bölünmüş Porter kümesi: Porter kümesine benzer şekilde, üretici ile tedarikçi bağlantısındaki değişiklikler ve Pazar segmentasyonu ile KOBİ'ler arasındaki etkileşim şekillenmektedir. Ağ, merkezi bir şema etrafında serbest ilişkilerden oluşmaktadır. Yönetişim burada daha resmi olmaktadır.
- Birbirine bağlanan küme: Bu tip küme ise, yerel ekonomiye uygun bağlantılar oluşturmaya çalışmaktadır. Teşvik etme gayesiyle oluşturulan serbest ilgi gruplarından, birlikte sahip olunan bir proje için çalışılan meslek birlik ve kuruluşlarına kadar değişiklik gösteren çeşitli bir ağ vardır.
- Uyarılmış ortaklık kümesi: Küme içinde organizasyon dış kurumlar tarafından koordine edilmektedir. Merkezi servislerin desteklenmesiyle ilgili iletişim ve karar alma mekanizması kalkınma ajansları tarafından oluşturulmaktadır.
- Sanal küme: Girişimcilerin karar verdiği, ortak bir tarih ve hedefler etrafında bir araya gelmiş, ulusal çapta faaliyet gösteren bir aile kuruluşu ağına benzeyen bir kümedir. Alternatif olarak, ortak bir etkinlik tabanına bilgi ve iletişim teknolojisi altyapısıyla bağlantılı olabilir.

Kümelenmenin, KOBİ'lere sunduğu avantajlar geniş bir yelpazede ile Şekil 8'de verilmektedir. Sanayi politikalarında kümelenme dayalı bir politika oluşturan ülkelerin hali hazırdaki KOBİ politikalarının bu durumdan pozitif yönde etkilendiğine yönelik delillere dayalıdır, lakin gelişmekte olan ülkelerde, kümelenmenin KOBİ'lerin performanslarını olumlu ya da olumsuz yönde etkileyip etkilemediğine dair bir araştırma henüz detaylı bir şekilde yapılmamıştır (Karaev, 2007: 831).

Tablo 2.3 Kümelenmenin KOBİ'lere sağlandığı faydalar

Yararları	Açıklama
Maliyet Ekonomisi	Küme içerisindeki firmalar yetkin oldukları alanlarda en ucuz ve en verimli üretim alternatiflerini seçtikleri için maliyetlerini de minimum düzeye indirmiş olurlar.
Dayanışma	Küme şirketleri içerisindeki firmalar, kümelenme dışındaki diğer kuruluşlarla ortak stratejiler oluşturmaya ve elde ettikleri kaynakları paylaşabildiği bir küme ortamını oluşturmaya yönelik yapılan ticari ilişkilerdir.
Stratejik Seçim	Küme içerisindeki firmalar ağırlık ve nüfuzlarına göre stratejik bir konumda olmaya çalışmaktadırlar. Kümelenme içerisinde hakim olan firmanın çıkarlarının gerçekleşmesi için küme içerisindeki diğer firmalar bir araç olarak kullanılır. Kısacası benzer boyut ve ağırlıkta olan KOBİ'lerin bir küme içerisinde bir araya gelmesi birbirlerine fayda sağlamaktadır.
Bilgi ve Öğrenme	Firmalar teknik, mali, Ar-Ge, pazarlama ve diğer yetkinlik alanlarında kendilerini geliştirebilmek için küme içerisindeki ortaklarının deneyimlerinden yararlanırlar.
Artan İhtisas	Küçük şirketlerin uzmanlaşabilmeleri için küme içerisindeki farklı değerlere sahip şirketlerin bir araya gelerek iş birliği yapmalarını sağlar.
Rekabet Artışı	Firmalar arasında rekabet ortamının oluşabilmesi ve rekabet potansiyelinin artabilmesi için sürekli kendilerini yenilemeleri gerekir.
Artan Bilgi Transfer Hızı	Artan bilgi ve teknoloji transfer hızı, firmalar arasındaki güçlü ilişkiden ve küme içerisindeki rekabetçi ortamdan dolayı kurulan iş birliğinden kaynaklanmaktadır.
Dış Kaynaklara Erişilebilirlik	Küme içerisindeki firmalar kendi içerisindeki iç kaynakları paylaşabilme ve dış kaynaklara erişilebilirlik kapasitesine sahiptir.

Kümelenme içerisindeki firmalar, rekabet ortamı içerisindeki etkinliklerini arttırmak için gayri resmi ortaklıklar ya da ağlar oluşturarak dernekler, diğer kümeler ve teknolojik platformlarla iş birliği yapmaya meyillidirler.

Sonuç olarak küme içerisindeki KOBİ'ler yeni pazarlara girebilmek için oluşan imkânlardan, kalifiye iş gücünden, müşteri taleplerini karşılayabilme imkânından, uzmanlaşmış altyapıdan ve imalat aşamalarındaki maliyet düşüşünden yararlanabilmektedirler.

2.7 Küresel Mecrada Kümelenme

Ulusların ekonomik ve sosyal gelişmeleri, bilgi ve iletişim teknolojilerinin devam eden küreselleşmesinin yanı sıra, değişim ve evrim için bir katalizör olarak çok önemli bir rol oynamıştır. Katma değeri yüksek, bilgiye dayalı üretim teknolojisi ve kapasitesini

geliştirebilen, yeniliklere ayak uydurabilen bu ülkeler küresel rekabette ekonomiye yön veren güçlü ekonomik oyuncularlardır. Bu bağlamda sektör içerisinde yer alan ilgili işletmelerin devamlılık sağlayabilmeleri, rekabet düzeylerini arttırabilmeleri için üretmiş oldukları ürünleri, sunmuş oldukları hizmetleri ve yöntemlerini sürekli geliştirmeleri, yenilemeleri ve ayrıca içinde bulundukları kümelenmenin oluşturmuş olduğu ağlardan en iyi şekilde faydalanabilmelidirler (Cansız, 2011). Ülkelerin rekabet gücünün özellikle 2000 yılının başından itibaren giderek yükselmesi ülke refahının artırılabilmesi için elde edilen gözlemler sonucunda bu durum kümelenme yapılanmalarına olan ilginin yaygınlaşmasına sebep olmuştur.

Dünya'nın farklı yerlerinde sektörel kümelenme analizlerinin yapılması, geliştirilmeleri ve yönetimi konusunda birçok politika yürürlüğe girmiştir; bu analizler sonucunda da yeni kuramlar ortaya çıkmıştır. Hatta bazı ülkeler ekonomik kalkınma plan ve programlarını kümelenme teorileri üzerinden oluşturmaktadırlar (Eraslan ve Dönmez, 2015). Bunun sonucunda da kümelenme ile ilgili çalışmalar ortaya çıkmıştır. Amerika Birleşik Devletleri (ABD)'nin tüm kümelenme haritaları Harvard Üniversitesi tarafından çıkarılmış olup İngiltere ve İsveç de buna benzer bir çalışma yapmıştır. İtalya da yerel yönetimler aracılığı ile sanayi bölgelerinde kümelenme girişimlerinin oluşturulmasına yönelik çalışmalar yapmıştır (Bulu vd., 2004). Dünya çapında kümelenme ile ilgili politikalar incelendiğinde ülkelerin ihtiyaçlarına ve kurulmasındaki amaca göre değişiklik gösterdiği görülmektedir (Bacak ve Altaş, 2011). 1990'lardan sonra küreselleşmenin artan bir ivme ile yükselmesi nedeniyle kümelenme çalışmaları dünya çapında eş zamanlı olarak yaygınlaşmaya başlamıştır. Amerika Birleşik Devletleri (ABD) başta olmak üzere, Avrupa'da yer alan devletler ve birçok gelişmiş ya da kalkınmakta olan ülkeler ekonomik kalkınma politikalarını kümelenme kavramı üzerinde kurarak rekabet edilebilirliği hedeflemişlerdir.

Kısacası, kümelenme yaklaşımının devletlerin kalkınma ve ekonomik politikalarında belirleyici bir rol oynaması, kümelenmenin getirisinin öneminden kaynaklanmaktadır. Bu bağlamda da birçok kümelenme geliştirme çalışmaları oluşturulmaya başlanmıştır.

2.7.1 Film Sektöründe Kümelenmeler (ABD)

Kültür sektörünün en önemli alt sektörü olan film endüstrisi, küresel ekonomilerde önemli bir rol oynamaktadır. Film endüstrisi alanında Amerika Birleşik Devletleri bu ülkeler arasında 1. sırada yer almaktadır. Amerikan film endüstrisi, özellikle güçlü bir sektörel kümelenmeye sahip olduğu Hollywood bölgesinde faaliyetlerini artırdı. Hatta dünyanın en tanınmış şehirlerinden biri olan Hollywood, satın alma gücünün artması sonucu Amerikan halkının filmlere olan ilgisinin artması sonucunda 20. yüzyılın ilk yarısında en büyük film yapımcısı haline geldi.

Önemli stüdyolara ev sahipliği yapan Hollywood, küresel film endüstrisinin çoğunluğunu kontrol eden Amerikan film sektörünün lideri olarak hizmet sağlamaktadır. Hollywood mevcut organizasyon yapısıyla hem bir bölgenin hem de bir sektörün sembolü olarak hizmet vermektedir.

Amerika Birleşik Devletleri'ndeki kitlesel film yapımcıları, Avrupa ve Hindistan'daki rakipleriyle karşılaştırıldığında, özellikle 1950'li yıllara kadar teknik ve yaratıcı işgücünü kendi bünyelerine entegre etme söz konusu olduğunda, çok daha kapsamlı bir yatay entegrasyon stratejisini tercih etmişlerdir. Filmlerin üretim süreçlerinin yanı sıra dağıtım ve pazarlamasında da rol alır. Hollywood, özellikle pazarlama alanında yaptığı önemli yatırımlar sonucunda kitlesel pazarlara hizmet verme konusunda göreceli bir etkinliğe sahiptir.

Hollywood, dikey entegrasyon açısından büyük ölçekli pazarlama ve dağıtım diğer ülkelerdeki film kümelerinden çok daha önce benimsemiştir.

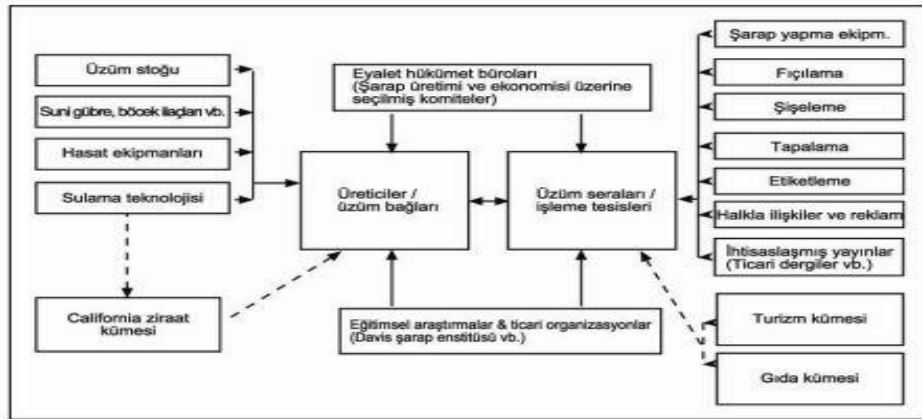
Amerikan film stüdyoları ihracat pazarlarında ölçek yaratmak için hızlı hareket ettiğinden Hollywood, ihracat avantajını geliştirme ve sürdürme konusunda diğer ülkelerden her zaman bir adım önde olmuştur. Aslında tüm temel endüstri değişkenlerinin (girdi/talep koşulları, ilgili ve destekleyici endüstriler, firma stratejileri ve rekabetçi yapı) açısından güçlü rekabet avantajına sahip olduğu anlaşılmaktadır. Gupta ve diğerleri tarafından hazırlanan raporda incelenen Hollywood (Los Angeles) film endüstrisinin uluslararası rekabet edebilirlik analizine göre değerlendirilmektedir (Karayel, 2010; Madukhar vd., 2006).

Bu bağlamda sektörün faaliyet gösterdiği Los Angeles'ın doğal çeşitliliği, film çekmeye elverişli iklimi, kaliteli insan sermayesi (özellikle Amerika'daki yaratıcı yetenekler ve film, televizyon ve dijital medya alanlarının çekim merkezi olması) , film yazarlığı ve prodüksiyonu; eğitim alanında eğitim programları olan tek üniversite olan UCLA'nın Los Angeles sınırları içerisinde yer alması; iyi fiziksel altyapı; ve endüstrinin bu kadar çeşitli doğal kaynaklara sahip bir şehirde kurulu olmasıdır.

Hollywood film sektörü çok sayıda ilişkili ve yardımcı kuruluştan oluşur. Bölgede yakından bağlantılı endüstriler olarak TV yayıncılığı, ses kayıt, video oyunu, özel ve görsel efektler, animasyon, reklam, yetenek ve dergi ajansları, eğlence parkları ve turizm işletmeleri kümelenmenin aktörleri olarak yer almaktadır. Ayrıca bölgede toptan ve perakende sektörlerine, gayrimenkul yönetim şirketlerine, finans kurumlarına ve kozmetik, fitness ve SPA gibi merkezlere erişim mevcuttur (Karayel, 2010:178).

2.7.2 Şarap Üreticileri Kümesi (ABD)

Michael Porter çalışmalarında temel olarak iki adet küme örneği üzerinde durmaktadır. Bunlardan bir tanesi de Kaliforniya Şarap Üreticileri Kümesidir.



Şekil 2.6 Kaliforniya şarap üreticileri kümesi anatomisi

Kaliforniya şarap üreticileri kümesinde 680 ticari şaraphane ve çeşitli binlerce bağımsız (şarap) üzüm üreticisi bulunmaktadır. Elbette ki üzüm üreticilerinin bulunduğu küme içerisinde aşı, sulama ve hasat ekipmanları üretimi veya ticareti yapan işletmeler de yer almaktadırlar. Ayrıca üretim sonrası dolum ekipmanları (fıçı

ve şişeler vb.) üreticileri, uzman halkla ilişkiler ve tanıtım şirketleri vb. gibi geniş bir yelpazede yan sanayi, şarap ve üzüm üretiminin gelişmesine katkıda bulunmaktadır. Kalifiye eleman yetiştirilmesi konusunda, Davis'deki Kaliforniya Üniversitesinde dünyaca ünlü bağcılık ve şarapçılık programı, şarap enstitüsü eğitim vermektedir.

2.7.3 Silikon Vadisi Kümelenmesi (ABD)

Amerika Birleşik Devletleri'nin Kaliforniya eyaletinde bulunan silikon vadisi, San Francisco Körfez Bölgesi'nin güneyinde yer almaktadır ve Santa Clara Vadisi olarak da bilinir. Silikon Vadisi, teknoloji endüstrisinin merkezi olarak kabul edilir ve dünyanın öncü teknoloji şirketlerinin merkezi konumundadır.

Silikon Vadisi'nin tarihi, 1930'lu yıllara kadar uzanmaktadır. Bu dönemde, bölge, havacılık ve savunma sanayisinde faaliyet gösteren şirketlerin merkezi haline gelmiştir. 1950'li yıllarda, bölgeye bilgisayar şirketleri gelmeye başlamıştır ve Silikon Vadisi, teknoloji endüstrisinin merkezi haline gelmiştir.

Silikon Vadisi'nde, dünyanın en büyük teknoloji şirketlerinden bazıları bulunmaktadır. Bu şirketler arasında, Apple, Google, Facebook, Amazon, Microsoft, Intel, Cisco Systems, Oracle, Tesla ve SpaceX gibi şirketler yer almaktadır. Bu şirketler, yeni teknolojiler geliştirerek, dünyayı şekillendirmektedir.

Silikon Vadisi'nin genel yapısı, kümelenme özelliğine sahiptir. Bölgede, çok sayıda teknoloji şirketi bir arada bulunmaktadır ve bu şirketler, birbirlerini desteklemekte ve rekabet halindedir. Silikon Vadisi'nin kümelenme yapısı, bölgeyi dünyanın en önemli teknoloji merkezlerinden biri haline getirmiştir.

Silikon Vadisi, Porter'ın Elmas Modeli'nin tüm unsurlarına sahiptir. Bölge, yüksek nitelikli işgücüne, güçlü bir girişimcilik ortamına ve küresel bağlantılara sahiptir. Ayrıca, bölgenin hükümet politikaları, teknolojik altyapısı ve iş ortamı, şirketlerin yenilik yapmalarını ve büyümelerini teşvik etmektedir. Bu faktörler, Silikon Vadisi'ni dünyanın en önemli teknoloji merkezlerinden biri haline getirmiştir. Silikon Vadisi'nin kümelenme yapısı, aşağıdaki unsurlardan oluşmaktadır;

-Yüksek nitelikli işgücü: Silikon Vadisi, yüksek nitelikli işgücüne sahiptir. Bölgede, Stanford Üniversitesi ve California Üniversitesi, Berkeley gibi dünyaca ünlü üniversiteler bulunmaktadır. Bu üniversiteler, her yıl binlerce mezun vermektedir.

-Yüksek teknolojik altyapı: Silikon Vadisi, yüksek teknolojik altyapıya sahiptir. Bölgede, birçok teknoloji şirketi ve araştırma merkezi bulunmaktadır. Bu şirketler ve araştırma merkezleri, bölgeye sürekli olarak yeni teknolojiler getirmektedir.

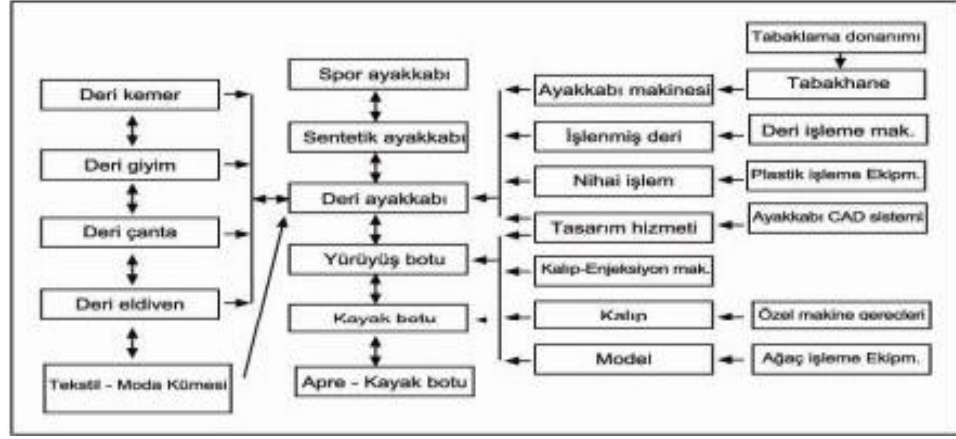
-Girişimcilik ortamı: Silikon Vadisi, girişimcilik ortamına sahiptir. Bölgede, birçok girişimci ve yatırımcı bulunmaktadır. Bu girişimciler ve yatırımcılar, yeni iş fikirlerini desteklemekte ve finanse etmektedir.

-Küresel bağlantılar: Silikon Vadisi, küresel bağlantılara sahiptir. Bölgede, birçok uluslararası şirket ve kuruluş bulunmaktadır. Bu şirketler ve kuruluşlar, Silikon Vadisi'ne yeni teknolojiler ve pazarlar getirmektedir.

Silikon Vadisi'nin kümelenme yapısı, bölgeyi dünyanın en önemli teknoloji merkezlerinden biri haline getirmiştir. Bölge, her yıl milyarlarca dolarlık teknoloji ihracatı yapmaktadır. Silikon Vadisi'nde faaliyet gösteren şirketler, dünyanın en büyük teknoloji şirketlerinden bazılarıdır. Bu şirketler, yeni teknolojiler geliştirerek, dünyayı şekillendirmektedir.

2.7.4 Deri Kümesi (İtalya)

Ayakkabı parçaları, makineler, kalıplar, tasarım ve deri tedarikçilerini bir araya getiren İtalyan deri moda kümesi, Ferragamo ve Gucci gibi tanınmış markaları içeren ve dünya genelinde görülen sanayi kümelenmelerinin tipik bir örneğidir. Çeşitli deri eşya ve ayakkabı üreticileri gibi bir dizi müttefik endüstri, İtalyan Deri Kümesini oluşturmaktadır. Şekil 2.7'de bu durumun bir örneği verilmektedir.



Şekil 2.7 İtalyan deri kümesi haritası

Bu sektörler karşılaştırılabilir tüketici pazarlarında benzer imajlarla rekabet etmekte ve ortak pazarlama stratejileriyle faaliyet göstermektedir. Hazır giyim, eşarplar ve aksesuarların tümü, sıklıkla ortak kanallar aracılığıyla tamamlayıcı ürünler üreten İtalyan tekstil moda kümesinin parçalarıdır. Katılımcı İtalyan işletmelerinin kullandığı sayısız bağlantı ve sinerji, İtalyan Deri Moda Kümesinin olağanüstü gücüne katkıda bulunan bir faktördür (Porter, 1998: 79).

2.7.5 Gıda ve İçecek Kümesi – (Toronto/Kanada)

Kanada'nın en büyük üç sektöründen bir tanesi gıda işleme ve içecek sektörüdür. Ontario eyaletinde (Kanada'nın en kalabalık ve ikinci en büyük eyaleti) gıda ve içecek sektöründeki her 1 dolarlık üretim, bölgesel ekonomiye 2,70 dolar işlenmiş gıda ve içecek olarak geri dönmektedir. Kanada'daki birinci sınıf gıda ve içecek üreticilerinin yarısından fazlasının genel merkezinin bulunduğu Toronto, önemli bir karar merkezidir. Bölgede 60.000'den fazla çalışan ve 1.500'den fazla işletme bulunmaktadır. Yiyecek ve İçecek Kümesi'nin 1500 üyesi var ve yıllık gelirinin 20 milyar ABD doları olması beklenmektedir. Schweppes, Campbell Soup, Cadbury, Nestle, Unilever ve Wrigley's vb. çok uluslu firmaların varlığına rağmen işletmelerin üçte ikisi taze meyve ve sebze işlemekte ve yıllık satışları 5 milyon dolardan az olduğu görülmektedir. Bu sektörün istihdam oranı her yıl %5 artmaktadır. Guelph Gıda Teknolojileri Merkezi ve Toronto (Gıda Endüstrisi) İş Geliştirme Merkezi liderliğindeki Toronto Yiyecek ve İçecek Kümelenmesi, katma değerli bir alt alanda uzmanlaşmak ve dünyanın en iyi uygulamalarından biri olmak amacıyla en iyi uygulamaların başarılı bir örneğini hayata geçirmektedir. Dünyanın en önemli üretim

merkezleridir. Ayrıca bölgede 9 kolej ve 4 üniversitede toplam 27 bölümde küme sektörüne yönelik eğitimler verilmektedir.

2.7.6 NanoBioNet (Saarbrücken/Almanya)

NanoBioNet kümesi Almanya’da, araştırma merkezi, hastane, üniversite ve şirketler arasında koordinasyonu ilerletmek amacı doğrultusunda oluşturulmuş bir iş kümesidir. Küme nanoetik, nanoteknoloji, nanobiyoteknolojiye ek olarak farmasötik biyoteknoloji alanlarına odaklanmıştır. Küme üyelerinin arasında KOBİler, yerel yönetimler, üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve büyük ölçekli işletmeler bulunmaktadır. Kümenin ana faaliyetleri arasında teknolojik danışmanlık, network geliştirme çalışmaları, bilimsel proje tanıtımları, fizibilite çalışmaları ve etkinlik organizasyonları yer almaktadır. Bir yüksek teknoloji kümesi olarak NanoBioNet Kümesi, yüksek teknoloji kümelerine özgü sorunlara, yani teknoloji transferi ve Ar-Ge çıktısının ticarileştirilmesine odaklanmaktadır. NanoBioNet Kümesi, işletmelerin yüksek teknoloji sektörü projeleri ve inovasyona yönelik yatırımları için mali destek araçlarının yetersiz olması sorununu çözmek amacıyla nanoteknoloji ve biyoteknoloji kümeleri için bir mali destek sistemi oluşturmuştur. Geliştirilen sistem yerel yönetimlerin kullanımına sunulurken işletmelere bu konuda bir destek sistemi de kurulmuştur. Küme ile ilgili detaylı bilgi için kümenin resmi sitesi olan www.nanobionet.de adresi ziyaret edilebilir.

2.7.7 Otomotiv Kümesi (Ljubljana/Slovenya)

ACS Sloven otomotiv sektörü tedarikçilerinin ekonomik çıkarları doğrultusunda oluşturdukları bir iş kümesidir. Küme rekabet gücünü artırmaya ve ortaya çıkan katma değeri yükseltmeye odaklanmıştır. Slovenya’daki otomotiv kümesinde 59 işletme 20.300 çalışan ile yıllık 3,7 milyar Avro gelir elde edilmektedir. Ayrıca küme işletmeleri Slovenya’nın tüm ihracatının %21’ini oluşturmaktadırlar. ACS, üyelerinin küresel otomotiv endüstrisine entegrasyonuna ve ürün ve hizmet yelpazelerini geliştirmelerine destek sağlar. Bu nedenle işletmelerin Ar-Ge ve bilimsel çalışmalarında Slovenya’da veya yurtdışında işbirliği kurmalarına yardımcı olur. ACS üyelerinin müşterileriyle olan iletişimlerini güçlendirme çalışmalarında bulunur. ACS

üyelerinin birbirleri arasında bağlantı kurmalarını ve sinerji oluşturulmasını sağlar. ACS üyelerini otomotiv sektörü ile ilgili gelişmeleri hakkında güncel olarak bilgilendirir. İşletmelerin ihtiyaçları olan bilgileri temin etmede yardımcı olur. ACS iş dünyasını takip ederek ortaya çıkan fırsatlar hakkında üyelerini yönlendirir ve rekabete katılmalarını sağlamaktadır.

2.7.8 Aerospace Valley (Toulouse/France)

2005 yılında kurulan Aerospace Valley kümesi, havacılık ve uzay sektöründe Fransa'nın en önemli inovatif kümelerinden biridir. 850'den fazla işletme (bunların 505 tanesi KOBİ'dir.) ve toplamda 124000 çalışan ile Fransa'nın havacılık sektöründeki iş gücünün 3'te birini barındırmaktadır. Yaklaşık olarak 8500 araştırmacı ile Fransa'da sektörün %45'lik Ar-Ge çalışmalarını yürütmektedirler. Aerospace Valley küme işletmeleri Haziran 2016 itibariyle toplamda 475 Ar-Ge projesi içi 1,2 milyar Avroluk bir fon sağlamışlardır. Aerospace Valley için Avrupa düzeyinde en önemli üç aktivitesini sıralayacak olursak, birincisi üyelerin AB Araştırma ve İnovasyonlarına katılımlarını artırmak için destek sağlanması, ikincisi KOBİ'lere H2020 ve COSME projelerinde yer almaları için yardım sağlanması ve üçüncüsü ise Avrupa kümeler arası faaliyetlerin geliştirilmesidir.

2.7.9 Bilişim Sektörü Kümelenmesi (Hindistan)

Bangalore'da bir hava kuvvetleri üssünün kurulması ve çeşitli kamu kurumlarının yerleştirilmesi, şehrin bilgi teknolojileri (BT) merkezi olma yolunda ilk adımlarını attı. Güney Hindistan'da bulunan Bangalore, genellikle Hindistan'ın Silikon Vadisi olarak adlandırılır ve bu arzu, bölgede mühendislik ve teknik eğitim kurumlarının kurulmasına ilham vermiştir.

Bölgedeki ilk yazılım teknoloji parkı 1970'li yıllarda kurulmuştur. Bangalore, 1980'lerde ana yazılım sektörüne yönelik gerçek ürünler yerine, vasıflı, düşük ücretli yazılım mühendisleri ve programcıların ihracatçısı olarak öne çıktı. Bölgede yer alan üniversiteler ve araştırma laboratuvarları, sanayiye katkıda bulundukları personel ve yeni ürün geliştirme ve tasarımı konusunda sundukları Ar-Ge hizmetleriyle kümede faaliyet gösteren işletmeler için büyük bir varlıktır (Basant, 2006: 4).

Bilgisayar donanım sektörü, politika yapıcılarının bilgisayar donanımı sektörünü savunmasından önemli ölçüde etkilendi. Bu durum nedeniyle bilgisayar firmaları büyük bilgisayar ağıları yerine kişisel bilgisayarlar üretmeye başlamıştır. Sonuç olarak bu durum, yazılım firmalarını kendi gelişimlerini MS-DOS ve UNIX gibi uzman yazılımlara dayandırmaya yöneltmiştir.

Devletin kümenin büyümesine yönelik teşvikleri ve fiziki altyapının sağlanması, bölgede teknoparklar, eğitim kurumları ve yerleşim birimleri kurulması, bölgede faaliyet gösteren işletme sayısının giderek artmasına katkıda bulunmuştur. Bangalore Sanayi ve Ticaret Odası'nın verilerine göre, çoğunluğu yazılım mühendisleri ve programcılarından oluşan 1.000'e yakın bilgi teknolojisi şirketi Bangalore'da faaliyet göstermektedir ve bunların 150'den fazlası önemli çokuluslu şirketlerdir (DPT, 2007: 160).

Bangalore'un iş gücüne erişimi, müşterilere ve rakiplere, tedarikçilere ve hizmet sağlayıcılara yakınlığı, kümelenmemiş bölgelere göre Bangalore yazılım kümesinin kümelenmemiş bölgelere göre sektördeki avantajları olarak bulunmuş ve sektörde faaliyet gösteren şirketlere uygulanmıştır. Hindistan Yönetim Enstitüsü-Ahmedabad tarafından yürütülen ankette bölge. Kümelenmedeki işletmelere erişilebilirlik, Ar-Ge şansı ve eğitim olanakları açısından avantajlı bir konum sunduğu keşfedilmiştir (Cangel, 2009: 8).

2.7.10 Tekstil Sektörü Kümelenmesi (ÇİN)

Çin ve Asya'daki tekstil ürünlerinin en büyük dağıtım ve ticaret merkezi, dünyadaki sentetik iplik tekstilleri için en önemli endüstriyel merkezlerden biri olan Zheijang Eyaletindeki Shaoxing'dir. Özellikle şehrin kuzey kısmında hakimdir (Cangel, 2009: 5).

İstanbul Tekstil ve Hazır Giyim İhracatçıları Birliği'nin (İSTKİB) verilerine göre kentte 2500'den fazla işletme faaliyet göstermektedir. Kent, her türlü kumaş kapsayan yıllık 2,7 milyar metre kumaş üretme kapasitesine sahip. Bölge, 2006 yılında toplam 45 milyar yuan yurt içi üretimin gerçekleştirildiği kümelenme sayesinde ülkedeki tekstil üretiminin en büyük oranına sahiptir. 1980'lerin başında küçük tekstil

işletmelerinin kümelenmesi, Shaoxing'in tekstil sektöründeki başarısının sorumlusudur. Küçük firmaların mallarını satabilecekleri ve hammadde bulabilecekleri bir yer sağlamak amacıyla 1988 yılında yerel yönetim tarafından “Çin Tekstil Şehri” olarak bilinen bir serbest ticaret pazarı kurulmuştur. Hükümet, pazarı daha da genişletmek amacıyla tüm kaynaklarını bu Çin tekstil şehrine kaydırđı. Yönetim yılın yönetimini benimsemiş ve pazarın kültürel yapılanmasına yoğunlaşmış, bu da tüm yeni büyüme ve gelişme girişimlerini kolaylaştırmıştır (Karayel, 2010: 180).

Çin Tekstil Şehri, kurulduktan kısa bir süre sonra hızla büyüyerek ülkedeki en büyük tekstil ürünleri pazarı ve dağıtım merkezi haline geldi. Zamanla bu durum, şehrin etrafında çeşitli yerel girişimlerin ortaya çıkmasına öncülük etti. Bu kümelenme; küçük işletmeler, devlet kurumları, araştırma ve akademik kuruluşlar, komisyonculuk hizmetleri gibi birçok unsuru içerir. Kümedeki işletmeler, Çin Tekstil Şehri'nden gelen yeni ürün bilgilerini takip eder. Her gün binlerce ürünün sergilendiğı bu şehir, sürekli pazar talep ve arz akışıyla yeni ürünlerin yaratılması için önemli bir veri kaynağı olarak öne çıkmaktadır. Öte yandan küçük işletmelerin ve teknoloji merkezlerinin oluşturduğı ağ, kısa yaşam döngülerine sahip tekstil ürünlerinde yeni ürün inovasyonunun yolunu açmakta ve yeni teknolojilerin küme içerisinde kolaylıkla yayılmasını sağlamaktadır.

2.7.11 Fransa Kümelenmeleri

1990 yılının öncesinde Fransa'da uygulamaya konulan sanayi politikalarında, işletmelerin uluslararası düzeyde birbirleri ile rekabet edebilir konuma gelebilmesi adına uluslararası düzeyde yüksek seviyelerde bir firma olması gerektiğine inanılmıştır genellikle bu düşünce gereğı olarak öncelikler daha büyük ölçekli ve daha fazla potansiyele sahip firmalara verilmiştir. Bu sebepten dolayı sanayi stratejileri, bölgeler arasında dengenin sağlanması adına kapasitesi fazla olan işletmelerin daha az gelişmiş bölgelerde kurulmasına karar verilmiştir (Alsac, 2010: 85).

Fransa'da faaliyet gösteren şirketler, üniversiteler ve araştırma enstitüleri arasındaki iş birliğı düzeyinin düşük olduğı tespit edilmiştir. Bu düşük iş birliğı seviyesini artırmak amacıyla çeşitli girişimler başlatılmıştır. Diğer yandan bu zayıf ilişkilerin

güçlendirilmesi adına birçok girişimde bulunulmuştur. Aynı zamanda mekân ve sektör bazında yoğunlaşmamış olduğundan bahsedilen bu iş birliklerinden fazlasıyla somut sonuçlar elde edilmemiştir. 1998d yılının sonrasında işletmeler kümelenmelerin daha fazla etkinleştirilmesi yönünde daha somut adımlar içerisinde kendilerini bulmuşlardır. Özellikle kobi olarak adlandırılan küçük ve orta ölçekli işletmelerin oluşturduğu ağ yapıları ve kümelenmelerini destekleyen bir program giderek daha fazla tercih edilmektedir. Bu program, geleneksel sektörlerde faaliyet gösteren işletmelere özel olarak tasarlanmış olup, ulusal ve bölgesel rekabetçiliği artırmayı amaçlayan çeşitli kümelenme programları ve destekleyici politikalarla güçlendirilmiştir (Tutar, 2011: 94).

İşletmeler adına bahsedilen uygulamalar başlamadan önce DATAR olarak kısaltılan Fransa Mekânsal Planlama Ajansı öncelikle bir küme haritalama çalışmasını gerçekleştirmiştir. Bu kümeleme çalışmasına ülke çapında 144 adet mevcut bölgesel kümelenme grubunun yanı sıra 82 adet gelişmekte olan kümelenme grubu tanımlanmıştır. Söz konusu kümelenme gruplarının tanımlanmasında KOBİ'ler daha çok yerelde yoğunlaşmıştır. Aynı zamanda bu işletmeler bir ya da birkaç alanda faaliyet göstermesi, piyasada rekabet ve işbirliği halinde olmaları, yerelde iş hizmetleri ya da Ar-Ge vb. ilişkili faaliyetlerde bulunmaları son olarak ortak bir kültürü paylaşmaları gerekmektedir (Alsac, 2010: 86).

2.7.12 İsveç Kümelenmeleri

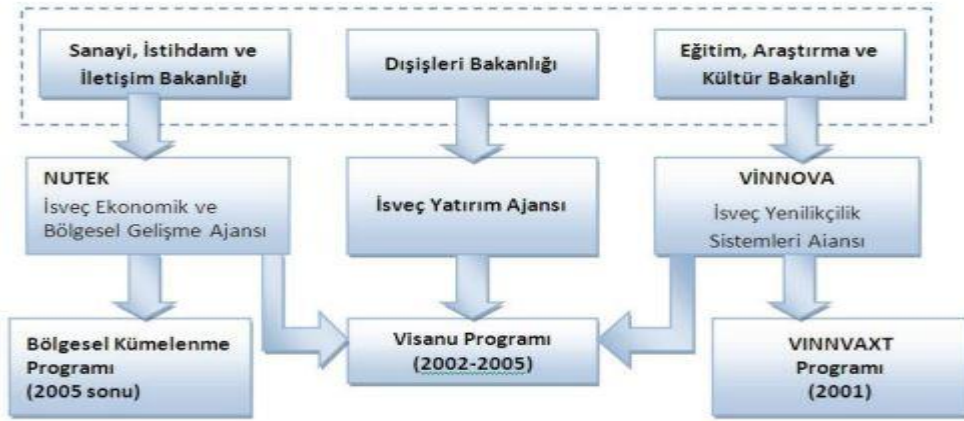
Fransa'da olduğu gibi, İsveç'te de bilim ve teknoloji alanında uzun süredir devam eden faaliyetler desteklenmektedir. Fransa'da olduğu gibi, İsveç'te de bilim ve teknoloji alanında uzun süredir devam eden faaliyetler desteklenmektedir. Geleneksel destekler incelendiğinde, büyük ölçekli işletmelere bilim ve teknoloji alanında Ar-Ge teşvikleri sağlandığı, sanayi politikaları kapsamında çeşitli destekler ve eğitim teşviklerinin verildiği görülmektedir. Özellikle 2000'li yıllarda, Ar-Ge faaliyetlerinde işbirliği sağlanması görevi Eğitim Bakanlığı'nın sorumluluğuna verilmiştir. 2001 yılında ise yeni uygulamaların gündeme gelmesinin ardından İsveç'in bilimsel ve stratejik ihtiyaçları doğrultusunda sorun odaklı araştırma faaliyetlerini yürütmek üzere İsveç Yenilik Sistemleri Ajansı (VINNOVA) kurulmuştur. Bahsedilen bu yeni kurulmuş

olan kurum ile birlikte İsveç'in ulusal düzeyde uygulanan ilk kümelenme programı Vinnvaxt hayata geçirilmiştir. Bu program yenilikçilik politikalarının geliştirilmesinde bir araçtır (Alsaç, 2010: 99).

Vinnvaxt programının 2001'de başlatılmasından önce, ülkede yerel ve bölgesel düzeyde çeşitli kümelenme destekleri sağlama girişimlerinde bulunulmuştur. Yerel yönetimler, birçok kümelenme girişimi ve teknopark için önemli destekler sağlamışlardır. İsveç Ekonomik ve Bölgesel Kalkınma Ajansı (NUTEK), uzun yıllar boyunca teknoloji transferi ve iş geliştirme konularında çeşitli işbirliği programları uygulamıştır. Aynı zamanda, İsveç Yatırım Ajansı (İYA), bölgelerin uluslararası pazarlama stratejilerini geliştirmek için kümelenme yaklaşımını benimsemiştir. Bu bağlamda, ulusal düzeyde kümelenme desteklerinin farklı kurumlar tarafından koordinasyonsuz bir şekilde yürütüldüğü görülmektedir.

Ulusal politikalarda koordine olmayan bu yapının düzeltilebilmesi adına sanayi, istihdam ve eğitim bakanlıklarının teklifi ile 2001 yılının bitimine doğru kümelenmeler ve yenilik sistemlerinin geliştirilmesi adına ulusal programların başlatılması kararı alınmıştır. İYA olarak adlandırılan kurumun üstlendiği ve 2002-2005 yılları arasında ortak bir program geliştirilmesi hedeflenmiştir. Diğer yandan, bölgelerin hazırlamakla yükümlü oldukları bölgesel gelişme programlarında kümelenmeleri istenmiş ve yenilik sistemlerini dikkate almaları gerektiğine vurgu yapılmıştır. Oldukça uzun bir süre almış olan program geliştirme sürecinin sonrasında 2003 yılında Visanu Programı hızlı bir şekilde açıklanarak hayata geçirilmek adına programa alınmıştır. Programda bölgesel planlama ve bölgeler arası uyumun yakalanması amaçlanmıştır. Öncelikli olarak ise Bölgesel Gelişme Programlarında (BGP) yer alan kümelenmeler dikkate alınmıştır. Geçmişte var olan ulusal unsurlar tarafından yüksek miktarlarda ulaşım, teknoloji ve eğitim alanlarında fiziki altyapıya yatırımlar yapılmıştır. Visanu programının farkı ise fiziki olmayan yatırımlara da odaklanılmasını sağlamak olmuştur (Alsaç, 2010: 99).

İsveç kümelenme programlara ilişkin kurumsal yapılanma Şekil 2.8'de görülmektedir:



Şekil 2.8 İsveç kümelenme programları kurumsal yapılanma

2.7.13 Diğer Ülkelerden Kümelenmeler

Önceki alt başlıklarda tüm dünya genelinde başarı kazanmış ve öncü olarak değerlendirilen ülkelere örnekler verilmiştir. Çalışmada yer alan bu başlıkta da literatürde yer alan ve ülkemiz modellemesinde de tercih edilebilecek diğer ülkelere ait kümelenme örnekleri hakkında var olan bilgiler incelenmiştir (Hobikoğlu, 2011: 232)

İrlanda’da görev yapan bilişim hizmetleri kümesi ile ilgilenen kurum kümelenme çalışmasına ayrılan payın 114 milyar dolarlık bir hacme ulaştığını ve 165 bin iş alanının açıldığını dile getirilmiştir. Kümelenme çalışması %40 düzeyinde bir maliyet avantajı sağlamış ve başarılı olmuştur. Bu hususta RDA (İrlanda Bölgesel Kalkınma Ajansının) çok önemli katkıları olmuştur. Örneğin bu kalkınma ajansı, IBM, Microsoft, Lotus gibi yatırımları bölgeye çekebilmek adına girişimlerde bulunmuştur. Viyana’da hizmet veren Best of Biotech (BOB) adlı biyoteknoloji alanında girişimcilik teşvikleri verilmiş ve firmaların desteklenmesin adına adımlar atılmıştır.

Finlandiya’da, bilgi ve iletişim teknolojileri, yani telekomünikasyon ekipman üretimi alanında faaliyet gösteren firmalar başarılı bir kümelenme modeli oluşturmuştur. Bu kümelenme çalışması, Finlandiya’da bilgi ve iletişim teknolojileri üretiminde %35’lik bir katma değer artışı sağlamıştır. 1998 yılında ise bu kümelenmenin GSYİH içindeki payı %6,6’ya ulaşmıştır.

Diğer bir örnek ülke olan İrlanda'nın Galway şehrinde ise yazılım kümelenmesi üzerine çalışılmıştır. Bu ülke hizmet veren Nortel işletmesi özellikle ön plana çıkmaktadır. Yapılan bu çalışma neticesinde İrlanda'da 2003 yılı yazılım sektöründeki istihdamın iki katına çıktığı yıl olmuştur.

Danimarka'da, elektronik, radyo-televizyon yayıncılığı ve telekomünikasyon sektörlerinde faaliyet gösteren işletmeler üzerinde bir kümelenme çalışması yürütülmüştür. Bu çalışma sonucunda, ihracat oranları elektronik (%55), radyo-televizyon yayıncılığı (%22), bilgi eğlence (%1) ve telekomünikasyon (%9) sektörlerinde yoğunlaşmıştır.

Uzakdoğu'da, Tayvan'daki Hsinchu Bilim Parkı'nda yüksek teknolojiye yönelik bir kümelenme geliştirilmesi amacıyla çalışmalar yapılmıştır. Güney Kore'de ise Gangnam bölgesindeki bilgi ve iletişim teknolojileri kümesi önemli başarılar kazanmıştır.

Hollanda'da, multimedya kümelenmesi çerçevesinde, bilgi ve iletişim teknolojileri, donanım, yazılım, içerik dağıtımı ve elektronik pazarlama gibi alanlarda faaliyet gösteren yenilikçi bir küme gelişmiştir. Bu küme, elektronik altyapının sağlanmasından içerik üretimine kadar geniş bir alanı kapsamakta olup, sosyal ve bölgesel ağlar tarafından desteklenmektedir. Eğitim ortamları ve küme toplantıları gibi etkinlikler, aynı sektörde faaliyet gösteren bireyler arasında bilgi paylaşımını teşvik etmektedir. Amsterdam Yeni Medya Birliği, Eindhoven Multimedya Birliği ve Twente'deki Teleport Vakfı, bu kümelenme faaliyetlerinde önemli sorumluluklar üstlenmiştir. Ayrıca, Amsterdam, Enschede ve Eindhoven'da, Ekonomik İşler Bakanlığı'nın desteğiyle kuluçka merkezleri oluşturulmuştur.

Norveç'te, tarım ve gıda sektöründeki işletme kümelenmeleri, GSYH'nin yaklaşık %10'unu oluşturmaktadır. Norveç gıda kümelenmesi, deniz ürünleri, süt ürünleri, tahıl bazlı gıdalar ve içecek ürünlerine dayanmakta olup, ülkedeki en büyük ve en etkili küme olarak bilinmektedir.

İsviçre'de, inşaat sektörü kümelenmesi istihdama önemli ölçüde katkı sağlamaktadır ve 1,1 milyar CHF ciro ile 4.300 kişiye istihdam sağlamaktadır. Holderbank, çimento,

çakıl ve beton alanlarında 11 milyar CHF ciroya sahip olup bu kümelenmenin en önemli kuruluşlarından biridir.

Brezilya’da ise Sinos Vadisi, ayakkabı ve deri ürünleri üzerine odaklanarak, 20 yıl içinde pazar payını %12’ye çıkararak dünyanın en büyük üçüncü ayakkabı ihracatçısı haline gelmiştir.

Tüm anlatılanlar dikkate alındığında Avrupa’da aktif olarak faaliyet gösteren kümelenmiş ve kümelenmemiş firmalar karşılaştırıldığında Şekil 2.9 da da görüldüğü üzere kümelenmiş işletmelerde, kümelenmemiş işletmelere nazaran geliştirilmiş yeni, önemli ürün ve hizmetler, üretim teknikleri bu ürünlerin tanıtılması için pazar araştırmaları, laboratuvar araştırmaları, üniversite işbirlikleri sağlanması ciddi bir oranda yüksektir.



Şekil 2.9 Avrupa’daki firmaların karşılaştırılması

2.8 Türkiye’de Kümelenme

Politikaların temellerine bakıldığında Türkiye’de 1960’lı yıllarda Devlet Planlama Teşkilatı’nın rehberliğinde planlı kalkınma döneminde kümelenme çalışmalarının başlatıldığı görülmektedir. “Endüstriyel büyüme” o zamandan beri temel hedeflerden biri olmuştur. Bu politika, devletin resmi politikalara uygun olarak dikkatli bir şekilde organize edilmiş sanayileşmeye ve kentleşmeye dair hedefler doğrultusunda OSB (Organize Sanayi Bölgesi) ve KSS (Küçük Sanayi Sitesi) geliştirilmesine yol açmıştır. OSB’ler, Türkiye’de sanayinin kalkınmasına paralel bir şekilde önemli sektörler oluşturmuş ve ciddi yoğunlaşmalar meydana getirmiştir.

İnovasyonun ve Teknoloji üretiminin önem kazanması sonucu 1990'lı yıllardan itibaren KOSGEB bünyesinde ve üniversiteler bünyesinde Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER) geliştirilmeye başlanmıştır. 2000'li yıllarda burada gelişen üniversite-sanayi iş birliği çerçevesinde Ar-Ge yatırımları için Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) başvuruları yapılmaya başlanmıştır.

Bahsi geçen alanlar, Türkiye'nin yığınlaşma alanlarının büyümesine ve gelişmesine yardımcı olduğundan kümelenme politikalarının temelini oluşturmaktadır.

Ar-Ge, teknoloji adaptasyonu ve kullanımı için kilit sektörlerin saptanması, teknoloji geliştirmede ileri ve daha yüksek teknolojilerin yerel koşullara uyarlanması ve özel sektör kuruluşlarının desteklenmesi 1990'lı yıllarda politika haline gelmiştir. Sabancı Holding, İş Cam Endüstrisi, Eczacıbaşı Holding, Koç Holding gibi şirketlerin Ar-Ge merkezleri bu dönemde geliştirilmiştir. Araştırma ve geliştirme faaliyetlerini belirlenen hedeflere yönlendirmek ve dinamik bir yapıya kavuşturmak öncelikli amaç olarak belirlenmiştir. Öncelikle halkın eylemlerini destekleyen politikaların oluşturulmasına karar verilmiştir (Cansız, 2011: 72).

Türkiye'de kümelenmeye ilişkin geçmişte çok sayıda analiz çalışması ve AB girişimi yapılmış olmasına rağmen, Dokuzuncu Kalkınma Planı (2007-2013) döneminde konuyla ilgili kapsamlı araştırmalar başlamıştır. Dokuzuncu Kalkınma Planına göre ortak girişim Ar-Ge, satın alma ve pazarlama çalışmaları ile ağ oluşturma ve kümelenme projeleri teşvik edilecektir. Planda vurgulanan hususlardan biri de OSB'ler başta olmak üzere potansiyel kümelenmelerin desteklenmesi gerekliliğidir.

Ekonomi Bakanlığı, AB'den finansman sağlanan "Ulusal Kümelenme Politikası Geliştirme Projesi"ni (2007-2009) yürütmüştür. Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın yönlendirmesiyle 2010 ve 2011 Programlarında "Rekabet Edebilirlik Alanında Kümelenme Destek Programı" uygulaması hayata geçirilmiştir. Kalkınma Bakanlığı şu anda koordinasyon ve yönetim mekanizmasını geliştirmeye devam etmektedir.

2008 ve 2009 Programlarında özellikle OSB'lerde işletme işbirliği ve kümelenme çalışmalarının teşvik edileceği söylendi. Kümelenmeye yönelik politika ve destek

mekanizmasının geliştirilmesinden Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı sorumlu olacak. Bakanlığı'nda göreve başladı. 2009 yılı sonu itibarıyla 26 bölgede, 5449 sayılı Kalkınma Ajansları (KA) Kanunu kapsamında faaliyet göstermeye başlayan kalkınma ajansları kurulmuştur. Kalkınma Ajansları, KOBİ'lere, yeni işletmelere ve bölgenin kapasitesini geliştirecek diğer kurum ve kuruluşlara proje ve rehberli proje destekleri sunmaktadır. Kümelenme uygulamalarında güçlü bir bölgesel yapıya duyulan ihtiyaç bu durumla karşılanacaktır.

Hazine Müsteşarlığı, yatırım teşviklerini uygularken bölgesel hedefleri dikkate alan sektörel bir yardım yapısı oluşturmuştur. Buna göre Türkiye'de 2009/15199 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı doğrultusunda yürürlüğe girmiş olan teşvikler uyarınca illerin sosyoekonomik gelişmişlik seviyeleri dikkate alınarak bölgesel teşvikler uygulanmaya başlandı. Bu mekanizmanın kullanılmasıyla önemli bölgesel sanayiler teşvik edilmekte ve kümelenmelerin gelişmesine yardımcı olabilecek sektörel ve bölgesel bir destek sistemi önerilmektedir.

2010 ve 2011 Programlarında kümelere yönelik "Rekabet Edebilirlik Programı" oluşturulması görevi Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'na verilmiş, Kalkınma Bakanlığı ise Türkiye'de kümelenme çalışmalarına yönelik yönetim modelinin geliştirilmesini koordine etmekle görevlendirilmiştir.

İkinci kez oluşturulan "Sanayi Strateji Belgesi (2015-2018)" ise kümelenmenin sanayi politikalarının temel bir aracı olduğunu belirterek, Bilim, Sanayi Bakanlığı, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı destek mekanizmalarının geliştirilmesine vurgu yapmaktadır. ve Teknoloji, KOSGEB ve Kalkınma Ajansları. Ayrıca Türkiye, "Türk sanayisinin dünya ihracatından daha fazla pay alan, öncelikle yüksek katma değerli ve ileri teknoloji ürünleri üreten, nitelikli iş gücüne sahip, aynı zamanda duyarlı bir sanayi yapısına dönüşümünün hızlandırılması" konusunda da zorlu bir görevle karşı karşıyadır. çevre ve toplum." Hedef de belirlendi. Bu hedefe ulaşmak için kümeleme tekniklerinden yararlanmak çok önemlidir (BSTB, 2015:33).

Ayrıca, 2011-2016 Ulusal Bilim, Teknoloji ve Yenilik Stratejisi kapsamında, savunma, uzay, enerji, su ve gıda sektörlerinin yanı sıra otomotiv, makine imalatı ve

bilgi-iletişim teknolojileri sektörleri de öncelikli destek alanları olarak belirlenmiştir. Bu strateji doğrultusunda, özellikle Ar-Ge ve inovasyon alanlarında faaliyet göstermekteyiz.

Kümelenme politikalarının çerçevesi bugüne kadar Türkiye’deki çeşitli projeler için kullanılmıştır. Bunlardan en önemlileri aşağıdaki birkaç örnekte vurgulanmıştır.

2.8.1 Sultanahmet Turizm Sektörü Kümelenmesi

İstanbul, hem birçok farklı medeniyetin kültürel mirasına hem de Osmanlı ve Bizans gibi önemli imparatorluklara başkentlik yapma özelliğine sahip dünyadaki sayılı şehirlerden biridir. Bu faktörler nedeniyle Türkiye’nin Antalya’dan sonra ikinci en popüler turizm merkezi olan İstanbul, önemli bir kültür merkezidir. Eski İstanbul olarak da bilinen Eminönü, Osmanlı ve Bizans dönemlerinden kalma çok sayıda önemli tarihi mekana ve kasabaya ev sahipliğı yapmaktadır. Bu nedenle turistlerin yoğun ilgisini görmektedir. Sultanahmet turizm kümesi geliştirme projesi bu turistik özellikler dikkate alınarak 2000 yılında başlatılmış ve 2005 yılına kadar sürdürülmüştür. Çalışmanın üç ana bileşeni (rekabet edebilirlik analizi, kümelenme analizi ve kümelenme geliştirme aşamaları) sonuç itibarıyla tamamlandı. Küme büyümesine yönelik çalışmalar bölgesel kuruluşların oluşturduğu mekanizma kullanılarak yürütölmektedir.

Sultanahmet turizm sektörünün rekabet gücü, yukarıda detaylı olarak ele alınan Potter’s Diamond Modeli kullanılarak değerlendirilmiştir. Modelin dört köşesini oluşturan dört faktör (firma stratejisi ve rekabetçi yapı, girdi koşulları, talep koşulları, bağlantılı ve destekleyici endüstriler) Sultanahmet turizm kümesinin rekabet edebilirlik düzeyini incelemek için kullanılmıştır. Kümeleme analizinde çeşitli anketler kullanıldı. Kümelenme analizi, kümelenmenin gelişimini yönlendirecek aktörlerin yanı sıra, ana ve çevresel katılımcılar da dahil olmak üzere kümelenme aktörlerinin tanımlanmasına yol açtı.

Anketler, liderlik vasıflarına sahip küme aktörlerinden oluşan bir “Yerel Komite”nin oluşmasına yol açtı. 2000 yılında komitenin açılış toplantısına 4 temsilci katıldı. Ayrıca daha sık toplanabilecek ve komitenin sonuçlarını tartışıp uygulayabilecek alt

komiteler oluşturulmuştur. Yerel Komite, yürüttüğü projelerin yanı sıra Sultanahmet'teki tarihi mekanların bakım ve onarımı, sokak ve yön levhalarının değiştirilmesi, kamusal alanların iyileştirilmesi gibi kümenin fiziksel durumunun iyileştirilmesi için gerekli çok sayıda projeyi de üstlendi. Kümelenmedeki aktörler arasındaki işbirliğini geliştirmek ve nitelikli işçi sayısını artırmak yerel yönetimler tarafından hayata geçirilmiştir.

Kümelenme Geliştirme Projesi ile ortaya çıkan “birlikte rekabet” anlayışıyla Sultanahmet turizm uzmanları, 1999 yılının olumsuz iklimini atlatmayı başarmış ve şu anda turizm sektöründe Türkiye'deki en zengin kümelerinden biri olmayı başarmıştır. Buna ek olarak, turizmle ilgili diğer alanlarda da kümelenme çalışmalarının başlamasının önünü açmıştır (Bozkurtolu, 2013:17).

2.8.2 İzmir Organik Gıda Kümelenme Çalışması

Türkiye'nin etkili olan kümelenme projelerinden biri de İzmir Organik Gıda kümelenmesidir. Projenin vizyonu, hedefi ve stratejisi ilk olarak grup tartışmaları yoluyla oluşturuldu ve ardından küme yol haritası oluşturuldu. Proje çalışmalarına Haziran 2008'de başlanmıştır. Eylem planının netleştirilmesinin ardından girişim Temmuz 2009'da kamuoyuna açıklanmıştır.

Başlıca faaliyetleri arasında koordinasyon birimi faaliyetleri (küme oluşturma, pazar araştırması, tüketici davranışı araştırması, küme üyeleri için eğitim programlarının düzenlenmesi gibi) üretim ve tedarik zinciri faaliyetleri (ürünleri test etmek için laboratuvar kurma, girişimcilere destek oluşturma) yer almaktadır. program), dağıtım ve diğer ilgili faaliyetler. Kanal faaliyetleri (ürünlerin depolanması veya perakende ve toptan satışların yapılması için altyapının oluşturulması, yalnızca ilgili ürünlerin satılabileceği mağazaların oluşturulması vb.) ve pazarlama iletişimi faaliyetlerinden oluşan kümelenme projesinin amacı ulusal ve uluslararası fuarlara, ortak tanıtım faaliyetlerine katılan bölgesel bir marka haline gelmek olmuştur. Mümkün olan en küçük anlamda; Mikro bazlı modelin perakende satıştan son tüketiciye kadar uzun vadede Türkiye genelinde benimsenebilmesini sağlayan organik gıdaların üretimi,

üretimi, sertifikasyonu ve ihracatıyla ilgili tüm tarafları kapsamakta; Türk kümelenme politikasının geliştirilmesine yardımcı olmaktadır.

Ekopazar İzmir'in kuruluşu, Avrupa Birliği'nin önde gelen tarım ülkelerinden gelen organik tarım temsilcileriyle toplantılar ve Ekoloji İzmir gibi etkinliklere ev sahipliği yapmıştır. Bu etkinlik, dünyanın dört bir yanından birçok firma ve ziyaretçinin katıldığı organik gıda ürünleri fuarını içermektedir. Ayrıca, bu girişimler arasında Buca Karaağaç Organik Köyü'nün inşaatı, Organik Ürünler Çin Uluslararası Yarışması ve Organik Tarım Projesi gibi projeler de bulunmaktadır.

2.8.3 Adıyaman Hazır Giyim ve Tekstil Sektörü Kümelenmesi

Adıyaman'ın merkez ve bazı çevre illerin de dahil olduğu bölgede tekstil ve hazır giyim sektörünün rekabet gücünün ve bunun sonucunda ihracatın artırılması hedeflenmektedir. Böylece bölgesel refahın artırılması umulmaktadır. Adıyaman ili projenin öncelikli lokasyonu olarak hizmet vermiştir. Kümelenme projesinin katılımcıları arasında belediye, valilik, ticaret ve sanayi odası, sektör liderleri ve Adıyaman Üniversitesi'nde yer alan tekstil ve hazır giyim lisesi yer almaktadır.

Proje kapsamında öncelikle sektörün mevcut durumunun belirlenmesi, küme haritasının oluşturulması ve gerekli eksik aktörlerin belirlenmesi yer aldı. Sonuç olarak 100'den fazla işletmeyi kapsayan anketler yapıldı. Daha sonra Adıyaman Kümelenme Geliştirme Komitesi kurulmuştur. Bu komite aracılığıyla sektörü büyütecek projeler oluşturulmuş ve projelerden sorumlu paydaşlar belirlenmiştir (Cansız, 2011: 92).

Adıyaman'da halihazırda kullanımda olan bahsi geçen kümelenme araştırmasının en önemli faydası yerel yönetimin, üniversitenin ve işletmelerin sürece dahil edilmesi ve desteklenmesidir. Sürecin en zor konularından biri olan proje parametreleri dahilinde işbirliği çalışmalarına herhangi bir mali destek sağlanmaması da bu durumun bir göstergesidir. Bir projenin yerel gruplarla desteklenmesi ve onlar aracılığıyla sürdürülmesi aynı zamanda kesin bir sahiplenme kanıtı ve devamının önemli bir göstergesi olarak da görülebilir. Bu projenin İstanbul'daki ilgili sektör ve kümelerle iş birliği yapması ve onlarla bilgi paylaşımında bulunması da başarısındaki bir diğer etken. (Yüce, 2012: 50).

2.8.4 İnegöl’de Mobilya Sektörü Kümelenmesi

İnegöl’deki mobilya üreticilerinin birlikte çalışma avantajından faydalanmalarına yardımcı olmak amacıyla 2010 yılında İnegöl Mobilya Sanayicileri Derneği kurulmuştur. Bugüne kadar üretmekten ve kendi ihtiyaçlarını karşılamak için çalışmaktan mutluluk duyan İnegöl’deki mobilyacılar İnegöl’e doğru akın etmektedir. sonraki operasyonlarında İMOS’un yönetimi altında kümeleniyorlar.

Küresel boyutta önde gelen akredite bir mobilya test laboratuvarı olan TÜV Rheinland Mobilya Test Laboratuvarı, 25.000 metrekarelik fuar alanı oluşturulması da dahil olmak üzere çok sayıda projeye imza atan sanayicilerin çalışmaları sayesinde İMOS’un desteğiyle İnegöl’e kazandırıldı. Bunlara ek olarak sadece seri üretim mobilyaların yer alacağı bir alışveriş merkezi için de çalışmalar sürmektedir. Tamamlandığında toplam 135 bin metrekare kapalı alana sahip olacak alışveriş merkezi, ülkenin en büyük iç mekan mobilyası perakende kompleksi olacak. Böylece ürünlerinin kalitesini TÜV aracılığıyla güvence altına alabilen mobilya üreticileri artık ürünlerini birinci sınıf bir mobilya alışveriş merkezinde satışa sunabilecektir.

Birliğin tamamı mobilya tedarikçisi veya üreticisi olan 91 üyesi bu şekilde işbirliği yapmaktadır. Yılda 245 milyon dolarlık mobilya ihracatı gerçekleştiren İnegöl’de dernek üyelerinin toplam ihracat içindeki payı yüzde 65’tir. 2013 yılında Avrupa Kümelenme Analizi sekreteryasından Türkiye’de sadece 20 iş kümesinin bronz kalite rozeti alması İMOS’un başarısının göstergesidir (URL-1, 2015).

2.8.5 Marmara Bölgesi Otomotiv Sektörü Kümelenmesi

Türkiye’nin Doğu Marmara Bölgesi, ülkenin otomotiv endüstrisinin büyük bir kısmının bulunduğu yerdir. Rapora göre yaklaşık 45.000 kişinin istihdam edildiği Türkiye’deki Doğu Marmara Otomotiv Kümelenmesi çoğunlukla birkaç önemli işletme etrafında yapılandırılmıştır. Avrupa’nın üç yıldıza sahip 13 büyük kümelenmesinden biri de Doğu Marmara Otomotiv Kümelenmesidir. Ancak bu derecelendirmede yalnızca istihdam faktörleri kullanılmaktadır. Bu durum bilimsel ve teknolojik göstergeler, patentler, katma değer ve üretkenlik gibi kümelenmeler için çok önemli faktörlerin dışarıda kalmasına yol açmaktadır. Bu, Marmara Otomotiv

Kümelenmesi'ni potansiyelinin zirvesine ulaşmış bir kümelenme olarak değil, halen kümelenme sürecinde olan bir kümelenme olarak kategorize etmektedir.

Bu duruma dur demek ve Bursa ve çevresinde otomotiv sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin inovasyon ve teknoloji temelli bir kümelenme geçirmelerini sağlamak amacıyla 2008 yılında Otomobil Kümelenmeleri Kapasite Geliştirme Projesi (OKUMKAP) hayata geçirilmiş ve çalışmalara başlanmıştır. Soruşturma sonucunda Doğu Marmara Otomotiv Kümelenmesinin bilgi/teknoloji temelli kümelenmeye dönüşümünü hızlandıracak, Bursa ve çevresini yoğunlaştıracak bir proje oluşturulması kararı alındı. İlgili iş sektörü, sivil toplum ve devlet kurumlarından üyelerden oluşan bir yönlendirme grubu oluşturulmuş olmasına rağmen, yol haritasının belirlenmesine gelindiğinde süreç henüz planlama aşamasındaydı.

Üniversitelerle ve birbirleriyle birlikte çalışan işletmelerin Ar-Ge'ye dayalı yaratıcı projeler geliştirmesi, özellikle her ulustaki insanların destekleyici katılımı olmak üzere çok fazla çalışma gerektirir. Uzun bir süreç olabilen bilgiye dayalı kümelenme olgusunun hızlandırılması, çalışmanın doğru yönlendirilmesi, ilgili tarafların (sanayi, üniversite, kamu) katılım kararı ve karşılıklı güven gibi birçok faktöre bağlıdır. Bu aynı zamanda hazırlama araçlarının doğru kullanımına da bağlıdır. Projede yukarıda belirtilen durumlarda kusurlar tespit edildi. Bu nedenle söz konusu süreç yol haritası belirleme aşamasında durdurulmaktadır (Altay, 2010).

2.8.6 Şanlıurfa Organik Tarım Temelli Sanayi Kümelenmesi

Şanlıurfa'daki bu projenin amacı, kümelenme yaklaşımını kullanarak ilin organik ürün üretebilme yeteneğini rekabet avantajına dönüştürmektir. Proje parametreleri kapsamında 60 tedarik ağı kuruluşuyla çeşitli görüşmeler yapıldı. Sahada kümelenme analizine yönelik çalışmalar ve alanda üreticilerin eğitilmesine yönelik girişimler yürütüldü. Ticari sektörden, sivil toplum kuruluşlarından ve ilgili kamu kurumlarından katılımcılar "Organik Tarımın Geliştirilmesi Yerel Komitesini oluşturdular (Sayın, 2006: 352).

Bölgede kümelenme girişimi başlatıldı ancak geline aşamaya göre ancak bir miktar başarılı olunabildi. Oluşturulan derneğin gerektiği gibi etkin ve verimli çalışmaması,

ayrıca bölgesel aktörlerin karşılıklı güven ve iş birliğini istenilen düzeyde geliştirememesi nedeniyle. Ayrıca girişim için uygun mali kaynakların olmayışı, etkinliğini minimuma indirdi.

2.8.7 Mardin Gıda Ürünleri Sektör Kümelenmesi

Bu projenin amacı ilgili bölgedeki gıda endüstrisinin ve diğer bağlantılı endüstrilerin etkinliğini artırmaktır. Tehdit ve fırsat konularının yanı sıra sektörel ithalat ve ihracat senaryoları da ele alındı. Bu çalışmalar orta ve uzun vadeli hedeflerin yanı sıra kümelenme yol haritasının da geliştirilmesine yol açtı. Yerel aktörler arasındaki işbirliği eksikliği ve güvenin düşüklüğü çalışmanın iki temel sorun alanı olarak belirlendi. Ek olarak, Şanlıurfa'ya benzer şekilde, bu çalışma da bölgesel sahiplenme ve finansmandan yoksundu ve bu da istenen sonuçların elde edilmesini imkansız hale getiriyordu. (Sayın, 2006:353).

2.8.8 İzmir İşlenmiş Meyve/Sebze Sektör Kümelenmesi

İzmir İşlenmiş Meyve Sebze Kümesi, sektördeki işletmelerin finansal araçlar konusunda eğitilmesi ve sektörel organizasyon yapısının oluşturulması amacıyla çalışmalar yürütmektedir. Ayrıca kayıtlı üretimi teşvik etmek, sağlıklı ve kaliteli ürün konusunda tüketici ve zincir market bilincini artırmak, ihracatta tarife dışı engelleri kaldırmak amacıyla da faaliyetler yürütmektedir. Hammadde ve yardımcı malzemelerin istenilen maliyet, miktar ve kalitede ulaşılabilirliğinin sağlanması, İşlenmiş Meyve Sebze sektörüne hizmet veren Ar-Ge koordinasyon merkezinin kurulması, mevcut Ar-Ge altyapısının kullanılması, araştırmaların kamu kurumlarına desteklenmesine örnektir. Desteklerin sektördeki farkındalığını artırmak amacıyla oluşturulmuştur (Zeybek, 2015: 9).

2.8.9 Savunma Sanayi Kümelenmesi ve OSTİM Havacılık ve Savunma Kümesi

“Rekabet Edebilirlik ve Kümelenme Analizi Çalışması” çerçevesinde yapılan analizler sonucunda, savunma sanayi sektöründe kümelenme çalışmaları gerçekleştirilmiştir. Kümelenme analizi sürecinde, OST-M Organize Sanayi Bölgesi'nde savunma

sanayisine yönelik üretim yapan 77 firma ile görüşülerek bilgi toplanmıştır. Elde edilen sektör küme haritası, sonrasında geliştirilen ağ analizi yöntemi ile değerlendirilmiştir. Bu analizler sonucunda, sektörel bazda kümelerin yoğunlukları, tedarik zinciri yapıları ve merkez ile çevre üyeleri belirlenmiştir. Anket çalışmasının sonuçlarına göre, sektöre ilişkin ayrıntılı haritalar hazırlanmıştır.

Ostim Organize Sanayi Bölgesi ve çevresinde savunma sanayi sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'lerin yer aldığı Ostim Savunma Yan Sanayi Kümelenmesi, 1 Temmuz 2008 tarihinde kurulmuştur (Zeybek, 2015: 6).

Ostim Savunma ve Havacılık Kümelenmesi hedeflerini şöyle sıralamaktadır:

- Savunma sanayisi KOBİ'lerini yerel ve uluslararası pazarda rekabetçi kılmak,
- Türk Silahlı Kuvvetlerinin gereksinimlerinin karşılanmasında yerli ve milli üretimin payını yükseltmek,
- Yetenek ve işbirliklerini geliştirerek kendilerini tercih edilen alt tedarikçiler olarak konumlandırmak,
- Nihai ürünlerin dış pazarlara açılması,
- Akademik araştırma ve kurumlarla işbirliği yaparak KOBİ'lere teknoloji aktarmak,
- Yetenekleri artan alt tedarikçilerle uluslararası mecrada rekabet avantajını geliştirmek.
- Sektörel uzmanlaşma yoluyla bölgesel rekabet avantajı yaratmak.

OSSA, savunma sanayisinin yerleşmesine yönelik çalışmalara yardımcı olmak ve Türk savunma sanayinin dünya pazarında rekabet gücünü artırmak amacıyla 164 nitelikli KOBİ ve 7.500'ü aşkın üye kadrosuyla faaliyetlerini sürdürmektedir (OSSA, 2016: 23).

2.8.10 Mersin Tarım Gıda Sektörü Kümelenme Çalışması

Toplam bütçesi 1.080.630 Euro olan ve Mersin İl Özel İdaresi tarafından Avrupa Birliği finansmanı ile yürütülen 36 ay süren projenin hedefi, ortak bölgelerin küresel pazar payını artırmak olmuştur. Mersin, projenin geliştirilmesi sürecinde Avrupa’da gıda sektöründe çalışan tüm kamu, sivil toplum ve özel sektör kuruluşlarını bir araya getirmek amacıyla oluşturulan Avrupa Gıda Kümeleri Ağı’na katılmaya davet edildi. Bu bağlamda Eylül 2008’de Brüksel’de düzenlenen toplantıya katılımcılar hazır bulunmuştur (Zeybek, 2015:7).

2.8.11 Eskişehir Kütahya Bilecik Seramik Kümesi

Ülkemiz seramik sektörünün en tanınmış işletmelerinin yoğunlaştığı bir bölgede kurulan Seramik Kümesi, kümelenme oluşumlarını koordine etmeyi, Ar-Ge faaliyetlerini, yenilikçiliği ve girişimciliği teşvik etmeyi, aktörler arasında iş ağları kurmayı, kümelenme oluşturma faaliyetlerini kolaylaştırmayı amaçlamaktadır. , faktör koşullarını geliştirin ve diğer şeylerin yanı sıra bir küme tabanı oluşturun. Küme ayrıca üyelerinin ortak çıkarlarını korumayı, üyeler arasında kültürel, mesleki, teknik, ticari, ekonomik, hukuki ve idari konularda işbirliği, dayanışma ve bilgi paylaşımını teşvik etmeyi, üyelerin makine ve teçhizat için ihtiyaç duydukları hammaddeleri elde etmelerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Üyelerin pazar bulmasını kolaylaştıracaktır. Sonuç olarak tüm üyelerin birlikte güçlenmelerini sağlamaktır. Cluster Management Excellence Programı kapsamında Bronz etikete sahip olan küme, ortak satın alma ve ortak lojistik faaliyetler ile rekabet avantajı konusunda işletmelere katkı sağlamıştır. Küme küresel alandaki diğer seramik iş kümelerini de yakından takip etmektedir. (EBK Seramik Kümesi, 2016: 25)

2.8.12 Moda ve Tekstil İş Kümesi Projesi

İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (TKB), 2003 yılında Avrupa Birliği ile Türkiye arasında imzalanan Katılım Öncesi Mali İşbirliği Programı çerçevesinde Moda ve Tekstil İş Kümesi (MTK) projesini hayata geçirmiştir. Proje, Ocak 2005’te başlamış ve Kasım 2006’da sona eren 22 aylık bir uygulama süreci ile başarıyla tamamlanmıştır. Projenin başlangıç bütçesi 10 milyon avro olarak

belirlenmiş, ancak proje süresince ortaya çıkan ihtiyaçlar doğrultusunda bu bütçe 17 milyon avroya yükseltilmiştir. Projenin temel amacı, tekstil ve hazır giyim sektöründeki KOBİ'lerin uluslararası alanda rekabet edebilirliklerini artırmaktır. Projenin spesifik hedefleri arasında, tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren KOBİ'ler arasındaki iş destek kurumları ve benzeri yapılarla olan ağ bağlantılarının bölgesel, ulusal ve uluslararası düzeyde güçlendirilmesi yer almaktadır. Ayrıca, KOBİ'lere yönelik kamu ve özel sektördeki destek yapılarının geliştirilmesi de projenin amaçları arasındadır.

Proje, üç aşamada planlanmış olup, bunlar küme analizi, yatırım desteği analizi ve kurumsal gelişimdir. İlk aşamada gerçekleştirilen analitik çalışmalar çerçevesinde, ağ topolojileri incelenmiş, girdi-çıktı analizleri kullanılarak değer zincirleri oluşturulmuş ve SWOT analizi yapılmıştır. Bu aşamada, moda enstitüsü, Ar-Ge merkezi ve danışmanlık merkezini içeren bir kümelenme modeli geliştirilmiştir. Analiz çalışmaları, proje aktörlerinin katılımıyla gerçekleştirilmiş olup, kümenin genel yönetimi ve koordinasyonundan sorumlu olacak Koordinasyon Merkezi için bir yapı önerisi sunulmuştur. İkinci aşamada, kümenin yatırım desteği için gerekli olan ortak kullanım ekipmanları belirlenmiş ve bu doğrultuda ihale dosyaları hazırlanmıştır. Üçüncü aşamada ise kurumsal gelişim kapsamında İTKİB'in mevcut uzman işgücü, iç prosedürleri ve fiziksel destek hizmetleri değerlendirilmiştir. Projenin sürdürülebilirliğini sağlamak ve bağımsız bir yönetim yapısı oluşturmak amacıyla Küme Koordinasyon Merkezi, İTKİB Destek A.Ş. olarak yapılandırılmıştır.

Proje sürecinin sonunda gerçekleştirilen faaliyetler sonucunda, bir moda enstitüsü kurulmuştur. Bu enstitünün kurulması, moda alanındaki bilgi ve becerilerin geliştirilmesine katkı sağlayacaktır. Enstitü bünyesinde, tekstil teknolojisi ve mühendisliği üzerine eğitim programları tasarlanmıştır. Moda akademisi, sektöre özel tasarımcı ve stilist gibi nitelikli elemanlar yetiştirmektedir. Ayrıca, uluslararası moda okullarıyla iş birliği yaparak, global standartlarda eğitim sunmaktadır.

Sektördeki KOBİ'lerin en yeni teknolojileri kullanarak hayal güçlerini geliştirebilmeleri amacıyla Ar-Ge merkezine ortak kullanımlı araçlar kazandırıldı. Bu merkez, tekstil sektöründeki küçük ve orta ölçekli işletmelere en son teknolojileri

kullanarak üretim süreçlerini geliştirmelerine, ürün kalitelerini artırmalarına ve pazarlama faaliyetlerini optimize etmelerine yardımcı olmaktadır. Danışmanlık merkezleri bir arada gruplandırılmıştır ve ürün geliştirme, satış, pazarlama, marka yönetimi, insan kaynakları yönetimi ve ihracat geliştirme gibi konularda yardım ve tavsiye sunar. Bu merkezin KOBİ'lere bilgi ve uygulama desteği sunarak yaratıcı fikirlerin geliştirilmesine yardımcı olarak bir odak noktası haline gelmesi amaçlanmaktadır.

Proje, Türkiye'nin tekstil sektöründe sahip olduğu güçlü uluslararası rekabet avantajlarından yararlanarak sektördeki kalkınmayı ve yenilikçiliği teşvik etmeyi amaçlıyor olması ve İTKİB tarafından yönetilmesinden doğrudan yararlanılmaktadır. Projenin sahiplenilmesi açısından bir fayda da sektör için son derece önemli faaliyetler yürüten birliğin sektörel kümelenme çalışmalarının merkezinde yer almasıdır. Ayrıca yaklaşık 15.000 üyesi bulunan İTKİB'in sektörün karşı karşıya olduğu sorun ve ihtiyaçlara ilişkin geniş bir anlayışa temele oturduğu ve projenin bu bağlamda geliştirildiği düşünülmektedir.

Projenin AB tarafından 17 milyon Euro ile eş-finansmanı, sektörün ihtiyaçlarının proje kapsamında kapsamlı bir şekilde karşılanmasını sağlayarak projenin başarısına önemli bir katkıda bulunmaktadır. Bu projenin, Türkiye'de kümelenme yaklaşımının benimsenmesi ve sektörde yaygınlaştırılması için öncü bir rol oynayacağı düşünülmektedir. Proje, sektördeki firmalara kümelenme modelinin faydalarını göstererek bu modelin benimsenmesini teşvik etmektedir.

2.8.13 İzmir Havacılık ve Uzay Kümelenmesi

2007 yılında kurulmuş olan bu kümelenme girişiminin oluşmasındaki amaç İzmir'in havacılık alanında dünya çapındaki kuruluşlar ile ulusal kuruluşlar arasında iş birliğini sağlayabilecek tedarikçi pozisyonunda olması hedeflenmektedir (Yüksel vd., 2008: 59). Ülkemizde Avrupa Havacılık Kümeleri İş Birliği Ağı üyesi olan tek küme İzmir Havacılık ve Uzay kümesidir.

Savunma Sanayi Müsteşarlığı'nın (SSM) desteklediği bu kümelenme girişimini, Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO) ve SSM temsilcilerinin yanı sıra ESBAŞ, EGEV, Ege

Üniversitesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İzmir Ekonomi Üniversitesi, İzmir Yüksek Teknoloji Enstitüsü ve Yaşar Üniversitesi'nden oluşan yürütme kurulu izlemektedir.

İzmir Havacılık ve Uzay Kümelenmesi ile hedeflenen (Yüksel ve diğerleri, 2008: 59);

- İşletmelerin havacılık sektöründe yer alan kuruluşların istemiş olduğu sertifikalar konusunda yetkinlik alabilmelerini sağlayacak eğitimler organize etmek,
- Bölge içerisinde bulunan yükseköğretim kurumlarında havacılık ile ilgili bölümlerin kurulması yönünde teşviklerde bulunmak,
- Bölgede yer alan işletmelere yeni iş sahalarının açılması,
- Bölgede yer alan KOBİ'ler ile uluslararası üreticiler arasında bilgi akışı sağlanması,
- Küme içerisinde yer alan işletmelerin birbirleri ile iletişimlerinin artırılması,
- Bilgi ve teknoloji kullanımı konusunda işletmelerin teşvik edilmesi,
- Havacılık sektöründe faaliyette bulunan sektörün öncü üreticilerini Ege Serbest Bölgesi'ne yönlendirmek ile birlikte ihtiyaç duydukları malları burada yer alan firmalardan tedarik etmeleri konusunda teşvik etmek gibi durumlara öncülük etmektir.

İzmir Havacılık ve Uzay Kümelenmesi kurulmuşşturktan sonra akademik ve sektörel organizasyonlar aracılığı ile faaliyetlerini bölge içerisinde duyurmaya başlamışlardır. Daha sonra 2010 yılında TÜBİTAK iş birliği ile TÜBİTAK-Avrupa Birliği 7. Çerçeve Programı Havacılık ve Hava Ulaştırması Çalıştayı'na ev sahipliği yapmıştır. Bölge içerisinde yer alan üniversiteler ile iş birliği içerisinde bulunarak Gökyüzünde Kariyer paneli adı altında çalışmalar düzenlenmiştir. Kümelenme girişiminin gerçekleştirmiş olduğu bir diğer faaliyet ise ESBAŞ ortaklığı ile II. İzmir Küresel Havacılık, Uzay ve Ofset Konferansı'na ev sahipliği yapmalarıdır. Bu organizasyonun gerçekleşmesi aşamasında sektörün uluslararası alanda öncü kümelenme girişimlerinden olan Aviabelt Bremen Havacılık Kümelenmesi ve Hanse Havacılık ve Uzay Kümelenmesi

gibi yapılarla iş birliğı yapılmıştır. Tüm bu girişimlerin yanı sıra Türkiye’de yer alan küme ve kümeler arası iş birliğini sağlayan kurum olan Anadolu Kümelenmeleri İş Birliğı Platformu (AKİP) içerisinde yer alan bir kümelenme yapısıdır (Güneş, 2011).



3. BÖLGESEL KALKINMA KAPSAMINDA KÜMELENME VE KÜMELENMEYE YÖNELİK DEVLET DESTEKLERİ

Dünya genelinde ülkeler arası gelişmişlik farkı olduğu gibi, herhangi bir ülke içerisindeki bölgeler arasında da bölgesel gelişmişlik farkları görülebilmektedir. Ülke içerisinde yer alan her bölgenin aynı oranda gelişmesi mümkün olmamakla birlikte, bazı bölgeler sosyo-ekonomik tarafta daha hızlı gelişirken, bazı bölgelerde ise gelişmişlik düzeyinin daha geride kaldığı görülebilmektedir. Genel olarak bölgeler arasında ekonomik düzey farklılıkları oluşmasında demografi, coğrafi, ihtisaslaşma, altyapı, fiziki ve beşeri sermaye, girişimcilik kapasitesi ve verimlilik gibi etkenlerin etkisi önemli bir rol oynamaktadır. Bu faktörlerin birbirleri ile etkileşimleri pozitif yönde olabileceği gibi negatif yönde etkiler de oluşabilmektedir.

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bölgesel kalkınma kavramı, iktisatçılar tarafından üzerinde durulan önemli bir terim haline gelmiştir. Bu nedenle, ekonomik ve sosyal kalkınma sorunları mekânsal bir boyut kazanmıştır. Yıldırar, bölgesel kalkınmayı; ekonomik ve sosyal potansiyellerin harekete geçirilmesi yoluyla, ülke genelindeki bölgelerin çevre bölgeler ve dünya ile karşılıklı etkileşimi üzerinden şekillenen bir bölgesel vizyonu esas alan, katılımcılığı ve sürdürülebilirliği temel ilke olarak kabul eden, bölgenin refah seviyesini artırmak için yürütülen bir çalışmalar bütünü olarak tanımlamıştır.

Bölgesel kalkınma öte yandan bölgesel politika kapsamı içerisinde de ele alınan bir konudur. Bölgeler arası gelişmişlik farklarını en aza indirmeyi amaçlayan bölgesel politikalar, hükümetlerin, ilgili kurum ve kuruluşların ve uluslararası kuruluşların yürüttüğü politikaları kapsamaktadır. Bu politikalar, farklı bölgelerin kalkınma potansiyellerini açığa çıkarmayı ve tüm bölgelerin refah seviyesini yükseltmeyi amaçlamaktadır.

3.1 Bölgesel Kalkınma İçerisinde Kümelenme

Bölgesel kalkınma anlayışının zamanla evrilmesi sonucunda geleneksel bölgesel politikalar yerini bölgenin çıkarlarını daha fazla ön plana çıkaran girişimleri

desteklemeye yönelik oluşturulan politikalara bırakmıştır. Son zamanlarda merkezi ve yerel yönetimler bölgesel kalkınmada karşılaşmış oldukları sorunları çözebilmek adına kümelenmenin sağlamış olduğu avantajlardan yararlanmaktadırlar. Tezin bu aşamasında bölgesel politikalar kapsamında kümelenmenin etkinliği ile ilgili girişimlere değinilecektir.

3.1.1 Kümelere Yönelik Destekler

Küme oluşumu ve gelişimini destekleyen politikalar iki ana şekilde sınıflandırılabilir. Birincisi, doğrudan küme oluşumunu teşvik eden desteklerdir. Bu destekler, devlet yardımları aracılığıyla girişimcilik, yenilikçilik ve sosyal sermaye seviyelerini artırmaya odaklanır. Kümelerin başarılı bir yapıya kavuşması, ilk oluşum aşamasından sonra oldukça zorlu bir süreçtir. Küme içerisindeki işletme sayısındaki artış, ölçek ekonomilerinden yararlanmak için tek başına yeterli değildir. Bu nedenle, üniversitelerle iş birliği yapılarak araştırma merkezleri gibi yapılar kurulmalıdır. Ayrıca, etkin bir küme oluşumu için yenilikçilik ve uluslararası rekabet de önemlidir. Küme oluşumunda kamu politikası oluşturulurken uygulanabilecek bazı faaliyetler şu şekilde özetlenebilir:

- Küme ile ilgili bilgi ağı oluşumuna katkı sağlamak,
- Sektörel iş birliği projeleri,
- Hedefe yönelik devlet yardımı,
- Girişimciliğin teşvik edilmesi.

Türkiye’de bölgesel kalkınma politikaları kapsamında kümelenme stratejileri, genellikle “bölgesel yatırım teşvik sistemi” içinde ele alınmaktadır. Bu teşvik sistemi çerçevesinde, 2017 yılında 81 ili kapsayan SEGE (Türkiye Sosyo-Ekonomik Gelişmişlik Endeksi) verilerine göre, Düzey-2 bölgeleri ve iller, endeks skorlarındaki doğal kırınlara göre 6 gelişmişlik kademesine ayrılmıştır. Bölgesel kalkınma kapsamında uygulanması planlanan teşvik konuları bölgelerin gelişmişlik düzeylerine

göre oluşturulmuştur. Devlet yardımları kapsamında planlanan yatırımlarda sağlanan destekler şu şekilde kategorize edilmiştir:

- Genel Teşvik Sistemi'nden yararlanacak yatırımlar,
- Bölgesel teşviklere tabi sektörel yatırımlar,
- Geniş çaplı yatırımlar,
- Teknoloji ve çevreye yatırım.

3.1.2 Bölgesel Rekabet Gücünü Geliştirme Amaçlı Kümelenme Girişimleri

Kümelenme projelerinin bölgesel gelişme ve dolayısıyla ülke kalkınmasına ivme kazandıracağına dair inançtan yola çıkarak, bu alanda çeşitli yaklaşımlar ve modeller geliştirilmiştir. Bu bağlamda, kümelenme projelerinin bölgesel kalkınma üzerindeki etkilerini ve bu alandaki temel gelişmeleri incelenecektir.

3.1.2.1 KOBİ'lerle iş birliği ve kümelenme

Birçok açıdan sınırlı imkânlarla faaliyet gösteren, sermaye eksikliği yaşayan, teknik bilgi birikiminde yetersizlikler barındıran ve nitelikli işgücü imkânları kısıtlı olan KOBİ'lerin, mevcut birikimlerini benzer koşulları sağlayan diğer KOBİ'lerle birleştirip elde edilen olumlu çıktıları tüm taraflar açısından artmasını sağlayabilmek adına oluşturmuş oldukları kümelenme gibi iş birlikleri oldukça önemli rol oynamaktadır.

Bir kümelenme yapılanması oluşturulurken, öncelikli adım hedef kitlenin ve yapılması planlanan faaliyetlerin net bir şekilde belirlenmesi ve bu doğrultuda uygun bir modelin tasarlanmasıdır. Ortak fayda sağlayabilecek faaliyetler planlamak, küme içerisinde yer alan firmaların bir araya gelmesini teşvik etmelidir. İşletmeler arasındaki ağ yapılanmalarının desteklenebileceği bu modelde küme elemanlarının KOBİ'lerden seçilmesi daha etkili sonuçlar vermektedir (Alsaç 2010: 63).

11.Kalkınma Planı'nda, KOBİ'lerin kendi aralarında, büyük işletmelerle ve girişimcilik ekosistemi içerisinde yer alan diğer aktörler ile kuracakları kümelenme iş birliklerini desteklemeye yönelik faaliyetler oluşturulması planlanmıştır. Bu kapsamda KOBİ'lerin ulusal düzeyde başarılarının artmasından ziyade, uluslararası ve sürdürülebilir rekabet edebilme kapasitelerinin geliştirilmesi amaçlanmaktadır. Öte yandan 2007 yılında gerçekleştirilen 9. Kalkınma Planı'nda ise kurumlar arası iş birliği ve koordinasyonun yetersizliği sonucu ülke bazında kayda değer ve sürdürülebilir sonuçların elde edilemeyeceği belirtilmiştir.

3.1.2.2 İnovasyon destek hizmetleri

Ar-Ge ve yenilik projeleri oluşturmaya yönelik sağlanan inovasyon destek hizmetleri küme verimliliği açısından oldukça önemlidir. Bölgesel gelişmişlik düzeyini artırmaya yönelik oluşturulan politikalar kapsamında da özellikle yenilikçiliğin desteklenmesine gereksinim duyulmaktadır. Türkiye'de 5746 sayılı AR-GE kanunu kapsamında İnovasyon Destek Hizmetleri kümelenmenin başarılı olabilmesinde ciddi önem arz etmektedir. Bölgesel politikalar kapsamında ise, başta gelişme yönünden geri kalmış bölgelerin kalkındırılması amacıyla yenilikçiliğin desteklenmesine ihtiyaç duyulmaktadır. 5746 sayılı AR-GE kanunu çerçevesinde rekabet öncesi iş birliği projeleri, AR-GE merkezleri, tekno-girişim sermayesi işletmeleri, teknoloji merkezi işletmeleri ve AR-GE yenilik projelerine sağlanan destek unsurları kanun çerçevesinde değerlendirilmektedir. AR-GE kanunu kapsamında gelir vergisi stopaj teşviki, damga vergisi istisnası, tekno-girişim sermayesi desteği, AR-GE indirimi gibi destekler sunulmaktadır.

3.1.2.3 Rehabilitasyon projeleri

Bölgesel politika uygulamalarında kümelenme yaklaşımının başarısı için üniversiteler, sivil toplum kuruluşları ve hükümet organları arasında güçlü bir iş birliği ve eşgüdüm şarttır.

Ekonomik kalkınmayı teşvik etme potansiyeline sahip kümelenme yaklaşımı, küme olarak kabul edilen sektörlerin veya bölgelerin güçlendirilmesi için bu alandaki tüm paydaşlar arasında koordinasyon ve iş birliğini teşvik etmeyi de amaçlamalıdır. Kamu

yönetiminde küme inisiyatifleri, girişimcilik veya teşebbüs olarak nitelendirilebilecek organizasyonları ve küme olarak tanımlanan sektörlerle doğrudan veya dolaylı ilişkisi olan kişi ve kuruluşları kapsamaktadır. Bu geniş katılımlı organizasyonlar, kamu sektöründen özel sektöre uzanan ve sivil toplum kuruluşlarının da üye olduğu bir yelpazeyi kapsar.

Bölgesel kalkınma kapsamında Rehabilitasyon Projeleri, kümelenme yaklaşımında verim elde edebilmeye yönelik bir model önerisi sunmaktadır. Alsaç da belirttiği üzere, küme katılımcıları sadece işletmelerle sınırlı değildir. Araştırma merkezleri ve üniversiteler de bu oluşuma aktif rol alarak bilgi değer zinciri oluşturulmasına katkıda bulunmaktadır. Kümelenme içerisinde yer alan işletmeler yüksek teknolojiye sahip işletmelerdir ve pek çoğunda AR-GE birimi yer almaktadır. Bu noktada kullanılan araçlar genel olarak AR-GE faaliyetleri geliştirmeye yönelik yapılan mali yardımlar şeklindedir.

3.2 Türkiye’de Kümelenme Kapsamında Teşvik Sağlayan Kurumlar ve Destekler

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Türkiye’deki kümelenme politikası ile ilgili en önemli kurumlardan biridir. Kümelenme girişimleri Bakanlıktan doğrudan mali destek almaktadır. Bu destekle Türk sanayi kuruluşları daha rekabetçi hale gelecek, daha geniş ürün ve hizmet yelpazesi sunacak, verimlilik ve ihracat oranlarını artıracak, teknolojiyen katma değeri yüksek ürün grupları üretecek, iş gücü niteliklerini yükseltecek, Endüstri topluma ve çevreye duyarlı bir yapıya dönüşmesi beklenmektedir.

Buna ek olarak, kümelenme faaliyetlerine sürdüren veya bir kümede yer alan aktörlere KOSGEB, Ticaret Bakanlığı, TÜBİTAK, İŞKUR ve Kalkınma Ajansları gibi kurumlar çeşitli destekler sağlamaktadır.

3.2.1 Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’nın Sağladığı Destekler

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, kümelenme ile ilgili faaliyetlerde bulunmak isteyenler için bir kaynaktır. Bakanlık, kümelenme teşebbüslerine finansal destek sağlar. Ayrıca,

küme girişiminde takip edilebilecek yol haritalarını tanımlamış, konu ile ilgili bilgileri resmi internet sitesinde yayınlamıştır.

3.2.1.1 Kümelenme destek programı

Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesinin 385. ve 389. maddeleri ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'nın Araştırma, Geliştirme, Yenilikçilik ve Girişimcilik Faaliyetlerinin Karşıllanması Hakkında Kanun Hükmünde Kararnamenin 8. maddesi doğrultusunda, 15/09/2012 tarihli ve 28412 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanan Kümelenme Destek Programı Yönetmeliği çerçevesinde uygulanmaktadır.

Programın genel amacı, ülkemiz sanayisinin topluma ve çevreye duyarlı, dünya ihracatından daha fazla paya sahip olan, yüksek teknolojik ürünler üretme konusunda öncü konumda bulunan vasıflı işgücüne sahip, üretim potansiyeli olan bir sanayiye dönüşümünü hızlandırmaktır. rekabetçi ve sürdürülebilir olmak, ağırlıklı olarak imalat sektöründe faaliyet gösteren işletmelerin kümelenmesine yardımcı olmaktır.

Program çerçevesinde, kümelenme birlikteliklerine 5 yıl süreyle hibe şeklinde mali destek sağlanacak olup desteklenecek iş planında yer alması gereken ana destek alanları aşağıda belirtilmiştir:

- a) Küme etkinliğini, koordinasyonunu ve farkındalığını geliştirmek,
- b) Faktör koşul ve piyasalarını geliştirmek,
- c) Verimlilikte artış sağlamak,
- d) İnovasyon faaliyetlerini artırmak.

Destek tutarına ilişkin bir üst sınır bulunmamakla birlikte, destek oranı kümelenme birlikteliklerinin iş planı toplam bütçesinin %70’ini geçemez. Ayrıca iş planı kapsamında yerli malı belgesine sahip bir ürünün tercih edilebilmesi durumunda bahsi

geçen destek oranına ilave %15 hibe uygulanmaktadır. (Kümelenme Destek Programı Uygulama Esasları: 12)

3.2.1.2 Ar-Ge ve tasarım merkezleri

Günümüzde Ar-Ge ve inovasyon rekabetin vazgeçilmez unsurlarıdır. Dünya Rekabet Edebilirlik Sıralamasında, endüstrileri güçlü Ar-Ge teşvikleriyle desteklenen ülkeler hakimdir.

Ar-Ge araştırmalarının meyvelerinin, ekonomimizin katma değerini artıracak ve yurt dışında daha rekabetçi olmamızı sağlayacak yüksek teknoloji ürünler olarak bize geri dönmesi umulmaktadır.

Bakanlığa göre, özel sektörün kalkınmada ve rekabette öncü rol oynaması için, teknolojik bilgi üretme ve yenilikçilik, ürün kalitesi ve standartları, verimlilik ve maliyet yönetimi, teknolojik bilginin ticarileştirilmesi, rekabet öncesi iş birliği gibi bu alanlarda atacağı adımları desteklemek için gerekli programları ve teşvikleri sunmalıdır. Ülke ekonomisinin küresel ölçekte rekabet edebilmesi. Teknoloji yoğun üretimin, girişimciliğin ve bu alanlardaki yatırımların büyümesini desteklemek ve teşvik etmek, Ar-Ge ve inovasyon alanında doğrudan yabancı yatırımların ülkeye girişini hızlandırmak, Ar-Ge personeli ve nitelikli işgücü istihdamını artırmak Hükümet, 5746 Sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım'ı geçirmiştir. Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun yayımlanmıştır.

3.2.1.3 Rekabet öncesi iş birliği programları

Rekabet öncesi İş Birliği Programları kapsamında, Bakanlık tarafından ulusal stratejik hedef ve politikalar dikkate alınarak belirlenen alanlarda çağrı duyuruları yapılarak, bilimsel ve teknolojik niteliği olan Ar-Ge, yenilik veya tasarım projeleri desteklenecektir. Desteklenen projeler ile ilgili alanlarda teknolojik ilerleme, verimlilik ve katma değer artışı, maliyet düşüşü, yerli ekosistemin gelişimi gibi etkiler oluşturulması hedeflenmektedir. (RİP Uygulama Esasları: Madde 5)

Rekabet Öncesi İş Birliği Programları kapsamında başvurusu yapılan projeler aşağıdaki şartların tamamını taşıması halinde desteklenebilir:

- a) Yenilik, tasarım veya Ar-Ge projesi olması,
- b) Türkiye’de yerleşik, ticari kazanç yönünden en az birinin gelir veya kurumlar vergisi mükellefi olmak üzere 2 veya daha fazla kuruluşun işbirliği ile yürütülecek olması,
- c) Duyurusu yapılan çağrıda belirtilen alanlar dahilinde olması ve özel şartlara sahip olması,
- d) Kamu kurumları tarafından daha önce hibe desteği sağlanmamış olması,
- e) Projedeki ortaklardan herhangi birinin, proje ortakları tarafından karşılanan bütçe payının %85’i geçmemesi (RİP Uygulama Esasları: Madde 6)

Programın amacı, ölçek ekonomilerinden yararlanarak verimliliği artırmak ve mevcut senaryoya kıyasla daha yüksek katma değer sunmak amacıyla çeşitli kuruluşların rekabetin önünde ortak bileşenler, sistemler veya platformlar oluşturmalarına yardımcı olmaktır.

- Birden fazla kuruluş, işbirliği anlaşmasının belirlediği çerçevede, verimliliği artırmak ve yüksek katma değer sağlamak amacıyla yeni prosedürler, sistemler ve çözümler tasarlamak için ortak bir bileşen veya sistem geliştirecek veya rekabet avantajı sağlayan bir platform oluşturacaktır. Bu işbirliği, Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerini içerir ve ölçek ekonomilerinden faydalanarak uygulamalar, teknoloji ve bilimsel eğilimler doğrultusunda girişimleri kapsamaktadır.
- Ar-Ge’de kullanılan makine, teçhizat, fizibilite çalışmaları ve danışmanlık hizmetlerinin maliyetinin maksimum %50’si desteklenmektedir. Ar-Ge, inovasyon ve tasarım giderlerinde vergi indirimi her durumda mümkündür.

- Matematik, fizik, kimya veya biyoloji alanlarında yüksek lisans veya doktora derecesine sahip Ar-Ge, tasarım ve destek personelinin maaşlarının %90'ı; Bu alanlardaki mezun veya lisans öğrencilerinin maaşlarının %95'i; diğer tüm çalışanların maaşlarının %80'i gelir vergisi kesintisine tabidir. Ayrıca bu çalışanların sigorta primlerinin işveren payına da %50 indirim uygulanmaktadır.
- Araştırma ve geliştirme, yenilik ve tasarımla ilgili olarak düzenlenen belgelerden damga vergisi alınmaz.
- Proje süresi en fazla 36 ay olabilmekte, duruma göre ek olarak 6 ay süre verilebilmektedir.

3.2.1.4 Yatırımlarda sağlanan devlet destekleri

Bakanlık, Türkiye'deki yerli ve yabancı yatırımcılara mali teşvikler sunmaktadır. Teşviklerin miktarı yatırımın sektörüne, stratejik ilgisine ve parasal değerine bağlı olarak değişmektedir. Bakanlık, yatırımcıların Türkiye'de yatırım yapmalarını kolaylaştırmak ve teşvik etmek için yatırım teşvik ve proje bazlı teşvik sisteminden yararlanmaktadır Yatırım yaparken küme aktörlerinin de bu programlara bakması gerekmektedir. Program, yatırımlara vergi muafiyetleri, sigorta primi indirimleri ve kredi faiz destekleri gibi maliyet avantajları sunmaktadır. Program sonucunda Yatırımcı firmalar, katma değeri yüksek ürünler üreterek Türk sanayisinin yapısal dönüşümüne öncülük edecekler ve Ulusal kalkınma hedeflerine önemli katkılar sağlanacaktır. Türkiye'deki hem yerli hem de yabancı yatırımcılar bu programlardan büyük ölçüde faydalanabilmektedir.

Yatırım Teşvik Sistemi: Yıllık programlar ve kalkınma planlarında belirlenen hedefler doğrultusunda, tasarrufları, üretimi ve istihdamı artıracak; yüksek katma değerli, bölgesel ve büyük ölçekli yatırımları teşvik edecek; araştırma ve geliştirme içeriği yüksek stratejik yatırımların finansmanında kullanılmalıdır. Bu çabalar, uluslararası rekabet gücünü artırmak, doğrudan uluslararası yatırımları teşvik etmek, bölgesel gelişmişlik farklarını azaltmak, kümelenme ve çevre yatırımlarını geliştirmek amacı taşır. Yatırım Teşvik Sistemi, genel, bölgesel, büyük ölçekli ve stratejik yatırımları kapsayan teşvik yöntemlerinden oluşmaktadır. Bu sistem, Türkiye'nin dünyanın en

büyük 10 ekonomisinden biri olma, 500 milyar dolar ihracat yapma ve kişi başına geliri 25 bin dolara çıkarma gibi 2023 hedeflerine ulaşmasında kritik bir rol oynayacaktır. Ayrıca teşvik programı, hem yerli hem de uluslararası yatırımcılardan stratejik ve büyük yatırımlar çekerek, yavaşlayan ekonomi bağlamında yeni ve gecikmiş yatırım planlarını teşvik etmesi öngörülmektedir. Yeni teşvik sistemi 6 bölgeye ve 4 temel bileşene ayrılmış, illerin sosyoekonomik gelişmişlik düzeylerine göre bölgesel kategoriler yapılmıştır.

Proje Bazlı Teşvik Sistemi: Ülkemizin acil ihtiyaçlarını şimdi ve gelecekte karşılayabilecek, arz güvenliğini garanti altına alacak, dışa bağımlılığı azaltacak, yaratıcı, Ar-Ge yoğun, değeri yüksek projelere minimum 50 milyon dolar sunmaktadır. Yabancı kaynaklarla teknolojik dönüşümü gerçekleştiriyoruz. Yatırım projelerinin proje bazlı, projeye özel, özgün destek mekanizmalarıyla TL üzerinden desteklenmesidir.

Bunların yanı sıra Proje Bazlı Yatırım Teşvik Sistemi, en az 500 milyon TL tutarındaki yatırım projelerine proje bazlı özel destek mekanizmaları sağlamaktadır.

3.2.2 KOSGEB Destekleri

Türkiye’de girişimcilik ve girişimciliğin desteklenmesi konularında akıllara ilk gelen kamu kurumu KOSGEB’ tir.

Türkiye Cumhuriyeti Hükümeti, Birleşmiş Milletler Sanayi Kalkınma Örgütü (UNIDO) ile yapılan bir anlaşma çerçevesinde, Gaziantep’te Sanayi ve Ticaret Bakanlığı’na bağlı bir pilot proje olarak KÜSGEM (Küçük Sanayi Geliştirme Merkezi) kurulmuştur ve bu merkez 1973 yılında faaliyete geçmiştir. Küçük ölçekli sanayi işletmelerine çeşitli kolaylıklar sağlamak amacıyla Bakanlar Kurulu’nun 10/11/1978 tarihli ve 7/16728 sayılı kararıyla onaylanan Sanayi Eğitimi Hizmetlerinin verilmesine dair Milletlerarası Anlaşma kapsamında SEGEM (Sanayi Eğitim ve Geliştirme Merkezi Genel Müdürlüğü) kurulmuştur. 11/6/1983 tarihli ve 83/6744 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile onaylanan Küçük Sanayi Yayın Hizmetlerinin Geliştirilmesine dair Milletlerarası Anlaşma çerçevesinde ise KÜSGET (Küçük Sanayi Geliştirme Teşkilatı Genel Müdürlüğü) faaliyete başlamıştır. KÜSGET, Küçük Ölçekli İşletmeleri

Geliştirme Merkezleri aracılığıyla teknik danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. SEGEM ve KÜSGET'in proje anlaşmaları kapsamında sunmaya çalıştığı hizmetlerin ülke genelindeki ihtiyaçları yeterince karşılayamaması nedeniyle, bu iki kuruluş tek bir çatı altında birleştirilmiştir. Bu birleşim, daha kapsamlı ve sürekli hizmetler sunabilen, ülke genelinde yaygın bir yapının oluşturulmasını amaçlamaktadır. Bu çerçevede, 12 Nisan 1990 tarihli ve 3624 sayılı Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın Kurulmasına Dair Kanun, 20 Nisan 1990 tarihli ve 20498 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

1990 yılında kurulan KOSGEB, 2009 yılına kadar yalnızca sanayi sektöründeki KOBİ'lere hizmet sunmaktaydı. Ancak, imalat sanayisi dışındaki sektörlerden gelen taleplerin artması ve bu sektörlerin ekonomik katma değer ile istihdam yaratma potansiyelinin yükselmesi, KOSGEB'in hizmet kapsamını tüm KOBİ'leri içerecek şekilde genişletme gerekliliğini doğurmuştur. Bu genişlemenin hukuki zemini, 2009 yılında 3624 sayılı Kanunda yapılan değişiklikle sağlanmıştır. Ayrıca, hizmet ve desteklerden yararlanacak işletmelere ilişkin sektörel ve bölgesel öncelikler, 5 Ağustos 2009 tarihli ve 2009/15431 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile belirlenmiştir.

"Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı Kurulması Hakkında Kanun"un adı, 5562 sayılı Kanun Hükmünde Kararnamenin 77. maddesi ile "Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri Geliştirme ve Destekleme İdaresi Teşvik ve Muafiyetleri Hakkında Kanun" olarak değiştirilmiştir. 703 sayılı Anayasada Yapılan Değişikliklere Uyum Sağlama amacıyla Bazı Kanun ve Kanun Hükmünde Kararnamelerde Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun, 9 Temmuz 2018 tarihli ve 30473 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanmıştır.

15 Temmuz 2018 tarihli ve 30479 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Bakanlıklarla İlgili, İlgili ve İlgili Kurum ve Kuruluşlar ile Diğer Kurum ve Kuruluşların Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi"nin 18. bölümünde, kurumların statüleri, organları, yetki, görev ve sorumlulukları yeniden tanımlanmıştır (KOSGEB, 2019: 3-4).

Genel Kurul, Yürütme Kurulu ve Başkanlık, KOSGEB’i oluşturan idari yapılardır. Merkez teşkilatındaki birimler ve taşra teşkilatındaki KOSGEB Müdürlükleri, KOSGEB’in yürütme organı olan Başkanlığı oluşturmaktadır. “KOSGEB Teşkilat Yönetmeliği” ve “KOSGEB Merkez Teşkilat Yönergesi” Başkanlık unsurlarının hak, yükümlülük ve yetkilerini belirlemektedir. 2020 yıl sonu itibarıyla Cumhurbaşkanlığı, 81 ilde yer alan 88 KOSGEB Müdürlüğü aracılığıyla ülke genelindeki küçük ve orta ölçekli işletmelere kapsamlı hizmet ve destekler sunmaktadır. KOSGEB hizmet ve desteklerinden hedef kitlenin daha etkin bir şekilde faydalanmasını sağlamak amacıyla, çeşitli kurum ve kuruluşlarla işbirliği anlaşmaları yapılarak bilgilendirme ve yönlendirme faaliyetleri yürütülmüş ve bu doğrultuda daha fazla KOSGEB Temsilciliği kurulmuştur (KOSGEB, 2019: 5).

3.2.2.1 İşbirliği destek programı

İşbirliği Destek Programı, küçük ve orta ölçekli işletmeler ile büyük şirketler arasında iş birliği kültürünün geliştirilmesi, her iki tarafa da rekabet avantajı sağlayacak ortaklıkların oluşmasına yardımcı olmak amacıyla KOSGEB tarafından başvurulara açılmıştır. karşılıklı yarar sağlayan sonuçlar. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı’ndan sonra KOSGEB’in İşbirliği Destek Programı, küme oluşumuna yönelik en önemli desteklerden biri olduğu bilinmektedir.

Programdan yararlanabilmek için tüm ortakların ortak başvuruda bulunması, KOSGEB veri tabanında aktif olarak kayıtlı olması ve gerçek veya tüzel kişi statüsünde olması gerekmektedir.

Yüksek teknoloji alanlarında faaliyet gösteren işbirliklerinde en az iki, orta-yüksek teknoloji alanlarında faaliyet gösteren işbirliklerinde en az üç, bunların dışında faaliyet gösteren işbirliklerinde en az beş ortağın bulunması şartı Öncelikli Teknoloji Alanlarında belirtilmiştir. Tüm teknoloji alanları için, Büyük İşletme statüsündeki bir işletme ile işbirliği kurulacaksa, büyük işletme dışında bir işletmenin bulunması yeterlidir.

KOSGEB, ön teklif sunmadan önce, programa başvuran kuruluşların İşletmeci Organizasyon Modeli ile Proje Ortaklık Modeli arasında seçim yapmasını öngörmektedir.

İşletici Kuruluş Modeli: Bu terim, proje ortaklarının işletme organizasyonunu oluşturduğu ve daha sonra projeye ilgili tüm faaliyetleri koordine edip yönettiği bir ortaklık modelini tanımlar. Yatırım, gayrimenkul, gelir, gider ve benzeri hususların tek yapıda gerçekleştirileceği modelde, İşletme Organizasyonunun limited veya anonim şirket olarak kurulması ve ortakların ortaklık oranının %50'den fazla olmaması gerekmektedir. . En az bir büyük işletme ve tek bir işletme ile ortaklıklar bu orandan muaf olmakla birlikte, çok sayıda iş ortağı ve en az bir büyük işletmenin bulunması durumunda, büyük işletmelerin işletme organizasyonundaki oranı %25'ten fazla olamaz.

Proje Ortaklığı Modeli ise mülkiyet, gelir/gider gibi faktörleri proje ortağı olan işletmeler tarafından ayrı ayrı karşılayacağı kooperatif bir modeldir. Her proje ortağının proje faaliyetlerinin bir kısmını tamamladığı ortaklık modeli olarak tanımlanır.

İşletici Kuruluş Modeli teknoloji alanını belirler ancak Proje Ortaklığı Modeli, minimum ortak sayısını hesaplamak için Operatör Organizasyonunun ve Projenin teknoloji alanlarını kullanır.

Her iki modelde de proje süresi en az 12 ay, 36 aydan fazladır; %60 destek oranı kullanılmaktadır. Operatör Organizasyon Modelinde çalışanlara yönelik satınalma destek kalemleri, makine, ekipman ve kalıplar, hammadde ve malzemeler, yazılım ve hizmetlerin yanı sıra, gerekli görülmesi halinde ofis kiralama maliyetleri de karşılanmaktadır. Projenin personel gider desteğinden yararlanabilmesi için kişilerin yeni işe alınmış olmaları gerekmektedir. Yerli malı olması halinde satın alınması gereken makine, ekipman ve kalıpların (en fazla 3 yaş sınırı olan) maliyetinin %75'i desteklenmektedir.

İşletmeci Organizasyon Modeli ile Proje Ortaklığı Modeli farklı Destek Üst Limitlerine sahiptir. Desteğe ait üst limitlerin ve oranlarının yer aldığı özet bilgiler Tablo 3.1 ve Tablo 3.2’de verilmiştir.

Tablo 3.1 İşbirliği destek program özeti-1

İŞLETİCİ KURULUŞ MODELİ					
İşletici Kuruluşun Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ Sayısı*	İşletici Kuruluş Proje Destek Üst Limiti (TL)			Toplam Üst Limit (TL)
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	Toplam	
Yüksek	2	1.500.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000
Orta Yüksek	3	1.500.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000
Diğer	5	1.500.000	3.500.000	5.000.000	5.000.000

Tablo 3.2 İşbirliği destek program özeti-2

PROJE ORTAKLIĞI MODELİ					
Projenin Teknoloji Alanı	Asgari KOBİ Sayısı*	Her Bir Proje Ortağı İçin Destek Üst Limiti (TL)			Toplam Üst Limit (TL)
		Geri Ödemesiz	Geri Ödemeli	İşletme Başına Toplam	
Yüksek	2	600.000	1.400.000	2.000.000	10.000.000
Orta Yüksek	3	300.000	700.000	1.000.000	10.000.000
Diğer	5	225.000	525.000	750.000	5.000.000

Bu bağlamda, KOSGEB’in İşbirliği Destek Programı, Kümelenme projesi başlatmak isteyen şirketler için önemli bir devlet kaynağı görevi görmektedir.

3.2.2.2 Girişimcilik destekleri

Girişimciliği Geliştirme Destek Programı, kümelenme faaliyetlerine katılmak isteyen yeni girişimlere önemli yardımlar sunmaktadır. Program, başarılı girişimlere başlamak için eğitim ve mali yardım sunmaktadır.

Girişimcilere verilen yardımlara özel olarak bakıldığında, ülkenin ekonomik kalkınmasında istihdam sorunlarının çözümünde girişimciliğin değerinin farkına

varıldığı ve girişimcilik kültürünün desteklenmesi amacıyla yardım programlarının uygulanmaya başlandığı söylenebilir. Girişimciliği yaygınlaştırmak, faaliyetlerinde başarılı işletmeler olarak iş hayatlarını sürdürmelerini sağlamaktır. KOSGEB'in girişimcilere sunduğu iki ana girişimcilik destek hizmeti türü Geleneksel Girişimci Desteği ve İleri Girişimci Desteğidir.

Geleneksel Girişimci Destek Programı: Bu program, standart girişimcilik okulunu bitirmiş girişimcilerin sahip olduğu yeni kurulan işletmelerin hayatta kalma oranlarını artırmak için tam geri ödemesiz sübvansiyonlar uygulamaktadır. Tablo 3.3'te Geleneksel Girişimci Destek Programına ilişkin destekleyici veriler gösterilmektedir.

Tablo 3.3 Geleneksel girişimci destek programı özeti

DESTEKLER	DESTEK MİKTARI
Kuruluş Desteği	Gerçek Kişi İşletmesi 5.000 TL Sermaye Şirketi İşletmesi 10.000 TL
Performans Desteği	Birinci Performans Dönemi: 180-539 gün 5.000 TL 540-1079 gün 10.000 TL 1080 ve üzeri gün 20.000 TL
	İkinci Performans Dönemi: 360-1079 gün 5.000 TL 1080-1439 gün 10.000 TL 1440 ve üzeri gün 20.000 TL
Sertifika Desteği	5.000 TL

İleri Girişimci Destek Programı: İleri Girişimci Eğitimi tamamlamış işletme sahipleri tarafından oluşturulan bir destek programıdır ve KOSGEB tarafından belirlenen İleri Girişimci Programı Faaliyet Alanları Tablosunda listelenen alanlarda faaliyet gösteren işletmelerin talep ettiği tüm destekleri geri ödemesiz hibeler yoluyla sağlar. Tablo 3.4 Gelişmiş Girişimci Destek Programı'nın destek bileşenleri ve miktarları gösterilmektedir.

Tablo 3.4 İleri girişimci destek programı özeti

DESTEKLER	DESTEK MİKTARI	
Kuruluş Desteği	Gerçek Kişi İşletmesi 5.000 TL Sermaye Şirketi İşletmesi 10.000 TL	
Makine, Teçhizat ve Yazılım Desteği	Firmanın Bulunduğu Teknoloji alanına göre: 100.000 TL 200.000 TL 300.000 TL	
Mentörlük, Danışma ve İşletme koçluğu	5.000 TL	
Performans Desteği	Birinci Performans Dönemi: 180-539 gün 5.000 TL 540-1079 gün 10.000 TL 1080 ve üzeri gün 20.000TL	İkinci Performans Dönemi: 360-1079 gün 5.000 TL 1080-1439 gün 10.000 TL 1440 ve üzeri gün ise 20.000 TL
Sertifika Desteği	5.000 TL	

3.2.2.3 İŞGEM/TEKMER destekleri

Firmaların ulusal planları takip etmesini sağlamak için girişimcilik yapanlar arasındaki iş birliğini geliştirmenin yanı sıra geliştirilecek merkezlerde kuluçka hizmetleri sunmak istemektedir. Program kapsamında oluşturulan GEM, TEKMER gibi yapılara 3,8 milyon liraya kadar yüzde 75 oranında yardım verilmektedir. İşletmelerin karşılaştırılabilir endüstrilerde veya tematik alanlarda yoğunlaşmaları nedeniyle, yukarıda bahsedilen yapılar aynı zamanda kümelenme yapısı için mükemmel adaylardır. Program kapsamında donanım, mobilya, yazılım, personel, eğitim, danışmanlık, organizasyon ve tanıtım giderlerine yönelik yardım verilmektedir (İŞGEM/TEKMER Programı Uygulama Esasları: 1-9).

3.2.2.4 Ar-Ge, Ür-Ge ve inovasyon destek programı

Tezin odak noktası olan KOSGEB'in verdiği program, kümelenme faaliyetlerine en kapsamlı desteği sunan programdır. Programın amacı, bilim ve teknolojiye dayalı yenilikçi fikir ve buluşlara sahip küçük ve orta ölçekli işletmeleri (KOBİ'ler) ve

girişimcileri araştırma, geliştirme ve yenilik (Ar-Ge) projeleri aracılığıyla desteklemektir.

Desteklenen AR-GE ve İnovasyon projeleri, aşağıdaki alanlarda gerçekleştirilen projeleri kapsar:

- Yeni mal, süreç veya hizmetlerin geliştirilmesi,
- Mevcut mal, süreç veya hizmetlerin iyileştirilmesi,
- Ürün kalite veya standartlarının artırılması,
- Maliyetleri düşürmek için teknik veya üretim teknolojilerinin geliştirilmesi.

Bu projeler, değişen tüketici taleplerini veya teknik gelişmeleri karşılamak amacıyla, yenilikçi, geliştirilmiş veya uyarlanmış yeni ürünlerin yaratılmasını hedefler.

Bu çerçevede, KOSGEB ve diğer kamu kuruluşları, kanunla kurulmuş vakıflar veya uluslararası fonlar tarafından desteklenen Ar-Ge veya yenilik projeleri sonucunda ortaya çıkan, patent belgesi ile koruma altına alınmış, doktora çalışması sonucunda ortaya çıkmış, Teknolojik Ürün (TÜR) Deneyim Belgesi almış, yurt içindeki Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB) dahilindeki firmaların başarıyla tamamladıkları veya TEKMER'de yer alan firmaların başarılı Ar-Ge veya yenilik projeleri sonucunda geliştirdikleri ürünler desteklenmektedir. Ayrıca, 28 Şubat 2008 tarihli ve 5746 sayılı Araştırma, Geliştirme ve Tasarım Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında destek ve teşviklerden yararlanan Ar-Ge Merkezlerinde yürütülen, orta-yüksek veya yüksek teknoloji alanlarına giren projeler de destek kapsamına alınmıştır. Başvurular, TÜİK tarafından yayımlanan en güncel verilere göre ithalat tutarı ihracat tutarından fazla olan ürünler için yapılmalıdır (Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı Uygulama Esasları: 1-9).

Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı kapsamında sunulan desteklerin üst limitleri ve destek oranları Tablo 3.5.'te gösterildiği şekildedir.

Tablo 3.5 Ar-ge, Ür-ge ve inovasyon destek programı özeti

Ar-Ge, Ür-Ge ve İnovasyon Destek Programı		Destek Limiti	Destek Oranı (%)
Ekipman, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alım Giderleri		150.000 TL	75
Ekipman, Donanım, Hammadde, Yazılım ve Hizmet Alım Giderleri (Geri Ödemeli)		300.000 TL	75
Personel Ücretleri		200.000 TL	100
Endüstriyel ve Fikri Mülkiyet Hakları		100.000 TL	75
Test, Analiz ve Sertifikalandırma		100.000 TL	75
Diğer Giderler (Toplam Üst Limit 50.000 TL)	Proje Danışmanlık	20.000 TL	75
	Eğitim	20.000 TL	
	Proje Tanıtım	10.000 TL	
	Fuar/Kongre/Konferans	20.000 TL	

3.2.2.5 Teknolojik ürün yatırımı (TEKNOYATIRIM) destek programı

KOBİ Tekno-Yatırım - KOBİ Teknolojik Ürün Yatırımlarını Destekleme Programına başvurular, 2017 yılına kadar Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı üzerinden alınmaktaydı. Ancak program, 6 Ekim 2017 tarihi itibarıyla KOBİ'lerin yıl boyu açık başvurmasına olanak tanımıştır. Ar-Ge temelli kümelenme projeleri bu gelişmeden büyük ölçüde faydalanmıştır.

Ar-Ge/inovasyon faaliyetleri sonucu ortaya çıkan ürünlerin üretimi ve ticarileştirilmesinin yanı sıra cari hesaba katkı sağlayacak orta-yüksek ve yüksek teknoloji alanlarındaki ürünlerin yerli sanayi tarafından üretilmesi ve ticarileştirilmesinin sağlanması, bu program işletmelerin yapması gereken yatırımları desteklemektedir.

Türkiye'de hayata geçirilen destek-hibe programlarından biri de, küçük ve orta ölçekli işletmelere (KOBİ'lere) uluslararası pazarlarda yabancı işletmelerle orta ve yüksek düzeyde rekabet edebilmeleri için ihtiyaç duydukları araçları sağlayan KOBİ Tekno-Yatırım Destek Programı'dır. Teknoloji ürünleri. Üretim için yapılacak yatırımlara yönelik yazılım, personel, makine-ekipman, eğitim-danışmanlık, üretim hatları gibi harcamalar için bu sınıfta çeşitli yardım ve hibeler sunulmaktadır.

KOBİ Tekno-Yatırım Programı destek süreci boyunca KOSGEB'in sunması gereken destek kalemleri, miktarları ve zaman dilimleri önceden belirlenen parametreler

çerçevesinde değerlendirilerek destekler firmaya tazminatlı ve geri ödemesiz olarak sunulmaktadır. Projenin başlangıç tarihi, kurul kararının onaylanmasının beklendiği günden itibaren başlamaktadır. Bu süre minimum 8 ay, maksimum 36 aydır. Projenin süresi dört ay veya daha fazla olmalıdır.

Küme oluşumunda yer alan firmaların bu programa başvurabilmesi için Endüstriyel Uygulama Desteğindeki şartları sağlamalıdır. Bunun yanında teknolojik ürün deneyim belgesine (TUR) sahip firmalar da başvuruda bulunabilir (KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı Uygulama Esasları: 4).

Program parametreleri dahilinde sağlanabilecek destek tutarı orta-yüksek ve yüksek teknolojiye sahip mallar için azami 5.000.000 (beş milyon) TL'dir. Düşük ve orta teknoloji sektörlere sağlanabilecek yardımın azami tutarı 500.000 (beş yüz bin) TL'dir (KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı Uygulama Esasları: 3). Tablo 3.6. da destek daha ayrıntılı olarak açıklanmaktadır.

Tablo 3.6 KOBİ teknolojik ürün yatırım destek programı özeti

DESTEK SÜRESİ :	En Fazla 36 Ay
DESTEK ÜST LİMİTİ:	- Düşük/orta-düşük teknoloji alanında yer alan ürünlerde 1.400.000 TL (geri ödemeli) ve 600.000 TL (geri ödemesiz) olmak üzere toplam 2.000.000 TL, - Orta-yüksek/yüksek teknoloji alanında yer alan ürünlerde 7.000.000 TL (geri ödemeli) ve 3.000.000 TL (geri ödemesiz) olmak üzere toplam 10.000.000 TL'dir.
DESTEK KALEMLERİ	DESTEK ORANI
Makine ve Ekipman	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Yazılım Masrafları	%60 [(%30 Geri ödemesiz + %70 Geri Ödemeli) veya (%70 Geri Ödemeli)]
Personel Ücretleri	%100 Geri ödemesiz

3.2.2.6 İşletme geliştirme, büyüme ve uluslararasılaşma destek programı

Proje hazırlama yeteneği zayıf olan küçük ve orta ölçekli işletmelerin bu program sayesinde daha rekabetçi hale gelmeleri, markalarını kurumsallaştırmaları ve daha büyük pazar payı kazanmaları beklenmektedir. Ayrıca kapasitelerini geliştirmeleri ve en önemli ihtiyaçlarını karşılamaları beklenmektedir. Program aracılığıyla işletmeler iki yıl boyunca ihtiyaç duydukları yardıma anında başvuru yapma şansına sahip olmaktadır.

Program destek süresi içerisinde işletmeler elektronik başvuru yaparak program parametreleri dahilinde ihtiyaç duydukları yardımı alabilmektedir. İşletmeler, program süresi bittikten sonra tercih etmeleri halinde yeniden başvurarak iki yıl daha yardımdan yararlanabilirler ancak destekler iade edilmemektedir.

Tablo 3.7 İşletme geliştirme destek programı özeti

İşletme Geliştirme, Büyüme ve Uluslararasılaşma Destek Programı	Üst Limit (TL)	Destek Oranı
Yurt İçinde Fuar Katılımı	100.000	%60
Yurt Dışına İş Seyahati	90.000	
Sanayi Sektörü Nitelikli Personel	150.000	
Tasarım ve Geliştirme	75.000	
Sınai Mülkiyet Hakları	100.000	
Sertifikalandırma	300.000	
Analiz ve Test	300.000	
Enerji Verimli Elektrik Motorları Değişimi	80.000	
Bağımsız Değerlendirme	20.000	
Model Fabrika Kurulumu	100.000	%60
Teknik Danışmanlık Hizmeti	50.000	
Dijital Dönüşüm Danışmanlığı Hizmeti	20.000	%100
Afet Dönemi Yaşam Alanı Desteği	300.000	%60
Yalın Üretim ve Dönüşüm	200.000	%100
Afet Dönemi İşletme Desteği	75.000	%100
Afet Dönemi Proje ve İnşaat Maliyet Desteği	1.000.000	%100

3.2.2.7 Stratejik ürün destek programı

Orta-yüksek veya yüksek teknoloji sektörlerin büyümesine yönelik temel ürünlerin yanı sıra bu sektörlerin parçası olan yüksek değerli ürünlerin yaratılmasına yönelik yatırım projelerini desteklemektedir. Proje süresi 8 aydan 36 aya kadar 4'er aylık artışlarla tamamlanmalıdır.

Destek, KBS'de aktif kaydı bulunan ve Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı çağrısında yer alan öncelikli ürünlerin üretilmesine yönelik projesi olan tüm yerleşik sermaye işletmelerine sağlanacak. İşletmelerin veya ortaklarının tüzel kişi olması halinde ortakların başvuru tarihinden önce en az bir yıldır faaliyette olmaları gerekmektedir.

Bu program her işletmeye yalnızca bir kez fayda sağlar. Reddedilen bir projeyle yeniden başvuru yapılması mümkün değildir. KOBİ Teknolojik Ürün Yatırım Destek Programı yararlanıcıları söz konusu programa başvuramaz.

Program parametreleri kapsamında hizmet satın alma (eğitim, danışmanlık, tasarım, test – analiz, kalibrasyon) ve makine ve ekipman satın alma giderleri karşılanmaktadır. Personel giderleri ve referans örnekleri de desteklenmektedir. Maksimum destek tutarı 1.800.000 TL (geri ödemesiz), 4.200.000 TL (geri ödemeli) olmak üzere toplam 6.000.000 TL'dir. Diğer tüm ürünlerde destek oranı personel gideri yardımı hariç %60'tır.

Satın alınacak donanım, yazılım ve diğer kalemlerin yerli ürün olduğu veya açık kaynaklı yazılım kullanılacağı belirtilen projelerde geri ödemesiz destek ücretleri yüzde 15 oranında artırılacak. KOSGEB KOBİ ve Girişimcilik 1.lik Ödülünü alan işletmelerin, bir defaya mahsus olmak üzere üç yıl içinde başvurmaları halinde, insan masrafları hariç geri ödemesiz desteklerinin %10'u eklenir. Yukarıdaki destek ilavelerinin toplamı %15'ten fazla olmayacaktır.

Kümelenme faaliyetlerine katılan işletmeler, Stratejik Ürün Destek Programı sayesinde rekabet güçlerinin artırılması ve ülke ekonomisinin canlandırılması açısından önemli bir potansiyele sahiptir. Program, ithal girdi fiyatlarının yüksek

olduğu kümelenmelerde yerel malların üretimini destekleyerek kümelenmelerin büyümesine ve ülke ekonomisinin gelişmesine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

3.2.2.8 Diğer destek programları

Şirketlerin daha rekabetçi olmalarına, son teknoloji ürünler üretmelerine ve ulusal ekonomiyi güçlendirmelerine yardımcı olmak amacıyla KOSGEB tarafından sağlanan çeşitli destek programları bulunmaktadır. Bu destekler arasında KOBİGEL-KOBİ Gelişim Destek Programı, Mikro ve Küçük İşletmelere Yönelik Hızlı Destek Programı ve Dış Pazar Destek Programı yer almaktadır.

KOSGEB, firmaların daha rekabetçi olmalarına ve üstün ürünler yaratmalarına yardımcı olmak amacıyla ülke çapında çeşitli dönem ve temalarda Kredi Faiz Desteği sunmaktadır. Bazı illerde KOSGEB Müdürlüklerine laboratuvar hizmetleri de verilmektedir. Bu laboratuvar hizmetleri, şirketlerin ürün ve hizmetlerini geliştirmelerine yardımcı olur.

3.2.3 TÜBİTAK Destekleri

TÜBİTAK (Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu), Sanayi ve Teknoloji Bakanlığına bağlı ilgili kurumlardan biridir. Türk vatandaşları arasında bilim ve teknolojiyi tanıtmak ve insanları buna yönlendirmek amacıyla kurulmuştur. Özel hukuk kurumudur.

Türkiye'nin planlı ekonomi dönemiyle birlikte 17 Temmuz 1963 tarihinde 278 /Sayılı Kanunla TÜBİTAK kurulmuştur. TÜBİTAK başlangıçta bilimsel araştırmaları desteklemeyi amaç edinmişti. ve genç bilim adamları, ancak bugün onun yetki alanına girmektedir. Diğer hususların yanı sıra tarım politikalarının yönlendirilmesi ve Ar-Ge girişimlerinin desteklenmesi de dahil olmak üzere pek çok farklı alanı kapsayan geniş bir yetki alanına sahiptir ve bölgede çok sayıda birim tarafından temsil edilmektedir.

Başlangıçta “Türk Bilim, Teknik ve Araştırma Kurumu” olarak bilinen kurum, hükümete danışmanlık yapmak ve ulusal bilim politikasına yön vermek amacıyla 1963

yılında Cemal Gürsel tarafından kuruldu. Daha sonra adı “Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu” olarak değiştirildi..

TÜBİTAK hibe ve destekleri ise şu kategorilere ayrılabilir:

Araştırma projeleri: TÜBİTAK, temel ve uygulamalı araştırma projelerini desteklemek amacıyla çeşitli hibe programları sunmaktadır. Bu programlar, doğal bilimler, mühendislik, sosyal bilimler ve sağlık bilimleri alanlarında yürütülen araştırma projelerini desteklemektedir.

Yenilikçilik ve girişimcilik: TÜBİTAK, yenilikçi ürün ve hizmetler geliştiren girişimcileri desteklemek amacıyla çeşitli hibe programları sunmaktadır. Bu programlar, KOBİ’ler, teknoparklar ve kuluçka merkezleri gibi kuruluşları desteklemektedir.

İnsan kaynağı: TÜBİTAK, nitelikli insan kaynağının yetiştirilmesini desteklemek amacıyla çeşitli burs ve destek programları sunmaktadır. Bu programlar, lisans, yüksek lisans ve doktora düzeyinde eğitim alan öğrencileri desteklemektedir.

Altyapı: TÜBİTAK, bilimsel ve teknolojik araştırma ve geliştirme faaliyetlerine yönelik altyapı yatırımlarını desteklemek amacıyla çeşitli hibe programları sunmaktadır. Bu programlar, laboratuvar, araştırma merkezi ve teknoloji geliştirme merkezi gibi projeleri desteklemektedir.

TÜBİTAK hibe ve destekleri, ilgili yönetmelikler çerçevesinde sağlanmaktadır. Bu yönetmelikler, hibe ve destek programlarının amaçları, kapsamı, yararlanma şartları ve başvuru süreçlerini düzenlemektedir.

Tez çalışmasının bu kısmında ki bölümde, kümelenme faaliyetlerine yönelik TÜBİTAK destek programlarının kapsamı, yararlanma şartları ve başvuru süreçleri değerlendirilmiştir.

3.2.3.1 1501- Sanayi Ar-ge projeleri destekleme programı

Ar-Ge, bilimsel ve teknik bilgiyi ilerletmek ve bu bilginin yeni uygulamalarda (ürünler, süreçler) kullanılması için yeniliğin metodik olarak uygulanmasıdır. Öte yandan inovasyon, bir fikri daha iyi, daha yeni veya daha etkili ve pazarlanabilir bir ürün veya sürece dönüştürmeyi amaçlayan bilimsel, teknolojik, finansal ve ticari eylemlerin bir koleksiyonunu ifade eder.

1501 Sanayi Ar-Ge Destek Programı'nın amacı, küçük ve orta ölçekli işletmelerin (KOBİ'lerin) proje bazlı araştırma, teknoloji geliştirme ve inovasyon faaliyetlerine yardımcı olmaktır. 1501 Sanayi Ar-Ge Destek Programı çağrı esasına göre çalışmaktadır.

Hibeler sunulan yardım şeklidir; bunlar iade edilemez.

Çağrı duyurusunda özellikle belirtilmediği sürece projelerin konusunda herhangi bir kısıtlama yoktur. Ar-Ge projeleri için başvurular herhangi bir endüstriden veya teknoloji alanından gelebilir.

Çağrı duyurusunda, programın uygulama esaslarına uygun olarak 36 ay ile sınırlı olan proje destek süresi belirtilmektedir. Çağrı duyurularında, gönderilebilecek maksimum proje sayısı ve diğer özel gereksinimler yer alır.

3.2.3.2 1503- Proje pazarları destekleme programı

Üniversitelerden, araştırma kurumlarından ve özel sektör kuruluşlarından temsilcilerin aktif katılımıyla 1503 - Proje Pazarları Destek Programı, işbirliği fırsatlarını geliştirmek amacıyla tasarlanan ulusal veya uluslararası etkinlikleri desteklemektedir. Katılımcılar projelerini birbirlerine tanıtıyor ve işbirliğine dayalı bir ortamın geliştirilmesine yardımcı olmaktadır.

Programın amacı, akademik kurumlar, araştırma tesisleri ve işletmeler arasında işbirlikçi Ar-Ge projelerini teşvik ederken ulusal ve/veya uluslararası teknik işbirliğini sağlayan girişimleri finanse etmektir.

Program kapsamında desteklenecek etkinlikler, aşağıdaki özelliklere sahip olmalıdır:

Proje konseptleri ile ilgili olarak, fikirlerin ve bilgilerin iletişimini teşvik etmenin yanı sıra Ar-Ge girişimleri için finansal ve teknolojik ittifaklar geliştirecek şekilde tasarlanmaları gerekir.

Kamu sektörü ve özel sektör kuruluşlarından temsilcilerin aktif katılımını sağlamalıdır.

Uluslararası ve ulusal düzeyde düzenlenmelidir.

Programdan yararlanabilecek kuruluşlar, aşağıdaki şekildedir:

Üniversiteler

Araştırma kuruluşları

Özel sektör kuruluşları

Kümelenmeler

Sivil toplum kuruluşları

Programa başvuru sürecindekiler, TÜBİTAK Proje Değerlendirme ve İzleme Sistemi (PRODİS) üzerinden internetten yapılabilir. Başvurular, TÜBİTAK tarafından oluşturulan bir komisyon tarafından değerlendirilir.

Programdan yararlanan kuruluşlara sağlanacak destek miktarı, etkinliğin büyüklüğü ve kapsamına göre belirlenmektedir. Destek miktarı, etkinliğin toplam maliyetinin %50'sini geçemez.

Program kapsamında Etkinlik Organizasyon Desteği, Proje Tanıtım Desteği, Proje İşbirliği Destekleri alınabilmektedir.

Proje Pazarları Destekleme Programı olarak bilinen 1503 programı, üniversite, araştırma kuruluşları ve özel sektör kuruluşları arasında işbirliğinin geliştirilmesi ve yenilikçi Ar-Ge projelerinin ortaya çıkmasına katkıda bulunmaktadır.

3.2.3.3 1505- TÜBİTAK üniversite sanayi işbirliği destek programı

Türkiye’de yerleşik kuruluşların ihtiyaçları doğrultusunda bilgi ve teknolojiyi ürün veya süreçlere dönüştürerek sanayiye aktaran ve proje sonuçlarını Türkiye’de uygulamayı taahhüt eden bu programın, Türkiye’de bulunan bilgi ve teknolojinin ticarileştirilmesine yardımcı olacağı umulmaktadır. Üniversiteler, araştırma altyapısı, kamu araştırma merkezleri ve enstitüleri. Programın başvuru esaslarına göre, Müşteri firma olarak bilinen bir ticari sektör firması olan Yürütme Ajansı ile bir üniversite, araştırma tesisi, kamu araştırma merkezi veya enstitü arasında bir işbirliği Anlaşması imzalanacaktır. Yeni ürün ortaya konulması, mevcut olan bir ürünün daha gelişmiş hale getirilmesi, ürün kalite ve standartlarının artırılması veya maliyetlerde azaltım sağlama niteliğinde teknik ve üretim teknolojilerinin geliştirilmesi projesi, bu sözleşme çerçevesinde TÜBİTAK ve Müşteri Kuruluş tarafından finanse edilmektedir.

Firmanın KOBİ olması durumunda proje bütçesinin %75’i TÜBİTAK, kalan %25’i ise firma tarafından karşılanacaktır. Başvurunun yapıldığı tarihte müşteri organizasyonunun büyük olması durumunda, desteğe dahil olan proje maliyetleri %60 oranında TÜBİTAK tarafından karşılanacak, kalan %40 oranı ise firma karşılayacaktır. TÜBİTAK’ın proje toplam maliyetinin en fazla 1.500.000 TL’sine kadar katkıda bulunması gerekmektedir.

3.2.3.4 1507- TÜBİTAK KOBİ Ar-ge başlangıç destek programı

Ar-ge, bilimsel ve teknik bilgiyi ilerletmek ve bu bilginin yeni uygulamalarda (ürünler, süreçler) kullanılması için yeniliğin metodik olarak uygulanmasıdır. Öte yandan inovasyon, bir fikri daha iyi, daha yeni veya daha etkili ve pazarlanabilir bir ürün veya sürece dönüştürmeyi amaçlayan bilimsel, teknolojik, finansal ve ticari eylemlerin bir koleksiyonunu ifade eder.

Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), 1507 KOBİ Ar-Ge ile teknoloji ve inovasyon kapasitelerini geliştirebilir, sistematik projeler yapabilir, katma değeri yüksek ürünler geliştirebilir, kurumsal araştırma teknoloji geliştirme kültürüne sahip olabilir, ulusal ve uluslararası düzeyde destek alabilir. Başlangıç Destek Programı. Programlara daha aktif katılmaları amaçlanmaktadır.

1507 KOBİ Ar-Ge Destek Programı sadece arama esasına göre çalışmaktadır.

Hibeler sunulan yardım şeklidir; bunlar iade edilemez.

Çağrı duyurusunda özellikle belirtilmediği sürece projelerin konusunda herhangi bir kısıtlama yoktur. Ar-Ge projeleri için başvurular herhangi bir endüstriden veya teknoloji alanından gelebilir.

Çağrı duyurusunda, programın uygulama esaslarına uygun olarak 18 ay ile sınırlı olan proje destek süresi belirtilmektedir. Projenin maksimum bütçesi 1.200.000 TL'dir. İki ortak olan işletmenin ilk 5 projesinin TÜBİTAK tarafından desteklenmesi planlanmaktadır. Çağrı duyuruları, çağrının parametreleri dahilinde sunulabilecek teklif sayısına ilişkin bir üst sınır gibi başka benzersiz gereksinimleri de içerir.

3.2.3.5 1509- TÜBİTAK uluslararası sanayi Ar-ge projeleri destekleme programı

Ar-Ge, bilimsel ve teknik bilgiyi ilerletmek ve bu bilginin yeni uygulamalarda (ürünler, süreçler) kullanılması için yeniliğin metodik olarak uygulanmasıdır. Öte yandan inovasyon, bir fikri daha iyi, daha yeni veya daha etkili ve pazarlanabilir bir ürün veya sürece dönüştürmeyi amaçlayan bilimsel, teknolojik, finansal ve ticari eylemlerin bir koleksiyonunu ifade eder.

Girişim, ülkemizde yer alan kurumların EUREKA araçlarına (EUREKA Kümesi ve EUREKA Ağı gibi) sağladığı proje bazlı araştırma, teknoloji geliştirme ve inovasyon faaliyetlerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Bu girişim, Türkiye'de yerleşik ve kurumsal düzeyde değer sunan tüm EUREKA katılımcılarına açıktır.

Programın amacı, uluslararası Ar-Ge ve inovasyon projeleri yürüten Türk kuruluşlarının desteklenmesi, kurumların küresel teknoloji transferi ve birikimine erişiminin sağlanması, kuruluşların yeni edinilen teknolojik bilgi ve deneyimlerin içselleştirilmesine yardımcı olunması ve yaratımın hızlandırılması yoluyla ülkemizdeki teknik yeterlilik ve bilginin artırılmasıdır. yeni teknolojilerden. Firmaların küresel pazarlara katılmasına yardımcı olan belirleyici ve kazandırıcı bir faktördür.

3.2.3.6 1511- TÜBİTAK öncelikli alanlar araştırma teknoloji geliştirme ve yenilik projeleri destekleme programı

Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı, Bakanlık ve bağlı/ilgili kuruluşlarının (TÜBTAK, KOSGEB) orta-yüksek ve yüksek teknoloji sektörlerine sunduğu destek ve teşviklerin tek noktadan yönetilerek yoğunlaştırılması amacıyla tasarlanmış özgün bir girişimdir. Türkiye’de katma değerli üretimi artırma hedefi doğrultusunda iletişime geçiyoruz.

Hedef, Türkiye’de bu sektörlerin büyümesi için gerekli olan yüksek katma değerli, orta-yüksek teknoloji ürünlerin üretimini artırmak, ülkemize yeni üretim fırsat ve kabiliyetleri kazandırmaktır. Uçtan uca yönetişim ve destek stratejisiyle ülkemizin ihtiyaç duyduğu teknolojik ilerlemeye katkı sağlayacak yatırım projelerini yürütmeyi hedeflemektedir.

Ar-ge nitelikli projelerin desteklenmesi, denetlenmesi, sonuçlandırılması ve sonuçlarının değerlendirilmesi süreçleri, Teknoloji Odaklı Sanayi Hamlesi Programı çerçevesinde 1511 Kodlu Program Uygulama Esaslarında belirtilen esas ve kurallara uygun olarak yürütülmektedir.

Program, çağrı duyurusunda proje sınırlarını belirlemek için büyük firmalar için %60, KOBİ’ler için ise %75 finansman oranı kullanmaktadır. Genel gider katkısı olarak onaylanan bütçenin %10’u destek kapsamına eklenir.

3.2.3.7 1512- Teknogirişim sermaye desteği programı (BiGG)

TÜBİTAK 1512 - Girişimcilik Destek Programı (BiGG), genç girişimcileri desteklemek amacıyla tasarlanmış bir programdır. Program, genç girişimcilerin yenilikçi iş fikirlerini ticari ürüne/sürece/hizmete dönüştürmelerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır.

BiGG programı, üç aşamadan oluşur:

İlk aşama: Bu aşamada, başvuru sahipleri, iş fikirlerini ve girişimcilik potansiyellerini değerlendiren bir eğitime katılır. Eğitim, girişimcilik temelleri, iş planı hazırlama, pazar araştırması ve finansal planlama gibi konularda kapsamlı bir eğitim sunmaktadır.

İkinci aşama: Bu aşamada, eğitimden başarılı bir şekilde geçen girişimciler, iş planlarını hazırlar ve TÜBİTAK tarafından değerlendirilir. Değerlendirme sonucunda, başarılı bulunan iş planları için girişimciye hibe desteği sağlanır.

Üçüncü aşama: Bu aşamada, hibe desteği alan girişimciler, iş planlarında belirlenen hedeflere ulaşmak için çalışırlar. Bu aşamada, girişimcilere mentorluk desteği de sağlanmaktadır.

BiGG programı, yenilikçi iş fikirleri olan ve girişimcilik potansiyeli yüksek genç girişimciler için önemli bir fırsattır. Program, girişimcilerin iş planlarını hazırlamalarına, finansman bulmalarına ve mentorluk desteği almalarını sağlamaya yardımcı olmaktadır.

BiGG programından yararlanmak isteyen girişimciler, TÜBİTAK'ın web sitesinde bulunan başvuru formunu doldurarak başvuru yapabilirler.

BiGG programının faydaları şu şekilde özetlenebilir:

Girişimcilerin iş planlarını hazırlamalarına yardımcı olur.

Girişimcilere finansman desteği sağlar.

Girişimcilere mentorluk desteği sağlar.

Girişimcilerin iş ağlarını geliştirmelerine yardımcı olur.

Girişimcilerin yenilikçi ürünlerin ve hizmetlerin geliştirilmesine katkıda bulunur.

BiGG programı, Türkiye’de girişimciliğin gelişmesine ve yenilikçi iş fikirlerinin hayata geçirilmesine katkıda bulunmaktadır.

3.2.3.8 1514- Girişim sermayesi destekleme programı

Teknoloji tabanlı KOBİ’lerin Ar-Ge ve yenilik çalışmaları sonucunda geliştirilen ürünlerini ticarileştirme aşamalarında ihtiyaç duydukları sermayenin karşılanması hedefi taşımaktadır.

Programın amacı, teknoloji tabanlı KOBİ’lerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini desteklemek ve bu sayede Türkiye’de girişim sermayesi ekosisteminin gelişmesine katkıda bulunmaktır.

Programdan yararlanabilecek kuruluşlar, aşağıdaki şekildedir:

Teknoloji Geliştirme Bölgeleri (TGB)

Transfer Ofisleri (TTO)

Araştırma Altyapıları (AA)

Programa başvurular, TÜBİTAK’ın web sitesinde bulunan başvuru formunu doldurarak yapılabilir. Başvurular, TÜBİTAK tarafından oluşturulan bir komisyon tarafından değerlendirilir.

Programdan yararlanan kuruluşlara sağlanacak destek miktarı, kuruluşun büyüklüğüne ve projenin kapsamına göre belirlenmektedir. Destek miktarı, kuruluşun toplam sermaye ihtiyaının %50’sini geçemez.

1514- Girişim Sermayesi Destekleme Programı, teknoloji tabanlı KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini desteklemek ve bu sayede Türkiye'de girişim sermayesi ekosisteminin gelişmesine katkıda bulunmak amacıyla önemli bir fırsattır.

Programın faydaları şu şekilde özetlenebilir:

Teknoloji tabanlı KOBİ'lerin Ar-Ge ve yenilik faaliyetlerini destekler.

Türkiye'de girişim sermayesi ekosisteminin gelişmesine katkıda bulunur.

Teknoloji tabanlı KOBİ'lerin ticarileşmesini kolaylaştırır.

Teknoloji tabanlı KOBİ'lerin yenilikçi ürünlerin ve hizmetlerin geliştirilmesine katkıda bulunur.

1514- Girişim Sermayesi Destekleme Programı, Türkiye'de teknoloji tabanlı KOBİ'lerin gelişimine ve yenilikçi ürün ve hizmetlerin geliştirilmesine önemli katkılar sağlamaktadır.

3.2.3.9 1515- Öncül Ar-ge laboratuvarları destekleme programı

TÜBİTAK 1515- Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı, belirli bilim ve teknoloji alanlarında küresel çekim merkezi olma vizyonu doğrultusunda, uluslararası rekabet gücünü artıran, yüksek katma değerli ürünlerin ve teknolojilerin geliştirilmesine yönelik temel ve/veya uygulamalı araştırmaya dayanan faaliyetlerin desteklenmesi amacıyla hazırlanmıştır.

Programın amacı, Türk bilim insanlarının araştırma kalitesini artırmak ve ülkemizi belirli bilim ve teknoloji alanlarında küresel bir merkez haline getirmektir.

Programdan yararlanabilecek kuruluşlar, aşağıdaki şekildedir:

Üniversiteler

Araştırma kuruluşları

Kurumsal Ar-Ge Merkezleri

Programa başvurular, TÜBİTAK'ın web sitesinde bulunan başvuru formunu doldurarak yapılabilir. Başvurular, TÜBİTAK tarafından oluşturulan bir komisyon tarafından değerlendirilir.

Programdan yararlanan kuruluşlara sağlanacak destek miktarı, laboratuvarın büyüklüğüne ve projenin kapsamına göre belirlenmektedir. Destek miktarı, laboratuvarın toplam maliyetinin %50'sini geçemez.

1515- Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı, Türk bilim insanlarının araştırma kalitesini artırmayı ve ülkemizin belirli bilim ve teknoloji alanlarında küresel bir çekim merkezi olmasına katkı sağlamayı hedeflemektedir. Programın faydaları şu şekilde özetlenebilir:

Türk bilim insanlarının araştırma kalitesinin artırılması

Ülkemizin belirli bilim ve teknoloji alanlarında küresel bir çekim merkezi haline gelmesi

Yüksek katma değerli ürünler ve teknolojilerin geliştirilmesine katkıda bulunulması

1515- Öncül Ar-Ge Laboratuvarları Destekleme Programı, Türkiye'de bilim ve teknoloji alanında gelişimi hızlandırmakta ve uluslararası rekabet gücünü artırmaya yönelik önemli katkılarda bulunmaktadır.

3.2.4 Kalkınma Ajansları Destekleri

Kalkınma Ajansları, Türkiye'de bölgesel kalkınmayı desteklemek amacıyla kurulan, kamu tüzel kişiliğe sahip, özel bütçeli kuruluşlardır. 26 bölgede faaliyet gösteren Kalkınma Ajansları, bölgelerinin kalkınması için gerekli olan planlamaları yapmak, projeleri desteklemek ve koordine etmekle sorumludur.

Kalkınma Ajansları, bölgelerinin kalkınmasını desteklemek amacıyla çeşitli destek programları yürütmektedir. Bu programlar, bölgenin ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimine katkıda bulunmak amacıyla tasarlanmıştır.

Kalkınma Ajansları tarafından verilen destek programları, aşağıdaki şekilde sınıflandırılabilir:

Mali destekler: Bu destekler, projenin finansmanını sağlamak amacıyla verilir. Mali destekler, genellikle projenin toplam maliyetinin bir kısmını karşılamaktadır.

Teknik destekler: Bu destekler, projenin hazırlanması, yürütülmesi ve tamamlanması için gerekli olan teknik bilgi ve uzmanlığı sağlamak amacıyla verilir. Teknik destekler, projenin başarısı için gerekli olan danışmanlık, eğitim, araştırma ve test gibi hizmetleri kapsamaktadır.

Diğer destekler: Bu destekler, projenin tanıtımı, pazarlaması ve satışı için gerekli olan hizmetleri kapsamaktadır. Diğer destekler, projenin başarıyla tamamlanması ve sürdürülmesi için gerekli olan finansman, pazarlama ve satış desteği gibi hizmetleri kapsamaktadır.

Kalkınma Ajansları tarafından verilen destek programlarından yararlanabilmek için, aşağıdaki şartları taşımak gerekmektedir:

Proje, Kalkınma Ajansının faaliyet gösterdiği bölgenin kalkınmasına katkıda bulunmalıdır.

Proje, yenilikçi ve sürdürülebilir olmalıdır.

Projenin teknik ve mali olarak uygulanabilir olması gerekmektedir.

Kalkınma Ajansları tarafından verilen destek programları, Türkiye’de bölgesel kalkınmayı desteklemek amacıyla önemli bir rol oynamaktadır. Bu programlar, bölgenin ekonomik, sosyal ve kültürel gelişimine katkıda bulunmakta ve bölgesel rekabet gücünün artırılmasına yardımcı olmaktadır.

Türkiye’de kalkınma ajansları, bölgesel kalkınmayı desteklemek amacıyla çeşitli faaliyetler yürütmektedir. Bu faaliyetler arasında kümelenmelerin desteklenmesine yönelik çalışmalar da yer almaktadır.

Kalkınma ajansları, kümelenmelerin geliştirilmesine yönelik olarak aşağıdaki destekleri sağlamaktadır:

Kümelenme analizi: Kalkınma ajansları, bölgelerinde bulunan kümelenmelerin durumunu analiz ederek, kümelerin güçlü ve zayıf yönlerini belirlemektedir. Bu analizler, kümelerin geliştirilmesi için stratejiler geliştirmeye yardımcı olmaktadır.

Kümelenme etkinlikleri: Kalkınma ajansları, kümelenmelerin gelişimini desteklemek amacıyla çeşitli etkinlikler düzenlemektedir. Bu etkinlikler, küme üyelerinin birbirleriyle tanışmalarını, bilgi ve deneyimlerini paylaşmalarını ve işbirlikleri yapmalarını sağlamaktadır.

Kümelenme danışmanlığı: Kalkınma ajansları, küme üyelerine, kümelerin geliştirilmesi ve yönetilmesi konusunda danışmanlık hizmetleri sunmaktadır. Bu hizmetler, kümelerin daha verimli ve etkili bir şekilde çalışmasına yardımcı olmaktadır.

Kalkınma ajanslarının kümelenmelere yönelik destekleri, Türkiye’de kümelenmelerin gelişmesine önemli katkı sağlamaktadır. Bu destekler sayesinde, kümelerin kapasiteleri artmakta, küme üyeleri arasında işbirliği artmakta ve kümelerin rekabet gücü yükselmektedir.

Kalkınma ajanslarının kümelenmelere yönelik desteklerinin etkileri şu şekilde özetlenebilir:

Kümelerin kapasitelerinin artması: Kalkınma ajanslarının destekleri sayesinde, kümelerin sahip olduğu bilgi, beceri ve kaynaklar artmaktadır. Bu durum, kümelerin yenilikçilik ve rekabet gücünün artmasına yardımcı olmaktadır.

Küme üyeleri arasında işbirliğinin artması: Kalkınma ajansları tarafından düzenlenen etkinlikler ve sağlanan danışmanlık hizmetleri, küme üyelerinin birbirleriyle tanışmalarını ve işbirlikleri yapmalarını teşvik etmektedir. Bu durum, kümelerin daha verimli ve etkin bir şekilde çalışmasına yardımcı olmaktadır.

Kümelerin rekabet gücünün yükselmesi: Kalkınma ajanslarının destekleri sayesinde, kümeler daha güçlü bir konuma gelmektedir. Bu durum, kümelerin ürünlerinin ve hizmetlerinin daha rekabetçi hale gelmesine yardımcı olmaktadır.

Türkiye’de kümelenmelerin geliştirilmesi, bölgesel kalkınmanın önemli bir unsurudur. Kalkınma ajanslarının kümelenmelere yönelik destekleri, bu hedefe ulaşmak için önemli bir araçtır.

3.2.5 Ticaret Bakanlığı Destekleri

Ticaret Bakanlığı, Türkiye Cumhuriyeti’nin dış ticaret, iç ticaret, e-ticaret, gümrük, serbest bölgeler, dış pazarlama, markalaşma, tescil, patent ve benzeri konulardaki faaliyetlerini yürüten bakanlıktır. Ticaret Bakanlığı’nın temel amacı, Türkiye’nin uluslararası ticarete rekabet gücünü artırmak ve ülke ekonomisine katkı sağlamaktır.

Ticaret Bakanlığı, KOBİ’leri desteklemek amacıyla çeşitli programlar ve projeler yürütmektedir. Bu programlar ve projeler kapsamında KOBİ’lere, finansman, eğitim, danışmanlık, pazarlama ve benzeri konularda destek sağlanmaktadır.

Kümelenme adı verilen çalışma paradigması, aynı veya ilgili iş sektörlerinde faaliyet gösteren, fiziki olarak birbirine komşu olan, iş birliği yapan ve birbirleriyle rekabet eden, işletme ve kurumları destekleyen üretici firmaları bir araya getirir. Kümelenme, firmaların rekabet gücünü artırmalarına ve yeni pazarlara ulaşmalarına yardımcı olmaktadır.

Ticaret Bakanlığı, kümelenmelerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çeşitli faaliyetler yürütmektedir. Bu faaliyetler kapsamında, kümelerin kurulması ve geliştirilmesi için destek sağlanmakta, kümelerin uluslararasılaşması teşvik edilmekte ve kümelerin kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır.

Ticaret Bakanlığı'nın kümelenme üzerine yürüttüğü faaliyetler ve destekler şunlardır:

-Kümelerin kurulması ve geliştirilmesi için destek sağlanmaktadır. Bu kapsamda, kümelerin kuruluş ve faaliyet giderleri, kümelerin uluslararasılaşmasına yönelik faaliyetler ve kümelerin kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik faaliyetler desteklenmektedir.

-Kümelerin uluslararasılaşması teşvik edilmektedir. Bu kapsamda, kümelerin yurt dışı pazarlara açılmalarına yönelik destek sağlanmaktadır.

-Kümelerin kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu kapsamda, kümelerin eğitim, danışmanlık, ağ oluşturma ve benzeri ihtiyaçlarına yönelik destek sağlanmaktadır.

Ticaret Bakanlığı'nın kümelenme üzerine yürüttüğü faaliyetler ve destekler, Türkiye'nin uluslararası ticarete rekabet gücünü artırma ve ülke ekonomisine katkı sağlama hedeflerine katkı sağlamaktadır.

3.2.5.1 İhracata yönelik devlet destekleri

Ticaret Bakanlığı, ihracata yönelik devlet yardımlarını bütünsel bir yaklaşımla yöneterek, işletmelerimizin uluslararası açılımlarının her adımında onlara yardımcı olmayı hedeflemektedir. Yatırım-üretim-istihdam-ihracat değer zincirinin her halkası için düzenlemeler tanımlanarak Ar-Ge, inovasyon, tasarım, markalaşma ve hedef pazara giriş konularında ilerlemeler sağlandı. Desteklerin temel amacı ihracatçılarımızın yüksek teknoloji ve katma değerli mal ihraç etmelerine yardımcı olmaktır. Söz konusu kalemlerin yapısal olarak standart ihracat ürünlerinden farklılık göstermesi, daha yaratıcı, esnek ve yaratıcı destek mekanizmalarına ihtiyaç duyulmasını gerektirmektedir. Ticaret Bakanlığı sunduğu destekleri oluştururken bunu göz önünde bulundurdu. Destek sisteminin üç olgunluk aşaması vardır: ihracat planlaması, pazarlama ve markalaşma.

İhracata hazırlık düzeyi: Bu düzeyde, ihracata yeni başlayan veya halihazırda ihracat yapmayan KOBİ'lerin, ihracatı iş faaliyetlerine entegre edebilmeleri için ihracata sık

sık aşına olmalarına yardımcı olacak prosedürler bulunmaktadır. Planlama aşamasında sunulan devlet yardımı başvurularının listesi aşağıdadır:

- UR-GE Desteği (2010/8 Sayılı Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ)
- Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi (2014/8 Sayılı Pazara Giriş Belgelerinin Desteklenmesi Hakkında Tebliğ)

Pazarlama Aşaması: Bu aşamada, ihracat yapmayı öğrenen ve yurtdışı pazarlara ilk kez giren işletmelerin yeni pazarlar bulmalarına veya mevcut pazarlarda kalıcı varlık kurmalarına yardımcı olunarak ihracatın ticari faaliyetlerinin devam eden bir parçası haline gelmesi sağlanır. Pazarlama aşaması boyunca sunulan yardımlar şu şekildedir;

- a) Pazar Araştırması, Rapor ve Yurtdışı Şirket Alım, Sektörel Ticaret ve Alım Heyetleri, E-Ticaret Sitelerine Üyelik Destekleri
- b) Yurtdışı Birim, Marka Tescil ve Tanıtım Desteği
- c) Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği
- d) Küresel Tedarik Zincirleri Yetkinlik Projeleri
- e) İhracat Kredi Sigorta Programı Desteği ile Alıcı Kredisi Desteği
- f) Yurt Dışı Fuar Desteği

Markalaşma Süreci: Faaliyet gösterdikleri pazar dinamiklerine uygun markalı ürünler sunma yetkinliğini kazanmış işletmelerin, dış pazarlarda dağıtım kanalı görevi gören farklı tasarımlarıyla markalaşma aşamasının destek mekanizmalarını aşağıdaki bileşenler oluşturmaktadır:

- a) Marka-Turquality Desteği
- b) Tasarım Desteği

Uluslararası Rekabetçiliğin Geliştirilmesi Desteği (Ur-Ge): Yerel dinamiklerin küresel rekabet gücünü artırmasını sağlayarak, işletmelerin iş birliği kuruluşlarının rehberliğinde ihracat alışkanlıkları geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. Bu amaç proje ve kümeleme yöntemine dayanmaktadır.

Firmalar UR-GE projeleri ile iş birliği yaparak rekabet etmeyi öğrenebilirler. Projelerde kaliteli mal üreten ancak ihracata yeni başlayan veya ihracata yeni başlayan işletmeler ile halihazırda ihracat yapan ancak yeni pazarlara açılmak isteyen işletmelerin kümelenme mantığı çerçevesinde birlikte çalışması sağlanmaktadır.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri ve Sendikalar; sanayi sektöründe faaliyet gösteren kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketlerin üye olduğu işbirliği kuruluşlarıdır. Ayrıca, Ticaret Odaları, Sanayi Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektör Dernek ve Kuruluşları, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDS), Ticaret Borsaları, İşveren Birlikleri ve Dernekleri, Birlikler ve Üretici Kooperatifleri de ticari faaliyetlerde bulunan ilgili üye kuruluşlardır.

Bir UR-GE projesi sırasında ihtiyaç değerlendirmesi, eğitim ve/veya danışmanlık faaliyetleri için 400.000 ABD Dolarına kadar, uluslararası pazarlamayı içeren her eylem için 150.000 ABD Doları ve satın alma komitelerini içeren her faaliyet için 100.000 ABD Doları. Toplamda on adet satın alma komitesi desteklenmektedir. Ayrıca projelerin koordinasyonu için işbirliği kuruluşu tarafından en fazla iki çalışanın işe alınmasının maliyetinin %75'i karşılanacak.

Pazara Giriş Belgeleri Desteği: İşletmelerin kalite ve insan sağlığını önemseme ve çevreyi koruma özelliklerine ilişkin teknik mevzuata uygunluğunun doğrulanması amacıyla nitelikli kurum ve/veya kuruluşlardan alınan dış pazara giriş sertifikalarının belgelendirilmesi maliyetlerinin bir kısmı karşılanmaktadır.

Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan, piyasaya giriş izni almak isteyen işletmelere sağlanan yardımları ele almaktadır.

Türk Ticaret Kanunu'na göre ticari ve/veya sınai faaliyetlerde bulunan kolektif, komandit, anonim, limited ve kooperatif şirketler ile Türk Ticaret Kanunu'nun 124'üncü maddesinde belirtilen firmalar başvuruda bulunabilir.

Şu harcamalar desteklenmektedir: başvuru ve belge inceleme maliyetleri, sertifikasyon denetim maliyetleri, ilk yıl belge kullanım ücretleri, test/analiz raporu maliyetleri, zorunlu kayıt maliyetleri, tarımsal ürün analizi için sağlık/güvenlik sertifika ücreti ve tarımsal ürün için akreditasyon ücreti.

Yeni ihracat pazarları geliştirmek ve kurulu pazar payımızı artırmak için işletmelerin uluslararası pazar araştırma yolculuklarını desteklemek.

İşletmelerin potansiyel müşterilerle iş toplantılarına katılmaları ve ihracat yapmak istedikleri hedef pazarlara ilişkin anlayışlarını genişletmeleri sağlanmaktadır.

Otobüs, tren, uçak, gemi gibi uluslararası ve şehir içi seyahatleri için ekonomi sınıfı biletlerinin yanı sıra kiralık araba ve konaklama masrafları (odaların fiyatı kişi başı günlük 150 dolardan fazla değildir artı kahvaltı), uluslararası bir pazar araştırması gezisinin parçası olarak ele alınmaktadır. Türkiye'ye gidiş ve dönüş hariç, her takvim yılında en fazla 10 (on) gün ve en fazla 10 yurt dışı pazar araştırma gezisi sponsorluğu yapılır.

Rapor Desteği: Uluslararası iş birliği yapan işletme ve kuruluşların dış pazara giriş stratejisi ve aksiyon planlarını geliştirmek amacıyla edindikleri raporlara destek görevi görmektedir.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, İhracatçı Birlikleri, Ticaret ve/veya Sanayi Odaları, Organize Sanayi Bölgeleri, Sanayi Bölgeleri, Teknoloji Geliştirme Bölgeleri, Sektörel İşbirliği Kuruluşları, kolektif, komandit, anonim, limited, kooperatif ve kooperatif kuruluşlarına örnektir.

Destek yüzdesi şirketler adına %60, işbirliği kuruluşları adına %75 yıllık ise en fazla 200.000 ABD Doları kadar destek verilmektedir

Yurtdışında Şirket Alımı Desteği: Uluslararası işletmeleri satın alarak işletmelerimizin küresel değer zincirlerine entegre edilmesine yardımcı olmak.

Şirketlerimizin yabancı şirket satın almak amacıyla ödediği mali ve hukuki danışmanlık ücretleri, yabancı şirket satın alma desteği kapsamında karşılanmaktadır.

Yurt dışında yerleşik işletmelerin satın alınması amacıyla katlanılan mali ve hukuki danışmanlık ücretleri desteklenmektedir. Kiralanan danışmanlık hizmetleriyle ilgili maliyetlerin karşılanması için Bakanlıktan önceden izin alınması gerekmektedir. Ön onay alındıktan sonra ödeme başvurusu yapılır. Ön onay ve ödeme başvuruları doğrudan Bakanlığa iletilir ve orada işleme alınır.

Sektörel Ticaret Heyetleri Desteği: İhracatımızı artırmak, yeni pazarlar bulmak, milletimizi ekonomik ve ticari açıdan tanıtmak amacıyla iş birliği gruplarının başkanlığında ticaret heyetleri düzenlenmektedir.

Ticaret Bakanlığınca koordine edilecek işbirliği organizasyonları aracılığıyla ülkemizde faaliyet gösteren aynı sektör ve/veya alt sektördeki firmaların yurt dışında faaliyet gösteren firma, kurum ve kuruluşlarla buluşması, ilgili tesisleri bizzat ziyaret etmesi ve Meslek kuruluşlarına gidin.

Ticaret Bakanlığı koordinasyonunda işbirliği kuruluşlarınca düzenlenen sektörel ticaret heyeti programlarına ilişkin;

- a. Ulaşım desteği kapsamında, sektörel ticaret heyetlerine katılan bir şirket veya kooperatif kuruluşundan iki kişiye kadar ekonomi sınıfı havayolu, tren, gemi, otobüs ve eyaletler arası seyahat masrafları ile toplu taşıma araç kiralama ücretleri.
- b. Sektörel ticaret heyetlerinde bir şirket/işbirliği kuruluşundan en fazla iki kişi için kişi başı günlük 150 USD'ye kadar konaklama (oda+kahvaltı) masrafları konaklama desteği kapsamına dahildir.
- c. Tercüme masrafları, seminer, konferans, toplantı ve ikili toplantıların kira masrafları, fuarlara katılım masrafları, yazılı ve görsel tanıtım masrafları, halkla

ilişkiler hizmetleri masrafları, sergilenecek ürünlerin nakliye masrafları tanıtım ve organizasyon giderleri başlığı altında desteklenmektedir.

İşbirliği kuruluşu tarafından yetkili sektörel ticaret komitelerindeki faaliyetleri koordine etmek amacıyla oluşturulabilecek ön komitenin amaçları doğrultusunda yurt dışında görevlendirilen iki kişinin (işbirliği kuruluşu çalışanları/heyet katılımcıları, şirket ortakları/çalışanları) yol ve konaklama masrafları karşılanmaktadır.

Sektörel Alım Heyetleri Desteği: Yabancı ithalatçı firma yetkililerini, kurum ve kuruluş temsilcilerini, basın mensuplarını ülkemizdeki firmalarla ikili iş görüşmeleri yapmaları, meslek kuruluşlarını ziyaret etmeleri, ilgili tesisleri yerinde görmeleri ve fuarlara katılmaları için davet ederek ihracatımızı artırmayı hedeflemektedir.

İşbirliği kuruluşlarının Alım Heyeti programlarına ilişkin destekler şunlardır:

Ulaşım desteği olarak, ekonomi sınıfı uçak, tren ve gemi biletleri, kıtalararası ve/veya uluslararası seyahatler için otobüs biletleri ve toplu taşımada kullanılacak otomobil kiralama bedelleri karşılanır.

Alım heyetlerine çağrılan yabancı kurum veya kuruluştan en fazla iki temsilci için, kişi başı günlük 150 USD'ye kadar olan konaklama (oda-kahvaltı) masrafları karşılanır.

-Çevirmen, konferans, seminer ve ikili toplantıların kira, fuar katılım, yazılı ve görsel tanıtım, halkla ilişkiler hizmetleri ve sergilenecek ürünlerin nakliye giderleri; tanıtım ve organizasyon giderleri başlığı altında desteklenmektedir.

Küme yapısına yeni uluslararası müşteriler bulmak için satın alma komitesinin açıklanan destek programı parametreleri dahilinde küme yapısını ziyaret etmesi ve küme üyeleriyle ikili iş görüşmeleri yapması büyük önem taşımaktadır.

E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği: Bu hizmet, işletmelerin e-ticaret alışkanlıklarını geliştirmelerine yardımcı olmayı amaçlamaktadır. İşletmelerin e-ticaret sitelerine katılımını kolaylaştırmak amacıyla üyelik ücretleri kapsam olarak desteklenmektedir.

Daha önce Ticaret Bakanlığınca onaylanmış e-ticaret sitelerine toplu üyeliklerde iş birliği gruplarına, her firma için e-ticaret sitesi başına yıllık 2.000 ABD Doları tavan olmak üzere %80 destek verilmektedir. İşbirliği gruplarının toplu üyelik yardımıyla yararlanabilmesi için her başvuruda e-ticaret sitesinde en az 250 (iki yüz elli) işletmenin üye olması gerekmektedir.

Küresel Tedarik Zinciri Yetkinlik Projelerinin Desteklenmesi (KTZ) Desteği: İşletmelerimizi küresel tedarik zinciri sistemine entegre ederek yeni yatırımlar çekmek, ihracatı artırmak, yeni istihdam olanakları yaratmak, üretkenliği artırmak ve bilgi ve teknoloji transferi yapmak.

Tedarik zinciri operasyonlarının birçok ülke arasında paylaşılması uzmanlaşmayı artırır ve maliyetleri düşürür. Sonuç olarak, gelişmekte olan ülkeler yeni yatırımcıları çekme, ihracatı artırma, yeni istihdam fırsatları sağlama, üretkenliği artırma ve bilgi ve teknoloji aktarma şansına sahip. Yüksek standartlar, verimlilik, tasarım, sürdürülebilirlik, güvenlik ve tedarik zincirlerine girmek için hızlı üretim kabiliyetine duyulan ihtiyaç ise gelişmekte olan ülkelerin arkasındaki itici güçler olarak öne çıkmaktadır. Firmalarımızın küresel tedarik zincirinde daha etkin tedarikçiler haline gelmeleri, ara malı üretebilme ve bu malları ihraç edebilme yeteneklerini geliştirebilmeleri için katlanacakları maliyetler bu kapsamda destek kapsamına girmektedir.

Kararda belirtilen niteliklere sahip firmalar proje başvurularını Bakanlığa yapar. Söz konusu desteği alması beklenen tedarikçi firmanın, ara malı üretmesi, halihazırda tedarikçi ilişkisi bulunan bir firma ile yeni bir ürün için tedarikçi ilişkisi kurması ve mevcut ürünlerinin çok uluslu bir şirkete tedarikçisi olması gerekmektedir. henüz bir iş ilişkisi kurmamışlardır. Proje sahibinin tedarikçi olarak kullanmayı düşündüğü çok uluslu kuruluşun marka, ihracat, ciro gibi değişkenler açısından sektöründe küresel bir ayak izine sahip olması veya uluslararası kabul görmüş listelerde yer alan kuruluşlardan biri olması bir kez daha önemlidir. Bakanlık proje uzmanı, proje başvuru dosyasını inceledikten sonra proje başvurusu yapan firmanın yerinde incelemesini yapar. İncelemenin olumlu sonuçlanması halinde, ilgili Genel Müdür Yardımcısı Proje Değerlendirme Komitesine başkanlık edecek ve komite toplanacak ve başvuru

hakkındaki kararını şirkete bildirecektir. Başvurunun kabul edilmesi halinde firmanın İhracatçı Birlikleri'ne bilgi verilir ve başvuru dosyaları dağıtılır. İşletme, başvurusunu, ilgili genelge ve ibraz edilmesi gereken belgelerle birlikte üyesi olduğu İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği'ne sunar..

Proje sahibi tedarikçi firmalarımızın makine, ekipman ve donanım alımı, yazılım alımı, yurt dışı ofis depo giderleri, eğitim, danışmanlık, müşteri ziyaretleri ve sertifikasyon, test analiz ve ürün doğrulama giderleri proje bazında ve proje bazında %50'dir. Proje bazında tanımlanan destek kapsamında 1 milyon dolara kadar destek verilmektedir. Bir şirket aynı anda yalnızca bir projeye yardım sağlayabilir.

Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteği: Ticaret Bakanlığı tarafından, yurt dışı pazarlara açılmak isteyen ve yurt dışı birime sahip olan şirketlere yönelik sunulan bir destektir. Bu destek kapsamında, yurt dışı birim aracılığıyla Türkiye'de üretilen ürünler ile ilgili yurt dışında gerçekleştirilen tanıtım ve pazarlama giderleri desteklenmektedir.

Destekten yararlanabilmek için, şirketin yurt dışı birimi olması ve bu birim aracılığıyla yurt dışında tanıtım ve pazarlama faaliyetleri gerçekleştirmesi gerekmektedir. Destek kapsamında desteklenebilecek giderler şunlardır:

Tanıtım ve pazarlama amacıyla hazırlanan basılı ve elektronik materyaller

Fuar ve etkinliklere katılım

Sosyal medya ve dijital pazarlama faaliyetleri

Yurt dışı pazar araştırması

Yurt dışı pazarlama danışmanlığı

Destek oranı, yurt dışı birim bulunduğu her bir ülke için yıllık 2.500.000 TL'ye kadar %50'dir. Destek, 4 yıl boyunca alınabilir.

Destekten yararlanmak için, Ticaret Bakanlığı'nın web sitesinde yer alan başvuru formunun doldurulması ve gerekli belgelerin ibraz edilmesi gerekmektedir. Başvurular, Ticaret Bakanlığı'nın web sitesi üzerinden ve ilgili il müdürlüklerinden yapılabilmektedir.

Yurt dışı pazarlara açılmak isteyen ve yurt dışı birime sahip olan şirketler için önemli bir destek olan Yurt Dışı Birim, Marka Tescil Tanıtım Desteği, şirketlerin yurt dışı pazarlama faaliyetlerini gerçekleştirmelerine yardımcı olarak, onların yeni pazarlara ulaşmalarına ve ihracatlarını artırmalarına katkı sağlamaktadır.

Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği: Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği, Ticaret Bakanlığı tarafından, yurt dışında Türk ürünlerini tanıtmak ve pazarlamak amacıyla kurulan Türkiye Ticaret Merkezlerine (TTM) yönelik sunulan bir destektir. Bu destek kapsamında, TTM'lerin kira, dekorasyon/kurulum ve tanıtım giderleri desteklenmektedir.

Destekten yararlanabilmek için, TTM'nin Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen kriterlere uygun olması gerekmektedir. Bu kriterler şunlardır:

TTM'nin, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen bir ülkede faaliyet göstermesi

TTM'nin, Türkiye'de üretilen ürünlere yönelik tanıtım ve pazarlama faaliyetleri yürütmesi

TTM'nin, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen bir işletmeciler kuruluş tarafından kurulmuş olması

Destek oranı, TTM'nin bulunduğu ülkeye göre değişmektedir. Hedef ve öncelikli ülkelerde %75, diğer ülkelerde %60 oranındadır.

Destek, 4 yıl boyunca alınabilir.

Destekten yararlanmak için, Ticaret Bakanlığı'nın web sitesinde yer alan başvuru formunun doldurulması ve gerekli belgelerin ibraz edilmesi gerekmektedir.

Başvurular, Ticaret Bakanlığı'nın web sitesi üzerinden ve ilgili il müdürlüklerinden yapılabilmektedir.

Türkiye Ticaret Merkezleri Desteği, yurt dışında Türk ürünlerini tanıtmak ve pazarlamak amacıyla önemli bir destektir. Bu destek, TTM'lerin faaliyetlerini gerçekleştirmelerine yardımcı olarak, onların Türk ürünlerinin yurt dışı pazarlarda daha fazla tanınmasına ve ihracatının artırılmasına katkı sağlamaktadır.

Desteğin faydaları şunlardır:

Türk ürünlerinin yurt dışı pazarlarda daha fazla tanınmasına yardımcı olur.

Türk ürünlerinin ihracatını artırmaya yardımcı olur.

Türk ürünlerinin rekabet gücünü artırır.

Türkiye'nin ihracat hedeflerine ulaşmasına katkı sağlar.

Türkiye Ticaret Merkezleri, yurt dışında Türk ürünlerini tanıtmak ve pazarlamak amacıyla kurulan, Türkiye'de üretilen ürünleri sergileyen ve tanıtan merkezlerdir. TTM'ler, ihracatçı firmalar için önemli bir pazarlama ve tanıtım fırsatı sunmaktadır.

Türk malının yurt dışında markalaşması, Türk malının itibarının tanıtılması ve Turquality desteği: Uluslararası markalaşma potansiyeli olan Türk markalarının pazara giriş ve tutunmalarına yönelik yurt içinde ve yurt dışında yapılacak faaliyet ve organizasyonlara yönelik maliyetlerinin desteklenmesi İşletmelerin global pazarda kendilerine özgü marka ile küresel bir oyuncu olmalarını sağlayan, Türk malına ilişkin olumlu bir imajın yaratılması ve yerleştirilmesi amaçlanmaktadır.

DTSS ve SDŞ'ler, 6102 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunan şirketler ile 4572 sayılı Türk Ticaret Kanunu hükümleri çerçevesinde ticari ve/veya sınai faaliyette bulunanlar Tarım Satış Kooperatifleri ve Birlikleri, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TM), İhracatçı Birlikleri,

ticari ve/veya sınav faaliyet gösteren şirketlere örnektir. Birlik ve kooperatifler başvurabilir.

TURQUALITY® Marka Programına katılan işletmelere aşağıdaki alanlarda destek sağlanmaktadır:

-Patent, faydalı model ve endüstriyel tasarım tescilleri

-Pazara giriş belgesi ve lisanslama

-Kurumsal altyapı danışmanlık ücretleri

-Yabancı marka tescili, yenileme ve korunması

-Pazar araştırma çalışmaları ve raporları

-Test ve klinik test giderleri

-Prosedürler ve danışmanlık hizmetleri

-Geliştirme yol haritası çalışmaları

-İstihdam ve tanıtım faaliyetleri

-Fuar katılımı ve depolama hizmetleri

Birim kiralama, temel ve konsept mimari ücretleri Marka programı tarafından desteklenen şirketler bu ödülü dört yıllık bir süre için almaktadır.

Destekler, TURQUALITY® Programına katılan firmalara, hedef pazar başına en fazla beş yıl süreyle ve süresiz olarak verilmektedir*.

(*TURQUALITY® Destek Programına katılan firmaların/markaların destek almaya devam edebilmeleri için Bakanlığın performans denetimleri sonucunda belirlenen tatmin edici performansı göstermeleri gerekmektedir.)

İhracata Yönelik Bakanlığın Diğer Destekleri: Ticaret Bakanlığı yukarıda belirtilen ihracat sübvansiyonlarının yanı sıra çeşitli destekler de sundu. Bakanlık, ürün tasarımlarının uluslararası düzeyde tanıtımını, genel ticaret veya satın alma heyetlerini ve Türk Eximbank'ın talep ettiği kredilerde sigorta yardımını desteklemektedir. Bakanlık bu hizmetleri;

- a) İhracat Kredi Sigortaları Tazmin Değer
- b) Proje Esaslı İhracat Adına Sigorta
- c) Hem Yurtiçi Hem de Yurtdışı Fuar
- d) Alım Birlikleri
- e) Genel Ticaret Birlikleri
- f) Tasarım
- g) Tarımsal Ürünler Adına İhracat İade Yardımları
- h) Mal İhracatçılarına Hususi Damgalı Pasaport Verilmesi

Şeklinde desteklerle sağlamaktadır.

3.2.6 İŞKUR Destekleri

İşkur, Türkiye Cumhuriyeti Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'na bağlı, iş ve işçi bulmaya aracılık eden bir kurumdur. 1946 yılında “İş ve İşçi Bulma Kurumu” adıyla kurulan kurum, 1957 yılında “Türkiye İş Kurumu” olarak değiştirilen adını günümüze kadar korumuştur.

İşkur'un temel amacı, işsizliğin önlenmesi, istihdamın korunması, geliştirilmesi ve yaygınlaştırılmasıdır. Bu amaca ulaşmak için İşkur, işgücü piyasasına ilişkin çeşitli çalışmalar yürütmektedir. Bu çalışmalar kapsamında, iş arayanlara ve işverenlere

yönelik hizmetler sunmakta, işsizlik sigortası hizmetlerini yürütmekte ve mesleki eğitim ve geliştirme faaliyetleri düzenlemektedir.

İşkur, kümelenmelerin geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması için çeşitli faaliyetler yürütmektedir. Bu faaliyetler kapsamında, kümelerin kurulması ve geliştirilmesi için destek sağlanmakta, kümelerin uluslararasılaşması teşvik edilmekte ve kümelerin kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır.

İşkur'un kümelenme üzerine yürüttüğü faaliyetler ve destekler şunlardır:

Kümelerin kurulması ve geliştirilmesi için destek sağlanmaktadır. Bu kapsamda, kümelerin kuruluş ve faaliyet giderleri, kümelerin uluslararasılaşmasına yönelik faaliyetler ve kümelerin kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik faaliyetler desteklenmektedir.

Kümelerin uluslararasılaşması teşvik edilmektedir. Bu kapsamda, kümelerin yurt dışı pazarlara açılmalarına yönelik destek sağlanmaktadır.

Kümelerin kapasitelerinin güçlendirilmesine yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu kapsamda, kümelerin eğitim, danışmanlık, ağ oluşturma, markalaşma, pazarlama ve benzeri ihtiyaçlarına yönelik destek sağlanmaktadır.

İşkur'un kümelenmelere yönelik destekleri, kümelerin rekabet gücünü artırmalarına ve yeni pazarlara ulaşmalarına yardımcı olmaktadır.

İşkur'un yapısı, Genel Müdürlük ve 81 ilde bulunan İl Müdürlükleri ve Hizmet Merkezlerinden oluşmaktadır. Genel Müdürlük, İşkur'un stratejik hedeflerini belirleyen, politikaları ve planları geliştiren ve uygulamaya koyan üst yönetim organıdır. İl Müdürlükleri, il sınırları içerisinde İşkur'un hizmetlerini yürüten bölgesel yönetim organlarıdır. Hizmet Merkezleri ise, iş arayanlara ve işverenlere yönelik hizmetlerin verildiği yerel yönetim organlarıdır.

4. TR82 BÖLGESİ İÇİN ÖRNEK BİR KÜMELENME MODELİ ÖNERİSİ

Kümelenme, çok sayıda aktörün etkileşiminden oluşan karmaşık bir süreçtir. Bu aktörler arasında işletmeler, finans kuruluşları, devlet ve yükseköğretim kurumları gibi farklı yapılar bulunmaktadır. Bu nedenle, kümelenme sürecini tüm yönleriyle ele alan ve tüm bu aktörleri kapsayan bir model oluşturmak oldukça zordur. Literatürde farklı kümelenme modelleri ve analiz yöntemleri mevcuttur; ancak bu modeller genellikle kümelenme sürecinin belirli yönlerine odaklanmaktadır. Bu nedenle, kümelenme süreciyle ilgili ortak bir modelin henüz geliştirilememiş olması şaşırtıcı değildir.

Kümelenme, işletmelerin belirli bir alanda bir araya gelerek rekabet gücünü artırmalarına olanak tanıyan önemli bir ekonomik olgudur. Kümelenme konusundaki araştırmaları desteklemek amacıyla, Avrupa Birliği tarafından Cluster Observatory (Küme Gözlemevi) projesi başlatılmıştır. Bu proje kapsamında, kümelenme potansiyeli gösteren sektörleri belirlemek amacıyla 3 yıldız analizi adı verilen bir yöntem geliştirilmiştir. 3 yıldız analizi, üç temel kriter olan büyüklük, başatlık ve uzmanlık düzeyini dikkate almaktadır. Büyüklük kriteri, bir sektörün ülke veya bölge içindeki payını ifade eder. Başatlık kriteri, bir sektörün belirli bir alandaki ağırlığını gösterir. Uzmanlık kriteri ise, bir sektörün belirli bir alandaki uzmanlaşma düzeyini ölçer. 3 yıldız analizi, kümelenme potansiyeli gösteren sektörleri belirlemek için etkili bir yöntemdir. Ancak, bu yöntemin bazı sınırlamaları da vardır. Örneğin, 3 yıldız analizi, yalnızca nicel verileri dikkate alır. Bu nedenle, kümelenme sürecinin niteliksel yönlerini değerlendirmek için diğer yöntemlerin de kullanılması gerekir.

Türkiye’de 3 yıldız analizi, Sanayi Bakanlığı’nın sağlamış olduğu GBS (Girişimci Bilgi Sistemi) platformu aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. GBS, bir sektörün ülke veya bölge içindeki payını, belirli bir alandaki ağırlığını ve uzmanlaşma düzeyini hesaplamak için çeşitli verileri kullanır. GBS’de büyüklük oranı, bir sektörün ülke veya bölge içindeki payını yüzde olarak gösterir. Başatlık oranı ise, bir sektörün belirli bir alandaki ağırlığını yüzde olarak gösterir. Uzmanlık oranı ise, bir sektörün belirli bir alandaki uzmanlaşma düzeyini yüzde olarak gösterir. Bir sektörün bölgelere göre dağılımını göstermesi açısından Büyüklük Oranı değerlendirilmekte iken, bir il veya

bölgenin faaliyet kolları dağılımını Başatlık Oranı göstermektedir. Bir sektörün belirli bir alandaki rekabet gücünü ise Uzmanlık Oranı göstermektedir.

Kümelenme, işletmelerin belirli bir alanda bir araya gelerek rekabet gücünü artırmalarına olanak tanıyan önemli bir ekonomik olgudur. Kümelenme potansiyeli gösteren sektörleri belirlemek için, 3 yıldız analizi ve Sektör Seçim Matrisi gibi yöntemler kullanılabilir.

3 yıldız analizi, bir sektörün ülke veya bölge içindeki payını, belirli bir alandaki ağırlığını ve uzmanlaşma düzeyini dikkate alarak kümelenme potansiyeli gösteren sektörleri belirlemeye yardımcı olur. Ancak, 3 yıldız analizi yalnızca nicel verileri dikkate alır ve kümelenme sürecinin niteliksel yönlerini değerlendirmez.

Sektör Seçim Matrisi ise, 3 yıldız analizinin eksikliklerini gidermek için geliştirilmiştir. Sektör Seçim Matrisi, bir sektörün mevcut durum performansını ve kümelenmeye uygunluğunu iki ayrı ekseninde değerlendirerek, öncelikli sektörlerin belirlenmesine yardımcı olur.

Sektör Seçim Matrisinde, bir sektörün mevcut performansı, cirosu, sunduğu istihdam olanakları, sağladığı katma değer, ihracat miktarı ve firma sayısı gibi faktörler dikkate alınarak belirlenir. Bir sektörün kümelenmeye uygunluğunu belirleme aşamasında ise, aşağıdaki faktörler dikkate alınır:

- a) Küme aktörleri ve işletmeler arasında olan işbirliği
- b) İşbirliği içerisinde olan kurumların varlığı
- c) Değer veya tedarik zinciri düzeyi
- d) Yerel otoritelerin sektör bilgi seviyesi
- e) UR-GE programına uyumluluk süreçleri

Sektör Seçim Matrisi, 3 yıldız analizi ile birlikte kullanıldığında, daha kapsamlı ve niteliksel bir analiz yapılmasını sağlayarak, öncelikli sektörlerin daha doğru bir şekilde belirlenmesine yardımcı olur.

4.1 Araştırmanın Amacı

Kümelenme, işletmelerin belirli bir alanda bir araya gelerek rekabet gücünü artırmalarına olanak tanıyan önemli bir ekonomik olgudur. Kümelenme, kümede yer alan paydaşlara birçok avantaj sağlar. Bu avantajlar arasında maliyet, rekabet, bilgiye daha hızlı erişim, dayanışma, ihtisaslaşma ve bilgi hızı transfer avantajları sayılabilir.

Kümelenme, işletmelere ve bölge ekonomisine önemli faydalar sağladığından dolayı, kümelenme ile ilgili şartların ve faktörlerin detaylı incelenmesi önem arz etmektedir. Söz konusu incelemeler, kümelerin daha verimli ve etkili bir şekilde oluşturulmasına ve yönetilmesine yardımcı olur.

Bu tez çalışması, TR82 Bölgesi'nde rekabet avantajı sağlayabilecek sektörleri belirlemek ve bu sektörlerin kümelenme potansiyelini değerlendirmeyi amaçlamaktadır. Bu amaç doğrultusunda, 3 yıldız analizi kullanılarak TR82 Bölgesi'nde kümelenme potansiyeli olan sektörler belirlenecektir. Sonrasında, bahsi geçen sektörlerde kümelenme oluşturabilmesini engelleyen veya destekleyen faktörler analiz edilecektir. Ayrıca, demografik değişkenlerin ve kamu kurumları tarafınca sağlanan desteklerin kümelenmeye olan etkileri incelenecektir.

4.2 Araştırmanın Önemi

Tüm dünyada, kümelenme kavramının ekonomik kalkınmaya olan katkısı son yıllarda giderek daha fazla anlaşılmış ve devlet otoriteleri tarafından desteklenmeye başlanmıştır. Türkiye'de, pek çok eylem planı ve kalkınma programlarında kümelenme ile ilgili gerçekleştirilecek faaliyetler yer almaktadır. Aşağıda yer alan plan ve programlar bunlardan bazılarıdır:

- On Birinci Kalkınma Planı (2019-2023),

- Bölgesel Gelişme Ulusal Stratejisi (2014-2023),
- Yeni Ekonomi Programı (2021-2023),
- KOBİ stratejisi ve Eylem Planı (2019-2023),
- Sanayi Stratejisi Belgesi (2022- 2025),
- TR82 Bölgesi Düzey-2
- 2014-2023 Bölge Planı

4.3 Araştırmanın Veri Toplama Yöntemi

Belirli bir alanda kümelenme potansiyeli olan endüstrileri bulmanın birçok yolu vardır. Bu çalışmada imalat sanayi alt sektörlerinin bölgedeki konumu (büyüklüğü), hakimiyeti ve uzmanlaşma düzeyi üç yıldızlı derecelendirme sistemi kullanılarak değerlendirilmiştir. Büyüklük, hakimiyet ve uzmanlaşma düzeyi eşik değerleri belirlenmiştir ve bunları aşan sektörler 1 yıldız verildi. Araştırmada üç yıldızlı veya büyüklük, baskınlık ve uzmanlaşma kriterleri açısından eşğin üzerinde değerlere sahip sektörlerin kümelenme potansiyeline sahip olduğu değerlendirildiği belirlenmiştir.

4.3.1 Kriterler

1. Büyüklük Oranı: İncelenen bölgede belirli bir sektöre ait firma, istihdam ve ciro, ülke genelinde aynı sektördeki firma, istihdam ve ciro ile orantılıdır. Söz konusu oranın karşılaştırılmasında eşik değeri kullanılır.

(ei): Bölgede söz konusu sektörde bulunan firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro

(Ei): Ülke geneli söz konusu sektörde bulunan firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro

Eşik Değeri: 3,85 (Türkiye’de 26 bölge bulunduğu için $(1/26*100)$ olarak alınmıştır.)

$(e_i/E_i) > \text{Eşik Değeri}$ ise söz konusu sektör 1 yıldız almaktadır.

2. Başatlık Oranı: Bölge'nin bir sektöründeki firma sayısı, istihdam ve ciro, Bölge genelindeki toplam firma sayısı, istihdam ve ciro ile ters orantılıdır. Bu oran kesme noktasıyla tezat oluşturmaktadır.

(ei): Bölgede söz konusu sektördeki firma sayıları, istihdam sayıları ve ciro miktarı

(en): Bölgedeki tüm sektörlerde firma sayıları, istihdam sayıları ve ciro miktarı

Eşik Değeri: 5,56 (Bölgede 18 sektör analiz edildiği için $(1/18*100)$ olarak alınmıştır.)

$(e_i/en) > \text{Eşik Değeri}$ ise ilgili sektör bir yıldız almaktadır.

3. Uzmanlaşma Oranı: İlgili sektörün bölgedeki işyerleri, istihdamı ve ciroları, ülke genelindeki payına kıyasla daha yüksek bir yoğunluk sergilemektedir. Bu durum sektörün o alanda uzmanlaştığı anlamına gelmektedir.

(ei): Bölgede söz konusu sektördeki firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro miktarı

(en): Bölgedeki tüm sektörlerde firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro miktarı

(Ei): Ülkede söz konusu sektördeki firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro miktarı

(EN): Ülkedeki söz konusu sektörlerde firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro miktarı

$(e_i/en) > (E_i/EN)$ ise söz konusu sektör 1 yıldız almaktadır.

Tablo 4.1 Analizde temel alınan kriter ve eşik değerleri

Kriterler	Formüller	Eşik Değerleri	Yıldız Koşulları
Büyüklik	(e_i/E_i)	3,85	$(e_i/E_i) > 3,85$
Başatlık	(e_i/en)	5,56	$(e_i/en) > 5,56$
Uzmanlaşma	$(e_i/en)/(e_i/E_i)$	1,00	$(e_i/en)/(e_i/E_i) > 1$

4.3.2 Sektörler

Analitik çalışmada NACE Revize 2 faaliyet sınıflamasına göre C - İmalat Sanayi kapsamındaki 24 sektörden 18'i incelenmiştir. Tablo 4.2'de görüldüğü gibi Bölge'de faaliyet gösteren firma olmaması veya işletme sayısının 3'ten az olması nedeniyle yeterli veri ortaya çıkmaması nedeniyle bazı sektörler analize dahil edilmemiştir

Tablo 4.2 İmalat sanayisi alt sektörler (TÜİK, 2010)

Alt Sektör (NACE KODU)	Açıklama
Gıda Ürünleri (10)	
İçecekler (11)	TR82 aktif firma yoktur.
Tütün Ürünleri (12)	TR82 aktif firma yoktur.
Tekstil Ürünleri (13)	
Giyim Eşyaları (14)	
Deri ve ilişkili ürünler (15)	
Ağaç ve mantar ürünleri (mobilya hariç), saz, saman vb. malzemelerden örülen eşyalar (16)	
Kâğıt ve Kâğıt Ürünleri (17)	TR82 aktif firma yoktur.
Kayıtlı medyanın basımı ve çoğaltımı (18)	
Kok kömürü ve rafine petrol ürünleri (19)	TR82 aktif firma yoktur.
Kimyasal ürünler (20)	
Temel eczacılık ürünleri (21)	TR82 aktif firma yoktur.
Kauçuk ve plastik ürünler (22)	
Diğer metalik olmayan mineral ürünler (23)	
Ana metal sanayisi (24)	
Makine ve teçhizat hariç, fabrikasyon metal ürünleri (25)	
Bilgisayarların, elektronik ve optik ürünler (26)	
Elektrikli teçhizat (27)	
Sınıflandırılmamış makine ve teçhizat (28)	
Motorlu kara taşıtları, treyler ve yarı treyler (29)	TR82 aktif firma yoktur.
Diğer ulaşım araçları (30)	
Mobilya (31)	
Diğer (32)	
Makine kurulum ve onarım (33)	

4.3.3 Veri Kapsamı

Kümelenme potansiyeli olan sanayilerin belirlenebilmesi amacı doğrultusunda yapılan çalışmanın analiz bölümünde 2010 yılına ait TÜİK Yıllık Sanayi ve Hizmet

İstatistikleri (YSHİ) verileri kullanılmıştır. Bölgesel ve ulusal ölçekte firma sayısı, çalışan sayısı ve işten ayrılma oranı verileri kullanıldı. Sektör verileri NACE Revize 2 faaliyet sınıflamasına uygun olarak derlenmekte olup, seviye 2 bölgesinde yıllık sanayi ve hizmet istatistikleri yayınlanmaktadır. Analiz çalışmasının ardından 2010 Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri kullanılarak seviye 2 bölgeleri kümelenme potansiyeli gösteren sektörlerle karşılaştırıldı.

Bölgedeki il ve ilçelerde sektörün durumunu değerlendirmek amacıyla gerçekleştirilen çalışmalarda, Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları'nın (TSO) 2011 yılı firma istatistikleri kullanılmıştır. TR82 Bölgesi 2014-2023 Bölge Planı çerçevesinde yapılan ilçe analizleri ve saha çalışmaları ile odak grup toplantılarında geliştirilen stratejiler, sayısal verilerin yanı sıra son aşamada dikkate alınmıştır. Bu bilgiler, ilgili sektörlerin kalkınmasına yönelik uygulanacak politikaların belirlenmesinde temel olarak kullanılacaktır.

4.4 Analiz ve Bulgular

4.4.1 TR82 Bölgesi ve Türkiye İmalat Sanayi Alt Sektörleri Verileri

2010 yılına ait YSHİ verilerine göre TR82 Bölgesi'nde imalat sanayinde faaliyette bulunan firma sayıları, istihdam sayıları ve ciro (TL) Tablo 4.3 ve Tablo 4.4.'te belirtilmiştir.

Tablo 4.3 TR82 Bölgesi imalat sanayi alt sektörleri verileri

Alt Sektör	İş Yeri Sayısı	İstihdam Sayısı	Ciro Miktarı (TL)
Gıda Ürünleri (10)	491	3.685	571.138.690
Tekstil Ürünleri (13)	78	974	31.504.01
Giyim Eşyaları (14)	238	4.280	222.582.665
Deri ve İlgili Ürünler (15)	12	54	832.639
Ağaç ve ağaç ürünler (16)	1.066	3.630	576.933.398
Kayıtlı medyanın basımı ve çoğaltımı (18)	46	240	6.532.494
Kimyasal ürünler (20)	9	127	6.712.075
Kauçuk ve plastik ürünler (22)	103	483	28.407.814
Diğer metalik olmayan mineral ürünler (23)	180	2.314	103.255.623
Ana metal sanayisi (24)	4	(***)	(***)
Makine/teçhizat hariç, fabrikasyon metal ürünler (25)	431	1.286	67.501.956
Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler (26)	3	(***)	(***)
Elektrikli teçhizat (27)	43	1.345	(***)
Başka yerde sınıflandırılmamış makine/teçhizat (28)	6	(**)	(**)
Diğer ulaşım araçlar (30)	4	27	745.317
Mobilya (31)	444	927	31.199.545
Diğer (32)	8	52	(***)
Makine kurulum ve onarım (33)	80	94	(***)
Toplam	3.253	20.054	1.851.130.008

Tablo 4.4 TR82 Bölgesi imalat sanayisi alt sektörleri verileri (TÜİK, 2010)

Alt Sektör	İş Yeri Sayıları	İstihdam Sayıları	Ciro (TL)
Gıda Ürünleri (10)	42.715	372.530	82.953.578.327
Tekstil Ürünleri (13)	21.635	328.941	46.533.852.293
Giyim Eşyaları (14)	54.365	403.407	34.403.443.875
Deri ve İlgili Ürünler (15)	7.226	52.212	4.889.965.877
Ağaç ve ağaç ürünler (16)	23.559	67.783	7.431.763.686
Kayıtlı medyanın basımı ve çoğaltımı (18)	12.091	51.677	5.448.414.810
Kimyasal ürünler (20)	4.364	61.233	29.539.932.273
Kauçuk ve plastik ürünler (22)	17.310	160.059	28.521.654.212
Diğer metalik olmayan mineral ürünler (23)	14.420	190.841	31.732.258.162
Ana metal sanayisi (24)	2.543	100.564	59.315.545.107
Makine/teçhizat hariç, fabrikasyon metal ürünler (25)	49.149	250.955	28.563.293.367
Bilgisayar, elektronik ve optik ürünler (26)	653	24.100	6.891.056.867
Elektrikli teçhizat (27)	7.368	116.812	31.180.181.343
Sınıflandırılmamış makine/teçhizat (28)	13.276	154.955	21.749.630.211
Diğer ulaşım araçları (30)	879	29.359	5.465.230.097
Mobilya (31)	33.857	151.585	10.771.520.202
Toplam	328.440	2.583.136	448.366.352.950

2010 yılına ait YSHİ verileri sonucu elde edilen bilgiye göre Türkiye’de imalat sanayi sektöründe faaliyette bulunan firma sayıları, istihdam sayıları ve TL cinsinden ciro miktarı Tablo 4.5. ve Tablo 4.6. ile gösterildiği şekildedir.

Tablo 4.5 TR82 Bölgesi imalat sanayi alt sektörleri verileri

NACE Kodu	İş Yeri Sayıları			İstihdam Sayıları			Ciro		
	ei/Ei	ei/en	(ei/en)/(ei/Ei)	ei/Ei	ei/en	(ei/en)/(ei/Ei)	ei/Ei	ei/en	(ei/en)/(ei/Ei)
10	1,1	15,1	1,2	1	18,4	1,3	0,7	30,9	1,7
13	0,4	2,4	0,4	0,3	4,9	0,4	0,1	1,7	0,2
14	0,4	7,3	0,4	1,1	21,3	1,4	0,6	12	1,6
15	0,2	0,4	0,2	0,1	0,3	0,1	0	0	0
16	4,5	32,8	4,6	5,4	18,1	6,9	7,8	31,2	18,8
18	0,4	1,4	0,4	0,5	1,2	0,6	0,1	0,4	0,3
20	0,2	0,3	0,2	0,2	0,6	0,3	0	0,4	0,1
22	0,6	3,2	0,6	0,3	2,4	0,4	0,1	1,5	0,2
23	1,2	5,5	1,3	1,2	11,5	1,6	0,3	5,6	0,8
24	0,2	0,1	0,2	-	-	-	-	-	-
25	0,9	13,2	0,9	0,5	6,4	0,7	0,2	3,6	0,6
26	0,5	0,1	0,5	-	-	-	-	-	-
27	0,6	1,3	0,6	1,2	6,7	1,5	-	-	-
28	0	0,2	0	-	-	-	-	-	-
30	0,5	0,1	0,5	0,1	0,1	0,1	0	0	0
31	1,3	13,6	1,3	0,6	4,6	0,8	0,3	1,7	0,7
32	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,1	-	-	-
33	1,2	2,5	1,2	0,2	0,5	0,3	-	-	-

Tablo 4.6 TR82 Bölgesi imalat sanayi alt sektörleri verileri (TÜİK, 2010)

NACE Kodu	İş Yeri Sayıları			İstihdam Sayıları			Ciro		
	Büyüklik	Başatlık	Uzmanlaşma	Büyüklik	Başatlık	Uzmanlaşma	Büyüklik	Başatlık	Uzmanlaşma
10		15,1	1,2		18,4	1,3		30,9	1,7
14		7,3			21,3	1,4		12	1,6
16	4,5	32,8	4,6	5,4	18,1	6,9	7,8	31,2	18,8
23			1,3		11,5	1,6		5,6	
25		13,2			6,4				
27					6,7	1,5			
31		13,6	1,3						
33			1,2						

4.4.2 Büyüklük, Başatlık ve Uzmanlaşma Kriterleri

Tablo 4.7’de belirtildiği üzere firma sayısı, istihdam ve ciro miktarı kullanılarak; büyüklük (ei/Ei) , başatlık (ei/en) ve uzmanlaşma $(ei/en)/(Ei/EN)$ kriterleri hesaplanmıştır.

Tablo 4.7 Büyüklük, başatlık ve uzmanlaşma değerleri

Alt Sektörler	İş Yeri Sayısı			İstihdam Sayısı			Ciro Miktarı		
	Büyüklük	Başatlık	Uzmanlaşma	Büyüklük	Başatlık	Uzmanlaşma	Büyüklük	Başatlık	Uzmanlaşma
Ağaç ve Mantar Ürünleri (16)	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Gıda Ürünleri (10)		*	*		*	*		*	*
Giyim Eşyaları (14)		*			*	*		*	*
Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünler (23)			*		*	*		*	

4.4.3 Eşik Değeri Üzerindeki Sektörler

Firma sayısı, istihdam sayısı ve ciro miktarı kullanılmak suretiyle hesaplanan büyüklük (e_i/E_i), başatlık (e_i/en) ve uzmanlaşma ($e_i/en)/(E_i/EN)$ kriterleri eşik değerlerle kıyaslanmıştır. Eşik değerinden büyük olan sektörler Tablo 4.8.'de gösterilmiştir.

Tablo 4.8 Eşik değerin üzerinde bulunan sektörler (TÜİK, 2010)

NACE Kodu	İş Yeri Sayısı			İstihdam Sayısı			Ciro Miktarı		
	Büyüklük	Başatlık	Uzmanlaşma	Büyüklük	Başatlık	Uzmanlaşma	Büyüklük	Başatlık	Uzmanlaşma
10		15,1	1,2		18,4	1,3		30,9	1,7
14		7,3			21,3	1,4		12	1,6
16	4,5	32,8	4,6	5,4	18,1	6,9	7,8	31,2	18,8
23			1,3		11,5	1,6		5,6	
25		13,2			6,4				
27					6,7	1,5			
31		13,6	1,3						
33			1,2						

4.4.4 Analize Göre Bölgede Öne Çıkan Sektörler

Bölgedeki imalat sektörünü oluşturan 24 sanayiden 18'i incelendikten sonra dört sektörün kümelenme potansiyeline sahip olduğu belirlenmiştir. Bu sektörlerin listesi aşağıdaki şekilde sıralanmıştır:

Gıda maddeleri, tekstil ve diğer metalik olmayan mineral ürünler ile ahşap, ağaç ürünleri ve mantar ürünlerinin imalatı

Büyükölük (sektörün ölkedeki konumu), hâkimiyet (bölgedeki konumu) ve uzmanlaşma (firma sayısı, çalışan sayısı ve ciro miktarı açısından) kriterleri göz önüne alındığında, ahşap imalatı, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri üç yıldız alan tek sektör olarak öne çıkmaktadır.

Ağaç ve mantar ürünleri üretimi

Gıda ürünleri üretimi

Giysi üretimi

Diğer metalik olmayan mineral ürünlerin üretimi

Büyükölük (sektörün ölkedeki konumu), hâkimiyet (bölgedeki konumu) ve uzmanlaşma (firma sayısı, çalışan sayısı ve ciro miktarı açısından) kriterleri göz önüne alındığında, ahşap, ağaç ürünleri ve mantar ürünlerinin imalatı üç yıldız alan tek sektör olarak öne çıktığı görölmektedir.

İşyerlerinin sayısı, çalışan sayısı ve ciro miktarı göz önüne alındığında, gıda ürünleri, giyim, diğer metalik olmayan mineral ürünler, mobilya ve elektrikli ekipmanların imalatı iki yıldızlı bir sektör olarak değerlendirilmektedir. Hakimiyet ve/veya uzmanlık kriterlerine dayalı olarak benzer sektörlerden yıldız alınmasına rağmen, boyutları eşik değerin altında kaldı. Ağaç ve ağaç ürünleri imalatı, büyükölük kriteri eşik değerini aşan ve dolayısıyla ölk ekonomisinde belli bir ağırlığa sahip olan tek sektördür. Eşik değerinin üzerindeki sektörlere 1 yıldız verildiğinde anlamlı sektörler Tablo 4.9'da yer almaktadır.

Tablo 4.9 Analize göre bölgede öne çıkan sektörler

Alt Sektörler	İş Yeri Sayısı			İstihdam Sayısı			Ciro Miktarı		
	Büyük	Başatlık	Uzmanlık	Büyük	Başatlık	Uzmanlık	Büyük	Başatlık	Uzmanlık
Ağaç ve Mantar Ürünleri (16)	*	*	*	*	*	*	*	*	*
Gıda Ürünleri (10)		*	*		*	*		*	*
Giyim Eşyaları (14)		*			*	*		*	*
Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünler (23)			*		*	*		*	

4.5 Kümelenme Potansiyeli Görülen Sektörlerde Mevcut Durum

İlk bölümde kümelenme potansiyeli olan sektörleri belirlemek için firma yoğunluğu, istihdam yoğunluğu ve ciro bilgileri eşliğinde yapılan analizde, ahşap ve ahşap ürünleri imalatı büyüklük, hâkimiyet ve uzmanlaşma açısından üç yıldız alan tek sektör olduğu görülmüştür. Gıda ürünleri, giyim ve diğer metalik olmayan mineral ürünlerin üretimi iki yıldız alan sektörler olarak belirlenmiştir.

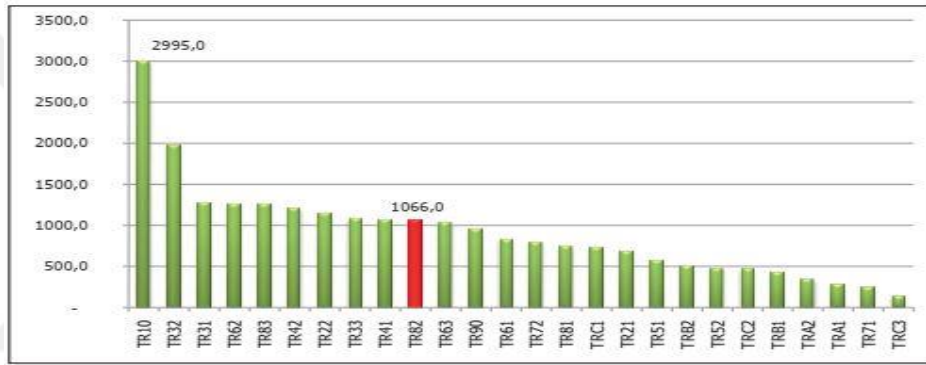
Bu bölümde, Bölge'nin kümelenme potansiyeli taşıyan sektörlerindeki mevcut durum Düzey-2 bölgeleriyle karşılaştırılmakta, ardından Bölge il ve ilçelerinde sektörün durumu ayrıntılı olarak ele alınmakta ve sektördeki işletmelerin rekabetçiliği ve sürdürülebilirliği derecelendirilmektedir.

4.5.1 Mantar Ürünleri ve Ağaç Ürünleri İmalatı

TR82 Bölgesi'nde geniş orman arazilerinin olmasına bağlı olarak ağaç ve mantar ürünleri ile ilgili sektörlerin giderek daha fazla öne çıktığı görülmektedir. Analizin

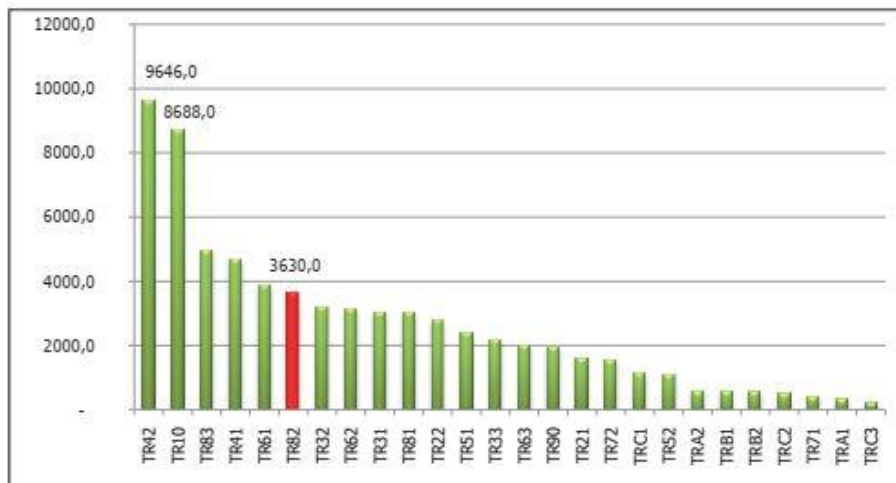
bulguları, ahşap ve ahşap ürünleri sektörünün bölgede firma yoğunluğu, istihdam yoğunluğu ve ciro yoğunluğu açısından üç yıldız alan tek sektör olduğunu göstermektedir. TÜK YSH 2010 verilerine göre, ağaç ürünleri ve mantar ürünleri, Bölge'deki imalat sektöründeki işletmelerin yaklaşık %33'ünü, işyerleri itibarıyla ise istihdamın %18'ini oluşturmaktadır. Dolar bazında bölgenin genel sanayi ve hizmet sektörü cirosunun %31'ini oluşturmaktadır.

Ahşap, ağaç ürünleri ve mantar ürünlerinde 2. düzey bölgelerle karşılaştırıldığında bölge 26 bölge arasında en fazla işyerine sahip 10'uncu bölgedir. İlk sırada İstanbul gelmektedir, ardından Denizli'de yer alan TR32 Bölgesi gelmektedir (TÜİK, 2010)



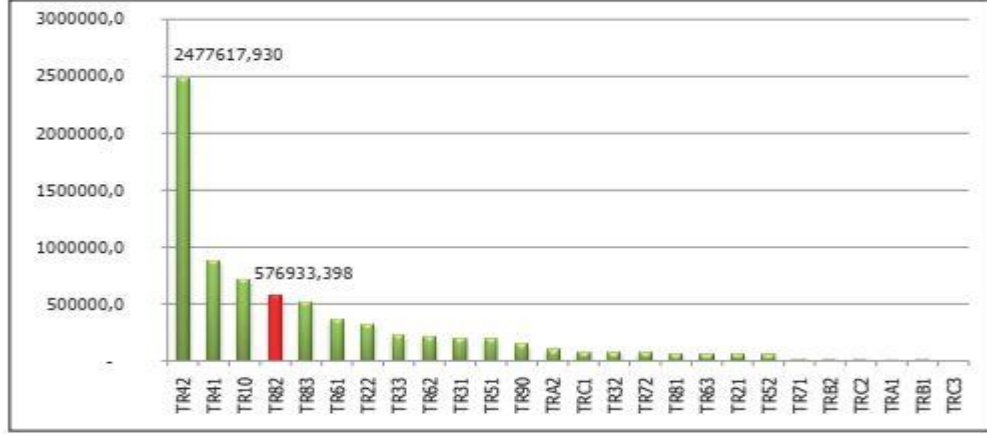
Şekil 4.1 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü firma sayıları

Düzey-2 bölgeleri arasında istihdam sayısı bakımından bir sıralama yapıldığında TR82 Bölgesi'nin 6. sırada yer aldığı anlaşılmaktadır. İlk sırada ise Kocaeli merkezli TR42 Bölgesinin bulunduğu dikkat çekmektedir (TÜİK, 2010).



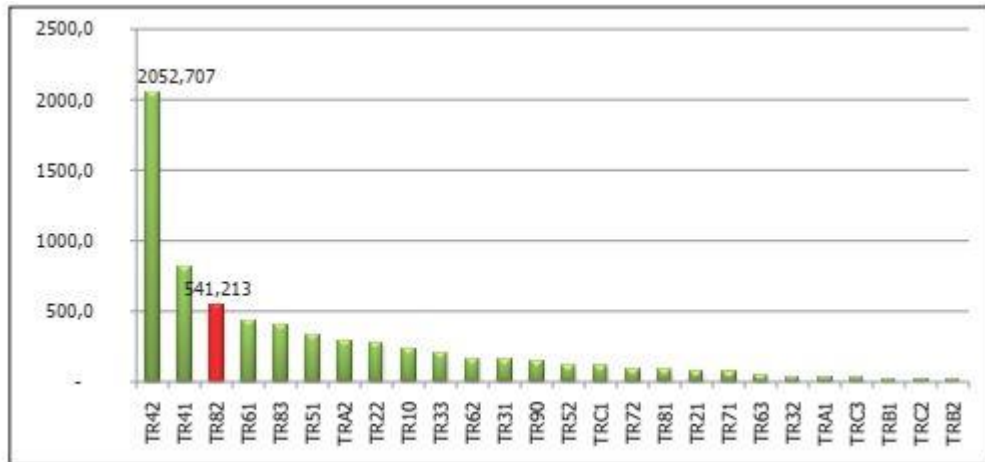
Şekil 4.2 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü istihdam sayıları

TR82 Bölgesi, sanayideki toplam ciro miktarı açısından Düzey-2 bölgeleri arasında dördüncü sırada yer almaktadır. Şekil 4.2'ye bakıldığında Kocaeli merkezli TR42 Bölgesi ilk sıralarda yer alırken, onu Bursa merkezli TR41 Bölgesi ve İstanbul takip etmektedir. (TÜİK, 2010)



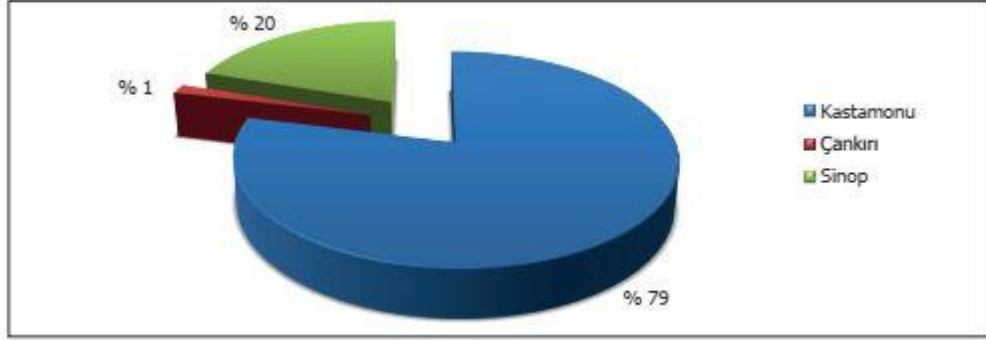
Şekil 4.3 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü ciro (Bin TL)

Cironun firma sayısına oranı, belirli bir sektördeki firma başına ortalama satışı ortaya koymaktadır. TR82 Bölgesi'nin değeri (541.213 TL) Türkiye ortalamasının oldukça üzerindedir. Türkiye'de ağaç ürünleri ve mantar ürünleri sektöründe cironun iş sayısına oranı 315.453 TL olarak değerlendirilmiştir. TR82 lokasyonu Düzey-2 bölgeleri karşılaştırıldığında firmaların en iyi satış potansiyeline sahip üçüncü lokasyon olarak karşımıza çıkmaktadır. Kocaeli'de yer alan TR42 Bölgesi 1. sırada yer alırken, onu Bursa merkezli TR41 Bölgesi takip etmektedir. (TÜİK, 2010)



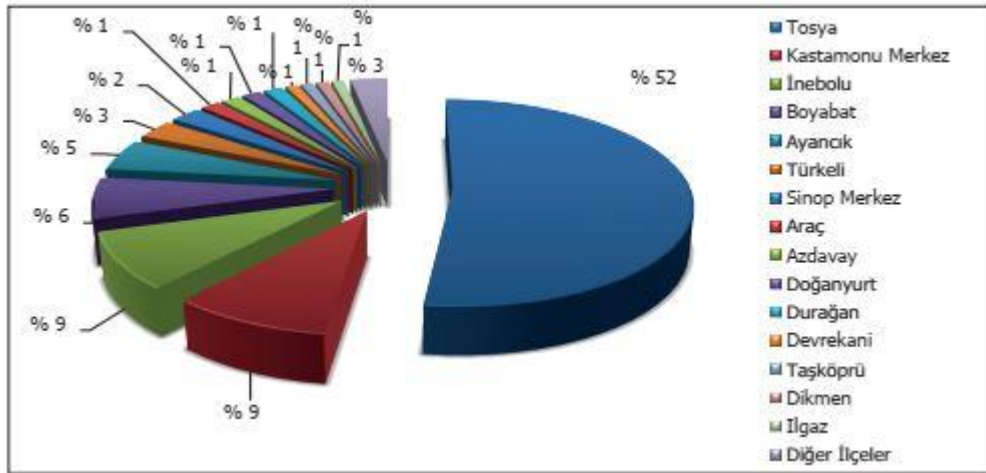
Şekil 4.4 Düzey-2 ağaç ürünleri imalat sektörü ciro/firma sayısı oranları

Bölgede ağaç, ağaç ürünleri ve mantar ürünlerinde firma sayısının il bazına göre dağılımı Şekil 4.5'te ile gösterilmiştir. Buna göre sektörde faaliyet gösteren işyerlerinin yaklaşık %79'unun Kastamonu'da, %20'sinin Sinop'ta ve %1,5'inin Çankırı'da bulunduğu anlaşılmaktadır (Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları, 2011)



Şekil 4.5 İl bazında ağaç ürünleri imalat sektörü firma sayısı

Ağaç ürünleri ve mantar ürünleri alt sektörlerinde işletmelerin %59'u yapı doğramacılığı ve marangozluk ürünleri üretimi, %30'u ise ağaçların temizlenmesi ve yönetimi ile uğraşmaktadır. Şekil 4.6'te ağaç ürünleri ve mantar ürünlerinin ilçelere göre dağılımı gösterilmektedir. Tosya İlçesi %52'lik oranla diğer ilçelere göre daha fazla işyerine sahiptir ve tüm işyerlerinin yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Tosya'yı Kastamonu Merkez (%9), Nebolu (%9), Boyabat (%6), Ayanık (%5), Türkeli (%3) ve Sinop Merkez (%2) takip etmektedir. Görüldüğü üzere Kastamonu ilçeleri zirvede yer almaktadır.



Şekil 4.6 Ağaç ürünleri imalatı firma sayısının ilçelere göre dağılımı

Tosya, girişimcilik kültürü bakımından bölgenin önde ilçelerden biridir. Ahşap, ahşap ürünleri ve mantar ürünleri üretiminde kümelenme potansiyeli sergilemektedir. Ahşap merdiven, küpeşte, veranda, korkuluk, pencere, kapı, bunların çerçeve ve eşiklerini de üreten Tosya’da, ilgili sektördeki işletmelerin %93’ü imalattan oluşmaktadır. Ancak üretim tesislerinin çoğunluğu küçük ve orta ölçekli olup, işletmeler farklı ve tasarıma dayalı ürünler yerine fiyat üzerinden rekabet etmektedir. Ayrıca küçük işletmelerin pazarlama ve marka bütçeleri de kısıtlıdır. Ölçek ekonomisinden yararlanmak için ortak atölyeler kurmak ve buralarda ortak üretim süreçleri yürütmek önemli olacaktır. İşletmeler hâlihazırda hem yurt içi hem de yurt dışı pazarları hedef almaktadır, dolayısıyla bu pazarların etkili reklam ve markalaşma çalışmalarının ardından büyüyeceği varsayılmaktadır.

Tosya İlçesini ağaç ve ağaç ürünleri alanında Kastamonu Merkezin arkasından gelmektedir. Kastamonu Merkez içerisinde daha büyük ölçekli işletmeler bulunsa da son dönemde tanıtım konusunda önemli çalışmalar yapılmaktadır. Bölgede ahşap, ahşap ürünleri ve mobilya üzerine faaliyet gösteren sektörler arasında son yıllarda etkileşim ve işbirliklerinin arttığı kaydedilmiştir. Özellikle sektörel fuar gruplarının bölgesel pazarlama ve tanıtım çalışmalarına destek vermesi beklenmektedir. Türkiye’nin ilk ve tek “Kastamonu Ahşap Fuarı” sanayicilerin birleşmesi ve ürünlerinin tanıtılması açısından önemli bir kilometre taşı olmuştur. 2011 yılından beri devam eden sergide masif ahşap, el oyması ahşap, mobilya, dekorasyon ve endüstriyel ürünler yer almaktadır.

4.5.2 Gıda Ürünleri İmalat Sektörü

TÜİK 2010 yılı verilerine göre tarım sektörü, TR82 Bölgesi’nin Gayri Safi Katma Değerinin (GSKD) %22,6’sını oluşturmakta olup, bu yüzdesel oran ülke ortalaması olan %9,5’in oldukça fazla üzerindedir. Bölgenin tarım sektörü oldukça önemli ancak gıda ürünleri üretiminin de ön plana çıktığı da görülmektedir. Analizin bulguları, gıda ürünleri üretiminin Bölge’de firma yoğunluğu, istihdam yoğunluğu ve ciro yoğunluğu açısından iki yıldız alan sektörlerden biri olduğunu göstermektedir. Gıda ürünleri üreten sanayi, toplam istihdam açısından Bölge’deki imalatla ilgili tüm işlerin

%15,1'ini, tüm istihdamın ise %18,4'ünü oluşturmaktadır. Bölge'de imalat sanayi, toplam gelirin %31'lik önemli bir kısmını gıda ürünleri üretiminden elde etmektedir.

Gıda sektörü bölgede kayda değer bir konumda bulunmakta, 26 adet bölge arasında iş yeri yönünden 23. sırada, istihdam ve ciro yönünden ise 2. düzey bölgelere göre 21. sırada yer almaktadır. Cironun istihdama oranı açısından ise 16. sırada yer almaktadır. İstihdam miktarı, iş yeri ve ciro yönünden ise İstanbul ilk sırada yer almaktadır. Türkiye genelinde gıda sektöründe cironun istihdama oranı 1.902.025 TL olarak hesaplanırken; TR82 Bölgesi değeri (1.163.215 TL) Türkiye ortalamasının çok altındadır. Düzey-2 bölgeleri sıralandığında ise 5.453.299 TL ile Konya'da yer alan TR52 Bölgesi ilk sırada yer almaktadır (TÜİK, 2010).



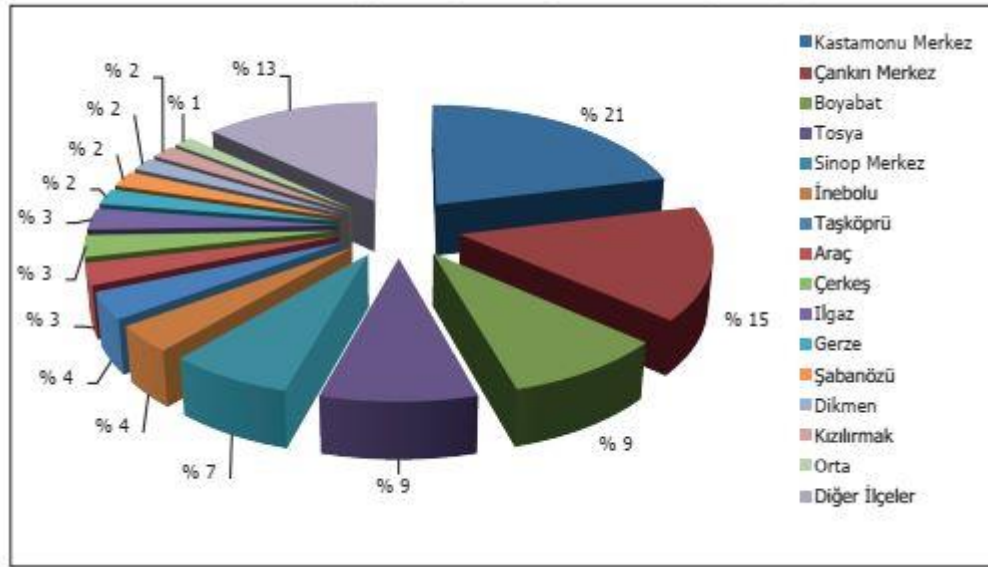
Şekil 4.7 Düzey-2 gıda ürünleri imalat sektörü ciro/firma sayısı oranları

Şekil 4.8'de gıda ürünleri üretimine yönelik bölgedeki illere ne kadar iş dağıtıldığı görülmektedir. Sonuç olarak Bölge'de gıda ürünleri imalatı yapan işletmelerin payı Kastamonu, Çankırı ve Sinop'ta sırasıyla %47, %30 ve %23'tür. (Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları, 2011).



Şekil 4.8 İl bazında gıda ürünleri imalat sektörü firma sayısı

Gıda ürünleri sektörünün alt sektörlerinde faaliyet gösteren firmaları incelediğimizde firmaların yüzde 22'sinin ekmek, taze pastane ürünleri ve taze kek ürettiğini, % 19'u öğütülmüş tahıl ve sebze ürettiğini, % 14'ü süt operasyonlarını yönettiğini ve yüzde 14'ünün süt operasyonlarını yönettiği, %6'sının ise yumurta ürettiği görülmektedir. Taze unlu mamuller, süt işletmeciliği, peynir ve hamur işlerinin üretimi Kastamonu'da yoğunlaşmıştır. Öğütülmüş tahıl ve bitkisel ürünler üreten işletmelerin çoğunluğu Çankırı'da bulunmakta ve Çankırı gıda ürünleri üreten işletmelerin %41'ini oluşturmaktadır. Balık, kabuklu deniz ürünleri ve yumuşakçaların işlenmesi ve depolanması faaliyetleri öncelikle Sinop ile sınırlıdır. Gıda maddelerinin ilçelere göre dağılımına bakıldığında Sinop Merkezi'nin yüzde 9, Kastamonu Tosya İlçesi'nin yüzde 9, Çankırı Merkezi'nin yüzde 15, Sinop Boyabat İlçesi'nin yüzde 9, Kastamonu Merkezinin yüzde 9 olduğu görülmektedir. %21. Şekil 37'de %7 hisseye sahip olduğu görülmektedir (Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları, 2011).



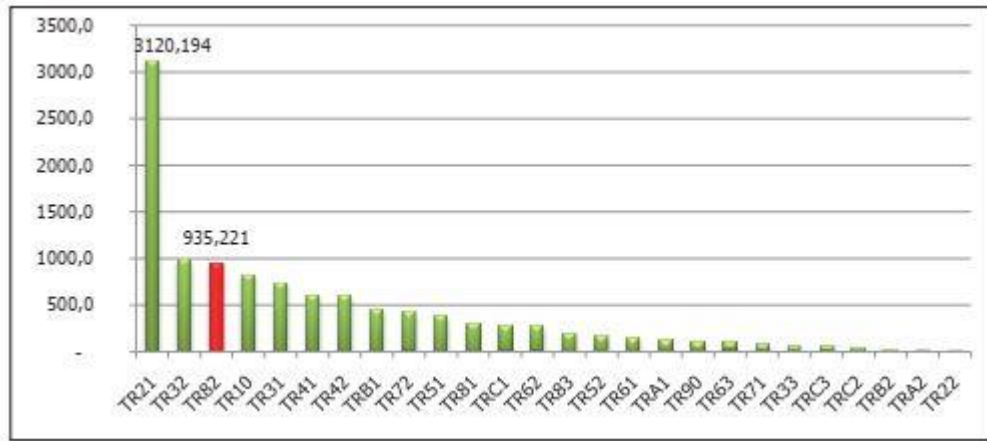
Şekil 4.9 İlçe bazında gıda ürünleri imalat sektörü firma sayısı

Yeni ürünlerin üretimi ve belirli ürünlerin etkili reklamı, bölgenin gıda imalat sanayinde katma değeri artırmanın anahtarıdır. Gıda sektörü temel yapısı itibarıyla turizm sektörüyle de ilişki içerisindedir. Bölge tarihi mimarisi ve doğal güzellikleri nedeniyle hem yerli hem de yabancı turistlerin ilgisini çekebilecek potansiyele sahiptir. Örneğin 2012 Uluslararası Taşköprü Kültür ve Sarımsak Festivali, bölgenin coğrafi olarak belirlenen iki ürününden biri olan Taşköprü Sarımsağını tanıtmak amacıyla her yıl düzenlenen Pompeipolis Tarım, Orman, Hayvancılık Tarım-Gıda Fuarı'nı içermektedir. Benzer şekilde Kastamonu'da özel olarak yetiştirilen ve Türkiye'nin ilk başkanlık ürünü olan siyez bulguru da İsangazi İlçesi'nde Sepetçioğlu ve Siyez Bulgur Şenlikleri'nde tanıtılmaktadır. Bu durum, genellikle üreticilerin bir araya geldiği üretici örgütleri aracılığıyla düzenlenen fuarların hem turizm sektörüne hem de gıda sektörüne gelir kazandıracağını açıkça ortaya koymaktadır.

4.5.3 Giyim Eşyaları İmalatı

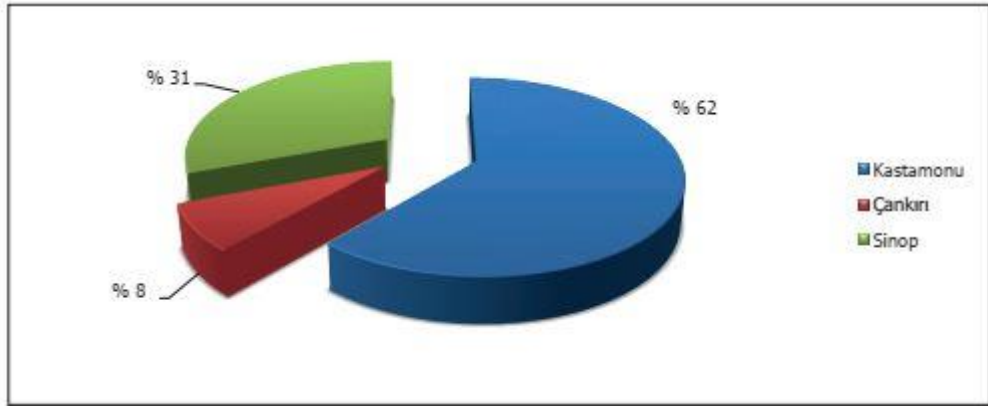
TR82 Bölgesi'nde son dönemde hazır giyim imalatının arttığı görülmektedir. Giyim üretimi çok fazla emek gerektirdiğinden Bölge'de istihdam oranı en yüksek sektör olarak öne çıkmaktadır. Analizin bulguları, hazır giyim imalatının bölgede istihdam ve ciro açısından 2 yıldız puanı alan sektörlerden biri olduğunu göstermektedir. İmalat, bölgenin toplam gelirinin %12'sini, iş yeri sayısının %7,3'ünü ve tüm istihdamın %21,3'ünü oluşturmaktadır (TÜİK, 2010).

Hazır giyim imalatı Bölge’de göz ardı edilemeyen öneme sahip olmasına rağmen Düzey-2 bölgeleriyle karşılaştırıldığında diğer 26 bölgeye göre daha alt sıralarda yer almaktadır. Firma sayısı, istihdam ve ciro açısından hazır giyim imalatı 26 bölge arasında 23’üncü sırada yer bulmaktadır. Şekil 4.10’da görüldüğü gibi Düzey-2 bölgelerinde hazır giyim üretiminde cironun firma sayısına oranı hesaplanmıştır. Türkiye’de hazır giyim imalat sanayinde ciro/firma sayısı oranı ise 632.823 TL hesaplanmış olup, toplam değeri 632.823 TL olarak hesaplanmıştır. TR82 Bölgesi için ise ülke ortalamasının (935.221 TL) çok üzerindedir. TR82 lokasyonu Düzey-2 bölgeleri karşılaştırıldığında firmaların en iyi satış potansiyeline sahip üçüncü lokasyon olarak karşımıza çıkmaktadır. Tekirdağ merkezli TR21 Bölgesi ilk sırada yer alırken, onu Merkezi Denizli olan TR32 Bölgesi takip etmektedir. Bu veriler Bölge’nin yeni firmaların kurulması için tercih edilen bir yatırım yeri olduğunu göstermektedir (TÜİK, 2010).



Şekil 4.10 Düzey-2 giyim eşyaları imalat sektörü ciro/firma sayısı oranları

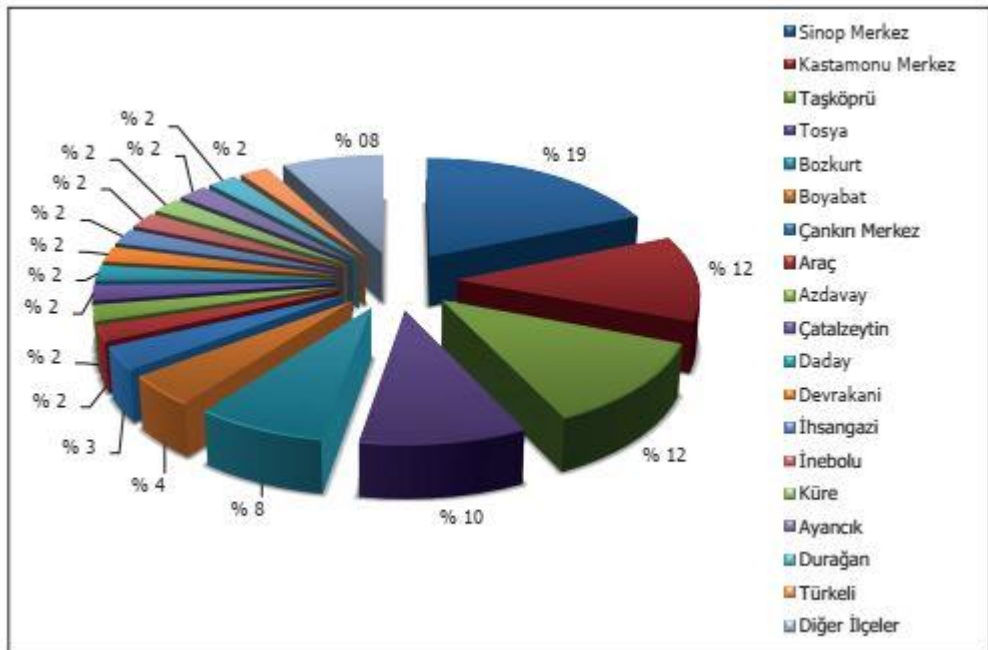
Şekil 4.11’de bölge hazır giyimdeki iş sayısının illere göre dağılımı gösterilmektedir. Sonuç olarak Bölge’de hazır giyim imalatı yapan işyerlerinin payı Kastamonu, Sinop ve Çankırı’da sırasıyla %31, %8 ve %62 olduğu anlaşılmaktadır. (Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları, 2011).



Şekil 4.11 İl bazında giyim eşyaları imalat sektörü firma sayısı

Hazır giyim imalatı sanayi alt sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar incelendiğinde işletmelerin %67'sinin diğer dış giyim, %12'sinin örme ve tığ işi diğer giyim eşyası, %10'unun ise iç giyim ürettiği dikkat çekmektedir.

İl bazında Kastamonu hazır giyim üretimiyle ön plana çıkmaktadır. Ancak ilçelere göre dağılıma bakıldığında Sinop Merkezi %19 ile ilk sırada yer almaktadır. Ayrıca Kastamonu'nun Taşköprü, Tosya ve Bozkurt ilçelerinin toplamın yüzde 12'si, yüzde 10'u ve yüzde 8'i oranında paya sahip olduğu da belirtilebilir. Kastamonu Merkezi'nin payı %12'dir.

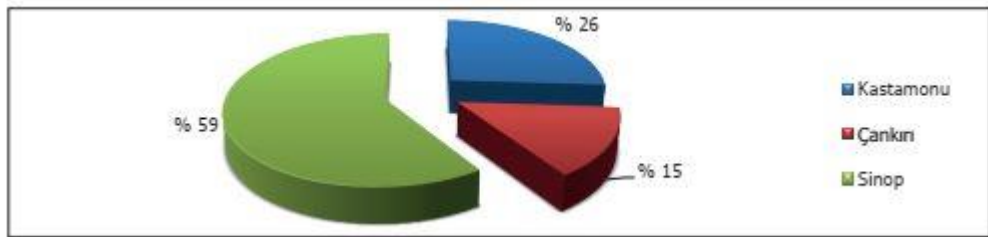


Şekil 4.12 İlçe bazında giyim eşyaları imalat sektörü firma sayısı

Bölgede yüksek istihdam ve ciro oranına sahip olmasına rağmen tekstil imalat sanayi, firma başına en yüksek istihdam oranlarından birine sahiptir. İşletmeler genellikle büyük ölçekli olmasına rağmen satışlar genellikle tanınmış markalara yapılmaktadır. Bu nedenle sektörde hem konumsal yakınlık hem de ilişki yönü açısından kümelenmenin kurulmasını tartışmak oldukça zordur.

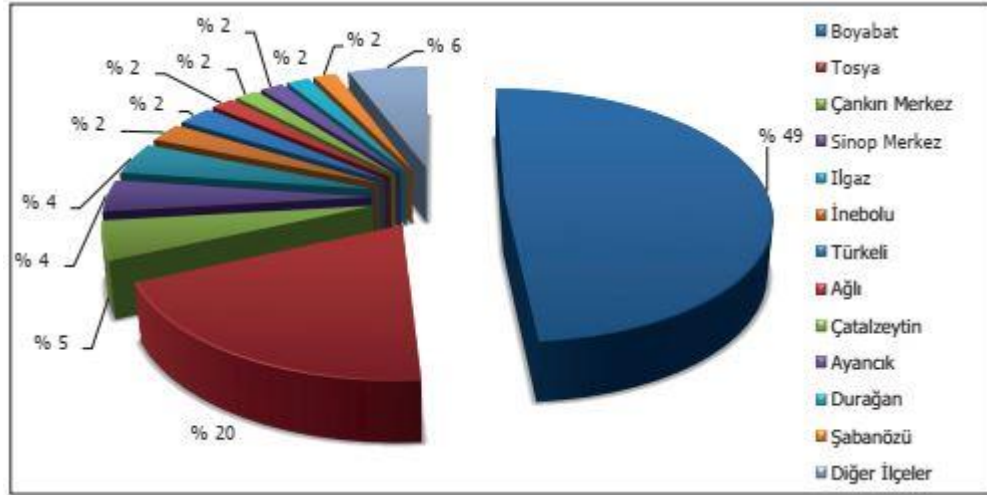
4.5.4 Diğer Metalik Olmayan Mineral Ürünlerin İmalatı

Analizin bulguları, diğer metalik olmayan ürünlerin imalatının Bölgede istihdam açısından 2 yıldız notu alan sektörlerden biri olduğunu göstermektedir. Bu endüstri, bölgenin toplam cirosunun %5,6'sını ve imalat sektöründeki iş sayısının %11,5'ini oluşturmaktadır. Çeşitli metalik olmayan mineral ürünlerin imalatı bölgenin en bilinen sektörlerinden biri ancak Düzey-2 bölgeleriyle karşılaştırıldığında diğer 26 bölgeye göre daha kötü performans gösterdiği gözlemlenmektedir. İlgili Sektör, firma sayısı açısından 26 bölge arasında 20'nci, istihdam yönünden 22'inci, ciro yönünden ise 25'inci sırada yer almaktadır. Ayrıca 26. bölge içerisinde ciro/firma sayısı en düşük olan bölgedir. Şekil 23, çeşitli metalik olmayan mineral ürünlerin üretimi için bölgedeki illere ne kadar iş dağıtıldığını göstermektedir. Sonuç olarak sektördeki işyerlerinin %59'u Sinop'ta yer alırken, bunu Kastamonu (%26) ve Çankırı (%6) takip etmektedir. (Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları, 2011).



Şekil 4.13 Diğer metalik olmayan mineral ürünler imalat sektörü firma/il oranı

Sektörün alt faaliyet bölümlerine bakıldığında işletmelerin %45'i refrakter (ateşe dayanıklı) eşya, %15'i hazır beton, %12'si pişmiş kil tuğla, kiremit ve inşaat malzemeleri, %11'i ise kesme-şekil taş ve mermer üretimi yapmaktadır. Bunların %6'sının diğer camların üretimi ve işlenmesi olduğu görülmektedir (Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları, 2011).



Şekil 4.14 Diğer metalik olmayan mineral ürünler imalat sektörü firma/ilçe oranı

Çeşitli metalik olmayan mineral ürünlerin imalatında ilçelere göre dağılım incelendiğinde, Boyabat İlçesi %49, Tosya İlçesi %20 ve Çankırı Merkez %5 oranında paya sahiptir. Boyabat İlçesi, bölgedeki “refrakter ürünlerin imalatı” alt sektöründeki işyerlerinin %93’üne ev sahipliği yapmaktadır. Bu nedenle, Boyabat İlçesi kümelenme potansiyeli açısından önemli bir konumda bulunmasına rağmen, sektörde sağladığı maddi katkının oldukça sınırlı olduğu görülmektedir. Bölgedeki metalik olmayan mineral ürünlerin imalatında yüksek iş yoğunluğu ve düşük iş devir hızı, sektörün belirli bir doyum noktasına ulaştığını göstermektedir. Ayrıca, bölgedeki yüksek ulaşım maliyetleri de sektörün büyümesini engelleyen önemli bir faktördür.

Sektörün geleneksel ve katı yapısı, yeni fikirlerin ve teknolojilerin kabulünü zorlaştırarak inovasyon kapasitesini düşürmektedir. Özellikle tuğla üretim sektörü, ürün çeşitliliği sunmak veya kaliteyi yükseltmek yerine düşük fiyat politikası benimseyerek rekabet etmektedir. Ancak Boyabat İlçesi özellikle tuğla yapımı sanayiye odaklanmıştır ve sonuç olarak İlçenin geliri büyük oranda bu sanayiye bağlıdır. Bu bağlamda, sektör gerçekte kümelenme tanımını karşılamasa bile, özellikle büyük ölçekli alım ve satımlarda işletmelerin işbirliği yapması, ölçek ekonomilerinden yararlanarak sektörün ulaştırma maliyetlerinin düşürülmesinde yararlı olabilir.

5. SONUÇ VE ÖNERİLER

Çalışmanın birinci bölümünde Bölge'deki imalatla ilgili 24 sanayiden 18'inin ön analizi sonucunda dört sektörün kümelenme potansiyeline sahip olduğu tespit edilmiştir. Ağaç ve ahşap ürünleri imalatı, büyüklük, hakimiyet ve uzmanlaşma göstergelerinin faktörleri uyarınca derecelendirme notu alabilen tek sektör olduğu görülmüştür. Firma sayısı, istihdam sayısı, ciro miktarı açısından üç yıldız. Ülke genelinde büyük bir ağırlığa sahip olmamakla birlikte, 2 yıldız alan diğer sektörlerin Bölge'de önemli bir rolü olduğu belirlenmiştir.

Bu sektörler arasında gıda maddeleri üretimi, giysi imalatı, metalik olmayan diğer mineral ürünlerin üretimi ve ağaç ile ağaç ürünlerinin imalatı yer almaktadır.

Çalışmanın ikinci kısmında dikkat çeken sektörler diğer Düzey-2 bölgelerle karşılaştırılarak mevcut durum analiz edildi. Ayrıca 2014-2023 Bölge Planı'na temel alınan İlçe Analizi çalışmasından yararlanılarak iller ve ilçeler arasındaki sektör dağılımı, çeşitli sektörlerin belirli bir ilçe veya bölgede yoğunlaşması ve sektörün inovasyon kapasitesi incelenmektedir. Mevcut durum çalışmasının ardından kümelenme geliştirme stratejilerinin uygulanacağı sektörler belirlenerek gerekçeleri sıralanmaktadır.

Analiz, ahşap ve ahşap ürünleri imalatının büyüklük kriteri eşik değerini aşan tek sektör olduğunu ve dolayısıyla ülke ekonomisinde belli bir ağırlığa sahip olduğunu ortaya koymaktadır. Bölgenin orman kaynakları zenginliği, imalat sanayi şirketlerinin %33'ünü aynı zamanda istihdamın %18'ini ve bölgesel toplam gelirin %31'ini oluşturan sektörün önemine de yansımak. Sektör, diğer Düzey-2 bölgelerine göre ülke genelindeki 26 alan arasında firma sayısı yönünden 10'uncu, istihdam yönünden 6'ncı, ciro yönünden 4'üncü, ciro/firma miktarı yönünden ise 3'üncü sırada yer almaktadır. Sektörün potansiyeli bulunmaktadır. Kastamonu, ağaç ve ahşap ürünleri üretim işletmelerinin %79'unu barındırarak bu sektörde bölgesel bir merkez konumundadır. Sinop (%20) ve Çankırı (%1,5) ise bu sektörde Kastamonu'yu takip etmektedir. İlçelere göre dağılıma bakıldığında Tosya İlçesi'nin %52'lik oranla Bölge'deki diğer ilçelere göre daha fazla işyerine sahip olduğu dikkat çekmektedir. Tosya İlçesini

Kastamonu Merkez %9 ve arkasından İnebolu İlçesi %9 takip etmektedir. Alt sektörler alanlarında faaliyeti olan işletmeler incelendiğinde %59'unun inşaat doğramacılık ve marangozluk işleri, %30'unun ise ağaç kesme ve planyacılık işleri ile uğraştığı gözlemlenmektedir.

Tosya, girişimcilik ruhunun öne çıktığı ve bu alandaki potansiyelin yüksek olduğu, ahşap ve ahşapla ilgili ürünler üretiminde kümelenme potansiyeli sergilemektedir. Ahşap pencere, kapı, bunların çerçeveleri ve eşiklerinin yanı sıra ahşap merdiven, küpeşte, veranda, korkuluk vb. üreten Tosya'nın ilgili sektöründeki işletmelerin %93'ünü imalat oluşturmaktadır. Ahşap ve ahşap imalatında Tosya İlçesi'ni arkasında yer almaktadır. Kastamonu Merkez'de daha büyük ölçekte işletmeler bulunabilir. Günümüzde işletmeler hem yurt içi hem de yurt dışı pazarları hedef almakta, dolayısıyla bu pazarların yeterli pazarlama ve markalaşma çalışmaları ile büyüyeceği öngörülmektedir. Ayrıca, ölçek ekonomilerinden yararlanmak için ortak atölyelerin kurulması ve bu atölyelerde bazı ortak üretim prosedürlerinin yürütülmesi de önemli olacaktır.

Yapılan incelemede Bölge'de iki yıldız alan sektörlerden birinin de mobilya imalatı olduğu ortaya çıktı. Son yıllarda büyüme gösteren mobilya sektörü, firma sayısı bakımından Bölge'nin üçüncü büyük sektörü konumundadır. Sanayi, imalatla ilgili tüm işlerin %13,6'sını oluştursa da istihdam ve ciro açısından henüz istenen seviyeye ulaşamadı. Mobilya sektörü iş yeri bazında 26 bölge arasında 20'nci, istihdam ve ciro açısından ise 21'inci sırada yer almaktadır. 26 bölge içerisinde sektör düzeyi 2 bölgelere göre alt sıralarda yer almakla birlikte Bölge, ekonomisinin özellikle son yıllarda gelişmekte olduğu bir sektördür.

Sinop, Çankırı ve Kastamonu'da bölgedeki mobilya imalathanelerinin sırasıyla %42, %32 ve %26'sı bulunmaktadır. İlçelere göre dağılım incelendiğinde Çankırı Merkez %22 ve Kastamonu'ya ait Tosya İlçesi %20 ile öne çıkmaktadır. Çankırı Merkez Bölgesi, doğal kaynak bakımından zengin olmasa da, pazar erişimi ve ulaşım imkanları açısından önemli bir konuma sahiptir. Ağaç ve ağaç ürünleri imalatında belli bir gelişme göstermiş yerlerden biri de Kastamonu'nun hammadde açısından da zengin olan Tosya İlçesidir. Bu nedenle mobilya imalatı işinin Kastamonu'da,

özellikle Tosya İlçesi’nde, uygun kümelenme geliştirme düzenlemelerinin uygulanmasıyla büyümesi öngörülmektedir.

Bölgede ahşap, ahşap ürünleri ve mobilya imalat sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar arasında son yıllarda temaslarının ve işbirliklerinin arttığı kaydedildi. Son yıllarda promosyon sektöründe de önemli gelişmeler yaşanmaktadır. Özellikle sektörel fuar gruplarının bölgesel pazarlama ve tanıtım çalışmalarına destek vermesi beklenmektedir. Türkiye’nin ilk ve tek “Kastamonu Ahşap Fuarı” sanayicilerin birleşmesi ve ürünlerinin tanıtılması açısından önemli bir kilometre taşıdır. 2011 yılından beri devam eden sergide masif ahşap, el oyması ahşap, mobilya, dekorasyon ve endüstriyel ürünler yer almaktadır

Bu sebeple özellikle ahşap ve ahşap ürünleri imalatında öne çıkan firmalarda inovatif yaklaşımlar ve verimlilik çalışmaları teşvik edilmelidir. Bölge’de imalat sanayinde katma değeri artırmak. Ancak aktif bir kümelenmenin ortaya çıkması için sayısal üstünlükten daha fazlasına ihtiyaç vardır. Bu durum kümelenme ile sektörel yığılma arasındaki ayrımı önemli kılmaktadır. Sonuç olarak, diğer önemli imalat sanayi alt sektörleri Bölge ekonomisi üzerinde önemli etkiye sahip olsa da, ahşap ve ağaç ürünleri ile mobilya imalatı sektörlerinde konumsal avantajları dikkate alınarak kümelenme politikalarının uygulanmasına öncelik verilmektedir.

Bölgenin ağaç ürünleri imalat sanayinde kümelenme geliştirme politikalarının uygulanması, hem rekabetçi hem de sürdürülebilir bölgesel kalkınmanın garanti altına alınması amacıyla gerçekleştirilmektedir. Her ne kadar fiziksel sermayenin büyümesi ekonomik kalkınmanın temel itici gücü olsa da, beşeri sermaye ile sosyal sermaye de önemli kalkınma faktörleridir. Kümelenme yoluyla bölgesel kalkınmanın sağlanabilmesi için fiziki sermayenin yanı sıra sosyal ve beşeri sermayenin de büyümesinin teşvik edilmesi önemlidir. Bu bileşenler, bölgenin ahşap ürünleri imalatında kümelenme geliştirme politikasının uygulanması için yapılması gereken eylemleri temsil etmektedir.

Fiziki Sermaye Artışının Desteklenmesi

Bölgedeki ve ülke çapındaki pek çok yardımcı kurum, ekonomide katma değer sunmak için kullanılan teçhizat, makine, ekipman ve fabrikalar vb. fiziksel araçlar olarak tanımlanan fiziksel sermayenin büyümesini kolaylaştırmaktadır. Kümelenme potansiyeli olan sektörlerin gelişimine yönelik uzmanlaşmış teşvik mekanizmaları mevcut olup, bunlar Bakanlıklar (Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı vb.), Kalkınma Ajansları, TKDK, KOSGEB ve benzer destek kuruluşları aracılığı ile sunulmaktadır. Ekonomi Bakanlığı'nın kümelenme konseptini temel alan ve pek çok fayda sağlayan UR-GE destekleri, özellikle işletmelerin küresel pazarda rekabet gücünü artırmayı ve dış ticareti desteklemeyi amaçlayan destekler arasında yer almaktadır.

Bu noktada kurumların, özellikle de Ajansların, destek mekanizmalarını en iyi şekilde kullanarak kümelenme potansiyeli olan sektörleri desteklemeleri büyük önem taşımaktadır. Ajansın küme potansiyelini ortaya koyan sektörlerin genişletilmesi amacıyla fiziki sermayenin artırılmasına yönelik en önemli yaklaşımlardan biri proje teklif çağrısı tekniğidir. Bu nedenle üretimi ve yatırımı artırmak için makine, teçhizat, makine vb. ihtiyaç duyulmaktadır.

Bölgeyi ele aldığımızda bu stratejiyi kullanarak ahşap ürünleri imalatında kümelenme fikir çağrısı yapmak mümkün olup, kümelenme oluşumlarını önceliklendiren bir teklif çağrısı oluşturulmasının önünde hiçbir engel yoktur. Yatırım destek faaliyetleri kapsamında yatırım yeri danışmanlığı sunmak da acentelerin elindeki seçenekler arasında yer almaktadır.

Fiziksel sermayenin büyümesini teşvik eden önemli bir adım, işletmelerin üretim sürecinde belirli aşamalarda bir araya gelerek birlikte üretim yapmalarını ve ölçek ekonomilerinden faydalanmalarına imkân verecek olan “Ortak Kullanım Atölyelerinin” kurulmasıdır. Ayrıca ihtisas sanayi bölgelerinin oluşturulmasının, üretim maliyetlerinin düşürülmesi ve ilgili sanayide etkileşim ve iş birliğinin artırılması açısından avantajlı olacağı düşünülmektedir. Bölge'deki ahşap ürünleri

üreticilerinin kullanımına açık ortak bir atölye şu an için mevcut olmasa da bu yönde planlamalar yapılmaktadır.

Beşeri Sermaye Artışının Teşvik Edilmesi

Sosyal sermaye ile sıklıkla yanlış anlaşılıp birbirinin yerine kullanılan insan sermayesi, bir kişinin eğitim, deneyim, bilgi ve yeteneklerinin toplamı olarak tanımlanmaktadır. Devlet sektörü, ticari sektör ve sivil toplum kuruluşlarının tümü bölgede ve Türkiye’de beşeri sermayenin gelişimini desteklemektedir.

Örgün eğitimin yanı sıra son zamanlarda adını çokça duyduğumuz hayat boyu öğrenme, teknik eğitim, mesleki eğitim gibi programlar da beşeri sermayenin büyümesine yardımcı olabilir. Ayrıca, işletme sahipleri ortak bir yetenek havuzunun geliştirilmesine katılarak vasıflı işgücünün Bölge’de yetiştirilmesine ve elde tutulmasına destek olabilirler.

İnovasyon yeteneği, beşeri sermayenin önem derecesi yüksek alt alanlarından biri olarak, ağaç ürünleri imalatında kümelenmenin geliştirilmesinde ön plana çıkmaktadır. Yenilikçi kapasite, bir teknolojiyi verimli bir şekilde üretme, aktarma veya kullanma becerisinin yanı sıra belirli bir ürünün veya üretim sisteminin etkinliğini artırma yeteneğini de ifade edebilir. Ahşap ürünleri imalat sektörünün ilerlemesi için gerekli fiziki koşulların sağlandığı bir ortamda pazarlama, üretim, dış ticaret, araştırma ve ürün geliştirme ile markalaşma gibi çeşitli kısımlarda işletmelerin ve paydaşların teknik ve mesleki anlamda becerilerinin geliştirilmesi gerekmektedir.

Bu doğrultuda öncelikle inovasyon kapsamında üretim/tüketim bağlarının olduğu bir ekonomik yapının desteklenmesi önemlidir. Ancak bu durumda ilgili endüstrideki kümelenme geliştirme politikaları anlamlı olacaktır. Bir toplumdaki üretici sektör, ürettiği ürünü daha uygun maliyetli, daha kaliteli, daha çeşitli ya da daha az zarar veren biçimde üretilip üretilmeyeceğini inceliyorsa ve en önemlisi bu konuda bir isteği varsa. İşletmelerin ve diğer paydaşların bilgi ve beceri gelişiminin desteklenmesi, şu anda kurumların cephaneliğindeki en önemli araçlardan biridir.

Bunlar kurumsallaşma eğitimleri, uluslararası ticarette organizasyonların eşleştirilmesi, yaratıcı ürünler üretmek için başarılı kümelenme örneklerinin ziyaret edilmesi, pazarlama, finansal yönetim, dış ticarette uzmanlaşma, fuar organizasyonu ve katılımdır.

Ek olarak, son zamanlarda masaya yatırılan işbirliği, kümelenme ve endüstriyel simbiyoz (ortak yaşam) gibi projelere ilişkin bilgilerin Ajanslar tarafından yayılması da hayati önem taşımaktadır. Sonuç olarak işletmeler, başta enerji tasarrufu olmak üzere giderleri azaltma ve çevreye yardımcı olmak için ittifaklar kurma konusunda bilgi alabilmektedir

Sosyal Sermayenin Geliştirilmesi

Sosyal sermaye kavramı, son yıllarda sosyoloji, ekonomi ve siyaset bilimi gibi birçok disiplinde ilgi görmeye başlamıştır. Bu kavram, 1980'lerde popüler hale gelse de, kökeni daha eskilere dayanmaktadır. J. Coleman'ın 1990 tarihli çalışması, sosyal sermayeyi insan sermayesine ek ve ekonomik performansı artıran bir kavram olarak tanımlayarak bu alana önemli katkılar sağlamıştır. Dünya Bankası'nın 1999'daki sosyal sermaye tanımı, nicelik ve niteliği etkileyen organizasyonları ve bağlantıları ifade etmektedir. sosyal etkileşim. Sosyal sermaye, insanlar ve kurumlar arasındaki güvene dayalı bağlantıların ekonomik büyümeyi nasıl etkilediği açısından tanımlanabilir.

9. Kalkınma Planı öncesinde sosyal sermaye Türkiye'de çoğunlukla beşeri sermayeyi ifade etmek amacıyla kullanılıyordu ve ayrı bir kategori olarak ele alınmıyordu. Sosyal sermayeyi ifade ederken net bir tanımı olmasa da paylaşım, iletişim, güvene dayalı bağlantılar gibi unsurların öne çıktığı görülmektedir.

Kümelenmede yüksek potansiyel barındıran ağaç ürünleri imalat sektörünün gelişmesi, yani; sektörde aktif ve işleyen bir kümelenme sisteminin kurulması, fiziki sermayenin varlığı ve coğrafi yakınlık olduğu bilinmektedir.

Ortak politikaların uygulanabilmesi için Bölge ağaç ürünleri imalatı sanayinde aktif bir kümelenmenin oluşturulması ve sosyal sermayenin oluşturulması kritik önem

taşımaktadır. Modern teknoloji ve iletişim olanaklarının gelişmesi, paydaş ilişkilerinin gelişmesi ve paydaşların birlikte hareket etme yeteneğinin artması için uygun bir ortam sağlamaktadır. Ancak güvenilir bağlantılar kurmak ve büyütme zaman almaktadır.

Katılımcı ve demokratik bir kültürün oluşturulması, Dünya Bankası tarafından “kalkınmanın kayıp halkası” olarak adlandırılan sosyal sermayenin gelişimine büyük katkı sağlayacaktır. İlgili sektörde oluşturulacak küme yönetim modelinde, işletmelerin ve diğer paydaşların ihtiyaç ve taleplerinin ortaklaşa belirlenmesi, ayrıca kararların şeffaf ve kapsayıcı bir şekilde alınması kritik öneme sahiptir.

Dolayısıyla, bölgesel kalkınmaya odaklanan ajanslar aktif olarak katılım sağlayabilmektedir. Ajans, genel olarak bölgesel kalkınma politikalarında, özel olarak ise kümelenme geliştirme politikalarında, birbirlerinin üretim yerlerini ziyaret etmek, üretim ve satış yöntemlerini tartışmak, güncel sorunlara ortak çözümler üretmek, sosyal sermayeyi artırmaya yönelik lobi çalışmaları yapmak gibi faaliyetleri desteklemektedir.

Bu çalışmaların organize edilebilmesi ve ortak taleplerin tespit edilebilmesi için ihtiyaç analizlerinin de yapılması gerekmektedir. Bölgesel paydaşların birbirlerine karşı değil, birlikte rekabet etmelerini teşvik ederek, karşılıklı güvene ve etik ideallere dayalı ilişkilerin kurulmasına yardımcı olmalıdır. Bu nedenle şirketlerin, ortak pazarlama taktiklerini benimsemek ve uluslararası ticarete işbirliği yapmak gibi kümelenme avantajlarından yararlanarak bölgesel kalkınmayı hızlandırabilecekleri düşünülmektedir.

Sosyal sermayenin büyümesi rekabete bağlı olduğundan işletmelerin ve diğer paydaşların birbirleri ile yıkıcı rekabet yerine beraber rekabet etme, üretme ve beraber yükselme teşvikini benimsemeleri büyük önem taşımaktadır.

KAYNAKLAR

- Alcazar, J. C., Deseda, C. A., Kelchev, A., ve Navarro, F. (2011). *Internet Based Services Cluster In Silicon Valley*. Microeconomics of Competitiveness Ders Final Raporu, Harvard Business School, Boston.
- Alsaç, F. (2010). *Bölgesel Gelişme Aracı Olarak Kümelenme Yaklaşımı ve Türkiye İçin Kümelenme Destek Modeli Önerisi*. Uzmanlık Tezi, DPT, Ankara.
- Anderson T., Serger S. S., Sörvik J. ve Hansson E. W. (2004). *The Cluster Policies Whitebook*. Malmö: International Publishing.
- Arıcıoğlu, M. A., Yiğit, B. ve Yılmaz, A. (2018). Kümelenmenin Anlamı: Akademik Bakış Açılarının Çözümlemesi Üzerine Bir Deneme. *Kastamonu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 20(4), 5-25.
- Bacak, Ç. ve Altaş, F. (2011). Kümelenme Politikaları ve Öneriler. *Ege Stratejik Araştırmalar Dergisi*, 2(2), 1-13.
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı (2023) *81 İl Durum Raporu*. Erişim Adresi: www.sanayi.gov.tr, Erişim Tarihi: 20.07.2023.
- Bilir, B. (2010). *İnovasyon İçin Etkili Bir Yol: Kümelenme*. Erişim Adresi: www.izto.org.tr, Erişim Tarihi: 25.08.2023.
- Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları (2011). *Bölge Ticaret ve Sanayi Odaları İstatistikleri*. Erişim Adresi: <https://www.tobb.org.tr/Sayfalar/TicaretveSanayiOdaları.php>, Erişim Tarihi: 20.08.2023.
- Bulu, M., Eraslan, İ. H., ve Barca, M. (2007). Türk Gıda Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi. *Afyon Kocatepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 9(1), 311-335.
- Cansız, M. (2011). *Türkiye’de Kümelenme Politikaları ve Uygulamaları*, Erişim Adresi: <http://www.smenetworking.gov.tr/userfiles/pdf/webclusterskaynakca/Yeni%20Klas%C3%B6r/mehmet-cansiz-kumelenme.pdf>, Erişim Tarihi: 20.08.2023.
- Coleman, J. S. (1994). *Foundations Of Social Theory*. USA: Harvard University Press.
- Demirdöğen, S. (2018). Kümelenme Potansiyeli Gösteren Sektörlerin Belirlenmesi: TRA 1 Düzey 2 Bölgesi Üzerine Bir Uygulama. *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18(4), 85-113.
- Eraslan, İ. H. ve Dönmez, C. Ç. (2017). Endüstriyel Kümelenme Uygulamalarının Dünya Geneline İncelenmesi: Tarım, Sanayi ve Hizmet Sektörleri Açısından Bir Değerlendirme. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 16(62), 719-755.

- Eraydın, A. (1992) *Post-Fordizm ve Değişen Mekânsal Öncelikler*. Ankara: ODTÜ Mimarlık Fakültesi Matbaası.
- Eroğlu, O. ve Yalçın, A. (2013). Kümelenmeye İlişkin Literatür Taraması. *Kahramanmaraş Sütçü İmam Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 3(2), 81-96.
- GAP (2004). *Adıyaman Tekstil Sektörü Kümelenme Raporu*. Ankara: GAP-GİDEM Yayınları.
- Güvenç, Z. B. (2017). *Teknoloji tufanına karşı Nuh'un gemisi: Kümelenme*. (1. Baskı), Ankara: Multi Consulting Yayınları.
- Ildırar, M. (2004). *Bölgesel Kalkınma ve Gelişme Stratejileri*. Ankara: Nobel Yayınları.
- İTO (2011). *AR-GE, Yenilik, Bilim ve Teknoloji Destekleri*. İstanbul: İTO Yayınları.
- İTO (2011). *Yatırımlarda Devlet Yardımları*, İstanbul: İTO Yayınları.
- Kaya, A. A. (2006). *Regional Specialization And Location Of Industrial Activity In Turkey* (No. 0606), Belgium.
- Kayar, S. (2021). *KOBİ'lerde Kümelenme İş Birliği Potansiyelinin Araştırılması ve Kümelenme Model Önerisi*. KOBİ Uzmanlık Tezi, Ankara
- Kaygalak, İ. (2011). *Türkiye'de Sanayi Kümelenmesi: Uşak Örneği*. Doktora Tezi, *Ege Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İzmir.
- Keskin, H. ve Sungur, O. (2010). Bölgesel Politika Ekseninde Yaşanan Dönüşüm: Türkiye'de Kalkınma Planlarında Bölgesel Politikaların Değişimi. *Süleyman Demirel Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi Sosyal Bilimler Dergisi*, (21), 271-293.
- Kutlu, E. ve Hacıköylü, C. (2007). Avrupa Birliği'ne Tam Üyelik Sürecinde Türkiye ve Avrupa Birliği Ülkelerinde Devlet Yardımları. *Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 7(1), 100.
- Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin Tanımı, Nitelikleri ve Sınıflandırılması Hakkında Yönetmelik, (2005). *T.C. Resmi Gazete*, 25997, Erişim Adresi: <https://www.resmigazete.gov.tr/>, Erişim Tarihi: 10.07.2023.
- Leblebici, F. (2002). *Devlet Yardımları Uygulamasının Maliyeti ve Ekonomik Göstergelerle Mukayesesi*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı Yayınları.
- MacGregor R. C. ve Hodgkinson, A. T (2007). *Small Business Clustering Technologies*. Boston: Idea Group Publishing.
- Navickas, V. ve Malakauskaite, A. (2009). The Impact Of Clusterization On The Development Of Small And Medium-Sized Enterprise (SME) Sector. *Journal of Business Economics and Management*, 10(3), 255-259.

- OECD (2018) *Cluster, Innovation and Entrepreneurship* (Erişim Adresi: <https://www.oecd.org/publications/clustersinnovation-andentrepreneurship-9789264044326-en.htm>, Erişim Tarihi: 25.08.2023)
- Porter, M. E. (1998). *Clusters And The New Economics Of Competition*, Harvard Business Review, November-December, 77-90.
- Porter, M. E. (1998). *On Competition*. Massachusetts: Harvard Business School Publishing.
- Porter, M. E. (1990). *The Competitive Advantage of Nations*. New York: The Free Press.
- Porter, M. E. (1995), *The Competitive Advantage Of The Inner City*. Harvard Business Review May/ June, 55-71.
- Porter, M. E. (2000). Location, Competition And Economic Development: Local Clusters in A Global Economy. *Economic Development Quarterly*, 14(1), 15-34.
- Rosenfeld, S. A. (1997). Bringing Business Clusters İnto The Mainstream Of Economic Development. *European Planning Studies*, 5(1), 3-23.
- Rosenfeld, S. A. (1997). *Networks Aand Clusters: The Yin and Yang of Rural Development, Exploring Policy Options for a New Rural America*. Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Sayın, M. (2006). Yerel Ekonomik Kalkınma Modeli Olarak Gap-Gidem Projesi. *Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu*, 7-8 Eylül 2006, Ankara.
- Seyhan, T. (2008) *Türkiye’de Küme Geliştirme Çalışmaları, Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi*. Muğla.
- Sölvell Ö., Lindqvist G. ve Ketels C. (2003). *The Cluster Initiative Greenbook*. Stockholm: Avrupa Birliği Yayınları.
- Sölvell Ö., Lindqvist G. ve Ketels C. (2013). *The Cluster Initiative Greenbook 2.0*. Stockholm: Ivory Tower Yayınevi.
- Taşkın, E. (2009) *Ulusal Kümelenme Politikasının Geliştirilmesi Projesi*. Ege Bilgi ve Yenilik Merkezi, İzmir.
- Ticaret Bakanlığı (2022) *KOBİ İşbirliği ve Kümelenme Projesi URGE Uygulama Kılavuzu*, Erişim Adresi: <https://ticaret.gov.tr/data/5cd33a9013b8761d74860a1c/UR-GE%20Proje%20Haz%C4%B1rlama%20K%C4%B1lavuzu%20-%2018.04.2022.pdf>, Erişim Tarihi: 15.08.2023
- Timurcin, D. (2010). Türkiye'de Kobi'lerin Rekabet Gücü ve Rekabet Üstünlüğü Sağlamada Kümelenmenin Etkisi, Doktora Tezi, *İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, İstanbul.

- TÜİK (2010) *Yıllık Sanayi ve Hizmet İstatistikleri*. Erişim Adresi: www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 19.08.2023.
- TÜİK (2011) *Ulusal Hesaplar*. Erişim Adresi: www.tuik.gov.tr, Erişim Tarihi: 19.08.2023.
- Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanlığı (2019). *11. Kalkınma Planı (2019-2023)* Erişim Adresi: <https://www.sbb.gov.tr/kalkinma-planlari/>, Erişim Tarihi: 27.08.2023.
- UNIDO (2023). *Birleşmiş Milletler Sınai Kalkınma Teşkilatı*. Erişim Adresi: <http://www.unido.org/clusters/o4297.html>, Erişim Tarihi: 11.08.2023
- URL-1, <https://www.inegolmobilyasi.com/haberdetay.php?id=44>, Erişim Tarihi: 14.03.2024
- Ünal, B. (2019). Kümelenmeye Yönelik Türkiye’de Uygulanan Devlet Destekleri: Sivas İli İçin Örnek Bir Kümelenme Modeli Önerisi. Yüksek Lisans Tezi. *Cumhuriyet Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü*, Sivas.
- World Bank (1998). *Social Capital*, Erişim Adresi: http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSPContentServer/WDSP/IB/2001/10/12/000094946_0109270407056/Rendered/PDF/multi0page.pdf, Erişim Tarihi: 19.07.2023.
- Yalçınkaya, A. (2014). Havacılıkta Kümelenme Anlayışı ve Eskişehir Havacılık Kümelenmesi Örneği. *İşletme Bilimi Dergisi*, 2(1), 91-110.
- Yavan, N. (2011). Yeni Yatırım Teşvik Sisteminin Bölgesel Kalkınma Politikaları Çerçevesinde Değerlendirilmesi. *5. Bölgesel Kalkınma ve Yönetişim Sempozyumu (Sanayi Politikasının Yönetişimi) Bildiriler Kitabı*, Ankara