

SANAYİ ve TİCARET BAKANLIĞI

&

OSBÜK

OSB YÖNETİCİLERİ EĞİTİM TOPLANTISI

KÜMELENME ve INOVASYON

(31 Ekim-01 Kasım 2008, Hatay)

**“ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ ve
KÜMELENME”**

Erdal AKDEVE

erdal@fcc.com.tr



**INTERNATIONAL FINANCE INVESTMENT MANAGEMENT CONSULTING CO.
ULUSLARARASI FİNANS YATIRIM YÖNETİM DANIŞMANLIK A.Ş.**

İÇERİK

- ▶ *Kümeler, ağyapılar, rekabet avantajı,
KOBİ...!!!???*
- ▶ *Yerel Öğrenme*
- ▶ *İşletmelerarası İlişkiler ve Yakınlıklar*
- ▶ *Ankara 1. OSB*
- ▶ *OSB'ler ve Kümeleşme*

Küme:

- ▶ **Bölgesel sanayi kümesi (regional industry cluster)**
- ▶ **Potansiyel sanayi kümesi (potential industry cluster)**
- ▶ **Değer-zinciri sanayi kümesi (value-chain industry cluster)**
- ▶ **İş Ağı (Business network)**
- ▶ **İtalyan sanayi bölgesi (Italian industrial district)**
- ▶ **Sanayi kompleksi (Industry complex)**
- ▶ **Yenilikçi çevre (Innovative milieu)**
- ▶ **Meso ve micro industry cluster**

-
- ▶ **Kümeler, ağyapılar, rekabet avantajı, KOBİ'ler ...**

Gelişim: Paradigma Değişimi

► Geleneksel Yaklaşım

Ekonomik kalkınma; politik kararlar ve devlet tarafından sağlanan teşviklerle yürütülür.

► Modern Yaklaşım

Ekonomik kalkınma; her ölçekteki işletmelerin, araştırma enstitülerin, akademik kurumların, üst birliklerin, STK'ların ve tüm kamu kurumlarınının yer aldığı “işbirlikçi süreç”tir.

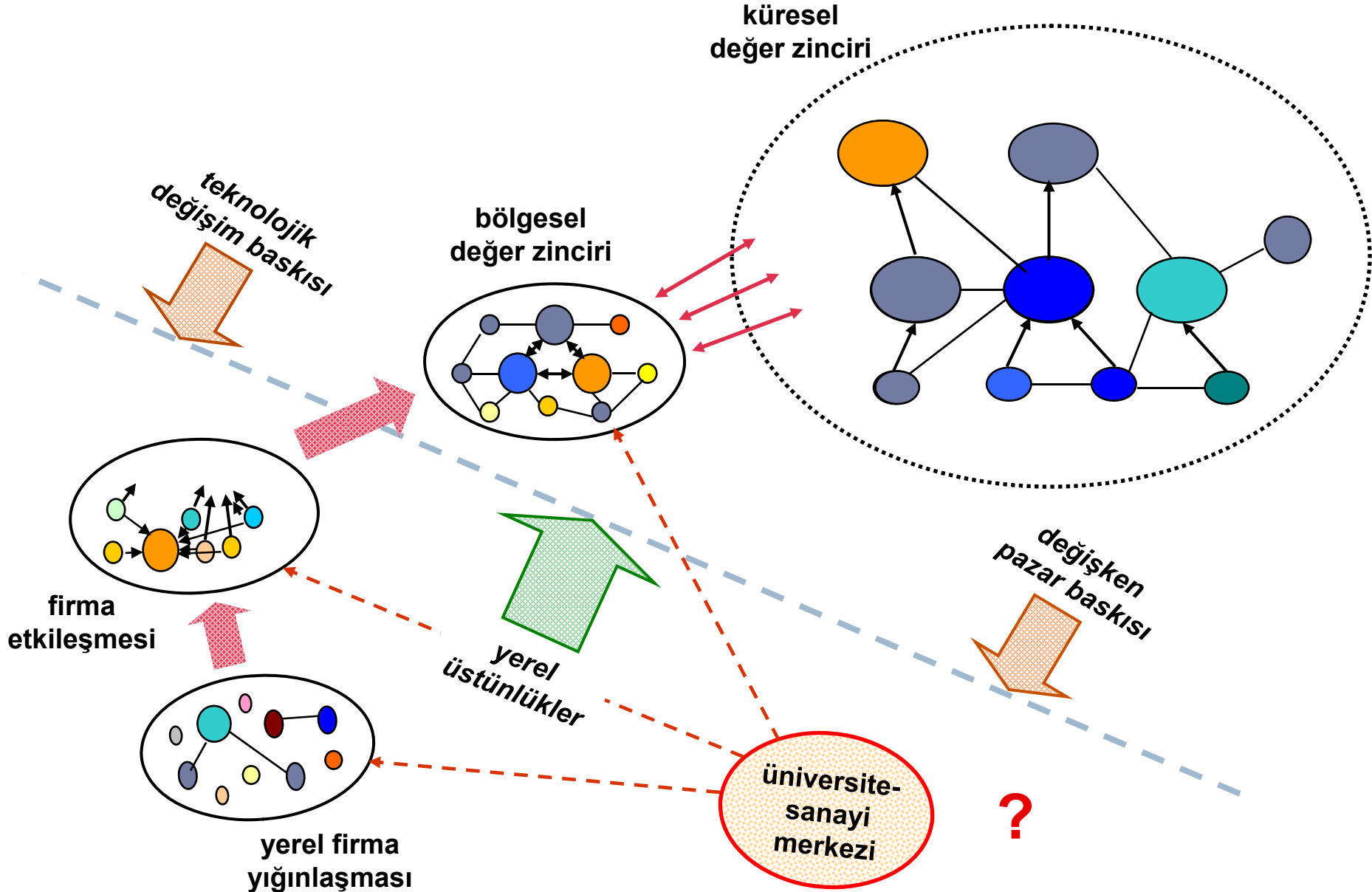
Vizyon

- ▶ Ticari&üretim hacmin arttırılması.
- ▶ Verimlilik ve etkililik.
- ▶ Farklılık sağlayan yenilikleri tetiklemek.
- ▶ İstihdamın arttırılması.

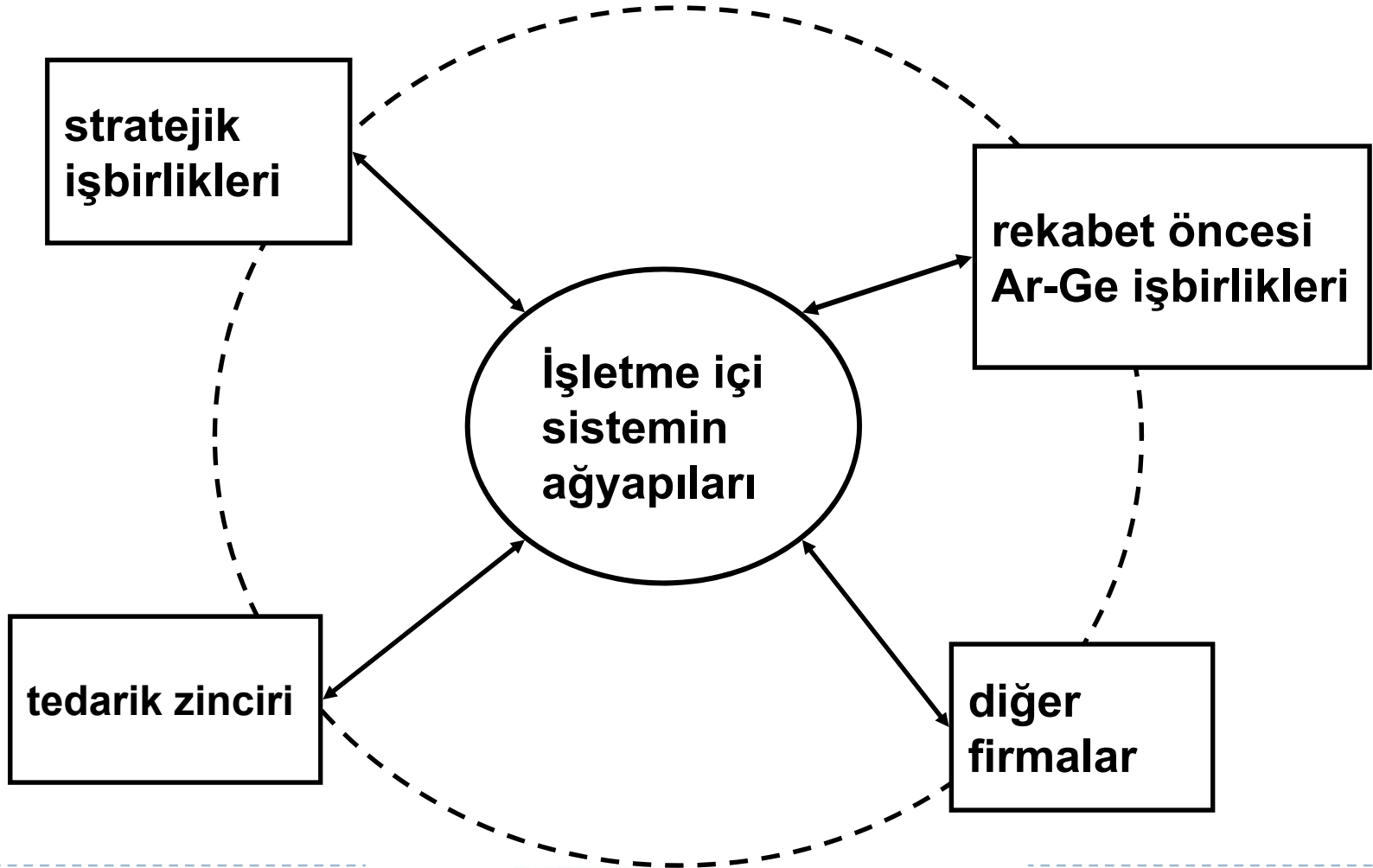
Nihayetinde;

- ✓ Sektörel uzmanlaşmalar,
- ✓ Bölgesel kalkınma ve
- ✓ Küresel ekonomide ülkenin rekabet avantajı.

REKABETİN YENİ UNSURLARI: DEĞER ZİNCİRLERİ



AĞYAPI MODELİ



Ağyapı temelli endüstriyel sistemler

- ▶ Yerel ekonomik ve sosyal duruma sıkı bir şekilde bağlı
- ▶ Esnek ilişkilerin ağı üzerine dayalı,
- ▶ Örgütsel ve üretimsel modelden doğan,
- ▶ İş ve sosyal hayatın birarada olduğu yerel durum,
- ▶ Toplu kimliđin üretildiđi ve ortak güvenin güçlendirildiđi,
- ▶ Bilgi oluşumunun yayılım süreçlerinin güçlendirildiği,
- ▶ Esnek ve etkili ekonomik ađ ile mantıksal ilişkiler.

Coğrafi Konsantrasyon ve Rekabet Avantajı

- ▶ İşlem maliyetlerinin azalması,
- ▶ Bilgi yaratma ve dağıtımının güçlendirilmesi,
- ▶ Yerel kurumlar için verimli yapı,
- ▶ İşbirliği ve rekabetin yaygınlaştırılması,
- ▶ Teknolojik yenilikler ve dolayısıyla pazarda farklılık.

Süreç

✦ Şehirleşme

(Mikro imalatın “Zanaat”ın bölgesel yoğunlaşması)

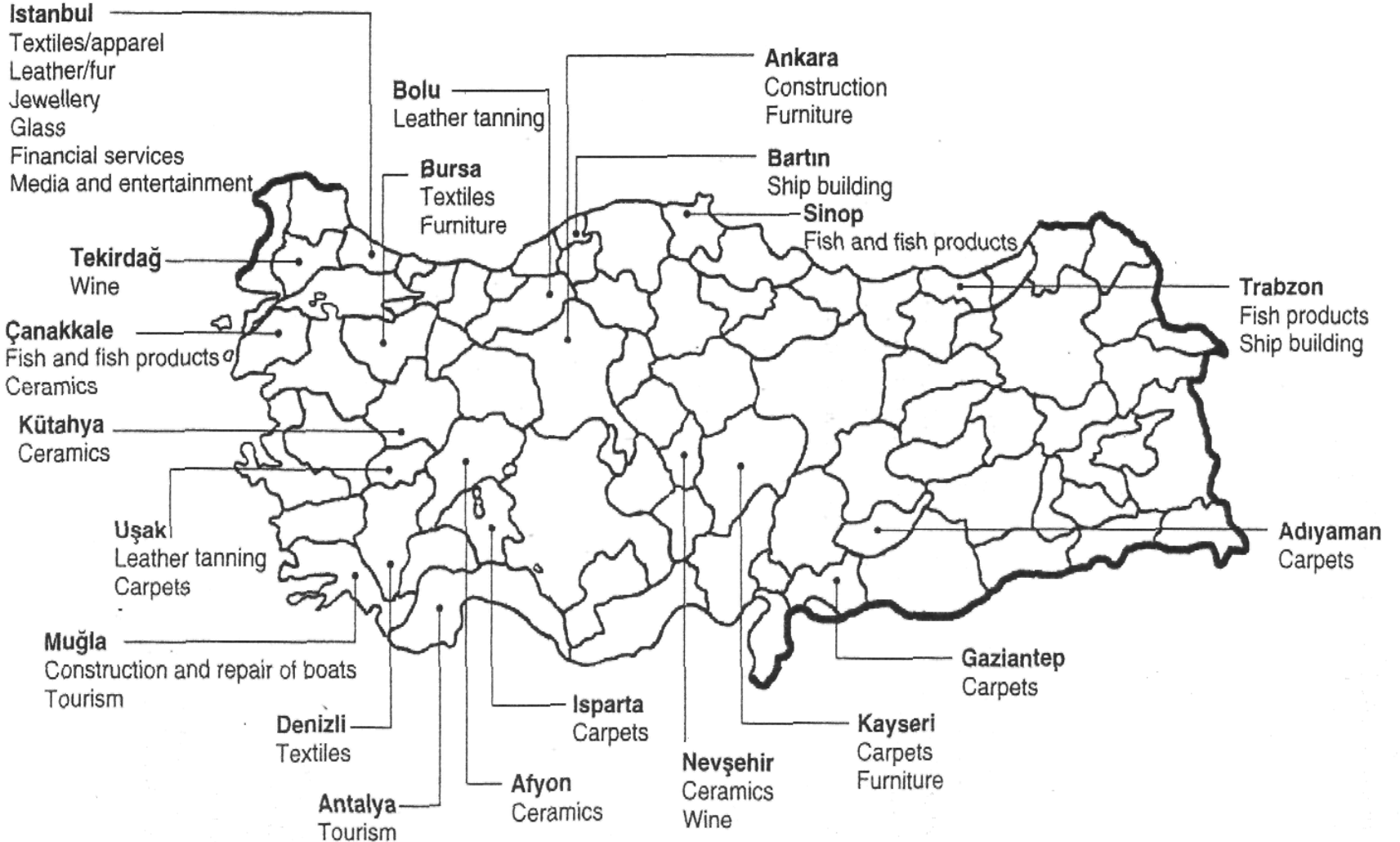
✦ Sanayileşme

(büyük ölçekli imalat – yığın üretim)

✦ İhtisaslaşma

(uluslararası-küresel ölçek)

Türkiye’de odaklanmış sanayi örnekleri



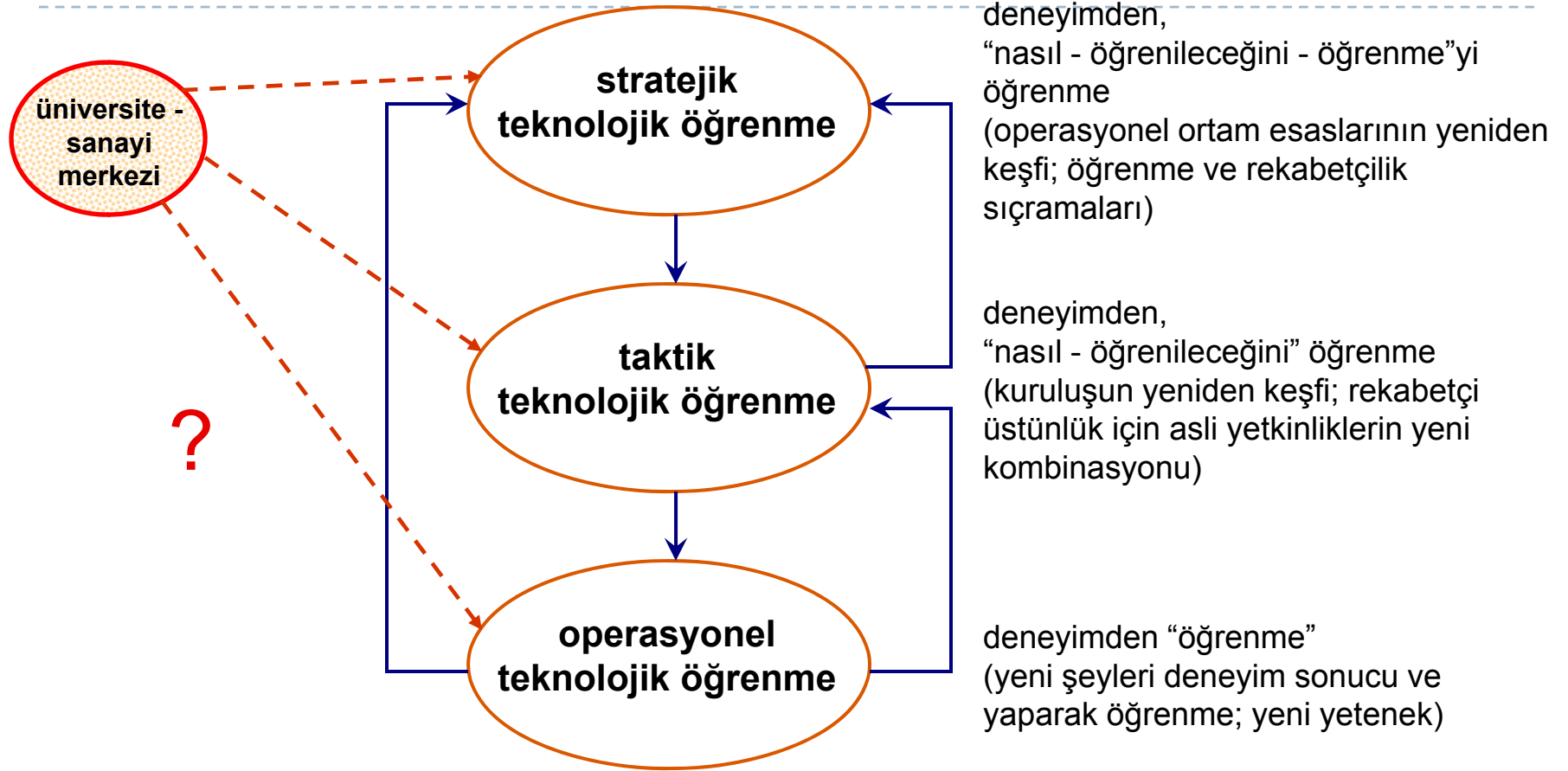
► Yerel Öğrenme

YEREL SINAİ YAPININ EVRİLMESİ



TEKNOLOJİK ÖĞRENME MİMARİSİ

(Carayannis, 1994)



Teknolojik öğrenme;

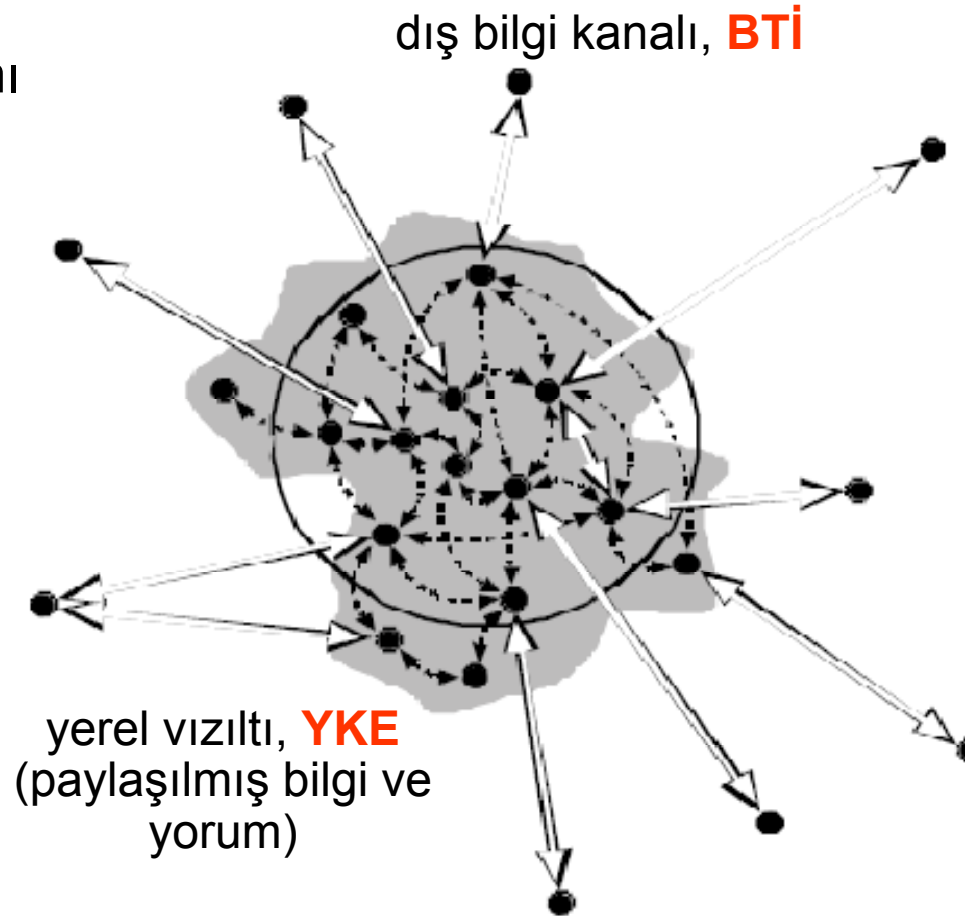
karar vermeyi iyileştirme, belirsizliği ve karmaşıklığı yönetme amacıyla teknik ve idari deneyimin içselleştirildiği organizasyonel dönüşüm sürecidir.

A. MARSHALL: “HAVADAKİ BİR ŐEY”

(Bathelt et al, 2004)

Başarılı Sanayi Havzası:

- kuruluşlararası ilişki yoğunluğu
- bilgi, beceri ve deneyimin paylaşımı
- ürün/değer yaratılması ile öğrenmenin birlikte gerçekleşmesi



Öğrenen Bölge – Yenilikçi Çevre

- ▶ Öğrenme süreci, bilgiye erişmekle sınırlı kalmayıp erişilen bilginin kullanılabilir hale dönüştürülmesini gerektirir.
- ▶ Zaman içinde kendi yetkinliklerini değişen koşullara göre değiştirip yenileyebilen “öğrenen işletmeler”, bölgede örgütlerarası kalıcı işbirliği ilişkilerinin ve bunlardan kaynaklanan ağyapıların (network) bulunması halinde “öğrenen bölge”yi yaratmaktadırlar (Powell, 1998).
- ▶ Örgütlerin yeni bilgiden yararlanmalarını kolaylaştıran çok önemli bir araç, iktisatçıların “yenilikçi çevre” olarak adlandırdığı ve iletişim, bilgi/beceri aktarımı gibi kritik işbirliği faktörlerini destekleyen yerel ağyapılarıdır.

Öğrenen Bölge – Bölgesel Yenilik

- ▶ Bölgesel işletmelerin yenilikçi kapasiteleri, bölgenin öğrenme yeteneği ile doğrudan ilişkilidir.
- ▶ Birbiriyle ilişkili olan işletmelerin yenilikçi kapasitesi ve bölgesel öğrenme yeteneği, bölgesel verimlilik kapsamında olan ağyapılaşmasının yoğunluğu ve kalitesine doğrudan bağlıdır.
- ▶ Bu ilişkilerin yer aldığı işletmelerarası ve kamu-özel sektör işbirliği ve kurumsal çerçeve, bölgesel yenilik için önemli kaynaklardır.

Ortak Öğrenme ve Etkileşim

- ▶ Kümeleşen KOBİ'lerin dinamiklerinin ayırt edici bir özelliğidir.
- ▶ KOBİ kümesindeki faktör verimliliğinin artışı, ürün ve süreç yeniliğinin desteklenmesinin önemli bir yoludur.
- ▶ Belli dokümantasyon prosedürlerinin yanında kurallar ve adetleri aracılığıyla bilgiyi saklama ve geliştirmek için yetenekleri yansıtır.
- ▶ Yerleşimin seçimi ve yerleşimlerin birbiriyle bağlanması, bilgi yaratmada süreçlerin organizasyonunda başlıca unsurlardır.

İşletmelerin Özümseme Kapasitesi

- ▶ ağıyapısı içinde veya dışındaki bilginin değeriendirilmesi, dönüştürülmesi ve kullanılması için işletmenin yeteneği kritik stratejik öneme sahiptir.
- ▶ işletmenin öncelikli rolü bilginin bütünleştirilmesi (integration) ve özellikle kullanımıdır.
- ▶ Yeni dış bilginin değeriendirilmesi, alımı, bütünleştirilmesi ve ticari olarak kullanımını kapsamaktadır.

► İşletmelerarası İlişkiler ve Yakınlıklar

Yakınlık...

- ▶ Ekonomik aktörler arasında ve aktörler ile objeler arasındaki etkileşimin varlığını ifade eder.
- ▶ Değer zincirinde yer alan yapılar arasındaki mekansal yakınlıktır.
- ▶ Aynı sektördeki ve birbirini tamamlayan ilgili sektörlerin belli bir bölgede konumlanmalarıdır.
- ▶ Ekonomik aktörler arasındaki etkileşimlerin örgütsel bilginin yanında mekansal bir özelliği bulunmaktadır.
- ▶ Ölçek ekonomisine katkı sağlar.

Kümeler,

- ▶ İşletmeler arasındaki coğrafik yakınlık ve karşılıklı tekrarlanan etkileşimlere bağlı olarak değer zinciri oluşturmanın alternatif bir yolunu sağlar.
- ▶ Yakınlıklar;
 - ❑ Örgütsel yakınlık
 - ❑ Kurumsal yakınlık
 - ❑ Bilişsel yakınlık
 - ❑ Coğrafik yakınlık

İlişkiler Açısından OSB

- ▶ Birbirlerini tamamlayacak şekilde uzmanlaşmış işletmelerin verimli bir sistem oluşturmak üzere coğrafi olarak kümeleşmesidir.
- ▶ Belirli alanlardaki uzmanların fiziksel olarak birbirine yakın bulunmalarını sağlayan, sosyal ilişkileri güçlendiren, içinde buldukları bölgelerde toplumsal kurumların oluşmasını sağlamaya yönelik sosyal birer olgudur.
- ▶ KOBİ'ler, yüksek maliyetli dikey bütünleşmelere giderek değil, dışsal kaynaklara dayanarak büyüyebildikleri için KOBİ'lerin gelişmeleri için son derece elverişlidir.

İlişkilerin Kaynakları

Ağyapıların oluşumundaki bilgiler, ilişkiler ve aktörlerin pozisyonu;

▶ **Amaçlı (Niyetli) Etkileşimler**

Ortaklık ilişkileri, know-how değişimi.....

▶ **Amaçsız (Niyetsiz) Etkileşimler**

Ortak öğrenme, coğrafik yakınlık...

İlişkiler ve İşbirliği

▶ Dahili İşbirliği

İşletme içindeki fonksiyon ve/veya bölümler arasındaki etkileşimler.

▶ Harici İşbirliği

İşletmeler arasında ve işletmelerle kurumlar arasındaki etkileşimler.

▶ İlişkilerin İşbirliği

- ❑ Dahili ve harici ilişkilerin etkileşimi.
- ❑ İletişim
- ❑ Öğrenme

İlişkiler ve Güven

- ▶ Kurumlararası ilişkilerde işbirliğinin oluşturulması ve sürdürülmesinde ‘güven’ unsuru merkezi bir role sahiptir.
- ▶ Güven, kurumlararası değişim ya da akışı desteklediğinden tüm kurumlararası ilişki şekillerinde işbirliğinin güçlendirilmesinde oldukça etkili bir araç olarak görülür.
- ▶ Yatay işbirliğindeki işletmelerin dikey işbirliğindeki işletmelere göre daha düşük düzeyde kurumsal güven ve işletmelerarası işbirliği ile kurumsal güven arasında daha zayıf bir ilişki sergilemektedirler. Çünkü yatay ilişkilerde yer alan işletmeler için;
 - ❖ Daha yüksek oportünizm (fırsatçılık)
 - ❖ Daha düşük karşılıklı bağımlılık
 - ❖ Daha güçlü kurumsal ve kişilerarası bağlar söz konusudur.

-
- ▶ OSB Kümesi, Ağyapılar, İlişkiler, Yakınlıklar Uygulama

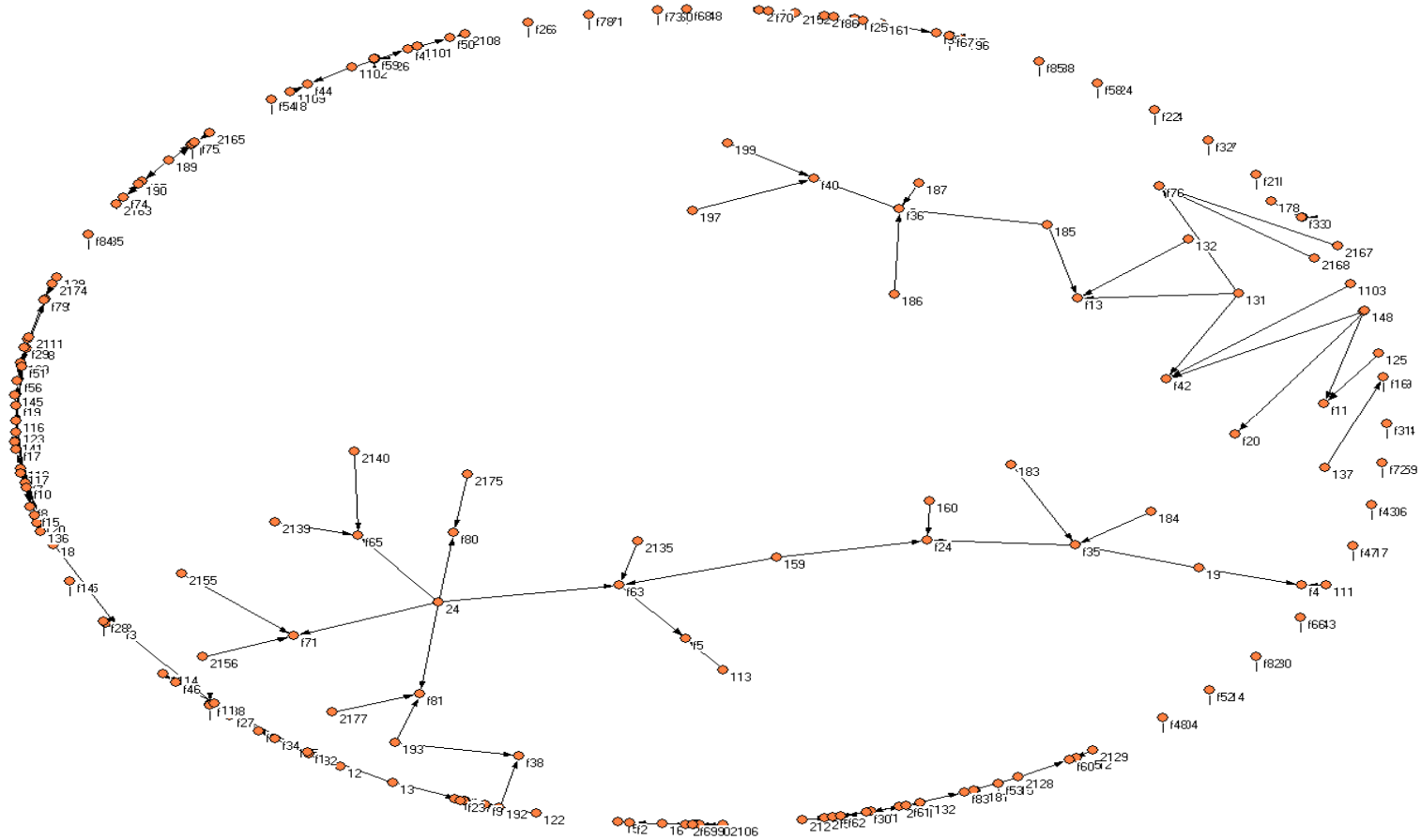
ANKARA I. ORGANİZE SANAYİ BÖLGESİ (AOSB)

AOSB'deki İlişki Tipleri

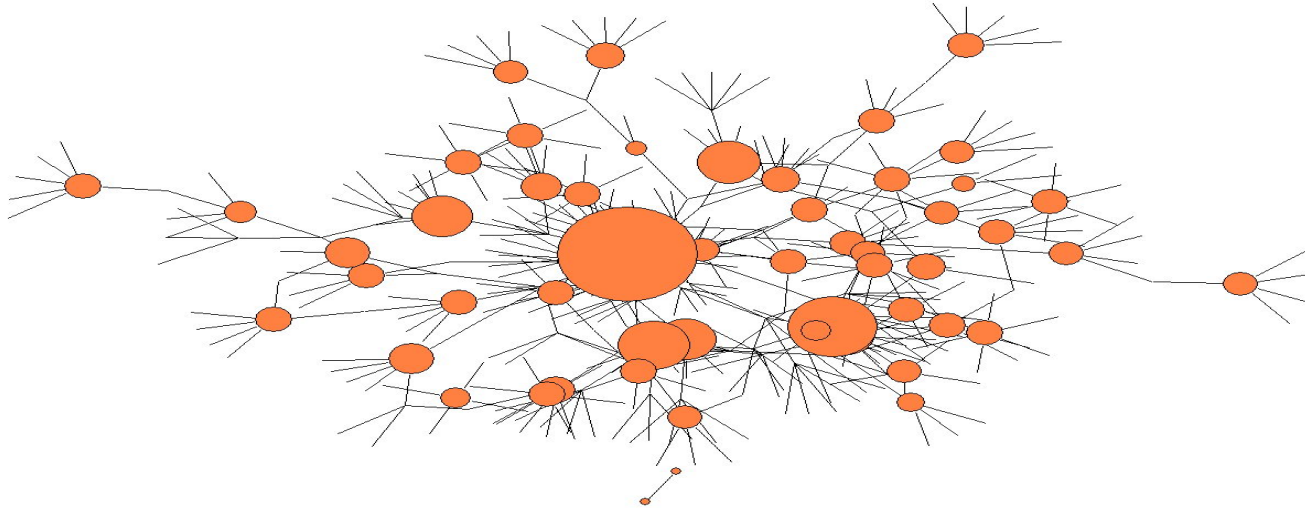
- ▶ Siparişe dayalı ilişki (%90),
- ▶ Üretim planları konusunda tedarikçinin bilgilendirilmesi,
- ▶ Kurumsal üretim planlaması olarak kategorize edilmiştir.

“Bir ağyapısının üyeleri arasındaki kurumlararası ilişkiler protokoller, resmi üyelik birlikleri, ticaret birlikleri veya ağyapı grupları şeklinde resmi bir şekilde olabilmekte; veya ortak güvene dayalı resmi olmayan anlaşmalar şeklinde resmi olmayan şekilde de olabilmektedir.”

Tedarikçi-Müşteri İlişkisi



Tedarikçi-Müşteri İlişkisi ve Lider İşletme



Lider işletme, üniversite ortaklarının araştırma faaliyeti için gerekli altyapıyı planlamalı, öğrenme ve insan kaynağı gelişimini sağlayacak yönergeler belirlemeli, ve ağı yapısının rekabetçiliğini güçlendirmeyi amaçlayan özel sektör ve kamu ortak girişimleri için liderlik etmelidir.

AOSB Öğrenme ve Yakınlık Modelleri...

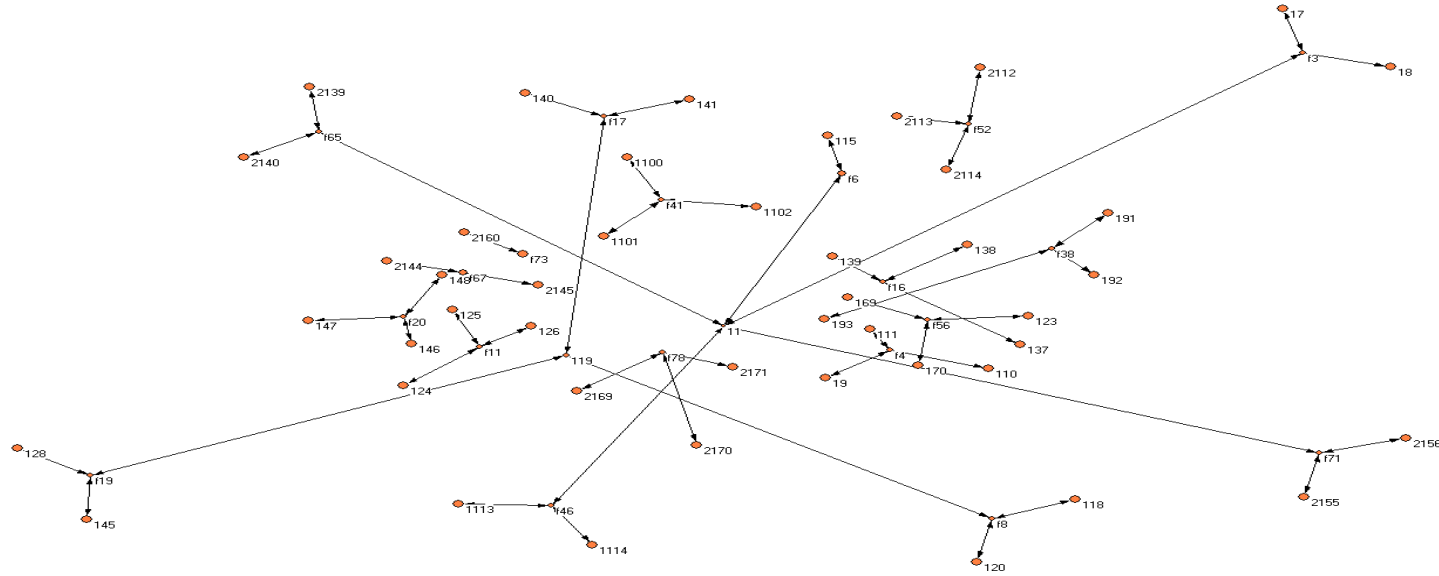
- ▶ Alt yüklenicilik AOSB'deki tüm üretim sisteminin temel unsuru olarak tanımlanabilir.
- ▶ Büyük ve küçük ölçekli işletmelerin çoğunun belli süreçler ve parça üretimi için alt yüklenici atölyelere yoğun şekilde bağlı oldukları belirlenmiştir.
- ▶ Küçük atölyelerin birçoğu etkin bir şekilde daha ucuz ve resmi olmayan işgücü kitleleri sunmaktadır.
- ▶ Büyük işletmeler, alt yüklenicileriyle düzenli bağlara sahip olmayı tercih etmektedirler.
- ▶ Detaylı spesifikasyonlar, büyük ölçekli işletmeler tarafından sağlanmakta ve sadece alt yüklenicilerin hizmet kalitesi üzerinde değil, ayrıca onların teslim zamanları ve hızlı dönüş süreçleri üzerinde de odaklanılmaktadır.

AOSB Öğrenme ve Yakınlık Modelleri

- ▶ Bazı büyük ve orta ölçekli işletmeler, alt yüklenicilerine üretim organizasyonu, ödünç verme (kredi) veya makine ve diğer ekipmanların tamirâtı konusunda yardım sağlamaktadır.
- ▶ Küçük ölçekli işletmelerin yaklaşık % 80'inin yanıtlarında alt yüklenici kullanılmasının etkili kazançlar getirdiği inancı mevcuttur.
- ▶ Özellikle uluslararası perakendecileri temsil eden alıcılar AOSB'de önemli bir role sahiptirler. Her gün ilgili endüstriden önemli teknik uzmanlık edinmektedirler. Alıcılar bir grup olarak önem arz ederken, üretici ve alıcılar arasındaki ilişkiler eğer geçici değilse çoğu kez belirsiz olmaktadır.

AOSB Ağyapı Analizi

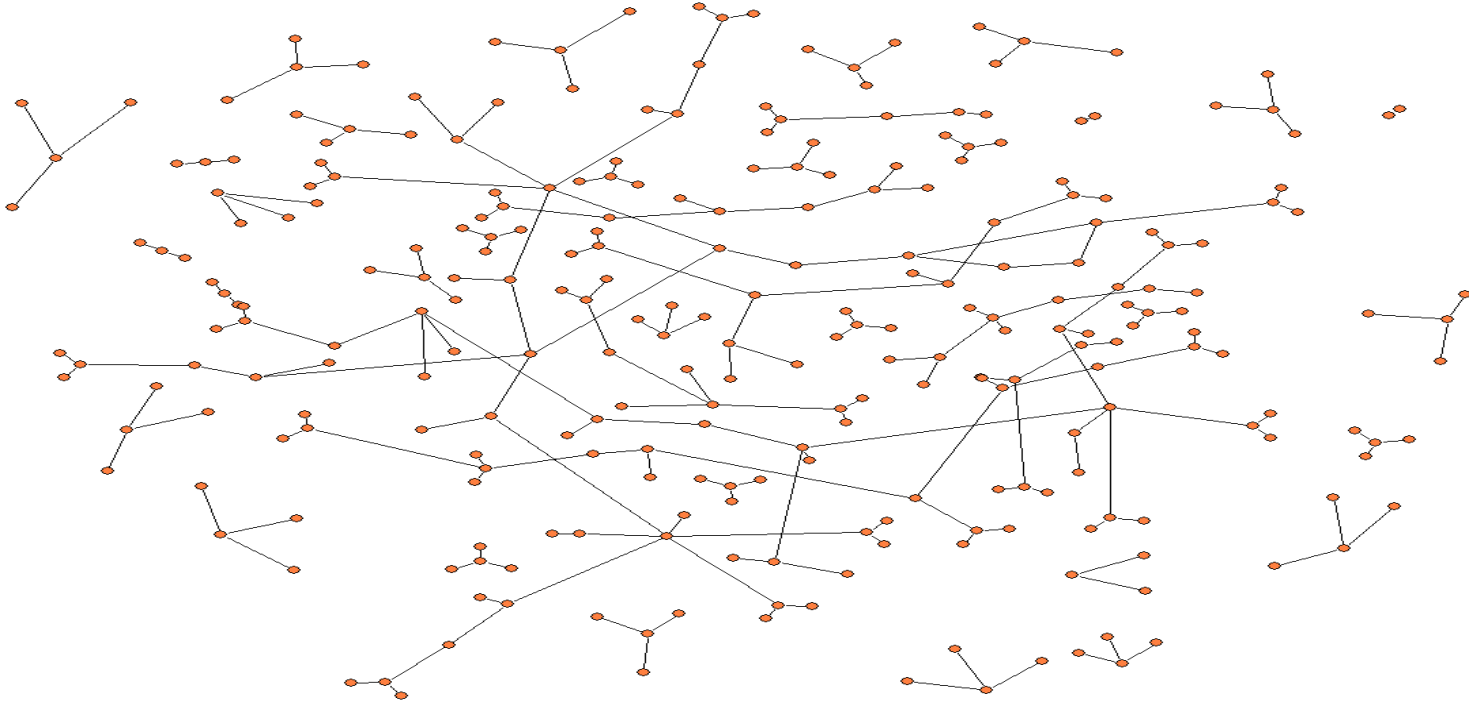
(En çok ilişki alan müşteri işletmeler)



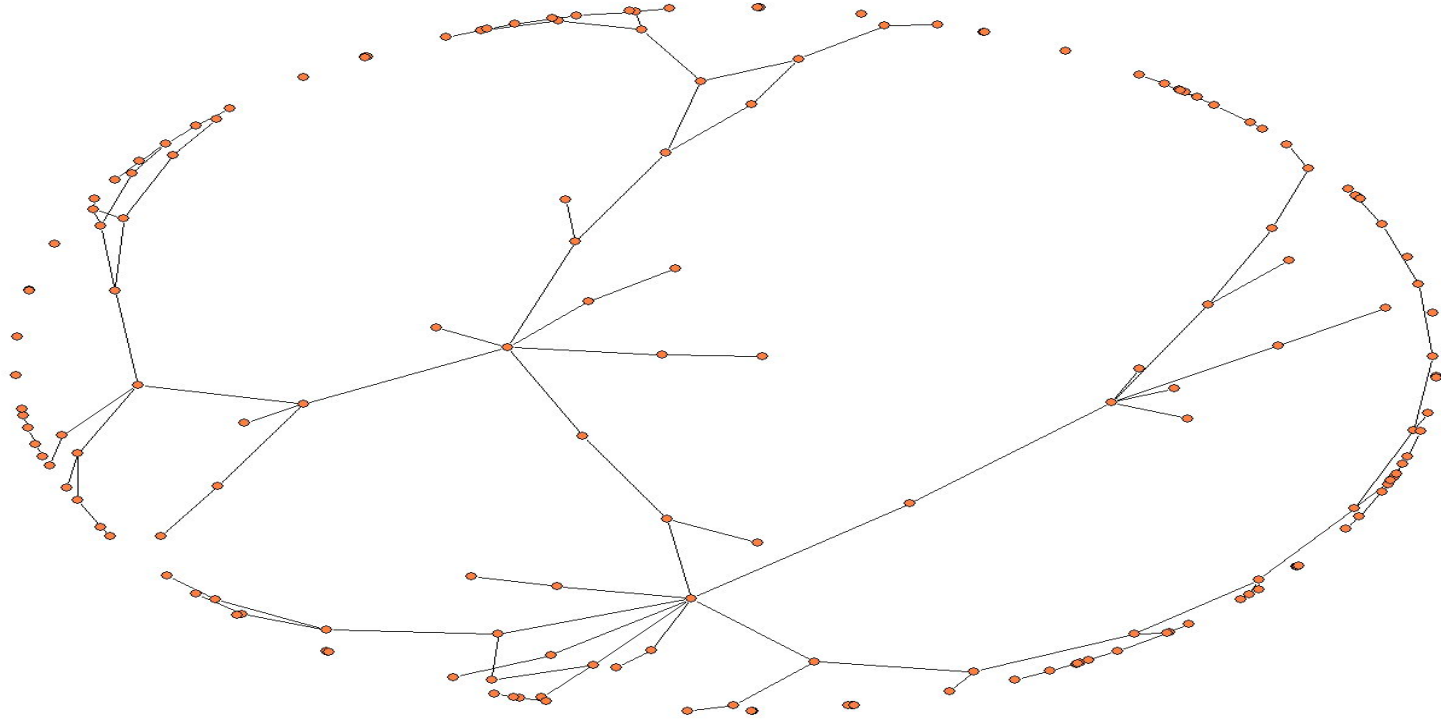
- ▶ Sadece bir işletme odak işletme rolü üstlenebilecek pozisyonudur.

AOSB Ağyapı Analizi

(AOSB'de Faaliyet Gösteren İşletmelerin Müşteri Ağyapısı - İlişki Sıklığına Göre Potansiyel Kümeler)



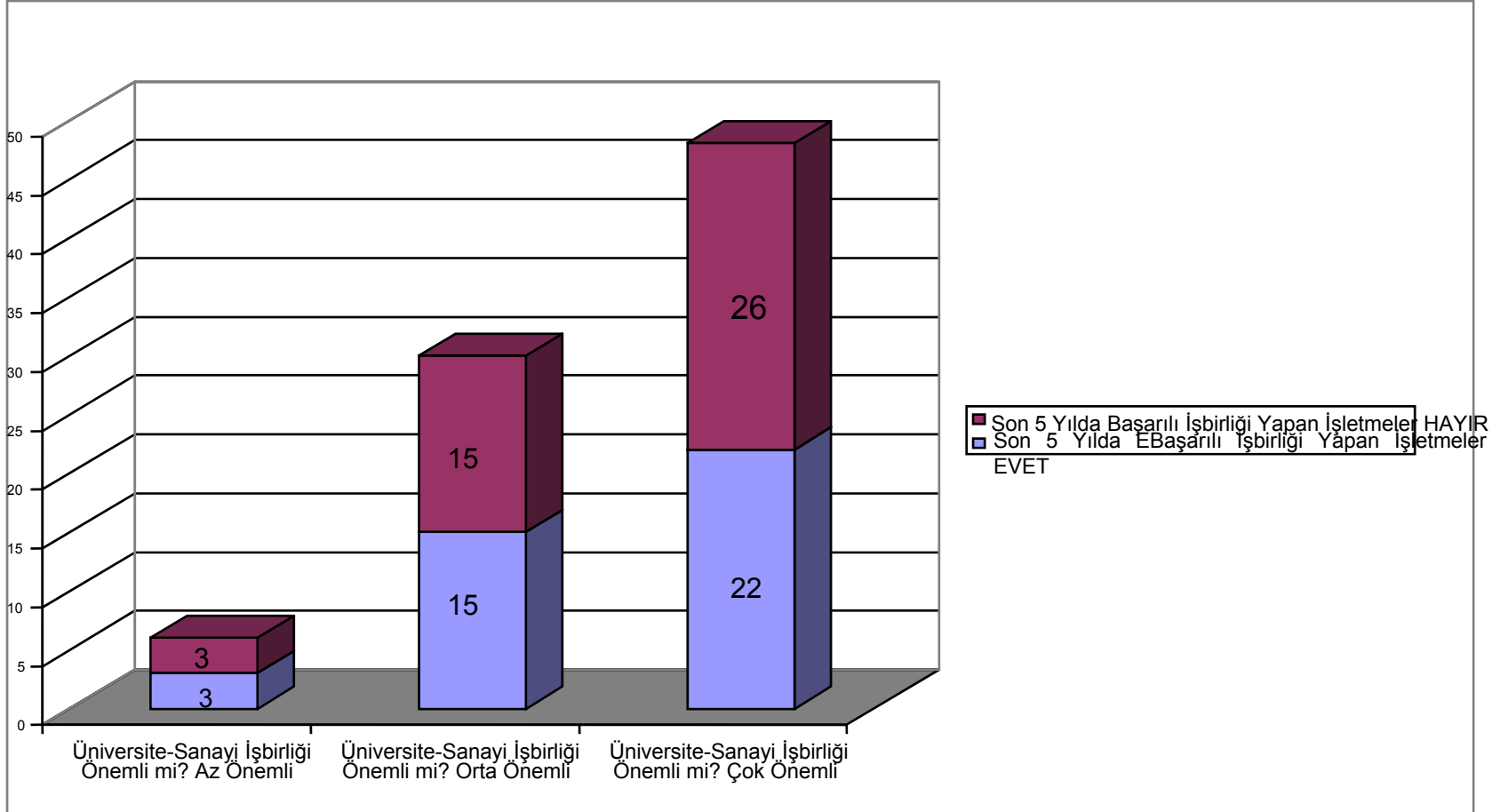
AOSB'de Faaliyet Gösteren İşletmelerin “Bölge İçinden” Referans Gösterdikleri Lider İşletme Ağyapısı



Kurumlararası Eğitim Programlarına Katılımda Bulunan İşletmelerin Analiz Sonuçları

	Sorgulanan İşletmelerdeki Oranı (%)	Ürün ve Süreç Yeniliği Yapan işletmeler Oranı (%)
Nitelikli işgücü bulmada zorluk ifade eden işletmeler	69,77%	100,00 %
Nitelikli işgücü bulmada zorluk belirtmeyen işletmeler	31,40%	60,00%
Eğitim programlarına katılan işletmeler	33,72%	64,44%
Herhangi bir eğitim programına katılmayan	34,88%	66,67%
Nitelikli işgücü hareketliliğini belirten işletmeler	31,40%	60,00%
Nitelikli işgücü hareketliliğini belirtmeyen işletmeler	40,70%	77,78%

Üniversite Sanayi İşbirlikleri Türlerine Göre Önem Dereceleri



AOSB'de İlişkilerde Güven

- ▶ Yenilikçiliğin önemli unsurlarından olan yakınlık, yenilikçilik ağının yapısını ve ağ-içeriğinin özelliklerini de belirtmektedir.
- ▶ AOSB'de güven kaynağının Ankaralılık veya hemşerilik olmasından çok sosyal ilişkiler ve iletişim üzerine kurulu olması, kurumsallaşmanın (resmi ilişkiler) üzerine oturmuş gayri resmi ilişkiler, ortak kültür ve alışkanlıkların belirleyiciliğinde sürdüğünü tespit ettirmiştir.
- ▶ İşletmeler arasında maddi konularda kolaylık ve anlayışın da ibresi olumlu yöndedir.
- ▶ Ancak, işletmelerin işbirliği içerisindeki işletmelerle teknolojik benzerlikler ve kaynak tamamlayıcılığı açısından çeşitlilikler, dolayısıyla eksiklikler ve zorluklar göze çarpmaktadır.
- ▶ Ayrıca, üye olunan örgütlerin birlikte öğrenme, ortak kurallar ve ortak hedefler konularında işletmeler arasındaki ortak görüşün olumlu baskın oranlara erişemediği gözlemlenmiştir.

AOSB'de Teknoloji Transferi

- ▶ Yüksek oranda (toplam işletmelerin yaklaşık % 81'i) teknoloji transferi yapılmaktadır.
- ▶ Rakamın yüksekliği, işletmelerin teknolojilerini güncel tutma isteklerinin bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir.
- ▶ Sektörün bilgi tabanlı değil üretim tabanlı bir yapısı vardır. (sektörde ilk tercihin “makine ve teçhizat alımı” olması bunun bir göstergesidir.)
- ▶ “Açık dış bilgi kaynakları”nın ikinci sırada gelmesi, işletmelerin aktif bir pazarlama stratejisi izlediğinin ve rakip işletmelerin geliştirdikleri ürünlerin yakından takip ettiğinin bir göstergesi olarak görülmektedir.
- ▶ “Danışmanlık hizmeti alımı” sektörde çeşitli ulusal ve uluslararası pazarlara girmek için gerekli olan ISO, CE.. vb. belgelerin temini için yoğunlukla tercih edilmektedir.

İşletmelerin Teknoloji Transfer Yaklaşımları

- ▶ İşletmelerin iş stratejilerine göre, işletmeler yüksek oranda (toplam işletmelerin yaklaşık %40'ı) ortak geliştirme ve hatta bazen ortak üretim yapabilmek için uzun vadeli işbirlikçi ağlarına yönelmeyi uygun bulmaktadırlar.
- ▶ Bu pozitif yaklaşım, açıkça, sanayi bölgesindeki büyük ve orta ölçekli işletmeler için olduğu kadar küçük ölçekli işletmeler açısından da işbirliği ve kurumlararası ilişkilerin öneminin daha net olarak anlaşılması gerekliliğine de bir işarettir.
- ▶ Büyük işletmeler, alt yüklenicileriyle düzenli bağlara sahip olmayı tercih etmektedirler.
- ▶ Ortak üretim planlaması nispeten az olup, tedarik ve satış planlaması genellikle büyük ölçekli işletmeler tarafından sağlanmaktadır.

AOSB'de İşbirliğine Girmeyen İşletmeler

- ▶ Bu işletmeler, üretilecek ürünlerin kalitesi, performansı vb. konularda diğer işletmelerin kendileri kadar başarı sağlamayacaklarının da bir göstergesi olarak görülebilir.
- ▶ İşletmelerin işbirliğine girmelerine, bilgi transferine olumlu yönde katkı sağlayacağı için teşvik edilmelidir.
- ▶ “Yeni uzman istihdamı” bilgiye yapılan bir yatırım olarak kabul edilmektedir.
- ▶ “Ar-Ge için işbirliği” de göreceli olarak oldukça düşük seviyededir.

“Bunun nedeni, kısa sürede gelire dönüşme potansiyelinin düşük olması ve göreceli olarak uzun süreli çalışmaların sonucunda önemli geri dönüşler sağlama potansiyellerine sahip olmamalarıdır.”

İşbirliği ve Coğrafi Yakınlık

- ▶ Ürün yeniliği kapsamında değerlendirildiğinde üretim için yapılan işbirliklerinde sırasıyla **bölge içi, yurtdışı ve yurtiçi** işletmelerin etkisi gözlemlenmektedir.
- ▶ Yine aynı biçimde işletmelerin süreç yenilikleri kapsamında değerlendirildiğinde işletmelerin faydalandıkları Ar-Ge işbirliklerinde ise önem sırası **bölge içi, yurtiçi, yurtdışı** etkileri bulunmaktadır.

Aslında işletmelerin yurtdışı ilişkilerin yurtiçi ilişkilerine göre göreceli olarak az bir farkla bilgiye erişim olanakları ve ticaret kapasiteleri bakımından (ki işletmelerin büyük bir çoğunluğu ihracat yaptıklarını belirtmişlerdir) “daha yoğun ve yakın ilişkide buldukları” şeklinde nitelendirilebileceği belirtilmelidir.

► **OSB'ler Kümelenme.....**

“Her sanayi bölgesi bir küme olurken, bir küme mutlaka bir sanayi bölgesi olmayacaktır.”

Öncelikle....

- ▶ Tek bir küme tanımı ya da yapısı yoktur.
- ▶ Küme oluşturulmaz, yaratılmaz.
- ▶ Küme ya vardır ya yoktur.
- ▶ Küme şartlara ve ihtiyaçlara göre farklı oluşur ve tanımlanabilir.
- ▶ Bir bölge ya da ülkedeki başarılı bir model başka bir bölge ya da ülke için anlam ifade etmeyebilir.
- ▶ Bir bölgede sadece bir küme olma zorunluluğu yoktur.
- ▶ Bölgenin öz-yetenekleri ve varolan informal ilişkiler asıldır.

OSB'de Analiz Süreci

- ▶ Yerel sistemler ve destekler.
- ▶ Mevcut politika ve stratejiler.
- ▶ Bölgesel öğrenme.
- ▶ İşletmelerin ve kurumların yetenek analizi.
- ▶ Kuruluşlararası ilişkiler analizi.
- ▶ Ağyapılar, kümeler.
- ▶ Bölgesel, ulusal ve uluslararası ilişkiler.

OSB Kurgusu

- ▶ Teknoloji, pazarlama, bilgi ve yetenekleri sunan bağlantılar.
- ▶ Her ölçekteki işletmelerin varlığı.
- ▶ Etkin bir özel ve kamu işbirliği.
- ▶ Sanayi, üniversite, üst birlikler için yeni roller.
- ▶ Dikey ve yatay ilişkiler aracılığıyla fırsatlar.
- ▶ İlgili ve tamamlayıcı sektörlerle bağlantılar.

OSB'deki Kümelerin Gelişimi...

- ▶ İşbirliği kültürünün geliştirilmesi (işbirliği içinde rekabet).
- ▶ Tüm özel ve kamu sektör paydaşların ortak eylemleri.
- ▶ Mevcut rekabetçi ve işbirlikçi avantajların kullanımı (yerleşim, kalite, yetenekler, kaynaklar...).
- ▶ Bilginin dışsallığı ve öğrenme.
- ▶ Nitelikli ve uzmanlaşmış işgücü havuzu.
- ▶ Altyapı ve mali destek sistemi.

Altyapı ve Mali Destek Sistemi...

- ▶ Ortak Ar-Ge merkezleri.
- ▶ Teori ve pratik birlikteliđi (ortak anlayıř).
- ▶ Uzmanlaşmış nitelikli işgücü kitlesi.
- ▶ Ortak satın alma organizasyonu.
- ▶ İhracata yönelik ortak tanıtım ve pazarlama faaliyetleri.
- ▶ Sanayi bölgesinde yer almanın mali avantajları.
- ▶ Sosyal dokuların geliştirilmesi (mesai dışı etkileşimler).

Kamu Tarafından Bakış (Politika ve Eylem)

- ▶ Her bölgenin özeli nedir?
- ▶ Her şehirde sanayi yeteneği var mıdır?
- ▶ Her şehirde karma üretim alanları gerekli midir?
- ▶ Her şehirde benzer ilişkiler ya da yetenekler mi vardır?
- ▶ Mevcut yetenek ve resmi olmayan ilişkiler nasıl analiz edilmektedir?
- ▶ Merkezi planlama mı yoksa yerel potansiyelin varlığı mı?

Kamu Tarafından Bakış (Politika ve Eylem) (2)

- ▶ OSB'lerdeki katma değerin oranı (bölgesel kalkınma aracı olarak katkısı?)
- ▶ Toplam ithalatın % 11'i; toplam ihracatın %12 si. (ulusal rekabete katkısı?)
- ▶ OSB sayısı ve alanı ile yeni yatırımların yoğunluğu karşılaştırıldığında dengesizlik söz konusu. (arz fazlası?)
- ▶ KOSGEB'in varlığı.
- ▶ Teşvik Yasası ve Ar-Ge Yasası.

Ulusal Sanayi Yapısında Farklı Yapılar, İsimler ve Mevzuat

- ▶ Küçük Sanayi Siteleri
- ▶ Organize Sanayi Bölgeleri
- ▶ Endüstri Bölgeleri
- ▶ Teknoparklar ve Teknokentler

Bu farklılık arasındaki sinerjinin ulusal yenilik sistemi ve ulusal rekabet sistemine katkısı...!!!???

OSB Yönetimleri...

- ▶ Altyapı sorunları.
- ▶ Kaynak yetersizliği.
- ▶ İşletmelerle olan ilişkisel uzaklık.
- ▶ Yönetimin yasal konumu ve sorumluluk dengesizliği var mıdır?
- ▶ OSB'ler arasındaki işbirliği ve örgütlenmedeki girişim.
- ▶ Belediyelerle mevzuat ve uygulama çatışması mevcut mu?

OSB'de Küme(leşme) !!!???

- ▶ Formal ilişkilerin yanında informal ilişkilerin önemi.
- ▶ Değer zincirlerin varlığı.
- ▶ Destek Sistemleri (proje finansmanı, ar-ge, pazarlama...).
- ▶ Bilginin hareketliliği ve özümseme.
- ▶ Uzmanlaşma ve Tamamlayıcılık ilişkisi.
- ▶ Paydaş ortak vizyonu(kamu-özel sektör / sanayi-akademi işbirliği).
- ▶ Uzmanlaşmış işgücü havuzu ve hareketlilik.

OSB - Mekansal Yakınlık

- ▶ Sektörde güçlü olmak için (tekelci iktidar avantajına sahip olmak için) diğer işletmelerden uzakta konumlanmak bir işletme için çekici değildir.
- ▶ Yerel bir ağyapıdaki bilgi, veri ve teknoloji transferi aracılığıyla oluşan dışsallıklardan faydalanmak için diğer işletmelere coğrafi olarak yakın bir yerde konumlanmak daha çekici olmaktadır.

Sanayi Bölgesi – İşletmeler kümesi

(imalatçı bir kümenin karşılması gereken kriterler)

- ▶ Bölgedeki diğer ekonomik faaliyetlerle olan ortalama dikey ve yatay bağların üzerinde bir düzeye sahiptir.
- ▶ Seçilmiş bir sanayi bölgesi olabilmek için bölgenin yerel yöre ile özellikle güçlü bağlara sahip faaliyetlerin önemli bir gruplaşmasına sahip olmalıdır.
- ▶ Bölgedeki tesisler arasındaki mekansal yakınlık yüksek derecelerde mevcuttur.
- ▶ Girdi-çıkıtlı ilişkileri olarak temsil edilen güçlü dikey ilişkiler mevcuttur.
- ▶ Ürün sağlayıcı ilişkileri, bilgi ilişkileri ve işbirliği ilişkileri olarak temsil edilen yerel güçlü yatay ilişkiler mevcuttur.
- ▶ Güçlü işgücü ilişkileri mevcuttur.

“Firmalar yalnız başlarına (izole halde) faaliyette bulunmadıkları gibi; yalnız başlarına ‘yenilik’ oluşturmazlar”

Sabırla dinlediđiniz için teŖekkür ederim!

Erdal Akdeve

erdal@fcc.com.tr



Adres: Cinnah Caddesi, 39/14 Çankaya, Ankara
Tel: 0312 442 92 22