

Savunma Sanayii Sektörü ve Ulusal Rekabet

Ali Y. KOÇ

Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu Yönetim Kurulu Başkanı

Bir ülke halkının sahip olduğu refah seviyesini artırabilmesi, o ülke ekonomisinin rekabetçi olabilmesi ile mümkündür. Yani bir ülkenin ekonomisi ne kadar rekabetçi ise, o ülke ekonomisi o derece fazla artı değer üretebilir. Üretilen bu artı değer sayesinde, ülkenin vatandaşlarının refah seviyesi artabilir. O zaman, halkın refah seviyesini artırmak isteyen ülke yöneticilerinin, ülkelerinin ekonomik rekabet gücünü artırmaları en önemli hedeflerinden olmalıdır.

Peki bu hedefe nasıl ulaşılabilir? Yani bir ülkenin ekonomik rekabet gücünü artırmak nasıl mümkün olabilir? Elbette bu, cevaplanması o kadar kolay olmayan ve tek bir cevabı da olmayan bir sorudur. Bu çerçevede ekonomik rekabet gücü kazanmak için çeşitli yaklaşımlar tarih boyunca denenmiştir. Yönetim Kurulu Başkanlığı yürüttüğüm Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu (URAK), Türkiye'de kamu yararına çalışan bir sivil toplum kuruluşu olarak bu sorunun cevabını aramaktadır. 1999 yılında akademisyen, iş dünyası ve kamu kesiminden temsilcilerin bir araya gelmesi ile oluşan URAK ekibi, Türkiye'nin ekonomik rekabet gücünün artırılması için sadece fikir üretilmesi ve bu fikirlerin raporlaştırılması ile yetinmemiş, ürettiği stratejilerin hayata geçirilmesi ile ilgili çalışmalar da gerçekleştirmiştir.

URAK, şimdiye kadar birçok başarılı projeye imza atmıştır. Bunların arasında KOSGEB ile birlikte hayata geçirdiği Türk KOBİ'lerinin sektör ve şehir bazında kümelenme haritalarının oluşturulduğu sanayi envanteri projesi, Türkiye'deki illerin rekabetçi-

lik seviyelerinin ölçüldüğü ve her sene tekrar edilmekte olan Uluslararası Rekabetçilik Endeksi ve planlı bir sektör geliştirme örneği olan Sultanahmet Kümelenme Geliştirme projelerini sayabiliriz. Ayrıca Türkiye'nin çeşitli illerinde üniversite ve sivil toplum kuruluşları ile birlikte yapılan toplantı ve konferanslarda sahip olduğumuz bilgi ve tecrübelerimizi kamuoyu ile paylaşma fırsatı oluşturmamızı da URAK'ın önemli faaliyetleri arasında sayabilirim. Bunlara ek olarak alandaki tecrübelerimizi yayın haline getirerek kalıcı olmalarını sağlamak amacı ile Organik Tarım, Turizm sektörlerine ilişkin hazırladığımız kapsamlı eserler ve çeşitli konferans ve dergilerde yayınlanan birçok bilimsel makaleyi de URAK faaliyetleri arasında sıralayabiliriz.

Belki bu projelerden daha da önemlisi URAK'ın 1999'dan beri liderliğini çektiği bir yaklaşımın artık ülkemizde gittikçe güçlenen bir şekilde yer bulmasıdır: Türkiye son yıllarda ekonomik anlamda rekabetçi olabilmek için ciddi bir strateji değişikliğine gitmektedir. Özellikle sektör ve bölge temelli teşvikler gittikçe daha çok konuşulmakta ve eskiye göre rekabetçilik kavramına bakış değişmektedir. URAK'ın Türkiye için önerdiği modelin temelini oluşturan sektör bazlı rekabetçilik elde etme stratejisi nihayet ülkemizde uygulama alanı bulmaya başlamıştır.

Sektör temelli rekabetçilik elde etme yaklaşımında, belli bir metodoloji ile seçilen sektörlerin üzerine bina edilen bir rekabetçilik yaklaşımı oluşturulması söz konusudur. Bizim çalışmalarımıza göre Savunma Sanayi Sektörü

de Türkiye'de bu sektörlerden biri olmaya adaydır. Bundaki sebep Savunma Sanayi Sektörü'nün yüksek teknoloji üretebilme kabiliyetidir. Yüksek teknoloji, diğer sektörlerle aktarılabilirdiği takdirde bu sektörler için ciddi bir rekabet avantajı sağlayabilmektedir. Nitekim dünyada savunma sanayi amacıyla geliştirilen birçok ürünün ticari uygulamalar bulduğunu ve bunu üreten ülkelere ciddi ekonomik katkılar sağladığını görmekteyiz. Örneğin ABD'nin askeri amaçlı geliştirdiği havacılık teknolojisinin sivil havacılık sektöründe uygulanması Boeing gibi önemli bir yolcu uçağı üreticisini oluşturmuştur. Ya da askeri amaçlı geliştirilen coğrafik bilgi sistemleri çalışmaları günümüzde GPS gibi bir başlık altında sivil uygulama alanı bulmuş hatta google earth gibi popüler uygulamaların doğmasının da önünü açmıştır.

Savunma sanayinin doğası gereği bu sektörün ürünleri tasarlanırken teknolojinin en üst imkanları zorlanmakta ve hatta zaman zaman mevcut olmayan teknolojiler üretilmektedir. Çünkü bir savaşta eğer karşı tarafın top menzili sizden on metre daha fazla ise bu küçük fark bile büyük bir yenilginin sebebi olabilmektedir. Ya da sizin tanklarınızın zırhları karşı tarafın silahları ile etkisiz hale getirilemiyorsa sayıca çok daha az bir asker ile sizden çok daha kalabalık bir orduyu yenmeniz mümkün olabilmektedir. Sonuç olarak artık günümüz savaş alanlarında teknolojinin vazgeçilmez bir etkisi çok açıktır. İşte bu çerçevede düşünüldüğünde Savunma Sanayi Sektörü'nün, teknolojinin belki de en

üst düzeyde üretilip uygulandığı bir sektör olma zorunluluğu vardır.

Savunma Sanayi Sektörü en üst düzey teknolojiyi kullanması sebebi ile çoğu zaman çok pahalı ve dolayısıyla ülke bütçelerine ciddi yük getiren bir sektör olarak değerlendirilir. Hatta savunma sanayine ayrılan bütçenin azaltılarak diğer alanlara kaydırılması dünyanın birçok ülkesinde olduğu gibi bizde de zaman zaman gündeme gelmektedir. Milletimiz, bütün bu ağır bütçesine rağmen yine de güçlü bir orduya sahip olmayı her ne pahasına olursa olsun tercih etmektedir. Elbette milletimizin tarihindeki acı tecrübelerin bu değerlendirmede önemli bir yer vardır. Dolayısıyla bütün ağır bedeline rağmen güçlü bir savunma sanayine sahip olmak milletimizin vazgeçemeyeceği bir önceligidir.

Mademki savunma sanayi ülkemizin bir vazgeçilmezidir ve bütçede ciddi bir harcama kalemidir, öyleyse bu harcama kaleminin savunma gücümüzden taviz vermeden nasıl yönetileceği önemli bir konu haline gelmektedir. Biz URAK olarak bu konuda yaptığımız analizlerde ve dünyadaki örnekleri incelediğimizde Savunma Sanayi Sektörü ile ilgili diğer ekonomik birimler arasındaki bağlantıların oluşturulması durumunda Savunma Sanayinin ülkemiz için bütçede bir yük olmaktan çıkıp, Türkiye ekonomisi için bir avantaj haline gelebileceği sonucuna ulaştık. Burada Savunma Sanayi Sektörü ile diğer ekonomik birimlerden kasıt, özellikle Savunma Sanayi ürünlerine

girdi sağlayan sektörler ile Savunma Sanayi Sektörü çıktılarını başka sivil amaçlar ile kullanan diğer sektörlerdir. Savunma Sanayine girdi sağlayan sektörler savunma sanayi için üretim yaparken genelde ciddi bir know-how birikimine sahip olmaktadır. Bunun sebebi hem savunma sanayine yapılan üretimin standartlarının yüksekliği hem de kullanılan teknolojinin üst düzey olmasıdır. Eğer bir firma bu üst düzey bilgi ve tecrübe birikimini ilgili bir sivil sektöre kaydırmayı başarabilirse piyasadaki rakiplerine karşı ciddi bir rekabet avantajı elde edebilmektedir. Örneğin Boeing, askeri amaçlı yaptığı projelerde geliştirdiği gerek üretim gerekse ürüne ilişkin inovasyonları sivil havacılık bölümünde de uygulayabilmektedir. Dolayısıyla rakibi Airbus karşısında bir rekabet avantajı elde etmektedir.

Ülkemiz için de böyle bir yapı kurulabilirse, savunma sanayine üretim yapan firmaların diğer sektör firmalarını etkilemesi ciddi bir rekabet avantajı oluşturacaktır. Bu etki en kolay şekilde aynı firmanın sivil ve askeri bölümleri varsa olabilmektedir. Aynı firmanın iki bölümü arasında teknoloji kolayca transfer edilebilmektedir. İkinci ve daha zor bir durum ise askeri amaçlı üretim yapan bir firmanın teknolojik bilgi birikimini sivil sektöre üretim yapan aynı sektördeki başka bir firmaya transfer edebilmesidir. Örneğin sadece savunma sektörüne üretim yapan bir gemi tersanesinin bilgi birikimi diğer gemi üretim sektörü firmalarına nasıl aktarılabilir. Bunun için

eğer planlı bir bilgi aktarım programı mevcut değilse en mümkün aktarım savunma sanayinde çalışan işgücünün diğer gemi üreten firmalardan birine geçmesi ile tesadüfen olmaktadır. Üçüncü bir bilgi transferi seçeneği ise savunma sanayine üretim yapan bir firmanın bilgisinin tamamen ayrı bir sektöre aktararak rekabet avantajı yakalanmasıdır. Örneğin savaş uçaklarının daha hafif olmasında kullanılan kompozit malzemelerin bisiklet üretiminde kullanılmasını, sektörler arası bilgi transferi ile oluşturulan bir rekabet avantajı olarak görebiliriz.

Özet olarak doğru bir Savunma Sanayi'ne dayalı rekabetçilik stratejisine sahip isek, bu tip bilgi transferlerini tesadüfe bırakmadan planlı bir şekilde yapmamız gereklidir. Bu sayede savunma sanayi sektörümüz ülkemiz ekonomisinin küresel rekabetçiliğinde önemli bir kaldıraç görevi yapacaktır.

Sonuç olarak Türkiye'nin ekonomik rekabetçiliğinin artırılmasında Savunma Sanayinde üretilen teknolojinin ilgili olabilecek diğer sektörlerle en hızlı ve kapsamlı bir şekilde aktarılması ile ciddi bir ivme kazanacağını düşünmekteyim. Bunun için de savunma sanayini merkeze alan bir teknoloji üretimi ve bunu diğer ilgili sektörlerle aktaracak mekanizmaların kurulduğu bir ulusal rekabetçilik stratejisinin uygulanmaya konulmasının ülkemiz için oldukça faydalı olacağı kanaatindeyim.

Ali Y. KOÇ



2006 Ağustos ayında, 2002'den beri yürüttüğü Koç Holding Bilgi Grubu Başkanlığı görevine ilave olarak, Kurumsal İletişim Başkanlığı görevini de üstlenen Ali Y. Koç, 1994-1997 yılları arasında Koç Holding Yeni İş Geliştirme Koordinatörü olarak görev yapmıştır. Daha önce New York'da Morgan Stanley'de Finansal Analist, Ramerica'da Koordinatör pozisyonlarında çalışmıştır. Öncesinde New York American Express Bank'ta Yönetici Yetiştirme Programı'na dahil olmuştur. Rice Üniversitesi'nde İşletme eğitimi tamamladıktan sonra, Harvard Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde master yapan Ali Y.Koç, iyi derecede İngilizce bilmektedir. Ali Y. Koç aynı zamanda TEMA (YK Üyesi), Fenerbahçe Spor Kulübü (Asbaşkan), 1907 Fenerbahçe Derneği (YK Başkanı), FB Eğitim Kurumları (YK Başkanı), URAK - Ulusal Rekabet Araştırmaları Derneği (Başkan), Endeavor Derneği (YK Üyesi) ve TUSIAD üyesi olarak görev yapmaktadır.