

## Yeni Endüstriyel Bölgelerde İşbirliği

Esra Sena TÜRKO (\*)

Ş. Mustafa ERSUNGUR (\*\*)

**Öz:** Marshall'ın İtalyan takipçileri odak noktasını küçük firmaların oluşturduğu kümeden daha geniş bir perspektifle topluluğun kaynaşmasına ve birbirleri ile ilişkili firmalara yönelmişler; böylece endüstriyel bölge kavramının ekonomik olmayan, sosyo-bölgesel boyutunu kuvvetlendirmişlerdir. Dei Ottati, bölgelerin başarısı için işbirliğinin gerekli bir koşul olduğunu söylemektedir. Bu çalışmanın amacı yeni endüstriyel bölge kavramsal çerçevesi içinde, endüstriyel bölge tanımının ayrılmaz bir parçası olan işbirliğini araştırmaktır. Ayrıca çalışmada değerler sistemi, karşılıklı işbirliği geleneği, kolektif ve kişisel sermaye olarak güven, beşeri sermaye, değişimin kaynakları, yaratıcılık ve yenilik, rekabet ve işbirliği konuları da irdelenmiştir.

**Anahtar Kelimeler:** endüstriyel bölge, Marshall tipi endüstriyel bölgeler, yeni endüstriyel bölgeler, işbirliği, güven.

## Cooperation within New Industrial Districts

**Abstract:** Marshall's Italian followers have oriented the focus point from the agglomeration of small firms to the saturation of the community and the interconnected firms with a broader perspective; therefore strengthened the non-economic socio-regional dimension of the industrial district concept. Dei Ottati states that cooperation is a vital condition for the success of districts. The aim of this study is to investigate the cooperation, which is an inherent component of industrial district definition, within the new industrial district contextual frame. System of values, human capital, reciprocal cooperation tradition, trust as a collective and personal capital, resources of change, creativeness and innovation, competition and cooperation are also examined in the study.

**Keywords:** industrial district, Marshallian industrial districts, new industrial districts, cooperation, trust.

**Makale Geliş Tarihi: 04.02.2016**

**Makale Kabul Tarihi: 02.06.2016**

\*) Yrd. Doç. Dr., Erzurum Teknik Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü  
(e posta : esturko@erzurum.edu.tr)

\*\*\*) Yrd. Doç. Dr., Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü  
(e posta : ersungur@atauni.edu.tr)

## **I. Giriş**

Endüstriyel bölgeler literatürünün temel odak noktasını mikro düzeyde işletme ilişkileri ile bölgesel ekonomik değişim arasındaki bağlantı oluşturmaktadır. Bazen “yeni endüstriyel bölgeler” (new industrial districts veya neo-Marshallian industrial districts) olarak da adlandırılan bu yaklaşım, aslında Marshall’ın orjinal analizinin üzerine; işbirliği ve güven, işlem maliyetleri, yeniliğin yayılması, esnek üretim ekipmanının uyarlanması, uygulamalı işletme organizasyonu ve yönetimi konularını daha fazla vurgulayarak katkıda bulunmaktadır. Bu yeni yaklaşımın ortaya çıkmasına öncülük eden çalışmalar Becattini’ye (1979) aittir. İtalyan tipi endüstriyel bölgeden, klasik okul olarak da bahsedilir ve Bellandi, Dei Ottati, Sforzi, Trigilia ve Brusco gibi akademisyenlerin katkılarıyla geliştirilmiştir (Alberti, 2008: 21-23).

Marshall’ın İtalyan takipçileri odak noktasını küçük firmaların oluşturduğu kümeden daha geniş bir perspektifle topluluğun kaynaşması ve birbirleri ile ilişkili firmalara yöneltmişler; böylece kavramın ekonomik olmayan, sosyo-bölgesel boyutunu kuvvetlendirmişlerdir. Dei Ottati, bölgelerin başarısı için işbirliğinin gerekli bir koşul olduğunu söylemektedir. Bu çalışmanın amacı yeni endüstriyel bölge olarak tanımlanan kavramsal çerçeve içinde, bu tanımın ayrılmaz bir parçası olan işbirliği unsurunu ve bu unsuru besleyen değerler sistemini, karşılıklı işbirliği geleneğini, kolektif sermaye olarak güven ile arasındaki ilişkiyi, kişisel sermaye olarak itibar ve güveni ve beşeri sermayeyi ortaya koymaktır. Ayrıca bölge içinde değişimin kaynakları, yaratıcılık ve yenilik, dinamizmin kaynakları, rekabet ve işbirliği konuları da irdelenmiştir.

## **II. Değerler Sistemi**

Bölge içindeki insanlar topluluğunun en önemli özelliği, sahip olduğu göreceli olarak homojen değerler ve görüşler sistemidir. Değerler sistemi, iş/faaliyet, aile, müteakabiliyet ve değişime ilişkin bir etik ifadesidir ve hayatın tüm temel alanları bir ölçüde bu sistemden etkilenmektedir. Bölge içinde geçerli olan değerler sistemi, zaman içinde yavaş ya da hızlı, çeşitli yollarla gelişir. Bir bölgenin gelişimi ve sürdürülebilirliği için temel şartlardan birini oluşturur. Ancak bu durum, bölgenin başlangıç ve büyümesi ile uyumlu tek bir değerler kombinasyonu olduğu veya yalnızca bazı kombinasyonların kabul edilebilir olduğu anlamına gelmez. Hiçbir şart altında değerler sistemi, iş yapılmasını ya da teknolojik değişimin başlamasını engellemez. Aksi takdirde, bölge zaman içinde devam eden bir unsur olmazdı ve bunun yerine sosyal durgunluk alanı söz konusu olurdu (Becattini, 2004: 20).

Değerler sistemine paralel olarak, değerleri bölge içinde yayacak, destekleyecek ve diğer nesillere aktaracak bir “kurumlar ve kurallar sistemi” geliştirilir. Pazar, firma, aile, ibadethane ve okul gibi kurumların yanı sıra yerel otoriteler; siyasi partilerin, sendikaların ve birliklerin yerel yapıları; ve diğer pek çok kamusal veya özel, ekonomik, siyasi, kültürel, dini, sanatsal ve yardım amaçlı kuruluşlar bu sistemde yer alır (Becattini, 2004: 20).

Tüm bu özellikler, insanların hayatlarının pek çok kural ile baskı altında kaldığı “kapalı toplum” tanımına benzetilebilir. Endüstriyel bölge aslında; bireylerinin “doğal” davranışı üzerinde, tarihi gelişimin güçlü kısıtlamalara sebep olduğu bir yerdir. Bu kısıtlamalar arasında, dış dünyada geçerli olan değerlerin koşulsuz kabul edilmesine karşı bir ölçüde “direnme” örnek olarak gösterilebilir. Diğer bir örnek de, kendileriyle aynı bölgede yaşayanlara -yeni olsalar bile entegre oldukları görüşüyle-, “yabancı”lardan farklı davranma yönünde bir çifte standart kullanma eğilimidir. Fakat aslında bu değerler, yürütülen ekonomik faaliyet için fonksiyoneldir. Müteakip ekonomik başarı bölgenin üyelerini, kısıtlayıcı bu tür “ayrıcılıklar” algılamaktan alıkoyacak; bunun yerine beraberinde gurur ve memnuniyet için sebepler getirecektir. Dış dünyadaki “doğal” davranışın da bölgedekine benzer şekilde “tarihsel gelişimle ilgili” olduğu düşüncesi mantıksal olarak bölgedeki insanların diğerlerine kıyasla ne ölçüde kısıtlandıkları sorusunu ortaya çıkaracaktır. Bu durumda, kısıtlamaların farklı olduğu, farklı şekilde algılandıkları ve değerlendirildikleri söylenebilir (Becattini, 2004: 20-21).

Bölge içinde gerçekleştirilen faaliyetin çeşidine bağlı olarak buradaki hayat geçici ve kalıcı göçleri içerecek şekilde dış dünyadan sürekli bir insan değişimi içerir. Bölgenin devam eden gelişimi için gerekli olan düşünceler ve beceriler stokunun uygun bir şekilde tedarik edilmesi, gerçekten kapalı bir popülasyon içerisinde gerçekleşemez. Bölge topluluğu taze kana ihtiyaç duyar. Bununla birlikte, dışardan gelen bireylerin içeriye akışı, beraberinde bazı sosyal entegrasyon problemleri getirir. Diğer şartlar sabit olmak kaydıyla bunlar: yerel ile dışardan gelen arasında artan derecede bir “kültürel uzaklaşma” ve bölgenin “asimilasyon gücü”dür. Bazı İtalyan bölgelerinin süregelen başarısı, kısmen güçlü asimilasyon kapasiteleri ve gerçekleşen göçün kısa mesafeden oluşuyla açıklanmaktadır (Becattini, 2004: 21).

Bölge dışındaki aktörler, bir nevi polen taşıyıcısı işlevi gördüklerinden, genellikle bölge için zaruridir. Ancak endüstriyel bölge literatürünün çoğunda dışsal aktörler, bölgeye bir tehdit veya Becattini’nin yaklaşımına benzer bir şekilde, ideal tipten bir sapma olarak değerlendirilirler (Lazerson ve Lorenzoni, 1999: 370).

Lazerson ve Lorenzoni’ye göre, endüstriyel bölge içindeki kültürel homojenlik, ekonomik davranışın açık ve üstü kapalı kurallarla düzenlendiği bir işbirliği ve güven atmosferi yaratır. Bölge içinde paylaşılan normlar ve değerlerden oluşan değerler sistemi, kolektif olarak ortaya çıkar. İlişkisel ve bireysel güven; karşılıklılık, tecrübe, tekrarlanan ilişkiler ve uzun-dönem perspektifi gibi mekanizmaların zorlamasıyla ortaya çıkar. Lorenzoni, resmi sözleşmelerden çok daha fazla derinliğe sahip olan “resmi olmayan” bağların alansal yığılmalarda ortaya çıkışına vurgu yapmıştır. Sıklıkla yöneticiler ve girişimciler tarafından kullanılan “işbirlikçilik, sadakat, ahlak veya karşılıklı güven” gibi duygusal ifadelerden bahsetmiştir (Molina-Morales ve Martinez-Fernandez, 2004: 477).

### III. Karşılıklı İşbirliği Geleneği ve Kolektif Sermaye Olarak Güven

Endüstriyel bölge içindeki ekonomik ilişkiler, sosyal çevrenin özelliklerinden doğal olarak etkilenmiştir. Literatürde yaygın olarak, bu tür bir sosyo-ekonomik organizasyonun belirleyici özelliklerinden birinin, karşılıklı işbirliği üzerine kurulmuş olması gösterilmektedir.<sup>1</sup> Bölge içinde yer alan firmalar arasındaki işbirlikçi davranış, bu sahada gerçekleştirilen araştırmalarda yaygın olarak vurgulanır. Bu yüzden, endüstriyel bölgelerde karşılıklı işbirliği, “yerel bir gelenek” olarak nitelendirilebilir. Ayrıca işbirliği geleneğinin, bölge içindeki güven üzerinde önemli etkileri bulunmaktadır (Dei Ottati, 2003b: 111).

Sako, güveni, işbirliğinden doğan hassasiyetleri, tarafların istismar etmeyeceğine yönelik karşılıklı beklenti olarak tanımlamaktadır (Bönte, 2008: 857). Bönte araştırmasında güveni, birlikte iş yapan ve ortaklık kuran partnerlerin; güvenilir şekilde bilgi paylaştıkları, dolandırılmaktan korkmadıkları, detaylı yasal bağlayıcılığı olan sözleşmeler olmadan işbirliği yaptıkları ve birbirlerinin gayretlerine güvendikleri bir atmosfer olarak tanımlamaktadır (Bönte, 2008: 860).

İşbirliği geleneği, “normal” güven düzeyini yükseltir. Normal güven düzeyi, ilk defa birlikte iş yapan yerel ekonomik aktörlerin nitelikleri ve eylemleri hakkında doğru beklentiler olarak anlaşılabilir. Bu sebeple, işbirliği geleneği, güven için ikamelerin talebini düşürür. Özellikle, doğrudan maliyet anlamına gelen ve istenmeyen bir yan etki olarak güvensizliğin ortaya çıkmasına neden olabilen çeşitli izleme şekillerine duyulan ihtiyacı düşürür. Diğer yandan işbirliği geleneğinin, örtülü bir kişisel zorlama davranış kodu olarak, güven üzerinde olumsuz etkileri yoktur. Bu son özellikten dolayı işbirliği geleneği, sınırlı doğa ve süreden sapma durumlarında bile, güveni daha az kırılabilir ve sürdürülmesi daha kolay bir hale getirme avantajına sahiptir. Karşılıklı işbirliği geleneği, güveni çoğaltır ve bölge içinde daha da büyümesini teşvik eder. Bir mal olarak güven, kullanımla belirli bir noktaya yükselir. Bu durum, bölge üyeleri tarafından, bölge dışındaki kişilere/ firmalara yönelik güven düzeyinin benzer şekilde azalması sonucunu getirir (Dei Ottati, 2003b: 111).

Güvenin gelenek üzerine kurulu olduğu ve sınırsız olmadığı düşünülür. Ancak güven, normalde bölge içinde yürütülen farklı içerik ve işlem tiplerinin her biri için örtülü davranış kodları tarafından tanımlanan sınırlarla kısıtlanmaktadır. Sınırlı bile olsa, işbirliği üzerine kurulu olan güven, bölgenin tüm üyelerinin ulaşabileceği önemli bir ekonomik değere sahip kolektif bir sermaye oluşturur. Dahası güven sayesinde, maliyetli korunma önlemleri ve izleme faaliyetlerine daha az ihtiyaç duyulmaktadır. Güvenin bulunmadığı durumlarda daha çok işlem gerçekleştirmeye ihtiyaç duyulacaktır. Bu sebeple güven katılımı işlemlerden kazanç elde etmesini sağlar, yokluğunda bu gerçekleştirilemez. Endüstriyel bölgede kolektif sermaye olarak güven, büyük ölçüde ortak kültürün bir yan

1) İşbirliğine vurgu yapan çalışmalardan bazıları: Brusco ve Sabel 1981, Piore ve Sabel 1984, Pyke, Beccattini ve Sengenberger 1990, Dei Ottati 1991, Lorenz 1992 vb.

ürünüdür. Ortak kültür, kolektif güven sermayesinin çoğaltılmasını sağlamakta ve bu sermayeyi merkezi olmayan sosyal kontrol kadar etkili kılmaktadır. Bölge dinamızının bir kısmı kolektif güven sermayesine dayandığından, karşılıklı işbirliği geleneğinin gerçekleşmesini sağlayan sosyal kontrol, bölgenin sosyo-ekonomik organizasyon modeli olarak varlığını devam ettirmesinde önemli bir role sahiptir (Dei Ottati, 2003b: 111-112).

Küçük, homojen bir toplumda etkili olan bu merkezi olmayan sosyal yaptırımlar; büyük popülasyon, gelişmiş işbölümü ve açık yerel ekonomik sisteme sahip endüstriyel bölge gibi karmaşık bir çevrede, geçerlilik sağlamak konusunda genellikle yetersizdir. Bunun bir sonucu olarak, karşılıklı işbirliği geleneğinin geçerliliğini sağlamak amacıyla, yerel kurumların tamamı kolektif güven sermayesinin desteğiyle endüstriyel bölgede sosyal kontrolü tamamlar. Bu açıdan siyasi partiler ve yerel yönetim gibi genel hedeflere sahip kurumlar, yerel girişimci dernekleri ve ticari birlikler gibi ekonomik kurumlar önemli roller üstlenmektedirler. Ayrıca, bazı durumlarda güven daha spesifik kurumlar tarafından sağlanmaktadır. Bunlar çoğunlukla ekonomik olan belirli sorunları çözmek için yerel toplum içinde yaratılan, genellikle geçici türden kurumlardır (Dei Ottati, 2003b: 112).

#### IV. Kişisel Sermaye Olarak İtibar ve Güven

Bölgenin sosyo-ekonomik çerçevesi, önemli bir kolektif sermaye olarak güvenin tesisinin yanı sıra, kişisel itibar üzerine kurulu güven ilişkileri inşa etmeyi teşvik eder. Tamamlayıcı faaliyetlerde uzmanlaştıkları için biçimsel olarak otonom ancak ekonomik olarak birbirine bağlı olan bölgenin küçük firmaları, birbirleri ile tekrar eden değişim ilişkisi içindedirler. Aynı bölgede yaşayan ve genellikle aynı kültürü paylaşan aktörler arasındaki doğrudan iletişimin yaygın olarak gelişmesi, birlikte iş yaptıkları -ya da en azından ilgili ticari işleme katılan- insanların davranışlarını gözleme, yorumlama ve kaydetme imkanı sağlar. Dolayısıyla, iyi itibarın gelecekte elde edilmesi beklenen kazanç ile açıkça teşvik edildiği bir çerçeve ortaya çıkar (Dei Ottati, 2003b: 112).

Bilgi, bölge içinde belirli bir kolaylıkla dağılsa da, sosyal yapı nedeniyle dağılım mükemmel değildir ve anlaşma yapan taraflar arasındaki sözleşmeler zorunlu olarak eksiktir. Örneğin değişimi yapılan malların kalitesi ve öngörülemeyen koşullar konusunda. Sonuç olarak, anlaşan taraflar arasındaki güven, yalnızca karşılıklı işbirliği geleneği ile sınırlı olmadığında ve karşı tarafın kişisel, ahlaki ve profesyonel özelliklerine ait bilgi üzerine kurulu olduğunda yürütülebilecek pek çok işlem vardır (Dei Ottati, 2003b: 113).

Bu yüzden, genellikle geçmiş davranışlar yoluyla kazanılan güvenilir bir itibarın inşası için girişimler özellikle teşvik edilmektedir. Örneğin, aynı alıcı ile pek çok başarılı işlemde iyi kalitede ürünler tedarik eden ve pazar gücünü kendi lehine üstünlük sağlamak için kullanmadan değişen şartlara kendini adapte edebileceğini gösteren bir tedarikçi, gerçek bir kişisel sermaye biriktirmiş olur. Belirli bir maliyetle elde edildiğinden ve hepsinden önemlisi gelecekteki belirsiz avantajlar uğruna, mevcut- o anki belirli ekonomik kazançlardan fedakarlık edilmesi seçildiğinden sermaye olarak kabul edilir. Buna ek olarak kişisel güven sermayesi sayesinde, çok riskli olduğu düşünüldüğü için başka şekil-

de asla yürütülemeyecek olan işlemler gerçekleştirilebilmekte ve daha fazla kazanç elde edilebilmektedir. Kişisel güven sermayesi, aslında kişinin sonuçlarından etkileneyeceği kararlar verirken, karşı taraf veya eylemi hakkında mükemmel olmayan bir bilgiye sahip olduğu ve en azından karar anında bunu izleme imkanının bulunmadığı tüm değişimlerin sonuçlandırılması açısından stratejik öneme sahiptir. Örneğin bu durum, işlemin içeriği yenilikçi olduğunda, kalite özellikle önem arz ettiğinde veya zorunlu bir gecikme söz konusu olduğunda ortaya çıkar ve iş tamamlanmadan öngörülemeyen harcamalar yükselebilir (Dei Ottati, 2003b: 113).

Tüm bu durumlarda önemli düzeyde bir stratejik belirsizlik var iken, işlemin basitçe işbirliği geleneği temelinde sonuçlandırılması genellikle fazla risklidir. Bu yüzden, kişisel güvenilirlik ayırt edici bir unsur haline gelmektedir.

İtibara dayalı güven, geleneğe dayalı güvenden farklıdır ve aslında doğal olarak buna “eklenmiş” kendine has özellikler taşıyan bir kişisel sermayedir. Öncelikle bu türde bir güven, genellikle zaman içerisinde aşamalı olarak kazanılır, ancak bir seferde yıkılabilir. İtibara dayalı güven, kişiye ait özellikler taşıdığından öznenin bir parçası olarak görülmemekte ve kişisel sermaye olarak kabul edilmektedir. Ancak kişisel güvenilirlik, itibardan farklı olarak, doğrudan pazarlanabilir değildir. Ayrıca kişisel güvenilirliği, yalnızca söz konusu insanla tekrar eden iyi iş ilişkileri kurmama imkânı bulmuş insanlar bilmektedir. Bu yüzden bu “özel bilgi” -en iyi ihtimalle- bölge aktörlerinden oluşan bir grup içinde sınırlı bir döngüye sahiptir (Dei Ottati, 2003b: 113).

Bölge içindeki bir firma asimetrik bilgiyi<sup>2</sup> aşırı derecede kullanmaya teşebbüs ederse; ayıplı veya standardın altında malları birinci sınıf mal olarak geçirirse veya yerel bölgedekilerin zararı pahasına fayda elde etmek amacıyla gecikmeler yaratırsa, bu durum hemen fark edilir. Bu türden kötü davranış hakkındaki bilgi herkese iletilir ve insanlar gelecekte işlerini başka bir yere götürme eğilimi gösterirler. Daha kötüsü, yerel olarak dışlanan firma, bilgi akışından mahrum bırakılır (Maskell, 2001: 926).

Sonuç olarak, kişisel itibara dayalı güven de kendine özgü spesifik bir sermayedir. Ancak, yalnızca bu tarz bir itibarı doğrudan veya dolaylı tecrübe yoluyla bilen aktörler tarafından, farklı işlemlerde kullanılabilir. Ayrıca, işlem-spesifik sermaye ürün maliyetlerinden tasarruf sağlarken, kişisel-kimlik-spesifik sermaye işlem maliyetlerini düşürür (Dei Ottati, 2003b: 114).

Aynı yerde yerleşik firmaların çoğunlukla, genel anlayış ikliminden ve güvenden fayda sağladıkları iddia edilir. Bu faydalar; suistimali azaltmak, gönüllü olarak güvenilir bilgiyi teşvik etmek, güvenilir anlaşmalara sebep olmak, aynı düşünce yapısında arabulucular yerleştirmek ve üstü kapalı bilginin paylaşımını kolaylaştırmak olarak özetlenebilir (Maskell, 2001: 926).

2) Asimetrik bilgi: İşlemin taraflarından birinin özel bilgilere sahip olması ve bu bilgileri işlemin diğer tarafının aleyhine ve kendi lehine kullanması durumu (Seyidoğlu, 2006: 384).

Araştırma bulgularına göre coğrafi yakınlığın firmalar arası güven üzerinde olumlu bir etkisi bulunmaktadır. Dyer ve Chu tarafından gerçekleştirilen araştırmanın bulgularına göre, ABD ve Kore'ye kıyasla Japonya'da otomobil üreticileri ve tedarikçiler daha çok yüz yüze iletişim kurmaktadır ve bu güveni olumlu yönde etkilemektedir. Çalışmada güven coğrafi yakınlıkla ilişkilendirilmiştir (Dyer ve Chu, 1997: 18). Lane ve Bachman, İngiltere ve Almanya'da tedarikçi ilişkilerini araştıran çalışmalarında, firmaların coğrafi yakınlıklarının, firmalar arası güvenin yaratılmasını teşvik ettiği sonucuna varmışlardır (Bönte, 2008: 856).

Lazerson ve Lorenzoni'ye göre kültürel homojenlik her zaman işbirliği ve güvene öncülük etmez. Endüstriyel bölgelerin açıklığı, büyük firmaların ve çok-uluslu işletmelerin mevcudiyeti ve firmalar arası ilişkiler büyük ölçüde endüstriyel bölgenin gelişimine (stratejisi, yapısı, fonksiyonları) bağlıdır. Aksi takdirde Silikon Vadisi'nin neden Route 128'den daha başarılı olduğunu ve endüstriyel bölgelerin neden bir yaşam döngüsü olduğunu anlamak mümkün olmayacaktır. Coğrafi ekonominin ağ dışsallıklarına odaklanarak değerleri dışladığı görülmektedir. Ancak, endüstriyel bölgeler arasındaki farklılıklar, tek başına ağ dışsallıkları ile açıklanamazlar (Lechner ve Dowling, 1999: 311).

## V. Beşeri Sermaye

Güven, beşeri sermaye literatüründe oldukça kritik bir role sahiptir. Beşeri sermayenin ekonomik kalkınma üzerindeki etkilerini açıklarken ve çeşitli düzeydeki işbirliği faaliyetlerini değerlendirirken güven olgusu sıklıkla kullanılmaktadır. Beşeri sermaye ile güven arasındaki ilişkiler çok yönlü ve karşılıklıdır, iki olgu da birbirini destekleyici bir özellik sergiler. Putnam, Bourdieu, Coleman, Fukuyama ve Francois gibi yazarlar güveni, bir beşeri sermaye unsuru ve sağlıklı bir beşeri sermayenin ön koşulu olarak kabul ederler. Fukuyama'ya göre güven; kolektif değerler, sosyal ağlar ve kültürel gelenekler gibi sosyal sermaye türlerinin oluşumu için bir ön koşul ve onları etkileyen önemli bir unsurdur. Ayrıca güven; ortak normlara dayalı, düzenli, dürüst ve işbirliğine yönelik davranışların gerçekleştiği bir grup ya da toplum içinde oluşan beklentileri niteler. Fukuyama, aynı zamanda insanların organizasyonlara katılım ya da işbirliği yapma gönüllülüğü üzerinde durarak, düşük ve yüksek seviyeli güvene sahip ülkeleri birbirinden ayırt etmiştir (Çetin, 2006: 75-76).

Güven, sağlıklı bir beşeri sermayenin ön koşuludur. Güven olmadan beşeri sermaye gelişemez, hayati bağlantılar kurulamaz. Beşeri sermayeyi oluşturan güven odaklı bağlantılar insanların birlikte çalışmaları ve iş yapmaları sonucu güvenin gelişmesine neden olur. Beşeri sermaye ve güven ve aralarındaki ilişkiler endüstriyel bölgelerin gelişimini etkileyen önemli dinamikler olarak kabul edilmektedir. Günümüzde buna verilebilecek en iyi örneklerden biri Üçüncü İtalya'dır. Üçüncü İtalya'nın endüstriyel yükselişi endojen kalkınma süreci olarak nitelendirilebilir. Bu süreçte yerel ekonomik, coğrafi, kültürel, sosyal ve politik özelliklere dayanan endüstriyel bölgelerdeki karşılıklı etkileşimin, ilişkilerin ve işbirliğinin payı büyüktür (Çetin, 2006: 76).



Literatürde beşeri sermayenin yapısal ve ilişkisel olmak üzere iki farklı boyutu olduğundan bahsedilmektedir. Beşeri sermaye, sosyal etkileşimler açısından yapısal bir boyut ortaya koymaktadır. Yazarlar bu boyutla ilişkili olarak iki farklı mekanizma ve sonuç olduğunu tartışmaktadır. Geleneksel bakış açısı, güven ve işbirliği değişimlerini kolaylaştıran sosyal normlar ve işlemlerin üretilmesinde birleşik ağların olumlu etkisini vurgulamaktadır. Diğer taraftan yapısal boşluklar yaklaşımı, çeşitli bilgilere erişim ve komisyonculuk fırsatlarından elde edilen faydalara ilişkin alternatif bir bakış açısı önermektedir (Molina-Morales vd., 2002: 316).

İlişkisel boyutla ilgili olarak yazarlar yine iki farklı mekanizma ve sonuç arasında bir ayırım yapmaktadır. Bir tarafta, güçlü bağlar organizasyonlara iki temel avantaj sağlamaktadır. Güçlü bağlar, yüksek kaliteli enformasyon ve üstü kapalı bilgi değişimleri ile birleşmiştir; ortaklıklarda bağımlılıkları yöneten bir sosyal kontrol mekanizması işlevi görürler. Diğer taraftan zayıf bağlar, bir aktörün yeni bilgiye erişimine izin verir. Ancak, zayıf bağlardan elde edilen bilgiyle ilgili faydaların, bağın yoğunluğu ile çok fazla ilgili olmadığı; daha çok, normalde bunlarla ilişkili olan yapısal boşluklarla ilgili olduğu, firmaların buradan bilgi kaynaklarına erişim kazandığı kanıtlanmıştır (Molina-Morales vd., 2002: 316).

Bu bağlamda, teorisyenler kendi ağları içinde iyi bağlantıya sahip aktörlerin daha az bağlantıda olanlara göre avantajlı konumda oldukları konusunda hemfikirlerdir. Ancak “iyi bağlantıya sahip olma”nın tanımı konusunda fikir birliği yoktur (Molina-Morales vd., 2002: 316).

Beşeri sermaye çerçevesinde üzerinde durulması gereken bir diğer kavram “girişimci”dir. Girişimci konsepti, Cantillon’dan sonra pek çok ekonomistin yazılarında açık değilse bile örtülü bir şekilde yer almıştır. Fakat klasik değer teorisinin yapısı bunun sunumuna zorlu bir engel oluşturmuştur. Çünkü ekonomik faaliyetin tetikleyicisinin sermayesini arttırmak isteyen kapitalist olduğu düşünülmüştür. Ulusal çapta bankacılık sisteminin gelişmesi bu durumu değiştirmiştir. Fikirleri ve sağlam bir itibarı olan girişken bir insanın, bir firma kurmak için gerekli sermayeyi elde etmesi mümkün hale gelmiştir. Marshall bu dönemde İngiliz endüstrisini gözlemlemektedir ve kapitalist olduğu için bir adamın işveren haline geldiği yargısının artık doğru olmadığını söyler. Çünkü kârlı bir şekilde işgücü istihdam edecek niteliklere sahip insanlar sermayeyi yönetmektedir. Bu noktada Marshall, nitelikli işin çok özgün bir çeşidi olarak girişimciliğin tanımını ekler. Gerekli nitelikler temel olarak şunları içerir: pratik problemlerin özüne inebilme kapasitesi, içgüdüsel olarak olayların göreceli boyutlarını görebilme kapasitesi ve lider olma kapasitesi. Kapitalist-girişimcinin bu sunumu, teoriyi tamamlamakta ve neoklasik dağıtım teorisine yol açmaktadır (Becattini, 2002: 3).

Becattini’nin bölge firmaları için kullandığı bir ayırım, beşeri sermayenin bölge firmaları açısından önemini anlatmakta faydalı olacaktır. Becattini’ye göre, firmaların çeşitliliği, bölge firmalarının kendine has karmaşıklığı ile birleşince, iki ideal firma tipi arasında bir ayırım yapmak gerekecektir: proje firması (project firm) ve çekirdek firma (nucleolus firm) (Dei Ottati, 2003a: 188).



Proje firmaları, asıl amacı bir “projenin hayata geçirilmesi” olan firmalardır. Çeşitli sebeplerle iş kurmaya karar vermiş bir ya da birkaç aktörün etrafında şekillenmektedirler. Genellikle bu aktörlerin geçmişte kazanmış oldukları iş ilişkileri ve becerilerin tam kullanımını ve daha ileri düzeyde gelişimi söz konusudur. Bu motivasyonlar dizisinin önemli bir sonucu olarak, proje firmalarının performanslarının gelişimi, yatırımı yapılan para sermayesinin geri dönüşünü maksimize etmekle sınırlı değildir. Gelir, en azından orta vadede harcamayı aşmak zorundadır; fakat firma sahiplerinin ekonomik olan ve olmayan kazanç hükmündeki tatmini, sadece kabaca yatırılan paranın geri dönüş ortalaması ile ilgilidir.

Çekirdek firmalar, yatırımı yapılan finansal sermayenin maksimize edilmesini amaçlayan firmalardır. Çekirdek firmalarda, proje firmalarının aksine, yöneticiden vasıfsız işçiye kadar firma içindeki insanlar, sermayenin biriktirilmesinin araçlarıdır (Dei Ottati, 2003a: 188).

Gerçekte, firmalar bu iki tipin bir kombinasyonudur. Bölge firmaları (nihai, safha ya da hizmet firması) hızla büyümek için sermaye arayan çekirdek firmadan ziyade proje firmalarına daha yakındır. Çok sayıda küçük aile firmasının ve zanaatkarların varlığının yanı sıra, beşeri sermayenin bu firmalar için önemli oluşu ve firmaların kökeni bu durumun sebepleri arasındadır (Dei Ottati, 2003a: 189).

“Projenin hayata geçirilmesi” bileşeninin geçerli olduğu firmalar, “çekirdek firmalardan” farklı olarak, beşeri sermayenin geliştirilmesi gayreti ile doğarlar. Bölgelerde bir firmanın doğması için gerekli olan önemli bir beşeri sermaye unsuru beceridir. Özellikle bağlamsal olan ve (mevcut ya da potansiyel) girişimciler tarafından sahip olunan beceri kast edilmektedir. Bu beceri, safha firmalarında daha çok tekniktir, nihai firmalarda ise daha çok pazarlama ile ilgilidir (Dei Ottati, 2003a: 189).

Bu özellikten çıkarılan önemli bir sonuç, iş kurmak için gerekli olan sermayenin, aslında beşeri sermaye olduğudur. Bu yüzden, proje firmalarının amaçları arasında, firma sahiplerinin beceri ve iş bağlantılarının tam kullanımının sağlanması bulunmaktadır. Bu durum, bölge üretiminin gerçekleşmesi sırasında, sosyal hareketlilik ve uzmanlaşma süreçlerini iki yönlü güçlendiren ve yerel dinamiklerin gerçek lokomotifleri olan beşeri sermayenin akümülyasyonunu ifade etmektedir (Dei Ottati, 2003a: 189).

## VI. Endüstriyel Bölgede Değişim

Üretim aşamalarındaki yetersizliklerin sürekli olarak içerden ve dışardan zorlandığı bir yapıdaki üretim organizasyonu ile dikey olarak entegre olmuş firmanın özellikleri arasındaki bir kıyaslama, bölgenin ekonomik mantığı hakkında daha çok şey öğrenmemize yardımcı olabilir (Becattini, 2004: 28).

Büyük firmada herhangi bir üretim aşamasının etkin kontrolü, işletmenin hantallaşması yönündeki eğilimler tarafından engellenir. Diğer taraftan, bölgenin “sosyal makinesi” bu kontrol amacıyla yapılmış gibi görünmektedir. Bölge içindeki tüm aktörler arasındaki sistematik ve yaygın çıkar zıtlığı, kendini hızlıca ve tam olarak üretim organizasyonunun her daim değişen şekline adapte eder; her bir aşama için bir çeşit otomatik etkinlik kon-

trolü işlevi görür. Bu durum, bölge içinde geçerli olan değerler sistemine bağlı olarak, başka bir yerde sebep olacağı gerilime, burada sebep olmaz (Becattini, 2004: 28).

Endüstriyel bölgenin işleyişine ilişkin diğer bir önemli özellik, teknolojik değişimin giriş biçimidir. Ana sermayesi “insan” olan aktörlerden oluşan bir dünyada, teknik değişim, “geçmiş deneyimlerden oluşan” bu sermayenin büyük değerini düşürür. Bundan dolayı, girişine güçlü bir direniş ortaya çıkar. Fakat bu durumun bir de diğer yüzü vardır. Teknik gelişimin girişini büyük firmada bilhassa travmatik yapan ve dirence neden olan şey, bu kararın az sayıda insan tarafından hesaplamalar temelinde alınmış olmasıdır. İşçilere danışılmadığı, fikirleri, talepleri ve beklentileri dikkate alınmadığından, işçiler tarafından anlaşılammış olarak kalır. Bunun aksine, bölgede, teknolojik girişimin başlaması sosyal bir süreçtir. Endüstrinin tüm segmentleri ve popülasyonun tüm tabakaları tarafından, kişisel farkındalık süreci yoluyla kademeli olarak gerçekleşir (Becattini, 2004: 28-29).

Yukardaki açıklamalara, bölgede geçerli olan – ve popülasyonun tüm tabakaları tarafından az ya da çok paylaşılan- değerler ve davranışlar sistemi eklenirse teknolojik değişim, “acı verici” bir karar olmaktan çıkar. Aksine, teknolojik olarak güncel olmanın gururunu içerir. Örneğin teknolojik yeniliklerin başında gerçekleştirilen yeniden yapılanma, olumlu bir psikolojik yaklaşımla, daha iyi bir gelecek garantisi için bir tedbir olarak görülebilir. Dolayısıyla teknolojik gelişimin girişi, acı verici bir karar ya da dışsal baskı olarak algılanmaz. Bunun yerine, elde edilmiş bir pozisyonu savunmak için fırsat olarak değerlendirilir (Becattini, 2004: 29).

Değişimi, işletme grubunun bir bütün olarak başarmış olması önemlidir; bireysel firmanın başarısı gerekli değildir. Böylesi bir evrim içerisindeki bir küme; düşük girdi maliyetleri, rekabet ve işbirliğinin bir harmanı ile (sınırlı) bazı yatay bağlantılar, temel yerel dışsal ekonomiler ve “kolektif etkinlik” üzerine kurulu olan rekabetçilik kaynaklarını yeniliyor olacaktır (Guerrieri ve Pietrobelli, 2004: 900).

Üretim organizasyonu ve sosyal yapı; sürekli değişen içsel kaynaklı (yerel kültür, toplum ve ekonomi arasındaki ilişkiler) ve dışsal kaynaklı ilişkilerin (dış pazar, toplum ve kültürlerin bölge üzerindeki etkileri) baskısı altında, daha az/çok kapitalist formlar arasında sürekli dalgalanır. (İşin paylaşımı açısından, dikey entegrasyonun büyüklüğü ya da küçüklüğü açısından, ekonomik ve finansal yoğunlaşmanın azlığı ya da çokluğu açısından, üretim süreci organizasyonunun hangi oranda “Fordist” ya da “neo-handcraft” doğaya sahip olduğu açısından). Bu yapısal dalgalanmalar ile zayıf bir benzerlik içinde, bir zıtlık görüntüsünün belireceği varsayılabilir. Biri “sınıf” farkındalığı yönünde iken, diğeri “yerel” farkındalık yönündedir (Becattini, 2004: 31).

Dalgalanmanın muhtemel sınırları, burada spekülative bir yaklaşımla çizilmiştir. Bir ya da birkaç firmada, tam bir dikey entegrasyon sürecinin gerçekleşebileceği düşünülebilir. Bu durum, tam girişimcileri ve safha işi yapanları ortadan kaldırabilecek (ve muhtemelen ev-tabanlı iş yapanların ve üretime dışsal hizmet gerçekleştirenlerin kaybolacağı) bir düzeyde gerçekleşebilir. Bu tipin, kutuplaşma ve buna karşılık sınıflar ve tabakalar arasında

sosyal ve alansal bir ayrışma eğiliminin ortaya çıkması ile sonuçlanabileceği varsayılabilir (Becattini, 2004: 31).

Diğer taraftan, bunun aksine üretim sürecinde post-modern olarak nitelendirilebilecek bir çözülme gerçekleşebileceği varsayılabilir. Süreç, sonunda “fabrikadaki” tüm üretim aşamalarının yok olmasını sağlar; ve büyük ekonomik akışkanlık ve sosyal hareketliliğin oluşturduğu bir durum içinde sona erer. Bu hipotez içinde, bir çeşit “ticaret topluluğu” içine düşülür. Her biri kendi üretiminin sahibi olan bireylerden veya ailelerden oluşan sayısız mikro üretim birimi vardır. Bu topluluk doğrudan, büyük ve açık bir tam girişimciler grubu tarafından koordine edilmektedir. Bu formda, fabrika ve ücretli işgücü tamamen ortadan kalkar. Her iki durumda da Marshall tipi endüstriyel bölgenin kabul gören formunun dışına çıkmış olur (Becattini, 2004: 31-32).

Marshall tipi bölgenin klasik formu, bu uç durumların arasında orta düzeyde bir durum olarak düşünülebilir. Fabrikada yürütülen endüstriyel operasyonların “kapitalist özü”, burada sosyal ilişkilerin ortamında ortaya çıkmaktadır (Becattini, 2004: 32).

## VII. Yaratıcılık ve Yenilik

Yeniliğin (innovation), üzerinde uzlaşmaya varılmış tam bir tanımı yoktur. 1960’lardan günümüze farklı yönlerine vurgu yapılan birçok tanımı yapılmıştır. Oslo Kılavuzu’nda tanımlandığı şekliyle; yenilik, işletme içi uygulamalarda, işyeri organizasyonunda veya dış ilişkilerde yeni veya önemli derecede iyileştirilmiş bir ürün (mal veya hizmet), süreç, yeni bir pazarlama yöntemi ya da organizasyonel yöntemin gerçekleştirilmesidir. Bir yenilik için asgari koşul, ürün, süreç, pazarlama yöntemi veya organizasyonel yöntemin işletme için yeni (veya önemli derecede iyileştirilmiş) olmasıdır. Bu tanım, işletmelerin ilk defa geliştirdikleri ve/veya diğer işletme ve organizasyonlardan uyarlamış oldukları ürün, süreç ve yöntemleri kapsar (OECD ve Eurostat, 2006: 50).

Yenilik faaliyetleri, yeniliklerin uygulanmasına yol açan veya yol açması öngörülen tüm bilimsel, teknolojik, organizasyonel, finansal ve ticari adımlardır. Bazı yenilik faaliyetleri kendi başlarına yenilikçi iken, bazıları yeni faaliyetler olmamakla birlikte yeniliklerin gerçekleştirilmesi için gereklidir. Yenilik faaliyetleri, özel bir yeniliğin geliştirilmesi ile doğrudan ilişkili olmayan Ar-Ge’yi de içermektedir. Yenilik faaliyetleri işletmelerin yapısal özelliklerine göre büyük farklılıklar gösterebilmektedir. Bazı işletmeler, yeni bir ürün geliştirme ve piyasaya sürme gibi iyi tanımlanmış yenilik projelerine girişmekte iken, diğerleri ürün, süreç ve faaliyetlerinde sürekli iyileştirmeler gerçekleştirmektedir. Bir yenilik, tek ve önemli bir değişimin uygulanmasından veya bir arada önemli bir değişiklik oluşturan bir dizi küçük adımsal değişikliklerden meydana gelebilir. Her iki tür işletme de yenilikçi olabilir (OECD ve Eurostat, 2006: 51).

Literatürde endüstriyel bölgelerdeki yenilikçi süreçler ve değişim, yerel değerler ve davranışlar ile açıklanmaktadır. Marshall tipi bir yorumla, dışsal ekonomiler kavramı endüstriyel bölgelerdeki yeniliği açıklamak için kullanılabilir. Firmalar üzerindeki rekabetçi baskı, ticari ve teknik bilginin yerel olarak yayılması (*endüstrinin sırları havadadır...*),

firmaları sürekli olarak yenilik yapmaya ve performanslarını düzeltmeye zorlar. Böylece firmalar hayatta kalma kapasitelerini arttırmalar (Paniccia, 2002: 28).

Camagni eksik bilgiye, yenilikçi kararların etkilerinin doğru bir şekilde tanımlanmasındaki güçlüklerle, ekonomik aktörlerin tepkilerinin ve davranışlarının kontrol edilmesindeki sorunlara bağlı olarak yenilik süreçlerinde ortaya çıkan belirsizliğin azaltılmasında bölgelerin oynadığı role vurgu yapmıştır. Coğrafi yakınlık sebebiyle yerel aktörler, bilgi toplayabilir ve izleyebilirler. Bu süreci; resmi olmayan ilişkiler, beceriye sahip işgücünün hareketliliği yoluyla ortaya çıkan “kolektif öğrenme” süreci, müşteri-tedarikçi ilişkileri ve imitasyon süreçleri besler (Paniccia, 2002: 28).

Modern yenilik teorisinde, yenilikçi süreçlerde alansal yığılmanın rolü açıkça vurgulanmaktadır. Bölgesel üretim sistemleri, endüstriyel bölgeler ve teknolojik endüstriyel bölgeler artan bir şekilde önem kazanmaktadır. Yığılmanın yeniliğe eşlik ettiği ve hatta teşvik ettiği tartışmasının teorik temeli, çok yenilikçi endüstrilerdeki yığılma süreçlerinin keşfedilmesi ile bir anlamda doğrulanmıştır. Silikon Vadisi ve Route 128 bu konuda örnek olarak gösterilebilir (Paniccia, 2002: 29).

Marshall’a göre, benzer çevrelerdeki bireyler arasında, yorumlama ve bunlara karşılık verme amacıyla geliştirdikleri belirli kalıplar nedeniyle bazı değişimler gerçekleşecektir. Pek çok insan farklı yolları takip ettiklerinde, bu farklılıklar hem alanlar arasında farklılaştırılmış bilgi ve becerileri, hem de ekonomik gelişimi besleyen her bir alan içinde “değişme eğilimini” teşvik eder. Bu şartlarda yol bağımlılığı bir yenilik kaynağıdır (Loasby, 2004: 12).

Yenilikçilik kapasitesinin kaynağı olarak, yerel ağlara, yerel bilgi üretim ve dağıtım süreçlerine eklenme becerisi gösterilmektedir. Ağlar bilgi değişiminin en temel yolu olduğundan, yenilik süreçleri için önemi açıktır. İşletme ağlar yardımıyla, firmaya dışsal, yerele içsel olan pozitif dışsallıklardan yararlanabilmekte, bilgi ve kaynak eksikliğini bir noktaya kadar kapatabilmektedir. Diğer bir deyişle başarılı yenilik süreçleri, bilgi ve teknoloji üretim kapasitesine bağlı olduğu kadar, işletmelerin diğer işletmeler ve kurumlarla ilişki kurabilmesine de bağlıdır. Farklı bölgelerde yapılan analitik çalışmaların sonuçları yenilik süreçlerinde ilişki içinde olan işletmelerin, ilişkileri zayıf olan işletmelere göre yenilik faaliyetlerinde daha başarılı olduklarını göstermektedir (Köroglu, 2005: 694).

Teknoloji ve bilgi edinimi, kaynak ile aktif etkileşime girmeksizin dış bilgi ve teknoloji satın alımını kapsamaktadır. Bu dış bilgiler, kendilerini kapsayan makineler veya teçhizatla içerilmiş olabilir. Aynı zamanda, yeni bilgilere sahip olan çalışanların istihdam edilmesini ya da sözleşme ile araştırma ve danışmanlık hizmetlerinin kullanımını da kapsayabilir. İçerilmemiş teknoloji veya bilgi, diğer bilgi birikimlerini, patentleri, lisansları, ticari markaları ve yazılımları içerir (OECD ve Eurostat, 2006: 83).

Yenilik işbirliği, diğer organizasyonlar ile ortak yenilik projelerine aktif katılımı kapsar. Taraflar, diğer organizasyonlardan, ticari veya kamusal kurumlardan oluşabilir. Ortakların, söz konusu girişimden çok kısa sürede ticari fayda elde etmeleri gerekmez. Aktif bir işbirliğinin söz konusu olmadığı, sadece işin bir başkasına sözleşme ile ihale edildiği durumlar, yenilik işbirliği olarak değerlendirilmez. Yenilik işbirliği işletmelere kendi

başlarına ulaşamayacakları bilgi ve teknolojilere erişim olanağı sağlamaktadır. Diğer işletmeler veya kamu araştırma kurumlarıyla ortaklaşa çalışan işletmeler ile gerçekleştirilen yatay işbirliği de yenilik işbirliği kapsamında değerlendirilir. Bu yatay işbirliği aynı zamanda yeni pazarlama konseptleri geliştirmek ve yürütmek amacıyla kurulan stratejik pazarlama ittifaklarını da kapsamaktadır (OECD ve Eurostat, 2006: 84).

### VIII. Dinamizmin Kaynakları

Bölgenin dinamik ve kendini çoğaltan doğası, herhangi bir operasyonun firma içinde gerçekleştirilmesi durumundaki maliyet ile bunu dışarda yaptırmanın maliyetini sürekli kıyaslamayı içerir. Baskılayıcı ve acımasız dışsal rekabet durumunda bu kıyaslama, bölge içindeki her ekonomik aktörün hayatına hız verecektir. Burada dikkat edilmesi gereken husus, bunun yapmak veya satın almak arasında genel bir kıyaslama olmadığıdır. Bu, yapmak ve yaptırmak arasında spesifik bir kıyaslamadır. Sonraki aşamalarda kim veya kiminle, nerede, ne zaman ve nasıl soruları kıyaslamanın içinde yer alır. Bu kıyaslama, aslında neredeyse her zaman “birlikte yapmayı” gerektirir. Dolayısıyla her zaman ve her şeyden önce bölgeyi içerir, fakat her durumda bölge dışında ne yapıldığına (ve nasıl) göre referans alır. Kıyaslama, bölgenin kültürü içinde yetişen maliyet bakış açısı temelinde yapılır. Dolayısıyla diğer sosyal çevrelerde geçerli olanlardan birine karşılık gelmek zorunda değildir. Diğer bir deyişle, neyin maliyet olarak düşünüldüğü ve düşünülmediği arasındaki sınır, bölgenin kimliğini tanımlayan aynı tarihi ve kültürel faktörlere dayanır (Becattini, 2004: 30).

Bölgede, belirli bir üretim sürecini saklama veya kaldırma kararı, asla “tamamen ekonomik” değildir. Örneğin, bir firma üretim süreci üzerindeki doğrudan kontrolünden vazgeçtiği zaman, bu sürece dahil olan işçilerin doğrudan kontrolünden de vazgeçmiş olur. Bundan farklı ve daha zayıf bir kontrol çeşidi olan, pazarın izin verdiği dolaylı kontrol ile yetinmek durumunda kalır. Eğer safha üretimini dışarda yaptıran firma, o safha üreticisinin tek alıcısı konumundaysa, kontrolün gücündeki değişiklik, uygulama açısından çok büyük olmayacaktır. Ancak safha üreticisi, -bölge içinden veya dışından- birden fazla alıcıya satış yapmaya başlarsa, o zaman öncü firmanın kontrol gücü hızla yok olur (Becattini, 2004: 30-31).

Ayrıca ulusal ya da yerel kurumların endüstriyel politika hedeflerinden bazıları bölgeyi gelecekte başarısızlığa götürebilir. Örneğin bölge girişimcileri arasında işbirliği girişimlerini artırma ve küçük üreticileri koruma yönündeki çabalar, gerçekte firmaların rutinlerinden kurtularak yeni rekabetçi şartlara hızlı bir şekilde karşılık verme yeteneklerini azaltabilir (Lazerson ve Lorenzoni, 1999: 368).

### IX. Endüstriyel Bölgelerde Rekabet ve İşbirliği

MacGregor (1929) endüstriyel bölgelerin temel özelliklerinden rekabet ve işbirliği kombinasyonunun altını çizer. MacGregor’a göre işbirliği, rekabeti düzenleyen yeni bir yöntemdir. Firmalar organize olarak, tek başlarına çözebileceklerinden daha fazla problemin üstesinden gelebilirler. İşbirliği yerelleşme ile daha ileri bir boyuta taşınır. Aynı

bölgede üretim yapan çok sayıdaki firma için demiryolu, liman, kamu hizmetleri vb. götürülmesi, üretim ölçeğinin büyüklüğü nedeniyle faydalı bulunmaktadır. Fakat dağıtık yerleşimi olan firmalara bu hizmetlerin götürülmesi maliyet nedeniyle uygun bulunmayabilmektedir.<sup>3</sup> İşbirliği firmaların değerli kaynaklara ulaşımını sağlar, riskleri dağıtır ve pazarlara etkin bir şekilde girmelerine olanak sağlar. İşbirliği, genel olarak firmaların kendi başlarına ulaşamayacakları hedeflere ulaşmalarını kolaylaştırır (Ding vd., 2010: 10).

MacGregor'a göre rekabet, gerçek piyasada mevcut olmayan bazı varsayımlara (tam bilgi, faktörlerin tam hareketliliği) dayanmaktadır. İdeal rekabetten farklı olarak gerçek rekabet, çeşitli düzeylerde işbirliği tarafından düzenlenmektedir. İşbirliği, rekabetin başarılı olması için gereken karşı güçtür (Belussi ve Caldari, 2009: 346).

İşgücü piyasası hakkında söylenenlerden hareketle, bölge popülasyonunun her şeye karşı acımasız, sürekli ve bencilce bir mücadele içinde olduğu anlaşılabilir.<sup>4</sup> Bu durum, tek bir bakış açısıyla doğrudur. Herkes kendisinin ve ailesinin pozisyonunu iyileştirmek için mücadele eder ve hiç kimse kendisi için, bölge dışındaki pazarlarda geçerli olan daha düşük ekonomik çözümlere bel bağlayamaz. Diğer taraftan, eğer bölge içindeki hayat her şeye karşı mücadele içerirse, yerel savaşılar arasında dayanışma olmazsa, anlık bir zayıflık amansızca cezalandırılırsa ve herhangi bir geçici dezavantaj ölümcül hale gelirse; geçici olarak kaybeden konumuna düşen bir kişinin bir daha asla denemeyeceği bir durumun hüküm sürmesi söz konusu olur. Oysa endüstriyel bölge, rekabet oyununun tekrar başlamasına ihtiyaç duyar. Topluluğun kurallarına uyan bir kimse oyunu kaybetse de, bir sonrakine katılma şansına sahip olabilir.

Bölgedeki ikinci el makine pazarı, "iş"te kalma kararını kolaylaştıran niteliktedir ve finansal piyasaya kolay erişemeyen firmalar için, sermaye likiditesini yükselten bir mekanizmadır. Küçük girişimci, artık kendisi için uygun olmayan bir makineyi, büyük bir zarara uğramadan satmanın yolunu bulamazsa, bu durum yeni makine edinme sürecini yavaşlatacaktır. Dolayısıyla teknik gelişim ve daha genel olarak işletmenin ruhu da aynı yönde etkilenecektir. Oysa üretim ihtiyaçlarının ve makine kullanımı yoğunluklarının geniş yelpazesi içinde, bir üretici için artık uygun olmayan bir makine, bir diğer üretici için daha kârlı bir çözüm haline gelebilir. Böyle bir durum sıklıkla gerçekleştiğinde, yerel ikinci el makine piyasası gelişme eğilimi gösterir ve girişimci bir ruhu teşvik eder (Becattini, 1990: 45; Becattini, 2004: 27). Diğer yandan yeni makine satın almayı düşünen bir girişimci, eskisini rahatlıkla satabileceği bir piyasanın mevcudiyetinden dolayı, yeni teknolojiye geçiş kararını daha kolay alabilmektedir.

Özetle endüstriyel bölge, aktörleri arasında çok aktif bir rekabetçi davranış ile yarı-bilinçli ve yarı-gönüllü işbirliğini birleştirir. Sosyo-kültürel sistemin içine nüfuz ettiği ve

3) MacGregor işbirliğini ifade etmek için cooperation kelimesini değil association kelimesini kullanmaktadır (Belussi ve Caldari, 2009: 346).

4) Becattini bu mücadele için "Hobbesian" ifadesini kullanmış. Vahşi ve bencilce bir nitelik ifade eden bu deyiş, Thomas Hobbes'dan ismini almış (Becattini, 1990: 45; Becattini, 2004: 27).

bölgedeki pazarı yapılandırdığı özel bir durumun ortaya çıkışı ile sonuçlanır (Becattini, 1990: 46; Becattini, 2004: 28).

### X. Sonuç

Endüstriyel bölgeler esnek üretim yapıları, yenilikçi kapasiteleri ve değişikliklere adapte olma konusunda sahip oldukları avantajlar nedeniyle kriz dönemlerinde bile büyümeyi başarabilmektedir. 1970'lerin sonunda İtalyan endüstriyel bölgelerinde gözlemlenen bu özellikler Marshall tipi endüstriyel bölgelere duyulan ilgiyi arttırmış ve sosyal bazı unsurların eklendiği bir analizin ortaya çıkışına öncülük etmiştir. Özellikle İtalya'da, saha araştırması içeren çok sayıda çalışma yürütülmüştür. Bölgeler, işgücü özellikleri, yenilikçilik kapasiteleri, ihracat performansları ve ağ yapıları gibi pek çok konuda karşılaştırmalı olarak incelenmiştir. Bu saha araştırmaları zaman içinde farklı ülkelerdeki endüstriyel bölgelerin karşılaştırıldığı çalışmalara öncülük etmiştir. Türkiye'de İtalyan tipi endüstriyel bölge yaklaşımını irdeleyen çalışma sayısı çok sınırlıdır.

### Kaynaklar

- Alberti, F.G. (2008). "Industrial districts and Firms". *Entrepreneurial Growth in Industrial Districts*. Cheltenham UK: Edward Elgar Publishing.
- Becattini, G. (2004). *Industrial Districts - A New Approach to Industrial Change*. Cheltenham UK: Edward Elgar Publishing.
- Becattini, G. (1990). "The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion". *Industrial Districts and Inter-firm Co-operation in Italy*, International Institute for Labour Studies, Geneva Switzerland, 37-50.
- Becattini, G. (2002). "Giacomo Becattini's Prize Lecture: Small Business and Entrepreneurship in the Thought of Alfred Marshall: On their Empirical Basis and General Meaning". *Global Award for Entrepreneurship Research*,.
- Belussi, F. ve Caldari, K. (2009). "At the origin of the Industrial District: Alfred Marshall and the Cambridge School". *Cambridge Journal of Economics*, 33, Oxford University Press, 335-355.
- Bönte, W. (2008). "Inter-Firm Trust in Buyer-Supplier Relations: Are Knowledge Spillovers and Geographical Proximity Relevant?". *Journal of Economic Behavior & Organization*, 67 (3-4), s. 857.
- Çetin, M. (2006). "Endüstriyel Bölgelerde Sosyal Sermaye ve Güven: Üçüncü İtalya Örneği" *Ege Üniversitesi Ege Akademik Bakış Dergisi*, 6 (1), 79-91.
- Dei Ottati, G. (2003a). "Local Governance and Industrial Districts' Competitive Advantage". (Ed. Giacomo Becattini, vd.), *From Industrial Districts to Local Development*. Edward Elgar Publishing, Cheltenham UK 2003, 184-209.
- Dei Ottati, G. (2003b). "Trust, Interlinking Transactions and Credit in the Industrial District". (Ed. Giacomo Becattini, vd.), *From Industrial Districts to Local*



- Development*, Cheltenham UK: Edward Elgar Publishing, 108-130.
- Ding, R.; Dekke, H.C.; Groot, T.L.C.M. (2010). "An exploration of the use of interfirm cooperation and the financial manager's governance roles: Evidence from Dutch firms". *Journal of Accounting & Organizational Change*, Vol. 6 Issue: 1, (9-26).
- Dyer; J.H.; Chu, W. (1997). *The Determinants of Inter-Firm Trust in Supplier-Automaker Relationships in the U.S., Japan, and Korea*. International Motor Vehicle Program Publications, Massachusetts Institute of Technology.
- Guerrieri P. ve Pietrobelli C. (2004). "Industrial Districts' Evolution and Technological Regimes: Italy and Taiwan". *Technovation*, 24, Elsevier Science Ltd., s. 900.
- Köroğlu, B.A. (2005). "Innovativeness In Industrial Districts Of Turkey And Indicators Of Innovation Activities In Smes". *Gazi Üniversitesi Fen Bilimleri Dergisi*, 18(4).
- Lazerson, M.; Lorenzoni, G. (1999). "Resisting Organizational Inertia: The Evolution of Industrial Districts", *Journal of Management and Governance* 3, Netherlands, 361–377.
- Lechner, C.; Dowling, M. (1999). "The Evolution of Industrial Districts and Regional Networks: The Case of the Biotechnology Region Munich/Martinsried". *Journal of Management and Governance* 3, 2000 Kluwer Academic Publishers, Netherlands, 309–338.
- Loasby, B.J. (2004). "Entrepreneurship, Evolution and the Human Mind". *The Papers on Economics and Evolution #0513*, Germany: Max Planck Institute of Economics Evolutionary Economics Group.
- Maskell, P. (2001). "Towards a Knowledge-based Theory of the Geographical Cluster". *Industrial and Corporate Change*, 10 (4), Oxford University Press, 921-943.
- Molina-Morales F.X., López-Navarro M.Á., Guia-Julve J. (2002). "The Role Of Local Institutions As Intermediary Agents In The Industrial District". *European Urban and Regional Studies* 9(4), SAGE Publications, London, Thousand Oaks, CA and New Delhi, s.316.
- Molina-Morales, F.X.; Martinez-Fernandez, M.T. (2004). "How Much Difference Is There Between Industrial District Firms? A Net Value Creation Approach". *Research Policy* 33, Elsevier, 473-486.
- OECD ve Eurostat (2006). *Oslo Kılavuzu Yenilik Verilerinin Toplanması ve Yorumlanması İçin İlkeler*, (3. Baskı).
- Paniccia, I. (2002). *Industrial Districts – Evolution and Competitiveness in Italian Firms*. Cheltenham UK: Edward Elgar Publishing.
- Seyidoğlu, H. (2006). *İktisadın Temelleri*. İstanbul: Güzem Can Yayınları.