



MSI

RÖPORTAJ

Bir Rektörün Gözünden Üniversite ve Savunma Sanayisi İş Birliği



MSI Dergisi: Hem Bilkent Üniversitesi'nin Rektörü, hem de Meteksan Savunma'nın Yönetim Kurulu Başkanı olarak, "üniversite" ve "sanayi" tarafında, çok farklı iki şapkanız var. Buradan başlayacak olursak; savunma sanayisi, Bilkent Üniversitesi için nasıl bir önem taşıyor?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Bilkent Üniversitesi, bildiğiniz gibi, kâr amacı gütmeyen bir vakıf üniversitesidir. Bir vakıf üniversitesinin gelirlerinin, sadece öğrencilerin ödediği ücretlerden karşılanması durumunda, bu üniversitenin rekabetçi olması oldukça zor. Bunun örneklerini, ABD'deki üniversitelerde görüyoruz. Zaten bizim kurucumuz Prof. Dr. İhsan Doğramacı da 1944'te, araştırmacı olarak Harvard Üniversitesi'ne gitmiş ve vakıf üniversitesi kavramını orada görerek Türkiye'ye getirmiş. Anayasada yapılması gereken değişiklik gerçekleşirdikten sonra, Bilkent Üniversitesi'ni, ilk vakıf üniversitesi olarak kurmuş. Prof. Dr. Doğramacı, sadece öğrencilerden alınan ücretin iyi bir üniversite olmak için yeterli gelmeyeceğini öngörerek, üniversiteyi kurmadan evvel şirketleri kurmuş; üniversite kurulduktan sonra da sahipliklerini üniversiteye vermiş. Bilkent Holding yapılanması altında, aralarında Meteksan Savunma'nın da bulunduğu, 34 şirket var. Üniversite, bunların tamamının sahibi.

Böyle bir model, aslında dünyada da pek yok. ABD'deki örneklerine bakarsanız, örneğin Harvard Üniversitesi, çok sayıda şirketin hisse senedine sahiptir, çeşitli yatırımları vardır; ama Bilkent Üniversitesi gibi şirketleri yoktur. Buna İngilizcede "endowment" deniyor. Biz, Türkçeye "vakfiye" olarak çeviriyoruz. Üniversitenin sahip olduğu yatırımlar var, onun gelirleri ve öğrencilerden aldığı ücretlerle giderlerini karşılıyor.

Prof. Dr. Doğramacı'nın belirlediği en büyük misyonumuz, dünya çapında iyi bir üniversite olmak ve bu yolda da aslında epey yol aldık. Değişik uluslararası sıralamalarda, Bilkent Üniversitesi hep ön sıralarda yer alıyor ve sadece Türkiye'nin değil, dünyanın ve Avrupa'nın birçok ülkesinden üniversiteleri de geride bırakıyoruz. Tüm bunlar, üniversitenin sahip olduğu mali kaynaklar ile yakından ilgili. Üniversitemizin sahip olduğu, örneğin inşaat, turizm, üretim ve hizmet sektörü gibi çeşitli alanlarda faaliyet gösteren şirketler var.

Buradan tekrar savunmaya dönersek... Biz, gelecek vaad eden; Türkiye için önemli olduğunu düşündüğümüz sektörlerle yatırım yaptık. Savunma bu sektörlerden; Meteksan Savunma da yatırımlarımızın en önemlilerinden bir tanesi.

Bugün, cari açık, Türkiye'nin önündeki en büyük problemler arasında yer alıyor.

Türkiye'nin ilk vakıf üniversitesi olan İhsan Doğramacı Bilkent Üniversitesi, hem bir yükseköğretim kurumu olması nedeniyle hem de sahibi olduğu Bilkent Holding şemsiyesi altında bulunan Meteksan Savunma ile Türk Savunma Sanayisi'nin önemli paydaşları arasında yer alıyor.

Bu sayımıza, yükseköğretim faaliyetlerindeki başarısını ve ulaştığı olgunluğu, savunma sanayisine de yansıtan üniversitenin rektörü, Prof. Dr. Abdullah Atalar'ı konuk ettik. Aynı zamanda Bilkent Holding'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Murahhas Üyesi ve Meteksan Savunma'nın Yönetim Kurulu Başkanı olan Prof. Dr. Atalar ile savunma sanayisi-üniversite ilişkileri ve Meteksan Savunma hakkında konuştuk.

Ümit BAYRAKTAR
ubayraktar@savunmahaber.com
K. Burak CODUR
b.codur@savunmahaber.com



Temel amacımız üniversiteye kaynak yaratmak olmakla birlikte, bir diğer misyonumuz da Türkiye'ye hizmet etmek. Cari açığı azaltacak yönde, her türlü yeni şirket oluşumunu kafamızdan geçiriyoruz.

Savunma da aslında, Türkiye olarak son yıllara kadar ağırlıklı olarak ithalat yaptığımız bir sektör. Biz de Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) liderliğinde, savunma sanayisini ihracat yapan, en azından cari açığa sebep olmayan bir sektöre dönüştürmek için elimizden ne gelirse yapmak istiyoruz. Kuşkusuz üniversitemizin ileri teknolojiler ile uğraşan öğretim üyelerinin ve öğrencilerinin olması; Meteksan Savunma'nın da kendi şirketimiz olması, bir sinerji yakalanmasına sebep oluyor.

Burada şunu da vurgulamak isterim, Meteksan Savunma, sadece Bilkent Üniversitesi ile çalışır veya üniversitemizin hocaları sadece Meteksan Savunma ile çalışır gibi kısıtlarımız yok. Nitekim Meteksan Savunma'nın çalıştığı, Bilkent Üniversitesi dışında üniversiteler de var.

MSI Dergisi: "Cari açığı azaltacak yönde, her türlü yeni şirket oluşumunu kafamızdan geçiriyoruz." dediniz. Savunma sektörünün farklı bir alanında hizmet edecek, Meteksan Savunma dışında başka bir şirket kurmanız da söz konusu olabilir mi?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Şu anda öyle bir düşüncemiz yok; ama Bilkent Holding, her zaman girişimci bir yapı olmuştur. Yeni alanlara girmekten hiçbir zaman çekinmemiştir. Yeter ki, Türkiye için iyi olacağını düşünelim.



İthal Edilemeyen Bileşenler Üzerinde Çalışıyoruz

MSI Dergisi: Üniversitenizin savunma sanayisine yönelik yürüttüğü başlıca çalışmalar hakkında bilgi verir misiniz?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Üniversitemizin değişik bölümlerinde, savunma sanayisi ile yakın çalışmalar yürütülüyor. Kuşkusuz savunma sanayisinin Ankara'da olması da önemli bir etmen. Birçok öğretim üyemizin sektörle yürüttüğü çalışmalar var. Bu konuda kendimden örnek verebilirim. 1980 yılından beri, savunma sanayisinde danışman olarak ve projelerde faal şekilde çalışarak yer aldım. Benim veya içinde yer aldığım grupların tasarladığı sistemler, şimdi sahada çalışıyor. ASELSAN'ın Bilkent Üniversitesi'ne verdiği projelerin boyutları, o zamanlarda, Türkiye'de verilentelerin en büyüklerinden biriydi. Bilkent Üniversitesi'nin, ASELSAN ile birlikte çalıştığı projeler arasında, güvenli haberleşme sistemleri ve radyo link sistemleri bulunuyor. Bunlar, 90'lı yılların ortasından bu yana sürdürdüğümüz ve hepsi de 4-5 sene sürüp tamam-

lanan ve yerine yenisi başlatılan projeler. Su altı akustiği ile ilgili yapılan projeler, "big data" (çok geniş hacimli veri) ile ilgili projeler var. Nanoteknoloji Araştırma Merkezi (NANOTAM)'nde, Prof. Dr. Ekmele Özbay liderliğinde, yarı iletken teknolojisi ile ilgili önemli çalışmalar gerçekleştiriyoruz.

Bu çalışmaların, aynı zamanda stratejik önemi de bulunuyor. Üzerinde çalışılan bileşenlerden bazıları, istesensiz de satılmıyor. Fakat şöyle ilginç bir durum yaşanıyor: Biz bu bileşeni yapar yapmaz, satışı söz konusu olabildiği gibi, fiyatı da düşüyor. Aslında biz yapmamış olsak, satmayacaklar. Burada enteresan bir dinamizm var. Türkiye olarak, savunma sanayisinde, yarı iletkenleri dışarıdan alıp, bunları birleştirip, tasarımını tamamen Türkiye'de yapıp bir şeyler ortaya çıkartılabildiğini, yıllardır gösterdik. Bunun daha da ötesine geçmemiz gerekiyordu ve NANOTAM'da gerçekleştirdiğimiz çalışmalarla bunu yapabileceğimizi de ispatladık. Bizim öğretim üyelerimizden beklentimiz, araştırmalarının, dünyanın en iyi akademik dergilerinde yayınlanması.



Deniz Harp Oyunu Sistemi (DEHOS)'nin karargâh içinde, dersane kullanımını gösteren temsili çizim



MSI

RÖPORTAJ



Meteksan Savunma, yakın alan anten ölçüm atelyası, başta MİLDAR olmak üzere çeşitli radar projeleri kapsamında yoğun olarak kullanıyor (solda). Geliştirilen milimetre dalga antenlerinden bir örnek (altta).



Ancak o zaman bilebiliyoruz ki yapılan araştırma, dünyada da öncüdür. Elektromanyetik dalgaların simülasyonu da böyle bir konu ve bu simülasyonlar üzerinde çalışan bir merkezimiz var. Burada Prof. Dr. Levent Gürel ve ekibi, savunma sanayisi için önemli projeler gerçekleştiriyor.

Öğretim Üyeleri Ne İsterse O Olur

MSI Dergisi: Bilkent Üniversitesi'nin, savunma sanayisinde, Meteksan Savunma dışındaki şirketler ile ilişkilerini biraz daha açabilir misiniz? Örneğin, Meteksan Savunma ile rekabet etme durumu olan başka bir şirket Bilkent Üniversitesi ile birlikte çalışmak isterse, nasıl bir yöntem izliyor?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Bilkent Üniversitesi, aslında bir şemsiye. Altında, öğretim üyeleri de var ve onlar ne istiyorsa o olur. Meteksan Savunma ile de çalışır, başka bir kuruluşla da. Üniversite rektörü, bir şirket genel müdürü gibi değil. Hocalara talimat versin, "siz şunu yapın, bununla çalışın, şununla çalışmayın" desin, böyle şeyler söz konusu değil. Diğer yandan, aynı projeye Bilkent Üniversitesi'nden iki tane teklif gidemez. Öyle bir durum olursa benim devreye girmem ve rektörlüğün karar vermesi gerekir. Zaten öyle bir durum ihale kanununa da aykırı.

Üniversitenin Görevi İyi Öğrenci Yetiştirmek

MSI Dergisi: Savunma sektörümüzün en büyük ihtiyaçlarından bir tanesi de yetişmiş insan kaynağı. Burada da öğrencileri yetiştirme konusunda üniversitelerimize rol düşüyor. Sizin konuyla ilgili değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?

Bizim üniversitedeki yüksek lisans ve doktora derslerine bakarsanız, hangi konularda projeler alınmışsa o konularda derslerin açılmaya başladığını görürsünüz. Öğrenciler o projelerde çalışırlar, tecrübe kazanırlar ve mezun olduklarında da endüstriye giderler. Bu da zaten üniversitenin misyonu. Üniversite öğrencilerini yetiştirir, endüstriye hediye eder ve bilgi transferi de bu yolla gerçekleşir.

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Aslında öğretim üyelerini, yaptıkları projeler yönlendiriyor. Bir öğretim üyesi bir konuda proje aldığı zaman, konunun derinliklerine kadar girdiği zaman, edindiklerinden, verdiği dersler de etkileniyor. Bu da dolaylı olarak öğrencileri de yönlendiriyor. ABD'de uygulanan yöntem de budur. Tepeden bir yerlerden, "şu konu stratejik bir konu" şeklinde karar verilince, o konuda projeler verilmeye başlanır. Öğretim üyeleri de projeler neredeyse onun peşinden gider. "Ben doktoramı şu konuda yaptım, o konuda devam edeceğim" diye bir şey olmaz, olamaz. Projeler, öğretim üyelerinin konularını değiştirmelerine ve yeni şeyler öğrenmelerine sebep olur ve bu da dolayısı ile derslerine yansır, o konuda öğrenci yetiştirmeye başlar. Bizim üniversitedeki yüksek lisans ve doktora derslerine bakarsanız, hangi konularda projeler alınmışsa o konularda derslerin açılmaya başladığını görürsünüz. Öğrenciler o projelerde çalışırlar, tecrübe kazanırlar ve mezun olduklarında da endüstriye giderler. Bu da zaten üniversitenin misyonu. Üniversite öğrencilerini yetiştirir, endüstriye hediye eder ve bilgi transferi de bu yolla gerçekleşir. Üniversite-sanayi iş birliği denilen kavramın uygulandığı en güzel yöntem budur. Eğitim süreçlerimizde, yaratıcılığa da çok önem veriyoruz. Günümüzde, başka-

larının yaptıklarını tekrarlayarak başarılı olmak mümkün değil. Bilgili ve çalışkan olmanın yanı sıra yaratıcı da olmak gerekiyor. Türkiye'nin eğitim sistemi ise yaratıcılığı törpüleyen; hatta köstekleyen, öldüren bir sistem. Belirli kalıpları öğretmeye çalışıyor. Belki Cumhuriyet'in ilk yıllarında bu sistem geçerliydi; fakat bunun artık değişmesi lazım. Biz, öğrencilerimizin yaratıcılık damarlarına basmaya çalışıyoruz. Örneğin, bilgisayar mühendisliği bölümünün son sınıfında, bir kaç yıldır şöyle bir yöntem izliyorlar: Bitirme projelerini, eskiden öğretim üyeleri düşünürdü; şimdi ise konuyu öğrenciler seçiyor. Öğrenciler, ilk önce 2-3 hafta, "projemiz ne olsun?" diye düşünüyorlar. Böyle olunca, çok yaratıcı şeyler ortaya çıkabiliyor. Derslerde de bu yaratıcılık düğmesine basabilirsek, aslında birçok alanda işimize yarayacak. Meteksan Savunma'nın başarısının altında da bu yaratıcı mühendisler var. Aslında burada, üniversite açısından farklı bir konu var. 21. yüzyıl gençliğinin ilgisini derslere çekmek çok zor. Bizim öğrencilik zamanımızda en ilginç şey, hocanın anlattıklarını dinlemektir. Başka bir şey, örneğin cep telefonu ya da İnternet yoktu. Yeteri kadar kitap bile yoktu. 13 yaşında bir küçük oğlum var. Vaktim yok diyor. Hakikaten de vakti yok. Yapacağı o kadar çok şey var ki. Şimdi vakti olmayan bir gençliğe, siz ders anlata-



caksınız; örneğin elektromanyetik teori anlatacaksınız. Hiç kolay değil. Öğrencileri motive etmemiz lazım. Bu konu gitkiçe daha da zorlaşıyor. Ama doğru bölümlerde okudukları ve hevesli oldukları zaman, aslında çok da bilinçli öğrenciler olduklarını düşünüyorum. Hedefleri belli, ne istedikleri belli.

MSI Dergisi: Bazen üniversiteler, "sanayi en iyi öğrencilerimizi alıyor, öğretim üyesi olarak yetiştirecek iyi öğrenci bulamıyoruz" gibi serzenişlerde bulunuyor. Bu konuya sizin yaklaşımınız nasıl?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Biz, bu konuda biraz farklı düşünüyoruz. Bizim görevimiz endüstriye ve Türkiye'ye hizmet etmek, hatta aslında daha da geniş: Dünyaya hizmet etmek. Bizim mezunlarımız, yurt dışındaki üniversitelere de gidiyorlar. 2012 yılı ekonomi Nobel'ini alan kişilerden birisinin 12 tane makalesindeki ortak yazarlar arasında, 3 Türk var ve 3'ü de Bilkent Üniversitesi mezunu. Araştırma görevlilerinin başka yerlere gitmesinden de hiç şikâyet etmiyoruz. Aslında, kendi doktora öğrencilerimizi, üniversitemizde öğretim üyesi yapmıyoruz. Böyle bir prensibimiz var. Bu demek değil ki hiçbir mezunumuz, Bilkent Üniversitesi'nde öğretim üyesi olmaz. Olabilir; ama ilk önce, gidip kendini başka bir yerde ispat etmesi lazım. Üniversite camiasında, buna "aile

içi evlilik hastalığı" denir. Kendi mezununu öğretim üyesi yaparsa aile içi evliliktekinе benzer "genetik hastalıklar" görülebilir. Örneğin, diyelim ki bir şeyi yanlış biliyorlar, böylece yanlış bilmeye devam ederler. Biz ise devamlı yeni kan istiyoruz. Üniversitemizin öğretim üyelerinin üçte biri, Türk değil. Bu, Türkiye'deki en yüksek oran, hatta dünyada da en yüksek oranlardan bir tanesi. Kurum olarak da Türkiye'de en çok yabancı çalıştıran kurumuz. Nerede en iyiler var ise onları üniversitemize getiriyoruz. Bizim mezunlarımız da gidip başka yerlerde, oraların en iyileri oluyorlar.

Benzer şekilde, endüstriyle de bu alışverişin olması lazım. Mezunlarımız gidip bir yerlerde üst düzeylere gelince, bu durum, bizim işimize de yarar.

Bizim görevimiz endüstriye ve Türkiye'ye hizmet etmek, hatta aslında daha da geniş: Dünyaya hizmet etmek. Bizim mezunlarımız, yurt dışındaki üniversitelere de gidiyorlar. 2012 yılı ekonomi Nobel'ini alan kişilerden birisinin 12 tane makalesindeki ortak yazarlar arasında, 3 Türk var ve 3'ü de Bilkent Üniversitesi mezunu.



Meteksan Savunma'nın Silindirik Basınç Tankı ve Kapalı Test Havuzu Tesisleri, Mart ayında, Prof. Dr. Abdullah Atalar ve Savunma Sanayii Müsteşarı Murad Bayar tarafından açıldı.



MSI

RÖPORTAJ

Bakın, 4-5 sene evvel, makina mühendisliği bölümünü kurduk. Makina mühendisliği de savunma sanayisinde önemli bir alan. Bugün, hakikaten kısa bir zamanda, çok iyi bir yere gelmiş bir makina mühendisliği bölümümüz var. Bu yıl ilk mezunlarını verdik; 18 kişi. O mezunlar da eminim çok iyi yerlere gelecekler.

Her Şey Doğal Süreç İçinde Gelişmeli

MSI Dergisi: Siz üniversite tarafı olarak, işin teknolojik derinliğine daha çok odaklanmış bir şekilde hareket ediyorsunuz. Ama tedarik makamları da doğal olarak, tanımlanmış, ihtiyacı karşılayacak ürüne odaklı bir yaklaşım sergiliyor. Konuyla ilgili sizin değerlendirmelerinizi alabilir miyiz?



Prof. Dr. Abdullah ATALAR: SSM'nin teknoloji kazanımıyla ilgili belirlediği bir yol haritası var. Bu yol haritasında da belirli alt teknolojilerin gelişmesi gerektiğini çok iyi bir şekilde tespit ettiler ve o konularda projeler verdiler. Bu projelerin bir kısmında da Bilkent Üniversitesi ve Meteksan Savunma paydaş oldu ve bu konularda teknoloji kazandık. Örneğin Galyum Nitrat (GaN) teknolojisi gibi. GaN transistörleri, bugün Türkiye'de üretiliyoruz. SSM iyi bir strateji ortaya koydu ve o strateji doğrultusunda da emin adımlarla ilerleniyor. Bizce de doğrusu bu ve tüm süreç ile ilgili herhangi bir şikâyetimiz yok.

MSI Dergisi: Türkiye'deki üniversite ve savunma sanayisi ilişkisinde, her iki taraf açısından da getireceğiniz eleştiriler var mı?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Bir şeyleri empoze etmekle sonuç alamıyorsunuz.

Şimdi, üniversite-sanayi iş birliğini arttırmak için, mesela, "üniversiteler sanayinin ihtiyacı olan adamları yetiştirsin; biz belirleyelim, üniversite yetiştirsin" deniliyor. Bu, böyle olmuyor; dünyada da böyle olmuyor. Üniversite iyi olursa iyi adam yetişir. İyi adam yetiştiği zaman, bunun sanayiye de yansması olur.

Doğal süreç içinde işler gelişiyor. Üniversitelerin ve sanayinin misyonları farklı. Bu ikisini, birbiri ile çok da karıştırmamız lazım bence. Üniversitenin misyonu nedir? En iyi araştırmaları yapmak, iyi öğrenciler yetiştirmek, dünyada bilimin gelişmesine destek olmak. Mesela üniversitenin misyonu içerisinde, bilgileri gizli tutmak diye bir şey yok. Aksine, ürettiği bilgileri herkese anlatma misyonu var. Sanayiye de aksine, para kazanmak misyonu da olduğu için, ürettiği bilgileri kendinde tutma, kendine saklama eğilimi var. Bu ikisi birbiri ile çok uyumlu değil. Uyumlu olması da gerekmiyor.

Üniversitede yapılan araştırma, bazen dipsiz bir kuyu olabiliyor. Dökerseniz dökerseniz, hiçbir şey çıkmayabilir. Risk faktörü yüksek. Doktora öğrencileri, daha önce dünyada hiç yapılmayan bir şeyi yapmaya çalışırlar. Bu şey işe yarar mı yaramaz mı, o konu ikinci plandadır. Bunu yaparken, insanlar en uç teknolojiler ile uğraşıyor. Doktora esnasında, bir yönde giderken başka bir şey çıkar karşınıza; bu yeni yöne gidersiniz. Ağacın dallarında ilerlerken, üzerinde olduğunuz dalda bir yerde tikanırsınız; mühim değil, başka bir tarafa gidersiniz. Önemli olan, en uçtaki dalda olmak. Oysa bir işe girerseniz; gitmeniz gereken yön bellidir. Buraya nasıl gidilecek? Ya böyle ya da şöyle; ama oraya gidilecek.

Şimdi, üniversite-sanayi iş birliğini arttırmak için, mesela, "üniversiteler sanayinin ihtiyacı olan adamları yetiştirsin; biz belirleyelim, üniversite yetiştirsin" deniliyor. Bu, böyle olmuyor; dünyada da böyle olmuyor. Üniversite iyi olursa iyi adam yetişir. İyi adam yetiştiği zaman, bunun sanayiye de yansması olur. Ağaçların en ucundaki dallara gitmeyi öğrenmiş insanlar, başka konulara geçip, sanayinin ihtiyacı olan bilgiye ulaşmanın yollarını da bilirler.

MSI Dergisi: Konuya, proje tarafından baktığınızda neler söyleyebilirsiniz?

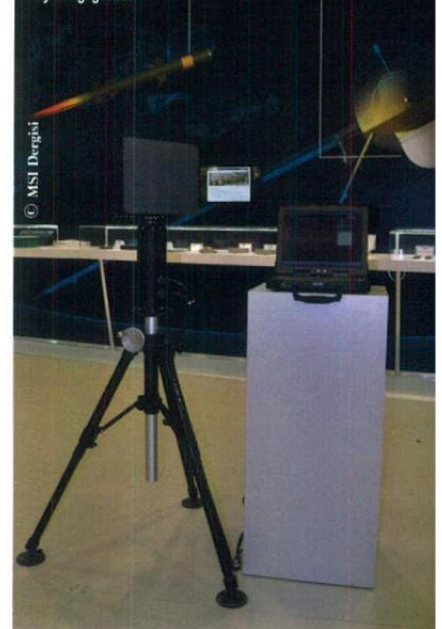
Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Proje konusunda doğru yaklaşım, devlet kuruluşlarının, sanayinin ihtiyaçları ile ilgili proje vermesi. Böylece öğretim üyelerini, do-

layısı ile üniversiteleri yönlendirmiş oluyorlar. Bunun daha ötesinde bir şey beklemek çok da doğru değil. Bir şirket çıkacak, diyecek ki: "Bize çok özel bir konuda, şunu bilen adam lazım". Üniversite onu yapamaz. Yapmaması da gerekiyor. Kişileri şirket işe alacak; istediği konuda eğitecek.

Yönlendirici olması bakımından, bizim bazı bölümlerimizde, bitirme projelerini şirketler ile yapıyorlar. 4. sınıf projesi için, şirkete gidiyorlar; "sizin hangi probleminiz var?" diye soruyorlar. Biz de onu, öğrencilerimize proje olarak veriyoruz; hatta şirketlerin de gelip projenin yürütülmesinde bize destek olmasını öneriyoruz. Bunu yapan ve çok faydalı bulan şirketler var. Tabii bu şirket tarafında da bir yatırım demek. Kendi çalışanının zamanını, buna yatırıyor. Bazen çok başarılı sonuçlar elde ediyorlar. Bu üniversite için de iyi, şirket için de iyi, öğrenciler için de iyi.

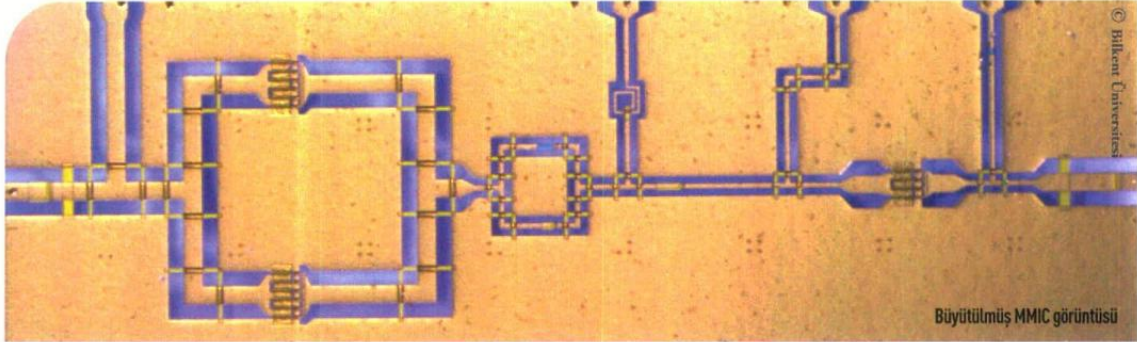
Bazen de öğretim üyeleri yerinde oturuyor; "şirketler bize proje versin" diyor. Bu da olmuyor tabii ki.

Meteksan Savunma'nın geliştirdiği PTR-3013
Personel Tespit Radarı, IDEF'13 fuarı sırasında
büyük ilgi gördü.





MSI RÖPORTAJ



Bir şeyin doğal yollardan gerçekleşmesi lazım; zorlamayla olmuyor. Şirketin bir ihtiyacı olunca, onunla ilgili proje başlatır ya da parasal bir kaynak yaratır. Örneğin burs verir. Böylece, birdenbire, o konuda insanlar çalışmaya başlar. Şirketlerin mali gücü olmadığına ya da yetmediğinde de devreye SSM, TÜBİTAK gibi kurumlar girebilir. Yöntem budur.

Bakin, mekanizmalar yavaş yavaş oturuyor. Ben kendimden bir örnek vereyim: Tek tabanlı mikrodalga entegre devre (Monolithic microwave integrated circuit / MMIC) teknolojisi ilk çıktığı zamanlarda, bu teknolojinin savunma sanayisi için çok önemli olduğunu öngörerek, 1990'lı yılların başında, NATO destekli bir proje yürüttük. Bu işi öğrendik, örneklerini yaptık. Sonra ben şirket şirket doluştım, "bakın biz böyle bir şey yaptık, bu sizin de işinize yarayacak" dedim, ilgilenmediler. Çünkü şirketlerimiz, o sırada, bu teknolojiyi kullanacak noktada değillerdi; dolayısıyla da ihtiyaçları yoktu. 10 sene geçti aradan. Gittiğim o şirketler, bu sefer bu işin önemli olduğunu düşünerek MMIC konusunda çalışmaya başladılar. Bir şeyin doğal yollardan gerçekleşmesi lazım; zorlamayla olmuyor. Şirketin bir ihtiyacı olunca, onunla ilgili proje başlatır ya da parasal bir kaynak yaratır. Örneğin burs verir. Böylece, birdenbire, o konuda insanlar çalışmaya başlar. Şirketlerin mali gücü olmadığına ya da yetmediğinde de devreye SSM, TÜBİTAK gibi kurumlar girebilir. Yöntem budur.

MSI Dergisi: Sizce, Türkiye'deki üniversite-savunma sanayisi özelindeki ilişkideki en büyük eksiklik nedir?

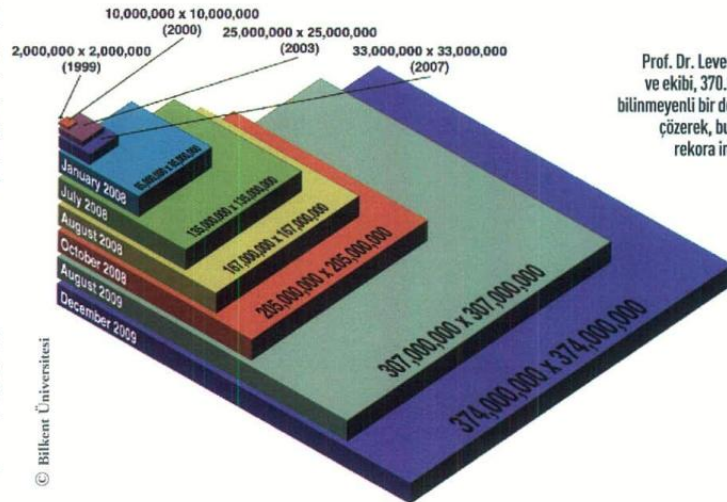
Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Bundan 15-20 sene önce bu soruyu sorsaydınız, söyleyeceğim çok şey vardı. Şimdi epey azaldı. Ar-Ge ile ilgili bilinç oturdu; şirketler Ar-Ge çalışmaları yapıyorlar. Diğer yandan, iyi yetişmiş insan ihtiyacı-

mız hâlâ devam ediyor; bu da üniversitelerin görevi. Üniversiteler arasında da rekabet var artık ve bu iyi bir şey.

MSI Dergisi: Üniversitenizde yapılan çalışmaların, başta Meteksan Savunma olmak üzere, savunma sektörüne aktarılması ile ilgili bize neler söylemek istersiniz? Bu konuda yaşadığınız güçlükler var mı? Yoksa yapılan projelerde, bu bilgi transferi kolaylıkla sağlanabiliyor mu?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Bu konuda, büyük bir problemimiz olduğunu söyleyemem. Sadece bizim üniversite değil, birçok üniversitede proje kültürü gelişti. Burada, TÜBİTAK'ın 8 sene evvel başlattığı, proje bazlı destek mekanizmalarının önemli bir rolü var. TÜBİTAK, 1963'te kurulmuş; ama des-

tekler, gerçek anlamı ile 2004 yılında başladı. Ben de o sırada TÜBİTAK Bilim Kurulu'na yeni girmiştim. Panel sisteminin devreye alınması ile proje değerlendirme süreçleri gelişti ve savunma sanayisine de yansdı. SSM de TÜBİTAK'ın kullandığı sistemlere benzer sistemler kullanıyor. Panel sistemini Türkiye'ye getiren de Bilkent Üniversitesi'ne misafir profesör olarak gelen, Yavuz Oruç isimli bir bilgisayar mühendisliği hocası oldu. ABD'nin TÜBİTAK muadili kurum NSF'de uzun yıllar çalıştığı için, o metodu biliyordu. Panel sisteminde, örneğin, bir üniversite öğretim üyesi bir proje sunuyor; o projenin değerlendirmesini ise başka üniversitelerin öğretim üyeleri bir araya gelerek yapıyorlar. Diğer bir deyişle projenizi sizin meslektaşlarınız, muadilleriniz değerlendiriyor. Bazen çok iyi projeler reddediliyor; bazen de çok iyi olmayan projeler geçiyor. Olabilir, yeter ki bağımsız bir şekilde değerlendirilsin. Bir diğer konu da yayınlardır. Henüz yayınlarmız çok kaliteli yayınlardır değil; Türkiye'nin yayınları, dünya ortalamasının altında. Patente, teknolojiye dönüşen yayınlarmız çok az.



Prof. Dr. Levent Gürel ve ekibi, 370.000.000 bilinmeyenli bir denklemi çözerek, bu alanda rekora imza attı.



MSI

RÖPORTAJ

MSI Dergisi: Savunma sanayisinde, temel bilimler ya da temel konularda yapılacak Ar-Ge çalışmaları konuları, çeşitli platformlarda tartışılıyor. İki farklı yaklaşım öne çıkıyor: Bazıları, Türkiye'nin temel bilimler alanında yeterince yatırım yapmadığını; bazıları ise temel bilimler ile nihai ürün arasındaki bağın kopuk olduğunu belirtiyor. Bu noktada, temel bilimler ile savunma sanayisinin ilişkisini, siz nasıl değerlendiriyorsunuz?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Temel bilimler, özellikle savunma sanayisi açısından baktığımızda, çok önemli bir konu. Fakat şirketlerin temel bilimleri ya da bu alanlarda yapılacak çalışmaları desteklemesi, bana biraz ütöpik geliyor. Şirketler, ihtiyaç duydukları konularda projeler verebilirler. Bu projelerin, şirketlerin 3-5 yıllık planları ile uyumlu olması gerekir. Temel bilimler ise aslında daha ötedeki sorunlara cevap verebilecek konularla uğraşılıyor. Bu aradaki boşluğu, şirketlerin kapatmasını beklemek, bence çok gerçekçi değil. Devletin devreye girmesi lazım. İşte, TÜBİTAK'ın 1001 kodlu proje destek mekanizması var. Bu, aslında temel bilimler alanında, merak bazında verilen projeler anlamına geliyor. Araştırmacı ne konuda çalışmak istiyorsa o konuda çalışsın, yeter ki iyi bir şey olsun, en uça bir şey olsun deniliyor. Aslında bu özellikler, temel bilimler için

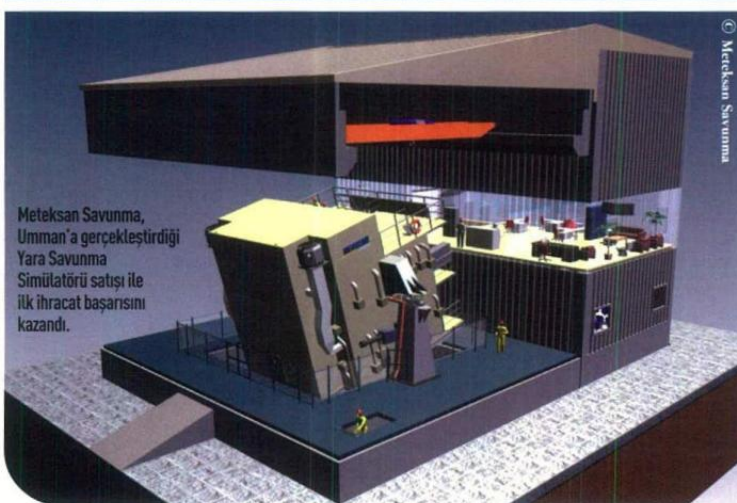
istenilen özellikler. Devlet burada biraz yönlendirme yapmak isterse istediği alanla ilgili destek programı tanımlıyor. O zaman, araştırmacılar oraya yöneliyor. Temel bilim araştırmalarında, çok ilginç, teknolojiye çok büyük yansımaları olacak şeyler çıkabilir. Ama yüzde 95'inden de çıkmayabilir. Bunu da baştan kabul etmemiz lazım. Bunu şirketlerden beklememiz çok gerçekçi değil.

Dünyanın En İyisi Olmak İstiyoruz

MSI Dergisi: Savunma sanayisindeki gelecek planlarınız hakkında neler söylemek istersiniz? Örneğin Meteksan Savunma özelinde şirket satın almalar, şirket birleşmeleri, yabancı ortaklıklar söz konusu olabilir mi?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Şu anda öyle bir stratejimiz yok. Belki çok hızlı değil; ama emin adımlarla büyüyoruz. Büyüme stratejimiz de tek başına çok fazla büyümeyi değil, çevremizdeki daha küçük şirketleri destekleyerek, onların da gelişmesini sağlayarak büyümeyi içeriyor. Çok büyük bir şirket haline gelme planımız yok. İşleri tabii ki büyütme istiyoruz; ama çalışan sayısını arttırmak değil. Üniversitede bir teknoparkımız var. Orada, yaklaşık 150 tane şirket bulunuyor. O şirketlerin de gelişmesine yardımcı olacak bir şekilde büyürsek daha sağlıklı olur diye düşünüyorum.

Meteksan Savunma çok dar bir alanda çalışıyor. Bunun dışında da çalışılabilecek birçok alan var. Ama biz Meteksan Savunma'nın kaynaklarını belirli bir alana yöneltip, orada derinleşmek istiyoruz. Faaliyet alanlarımızda, sadece Türkiye'nin değil, dünyanın en iyisi olmak istiyoruz. Ürünlerimizi dünyaya satmak istiyoruz.



Meteksan Savunma, Umman'a gerçekleştirdiği Yara Savunma Simülatorü satışı ile ilk ihracat başarısını kazandı.



Ana yüklenici olabiliriz; ama her şeyini kendisi yapan bir şirket olmak istemiyoruz. Birçok alt yükleniciyi kullanarak büyüme stratejimiz var.

Meteksan Savunma çok dar bir alanda çalışıyor. Bunun dışında da çalışılabilecek birçok alan var. Ama biz Meteksan Savunma'nın kaynaklarını belirli bir alana yöneltip, orada derinleşmek istiyoruz. Faaliyet alanlarımızda, sadece Türkiye'nin değil, dünyanın en iyisi olmak istiyoruz. Ürünlerimizi dünyaya satmak istiyoruz. Güçlendikçe, belki yeni bir alan daha açarız; oraya da gireriz. Girdiğimiz alanlarda en iyisini yapmak istiyoruz.

MSI Dergisi: Savunma, yapılan yatırımın çok uzun sürelerde geri döndüğü, karşılığının alınabildiği bir sektör. Bu açıdan bakacak olursanız, Meteksan Savunma'ya yaptığınız yatırım geri döndü mü?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Meteksan Savunma, iyi bir performans sergiliyor ve yatırımı geri döndürme noktasına doğru ilerliyor. Savunma sektörüne girmek isteyen farklı sektörlerdeki insanlar ile iletişiminiz oluyor. "Biz buraya şu kadar yatırsak, ne zaman para kazanmaya başlarız?" diye sorduklarında, "5-6 sene sonra" dediğimizde şaşırıyorlar. Meteksan Savunma kurulalı da yaklaşık 7 sene oldu.

MSI Dergisi: Eklemek istediğiniz başka konu veya konular var mıdır?

Prof. Dr. Abdullah ATALAR: Türkiye'nin, geçtiğimiz 30-35 yılda, savunma sanayisinde epey yol aldığını düşünüyorum ve sağlıklı bir şekilde de ilerliyoruz. Bu, birden bire olmuyor. Savunma sanayisinde elde edilen bu başarının, diğer sektörlerde de örnek olabileceğini değerlendiriyorum.

Prof. Dr. Abdullah Atalar'a, bize zaman ayırdığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz.