

“EKONOMİNİN OYUNCULARI ARASINDA İSBİRLİĞİNE YÖNELİK İLETİSİM VE GÜVEN EKSİKLİĞİ VAR”

URAK KURULDUĞUNDA ÖNCE REKABETİN GERÇEKİ NE DEMEK OLDUĞUNU ANLATMAK ZORUNDA KALDI. ANCAK SON 10 YILDA YAŞANAN KÜRESEL GELİŞMELERİN DE YARDIMIYLA ŞİMDİ TÜRKİYE REKABET ÜZERİNE KAFAYORMAYA BAŞLADI. YETERLİ Mİ? URAK BAŞKANI ALİ KOÇ, DAHA YAPILACAK ÇOK ŞEY OLDUĞUNU SÖYLÜYOR. ANCAK HER ŞEYDEN ÖNCE BİRLİKTE ÇALIŞMAYI ÖĞRENMEK GEREKTİĞİNİ...

EMİNE İNCE
FOTOĞRAF AHMET BİLAL ARSLAN





Rekabet kavramına ve rekabetçiliğe bilinen ötesinde bir uzman bakış Ali Koç'unki... Ufuk açan ve farkındalık yaratan. Kuruluş amacı tam olarak bu olan Uluslararası Rekabet Araştırmaları Kurumu'nun (URAK) Başkanı Ali Koç'un, son 10 yılda iyi bir mesafe kaydedilen ama uygulamaya yönelik hâlâ çok fazla çaba gerektiren Türkiye'deki rekabetçilik kavramı üzerine, önemli tespitleri ve gelişime yönelik tavsiyeleri var. Belki de bu tespitlerden en önemlisi Türkiye'nin gerçek bir rekabet stratejisi oluşturamamasının nedenine yönelik olanı: "Yaptığımız saha çalışmaları bize Türkiye'de ekonomi oyuncularının arasında ciddi bir iletişim ve güven eksikliği olduğunu gösterdi. Tabii bu iki etken, birlikte çalışmak ve bir rekabet stratejisi geliştirme konusunda büyük sorun oluşturuyor."

Bu büyük sorunu URAK'ın tek başına çözmesini beklemek gerçekçi değil. Ancak onlar yaptıkları çalışmalarla iletişimin ve güvenin anahtar olduğunu ortaya koymaya çalışıyor. Çalışmalar bununla da sınırlı değil. URAK'taki uzmanların çoğu gönüllülük esasına dayalı bir emek ortaya koysa da Türkiye'nin büyüme hedeflerine paralel olarak rekabetçilikte de istenen düzeye ulaşması için en profesyonel çalışma ortaya konuluyor. Ali Koç'un anlattıkları rekabetçilik konusunda mevcut durumu gözler önüne seriyor ve yapılması gerekenlere dair ipuçları veriyor.

URAK'ın kuruluş amacını ve hedeflerini dikkate alarak, beş yılda ne kadar mesafe kaydettiğini söyleyebilirsiniz?

Sizin de bahsettiğiniz gibi URAK'ın resmi kuruluş tarihinin üzerinden beş yıl geçti. Bununla birlikte ekibimizin bir araya gelip Türkiye'nin rekabetçiliği için çalışmaya başlaması 10 yıllık bir süreci doldürdü. Biz çalışmalarımıza 1999 yılında başladığımızda "rekabet" kavramı ne özel sektörde ne de kamu da pek anlaşılabilir bir konu değildi. Oysa bugün "rekabet" sözcüğü artık herkesin bildiği, üzerinde kafa yordığı bir kavram haline geldi. Ve URAK da bu konuda Türkiye'nin en önemli sivil toplum örgütü olmanın gururunu yaşıyor diyebilirim.

Ülkemizin rekabet gücünün artırılması için gerek sektörler ve iller bazında gerekse ulusal bazda yaptığımız çalışmalarımızda bir çok konuda ilklere imza atıp yeni bir kulvar oluşturduğumuzu düşünüyorum.

Türkiye, Küresel Rekabet Endeksi'nde 63. sırada. Bu sonuç rekabetçilik kavramının aşında tam olarak anlaşılınmış da olduğunu gösteriyor. Rekabetçi bir ülke stratejisi oluşturmak için neler yapmak gerekir? Ve URAK bu noktada kendini nerede konumlandırıyor?

Belirttiğimiz gibi Dünya Ekonomik Forumu'nun ülkeler arası rekabet endeksinde maalesef geçen sene 63. sırada yer aldık.

"TÜRKİYE'NİN REKABET GÜCÜNÜN ARTIRILMASI İÇİN GEREK SEKTÖRLER VE İLLER BAZINDA GEREKSE ULUSAL BAZIDA YAPTIĞIMIZ ÇALIŞMALARIMIZDA PEK ÇOK İLKE İMZA ATIP, YENİ BİR KULVAR OLUŞTURDUK."

Dünyanın en büyük ilk 20 ekonomisinden biri olan ve ilk 10'a girmeyi hedefleyen bir ülke için bu sıralama birçok konuda ciddi gözden geçirmelere ihtiyaç olduğunu gösteriyor. Bu endeksteği yerimiz, Türkiye'nin özellikle altyapı, bürokrasinin çalışması, şeffaflık ve insan kaynaklarının kalitesi gibi konularda ciddi gelişme ihtiyacımız olduğunu anlatıyor bize. URAK olarak, gelişmeye açık alanlarımızın farlandayız ve bunu çözmekle yükümlü taraflarla görüşlerimizi paylaşıyoruz. Ayrıca davet geldiği sürece, ilgili taraflarla bilgi birikimimizi aktarmak üzere bir araya geliyoruz. Örneğin en son kurucuları arasında olduğumuz Türkiye Enerji Verimliliği Sektör Meclisi, ülkemiz ekonomisi rekabetçiliğinin en önemli sonuçlandırılan olan enerji maliyetlerinin rekabetçi olabilmesi için çalışan ve gerçekten ülkemizin görmek istediği geniş katırlı bir platform haline geldi.

Türkiye'nin mevcut rekabetçilik anlayışını nasıl tanımlıyorsunuz?

Türkiye ekonomisi büyük oranda maliyet üzerine rekabet anlayışını kurgulamış durumda. En büyük ihracat pazarımız olan AB'ye olan yakınlığımız da bu kurguda önemli bir avantaj getiriyor ülkemize. Ama bu kulvar bizim için çok tehlikeli. Çünkü Çin ve



İndistan gibi düşük iş gücü maliyetine sahip ülkeler maliyet bazlı rekabette bize çok ciddi tehdit oluşturuyorlar. O sebeple bizim hızla inovasyon ve tasarım dayalı bir rekabetçilik anlayışına geçmemiz gerekiyor. Tabii bu, söylemlerle olacak bir şey değil. Bunu birçok kişi söylüyor ama nasıl yapılacağı ciddi bir planlama ve çalışma gerektiriyor.

Rekabetçi bir ülke stratejisi oluşturmak için pek çok kurumun birlikte çalışması, kamuoyunun da işin içinde olması gerekiyor. En azından sivil toplum kuruluşlarıyla temsil edilmeliler. URAK kimlerle yakın çalışıyor?

Bu konuda kesinlikle çok haklısınız. Türkiye'de rekabet ile ilgili tarafların birlikte çalışması ve üzerinde uzlaşmış bir planla hareket etmeleri çok önemli. Bu kapsamda URAK olarak, kamu, özel sektör, üniversiteler ve STKlar ile yakın çalıştığımızı söyleyebilirim. Yönetim Kurulumuzda Otomotiv Sanayi Derneği, Beyaz Eşya Yarı Sanayicileri Derneği, Türkiye Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği, Türkiye Genç İşadamları Derneği gibi alanlarında ülkemizin önde gelen STKlarını temsilcileri var. Ayrıca KOSGEB ve Savunma Sanayi Müsteşarlığı gibi önemli kamu kurumları ile işbirliklerimiz en üst seviyede sürüyor. Koç ve

Boğaziçi üniversiteleriyle de çok yakın çalışıyoruz. Bunlar ilk anda aklıma gelen taraflar ama bunların dışında da birlikte çalıştığımız oyuncuları çoğaltmam mümkün.

Birlikte çalışmak ve strateji oluşturmak konusunda eksik gördüğünüz neler Türkiye'de?

Özellikle kümelenme geliştirme konusunda sahada yaptığımız projeler bize Türkiye'deki ekonomi oyuncularının arasında ciddi bir iletişim ve güven eksikliği olduğunu gösterdi. Tabii bu iki etken birlikte çalışmak ve strateji geliştirme konusunda büyük sorun oluşturuyor. O sebeple ekonomik alanda yer alan oyuncular arasında güven ve iletişimi artırıcı projelere ihtiyaç olduğunu düşünüyoruz. Tabii bu sorunu bizim URAK olarak tek başına çözmemiz mümkün değil. Ama çözümüne katkı yapmak için elimizden geldiğince çalışmakta olduğumuz ve çalışacağımız da muhakkak.

URAK çalışmalarının yeterince değerlendiremediğine inamıyor mu?

URAK ekibinin 10 yıllık biryatımı oldu. Bu süre içerisinde çok kaliteli bir ekibimiz oluştu. Bu ekibimiz, ağırlıklı olarak gönüllü olarak URAK'ın misyonuna destek veriyor-

lar. Ciddi çalışmalar yapıldı ve artan hızla yapılmaya devam ediyor. Organik tarım ve turizm sektörü ile ilgili biner sayfalık 100'ün üzerinde uzmanın katkı verdiği iki kapsamlı eser hazırladık. Alanlarındaki en kapsamlı eser olan bu kitaplar, ciddi talep gördü. İkinci geçen sene yayınladığımız ve her sene devam edeceğimiz Uluslararası Rekabetçilik Endeksi ise beldediğimizin üzerinde bir etki yaptı. Binlerce ilden davetler aldık. Şimdi sırasıyla bu illerimize ekibimizde birlikte gidiyor ve o ilin rekabetçiliğini uzmanlarımız ile birlikte değerlendiriyoruz. Sonuçta belli bir konuda uzmanlaşmış bir STK olarak çalışmamızın ciddi etki yaptığını düşünüyorum.

Küresel krizden sonra dünyada yeni bir oyun kurulacağı ve kartların yeniden dağıtılacağı şu sıralar çok sık dile getirilen bir söylem. Kriz sonrası için Türkiye'nin nasıl bir oyun kurgulaması gerekiyor? Yani ideal senaryo nedir?

İteniz krizin dibinin görülüp görülmediği netleşmedi. Ne kadar daha kötüye gideceğini görmeden, yeni kurulacak oyun konusunda yorumda bulunmak doğru olmaz diye düşünüyorum. Ama bu arada bizim hazırlıklarımızı iyi yapıp kriz sonrasında en iyi pozisyonu almamız, en azından şimdiki-

deni daha iyi bir noktaya gelme fırsatını değerlendirilmemiz lazım diye düşünüyorum. Tabii bu arada Dinyal'a pirince giderken eldeki bulgurdan da olmamak lazım. Son rakamlara baktığımızda krizden en ciddi etkilenen ülkelerin bir tanesi de Türkiye oldu şu an itibarı ile. Gerek ihracattaki düşüş gerek işsizlik rakamlarındaki artış kaygı verici.

Eldeki bulgurla kastınız tam olarak nedir?

Söylediğim gibi Türkiye'nin bu kriz sürecinde pasif olunması lazım. Bakın AB'de neler yapıyor. Bankalara müdahale ediyor. Şirketleri izliyor ve gerektiğinde müdahale edip destekliyor. Biz şimdiye kadar sadece olan biteni izledik. Mesela, ihracatımız üçte bir oranında düştü ama bunun doğuracağı zararları gidermek için ciddi bir tedbir alamadık. KOBİ'lerimiz artık dayanamıyor ve oyundan çıkıyorlar. Biz bunu engellemiyoruz. Sonuçta krizi iyi yönetemezsek ekonomik anlamda büyümenin düşmesi ile birlikte gelecek iflaslar ve işsizlik önümüzdeki ciddi riskler oluşturur diye düşünüyorum.

Bu yeni oyun söylemi elbette her şeyin sil baştan başlayacağı anlamına gelmiyor. Birikim olan alanlarda yoğunlaşmak gerekiyor. Bu doğrultuda düşünülünce hangi sektörler kriz sonrası Türkiye'nin şansı olabilir?

Bizim URAK olarak yaptığımız çalışmalarda Türkiye'nin tarım ve turizmde ciddi bir potansiyeli olduğunu gördük. Bu konuda hazırladığımız iki kapsamlı eser bu sonuca ulaşmamızı sağladı. Şu anda devam ettirdiğimiz enerji sektörü çalışmamız da bu konuda bir şansımız olduğunu gösteriyor. Tabii bunların dışında da üzerinde çalıştığımız başka sektörlerde şansımız olabilir ama henüz bu çalışmalar netleşmediği için şimdiden bir şey söylemek doğru olmaz.

Krizde rekabetçiliği artırmak için Hükümet'in aldığı vergi indirimleri önlemini nasıl değerlendiriyorsunuz? Pek çok uzman tek başına vergi indirimlerinin yeterli olmadığını düşünüyor. Bu dönemde başka neler yapılabilir?

Vergi indirimlerinin doğru bir çözüm olduğunu düşünüyorum. Bununla birlikte daha iyi analiz edilerek yerli imalatı teşvik

edecek kalemlede yapılması sağlanmalı. Yoksa ithalatı artıracak vergi indirimi başka ülke ekonomilerini teşvik eder ki bu da bizim istediğimiz bir sonuç değildir. Vergi indirimlerine ek olarak piyasadaki borçlanma faizlerini düşürecek KOSGEB'in sıfır faizli kredi benzeri uygulamaları yaygınlaştırılabilir. Ayrıca işsizlik sigortası konusunda krize has ek açılımların sosyal yönü olur diye düşünüyorum.

Rekabetçi bir ülke stratejisi için rekabetçi sektörler ve şirketler oluşturulması gerekiyor. Ancak çok kez girişimci kısa vadeli düşünüyor ve uzağı göremiyor. Bu nokta yapılması gereken nedir? Tavsiyeleriniz neler olabilir?

Girişimcinin uzağı görebilmesi onun başarılı olabilmesinin de bir kriteri. Uzağı gören girişimcilerimiz de var elbette. Artık Türkiye'de de kurulan şirketler ikinci ve üçüncü kuşaklara geçmeye başladı. Tabii



“ÜLKENİN İHRACAT KABİLİYETLERİ, REKABETÇİLİĞİN DE GÖSTERGESİDİR. BEN İHRACAT YAPABİLME KABİLİYETİNİ YITIRMİŞ BİR TÜRKİYE'Yİ TASVİP ETMEM. AMA BÜYÜMEYİ BÜYÜK ORANDA İHRACATA DAYANDIRMAK DA DOĞRU DEĞİL.”

bunun için şirketlerin kurumsallaşmayı başarımları gerekiyor. Bu sayede birikimleri artarak devam eden rekabetçi şirket ve sektörlerle sahip olabileceğiz.

Son dönemde ülkelerin ihracat odaklı büyüme stratejileri tartışılabilir hale geldi. Sizin bu noktadaki düşünceniz nedir?

Bir ülkenin ihracat yapabilme kapasitesi, o ülke ekonomisinin rekabetçiliğinin de bir göstergesidir. O sebeple ben ihracat yapabilme kabiliyetini kaybetmiş bir Türkiye'yi hiçbir zaman tasvip etmem. Ama tabii büyümeyi büyük oranda ihracata dayanarak bina etmek de bizim gibi büyük bir ekonomide doğru olmaz diye düşünüyorum. Dolayısıyla ikisi arasında bir denge oluşturmak en iyi çözüm olabilir.

Şu sıralar URAK en fazla hangi konuların üzerinde duruyor? Özellikle dik kat çekmek istediğiniz alanlar neler?

URAK bu dönemde yoğunluğunu enerji konusunda çıkaracağı kapsamlı çalışmaya vermiş durumda. 100'e yakın uzmanın destek verdiği eserin bin sayfaya yaklaşmasını bekliyoruz. Ayrıca ilkinin geçen sene açıkladığımız ve bu sene ikincisini açıklayacağımız 'İllerarası Rekabetçilik Endeksi' ile ilgili hesaplamalarımız da ilgili ekip tarafından devam ettiriliyor. Bu kapsamda değişik illerden gelen davetlere katılıp, o illerle ilgili özel görüşmelerimizi de aktarıyoruz. İki hafta önce Eskişehir ziyaretimizde Vali Mehmet Kılıçlar, Belediye Başkanı Yılmaz Büyükerşen, Ticaret Odası Başkanı Harun Karacan, Sanayi Odası Başkanı Savaş Özyaydemir, illin rektörleri, sanayiciler ve işadamları ile güzel bir gün geçirdik. Bu çalışmalar URAK'ın birikiminin sahaya aktarılması için de bir fırsat oluşturuyor.

Türkiye'yi rekabetçilik alanında ne redde görmek istiyorsunuz? Hedef ve zaman ilişkisini nasıl planlıyorsunuz?

Türkiye'nin dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girmesi, rekabetçilik sıralamasında daha yukarılara çıkması ile mümkün. Birçok kesimin Cumhuriyetimizin 100. kuruluşu yılı olan 2023 için koyduğu hedefler var. Biz de 2023'de ülkemizi en büyük 10 ekonomi içerisinde görmek arzusu içeri sindeyiz. Bunun zor bir hedef olduğunu ve dolayısıyla çok ciddi ve disiplinli çalışılması gerektiğini söylüyoruz. 📌

**“BİZ DE
TÜRKİYE’Yİ
CUMHURİYETİN
100. YILINDA
DÜNYANIN
EN BÜYÜK 10
EKONOMİSİ
ARASINDA
GÖRMEYİ
HEDEFLİYORUZ.
ANCAK BUNUN
ZOR BİR HEDEF
OLDUĞUNU VE
DOLAYISIYLA,
ÇOK CİDDİ
VE DİSİPLİNLİ
ÇALIŞILMASI
GEREKTİĞİNİ
SÖYLÜYÜRÜZ.”**

