

T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

TÜRKİYE DE SAVUNMA SANAYİİ HARCAMALARININ FİNANSMANI

Yüksek Lisans Tezi

Faruk Şükrü USLU

Ankara-2007

**T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI**

TÜRKİYE DE SAVUNMA SANAYİİ HARCAMALARININ FİNANSMANI

Yüksek Lisans Tezi

Faruk Şükrü USLU

Tez Danışmanı
Doç.Dr.Güven SAYILGAN

Ankara-2007

T.C.
ANKARA ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İŞLETME ANABİLİM DALI

TÜRKİYE DE SAVUNMA SANAYİİ HARCAMALARININ FİNANSMANI

Yüksek Lisans Tezi

Tez Danışmanı : Doç.Dr.Güven SAYILGAN

Tez Jürisi Üyeleri

Adı ve Soyadı

İmzası

Doç. Dr. Güven SAYILGAN

.....

Doç. Dr. Hasan ŞAHİN

.....

Yrd. Doç. Dr. Kadir GÜRDAL

.....

Tez Sınavı Tarihi : 03.04.2007

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER	i
ŞEKİLLER	iv
TABLolar	v
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİ, YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

1. SAVUNMA SANAYİİNİN TANIMI	5
2. SAVUNMA SANAYİİNİN ÖNEMİ	6
3. SAVUNMA SANAYİİNİN EKONOMİK BOYUTLARI	8
3.1. Savunma Sanayinin Ekonomik Açıdan Özellikleri	8
3.2. Dünya ve Türkiye’de Savunma Sanayii Harcamaları	10
3.2.1. Dünyada Savunma Harcamaları	11
3.2.2. Dünyada Savunma Harcamalarındaki Değişimler ve Yeni Eğilimler	12
3.2.3. Türkiyede Savunma Harcamaları	16
4. SAVUNMA SANAYİİNİN BUGÜNÜ, GELECEĞİ	18
4.1. Soğuk Savaşın Bitimi ve Dünyada Savunma Sanayiine Etkileri	18
4.2. Gelecekte Öngörülen Savunma Sanayii Yapısı	20
4.3. Küreselleşme ve Savunma Sanayiine Etkileri	22
5. SAVUNMA SANAYİİNİN ÖZELLİKLERİ	23
5.1. Gizlilik	23
5.2. Emniyet ve Güvenilirlik	24
5.3. Gelişen Teknolojiye Uyarlanabilme	24
5.4. Değişen Tehditleri Karşılatabilme	25
6. SAVUNMA FİRMALARI İLE DİĞER FİRLAR ARASINDAKİ FARKLIILLAR	25

İKİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİNİN DÜNYADAKİ DURUMU

1. GENEL	27
2. DÜNYADA SAVUNMA SANAYİİ	30
2.1. Avrupa’da Savunma Sanayii	30
2.2. ABD’de Savunma Sanayii	36
3. AB SAVUNMA SANAYİİ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR VE GELİŞMELER	39
3.1. Batı Avrupa Silahlanma Grubu, WEAG	39
3.2. Ortak Silahlanma İşbirliği Örgütü, OCCAR	41
3.3. Çerçeve Anlaşması	43
3.4. NORDIC Silahlanma İşbirliği Anlaşması, NORDAC	44
3.5. Avrupa Savunma Ajansı, EDA	45
4. AVRUPA SAVUNMA SANAYİİ İLE TÜRK SAVUNMA SANAYİİNİN KİYASLANMASI VE ETKİLERİ	45
4.1. Türk Savunma Sanayii Üzerindeki Etkileri	46

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYEDE SAVUNMA SANAYİİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE BUGÜNKÜ DURUMU

1. TÜRK SAVUNMA SANAYİİ	48
1.1. Türkiye'nin Mevcut Savunma Sanayii Potansiyeli	49
2. TÜRK SAVUNMA SANAYİİSİNİN GELİŞİMİ, TARİHÇESİ	50
2.1. Osmanlı'dan 1985 Yılına Kadar Geçen Dönem	51
2.2. 1985'den Günümüze Kadar Geçen Dönem	52
3. TÜRKİYE SAVUNMA SANAYİİNİN POLİTİKASI VE STRATEJİSİ	56
4. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ	59
4.1. Güçlü Yönler	60
4.2. Zayıf Yönler	61

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYEDE SAVUNMA HARCAMALARININ FİNANSMAN KAYNAKLARI

1. SAVUNMA SANAYİİ MÜSTEŞARLIĞI (SSM)	63
1.1. TSK'de Savunma Projeleri Yürütme Faaliyetleri	67
2. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNDE FİNANSAL SORUNLAR	69
3. TÜRKİYEDE SAVUNMA HARCAMALARI VE KAYNAKLARI	73
4. TÜRKİYEDE SAVUNMA SANAYİİ KURULUŞLARI	74
4.1. Türkiye'de Savunma Sanayii Şirketlerinin Finansman Yapıları	78
4.1.1. Döner Varlıklar ile Sabit Kıymetlerin Finansman Kaynakları	79
4.1.2. Firmaların Sermaye Piyasasından Yararlanma Durumu	80
4.1.3. Firmaların Halka Açılma ile İlgili Düşünceleri	80
5. TÜRKİYEDE SAVUNMA HARCAMALARININ FİNANSMAN KAYNAKLARI	82
5.1. MSB Bütçesi	85
5.2. Savunma Sanayii Destekleme Fonu (SSDF)	90
5.2.1. SSDF'nin Gelir Kaynakları ve Harcamaları	90
5.2.2. SSDF'nin Türkiye Ekonomisine Sağladığı Faydalar	95
5.3. Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı (TSKGV)	96
5.3.1. TSKGV'nin Gelirleri ve Harcamaları	98
5.4. OFFSET (Telafi Edici İşlemler)	99
5.4.1. Offset Çeşitleri	102
5.4.1.1 Doğrudan Offset	102
5.4.1.2 Dolaylı Offset	103
5.4.2. Ülkelerin Offset İşlemlerini Uygulama Nedenleri	105
5.4.3. Offset Anlaşmasının Temel Özellikleri	106
5.4.4. Offset Uygulamalarında Hedefler	107
5.4.5. Dünyadaki Offset Uygulamaları	108
5.4.6. Türkiye'de Offset Uygulaması Yapan Kurumlar	112
5.4.7. Offset Uygulamalarından Elde Edilenler	113
5.4.8. Sanayii ve Bilim/Teknoloji Altyapısının Desteklenmesinde Offset'lerin Değerlendirilmesi	118
5.4.9. Değerlendirme	121

5.5. Dış Finansman Kaynakları, FMS	124
5.5.1. FMS Kredi Finansmanı	124
5.5.1.1 FMS Uygulama Koşulu	125
5.5.1.2 Satış Esasları	125
5.5.1.3 Başlıca Kısıtlamalar	126
5.5.1.4 FMS Kredi Kategorileri	127
5.5.1.5 Kredi Kullanımı Genel Esasları	128
5.5.1.6 Kredi Faiz Oranı	129
5.5.1.7 FMS ve Türkiye	129

BEŞİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİNDE YENİ STRATEJİLER

1. SAVUNMA SANAYİİ FİRMALARININ YENİ STRATEJİLERİ	132
1.1. Konsantrasyon	132
1.2. Portföylerin Yeniden Yapılandırılması	133
1.3. Rasyonelleşme	133
1.4. Ulusallaştırma	134
2. SAVUNMA SANAYİİNDE BİRLEŞMELER NEDENLERİ FAYDALARI	134
SAKINCALARI	134
3. DÜNYADA SAVUNMA SANAYİİNDE ŞİRKET ŞİRKET	136
BİRLEŞMELERİ	136
3.1. Avrupa Savunma Sanayiindeki Birleşme Nedenleri	138
3.1.1. Sivil ve Askeri Piyasaların Bütünleşmesi	138
3.1.2. Rekabet	139
3.1.3. Ölçek Ekonomileri Yakalama ve Duplikasyonları Azaltma	140
Çabaları	140
3.2. Avrupa Savunma Sanayiindeki Birleşme Modelleri	142
4. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNDE ŞİRKET BİRLEŞMELERİ	145
5. SAVUNMA SANAYİİ FİNANSMANINDA ALTERNATİF	147
YAKLAŞIMLAR	147
5.1. Finansal Kiralama ve Savunma Sanayiinde Uygulanabilirliği	147
5.1.1. Türkiyedeki Uygulamalar	147
5.1.2. ABD Uygulaması	150
5.1.3. Değerlendirme	152
5.2. Özel Finansal Girişim, PFI/ Kamu Özel Ortaklığı, PPP	155
5.3. Özgün Çözümler ve Ortak Geliştirme Projeleri	158
5.4. Sendikasyon Kredileri	159
SONUÇ	162
ÖZET	167
SUMMARY	169
KAYNAKÇA	171

ŞEKİLLER

Şekil 4-1	Tamamlanan Projelerde Yerli Katkı Gerçekleşme Oranları	66
Şekil 4-2	Proje İşlem Akış Şeması	69
Şekil 4-3	Türk Silahlı Kuvvetlere Tahsis Edilen Kaynakların Dağılımı	85
Şekil 4-4	MSB.lığı Bütçesinin, GSMH ve Konsolide Bütçe İle Karşılaştırılması. ..	87
Şekil 4-5	MSB.lığı 2005 Yılı Bütçesinin Kuruluş Payları (%).. ..	89
Şekil 5-1	2010 Yılı Savunma Sanayiinde Yeniden Yapılanma Projesi.....	146

TABLolar

Tablo 1-1 2005 Yılında En Fazla Savunma Harcaması Yapan 15 Ülkenin Savunma .. Harcamaları.....	15
Tablo 1-2 1996-2005 Yılları Arasında Türkiye ve Komşu Ülkelerinin Savunma Harcamaları.....	17
Tablo 1-3 Türkiye ve Komşularının Savunma Harcamalarının GSMH'ya Oranları.	17
Tablo 1-4 Savunma Piyasası ve Serbest Piyasanın Özellikleri.	26
Tablo 2-1 2004 Yılında Dünyanın En Büyük Savunma Firmaları Silah Satış Raporları.....	29
Tablo 4-1 SASAD 2005 Yılı Türk Savunma Sanayii Anket Sonuçları.....	77
Tablo 4-2 Türk Silahlı Kuvvetlere Tahsis Edilen Kaynaklar (Bin YTL)	84
Tablo 4-3 Türk Silahlı Kuvvetlere Tahsis Edilen Kaynaklar(Milyon ABD \$) ...	84
Tablo 4-4 MSB.lığı Bütçesinin, GSMH ve Konsolide Bütçe İle Karşılaştırılması ...	87
Tablo 4-5 MSB.lığı 2005 ve 2006 Bütçelerinin Harcama Kalemlerinin..... Karşılaştırılması.	88
Tablo 4-6 SSDF'nin 1997-2006 Gelir ve Giderleri.....	94
Tablo 4-7 TSKGV'nın Bağlı Ortaklıkları ve İştirakleri ile Hisse Oranları	97
Tablo 4-8 Offset Yükümlülüğü Olan Firmaların Ülkelerine Göre Dağılımı.....	111
Tablo 4-9 2006 Yılına Kadar Gerçekleştirilen Offsetlerin Durumu.....	114
Tablo 4-10 Devam Eden Offsetlerin Dağılımı ve Gerçekleşme Durumları	114
Tablo 4-11 2006 Yılı Offsetlerin Alanlara Göre Dağılımı.....	115
Tablo 4-12 2006 Yılı Sonuna Kadar Yapılan Tüm Offsetlerin Alanlara Göre Dağılımı	115
Tablo 4-13 T.S.K. 'ya Tahsis Edilen Dış Finansman Kaynakları.....	131

GİRİŞ

Savunma sanayii; askeri anlamda her türlü, stratejik ve taktik, saldırı ve savunma silah sistemleri ile askeri donanımları üreten, geliştiren, özellikle yatırım malları üreten sanayii kolları başta olmak üzere diğer bütün ekonomik faaliyet alanları ile çok yakın iş birliği içinde olan, özel ve kamu kuruluşlarının mülkiyetindeki firmalar topluluğudur. Savunma sanayii kavramı; ülke savunmasının güçlendirilmesinin amaç olduğu, ekonomideki tüm sektörlerde uyarıcı, yönlendirici ve çoğaltan etkisi olan bir sanayidir. Günümüzde ekonomisi güçlü ülkelerin sanayilerine bakıldığında; savunma sanayilerinin büyük bir paya sahip olduğu, bazı ülkelerin ise adeta tüm ekonomilerini savunma sanayii ile yönlendirdikleri söylenebilir.

Savunma sanayii, ülkelerin savunma ihtiyacının niteliklerine bağlı olarak; talebin planlı, kuruluşların kurumsallaşmış, ürünlerin doğrulanmış olması ve ülkenin maruz kaldığı iç ve dış tehditlere bağımlı olması nedeniyle kendine özgü bir sektördür ve bu sektörde var olmak tek tek şirketleri, kuruluşları olduğu kadar ülkeleri de ilgilendiren bir konudur. Savunma ürünlerinin tek müşterisi olup o da devlettir. Yurtdışına satış yapmak; uluslararası kısıtlayıcı anlaşmalar, politik mülahazalar, güçlü şirketlerle rekabet gibi çeşitli nedenlerle çok zordur.

Savunma sanayii en ileri teknolojilerin kullanıldığı bir sektördür. Bu teknolojileri geliştirilmesi yoğun Ar-Ge çalışmalarıyla mümkün olmaktadır. Savunma amacıyla elde edilmiş olan bu yüksek teknoloji, ticari ürün üretimi için de kullanılmakta ve savunma sanayii, ülkelerin teknoloji düzeylerinin geliştirilmesi için itici güç rolü üstlenmektedir.

Yılda ortalama 3,5-4 milyar ABD Doları tutarında savunma harcaması yapan Türkiye, savunma sanayii konusunda önemli fırsatlara sahiptir. Uluslararası piyasalarda bu alanda rekabet edebilmek için gereken teknolojik altyapının oluşmasındaki en önemli engel, organizasyonel alanda karşılaşılan sıkıntılar, bu sıkıntıların çözümlenebilmesi için ortak bir fikir birliğinin olmaması, ülkenin içinde bulunduğu genel ekonomik durum neticesinde ortaya çıkan finansal sorunlardır. Türkiye, gerekli gördüğü ve ihtiyaç duyduğu teknolojileri doğrudan satın alma veya “Offset” anlaşmaları yoluyla elde edebilmektedir. Varolan teknolojileri geliştirmek için yeterli düzeyde insan kaynağı da mevcuttur. 1985 yılında Savunma Sanayii Destekleme Fonu’nun da kurulması ile ülkede yerleşmiş bir savunma sanayii bilinci oluşmuş, bunun neticesinde savunma sanayii, güçlü bir ana müteahhit etrafında örgütlenmiş, daha çok küçük ve orta ölçekli kuruluşlar vasıtasıyla ana silah sistemlerini üretebilir hale gelmiştir. Ancak, teknoloji tasarımı ve ürün geliştirme konularında uygulanan politikaların yetersizliği nedeniyle, Türk savunma sanayii hak ettiği yere gelememiştir.

Savunma harcamalarının finansmanı bütün ülkelerde olduğu gibi Türkiye’de de büyük oranda devlet bütçesi içerisinde karşılanmaktadır. Bu durum savunmanın tam kamusal mal olma niteliğinden kaynaklanmaktadır. Türkiye’de Savunma harcamalarının finansman kaynakları savunma bütçesi (Milli Savunma Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığı harcamalarını kapsayacak şekilde), Savunma sanayii Destekleme Fonu (SSDF), Türk Silahlı Kuvvetlerini Geliştirme Vakfı (TSKGV), dış krediler ve dış yardımların yanı sıra hibe şeklinde Türkiye’ye aktarılan silahlar şeklinde ayırmıştır.

Sürekli değişen ekonomik, politik ve sosyal koşullara paralel olarak savunma sektörü de değişim geçirmektedir. Terörizm, ihracat kontrolleri, silahsızlanma çabaları, nükleer ve biyolojik tehditler, ülkelerin savunma sanayilerinin yapısının da değişmesine neden olmakta, oluşan yeni ihtiyaçların karşılanabilmesi, yeni stratejik planların oluşturulmasını, hükümetler arası ve ülke içerisindeki kurumlar arası işbirliğinin sıkılaştırılmasını gerekli kılmaktadır. Ekonomik faktörler ve politik faktörler, ülkedeki savunma bütçesinin boyutunu etkilemekte, savunma sanayii politikalarının değişmesine yol açmaktadır. Soğuk savaş döneminden sonra ortaya çıkan ve ülkelerin askeri harcamalarını azaltarak, savunma sanayilerini daraltmaları sonucunu doğuran silahsızlanma anlaşmaları, sektörü etkileyen askeri ve finansal reformların yapılmasını gerekli kılmıştır. Firma kapanmaları ve istihdamda azalma, şirket birleşmeleri, ortak projeler yürütme ve firmaların etkin yönetim teknikleri uygulayarak yeniden yapılanmaları sonucunu doğurmuştur. Savunma firmaları, küreselleşme sürecinin yarattığı rekabet ortamında rekabet gücü kazanabilmek için iç piyasada üretimin yanında yeni piyasa arayışlarına girmişlerdir. Projelerin ve teknolojik gelişmenin maliyeti, savunma bütçelerinin sosyal veya ekonomik nedenlerle daralması, finansal baskıları da beraberinde getirmiş, daha ileri seviyede uzmanlaşma, NATO veya AB gibi kurumların sağladığı “tek bir Avrupa piyasası” tarzı uluslararası işbirliği anlaşmalarından ve projelerinden yararlanma çabaları artmıştır.

Savunma sanayiindeki sektörel eğilimlerin en önemlilerinden biri ulusal ve uluslararası şirket birleşmeleri sürecidir. Soğuk savaş döneminin sona ermesi ile birlikte batılı ülkelerin savunma bütçelerindeki önemli kısıtlamaların sonucu olarak, savunma sanayiinde faaliyet gösteren çok sayıda firma kapanmış, bazıları üretim

cinsini değiştirmiş ve savunma alanındaki şirket birleşmeleri sũreci yoğun bir şekilde gũrũlmeye başlanmıştır.

Benzer şekilde Tũrkiye’de çalışmalar başlamıştır. SSM’nin 2010 yılı savunma sanayii stratejisi kapsamında savunma sanayiimizde kara, deniz ve hava sistemleri bũtũnũnde sektũrũ; sistem birleştirmesi, network, bilgi, uydu sistemleri, elektronik harp ve fũze gũdũm kontrol olarak dũrt ana bũlũmde değerlendirilerek bu alanlarda Tũrkiye’nin ũncũsũ konumundaki dũrt bũyũk firması, savunma sanayiinin yeniden yapılanma projesi çerçevesinde ‘holding’ çatısı altında iş birliğine gidilerek birleştirilmesi kararlaştırılmıştır.

Bu araştırma sırasında bilgi ve veri derlemek amacıyla başvurduğum kurumlar: Maliye Bakanlığı, Hazine Mũsteřarlıęı, Milli Savunma Bakanlığı, Savunma Sanayii Mũsteřarlıęı, gũrev alanları savunma ve ekonomi ilişkisinin çeşitli boyutlarını kapsayan kurumlar, Tũrkiye’de ve Dũnya’da savunma sanayii alanında faaliyet gũsteren Firmalar, açık internet kaynakları ve bu konudaki bilgi ve veri birikiminin de bulunduğu kurumlardır. Ancak ihtiyaç duyduğum bilgi ve verilerin paylaşma konusunda, sũz konusu kurum ve kuruluşlarda aynı dũzeylerde olmasa da, genel bir çekingenliğin olduğu sũylenabilir.

BİRİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİ, YAPISI VE ÖZELLİKLERİ

1. SAVUNMA SANAYİİNİN TANITIMI

Ülkelerin güvenliği ve uluslararası amaçlarının gerçekleştirilmesi bakımından ihtiyaç duydukları yeterli ve etkin bir askeri gücün oluşturulmasında; silah üretimi, dolayısıyla da savunma sanayii; çok önemli bir yer tutmaktadır. Askeri gücün, ülkelerin güvenlik ihtiyacını karşılayabilmesi ve uluslararası politikaları destekleyebilmesi; çağın gerektirdiği teknolojiye sahip, harp silah, araç ve gereçleriyle donatılmasıyla doğrudan bağlantılıdır. Savunma sanayiinin bu yaşamsal öneminden dolayı, farklı bakış açılarından aşağıdaki tanımlarına bakılacak olursa:

“Savunma sanayii, bir ülkenin silahlı kuvvetleri için taktik, stratejik ve savunma amacına yönelik silah sistemleri ve donanımlarını tasarlayan, geliştiren ve üreten, özellikle yatırım malları üreten sanayi dalları başta olmak üzere, diğer bütün ekonomik faaliyet alanları ile iç içe olan özel ve kamu kuruluşlarının mülkiyetindeki işletmeler topluluğudur”¹. Bu tanımda vurgulanan husus savunma sanayiinin ülkedeki tüm ekonomik faaliyetlerle iç içe olduğudur. Başka bir anlatımla ekonominin tüm sektörlerini etkilemektedir. Bir başka tanım ise, “savunma sanayii; bir ülkenin güvenlik ve savunmasında ihtiyaç duyulan her türlü savunma teçhizatının üretimiyle ve hizmetlerin planlanmasıyla ilgili bütün endüstriyel iş kollarını kapsayan bir organizasyon olarak tanımlanabilir”². Görüldüğü gibi burada da iş kolu

¹ Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Makina İmalat Sanayii Özel İhtisas Komisyon Raporu, Ankara, Yayın No: DPT:253-ÖİK: 552, 2000

² O. Alniak, *Türkiye Savunma Sanayii ve Tedarik Hakkında Düşünceler*, Ankara, Genelkurmay Basımevi, 2001

kapsamı dikkate alınarak hemen tüm iş kollarının savunma sanayii ile ilişkisi belirtilmektedir.

Başka bir tanımsa, “Savunma sanayii; askeri anlamda her türlü, stratejik ve taktik, saldırı ve savunma silah sistemleri ile askeri donanımları üreten, geliştiren, özellikle yatırım malları üreten sanayii kolları başta olmak üzere diğer bütün ekonomik faaliyet alanları ile çok yakın iş birliği içinde olan, özel ve kamu kuruluşlarının mülkiyetindeki firmalar topluluğudur”.³ Bu tanım, askeri amaçları öne çıkarmakla birlikte, diğer ikisinde olduğu gibi ekonomik yönünü de ifade etmiştir.

25 Mayıs 1998 tarihinde 98/11173 sayılı kararla onaylanan ve Resmi Gazetenin 20 Haziran 1998 gün ve Sayı:23378 nüshasında yayınlanan Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları Dokümanının 3ncü maddesinde geçen tanıma göre “savunma sanayii; harp silah, araç, gereç ve mühimmatı ile bunların yedek parçalarını ve önemli girdilerini üreten sanayi tesislerinin bütünüdür”⁴ denilmektedir. Değişik boyutları ile ele alınarak tanımları yapılan savunma sanayii kavramı; ülke savunmasının güçlendirilmesinin amaç olduğu, ekonomideki tüm sektörlerde uyarıcı, yönlendirici ve çoğaltan etkisi olan bir sanayidir. Günümüzde ekonomisi güçlü ülkelerin sanayilerine bakıldığında; savunma sanayilerinin büyük bir paya sahip olduğu, bazı ülkelerin ise adeta tüm ekonomilerini savunma sanayii ile yönlendirdikleri söylenebilir.

2. SAVUNMA SANAYİİNİN ÖNEMİ

Devletlerin milli hedeflerine ulaşmaları için milli güç unsurlarını etkili bir şekilde kullanmaları gerekir. Milli güç unsurlarının birbirine nazaran önemleri

³ M. Şimşek, *Üçüncü Dünya Ülkelerinde ve Türkiye’de Savunma Sanayii*, Ankara, SAGEB Yayın No: SAGEB-3, ARGE-1, 1989, s.31.

⁴ *Türk Savunma Sanayii Politikası ve Strateji Esasları Dokümanı*, 25.05.1998, 98/1173, Resmi Gazete 20.06.1998, 23378, madde 3.

devletlere göre değişiklik arz etmekle beraber, özellikle ekonomik, siyasi ve askeri güç unsurlarının ulusal menfaatlerin korunmasında biraz daha öne çıktığı söylenebilir. Savunma sanayiinin de adı geçen milli güç unsurlarını desteklemede ayrı bir önemi vardır. Bu konuda verilecek pek çok örneğin yanı sıra göze çarpan hususlara bakılacak olursa; devletlerin milli egemenliklerini korumak ve ülke güvenliklerini sağlamak için caydırıcı bir silahlı kuvvetlere; silahlı kuvvetlerin de güçlü bir savunma sanayiine dayanması gerekmektedir. Ayrıca savunma sanayiinin tüm sanayi dalları içerisinde lokomotif olma özelliğiyle, istihdama katkısıyla, ekonomik güce olan katkısı göz ardı edilemez. Bunların yanında uluslararası platformlarda, savunma sistemleri ihalelerinde ülkeler tarafından farklı bir siyasi koz olarak kullanılabilmekte ve siyasi güce katkı sağlamaktadır. Ayrıca savunma sanayiinin yüksek teknoloji gerektirmesi nedeniyle ülkelerin teknolojik ilerlemesine olan etkisi sayesinde teknolojik ve bilimsel güce de büyük katkı sağlamaktadır.⁵

Belirtilen hususlar göz önüne alındığında, savunma sanayiinin; topyekün sanayiden, ülkelerin ekonomisinden, bilimsel araştırma potansiyelinden, iş gücünden, askeri ve stratejik ihtiyaç ve konseptlerinden ayrı düşünölemeyeceği ve bunlarla iç içe ve karşılıklı etkileşim içinde olduğu söylenebilir.⁶ Savunma sanayiini temel olarak şu şekilde sınıflandırmak mümkündür⁷:

- Havacılık ve uzay sanayii,
- Tanklar, zırhlı araçlar ve aksamı,
- Gemi inşa sanayii,

⁵ C. Dabağer, **Savunma Sanayiinin Durumu ve Dışa Bağımlılığın Azaltılması Yönünde Uygulanması Gereken Stratejiler ve Özel Sektörün Bu Konudaki Katkılarının İncelenmesi**, Harp Akademileri Komutanlığı Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Savunma Kaynakları Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2005.

⁶ O. Alınak, **a.g.e.**

⁷ O. Gür, **Türk Silahlı Kuvvetlerinin Savunma Sanayii Yoluyla Ülke Gelişimine Katkısı**, Harp Akademileri Basım Evi, İstanbul, 1998.

- Askeri elektronik ve elektromekanik sanayii,
- Optik ve elektrooptik sanayii,
- Motorlu araç sanayii,
- Hafif ve ağır silah sanayii,
- Roket ve füze sistemleri,
- Mühimmat, patlayıcı maddeler ve kimya sanayii.

Bunlara yan sanayii ile araştırma-geliştirme, danışmanlık ve destek hizmetleri de ilave edildiğinde, yukarıda belirtilen sanayii kollarının birbirini tamamlaması suretiyle herhangi bir savunma ürününün imali gerçekleştirilebilir.

3. SAVUNMA SANAYİNİN EKONOMİK BOYUTLARI

3.1. Savunma Sanayiinin Ekonomik Açıdan Özellikleri

Savunma sanayii piyasasını diğer sektörlerden ayıran birçok özellik vardır. Bu özelliklerin başında, bu piyasada tek alıcının bulunması ve bu alıcının da devlet olması gelir. Tek alıcının bulunduğu bu yapı, piyasanın boyutlarını belirleyip alıcının gücünü artırmaktadır. Firmalar arası rekabet, fiyat ile diğer faktörlerden çok, teknolojik düzey üzerinde yoğunlaşmaktadır.⁸

Ülkeler var oldukça savunma harcamaları da sürecektir. Bu nedenle savunma sanayii “talep esnekliği” düşük bir piyasa olarak kabul edilebilir. Dolayısıyla fiyatlarda meydana gelebilecek değişiklikler, savunma sanayii ürünleri talebinde doğrudan doğruya bir artış veya azalışa yol açmaz.

Savunma harcamaları ülkelerin gelişmişlik düzeyine göre farklı özellikler taşımaktadır. Gelişmiş ülkelerde savunma harcamaları uzun vadeli bir bakışla,

⁸ **Savunma Sanayii ve Tedarik, Ülkemizin Bilim ve Teknoloji Yeteneğinin Yükseltilmesi Esas Alan Bir Yaklaşım**, Bilim ve Teknoloji Strateji ve Politika Çalışmaları, TÜBİTAK BTP 98/01, Ocak, 1998.

ekonomik yönü de dahil olarak çok yönlü değerlendirildiği halde gelişmekte olan ülkelerde ekonomik değerlendirmeler gerektiği gibi yapılamamakta, daha ziyade güvenlik ihtiyacı ve tehdit altında olma duygusu, savunma bütçesinin belirleyicisi olmaktadır.⁹

Savunma bütçesini belirleyen faktörlerden biri, komşu ülkelerin veya bölge için tehdit unsuru olan ülkelerin askeri harcamalarının artması, askeri harcamaların artacağı beklentisinin aşması ya da bu yönde bir istihbaratın alınmasıdır. Böyle bir durumda, doğal bir refleks olarak, ülkelerin savunma bütçeleri artmaktadır.

Devletlerin siyasal rejimleri ve ideolojileri de silahlanmada önemli bir rol oynamaktadır. Yönetimlerin siyasal, ideolojik veya dini nüfuz alanlarını genişletmek için, karşı tarafın ise savunma amacıyla başladığı silahlanma yarışında askeri harcamaların artmasına neden olmaktadır.

Savunma sanayiinin dünya ekonomisi içindeki yerini ele almadan önce, savunma sanayiine ilişkin olarak ekonomik açıdan yapılmış bilimsel çalışmalara kısaca değinmek; konunun değişik boyutlarını görmek ve yeni görüş açıları sağlamak yönünden yararlı olacaktır.

Ekonomik gelişme ile askeri harcamalar arasındaki ilişki üzerinde yapılan bilimsel çalışmalar Benoit'nın makalelerinden sonra hız kazanmıştır. Benoit, askeri harcamaların insanları beslemek, giydirmek barındırmak gibi maddi katkılarla ekonomiyi etkilediğini, ayrıca eğitim, sağlık ve meslek teknik öğretim veya yol yapımı gibi altyapı hizmetleri sağlamak suretiyle sivil üretime olumlu katkılarda bulunduğunu ileri sürmüştür.¹⁰

⁹ TÜBİTAK BTP 98/01, a.g.e.

¹⁰ E.Benoit, **Growth and Defence in Developing Countries**, Economic Development and Cultural Change 26, 1978.

Kennedy, savunma sanayiinin ulusal güvenliği artırmasıyla özel sektör yatırımlarının teşvik edileceğini ve ekonomiye doğrudan bir katkı sağlanacağını ileri sürmektedir.¹¹ Benoit'nın yöntemini kullanan Whynes, yaptığı çalışmada, savunma harcamalarındaki artışla kişi başına düşen gelirdeki artış arasında olumlu bir ilişki olduğu sonucuna ulaşmıştır.¹²

Ron Ayres, savunma sanayiindeki temel sektörlerin diğer sektörler ile sıkı ilişkide olmasının, bir başka deyişle yaratacakları güçlü geriye bağ etkilerinin, sanayi ürünlerinin çeşitlenmesini sağlayacağını, sanayinin ve ekonominin büyümesine katkıda bulunarak ekonomik kalkınmayı hızlandıracağını ileri sürmüştür.¹³

Chowdhury ise askeri harcamaların ekonomi üzerindeki etkisinin genelleştirilemeyeceği, etkileşimin ülkeden ülkeye farklılık gösterdiği sonucuna varmıştır.¹⁴ Çalışmaların bir kısmında ise savunma harcamalarının ekonomik gelişme üzerinde olumsuz etkileri olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

3.2. Dünya ve Türkiye'de Savunma Sanayii Harcamaları

Ülkelerin savunma harcamaları hakkında farklı kaynaklarda farklı veriler bulunmaktadır. Bunlar içerisinde SIPRI ve US ACDA verileri genelde kabul görmektedir. Burada özellikle güncel veriler içermesi ve NATO'nun da esas alması nedeniyle SIPRI'nın verileri kullanılmıştır.

¹¹ G. Kennedy, **The Military in The World**, Charle Scribner's Sons, Newyork, 1974.

¹² D.K Whynes, **The Economics of -Third World- Military Expenditure**, Macmillan Press Ltd, London, 1979.

¹³ R. Ayres, **Arms Production as a Form of Import Substituting Industrialization: The Turkish Case**, World Devolopment Vol.11 No.9, 1983.

¹⁴ A.R Chowdury, **A Causal Analaysis of Defense Spending and Economic Growth**, Journal of Conflict Resolution, 35(1), 1991.

3.2.1. Dünyada Savunma Harcamaları

Savunma sanayii, öncelikle gelişmiş ülkelerde olmak üzere, dünya genelinde ekonomik faaliyet olarak çok önemli bir yere sahiptir. Dünya genelinde ülkelerin toplam GSMH'lerinin yaklaşık %2,5'i savunma harcamalarına ayrılmaktadır. Yine dünya genelinde kişi başı savunma harcaması ortalama 173 ABD Doları seviyesindedir.¹⁵ Oysa halen dünyada kişi başı GSMH'sı bu rakamın altında olan onlarca ülke vardır. Düşük gelir seviyesindeki ülkelerin GSMH ortalamalarının da 350 ABD Doları civarında olduğu düşünülecek olursa, savunma sanayii sektörünün ne kadar büyük boyutlarda olduğu daha iyi anlaşılabacaktır. Savunma harcamalarının dünya ekonomisindeki yeri; savunma sanayiinin sahip olduğu ekonomik hacmin anlaşılması açısından önemlidir.

Soğuk savaşın sona ermesiyle beraber egemen olmaya başlayan yumuşama atmosferinin bir neticesi olarak; başta Avrupa ve Kuzey Amerika ülkeleri olmak üzere, pek çok ülkenin savunma bütçelerini azaltmaya gittikleri gözlemlenmiştir. Ancak içinde bulunduğu güvenlik ortamı nedeniyle, özellikle Orta Doğu ve kısmen Uzak Doğu bölgelerinin bu durumun dışında kaldıklarını söylemek doğru olacaktır. Savunma harcamalarında görülen bu azalmanın sonucu olarak pazarlar daralmış ve uluslararası savunma sanayii sektörü küresel düzeyde bir küçülme eğilimine girmiştir. Bu durumun oluşmasında dünya barışının ve istikrarının korunmasını sağlamaya yönelik, silahsızlanma görüşmelerinin ve karşılıklı anlaşmaların etkisi bulunmaktadır. Ancak, bu anlaşmaları yönlendiren ülkelerin çıkarlarını korumaya yönelik birtakım faktörlerinde rol oynadığı kabul edilmektedir. Tüm dünyanın 2005

¹⁵ P.Stalenhaim, ve diğerleri, **Military Expenditure**, SIPRI 2006 Year Book, Oxford University Press:Oxford 2006.

yılı savunma harcamaları 2003 yılı fiyatlarına göre 1.001 milyar ABD Doları, günümüz rakamları bazında 1.118 milyar ABD Doları civarındadır.¹⁶

3.2.2. Dünyada Savunma Harcamalarındaki Değişimler ve Yeni

Eğilimler

Gerekli savunma gücü ve dolayısıyla savunma harcamaları, ülkelerin refahları pahasına milli gelirlerinden, ülke bütünlüğüne yönelik tehdidin artan bir fonksiyonu olarak ayırdıkları bir pay olup, egemenlik ve ulusal varlığın devamını sağlayan harcamalardır. Yani nispidirler ve X birim büyüklüğünde bir tehdit söz konusu ise en az X birim savunma gücü oluşturacak bir harcama gereklidir.¹⁷

Soğuk savaş sonrası dönemde savunma endüstrisinin faaliyette bulunduğu çevre radikal değişimlere uğramıştır. İlk olarak, NATO ülkeleri ulusal savunma bütçelerini büyük ölçüde küçülttüler ve bu askeri alımlarda dikkate değer bir azalış meydana getirdi. Stratejik durum ve bazı büyük müşterilerin içinde bulunduğu ekonomik zorluklar sebebiyle ihracat pazarında da bir daralma gözlemlendi. Diğer yandan savunma sanayii ARGE harcamalarındaki büyük artışlar ve bu sebeple devamlı artış gösteren sabit harcamalarla yüz yüze kaldılar. Aynı zamanda ticari teknolojiler savunma sanayii üzerinde artan bir etki meydana getirmektedir. Hükümetler ise bu dönemde çok daha fazla bir şekilde gerçek bir müşteri gibi davranma eğilimine girmişlerdir.¹⁸

Savunma bütçelerindeki bu azalışların tam aksine daha önce hiç olmadığı kadar karmaşık hale gelen silah sistemlerinin maliyetlerindeki artış da dikkat çekici

¹⁶ P.stalenhaim, **a.g.e.**

¹⁷ P.Kennedy, Büyük Güçlerin Yükselişi ve Çöküşleri, Türkiye İşbankası Kültür Yayınları, İstanbul, 1991.

¹⁸ B.Schmitt, **European Security: The Institutional Challenge**, International Defense Review, Jane's Information Group, England, 1993.

seviyededir. Bu geçmişi Soğuk savaş dönemine uzanan yeni olmayan bir olgudur. Dönemin, yalnızca sayıca değil aynı zamanda teknolojik üstünlük araştırmalarını da içeren nitelik üstünlük rekabeti program maliyetlerinin aşırı yükselişine sebep olmuştur.

Savunma sistemlerinin maliyetlerindeki değişime bakılacak olursa; örneğin ABD’de 1976 yılında hizmete giren F-15’lerin fiyatı 1950 yılında hizmete giren F-86’dan yedi kat daha fazla artış göstermiştir. 1970’lerde geliştirilen bir adet F-16’nın fiyatı bugün yaklaşık 30 milyon ABD Doları, F/A-18F ise 50 milyon ABD Doları civarındadır. Avrupa’da da maliyetlerdeki bu artış gözlenebilir; örneğin Fransa’da 1960’larda hizmete giren Mirage III programı (1992 fiyatlarıyla) 7,74 milyar FF iken 1973’de hizmete sunulan Mirage F-1 26,7 milyar FF, 1983’de hizmete sunulan Mirage 2000 104,5 milyar FF ve Rafale ise 202 milyar FF’nin üzerinde bir fiyata mal olmuştur. Bu oranlarda maliyet artışlarının devam edeceği göz önüne alındığında geleceğin savaş uçakları günümüz savaş uçaklarının en az iki-üç katı fazlasına mal olacaktır.¹⁹

Burada tedarik bütçelerindeki azalışa rağmen geliştirme maliyetlerindeki artış fark edilebilmektedir. Maliyetlerdeki bu patlama kaçınılmaz olarak program sayılarında azalmalara neden olmuştur; 1950’lerde ABD’de altı tip uçak yapılırken, 1960’larda ve 1970’lerde ikişer tip uçak üretilebilmiştir. Geleceğin savaş uçağı ise bir temel model üç kuvvetin ihtiyaçlarını da karşılayacak şekilde uyarlanarak geliştirilen (Türkiye’nin de halihazırda dahil olduğu) Joint Strike Fighter (JSF) projesidir. Avrupa için ise bir kaç farklı savaş uçağı programlarının (Rafale, Eurofighter ve Gripen) aynı anda var olduğu mevcut durumun bir daha olmayacağı

¹⁹ B.Sürücü, **Avrupa Birliğindeki Savunma Sanayii Gelişmelerinin, Türk Savunma Sanayiine Etkileri; Savunma Sanayii İçin Strateji Önerileri**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü Savunma Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2005.

düşünülmektedir. Savunma firmaları için ise bu gelişme ciddi sonuçlar doğurmaktadır; programların azaltılmasıyla belirlenmiş bir projede seçilememenin etkisi artan bir şekilde kendileri için dramatik bir hal almaktadır. Büyük bir projede katılımcı ortak olarak bulunamamak bile firmaları savunma sektörünü terke zorlayabilecektir.²⁰ Savunma harcamalarının genel seyrini soğuk savaş sonrası dönemde iki ayrı bölüm içinde incelemek genel seyri anlamlandırmada daha uygun olacaktır.

Birinci Dönem (1989-1995)

Soğuk savaşın sona ermesinden sonra Avrupa ülkeleri savunma bütçelerini düşündürücü bir biçimde azaltmışlardır. Özellikle bu azalış 1989-1999 yılları arasında görülmektedir. Bu dönemde Avrupa'nın üç büyüğünün (Fransa, Almanya, İngiltere) savunma harcamaları sırasıyla %12, %24 ve %28 düşüş kaydetmiştir. Bu dönemde Avrupa savunma sanayii için, talebin daralması ve savunma bütçelerindeki kısıntı ve artan maliyetler nedeniyle bir krize girdiği söylenebilir.²¹

İkinci Dönem (1996-2005)

Bu dönem içerisinde savunma harcamalarında azalış hız kesmiştir. Ancak 11 Eylül 2001 saldırıları sonrası ABD'nin küresel terör'le mücadele, Afganistan ve Irak müdahaleleri nedeniyle savunma bütçesinde artışıyla dünyada savunma harcamaları artış göstermiştir. 2005 yılında savunma harcamaları bir önceki yıla göre 33 milyar ABD Doları yaklaşık olarak %3,4 oranında artış göstermiştir. Bu artışta 26 milyar ABD Dolar'la en büyük pay ABD'ye ait olup artışın %80'nini oluşturmaktadır. 1998 yılına göre artış ise %34'dür. Avrupa'da ise bu dönem içerisinde %8,6 oranında artış meydana gelmiştir. 2005 yılındaki savunma harcamaları ise bir önceki yıla göre %1,7

²⁰B.Schmitt, a.g.e.

²¹B.Sürücü, a.g.e.

oranında düşüş gözlemlenmiştir. Dünya savunma pazarının daralmaya başlamasıyla birlikte, azalma sürecine giren savunma harcamalarının, 11 Eylül saldırılarından sonra yeniden artma eğilimine girdiği söylenebilir.²²

Tablo 1-1’de 2005 yılında en fazla savunma harcaması yapan 15 ülke verilmiştir. Tablo incelendiğinde ABD’nin savunma harcamasının diğer ülkelere göre çok yüksek olduğu ve dünyadaki payının %48 olduğu görülmektedir. Bu durum ABD’nin savunma piyasasını belirleyen bir ülke olmasına ve en büyük silah üreticilerinin ABD’de olmasına sebep olmaktadır.

Tablo 1-1. 2005 Yılında En Fazla Savunma Harcaması Yapan 15 Ülkenin Savunma Harcamaları.²³ (2003 Yılı Sabit Fiyatlarıyla Milyar ABD Doları Not: []sembolü içerisinde belirtilen rakamlar SIPRI’nın tahmini rakamlardır.)

Sıra	Ülke	Harcama (Milyar \$)	Kişi Başına Düşen Mik. (\$)	Dünyadaki Payı (%)
1	ABD	478,2	1604	48
2	İngiltere	48,3	809	5
3	Fransa	46,2	763	5
4	Japonya	42,1	323	4
5	Çin	[41]	[31,2]	[4]
6	Almanya	33,2	401	3
7	İtalya	27,2	468	3
8	S.Arabistan	25,2	1025	3
9	Rusya	[21]	[147]	[2]
10	Hindistan	20,4	18,5	2
11	Güney Kore	16,4	344	2
12	Kanada	10,6	327	1
13	Avustralya	10,5	522	1
14	İspanya	9,9	230	1
15	İsrail	9,5	1430	1
Toplam		839,8	---	84
Dünya Toplam		1.001	155	100

²² P.Stalenhaim, ve diğerleri, **a.g.e.**

²³ P.Stalenhaim, ve diğerleri, **a.g.e.**

3.2.3. Türkiye’de Savunma Harcamaları

Türkiye jeopolitik öneminden kaynaklanan hassas durumu nedeniyle, her zaman iç ve dış tehditlere maruz kalmış, dolayısıyla da askeri yükü, silah ithalatı ve askeri personel sayısı yüksek ülkeler arasında yer almıştır. Aynı zamanda çeşitli dönemlerde askeri yönetimlerin söz sahibi olması da bu durumun oluşmasında etkili olmuştur.

Tablo 1-2 ve 1-3 incelendiğinde; Türkiye’nin içerisinde bulunduğu tehdit ortamı daha iyi anlaşılacaktır. Türkiye’nin komşuları içerisinde özellikle Yunanistan’ın savunma harcamaları; bu ülkeyle geçmişten beri süregelen sorunlar nedeniyle Türkiye’yi yakından ilgilendirmektedir. 1996 yılından bu yana Türkiye’nin tüm komşularının savunma harcamalarını artırdıkları görülmektedir. Bu durumun tek istisnası 2001- 2002 yıllarında Yunanistan’da, 2001 yılından itibaren de Türkiye’de sürekli bir azalmanın olduğudur. 2005 yılı itibariyle komşularımızın, savunma harcamalarının, GSMH’ye oranı %4 ortalamayla; Bulgaristan hariç, dünya ortalamasının çok üzerinde olduğu görülmektedir. Türkiye’nin özellikle Yunanistan’la olan problemleri göz önüne alındığında ve tüm komşu ülkelerin savunma harcamalarının artırması nedeniyle; her ne kadar ülkemiz istemese de, gelecek dönemlerde meydana gelebilecek krizler, savunma harcamalarının arttırılmasını zorunlu kılacaktır.

Tablo 1-2. 1996-2005 Yılları Arasında Türkiye ve Komşu Ülkelerinin Savunma Harcamaları.²⁴ (2003 Yılı Sabit Fiyatlarıyla Milyon ABD Doları)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Türkiye	10.008	10.427	10.926	12.064	11.675	10.703	10.108	9.030	8.212	8.907
Yunanistan	5.776	6.155	6.707	7.022	7.410	7.245	7.111	7.120	7.712	8.600
Rusya	14.100	15.700	10.000	10.400	14.100	15.700	17.400	18.500	19.300	21.000
İran	2.234	2.502	2.641	3.676	5.626	6.225	5.026	5.894	6.772	7.035
Suriye	3.710	3.829	4.150	4.209	[4.826]	[5.800]	[5.857]	[6.628]	[6.626]	--
Bulgaristan	359	335	388	440	453	502	506	516	505	522

Tablo 1-3. Türkiye ve Komşularının Savunma Harcamalarının GSMH'ya Oranları.²⁵ (Not: [] sembolü içerisinde belirtilen rakamlar SIPRI'nın tahmini rakamlardır.)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Türkiye	4,1	4,1	4,4	5,4	5	5	4,4	3,8	3,1	3
Yunanistan	4,4	4,5	4,7	4,8	4,8	4,5	4,2	4,1	4,2	--
Rusya	4,1	4,5	3,3	3,4	3,7	4,1	4,3	4,3	3,9	--
İran	2,6	2,9	3,2	4,1	5,4	5,7	3,8	4,4	4,5	--
Suriye	5,9	5,7	5,8	5,5	[5,5]	[6,4]	[6,3]	[7,2]	6,6	--
Bulgaristan	2	2,1	2,3	2,5	2,5	2,7	2,7	2,6	2,4	--

İstikrarsız bir bölgede bulunmamız, milli güvenlik açısından olumsuzluk yaratmakla beraber, savunma sanayiinin gelişimi açısından Türkiye için önemli bir fırsatta sağlamıştır. Türk Silahlı Kuvvetleri, gerek ülke güvenliğinin temini ve gerekse bölgesel caydırıcılığın muhafazası amacı ile savunma teçhizat alımlarını önümüzdeki yıllarda da devam ettirmek durumundadır. Dolayısıyla savunma teçhizatı alımlarının mümkün olan azami ölçüde yurt içine yönlendirilmesi halinde yerli savunma sanayii altyapısı, her şeyden önce TSK'nin modern teçhizat ihtiyacının boyutu nedeniyle devletten önemli bir destek alabilecektir. Bunun yanında yeni dünya düzeninin önümüzdeki yıllarda belirleyeceği savunma sanayii modeline

²⁴ SIPRI Year Book, <http://www.sipri.org>, 15.02.2007.

²⁵ SIPRI Year Book, <http://www.sipri.org>, 15.02.2007.

kolaylıkla uyum sağlayabilecek ve sınırlı kaynakların ülke ekonomisine ve sanayiine kazandırılması imkan dahiline girecektir.²⁶

4. SAVUNMA SANAYİNİN BUGÜNÜ, GELECEĞİ

4.1. Soğuk Savaşın Bitimi ve Dünyada Savunma Sanayine Etkileri

Soğuk savaşın sona ermesiyle, savunma sanayii; tehdit algılamaları ve güvenlik anlayışının değişmesiyle beraber büyük bir dönüşüm içine girmiştir. Silah üretiminde, en büyük savunma sistemleri üreticisi ülkelerde 1980’li yıllarda yoğun olarak gözlenen bir askeri yapılanmayı 1990’ların ilk yarısında ciddi bir azalma eğilimi takip etmiştir. 1990’ların ortalarından itibaren bazı ülkelerdeki küçük artışlara rağmen silah üretimi istikrarlı hale gelmiştir.

1990’lı yılların başlarından itibaren silah sanayiinde görülen değişim; uluslararası silah üretimi ve silah ticaret sisteminde gerek büyüklük olarak gerekse yapısal olarak pek çok değişikliği içermektedir. Bu değişiklikleri şöyle sıralayabiliriz:²⁷

Şirket birleşmeleri: ABD’ne ait son elli yılın en büyük savunma sanayii firmaları birleşmiş ve az sayıda fakat çok güçlü firmalar haline gelmişlerdir (Lockheed Martin Boeing, Raytheon, Northrop Grumman). Bu evlilikler sonucu ABD firmaları ile AB’nin savunma sanayii firmaları arasındaki fark daha da artmıştır. Sonraları bu evlilikler uluslararası nitelik kazanmış ve zamanla yabancı ülkelere yapılan satış paylarının arttırılması, stratejik müttefiklerle iş birliği, ortak üretim şeklinde devam etmiştir.

²⁶ C. Dabağır, a.g.e.

²⁷ A.R. Markusen, S.S. Costigan, **Arming The Future: A Defense Industry for the 21 st Century**, Brooking Institution Press, Newyork, 1999.

Savunma sanayiinde lider konumunda olan ülkelerin devlet ve firmalarının politika değişiklikleri: Silah ihracat pazarında rakiplerini azaltarak, konvansiyonel silahların hızla artışının daha kolay kontrol imkanı buldular.

Savunma bütçeleri kamu sektörü tedarikinden; özel sektör tedarik ve hizmetlerine doğru özel sektör lehinde değişim göstermiştir. Bu durum savaşlarda insan gücü yerine, karmaşık yapıdaki silah sistemlerinin kullanılması gibi sermaye yoğun savaş projelerinde, özel sektörün araştırma yapmasının artması ve savunma araştırma ve hizmetlerinde özelleştirmeye olan eğilimin sonucu olarak çok uzun dönemde gerçekleşmiştir ve devam edeceğide beklenmektedir.

Soğuk savaş sonrası makro ekonomik seviyede savunma harcamalarındaki büyük kısıtlamalara rağmen ABD ve çoğu Batı Avrupa ülkesi savunma sanayiinden boşta kalan işçi, tesis ve teknolojilerini dönüştürüm ürün çeşitlendirme, çifte kullanım, gibi yollarla sivil sektör tarafından kullanılmasını başarmışlardır.

11 Eylül sonrası yaşanan Afganistan ve Irak olaylarıyla tehdit algılamaları değişime girmiş ve ülkeler bu yeni algılamalara göre yeniden yapılanmaya gitmişlerdir. Bu yapılanmanın etkileri sonucu dünya savunma harcamaları tekrar artma eğilimine girmiş ve önümüzdeki yıllarda da aratamaya devam edeceği düşünülmektedir. Belirlenen yeni tehditleri şu şekilde sıralamak mümkündür:

- Uluslararası terörizm,
- Kitle imha silahların yaygınlığı ve taşınabilirliği,
- Yerel ve etnik anlaşmazlıklar,
- Kökten dinci terörizm,
- Politik ve ekonomik istikrarsızlık.

Bu tehditlere karşı geliştirilen yeni teknolojiler bilgi savaşını, asimetrik savaş göz önüne alarak; havacılık ve uzay, uydu teknolojileri, elektronik savaş gibi alanlara yönelmek durumundadır.²⁸

4.2. Gelecekte Öngörülen Savunma Sanayii Yapısı

Savunma firmalarının, yeni teknolojiler, elektronik ticaret, yeni iş uygulamaları, maliyet-etkin üretim politikaları, küreselleşmenin getirdiği rekabet ortamının olası etkilerini göz önüne alarak planlama yapmaları, sürekli olarak yeni piyasa fırsatları aramaları ve mevcut fırsatları değerlendirmeleri, yeni teçhizatlar için ömür boyu destek anlayışını uygulamaya koymaları, günümüzde bir zorunluluk halini almıştır. Savunma firmaları değişen piyasa koşullarına uyum sağlayabilmek amacıyla, yapısal değişiklikler geçirmektedir.

Belirsizlik ortamı, firmaların uzun dönemli plan yapmalarında en büyük sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelecekte ne tür gereksinimler olacağını, bu gereksinimlere göre hangi tür teknolojilerin kullanılacağını öngörmek ve bu hususlara göre planlama yapmak, önemlidir. Gelecekteki yeni teknolojilerin, savunma sanayileri üzerinde değişik etkileri olacaktır. Dolayısıyla elektronik ve bilişim sektörünün rolü daha da artacak, piyasaya yeni girecek firmalar genellikle bu konularda uzmanlaşmış firmalar olacaktır. Bir savaş uçağının elektronik aksamının parça başı maliyeti 1960'larda toplam maliyetin % 25'i iken, günümüzde %50-60'lara yükselmiştir. Yeni savunma teknolojilerine yönelik ARGE maliyetleri de günden güne yükselmektedir.²⁹

²⁸ C. Dabağır, **a.g.e.**

²⁹ K.Hartley, T.Sandler, **The Future of the Defence Firm**, University of York, University of Southern California, 2001.

Geleceğin savunma firmalarının, günün hızla değişen teknolojik koşullarına uyum sağlayabilmesi, bu firmaların yeni teknolojilere esnek bir şekilde uyum sağlamaları halinde mümkündür. Yeni silahlar, askeri kuvvet yapılarının da değişmesi sonucunu doğuracaktır. Örneğin insansız hava aracı, uzmanlaşmış bir hava kuvvetleri personelinin varlığı yerine, yer-tabanlı personelin varlığını gerektirecektir. Geleceğin piyasalarında, elektronik ve bilgi teknolojisi sistemleri ağırlık kazanacaktır. Dolayısıyla savunma yatırımlarının bu sektörlere ağırlık verilerek planlanması gerekmektedir.

Gelecekteki savunma ihtiyaçlarının, üç değişik firma türünün ortaya çıkmasına neden olacağı değerlendirilmektedir:

- Kendilerinden daha küçük savunma firmalarını satın alan geleneksel savunma üreticileri.
- Ana yüklenici olmak için büyüyen küçük ölçekli silah üreticisi firmalar.
- Daha önce savunma sektöründe faaliyet göstermemiş ticari firmalar.

Savunma sanayinin genel sanayiye entegrasyonu, kullanılan teknolojilerin sadece askeri alanda değil, sivil alanda da etkin kullanımını olası kılacak, özgün ürünlerin ortaya çıkmasına yol açabilecektir.³⁰

4.3. Küreselleşme ve Savunma Sanayiine Etkileri

Küreselleşme; ülkeler arasında mal, hizmet, uluslararası sermaye akımları ve teknolojik gelişimin hızla artmasını ve serbestleşmesini, dolayısıyla da ortaya çıkan ekonomik gelişmeyi ifade etmektedir. Küreselleşme ile beraber ticaretin gelişmesi ve

³⁰ N.T.Conlan, **Türk Savunma Sanayii Şirketlerinin İhracatını Artırmak İçin Uygulanabilecek Yöntemler**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

lkeler arasındaki ilişkilerin derinlik kazanması; savunma harcamalarında azalmayı da beraberinde getirmiştir. İçinde bulunduğumuz yüzyılda dünyada küreselleşme ve bölgeselleşme eğilimleri ile dünya ticareti serbestleştirilmeye çalışılmakta ve bu süreç doğrultusunda gerek ekonomik, gerek siyasi, gerekse askeri oluşumlar ortaya çıkmaktadır.³¹

lkeler arasında ticaret sınırlarının önündeki engellerin giderek azalması ve ortadan kalkmasıyla küresel ekonomik bütünleşme kavramı ortaya çıkmıştır. Bu kavramı kısaca; ülkeler arasında, mal, emek ve sermaye hareketlerinin artarak ülkelerin ekonomik iş birliği alanlarını geliştirmeleri olarak tanımlamak mümkündür.

Ekonomik iş birliğinin yanı sıra karşılıklı yapılan askeri anlaşmalarla beraber askeri iş birliği alanları da her geçen gün artmaktadır. Tüm bunların sonucu olarak küreselleşmenin etkilediği tüm alanlar gibi hem ekonomik, hem teknolojik, hem de askeri yönü olan savunma sanayii sektörü de her geçen gün küreselleşmeden etkilenmektedir. Nitekim son yıllarda hızla artan uluslararası askeri iş birliği faaliyetleri ve şirket birleşmeleri bu konuda en güzel rneği oluşurmaktadır.

Günümüz rekabet şartlarının giderek zorlaşması neticesinde savunma sanayii alanında da, ülkeler, maliyetleri düşürmek ya da teknoloji transferi gibi sebeplerle; ucuz hammadde kaynaklarına, ucuz iş gücüne erişebileceği, uluslararası pazarlara yakın olan veya teknolojik olarak istifade sağlayabileceği ülkelere yönelmektedir. Bu ülkelerdeki yabancı firmalarla birleşmelere gitmekte, ortak projeler yürütmekte ya da bu ülke topraklarında kendi üretim tesislerini açmaktadırlar.³²

lkeler; savunma harcamalarında tasarruf sağlamak ve rekabet gücünü muhafaza edebilmek için pek çok savunma projesinde teknolojik iş birliğine

³¹ C. Dabağer, **a.g.e.**

³² C. Dabağer, **a.g.e.**

gitmekte ve ortak ARGE faaliyetleri yürütmektedir. Böylece hem ARGE masraflarını azaltmakta, hem de projelerin daha kısa sürede tamamlanmasıyla zamandan tasarruf sağlamaktadırlar.

Ayrıca küresel askeri oluşumların artmasıyla beraber ülkelerin silahlı kuvvetlerinin kullandığı savunma sanayii ürünlerinde de bu ittifaklara özgü standartlaşma ihtiyacı hissedilmekte ve savunma teçhizatları da belirlenen bu uluslararası standartlarda üretilmektedir.

5. SAVUNMA SANAYİNİN ÖZELLİKLERİ

Savunma sektörü, genel ekonomik yapının bir parçası olarak ekonominin diğer sektörlerindeki faaliyetlerle benzerlikler göstermekle birlikte kendi niteliğinden kaynaklanan farklılıkları da ihtiva eder. İleri teknoloji, yüksek kalite, kapsamlı lojistik destek, iç pazarda tek müşteri, dış politik etkilere bağlı bir dış pazar, büyük ve genellikle özgün yatırımlar, üst düzeyde güvenlik/gizlilik bu farklılıkları belirleyen öğelerden bazılarıdır. Bu özelliklerden bazılarını inceleyecek olursak;³³

5.1. Gizlilik

Ülkelerin sahip oldukları savunma sistemlerinin; imkan ve kabiliyetlerinin, kuvvetli ve hassas taraflarının, diğer ülkelere bilinmemesi gerekmektedir. Aksi takdirde hassas noktaların istismar edilerek; silah sistemlerinin etkisinin azaltılması, etkisiz hale getirilmesi ya da ülkenin sahip olduğu silahın kendisine karşı bir silah olarak kullanılması olasıdır.

³³ C. Dabağır, a.g.e.

5.2. Emniyet ve Güvenilirlik

Askeri sistemlerin istenilen yer ve zamanda doğru olarak çalışacağına güvencede olması gerekmektedir. Bunun için de öncelikle, Haberleşme ve bilgi sistemlerinin ve diğer sistemlerin emniyetli olması, bu sistemlere yabancı müdahalesinin olmaması lazımdır. Bu nedenle kript algoritmalarının ve anahtarlarının yabancılarca bilinmemesi önemlidir. Özellikle yazılım kontrolünde çalışan sistemlerde, yazılımın içinde başkaları tarafından yerleştirilerek istenildiği zaman aktif hale getirilebilecek virüs bulunmadığından emin olunmalıdır. Barış zamanında çalışan bir telsizin, bir radar ikaz almacının, muharebe esnasında da emniyetli olarak çalışacağından, bir füze sisteminin menzilinin aynı kalacağından emin olunmalıdır.

5.3. Gelişen Teknolojiye Uyarlanabilme

Savunma sanayiinde üretilen ya da üretilmesi planlanan yeni silah sistemlerinin ömrü, sistemin ekonomik ömrünü tamamlamasıyla değil, mevcut silah sisteminden daha yeni ve daha üstün bir sistemin ortaya çıkmasıyla son bulmaktadır. Yeni bir silah sisteminin geliştirilmesinin ve üretiminin yaklaşık 5-10 yıllık bir zaman diliminde olduğu düşünülürse ve bu süreye yaklaşık 20 yıllık kullanım süresi de eklenirse, geliştirilmekte olan savunma sistemlerinin 25-30 yıl sonrasının teknolojisine cevap verebilecek ve üretimden sonra bu teknolojiye uyum sağlayacak şekilde esnek olarak tasarlanması gerekmektedir.

5.4. Değişen Tehditleri Karşılatabilme

Geliştirilmekte ya da üretilmekte olan savunma sistemlerinin sadece geleceğin teknolojilerini değil, geleceğin tehdit algılamalarını da karşılayacak şekilde esnek olması gerekmektedir.

6. SAVUNMA FİRMALARI İLE DİĞER FİRMALAR ARASINDAKİ

FARKLILIKLAR

Silah geliştirme programlarındaki iç ve dış belirsizlikler, risk, geliştirme süresi ve büyük finansman ihtiyacı, silah fiyatlarının tespit biçimi ve silah özelliklerinin müşteri tarafından tespit edilmesi, çoğu kez savunma sektöründe serbest piyasa sisteminin oluşmasını imkansızlaştırmaktadır. Tablo 1-4’de savunma piyasasını serbest piyasa teorisinde yer alan önemli varsayımlardan ayıran önemli özellikler görülmektedir.³⁴

Tablo 1-4. Savunma Piyasası ve Serbest Piyasanın Özellikleri.

Serbest Piyasa Sistemi	Savunma Piyasası
Çok sayıda küçük firma bulunur.	Az sayıda, fakat büyük firmalardan oluşur.
Giriş ve çıkış tamamen serbesttir.	Giriş ve çıkış için engeller vardır.
Fiyatlar marjinal maliyetlerle belirlenir. Fiyatlar marjinal fayda ile belirlenir.	Fiyatlar, toplam maliyetlerle orantılı olarak belirlenir. İstenilen askeri performans için herhangi bir fiyat ödenir.
Talebin azalması fiyatları düşürür. Arz, talebe göre ayarlanır.	Talebin azalması fiyatları yükseltir. Büyük bir atıl kapasite vardır.
İşgücü oldukça hareketlidir.	İşgücünün hareketliliği oldukça azalmıştır.

³⁴ Ö.Canbaş, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

Ölçeğe göre azalan veya sabit getiri vardır.	Ölçeğe göre artan getiri vardır.
Arz ve talepteki değişmelere piyasa süratle uyar.	Yeni bir sistemi geliştirmek 7-10 yıl sürer, üretimi 3-5 yıl alır.
Piyasa düzgün bir şekilde dengeye ulaşır.	Piyasa, yıldan yıla kararsız davranışlar gösterir.
Genel dengede fiyatların kendi denge değerine ulaşacağı varsayılır.	Maliyetler (enflasyonu da kapsamak üzere) her yıl yükselmektedir. Sektörler arasında ve hatta daha geniş oranda firmalar arasında kar farklılıkları vardır.
Mükemmel bir sermaye hareketliliği vardır. Değişen taleplere göre, sermaye malları hareketliliği vardır.	Ağır bir borçlanma ve borç bulmada güçlükler vardır. Firmaları bağlayan büyük ve eski sermaye malları vardır.
Devlet müdahalesi yoktur. Piyasanın hacmi, alıcı ve satıcılar tarafından oluşturulur.	Devlet, belirleyici, düzenleyici, banker, karar veren vb. dir. Pazarın genişliği, yıllık bütçeler vasıtasıyla, ilgili organlar (hükümet ve yasama organı) tarafından belirlenir.
Alıcının, aynı kategoride bulunan ve aralarında gerçek veya reklamdan dolayı farklılıklar bulunan ürünlerin içerisinde geniş bir seçim serbestisi vardır. Satıcılar, yeni ürünleri potansiyel pazar analizleri vasıtasıyla geliştirirler. Alıcı ve satıcılar bağımsız olarak hareket ederler.	Aynı amaç için aynı zamanda daha az ürün üretilir. Gerçekte üretici sayısı daha az veya tektir. Alıcının, prototipler arasından seçim yapma olanağı olmasına rağmen, ürünün üretimine başladıktan sonra üretim süresi ve maliyeti, seçilen üründe değişiklik yapmayı geniş ölçüde sınırlar. Alıcı, ürün için isteklerini ortaya koyar. Daha sonra satıcı, ürünün geliştirilmesi ve üretimi faaliyetlerine başlar. Alıcı, devamlı olarak satıcı ile irtibatlıdır.

İKİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİNİN DÜNYADAKİ DURUMU

1. GENEL

Sürekli değişen ekonomik, politik ve sosyal koşullara paralel olarak savunma sektörü de değişim geçirmektedir. Terörizm, ihracat kontrolleri, silahsızlanma çabaları, nükleer ve biyolojik tehditler, ülkelerin savunma sanayilerinin yapısının da değişmesine neden olmakta, oluşan yeni ihtiyaçların karşılanabilmesi, yeni stratejik planların oluşturulmasını, hükümetler arası ve ülke içerisindeki kurumlar arası işbirliğinin sıkılaştırılmasını gerekli kılmaktadır. Ekonomik faktörler ve politik faktörler, ülkedeki savunma bütçesinin boyutunu etkilemekte, savunma sanayii politikalarının değişmesine yol açmaktadır. Soğuk savaş döneminden sonra ortaya çıkan ve ülkelerin askeri harcamalarını azaltarak, savunma sanayilerini daraltmaları sonucunu doğuran silahsızlanma anlaşmaları, sektörü etkileyen askeri ve finansal reformların yapılmasını gerekli kılmıştır. Firma kapanmaları ve istihdamda azalma, şirket birleşmeleri ve firmaların etkin yönetim teknikleri uygulayarak yeniden yapılanmaları sonucunu doğurmuştur. Savunma firmaları, küreselleşme sürecinin yarattığı rekabet ortamında rekabet gücü kazanabilmek için iç piyasada üretimin yanında yeni piyasa arayışlarına girmişlerdir.

“Küresel firmalar”, ölçek ekonomilerinin sağlayacağı faydalardan da yararlanabilmek için, daralan iç piyasa yerine değişik araştırma ve geliştirme faaliyetlerinin yoğun bir biçimde kullanımını gerektiren dış piyasalara yönelik üretim yapmayı tercih etmişlerdir.³⁵

³⁵ N.T.Colan, a.g.e

Günümüzde dünyanın önde gelen savunma firmaları, özelleştirme ve şirket birleşmeleri yoluyla her ne kadar hükümetlerden bağımsız bir duruma gelmişlerse de, hükümetlerin ihracat kontrolleri ve destekleme mekanizmaları yoluyla firmalar üzerindeki etkisi devam etmektedir. Savunma bütçeleri, savunma teçhizatına ilişkin iç taleple beraber, ARGE harcamalarına aktarılacak kaynağı da belirlemektedir. İzlenen tedarik politikaları, yerli firmalar arasındaki rekabeti körüklemekte, hükümetler arası koordinasyona daha fazla yer verilmektedir. Yüksek teknoloji gerektiren silah sistemlerinin tasarlanıp üretilmesi için daha çok ARGE harcaması yapılmakta, ARGE altyapısına harcanan bu tutarlar, silah sistemlerinin daha da pahalı olmasına yol açmaktadır. Bu durum, genellikle oligopol yapıdaki savunma pazarında rekabeti engellemekte, azalan rekabet ortamı, günün gerektirdiği teknolojik kabiliyetlere uygun üretim yapabilecek firmalar arasında çatışma riskini arttırmaktadır.

Giderek artan ARGE harcamaları ve teknolojiye yapılan yatırım sonucunda, askeri teknoloji alanındaki gelişim hızı giderek yükselmektedir. ABD’de bu anlayışın sonucunda bu sektörde faaliyet gösteren ana yüklenicilerin sayısı azalırken, Batı Avrupa’daki firmalar ABD’nin büyük savunma firmalarıyla rekabet edebilmek amacıyla tedarik, ARGE gibi alanlarda ortak hareket kararları almakta ve Amerikan firmalarıyla işbirliği faaliyetlerine devam etmektedirler.³⁶

Dünyadaki değişim sürecinin gerektirdiği teknolojik ilerleme, savunma sanayilerini “askeri ilişkilerde reform” yapmaları yönünde etkilemektedir. Bilgisayar ve küresel ağın dünya ekonomisinde yarattığı olumlu etkilerden, savunma sanayileri de azami ölçüde yararlanmakta, “elektronik ticaret”in önemi üzerinde giderek daha

³⁶ **Defence Industrial Policies**, Military Spendings and Armaments 2002, Arms Production, SIPRI Yearbook 2003, Oxford University Press 2003.

fazla durulmaktadır. Daha fazla bilgi, daha etkili karar verme sürecinin oluşmasına yardımcı olur. Sadece askeri ilişkilerde değil, finansal alanda da reform zorunludur. Projelerin ve teknolojik gelişmenin maliyeti, savunma bütçelerinin sosyal veya ekonomik nedenlerle daralması, finansal baskıları da beraberinde getirmiş, daha ileri seviyede uzmanlaşma, NATO veya AB gibi kurumların sağladığı “tek bir Avrupa piyasası” tarzı uluslararası işbirliği anlaşmalarından ve projelerinden yararlanma çabaları artmıştır. Tablo 2-1’de dünyanın en büyük savunma firmaları yer almaktadır. SIPRI’nın yayınladığı 2004 yılı ilk yüz firma arasında hiçbir Türk firması bulunmamaktadır.

Tablo 2-1. 2004 Yılında Dünyanın En Büyük Savunma Firmaları Silah Satış Raporları.³⁷

Dünya Sırala.	Firma İsmi Ülke	2004 Silah Satışı (Milyon \$)	Toplam Satışı (Milyon \$)	Toplam İçindeki Silah Satışları Oranı (%)
1	Boeing ABD	27.500	52.457	52
2	Lockheed Martin ABD	26.400	35.526	74
3	Northrop Grumman ABD	25.970	29.853	87
4	BAE SYSTEMS İngiltere	19.840	24.687	80
5	Raytheon ABD	17.150	20.245	85
6	General Dynamics ABD	15.150	19.178	79
7	EADS Fran./Alm./İsp.	9.470	39.445	24
8	Thales Fransa	8.950	12.780	70
9	United Technologies ABD	6.740	37.445	18
10	L3 Communications ABD	5.970	6.897	87
11	Finmeccanice İtalya	5.640	10.764	52

³⁷ SIPRI Top Ten Report, <http://www.sipri.org>, 15.02.2007.

2. DÜNYADA SAVUNMA SANAYİİ

2.1. Avrupa’da Savunma Sanayi

1980’lerde Avrupa ülkeleri, kamu harcamalarının azaltılması amacıyla savunma bütçelerini kısma çalışırken, gelişen ve geliştikçe maliyeti artan savunma sistemleri, savunma harcamalarındaki maliyet kontrolünü güçleştirmiştir. Bu çelişki, Avrupa savunma sanayiinin yapısında gözle görülür bir değişikliğe neden olmaya başlamıştır. Özellikle Avrupa’nın en büyük silah üreticileri konumundaki İngiltere ve Fransa, savunma ürünü tedarik yöntemlerinde reform yoluna gitmiş ve rekabetçi bir piyasa oluşturulması yönünde adımlar atmışlardır.³⁸

Bu alanda en büyük reform ise Thatcher hükümetlerinden gelmiştir, “levene reformları” olarak anılan bu uygulama, İngiliz savunma sanayii firmalarının daha çok risk almalarını ve savunma piyasasının mümkün olan azami düzeyde rekabetçi ve ticari bir yapıya kavuşmasını öngörmüştür. Sonuç olarak da İngiltere’nin bütün savunma sanayii üretimi, nükleer silah üretimi de dahil olmak üzere 1980’lerin sonuna kadar özelleştirilmiştir. Fransa’da ise savunma sanayii Devlet mülkiyetinde kalmakla birlikte hükümet ile savunma sanayii kuruluşları arasındaki yakın ilişkiler asgari seviyeye indirilmiş ve bu kuruluşlara artan risk ve sorumluluklara karşılık özerk bir yapı kazandırılmıştır. Böylece, Avrupa’nın en büyük silah üreticisi konumunda olan İngiltere ve Fransa, sınırlı da olsa ulusal hesap ve kaygılardan uzak, ticari ve rekabetçi dengelere dayanan bir iş birliği için ihtiyaç duyulan ortamı hazırlamışlardır³⁹.

³⁸ M. Brzoska, P.Lock, **Restructuring of Arms Production in Western Europe**, SIPRI, Oxford University Press for SIPRI, Oxford, 1992.

³⁹ P.Gummet, W.Walker, **Nationalism, Internationalism and the European Defence Market**, Chaillot Paper 9, Western European Union Institute for Security Studies, Paris, 1993.

1990'lara bakıldığı zaman yaşanan büyük siyasi gelişmeler hakkında üç gözlem yapılabilir. Birincisi, Avrupalı ülkeler 1950'lerden beri ilk defa savunma stratejilerini yeniden belirlemek zorunda kalmışlardır. Uluslararası arenada artık ne gibi gelişmeler olacağını tahmin etmek daha da zorlaşmış, tehditler ya da yeni adıyla riskler iyice belirsiz hale gelmiştir. ABD artık Avrupa'nın problemlerini çözmede başrol üstlenme politikasını bırakmıştır. Avrupa'da baş gösteren etnik çatışmalar gibi yeni tehditlere daha az askeri güçle karşı koymak mümkün görülmekle beraber, tehdit türlerinin farklılığı çok sayıda ve değişik askeri kabiliyetin kazanılması gerekliliğini gündeme getirmiştir. Taşınabilirlik, esneklik ve çok amaçlılık gibi yeni kabiliyetlerin savunma altyapısına kazandırılması ihtiyacı, maliyetleri oldukça yüksek bir düzeye çıkarmıştır. Bu sebeple yeni savunma sistemlerinin ülkeler tarafından bireysel değil, ortak platformlarda geliştirilmeleri ve bunun da sağlanabilmesi için her ülkenin kaynaklarını belirli alanlara kanalize etmesi ve uzmanlaşması gündeme gelmiştir.

İkinci gözlem, 1990'lı yıllarla birlikte, Hükümetlerin gündemlerinde siyasi konulara daha çok, askeri teçhizat tedarikine ise daha az yer vermeye başlamalarıdır. Yalnızca belli bazı askeri projelerde (European Fighter Aircraft gibi) önceden belirlenen programlar kapsamında harcamalar devam etmiştir. Hükümetler, askeri birlik sayısındaki düşüşün neden olacağı siyasi ve sosyal etkileri azaltmak amacıyla personelden ziyade askeri tedarik harcamalarını kısma yoluna gittiklerinden, tedarik bütçelerinin de iyice daraldığı görülmektedir. Askeri teçhizat tedarik piyasalarını gerçek anlamda uluslararası rekabete açma ümitlerinin de böylece zayıflamış olduğu değerlendirilmektedir.⁴⁰

⁴⁰ T.Hintchens, **Moribund IPEG Awaits New Era**, Defence News, 9 Mart 1992.

Üçüncü gözlem ise, savunma piyasasındaki bu değişikliklerin her ülkede ve üretici kuruluşta farklı sonuçlar doğurmuş olmasıdır, örneğin Avrupa'nın en büyük savunma sanayii sektörüne sahip olan İngiltere ve Fransa bu sektörden önemli kaynak elde etmekte olmalarına rağmen, sanayilerinde çeşitleme sağlayamadıkları için büyük kayıplara uğramışlardır. Tamamen savunma piyasalarına satış yapan firmaların, değişikliklere ayak uydurmaları çok daha güç olmuştur. Firmalar, beklenen dönüşümün aksine, küçülme ve firma satın alma yoluyla ürün çeşitlemesi yoluna gitmeyi tercih etmişlerdir.⁴¹

Günümüzdeki en önemli oluşumlardan biride şüphesiz Avrupa Birliği'dir. Roma Antlaşmasının 223. maddesine göre askeri sistemlerin geliştirilmesi, üretimi ve tedarikinde her ülke bağımsızdır. Avrupa Parlamentosunun, Avrupa Birliği'ne dahil ülkelerin savunma sanayilerini inceleyen raporundan; Avrupa ülkelerinin savunma sanayii politika ve uygulamalarının ortak özelliklerini şu şekilde sıralayabiliriz:⁴²

- Avrupa ülkeleri savunma sanayilerini milli egemenliklerinin bir şartı olarak görmektedirler.
- Teknolojinin milli olarak geliştirilmesi ve milli bir savunma sanayii tabanı oluşturulmasını istemektedirler.
- Savunma sistemlerinin gizliliği nedeniyle ihalelere yabancı firmalar sokulmamakta veya teknik şartnamelere konulan maddelerle yabancı firmaların kazanma şansı ortadan kaldırılmaktadır.
- Savunma ana sistem sözleşmeleri, uçak, tank, elektronik vb. alt sektörler için seçilmiş birer milli ana yüklenici ile imzalanmaktadır.

⁴¹ T.Hintchens, **a.g.e.**

⁴² A.Ziylan, **Savunma Sanayii Üzerine**, Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Ankara, 1999.

- Sözleşmeler milli ana yüklenicilerle Almanya, Fransa ve İtalya’da ihaleye çıkılmaksızın imzalanmakta, İngiltere’de ihale yöntemi, ana yüklenici yöntemi ile bir arada uygulanmaktadır.
- Avrupa ülkeleri savunma sanayiinin ülke ekonomisine yaptığı katkı ve yarattığı istihdam olanağından vazgeçmek istememektedir.

Raporda ayrıca; Almanya’nın savunma sistem ihalelerinin sadece %15’inin açık ihale ile, geri kalanının çağrılan “tek” veya “birkaç” milli firma ile “pazarlıkla” sözleşmeye bağlandığı, Almanya’da yabancı firmaların ihaleye katılmalarının, prensip olarak mümkün olmakla beraber, tedarik sözleşmelerinin dörtte üçünün milli firmalarla yapıldığı belirtilmektedir.

Başlıca AB üyesi ülkelerin bu konudaki politika ve uygulamaları üzerinde durulacaktır.⁴³

Fransa

Fransa Avrupa’nın en gelişmiş savunma ve havacılık sanayiine sahip ve bu konudaki politikalarını en üst seviyede ve ciddiyetle ele almış ülke konumundadır. Milli politikaları dahilinde güç kullanımı önemli bir yere sahip olmasına rağmen, yine de mevcut savunma sanayii kapasitesi Fransa’nın ihtiyaçlarının çok ilerisindedir. Bu nedenle hem yüksek seviyedeki ihracatını ve mevcut altyapısını korumak hem de yurt içi tedariklerinde ulusal sanayi için en uygun şartları oluşturmak durumundadır. Nitekim özellikle son yıllarda yaşanan şirket birleşmeleri öncesinde yoğun rekabet ortamı ve işsizliğin artma eğilimine girdiği dönemlerde, çeşitli sübvansiyon mekanizmalarıyla savunma pazarında en iyi tedarik şartlarını sağlamayı başarmıştır. Ancak sonraki dönemde Avrupa Birliği ortaklarının baskıları

⁴³ C. Dabağır, a.g.e.

sonucu büyük ölçüde özelleştirmeye gidilmiş ve küçük firmaların büyük firmalarla birleşmeleri gözlenmiştir.

Fransa gerek politik, gerekse ekonomik nedenlerle ekonomisini dayandırdığı savunma sanayiini sürdürmek zorundadır. Özellikle 1980’li yılların ortalarından sonlarına kadar olan dönemde dünya savunma pazarındaki payının ani olarak azalmasının ardından ortaya çıkan mali sıkıntılar, Fransa’yı; ölçek ekonomileriyle maliyetleri düşürmeye ve Avrupalı ortaklarıyla iş birliğine gitmeye zorlamıştır. Bunun yanında öncelikli olarak ABD’nin baskın olduğu NATO Avrupa savunma pazarı olmak üzere Avrupa savunma pazarındaki payını genişletme çalışmalarına girişmiştir. Bu nedenle dış alımlarında ya da ortak üretim projelerinde ABD yerine Avrupalı ortaklarını tercih etmektedir. Ortak projelere baskın taraf olmadığı müddetçe isteksiz yaklaşan Fransa; bu konudaki tercihini ağırlıklı olarak, ortak programlarının yaklaşık %53’ünü beraber gerçekleştirdiği Almanya’dan yana kullanmaktadır.

İngiltere

İngiltere’de savunma sistemleri tedarikinin Savunma Bakanlığı’ndan ayrı olarak Savunma Tedarik Bakanlığı adı altında bir bakanlık tarafından yürütülmektedir. Aynı zamanda bu bakanlık binlerce mühendis ve bilim adamının çalıştığı Savunma Araştırma ve Değerlendirme Örgütü tarafından desteklenmesine rağmen Savunma Bakanlığı’na karşı tek bir firmanın sorumlu tutulabilmesi amacıyla milli ana yüklenicilik uygulaması yapılmaktadır.

Savunma sistem tedariklerinde; uluslararası rekabet ile “en iyiyi en ucuza alma” sisteminin uygulandığı söylenmektedir. Ancak sistem incelendiğinde;

savunma sistem tedariklerinin %80'nin İngiliz firmalarından, %10'nun Avrupa ülkeleri ile ortak üretim ve %10'nun ABD'den yapıldığı görülmektedir.

İngiltere hükümeti açık bir sanayi politikası ve bağımsız özel sanayi uğraşlarıyla önderlik edilmemesine rağmen, genel itibariyle güçlü bir savunma sanayiine sahiptir. İngiltere'nin bir başka amacı ise silah alımında İngiltere ve ABD arasında özel bir ilişkiye dayanan transatlantik iş birliğinin iki yönlü olmasıdır. Ancak bu konuda İngiltere'nin ABD karşısında pek başarılı olduğu söylenemez. Nitekim İngiliz firmaların ABD'ye olan savunma sistemleri ihracatı; ABD firmalarının İngiltere'ye olan ihracatına göre çok düşük seviyede kalmaktadır. İngiltere Transatlantik iş birliğinin yanında bazı projelerde Avrupa Birliği ortakları ile beraber ortak üretim yoluna giderek güçlü bir Avrupa sanayii içinde katkıda bulunmaktadır. Hatta bazı projelerde Avrupalı ortaklarını, ABD firmalarına tercih edebilmektedir.

Almanya

Genel olarak uluslararası ticarete liberal ekonomi kuralları uygulanıyor olsa da Almanya'nın kamu alımlarındaki bürokratik işlemlerin karmaşıklığı ve yabancıların şevkini kırııcı nitelikte olması yerli üreticilere büyük avantajlar sağlamaktadır. Nitekim Almanya'nın savunma sistem ihalelerinin yalnızca %15'inin açık ihale ile geri kalanın bir ya da birkaç milli firma ile pazarlıkla sözleşmeye bağlandığı görülmektedir. Prensip olarak yabancı firmaların ihaleye katılmaları mümkün olmasına rağmen tedarik sözleşmelerinin yaklaşık %75'i milli firmalarca yapılmaktadır.

Alman hükümeti açık olarak savunma sanayiinin özelleşmesini sanayi politikalarında desteklememektedir. Bununla beraber devlet askeri gereçlerin en

büyük alıcısı konumundadır. Aynı zamanda savunma ve teçhizatın planlanmasının sanayi tarafıyla koordine edilmesi yönünde bir eğilim vardır. Bunun nedeni ise sanayi kesiminin savunma planlarına olan ihtiyacından dolayı devletin; savunma ürünlerini alan bir alıcı konumunda olmasından ziyade sanayi kesimiyle iş birliği içinde olan bir ortak konumunda olmasının beklenmesidir. Ancak stratejik hedeflerin, endüstriyel ve ekonomik düşüncelere göre daha ağır basmasından dolayı henüz bunun tam anlamıyla başarılabildiği söylenemez.

Alman hükümetinin bir başka önceliği ise ortak savunma projelerinde Avrupa ve ABD arasında dengeli davranarak; ABD pazarına girişini koruma isteği gibi gözükmektedir. Avrupa kanadının güçlendirilmesi ve bunu ABD kanadına katmak Alman Savunma Bakanlığının yetkililerinin belirttiği politik hedeftir. Bu bağlamda iki taraf arasında genel bir öncelik vermek yerine bunun projeye göre değişebileceği söylenebilir.

Alman hükümeti, politik ittifaklara olan bağlılık; askeri standartlığın sağlanması ve ittifaklarla ortak çalışma; ekonomik olarak geniş bir pazara olan ihtiyaç ve teknolojik alış veriş ihtiyacından dolayı; alıcı tarafla sanayi kesimi arasındaki iş birliğinin önemini vurgulamaktadır. Nitekim Almanya silah üretiminin yaklaşık %75'ini diğer ülkelerle ortak olarak yapmaktadır. Ayrıca son yıllarda savunma harcamalarında gittiği kısıtlamalarla sivil teknolojilerini güçlendirmiş ve çifte kullanım teknolojilerin ARGE'sine daha fazla ağırlık verme yoluna gitmiştir.

2.2. ABD'de Savunma Sanayii

ABD'de savunma sanayii, milli güvenliğin korunması gerekçesiyle devlet tarafından kontrol edilmektedir. Savunma sistem tedarikleri güvenilir milli firmalardan yapılmaktadır. Yabancı firmalar kritik savunma sistem ihalelerine

sokulmamaktadır. Yabancı firmaların de katılabileceği savunma sistem tedarik ihalelerinde ise Amerikan Malı Satın Alımı Yasası'na göre yabancı teklif fiyatına nakliye masrafları ve vergiler eklendikten sonra ayrıca %50 daha ekleme yapılarak fiyat karşılaştırması yapılmaktadır. ABD'de, savunma sanayii sektöründe %1 oranında yabancı sermaye bulunması bir risk olarak kabul edilmektedir. Kritik savunma sistemleri üreten ABD firmalarının yabancılarla satılması, yabancı firmalarla birleşmesi aşağıdaki kanunlarla kontrol altında tutulmaktadır:⁴⁴

- Savunma Üretim Yasası ve “Exon Florio” diye bilinen ABD Ticaret Yasasının 5021 nci bölümü Amerika Birleşik Devletleri Başkanına yabancıların ABD'de savunma sanayii tesislerine, kısmen dahi olsa sahip olmalarını engelleme yetkisi vermektedir.
- Savunma Üretim Yasasının 835 nci maddesi milli güvenlik konusunda iş yapan Amerikan firmalarını, yabancı firmaların satın almasını yasaklamaktadır.
- Aynı yasanın 836 nci maddesi yabancı kontrolündeki firmalar ile gizli bilgilerin verilmesini gerektirecek sözleşmelerin yapılmasını engellemektedir.
- Aynı yasanın 840 nci maddesine göre, Savunma Bakanlığı ile 10 milyon ABD Doları üzerinde sözleşme imzalayan firmalar, ABD dışında yaptıracakları 500.000 ABD Doları üzerindeki işler için Bakanlığa bilgi vermekle yükümlüdürler.
- Gizlilik dereceli konularda ABD Savunma Bakanlığı ile sözleşme imzalamış bulunan firmaların hisseleri herhangi bir şekilde

⁴⁴ C. Dabağır, a.g.e.

yabancıların eline geçmişse, Savunma Sanayii Güvenliği programına göre Amerikan Başkanı'nın yabancıları derhal yönetimden uzaklaştırma yetkisi bulunmaktadır.

- Yabancı firmalar milli güvenlikle ilgili sistem ihalelerine sokulmamaktadırlar.

Amerikan savunma sanayii son 15 yıl içerisinde büyük bir değişime girmiş ve özellikle uzay ve havacılık, elektronik alanları başta olmak üzere birçok savunma sanayii firması birleşmiş ve savunma sanayii, az sayıda fakat çok büyük firmalar etrafında toplanmıştır.

Gereksiz tekrarların, genel giderlerin azaltılması ve fazla işçilerin çıkartılması maliyetlerinin fiyatlara yansiyarak daha ucuza geleceği düşüncesi ile ABD hükümeti şirket evliliklerini desteklemiş ve antitröst yasasına rağmen hızlı bir şekilde uygulamıştır.

Son dönemde Amerikan savunma piyasasında görülen en önemli yaklaşım, firmaların ya savunma alanına yoğunlaşmaları ya da bu alandan tamamen ayrılmaları şeklinde olmuştur. On yıl önce, mühendislik ya da elektronik firmalarının çoğunun küçük savunma birimleri varken bugün Ford, General Electric, IBM, Unisys gibi firmalar alandan tamamen çekilirken, Raytheon ve Boeing ise savunmaya daha fazla ağırlık vermeye başlamıştır. Ayrıca savunma alanındaki firmaların büyük ve güçlü olmaları çok daha fazla ön plana çıkmıştır. Çünkü büyük firmalar ARGE maliyetlerini daha rahat karşılayabilmiş ve henüz denenmemiş teknolojilere dayalı programları yönetme riskini göze alabilmişlerdir.⁴⁵

⁴⁵ Amerika Birleşik Devletlerinde Savunma Sanayii, ASELSAN Dergisi, Yıl:12, Sayı:50, Mart 1999.

3. AB SAVUNMA SANAYİ İLE İLGİLİ ÇALIŞMALAR VE GELİŞMELER

Gerek NATO ve gerekse Avrupa Topluluğu, yirmi yıl arayla iki büyük savaşa sahne olan Avrupa’da kalıcı bir barış ve iş birliği zeminini, ekonomik bütünleşme ve ortak savunma anlayışı içinde oluşturmaya çalışmışlardır. Ancak NATO bu zemini ABD ile iş birliği içinde sağlamayı amaçlamışken, Avrupa Birliği ABD’nin Avrupa ekonomisi ve sanayii üzerindeki etkisini en aza indirmeyi ve bu alanlarda Avrupa kimliğini koruyarak ABD ile rekabet edebilir bir düzeye ulaştırmayı amaçlamıştır. Avrupa ülkeleri savunma sanayii alanında tamamen ABD’ye bağımlı kalmanın önüne geçerek, ABD ile rekabet edebilir düzeye gelebilme amacı doğrultusunda WEAG, OCCAR, Çerçeve Anlaşması ve NORDAC gibi yapılanmalara gidilmiştir.

3.1. Batı Avrupa Silahlanma Grubu, WEAG

NATO’nun İzlanda dışında kalan Avrupalı üyeleri, Avrupa’da silahlanma iş birliğini geliştirmek amacıyla, 1976 yılında Avrupa Bağımsız Program Grubu (Independent European Programme Group-IEPG)’nu kurmuştur.

1991 tarihli Maastricht Anlaşması ile 4 Aralık 1992 tarihine kadar çalışmalarını sürdüren IEPG, faaliyetlerinin Batı Avrupa Silahlanma Grubu adı altında ve AB bünyesinde sürdürülmesine karar verilince, üye ülkelerin Savunma Bakanları ilk iş olarak IEPG ve AB arasında bir bağlantı grubu oluşturulması konusunda anlaşmaya varmışlardır.

1993 yılında kuruluşunu tamamlayan WEAG çalışmaya başlamıştır. WEAG üyesi ondokuz ülke şunlardır: Avusturya, Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Macaristan, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İtalya, İsveç, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, İspanya, Türkiye ve İngiltere.

Türkiye'nin tam hak ve yetkiye sahip eşit bir üyesi olduğu WEAG'ın temel amaç ve ilkeleri;⁴⁶

- İhtiyaçların harmonizasyonu yoluyla kaynakların daha etkin kullanımını sağlamak,
- Ulusal savunma pazarlarını sınır ötesi rekabete açmak (bir takım istisnaları ile),
- Avrupa savunma sanayii ve teknoloji alt yapısını güçlendirmek,
- Avrupa'da araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde iş birliği yapmak,
- Avrupa Savunma Teçhizat Pazarını oluşturmak, pazardaki dengeyi/dengesizliği ortaya koyacak "Bilgi Toplama ve İzleme Sistemi"ni kurmak ve işletmek,
- Savunma sanayii gelişmekte olan ülkelerin bu pazarla bütünleşmesine yardımcı olmak ve çeşitli dengeli alış veriş yöntemleriyle destek sağlamak,
- Savunma teçhizatının ortak tedarikini hedeflemek/sağlamaktır.

Son yıllarda savunma bütçelerindeki azalış ve teknolojik değişim hızı bu amaçlar doğrultusunda ilerleme ihtiyacını daha önemli kılmıştır. Savunma endüstrisi ise bu duruma küçülme, yeniden yapılanma ve risk ortaklığı, birleşme vb. gerçekleştirme faaliyetleri ile ayak uydurmaya çalışmaktadır. Zorlayıcı düzenlemeleri olamayan fikir birliğine dayalı karar verme mekanizması ve üyelerini

⁴⁶ WEAG (Western European Armements Group), Resmi internet Sitesi, <http://www.weu.int/weag>, 15.02.2007.

belirleme yetersizlikleri nedeniyle WEAG'ın şimdiye kadar Avrupa savunma sanayii iş birliğini hızlandırıcı bir rolü olduğu söylenemez.⁴⁷

3.2. Ortak Silahlanma İş Birliği Örgütü, OCCAR

Yeniden yapılanma sürecinde ülkelerin üzerinde fikir birliğine vardığı konulardan biri de, ABD silahlanma politikalarının AB üzerindeki olumsuz etkileri olmuştur. AB-ABD silahlanma ilişkilerindeki bu olumsuzluklar genel olarak aşağıda sıralanmıştır;

- ABD'nin tedarik programlarında ABD'li olmayan firmalar daha az tercih edilmektedir.
- ABD'deki firmalarla birleşme için ABD'nin özel düzenlemelerine tabi olunması gereklidir.
- İş birliği ve önemli yatırımlar yapılmış olsa bile, ABD'de geliştirilecek sistemler için AB'li firmaların kritik tasarım ve geliştirme bilgilerine erişim düzeyi tatmin edici düzeyde olamamaktadır.
- Avrupa ihalelerinde ana yüklenici statüsü alma yeteneğinde azalmalar gözlenmektedir.
- Avrupa savunma sanayiinin, ABD'li ana yükleniciler için alt yüklenici konumuna gerilemesi ve kritik teknolojilerin ABD firmalarında kalması tehlikesini ortaya çıkarmıştır.

Bunlara bağlı olarak, AB ülkeleri tasarım ve üretim güçlerini birleştirmeye yönelmiş ve savunma tedarikinde ihtiyaçları birleştirerek ölçek ekonomileri

⁴⁷ C.Cornu, **Between Cooperation and Competition: The Transatlantic Defence Market; Fortress Europe-Real or Virtual**, Institute for Security Studies of Western European Union, Chaillot Paper 44, Paris, 2001.

yaratmanın (ana silah sistemlerinin tedarikinde çok uluslu programları kabul etmenin), Avrupa savunma sanayiinin rekabet gücünün artırılmasına katkı sağlayacağı fikri etrafında organize olma gereğini duymaya başlamıştır.

Almanya ve Fransa 1 Aralık 1993 tarihinde ortak bir silahlanma yapısı oluşturmayı kararlaştırmışlar ve 7 Aralık 1993 tarihinde de bu iş birliğinin amaç ve ilkelerini belirlemişlerdir. Bu iş birliği sonucu iki ülke 1996 yılına kadar birtakım projeler üzerinde çalışmışlardır. İngiltere ve İtalya'nın da 7 Temmuz 1996 tarihinde bu iş birliğine katılmasından sonra, 12 Kasım 1996 tarihinde bu dört ülke Savunma Bakanlarının imzaladığı “idari Düzenleme” ile Ortak Silahlanma işbirliği Örgütü'nün kuruluşu açıklanmıştır. 2003’de Belçika ve 2005’de İspanya bu kuruluşun beş ve altıncı üyesi olmuştur. Ayrıca Lüksemburg, Hollanda ve Türkiye’de grub’un resmi üyesi olmamasına rağmen çalışmalara katılmaktadır. OCCAR esasen ortak projeler ve programlar yürütülmesi temeli üzerine kurulmuş bir ortaklıktır. OCCAR’ın BAB/WEAG-WEAO ile herhangi bir şekilde bağlantılı yasal bir statüsü yoktur.⁴⁸

OCCAR’ın Eylül 2001’de kabul edilen tedarik politikası ve “genel denge” tanımına göre, “dengeli alışveriş” ‘den vazgeçilmesinin, Avrupa Birliği ülkelerinin ihalelerinde ön koşul olması esas alınmaktadır OCCAR oluşumu üyelerine savunma bütçelerinin daha iyi yönetimi ve ölçek ekonomisi oluşturma fırsatı sunduğundan diğer Avrupa ülkeleri içinde bu oluşum cazip bir hal almıştır. Üye sayısı arttıkça potansiyel olarak iş birliği de artacaktır ⁴⁹

⁴⁸ OCCAR (Organization of Joint Armements Cooperation), Resmi internet Sitesi, <http://www.occar-ea.org>, 15.02.2007.

⁴⁹ C.Cornu, a.g.e.

3.3. Çerçeve Anlaşması

OCCAR üyesi dört ülke (Fransa, Almanya, İngiltere, İtalya)'ye 1998 yılında İspanya ve İsveç'in katılımıyla, 6 Temmuz 1998 tarihinde bu altı ülke, OCCAR'ın işlerlik kazanması maksadıyla gerekli politik iradeyi ortaya koymak ve çalışma prensiplerini belirlemek maksadıyla "Avrupa Savunma Sanayinin Yeniden Yapılanmasını Kolaylaştırıcı Önlemler" için bir "Niyet Mektubu" 'nu imzalamışlardır. Bu Avrupa savunma bütçesinin %80'ni ve Avrupa savunma sanayii kapasitesinin %90'ını elinde bulunduran altı ülkenin, Avrupa içi düzenlemeleri gerçekleştirmeye ilişkin ilk kapsamlı girişimi olarak kabul edilebilir.⁵⁰

Bu şekilde OCCAR dışında yeni bir yapı oluşturulmuş olup; esasen LoI girişimi OCCAR'dan farklı olarak, projeler ve programlar üzerinde değil; usuller, ilkeler, ekonomi-politikalar ve ortak çözümler temelinde kurulmuş bir ortaklık olarak tasarlanmıştır.

Anlaşma bu altı ülkeye savunma sanayii konularında iş birliği için bir çerçeve oluşturmaktadır. Bu anlaşma ile, aşağıda belirtilen kritik alanlarda ilkeler ve politikalar üzerinde mutabakata varılmıştır:

- Tedarikte Güvence: Savunma teçhizatının sağlanmasında, gerektiğinde milli stoklardan sağlama, üyeler arasındaki transferler ve satın alma işlemlerinde tahsis önceliği gibi konularda güvence.
- İhracat Prosedürleri: Daha basit ihracat lisans düzenlemeleri yapılması.
- Gizlilik Dereceli Bilginin Güvenliği: Daha basit süreçlerin geliştirilmesi.

⁵⁰ C.Cornu, a.g.e.

- Teknik Bilginin Kullanılması: Ülkelerin, Avrupa savunma sanayiinin yeniden yapılandırılmasına ve işletilmesine yönelik teknik bilginin sahipliği, kullanımı, transferi ve açıklanması ile ilgili kontrat süreçlerini koordine etmeleri.
- Araştırma ve Teknoloji: Daha çok kaynak ayırma, iş birliği.
- Askeri İhtiyaçların Koordinasyonu: İş birliği fırsatlarının belirlenebilmesi için, planlama sürecinin daha ilk safhalarından itibaren iş birliğini geliştirmek.

AB'deki iş birliğine yönelik bu gelişme ABD'yi harekete geçirmiş ve “böl ve yönet” ilkesini başarıyla uygulayarak, çerçeve anlaşmasını imzalayan ülkelerle, “Savunma Teçhizatı ve Endüstriyel iş birliği İlkeleri Deklarasyonu” üzerinde ikili görüşmeler başlatmıştır.⁵¹ ABD ve İngiltere arasında 2000 yılında imzalanan “İlkeler Deklarasyonu”; tedarikte güvence, pazara girme, ihracat, gizlilik dereceli bilgileri kullanma, araştırma ve teknoloji ve askeri ihtiyaçlar çerçevesinde iş birliğini geliştirmeyi hedeflemiştir.

3.4. NORDIC Silahlanma İş Birliği Anlaşması, NORDAC

Dört kuzey Avrupa ülkesi; Danimarka, Finlandiya, İsveç ve Norveç savunma bakanlarının 1994 yılında savunma teçhizatı tedarik ve geliştirilmesinde başlattıkları yakın iş birliği yaklaşımı, 7 Kasım 2000 itibariyle iş birliğine yönelik Çerçeve Anlaşması ile sonuçlanmıştır. Bu anlaşmadaki iş birliğinin tanımladığı amaç ise;

⁵¹ J.Mawdsley, **The European Union and Multinational Defense Firms: The Emerging European Political Economy of Defence and ESDP**, Bonn International Centre for Conversion (BICC), Bonn, 2002.

savunma teçhizatı alanında bu dört ülke arasında karşılıklı finansal, teknolojik ve endüstriyel faydalar sağlamaktır.⁵²

Bu amaç doğrultusunda 15 Şubat 2001’de NORDAC anlaşması imzalanmıştır. Söz konusu anlaşma ile; Kuzey savunma sanayiinin optimizasyonu, ömür devri destek maliyetinin azaltılması ve tedarikin azaltılması hedeflenmiştir.

3.5. Avrupa Savunma Ajansı, EDA

12 Haziran 2004 tarihinde Avrupa Güvenlik ve Savunma Politikası çerçevesinde AB ve üye ülkelerinin Savunma yeteneklerini desteklemek ana amacı doğrultusunda Avrupa Savunma Ajansı kurulmuştur. Kuruluş aynı zamanda Avrupa silahlanma iş birliğini ve Avrupa savunma teknolojileri ve endüstriyel tabanını destekleyerek uluslararası alanda rekabet yeteneğine sahip Avrupa savunma pazarı oluşturmak ve savunma alanında ARGE faaliyetlerini desteklemeyi amaçlamıştır.⁵³

4. AVRUPA SAVUNMA SANAYİİNİN TÜRK SAVUNMA SANAYİİNE ETKİLERİ

ABD, İngiltere, Fransa, Almanya ve İtalya gibi savunma sanayii gelişmiş ülkelerde devletler; savunma sanayiini milli egemenliğin bir şartı olarak gördüklerinden bu alanda daima düzenleyici bir rol üstlenmekte ve bu sanayii daha da güçlendirmek için uçak, gemi, silah sistemleri, komuta kontrol ve haberleşme şeklinde alt sektörler ayırmakta ve her alt sektörde ana yüklenici olarak faaliyet gösterecek milli firmaları önceden belirlemekte ve desteklemektedirler.⁵⁴

⁵² NORDAC (NORDIC Armaments Co-operation), Resmi internet Sitesi, <http://www.nordac.org>, 15.02.2007.

⁵³ EDA (European Defence Agency), Resmi internet Sitesi, <http://www.eda.europa.eu>, 15.02.2007.

⁵⁴ A.Ziylan, **a.g.e.**

4.1. Türk Savunma Sanayii Üzerindeki Etkileri

Dünya savunma pazarındaki bu gelişmelerin Türk savunma sanayiini ne şekilde ve yönde etkileyeceği, üzerinde durulması gereken bir konudur. Türkiye ve AB savunma sanayii firmalarının savunma satış hasılatları açısından kıyaslandığında; yaklaşık olarak Türk savunma sanayiinin bir yıllık savunma satışları toplamı (1.196 milyon ABD Doları) düşünüldüğünde, AB savunma sanayiinin onuncu büyük firması olan SAAB'ın yıllık satışından (1.930 milyon ABD Doları) daha azdır. Türk savunma elektroniği sektöründe 10 önde gelen firmayı kapsayan bir araştırmada, donanımda 27, alt teknolojilerde ise ancak bir firmanın, yazılımda da 37 alt alanda iki-üç firmanın tasarım/ entegrasyon yeteneğine sahip olduğu sonucuna varılmıştır. Bu nedenle, savunma elektroniği, havacılık ve kara araçları gibi birkaç sektörde birkaç firma hariç, Türk savunma sanayii firmalarının, Avrupa savunma pazarında, en azından ölçek olarak “küçük oyuncu” düzeyinde bile varlık göstermesinin zor olacağı söylenebilir.⁵⁵

Ayrıca; savunma tedarikine ilişkin yetersiz bilgilendirme, rekabette sınırlamalar ve korumacılık, yatırımlara devlet desteğinin yetersizliği, savunma sanayiinin yönetimindeki çok merkezlilik ve dış satım zorlukları gibi nedenlerin, özel sektörün savunma sanayiine yeterli yatırım yapmamasına yol açtığı ifade edilmektedir.⁵⁶

Bu üç temel gösterge çerçevesinde, Türk savunma sanayii firmalarının hangi stratejileri uygulamaları gerektiği, önemli bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır. Türk savunma sanayiinin 2023 vizyonu kapsamında, uluslararası pazarlarda rekabet yetenek hedeflerinin hizmet ve ürün sağlama, özgün sistem çözümleri sunma ve

⁵⁵ H.Korkmazyürek, **Avrupa Birliği Savunma Sanayiindeki Gelişmelerin Türkiye'nin Savunma Sanayii Üzerine etkileri**, SAVTEK 2004, ODTÜ, Ankara, 24-25 Haziran 2004.

⁵⁶ H.Korkmazyürek, **a.g.e.**

uluslararası düzeyde teknoloji ve iş ortağı olma şeklinde belirlenebileceği ifade edilmektedir

Avrupa savunma sanayiinin yeniden yapılanma süreci, dev savunma sanayii firmalarının oluşmasıyla devam etmektedir. Bununla birlikte, AB üyesi ülkeleri “uzmanlıkların coğrafi dağılımı”, “gereksiz yatırımların önlenmesi” ve “savunma tedarik ihtiyaçlarının birleştirilmesi” gibi zor konuların beklemekte olduğu da bir gerçektir.

Savunma firmalarımızın gereken bilimsel altyapı ve teknolojiye sahip olabilmeleri için, öncelikle hedefler belirlenmelidir. Askeri ve sivil amaçlı haberleşme ve bilgi yönetimi alanlarında, karmaşık sistemlerden bireysel kullanıcıya kadar her düzeyde, yüksek hizmet kalitesine ulaşılması, bilgi ve haberleşme güvenliği alanlarında ise, askeri ve sivil ihtiyaçları karşılayan, uluslararası rekabet gücüne sahip ulusal teknoloji ve ürünlere sahip olunması bir zorunluluk halini almıştır. Sivil ve askeri amaçlı kullanılabilecek platformlar, insansız sistem, robotik teknolojilerin dışında, sistem kullanım etkinliğini arttıran teknolojilere ve ulusal savunma açısından kritik silah, karşı silah ve korunma teknolojilerine sahip olmayan bir savunma sanayinin gelişmesi beklenemez.⁵⁷

Uzun vadede, odaklanan alanlarda kendi teknolojisi geliştirebilen, kendi sistemini tasarlayıp üretebilen ve dünya savunma sanayii ile entegre olabilmeyi başaran bir savunma sanayiinin temelini oluşturulması, devletin, araştırma kuruluşlarının ve savunma sanayiinin entegre bir yapı içinde bir arada çalışması ile mümkün olabilecektir.

⁵⁷ N.T.Colan, **a.g.e.**

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE’DE SAVUNMA SANAYİİNİN TARİHSEL GELİŞİMİ VE BUGÜNKÜ DURUMU

1. TÜRK SAVUNMA SANAYİİ

Türkiye’nin henüz Avrupa ve A.B.D. seviyesinde modern bir savunma sistemleri üretim sanayiisine sahip olmayı sağlayacak ekonomik ve teknolojik kabiliyeti bulunmamaktadır. Ancak sürekli bir gelişim içerisinde.

Yılda ortalama 3,5 - 4 milyar ABD Doları tutarında savunma ürünü satın alan Türkiye, savunma sanayii konusunda önemli fırsatlara sahiptir. Uluslararası piyasalarda bu alanda rekabet edebilmek için gereken teknolojik altyapının oluşmasındaki en önemli engel, organizasyonel alanda karşılaşılan sıkıntılar, bu sıkıntıların çözümlenebilmesi için ortak bir fikir birliğinin olmaması, ülkenin içinde bulunduğu genel ekonomik durum neticesinde ortaya çıkan finansal sorunlardır. Türkiye, gerekli gördüğü ve ihtiyaç duyduğu teknolojileri doğrudan satın alma veya offset anlaşmaları yoluyla elde edebilmektedir. Varolan teknolojileri geliştirmek için yeterli düzeyde insan kaynağı da mevcuttur. 1985 yılında Savunma Sanayii Destekleme Fonu’nun da kurulması ile ülkede yerleşmiş bir savunma sanayii bilinci oluşmuş, bunun neticesinde savunma sanayii, güçlü bir ana müteahhit etrafında örgütlenmiş, daha çok küçük ve orta ölçekli kuruluşlar vasıtasıyla ana silah sistemlerini üretebilir hale gelmiştir. Ancak, teknoloji tasarımı ve ürün geliştirme

konularında uygulanan politikaların yetersizliği nedeniyle, Türk savunma sanayii hak ettiği yere gelememiştir.⁵⁸

Çeşitli sanayi sektörlerinin birleşiminden meydana gelen savunma sanayii, ülke sanayinden ayrı düşünülemez. Savunma sanayiinin geliştirilmesi ülke sanayisine, dolayısıyla kalkınma planları ile ele alınan ülkenin ekonomik gelişmesine doğrudan bağımlıdır. Bunun yanında tedarikte yurt içi sanayisine yönelinmesi ile savunma sanayiinin gelişimi sağlanabileceği gibi yurt dışına aktarılan kaynağın yurt içinde kalması sağlanarak ekonomiye katkıda bulunabilecektir. Bu nedenle, ülke sanayisinin normal gelişiminin yanında, savunma tedarik sisteminde yapılacak bir düzenleme ile zaten harcanmakta olan ülke kaynaklarının savunma sanayiinin gelişmesine yönlendirilmesi mümkün olacaktır.⁵⁹

Günümüzün modern savunma teçhizatının üretiminde gerekli olan ileri seviyeye ulaşmak için Türk savunma sanayii; ya kendi imkânlarıyla veya müttefik ülkelerle birlikte ortak üretim projelerine katılım yoluyla ya da teknoloji transferi yoluyla üretim imkân ve kabiliyetlerini geliştirmeye çalışmaktadır. Bu çerçevede; NATO, ABD veya Avrupa Birliği bünyesinde müttefik ülkelerle birlikte yürütölen iş birliği programları, Türkiye'nin savunma sanayii faaliyetlerinde önemli bir yer işgal etmektedir. A-400 M, JSF uçakları ortak üretim projeleri buna örnektir.

1.1. Türkiye'nin Mevcut Savunma Sanayii Potansiyeli

Türk Savunma Sanayii'nin mevcut yapısı; devlet organizasyonları ve özel sektör kuruluşları bazındadır. Askeri fabrikalar, tersaneler, hava destek ve bakım merkezleri ve kamuya ait silah fabrikaları bazı devlet organizasyonlarıdır. Milli özel

⁵⁸ T.ŞENOL, *Türk Savunma Sanayii Ürün ve Hizmetlerinin İhracatı, Değerlendirmeler ve Öneriler*, Ankara, 2001.

⁵⁹ B.Sürücü, *a.g.e.*

sermayenin sahip olduğu firmalar ve yabancı ortak girişim firmaları/fabrikaları özel sektörün ana kuruluşlarıdır.⁶⁰

Türk savunma sanayii kuruluşları sermaye yapıları bakımından incelendiğinde faaliyet gösteren firmaların kamu sermayesi ağırlıklı yapılandıkları gözlenir.

Sermaye yapısı yönünden ele alındığında, kamunun SSM ve TSKGV kanalı ile sahip olduğu tamamı yerli sermaye ile kurulmuş olan başlıca kuruluşlar; ASELSAN, MKEK, ROKETSAN, TAI/TUSAŞ, HAVELSAN olarak sıralanabilir. Bu firmalar, ağırlıklı olarak; hava sistemleri, haberleşme, askeri elektronik ve yazılım alanlarında faaliyette bulunmaktadır. Türk savunma sanayiinde firmalarımızın 2005 yılı toplam ciroları yaklaşık 1,6 milyar ABD Doları seviyesindedir.

SSM'nin 2010 yılı savunma sanayii stratejisi kapsamında savunma sanayiimizde kara, deniz ve hava sistemleri bütününde sektörü; sistem entegrasyonu, network, bilgi, uydu sistemleri, elektronik harp ve füze güdüm kontrol olarak dört ana bölümde değerlendirilerek bu alanlarda Türkiye'nin öncüsü konumundaki dört büyük firmayı, savunma sanayiinin yeniden yapılanma projesi çerçevesinde 'holding' çatısı altında iş birliğine gidilerek birleştirilmesi kararlaştırılmıştır.⁶¹

2. TÜRK SAVUNMA SANAYİSİNİN GELİŞİMİ, TARİHÇESİ

Ülkemizde savunma sanayiinin kurulmasına yönelik girişimler Osmanlı devletinin yükselme dönemine kadar gitmektedir. On yedinci yüzyıla kadar güçlü bir konuma sahip olan savunma sanayii, on sekizinci yüzyıldan itibaren Avrupa'daki

⁶⁰ N.Çağlayan, M.S.Durgun, **Türk Savunma Sanayii**, Savunma Sanayi Sempozyumu-2000, 7-8 Kasım 2000.

⁶¹ N.Çağlayan, M.S.Durgun, **a.g.e.**

teknolojik gelişmelerin dışında kalmış, Birinci Dünya Savaşı sırasında ise etkinliğini büyük ölçüde yitirmiştir. Bu nedenle cumhuriyetin ilk yıllarında savunma sanayiine ilişkin ciddi bir altyapı devralınmamış, bu alandaki faaliyetler Kurtuluş Savaşı sırasında Ankara çevresinde yoğunlaşan birkaç temel üretim tesisi ile sınırlı kalmıştır.

Cumhuriyetle birlikte sanayileşme bir devlet politikası olarak benimsenmiş ve savunma sanayiinin, topyekün sanayileşmenin ve kalkınmanın bir parçası olduğunun bilincinde hareket edilmiştir. Bu dönemde sanayiinin devlet eliyle ve yönlendirilmesiyle gelişmesi öngörülmüş ve girişimlere başlanmıştır. İzmir İktisat Kongresinde, Kırıkkale’de bir silah ve mühimmat sanayii kurulması konusu ele alınmıştır. Ülkemizde savunma sanayiinin gelişme sürelerinin zaman içindeki belli dönemlerdeki gelişmeleri kapsamaktadır. Her biri kendi özel iç ve dış koşullardan etkilenmiş olan bu ayırım Türk savunma sanayiinin nereden nereye ulaştığının bir analizini de sunmaktadır.⁶²

2.1. Osmanlı’dan 1985 Yılına Kadar Geçen Dönem

Osmanlı İmparatorluğunun gerileme ve çöküş döneminde yok olma durumuna gelen bir savunma sanayisini devralan Türkiye Cumhuriyeti görülmektedir. Kurtuluş Savaşı sonunda Cumhuriyetin ilanı ile beraber Atatürk’ün “Bütün tayyarelerimizin ve motorlarının memleketimizde yapılması ve harp sanayiinin de bu esasa göre inkişaf ettirilmesi icap eder” direktifleri ve görüşleri doğrultusunda tekrar yapılanmaya başlanmıştır. Hafif silah, top tamir atölyeleri, fişek ve marangoz, mühimmat fabrikaları gibi örneklerle temeli atılan savunma sanayisi daha sonra 1924 yılında gemi bakım amacıyla kurulan Gölcük Tersanesi, 1928 yılında Kayseri’de

⁶² B.Sürücü, **a.g.e**

kurulan Tayyare ve Türk Motor A.Ş. uçak fabrikası, 1936 yılında özel bir girişimle İstanbul'da kurulan uçak fabrikası, 1941 yılında Türk Hava Kurumu tarafından kurulan uçak fabrikası gibi örneklerle gelişim doğrultusunda ivme kazanmıştır.⁶³

Ancak İkinci Dünya Savaşının sonu ve NATO ittifakına katılım sonrası başlayan yardımlar, savunma sanayisini tekrar duraklama ve hatta yok olma dönemine itmiştir. O yıllarda askeri fabrikaların tümü MKEK bünyesine alınmıştır. 1954 yılında MSB ARGE Dairesinin kurulması ile TSK'nın silah, araç ve gereçlerini geliştirme çabaları devam ettirilmeye çalışılmıştır.

A.B.D., İngiltere ve Almanya tarafından 1974 yılında silah ambargosu uygulanmasından sonra, ana askeri sistemlerin temininde yabancı tedarikçi bağımlılığının azaltılması için bir dizi projeler başlatılmıştır. Şüphesiz 1974 Kıbrıs Barış Harekatı sırasında da bazı tecrübeler edinilmiş ve ihtiyaçlar görülmüştür. Ordumuzu ve Savunma Sanayiimizi güçlendirmek için bazı vakıflar kurulmuştur. Milletimiz bu vakıflara maddi olarak her türlü fedakarlığı yapmaktan kaçınmamıştır. Bu vakıflar sayesinde Savunma Sanayiimizin çekirdek kuruluşları hayata geçirilebilmiş, bir alt yapı oluşturulabilmiş ve önemli miktarda kalifiye insan kaynağı yetiştirilebilmiştir.⁶⁴

2.2. 1985'den Günümüze Kadar Geçen Dönem

Savunma Donatım İşletmeleri Genel Müdürlüğü, bir kamu iktisadi teşebbüsü olmasından kaynaklanan bazı sınırlamalar nedeniyle işlevini tam olarak yerine getirememiş ve bütün mal varlığı ile 1985 yılında 3238 Sayılı Savunma Sanayi Hakkında Kanun ile kurulan Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme idaresi

⁶³ N.Özdemir, **Türk Savunma Sanayii Alanında Offset Analizi**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2005.

⁶⁴ N.Çağlayan, M.S.Durgun, **a.g.e.**

Başkanlığına (SAGEB) devredilmiştir. SAGEB, 1989 Yılından beri Milli Savunma Bakanlığı'na bağlı, tüzel kişiliği haiz, özel bütçeli bir kuruluş olan Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) adıyla faaliyetlerini sürdürmektedir. Savunma Sanayi Müsteşarlığının kurulmasıyla birlikte teknoloji sahibi yabancı firmalar yerli sermayedarlar ile beraber TAI, TEI, FNSS, THOMSON-TEKFEN gibi savunma sanayii firmaları kurmuşlardır.⁶⁵

3238 Sayılı Kanunla yeni bir döneme giren Türk Savunma Sanayinde yaşanan diğer bir önemli gelişme ise Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfının kuruluşu olmuştur. Türk Silahlı Kuvvetleri'nin güçlendirilmesi için ihtiyaç duyulan silah, araç ve gereçleri yurt içinde üretecek seviyede bir savunma sanayii kurularak, dışa bağımlılığın asgariye indirilmesi hedeflenmiştir.

Amacı “modern savunma sanayiini geliştirmek ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyonunu sağlamak olan 3238 Sayılı Kanun; TSK'nin modern harp, silah, araç ve gereçleri bakımından içinde bulunduğu durum ve acil ihtiyaçlar da göz önünde bulundurularak, bir taraftan en gelişmiş teknolojilere sahip silah, araç ve gereçlerin yurt içi imkânların mümkün olan azami ölçüde değerlendirilerek üretilmesine, diğer yandan ihtiyacın acil olmasına göre doğrudan alım yoluna gidilebilmesine imkân vermektedir.

Benimsenen bu yeni politika ile eski uygulamalardan farklı olarak;

- Yerli ve yabancı özel sektöre açık,
- Dinamik bir yapıya kavuşmuş,
- İhracat potansiyeline sahip,
- Yeni teknolojilere uyum sağlamakta güçlük çekmeyen,

⁶⁵ C. Dabağır, a.g.e.

- Teknolojik gelişmeler karşısında kendini yenileme kabiliyetini bulunan,
- Türkiye'yi başta NATO ülkeleri olmak üzere diğer pek çok ülke karşısında sürekli alıcı durumundan kurtarıp dengeli iş birliğini mümkün kılan, bir savunma sanayii kurulması öngörülmüştür.⁶⁶

3238 Sayılı Kanunun uygulanmaya konmasının ardından ülkemiz yeni bir sanayileşme atılımıyla savunma sanayiini güçlendirmeye karar vermiştir. Ancak sivil sektörde başarılı olan liberalleşme politikalarının, savunma sanayii oluşturulmasında da uygulanmaya çalışılmasından dolayı bugün savunma sanayiimizin mevcut durumu hedeflenen düzeyden çok daha gerilerdedir. Savunma sanayiinin özellikleri dikkate alınmadan uygulanan bu model, teknoloji yönetimi politikalarının da yetersizliği nedeniyle maalesef istenen sonucu verememiştir. Ülkemizde savunma sanayiinin geliştirilmesini desteklemek amacıyla kurulan Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nca önemli savunma tedarik programlarının her biri için yabancı-yerli ortaklı girişimler oluşturulması desteklenmiş ve ülkeye proje bazında bazı üretim teknolojileri getirilmiştir. Ancak, uygulanan modelin doğal bir sonucu olarak, asıl hedef olan; tasarım yeteneğinin kazanılması, özgün teknoloji üretimi ve ürün geliştirme yeterliliğine istenilen seviyede ulaşamamıştır. Özgün teknolojiye dayalı programlar ise; kısıtlı sayıdaki milli firmalarca ve sınırlı ölçülerde gerçekleştirilebilmiştir.

1985 yılından günümüze kadar geçen bu dönemi;

- ARGE bilincinin gelişmesi,
- Millilik şuurunun yeniden canlanması,

⁶⁶ V.Yayan, **Soğuk Savaş Sonrası Dönemde, Dünya'da ve Türkiye'de Savunma Harcamaları ve Savunma Sanayii**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Tezi, İstanbul, 2005.

- Özel sektörün yavaş yavaş devreye girmesi,
- Bakım tesislerinin güçlenmesi,
- Savunma sanayiine paralel olarak Türk sanayinde gelişmesi şeklinde özetlemek mümkündür.

Günümüzde Türk savunma sanayi sektörünün yapısının ve sanayileşme modelinin genel çerçevesini şu şekilde çizebiliriz.⁶⁷

- Temel fonksiyonel sahaların bazılarında (roket klasik mühimmat, haberleşme ve elektronik harp, zırhlı muharebe aracı, zırhlı personel taşıyıcı, tekerlekli araç, hafif silah havacılık vb.) nihai ürün ve sistem bazında kısmı imalat ya montaja yönelik bir üst yapı oluşmuş durumdadır,
- Bu yapının oluşturulma sürecinin, TSK üretim ve tedarik projeleri kapsamında yüklenicilere ödenen tutarlar kapsamında MSB. lığı tarafından dolaylı finanse edildiği,
- Gerek kamu kurumları, gerek TSKGV firmaları ve gerekse özel sektör firmalarının ürettiği ya da montajını yaptığı sistemlerde kullanılan kritik malzeme, ara mamul, ve alt bileşenlerin ithal edildiği,
- Sanayileşmenin yönlendirilmesinde uzun vadeli ve geniş kapsamlı bir plan dahilinde hareket edilmediği, bunun yerine nihai ürünlere yönelik tedarik projeleri bazında hareket edildiği söylenebilir.

⁶⁷ C.Alagöz, **Savunma Sanayiine İlişkin Değerlendirmeler ve Savunma Sanayiinde Yerli Katkının Artırılması**, Savunma ve Güvenlik Bülteni, Sayı:20, MSB Yayınları, Ankara, 2003.

3. TÜRKİYE SAVUNMA SANAYİSİNİN POLİTİKASI VE STRATEJİSİ

Savunma Sanayii Politikaları ve Stratejileri; savunma ihtiyaçlarının karşılanması için harcanan kaynakların doğru biçimde yönetilerek, askeri sistemler için geliştirilen yeni teknolojilerin ileri seviyede sistemlere de uygulanmasını, ürünlerin ekonomik faydaya ve toplum refahına uygun dönüştürülmesini amaçlamalıdır.⁶⁸

Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaç duyduğu harp silâh, araç gereç ve mühimmatının mümkün olan azami ölçüde Türk savunma sanayiinin imkân ve kabiliyetleri içerisinde üretimine ilişkin hedefleri, bu hedeflere ulaşılabilmesi için Türk savunma sanayiinin geliştirilmesinde kısa orta ve uzun vadeli planlamalara yönelik esasları ve dış pazara açılmaya ilişkin genel prensipleri belirlemek maksadıyla “Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esaslarının yürürlüğe konulması, 25 Mayıs 1998 tarihinde Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilmiştir.”⁶⁹

Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları; “Türk savunma sanayiinin daha da geliştirilmesi ve TSK’nın ihtiyaçlarının azami ölçüde yurt içinden sağlanması” hedeflerine ulaşılması için uygulanacak ilkeleri kapsamaktadır. Bu esaslar dahilinde Türkiye’nin savunma sanayii politikası;

- Yerli sektör yanında yabancı sektöre de açık,
- Dinamik bir yapıya kavuşmuş,
- İhracat potansiyeline ve uluslararası rekabet imkânına sahip,
- Yeni teknolojilere adapte olmakta güçlük çekmeyen ve teknoloji üretebilen,
- Teknolojik gelişmeler karşısında kendini yenileme kabiliyeti bulunan,

⁶⁸ N.Çağlayan, M.S.Durgun, **a.g.e.**

⁶⁹ Resmi Gazete, 20.06.1998, Sayı 23378.

- Türkiye ile dost veya müttefik ülkeler arasına dengeli bir savunma sanayii iş birliğini mümkün kılan ve değişen politik durumlardan asgari düzeyde etkilenen,
- Mevcut imkânları azami ölçüde kullanan, entegre olmuş ve tekrar yatırımlardan arınmış,
- Sivil amaçlarla da üretim yapabilen, alternatif uğraşı alanlarına sahip,
- Türkiye'nin güvenlik politikaları çerçevesinde taraf olduğu ihracat denetimlerine ilişkin çok taraflı rejimlerle ilgili vecibe ve öncelikleri destekleyen, bir savunma sanayii alt yapısının oluşturulmasını ön görmektedir.

Türk savunma sanayii stratejisi ise;

- Ülke güvenliğinin sağlanması için, Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçlarının güvenli ve istikrarlı biçimde karşılanması,
- Bu amaçla yüksek teknolojiye sahip harp silâh ve vasıtalarının yurt içinde üretilmesi, bunun için gerekli teknoloji tabanının oluşturularak üretim tesislerinin kurulması ve kurulmuş bulunan ulusal savunma sanayii tesislerinin teşvik ve desteklenmesi,
- Savunma sanayii stratejisinin belirlenmesinde Türkiye'nin "Milli Askeri Stratejisi ile Planlama ve Programlama Direktifi"nin kaynak olarak alınması,
- Milli olması zorunlu sistemler/teknolojilerin uzun vadede muhakkak yurt içinde geliştirilmesi,
- Kritik sistemler/teknolojilerin uzun vadede yurt içinde geliştirilmesini, mümkün olmayanlar için ortak üretime gidilmesi,

- Diğer sistemler/teknolojilerin de çok kaynaktan tedarik politikasına uygun olarak en ekonomik ömür devir maliyetini sağlayan kaynaktan tedarik edilmesini,
- Savunma sanayiinin yurt içi ve yurt dışı rekabete açık olarak geliştirilmesi,
- Yurt içinden üretilen savunma teçhizatının Dış Ticaret Mevzuatı çerçevesinde ihraç edilebilmesi için gerekli tedbirlerin alınmasını göz önünde bulundurmaktadır.

Yukarıda belirtilen prensipler çerçevesinde Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları; Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaç duyduğu savunma sanayii ürünlerinin tamamının yurt içinde üretiminin mümkün olamayacağı ve kaynakların uygun şekilde kullanımı açısından bazı alanlarda da üretim yapılmasına gerek olmadığı, görüşünden hareketle ihtiyaçları; milli olması zorunlu, kritik ve diğer sistemler/teknolojiler olarak bir sınıflandırmaya tabi tutmuştur.

Bu sınıflandırmanın sebebi; milli güvenliğimizi tehdit edebilecek alanlardaki teknolojilerin uzun vadede de olsa yurt içinde geliştirilmesini, diğer sistemler ve gelişen teknolojiler için gerek duyulan teknolojik alt yapının ise ilk aşamada yabancı teknolojinin de yardımı ile özümzenmesini ve ikinci aşamada satın alınan teknolojinin bir üst düzeyde milli olarak üretilmesini sağlamaktır.⁷⁰

Aşağıda listelenen hususların Savunma Sanayii strateji ve politikalarında önem arz ettiği değerlendirilmektedir.

- Mili Savunma Sanayii'nin Yapısı,

⁷⁰ TÜBİTAK, *Vizyon 2023 Projesi*, a.g.e.

- Savunma sistemlerinin milli, kritik ve diğer sistemler olarak sınıflandırılması,
- Milli Savunma Sanayii firmalarının ana yüklenici, alt yüklenici ve tedarikçi (imalatçı) olarak sınıflandırılması,

Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları, yayımlandığı 20 Haziran 1998 yılından günümüze kadar geçen süre içerisinde, sektörde hedeflenen ivmeyi çok fazla sağlayamamış; kimi alanlarda irade beyanından ileri gidememiştir. Kararın getirdiği bir yenilik, “millilik” kavramı olarak göze çarpmaktadır. Savunma sanayii ürünleri ve bağlı teknolojilerin üç ana grupta ele alınarak, milli olması zorunlu sistemlerin bir kavram olarak tanımlanması, sektörde milli ve yerli firma tanımlamalarını ve dolayısıyla tartışmalarını beraberinde getirmiştir. Bu tartışmalar, milli sermayeli firmalar ile yabancı sermaye ortaklığı olan yerli firmalar ve hatta yurt içi özel firmalar ile TSKGV ortaklığı bulunan firmalar arasında sektörde konumlanma çekişmeleri ve yıpratıcı bir rekabet ortamı oluşmasına sebep olmuştur. Her ne kadar bu tartışmalar çeşitli platformlarda sürmekte ise dahi, Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçları, halen önemli ölçüde yurt dışı firmalardan karşılanmaktadır.⁷¹

4. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNİN GÜÇLÜ VE ZAYIF YÖNLERİ

AB’ye giriş sürecinde, henüz gerekli yapılanmayı sağlayamamış Türk savunma sanayiinin, önceki bölümlerde bahsi geçen iç ve dış etkenleri dikkate alarak, güçlü ve zayıf yönlerini, karşı karşıya bulunduğu fırsat ve tehditleri betimleyerek, belirtilen hedeflere ilerlemek çabasındaki sektöre yol gösterici olacak

⁷¹ B.Sürücü, **a.g.e**

stratejilerin oluşturulması maksadıyla (Sürücü, 2005) hazırlanan SWOT analizi aşağıda sunulmuştur.⁷²

4.1. Güçlü Yönler

İç çevre analizi kapsamında; temel olarak Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçlarını karşılayabilecek ve Avrupa birliği savunma sanayii karşısında varlığını sürdürebilecek bir savunma sanayiinin yapılanmasında olumlu olarak değerlendirilen, Türk savunma sanayiinin halihazırdaki güçlü yönleri aşağıda sunulmuştur:

- Savunma sanayiindeki bilim ve teknolojiye dayalı yapılanmada gerekli beyin gücünü oluşturacak, yeni teknolojilere açık, adaptasyon yeteneği yüksek, gelişmiş ülkelere göre genç ve dinamik nüfusun varlığı,
- Uluslararası iş birliğine açık ve bu deneyime sahip savunma sanayii kuruluşlarının varlığı,
- Savunma alanına yönelik yapılan yatırımların ve savunma sanayii gelirlerinin göreceli olarak devamlı artış göstermesi,
- Savunma sanayii iç pazar potansiyelinin yüksek olması,
- ARGE'ye dayalı tedariki belirli sektörlerde maliyet etkin kılacak ölçüde geniş iç pazar,
- Türkiye genelinde ve savunma sanayiinde teknolojik ve özgün tasarım yeteneğine sahip olma maksatlı ARGE bilincinin oluşması,

⁷² B.Sürücü, a.g.e

- AB ve dünyadaki gelişmelere paralel olarak yeniden yapılanma ihtiyacının idari organlar tarafından algılanmış ve düşük yoğunlukta olsa da yeniden yapılanma girişimlerine başlanmış olması,
- Gelişen bilgi ve iletişim altyapısı, teknoparklar, üniversite-sanayi ortak araştırma merkezleri, belli sektörlerde özgün ürün ve üretim teknolojileri geliştirme altyapısına sahip firmaların varlığı.

4.2. Zayıf Yönler

Türk Savunma sanayiinin mevcut yapılanması, iç çevre analizi kapsamında değerlendirildiğinde, savunma sanayiinin ileriye dönük istenen gelişimini sağlamada engel olabilecek, savunma sanayiinin zayıf yönleri ise şunlardır:

- Ülke çapında makro ekonomik istikrarsızlığın mevcudiyeti,
- Savunma sanayiimizin henüz gelişme aşamasında olması,
- Tasarım entegrasyon yeteneğine sahip firmaların azlığı,
- ARGE'ye ayrılan kaynakların yetersizliği,
- Türk savunma sanayiinin millî savunma ihtiyaçlarını karşılama oranının düşüklüğü,
- Savunma sanayiinin mevcut potansiyelinin ve satış gelirlerinin Avrupalı firmalara kıyasla rekabet edemeyecek oranda düşük olması,
- Özellikle kamu ağırlıklı yapılanmış olan savunma sanayiindeki düşük verimlilik,
- Çok sayıdaki savunma firmasının benzer alanlarda faaliyet göstermesi, yatırım tekrarlarına gidilmesi ve uzmanlaşma sıkıntıları,

- Türk savunma sanayii firmalarının iç piyasaya yönelik yapılanmaları ve ihracat düşüklüğü,
- Savunma sistemlerinin tasarım ve üretimdeki devamlı artış gösteren yüksek maliyetlerini karşılayacak sermaye birikimi ve finansal altyapının yetersizliği,
- Askerî ihtiyaçların temininde büyük oranda yurt dışı kaynaklara yönelinmesi sonucunda yurt içi pazarın küçüklüğü; temsilci firmaların çokluğu ve sektördeki etkinliği,
- Teknolojik yenilik ve tasarım yeteneğini sağlayacak olgulardan kurumlar arası (üniversite-sanayi-devlet) eşgüdüm ve iş birliğinin zayıf olması,
- TSSPE’nda belirtilen milli olması zorunlu sistemler, kritik teknolojiler devlet tarafından belirlenmemiş olması ve bu nedenle geleceğe yönelik yatırımlar açısından firmaların ileriye görebilmeleri kendi ticari/teknolojik hedefleriyle sınırlı kalması.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

TÜRKİYE'DE SAVUNMA HARCAMALARININ FİNANSMAN

KAYNAKLARI

1. SAVUNMA SANAYİİ MÜSTEŞARLIĞI (SSM)

1985 yılında çıkarılan 3238 sayılı Kanun, tamamıyla yeni bir savunma sanayii anlayışını öngören sistem getirmiştir. Bahse konu sistemin beş temel mekanizmasını Savunma Sanayii Müsteşarlığı, Savunma Sanayii Yüksek Koordinasyon Kurulu, Savunma Sanayii İcra Komitesi, Savunma Sanayii Destekleme Fonu ve Denetleme Kurulu oluşturmaktadır.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM), Milli Savunma Bakanlığına bağlı, tüzel kişiliği haiz, özel bütçeli bir kuruluş olan SSM ise bu sistemin icra mekanizmasını oluşturmaktadır. Savunma Sanayii Müsteşarlığına tevdi edilen başlıca görevleri şu şekilde özetlemek mümkündür;⁷³

- Milli sanayiiimizi, savunma sanayii ihtiyaçlarına göre yeniden organize ve entegre etmek,
- İhtiyaç duyulan modern silah, araç ve gereçlerin özel ve kamu kuruluşlarında imalatını planlamak,
- Modern silah sistemlerini araştırmak ve geliştirmek,
- Savunma sanayii ürünleri ihracatı ve offset ticareti konularını koordine etmek.

Milli savunma sanayii altyapısının güçlendirilmesi ve TSK'nın modernizasyon ihtiyaçlarının karşılanması hedefleri doğrultusunda, Savunma Sanayii

⁷³ MSB ,Beyaz Kitap 2005 Türkiye, Ankara, 2005.

Müsteşarlığı tarafından hayata geçirilen çeşitli projelerde, milli imkanların azami kullanımı ile yurtiçi özgün tasarım ve üretimi esas alan tedarik modelleri oluşturulmuştur. Ayrıca, ihtiyaçların bu modeller çerçevesinde karşılanmasını, bu süreçte, yerli/yabancı ortak girişimler ve özellikle yurtiçi firmaların daha etkin olabilmelerini sağlayacak imkanların hazırlanmasını öngören bir yaklaşım benimsenmiştir.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülen faaliyetlerin merkezini proje çalışmaları teşkil etmektedir. Bu çalışmalar sanayileşmeye yönelik birimlerin proje gruplarına aktif katılımı ile kapsamlı bir paket anlayışı içerisinde yürütülmektedir. Böylece TSK'nın ihtiyaç duyduğu modern ekipman ve teçhizat en kısa sürede, en düşük maliyetle tedarik edilirken, aynı zamanda ülkemiz sanayiinin savunma sanayiine yönlendirilmesi, yerli katkının artırılması, döviz kaybının asgari düzeye indirilmesi için offset uygulamalarının devreye sokulması da mümkün olmaktadır.

Offset, savunma projeleri nedeniyle ödemeler dengesinde ortaya çıkan olumsuzlukların kısmen veya tamamen giderilmesi amacıyla gerçekleştirilen ihracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemler olarak ifade edilir. Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülmekte olan projelerde offset uygulamalarına özel bir önem verilmektedir. Bu çerçevede Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın görev ve sorumlulukları;⁷⁴

- Offset politikalarını oluşturmak,
- Savunma sanayii ihracatı ve offset faaliyetlerinde eşgüdüm sağlamak,

⁷⁴ MSB Beyaz Kitap 2005.

- Offset antlaşmalarının uygulanmasına ilişkin faaliyetleri takip etmek, yönlendirmek ve teklife çağrı mektuplarında ve sözleşmelerde yer alacak offsete ilişkin bölümleri hazırlamaktır.

SSM'nin önemli görevlerinden birisi de, yurt dışı kaynaklardan doğrudan alım yöntemiyle gerçekleştirilen silah, araç ve gereç tedarikinin, giderek artan ölçülerde yurt içi kaynaklardan karşılanmasına yönelik yapının oluşturulmasını sağlamaktır. SSM tarafından yürütülen projeler çerçevesinde yurt içinden tedarik edilecek alt sistem, malzeme ve teçhizat üreticilerine gerekli destek verilerek, yerli katkı oranının yükseltilmesi sağlanmaktadır.

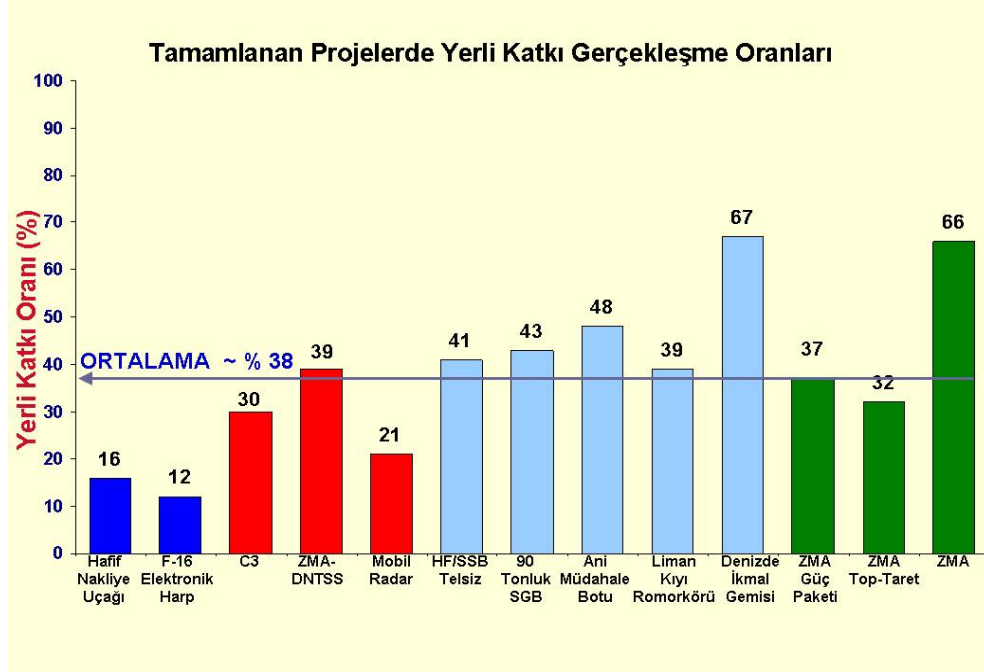
Müşteşarlık tarafından başlatılan projeler çerçevesinde yerli katkı ve sanayileşmeye yönelik esas prensipler aşağıda sıralanmaktadır:

- Yerli katkıdan en üst düzeyde yararlanmak,
- Yurt içi katma değeri sürekli artırmak ve
- Ulusal savunma sanayii alt yapısını güçlendirmek.

SSM tarafından tamamlanan bazı projelerdeki yerli katkı gerçekleşme oranlarının yer aldığı Şekil 4-1'de görüleceği üzere, yerli katkı oranı ortalama %38 civarında gerçekleşmiştir. Zaman içinde, Türkiye'nin insan kaynakları ve teknoloji alt yapısının gelişmesiyle projelerdeki yerlileştirme oranı daha da artacaktır. Günümüzde, ekonomik, teknolojik ve benzeri nedenlerle herhangi bir silah sisteminin tamamının yurt içinde imalatının mümkün olmadığı görülmektedir. Büyük ölçekli savunma sanayii firmalarının belirli konularda uzmanlaşmış olması, bu firmalarla rekabeti imkansız hale getiren temel faktör olarak karşımıza çıkmaktadır.

Bu çerçevede, izlenmesi gereken yol, sistem entegrasyon kabiliyetini kazanmak, tek kaynağa bağımlı kalmamaya özen göstermek ve alternatif kaynakları belirlemektir.⁷⁵

Şekil 4-1. Tamamlanan Projelerde Yerli Katkı Gerçekleşme Oranları.⁷⁶



Kendi kendine yeterli, uluslararası pazarda rekabet gücüne sahip ulusal bir savunma sanayiinin tesisi, sanayileşme faaliyetleri paralel yürütülen ARGE çalışmaları ile mümkündür. Savunma Sanayii Müsteşarlığı bünyesinde yürütülen ana sistem projeleri kapsamında ürün/alt sistem geliştirmeyi amaçlayan, teknoloji ağırlıklı ve yerel katkıyı artırıcı ARGE faaliyetlerine öncelik verilmektedir. Böylelikle, ARGE çalışmalarının sonuçları tek değil, bir bütün olarak üretime dönüştürülmekte ve ülke sanayiine olan olumlu etkisi artarak devam etmektedir.

Rekabet gücüne sahip, güçlü bir savunma sanayiinin tesisi hedefi doğrultusunda Savunma Sanayii Müsteşarlığı, birçok üniversite, araştırma kurumu ve

⁷⁵ MSB Beyaz Kitap 2005.

⁷⁶ MSB Beyaz Kitap 2005.

savunma sanayii firmaları tarafından gerçekleştirilen ARGE projelerine destek vermektedir.

Savunma Sanayii Yüksek Koordinasyon Kurulu (SSYKK), Savunma sanayiine ilişkin genel planlama ve koordinasyon görevini yerine getirmek üzere teşkil edilmiştir. Başbakan'ın başkanlığında 13 üyenin iştirakiyle yılda en az iki kez toplanması öngörülmüştür.

Savunma Sanayii İcra Komitesi (SSİK), Sistemin asıl karar mekanizması olan Savunma Sanayii İcra Komitesi, Başbakan'ın başkanlığında, Genelkurmay Başkanı ve Milli Savunma Bakanı'nın iştirakiyle teşekkül etmektedir. İcra Komitesi'nin başlıca görevi; Stratejik Hedef Planı doğrultusunda temin edilecek silah, araç ve gereçlerin üretimine ve gerektiği takdirde yurtdışından tedarikine ilişkin kararları almaktır.

Savunma Sanayii Destekleme Fonu (SSDF), Müsteşarlığın proje ve faaliyetlerine genel bütçe dışı mali kaynak sağlamak suretiyle, sürekli ve istikrarlı bir finansman temini amacıyla kurulmuş bulunan SSDF'nin başlıca gelir kaynakları arasında Gelir ve Kurumlar Vergisi ile Özel Tüketim Vergisi'nden alınan payların yanı sıra tekel maddelerinden alınan vergileri saymak mümkündür.

1.1. TSK'de Savunma Projeleri Yürütme Faaliyetleri

TSK'de Proje işlem akış şeması Şekil 4-2'de verilmiştir. TSK'nın ihtiyaçları Genelkurmay Başkanlığınca onaylandıktan sonra, yurtiçi üretim kararı verilmesi halinde Savunma Sanayii Müsteşarlığı'na yönlendirilmektedir. Bir projenin Savunma Sanayii Müsteşarlığına aktarılmasındaki kriterler;⁷⁷

⁷⁷ MSB Beyaz Kitap 2005.

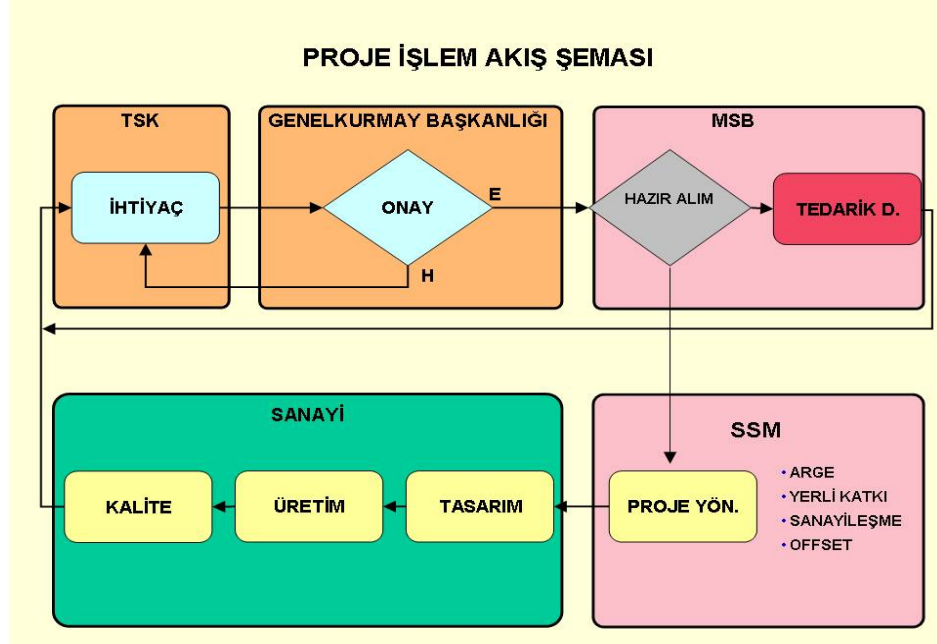
- Temel teknoloji transferini gerektirmesi,
- Temel teknolojileri oluşturmaya yönelik olması,
- Önemli ölçüde yatırım gerektirmesi,
- İhtiyacın süreklilik arz etmesi ve yeterli büyüklükte olması.

Projenin, Savunma Sanayii Müsteşarlığınca yürütölmesine karar verildikten sonra bir Proje Grubu oluşturulur. Proje Grubu; bir Proje Müdürü ile, personel sayısının yeterli olması durumunda Proje Müdürü Teknik Yardımcısı, Proje Müdürü İdari ve Ekonomik Yardımcısı ve projenin özelliğine bağlı olarak gerekli sayıda SSM/TSK personelinden meydana gelir.

Proje, SSM tarafından görevlendirilen Proje Müdürü tarafından yürütölmekte; oluşturulan Proje Ofisi, Teklife Çağrı Dosyasını (TÇD) hazırlamakta ve ilgili kurulların ve kullanıcı makamın görüşlerini aldıktan sonra yayımlanmaktadır.

Projenin değerlendirilmesinde, idari, ekonomik, teknoloji kazanımı, yerli katkı, sistem performansı ve offset hususları ana kriter olarak ele alınmaktadır. Teklife dair değerlendirme çalışmaları Savunma Sanayii Müsteşarlığı bünyesinde yürütölmekte olup, değerlendirmenin sona ermesinden sonra, ulaşılan sonuçlar Savunma Sanayii İcra Komitesine arza hazır hale getirilmekte ve SSİK kararını müteakip sözleşme görüşmelerine başlanmaktadır.

Şekil 4-2. Proje İşlem Akış Şeması.⁷⁸



2. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNDE FİNANSAL SORUNLAR

Savunma sanayimizin gelişmesindeki en önemli engellerden birisi, ana sistemlerin çok büyük bir bölümünün, tüm ihtiyaçlarının ise oldukça büyük bir bölümünün yurtdışından karşılanması sonucu yerli sanayimizin teknolojik altyapısının yeterli ölçüde gelişmemesidir. İhtiyaç duyulan sistemlerin yurt içinden karşılanabilmesi için, devlet, sanayici ve bilim kurumlarının büyük bir özveriyle çalışarak özgün teknoloji tasarımı yapmalı; böyle bir yapı oluşturulurken de, sadece askeri çıkarlar değil, ülke ekonomisinin çıkarları göz önünde bulundurulmalıdır.⁷⁹

Savunma sanayii firmalarımızın, çoğunlukla proje tabanlı iş yapmaktadırlar. Söz konusu projeler tamamlandığında, eğer firmalar yeni bir projeye başlayamazlar ve yeni bir ihale kazanamazlarsa, çok büyük finansal güçlüklerle karşılaşmaktadırlar.

⁷⁸ MSB Beyaz Kitap 2005.

⁷⁹ TÜBİTAK, *Savunma Sanayii ve Tedarik*, Bilim ve Teknoloji Strateji ve Politika Çalışmaları, TÜBİTAK BTP 98/01- Ocak, 1998.

Dolayısıyla firmalar, geleceğe yönelik plan ve programlara yoğunlaşmamakta, günü birlik projelerle uğraşmaktadırlar. Böyle bir ortamda bu firmaların, finansal altyapılarını güçlendirmek ya da teknolojik alanda rekabet gücü elde edebilmek için gerekli ARGE yatırımlarına odaklanmaları beklenemez. Herşeyden önce firmalarda geleceğe yönelik bir güven ortamı oluşturulmalıdır ki, dış piyasalara açılmaya yönelik bir takım yatırımlar hayata geçirilebilsin.

Türk sanayisini borç ağırlıklı finansal yapıya iten en önemli nedenler, 1980 öncesinde ithal ikamesine yönelik sanayileşme politikası çerçevesindeki uygulamalar, 1980 sonrasında yaşanan enflasyonist süreç ve mali sistemle ilgili yapısal bozukluklardır. Ülkemizde mali sistemi oluşturan en temel öge bankalar olduğundan, bankacılık sistemindeki aksaklıkların giderilmesi, yaratılan kaynakların bankalar aracılığıyla firmalar tarafından yatırımlara dönüşme sürecinin hızlanması açısından önemlidir. Firmaların, karşılaştıkları finansal sorunları giderebilmeleri ve ortaya çıkan ticari veya politik, her türlü riski asgariye indirmelerinde, sermaye piyasalarının da rolü büyüktür. Son yıllarda sermaye piyasalarına verilen önemin ve duyulan güvenin artması, firmaların gelişim ve büyüme sürecinde ihtiyaç duydukları kaynakları elde etmelerinde büyük kolaylıklar sağlamış, risk yönetimi anlayışında köklü değişiklikler getirmiştir.⁸⁰

Bir firmada finansman mekanizmasının düzgün çalışabilmesi için, risk, karlılık ve maliyet açısından optimum sermaye yapısının uygun vade şartları ile kurulması gereklidir. Bunun sağlanabilmesi için de, firmanın içinde yer aldığı

⁸⁰ F.H. Barutçu, **Türk Sanayinin Finansman Yapısı ve Kaynak Sorunları**, Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek Lisans Tezi, Ankara 1989.

ekonomik sistemi besleyen finansal kurumların istikrarlılığı ve işleyişi, kullanılabilecek araçların çeşitliliği ve mevzuat gibi unsurlar etkilidir.⁸¹

Bir firmanın, finansal sistem içerisinde yararlanabileceği en önemli kaynaklardan birisi, banka kredileridir. Bankalar, iç piyasa riskleri ile beraber, dış piyasalara açılmanın yaratacağı diğer ülke ve pazar riski gibi faktörler de göz önüne alındığında, kredi verecekleri firmaları seçerken geniş çaplı bir araştırma yapmakta ve riskin yaratacağı tüm maliyetleri kredi kullanıcısına yüklemektedirler. Dolayısıyla, yatırım ve ihracat gibi büyük çaplı ekonomik faaliyetlerin finansmanında, devletin sağlayacağı destek ve garantinin rolü büyüktür. Bu yüzden gelişmiş ülkelerde, ihracatın ve yatırımların desteklenmesi amacıyla, ticari bankalara ihracat sigorta kuruluşlarının sağladığı garanti ile destek veren bir kredi garanti mekanizması oluşmuş, firmaların finansal sisteme olan güveni artmış ve oluşan finansal istikrar, firmaların hem iç hem de dış piyasalardaki başarısını beraberinde getirmiştir. Sonuç olarak, Yatırım Kredi Bankaları'nın ve Eximbank gibi ihracata, ihracat sigortası şeklinde gayri nakdi ve ihracat kredisi gibi nakdi destekler veren kuruluşların etkinliklerinin ve kaynaklarının artırılması gerekmektedir. Ticari bankaların fonksiyonu ise, kısa vadeli ve yüksek maliyetli kredilerle sınırlı kalmaktadır. Özel sermayeli ticaret bankaları ise, daha çok ticaret faaliyetlerine yönelmekte, riski düşük olan kısa vadeli kredi paketleri uygulamaya koymaktadır.⁸² Savunma projeleri uzun vadeli ve yüksek maliyetli projeler oldukları için uzun dönemli kredilere ve bu kredilerin geri dönüşünü garantileyen sağlam bir sigorta mekanizmasını gerektirmektedir. Ülkemizde tek bir bankanın yüksek meblağlara ulaşan savunma projelerini finanse etmesi neredeyse imkansız olduğu için, bu tür

⁸¹ C. Gürsel, **Türkiye'de Özel Sektör Finansman Kaynakları ve Gelişme Potansiyeli**, A.Ü. İşletme Anabilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara 1994.

⁸² N.T.Conlan, **a.g.e.**

kredileri sağlayabilecek bankalar konsorsiyumu kurulmalı, sendikasyon kredilerine ağırlık verilmelidir.

Sanayii firmaları, ihracat pazarlarına açılmak yerine, sadece iç pazarda tutunabilmek için çabalamakta, kapanma tehlikesine karşı uzmanlık alanlarının dışına çıkmaktadırlar. Savunma sanayinin en etkin biçimde finanse edilerek dış piyasalarda rekabet gücü artışının sağlanabilmesi için, ülkemizde Yatırım, Kalkınma ve İhracat Bankacılığının, sanayinin içinde bulunduğu sıkıntıları giderme açısından geliştirilmesi gereklidir.⁸³

Milli Savunma Bakanlığı'nın bütçesi, 1980'li yıllarda toplam bütçenin %20'si civarlarındayken, 2000'lerde bu oran %8'lere düşmüştür. 1985'te, sanayileşme yoluyla Silahlı Kuvvetlerin temel ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla kurulan Savunma Sanayii Destekleme Fonu bile son zamanlarda finansal bir takım kısıtlar ve fon kaynaklarının bir bölümünün ortadan kalkması sonucu zor durumda kalmıştır. Fon, özellikle ortak üretim projelerinin finansmanı ve Silahlı Kuvvetlerin acil ihtiyaçlarının finansmanı için kurulmuşken, şu an sadece temel bir takım projeler yürütülmekte, savunma sanayini destek fonksiyonunun sınırlı kaldığı görülmektedir. Milli Savunma Bakanlığı'nın bütçesiyle, orta ve uzun dönemde yatırım yapmak pek mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla, Fon kaynaklarının savunma sanayimizin gelişmesi ve dış piyasalara açılması yönünde teşvik edilmesi amacıyla genişletilmesinde fayda görülmektedir.

⁸³ N.T.Conlan, **a.g.e.**

3. TÜRKİYE'DE SAVUNMA HARCAMALARI VE KAYNAKLARI

Savunma harcamalarının finansmanı bütün ülkelerde büyük oranda devlet bütçesi içerisinde karşılanmaktadır. Bu durum savunmanın tam kamusal mal olma niteliğinden kaynaklanmaktadır. Türkiye'deki savunma harcamaları yıllar itibarıyla incelendiğinde, Cumhuriyetin ilk yıllarında savunmanın devlet bütçesinden aldığı pay oldukça yüksektir. Savunmanın bütçeden en büyük payı almasının sebeplerini ise şöyle sıralayabiliriz.⁸⁴

- Kurtuluş savaşının yeni bitmiş olması ve T.C. devletin yeni kurulmuş olması,
- Lozan anlaşması ile ele alınan sorunların hepsinin çözülmemiş olması ve Musul, boğazlar, Batı Trakya azınlıklarının durumu gibi sorunların Lozan sonrası görüşmelere bırakılması dolayısıyla savaş tehlikesinin devam etmiş olması,
- Türkiye'nin tarihten gelen ve hala güncelliğini koruyan jeopolitik konumu, stratejik önemi ve komşuları ile olan ilişkileri,
- Ülke içerisinde milli bütünlüğü bozucu olayların gelişimi.

Tüm bu nedenler ve savaştan henüz çıkmış bir ülkenin milli egemenliğinin bir kanıtı olarak savaş sonrası savunmanın ne derecede önemli olacağı açıktır. Bu dönemde, bütün kaynakların ve insan gücünün savaşlarda tükenmiş olması, ülke ekonomisinin kötü durumda olması ve eldeki kıt kaynakların çoğunun savunmaya ayrılması, eğitim ve sağlığa gereken önemin verilememesine yol açmıştır. 1924 yılında savunma harcamaları 48 milyon TL olarak gerçekleşmiş ve bütçeden %36'lık

⁸⁴ S.Sezgin, **Türkiye'de Savunma Harcamaları: Bir Giriş**, Savunma Sanayii Sempozyumu-2000, 7-8 Kasım 2000.

bir pay almıştır. Buna göre bütçenin üçte birinden fazlasının savunmaya gittiği görülmektedir.

Bir ülkenin savunma harcamalarına esas teşkil eden unsur, o ülkenin güvenlik fonksiyonu ve tehdit değerlendirilmesidir. Bu noktada, Milli Savunma Bütçemizin genel dağılımına da bakmak gerekir. Türkiye'nin savunma harcamaları 1995 yılında %1,9'larda olmasına karşın 2000 yılında %3,3'e çıkmıştır. Bu yıldan itibaren azalan oran 2005 yılında %2,3'e düşmüştür (Tablo 4-4).

Aynı dönem itibariyle, savunma harcamalarının Genel Bütçe içindeki payı incelendiğinde; Savunma bütçesinin Genel Bütçe içindeki payındaki trendin GSMH ile karşılaştırılmasına paralel olarak seyrettiği görülmektedir. Geçmiş yıllarda Türkiye'nin savunma bütçesi Devlet bütçesinin %25-%30'u oranında iken 1995-2000 yılları arasına rastlayan dönemde ise MSB bütçesinin Genel Bütçe içerisindeki payı ortalama olarak % 9 ile % 12 arasında değişmektedir. 2000-2005 yıllarında ise düşüş gösteren pay %7 ile %9 arasında değişmektedir (Tablo 4-4).

4. TÜRKİYE'DE SAVUNMA SANAYİİ KURULUŞLARI

Ülkemizde, Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK) ihtiyaç makamıdır. TSK'nın ihtiyaçları, iç ve dış pazarlardan direkt alım veya ortak üretim programlarına katılım yoluyla karşılanmaktadır. İç pazardan doğrudan satın alımlar; yerli üreticilerin geliştirdikleri veya lisans (teknoloji transferi) suretiyle ürettikleri mamuller şeklindedir. TSK ile yerli üreticilerin ARGE yoluyla müşterek çalışma sonucunda ortaya çıkardığı mamuller de olup, iç pazardan alımların nihai hedefini teşkil etmektedir.⁸⁵ Tedarik makamı olarak Milli Savunma Bakanlığı yer almaktadır.

⁸⁵ İ.Dindar, **21. Yüzyılda Savunma ve Savunma Sanayiinin Teknolojik Eksenli Değişken Karakteristiği**, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Strateji Bilimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi. Gebze, 2003.

Bunların altında “Endüstriyel Koordinasyon ve Uluslar arası İşbirliği fonksiyonu” altında bir yapılaşma söz konusudur. Ancak bu yapılaşmanın ulusal örgütlenme içinde yetkileri farklı merciler arasında dağıtılmıştır. Çoğu zaman Türkiye’de yatırım potansiyeline sahip girişimciler, bu fonksiyona yönelik sorunlarında güvenecekleri doğru bir temas noktası bulmakta zorlanmaktadır. Sektörde bu yatırımcıların belli başlıları, Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı, SSM, Milli vasıflı özel sermayeli girişimciler ve yabancılardır. Bu noktada, Milli Ana Yüklenicilik müessesesi gündeme gelmektedir. Ancak bu müesseseler, asıl reel sektörün gücünü elinde tutan, alt sektör bazında uzmanlaşma potansiyeli olan sanayicimizden kopuk durumdadırlar. Bu potansiyelin içinde, ihtisas ve mühendislik firmaları ve hemen altında büyük bir bileşen ve hizmet üretimi tabanı vardır. Bu potansiyel Türk reel sektörü içinde yer almakta, ama savunma projelerine kayıtsız kalmaktadır. Ülkemizde bilimsel araştırmalar yapan Türkiye Bilim, Teknoloji ve Endüstri tabanı olmakla birlikte, savunma teçhizat pazarımızda katma değeri kadar küçüktür. İşte bu nedenle Türk savunma sektörünün, değişen dünya şartlarına zamanında ve yeterli düzeyde uyum sorunu ortaya çıkmaktadır.⁸⁶

Günümüzün modern savunma teçhizatının üretiminde gerekli olan ileri seviyeye ulaşmak için Türk Savunma Sanayii; ya kendi imkanlarıyla veya müttefik ülkelerle birlikte ortak üretim projelerine katılım yoluyla yada teknoloji transferi yoluyla üretim imkan ve kabiliyetlerini geliştirmeye çalışmaktadır. Bu çerçevede; NATO, ABD veya Avrupa Birliği bünyesinde müttefik ülkelerle birlikte yürütülen iş birliği programları, Türkiye’nin savunma sanayii faaliyetlerinde önemli bir yer işgal

⁸⁶ F.A. Yarman, **Ulusal Savunma Sanayilerinde Bilim-Teknoloji Tabanı**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Dergisi, Cilt:1, Sayı:2, 2002.

etmektedir. Bu çabalar sonucunda, Türk Savunma Sanayiinin gelişmesi daha da hızlanmış ve sektörel alt yapısı büyük ölçüde tamamlanmıştır.

SASAD'ın yapmış olduğu Türk Savunma Sanayi anketine göre;⁸⁷ Türk Savunma Sanayi firmalarının 2005 yılı cirosu, 1.196.744.143 ABD Doları olarak hesaplanmıştır. Bu durum 2004 yılına göre 2005 yılında ciro artışında % 35 oranında bir yükselişin sağlandığını göstermektedir. Ancak bu yükselişte; 3 yeni firmanın 2005 yılında değerlendirmeye dahil edilmesinin az da olsa payının bulunduğu belirtilmektedir. Ancak bu büyük gelişmenin, bir kısım firmalarımızın aşırı gayretleri ile oluşan ciro artışları yadsınamaz boyutlardadır. Örneğin ASELSAN'ın 277 milyon Dolar'a erişen cirosu, OTOKAR cirosunun 32.595.000 Dolar'dan 102.550.000 Dolar'a yükselmesi, keza HAVELSAN'ın 80.689.000 Dolar yükselen cirosu dikkat çekmektedir.

Türk Silahlı Kuvvetlerine ait fabrika ve tersanelerinde de yaklaşık 400 milyon ABD Dolar'a ulaşan yıllık ciro, 2005 yılında da seviyesini korumuştur. Bu sonuçlara göre, TSK'ne ait tesisler ile sivil firmalarımızda üretilen, Türk Savunma Sanayi ürünlerinin toplamı (Bakım onarım faaliyetleri hariç) bir önceki yıla göre % 19 oranında artarak 1.591.162.692 ABD Dolar'a yükselmiştir.

SASAD tarafından yapılan Ankette 9 yılda elde edilen sonuçlar Tablo 4-1'de verilmiştir. Türk savunma sanayii cirosunda özellikle son üç yılda sürekli bir artış gözlemlenmektedir. Türk Savunma Sanayi ihracatı ise, %72 oranında bir artışla 337.396.662 Dolar seviyesine erişmiştir. Ayrıca ARGE harcamalarında sürekli bir artış içerisinde olması ve özellikle 2005 yılında 78.511.203 Dolar olarak tesbit edilen ARGE harcamalarının hem rakamsal, hem de oransal olarak, gelişmekte olan bir ülke

⁸⁷ **2005 Yılı Savunma Sanayii Faaliyetleri Türkiye Sonuçları**, SASAD Anketi, sayı:138, 2006.

için yeterli olarak görülebileceği değerlendirilmiştir. Ancak gelişmiş ülkelerin ARGE harcamaları düşünüldüğünde bu rakamın çok mütevazı olduğu görülmektedir.⁸⁸

Tablo 4-1. SASAD 2005 Yılı Türk Savunma Sanayii Anket Sonuçları.

YIL	CİRO (\$)	İHRACAT(\$)	ARGE(\$)	İSTİHDAM
1997	1.205.000.000	138.000.000	34.0000.000	21.600
1998	968.401.00	80.034.000	40.794.000	16.141
1999	1.074.614.189	84.408.551	41.632.518	16.748
2000	851.852.000	123.442.000	43.081.000	14.062
2001	848.897.075	134.064.179	24.411.819	--
2002	1.062.375.000	247.727.000	48.912.000	--
2003	1.301.000.329	331.135.000	58.428.250	8.987
2004	1.337.120.000	196.341.000	63.860.000	9.626
2005	1.591.162.692	337.442.986	78.511.203	--

Türkiye’deki Savunma Sanayiinde faaliyet gösteren Kuruluşları üç ana başlık altında toplamak mümkündür:

- TSK Kuvvetleri bünyesindeki kuruluşlar olup Bakım İkmal Merkezleri, Tersaneler ve Ordu donatım Ana Tamir Fabrikaları bu kapsama girmektedir.
- Kamu sermayeli savunma sanayii kuruluşları ve Vakıf kuruluşları olup MKEK, ASELSAN, HAVELSAN gibi kuruluşlardır.
- Özel sektör kuruluşları olup FNSS, VESTEL Savunma gibi kuruluşlardır.

⁸⁸ SASAD Anketi, sayı:138, 2006.

4.1. Türkiye Savunma Sanayii Firmalarının Finansman Yapıları

Firmaların finansman yapılarını ortaya çıkarmak için yapılan incelemede yıllar itibariyle firmaların mali yapılarında, likidite oranlarında, varlık bileşimlerinde sınırlı da olsa değişimler olmakla birlikte, bu durum savunma sanayiinin genel özelliklerini fazla değiştirmemektedir. Bu özellikler şöyle özetlenebilir;⁸⁹

- Firmalar finansmanda özkaynaktan çok borç kullanmaktadır. Firmaların varlıklarını finanse etmede özsermayelerinin yetersiz olduğunu göstermektedir.
- Firma borçlarının önemli bir bölümü kısa sürelidir.
- Banka kredilerinin finansmandaki payı düşüktür.
- Firmalar özsermayelerini artırmak amacıyla bünyede bırakılan fonlara yönelmekte, bu nedenle net karlarının çok azını dağıtmaktadırlar.
- Aktif yapısı içinde döner varlıkların payı yüksektir, aktiflerin yaklaşık %70'ini döner varlıklar oluşturmaktadır. Enflasyonun işletme sermayesi ihtiyacını artırması nedeniyle, aktifler içinde döner varlıkların payı yüksek olmaktadır.

Bu konuda Türkiye'de savunma sanayii firmalarında bilgi alınmak istenmiş ancak bilgilerin gizliliği gerekçesiyle güncel bilgiler elde edilememiştir. Bu nedenle konu üzerine yapılan en güncel bilgi 1997 yılında Türk savunma sanayii firmaları ile yapılan “Savunma Sanayii Finansman Eğilimleri” anketidir. Sonuçlar aşağıda verilmiştir.⁹⁰

⁸⁹ T.Ceylan, **Savunma Sanayii Sektöründe Finansman Kaynaklar**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1997.

⁹⁰ T.Ceylan, **a.g.e.**

4.1.1. Döner Varlıklar ile Sabit Kıymetlerin Finansman Kaynakları

Genel olarak bakıldığında yeni bir sabit kıymet yatırımının finansmanında, firmaların %42'si bünyede bırakılan fonları, %21'i grup firmadan/holdingten fon aktarımını, %17'si sermaye artışı tercih etmektedirler. Orta vadeli banka kredisinin payı %8, kısa vadeli banka kredisinin payı %4'tür.

İşletme sermayesinin finansmanında ise, firmaların %33'ü holdingten/grup firmadan aktarılan fonları. %3'ü bünyede bırakılan fonları, % 17'si sermaye artışı ile elde edilen fonları kullanmaktadırlar. Kısa vadeli banka kredisi ve yabancı kredi %4'er paya sahiptir.

Her iki aktif kalemin finansmanında firmalar için tahvil ve finansman bonosunun hiç bir önemi bulunmamaktadır.

Finans literatüründe döner varlıkların öncelikle kısa vadeli banka kredisi, ikinci olarak bünyede bırakılan fonlarla, sabit kıymetlerin ise öncelikle bünyede bırakılan fonlar ve orta vadeli banka kredisi ile finanse edilmesi gerektiği belirtilir. Firmalarda uzun süreli kullanılan değerlerin sürekli fonlarla, geçici iktisadi varlıkların ise kısa vadeli fonlarla finanse edilmesi, yani varlıkların ömrü ile eşit vadeye sahip finansman kaynağı seçilmesine dikkat edilmesi gerekmektedir

Ancak Savunma Sanayii Sektöründe banka kredisi kullanımının çok düşük olması nedeniyle hem döner varlık, hem de işletme sermayesi finansmanında aynı kaynaklar kullanılmaktadır. Bu durum uzun süreli varlıkların uzun süreli kaynaklarla finanse edilmesi ilkesine uygun düşerken, literatürde işletme sermayesinin finansmanı için öngörülen prensiplere aykırı düşmektedir.

4.1.2. Firmaların Sermaye Piyasasından Yararlanma Durumu

Buraya kadar elde edilen bilgiler firmaların sermaye piyasası araçlarını pek kullanmadığını göstermektedir. Menkul kıymetlerini halka arz etmeyen firmaların %80'i böyle bir kaynağa ihtiyaç duyulmadığını belirtmişlerdir. Menkul kıymet satışının zorluğu ve maliyetli oluşu, menkul kıymet çıkarmak için formalitenin çok olması, bankadan rahat kredi temin edilmesi nedenleri % 7'ser paya sahiptir.

Menkul kıymetlerini halka arz etmiş olan firmaların bu yolu tercih etmelerinin nedenleri; uzun vadeli fona ihtiyaç duyulması ve menkul kıymet ihracının işletmeye maliyetinin daha düşük olması, firma ortaklardan birinin hisselerini halka arz yoluyla satması ve özelleştirmedir.

Bu durumda, menkul kıymet ihracının firma maliyetinin daha ucuz olmasına karşın, yeterince tercih edilmemesinin nedenini aramak gerekir. Bu ise firmaların borçlanma araçları arasında yaptıkları tercihlerden anlaşılmaktadır. Firmaların % 54'ü maliyet açısından banka kredisini, % 38'i tahvili; vade açısından % 60'ı tahvili, % 30'u banka kredisini; borç alınacak tutar açısından % 73'ü banka kredisini, % 18'i tahvili; başvuru işlemlerinin kolaylığı ve elde etme zamanının kısalığı açısından ise hemen hepsi de banka kredisini tercih etmektedirler. Finansman bonosunun tüm tercihlerdeki payı %9 civarındadır. Bu durum banka kredisinin tahvil ve finansman bonosuna kıyasla en çok tercih edildiğini göstermektedir.

4.1.3. Firmaların Halka Açılma İle İlgili Düşünceleri

Firmalar sermaye piyasasından uzun vadeli fon sağlayarak mali yapılarını güçlendirebilirler. Ancak Savunma Sanayii Sektöründe halka açık firma sayısı oldukça azdır. Bu nedenle ankette firmaların neden halka açılmadıkları ve halka açılma konusunda ne düşündükleri araştırılmıştır.

Ankete cevap veren firmalardan halka açılmamış olanların yalnızca birisi halka açılmayı düşündüğünü, geri kalan firmalar ise halka açılmayı düşünmediğini belirtmişlerdir. Firmalara halka açılmama nedenleri sorulduğunda, % 53'ü ihtiyaç duyulmadığını, % 41'i bu konudaki kararın ana firmaya ait olduğunu, % 6'sı firma kontrolünün kaybedilmesini göstermişlerdir.

Bugün için halka açılmayı düşünmeyen firmalara gelecekte halka açılmayı düşünüp düşünmedikleri sorulduğunda, firmaların % 50'si uzun vadede (5 yıl ve üstü), % 11'i orta vadede (1-5 yıl) halka açılmayı düşündüklerini, % 39'u ise hiçbir zaman halka açılmayı düşünmediklerini belirtmişlerdir.

Halka açılmayı düşünen bir firma mevcut hisselerin halka arzı yoluyla halka açılmayı tercih etmektedir. Düşündüğü halka açılma oranı % 5 - % 10 arasındadır. Hisse senetlerini ise Türk Borsasında satmayı tercih etmektedir.

Firmaların halka açılmayı teşvik için neler yapılması gerektiği sorulduğunda firmaların % 50'si vergi teşvikleri sağlanmasını, % 40' ı halka açık firmalara her konuda avantaj sağlanmasını, % 10'u ise yatırım teşvikinin halka açılma şartına bağlanmasını istemişlerdir.

Sonuç olarak yapılan çalışmada anket değerlendirmeleri; Savunma Sanayii Sektöründe faaliyet gösteren firmalar diğer sektörlerde faaliyet gösteren firmalarla benzer finansman kaynaklarından yararlanmaktadır. Bunlar esas olarak bünyede bırakılan fonlar, grup firmadan aktarılan fonlar, sermaye artışı ile elde edilen fonlardır. Finansman bonusu, oydan yoksun hisse senedi çıkarılması, leasing ile makine ve teçhizat alımının finanse edilmesi yaygın olarak başvurulmuş finansman yöntemleri değildir. Halka açılarak fon temin edilmesi de pek fazla tercih edilmemektedir.

Savunma sanayii sektöründe faaliyet gösteren firmalar, halka açılma ve hisse senetlerinin borsaya kote edilmesi için gerekli koşulları kolayca sağlayabilecek durumdadırlar. Halka açılma açısından önemli bir aşama olduğu düşünülen kurumlaşma açısından da durum böyledir. Savunma sanayii finansman eğilimleri anketine verilen cevaplara göre, firmaların yarısı 1985 yılından sonra kurulmuş olup, henüz çok genç sayılabilirler. Ancak buna rağmen firmalar kurumsallaşmış firma görünümü vermektedirler. Firmaların tamamı anonim firmadır ve aile firmaları sektörde hemen hemen hiç yoktur. Firmaların yönetici kadrolarının tamamı profesyonel olup, finansman kararları bu yöneticiler tarafından verilmektedir. Firmaların bağımsız bir finansman bölümü bulunmakta ve kısa uzun yada hem kısa hem uzun vadeli finansal planlama yapmaktadırlar.

Her ne kadar yatırımların finansmanında firmalar sermaye artışından (hisse senedi ihracından) elde edilen fonları kullanmaktalarsa da, bu hisseler halka arz edilmemekte, bedeli mevcut ortaklar tarafından karşılanmaktadır. Ancak firmaların yarısından fazlası orta ya da uzun vadede halka açılmayı düşündüğünü belirtmiştir.

5. TÜRKİYE'DE SAVUNMA HARCAMALARININ FİNANSMAN

KAYNAKLARI

TSK'ne tahsisi muhtemel kaynakların değerlendirilmesi yapılırken; genel ekonomik göstergeler, büyüme hızı, dış ticaret dengesi, fiyat ve maliyet artışları, dış yardım ve kredi imkanları, kalkınma planları, hükümet programı, yürürlükte bulunan programlar ve yükümlülükler gibi etkenler çerçevesinde, plan döneminde savunma

harcamalarına ayrılabilir kaynak boyutlarının ne olabileceği değerlendirilir.⁹¹ Türkiye'de yıllık 3,5 milyar ABD Doları savunma sistemi tedarik harcamalarına ayrılmaktadır. Savunma harcamalarının finansman kaynakları aşağıda belirtildiği gibidir;⁹²

- Milli Savunma Bütçesinden (MSB) tahsisli kaynaklar,
- Savunma Sanayii Destekleme Fonu (SSDF) kaynakları,
- TSK Güçlendirme Vakfı (TSKGV) kaynakları,
- Jandarma Genel Komutanlığı (JGK) Bütçesi,
- Sahil Güvenlik (SG) Komutanlığı Bütçesi,
- Geri Ödemeleri Hazine Müsteşarlığı Bütçesinden “Garanti Edilen” yabancı devlet veya firma kredileri,
- Dış askeri yardımlar (FMS),
- MSB’nin özel kanunlara dayanan ödeneklerinden (Ö.Ö.) oluşur.

Aynı konu üzerinde araştırma yapan Gülay Günlük Şenesen ise bu ayrımı; savunma bütçesi (Milli Savunma Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığı harcamalarını kapsayacak şekilde), Savunma sanayii Destekleme Fonu (SSDF), Türk Silahlı Kuvvetlerini Geliştirme Vakfı (TSKGV), dış krediler ve dış yardımların yanı sıra hibe şeklinde Türkiye’ye aktarılan silahlar şeklinde ayırmıştır.⁹³ 1995-2005 yıllarına ait kaynaklar Tablo 4-2 ve 3’de, Grafik olarak dağılımda Şekil 4-3’de verilmiştir.

⁹¹ Ş.Günel, **Sendikasyon kredisi**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1994.

⁹² **MSB Beyaz Kitap 2005.**

⁹³ G.G.Şenesen, **Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Etkileri 1980-2001**, TESEV Yayınları, İstanbul, 2002.

Tablo 4-2. Türk Silahlı Kuvvetlere Tahsis Edilen Kaynaklar (Bin YTL).

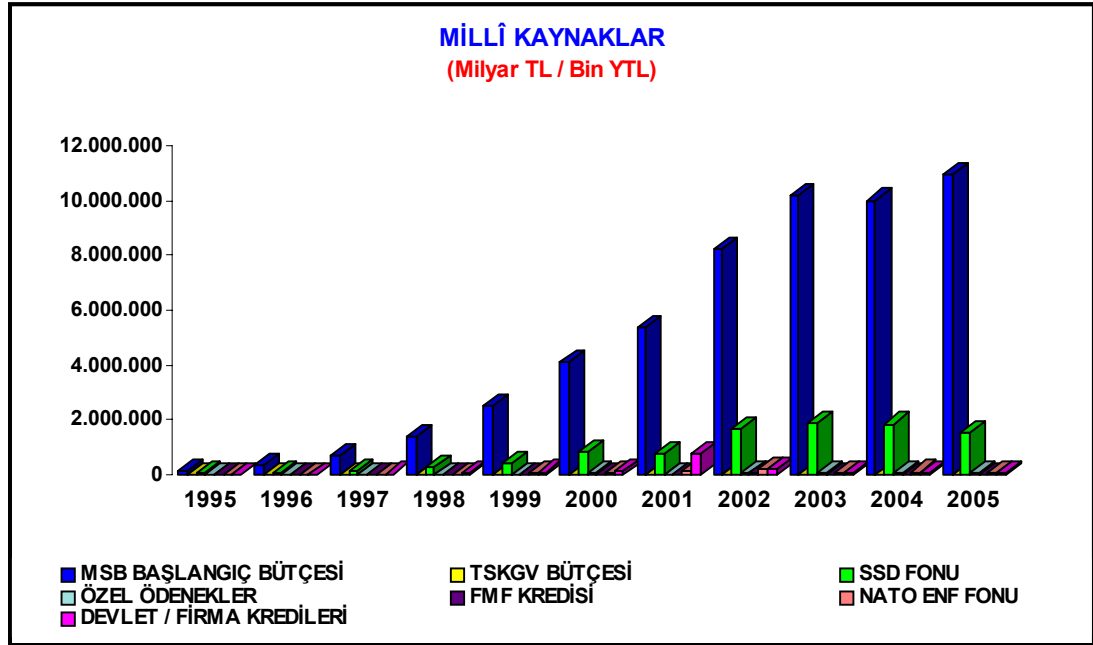
MİLLİ KAYNAKLAR						DİĞER KAYNAKLAR			
YIL	MSB.LİĞİ BAŞLANGIÇ BÜTÇESİ	TSKGV BÜTÇESİ	SSD FONU	ÖZEL ÖDEN.	TOPLAM	FMS KREDİSİ ./HİBE	NATO ENF FONU	DEVLET / FİRMA KREDİLERİ	TOPLAM
1995	152.847	488	43.074	3.497	199.906	9.785	5.490	5.541	20.816
1996	325.372	774	112.916	8.279	447.341	14.636	7.373	22.796	44.805
1997	671.020	1.798	177.763	17.035	867.616	14.243	11.419	32.554	58.216
1998	1.390.263	2.986	124.475	28.108	1.545.832	22.837	15.225	60.899	98.961
1999	2.507.010	4.725	314.100	22.520	2.848.355	-	43.061	104.390	147.450
2000	4.136.500	6.300	748.377	37.246	4.928.423	-	75.611	126.019	201.630
2001	5.376.585	7.994	1.037.587	13.234	6.435.400	24.564	129.424	764.131	918.119
2002	8.234.969	7.075	2.204.358	45.325	10.491.727	42.148	190.570	188.763	421.481
2003	10.209.250	9.800	1.976.222	68.163	12.263.435	-	83.997	66.733	150.730
2004	10.011.847	12.240	1.922.115	90.834	12.037.036	-	103.378	85.333	188.711
2005	10.977.067	13.340	1.983.461	84.500	13.058.368	-	48.695	38.683	87.378

Tablo 4-3. Türk Silahlı Kuvvetlere Tahsis Edilen Kaynaklar (Milyon ABD Doları).⁹⁴

MİLLİ KAYNAKLAR						DİĞER KAYNAKLAR			
YIL	MSB.LİĞİ BAŞLANGIÇ BÜTÇESİ	TSKGV BÜTÇESİ	SSD FONU	ÖZEL ÖDEN.	TOPLAM	FMS KREDİSİ /HİBE	NATO ENF FONU	DEVLET / FİRMA KREDİLERİ	TOPLAM
1995	3.342	10,7	942	77	4.372	329	184	186	699
1996	3.998	9,5	1387	102	5.496	320	161	498	980
1997	4.407	11,8	1166	112	5.697	175	140	400	715
1998	5.327	11,4	477	108	5.833	150	100	400	650
1999	5.968	11,2	748	54	6.781	-	165	400	565
2000	7.218	11,0	1.306	65	8.600	-	180	300	480
2001	4.378	6,5	845	11	5.240	20	115	622	757
2002	5.471	4,7	1464	3	6.943	28	127	125	280
2003	6.828	6,6	1322	46	8.203	-	56	45	101
2004	6.242	7,6	1198	57	7.505	-	64	53	118
2005	6.810	8,3	1231	52	8.101	-	30	24	54

⁹⁴ MSB Beyaz Kitap 2005.

Şekil 4-3. Türk Silahlı Kuvvetlere Tahsis Edilen Kaynakların Dağılımı.



5.1. MSB Bütçesi

Savunmaya ayrılan kaynağın en önemli bölümünü MSB.lığı bütçesi oluşturmaktadır. Bir sonraki yıla ait bütçe çalışmalarına cari yılın ilk yarısında başlanmaktadır. Bu çerçevede, “Fiyat Tespit ve Fiili Kadro Komiteleri” oluşturulmakta ve bütçenin hazırlanmasında esas alınacak ilkeleri açıklayan bir dizi direktif yayımlanmaktadır.

Programlama ve Bütçeleme Sistemi (PPBS)’ye uygun olarak ihtiyaçlar en küçük birlik seviyesinde belirlenmekte, tahmin edilen birim fiyatlar, fiili kadrolar, stok seviyeleri ve modernizasyon projelerinin maliyetleri esas alınarak hazırlanan birliklerin taslak bütçeleri, MSB.lığındaki inceleme ve düzenlemeleri müteakip, MSB.lığı bütçe teklifi olarak her yıl Temmuz ayının sonunda, önce Maliye Bakanlığı’nda ondan sonra da TBMM’de yapılacak inceleme süreci için Maliye

Bakanlığı'na gönderilmektedir. Bütçe, Ana Hizmet Gruplarına göre dört bölümden oluşmaktadır;

Personel Giderleri ve Sosyal Güvenlik Kurumuna Devlet Primi Giderleri, personel ile doğrudan ilgili olan özlük haklarından meydana gelmekte olup, ilgili mevzuatına göre belirlenmektedir.

Mal ve Hizmet Alım Giderleri, bütçenin en önemli bölümünü oluşturmaktadır. OYTEP'te yer alan modernizasyon projeleri, askeri personelin yasalarla belirlenmiş beslenme ve giyim istihkakları, inşaatlar, bina onarımları, görev yollukları, akaryakıt, elektrik, su, doğalgaz, tedavi ve ilaç ihtiyaçları, demirbaş, kırtasiye ihtiyaçları, taşıma, ulaştırma hizmetleri, yedek parça tedariki bu ana hizmet grubunda bulunan ödenekler ile sağlanmaktadır. Bu grupta yer verilen modernizasyon harcamalarının önemli bir bölümü ekonomik alanda yatırım kategorisinde bulunmakla birlikte, bütçenin fonksiyonel ayrımına göre cari gider olarak kabul edilmektedir.

Sermaye Giderleri, DPT vizesine tabi bulunan ödeneklerden oluşmaktadır. Yatırım kapsamında idari taşıt alımları, bir kısım inşaat projeleri ve çeşitli yenileştirme projeleri yer almaktadır.

Cari Transferler, uluslararası kuruluşlara üyelik aidatlarını, kamulaştırma giderlerini, geçen yıllardan kalan borçların ödenmesini ve çeşitli dernek, birlik, kurum ve kuruluşlara yapılacak sosyal yardımları kapsamaktadır.

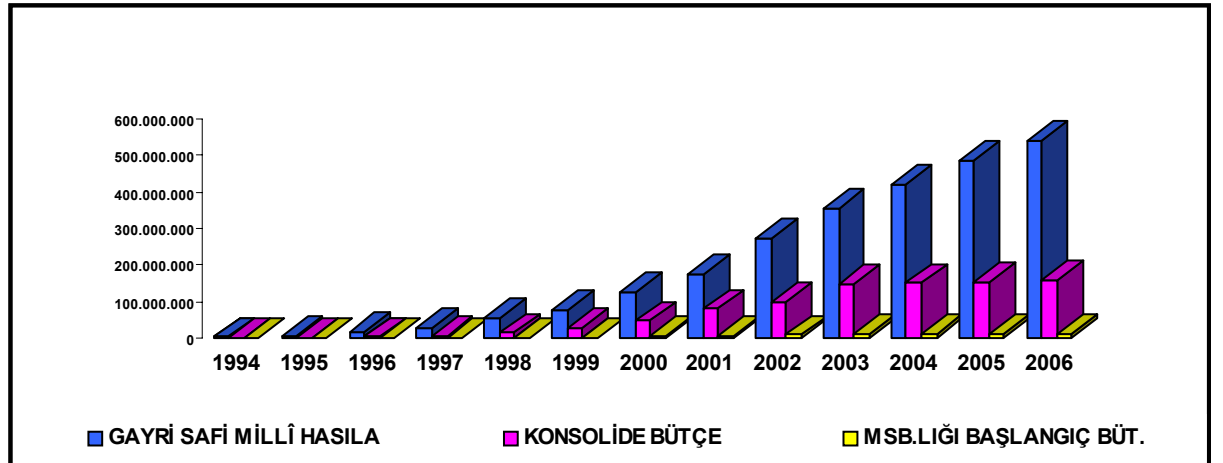
MSB.lığı bütçesinin Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) içindeki payı; 1994-2000 yılları için ortalama %2,5 civarında, 2001-2005 yılları için ortalama %2,7'dir. Konsolide Bütçe içindeki payı ise; 1994-2000 yılları için ortalama %9,7 civarında,

2001-2005 yılları için ortalama %7,2'dir. 2006 yılında bütçenin GSMH içindeki payı %2,1, Konsolide bütçe içindeki payı ise %7,5'dur.⁹⁵

Tablo 4-4. MSB.lığı Bütçesinin, GSMH ve Konsolide Bütçe İle Karşılaştırılması. (Bin YTL)(2006 yılı değerleri program hedefidir.)⁹⁶

YIL	GSMH	KONSOLİ. BÜTÇE	MSB. BÜTÇESİ	MSB/GSMH PAYI(%)	KONS./GSMH PAYI(%)	MSB/KONS. PAYI(%)
1994	3.887.903	826.396	77.669	2,0	21,3	9,4
1995	7.854.887	1.341.978	152.847	1,9	17,1	11,4
1996	14.978.067	3.568.507	325.372	2,2	23,8	9,1
1997	29.393.262	6.361.686	671.020	2,3	21,6	10,5
1998	53.518.332	14.789.475	1.390.263	2,6	27,6	9,4
1999	78.282.967	27.266.600	2.507.010	3,2	34,8	9,2
2000	125.596.129	46.827.436	4.136.500	3,3	37,3	8,8
2001	176.483.953	79.159.490	5.376.585	3,0	44,9	6,8
2002	271.406.000	98.131.000	8.234.969	3,0	36,2	8,4
2003	354.575.000	147.230.170	10.209.250	2,9	41,5	6,9
2004	419.692.000	149.945.000	10.011.847	2,3	35,7	6,6
2005	485.058.000	153.928.792	10.977.067	2,2	31,7	7,1
2006	539.900.000	157.300.000	11.877.533	2,1	29,1	7,5

Şekil 4-4. MSB.lığı Bütçesinin, GSMH ve Konsolide Bütçe İle Karşılaştırılması. (Bin YTL)



⁹⁵ MSB Beyaz Kitap 2005

⁹⁶ Savunma ve Havacılık Dergisi, Cilt:20, Sayı:20613, 2006/113, s.16-18.

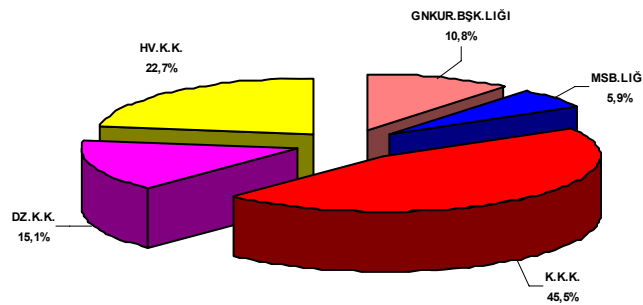
2006 yılı MSB.lığı bütçesinin ortalama olarak %42'si Personel Giderleri ve Sosyal Güvenlik Kurumu Devlet Primi Giderlerine, %55,3'ü Mal ve Hizmet Alım Giderlerine, kalan kısmı ise Cari Transferler ve Sermaye Giderlerine ayrılmaktadır. Her yıl ortalama olarak bütçenin %55'i Mal ve Hizmet Alımlarına ayrılmaktadır.

Tablo 4-5. MSB.lığı 2005 ve 2006 Bütçelerinin Harcama Kalemlerinin Karşılaştırılması.⁹⁷

	2005	2006	2005 Bütçesi İçin. Payı(%)	2006 Bütçesi İçin. Payı(%)
PERSONEL GİDERLERİ	3.849.257	4.314.125	35,1	36,3
SOSYAL GÜVENLİK KURUMLARI PRİMİ	590.475	681.104	5,4	5,7
MAL VE HİZMET ALIM GİDERLERİ	6.189.475	6.572.475	56,4	55,3
CARİ TRANSFERLER	342.360	298.929	3,0	2,5
SERMAYE GİDERLERİ	5.500	10.900	0,1	0,2
TOPLAM	10.977.067	11.877.533	100,0	100,0

MSB.lığı 2005 yılı bütçesinin, bağlı kuruluşlara dağılımı ise ortalama olarak Şekil 4-5'deki gibidir.

Şekil 4-5. MSB.lığı 2005 Yılı Bütçesinin Kuruluş Payları (%).⁹⁸



⁹⁷ Savunma ve Havacılık Dergisi, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/111, s.61.

⁹⁸ MSB Beyaz Kitap 2005.

Türkiye'nin savunma harcamaları hakkında bir fikir vermek üzere MSB.lığı Bütçesinin son yıllara göre incelemesi yapıldığında 2000 yılına kadar ortalama %9,5 civarında olan MSB.lığı Bütçesinin Genel Bütçeye oranının, 2005 yılında %7'ye düşürüldüğü görülecektir. Ayrıca, buna paralel olarak, savunmaya tahsisli kaynaklar olan MSB.lığı Bütçesi, Savunma Sanayi Destekleme Fonu (SSDF) ve Devlet-Firma Kredilerinin Toplamının Gayri Safi Milli Hasılaya oranı da, 2002'de %3,7 iken, 2003'de %3,4'e, 2004'de %2,8 ve 2005 yılında 2,6'ya indirilmiştir.

Gerçekte mevcut konumuyla, yeni tehdit ve risklerin yoğunlaştığı Balkanlar, Kafkaslar ve Ortadoğu üçgeninin merkezinde, global güç ve oluşumların menfaatlerinin kesişim bölgesinde yer alan Türkiye'nin jeostratejik mevkiinden kaynaklanan durumunun, bugüne kadar olduğu gibi 21 nci yüzyılda da değişmeyeceği ve Türkiye'nin öneminin ve yeni dünya düzenindeki yerinin daha da pekişeceği değerlendirildiğinde, Genel Bütçeden Milli Savunmaya ayrılan payın çok da fazla olmadığı, hatta son yıllarda giderek azaltıldığı görülmektedir.

5.2. Savunma Sanayii Destekleme Fonu (SSDF)

3238 nolu yasa kapsamında, Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun oluşturulması ile silah üretimi alanlarına yapılacak yatırımlara sürekli ve istikrarlı kaynak sağlanması amaçlanmıştır.

SSDF gelirleri 3238 sayılı kanunun amacına uygun olarak savunma sanayii firmalarına sağlanan teşvik ve krediler ile ARGE projelerinde kullanılmaktadır. Bazı projeler için yurtdışından temin edilen krediler dışında SSDF, 2005 yılına kadar 15,7 milyar ABD Doları gelir toplamıştır. Bu gelirlerden 2005 yılı sonuna kadar 14,6 milyar ABD Doları SSM için yürütülen projeler için kullanılmıştır. SSDF'nin gelir ve giderleri 2006 yılına kadar genel bütçe kapsamı dışında tutulmuş, ancak 5018

sayılı Kamu Mali Yönetimi ve Kontrol Kanunu ile SSM özel bütçeli idareler arasında sayılarak, SSM gelir ve giderleri Merkezi Yönetim Bütçesine dahil edilmiştir. Ayrıca 5018 sayılı kanun ile fonların 2007 yılı sonuna kadar tasfiyesi öngörülmüş iken kanunda yapılan değişiklik ile fonların tasfiye edilmesinden vazgeçilmiş olup SSDF mevcut durumunu korumuştur.⁹⁹

5.2.1. SSDF'nin Gelir Kaynakları ve Harcamaları

SSDF'nin başlıca gelir kaynakları (nakit girişleri) vergiler, mal varlıkları ve dış kredilerdir. SSDF'nin vergi gelirleri özel düzenleme ile tahsil edildiğinden, Türkiye'nin toplam vergi gelirleri içinde kapsamamaktadır. SSDF'ye sürekli gelir akışı sağlamak amacıyla yasal düzenlemeler yapılmış, vergi gelirlerine ilişkin oranlar zaman zaman değiştirilmiştir. Fon'a aktarılabileceklerden başlangıçta miktar olarak belirlenenler daha sonra enflasyondan korumak amacıyla orana bağlanmışlardır. Savunma Sanayii Destekleme Fonu'nun Kaynakları şunlardır.¹⁰⁰

Alkollü İçki ve Tütün Mamulleri Satışından Elde Edilen Gelirler:

Alkollü içki ve tütün mamullerinin satışı üzerinden maktu olarak alınan FON payı, 1995 yılı ikinci yarısında çıkarılan 4120 Sayılı kanun ile nispi hale getirilmiştir. Buna göre her türlü alkollü içki ve tütün mamullerinin toplam satış bedelinin azami %10'unun Bakanlar Kurulu tarafından FON payı olarak tespit edilebileceği ve bu oranında iki katına kadar arttırılabileceği hükme bağlanmıştır. Bakanlar Kurulu'nun 5/9/1996 tarih ve 96/8559 sayılı kararıyla; bu gelir kaleminden ayrılacak FON payı %5'ten %10'a çıkarılmıştır.

⁹⁹ **Savunma ve Havacılık Dergisi**, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/111, s.61.

¹⁰⁰ A.Cömert, **Kamu Maliyesi İçinde Fon Uygulamasından Beklenen Faydalar ve Savunma Sanayii Destekleme Fonunun Bu Açıdan İncelenmesi**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

Milli Piyango Hasılatı: Milli Piyango gelirlerinden, “dönem giderleri”, “yatırım harcamaları” ve “karşılıklar” düşüldükten sonra kalan safi hasılatın tamamı 320 sayılı KHK’ nın 48’inci maddesine göre; FON’ a aktarılırken, 5.5.1992 tarihinde yürürlüğe giren 3796 sayılı Kanunun 11. maddesi ile; safi hasılatın % 5’inin “Milli Olimpiyat Komitesi Katılım Payı” olarak kesildikten sonra kalan meblağın FON’ a aktarılması hükmü getirilmiştir. Bu durumda, FON payında % 5 oranında bir azalma olmuştur.

Müşterek Bahis Gelirleri: At yarışı, Spor-Toto, Spor-Loto hasılatları üzerinden alınan pay, FON’ un müşterek bahis gelirini oluşturmaktadır. Halen at yarışı müşterek bahis hasılatının %10’u, Spor-Toto hasılatından Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü için ayrılan payın %30’u, Spor-Toto hasılatının % 60’ı FON payı olarak tespit edilmiştir. Spor-Toto ve Loto Hasılatının dağıtım şekli hakkında yönetmeliğin 01.10.1993 tarihli Resmi Gazete’ de yayınlanan değişik şekli ile Gençlik ve Spor Genel Müdürlüğü için Spor Toto-Loto hasılatından ayrılan pay % 10 olarak belirlenmiştir.

Talih Oyunları Hasılatından Alınan Pay: Bakanlar Kurulu’nun 13.11.1985 tarih ve 85/10037 sayılı Kararı’na göre, talih oyunları oynatılan yerlerden elde edilen gayri safi hasılatın % 30’u Toplu Konut Fonu ile Savunma Sanayii Destekleme Fonu arasında eşit olarak paylaştırılmaktadır. Kumarhanelerin kapatılması ile bu kaynaktan elde edilen gelir “0” mertebelerine düşmüştür.

Gelir ve Kurumlar Vergisi Mükelleflerinden Alınan Pay: 25.06.1992 tarih ve 3824 Sayılı Kanun ile 01.01.1993 tarihinden itibaren başlatılan uygulamaya göre, Gelir ve Kurumlar Vergisi mükellefleri ve sorumluları tarafından ödenen ücret geliri dışındaki Gelir ve Kurumlar Vergisinin azami %10’u oranında ayrıca “Fon Payı”

ödenmesi öngörülmüştür. Aynı Kanunun 21. maddesine göre de, “Fon Payı” hasılatı üzerinden, kanunla kurulan fonlara pay vermeye Bakanlar Kurulu yetkili kılınmıştır. Bakanlar Kurulu, 12.01.1995 tarih ve 95/6428 Sayılı Kararı ile, “Fon Payı” oranını %10 olarak belirlemiş ve bunun %50’sinin SSDF payı olarak ayrılmasını uygun görmüştür.

Milli Savunma Bakanlığı Bütçesinden Aktarmalar: Milli Savunma Bakanlığı Bütçesinden de fona kaynak aktarılması mümkündür.

Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı’ndan (TSKGV)
Transferler: 3238 Sayılı Kanun, Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı’ndan, FON’ a kaynak transfer edilmesine imkan vermektedir.

FON Malvarlığı Gelirleri: FON’un halihazırda malvarlığı geliri; Müsteşarlığımızca açılan akreditif hesaplarından sağlanan faiz geliri ile iştirak gelirleri, FON’ dan verilen avans ve kredilerin faizleri ve dövizlerin yeniden değerlendirilmesi sonucu hesaplanan evalüasyon farkından oluşmaktadır.

Hafif Silah Satış Geliri: 6136 sayılı Kanunda 3684 sayılı Kanunla yapılan değişiklik, silah ithali ve satışı konusunda Savunma Sanayii Müsteşarlığı’nı yetkili kılmış ve Kanun, ithalat ve satış konusunda Savunma Sanayii Müsteşarlığı’nın, bir kamu kuruluşunu görevlendirebileceğini de öngörmüştür. 1990 yılında Savunma Sanayii Müsteşarlığı ile MKEK arasında yapılan Protokol uyarınca silah ve mermi ithalatı ve satışı için MKEK görevlendirilmiştir. 01.06.1991 tarihli resmi gazete’de yayınlanan 91/1778 sayılı “Ateşli Silahlar ve Bıçaklar ile Diğer Aletler Hakkında Yönetmeliğe” göre özel ve tüzel kişiler için ithal edilen silah ve mermilerin satışından elde edilen net hasılatın % 80’i FON’ a gelir olarak aktarılmaktadır.

Kredi Geri Dönüşleri: 3238 Sayılı Kanun'un 10/j maddesine göre FON' dan verilen kredilerin ana paraları, vadeleri geldiğinde FON' a geri dönmekte ve FON için tekrar kaynak oluşturmaktadır.

Kredi Kullanımı (Alınan Yabancı Krediler): 3238 Sayılı Kanun'un 10/j maddesi çerçevesinde, büyük kaynak gerektiren projeler ile ilgili teklifler alınırken, firmalardan kredi tekliflerini de bildirmeleri istenmekte ve yapılan değerlendirmelerde bu husus dikkate alınmaktadır.

SSDF' nun gelirlerinin en önemli kısmını, alkollü içki ve tütün mamullerinden alınan pay, gelir ve kurumlar vergisi mükelleflerinin yaptığı ödemelerden alınan pay, Milli Piyango idaresinden alınan pay, müşterek bahis gelirlerinden alınan pay oluşturmuştur. SSDF'nin 1997-2006 yılları arası gelir ve giderleri Tablo 4-6'de verilmiştir.

Tablo 4-6. SSDF'nin 1997-2006 Gelir ve Giderleri (Milyon ABD Doları).¹⁰¹

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Top.
Gel.	1.166	477	748	1.306	845	1.464	1.322	1.198	1.231	1.080	10.937
Gid.	760	679	860	1092	589	1.083	981	983	929	965	8.921
Fark	+406	-202	-112	+214	+256	+381	+341	+215	+302	+115	+2.016

SSDF'nin 1997-2006 döneminde gelirlerinin toplamı 10,9 milyar ABD Doları, giderlerinin toplamı ise 8,9 milyar ABD Dolar olmuştur. Bu durumda SSDF'nin 1997-2006 yılları arasında 2 milyar ABD Dolar'ına yakın bir gelir aktarması olduğu söylenebilir. Dönem toplamının %79 kadarının modernizasyon programı çerçevesindeki askeri teçhizat üretimi projelerine ve hazır askeri teçhizat satın alımına harcadığı söylenebilir.¹⁰² Gelirlerin yıllık ortalaması 1.094 milyon

¹⁰¹ SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, 08.01.2007.

¹⁰² G.G.Şenesen, a.g.e.

ABD Dolar olup, bu miktarın yaklaşık 892 milyon ABD Dolar askeri alım harcamalarına ayrılmaktadır. Ayrıca fona her yıl MSB bütçesinden projeler kapsamında kaynak aktarılabilmektedir. 2005 yılında 1,1 milyar ABD Doları kaynak aktararak SSDF'na toplam 2,3 milyar ABD Doları kaynak girişi olmuştur.¹⁰³

SSDF'nin harcamalarını savunma malzemesi yapım ve satın alımının yanında, avans ve kredi ödemeleri, kamulaştırma alt yatırımları, yerli silah firmalarına sermaye katılımı, müşavirlik hizmetleri, araştırma-geliştirme projelerine ödemeler, diğer fonlara aktarmalar, kredi anapara ödemeleri oluşturmaktadır.

5.2.2. SSDF'nin Türkiye Ekonomisine Sağladığı Faydalar

Savunma Sanayii Müsteşarlığı ve emrinde kurulan SSDF, kuruluşundan bu güne yapısında ve dayandığı esaslarda hiçbir bozulmaya fırsat vermeden devlet bütçesine bir yük olmadığı gibi tam tersi kendisine tahsis edilen kaynakları, ihtiyaçları karşılamaya en uygun şekilde kullanarak, hatta elinde mevcut kaynakları Devlet Hazinesinin kullanımına vererek, (ülke ekonomisine katkıda bulunarak) yerli sanayinin gelişmesini teşvik etmekte, döviz kazandırmakta ve yarattığı istihdamla da ekonomiye katma değer yaratmaktadır.

Bilindiği üzere kamu harcamalarının yıllık olması esastır. Ancak, özelliği gereği bir yıl içinde tamamlanması mümkün olmayan veya uzun bir süreçte tamamlanabilecek kamu hizmetleri de vardır. Bu tür kamu hizmetlerine, istikrarlı bir şekilde sürekli ve düzenli kaynak aktarmanın zorluğu yanında siyasi iradelerinin değişimi durumunda o anki siyasi iradenin tercihlerine ve uygulamayı planladığı ekonomi ve mali programın özelliğine göre yapılan bir yatırımın veya kamu

¹⁰³ **Savunma ve Havacılık Dergisi**, Cilt:20, Sayı:20613, 2006/113, s.16-18.

hizmetinin yavaşlatılması yada tamamen iptali söz konusu olabilmektedir. Bu bakımdan yıllara sari, sürekli ve düzenli bir mali kaynağın gerekli olduğu kamu hizmetlerinin yerine getirilmesinde fon uygulamaları, gerek bürokrasinin azlığı ve gerekse pratik bakımdan tercih edilen uygulamalar olmuştur. Fonlar belli amaçlar için kurulduklarından bir yıllık zaman içinde kullanılamayan fon kaynaklarının gelecek yıllara aktarılması imkanı vardır.

Savunma Sanayi Müsteşarlığının yürüttüğü TSK'na ait projelerin çoğunlukla 5-10 yıl gibi, uzun dönemleri kapsayan planlamalar gerektirmesi bu tip projelerin doğası gereğidir. Bu nedenle kaynak planlamasının da yıllara yaygın olarak yapılması, elde edilen kaynakların bir dönemde kullanılmadığında, gelecek dönemlere aktarılmasını gerektirmektedir. Bütçenin klasik ilkeleri ve kuralları içerisinde, SSM'nin bu denli uzun sürelerle yayılan harcama ve gelir planlamaları yapması mümkün olmayacağı gibi, belli bir dönemde kullanılmayan kaynakların, yine bütçe kanunu çerçevesinde gelecek dönemlere aktarılması imkanı da olamayacaktır.

Türk Savunma Sanayinin gelişebilmesi ve bunu sürekli (dinamik) olarak devam ettirebilmesi, ihtiyaç duyulan tasarım ve teknoloji yatırımlarının şimdiden başlatılması ile mümkündür. Bu tür yatırımların bir an önce başlatılabilmesi ise, daha az bürokrasi, esnek fakat kontrol edilebilir bir mali yapı ve finansman sistemine bağlıdır. Normal bütçe sistemi içinde bu tür faaliyetlerin (yatırımların) yürütülmesinin zorluğu açıktır. 3238 Sayılı Kanunun getirmiş olduğu özerk fon sisteminin:

- Mali Esnekliği,
- Hesaplarında döviz tutabilme,
- Yılı Bütçesi içinde harcanmayan/harcanamayan kaynakların ertesı yıla devri,
- Diğer kurumların bütçelerinden, bu amaçla ayrılan kaynakların, SSM'na transferi, imkanlarının korunması gerektiği, aksi halde TSK'ne ait hayati önemi haiz projelerin yürütölmesinde önemli zorlukların yaşanacağı değeriendirilmektedir.¹⁰⁴

5.3. Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı (TSKGV)

Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı; 17 Haziran 1987 tarihinde 3388 sayılı kanun ile Kara, Deniz ve Hava Kuvvetleri güçlendirme vakıfları birleştirilerek kurulmuştur. TSKGV savunma sanayiinde çeşitli alanlarda faaliyet gösteren ve değışik yeteneklere sahip altı tane bağı ortaklığı, 8 adet iştiraki bulunmaktadır. Bağı ortaklıklar ve iştirakler ile hisse oranları Tablo 4-7'de verilmiştir. Roketsan'da bulunan Aselsan ve Havelsan hisseleri bu firmadaki toplam hisse oranını %55'e çıkarmakta dolayısıyla bağı ortaklık olarak kabul edilmektedir.¹⁰⁵

¹⁰⁴ A.Cömert, **a.g.e.**

¹⁰⁵ **Savunma ve Havacılık Dergisi**, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/110, s.96.

Tablo 4-7. TSKGV’nin Bağlı Ortaklıkları ve İştirakleri ile Hisse Oranları.¹⁰⁶

Bağlı Ortaklıklar		İştirakler	
Firma	Hisse Oranı (%)	Firma	Hisse Oranı (%)
Aselsan	84,58	TEI	3,02
TAI	54,49	DİTAŞ	20
Havelsan	98,90	Mercedes Türk	5
Roketsan	35,47	NETAŞ	15
İŞBİR Elektrik	99,59	HEAŞ	1,18
Aspilsan	97,70	Türktıpsan	20
		Tapasan	25
		HTR	0,01

Kuruluş kanununda TSKGV’nin amaçları olarak “milli harp sanayimizin geliştirilmesi, yeni harp sanayi dallarının kurulması, harp silah araç ve gereçlerinin satın alınması suretiyle Türk Silahlı Kuvvetlerinin savaş gücünün artırılmasına katkıda bulunmak” sayılmaktadır.¹⁰⁷ Vakıf, Milli Savunma Bakanı, Genel Kurmay II nci Başkanı, Milli Savunma Bakanlığı Müsteşarı ve Mill Savunma Bakanlığı Savunma Sanayii Müsteşarı’ndan oluşan Mütevelli Heyeti tarafından yönetilmektedir. Vakfın ve Mütevelli Heyeti’nin başkanı, Milli Savunma Bakanı’dır. Mütevelli Heyeti tarafından alınan kararlar, Vakıf Genel Müdürlüğü tarafından icra edilmektedir. TSKGV’nin mütevelli heyetinin yukarıdaki isimlerden oluşması Türkiye’nin savunma giderlerine ve bileşimine ilişkin karar ve uygulama süreçlerinde eşgüdümün sağlamaktadır.

5.3.1. TSKGV’nin Gelirleri ve Harcamaları

TSKGV’nin devamlı yasal bir geliri yoktur. Vakfın gelirleri, mal varlığından ve faaliyetlerinden elde edilecek her türlü gelirler ile gayeye uygun bağış, mal,

¹⁰⁶ Savunma ve Havacılık Dergisi, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/110, s.96.

¹⁰⁷ 3388 Sayılı ve 17.6.1987 Tarihli TSKGV Kanunu; TSKGV senedi, Maliye Bakanlığı, 1993.

vasiyet ve yardımlar, nakdi, ayni, menkul ve gayrimenkul olmak üzere iktisadi değeri olan hak ve teberrulardır. Vakfın gelir kaynakları:¹⁰⁸

- Finans Gelirleri,
- Kar Payı Gelirleri,
- Bağış Gelirleri,
- Kira Gelirleri,
- Fuar Gelirleri,
- Diğer Gelirlerdir.

Vakfın giderleri, yıllık bütçelere göre yapılır. Yıllık gelirinin %40'ı savunma sistem ve gereçlerinin satın alınması için Kuvvet projelerinin desteklenmesine, diğer %40'ını ise ulusal savunma sanayimizin geliştirilmesi ve yeni savunma sanayii dallarının kurulması amaçlarının gerçekleştirilmesinde kullanılmaktadır. Kalan %20'lik pay, vakıf genel yönetim giderleri ve düzenli gelir sağlayıcı yatırımlar için kullanılmaktadır.¹⁰⁹ TSKGV'nin 1994-2005 yılları arasındaki bütçesi Tablo 4-2, 3'de verilmiş olup yıllık ortalama 10 milyon ABD Doları'dır.

TSKGV, 3388 Sayılı Kuruluş Kanunu, TSKGV Senedi, 4721 Sayılı Türk Medeni Kanunu, 4857 Sayılı İş Kanunu, Vakıflar hakkındaki tüzük ve kendi iç mevzuatı olan 4 adet yönetmelik ve 10 adet yönerge hükümlerine göre yönetilmektedir. Vakıf; kurumlar vergisinden (iktisadi işletmeler hariç), bağış ve yardımlardan dolayı veraset ve intikal vergilerinden, yapılacak her türlü muamelelerden dolayı, her türlü vergi, resim ve harçtan muaftır. Bu bağışlar ve yardımlar, Kurumlar ve Gelir Vergisi Matrahından indirilebilir.

¹⁰⁸ TSKGV (Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı) Resmi internet Sitesi, <http://www.tskgv.org>, 15.02.2007.

¹⁰⁹ **Savunma ve Havacılık Dergisi**, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/110, s.96.

Vakıf'ın kuruluşunun temeli halkın yapmış olduğu bağışlara dayanmakla birlikte bugün için gelirlerinin büyük bir kısmı bağlı ortaklıklar ve iştiraklerden elde ettiği kar payları, faiz gelirleri ve kambiyo gelirleridir.¹¹⁰

5.4. OFFSET (Telafl Edici İşlemler)

Offset kelime olarak denge veya referans durumundan kayma ve bir referansa göre kaydırma, ayarsızlığı telafi etme anlamı taşımaktadır. Bu terim ticari ilişkiler alanına taşındığında ise karşılıklı telafi edici ticaret olarak sınırlandırılabilir ve bazen alıcı-satıcı dışında üçüncü tarafları da içine alabilecek çeşitli ve karmaşık ticari, ekonomik işlemleri tanımlar. Offset işlemlerinin ortak karakteri, nihai hedef olarak gerçekleşen ticarete konu olan metanın el değiştirmesi esnasında alıcı tarafından sarfedilen paranın, farklı şekillerde de olsa, kısmen alıcının ekonomisine geri yansımalarının teminidir.¹¹¹

Taylor'a göre, offset farklı kılıflar içine sokularak “dengeleyici paket”, “endüstriyel fayda programları”, “iş birliği anlaşmaları”, “endüstriyel ortaklık”, “endüstriyel iş birliği” ve “karşılıklı ticaret politikası” adları altında karşımıza çıkmaktadır.¹¹²

Dünyanın en eski ve temel ticaret şekli olan karşılıklı ticaret, ithalatçıdan yapılacak bir alımın veya bir taahhüdün ithalatçıya yapılacak satışa bağlandığı işlemleri kapsayan genel bir ticaret işlemidir. Karşılıklı ticarete gerçekleştirilen işlemler, paranın hiç yer almadığı klasik takastan en az iki parasal işlemin gerçekleştiği karşı alıma kadar değişen çeşitli uygulamaları içermektedir. Bu

¹¹⁰ Savunma ve Havacılık Dergisi, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/110, s.96.

¹¹¹ Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, Yayın No. TÜSİAD-T/99-12/276-1, 1999.

¹¹² K.T.Taylor, Using Offsets in Procurement as an Economic Development Strategy, International Conference on Defence Offsets and Economic Development, Capetown-South Africa, 2002.

uygulamalar, ödemenin nakit yerine malla, hizmetle, teknoloji transferi ve/veya alacakların devri ile gerçekleşebilir.

Offset kavramı 1980 sonrasında Türkiye'nin gündemine gelmiştir. İlk olarak 1984 yılında imzalanan F-16 savaş uçaklarının yurt içinde ortak üretim yoluyla tedarikine ilişkin anlaşmayla offset uygulamalarına başlanmıştır. 3238 sayılı Kanun ile offset ticareti konularını koordine etme görevi SSM'ye verilmiştir.

MSB ve SSM tarafından tedarik edilen projeler çerçevesinde; yapılacak döviz ödemelerinden dolayı, ülkenin ödemeler dengesinde meydana gelebilecek açıkları telafi etmek amacıyla, anlaşma gereğince, öncelikle savunma sanayii alt yapısının güçlendirilmesi amacıyla, yapılacak savunma sanayii ve/veya öncelikli sanayii ürünlerinin ihracatı ile ülkenin mevcut üretim veya ihracat potansiyelinin geliştirilmesine yönelik olarak döviz girdisi sağlayan işlemler offsettir.¹¹³ Buradan da anlaşıldığı üzere offset, ödemeler bilançosu üzerindeki olumsuzlukları ortadan kaldırmak amacıyla ihracat ve diğer döviz girişi sağlayan işlemlerdir.

Bazı gelişmekte olan ülkeler, döviz sıkıntıları dolayısı ile küçük ölçekli dış alımlarında dahi offsete başvursalar da offset'in az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere has bir uygulama olduğu düşüncesi yanlıştır. Tam tersine, istatistikler gelişmiş ülkeler arasında daha büyük hacimde offset ticaretine işaret etmektedir. ABD ve AB arasındaki offset ihtiva eden ticaret bunu teyid etmektedir. AB, ABD kaynaklı offset'lerin %80'ini almakta ve kontrat bazında ortalama offset taahhüdü kontrat bedelinin %100'nün üzerinde gerçekleşmektedir. Offsetlerin çoğunun

¹¹³ MSB, **Savunma Tedarik İşlemlerinde Offset Uygulamaları Direktifi**, Genelkurmay Basımevi, Ankara, 25.10.2002.

kaynağı askeri veya sivil uçak satışları olup, bunu muhabere ve elektronik sistemleri, füze ve benzeri uzay platformları ile ilgili programlar takip etmektedir.¹¹⁴

Offset; günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkelerin savunma ve havacılık gibi ileri teknoloji gerektiren projelerde, ilgili proje nedeniyle hasıl olan ödemeler dengesi açıklarını asgariye indirmek, ihracat yoluyla mevcut veya kurulacak sanayilerin kalite standartlarını ve verimliliğini yükseltmek ve bu sayede yurt içinde katma değer yaratmak ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek mal ve hizmet üretebilmek için kullandıkları bir araç olmanın yanında, sanayileşmiş ülkelerin de savunma sanayiini geliştirmede ve mevcut Pazar paylarını arttırmada etkili bir şekilde kullandıkları mekanizmadır.

5.4.1. Offset Çeşitleri

Günümüzde büyük ölçekli alım programlarının ayrılmaz parçası haline gelmiş olan offset işlemleri “doğrudan” ve “dolaylı” işlemler olarak iki başlık altında incelenebilir.¹¹⁵

5.4.1.1. Doğrudan Offset

Doğrudan offset işlemlerinde, ihracatçı, ihracat paketinin bir bölümünü alıcının ülkesinden ithalatla (geri satın alma) telafi etmeyi kabul eder. Doğrudan offset işlemlerinde; alıcı ülkede üretilen benzer mal ve hizmetlerin alımı, büyük ölçekli yüksek teknoloji programlarında alıcı ülkeye yapılacak sınai yatırımlar, ihracata konu mal gruplarının alıcı ülkede üretilerek tekrar ihracatı (fason üretim) bilinen uygulamalar arasındadır.

¹¹⁴ Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, a.g.e.

¹¹⁵ Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, a.g.e.

Doğrudan offset işlemleri çerçevesinde yatırım; ortak üretim, lisanslı üretim, bir ortak yatırıma katılım veya ihracat programı için üretim şeklinde yapılabilir. Bu yatırım seçeneklerinin hepsindeki ortak nokta teknoloji transferidir. Aktarılan teknoloji ile alıcının teknolojik yeteneklerinin gerekli üretimi yapabilecek düzeye ulaştırılması amaçlanır. İhracatçılar teknoloji transferini,

- Yerel üretime patent, lisans, yazılım ve veri sağlayarak,
- Eğitim vererek,
- Yüksek teknoloji gerektiren üretim ekipmanı sağlayarak ve
- Alıcının gelecekte varlığını sürdürmesine imkan verecek ARGE programları sağlayarak yaparlar.

5.4.1.2. Dolaylı Offset

Dolaylı offset işlemleri ise, genel olarak, ihracatçı tarafından ana programla doğrudan ilgisi olmayan yatırımlardır. Burada da offset işlemleri ortak üretim, lisans, ortak yatırım kanalıyla teknoloji transferiyle gerçekleşebilir. Ancak ihracatçılar genel olarak ithalatçı ülkeden ticari mal alımını veya üçüncü ülkelere ticari mal satışını desteklemeyi tercih etmektedirler. Ayrıca, takas, ülke imkanlarının tercihi (konaklama, sigorta ve taşımacılıkta alıcı ülke firmalarının tercih edilmesi) de kabul edilebilmektedir. Bu genel örneklerin yanı sıra ülkelerin ihtiyaç ve yaratıcılıklarına göre yeni uygulamalar üretebilmektedir.

Bu uygulamaların gerçekleşmesinde taraflar arasında yapılan ana anlaşma önem kazanmaktadır. Ana anlaşma, bir doğrudan alım sözleşmesi ise, telafi edici uygulamalarda bazı kısıtlamalar ortaya çıkabilir. Alıcı ülkede üretim yapılamadığından anlaşma konusu sistemin lisanslı üretim veya ortak üretim yolu ile geri alımı gerçekleşmemektedir. Sistemin kendisine ilişkin, doğrudan döviz

kazandırıcı işlem yapılamadığından, alıcı ülke için uygulanabilecek yöntemlerden biri, gelecekte döviz kaybının engellenmesi için parça üretimi ve tamir/bakım yeteneği kazanımıdır. Böylece ihracat imkanı da yaratılabilmektedir. Bu uygulamalarda başlıca iki güçlkle karşılaşmaktadır: birincisi satıcının genellikle (ürünün niteliğine bağlı olarak) asıl kazancı yedek parça ve tamir/bakım sağlayarak kazanmayı planlaması ihtimali, diğeri ise alıcı ülkenin teknolojik düzeyi (talebe reaksiyon süresi) ile alınan malın ilk yedek parça, tamir/bakım ihtiyacı arasındaki boşluktur.

Eğitim, araştırma desteği, “know-how” transferi diğeri popüler dolaylı offset kategorileridir. Ancak dolaylı offset bunlarla kısıtlı değildir. Ülkenin eğitim, sanayi altyapısı, genel refah düzeyi ve ekonomisine olumlu katkı sayılabilecek, hatta uluslararası politikalarına destek temin edebilecek, iyi planlanmış her türlü proje dolaylı offset olarak düşünülebilir. Offsetler değişik şekillerde olurlar. Bunlar;

Alt yüklenicilik (sözleşme): Satıcı firmanın, satışını yaptığı ürün ya da hizmetle ilişkili parça ya da bileşen olan ürün ya da hizmeti almak için alıcı ülkedeki firma ya da firmalarla yaptığı sözleşmedir.¹¹⁶

Lisanslı üretim: Satış yapan firmanın, alıcı ülkeye teknoloji transferi yaparak, alıcı ülkenin aldığı ürünün belli bir kısmının kendisine ya da diğeri ülkelere satış yapmasını sağladığı üretim şeklidir.¹¹⁷

Teknoloji transferi: Satıcı firma tarafından, alıcı ülkenin isteği doğrultusunda satılan ürün ya da hizmet ile doğrudan ilgili ya da ilgili olmayan bir konu hakkında teknoloji, teknik yardım ve eğitim gibi hususların verilmesi

¹¹⁶ J.F.Tierney, **Foreign Offset Demands in Defence and Civil Aerospace Transactions**, Minority Staff Report, 1998.

¹¹⁷ L.J.Dumas, **Weapons Procurement and Development: Do Offsets Mitigate or Magnify the Military Burden?**, International Conference on Defence Offsets and Economic Development, Capetown-South Africa, 2002.

sağlanır.¹¹⁸ Bu kapsamda yapılan teknoloji transferi ile alıcı ülke, yapılan teknoloji transferine ait ürünü yapma hakkını elde eder. Bu uygulamada asıl amaç, son teknolojileri transfer etmek, özümseyerek yeni teknolojileri geliştirmektir.

Karşı ticaret: Yapılıştaki bir takım farklı amaç ve uygulamalara göre değişik isimler almaktadır. Tek bir sözleşmeyle anlaşılan, eşit değer taşıyan ürün ya da hizmetlerin bir kez transfer edilmesi takas olarak adlandırılmaktadır. Satış yapan firmanın alıcı ülkesinden, satış yaptığı ürünün değerinin belli bir oranındaki ürünleri belli bir zaman dilimi içinde satın alması karşı satın alımdır. Geri satın alım ise satış yapan firmanın alıcı ülkesine sattığı makine ya da kurduğu üretim tesisinin kullanılması sonucu üretilen yeni ürünlerden tekrar alması üzerine yapılan anlaşmadır.¹¹⁹ Bu offset türünde genelde amaç döviz dengesini bu uygulamalarla dengede tutmak ya da bu uygulamalar sonucunda döviz çıkışını engellemektir. Bunun yanında, bazı ülkelerin parasının diğer satış yapan firma ülkesinde değiştirilebilir olmaması bu tür offsetlerin uygulanmasına da neden olmaktadır.

Ortak üretim: Satışını yaptığı ülkede, satışı yapılan ürün veya hizmetin bir parçasını ya da tamamını birlikte üretmek, yapmak ya da montajını gerçekleştirmek gibi amaçlarla satıcı firma ile alıcı ülke, alıcı ülke firma ya da firmaları arasında yapılan anlaşma gereği üretimdir.¹²⁰

Yabancı yatırım: Anlaşma gereği, satıcı firmanın alıcı ülkesinde bir şubesini açması ya da ortak bir sermaye kurmak amacıyla yaptığı yatırımdır.¹²¹

¹¹⁸ J.F.Tierney, **a.g.e.**

¹¹⁹ S.Kızılçelik, **Model For Offsets Planning and Management in Turkish Defence Industry**, Yeditepe University Institute of Science and Tecnology Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2000.

¹²⁰ Bureau of Industry and Security (BIS) Report, **Offsets in Defence Trade**, Eighth Study, 2004.

¹²¹ T.Karakaya, **An Assesment of Offset Applications in Defence Projects**, Yeditepe University Institute of Science and Tecnology Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2001.

Pazar yardımı: Satıcı firmanın, alıcı ülkenin istediği ürün ya da hizmetleri, kendi ülkesinde veya diğer ülkelerde satışını gerçekleştirmek üzere yardım etmesidir.¹²²

5.4.2. Ülkelerin Offset İşlemlerini Uygulama Nedenleri

Gelişmekte olan ülkelerin offset işlemlerini uygulama nedenleri;¹²³

- Yeni ihracat imkanlarının yaratılması veya yeni sanayii kollarına istihdam sağlanması,
- Yerli sanayii için iş imkanı yaratılması,
- Ödemeler dengesinin iyileştirilmesi,
- Kota ve ticari kısıtlamaların aşılması,
- Teknoloji yenileme veya yeni teknoloji edinme,
- Sanayileşmiş ülkelere oluşturulan korumacılığın aşılmasıdır.

Sanayileşmiş ülkelere offset işlemlerinin uygulanma nedenleri;

- Pazar payının korunması ve/veya iyi niyet gösterisi,
- Belirli pazarlara yeni ürünlerle girme isteği,
- Mallara uzun dönem talep yaratılması,
- Stokların veya üretim fazlasının eritilmesi,
- Gelişmekte olan ülkelerle iş birliğinin sağlanmasıdır.

¹²² J.F.Tierney, **a.g.e.**

¹²³ S.Lale, **Türkiye Savunma Sanayii Üzerine Bir İnceleme**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2003.

5.4.3. Offset Anlaşmasının Temel Özellikleri

Offset ya da yerine kullanılan farklı isimlerle yapılan anlaşmalar ülkelerin kendi iç politikalarına göre şekillenir ve değişiklik gösterirler. Buna rağmen anlaşmalar incelendiğinde tüm dünyada uygulanan aşağıda verilen bazı temel özellikler taşıdıkları görülmektedir.¹²⁴

- Offset anlaşması tek başına yapılmaz. Offset anlaşmasının oluşma kaynağı olan savunma ürünü ya da hizmeti alışı ile ilgili bir ana anlaşma ve bir de offset anlaşması vardır.
- Ana anlaşma asıl tarafları satıcı ve alıcı tarafıdır. Satıcı tarafı genellikle bir firma, alıcı tarafı ise bir ülke hükümetidir.
- Offset yükümlülükleri, genellikle alıcı ülkenin iç hukuk yaptırımları ile zorlanır.
- Offset yükümlülüğünün büyüklüğü, genellikle ana anlaşmanın yüzdesi olarak tanımlanır.
- Belli bir ana anlaşma değeri eşik değeri olarak saptanır.
- Offset anlaşmalarında genellikle bir takım çarpanlar ifade edilir. Bunlar, özellikle ülkenin kendi politikasına göre önceliklendirdiği alanlarda yapılan offset işlemlerinin o çarpanla çarpılarak offset değerinin hesaplanması şeklinde olur.
- Offset yükümlülüğünü zamanında ya da tamamen yerine getirmeyen firmalara cezai yaptırımlar uygulanır.

¹²⁴ N.Özdemir, **Türk Savunma Sanayii Alanında Offset Analizi**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2005.

5.4.4. Offset Uygulamalarında Hedefler

Savunma alanındaki ürün ve hizmetlerin tedariki çerçevesindeki uygulanan offset'lerden elde edilmek istenen hedefler uzun vadede;

- TSK'nın ihtiyacı olan modern silah, araç ve gereçlerin tedariki sırasında ülkenin ödemeler dengesinde oluşan açıkların telafi edilmesi,
- Savunma sanayii alanındaki mevcut kabiliyetlerin ihracata yönlendirilmesi,
- Savunma sanayi alanında yeni yetenekler kazandırılması yoluyla mevcut savunma sanayi altyapısının güçlendirilmesi ve pazar payının artırılması olarak saptanmıştır.

Bu hedeflere ulaşımında amaç ise;

- Öncelikle, mevcut imkan ve kabiliyetler kullanılarak savunma sanayi ürün/hizmet ihracının artırılması,
- Ödemeler dengesindeki açığın azaltılmasına yönelik diğer ihracat imkanlarının geliştirilmesi,
- İhtiyaçlar çerçevesinde yeni ve/veya tevsi yatırımlar, teknolojik iş birliği ve ARGE faaliyetleri ile savunma sanayi altyapısının güçlendirilmesi ve yeni/ilave ihracat imkanlarının sağlanması,
- Yeni ve ileri teknolojilerin elde edilebilmesi,
- Ulusal savunma sanayi firmalarına dış pazarlarda iş imkanı yaratılması olarak belirlenmiştir.¹²⁵

¹²⁵ B.Aktaş, **Değişen Koşullarda Daha Etkin Offset Uygulamalarına Yönelik Yeni Yaklaşımlar**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

5.4.5. Dünyadaki Offset Uygulamaları

Dünya ticaretinde uygulanan telafi edici işlemler özellikle 1950'lerden sonra kabul görmeye başlamıştır. Gelişmekte olan ülkeler döviz darboğazını aşmayı hedeflerken, gelişmiş olan ülkeler de telafi edici işlemlerle Pazar payını artırmayı hedeflemektedirler. Dolayısıyla ülkelerin offset talepleri ekonomik ve sınai gelişmişlik durumları ile yakından ilgili olmaktadır.

Sanayileşmiş batılı ülkelerin savunma sanayii alanındaki telafi edici işlem talepleri, ülke sanayilerinin pazar paylarını artırmak, değişik ve yüksek teknolojiler şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu ülkelerin daha çok teknoloji transferi ve geri alım yöntemine ağırlık verdikleri, bunun yanında ihracat olanakları sağlanması şeklindeki dolaylı offset uygulamalarına da sıcak baktıkları gözlenmektedir.

Yeni sanayileşmiş ülkelerin telafi edici işlem talepleri, mevcut sanayilerin üretim kapasitesini artırarak ekonomik gelişmelerini hızlandırmak ve dünya çapında yeni pazarlar elde etmek, ülkeye ileri teknoloji girişi sağlamak amacına yöneliktir. Bu ülkelerin yatırım türü doğrudan ve dolaylı offset ile geri alım yöntemlerine ağırlık verdikleri ve ayrıca ihracat türü dolaylı offset uygulamasına da başvurdukları görülmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin telafi edici işlem talepleri, ekonomik kalkınmalarını sağlayabilmeleri için ithalat yapma zorunluluklarından kaynaklanmaktadır. Bu ülkeler karşı karşıya kaldıkları döviz darboğazı nedeniyle ithalatın ödemeler dengesi üzerindeki olumsuz etkisini minimuma indirebilmek için ülke dışından mal ve hizmet tedarikinin sözkonusu olduğu projelerde telafi edici işlem talep etmektedirler. Bu sebeple, döviz girdisi sağlayacak her türlü offset

uygulamasý yanında teknoloji transferi ve yatırım türü offset uygulamalarını tercih etmekte oldukları gözlenmektedir.

Ülkelerin, proje bedeli belirli bir miktarın üzerine çıktığı zaman telafi edici işlem talep etmekte oldukları ve bu miktarların, ülkeler itibarı ile değışiklik göstermekle birlikte, genellikle 100.000 ile 5.000.000 ABD Doları arasında değıştiğı, bunun yanında proje bedeli içerisinde ithal malzemenin belirli bir oranı aştığı veya yerli katkı oranının belirli bir düzeyin altına indiğı durumlarda da offset talep edildiğı görölmektedir.

İhracat türü telafi edici işlemlerde yeni ürünlerin yeni pazarlara ihracatına ağırlık verildiğı, bunun yanında mevcut ürünlerin yeni pazarlara veya yeni ürünlerin mevcut pazarlara ihracatına da özel bir önem verildiğı gözlenmektedir.

Ülkeler genelde, telafi edici işlem konusundaki resmi politikalarını detaylı bir şekilde belirleyerek tüm uygulamalarını standart hale getirmek amacıyla uyguladıkları offset politikalarını yazılı dokümanlar halinde yayınlamaktadırlar. Türkiye’de de SSM’lğınca hazırlanmış offset uygulamalarına ilişkin yazılı doküman uygulamalarda esas alınmaktadır. Hazırlanan bu uygulama kitaplarında, taahhütlerin yerine getirilememesi durumunda çeşitli yaptırımlar önceden tespit edilmiştir. Taahhüt gerçekleştirilememişse, gerçekleştirilemeyen kısım üzerinden %5 ile %20 arasında ceza uygulamasına başvurulabilmektedir.

Sonuç olarak sanayileşmiş batılı ülkeler, savundukları serbest piyasa ekonomisi ve uluslar arası ticaretin serbestliğı ilkesine uygun bir şekilde, genellikle resmi görüş olarak telafi edici işlemleri serbest ticaret ilkesine aykırı bulmaktadırlar. Ancak telafi edici işlemlerin özellikle az gelişmiş ülkelerin dış borç sorunlarını aşmada giderek artan bir oranda kullanılan bir araç haline gelmesi üzerine,

sanayileşmiş batılı ülkeler, bu ülkelere ihracat yapan firmalarına bu konuda danışmanlık hizmeti yapmaktadırlar.

ABD’de savunma güvenlik yardım örgütü ve savunma bakanlığı ARGE müsteşarı uygulamaları takip etmektedir. 1989 Yılında da telafi edici işlem taahhüdünün proje bedelinin %30’u ile sınırlanması uygulamaya sokulmuştur. Diğer taraftan Almanya, İngiltere, Belçika, Hollanda gibi ülkelerde kurdukları organizasyonlarla firmalarına danışmanlık hizmeti vermektedirler. Sanayileşmiş ülkelerin kendileri de savunma projelerinde telafi edici işlem taahhüdü talep etmektedirler. Savunma projelerindeki telafi edici işlemlerin en başarılı örneği dört Avrupa ülkesinin (Norveç, Danimarka, Belçika ve Hollanda) ABD’den satın alacağı 348 adet F-16 savaş uçağı projesi çerçevesinde sağladıkları 2.8 milyar ABD Doları tutarındaki telafi edici işlem taahhüdüdür. Bu rakam bir defa da alınan en yüksek telafi edici işlem taahhüdüdür.¹²⁶

Gelişmekte olan ülkelerin bir kısmında telafi edici işlemler, özellikle savunma projelerinde önşart olarak yada projeye iştirak eden firmalar arasından nihai seçim üzerinde etkili bir husus olarak değerlendirilmektedir.

Offset anlaşmalarının yükümlüsü olan toplam 40 farklı firmanın ülkeleri ve offset taahhütlerini gösteren özet tablo aşağıda belirtilmiştir.

¹²⁶ A.H.Zekey, **Savunma Sanayiinin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Yeri**, Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Teorisi Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2000.

Tablo 4-8. Offset Yükümlülüğü Olan Firmaların Ülkelerine Göre Dağılımı.¹²⁷

ÜLKELER	DOĞRU. OFFSET (Milyon \$)		DOLAYLI OFFSET (Milyon \$)		TOPLAM (Milyon \$)		Gerçekl.
	Taahhüt	Gerçekl.	Taahhüt	Gerçekle.	Taahhüt	Gerçekl.	Oran
ABD	828	275	1.003	751	1.831	1.026	56,0%
ALMANYA	155	10	156	79	310	89	28,7%
FRANSA	229	84	337	212	565	297	52,4%
HOLLANDA	4	3	13	0	18	3	15,3%
İNGİLTERE	46	4	49	12	95	16	16,4%
İSPANYA	26	42	135	135	161	177	109,9%
İSRAİL	52	5	210	18	262	24	9,0%
İTALYA	46	35	135	153	181	188	104,2%
MACARİSTAN	0	0	1	1	1	1	100,0%
NORVEÇ	0	0	14	14	14	14	100,0%
TÜRKİYE	402	366	288	374	691	739	107,1%
NAPMA	0	0	55	35	55	35	64,4%
TOPLAM	1.788	825	2.395	1.783	4.183	2.608	62,3%

5.4.6. Türkiye’de Offset Uygulaması Yapan Kurumlar

Türkiye’de offsetin uygulanması ile birlikte ilk uygulayan kurum MSB olmuştur. Daha sonra ise savunma alanı dışındaki uygulamalar için Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) görevlendirilmiştir. Daha önce bahsedildiği gibi 1985 yılında çıkarılan kuruluş kanunuyla birlikte SSM, savunma sanayi alanında offset konularında koordine ve kararlar almak üzere de görevlendirilmiştir. Bunun yanında ana silah sistemleri ve malzeme tedarik organizasyonu içinde yer alan diğer kurum olan MSB Dış Tedarik Daire Başkanlığı da offset hususlarını 2004 yılına kadar uygulamıştır.

¹²⁷ B.Aktaş, a.g.e.

MSB Dış Tedarik Daire Başkanlığınca yürütülen projeler çerçevesinde resmi olarak offset yükümlülüğü, 1998 yılında imzalanan helikopter alımı projesinde Sikorsy ile yapılan sözleşmede yer almıştır. Bunu, 1999 yılında imzalanan Hava Muharebe Eğitim Sistemi Projesi ve Denizaltı Torpido Projesi ile 2001 yılında imzalanan Stinger Projesi takip etmiştir.¹²⁸ MSB Dış Tedarik Başkanlığının genelde yürüttüğü tek kaynak alımları çerçevesinde yaşadığı zorluklar ve kadro-organizasyon yapısında offset konusunda yeterli ve deneyimli personelin olmayışı gibi nedenlerle 2004 yılında çıkarılan yönerge kapsamında MSB Müsteşarlığı son karar mekanizması kendisinde kalmak üzere, Dış Tedarik Başkanlığının doğrudan alım projelerinde offset uygulamasını tercih sebebi olarak benimsemiş ve alım projelerinde offset söz konusu olduğunda uygulanacak prensipleri SSM'nin yürürlükte olan yönergesi kapsamında yapılması, yapılacak offset anlaşmasının SSM tarafından düzenlenmesi, koordine edilmesi ve takip edilmesi için gerekli düzenlemeleri yapmıştır.

Savunma alımları dışındaki offset uygulamaları için ise 1998 yılında çıkarılan bir tebliğle DTM görevlendirilmiştir. Aynı tebliğde uygulanacak offset politikaları da belirlenmiştir (Offset Uygulamalarına İlişkin Tebliğ, 1998). DTM'nin verilen bu görevi gerektiği şekilde yerine getirmede pasif kaldığı görülmektedir.¹²⁹

5.4.7. Offset Uygulamalarında Elde Edilenler

Offset daha önce de belirtildiği gibi hem uygulayan ülke hem de uygulanan firma açısından genellikle ticari gizli olarak değerlendirildiğinden, bütün dünya ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de de sağladığı faydaların değerlendirilmesi açısından yeterli net bilgiler elde edilememektedir. Bu nedenle Türkiye için sağladığı

¹²⁸ B.Aktaş, **a.g.e.**

¹²⁹ N.Özdemir, **a.g.e.**

faýdaları değerlendirmek amacıyla sadece, prensipleri belirleyen, uygulayan, takip eden ve sonucunu değerlendiren kurum olan SSM'nin verdiği ve açıkladığı bilgiler bu bölümde verilecek ve değerlendirilecektir.

SSM tarafından offset uygulamasının başlangıcından 31 Aralık 2006 tarihine kadar yaklaşık 10 milyar ABD Doları ana tedarik anlaşmasına karşılık imzalanıp yürürlüğe girmiş toplam 60 adet offset anlaşması vardır. Bunlardan 15 offset anlaşması tamamlanmış, 2010 yılına kadar sürececek 40 offset anlaşması yükümlülüğü devam etmektedir.¹³⁰

Bu anlaşmalar neticesinde 3,16 milyar ABD Doları doğrudan, 2,69 milyar ABD Doları dolaylı olmak üzere toplam 5,85 milyar ABD Doları offset taahhüdü alınmıştır. Bu taahhütlerden 1,13 milyar ABD Doları doğrudan offset, 1,98 milyar ABD Doları dolaylı offset taahhüdü gerçekleştirilmiştir. Toplam offset taahhütleri açısından bakıldığında doğrudan offset taahhütlerinin %35,8'i, dolaylı offset taahhütlerinin %73,6'sı gerçekleşmiş durumdadır.

Tablo 4-9. 2006 Yılına Kadar Gerçekleştirilen Offsetlerin Durumu.¹³¹

OFFSET TİPİ	TAAHHÜT (Milyar \$)	GEREKLEş. (Milyar \$)	KALAN BAKİYE (Milyar \$)	GERçEKLEşME YÜZDESİ (%)
Doğrudan	3.16	1.13	2.03	35.8
Dolaylı	2.69	1.98	0.71	73.6
TOPLAM	5.85	3.12	2.73	53.3

Yapılan offset anlaşmalarının kaynağı olan ana tedarik projelerinin kapsamı açısından incelendiğinde, devam eden 40 offset anlaşmasından, 21 anlaşmanın Hv.K.K.lığı projeleri kapsamında, 7 anlaşmanın K.K.K.lığı projeleri kapsamında, 9

¹³⁰ SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, 08.01.2007.

¹³¹ SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, 08.01.2007.

anlaşmanın elektronik projeleri kapsamında, 3 anlaşmanın ise Dz.K.K.lığı projeleri kapsamında olduğu görülmektedir.

Tablo 4-10. Devam Eden Offsetlerin Dağılımı ve Gerçekleşme Durumları.¹³²

OFFSET DAĞILIMI	PROJE SAYISI	TAAHHÜT DOĞRUDAN (Milyon \$)	GERÇEKLEŞEN DOĞRUDAN (Milyon \$)	TAAHHÜT DOLAYLI (Milyon \$)	GERÇEK. DOLAYLI (Milyon \$)
HAVA	21	2.183	383	1.279	717
DENİZ	3	137	38	145	117
KARA	7	544	450	460	406
ELEKTRONİK	9	95	15	174	86
TOPLAM	40	2.960	885	2.058	1.326

2006 yılı için gerçekleştirilen offset taahhütlerinin belirlenen ana alanlara dağılımı Tablo 4-11’de, 2006 yılına kadar yapılan offset’lerin dağılımı ise Tablo 4-12’de gösterilmiştir.

Tablo 4-11. 2006 Yılı Offsetlerin Alanlara Göre Dağılımı.¹³³

OFFSET ALANLARI	TUTARI (Milyon \$)	TOPLAMDAKİ PAYI(%)
Savunma Sanayii Ürün ve Hizmet İhracatı (1.kategori)	112,2	56,5
Sanayi Ürün ve Hizmet İhracatı (2.,3. Kategori)	62,5	31,5
AR-GE, Teknolojik İşbirliği, Yatırım ve Diğer	10,8	5,2
T.S.K.'ya Sağlanan Hizmetler	13,4	6,8
TOPLAM	198,5	100

¹³² SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, 08.01.2007.

¹³³ SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, 08.01.2007.

Tablo 4-12. 2006 Yılı Sonuna Kadar Yapılan Tüm Offsetlerin Alanlara Göre Dağılımı.¹³⁴

OFFSET ALANLARI	TUTARI (Mİl. \$)	TOPLAMDAKİ PAYI(%)
Savunma Sanayii Ürün ve Hizmet İhracatı (1.kategori)	1.056	33,87
Sanayi Ürün ve Hizmet İhracatı (2.,3. Kategori)	1.037	33,29
AR-GE, Teknolojik İşbirliği, Yatırım ve Diğer	684	21,94
T.S.K.'ya Sağlanan Hizmetler	340	10,90
TOPLAM	3.117	100,00

Mali kazanımların belirtilmesinin yanında, somut olarak değeri belirtilemeyen ve aslında çok daha büyük öneme haiz kazanımların da olduğu bir gerçektir. Bunların en önemlileri:¹³⁵

- Özellikle havacılık alanında, seyir, güdüm kontrol ve muhabere etkinliği gibi konularda kurulan altyapıya sağlanan katkılar (TAI ve TEI 'in kurulması, ASELSAN, HAVELSAN, ROKETSAN vb.),
- Personel gelişimi, eğitimi ve istihdamı kapsamında sağlanan katkılar,
- Savunma sanayisi ve yan sanayisine yeni pazarlar açılmasına sağladığı destekler ve katkılar olarak görülmektedir.

Offset uygulamaları günümüzde ticari hayatın vazgeçilmez bir unsuru haline gelmiştir. Bugün dünyadaki krizlerin %80'i Türkiye'ye yakın bölgelerde oluşmaktadır (Balkanlar, İsrail, İran, Irak, Suriye, Kafkas Bölgesi vb.). Dengesiz ve istikrarsız bir bölgenin tam ortasında yer alan Türkiye, varlığını sürdürebilmek, kendi kendini koruyabilmek, bölgesinde hem ekonomik, hem politik, hem de askeri anlamda güçlü bir ülke haline gelebilmek amacıyla kısıtlı imkanlarının önemli bir bölümünü savunmasına ve savunma sanayisine aktarmaktadır. Her an modern bir

¹³⁴ SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, 08.01.2007.

¹³⁵ Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, a.g.e.

savunma gücü ve donanımına sahip olma zorunluluğundaki Türkiye'nin, gelirinin önemli bir bölümünü savunma harcamalarına ve bu harcamaların da büyük bir kısmını dış alımlara aktararak ülke ekonomisini olumsuz etkilediği bir gerçektir.

Savunma sanayisini geliştirme, ithalat-ihracat dengelemeye yardımcı olarak ülke ekonomisine fayda ve dolaylı olarak güçlü bir TSK oluşturma gibi sonuçların doğmasında etkin bir araç olarak kullanılan offsetler, Türkiye için tartışılmaya bile gerek duyulmayan bir fırsattır. Güncel şartlar gözönüne alındığında, Türkiye mümkün olabildiğince offsetleri istisnasız mutlaka uygulanmalıdır. Savunma sanayi altyapısını oluşturmak ve geliştirmek, dünya savunma pazarında yarışabilir bir hale gelmek ve yeni pazarların içine girebilmek, ülke iç-dış entegrasyonunu, ithalat-ihracat dengesini sağlayabilmek gibi daha önceki bölümlerde detaylı olarak anlatılan birçok konuya destek olan bu uygulamalardan da uzun süre vazgeçilmesi mümkün görünmemektedir. Uygulamaların kaynağı olan ana tedarik projelerinin tek kaynak olması gibi durumlarda, projeye göre düzenlenmesi gibi istisnalar getirilmesi, uygulamaların bu kapsamdaki tedarik şekilleri için bir süre sonra uygulanmaması durumuna götürür. Bu nedenle istisnasız tüm dış alımlar için uygulanması, ülke olarak bu konudaki kararlılığı da göstermesi açısından önemlidir.

Başta ABD olmak üzere offset yaptırımlarına daha çok maruz kalan ülkelerin, bu uygulamaları bir maliyet, iş kaybı ve fazladan emek sarfı olarak nitelendiren yabancı savunma sanayi firmalarının, offseti uygulatmama, offsetden vazgeçirme kapsamındaki girişimleri, amaçları ve bu doğrultudaki baskıları, etkilemeleri, bazı uluslararası anlaşmalara uygulatmama yönündeki yaptırım koymaları ve bunları uygulatma istekleri görünen bir gerçektir. Bu gerçeklere karşı yapılması gerekenler, başta offsetden vazgeçilmemesi, zaman içinde özellikle anlaşmalarla kısıtlanmaya

çalışılan offsetlerin, endüstriyel iş birliği, endüstriyel ortaklık gibi farklı isimler altında uygulanmasına devam edilmesidir. Bunun yanında uygulamaların daha etkin, yararlı ve uzun vadede fayda sağlayabilmesi için aşağıda belirtilecek hususların gözönüne alınması ve uygulanmaya çalışılmasının yararlı olacağı değerlendirilmiştir.

5.4.8. Sanayi ve Bilim/Teknoloji Altyapısının Desteklenmesinde

Offset'lerin Değerlendirilmesi

Türkiye'nin mevcut savunma sistemleri alımları, tedarik kaynağı açısından, değerlendirildiğinde dışarıdan yapılan tedarik %80 seviyesindedir. Yerli kaynaklardan temin edilen sistemlerin yabancı kaynaklı unsurları da dikkate alınırsa gerçek yerli sayılabilecek miktarın topyekün tedarik miktarının ancak %10-12'si gibi oldukça düşük bir miktar olduğu görülebilmektedir.¹³⁶

Offset kaynaklarının bir kısmının ileri teknoloji ve bilgi know-how transferi, genel sanayi ve teknoloji alt yapısının geliştirilmesi ve bu gayeye hizmet edecek araştırma geliştirmeye destek için tahsisi yönünde bir karar oluşması halinde takip edilebilecek bazı yaklaşımlar aşağıda tespit edilmeye çalışılmıştır.¹³⁷

ARGE Desteği: Araştırma/geliştirme ve sanayi/teknoloji desteği için tahsis edilebilecek offset kaynakları büyük ihtimal ile dolaylı offset kategorisinde olacaklardır. Karakteri icabı bazı istisnai projelerde doğrudan offset kaynakları da kullanılabilir.

Teknoparklara Destek: Türkiye'de sanayii son 30 yılda kapasite ve üretim çeşit ve kalitesi itibarı ile ciddi bir gelişme göstermiş olmakla beraber mevcut teknoloji yapısı, yaratıcılık potansiyeli ve modern yönetim tekniklerine aşinalık,

¹³⁶ Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, a.g.e.

¹³⁷ Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, a.g.e.

gelişmiş pazarlarda yeni rakiplerle rekabet için yeterli değildir. Oturmuş ve kendini ispat etmiş organize sanayi bölgeleri yakınlarında veya içinde teknoparkların, teknomerkezlerin faal kılınmasının organize bölgelerdeki bilhassa orta ölçekli sanayi kurumlarına teknolojide açılım için ciddi katkısı olacağı değerlendirilmektedir.

Risk Kapitali ve Kredi Garanti Fonuna Destek: Risk sermayesi tüm dünyada, yaratıcı ve yeni ürün geliştirme projelerine uygulanmaya geçiş imkanı sağlamakta yaygın olarak kullanılmakla beraber, Türkiye’de tam oluşturulamamış bir mekanizmadır. Sermaye Piyasası Kurulu, 1993 tarihli kararnamesi ile Risk Sermayesi Fonlarının kuruluş esaslarına açıklık getirmiş, ancak destekleyici mevzuat ve üst politik kararlılığın eksikliği sonucu bir gelişme kaydedilememiştir. Bir kısım offset fonları ile desteklenecek olduğu takdirde oluşacak yerli risk sermayesi havuzunun, talepleri itibarı ile mütevazı ancak mahiyetleri itibarı ile Türk sanayiinde yeni sayılacak üretim alanları açabilecek projelerin kısa zamanda gelişmesine ön ayak olabilecek şekilde gelişeceğine inanılmaktadır.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfına Destek (TTGVD): Vakıf, Türkiye’de teknoloji karakterli projelere en büyük desteği sağlayan kuruluş durumundadır. Offset fonlarının bir kısmının kritik olarak değerlendirilen teknolojiler konusunda çalışmalara destek olmak üzere TTGV’ye tahsis veya TTGV’nin uygun projelerine ek destek için vermesi sağlanabilecektir.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı KOSGEB Teknoloji Geliştirme Merkezlerine Destek: Offsetlerden sağlanabilecek ileri teknoloji ve kalite kontrol know-how’ı bu merkezlere çok daha geniş bir kitleyle çalışma imkanı sağlama yolunu açacak ve yaratılacak sinerji halen üzerinde çalışılan tüm projeleri olumlu olarak etkileyecektir.

Türkiye'nin Uluslararası Programlar İçinde Yürüttüğü Projelere Destek:

Türkiye, NATO, EUREKA gibi platformlarda yabancı muhataplarla işbirliği halinde olup, sonuçları başka ülkelerde yürütülen projelere girdi olarak beklenen ve başarısı uluslararası alanda değerlendirilen muhtelif projeleri de yürütmektedir. Offset imkanları, bu programlarda Türkiye'nin halen yürütmekte olduğu projelerin gelişmesini hızlandırma, başarı şansını artırma ve yeni projeler geliştirilmesinde önemli katkılar sağlayabilecektir.

Sanayinin Dengeli Yayılımına Katkı: Türkiye'de mevcut offset uygulamasının hedeflerinden biri de savunma sanayii ve daha ziyade yan sanayiini özellikle Anadolu'ya yaymak olarak belirlenmiş ve bunu teşvik amacıyla kalkınmada öncelikli bölgelere yapılacak yatırımlara farklı offset katsayılar uygulaması getirilmiştir.

Ancak, bu niyete rağmen uygulama arzu edilen sonucu vermemiş; tam tersine hemen hemen tüm büyük proje yatırımları. Ankara'da gerçekleşmiştir diğer bölgelerde yatırımlar kısıtlı olmuştur. Offset uygulamasının bu konuda yaklaşımları teşvik edecek mahiyette düzenlenmesi konuyu gündeme getirecek ve alınabilecek diğer tedbirlere destek sağlayacaktır. Önerilen değişiklik, ek offset kredisinin kalkınmada öncelikli bölgeler konsepti dışında daha liberal bir şekilde uygulanması ve şartlar uygun görüldüğü takdirde doğrudan offsetlerin de teknoloji esaslı faaliyetlerin Anadolu'da yaygınlaşabilmesi için kullanılmasıdır.

Offsetlerden beklenen fayda ve bunların ne şekilde kanalize edileceğine dair genel belirlemeler hedef tanımı için yeterli değildir. Yapılması gerekenin; Türkiye'nin savunma sanayii, genel sanayii ve ekonomisinin ihtiyaçları çerçevesinde hangi kabiliyet (veya desteklerin) offsetlerin yardımı ile elde edilmesinin imkan

dahilinde olduğunun tespiti ile, bu sonuca ulaşmak için birbirini tamamlar tarzda hangi alt projelerin nerelerde, hangi süreler içinde tamamlanmasının gerektiğinin planlaması olduğu düşünülmektedir.

Sonuç olarak öncelikle proje alanlarının bu çerçevede tutulduğu varsayılarak, offset kaynaklarının araştırma, geliştirme, teknoloji geliştirme ve adaptasyonu, “know-how” üretimi ve genel ekonomik fayda sağlayabilecek projelere tahsisini sağlayacak bir organizasyon ana yapısı önerilmektedir.

5.4.9. Değerlendirme

Offset işlemleri, alt yüklenicilik, lisanslı üretim, teknoloji transferi, pazarlama yardımı, finansal destek, yatırım ve ortak teşebbüsleri kapsamaktadır. Yapılan bu işlemler yüklenici hesabına “offset kredisi” olarak geçilir. Eğer gerçekleştirilen aktivite direkt projeye ilgili mal veya hizmet dengeleme işlemi ise bu doğrudan offset kredisi, projeye ilgili değil ise dolaylı offset kredisi olarak anılır.

Offset günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkelerce; savunma, havacılık, enerji vb. yüksek teknoloji/maliyet gerektiren projelerde, ilgili proje nedeniyle hasıl olan demeler dengesi açıklarını asgariye indirmek, ihracat yoluyla mevcut veya kurulacak sanayilerin kalite standartlarını ve verimliliğini yükselterek yurt içinde katma değer yaratmak ve uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek mal veya hizmet üretebilmek için kullanılan bir araç olarak karşımıza çıkmaktadır. Sanayileşmiş lkeler açısından ise offset; savunma sanayini geliştirmede ve uluslararası alanda pazar paylarını artırmada etkili bir politika aracı olarak kullanılmaktadır.

15 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe giren “Savunma Tedarik İşlemlerinde Offset Uygulamaları Yönergesi” referans alınmaktadır. Offset uygulamaları kapsamında;

- Savunma sanayii ürün ve hizmetlerinin ihracı,
- Öncelikli sanayi ve/veya hizmet sektörlerinde ürün ve hizmetlerin yeni dış pazarlara ihracı veya mevcut dış pazarlarda ihracat artışı,
- Yabancı sermaye yatırımları yolu ile ülkeye döviz girişi sağlanması,
- Yurt içi katma değer ve yeni iş alanlarının yaratılarak, projelerin uzun bir süre verimli bir çerçevede yürütülmesinin ve kurulan endüstrilerin kendi kendine ayakta durabilmesinin temini,
- Teknoloji transferi ve ihracat yoluyla mevcut ve kurulacak sanayiinin kalite, standart ve verimlilik düzeyinin yükseltilmesi ve böylece bir bütün olarak Türk ekonomisinin uluslararası alandaki rekabet gücünün artırılması amaçlanmaktadır.

Offset olarak adlandırılan bu telafi edici paketler: yatırım, ortak üretim, ihracat, lisans altında üretim, teknoloji transferi, eğitim, nakit para ödemesi vb. diğer telafi edici işlemler ve işbirliğini kapsamassından ve mahiyetlerinin belirlenmesinde ve yönetilmesinde yoğun müşteri girdisinin bulunmasından dolayı pazarlama faaliyetleri altında da değerlendirilebilir. Ancak offset pazarlama faaliyeti olarak görülmesinin yanısıra alıcı açısından değerlendirildiğinde;

- Ödemeler dengesini olumsuz etkilerini azaltılması,
- Yeni teknoloji ve teknikler getirmek,
- Savunma sanayii altyapısını geliştirmek olarak görülebilir.

Dikkat edilecek olursa offset savunma harcamalarının finansmanında direkt olarak kullanılmamaktadır. Ancak yukarıda bahsedildiği gibi savunma sanayii projelerde alt yüklenici olarak offset kapsamında yerli sanayiye finansman sağlanmaktadır. İstatistikler en fazla talep edilen offset kategorilerinin ortak üretim (joint venture) ve yatırım olduğunu göstermektedir. Dünyada gerçekleşen toplam offset işlemlerinin %75'i alt yüklenicilerle karşılanmaktadır. Teknoloji transferi ve araştırma desteği ise %10 civarındadır.¹³⁸

Offset herhangi bir projenin direkt finansmanında kullanılması durumunda yani offseti alacak makama parasal finans sağlanması istenirse; offset sorumluluğu olan firma sözkonusu bu parayı ana sözleşmesinin içerisine koyacak böylece sözleşme maliyeti o oranda artacaktır. Bu da offsetin direkt finansman kaynağı olarak kullanılmasında etkin olmayacaktır. Gerçekte finans kaynağı offseti alacak makamın bir cebinden çıkıp diğer cebine girmesinden başka bir şey olmayacaktır. Ancak yukarıda bahsedildiği gibi offset alıcı makamın sanayiisinin altyapı finansmanında kullanılırsa savunma sanayii firmalarının gelişmesine, ihtiyaç duyulan finansmanının karşılanmasına sebep olacaktır. Böylece offset herhangi bir projenin direkt finansmanında kullanılmasına karşın, sözkonusu bu projeleri yapacak firmalara finansman sağlanması nedeniyle proje finansmanında endirekt bir katkısı olacaktır.

Özetlemek gerekirse offset savunma harcamalarına direkt bir finans sağlamamakla birlikte, bu sektörde bulunan ve savunma projelerini yürütecek firmalara yurtdışı büyük firmalarla ortak üretim yoluyla finansman sağladığı için bir finansman metodu olarak değerlendirilmiştir. Türkiye'nin jeo-stratejik öneme sahip bir konumda olması ve dış tehditlerinin fazlalığı nedeni ile, bulunduğu bölgede daima istikrarlı ve güçlü bir ülke olmak zorunluluğu vardır. Bu nedenle, savunma

¹³⁸ **Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları, a.g.e.**

harcamalarından kaynaklanan offsetin savunma sanayii alt yapısının desteklenmesinde kullanılması vazgeçilmez bir husustur.

5.5. Dış Finansman Kaynakları, FMS (Foreing Military Sales)

Kredileri

Dış askeri yardımlar 1947 yılında Truman Doktrini çerçevesinde geliştirilmiştir. Truman Doktrini Amerikalı yöneticilerin, Sovyetler Birliği tehdidi karşısında geliştirdikleri, Sovyetler Birliğinin yayılmasını ve bölgede tek askeri güç olmasını engellemek amacıyla Türkiye ve Yunanistan'a yaptıkları askeri ve ekonomik yardımlar çerçevesinde gelişmiştir.

Gelişmekte olan ülkelere, gelişmiş ülkeler yapılan hibe ve yardımlar sadece destek sağlamanın yanında siyasi amaçlarda gütmektedir. Başlangıçta yaptığı hibe ve düşük faizli kredilerle gelişmekte olan ülkenin sanayiini durma noktasına getirmekte, ve dış alımda da kendine bağımlı hale getirmektedir. Tabi bunun yanında coğrafi çıkarlarını korumak amacıyla da kendine yakın gördüğü ülkelere yardımda bulunma yoluna giderek bir anlamda kendi hegemonyasını güçlendirmektedir.

5.5.1. FMS Kredi Finansmanı

ABD Kongresi, her mali yıl başında. Silah İhracat Kontrol Kanunu'nu yeniden değerlendirdikten sonra FMS kredi paketi toplamına tahsis edeceği payı saptamaktadır. Bir sonraki aşamada, fonların tahsisi yapılarak Başkanın FMS kredisi uygulamasına geçmesi temin edilmektedir. Akabinde, Savunma Bakanlığı'na Silah ihraç Kontrol Kanunu (AECA) uyarınca uygun görülen ülkelere kredilerin dağıtımı ve garanti edilme yetkisi verilmektedir. Formalite niteliğindeki bürokratik işlemler

sonrasında, değerlendirme ve yürütme yetkisi Güvenlik Yardım Bürosuna (DSAA) devredilmektedir.¹³⁹

5.5.1.1. FMS Uygulama Koşulu

FMS mevzuatında satışların Silah ihraç Kontrol Kanunu'na (AECA) uygun olmaması durumunda bir ülkeye savunma teçhizatı ve hizmetinin temin edilemeyeceği hususu belirtilmektedir. FMS uygulamasına karar verilmesinde bu süreci etkileyici etkenlerin başlıcaları aşağıda yer almaktadır:¹⁴⁰

- FMS yardımları ABD güvenliğine katkıda bulunmalıdır.
- Bir ülkeye FMS yolu ile sağlanan teçhizat veya hizmetlerin ABD Başkanı'nın izni olmaksızın 3ncü bir ülkeye devredilemeyeceğine dair güvencenin olması gerekmektedir.
- Yabancı ülkenin talep ettiği söz konusu savunma teçhizatını tedarik edebilmesi için ABD Yönetimi'nin iznine ihtiyaç bulunmaktadır.

5.5.1.2. Satış Esasları

Amerikan Savunma Bakanlığı (DOD)'nin, satış için aradığı koşullar ve satış ile ilgili doğrudan ilişkilendirdiği esaslar genel olarak aşağıda yer almaktadır:¹⁴¹

- ABD dış politikasını destekler nitelikte olmalıdır,
- Yardım talep eden ülkenin ekonomik gücü gözönünde bulundurularak, hibe yerine mümkün olduğu ölçüde FMS kredisi alımlarından istifade etmesi sağlanmalıdır,

¹³⁹ G.G.Şenesen, **a.g.e.**

¹⁴⁰ S.Atalay, **a.g.e.**

¹⁴¹ S.Atalay, **a.g.e.**

- ABD Yönetimi, 3üncü ölkelere satış yapmayı hedefleyen ABD firmaları karşısında tarafsız kalmalıdır. Diğer bir anlatımla, yönetimlerin hiçbir firmanın sempaticanı olmaması gerektiğı mevzuatta açıkça belirtilmiştir,
- Direkt kredi yerine garantili krediler kullanılmasının teşvik edilmesi sözkonusudur.
- Ulusal çıkar sözkonusu olduğunda sadece Başkan tarafından saptanan ayrıcalıklı FMS kredileri verilebilmektedir.
- DOD, AECA Kanunu'nun verdiği yetkiye dayanarak, ABD hükümeti'nin başka bir ölkeye satmayı teklif ettiği savunma teçhizatına ait anlaşmayı, teklif ve kabul mektubu ile gerçekleştirmek yükümlülüğündedir.

5.5.1.3. Başlıca Kısıtlamalar

FMS kredisindeki başlıca kısıtlamalar şunlardır;¹⁴²

- Satışlar, askeri ihtiyaçlar çerçevesinde, kredi kullanıcısı yabancı ölkenin ekonomik gücü değerlendirmek suretiyle yapılmaktadır. Satışlar, ölkenin ekonomik gelişme programlarına faydalı olacağına inanılması halinde onaylanmaktadır.
- Alıcı ölkenin, satın aldığı savunma teçhizatının mülkiyetini veya teknolojisini, ABD Hükümeti'nin haberi olmaksızın başka ölkeye devretmeyeceğine dair bir anlaşma imzalanması gerekmektedir.

¹⁴² S.Atalay, **a.g.e.**

- İstisnai durumlarda ve çok gerekli olduğunun değerlendirilmesi halinde Başkan, ABD Kongresi'nden, yardımın ve satışların devamı konusunda yetki isteyebilmektedir.
- Bir ülkenin kendi iç meselelerini çözümüyle ilgili satışlar, sadece Birleşmiş Milletler'in onayı çerçevesinde mümkün olmaktadır.
- Vurucu gücü yüksek ve saldırı amaçlı silah sistemlerine ilişkin FMS kredileri ve garantileri; Yunanistan, Türkiye, İsrail ve Mısır dışındaki ülkelere verilmemektedir.
- FMS borçları, savunma teçhizatı alımını takip eden 12 yıl içerisinde ödenmek durumundadır.
- Savunma teçhizatı ve hizmetlerinin satışı ve finansmanı özel ve tüzel kişilerce yapıp ABD Yönetimi tarafından garanti edilebilir. Garanti, toplam tutarın %10'una eşittir.
- FMS kredi ve garantilerinin standartları, kriterleri ve faiz oranları; güvenlik ve dış politika gereği ABD Başkanı tarafından saptanmaktadır.
- FMS dahilinde tahsis edilmesi tasarlanmış kredi ve garantilerin gelecekte ekonomik yardıma dönüştürülmesi imkanı mevcuttur.
- Aktarılan finansman kaynağı; eski kredi borçlarının, yeni kredi ve garantilerin ödenmesinde kullanılamaz.
- Başkan, savunma teçhizatı ve hizmetlerinin ithal ve ihraç edilmesinde kontrol yetkisine sahiptir.

5.5.1.4. FMS Kredi Kategorileri

FMS Kredileri her yıl DOD bütçesi'nde Dış Yardım Kanunu kapsamında yer almaktadır. Krediler dört kategoriden oluşmaktadır.¹⁴³

Garanti Edilmiş Kredi: “Garanti Edilmiş Krediler”, ABD Savunma Bakanlığı tarafından ana para ve faiz ödemeleri ve diğer riskleri garanti edilen ve ABD Federal Finance Bank tarafından sağlanan kredilerdir. Bu tür kredilerin, 1-3 yıla kadar olan ödemesiz dönemi müteakip, 7-12 yıl arasında geri ödenmesi gerekmektedir. Bu kredilerin faizi; Dış Yardım Kanunu gereği piyasa şartlarına göre tespit edilmektedir.

Garanti Edilmiş Uzun Vadeli Kredi: “Garanti Edilmiş Uzun Vadeli Kredi”, 10 yıllık ödemesiz dönem sonrasında 20 yıl içerisinde ödenmekte ve böylelikle kredinin toplam ödeme süresi 30 yıl olmaktadır. Bu kredinin verilebilmesi için Kongre'nin özel iznine ihtiyaç bulunmaktadır. Yine Federal Finance Bank tarafından ilgili ülkeye borç olarak verilmektedir. Faiz oranı ve idari masrafı, garanti edilmiş kredinin aynısıdır.

Doğrudan Kredi: “Doğrudan Kredi” devletten devlete sağlanan bir kredi türü olup, ABD Savunma Bakanlığı Bütçesi'nin bu amaçla tahsis edilmiş bulunan fonlarından sağlanmaktadır. Sabit olan bu kredinin ödemesiz dönemi 3-4 yıl, geri ödeme süresi ise 9 yıldır.

Geri Ödemesiz Kredi: Kongre istinai durumlarda, belirli ülkelere verilen krediler için gerekli ödeme şartını kaldırabilir. Örneğin, Mısır ve İsrail bu tür kredilerden geçmişte yararlanmışlardır.

¹⁴³ S.Atalay, **a.g.e.**

5.5.1.5. Kredi Kullanımı Genel Esasları

ABD Yönetimi'nin temel politikası bu husus AECA'da yer almaktadır verilen kredilerin salt yatırım ihtiyaçlarının finansmanı ve teçhizat alımında kullanılması şeklinde olup; eğitim, yedek parça ve mühimmat gibi malzemelerin bu krediler vasıtasıyla tedarikinin kabul edilmemesidir. Silah sistemleri için gerekli olabilecek tüm destek ve yedek parça gereksinimlerinin ise nakit para ile doğrudan karşılanması gerektiği hususuna ayrıca değinilmektedir. Bu yaklaşım, ABD politikası için hedef olmakla birlikte kesin bir kural olarak belirtilmemiştir.¹⁴⁴

Dışişleri Bakanlığı bazı durumlarda, yukarıdaki paragrafta tarif edilen tür destek ekipmanların finansmanı içinde kredi kullanımına izin vermektedir. Kredi fonlarının, temerrüde düşen borç bakiyelerinin tasfiyesi için kullanılamayacağı belirtilmektedir. Kredi fonları, FMS alımlarının yanısıra, üretici firmadan doğrudan yapılan ticari alımları finanse etmek içinde kullanılabilir. DOD'nin garanti etmiş olduğu kredilerde kredi anlaşmasını takip eden iki yıl içerisinde tarafından çekilebilmektedir.¹⁴⁵

5.5.1.6. Kredi Faiz Oranı

Garanti edilmiş kredilerde faiz oranı Federal Finance Bank (FFB) tarafından hesaplanmaktadır. FFB'deki mevcut FMS ödeneğinden, ülke her talebinde, kredi faizine ek olarak %1/8 oranında hizmet ücreti (Service Charge) ödemek durumundadır. Faiz oranları, Savunma Bakanlığı direkt kredileri ile ilgili olarak, kredi anlaşması imzalanmadan önce saptanmaktadır. Bu faiz oranı sabit olup, söz konusu yılın FMS kredileri'nin direkt olanlarına tek tip olarak uygulanmaktadır.¹⁴⁶

¹⁴⁴ S.Atalay, **a.g.e.**

¹⁴⁵ S.Atalay, **a.g.e.**

¹⁴⁶ S.Atalay, **a.g.e.**

5.5.1.7. FMS ve Türkiye

Türkiye’de kredi tahsisleri her yıl Bütçe Kanunu ile birlikte tespit edilmektedir. Kredilerin gerçekleşmesi için genel olarak beş yıllık ihtiyaç planları hazırlanmaktadır. Bu planların taslak çalışmaları, Türkiye’de TSK adına Genelkurmay Başkanlığı tarafından hazırlamakta olup, JUSMMAT (Joint United States Military Mission for Aid to Turkey) aracılığı ile ABD Dışışleri ve Savunma Bakanlıklarına gönderilmektedir.¹⁴⁷

ABD Hükümeti tarafından güvenlik yardımı yasa tekliflerinde Türkiye için değerlendirilen ihtiyaçlar kredi ve yardım miktarları, ayrıca ABD Kongresi’nde de ele alınarak incelenmektedir. Kongre’nin yıllık yardım ve FMS kredi miktarlarını tespit etmesi ve T.C Washington Büyükelçiliğince kredi anlaşmalarının imzalamasından sonra, kredinin projelere göre dağılımı açıklık kazanmaktadır. Proje bazında tahsis edilen miktarların Kuvvetlere ve MSB’lığına bildirimini Genelkurmay Başkanlığı yapmaktadır.

Tahsis emri kendilerine tebliğ edilen Kuvvet Komutanlıkları, kredi kullanımı açısından iki yoldan birini seçmek durumundadır.¹⁴⁸

FMS Ticari Alımı: ABD firmalarıyla doğrudan ilişki kurularak açılan ihale sonucu varılan anlaşmalar ile yapılan alımlardır. Ancak, bu alımların tutarı yılda 10 milyon Doları geçmemektedir.

DOD kanılıyla Yapılan Alımlar: Yıllık FMS Kredilerinin tamamına yakın bölümü Türkiye için bu yolla temin edilmektedir. İhtiyaç sahibi makamlar, Washington Askeri Ataşeliği veya JUSMMAT aracılığı ile ABD Güvenlik Yardım Teşkilatı’na İstek Mektubu (LOR) göndermektedir. DOD sözkonusu LOR’ı

¹⁴⁷ S.Atalay, **a.g.e.**

¹⁴⁸ S.Atalay, **a.g.e.**

değerlendirilmekte ve buna ilişkin formlar hazırlayarak ilgili kuvvete iletmektedir. Bu formlar Kuvvet Komutanlıklarında incelendikten sonra MSB'na intikal ettirilmekte ve imzalanmasını takiben yürürlüğe girmektedir. Yürürlüğe giren Case'lere konu malzemeler, ABD Savunma Bakanlığı'nın ilgili birimleri tarafından stoklardan veya ABD savunma tedarik mevzuatı uyarınca ABD piyasasından temin edilerek Türkiye'nin ABD'de görevlendirdiği "Freight Forwarder-F/F" aracılığıyla Türkiye'ye gönderilmektedir.

Tablo 4-12'de TSK'na tahsis edilen dış finansman kaynakları verilmiştir. Tablodan da anlaşılabacağı üzere Devletlerin firma kredileri hariç diğer yardımlarda belirgin bir azalma yaşanmakta ABD'den alınan FMS kredisinin 2002 yılından itibaren alınmadığı görülmektedir. Ancak 1972 yılından beri alınan FMS kredilerinden kaynaklanan borcun 4-6,4 milyar ABD Doları civarında olduğu düşünüldüğünde FMS kredilerinin Türkiye'nin dış borç yükümlülüğü üzerinde hafifsenmeyecek bir etkisi vardır. Devlet ve firma kredileri ise genelde artmakla birlikte bazen istikrarsız bir görünüm çizmektedir.

Tablo 4-13. T.S.K.'ya Tahsis Edilen Dış Finansman Kaynakları.¹⁴⁹

Yıl	FMS HİBE	NATO ENF	DEV/FİR KRED.	TOP. MİLYTL	FMS HİBE	NATO ENF	DEV/FİR KRED.	TOPL. MİLS
1995	9.785	5.490	5.541	20.816	329	184	186	699
1996	14.636	7.373	22.796	44.805	320	161	498	980
1997	14.243	11.419	32.554	58.216	175	140	400	715
1998	22.837	15.225	60.899	98.961	150	100	400	650
1999	-	43.061	104.390	147.450	-	165	400	565
2000	-	75.611	126.019	201.630	-	180	300	480
2001	24.564	129.424	764.131	918.119	20	115	622	757
2002	42.148	190.570	188.763	421.481	28	127	125	280
2003	-	83.997	66.733	150.730	-	56	45	101
2004	-	103.378	85.333	188.711	-	64	53	118
2005	-	48.695	38.683	87.378	-	30	24	54

¹⁴⁹ MSB Beyaz Kitap 2005.

BEŞİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİNDE YENİ STRATEJİLER

1. SAVUNMA SANAYİ FİRMALARININ YENİ STRATEJİLERİ

Özellikle soğuk savaş sonrası dönemin getirdiği yeni eğilimler ve küreselleşme koşullarının zorlukları ile karşılaşan savunma sanayii firmaları dünyayı bütünüyle saran serbest piyasa ekonomisi koşullarına ayak uydurmak zorunda kalmışlardır. Daha çok verimlilik, ölçek ekonomilerinden yararlanma ki bu amaçla daha geniş pazarlara girme gibi yeni koşullar, firmaların yeni stratejilerinin dayanağını oluşturmuş ve bu durum maliyet ne olursa olsun sadece ulusal ordu ihtiyaçlarının tedariğini hedefleyen geleneksel savunma sanayii modelindeki firmaların erimesine yol açmıştır. Küreselleşme olgusundan etkilenerek yeniden yapılanan savunma sanayii firmaları, yeni savunma konsepti doğrultusunda yeni stratejiler oluşturmuşlardır. Savunma sanayii firmalarının yeni stratejileri dört özellik ile belirtilebilir.^{150 151}

1.1. Konsantrasyon

Konsantrasyon, çoğulculuğun azaltılması, ARGE'ye ayrılan kaynakların bir havuzda toplanması ve pazar paylarının yükseltilmesi için ön şart olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ayrıca modern savunma sanayiinin gereği olan, firmaların yeterli miktardaki programları karşılayabilmesi için ürün portföyünü geliştirmesi ve gerekli finansmanı elde edebilmek için yeterli ölçeğe ulaşabilmesi hususlarını da kapsar.

¹⁵⁰ B.Schmitt, *European and Transatlantic Defence-Industrial Strategies*, ISSS/CEPS European Security Forum, Brussels, 2002.

¹⁵¹ B.Sürücü, *a.g.e.*

1980’li yıllardan sonra, Avrupa ilk olarak ulusal düzeyde konsantrasyona tanık olmuş ve bu süreç ülke ve sektörel duruma göre farklılık arz etmiştir.

1.2. Portföylerin Yeniden Yapılandırılması

Firmalar, değişen stratejilere, savunma faaliyetlerinin yelpazesini yeniden belirleyerek cevap vermişlerdir. Kimi firmalar savunma bölümlerini satmış ve sektörü terk etmiş, diğerleri yeni alımlar ve birleşmeler yoluyla savunma sektöründeki varlıklarını pekiştirme yolunu seçmişlerdir.

Sektörde kalan firmalara bakıldığında, konsantrasyonun yanı sıra, platform üreticisi olmaktan sistem birleştirmesine kaydıkları; sistem üreticilerinin ise servis sağlayıcı olmaya doğru kaydıkları görülmektedir. Giderek daha karmaşık silah sistemleri üretildikçe, sistem birleştirmesi teknoloji ve değer yaratma yöntemi olarak ortaya çıkmaktadır. Aynı zamanda savunma sanayii firmaları, silahlı kuvvetlerin işi sayılan genel bakım ve lojistik görevlerini üstelenmeye başlamışlardır.

1.3. Rasyonelleşme

Firmaların uyguladıkları stratejilerden biri de dahili rasyonelleştirme olmuştur. Etkinlik ve karlılığı artırabilmek amacıyla firmaların çoğunluğu faaliyet prosedürlerini ve maliyet yönetimi fonksiyonlarını elden geçirmek zorunda kalmışlardır. Maliyetleri azaltmak ve üretim zamanını geliştirmek gibi maksatlarla, sivil sektörde kullanılan üretim teknikleri kullanılmaya başlanmıştır. Bilgisayar destekli teknolojilerin ve enformasyon sistemlerinin, modern simülasyon ve modelleme yöntemlerinin sistematik kullanımı üretim sürecinin etkinleştirilmesinde önemli rol oynamıştır. Daralan pazarlara reaksiyon olarak; rasyonelleşme, kapasite-üstü kullanımdan vazgeçilmesine hatta yer yer işten çıkarmalara neden olmuştur.

1.4. Uluslararasılaştırma

Uluslararasılaştırma, sektörden sektöre ve ülkeden ülkeye farklı hızlarda gerçekleşmiştir. Özel durumu ve politik engeller nedeniyle, Avrupa savunma sanayiinin uluslararasılaştırma süreci uzun süre ulusal firmalar arasında iş birliği seviyesinde kalmıştır.

Bu programlardan bazıları, ortak yapılara, finansal ve ekonomik etkiler nedeniyle, bu yapılar da ortak yatırım firmalarına dönüşmüştür. Bu sınır ötesi bağlar, geleneksel olarak milli taban üzerine kurulu savunma sanayiinin yenilenmesi ve kürselleşmenin bir tür kanıtı olarak görülebilir.

Çeşitli konsantrasyon çalışmalarını müteakip milli firmaların belli süreçleri takip ederek uluslararası bir nitelik kazanmasına örnek olarak; Alman Daimler-Chrysler Aerospace'in, Fransız Aerospatiale Matra ve İspanyol CASA ile birleşmesi sonucu, ülkeler arası bir birleşme yapısı gerçekleştirilerek kurulan EADS (European Aeronotic Defence and Space) firması gösterilebilir.

2. SAVUNMA SANAYİNDE BİRLEŞMELER NEDENLERİ FAYDALARI SAKINCALARI

Savunma sanayiindeki sektörel eğilimlerin en önemlilerinden biri ulusal ve uluslararası şirket birleşmeleri sürecidir. Soğuk savaş döneminin sona ermesi ile birlikte batılı ülkelerin savunma bütçelerindeki önemli kısıtlamaların sonucu olarak, savunma sanayiinde faaliyet gösteren çok sayıda firma kapanmış, bazıları üretim cinsini değiştirmiş ve savunma alanındaki şirket birleşmeleri süreci yoğun bir şekilde görülmeye başlanmıştır.¹⁵²

¹⁵² B.Sürücü, a.g.e.

Yeni bir kavram olarak karşımıza çıkan küreselleşmeyle beraber bu kavramı karakterize eden olaylarda zaman içerisinde gelişme göstermiştir. Savunma sanayii firmalarından bir kısmı tamamen sivil üretime yönelirken bir kısmı kapanmış bir kısmı da başka firmalarla birleşerek rekabet gücünü devam ettirmiştir. Ulusal şirket birleşmelerinin gelişme seyri incelendiğinde amacın savunma sistemlerinde ileri teknolojilerin kullanılması suretiyle ihtiyaçların daha az sayıda sistemle karşılanması yanında,

- ARGE harcamalarını azaltmak ve imkanları birleştirmek suretiyle; daha güçlü ve etkili bir şekilde faaliyetlerini devam ettirebilmek,
- Dünya çapında rekabet gücünü koruyabilmek,
- Tekrarlardan kaçınarak idari masrafları azaltmak,
- Pazarlara daha iyi hakim olabilmek ve pazarları genişletmek,
- Maliyetlerin düşürülmesi ile, ulusal bütçelere olası yükü azaltmak,
- Sivil sektöre yönelik üretime ağırlık verilmesi,
- İhracat için rekabet gücü kazanmak olduğu görülmektedir.¹⁵³

Bu tür şirket birleşmelerinin ülkelere sağladığı en önemli avantaj, ileri teknolojilerin kullanıldığı ve sürekli yenilenmesi gereken savunma sektörünün kendine özgü risklerinin azalmasıdır. Bunun yanı sıra, düşük maliyetle üretim sonucunda ulusal savunma bütçeleri üzerindeki yükün azalması sonucu yaratılan kaynakların, yine bu sektördeki ARGE yatırımlarına yönelmesi ve savunma sanayinde kullanılan veya yeni uygulamaya geçirilen teknolojilerin sivil alanda da kullanılmasının sağlanmasıdır.¹⁵⁴

¹⁵³ TÜBİTAK, **Vizyon 2023 Projesi: Savunma Havacılık ve uzay Sanayii Paneli Raporu.**

¹⁵⁴ N.T.Conlan, **a.g.e.**

Ulusal şirket birleşmelerinin ikinci ayağı, kuşkusuz uluslararası şirket birleşmeleridir. Kendi ülkesindeki savunma pazarında, şirket birleşmesinin sağladığı avantajlarla güçlü bir yer edinen firmalar, dış piyasaların kendilerine sağladığı avantajı en üst düzeyde kullanmak isteyeceklerdir. Dış piyasalardan daha fazla pay alabilmek için, hükümetlerin belirledikleri dış ticaret ve sanayii stratejisinin, bu stratejilere paralel olarak uyguladıkları destekleme politikalarının ve teşvik sistemlerinin yanı sıra, firmaların kendi belirlediği stratejiler ve vizyonlar da önem kazanmaktadır. Bu firmalar, bazen uluslararası şirket birleşmelerine dahil olmakta, bazen ortaklık kurmayı tercih etmektedirler. Önümüzdeki yıllarda, şirket birleşmelerinin yerini, stratejik ortaklıkların alacağı düşünülmektedir. Büyük savunma firmaları, FLA projesi gibi ortak projeler gerçekleştirme amacındadır.

3. DÜNYADA SAVUNMA SANAYİİNDE ŞİRKET BİRLEŞMELERİ

Daralan pazar karşısında en büyük savunma teçhizatı üreticisi olan ABD’de, savunma alanının değişik dallarında lider konumundaki pek çok firma yeniden yapılanarak dört dev grup altında (Boeing, Lockheed Martin, Northrop Grumman, Raytheon) birleşmişlerdir. Bu büyük dönüşüm, aslında ABD Yönetimi tarafından belirlenen hedeflere uygun şekilde gerçekleşmiştir. Clinton Yönetiminin ilk yıllarında şirket birleşmelerini destekleme yönünde kararlar alındığı ve hatta şirket birleşmelerinin parasal olarak desteklendiği bilinmektedir. Şirket birleşmeleri dev ABD firmalarını ortaya çıkarırken, aynı zamanda bunların ulusal ve uluslararası pazardaki rekabet güçlerini artırmıştır. ABD’deki şirket birleşmeleri incelendiğinde

bunların, satın alma ve ortak olma yoluyla büyüme modeline dayandığı görülmektedir.¹⁵⁵

Bu birleşmeler sonucu ileri teknolojiye dayalı, sivil sanayiye öncelik veren, zaten üstün rekabet gücüne sahip olan dev ABD firmaları, dünya çapında rekabet üstünlüğünü de ele geçirmişlerdir. ABD’de büyük ulusal şirketler, şirket birleşmeleri ile dünya ölçeğinde rekabet gücü yüksek olan dev firmalar haline gelirken, Avrupa da ulusal şirketlerin birleşmeleri yavaş bir seyir izlemiştir. Dış pazarlarda ABD ile rekabet edebilmek için, geç de olsa Avrupa ülkelerinde de şirket birleşmeleri konusunda fikir birliğine varılmış olup; uçak, zırhlı savaş aracı, füze, top, elektronik v.b alt sektörlerde Avrupa’da tek bir firma olmasının gerekli olduğu kabul edilerek bu yolda çalışmalara başlanılmıştır.

İngiltere’de British Aerospace, GEC Marconi Electronics, Ferant, Plessey birleşerek BAE Systems adı altında dev bir firmaya dönüşmüştür. Aynı şekilde, Fransız Thomson CSF Firması da Fransa ve Avrupa’daki birçok firmayı bünyesine katarak dünyanın büyük firmalarından birisi haline gelmiş ve THALES adını almıştır.¹⁵⁶

Almanya’da Deutsche Aerospace(DASA), Siemens’ten askeri elektronik bölümü satın almış, daha sonra Daimler-Benz’le birleşerek Daimler-Benz Aerospace adını alarak güçlü bir ulusal firma haline gelmiştir. Daha sonra ise Alman Daimler-Chrysler Aerospace’ın Fransız Aerospatiale Matra ve İspanyol CASA ile birleşmesi sonucu, ülkeler arası bir birleşme yapısı gerçekleştirilmiş ve EADS kurulmuştur. Bu birleşmelerde, ABD’dekilerden farklı olarak görülen en önemli özellik, ülkeler ve firmalar arası karşılıklı bağımlılığın çok yüksek oluşu ve ilişkilerin karmaşıklığıdır.

¹⁵⁵ TÜBİTAK, **Vizyon 2023 Projesi: Savunma Havacılık ve uzay Sanayii Paneli Raporu.**

¹⁵⁶ TÜBİTAK, **Vizyon 2023 Projesi: Savunma Havacılık ve uzay Sanayii Paneli Raporu.**

Savunma sanayii gelişmiş batılı ülkelerin, savunma ürünlerine olan iç talebi, daha maliyet etkin bir şekilde karşılanmasını sağlamak amacıyla başlattıkları şirket birleşmeleri uluslararası alana kaymıştır. Birleşmenin önce ulusal bazda yapılmasıyla ve bunun hükümetlerce desteklenmesiyle, devletler güçlendirdikleri ulusal firmalarının uluslararası birleşmelerde daha etkin olmalarını amaçlamışlardır. Bu politikayla aynı zamanda savunma sanayii alanında özgün teknoloji geliştirebilen ve yıllık ciroları milyar dolarlar düzeyinde olan büyük firmalar yaratılmıştır. Bu firmaların, uluslararası şirket birleşmeleriyle çok daha güçlü hale gelmeleri ve rekabet güçlerini artırmaları sağlanmış ve firmalar bu yönde desteklenmiştir.

3.1. Avrupa Savunma Sanayiindeki Birleşme Nedenleri

Özellikle soğuk savaş sonrası dönemin getirdiği ortamın etkisi ile ivme kazanan Avrupa savunma sanayiindeki birleşmenin nedenlerine bakılacak olursa;¹⁵⁷¹⁵⁸

3.1.1. Sivil ve Askeri Piyasaların Bütünleşmesi

Kapasite kullanımının yükselmesine imkan veren piyasaların (sivil ve askeri piyasaların) bütünleşmesi ihtiyacı savunma sanayiinde firma büyüklükleri ve üretim kapasiteleri her şeyden önce pazar hacmi ile ilgili bir sorundur. Kapasite kullanım oranının yükselmesi maliyetlerin düşmesine ve sonuç olarak rekabet gücünün artmasına yol açar. Bu gelişmeler de pazarın genişlemesiyle ilişki içindedir. Özellikle askeri elektronik alanındaki başarının nedeni savunma sanayii alanındaki sipariş düşüşünün, sivil piyasadaki talep artışı ile telafi edilebilmesidir. Bu teknolojinin sivil

¹⁵⁷ B.Schmitt, **a.g.e.**

¹⁵⁸ B.Sürücü, **a.g.e.**

ve askeri piyasalarda kullanılabilir olması farklılaşmaya ve arz esnekliğine imkan vermiştir.

Airbus konsorsiyumu bu konuda başarılı bir örnek ve deneyim niteliğindedir. Otuz yıl önce çeşitli ortaklarla sıfırdan başlayan Airbus, rekabetçi pazarlarda oldukça büyük bir başarı elde etmiştir. Airbus'ın başarısı, Avrupa'nın önde gelen üreticilerinin sivil ve askeri faaliyetleri oranından da görülebilmektedir. Airbus'ın ortakları arasında yalnızca BAE savunma sanayiine yönelik faaliyetlerine öncelik vermiştir. Airbus'ın başarısı büyük oranda ticari kriterlerin giderek politik, teknolojik ve endüstriyel kaygılardan öne geçmesine bağlıdır. Bu da katılımcı firmaların karlılık ve etkinlik kazanma yolundaki eğilimini güçlendirmiştir.

3.1.2. Rekabet

Avrupa'da savunma sanayiinin yeniden yapılanmasına neden olan faktörlere firmaların bu içsel değişimlerine, dışsal bir etken olarak Amerikan firmalarının sektördeki güçlü rekabeti de eklenmelidir. 1993-1997 yılları arasında ABD'nde oluşan birleşme dalgası Avrupa'nın önde gelen firmalarından defalarca daha yüksek cirolara ulaşan uzay ve havacılık devleri yaratmıştır.

ABD'deki birleşme, pazar koşullarının kendiliğinden oluşan bir sonucu olmayıp, ABD yönetimi tarafından yönlendirilmiştir. ABD savunma pazarının tartışmasız üstünlüğüne karşın, birleşmeler sonucu oluşan ABD savunma sanayii devleri pentagon'un siparişleriyle yetinmemişler ve küresel pazara yönelmişlerdir. ABD sanayicilerinin Avrupa pazarlarında varlık gösterme eğilimleri de açıkça görülmektedir. Avrupa'nın en önemli silah pazarını teşkil eden Avrupalı silah üreticisi ülkelere açılmanın tek yolu ise yerel firmalarla iş birliği yapmaktan geçmektedir.

1990'lı yılların ortalarında, “ABD tehdidi” algılaması Avrupa'nın politik-endüstriyel çevrelerinde oldukça yaygınlaşmıştır, özellikle de McDonnell Douglas'ın (MDD) Boeing tarafından alınması, Avrupa düzeyinde gerçek endüstriyel birleşmenin gerekliliğini ortaya koymuştur. Dünyanın en önde gelen uçak üreticisi Boeing, MDD'nin askeri faaliyetlerine sahip olarak, sivil havacılık pazarının inişli çıkışlı (devresel) yapısından kaynaklanan kayıpları telafi etme imkanının yanı sıra, 100 kişilik uçak üretebilen tek rakibi Airbus'ı da geçme olanağını elde etmiştir. Bu kıyasıya rekabet ortamı Avrupalı firma ve hükümetleri alarma geçirmiş, pazar kaybetme korkusuyla dengesiz birleşmelere zorlamıştır.

3.1.3. Ölçek Ekonomileri Yakalama ve Duplikasyonları Azaltma

Çabaları

Maliyetleri düşürücü ve verimliliği artırıcı ölçek ekonomilerine ulaşabilmek maksadıyla, ABD devleriyle karşı karşıya kalan Avrupa'nın önde gelen firmaları üretim için gerekli minimum ölçeği yakalayabilme yarışına başlamışlardır. Ulusal sınırlar içindeki birleşmenin gerçekleştirilmesi hedefinin önünde firmaların ölçek sorunu ile karşı karşıya kalınmıştır. Ölçek şu açılardan büyük önem taşımaktadır:¹⁵⁹

- Öncelikle, uzay ve havacılık sanayiinde sabit ARGE ve yatırım maliyetleri yüksektir.
- Büyüme, bir yandan projelerin kendi kendine finansmanını kolaylaştırırken, diğer taraftan farklı programlar arasında sinerji etkisi yaratma amacıyla devletin ARGE finansmanını da kolaylaştırmaktadır.

¹⁵⁹ B.Schmitt, **a.g.e.**

- Buna ek olarak, ölçek ekonomisinden kaynaklanan potansiyel tasarruflar'da mevcuttur. Askeri uzay ve havacılık alanında ARGE harcamaları toplam program maliyetinin %25-30'una tekabül etmektedir. Bu nedenle, büyük ölçekli yatırımlarda birim maliyetin düşürülebilmesi için yüksek miktarda üretime ihtiyaç duyulmaktadır, örneğin, üretim miktarı 200'den 400 birime yükseltildiğinde birim başına geliştirme maliyetinin %50 azalacağı düşünülmektedir.
- Ölçek, piyasalara azami ölçüde girebilmek açısından da önemlidir. Ülkelerin önde gelen firmaları aynı portföye sahip olmadıklarından, birleşmeler karşılıklı açıklarını kapatmaya ve tek programa bağımlılığı azaltmaya yardımcı olmaktadır.

Devletler milli güvenlik, firmalar ise rekabet ve karlılık kaygılarıyla hareket etmekte ve bugüne kadar en büyük rakip olan ABD'nin aksine Avrupa kıtası içinde savunma sanayiindeki duplikasyonlar süregelmiştir. Oysa büyük firma birleşmelerinin bu duplikasyonlara tahammülü yoktur. Aslında, savunma sanayii, sınai ve teknolojik yeteneklerin ve iş organizasyonunun paylaşımında tamamen serbest değildir, çünkü hükümetler düzenleyici güçlerini kullanarak müdahalede bulunurlar. Bununla birlikte, ana firmaların birleşmesi ortak yatırım firmalarında iç rasyonelliğin sağlanabilmesi ön şartına bağlıdır. Bu şartlar altında, katılımcılar arasındaki denge arayışı hayati olmakta, pozisyonlar ve iş dağılımı milli hassasiyetler açısından ekonomik rasyonelliğin önüne geçmektedir. Üstelik, ortak yatırım firmaları günlük işlemlerinden kendileri sorumlu olmalarına karşın, stratejik kararlarda ana firmaya bağılıdır. Bu kararlar genellikle oybirliği gerektirmesine rağmen, aynı stratejik çıkarları paylaşmayan çok sayıda ortak olduğunda bu yöntem çok karışık bir

hal almaktadır. Ortak yatırım firmalarının iç çalışmalarını optimize edebilmek için ana firmaların sayısını azaltmak gerekmektedir.

3.2. Avrupa Savunma Sanayiindeki Birleşme Modelleri

Avrupa savunma sanayiinde yukarıda belirtilen nedenlere bağlı olarak, tasarım ve yenilik oluşturma kabiliyetine sahip, ölçek ekonomilerini yakalayabilen ve dünyadaki tüm savunma sanayilerini olduğu gibi Avrupa savunma sanayiini de tehdit eder çaptaki ABD rekabetine karşı koyabilecek yapılar oluşturma çabası ile uygulanan birleşme sürecinde farklı oluşumlar meydana getirmiştir. Firmaların büyüme stratejilerine bağlı olarak, Avrupa savunma pazarındaki birleşmenin dört farklı modelde gerçekleştiği görülmektedir:

BAE Systems Modeli-Ulusal Yapılanma: Devlet kontrolünde “milli” bir dev firma yaratmak; halen İngiliz hükümetinin sembolik 1 poundluk altın hisse ile sağladığı kontrol çerçevesinde, British Aerospace’in GEC Markoni ile birleşerek, tamamen milli BAE Systems firmasının oluşturulmasıdır. Dünya çapında gerek ana yüklenici gerekse sistem birleştiricisi olarak lider bir firma olması hedeflenen BAE Systems halihazırda Avrupa’da olduğu kadar ABD’de de güçlü bir varlığa sahip olarak dünyanın ilk “iki kıtalı” savunma sanayii firması haline gelmiştir.

EADS Modeli- Uluslararası Yapılanma, Avrupa düzeyinde birleşme: Bu model EADS’nin oluşumuna temel teşkil etmiştir. Alman Daimler-Chrysler Aerospace’in Fransız Aerospatiale Matra ve İspanyol CASA ile birleşmesi sonucu, ülkeler arası bir birleşme yapısı gerçekleştirilmiş ve EADS kurulmuştur.

THALES Modeli-Bir Firma Etrafında Yapılanma: THALES firmasının büyüme stratejisi olan “bir firmanın bireysel olarak, kendi ana işini muhafaza ederken, farklı pazar bölümlerinde, diğer ülkelerdeki daha küçük ölçekli ancak

bölgesel varlığını sürdüren firmaları satın alma ve/veya birleştirme yoluyla büyümesi” modelidir.

Finmeccanica Modeli-Portföy Çeşitlendirmesine Dayalı

Yapılanma/Holding Modeli: Farklı alanlarda ve şekillerde portföyünü yapılandıran ve boyutundan büyük işler başarabilen Finmeccanica dördüncü tür modeldir. Finmeccanica MBDA5 ve Alenia Marconi Systems(AMS) gibi birçok önemli Avrupa risk ortaklıklarında hissedarlık yapısı ile bunu sağlamaktadır. Kaynaklarını esas savunma faaliyetlerine doğru kaydırma girişimi olan Finmeccanica bağlı olduğu bir çok ortaklıkta yönetimi elde etme uğraşındadır.¹⁶⁰

Bu birleşme süreci, havacılık-uzay başta olmak üzere, füze sistemleri ve savunma elektroniği gibi pazar bölümlerinde başarılı olmakla birlikte, kara ve deniz araçları sektöründe yetersiz kalmıştır. Avrupa savunma pazarındaki birleşmenin bir ileri aşaması olarak düşünülebilecek bir yapıda, konsolide olan firmaların kendi aralarında ayrıca birleşerek daha üst bir yapı (conglomerate) oluşturmalarıdır. Bunun örneğini ise, roket motoru, füze ve güdümlü silahlar pazar bölümünde, yüzde 37,5 pay ile BAE Systems’ın, yine yüzde 37,5 pay ile EADS’nin ve yüzde 25 pay ile Finmeccanica’nın bir araya gelmesiyle kurulan ve “Pan-European” olarak tanımlanan MBDA üst yapısı oluşturmaktadır.¹⁶¹

AB savunma sanayii firmalarının bu yeniden yapılanma çabalarının sonucunda ortaya çıkan görüntü, bazı özellikler bakımından dikkat çekicidir. Bunların başında, söz konusu firmaların, birçok pazar bölümünde sahiplik, ortak girişim, yapısal ortaklık ve/veya program bazında ittifak gibi birçok yöntemle, artık

¹⁶⁰ K.Vlachos-Dengler, **From National Champions to European Heavyweights: The Development of European Defence Industrial Capabilities Across Market Segments**, RAND Corporation Publication, California, 2002.

¹⁶¹ B.Sürücü, **a.g.e.**

Avrupa sınırlarını aşan bir şekilde, uluslararası büyük oyuncu niteliği kazanmış olmalarıdır, örneğin;

- BAE Systems, altı ülkede (Fransa, Almanya, İsveç, Güney Afrika, İtalya ve ABD), on dört ana iştiraki olan (iştiraklerinin iştirakleri hariç),
- EADS, on iki ülkede (İngiltere, İtalya, İspanya, Polonya, Almanya, Avustralya, Güney Afrika, Brezilya, İsveç, Rusya, Finlandiya ve ABD), yirmi yedi ana iştiraki olan,
- THALES ise, on bir farklı ülkeden (İspanya, İtalya, Hollanda, Almanya, İngiltere, Singapur, Brezilya, Avustralya, Portekiz, ABD ve Güney Afrika), %4,25 ile %100 arasında değişen hisse oranları ile, toplam yirmi iki adet iştirakten oluşan, uluslararası yapılara dönüşmüş bulunmaktadır.¹⁶²

Genel ve sektörel olarak tahlili sonucunda, Avrupa savunma sanayiindeki bu büyük ölçekli birleşme çabalarının dikkat çeken bir diğer yönü de, firmalar arasındaki karmaşık sahiplik yapılarının ortaya çıkması olduğu görülür. Avrupa'nın savunma sanayii gelişmiş başlıca ülkelerini (Almanya, Fransa, İngiltere, İtalya ve İspanya gibi), savunma pazarındaki hemen her oluşumda bir arada görmek mümkündür, iştiraklerde ve iştiraklerin iştiraklerinde çapraz hisse sahipliği, program ya da pazar bölümü bazında ortak girişim ya da konsorsiyum yapıları, karmaşık sahiplik yapıları oluşturmaktadır. Alt sistem yüklenicileri düzeyinde olan firmaların sahipliğinin nispeten az sayıda büyük firmanın elinde toplanması, savunma pazarında

¹⁶² H.Korkmazyürek, **a.g.e.**

yarı-tekel niteliğinde bir durum yaratmakta ve bu görüntü, çapraz hisse sahipliği ve yönetim gibi uygulamalarla da maskelenmektedir.¹⁶³

4. TÜRK SAVUNMA SANAYİİNDE ŞİRKET BİRLEŞMELERİ

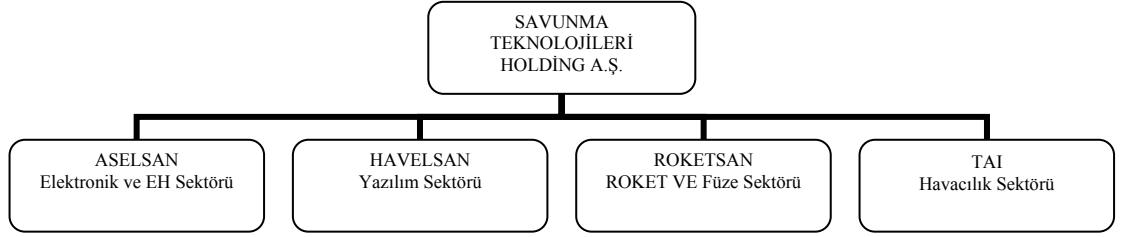
SSM'nin 2010 yılı savunma sanayii stratejisi kapsamında; savunma sanayiiimizde kara, deniz ve hava sistemleri bütününde Türkiye'nin öncüsü konumundaki dört büyük firmasını, savunma sanayiinin yeniden yapılanma projesi çerçevesinde 'holding' çatısı altında iş birliğine gidilerek birleştirilmesi kararlaştırılmıştır.

Bu kapsamda SSM tarafından yaklaşık 20 yıldan beri sürdürülen Savunma Sanayi Yeniden Yapılandırma (SSYY) projesi kapsamında; 2005 yılında TAI-TUSAŞ birleşmesi ile ilk adım atılmıştır. Bundan sonraki süreçte ise Savunma Teknolojileri Holding A.Ş. kurulması ve bu holding'in çatısı altında Şekil-2'de verilen yapının oluşturulması hedeflenmiştir. Holding yapısında 4 ana firma (ASELSAN, TAI/TUSAŞ, ROKETSAN, HAVELSAN) savunma sanayii stratejisi hedefine ulaşacak şekilde yeniden yapılanacaktır. SSYY ile 2010 yılında yurtiçi karşılama oranını %25'den %50'ye, savunma ürün ve hizmet ihracatının da %50'ye çıkartılması hedeflenmektedir.¹⁶⁴

¹⁶³ H.Korkmazyürek, **a.g.e.**

¹⁶⁴ **Savunma ve Havacılık Dergisi**, Cilt:20, Sayı:20613, 2006/113, s.16-18.

Şekil 5-1. 2010 Yılı Savunma Sanayiinde Yeniden Yapılanma Projesi.



Esasen bu yeniden yapılanma sürecinde uygulanan “holding modeli” yukarıda “Avrupa Savunma Sanayiindeki Birleşme Modelleri” kısmında bahsi geçen Avrupa savunma sanayiindeki birleşme modellerinin dördüncü örneği olarak bahsettiğimiz Finmeccanica modeli kullanılmaktadır. Bu modelde Finmeccanica farklı alanlarda ve şekillerde portföyünü yeniden yapılandırarak kendi hacminden beklenenden daha büyük işler başarabilen bir yapıya kavuşmuştur.

Bütün bu değerlendirmeler ve gerçekler karşısında, bizim gibi savunma sanayii henüz yeni oluşmakta bulunan ve önemli bir ihracat potansiyeli bulunmayan ülkelerde de savunma sanayiinde halen mevcut firmalar bazında oluşmuş ihtisaslaşmanın muhafaza edilmesi hatta gerekirse bazı birleşmelere dahi gidilerek milli firmalarımızın büyümesine olanak sağlanması son derece yararlı olacaktır. Dünya pazarlarında rekabet için büyük olmak bir ön koşuldur.¹⁶⁵

5. SAVUNMA SANAYİİ FİNANSMANINDA ALTERNATİF YAKLAŞIMLAR

5.1. Finansal Kiralama ve Savunma Sanayinde Uygulanabilirliği

Finansal kiralama, diğer sektörlerde olduğu gibi son yıllarda savunma sektöründe de alternatif bir finansman yöntemi olarak uygulanmaya başlamıştır.

¹⁶⁵ A.Ziylan, a.g.e.

Savunma sanayiinde finansal kiralama yönteminin tercih edilmesinin sebeplerinden birisi, sürekli ilerleyen yüksek teknolojiye ayak uydurabilme kaygısıdır, Böylelikle, modası geçme ihtimali yüksek olan ürünlerin geçici olarak kullanımı ve teknolojik gelişmelerin yakından takibi imkan dahiline girmektedir

Ayrıca, bazı ülkelerin sadece, uygulamada karşılaştıkları formaliteleri aşmak maksadıyla bu yola başvurdıkları da görülmektedir. Sahip olunan ihtiyaç dışı makina ve teçhizatın başka ülkelere satılmasının bazı prosedürlere tabi olduğu, sözkonusu işlemlerin uzun zaman gerektirdiği durumlarda ülkeler, finansal kiralama yoluyla teçhizatlarını başka bir ülkeye devretmekte ve kiralama müddeti sonunda da ilgili makina ve teçhizatın mülkiyeti kiracı ülkeye geçmektedir. Savunma sektöründe gerçekleştirilen finansal kiralama ile ilgili, Türkiye ve Amerika Birleşik Devletleri Örnek uygulamaları aşağıda özetle açıklanmaktadır.¹⁶⁶

5.1.1. Türkiye'deki Uygulamalar

Ülkemiz savunma sanayiinde kullanılan savunma teçhizatının alımı konusunda bugüne kadar başvurulmuş finans teknikleri arasında finansal kiralamaya da rastlanmaktadır. Bunun örnekleri arasında, Amerika Birleşik Devletleri Savunma Bakanlığı ile T.C. Milli Savunma Bakanlığı arasında 1984 yılında imzalanmış, yaklaşık 1,2 milyon ABD Dolarlık 25 değişik iş makinasını ihtiva eden ve 5 yıllık kira dönemi olan kira sözleşmesini göstermek mümkündür. Sözkonusu sözleşme ile tedarik edilmiş olan iş makineleri, Gölcük Deniz Kuvvetleri Donanma Komutanlığı'nda, Kayseri ve Arifiye'de bulunan tank fabrikalarında ve ayrıca Kara Kuvvetleri 901. Hava Araçları ve Ana Depo Fabrika Komutanlığı'nda kullanılmaktadır.

¹⁶⁶ P.Ertürk, **Finansal Kiralama ve Savunma Sanayiinde Uygulamaları**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1994

Savunma teçhizatı tedariki konusunda finansal kiralama yönteminin tercih edildiği yeni bir örnek ise, 1991 yılında imzalanan sözleşme çerçevesinde Amerika Birleşik Devletleri Deniz Kuvvetleri'nden kiralama yoluyla tedarik edilen toplam sekiz adet fırkateyn ile ilgilidir. Beş yıl süreli sözkonusu sözleşme kapsamında, Türk donanmasına farklı nitelikteki gemiler temin edilmiştir. Gemilerin kira dönemleri tamamlandıktan sonra Türk Silahlı Kuvvetleri envanterine girecekleri konusunda, yapılan anlaşmada herhangi bir şart belirtilmemişse de, genel temayül bu şekildedir.

Savunma teçhizatının tedarikinde klasikleşmiş olan satın alma yöntemine alternatif olarak uygulamada ortaya çıkmış olan finansal kiralama tekniği, sözleşmede kiracı pozisyonunda bulunan tarafa, diğer yöntemlere göre ilave finansman imkan da sağlamaktadır. Dolayısıyla, yüksek teknolojiye sahip savunma sanayii ürünlerinin satın alma maliyetlerinin de çok yüksek olmaları sebebiyle, bu tür makina ve teçhizatın kiralanması yoluna gidilerek kiracı tarafa ilave finansman sağlamak amacı güdülmektedir.

Satın alma veya diğer tedarik yolları ile savunma alanında kullanılacak ekipmanlara sahip olmak bazı prosedürlere tabidir. Uygulanması gereken her bir prosedür de belli bir süre almaktadır. Bazı durumlarda, ilgili ekipman veya makina ve teçhizata duyulan acil ihtiyaç sebebiyle, diğer alternatif tedarik yöntemlerine göre daha az prosedüre tabi kalınarak kısa bir zaman içerisinde savunma teçhizatlarının tedariki mümkün olabilmektedir. Ülkemiz savunma sanayiinde acil ihtiyaç sebebiyle kiralama yoluyla tedarik yöntemine. 1987 yılında Emniyet Genel Müdürlüğü'nün acil helikopter ihtiyacını karşılamak üzere başvurulmuştur. Bu şekilde, toplam beş adet değişik tipteki helikopter Amerika Birleşik Devletleri, Almanya ve Fransa'dan kiralama yoluyla temin edilmiştir. Kira dönemi her bir helikopter için altı ay olarak

belirlenen anlaşmalara göre, kira ödemeleri aylık olarak yapılmıştır. Böylelikle, bir taraftan acil ihtiyacın giderilmesi, diğer taraftan da helikopterlerin satın alınmasına ilişkin nihai karar verilmeden önce, yakından tanınması, imkan dahiline girmiştir.

Savunma sanayii alanında ülkemizdeki uygulamalarda yukarıda bahsedilen örneklerdeki ekipman kiralamalarının yanısıra, arazi kiralamalarına da rastlanmaktadır. Bu tip kiralamalara TAI tesislerinin kurulu olduğu arazinin TUSAŞ'dan kiralanmış olmasını ve Roketsan A.Ş.'nin Savunma Sanayii Müsteşarlığı mülkiyetinde bulunan arazide kurulmuş bulunmasını, örnek göstermek mümkündür.

Kiralamaya veya finansal kiralamaya bir başka örnek olarak, kamu kesimi tarafından işletilmekte olan bir tesisin, özel kesim tarafından işletilmesinin veya mülkiyeti de belirli şartlar altında, belirli bir süre sonunda özel kesime geçecek şekilde, özel kesime devredilmesini göstermek mümkündür. İşletme maksadıyla devirde, kira ücretleri sembolik olurken, mülkiyetin devrinde, finansal kiralama örneğinde olduğu gibi, dönem sonunda maliyetin ciddi bir kısmının ödenmesi ve şeklen muhafaza edilen mülkiyetin devri sözkonusu olmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri'nde rastlanan örneklerde olduğu gibi bazı durumlarda, özel sektör tarafından gerçekleştirilmesi stratejik sebeplerle uygun görülmeyen veya ekonomik sebeplerle mümkün olmayan yatırımların “Devlet Malı Malzeme” yaklaşımı çerçevesinde devlet tarafından gerçekleştirilerek, özel sektöre kiralanması sözkonusu olabilmektedir. Benzer uygulamanın, gerek üretim gerekse ARGE projelerinde, özel amaçlı ekipmanların “Devlet Malı Malzeme” uygulaması kapsamında süre sonunda geri almak yada hibe edilmek kaydıyla, ilgili kuruluşlara devredilmesi istikametindeki örneklerine de yaygın bir şekilde rastlanmaktadır.

5.1.2. ABD Uygulaması

Savunma sanayii alanında yapılan makina ve teçhizat tedariği konusunda finansal kiralama yoluyla bu alanda sahip olduğu ekipmanlarını, diğer ülkelerin kullanımına sunan ülkelerin başında gelen ABD'nin sözkonusu finans tekniğinin uygulanması konusunda yapmış olduğu hukuki düzenlemelerine bakıldığında, kiralama alternatifinin diğer yöntemler arasındaki önemli yeri derhal göze çarpmaktadır.

ABD Savunma Bakanlığı bünyesinde kurulmuş DISAM (Defence Institute of Security Assistance Management) tarafından yayınlanmış olan “The Management of Security Assistance” da ülkede üretilmiş bulunan savunma teçhizatının kiralama yoluyla belirli süreler içerisinde başka ülkelerde kullanılmasının şartları düzenlenmiştir. Bu şekilde, Savunma alanında ABD Hükümeti ile yapılan kiralama sözleşmelerinde tatbik edilecek düzenlemeler belirlenmiştir.

DISAM tarafından belirlenmiş olan, kira sözleşmelerinde öncelikle, kiraya konu olan makina ve teçhizatın, kira müddeti boyunca, kiracının himaye, kontrol ve muhafazasında olacağı şartı getirilerek, kiralanan savunma amaçlı, yüksek teknoloji ürünlerinin korunmaları sağlanmıştır. Bu arada, sözkonusu malzemenin mülkiyeti ve tasarruf hakkı hiçbir şekilde kiracı pozisyonunda olan hükümet temsilcilerine devredilmemekte ve ayrıca, üçüncü şahısların çıkar ve ipoteğine müsaade edilmemektedir.

Aksi durumlar için karşılıklı yazılı mutabakata varılmadıkça, kiralayan taraf, savunma teçhizatını yalnızca;

- Karşılıklı Savunma Yardım Antlaşması amaçları,

- Kiracı ve kiraya veren devletlerin ikisinin de taraf olduğu ikili veya bölgesel savunma anlaşmaları veya
- İç güvenlik, bireysel savunma ve/veya sivil hareketler amaçları doğrultusunda kullanabilecektir.

Kiralanan makina ve teçhizatın kira süresi içerisinde, her türlü bakım ve onarımı kiracıya ait olacaktır. Kiralanan savunma teçhizatının, kira dönemi sonunda, normal aşınma ve eskime durumları dışında, alındığı gibi yerine teslim edilmesi, tamamen kiracının sorumluluğundadır. Ayrıca, malzemenin teslimi, ABD Hükümeti hakkında feragat etmedikçe, Birleşik Devletler bayrağı taşıyan araçlarla yapılmaktadır.

Kiraya konu olan savunma teçhizatının, kiraya veren tarafa tesliminden önce, ilgili makina ve teçhizatının fiziki durumu ile ilgili olarak, her iki tarafın temsilcileri tarafından kontrol yapılarak malzemenin teslim anındaki fiziki durumunu bildiren bir rapor hazırlanmakta ve kiralamanın sona erdiği tarihte, bu rapordaki bilgiler ekipmanın son durumunu gösteren resmi doküman olarak kabul edilmektedir. Nihai durumu gösteren bu raporda, herhangi bir eksiklik belirtilmişse, bu eksikliğin giderilmesi veya tazmin edilmesi, kiracı hükümetin sorumluluğundadır.

Kira dönemi içerisinde, kiralanan ekipmanın hasar görmesi veya kaybolması gibi durumlarda doğacak her türlü zarar ve risk kiracı tarafından karşılanmaktadır. Yapılacak kira sözleşmesine göre, kiralanan teçhizat ile ilgili tadilat veya değişiklik yapılabilmesi kiraya veren hükümetin iznine tabidir.

Kiracı, kira müddeti boyunca kiralamayla ilgili olarak Amerika Birleşik Devletleri Hükümeti tarafından yapılan tüm masrafları, ABD Doları cinsinden ödemeyi taahhüt etmektedir. Bu masraflara, kira dönemi içerisindeki amortisman

giderlerinin sınırsız tazmini, malzemenin yenileme ve bakım giderleri gibi giderler dahildir.

5.1.3. Değerlendirme

Ülkelerin dünya üzerindeki yerlerini sağlamlaştırmaları ve diğer ülkeler nezdindeki itibarlarını korumaları için ekonomik ve politik yönlerden istikrarlı bir yapı oluşturmaları kaçınılmaz bir zorunluluktur. Söz konusu istikrarlı ortamın yaratılması da isabetli bir şekilde alınacak makro kararlar doğrultusunda gerçekleşebilecektir. Bu kararlar, ülke menfaatlerini her açıdan koruyan ve en az maliyetle en fazla faydayı elde edebilme yolunda alınan kararlar olmalıdır. Dolayısıyla, kaynakların harcanması konusunda gerekli itinanın gösterilmesi şarttır. Kaldı ki, Türkiye gibi gelişmiş ülkeler topluluğuna katılma çabasında olan ülkeler için, bu konu çok daha büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü, sahip olunan kaynaklar sınırlı iken, ihtiyaçlar sonsuzdur.

Bunun için, dikkat edilmesi gereken konu, kaynakların doğru alanlara, gereken miktarlarda tahsis edilmesidir. Bu da, doğru finansman tekniklerinin seçilmesi ile gerçekleşecektir. Hangi finansman yöntemi ile ne tür yatırımların yapılacağı kararının sağlıklı bir şekilde verilmesi, ülkelerin sahip oldukları finansman kaynaklarının doğru alanlara yöneltilmesinin tek yoludur.

Gerek ülkemizde ve gerekse dünyanın pek çok yerinde, değişik sektörlerde kullanılan finansal kiralama, savunma sanayii alanında da, uygulayıcılara sağladığı avantajlar nedeniyle kullanılabileceği düşünülmektedir.¹⁶⁷

Savunma sanayiinde üretime konu olan, silah araç ve gereçler, mahiyet itibarıyla, genellikle yüksek teknolojiye sahip ve tedarik maliyeti son derece yüksek

¹⁶⁷ P.Ertürk, **a.g.e.**

ürünlerdir. Dolayısıyla, sözkonusu silah, araç ve gereçleri üretecek makina ve teçhizat da, benzer şekilde yüksek teknoloji gerektiren ve pahalı makina ve teçhizat olmaktadır. Gerek sözkonusu silah, araç, gereç ve teçhizatın ve gerekse teknolojileri ve buna paralel olarak da maliyetleri yüksek olan, yatırım konusu makina ve teçhizatın seçimi hakkında karar vermek son derece güçtür. Çünkü, öncelikle ihtiyaçların isabetli bir şekilde belirlenmesi ve daha sonra da tesbit edilen ihtiyaçlara uygun makina teçhizata yatırım yapılması gerekmektedir. Ancak, sözkonusu işlemlerin gerçekleştirilmesi savunma sanayiinde diğer sektörlerle kıyasla çok daha zordur. Karar verilecek ürünler ve makina ve teçhizatın yüksek teknoloji ile üretilmiş olmaları, dolayısıyla pahalı olmaları beraberlerinde riski de getirmektedir

Uygulamadaki pekçok örnekte görüldüğü gibi, sözkonusu riskin asgari seviyeye indirilebilmesi için başvuru yöntemlerinden biri de, finansal kiralama olmuştur. Ülkeler, savunma teçhizatlarının seçimini yaparken, ihtiyaç duydukları sistemleri belirledikten sonra, tesbit ettikleri teçhizatın benzerlerini dünyadaki diğer kullanıcılardan kiralama yoluna başvurmaktadırlar. Bu şekilde, satın alma işleminin gerçekleştirilmesinden önce, sistemlerle ilgili olarak gerekli tecrübe edinilmiş ve kullanılma imkanı bulunan teçhizat hakkında bilgi edinilmesi, imkan dahilinde girmiş olmaktadır.

Her halükarda, gerek maliyetlerin ve gerekse riskin azaltılması açısından, savunma sektöründe giderek artan ölçülerde kiralama ve finansal kiralama yöntemlerinden yararlanıldığı gözlenmektedir. Buraya kadar yapılan açıklamaların ışığı altında;

- Özkaynaklarla yada farklı finansman kaynaklarıyla gerçekleştirilmesi mümkün olmayan yatırımların gerçekleşmesini sağlayarak ülke ekonomisinin büyümesine katkıda bulunduğu,
- Sermaye birikiminin yetersiz kaldığı ve/veya durgunluk sebebiyle kesintiye uğramış ekonomilerde yatırımların finansmanında kullanılacak cazip bir yöntem olduğu,
- Kıt kaynakların farklı yatırım alanlarına yönelmesini kolaylaştıran bir finansman yöntemi olarak karşımıza çıktığı,
- Diğer finansman teknikleriyle karşılaştırıldığında, kullanıcıya vergi yönünden de avantaj sağladığı,
- Büyük sermaye birikimine sahip olmaksızın piyasaya giren firmaların orta ve uzun vadeli yatırımları için fon sağlama konusunda başvurabilecekleri en etkili finansman yöntemi olduğu,
- Kar amacı gütmeyen kamu kuruluşlarının, yatırım bütçelerinin sınırlı olmasından dolayı, yüksek teknoloji ile üretilmiş pahalı ürünlerin temin edilmesinde gerek bürokratik gerekse finansman güçlükleriyle karşılaşmaları gibi güçlükleri ortadan kaldıran pratik bir yöntem olduğu,
- Kullanıcıya ürünü tanıma ve ihtiyacını karşılayıp karşılamadığını test etme imkanını vermesi nedeniyle, bu tür ürünler için, maliyeti en düşük finansman yöntemi olduğu,
- Bu yöntemle tedarik edilen ürünlerin teknolojik eskimelerine karşı kullanıcıyı koruyan bir yönünün de bulunduğu,

- İhtiyaç fazlasına sahip müttetik ülkelerden bazı savunma sanayii araç ve gereçlerinin satın alınmasının, uzun zaman ve bürokratik işlemler gerektirdiği durumlarda ve ayrıca, acil ihtiyaç gösteren teçhizatın temininde başvurulabilecek bir teknik olduğu,
- Gerek üretim gerekse de ARGE projelerinde özel amaçlı ekipmanların “Devlet Malı Malzeme” uygulaması kapsamında ilgili kuruluşlara verilmesini kolaylaştıran bir yöntem olduğu,
- Kamu kesiminin mülkiyetinde bulunan tesis, araç ve gereçlerin özelleştirilmesinde yada belirli sürelerle belli projeler için kullanılmasında yatırımcılara finansman kolaylığı sağlayan bir yöntem olduğu, hususları da dikkate alınarak, finansal kiralamanın, her projenin özel şartlarının ayrı ayrı değerlendirilmesi kaydıyla, savunma projelerinde daha yoğun bir şekilde kullanılmasında fayda mülahaza edilmektedir.¹⁶⁸

5.2. Özel Finansal Girişim, PFI (Private Finance Initiative)/Kamu Özel Ortaklığı, PPP (Public Private Partnerssship)

PPP; kamu, özel ortaklığı anlamındadır. PFI ise özel finansman girişimi anlamındadır. PPP ve PFI seçeneklerinin temelindeki asıl amaç, daha önceden kamu sektörüne ait faaliyetlerde, özel sektör etkinliğini ve yeniliklerini kullanmak gibi başlıca altyapı geliştirme çalışmalarının finansmanında, kamu sermayesinin değil özel sektör sermayesinin kullanılmasıdır. Üzerinde durulan asıl nokta, kamu sektörünün satın aldığı malların yapılandırılmasından ziyade, kamu sektörüne uzun

¹⁶⁸ P.Ertürk, a.g.e.

dönemli hizmet sağlayan özel sektörün oluşturulmasıdır. Bu aynı zamanda konvansiyonel olarak kaynağı olmayan projenin kaynağını da sağlamaktır.¹⁶⁹

PPP yelpazesi, kamu sektörü faaliyetlerinde ufak çaplı özel sektör katılımından sadece özel sektör katılımına kadar uzanır (daha geniş pazarlara hükümetin satış yapması, yüklenicilik, Stratejik Ortaklık, PFI, özel sektör ortaklı sahiplik ve tam özelleştirme gibi).

PPP anlaşma çerçevesi karışıktır ve birkaç ana aktörü kapsar. Genellikle, yetkili, özel sektör yüklenicisi (çoğu zaman özel olarak o proje için oluşturulduğundan, özel amaçlı araç olarak nitelendirilir) ve banka (banka projenin yürütülmesi için gerekli parayı sağlar) arasında yürüten üç yönlü bir anlaşmadır.¹⁷⁰

Geleneksel tedarik yöntemi ile sözleşmelerde ihtilaflar, maliyet artışları, teslimlerde uzamalar, paranın değer kaybı v.s. gibi sebepler bilançoları hep menfi yolda etkilemektedir. PFI yöntemi kullandığımız zaman ödediğimiz paranın karşılığına değeri ile alınmakta, özel sektörün yenilikçiliğinden ve özel sektörün ekonomik ve verimli uygulamalarından faydalanılmaktadır. Böylece konvansiyonel yollarla parasal yönden ulaşamayacağımız projelere ulaşılabilinmektedir.

Savunma sektörü açısından örnek verilecek olursa; “uçuş eğitim simülatörler” projeleri verilebilir. Bunlar İngiltere’de çok başarılı olmuş projelerdir. Pilot ve mürettebat eğitim projeleri de bunlardandır. Şu anda İngiltere’nin en büyük projesi olan havada akaryakıt ikmali yapabilecek “Tanker Uçağı” projesi de tipik bir PFI projesidir.¹⁷¹

¹⁶⁹ R.Dayton, **Savunma Sanayii Tedariğinde Özel Finansal Girişim/Kamu Özel Ortaklığı Seçenekleri**, SSM 20. Yıl Sunumları, Ankara, 2005.

¹⁷⁰ R.Dayton, **a.g.e.**

¹⁷¹ R.Dayton, **a.g.e.**

Bu sadece İngiltere'ye mahsus bir uygulama değildir. Diğer Avrupa ülkelerinde de pek çok projede de bu yapı uygulanmaktadır. PPP anlaşmaları, bazı özel niteliklere sahiptir. Bunlardan en önemlileri;¹⁷²

- Hizmetlerin değişkenliği için bir mekanizma: PPP projelerinin çoğunun uzun dönemli 25 -30 yıl arasında olmasından dolayı ihtiyaç duyulmaktadır.
- Ödeme Mekanizması: Kamu sektörü ile özel sektör arasında risk tahsis etmek için kullanılan başlıca yöntemlerden biridir. Eğer iyi yapılandırılırsa, özel sektör yüklenicisine belirtilen performans standartlarını karşılaması veya aşması için teşvik, anlaşmayı gerçekleştiren yetkiliye de yüklenicinin yükümlülüklerini yerine getirememesi durumunda özel tazminat verir.
- Risk Tahsisi: Eğer bir risk transferi olacaksa, bir miktar kar ödemek uygun olur. Eğer risk transferi olmayacaksa, bu durumda kar olmamalıdır. PFI projesindeki riski tahlil etmek için, teklifler alınır ve özel sektör hangi tip riskleri alamayacağını belirler. Daha sonra bunlar masaya yatırılıp bir çözüm üzerinde çalışılır.

PPP/PFI faydaları ise:¹⁷³

- Mal değil, hizmet satın alınır.
- Sonuç satın alınır.
- Hizmet hazır olana kadar yetkiliden ödeme alınmaz, örneğin sadece anlaşılan hizmet için ödeme yapılır(eğer verilen servis gereken kaliteden düşükse, ödeme miktarı da düşürülür).

¹⁷² R.Dayton, **a.g.e.**

¹⁷³ R.Dayton, **a.g.e.**

- Sürekli düşük performans durumunda anlaşmanın sona erdirilmesi ve bunun sonucunda malların yetkiliye geri gönderilme olasılığı vardır.

5.3. Özgün Çözümler ve Ortak Geliştirme Projeleri¹⁷⁴

Günümüzde gelişmiş ülkeler savunma silah sistem ihtiyaçlarının karşılanmasında özgün çözümler, ikili ortak geliştirme ve uluslararası katılıma açık ortak geliştirme projelerine dayalı modellere yönelmektedirler.

Ülkemizde bağımlılık ekseninde yaşanan deneyimler ile özgün veya ortak geliştirmeye dayalı modellerin ülkeye sağlayabileceği kazanımların bilincinde olarak, artık hazır alım ve belli bir aşamaya kadar da ortak/lisanslı üretim modellerinden giderek uzaklaşmaktadır. Eğitim Uçağı ve insansız Hava Aracı Geliştirme Projeleri gibi özgün geliştirme projeleri ile ortak geliştirmeye dayalı Avrupa'nın Nakliye Uçağı A400M ile NATO-AGS ve ABD'nin uluslararası katılıma açık Ortak Taarruz Uçağı-JSF projeleri bu yönetime örnek olarak sayılabilecek savunma- havacılık projeleridir.

Bir taraftan özgün çözümler geliştirilirken diğer taraftan da yüksek geliştirme maliyeti ve zaman gerektiren ihtiyaçları karşılamak için ise başta ABD ve Avrupa olmak üzere diğer ülkeler tarafından geliştirilen ortak katılımlı projelere zamanında aktif bir şekilde katılmanın yararlı olacağı değerlendirilmektedir. Bununla beraber, yurt içi ihtiyaçlara göre Türkiye tarafından başlatılan geliştirme projelerinin uluslararası katılıma açılması da alternatif bir hedef olarak değerlendirilmelidir.

Uluslararası ortak geliştirme programlarına katılıma paralel olarak yürütülecek özgün çözüm modelinin sağlıklı ve sistematik bir şekilde tesis

¹⁷⁴ A.Metan, **TSK'nın Gelecek İhtiyaçlarının Özgün Çözümlerle Karşılanması**, SSM 20. Yıl Sunumları, Ankara, 2005.

edilebilmesi için TSK'nın ihtiyaçların tespiti, tanımı, planlanması ve tedarik modelinin belirlenmesi sürecine sanayinin etkin olarak katılması önem arz etmektedir.

Türk Savunma Sanayii tüm taraflarıyla özgün geliştirme konusundaki fikri hazırlığını tamamlamış olup; özgün ürün geliştirilmesi konusunda da vergi muafiyetleri ile teşvikler getirilmiş olup, kullanıcı/ihtiyaç makamı, tedarik makamı ile sanayi, araştırma kuruluşları ve üniversite arasında özlenen ve yıllardır hedeflenen proje esaslı etkileşim ortamının daha sistematik bir şekilde ele alınması beklenmektedir.

5.4. Sendikasyon Kredileri

Bir firmanın, finansal sistem içerisinde yararlanabileceği en önemli kaynaklardan birisi, banka kredileridir. Savunma projeleri uzun vadeli ve yüksek maliyetli projeler oldukları için uzun dönemli kredilere ve bu kredilerin geri dönüşünü garantileyen sağlam bir sigorta mekanizmasını gerektirmektedir. Savunma Sanayii Destekleme Fonu bile son zamanlarda finansal bir takım kısıtlar ve fon kaynaklarının bir bölümünün ortadan kalkması sonucu zor durumda kalmıştır. Fon, özellikle ortak üretim projelerinin finansmanı ve Silahlı Kuvvetlerin acil ihtiyaçlarının finansmanı için kurulmuşken, şu an sadece temel bir takım projeler yürütülmekte, savunma sanayini destek fonksiyonunun sınırlı kaldığı görülmektedir. Bu nedenle finansman aşamasında başvurulabilecek kaynak banka kredileri olacaktır. Sağlanması gereken fon tutarının büyük rakamlara ulaşması (bazı projelerin 1,5 milyar ABD Doları civarlarında olması ve SSDF imkanlarıyla bu yüksek miktarların

karşılanamaması) ve finansal piyasalardaki genel eğilimler, bu kredilerin, sendikasyon kredisi şeklinde olması ihtiyacını doğurmaktadır.¹⁷⁵

Sendikasyon kredisi, finansman gereksinimi olan bir borçluya, birden fazla mali kurumun bir araya gelerek, aralarından birinin ya da bir grubunun liderliğinde eşit koşullar altında ve üzerinde mutabakat sağlanmış oranlarda, belirlenen temsilcinin yönetiminde fon sağlamasıdır. Ülkemizde tek bir bankanın yüksek meblağlara ulaşan savunma projelerini finanse etmesi neredeyse imkansız olduğu için, bu tür kredileri sağlayacak bir bankalar konsorsiyumu kurulmalı, sendikasyon kredilerine ağırlık verilmelidir.

Mevcut şartlarda, SSM tarafından yürütülen savunma sanayii projelerinin büyük çoğunluğunun finansmanında, genellikle yabancı bankalar tarafından temin edilen kredilerin kullanımı söz konusu olup örnekler aşağıda verilmiştir.¹⁷⁶

- SSM ile FMC-Nurol Savunma Sanayii A.Ş. arasında 1698 adet Zırhlı Muhasebe Aracı Tedariki çerçevesinde, Türkiye Garanti Bankası, Türkiye Emlak Bankası, Yapı ve Kredi Bankası, Türkiye İş Bankası, Halk Bankası, Dışbank, Finansbank, The Chase Manhattan Bank ile İnterbank'ın ajan banka olarak katıldığı konsorsiyum Kontratının finansmanını sağlamıştır.
- Sanayii Müsteşarlığı ve Fransız Eurocopter firması arasında, 20 adet Cougar Genel Maksat Helikopterinin alımına yönelik olarak imzalanan Tedarik Kontratının finansman paketi çerçevesinde firma tarafından, Banque Indosuez lider banka olarak atanmıştır.

¹⁷⁵ N.T.Conlan, **a.g.e.**

¹⁷⁶ Ş.Günel, **Sendikasyon Kredileri**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1994.

- Ayrıca Mobil Radar Projesinin finansmanı da için Banque, National de Paris ile Savunma Sanayii Müsteşarlığı arasında sendikasyon kredisi imzalanmıştır.

SONUÇ

Soğuk savaşın sona ermesiyle, savunma sanayii; tehdit algılamaları ve güvenlik anlayışının değişmesiyle beraber büyük bir dönüşüm içine girmiştir. Silah üretiminde, en büyük savunma sistemleri üreticisi ülkelerde 1980’li yıllarda yoğun olarak gözlenen bir askeri yapılanmayı 1990’ların ilk yarısında ciddi bir azalma eğilimi takip etmiştir. 1990’ların ortalarından itibaren bazı ülkelerdeki küçük artışlara rağmen silah üretimi istikrarlı hale gelmiştir.

Günümüzde ülkelerin, yapılarının temel taşlarını belirleyecek, ülke menfaatlerini ön planda tutan, maliyetlerin asgariye indirilmesinin yanısıra maksimum faydanın elde edilmesi yolunda alacakları makro düzeydeki isabetli kararları doğrultusunda istikrarlı yapılara ulaşabilecekleri açıktır. Söz konusu sağlam yapılara sahip olabilmek de, kuşkusuz yapılan doğru tercihlerle mümkün olabilecektir. Ekonomik yapının sağlamlığı da, bu alanda atılmış isabetli adımlarla doğrudan bağlantılı olacağından fayda-maliyet analizinin dikkatli bir şekilde yapılması büyük önem arz etmektedir. Mühim olan, kıt olmaları sebebiyle değeri büyük olan kaynakların harcanması konusunda doğru finans yöntemlerinin seçilmesidir. Bunun başarılabilme derecesine göre, ülkeler de hedefledikleri ekonomik refah seviyelerine ulaşabilme şansına sahip olacaklardır.

Türk Silahlı Kuvvetleri’nin savunma teçhizatı ve sistem modernizasyonu ihtiyacının boyutu ile ülkenin içinde bulunduğu mevcut tehdit ortamının tarihi gelişimi de dikkate alınacak olursa uzun vadede değişmeyeceği gerçeği, Türkiye’nin mutlak surette kendi kaynaklarına dayalı bir savunma tedarik politikası izlemesi sonucunu doğurmaktadır. Bu sayede ekonomik olarak büyük tasarruflar söz konusu

olabilir. Türkiye'nin savunma sanayii alanında izlemesi gereken politika, ihtiyaç duyulan herşeyi ekonomik fizibilite aramaksızın üretmek yerine, bu sistemleri gerektiğinde üretebilecek teknolojik altyapıya ve bilgi birikimine sahip olarak sistem entegrasyonuna yönelmek olmalıdır.

Savunma sanayii firmalarımız çoğunlukla proje tabanlı iş yapmaktadırlar. Söz konusu projeler tamamlandığında, eğer firmalar yeni bir projeye başlayamazlar ve yeni bir ihale kazanamazlarsa, çok büyük finansal güçlüklerle karşılaşmaktadırlar. Dolayısıyla firmalar, geleceğe yönelik plan ve programlara yoğunlaşmamakta, günü birlik projelerle uğraşmaktadırlar. Böyle bir ortamda bu firmaların, finansal altyapılarını güçlendirmek ya da teknolojik alanda rekabet gücü elde edebilmek için gerekli ARGE yatırımlarına odaklanmaları beklenemez. Herşeyden önce firmalarda geleceğe yönelik bir güven ortamı oluşturulmalıdır ki, dış piyasalara açılmaya yönelik bir takım yatırımlar hayata geçirilebilsin.

Savunma harcamalarının finansmanı bütün ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de büyük oranda devlet bütçesi içerisinde karşılanmaktadır. Bu durum savunmanın tam kamusal mal olma niteliğinden kaynaklanmaktadır. Türkiye'de Savunma harcamalarının finansman kaynakları savunma bütçesi (Milli Savunma Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı ve Sahil Güvenlik Komutanlığı harcamalarını kapsayacak şekilde), Savunma sanayii Destekleme Fonu (SSDF), Türk Silahlı Kuvvetlerini Geliştirme Vakfı (TSKGV), dış krediler ve dış yardımların yanı sıra hibe şeklinde Türkiye'ye aktarılan silahlar şeklinde ayırmıştır.

Milli Savunma Bakanlığı'nın bütçesi, 1980'li yıllarda toplam bütçenin %20'si civarlarındayken, 2000'lerde bu oran %8'lere düşmüştür. 1985'te, sanayileşme yoluyla Silahlı Kuvvetlerin temel ihtiyaçlarının karşılanması amacıyla

kurulan Savunma Sanayii Destekleme Fonu bile son zamanlarda finansal bir takım kısıtlar ve fon kaynaklarının bir bölümünün ortadan kalkması sonucu zor durumda kalmıştır. Fon, özellikle ortak üretim projelerinin finansmanı ve Silahlı Kuvvetlerin acil ihtiyaçlarının finansmanı için kurulmuşken, şu an sadece temel bir takım projeler yürütülmekte, savunma sanayini destek fonksiyonunun sınırlı kaldığı görülmektedir. Milli Savunma Bakanlığı'nın bütçesiyle, orta ve uzun dönemde yatırım yapmak pek mümkün görünmemektedir. Dolayısıyla, Fon kaynaklarının savunma sanayimizin gelişmesi ve dış piyasalara açılması yönünde teşvik edilmesi amacıyla genişletilmesinde fayda görülmektedir.

Ayrıca Offset (Telaî Edici İşlemler) savunma harcamalarına direkt bir finans sağlamamakla birlikte, bu sektörde bulunan ve savunma projelerini yürütecek firmalara yurtdışı büyük firmalarla ortak üretim yoluyla finansman sağladığı için bir finansman metodu olarak değerlendirilmiştir. Türkiye'nin jeo-stratejik öneme sahip bir konumda olması ve dış tehditlerinin fazlalığı nedeni ile, bulunduğu bölgede daima istikrarlı ve güçlü bir ülke olmak zorunluluğu vardır. Bu nedenle, savunma harcamalarından kaynaklanan offsetin savunma sanayii alt yapısının desteklenmesinde kullanılması vazgeçilmez bir husustur.

Savunma sanayiindeki sektörel eğilimlerin en önemlilerinden biri ulusal ve uluslararası şirket birleşmeleri sürecidir Soğuk savaş döneminin sona ermesi ile birlikte batılı ülkelerin savunma bütçelerindeki önemli kısıtlamaların sonucu olarak, savunma sanayiinde faaliyet gösteren çok sayıda firma kapanmış, bazıları üretim cinsini değiştirmiş ve savunma alanındaki şirket birleşmeleri süreci yoğun bir şekilde görülmeye başlanmıştır.

Şirket birleşmelerinin ülkelere sağladığı en önemli avantaj, ileri teknolojilerin kullanıldığı ve sürekli yenilenmesi gereken savunma sektörünün kendine özgü risklerinin azalmasının yanı sıra, düşük maliyetle üretim sonucunda ulusal savunma bütçeleri üzerindeki yükün azalması sonucu yaratılan kaynakların, yine bu sektördeki ARGE yatırımlarına yönelmesi ve savunma sanayinde kullanılan veya yeni uygulamaya geçirilen teknolojilerin sivil alanda da kullanılmasının sağlanmasıdır.

SSM'nin 2010 yılı savunma sanayii stratejisi kapsamında savunma sanayimizde kara, deniz ve hava sistemleri bütününde sektörü; sistem birleştirmesi, network, bilgi, uydu sistemleri, elektronik harp ve füze güdüm kontrol olarak dört ana bölümde değerlendirilerek bu alanlarda Türkiye'nin öncüsü konumundaki dört büyük firması, savunma sanayiinin yeniden yapılanma projesi çerçevesinde 'holding' çatısı altında iş birliğine gidilerek birleştirilmesi kararlaştırılmıştır.

Savunma sanayii finansmanında Alternatif Yaklaşımlar değerlendirildiğinde ise, Savunma sanayiinde üretime konu olan, silah araç ve gereçler, mahiyet itibarıyla, genellikle yüksek teknolojiye sahip ve tedarik maliyeti son derece yüksek ürünlerdir. Ülkeler, savunma teçhizatlarının seçimini yaparken, ihtiyaç duydukları sistemleri belirledikten sonra, tespit ettikleri teçhizatın benzerlerini dünyadaki diğer kullanıcılardan kiralama yoluna başvurmaktadırlar. finansal kiralama, savunma sanayii alanında da, uygulayıcılara sağladığı avantajlar sayesinde kullanılabileceği düşünülmektedir.

Özel Finansal Girişim ve Kamu Özel Ortaklıklarıyla, daha önceden kamu sektörüne ait faaliyetlerde, özel sektör etkinliğini ve yeniliklerini kullanmak gibi başlıca altyapı geliştirme çalışmalarının finansmanında, kamu sermayesinin değil

özel sektör sermayesinin kullanılması sağlanabilir. Ayrıca ikili ortak geliştirme ve uluslararası katılıma açık ortak geliştirme projelerine dayalı modellere yönelinebilir.

Bir firmanın, finansal sistem içerisinde yararlanabileceği en önemli kaynaklardan biriside, banka kredileridir. Sağlanması gereken fon tutarının büyük rakamlara ulaşması ve Ülkemizde tek bir bankanın yüksek meblağlara ulaşan savunma projelerini finanse etmesi neredeyse imkansız olduğu için, bu tür kredileri sağlayacak bir bankalar konsorsiyumu kurulmalı, sendikasyon kredilerine ağırlık verilmelidir.

Kaynakların kullanılması konusunda gerekli itinanın gösterilmesi şarttır. Kaldı ki, Türkiye gibi gelişmiş ülkeler topluluğuna katılma çabasında olan ülkeler için, bu konu çok daha büyük bir önem arz etmektedir. Çünkü, sahip olunan kaynaklar sınırlı iken, ihtiyaçlar sonsuzdur. Bunun için, dikkat edilmesi gereken konu, kaynakların doğru alanlara, gereken miktarlarda tahsis edilmesidir. Bu da, doğru finansman tekniklerinin seçilmesi ile gerçekleşecektir. Hangi finansman yöntemi ile, ne tür yatırımların yapılacağı kararının sağlıklı bir şekilde verilmesi, ülkelerin sahip oldukları finansman kaynaklarının doğru alanlara yönlendirilmesinin tek yoludur.

ÖZET

Savunma sanayii; Ülkenin silahlı kuvvetleri için taktik, stratejik ve savunma amacına yönelik silah sistemleri ve donanımlarını tasarlayan, geliştiren ve üreten, özellikle yatırım malları üreten sanayii dalları olmak üzere, diğer bütün ekonomik faaliyet alanları ile iç içe olan özel ve kamu mülkiyetindeki işletmeler topluluğudur.

Bölgesinde güçlü bir ülke olmak isteyen Türkiye bu amacına ulaşmak için, güçlü bir savunmanın paralelinde hem güçlü bir ekonomiye hem de siyasi güce sahip olma zorunluluğunun bilincindedir. Bulunduğu konum, çevresindeki ülkeler ve gelişen olaylar itibariyle Türkiye, savunmasına ayrı bir önem vermek zorundadır. Güçlü bir savunma için, güçlü bir teknolojik donanım ve yazılıma sahip olmak günümüz silahlı kuvvetlerinin en temel hedeflerinden biridir. TSK'nin caydırıcılık ve etkinlik sağlayabilmesi için, teknolojik olarak üstün silah ve teçhizata sahip olması gerekmektedir. Bunun içinde teknolojiye sahip olma yöntemlerinden dışarıdan satın alım ve teknoloji transferi yerine ARGE'ye dayalı yöntemler seçilmelidir.

Teknolojik gelişmeyle beraber artan ARGE maliyetlerinin karşılanması amacıyla ülkeler uluslararası iş birliği faaliyetlerine yönelmektedir. Ayrıca dünya savunma şirketleri, ulusal ve uluslararası birleşmeler yoluyla maliyetleri düşürmeyi ve rekabet güçlerini artırmayı hedeflemektedirler.

Savunma harcamalarının finansmanı bütün ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de büyük oranda devlet bütçesi içerisinde karşılanmaktadır. Bu durum savunmanın tam kamusal mal olma niteliğinden kaynaklanmaktadır. Ortak üretim projelerinin finansmanı ve Silahlı Kuvvetlerin acil ihtiyaçlarının finansmanı amacıyla kurulan Savunma Sanayii Destekleme Fonu kurulmuş, bunun yanı sıra Türk Silahlı

Güçlendirme Vakfı ve FMS kredileri ile savunma harcamaları finanse edilmektedir. Ayrıca Offset savunma harcamalarına doğrudan bir finans sağlamamakla birlikte, bu sektörde bulunan ve savunma projelerini yürütecek firmaların alt yapısının oluşturulmasında dolaylı finansman kaynağı olarak kullanılmaktadır.

Sahip olunan kaynaklar sınırlı iken, ihtiyaçlar sonsuzdur. Bunun için, dikkat edilmesi gereken konu, kaynakların doğru alanlara, gereken miktarlarda tahsis edilmesidir. Bu da, doğru finansman tekniklerinin seçilmesi ile gerçekleşecektir.

Anahtar Kelimeler: Savunma Sanayii, Finansman, Şirket Birleşmeleri.

SUMMARY

Defense industry; privately and publicly-owned group procedures, which work for the armed forces of a country in order to design, develop and procedure defense systems, and equipments with the purpose of strategy, tactic and defense.

Turkey, which wants to be a powerful country in its region, knows the truth that she must have a powerful economy, a powerful defense and political power. Turkey must give special emphasis to possess a powerful defense because of its location, neighboring countries and events. To have a powerful defense, it is inevitable to have modern weapon systems and software. Turkish Armed Forces needs arms and equipments which has technological superiority to provide dissuasive and effectiveness. Because of that, R&D base acquisition method must be chosen, instead of outsourcing and technology transfer methods.

Countries goes international cooperation on the purpose of decreases R&D spending which increase with technological development. Beside that, world defense firms go national and international consolidation aimed to decrease cost and increase competition technologies.

Finance of Defense expenditures in Turkey is meet almost from government budget like as other countries. Because defense systems are public property. Defense Industry Support Fund was envisioned as the purpose-built financial instrument to finance defense project and armed force's needs. Furthermore, defense expenditures can be financed by Turkish Armed Forces Foundation and Foreign Military Supply (FMS) credits. Beside these, although Offset is not a direct finance method, it is used as indirect finance source by supplying defense firms which carry out defense project.

As the Sources is limited, needs are unlimited. So, it must be considered that sources must be allotted to accurate area with adequate amount. That can be achieved by choosing accurate finance methods.

Key Words: Defense Industry, Finance, Joint Ventures.

KAYNAKÇA

KİTAPLAR

Alnıak, O., **Türkiye Savunma Sanayii ve Tedarik Hakkında Düşünceler**, Ankara, Genelkurmay Basımevi, 2001

Ayres, R., **Arms Production as a Form of Import Substituting Industrialization: The Turkish Case**, World Development Vol.11 No.9, 1983.

Benoit, E., **Growth and Defence in Developing Countries**, Economic Development and Cultural Change 26, 1978.

Chowdury, A.R., **A Causal Analysis of Defense Spending and Economic Growth**, Journal of Conflict Resolution, 35(1), 1991.

Gür O., **Türk Silahlı Kuvvetlerinin Savunma Sanayii Yoluyla Ülke Gelişimine Katkısı**, Harp Akademileri Basım Evi, İstanbul, 1998.

Hartley, K., Sandler, T., **The Future of the Defence Firm**, University of York, University of Southern California, 2001.

Kennedy, G., **The Military in The World**, Charle Scribner's Sons, Newyork, 1974.

Kennedy, P., **Büyük Güçlerin Yükselişi ve Çöküşleri**, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul, 1991.

Markusen, A.R., Costigan, S.S., **Arming The Future: A Defense Industry for the 21st Century**, Brooking Institution Press, Newyork, 1999.

Şenesen, G.G., **Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Ekonomik Etkileri 1980-2001**, TESEV Yayınları, İstanbul, 2002.

Şenol, T., **Türk Savunma Sanayii Ürün ve Hizmetlerinin İhracatı, Değerlendirmeler ve Öneriler**, Ankara, 2001.

Şimşek, M., **Üçüncü Dünya Ülkelerinde ve Türkiye’de Savunma Sanayii**, Ankara, SAGEB Yayın No: SAGEB-3, ARGE-1, 1989, s.31.

TÜBİTAK, **Savunma Sanayii ve Tedarik, Ülkemizin Bilim ve Teknoloji Yeteneğinin Yükseltilmesi Esas Alan Bir Yaklaşım**, Bilim ve Tekonoloji Strateji ve Politika Çalışmaları, TÜBİTAK BTP 98/01, Ocak, 1998.

TÜSİAD, **Türk Savunma Sanayisinde Offset Uygulamaları**, Yayın No. TÜSİAD-T/99-12/276-1, 1999.

Ziylan, A., **Savunma Sanayii Üzerine**, Kara Kuvvetleri Komutanlığı, Ankara, 1999.

Whynes, D.K., **The Economics of -Third World- Military Expenditure**, Macmillan Press Ltd, London, 1979.

TEZLER

Aktaş, B., **Değişen Koşullarda Daha Etkin Offset Uygulamalarına Yönelik Yeni Yaklaşımlar**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

Canbaş, Ö., SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

Ceylan, T., **Savunma Sanayii Sektöründe Finansman Kaynaklar**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1997.

Conlan, N.T., **Türk Savunma Sanayii Şirketlerinin İhracatını Artırmak İçin Uygulanabilecek Yöntemler**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

Cömert, A., **Kamu Maliyesi İçinde Fon Uygulamasından Beklenen Faydalar ve Savunma Sanayii Destekleme Fonunun Bu Açıdan İncelenmesi**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 2004.

Dabağır, C., **Savunma Sanayiinin Durumu ve Dışa Bağımlılığın Azaltılması Yönünde Uygulaması Gereken Stratejiler ve Özel Sektörün Bu Konudaki Katkılarının İncelenmesi**, Harp Akademileri Komutanlığı Stratejik Araştırmalar Enstitüsü Savunma Kaynakları Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2005.

Dindar, İ., **21. Yüzyılda Savunma ve Savunma Sanayiinin Teknolojik Eksenli Değişken Karakteristiği**, Gebze Yüksek Teknoloji Enstitüsü Sosyal Bilimler Enstitüsü, Strateji Bilimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi. Gebze, 2003.

Günel, Ş., **Sendikasyon kredisi**, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1994.

Karakaya, T., **An Assesment of Offset Applications in Defence Projects**, Yeditepe University Institute of Science and Tecnology Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2001.

Kızılçelik, S., **Model For Offsets Planning and Management in Turkish Defence Industry**, Yeditepe University Institute of Science and Tecnology Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2000.

Lale, S., **Türkiye Savunma Sanayii Üzerine Bir İnceleme**, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2003.

Özdemir, N., **Türk Savunma Sanayii Alanında Offset Analizi**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü Teknoloji Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2005.

Sürücü, B., **Avrupa Birliğindeki Savunma Sanayii Gelişmelerinin, Türk Savunma Sanayiine Etkileri; Savunma Sanayii İçin Strateji Önerileri**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Enstitüsü Savunma Yönetimi Ana Bilim Dalı Yüksek Lisans Tezi, Ankara, 2005.

Yayan, V., **Soğuk Savaş Sonrası Dönemde, Dünya’da ve Türkiye’de Savunma Harcamaları ve Savunma Sanayii**, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Ana Bilim Dalı Doktora Tezi, İstanbul, 2005.

Zekey, A.H., **Savunma Sanayiinin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Yeri**,
Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat Teorisi Bilim Dalı Yüksek
Lisans Tezi, Ankara, 2000.

İNTERNET KAYNAKLARI

EDA (European Defence Agency), Resmi internet Sitesi,
<http://www.eda.europa.eu>, 15.02.2007.

NORDAC (NORDIC Armaments Co-operation), Resmi internet Sitesi,
<http://www.nordac.org>, 15.02.2007.

OCCAR (Organiztion of Joint Armements Cooperation), Resmi internet
Sitesi, <http://www.occar-ea.org>, 15.02.2007.

SIPRI Year Book, <http://www.sipri.org>, 15.02.2007.

SSM, Bilgi Edinme Başvuru Sonucu, <http://www.ssm.gov.tr>, 08.01.2007.

TSKGV (Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı), Resmi internet
Sitesi, <http://www.tskgv.org>, 15.02.2007.

WEAG (Western European Armements Group), Resmi internet Sitesi,
<http://www.weu.int/weag>, 15.02.2007.

DERGİLER

ASELSAN Dergisi, **Amerika Birleşik Devletlerinde Savunma Sanayii** ,
Yıl:12, Sayı:50, Mart 1999.

Savunma ve Havacılık Dergisi, **Yeni Bir Dönem Yeni Hedef ve Beklentiler:**
SSM, Cilt:20, Sayı:20613, 2006/113, s.16-18.

Savunma ve Havacılık Dergisi, **2006 Yılı Milli Savunma Bakanlığı Bütçesi**,
Cilt:19, Sayı:20613, 2005/111, s.61.

Savunma ve Havacılık Dergisi, **Ulusal Savunma Bilincinin Geliştirilmesi**
ve TSKGV, Cilt:19, Sayı:20613, 2005/110, s.96.

DİREKTİF, YÖNERGE, RESMİ YAYINLAR

MSB, **Beyaz Kitap 2005 Türkiye**, MSB , Ankara, 2005.

MSB, **Savunma Tedarik İşlemlerinde Offset Uygulamaları Direktifi**,
Genelkurmay Basımevi, Ankara, 25.10.2002.

Türk Savunma Sanayii Politikası ve Strateji Esasları Dokümanı,
25.05.1998, 98/1173, Resmi Gazete 20.06.1998, 23378, Madde 3.

MAKALELER, RAPORLAR, SUNUMLAR

Alagöz, C., **Savunma Sanayiine İlişkin Değerlendirmeler ve Savunma**
Sanayiinde Yerli Katkının Artırılması, Savunma ve Güvenlik Bülteni,
Sayı:20, MSB Yayınları, Ankara, 2003.

Brsoska, M., Lock, P., **Restructuring of Arms Production in Western Europe**, SIPRI, Oxford University Press for SIPRI, Oxford, 1992.

Bureau of Industry and Security (BIS) Report, **Offsets in Defence Trade**, Eighth Study, 2004.

Cornu, C., **Between Cooperation and Competition: The Transatlantic Defence Market; Fortress Europe-Real or Virtual**, Istitute for Security Studies of Western European Union, Chaillot Paper 44, Paris, 2001. Hintchens, T., **Moribund IPEG Awaits New Era**, Defence News, 9 Mart 1992.

Çağlayan, N., Durgun, M.S., **Türk Savunma Sanayii**, Savunma Sanayi Sempozyumu-2000, 7-8 Kasım 2000.

Dayton, R., **Savunma Sanayii Tedariğinde Özel Finansal Girişim/Kamu Özel Ortaklığı Seçenekleri**, SSM 20. Yıl Sunumları, Ankara, 2005.

DPT, **Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı, Makina İmalat Sanayii Özel İhtisas Komisyon Raporu**, Ankara, Yayın No: DPT:253-ÖİK: 552, 2000.

Dumas, L.J., **Weapons Procurement and Development: Do Offsets Mitigate or Magnify the Military Burden?**, International Conference on Defence Offsets and Economic Development, Capetown-South Africa, 2002.

Gummet, P., Walker, W., **Nationalizm, Internationalizm and the European Defence Market**, Chaillot Paper 9, Western European Union Institute for Security Studies, Paris, 1993.

Korkmazzyürek, H., **Avrupa Birliği Savunma Sanayiindeki Gelişmelerin Türkiye'nin Savunma Sanayii Üzerine etkileri**, SAVTEK 2004, ODTÜ, Ankara, 24-25 Haziran 2004.

Mawdsley, J., **The European Union and Multinational Defense Firms: The Emerging European Political Economy of Defence and ESDP**, Bonn International Centre for Conversion (BICC), Bonn, 2002.

Metan, A., **TSK'nın Gelecek İhtiyaçlarının Özgün Çözümlerle Karşılanması**, SSM 20. Yıl Sunumları, Ankara, 2005.

SASAD, **2005 Yılı Savunma Sanayii Faaliyetleri Türkiye Sonuçları**, SASAD Anketi, sayı:138, 2006.

Schmitt, B., **European and Transatlantic Defence-Industrial Strategies**, ISSS/CEPS European Security Forum, Brussels, 2002.

Schmitt, B., **European Security: The Institutional Challenge**, International Defense Review, Jane's Information Group, England, 1993.

SIPRI, **Defence Industrial Policies**, Military Spendings and Armaments 2002, Arms Production, SIPRI Yearbook 2003, Oxford University Press 2003.

Sezgin, S., **Türkiye'de Savunma Harcamaları: Bir Giriş**, Savunma Sanayii Sempozyumu-2000, 7-8 Kasım 2000.

Stalenhaim, P., ve diğeri, **Military Expenditure**, SIPRI 2006 Year Book, Oxford University Press:Oxford 2006.

Taylor, K.T., **Using Offsets in Procurement as an Economic Development Strategy**, International Conference on Defence Offsets and Economic Development, Capetown-South Africa, 2002.

Yarman, F.A., **Ulusal Savunma Sanayilerinde Bilim-Teknoloji Tabanı**, Kara Harp Okulu Savunma Bilimleri Dergisi, Cilt:1, Sayı:2, 2002.

Tierney, J.F., **Foreign Offset Demands in Defence and Civil Aerospace Transactions**, Minority Staff Report, 1998.

TÜBİTAK, **Savunma Sanayii ve Tedarik**, Bilim ve Teknoloji Strateji ve Politika Çalışmaları, TÜBİTAK BTP 98/01- Ocak, 1998.

TÜBİTAK, Vizyon 2023 Projesi: Savunma Havacılık ve uzay Sanayii Paneli Raporu, Ankara, 2001.