

16 Kasım 2015 Pazartesi 16:27

Savunma sanayiinin sıçramasında yerli girişimci becerisinin önemi büyük

Dr. Ali Bilgin Varlık, “Geçtiğimiz beş-on yılda, Türk savunma sanayii, Türkiye'nin siyasi konjonktürde sahip olduğu yumuşak güçten de istifadeyle, gerek ortak üretim yaptığı yabancı şirketlerle gerekse alt yüklenici olarak üstlendiği projelerle, ofset anlaşmaları gereği veya doğrudan satışlar gerçekleştirmiştir” dedi.



ALİ BİLGİN VARLIK KİMDİR?

1983'te Kara Harp Okulu'ndan, 1994'de Kara Harp Akademisi'nden mezun oldu. 2013'te emekliye ayrıldı. TSK'da görev yaptığı dönemde, savunma sanayii ile ilgili olarak, savunma planlama, konsept geliştirme ve lojistik ile ilgili alanlarda çalıştı. İnşaat mühendisliği ve ekonomi üzerine lisans, yönetim ve idare alanında yüksek lisans yaptı. Doktorasını, Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde, uluslararası ilişkiler dalında tamamladı. Halen İstanbul Esenyurt Üniversitesi'nde Yard. Doç. Dr. olarak kadrolandırılmış olup, Milli Güvenlik ve Askeri Bilimler akademik dergisinin editörlüğünü üstlenen Varlık, Merkez Strateji Enstitüsü adlı bağımsız düşünce kuruluşunun genel koordinatörüdür.

GİRAY DUDA

Merkez Strateji Enstitüsü Genel Koordinatörü Dr. Ali Bilgin Varlık, Enstitü Başkanı Emekli Tuğgeneral Oktay Bingöl ile birlikte "Türk Savunma Sanayiinin Geleceği: Sürdürülebilirlik ve Güçlü İhracat için Strateji Raporu"nu kaleme aldı. Dr. Varlık ile, objektif ve eleştirel yaklaşımıyla dikkat çeken raporun içeriğini ve savunma sanayi sektörünün Türkiye ve dünyadaki durumunu ayrıntılarıyla konuştuk.

- Sayın Varlık, yakın zamandaki küresel krizden tüm dünya ülkeleri ciddi biçimde olumsuz etkilenmiş iken ve bu krizin izleri sürerken savunma harcamalarının dünya çapında artmasının nedenleri nelerdir?

- Çok üst düzey bakışla dünya genelinde, savunma harcamalarında bir artış eğiliminden söz etmek mümkündür. Küresel savunma harcamaları 2013 yılında 1.702 trilyon dolar civarında gerçekleşmiştir. On yıl öncesinin, yani 2014 yılının 1.359 trilyon dolar olan savunma harcamaları dikkate alındığında, bu rakam yüzde 25'lik bir artışa karşılık gelmektedir. Son on yılda (2002-2013) kaydedilen savunma harcamaları ortalamasıyla bir önceki on yılın (1994-2003) değerleri mukayese edildiğinde küresel savunma harcamalarının yüzde 43 oranında arttığı görülmektedir.

ASKERİ HARCAMALARDA ASLINDA AZALMA VAR

Ancak bu uzun erimli değerlendirmeler, küresel trendin ayrıntılarını gizlemektedir. Dünyanın önde gelen veri tabanları üzerinden yaptığımız analiz, son yıllarda (2011-2013) savunma harcamalarında, -1998'den beri ilk kez- yüzde 2'lik bir azalma yaşandığını ortaya koymaktadır. Bu saptama, son Münih Güvenlik Toplantısı sonuç raporuna da yansımıştır.

Analiz düzeyini kıtasal ve bölgesel baza indirdiğimizde, Afrika, Ortadoğu, Asya ve Pasifik bölgelerinde kaydedilen artışa karşın, dünya savunma harcamalarının büyük bölümünü oluşturan Amerika ve Avrupa kıtalarındaki kısıntıların bu azalmada başlıca etken olduğu görülmektedir. Sonuç olarak, 2009 ve 2013 yılları arasında savunma harcamalarında, toplam 3.1 milyar dolarlık azalma yaşanmıştır.

Yaşanan bu azalmada küresel ekonomik kriz, Avrupa ekonomilerindeki durgunluk gibi genel ekonomik etkenler kadar, Afganistan ve Irak'taki operasyonların sona ermesi nedeniyle, Batılı devletlerin savunma bütçelerindeki kısıntıların da etkisi olmuştur. Nitekim ABD'nin, Obama döneminde kabul edilen Bütçe Kontrol Yasası gereği 2020 yılına kadar savunma harcamalarında 600-700 milyar dolar kesintiye gitmesi beklenmektedir. Buna ilave olarak İngiltere başta olmak üzere diğer önde gelen Avrupa devletleri son dönemde savunma bütçelerinde kısıntıya gitmektedirler.



PAZARIN YÜZDE 70'İ 100 ŞİRKETİN

- Küresel pazarda, üretici ve ihracatçı ülkeler, uzun yıllardan bu yana çok fazla değişmiyor değil mi? Bunun baş nedeni, geçmişe dayalı ileri teknoloji bilgi ve birikimlerine sahip olmak mıdır?

- Gerçekten de belirttiğiniz gibi, savunma sanayiinde önde gelen ilk 100 şirket 2013 yılı itibariyle, 625 - 656 milyar dolar olduğunu değerlendirdiğimiz toplam pazarın yüzde 70'ini kapsamaktadırlar. Bu şirketlerin

devletlere göre dağılımına baktığımızda Çin Halk Cumhuriyeti hariç olmak üzere ABD, Rusya ve Batı Avrupa devletlerinin başta geldiğini görmekteyiz.

Pazarın büyük firmalarının kolaylıkla değişmemesinde belirttiğiniz üzere teknolojik üstünlüğün, özgün tasarım kapasitesi ve bilgi birikiminin önemi büyüktür. Ancak bu durumu hazırlayan başka nedenler de göz ardı edilmemelidir.

HEM RAKİP HEM ORTAK

Bu durum başlıca, iki yönlü çalışan bir işleyişten kaynaklanmaktadır. Birincisi, yüksek teknoloji içeren özgün tasarımların üretiminde, teknolojik bakımdan gelişmiş devletler birbirleriyle iş birliği içindedirler. Örneğin, havacılık sektörünün önde gelen iki şirketinden biri olan Avrupa konsorsiyumu, Airbus'ın en büyük rakibi aynı zamanda en büyük ortağı olan Amerikan Boeing şirkettir.

ASKERÎ EKOL-MODEL

Sektörün büyük paydaşlarının uzun erimde değişmemesinin bir başka sebebi ise doktrinsel bağımlılıktır. ABD ve Rusya'nın, "Askerî ekol-model" olmalarının sağladığı üstünlük Soğuk Savaş sonrasında da devam ettirmektedirler. Eski Sovyet bağımlıları halen Rus yapımı silahları kullanmaktadırlar. Bu bağımlılık öyle kolay kolay ortadan kaldırılabilecek cinsten de değildir. Örneğin, ABD, Afgan ordusunun yeniden yapılandırılması sürecinde, "Kalaşnikof" olarak bildiğimiz Rus yapımı AK-47 piyade tüfeği tedarik etmiştir. Benzer şekilde, Afrika'nın, Ortadoğu'nun eski sömürge devletleri benimsedikleri askerî kültür nedeniyle başta İngiltere ve Fransa olmak üzere eski sömürgeci devletler ile silah ticareti yapmak durumundadırlar.

Bunlara ilave olarak, savunma sanayii pazarında yaygın olan eksik rekabet koşullarını da eklemek

gerekmektedir. Başat devletler, uluslararası rejimler, ittifak ilişkileri, ambargo ve kısıtlamalar ve açık ve örtülü, meşru ve gayri meşru pek çok yöntemle pazarı kontrol edebilme imkan ve kabiliyetine sahiptirler.

'YÜKSELEN REKABETİLER' GELİYOR

- Dünya pazarında, alım ve satım açısından, önümüzdeki yıllarda ülke paylarının aynı kalmasını mı yoksa kimi değişiklikler olmasını mı bekliyorsunuz?

- Yakın gelecekte (1-2 yıl), yukarıda ana hatlarıyla tanımlanan pazarın işleyiş ve yapısında herhangi bir köklü değişiklik olmayacağını, rekabet koşullarının daha da zorlaşacağını, nitelik ve ürün farklılaşması yaratabilen devletlerin rekabet gücünü artırabileceğini; Şirketler mimarisini uluslararası rekabet koşullarına göre yapılandırılmış devletlerin ürün ve pazar seçeneklerini artırabileceğini; güvenlik alanında ekol-model olan başat devletlerin silah alıcıların karar ve tercihleri üzerindeki etkilerini artırabileceklerini; coğrafi olarak Asya ve Pasifik, Afrika ve Ortadoğu'nun, yükselen rekabetiler için yeni imkanlar yaratacağını değerlendiriyoruz.



A SELSAN 65'İNCİ SIRADA

Burada bahsettiğimiz "yükselen rekabetçiler" kategorisinde, hali hazırda, ilk 100 şirketin toplam cirosunun yüzde 3.6'sını karşılayan, Brezilya, Hindistan, Güney Kore, Singapur ile birlikte Türkiye'de yer almaktadır. Örneğin, SIPRI veri tabanına göre bu şirketler arasında 2012'de 0.86 milyar dolar ciro ile 87'nci sırada yer alan ASEL SAN, 2013 yılı sıralamasıyla 1.11 milyar dolar ile 65'inci sıraya ilerlemiştir. Bununla beraber bu kategorideki devletlerin, konjonktürel siyasi ve ekonomik değişikliklere karşı son derece hassas bir yapıda olduklarını da belirtmek gerekir.

REKABET KOŞULLARI ZORLAŞACAK

- Dünya savunma sanayii pazarının önümüzdeki dönemde büyüyeceğini mi yoksa küçüleceğini mi tahmin ediyorsunuz?

- Sektörün büyük paydaşlarından Kuzey Amerika ve Batı Avrupalı devletlerin savunma harcamalarında önemli kesintilere gitmiş olmaları, sıralamada yer alan ilk 100 şirketten toplam cironun yüzde 84.2'sini

kapsayan 69 şirketin Batılı devletlerden olması, bu ilk 100 şirketin toplam cirosunda son üç yılda yüzde 2'lik azalma yaşanması bize göre sektörün giderek daraldığına ve rekabet koşullarının zorlaşacağına delalet etmektedir. Nitekim, sektörün ilk 100 şirketinin, savunma sanayii ürünlerinden başka segmentlerde de üretime girişmeleri, ABD'den sonra İngiltere'nin de sektörde konsolidasyona giden yapılandırma faaliyetlerine girişmeleri ve Avrupalı şirketlerde birleşmelerde gözlenen artış bu tezi desteklemektedir. Genel eğilimin, pazardaki bu daralmanın yeni pazarların kurulması ve ürünlerde silah sistemlerine ilave olarak güvenliğin diğer segmentlerine de kaymak suretiyle aşılması yönünde olduğunu değerlendiriyoruz.

TÜRKİYE BÜYÜK AŞAMA KAYDETTİ

- Son dönemde dikkat çekici bir performans ortaya koyan Türkiye savunma sanayiini, dünyadaki üretim göz önünde bulundurulduğunda nasıl değerlendirirsiniz?

- Türk savunma sanayii, kuruluşundan itibaren büyük aşamalar kaydetmiştir. Bunda, dünyanın önde gelen ordularından Türk Silahlı Kuvvetleri'nin yüksek kalitede ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik yerli girişimci becerisinin önemi büyüktür.

2000'li yılların başına kadar olan dönemde kuruluş aşamasını tamamlayan sektör geçtiğimiz 15 yılda kaydedilen ekonomik gelişmelerin ve Türkiye'nin uluslararası ortamda soğuk savaş döneminden farklı olarak konumlanmasının sağladığı görece üstünlüklere paralel olarak, sınırlı alanlarda da olsa pazarın küresel aktörleri ile birlikte veya münferiden uluslararası faaliyet gösterebilme yetkinliğine erişmiştir.

2013 CİROSU 4.75 MİLYAR DOLAR

Türk savunma sanayiinin 2006-2012 yılları arasında 2.5 kat artış gösteren cirosu, 2013'te 4.75 milyar dolara ulaşmıştır. Sektör, 2009'daki küresel mali kriz nedeniyle yaşanan düşüş hariç yükselme eğilimini sürdürmüştür. Sektörün ihracat performansında da son altı yılda (2008-2013) yüzde 56'lık artış kaydedilmiştir. 2008-2012 yıllarını kapsayan dönemde Türkiye, dünyanın en çok savunma ihracatı yapan 24'üncü, en çok savunma ithalatı yapan 11'inci ülkesi arasında yer almıştır.



ÜÇÜNCÜ KATEGORİYE DOĞRU YÜKSELİYORUZ

Merkez Strateji Enstitüsü, Türk savunma sanayiinin küresel ortamda yerini konumlandırmak amacıyla bir modelleme yapmıştır. Bu modellemede başlıca ölçütler olarak; faaliyet alanları (platform, sistem ve alt sistem segmentleri), ürün niteliği (klasik, modern ve modern üstü yüksek teknoloji) ve uluslararası yetkinlik kapasitesi (ana yüklenici, ortak üretim ve alt yüklenici) temel veri kabul edilmiştir. Bu modelleme çerçevesinde yaptığımız değerlendirme neticesinde, Türkiye'nin küresel rekabet kapasitesi

olan ilk dört kategori içinde, dördüncü kategoriden üçüncü kategoriye geçme potansiyelinde konumlandığı sonucuna ulaşmıştır. Bu kapsamda, Türk savunma sanayiinin küresel koşut rakipleri arasında Norveç, Brezilya, Avustralya ve İsviçre yer almaktadır. Türk savunma sanayiinin yükselme potansiyelini taşıdığı ülkeler havuzunda ise; Hindistan, Güney Kora, İsveç, İspanya bulunmaktadır. Şüphesiz bu ve benzeri modellemeler belirli hata paylarını içerdiklerinden genel anlamda bir fikir vermenin ötesinde anlamlandırılmamalıdır.

TÜRKİYE ÜST KATEGORİLERE ÇIKMA GAYRETİNDE

- Türk savunma sanayiinde tank, roket, insansız araç gibi yüksek teknolojiye sahip araç ve silahların üretiminin sektörün geleceğine yönelik motive edici yönleri var mıdır?

- Bahsettiğiniz yüksek teknoloji ürünü, silah, sistem ve platformlar esasen yukarıda değindiğimiz modelleme içinde birinci ve ikinci kategoride olan devletlerin kapasiteleri dahilinde gerçekleştirilebilen üretimlerdir. Burada Türk savunma sanayiinin her ne kadar mevcut modellemede üçüncü ve dördüncü kategoride yer alıyor olsa da daha üst kategorilere tırmanabilme dinamiklerine erişme gayreti içinde olduğunu belirtmek gerekir. Bu umut verici bir durumdur, ancak kaynak ve imkanların hedeflerle dengeli olmasını sağlayamayan pek çok başarısız örneğin varlığı da göz ardı edilmemelidir.

Burada üretimde niteliğin derinleştirilmesi olarak da tanımlanan; bilgi birikimi ve yerli ham maddenin oranının artırılması ve küresel pazarda rekabet imkanlarının artırılması öne çıkmaktadır. Kısacası ne ürettiğiniz kadar nasıl ürettiğiniz, şirketlerinizi nasıl yapılandırdığınız, sektörün kârlılığını nasıl artırdığınız önemlidir.

SEKTÖRÜN YAPISI TALEBE DAYALI

- Türkiye savunma sanayii, üretici ve ihracatçı bir sektör olarak değerlendirilebilir mi? Yani üretilen ürünlerin başka ülkelerin savunma ihtiyaçlarını karşılama ve bu nedenle satın alınma olasılıkları yüksek midir?

- Türk savunma sanayiinin esas itici gücünü Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaçları belirlemektedir. Bu yönüyle, sektör talebe dayalı bir yapı arz etmektedir. Talebe dayalı sektörlerin, uluslararası pazarlarda rekabet şansı, yüksek teknoloji içeren arza dayalı sektörler kadar yüksek değildir. Buna karşın, TSK'nın yüksek yeterlilik standartlarını benimsemiş olması, sektörün küresel piyasalardaki rekabet kapasitesini artırmıştır. Bu niteliklerinden ötürü Türk savunma sanayinin ihracat performansı, 2013 verilerine göre 1.4 milyar dolara ulaşmıştır.

Ancak küresel pazarda sürdürülebilir rekabet ortamının sağlanması, diğer bir ifadeyle yabancı pazarlarda sürekli olarak mal satabilme kapasitesi, ürünün niteliklerine ve ürüne yönelik talebe olduğu kadar ihracat için belirli koşulların oluşturulmasına ve uygun stratejilerin başarıyla tatbik edilmesine bağlıdır.

DOKTRİNEL BAĞIMLILIK YARATMA KABİLİYETİ

Geçtiğimiz beş-on yılda, Türk savunma sanayii, Türkiye'nin siyasi konjonktürde sahip olduğu yumuşak güçten de istifadeyle, gerek ortak üretim yaptığı yabancı şirketlerle gerekse alt yüklenici olarak üstlendiği projelerle, ofset anlaşmaları gereği veya doğrudan satışlar gerçekleştirmiştir.

Geçtiğimiz dönemde kaydedilen bu olumlu gelişmelere karşın, Türk savunma sanayii Arap Baharı sonrasında olduğu üzere konjonktürel siyasi gelişmelere karşı oldukça duyarlıdır. Bu hassasiyetin

aşılabilmesi için rakiplerine nazaran tercih edilen kalitede üretim yapabilme kapasitesi kadar, askerî ekol-model oluşturmak suretiyle doktrinsel bağımlılık yaratma imkan ve kabiliyetine de sahip olunması gerekmektedir. Bu ise siyaset kurumunun ve devlet bürokrasisinin savunma sanayiinin ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde yapılandırılmasını gerektirmektedir.

ROMANTİK HEDEFLER KOYMAMALI

- Sektör için önümüzdeki yıllara dönük tahminler hangi miktarlarda olabilir.

- Bu konuda daha önce yapılmış bazı projeksiyonlar var. Bunlardan en dikkat çeken, "2023 hedefleri" olarak belirlenen hedeflerdir. Bu rakamları burada telaffuz etmek istemiyorum. 2023'e 7 yıl kala aşikar görünen, bu rakamlara ulaşmanın mümkün olamayacağıdır. Bize göre, Türk savunma sanayiinin geleceğine yönelik çalışmalar, romantik hedefler belirlemekten fazlasını gerektirmektedir. Hazırlamış olduğumuz bu raporun sonda "1" ibaresinin bulunması, bu konu da dahil olmak üzere bilimsel araştırmaların yapılması gerekliliğinden kaynaklanmaktadır. Bu kapsamda, raporumuzda da belirttiğimiz üzere; "Türk savunma sanayiinin uluslararası ticaret, rekabet ve işbirliği stratejileri" başlıklı ayrı bir incelemenin yapılmasına ihtiyaç vardır. Tabii bu tür bir çalışmanın belirli verilere dayanabilmesi için bilgilendirilmeye ve yetkilendirilmeye ihtiyaç vardır.

MİLLİ SAVUNMA SANAYİ İHTİYACI

- Üretimde yüzde 50 dolayında yerli üretim ürünler kullanılması koşulu, sanayicilerin bu sektöre dönük ilgilerini artırdı. Kalite ve teknoloji açısından, yerli malı ürün kullanılmasında sorun yaşanır mı? Bu oranın

ilerideki yıllarda artış göstermesini beklemek gerçekçi midir?

- Şüphesiz böyle bir hedefin belirlenmiş olması bile yerli sanayiın teşvik edilmesi bakımından önemlidir. Ancak kavramların altının ne kadar dolu olduğunu da irdelemekten geri durulmamalıdır. Büyük oranda ithal hammaddelerine veya yarı mamul maddelerine bağımlı olan ülkemizde bu oranın ne ifade ettiğini tartışmak gerekir. Bununla birlikte, kuruluş aşamasından itibaren maruz kaldığı tehditleri karşılayabilmek için Cumhuriyetin, millî bir savunma sanayii oluşturma ihtiyacı bugün ulaşılan aşamanın temel güdüsünü oluşturmuştur.

YARIŞMACI REKABET İÇİN DÖNÜŞÜM

- Türk savunma sanayiinin daha hızlı büyüyüp gelişmesinin önündeki sorunlar nelerdir. Ne gibi açılımlar beklentilere uygun bir büyüme sağlayabilir?

- Gelenen aşamada, Türk savunma sanayiinin mevcut imkanlarıyla doruk noktasına yaklaştığını, ancak bu konumun gaye noktası olmadığını değerlendiriyoruz. Diğer bir ifadeyle, mevcut yapılanma ve stratejilerle Türk savunma sanayiinin bulunduğu noktadan daha ileriye gidebilme imkanının nispeten kısıtlı olduğunu değerlendiriyoruz. Esasen bütün sektörler için geçerli olan "yarışmacı rekabet için dönüşüm" kuralı savunma sanayii için de geçerlidir.

UZMANLAŞMA ŞART

Bize göre gelenen aşama itibariyle, Türk savunma sanayiinin başlıca cari sorunlarından biri temel alıcısı olan TSK'nın ihtiyaçlarının büyük ölçüde projelendirilmiş ve sözleşmeye bağlanmış olmasıdır. Yapısal olarak ise çok sayıda küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşunun birlikte çalışabilirlik imkanı sağlayan bir yapılanmaya ve uzmanlaşmaya

kavuşturulamamış olması, kaynakların etkin ve verimli kullanılması bakımından yarattığı sakıncalara ilave olarak bu dağınık yapının uluslararası ortamda rekabet imkânları kısıtlıdır.

Belki bütün bunlardan çok daha önemlisi, sektörün bütün kesimlerinde karşılıklı çalışabilirlik ve işbirliği imkanlarının etkili bir karşılıklı güven ortamı eksikliği ve etkileşim sıkıntıları nedeniyle kısıtlanmış olmasıdır. Ana hatlarıyla genel çerçevesini kabaca çizebileceğimiz bu yapıya ilişkin sorun ve bu sorunların giderilmesine yönelik önerileri raporumuzda bulabilirsiniz.