



Hasan Ersel
hasanersel@yahoo.com

Bir Kamusal Mal Olarak Ulusal Savunma ve Savunma Sanayi

Bir ülkenin ulusal savunmasının ne kadar güçlü olması gerektiği, yani buna toplumun ne kadar kaynak ayıracağı, ülkenin karşılaştığı dış (askeri) tehdidin büyüklüğünün nasıl algılandığı ve bununla nasıl baş edilebileceğine ilişkin seçeneklerin neler olduğuna bağlıdır.

Bir süredir, savunma sanayii sektöründeki gelişmeler, basında oldukça yer kaplıyor. Bunun, övünmemiz gereken bir başarı olduğu da bazen yerinde bazen de abartılı bir biçimde dile getiriliyor. “Dünyanın en iyisi.....” diye başlayan içi boş övgüler, bu yazının konusu değil. Burada üzerinde durmak istediğim ilk soru, neden savunma sanayindeki bir başarının, bu denli övgüye değer bulunduğu. Örneğin, neden bir çıkartma gemisinin yapılması gazetelerde haber olurken, bir sivil yük gemisinin denize indirilmesi haber bile olmuyor?

Övgüye boğulmuş; ama içi boş, “savunma için her şeyimiz feda” edebiyatını bir tarafa bırakıp, ulusal savunma malının (iktisatta hizmet de bir mal olarak kabul edilir) iki önemli özelliği üzerinde durmak

gerekiyor. Bunlardan ilki, ulusal savunma malının bir kamusal mal (public good) olması ve bunun sonucu olarak da tek bir ajan (devlet) tarafından üretiliyor olmasıdır. Kamusal malların iki temel özelliği vardır. Bu mal sunulduğu toplumda herkese, aynı miktarda sunulmuş olur. Öte yandan herhangi bir kişinin, bir kamusal maldan yararlanması engellenemez. Örneğin, bir bebeğin doğması, o toplumda yaşayan diğer kişilerin yararlanabilecekleri ulusal savunma hizmetini azaltmaz. Oysa bir özel mal olan süt için durum farklıdır. Süt isteminde bir artış olmuştur, dolayısıyla sunum değişmezse kişi başına düşen süt miktarı azalır. Öte yandan bir kişiyi ya da grubu ulusal savunma hizmetinden mahrum etmek ya çok zor ya da olanaksızdır. Her kişiye,

ülke hangi düzeyde savunuluyorsa, o düzeyde savunma hizmeti sağlanmış olur. İşte kamusal malların bu özellikleri nedeniyle, bunların etkin sunumu, rekabetçi piyasa mekanizması tarafından genelde sağlanamaz. Bu durumda bulunan çözüm yolu, bu malların, özellikle ulusal savunmanın, devlet eliyle sunulmasıdır. Nitekim bugün dünyada hemen her ülkede ulusal savunma hizmetinin sunumu devletin tekelindedir. Bunun sonucu olarak da devlet ulusal savunma malının sunumunda tekel ve sadece bu malın üretiminde kullanılan girdilerin (savunma sanayii ürünleri) alımında ise tekalcı (monopson) konumundadır.

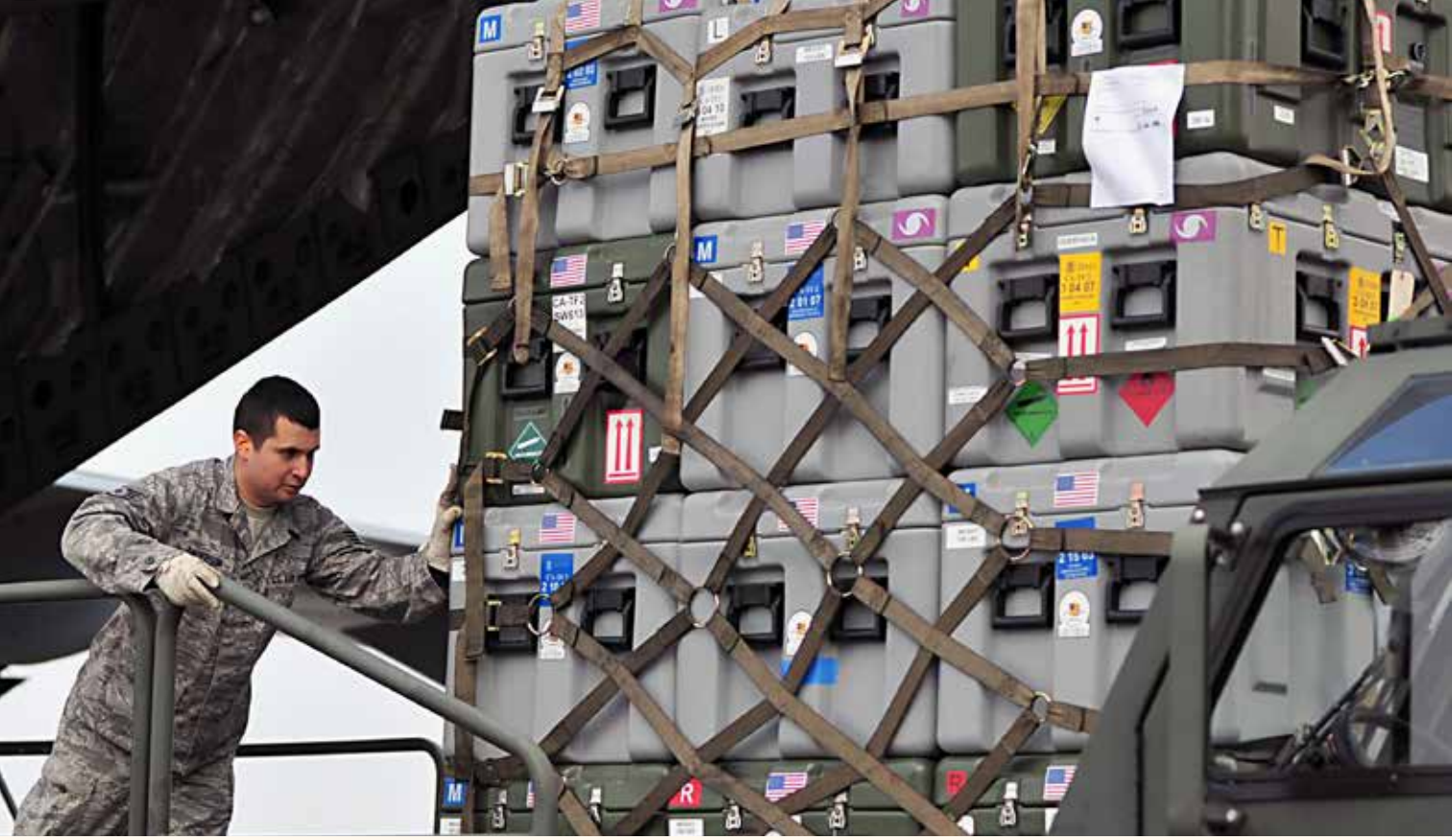
Savunma malının ikinci temel özelliği ise bu mala özgü özellikler nedeniyle, bu faaliyetin hemen her aşamasının gizlilik içermesidir. Böyle olunca sadece ulusal savunma hizmetinin üretilmesi, yani silahlı kuvvetlerin faaliyetleri değil, bu faaliyetlerin yapılması için gerekli girdilerin üretimi de gizlilik kapsamına girmektedir. Bu ise söz konusu faaliyetleri bir yandan toplumun gözüne gizemli kılarken, öte yandan da yolsuzluk yapılması (gereksiz alım, yüksek fiyat, düşük kalite vs.) olasılığını güçlendirmektedir. İşte bu nedenle savunma sanayiinin faaliyetleri diğer alanlara oranla daha sıkı izlenir ya da izlenmelidir. Bu alanda teknolojik gelişmelerin hızlı olması ve genelde bu tür faaliyetlerin devlet tarafından desteklenmesi de sıkı denetim gereğini daha da artırmaktadır.

Ulusal Savunma Kamusal Malına Olan İstem

Bir ülkenin ulusal savunmasının ne kadar güçlü olması gerektiği, yani buna toplumun ne kadar kaynak ayıracağı, ülkenin karşılaştığı dış (askeri) tehdidin büyüklüğünün nasıl algılandığı ve bununla nasıl baş edilebileceğine ilişkin seçeneklerin neler olduğuna bağlıdır. Örneğin Yeni Zelanda'ya oranla Türkiye'nin daha fazla dış (askeri) tehdit altında olduğu ileri sürülebilir. Öte yandan sürekli çekişme durumunda olan Yunanistan ve Türkiye arasındaki ilişkilerin, bu ülkeler parlamenter demokrasiye giden yoldan ayrılmadıkça, karşılıklı olarak askeri tehdide dönüşmesi olasılığı çok düşüktür. Bu tür yargılara varmak kolay olabilir; ancak askeri tehdidin ne ölçüde olabileceği ve bunu önleyebilmek için ulusal savunmanın nasıl yapılacağı, bu amaçla ne

kadar kaynak ayrılmasının gerekli olduğuna karar vermek, uzmanlık gerektirir. Bu uzmanlık, askeri konuları, uluslararası ilişkileri ve iktisat bilgisini kapsamak zorundadır. Bu nedenle de en az bu alanlarda uzman olan kişileri içeren bir takım çalışmasının sürekli yapılmasını gerektirir.

İlk bakışta böyle bir yolun sorunun çözümünü zorlaştıracağı düşünülebilir. “Mademki söz konusu olan askeri tehdittir, bunun büyüklüğünü ve bununla nasıl baş edileceğini en iyi askerler bilir.” biçiminde konuya yaklaşılabilir. Burada ilk akla gelen sorun, silahlı kuvvetlerin dış (askeri) tehdidi abartması olasılığıdır. Her kurum gibi silahlı kuvvetler de kendi alanındaki tehditleri dikkatle inceleyerek “her olasılığa karşı” önlemler almayı isteyecektir. Kötü niyet içermeyen bu doğal davranış ise kaynakların israfına yol açabilir. Her asker, savunmanın mükemmel olmasını arzu eder. Bu zaten onun görevidir. Dolayısıyla %100 güvenlik sağlayacak önlemler alınmasını savunması doğaldır. Bu durumda, daha düşük düzeyde güvenlik önlemi alınmasını öneren bir seçenek, askerlerin gözünde itibar sağlamayacaktır. Oysa bir siyasal iktidar bu durumda risk almayı ve buradan tasarruf edeceği kaynakları toplumsal açıdan yararlı başka alanlarda (örneğin doğal afetlere karşı korunma adı altında toplanabilecek kamusal mal üretiminde) kullanmayı yeğleyebilir. Toplumun eğilimi de bu yönde olabilir. Dolayısıyla askeri tehdit algılama ve savunma önlemi alma sürecini askerlerin tekeli altında tutmak, hiç bir art niyet olmaksızın, toplumsal açıdan kaynakların etkin kullanılmasına yol açabilir. Bunun tersi de aynı ölçüde, belki de daha fazla, sakıncalıdır. Çünkü bu durumda askeri tehdidin boyutunu ve alınacak tedbirleri belirlemek siyasetçilere kalacaktır. Dış askeri tehdidi abartıp bundan iç politika amacıyla yararlanmak isteyen siyasetçiler olabileceği gibi, benzer nedenlerle dış askeri tehdidi küçümseyenler de çıkabilir. Her iki yol da toplumsal kaynakların israfına yol açabilir. Çözüm, bu iki karar merciiinin birbirlerini denetleyerek bir uyuşmaya varmalarıdır. Bu uyuşma kendisini bütçede, yani parlamentonun kararında gösterecektir.



Bu bağlamda ortaya çıkabilecek bir önemli siyasal iktisat sorununu, ABD'nin 34. Başkanı olan General Dwight David Eisenhower'in (1890-1969) 17 Ocak 1961 tarihinde yaptığı Başkanlığa Veda Konuşması'nda altını çizdiği "asker-sanayi iç içeliği" (military-industrial complex) kavramı altında ele almak olanaklıdır.¹

Bu kavram, sanayicilerin askerlerle anlaşarak savunma sanayii ürünlerine olan istemi şişirmeleri olgusudur. Doğal olarak bu tür bir çabanın başarıya ulaşması için siyasetçilerin de desteğine gerek vardır. Bu savunma sanayii ürünlerinde fiyat şişirmek ya da kalite bozmak gibi yolsuzluklara bulaşmalarına gerek olmaksızın toplumsal kaynak dağılımını, savunma sanayii ürünleri lehine değiştirmeyi amaçlar. Bunun yarattığı kaynak dağılımındaki bozukluk, zaman içinde siyasetçileri, ülke dışında askeri macera aramaya bile itebilir. (Örnek, Nazi Almanya'sı ve II. Dünya Savaşı sonrası ABD)

Savunma Sanayii Ürünleri

Savunma sanayii, askeri savunma için gerekli malzemeleri üretmek üzere faaliyet gösterir. Ulusal savunmanın bir kamusal mal olmasına karşın, bu malın üretiminde kullanılan malzemeler özel (private) mallardır. Bir tank Türk ordusunda kullanılmaktaysa, aynı anda bir başka ordu tarafından

kullanılamaz. Hatta görevlendirildiği bölgenin dışında bile kullanılamaz. İlgili komutan, tankı bir yerde görevlendirmişse, bir başka yerdeki birliğin bu tankın hizmetinden yararlanmasını etkin bir biçimde engellenmiş demektir. Bu anlamda söz konusu tankın bir özel otomobilden farkı yoktur. Hatta bazı askeri vasıtalar özel amaçla kullanılabilir. Örneğin, Douglas firmasının 1936'da üretimine başladığı DC-3 yolcu uçağı II. Dünya Savaşı ve sonrasında çeşitli hava kuvvetlerince (Türk Hava Kuvvetleri dâhil) C-47 adı altında yaygın hizmet vermiştir. Öte yandan II. Dünya Savaşı sonrasında ABD ordusundan çıkarılan C-47 uçakları, pek çok hava yolu tarafından (Türkiye'de Devlet Hava Yolları dâhil) yolcu ve yük taşımada kullanılmıştır. 1991'deki I. Körfez Savaşı'nda ünlenen HMMWV (Humvee) adlı dört tekerlekli araç, İstanbul sokaklarında bile rastlanabilecek ölçüde özel kullanımda yer bulmuştur.

Bu durumda savunma sanayii ürünlerinin satıldığı piyasalar, herhangi bir sanayi ürünü piyasası olarak ele alınabilir. Bu piyasaların ayırt edici özelliği, genelde, tek alıcılı (Monopsony) ve az satıcılı (Oligopoly) olarak tanımlanmalarıdır. Bir ülkede savunma sanayii ürünlerini, yasal olarak ancak devlet satın alır ve bu ürünleri az sayıda firma üretir. Bu durum, söz konusu ürünler teknolojik açıdan geliştikçe daha da belirginleşir. Savunma sanayiinin devinimi

bu alanda teknolojik gelişmenin önemini çok artırmıştır. Bunun sonucu olarak, bu alanda üretim ister kamu ister özel kesim tarafından yapılsın, önemli ölçüde devlet desteği gerektirmektedir.

Savunma projelerinin görece büyük çaplı olması, dolayısıyla büyük kazançlar doğurması bu alana olan ticari ilgiyi artırmaktadır. Doğal olarak bu, beraberinde, özellikle demokratik ülkelerde toplumsal duyarlılığın da artmasına yol açmıştır. Bütün bu özellikler savunma sanayiinin yakın bir biçimde denetlenmesini ön plana çıkarmış, pek çok demokratik ülkede bu yönde önemli atılımlar sağlanmıştır. Burada başlıca iki sorun söz konusudur. Bunlardan ilki savunma sanayiinin özel firmaların elinde olması durumunda, bu firmaların kendi çıkarlarını ön plana koyarak, yolsuzluk yapmalarıdır. Bu bağlamda ilk akla gelebilecek sorunlar yüksek fiyatlandırma ve ürün kalitesinin bozulmasıdır.² İkinci sorun ise asker-sanayi iç içeliğidir. Bu, özellikle savunma sanayii özel firmaların denetimi altındaysa bir makro siyasi iktisat sorunu olarak ortaya çıkar. Türkiye ekonomisindeki gelişmeler son yıllarda ikinci sorunun giderek önem kazanabileceğini göstermektedir.

Türkiye’de Asker-Sanayi İç İçeliği Sorunu Var mı? Olabilir

Türkiye’de bugün savunma sanayiinde faaliyet gösteren 300’e yakın şirket olduğu anlaşılmaktadır; ancak bunların arasında askeri amaçla kullanılan, sonul mallar üretenlerin sayısı çok daha azdır. Hele bunların uzmanlaştığı alanlar (askeri amaçlı gemi [korvet, devriye botu, çıkartma gemisi vs.], zırhlı araç, insansız hava aracı, “İHA” vs. yapımı gibi) olduğu da dikkate alınırse sunumun az-satıcı bir piyasalarda yapıldığı kolayca görülür. İlk bakışta bu piyasalarda tek alıcı olması ve bu alıcının da devlet

olması aksak rekabetten doğabilecek etkinlik kayıplarının giderilebileceği izlenimini verebilir; ancak bunun kendiliğinden olacağı beklenmemelidir. Bu tür piyasalarda üreticiler kendi başlarına ya da bir koalisyon kurarak sonucu etkileyebilecek güce sahip olabilirler. Hatta asker-sanayi iç içeliği olgusu söz konusu olduğunda, tek alıcı konumunda olan devlet, bu koalisyonların birisinin etkin üyesi olabilir. Dolayısıyla bu tür sorunların ortaya çıkmaması için askeri alımlarda sağlam ve sıkı bir denetim yapılması gerekir. Türkiye’de bu denetimin olmadığını söylemek haksızlık olacaktır; ancak yeterliliği her zaman sorgulanmalı, bu konuda dünyadaki gelişmeler Türkiye’ye kazandırılmalıdır. Bu bağlamda en önemli sorun denetçilerin tarafsızlıklarının sağlanmasının yanı sıra, teknik bilgilerinin de bu amaç için yeterli olup olmadığıdır.

Türkiye’de tüm devlet ihalelerinde ve bu arada askeri alımlarda da yolsuzluk yapıldığı inancı yaygındır; ancak bu konuda yoğunlaşılacak konu yolsuzluk yapılması, yani mevcut kurallara uyulmaması, yüksek bedel ödenmesi ve bazen de kalitesiz ürün alınması ile sınırlıdır. Aksak rekabet koşullarının sağladığı olanaklardan yararlanarak, görünüşte kurallara uymakla birlikte rekabetçi piyasa çözümünden çok farklılaşan koşullarda, alımlar üzerinde yeterince durulmamaktadır. Başka bir deyişle bir alımın özde amaca uygunluğunun irdelenmesi bazı boyutları itibariyle eksik kalabilmektedir.

Türkiye’de asker-sanayi iç içeliği sorunu her ne kadar ABD gibi savunma sanayiinin çok gelişmiş olduğu ülkeler gibi tehlikeli boyutlara ulaşmamış görünse dahi, savunma sanayii ürünlerinin satıldığı piyasalardaki aksak rekabet koşulları ve gizlilik olgusu göz önüne alındığında, giderek önem kazanacağı öngörülebilir.



Savunma Sanayii Ürünleri Üzerine

Gözlemler

Savunma sanayiinde üretilen bir ürünün ulusal savunma amacıyla kullanılması için, önem sırasına göre, aşağıdaki koşulları sağlaması gerekir:

1) *Ülkenin ulusal savunması açısından gerekli olması: Bu, özellikle yerli üretim söz konusu olduğunda önem kazanmaktadır. Ülkede yerleşik bir şirketin belli bir ürünü üretmiş olması, bunun silahlı kuvvetler tarafından satın alınması için bir gerekçe oluşturmamalıdır. Başka bir deyişle, bir savunma malına olan istem sunumundan bağımsız olmalıdır.*

(Tartışma: 1998 yılında ilk uçuşunu yapan Chengdu J-10 jet av/av-bombardıman uçağı bir anlamda Çin'in övünç kaynağı olarak kamuoyuna sunulmuştu; ancak Çin Hava Kuvvetleri [tam adı Çin Halk Kurtuluş Ordusu Hava Kuvvetleri], gereksinimlerini karşılamadığı gerekçesiyle bu uçağı satın almadı, bazı değişikliklerin yapılması ve bazı ek teknik koşulların sağlanmasını istedi. Uçak ancak bu değişiklikler yapıldıktan sonra, 2006 yılında hizmete girdi.)

2) *En az başka ülkelerden temin edilebilecek, karşılaştırılabilir savunma ürünleri düzeyinde etkin olması. Eğer herhangi bir savunma malından, yurt dışında yapılan yerli yapımdan daha etkinse (üstünse), yani amaca daha çok hizmet ediyorsa, yerli ürün tercih edilmemelidir.*

(Tartışma: Yukarıda verilen örnekte sözü edilen Chengdu J-10, gerekli değişiklikler yapıldıktan sonra bile Çin Hava Kuvvetlerinin temel av/av-bombardıman uçağı sıfatını kazanamadı. Çin Hava Kuvvetleri J-10'a oranla daha üstün olan Rus yapımı Sukhoi-27 ve onun türevlerine [Sukhoi 30, Sukhoi 35] bu görevi verdi. Bir süre sonra da Çin J-11a/b, J-15 ve J-16 olarak adlandırılan sırasıyla Sukhoi 27, Sukhoi 33 [Ukrayna'dan temin edilen prototipi esas alınarak] ve Sukhoi 30 uçaklarının kopyalarını yaptı. Bunların bir kısmı lisans antlaşması çerçevesinde, bir kısmı da izinsiz olarak kopyalanmıştı.)

3) *Söz konusu savunma sanayii ürününün maliyeti başka ülkelerden temin edilebileceklerin "çok" üzerinde olmamalıdır. "Çok" biçiminde bulanık bir ifadenin kullanılmasının arkasında yatan ise maliyet karşılaştırması yaparken yerli sanayide oluşabilecekleri, öğrenme gibi yan yararları hesaba katabilmek içindir; ancak bu olası yararlar olabildiğince doğru, hatta muhafazakâr bir biçimde tahmin edilmeli, maliyet farkları bu tür kavramlar kullanılarak gizlenmemelidir.*

(Tartışma: Sanayide ölçek ekonomilerinin varlığı nedeniyle birim maliyetlerin, üretim arttıkça azalması beklenir. Bu olgu savaş uçağı yapımında da geçerlidir. Bu durumda, ABD ve Rusya gibi savaş uçağı yapımında ileri düzeye ulaşmış ve çok sayıda üretilip satma kabiliyeti olan ülkelerle başa çıkmak çok zordur. ABD'nin F-16 Fighting Falcon, çok amaçlı av uçağından 4500'den fazla üretilmiştir. Bu uçakla karşılaştırılabilir nitelikte olan Japonya'nın Mitsubishi F-2 uçağından ise 4 prototip dışında 94 tane yapılmıştır. Bu uçağın geliştirme harcamaları dâhil birim maliyeti kabaca F-16 C/D [Blok 50/52] uçağının satın alınması durumunda ödenecek miktarın dört katı idi. Bu uçağın yüksek maliyeti Japonya'da siyasal tartışma konusu olmuştur. Japon savunma sanayicileri, maliyet farkına rağmen bu uçağın geliştirilmesini ülkenin havacılık sanayiinin gelişmesi ve mühendislerinin deneyim kazanması nedeniyle yararlı olduğunu ileri sürmekteydiler.)

4) *Bir sanayi ürününün ülke içinde üretilmesinin, ödemeler dengesi etkisinin olumlu olması, yani daha yaygın bir ifadeyle döviz kazandırıcı olması: Bununla kastedilen iki unsur vardır. Bunlardan ilki yerli üretimin ithalâtı ikame etmesi nedeniyle elde edilen döviz kazancı, ikincisi ise yerli ürünün dış satımından elde edilecek döviz geliri. Bunların önemini saptayabilmek için her şeyden önce bir savunma sanayii ürününün yurt içinde üretilmesinin doğrudan ve dolaylı ithal girdisi gereksiniminin hesaplanması gerekir. Herhangi bir ara malının Türkiye'de kurulu bir şirketten alınması, onun ithal girdi gereksinimi olmadığı anlamına gelmez. Dolayısıyla yurt içinden temin edilen girdilerin üretiminde kullanılan ithal mallar hesaba katılmalıdır. Bu sorun, ithal girdi katsayıları matrisi olan bir girdi-çıkı tablosuyla çözülebilir.*

(Tartışma: Türkiye’de bu konu çok sık gündeme gelmektedir. Buna karşılık bu konuda güvenilir bir çalışma yapıldığı söylenemez. Basında bu konuda çıkan haberler ya “yüzde 100 yerli” gibi anlamsız abartmaları ya da yöntemi ve verileri verilmeksizin “şu kadar dolar döviz tasarrufu sağlandı” biçimindeki başlıklardan ibarettir. Oysa bu ikinci tür başlıkların içi doldurulursa Türkiye’nin hangi alanlarda döviz kazanabileceği [Örneğin, yerli girdi kullanımı yoluyla mı, ihracat yoluyla mı?] ortaya konulabilir. Bu yapılırken orta-uzun dönemli bir çerçevede olayı düşünmek, döviz kazançlarını böyle bir bakış açısıyla ele almak gerekir.)

5) Nihayet, savunma malı üretimi, teknolojinin hızla değiştiği bir alandır. Burada yerli ürün kullanılması uğruna teknolojik gelişmeyi izleyemeyecek bir yola girilmesi de orta-uzun dönemde ciddi sakıncalar doğurur.

(Tartışma: Savunma sanayii, kıyasıya rekabetin olduğu bir alandır. Burada bir yanda çok büyük oyuncular [ABD, Avrupa ve Rus şirketleri] yer alırken, öte yanda da gelişmekte olan ülkelerin de sınırlı da olsa boy gösterebildiği piyasalar mevcuttur; ancak bu ikinci grupta yer alan Çin gibi ülkelerin karşısında durabilmek de o denli kolay değildir. Bu durumda bir ülke savunma sanayiini geliştirirken ihracatı da hedefleyecekse bu oyuncu deseni içinde işbirliği yapabileceklerini de belirlemek zorundadır. Savunma sanayii ürünlerinin geliştirilmesi büyük ölçüde harcama yapılmasını gerektirir. Hele işin içine bir de teknolojinin öngörülmesi/izlenmesi girince, bu daha da pahalı bir faaliyet niteliği kazanmaktadır; ancak bunlar yapılmadığında bu alandaki teknoloji yarışının dışında kalınmış olur. Mevcut üretim kapasitesi de anlam ve önemini yitirir. Türkiye’de bu konuda sıkça ortaya atılan bir görüş 1940’ların sonu ve 1950’lerin ilk yarısında, ABD teknik yardımının, gelişme potansiyel olan havacılık sanayiini engellediğidir. Bu görüşün en tartışmalı yönü Türkiye’de havacılık sanayiinin gelişme potansiyelinin var olduğunu kabul etmesidir. Oysa ne eldeki tesisler, ne yetmiş uzman personel ve ne de iç pazar hakkındaki bilgiler, bunu desteklemektedir. II. Dünya Savaşı öncesi teknolojiyle yapılan uçaklardan hareketle modern bir savaş uçağı yapılabileceğini beklemek, boş bir düş olmanın ötesine geçemezdi. Hele

havacılıkta bir devrimin gerçekleştiği, dünyanın ve bu arada Türkiye’nin jet savaş uçaklarına geçtiği ortamda, bu büsbütün anlamsız olurdu. Dolayısıyla, silahlı kuvvetlerin, mevcut kuruluşların ürünleriyle ilgilenmemesi doğru tavidir; ancak bu tesislerin üretimlerinin başka kanallara yönltilmesi [Örneğin, Türk Hava Kurumu] ve bunlara yeni iç istem yaratılması konusunda daha fazla çaba gösterilmesinin olanaklı olup olmadığı [Örneğin tarımsal ilaçlama, kısa mesafe yolcu/eşya taşımacılığı] sorusu üzerinde durulabilir.)

Yukarıda sayılan koşulların sağlanıp sağlanmadığı, bilebildiğim kadarıyla, Türkiye’de kamuoyunu bilgilendirecek biçimde irdelenmemiştir. Oysa demokratik ülkelerde bu tür irdelenmeler sürekli yapılmakta, bunlar sonunda kararlar gözden geçirilebilmektedir.

Değerlendirme

Ulusal savunma bir kamusal maldır. Bu nedenle bu maldan ne kadar üretileceğine toplumun (ya da temsilcilerinin, yani parlamentonun) karar vermesi gerekir; ancak ulusal savunma tek kamusal mal da değildir. Örneğin, ülkeyi doğal afetlerden koruma hizmeti de bir kamusal maldır. Dolayısıyla parlamentonun görevi sadece ulusal savunma kamusal malına ne kadar kaynak ayrılması gerektiğini saptamakla sınırlı değildir. Parlamento bütçe ve diğer yasalar yoluyla eldeki kaynakların kamusal mallar arasında dağılımını ve kamusal mallar ile kamu tarafından sunulan ama kamusal mal olmayan hizmetler (örneğin eğitim) arasında da bölüşümünü, etkinlik ve denkserlik (equity) ilkelerine uygun bir biçimde de belirlemek zorundadır. Bunun kolay bir iş olmadığı, keyfi bir biçimde yapılamayacağı açıktır; ancak uygulamada bu kararların çeşitli siyasal baskılar altında alındığı ve amaca uygun olmadığı sıkça görülmektedir.

Ulusal savunma, savunma sanayiinin ürettiği girdileri kullanır fakat bunlar kamusal mal değil, özel mallardır. Nitekim dünyada ulusal savunmanın özel şirketlere devredilmesi uygulaması yokken, savunma sanayii özerk kesimin ya da kamu kesiminin elinde olabilir; ama savunma sanayiinde üretim genelde az sayıda üreticinin elindedir. Dolayısıyla ürünler az satıcılı (oligopol) ve tek alıcılı (monopsony) piyasalarda işlem görürler. Bu tür piyasalarda oyuncular sonucu etkileyebilecek güçte oldukları ve koalisyon

kurma olanakları olduğu için sonucun kendiliğinden toplumsal açıdan etkin olacağı söylenemez. Savunma sanayii mallarının piyasalarında bu sorunu ağırlaştırıcı bir özellik daha vardır. Bu da söz konusu piyasalarda üretimin gizlilik koşulları altındaki yapılmasıdır. Bu gizliliğin derecesi her ne kadar ürünlerin niteliklerine göre değişmekteyse de genelde bunun, piyasaya giriş özgürlüğünü kısıtlayan bir unsur olduğu söylenebilir. Öte yandan savunma sanayiinde teknolojik gelişmenin çok hızlı olması ve çok kaynak gerektirmesi, bunun yanı sıra pek çok savunma sanayii ürününün pahalı olması, bu piyasalara giriş engelleyici ek bir rol oynamaktadır.

Bütün bunlar savunma sanayiinin ve bu sanayinin ürünlerinin satıldığı piyasaların güçlü ve etkin denetimini gerektirmektedir. Bu denetimin, fiyat ve kalite gibi salt teknik ve iktisadi konuları kapsamaması zorunlu olmakla beraber yeterli değildir. Toplumun savunma malı gereksiniminin de savunma sanayii ürünlerine doğru yansıtılıp yansıtılmadığının da denetimi gerekir. Eisenhower'ın haklı olarak dikkati çektiği asker-sanayi iç içeliği olgusu, bu mallara olan talebin satıcılar ile alıcı arasındaki bir koalisyon aracılığı ile şişirilme/çarptırılması tehlikesidir. Türkiye'de yakın yıllara kadar bu sanayinin gelişmemiş olması nedeniyle bu tehlike söz konusu değildi. Bu nedenle da savunma sanayiinde fiyat, kalite gibi temel unsurlara dikkat eden bir denetim yeterli görülüyordu. Oysa bu yaklaşım gereksinimin tahmininde hata yapıp yapılmadığını hesaba katmıyordu. Özellikle satıcıların kâr peşinde koşan özel üreticiler olduğu durumda, satıcının bireysel çıkarının toplumsal çıkarın önüne geçmesi ve bunun da uygun bir işbirliği ile kabul ettirilmesi olası-

lığı her zaman vardır. Burada sorun, ortaya çıkacak ürünün hem kalite hem de fiyat standartlarını tutturmasına rağmen, kabul edilmemesinin doğuracağı sıkıntılardır.

Bu yazıda ileri sürülen beş koşul, bu sorunun çözümü için izlenecek yol konusunda bir ışık tutmayı amaçlamaktadır. Tabii bu koşullar, daha dikkatle süzgeçten geçirilebilir ve yeni eklemeler yapılabilir. Eğer böyle bir çerçeve elde olmazsa, bir savunma malının alınması ya da alınmamasına ilişkin karar, keyfi olma tehlikesi taşır. Ülkemizde, sanırım bu tür kriterlerin olmamasından çok, bunların kamuya açıklanmaması, bu tür kararları hep kuşkuyla karşılanmasına yol açmaktadır.

Son Notlar

1. Eisenhower, asker-sanayi iç içeliği kavramı ile ortaya koyduğu menfaat birliğine dikkati çeken ilk insan değildir; ancak "military-industrial complex" deyimini günlük dile sokarak yaygınlaşmasını o sağlamıştır. Daha önce Amerikalı Sosyolog C. Wright Mills, 1956 yılında yayımlanan *The Power Elite* adlı kitabında askerler, iş adamları ve siyasal liderlerden oluşan bir sınıfın ortak çıkarları doğrultusunda, demokratik denetimden de kurtularak fiilen devlet yöneticisi konumuna gelebilmeleri tehlikesinden söz etmiştir.
2. Savunma sanayiinin kamu mülkiyetinde olması, bazı sorunları ortadan kaldırmamaktadır. Kalite sorunu, kamu kesiminde de önemini sürdürecektir. Fiyat sorununa gelince, her ne kadar genelde kamu şirketleri fiyatları belirleyebilmek açısından özgür değillerse de "faaliyet zararı" yaratarak etkin fiyatı, istediklerine yakın bir noktaya getirebilirler.

