

'Üniversite-Sanayi İşbirliğinde Kümelenmenin Önemi'

M.EMRAH SAZAK

Şube Müdürü

**DIŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI
İHRACAT GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
KOBİ VE KÜMELENME DESTEKLERİ DAİRESİ**

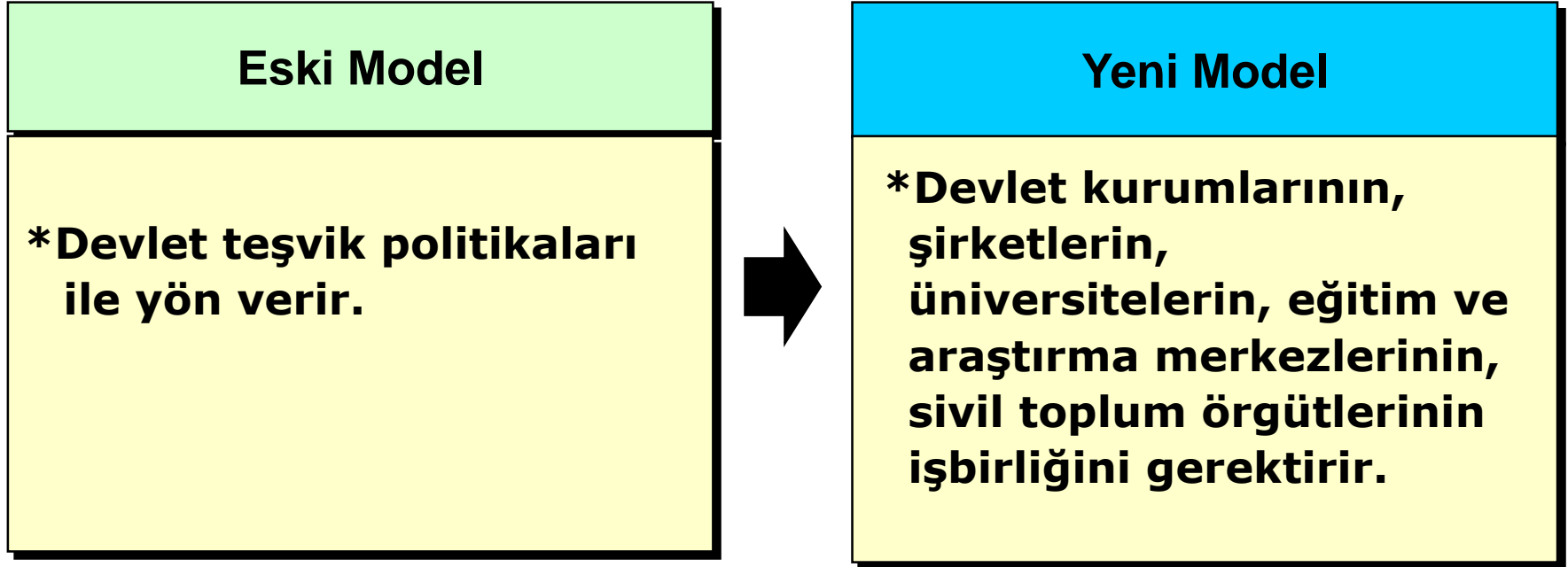
Ankara

3 Haziran 2010

Sunuş Planı

- Kümelenme-Rekabet Gücü-Ekonomik Kalkınma İlişkisine İlişkin Tespitler
- Kümelenme Anlayışı Temelinde Hazırlanan İhracat Koçluğu Programı
- Kümelenmeye İlişkin Genel Değerlendirmeler

Ekonomik Kalkınma Süreci: Değişen Roller ve Sorumluluklar



Yeni ekonomik kalkınma modeli aşağıdan yukarı tüm ekonomik aktörlerin katılımını gerektiriyor.

Ekonomik Kalkınmaya Yeni Bir Anlayış: Kümelenme Yoluyla Rekabet Gücünün Arttırılması

- **Analitik yaklaşım** (bölge ekonomisinin dinamiklerinin anlaşılması ve kaynakların stratejik bir şekilde kullanılması)
- **Organizasyonel yaklaşım** (önde gelen firmaların ortak bir platformda toplanması ve firmalar arasındaki iletişim ve bilgi paylaşımının etkinleştirilmesi, kurumlar arasında koordinasyon)
- **Hizmet yaklaşımı** (bölgeye firmaların ortak kullanacağı altyapı hizmetlerinin götürülmesi)

Firmaların yaklaşık

% 80' i (39.734 firma)

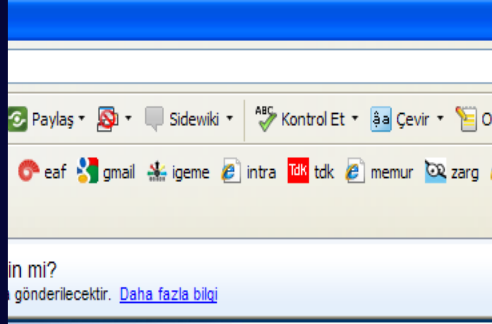
toplam ihracatın

% 5' ini gerçekleştiriyor

2009 yılında

İhracatçıların % 50'si

<100 bin \$ altında



DIŞ TİCARET BİLGİ SİSTEMİ

Sistem Yönetim Tanımlamalar Dış Ticaret Bilgileri O.A. İhracatçı Birlikleri Kod Listeleri

İHRACATCI FİRMALAR/ TÜM ÜLKELER (1000 USD)

Değer Aralığı	Firma Sayısı 2008	Firma Sayısı 2009	Değişim(%)	Değer 2008	Değer 2009	Değişim(%)
0 - 100	22,570	23,653	4.8	700,403,074	724,922,794	3.5
100 - 250	7,081	7,117	0.5	1,154,105,218	1,158,378,515	0.4
250 - 500	4,910	4,927	0.3	1,744,440,427	1,761,009,764	0.9
500 - 1000	4,168	4,037	-3.1	2,985,814,245	2,892,862,074	-3.1
1000 - 2000	3,426	3,232	-5.7	4,848,063,017	4,553,308,764	-6.1
2000 - 5000	2,999	2,955	-1.5	9,538,479,268	9,292,538,121	-2.6
5000 - 10000	1,376	1,244	-9.6	9,559,926,894	8,574,101,078	-10.3
10000 - 50000	1,290	1,137	-11.9	25,895,382,954	22,981,010,248	-11.3
50000 - 100000	179	141	-21.2	12,084,182,404	9,485,055,833	-21.5
100000 - 250000	92	70	-23.9	13,937,131,907	10,705,477,395	-23.2
250000 - 500000	23	19	-17.4	7,516,961,464	6,618,499,454	-12
500000 - 1000000	14	11	-21.4	9,756,735,508	7,700,832,565	-21.1
1000000 -	15	8	-46.7	32,305,569,246	15,716,812,329	-51.3
TOPLAM	48,143	48,551	0.8	132,027,195,626	102,164,808,934	-22.6

➤ 1 milyon \$ üzerinde

8.817 firma

➤ 100 milyon \$ üzerinde

108 firma

Menu ready for use

Başlat

Inbox - Microsoft...

DIŞ TİCARET BİL...

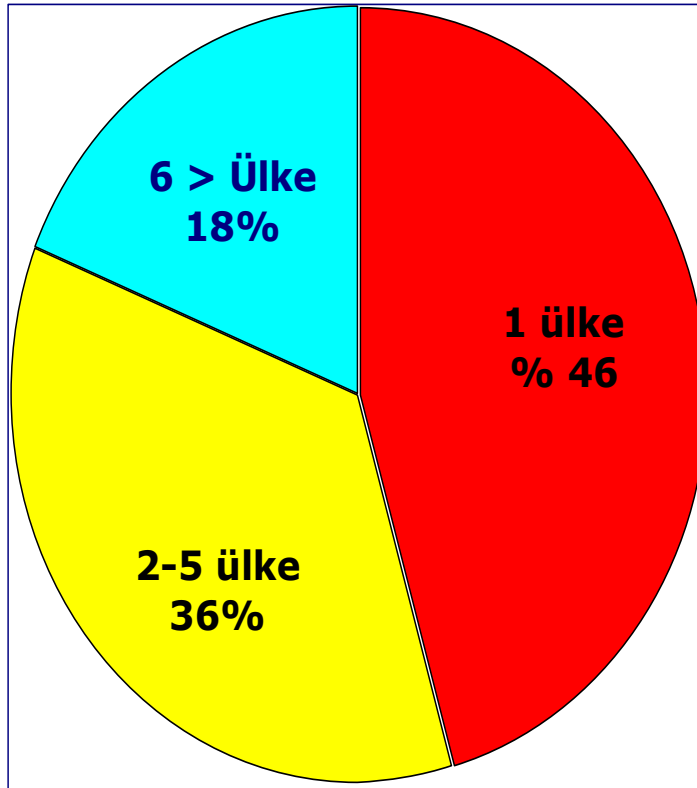
Yerel intranet

13:07

Cuma

12.02.2010

Firmaların Pazar Bağımlılığı - 2009



Ülke	Firma Say.	% Pay Firma	İhr. Değ. Milyon \$	% Pay Değer
1	22.384	46	9.038	9
2-5	17.252	36	15.770	16
6 >	8.915	18	77.355	75

Sürekli İhracat Yapan Firma Sayısı (100 bin \$ Üzeri)

	2007	2008	2009
100 bin \$ üzerinde <u>kesintisiz</u> ihracat yapan firma sayısı	14.084	14.084	14.084
100 bin \$ üzerinde <u>kesintisiz</u> ihracat yapan firmaların toplam ihracat içindeki % Payları	% 90	% 92	% 88

Kaynak: DTM Bilgi Sistemi

İLK 100 FİRMANIN ETKİSİ - 2009

	2008	2009
Toplam İhracat	132.027	102.165
Toplam İhracat % değişim	- % 23	
100 firmanın İhracatı	58.379	37.692
100 firma İhr. % değişim	- % 35	
100 firmanın etkisi	% 69	

İhracat Koçluğu Programının Amaçları

- İhracattaki derinliği ve nitelikli ihracatçı sayısını artırmak

500 milyar \$ hedefi için nitelikli ihracatçı sayısının artırılması gerekmektedir

- Firmalarımızın yurtdışındaki pazar payını artırmak

Hedef :100 bin

İhracatçı

- Firmalara bilgi ve beceri kazandırarak – ihracat kapasitelerini artırmak

- İhracat faaliyetlerine sistematik yaklaşım –disiplin

- Krizin etkilerini azaltmak ve kriz sonrası fırsatları değerlendirmek

İhracat Koçluğu Programının Amaçları

- Sahada kümelenme anlayışı temelinde bir ihracat seferberliği
- Sahadaki tüm ilgili aktörlerle (İhracatçı birlikleri, Ticaret Odası, Üniversiteler, Bankalar...) işbirliği
- Firmalara bilgi ve beceri kazandırarak – ihracat kapasitelerini artırmak
- İhracat faaliyetlerine sistematik yaklaşım –disiplin
- KOBİ'lerimizin uluslararasılaştırılması

İhracat Koçluğu Programının Araçları

- Danışmanlık Desteği (2007/3 sayılı Tebliğ)
- Eğitim Desteği (2007/3 sayılı Tebliğ)
- Pazar Araştırması Desteği (2006/6 sayılı Tebliğ)
- E-Ticaret Sitelerine Üyelik Desteği (2006/6 sayılı Tebliğ)
- Sektörel Ticaret Heyetleri Desteği (2006/6 sayılı Tebliğ)

GENEL DEĞERLENDİRMELER

- **Kümelenmenin özünde işbirliği ve rekabet kavramları vardır**
- **Kamu kurumları, özel sektör, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarının sıkı bir işbirliği içerisinde olması büyük önem arz etmektedir.**
- **Kümelenme politikasında ortak noktalar olmakla birlikte, her küme yol haritasını kendi dinamikleri çerçevesinde belirlemelidir.**
- **Ortak sorunların yanısıra ortak fırsatlara odaklanma imkanı sunar.**

GENEL DEĞERLENDİRMELER

- Kümelerin işleminde küme içindeki aktörler arasında **güven** tesis edilmelidir.
- Değer zincirindeki eksiklikler tespit edilmeli ve eksiklikler, **yabancı yatırımların kümeye çekilmesi** veya yerel üreticilerin eksiklikleri tamamlaması konusunda özendirilmesi ile tamamlanmalıdır.
- Devlet küme oluşturma yoluna gitmemeli, ortaya çıkmakta olan kümelerin gelişmesine odaklanmalıdır ve **liderliği özel sektöre** bırakmalıdır.

DİNLEDİĞİNİZ İÇİN TEŞEKKÜRLER...

M.Emrah SAZAK

DTM-İhracat Genel Müdürlüğü

KOBİ ve Kümelenme Destekleri Dairesi

Şube Müdürü

312-204 77 23

sazake@dtm.gov.tr