

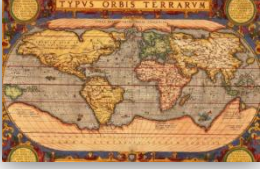


REKABET POSTASI

Sayı: 20 Tarih: Mart 2009

Rekabet Postası, rekabet ve rekabetçilik konularında kamuoyunda farkındalık yaratma amacıyla REF tarafından hazırlanan süreli bir yayındır.

Editörler: Funda Kalemci, Selçuk Karaata
Adres: Sabancı Üniversitesi, Orhanlı, Tuzla 34956 İstanbul
Tel: (216) 483 97 10
Faks: (216) 483 97 15
E-posta: ref@sabanciuniv.edu
URL: www.ref.sabanciuniv.edu



Dünyadan



Memleketten Haberler



Bunları Kaçırmayın



Yazı Dizisi



Bunları Biliyor muydunuz?



Rekabet Postası'nın Değerli Okuyucuları,

2009 yılına **yenilenmiş** olarak başlamayı hedefledik. Yeni bir yılın, düşünmek ve değişiklikler yapmak için fırsat zamanları olduğunun hepimiz farkındayız. Biz de bu yıl, bu fırsatı değerlendirdik.

Bugüne kadar 5000'den fazla okura ulaşan ve çok okunan bültenimizin bu sayıdan itibaren amacı aynı, formatı farklı olacak.

Amacımız daha önce de olduğu gibi

“Rekabet gücü ile ilgili konularda bilgilendirmede bulunmak ve REF olarak yaptıklarımızı sizlerle paylaşmak.”

Formatımızı ise siz okuyucularımızın ilgi alanlarına göre ayrıştırıp, basitleştirdik. Böylece daha kolay okunabilir, daha zengin içerikli hale getirdik. Bundan sonra, beş başlıktan oluşacak **formatımız** şöyle:

Bunları biliyor muydunuz?

REF çalışmalarından ilginç veriler

Dünyadan

Ufukta olan biteni kaçırmamak için dünyayı yakından takip etmemizi sağlayacak bilgi aktarımları

Memleketten Haberler

Türkiye'deki güzel gelişmeler

Yazı Dizisi: Bilimsel çalışmaların teknolojiye katkıları

Bizzat bilimsel çalışmaları yürütenlerden “teknoloji” önerileri

Bunları kaçırmayın!

Ajandanıza kayıt etmeniz gereken güzel etkinlikler

Yenilenmiş 20nci sayımızla sizlerin karşısındayız. Bu sayıyla birlikte bir kez daha bizlere verdiğiniz destek için çok teşekkür ediyor ve bizi okumaya **devam** edin diyoruz.

Sevgilerimizle,

REF Ekibi

REKABETÇİ KİMLİĞİ İLE FORMOSA

(Formosa, kolonici Portekizliler tarafından Tayvan adasına verilen isimdir ve “güzel ada” anlamına gelmektedir.)

Selçuk Yetimoğlu

1949 yılında milliyetçi Çinliler (KMT – Kuo Min Tang) Tayvan adasına yerleştiğinde, çoğu doğal kaynaktan yoksun bu ada üzerinde dünya devleri ile rekabet edebilecek, inovasyon konusunda sınırları zorlayan bir ülkenin kurulabileceği, çok uzak bir ihtimal olarak görülüyordu. Ancak Tayvan, özellikle 1980’lerden itibaren hedef sektörlerde uyguladığı başarılı stratejiler sayesinde bugün Dünya üzerindeki bilgisayar donanımlarının yaklaşık 1/5’ini üretir duruma gelmiştir[1]. Tayvan, KOBİ’lere verdiği önem, yarattığı ihracata yönelik teknoloji bölgeleri ve özellikle 90’lardan itibaren emek yoğun üretimi kültür ve dil birliği bulunan kıta Çin’e kaydırması sayesinde bilgisayar parçası tedarikçisi kimliğinden sıyrılıp kendi markalarını yaratan bir ülke konumuna gelmiştir.

Tayvan’ın kalkınma modelinde KOBİ’ler öncelikli yeri almaktadır. İhracata dayalı Tayvan ekonomisinde[2], KOBİ’lerin konumunu anlamak için, özel sektörde KOBİ’ler tarafından istihdam edilen işgücü oranına bakmak yeterlidir. 1990’da Tayvan’da özel sektör istihdamının %82,3’ünü, 1996’da %82,8’ini ve 2000’de %81,0’ini KOBİ’ler sağlamıştır. APEC ülkelerinde bu sayının %60 olduğu düşünülürse, küçük ve orta ölçekli girişimciliğin desteklenmesi politikasının özel sektörün yapısını nasıl oluşturduğu hakkında fikir edinilebilir[3]. Devlet eliyle teknoloji yoğun sektörler yönlendirilen KOBİ’lerin rekabetçilik anlamında en büyük avantajları teknolojik değişimlere esnek ve hızlı cevap verebilme yeteneği olmuştur. Bu noktada verilebilecek en güzel örnek ASUSTek deneyimidir. 1990’da ACER’den ayrılan üç mühendis tarafından 30 Milyon NT\$ [4] sermaye ile kurularak anakart üretimine başlayan ASUS, izlediği başarılı strateji sayesinde bugün EeePC gibi piyasaya dünyada dizüstü bilgisayar konusunda başı çeken ürünler sunabilecek bir şirket haline gelmiştir. Kurulduğu ilk yıllarda, Intel ile kurduğu stratejik işbirliği ile kendi alanındaki rakiplerine göre piyasaya yeni sürülmek üzere olan prototip Intel ürünlerini test etme avantajını yakalayan ASUS [5], ARGE faaliyetlerinin kısa sürede ürüne dönüşmesi özelliği ile kendini rakiplerine göre birkaç adım öne atmıştır. Bugün ise hala elektronik sektöründe farklı ancak birbirini tamamlayan alanlarda uzmanlaşmış onlarca küçük şirket ile esnekliğini korumaya devam etmektedir.

Tayvan’ın bugünlere gelmesinde bir diğer önemli faktör, 1980’lerden itibaren desteklediği teknoloji bölgeleri olmuştur. Bugün Tayvan adasının kuzeyinde, yarı-iletken endüstrisi üzerinde yoğunlaşan Hsinchu Science Park, orta bölümünde havacılık, hassas cihaz ve elektroptik üzerine yatırımlar bulunan Central Taiwan Science Park ve güney bölümünde elektroptik üzerinde çalışmalara destek verilen Southern Taiwan Science Park bulunmaktadır. Bu teknoloji bölgelerine sadece yerli firmaları değil, aynı zamanda yüksek teknoloji transferi vaat eden stratejik yabancı yatırımcıları da çekmek için belirli teşvikler bulunmaktadır. Bu stratejik ortaklıkların başarılı uygulamalarından biri yarı-iletken ve entegre devre konularında uzmanlaşan Taiwan Semiconductor Manufacturing Company (TSMC)’dir. 1987 yılında Tayvan hükümeti, Philips ve bazı yerli yatırımcıların ortaklığı ile kurulan Taiwan Semiconductor Manufacturing Company 2009 itibari ile 40,9 milyar dolarlık pazar payına ulaşarak NVIDIA ve ATI gibi firmaların en önemli tedarikçisi durumuna gelmiştir[6]. TSMC gibi Tayvan ismini dünyaya duyuran birçok şirket, Industrial Technology Research Institute (ITRI) bünyesinde kurulduktan sonra teşvikli teknoloji bölgelerinde faaliyete geçmiştir.

Tayvan-Çin ilişkileri politik açıdan her ne kadar sorunlu olsa da Çin, Tayvan’ın ekonomik kalkınmasında büyük rol oynamaktadır. 90’lardan itibaren Tayvan birtakım akıllı ekonomik hamleler ile Çin ekonomisinin liberizasyon sürecini en etkin kullanan ülkelerden biri olmuştur. Bu süreçte, Çin’deki ucuz işgücü potansiyeli, Tayvan’lı yatırımcıları aralarında dil ve kültür birliği bulunan Çin’e çekerek, adadaki emek yoğun sektörlerin yerini teknoloji yoğun sektörlerin alma sürecini hızlandırmıştır. Aynı zamanda Çin’in özellikle son yıllarda artan tüketim eğilimi, Tayvan için büyük pazar potansiyeli oluşturmaktadır. Son seçimlerde Tayvan’da işbaşına gelen Ma Ying Jiu hükümetinin Tayvan-Çin arasında direk uçuşlara başlama gibi somut adımları ile iki ülke arasındaki ekonomik faaliyetlerin artması beklenmektedir.[7]

Bu yazıda, Tayvan'ın ekonomik anlamda rekabette bugünkü konumuna nasıl ulaştığı konusuna dikkat çekilmek istenmiştir. Günümüzde ülkelerin rekabetçiliğinin vitrini, Dünya'ya sundukları markalardır. Dört Asya kaplanından biri olarak tabir edilen Tayvan, uyguladığı başarılı stratejiler sonucu yarattığı markalar ile rekabet konusunda dünyada önde gelen ülkeler arasında yer almaya devam etmektedir.

Kaynaklar:

- [1] Yavuz, M., "Tayvan Ülke Profili", T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi 2005
- [2] Wu, R.I. and Huang, C.C., Entrepreneurship in Taiwan: Turning Point To Restart, Entrepreneurship in Asia: Playbook for Prosperity 2003
- [3] Hall, C., and Harvie, C., A Comparison of the Performance of SMEs in Korea and Taiwan: Policy Implications for Turbulent Times, University of Wollongong Economics Working Paper Series 2003
- [4] R.O.C. Ministry of Economic Affairs, Small and Medium Enterprise Administration, 2009
<http://www.moeasmea.gov.tw/ct.asp?xItem=70&CtNode=261&mp=2>
- [5](The Lion's Legend: The story of ASUS to become top 500)
<http://big5.huaxia.com/sw/qycf/2007/00563271.html>
- [6] Taiwan Semiconductor Manufacturing Company, 2008, Annual Report
- [7] The Economist, 2008 http://www.economist.com/world/asia/displaystory.cfm?story_id=12818200

Selçuk Yetimoğlu



2008 yılında Sabancı Üniversitesi'nde yüksek lisans çalışmalarına başlayan Selçuk Yetimoğlu, lisans derecesini ODTÜ Endüstri Mühendisliği Bölümü'nden aldı. Aynı zamanda ODTÜ Makina Mühendisliği Bölümü'nde "Üretim" yandal programını bitiren Yetimoğlu, lisans bitirme projesi ile Yöneylem Araştırması Derneği tarafından 2007-2008 lisans bitirme projeleri yarışmasında 3.'lük ödülüne layık görüldü. Kısa bir süre TUSAŞ Havacılık ve Uzay San A.Ş. AR-GE bölümünde yardımcı proje mühendisi olarak çalıştıktan sonra, Tayvan Eğitim Bakanlığı bursu ile National Taiwan Normal University - Mandarin Training Center'da Çince öğrenimi gördü. Selçuk Yetimoğlu, halen Sabancı Üniversitesi Sanayi Liderleri Programı'nda Endüstri Mühendisliği ve Yönetim Bilimleri alanlarında yüksek lisans çalışmalarına devam etmektedir.

KOBİ GELİŞİM STRATEJİSİNİN GÖZDEN GEÇİRİLMESİ

Selçuk Karaata

Küçük ölçekli işletmeleri desteklemeye dönük taahhüt

1.1. Avrupa Konseyi, Mart 2000’de yaptığı toplantıda Avrupa Birliği stratejik bir hedef belirlemiştir: hedef “2010 yılına kadar Dünyada en rekabetçi ve dinamik bilgi temelli bir ekonomi olabilmek, daha fazla ve daha iyi koşullarda istihdam yaratarak, daha büyük ölçekli sosyal birliktelik sağlayarak sürdürülebilir ekonomik büyümeyi sağlayabilmek” kelimeleriyle tarif edilmiştir. 2000 yılında imza edilen anlaşma, üye ülkeleri ve Avrupa Komisyonunu küçük ölçekli işletmelerin belirlenmiş 10 başlık çerçevesinde desteklenmesini teşvik etmektedir.

1.2. Mart 2002’de Barselona’da yapılan toplantıda, Avrupa Konseyine 13 aday ülke katılarak 2000 yılında belirlenen Lizbon Stratejisini tartışmış, stratejinin nasıl yürütüldüğünü gözden geçirmişlerdir. Konsey, Lizbon Stratejisinin devam ettirilmesine yönelik taahhüdü teyit etmiş, aday ülkelere temel ekonomik, sosyal ve çevresel alandaki amaçlara yönelik ihtiyaçları hatırlatmıştır.

1.3. Türkiye belirlenmiş olan amaçları ve hedefleri yerine getireceğini taahhüt etmiş, küçük ölçekli işletmeleri desteklemek üzere yeni atılımları yerine getirmek üzere harekete geçmiştir.

Gelişen strateji

1.4. Bugüne kadar, küçük ölçekli işletmeleri desteklemeye dönük kendi içinde doğan bir stratejik yaklaşım söz konusu olmuştur. Ancak, Türk hükümetleri tarafından benimsenmiş olan ilke ve yaklaşımlara rağmen, tüm destek unsurları içinde barındıran stratejik bir yaklaşım dikkati çekmemiştir. Bununla beraber, AB tarafından da desteklenen bir strateji hazırlanmış, Türk parlamentosu tarafından onaylanmış ve Başbakan tarafından da imzalanmıştır.

1.5. Konuya ilişkin taslağın 4 adet hedefi mevcuttur:

- Küçük ölçekli işletmeler için mali kaynaklara erişimin sağlanması,
- Girişimci bir toplum için okul ve okul sonrası çeşitli platformlarda düzenlenecek olan eğitim programlarının kurgulanması ve yürütülmesi,
- Destek hizmetlerinin görünürlüğünü artıracak tedbirlerin alınması,
- Geliştirilmiş kamu yönetiminin hayata geçirilmesi ve/veya devam ettirilmesi.

1.6. Strateji, KOBİ’lerin kapasitelerinin geliştirilmesi yönünde uzun bir listeyi barındırmaktadır. KOBİ Stratejisi, çok sayıda eylemi de kapsayacak biçimde düzenlenmiş bir taslak eylem planını, bir dizi proje önerisini ve son olarak da buna ilişkin bazı hareket planlarını/önerileri içermektedir. Bununla beraber, stratejiye bakıldığında Türkiye’nin örneğin 5 yıllık bir dönem içinde KOBİ’lerin gelişimi anlamında hangi noktada olacağına ilişkin bir hedef belirgin değildir. Sonuç olarak, taslak strateji sahip olunan vizyonu başarmak için duyulan gereksinimlere odaklanmamıştır. Yanı sıra, stratejinin kendi içinde uyumlu ve başarılı bir planı da kapsaması gerekir. Açık ve net bir vizyonun varlığı, stratejiyi kapsayan tüm paydaşların stratejinin çevresinde bütünleşmelerini ve her bir paydaşın diğerleriyle aynı yönde hareket etmesini sağlayacaktır.

1.7. Hükümetin, hükümetin tüm birimlerini dahil ederek KOBİ’leri hedef alan yeni düzenlemeler ve yeni destek programlarının oluşumunu teşvik edecek olan bir çerçeve programının varlığı görülmektedir.

1.8. Genel anlamda Türkiye'deki destek programları büyük ölçüde geleneksel olarak imalat sanayini hedeflemiştir. Bu anlamda, aslında tüm sektörel kolları içerecek bir destek mekanizmasına ihtiyaç olduğu açıktır. KOSGEB'in faaliyetlerinin gelişimi, bu çerçevede düşünülmesi ve hareket edilmesi gereken bir konu olarak gündeme gelmektedir.

1.9. Strateji uygulandıkça, stratejinin etkinliğinin ölçülebilmesi için izlenmesi ve gerektiğinde stratejinin kendisinin ve uygulamasının etkinliğini artıracak önerilerde bulunulması gerekmektedir. Hedefin gerçekleştirilebilmesi yönünde; girişimciler, danışmanlar, akademisyenler, bürokrat ve teknokratlardan oluşan bir izleme grubunun var olması ve görevlendirilmesi büyük olasılıkla fayda sağlayacaktır.

İş desteği

1.10. Türkiye'de bugünkü koşullarda iş desteği sunan ağ yapı - network içerisinde koordine biçimde, diğer örgütlerle ortaklıkların kurulması suretiyle çalışan bir sistemin var olduğunu iddia etmek güçtür. Ancak cesaret verici bir biçimde, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, KOSGEB ve TOBB kendi yapılarını daha organize hale getirmek amacıyla çalışmalara başlamıştır. KOSGEB'in TOBB ile daha yakın ve yoğun çalışması için çabalar dikkat çekmektedir. KOSGEB hizmetlerini kendi kurduğu hizmet merkezlerinin yanında farklı alternatif kanallardan sunabilmenin yöntemlerinin arayışı içindedir. Örneğin, AB İş Geliştirme Merkezlerini KOSGEB hizmetlerini sunabilmek amacıyla farklı bir yapılandırma alternatifi üzerinde çalışılmaktadır. Bu tarz ağ yapı oluşturma ve ortaklık geliştirme teknikleri üzerindeki çalışmaların emekleme- yeni başlangıç aşamasında olduğunu söylemek mümkündür.

1.11. Temelde iş desteğinin yerel bazda ilgili ticaret odaları tarafından verildiği, ancak bu desteğin mekaniğine bakıldığında ise; Türkiye genelinde birbiriyle uyumlu bir yapıda olmadığı gözlenmektedir. TOBB, TESK, TİSK gibi ulusal destek organizasyonları, yerel odalara da işletmelere yol gösterici misyonlarında yardımcı olacak biçimde çalışmaktadır ve bu yöntemin geliştirilmesi, bir önceki cümlede belirtilen sakıncanın giderilmesinde yarar sağlayacaktır.

1.12. KOSGEB, KOBİ'lere yardım ve danışmanlık amacıyla ülke çapında ofisler kurmuştur. Başlangıçta KOSGEB tarafından verilen destek sadece imalat sektörünü hedef olarak almakta iken, KOSGEB'in hizmet yelpazesini tüm sektörlerde küçük ölçekli işletmeleri kapsayacak biçimde yeniden yapılandırıldığını görmekteyiz. KOSGEB'in yerel ofislerinin artan düzeydeki taahhütleri nedeniyle, yerel ofislerin akredite edilmiş danışmanlardan destek almaları ile beraber KOBİ'lere ülke çapında ve kendi içinde uyumlu destek hizmetleri sunabilmeleri mümkün olabilecektir. AB Türkiye İş Geliştirme Merkezlerinin bu doğrultuda İngiliz İşletme Danışmanları Enstitüsü ile ortak bir çalışması mevcuttur. Ortak çalışmanın ulusal program için bir model yapı oluşturması beklenmektedir.

1.13. KOBİ'lerin önemli bir bölümünün destek hizmetlerinin türlerinden ve nasıl ulaşacaklarını bilmemelerinden dolayı ulusal destek hizmetlerine talebin sınırlı olduğu görülmektedir. Açık bir biçimde iş destek programlarının neler olduğuna ilişkin kamuoyu yaratabilecek promosyonel programlara ihtiyaç duyulduğu hissedilmektedir. Ancak böyle bir çabanın arkasında da, girişimcilerin talepleri halinde destek sistemlerinin girişimcilere hizmet sunacak biçimde organize olmaları gerektiği de bir diğer önemli gereksinim olarak kendini göstermektedir.

1.14. Türkiye'de mikro finansman konusunda yaşanan bazı sorunlar, girişimcilerin sermaye oluşturabilmeleri için yeni metotlar tecrübe etmelerini teşvik etmiştir. Görülebildiği kadarıyla, mikro finansman türünde finansman kaynaklarından yararlanabilmek için kesin bir prosedürü izlemek gerekmektedir. Örneğin TEDAŞ Sandık bir sistem oluşturmuş, bu sistem içinde TEDAŞ Sandık işe ortak olarak, ardından da söz konusu ortaklık için kredi şekilde finansman sağlamaktadır. Daha geniş boyutta mikro finansmanın yaygınlaştırılması için yapılması gerekenler, tamamlanması gereken ihtiyaçlar söz konusudur.

1.15. Kuluçka - inkübatör sistemlerinin geliştirilmesi, genişletilmesinin de önemli bir rolü olacaktır. Geniş yelpazede fonksiyon gören işletmelere destek verecek yapıya sahip olabilirler. Kuluçkaların sadece teknoloji geliştiren işletmelere ve/veya üniversite kampüslerinde işlev gören girişimlere destek olması yeterli olmayacaktır. Hizmet ulaştırma noktalarının yaygınlaşması yararlı olacaktır.

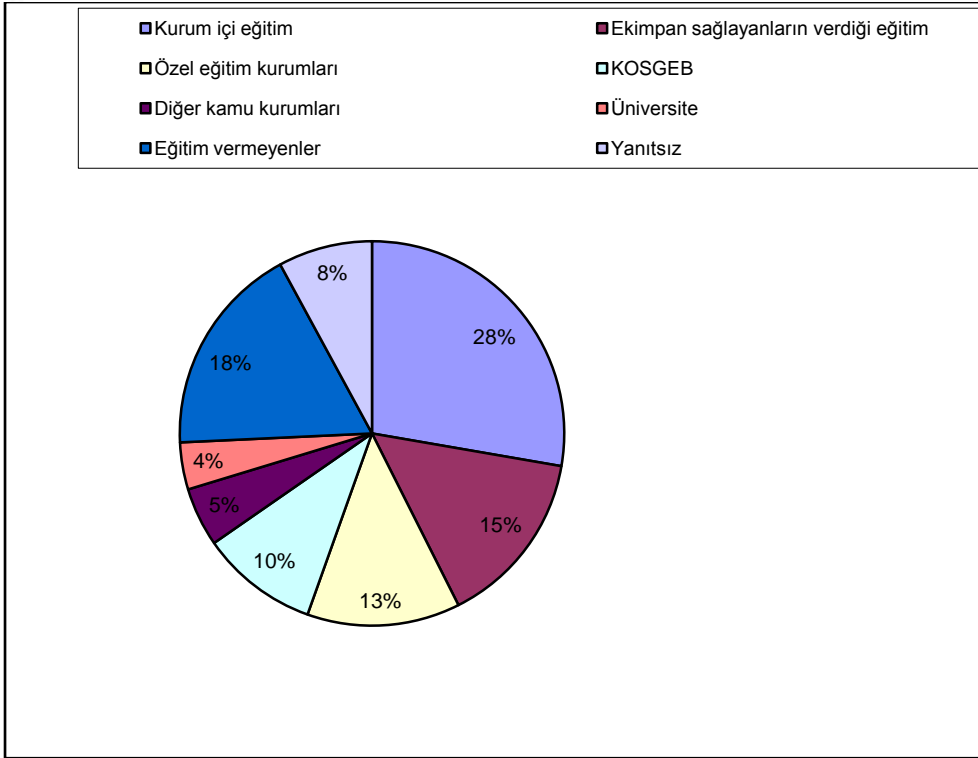
1.16. Girişimcilere destek vermek üzere yapılanmış örgütlerin, verdikleri hizmetlerin etkisinin ölçülmesi üzerinde özellikle çalışmak gerekmektedir. Bu etkiyi tam anlamıyla analiz etmek, yaptığımız çalışmalar sonucunda mümkün görünmemiştir. Daha net bir ifadeyle, söz konusu hizmet destek organizasyonlarının verdikleri hizmetlere ilişkin başvuru/giriş kayıtlarını tutuyor olmasına rağmen, sonuçlara ilişkin bilgiye ulaşmak pek mümkün olamamıştır. Bu bağlamda, eğer yapılmıyorsa genel kabul görmüş bir format çerçevesinde verilerin tutulmasında, kayıt altına alınmasında, böylece girişi yapılan kayıtların merkezi olarak toplanması ve politika yapımcıların karar sistemlerinde destek verici öğeler olarak barındırılmasında kesin olarak yarar görülecektir. Bir kez daha vurgulanabilir ki; AB İş Geliştirme Merkezlerinin topladığı veri - bilgi sistemi, bu konuda atılacak adımlar için format anlamında başlangıç noktası olabilir.

1.17. KOBİ'lerin genellikle aile şirketleri biçiminde yapılanmış olmaları, dolayısıyla; çoklukla profesyonel anlamda yönetim yapılarına bir miktar uzak olmaları nedeniyle, yönetim yetenek ve becerilerini artıracak tedbirlere ihtiyaç vardır. Genellikle KOBİ'lerin profesyonel özellikler barındıran güncel ve çağdaş metotlarla hazırlanmış muhasebe sistemleri veya muhasebe alanında uzman personelleri bulunmamaktadır. AB Türkiye İş Geliştirme Merkezlerinin bu alanda KOBİ'leri örneğin iş planlama, yönetim gibi konularda eğitecek altyapıya sahip oldukları görülmektedir.

1.18. Girişimcilerin kendi çalışanlarını eğitim faaliyetlerine yönlendirme konusunda da gelişime ihtiyaç görüldüğü, eğitilmiş insan kaynağının gerek yerel, gerekse de uluslararası pazarlarda rekabet için önemli bir girdi olduğunun farkında olmaları gerekmektedir.

1.19. Aşağıdaki grafikten de görüldüğü gibi, Türk işletmelerindeki eğitim programlarının büyük bölümü işletmenin kendi içindeki etkinliklerden oluşmaktadır. Araştırmadan çıkan ilgi çekici sonuçlardan biri; hiç eğitim vermeyen veya eğitime ihtiyaç duymayan işletmelerin oranının toplam içerisinde % 26'ya ulaşmasıdır. Gerek kamu, gerekse de özel sektör olsun tüm diğer dışarıdan eğitim hizmeti veren organizasyonlara başvurmak öncelikler arasında düşük düzeyde bulunmaktadır.

1.20. Geçtiğimiz günlerde eğitim ihtiyaçlarına ilişkin KOSGEB tarafından yapılan bir araştırmaya yanıt verenler ortaya çıkarmıştır ki; yöneticiler ve/veya girişimcilerin kendileri herhangi bir eğitim programına devam kararının en önemli parametrelerinden biri olarak programın ücretini görmektedir. Bu önermenin doğru olduğunu kabul etmek mümkündür. Çünkü işletmelerin büyük bölümü eğitim faaliyetlerini işletmenin kendi içinde yerine getirmektedir.



Kaynak: AB Üyeliğinin Türk KOBİ'leri Üzerindeki Etkileri: Eskişehir Bölgesinde bir Vaka Çalışması, Necdet Sağlam.

1.21. Görüldüğü kadarıyla KOBİ'lerin kurum içi eğitim sürecine daha fazla yakın olmalarının arkasında nedenlerden bir diğeri; yüksek okul eğitimi almış çalışanların sayısındaki yetersizliktir. Çalışma grubu toplantıları esnasında belirtildiği üzere, tüm alanlarda işletmelerin uygun bir eğitim formasyonu almış olan çalışanları istihdam edebilmekte sorunları söz konusudur. Nedenleri irdelendiğinde, bu sonuca ulaşılmasına yol açan etmenlerin, daha çok bugününün modern iş ortamının ihtiyaçlarına yanıt verebilecek biçimde eğitilmiş mezun adayların sınırlı olmasından kaynaklandığı görülür.

Dikkate Değer Konular

KOBİ'lerin zorluklarının, yönetim kapasitesi dahil olmak üzere gerçek anlamda anlaşılabilmesi için çaba ve çalışmalara gereksinim duyulmaktadır. Yönetim kapasitesi yanında piyasa bilgisine ulaşım, pazarlama, mali kaynaklara ulaşım ve diğerleri gibi konular da yönetim kapasitesi kadar önem taşımaktadır. Bu alanda pratik bilgiye sahip olanlar hizmetlerin nasıl pazarlanacağına ilişkin yardımcı olabilirler, girişimcileri destek almaya yönelik olarak teşvik edebilirler. Ancak verimlilik ve etkinlik adına, gerek pratisyenlerin, gerekse de politika üreticilerin destek hizmetlerinin kapsamlı bir biçimde ulaşılabilir olması için birlikte çalışmalarını gerekmektedir.

Kamu, yerel odalar ve yüksek öğrenim kurumları arasında çok daha yakın bir işbirliği platformuna ihtiyaç duyulmaktadır. Böylece girişimler için doğru ve uygun içerikte eğitim almış çalışanların eğitilmesi mümkün hale gelebilecektir. Bu anlamda KOSGEB'in girişimcilik konusunda üniversite ve üniversite öncesi sistemde eğitim programları için lider rolü üstlenmesi önemlidir.

KOBİ destek hizmetleri bir miktar dağınık olup, tüm işletme kollarına yönelik biçimde tasarlanmamıştır. Hangi kurumun ne yaptığına dair bugünden çok daha net mesajlar verecek bir yapının ihtiyaç duyulduğu görülmektedir.

BUNLARI KAÇIRMAYIN



Erciyes Üniversitesi – Rekabet Kurumu Ortak Etkinliği

Rekabet Hukukunda Güncel Gelişmeler Sempozyumu -VII

Tarih: 17-18 Nisan 2009,

Yer: Erciyes Üniversitesi İİBF Konferans Salonu, Kayseri



2009 AVRUPA İNOVASYON VE YARATICILIK YILI



28 Nisan 2009
15.00 - 17.00
REF Sabancı Center, 4. Levent İstanbul

Rekabet Forumu – İstanbul Teknik Üniversitesi ortak etkinliği

Tasarımla Değer Yaratmak

Tarih: 28 Nisan 2009 Salı

Yer: Sabancı Center, 4. Levent, İstanbul



Üniversite Sanayi İşbirliği Merkezleri Platformu Etkinliği

Üniversite-Sanayi İşbirliği Ulusal Kongresi 2009

Tarih: 7-8 Mayıs 2009

Yer: Anadolu Üniversitesi, Eskişehir

BİLİMSEL ÇALIŞMALARIN TEKNOLOJİYE KATKILARI-4

SÜREÇ VERİMLİLİĞİNE BİLİMİN KATKISI

Burçin Bozkaya

Bilimsel çalışmaların, özellikle fizik, matematik gibi alanlardan üretilen çıktılarının günümüz teknolojisine olan katkıları herkesçe bilinen bir gerçektir. Yazı dizisinin bu bölümünde ben sizlere bilimin pratik dünyaya daha az bilinen veya daha az farkedilen bir katkısından bahsetmek istiyorum. Genellikle yöneylem araştırması ve endüstri mühendisliği disiplinleri ile ilişkilendirilen bu konuyu belki kısaca süreç verimliliği veya kaynakların verimli kullanılması şeklinde tanımlamak mümkün. Ancak ortada somut bir teknoloji veya teknolojik bir ürün olmadığı için konuyu biraz açmak gerekiyor.

Günlük hayatta kullandığımız her ürün, aldığımız her hizmet, arka planda dikkatli ve ayrıntılı bir planlamanın, belli kaynakların belli şekilde kanalize edilmesinin sonucunda ortaya çıkıyor. Kullandığımız arabanın veya dizüstü bilgisayarın üretimi, hastanede aldığımız sağlık hizmetinin hazırlığı ve icrası, yakınlarımızı ziyaret için bindiğiniz uçağın havaalanından sizi alıp gitmek istediğiniz şehre götürmesi, vs. sonsuz sayıda örnek bulmak mümkün. Bir düşünün, kendi iş hayatınızda yerine getirdiğiniz tüm görevler belli sırayla ve belli kaynaklar olmadan yapılmazsa başarıya ulaşır mı? İşte bütün bunları süreç tasarımı ve analizi tanımlaması altında düşünürsek doğru kaynakların doğru şekilde kullanılmasının önemi daha da ortaya çıkıyor. Süreç tasarımı demek bir işin - üretim veya hizmet - hangi sırayla, hangi kaynaklarla (işgücü, malzeme, ekipman, zaman), ne kadar sürede ve hangi kalite hedefleri doğrultusunda gerçekleştirileceğinin tasarımı demek. Örneğin bir otomobil üreticisi, ürettiği her otomobili sıradan ve her defasında farklı bir yöntemle üretmek yerine bu işi sistematik bir şekilde planlayarak yapmakta, ve bunun sonucunda da pazarın talep ettiği yüksek miktarlarda ve aynı kalite seviyesinde ürünler ortaya çıkarmayı hedeflemektedir.

Buraya kadar güzel, peki ama bilimin bu konudaki katkısı ne olabilir? Bilimin katkısı daha çok bu süreçlerin hayata geçirilmesinde ortaya çıkıyor. Tüm bu bahsettiğimiz konularda, akademik literatürde geliştirilmiş çeşitli modelleme ve optimizasyon yöntemlerinin pratik uygulamaları kullanılıyor ve bunun sonucunda stratejik kararların veya günlük operasyonların kurumsal hedefler doğrultusunda olabildiğince verimli bir şekilde yürütülmesi sağlanabiliyor. Örneğin bir banka, farklı şubelerde çalışan ve farklı öznitelikteki insangücünü doğrusal veya tamsayı programlama yöntemleri kullanarak gereken işlere atayıp hizmet sektörünün bu en değerli kaynağını doğru zamanda doğru yerde kullanma fırsatını yakalayabiliyor. Veya bilgisayarda benzetim (simülasyon) yöntemleri sayesinde iş akışları üzerinde çeşitli deneyler yapıp en doğru sistem yapısına (personel sayısı, çalışma saatleri vs.) karar verebiliyor. Başka bir örnek: bir firmanın çağrı merkezini veya yardım masasını düşünün. Bu merkeze gelen müşteri istekleri veya şikayetleri, olasılık teorisi ve benzetim yöntemlerinin bize sunduğu analiz araçları sayesinde ayrıntılı analiz edilip firmanın bu merkezi en uygun kaynaklarla çalıştırması ve yönetmesi mümkün olabiliyor.

Bu gibi örnekleri çoğaltmak mümkün. Bahsettiğimiz modelleme, optimizasyon ve benzetim sistemlerinin sıkça kullanıldığı alanlar arasında bugün hemen her türlü üretim ve hizmet sektörünü bulmak mümkün. Örneğin lojistik firmaları bu yöntemler sayesinde optimal taşıma güzergahlarını ve günlük rotalarını belirliyor, havayolu şirketleri kapasite planlaması, uçuş fiyatlandırması ve uçuş ekibi işgücü planlaması yapabiliyor, kötü hava koşulları, kaza veya terör tehdidi gibi acil durumlarda süratle yeni duruma uyum sağlayabiliyor, trafik mühendisleri trafik analizleri yapıp hangi güzergahlara yeni yollar, köprüler veya tüneller yapılması gerektiğini hesaplayabiliyor. Son yıllarda yeni yeni ilgi görmeye başlayan bir alan ise coğrafi bilginin yani konum bilgisinin kullanılarak stratejik veya operasyonel kararlar alınması. Biliminsanları her konuda olduğu gibi bu konuda da çeşitli çalışmalar yapmış ve yapmakta; bunların sonuçlarını da kurumların konum bilgisini iş ortamında daha etkin kullanım amaçlı değerlendirmesi mümkün. Örneğin bir firma yeni bir şube, mağaza veya tesis yer seçiminde gerek lojistik açıdan gerekse hedef müşteri segmentine en etkin ve kısa yoldan ulaşmada coğrafi bilgi

sistemlerinin sunduğu lokasyon analizi ve görselleştirme araçlarından faydalanabilir. Veya müşterileri hakkında çok ayrıntılı veri toplayan bir firma, spatiyel veri madenciliği yöntemlerinden faydalanarak ve müşterilerin lokasyon bilgisini kullanarak düz bir tabloda elde edemeyeceği bilgileri ortaya çıkarabilir, bu bilgileri promosyonel amaçlı veya yeni ürünleri doğru müşteri profiline yönlendirmek için kullanabilir. Promosyon demişken, yine coğrafi bilgi sistemleri ile mobil teknolojileri birleştirilerek konum-tabanlı reklam modellerinin (yani bir mağazanın önünden geçerken orada olduğunuzu anlayan ve cebinize promosyon mesajı yollayan bir sistemin) hayata geçmesi için çok beklemeyeceğiz...

Şimdi diyeceksiniz tüm bunlar ülkemizde ne kadar kullanılıyor, bu yöntemler pratik dünyamızda ne kadar uygulama şansı bulabiliyor. Maalesef bu soruya olumlu bir cevap vermek mümkün değil. Ülkemizde faaliyet gösteren firmaların çoğu su üstünde kalma savaşı verirken bu tür uygulamaları düşünmeye sıra gelmiyor. Kurumsallaşmış olarak bildiğimiz firmaların ve holdinglerin ise bazen kaynakları nasıl verimsiz kullandığını duymak bile istemezseniz. Örneğin bugün artık ne kadar çok firmadan duyuyoruz farklı ERP (kurumsal kaynak planlama) sistemlerinin uzun ve çileli yollardan geçip milyonlarca dolar harcandıktan sonra bile hala firmanın ihtiyaçlarını karşılayamaması ve yeni arayışlara sebep olmasını. Öyleyse ne yapmak lazım? Günümüzün kompleks dünyasında karmaşık problemlerimize çözüm bulabilmek için bilimsel yaklaşımla geliştirilmiş ve etkinliği sınanmış süreç yönetimi tekniklerinin daha bilinir hale getirilmesi ve çeşitli destekler yardımıyla uygulama imkanı yaratılması tek yol gibi görünüyor. Ama öncelikle karar vericileri, analistleri ve uygulama mühendislerini bu düşünce sistemine daha çok yaklaştırmak gerek...

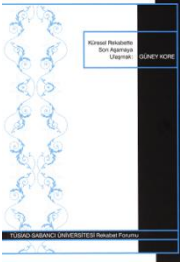
Y. Doç. Dr. Burçin Bozkaya



Sabancı Üniversitesi Yönetim Bilimleri Fakültesi'ndeki öğretim üyeliği görevini 2004 yılından beri sürdüren Dr. Burçin Bozkaya, lisans ve yüksek lisans derecesini Bilkent Üniversitesi'nden Endüstri Mühendisliği alanında aldı ve doktorasını Alberta Üniversitesi'nde Management Science üzerine tamamladı. 1999-2004 yılları arası A.B.D. Kaliforniya eyaletinde Environmental Systems Research Institute isimli firmada Coğrafi Bilgi Sistemleri (CBS) ve bu sistemlerin lojistik, dağıtım ve rotalama optimizasyonu uygulamaları üzerine uzman analist olarak çalıştı. Geliştirilmesine katkıda bulunduğu ve halen Schindler Elevator Corporation tarafından kullanılmakta olan CBS tabanlı karar destek sistemi INFORMS Franz Edelman Finalist Award ödülüne layık görüldü. Çeşitli bilimsel dergi ve kitaplarda akademik yayınların sahibi

Dr. Bozkaya, halen lokasyon analizi, lojistik dağıtım ve rotalama optimizasyonu, coğrafi bilgi sistemleri ve karar destek uygulamaları üzerine araştırmalarına devam etmektedir.

GÜNEY KORE RAPORU'NDAN



Güney Kore'nin ekonomik büyümesine, hızlı modernleşmeyi kolaylaştıran ve aynı zamanda bu modernleşmeyi hızlandıran kapsamlı insan kaynakları yatırımları eşlik etti. Japonya'dan bağımsızlığın kazanıldığı yıllarda nüfusun yarısı okuma yazma bilmezken, GSMH içinde kamu ve özel sektörün eğitime ayırdığı toplam payın sürekli olarak %10'un üzerinde gerçekleşmesi sayesinde, 1965 yılı gibi gelişmekte olan ülkeler için oldukça erken bir tarihte ilköğretimde tam okullaşma sağlandı (World Bank, 1993). Tıpkı sanayi politikası ile sanayileşmede eriştikleri düzeye paralel olarak düşük teknoloji gerektiren sektörlerden yüksek teknolojili sektörler aşama aşama öncelik verilmesi gibi, beşeri sermaye oluşumunda da ilk önce ilköğretime yönelik yatırımlara odaklanıldı. İlköğretimde tam okullaşma sağlandıktan sonra ortaöğretimde kapasite artırıldı. 1990 öncesinde ortaöğretim sonrası eğitime ayrılan sınırlı kamu fonları teknik becerilerin artırılmasına yönelik olarak kullanılırken, 1990 sonrasında yükseköğretimde yaygınlığa da önem verildiği 15 yılda %39'dan %90'a ulaşan okullaşma oranından anlaşılabilir.

- Sürekli olarak artan okullaşma oranına paralel olarak, insan kaynakları kalitesini ölçmenin bir yolu olan altı yaş üstü nüfusun ortalama eğitim süresi 1965'te 5 yılken 1985'te 8,6 yıla, 2000'de ise 11 yıla çıktı (Song, 2003). İnsan kaynakları kalitesini ölçmenin bir diğer yolu olan kendi yaş grubu içinde orta öğretime devam eden öğrenci oranında, 1998 yılında %100'e ulaşarak ancak gelişmiş ülkelerde görülebilen oran yakalanmakla beraber, 2003 yılında %90'a düşen bu oran tekrar artma eğilimine girerek 2006 yılında %95,6'ya ulaşmıştır.
- Yükseköğretimde yaşanan gelişme ise çok daha çarpıcı oldu, öyle ki, yüksek öğrenime devam eden öğrencilerin oranı 2005 yılında %90 gibi yüksek bir düzeye ulaşarak, sırasıyla %55 ve %82 olan, Japonya'daki ve hatta bu oranın tarihsel olarak en yüksek olduğu ülke olan ABD'deki oranı geçti. Yurtdışında, özellikle ABD ve Japonya'da, lisansüstü eğitim gören öğrenciler arasında da Güney Koreliler sayıca en üstlerde yer almakla kalmıyor, büyük çoğunluğu eğitimlerini tamamlamalarının ardından ülkelerine dönüyorlar (Vogel, 1991). Günümüzde ABD ve Güney Kore beşeri sermaye oluşumunda dünya lideri sayılabilirler.

[RAPORUN TAMAMI İÇİN TIKLAYINIZ...](#)

BÖLGESEL İNOVASYON MERKEZLERİ RAPORU'NDAN



Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği (TÜSİAD), Türk Girişim ve İş Dünyası Konfederasyonu (TÜRKNKFED), TÜSİAD-Sabancı Üniversitesi Rekabet Forumu (REF), ve Ulusal İnovasyon Girişimi (UİG) tarafından başlatılan ve Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu (TÜBİTAK) tarafından desteklenen "Bölgesel İnovasyon Merkezleri" (T-BİM) projesi, Türkiye'de sektörel odaklı çalışacak bölgesel inovasyon merkezlerinin kurulmasını amaçlamaktadır. Bölgesel inovasyon merkezleri, TÜRKNKFED'e bağlı federasyonların koordinasyonunda, Türkiye'nin yedi bölgesinde kurulacaktır. Merkezlerin, faaliyet gösterecekleri bölgelerde sektörel odaklı inovasyon arabirimleri olarak çalışmalarını hedeflemektedir. Böylelikle, bölgesel kalkınmada inovasyonu önemli bir araç olarak kullanan yapılar hayata geçirilecektir.

Yapılar hayata geçirilecektir.

- İşletmelerin faaliyet gösterdikleri bölgede inovasyonda işbirliği yapma potansiyeline sahip olan kuruluşların ve inovasyon sürecini destekleyici iklim ve hizmetlerin varlığı önemlidir. Bu da 'Bölgesel İnovasyon Sistemi' olarak adlandırılan ve bir bölgedeki işletmeler, üniversiteler ve eğitim kurumları, araştırma kuruluşları, kamu kurumları, finansman kuruluşları, aracı kuruluşlar (inovasyon ve iş destek merkezleri, teknoloji transfer ofisleri, vb.), sivil toplum kuruluşları, inovasyon ve teknoloji altyapısını destekleyen kuruluşlar (teknoparklar, kuluçka merkezleri, vb.) gibi çok çeşitli aktörün ve bunlar arasındaki etkileşimin oluşturduğu bir ortam olarak tanımlanan yapının varlığını ve etkin çalışmasını gerektirir. T-BİM-Bölgesel İnovasyon Merkezleri, bu yapılarıdaki aktörlerin birbirleriyle etkin şekilde işbirliği gerçekleştirmelerini ve sürekli iletişim halinde olmalarını sağlayan; bölgesel inovasyon sisteminin yapıtaşları olan işletmelerin ihtiyaçlarına göre şekillenmiş hizmetler sunan birer aracı kurum rolü üstleneceklerdir. Bölge için stratejik sektörler özelinde odaklanacak olan merkezler, yukarıda özetlenen rolleriyle inovatif kümelenmelerin tetikleyicisi ve koordinasyon birimleri olarak da düşünülebilir.
- T-BİM merkezleri için geliştirilen model, dünyadaki benzer yapılanmalara ilişkin en iyi uygulama örneklerinden ve bölgesel çalıştaylarda edinilen bilgi ve deneyimden hareketle oluşturulmuştur. Merkezlerin vizyonu, 'buldukları bölgelerin kalkınmasına katkıda bulunmak üzere bölge için kritik sektörlerin inovasyona dayalı sürdürülebilir rekabet gücü kazanmasını mümkün kılacak lider kurumlar olmak' olarak tanımlanmıştır. Misyonları ise, odaklandıkları sektörlerde faaliyet gösteren firmaların küresel düzeyde rekabet gücüne sahip; daha hızlı ve sağlıklı büyüyen, daha çok değer ve daha fazla istihdam yaratan firmalara dönüşmelerini sağlamak için inovasyona dayalı ihtiyaçlarını karşılamak ve inovasyon için işbirliklerini oluşturmaktır. Bu vizyon ve misyon doğrultusunda, T-BİM merkezlerinin temel amacı, bölgede odaklanılan sektörlerin küresel düzeyde rekabet edebilir hale gelmesi için inovasyona ilişkin fırsatları yaratmak ve bu amaçla bölgedeki inovasyon potansiyelini harekete geçirmektir.

[RAPORUN TAMAMI İÇİN TIKLAYINIZ...](#)