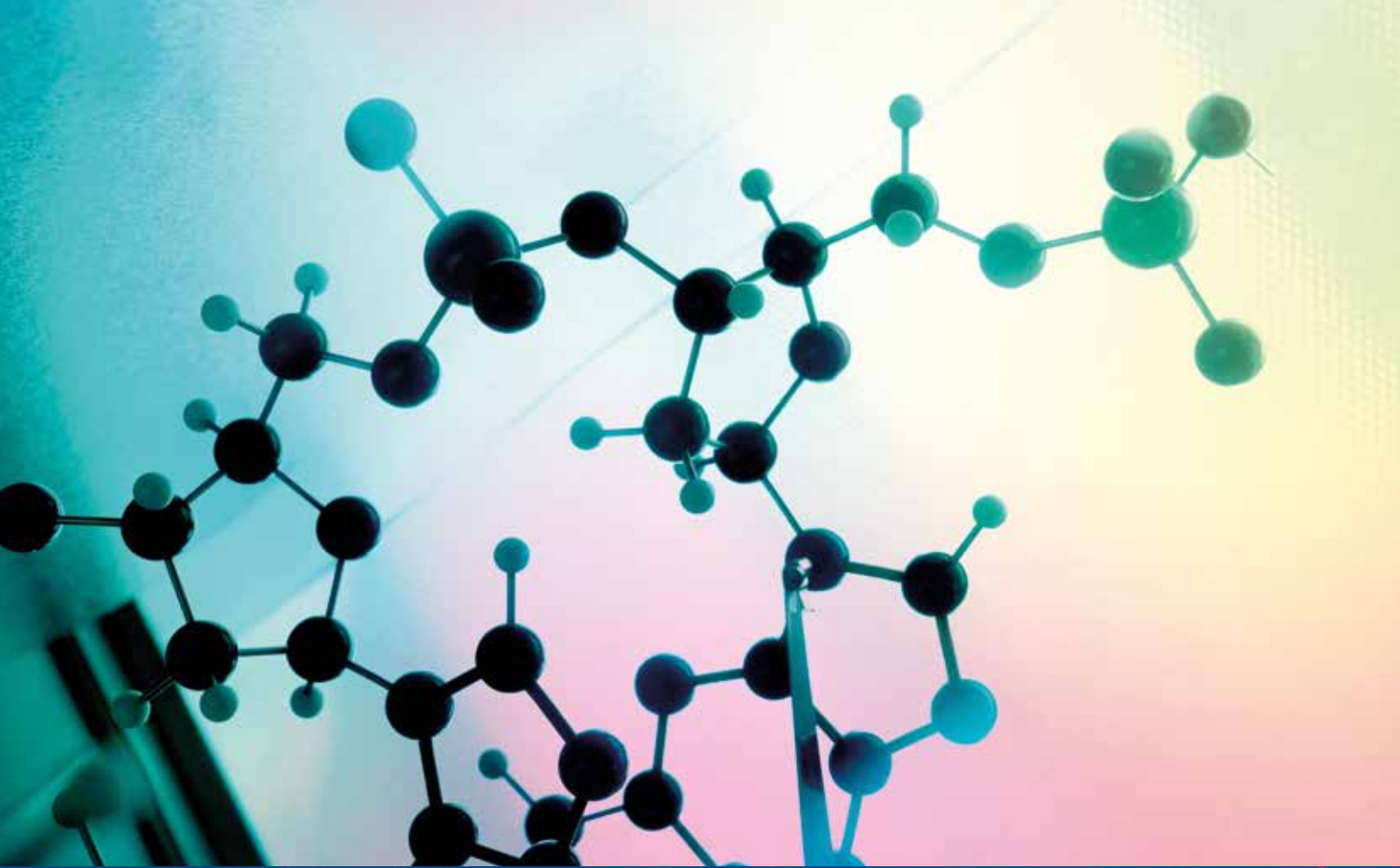


Yönetim Özeti

Kapsayıcı büyüme için bağlantı, rekabet ve değişim



International
Trade
Centre

TRADE IMPACT FOR GOOD

© Uluslararası Ticaret Merkezi 2015

Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) Dünya Ticaret Örgütü ve Birleşmiş Milletlerin müşterek kurumudur

Açık Adres: ITC 54-56, rue de
Montbrillant 1202 Cenevre,
İsviçre

Posta Adresi: ITC Palais des Nations 1211
Cenevre 10, İsviçre

Telefon: +41-22 730 0111

Faks: +41-22 733 4439

E-mail: itcreg@intracen.org

Internet: <http://www.intracen.org>

Yönetim Özeti

Kapsayıcı büyüme için bağlantı, rekabet ve değişim

İçindekiler

Bölüm I. KOBİ'ler ve küresel pazarlar: Kapsayıcı büyümenin eksik halkası	1
1. KOBİ'leri anlamak	1
2. "Orta Direk" neden önem taşır	2
3. KOBİ'ler: Kapsayıcı büyümenin eksik halkası	2
4. Küresel değer zincirlerinin bir parçası olmak	3
5. Uluslararasılaşmanın ince yolu: Rekabet gücünün önemi	4
6. Uluslararasılaşma sürecinde karşılaşılan zorlukların üzerine gitmek	7
7. Küçük, fakat çok sayıda: Kaynakları bir araya getirmek, bağlantılar kurmak	10
8. KOBİ'ler ve ilgili küresel politika girişimleri	11
 Bölüm II. KOBİ'lerin Rekabet Gücü: Pilot Değerlendirme	 12
Öne çıkan başlıklar	16
Ülke Profilleri	16
Fikir Liderleri	17
Örnek Olay İncelemeleri	17

Yönetim Özeti

KOBİ'ler kapsayıcı **büyümenin eksik halkasıdır**. KOBİ'ler büyümenin teşvik edilmesi ve eşitsizliğin üzerine gidilmesi açısından birinci derecede önem taşır. KOBİ'ler genellikle düşük ücretli/düşük vasıflı işçi istihdam etmektedirler. Bunun nedeni, gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'lerin, kendilerinden daha büyük işletmelere göre verimliliklerinin, gelişmiş ülkelerdeki KOBİ'lere göre daha düşük olmasıdır. Verim farklılığının üzerine gidilmesi kapsayıcı büyüme için çok önemlidir. Bu rapor, verimi artırmak için işletmelerin **bağlantı kurması, rekabet etmesi** ve **değişmesi** gerektiğini ileri sürmektedir.

Bölüm I. KOBİ'ler ve küresel pazarlar: Kapsayıcı büyümenin eksik halkası

1. KOBİ'leri anlamak

KOBİ'lerin istihdamı, GSYH'ye ve ihracata önemli katkıları vardır

İşletmelerin büyük çoğunluğunu KOBİ'ler oluşturur. Resmi ve gayri resmi KOBİ'ler göz önünde bulundurulduğunda, KOBİ'ler küresel olarak değerlendirildiğinde, tüm işletmelerin %95'inden fazlasını, gayrisafi yurtiçi hasılanın (GSYH) yaklaşık %50'si ile toplam istihdamın %60-%70'ini oluştururlar. Bu da 420 milyon ile 510 milyon arası KOBİ anlamına gelir ki gelişmekte olan piyasalarda 310 milyon KOBİ mevcuttur.

Çeşitli şekiller ve büyüklükler

"KOBİ" terimi geniş bir tanım yelpazesine sahiptir ve ülke, coğrafi bölge, gelişme düzeyi ve iş kültürü gibi etkenlere göre değişir. Tanımları, ülkeler içinde dahi farklılaşabilir, ya da mevcut olmayabilir. Bunlara ilaveten, tanımın kendisi genellikle ulusal destek programları ve diğer düzenlemeler ile bağlantılı olduğundan, tek bir tanımın benimsenmesinde güçlükler çekilmektedir.

İşletme büyüklüğü ve ekonomilerin yapısal doğası

KOBİ sektörünün önemi, teknolojik değişimleri, değişen pazar koşullarını ve yükselen yaşam standartlarını yansıtacak bir şekilde zaman içinde değişim göstermiştir.

Sanayi devriminden önce üretim, bugün KOBİ olarak adlandırabileceğimiz oluşumların egemenliğindeydi. Küçük atölyeler ve serbest çalışan çiftçiler az sayıda insan çalıştırmakta ve sipariş üzerine üretim yapmaktaydılar. Sanayi devrimi ivme kazanırken işletmeler de boyut olarak istikrarlı bir şekilde büyümeye başladılar. Örneğin Manchester, İngiltere'deki pamuk işletmelerinde çalışan işçilerin ortalama sayısı 1815 ile 1841 yılları arasında üç kattan fazla arttı. Bu artışın sebebi, ulusal pazarların birleşmesi ve yenilerinin ortaya çıkarak, önemli talep kaynakları oluşturup, yüksek hacimli üretimi teşvik etmeleri olarak gösterilebilir. Teknolojik yenilikler ve makineleşme üretim biçimlerinin değişimini radikal bir şekilde etkiledi. Fabrikaların kurulması için gerekli olan sabit yatırımların çoğu zaman yüksek düzeyde olması, işletmeleri ölçek ekonomilerinden faydalanabilmeleri için, genişlemeye zorladı. . Üretimin yeniden yapılandırılması ile birlikte işletmelerin boyut olarak büyümeleri 20. yüzyılda önemli ölçüde hız kazandı.

Ancak 1970'lerden itibaren bu eğilim değişmeye başlamış ve bazı OECD ülkelerinde, büyük işletmelerde gözlemlenen yüksek istihdam yoğunluğu ve katma değer olgusu tersine dönerek, KOBİ'ler hızlı yeniliklerin ve yeni iş alanları yaratılmasının kaynağı olarak görülmeye başlanmıştır. Bu

eğilim kısmen işletmelerin ana faaliyetleri için elzem görmedikleri ihtiyaçlarını işletme dışından temin etmeleri yönündeki yaklaşımlarıyla tetiklenmiş olsa da, işletmelerin ana faaliyetlerine odaklanmasına olanak sağlayarak, yatay (küme) ve dikey (değer zinciri) üretim sistemlerinin oluşması sonucunu doğurmuştur.

Geçmiş deneyimler öğretici oldukları kadar yakın geleceğe de ışık tutarlar. Son birkaç on yıl içerisinde artan pazar entegrasyonu ve genişlemesi ile koşullar bir kez daha büyük işletmelerin lehine değişebilir. Öte yandan, bilgi ve iletişim teknolojisi gibi etkenler KOBİ'lerin yeniden sahneye çıkmasına olanak sağlayabilen bir ortam yaratmaktadır. Bu teknolojilerin yayılması "doğuştan küresel" işletmeler ortaya çıkmasına ön ayak olmuştur: Faaliyetlerine baslar başlamaz e-platformlar üzerinden küresel bir müşteri tabanına satış yapan ya da satış yapma niyetinde olan KOBİ'ler, uluslararasılaşma sürecinin alışılmış görüntüsünü bulanıklaştırmaktadır.

2. "Orta Direk" neden önem taşır

İşletmelerin büyümesi kolay bir iş değildir

Gelişmekte olan dünyada KOBİ'lerin büyük çoğunluğunu, çalışanlarının sayısı ondan daha az olan mikro işletmeler oluşturmaktadır. Birçok ekonomide özel sektör ikiye ayrılmış durumdadır: bir tarafta küçük - çoğunlukla mikro - işletmeler, diğer tarafta ise çok büyük birkaç işletme. Bu olgu "orta direk eksikliği" olarak adlandırılır. "Orta direk eksikliği"nin sebeplerine ilişkin yapılan açıklamalardan biri de, küçük işletmelerin orta büyüklüğe erişmeleri halinde vergi yükü ve finansmana erişim politikaları yönünden olumsuz etkilenmeleri nedeniyle, ortamda onları büyümeye teşvik eden yeterli unsurların bulunmamasıdır.

İşletmelerin büyüklüğü açısından dengeli bir dağılım rekabeti canlandırır

Özellikle, pazardaki küçük işletmelerin büyük işletmelerle rekabet edemeyecek kadar küçük olması ve büyük işletmelerin politika reformları için lobi çalışmaları yapmaları durumunda, pazarda üstünlüğün büyük pazar gücüne sahip, birkaç büyük aktörün elinde bulunması ekonominin dinamizmini kırar. Buna karşılık işletme büyüklüğü yönünden dengeli bir dağılım ise ekonomide rekabeti canlandırır ve daha çok işletmenin uluslararası anlamda rekabet edebilmesini sağlar.

3. KOBİ'ler: Kapsayıcı büyümenin eksik halkası

KOBİ'ler büyük işletmelere göre daha az verimli olma eğilimindedir...

Hem teorik hem de deneysel olarak ticaret literatüründe de irdelendiği üzere daha büyük işletmeler daha verimlidir, ihracat yapmaları ve daha yüksek ücret ödemeleri daha olasıdır. Ancak daha az bilinen bir gerçek, gelişmekte olan ülkelerde küçük ve büyük işletmeler arasındaki verimlilik farkının endüstrileşmiş ülkelere kıyasla çok daha belirgin olmasıdır. Almanya'da küçük işletmelerin verimliliği büyük işletmelerin verimliliğinin %70'ine tekabül ederken, bunun tam tersi olarak, Arjantin'deki küçük işletmelerin verimliliği büyük işletmelerin verimliliğinin %40'ından daha azdır. Bu rakam Brezilya'da %30'un altındadır (OECD-ECLAC, 2013). Bazı ülkelerde küçük ve büyük işletmeler arasındaki verimlilik farkı çok daha büyüktür. Örneğin: Araştırmalar Hindistan'da 200'den çok çalışanı olan işletmelerin verimliliğinin, beş ila 49 çalışanı olan işletmelerin verimliliğinin on katından daha fazla olduğunu ortaya konmuştur.

...ve bunun sonucu olarak KOBİ'lerde ücretler daha düşüktür

KOBİ'ler toplam istihdamın önemli bir kısmını oluştururlar. Ancak büyük işletmelere nazaran iş gücünün en kırılgan kesimini, yani dar gelirli kesimlerinden gelen, tecrübesi sınırlı ve eğitim seviyesi düşük işçileri daha fazla istihdam etmektedirler. Bu işçilerin verimliliklerinin düşük olması nedeniyle,

KOBİ'ler daha düşük ücret ödeme eğilimindedir. Bu da kısmen, KOBİ'lerin faaliyet gösterme eğiliminde oldukları düşük katma değerli, emek yoğun ve verimliliğin düşük olduğu sektörlerin istihdama yansımadır:

Verimlilik farkı ortadan kaldırılabılırsa önemli ölçüde kapsayıcı ekonomik büyüme fırsatları söz konusu olabilir...

Gelişmekte olan ülkelerde KOBİ'ler ile daha büyük işletmeler arasındaki verim farklılığının ortadan kaldırılmasının, muhtemelen, doğrudan iki etkisi gözlemlenecektir: Artan KOBİ verimi sayesinde GSYH'nın büyümesine katkıda bulunacak, ekonominin düşük ücretli kesiminde olumlu ve adil paylaşım etkileriyle de ücretlerin yükselmesini sağlayacaktır.

Bu ikinci etki, KOBİ verimliliğindeki artıştan kaynaklanan büyüme potansiyelinin kapsayıcı olma özelliğine işaret etmektedir. Bu etkiler muhtemelen dar gelirli kesimler tarafından ani gelir artışının ötesinde hissedilecektir. Kadın çalışanlara verilecek daha yüksek ücretlerin ekonominin genelinde zincirleme bir etki yaratması olasıdır, çünkü gelişmekte olan ülkelerdeki kadınların ailelerine ve yaşadıkları çevreye yatırım yapma eğilimlerinin erkeklerden daha fazla olduğu bilinmektedir ve bu da söz konusu ülkenin ekonomisine olumlu bir katkı sağlayacaktır.

...örneğin uluslararası işletmelerin uluslararasılaşma sayesinde daha üretken hale gelmesi gibi

Uluslararası faaliyetlerde bulunan işletmelerin daha yüksek ücretler ödeme, daha çok kişiyi istihdam etme ve daha yüksek verimlilik seviyelerine sahip olma olasılıklarının daha yüksek olduğu bilinen gerçeklerdir. Ancak sadece, en verimli ve büyük işletmeler, mevzuata uyum, kârlı pazarlar ve güvenilir ortaklar bulabilmek ile ilgili sabit masrafları karşılayabildikleri için uluslararasılaşabilmektedirler. Uluslararasılaşma aynı zamanda, işletmelerin deneyim kazanmalarını, daha yüksek kalite standartlarına ve üstün teknolojiye uyum sağlamalarını ve yüksek rekabetle karşı karşıya kalmaları sebebiyle rekabet güçlerini artırır. Uluslararasılaşmanın, işletmelerin bunu gerçekleştirebilecek kapasiteye ulaşmaları halinde elde edilecekleri oldukça önemli kazanımlar mevcuttur.

4. Küresel değer zincirlerinin bir parçası olmak

Uluslararasılaşmanın basamakları

KOBİ'lerin küresel değer zincirlerine (KDZ) katılmalarının birçok potansiyel avantajı vardır; bazı araştırmacılar bu konuda "son derece uzun bir faydalar listesi" verirler. Makro düzeyde, yeni iş imkânlarının yaratılması, gelir artışının sağlanması, çalışma koşullarının iyileşmesi, üretim ve ihracatın çeşitlendirilmesi gibi fırsatlar mevcuttur. Mikro düzeyde ise KDZ'ler, finansmana erişiminin artırılmasına, üretim sürelerinin kısaltılmasına, faaliyetlerle ilgili aksamaların azaltılmasına, stok seviyelerinin düşürülmesine, kalitenin ve müşteri hizmetlerinin geliştirilmesine, daha sık yenilik yapmaya ve risklerin azaltılmasına yardımcı olabilir.

KOBİ'ler yerel ve uluslararası üretim zincirlerinde yer almaları durumunda ihracata başlama fırsatına sahip olurlar. İtalyan işletmeler üzerinde yapılan bir çalışma, 1-9, 10-49 ve 50-249 kişi çalıştıran işletmelerin bir tedarik zincirinde bulunmaları durumunda ihracat yapma olasılıklarının sırasıyla %98, %34 ve %34 oranında artacağını göstermiştir. Bu da özellikle küçük işletmelerin KDZ'lere katılarak azalan giriş maliyetlerinden ve ölçek ekonomilerinden faydalanabileceğini işaret etmektedir.

Ara mal ithalatı da verim artışlarına katkıda bulunmaktadır

Bunlara ilaveten, yüksek kalitedeki ithal ara girdilere erişmek üretimi olumlu yönde etkileyeceği ve ihracatın etkinliğini artırabileceği için zaten ihracatçı olan işletmeler de KDZ'lere katılmanın avantajlarından yararlanabilirler. Örneğin, ara mal ithalatı da yapan Tunuslu ihracatçı işletmelerin verimliliğinin ve karlılığının arttığı gözlemlenmiştir. Bu bulgu, işletmelerden toplanan verilerin giderek

daha net bir biçimde ortaya koyduğu kanıtlarla da uyumluluk arz etmektedir; ara mal ithalatı ihraç ürünlerinin niteliğini ve niceliğini arttırmakta ve bu nedenle de verimliliğin artması yönünde olumlu bir etki yaratmaktadır. Düşünüldüğünde, bu gibi ithal girdiler teknolojinin yayılması için önemli bir kanal olabilir ve özellikle ürün ve süreçlerin yenileşmesine öncülük edebilir. Küresel zincirin lider işletme arının tedarik ettikleri ürünlerin ve onların üretimi, pazarlanması ve dağıtımı ile ilgili süreçlerin iyileştirilmesinde çıkarları bulunmaktadır.

KDZ'lerin bir parçası olmak, ekonomik performansın artmasını garanti etmez

KDZ'lerin içinde bulunmak hiçbir şekilde ekonomik performansın artması için teminat değildir. İşletmeler KDZ'lerin sunduğu avantajlardan ne ölçüde faydalanabilecekleri büyük oranda, değer zinciri içindeki konumlarına ve yükselme potansiyellerine bağlıdır. İşletmelerin basit montaj faaliyetleri ya da ham madde temini gibi tedarik zincirinin düşük katma değerli faaliyetlerine saplanıp kalmaları ve dolayısıyla zincirlerin olanak verdiği getirim ve kârların sadece sınırlı bir kısmını elde etmeleri olasıdır. Gelişmekte olan ülkelerdeki KOBİ'ler KDZ'lere doğal olarak bu tür düşük katma değerli faaliyetler yoluyla girer. Her ne kadar bu durum, başlangıçta istihdam ve verim gibi alanlarda istikrarlı kazançlar elde edilmesine olanak sağlasa da, işletmelerin daha yüksek katma değerli faaliyetlere yükselmemesi durumunda dinamik kazançlar elde etmesinin önüne geçebilmektedir. Böyle bir duruma düşülmesinin nedeni zincirin küresel alıcıları ile yerel tedarikçiler arasındaki güç eşitsizlikleri ve küresel alıcıların mevcut durumu koruma güdüsü olabilir. Başka bir deyişle, bu durum lider işletmelerin pazarlama, Ar-Ge ya da satış gibi temel faaliyetleriyle çatışma durumunda lider işletmeler tedarikçilerin işlevsel gelişimini engelleyebilir.

KOBİ'lerin KDZ'lere ne şekilde dahil olacağı rekabet güçlerine bağlıdır

Değer zincirinde yükselmemenin büyük oranda bu güç eşitsizliklerinden kaynaklanması sebebiyle, zincirin yönetim yapısı yerel işletmelerin söz konusu zincirde yükselme becerilerinde önemli rol oynar. Literatürde güç eşitsizliği düzeyinin giderek arttığı dört tip yönetim yapısına rastlanmaktadır: Tarafların bağımsızca hareket ettikleri ve herhangi bir yaptırımın bulunmadığı gelişigüzel ilişkiler, ağlar, yarı hiyerarşi ve tam hiyerarşi veya dikey bütünleşme. Birinci yapı tipinde işletmeler arasındaki ilişki teknolojik dağılma etkisi yaratacak kadar güçlü değildir. Tamamen hiyerarşik olan yapılarda öncü işletmeler tedarikçilerin yükselmelerini engellemeye çalışırlar. İlişkisel ağlar ve yarı hiyerarşik yapılar tedarikçilerin zincir içinde yükselmelerine en çok olanak tanıyan yapılar olarak saptanmaları ile birlikte, çoğu zaman büyük ön yatırım ve yüksek kapasite düzeyleri gerektirmelerinden ötürü, gelişmekte olan ülke tedarikçileri için ilişkisel ağlara dahil olmak kolay değildir.

5. Uluslararasılaşmanın ince yolu: Rekabet gücünün önemi

KOBİ'lerin küresel zincirde rekabet gücünün önemi

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=5_22972

