



Üyelik konusunda somut bir gelişme olmazsa Türkiye, Gümrük Birliği'nden iki aşamalı bir planla ayrılmalıdır

Yılmaz Küçükseyhan TOBB Türkiye Savunma Sanayi Sektör Meclisi Başkanı

“**A**B Pazarı, kendi üyele-
rinin oluşturduğu sıkı
sınırlamaları olan bir iç
pazardır. AB pazarı emek yoğun
ürünleri Gümrük Birliği Anlaş-
masına dayanarak, yok paha-
sına Türkiye'den ithal etmekte;
Türkiye ise AB ülkelerinden
yine çeşitli sıkıntılarla tekno-
lojik ürünleri ithal etmektedir.
Gümrük Birliği de bu ithalatı ko-
laylaştırdığından aynı teknoloji
Türk ürünlerine nazaran daha
cazip ve ucuz olarak tedarikçiler
tarafından tercih edilmektedir.
Bu düşüncelerle AB pazarı Türk
iş dünyası açısından gelişimi
önleyici bir pazar olarak kabul
edilmelidir.

Gerçek anlamda 1980'li yıl-
ların ortalarında gelişme-
ye başlayan Savunma ve
Havacılık Sanayii sektörü; stratejik
bir sektör olma özelliğini taşımak-
tadır.

İçinde bulunduğumuz sektörü
girdiği ülke pazarlarında alıcı ülke-
ler için bağımlılık yaratan, güçlü bir
politika vasıtası olarak kullanıla-
bilen, ülkemizin bekası için yurttan
ve bölgemizde barışın korunmasını
sağlayan, yeni teknolojileri üreten
ekosistem içerisinde diğer sektör-
lerin kullanımına sunan bir sektör
olarak tanımlayabiliriz.

*Sektörünüzün Türkiye Ekonomi-
si İçindeki Yeri, Gelişme Potansiyeli*

2000'li yılların başından iti-
baren çok büyük ölçüde süratle
gelişen sektörümüz bu gün Türk
Silahlı Kuvvetlerimizin ihtiyaçla-
rının % 60'ına varan bir oranda
özgün ürünleri ile karşılamayı
başarmış bir sektör olarak, kendi
müsteşarlığına sahip çok şanslı bir
konumdadır. Diğer bir ifade ile sek-
tör, Türkiye Ekonomisine teknoloji
katkıları ile ve teknolojik alt yapının
oluşturulmasında lokomotif görevi
yapmaktadır.

1974 yılı öncesinde TSK ihti-
yaçlarının % 90'a varan kısmı dış
tedarikle, hazır alım şeklinde bir
yapıya sahipti. Özgün diyebile-
ceğimiz pek fazla bir ürünümüz
yoktu. 1980'li yıllardan itibaren
TSK ihtiyaçlarının bir kısmı ortak
üretimlerle karşılanmaya başla-
dı. Bu sektörün teknoloji edinimi
açısından ilk süreci olarak kabul
edilebilir. Devletin sağladığı önemli
teşvikler ve sektöre verdiği önem
çerçevesinde 2000'li yıllarda tasa-
rım ve teknoloji üreten bir sektör
olmaya, savunma sanayiinin son
aşamasını da yakalamış bir sektör
olarak güçlü bir teknolojik alt yapı
oluşumu sağlamıştır.

Sektör, yıllık cirosunun % 20'si
kadarını ARGE ve Teknoloji Üreti-
mine harcamaktadır. Bu oran diğer
hiçbir sektörde yoktur. Elde edilen
özgün teknolojiler, diğer sektörle-
rin de kullanımına sunulmaktadır.

Sektörün 2015 yılı verilerine
bakıldığında rakamlar küçük bir
sektör imajını verebilir. Bu yönlü
bir değerlendirme yanlış olur diye
düşünüyorum. Diğer sektörlerde
emek yoğun üretim yapılırken
Savunma ve Havacılık sektörün-
de teknoloji yoğun bir üretim söz



konusudur.

2015 yılı sektör performansı Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği-SASAD verilerine göre aşağıda özetlenmiştir.

(Satışlar-4.908.850.920 \$/İhracat -1.929.272.123 \$/İthalat -1.067.721.077 \$/Ar-Ge Harcamaları-904.065.908 \$/İstihdam-31000)

Gerçekte, Türk Savunma ve Havacılık Sanayii 3238 sayılı kanunla kurulan Savunma Sanayii Müsteşarlığı ile planlı bir şekilde gelişmeye başlamıştır denebilir. Şüphesiz 1974 ambargosu da ayrıca itici bir güç olmuştur.

2017 yılına gelindiğinde Türk Savunma ve Havacılık sektörü, dünya savunma pazarlarında özgün ürünleri ile hatırı sayılır bir rakip olmaya başlamıştır. Nitekim sektörle ilgili araştırma kurumları 2014 değerlendirmelerinde Türkiye'yi, Bölgesinde Güç Odağı Olma yolunda ülkeler arasında yer vermiştir. İhracat yapan ilk 15 ülke arasında yerini alan Türkiye, 2016 yılında da gelişen potansiyel üretici ülkelerden biri olarak etiketlenmiştir.

Sektör, cirosunun % 20 kadarını araştırma ve teknoloji geliştirmeye harcayan tek sektör olarak değerlendirilebilir. Bu yönü ile de Türkiye ekonomisine savunma ürünleri yanında diğer sivil ürünlerle de önemli katkı sağlamaktadır. Bu gelişim devletimizin destek ve teşvikleri ile hızla yükselmeye devam edecektir.

AB Pazarının Türkiye İş Dünyası Açısından Önemi, Yararı

Sektörel açıdan bakıldığında Türk Savunma ve Havacılık Sanayininin, ağırlıklı olarak Sanayi Katılımı / offset'ler kapsamında AB'ye ve ABD'ye ihracat yaptığını görmekteyiz. Bu sonucun Türkiye'nin AB ülkelerinden tedarik ettiği sistemler karşısında alınan bazı ödünlere olduğu değerlendirilmektedir. Şüphesiz, bu yolla edinilen teknolojileri de göz ardı etmemek gerekmektedir.

AB Pazarı, kendi üyelerinin

oluşturduğu sıkı sınırlamaları olan bir iç pazardır. AB pazarı emek yoğun ürünleri Gümrük Birliği Anlaşmasına dayanarak, yok pahasına Türkiye'den ithal etmekte; Türkiye ise AB ülkelerinden yine çeşitli sıkıntılarla teknolojik ürünleri ithal etmektedir. Gümrük Birliği de bu ithalatı kolaylaştırdığından aynı teknoloji Türk ürünlerine nazaran daha cazip ve ucuz olarak tedarikçiler tarafından tercih edilmektedir. Bu düşüncelerle AB pazarı Türk iş dünyası açısından gelişimi önleyici bir pazar olarak kabul edilmelidir. Diğer bir ifade ile Türkiye AB'nin ticari bir enstrüman olan Gümrük Birliği'ne 1995 yılında üye yapılarak ihracat kabiliyeti fazla olmayan milli ekonomisi, Avrupa Sanayiine bağımlı hale getirilmiştir. Bu çerçevede Türkiye içinde Avrupa Birliği ülkeleri lehine büyük ithalat lobileri oluşmuş, AB ülkeleri büyük firmaları ülkemizde yatırım yapmışlar, Türk yatırımcılarla ortaklıklar kurmuşlardır. Böylece Türkiye'de, Avrupa lehine söz söyleyen lobiler ortaya çıkmıştır. Gümrük Birliği anlaşması mevcut şekli ile Türk ekonomisinin gelişiminde önemli bir engel olarak görülmeli, bu anlaşmadaki maddeler tek tek detayları ve edinilen tecrübelerle incelenerek gereken değişiklikler yapılmalıdır.

Türkiye İş Dünyasının Gelişimine Katkısı,

Türkiye AB'den 2015 yılı ithalatı 75 Milyar dolar olurken, AB ülkelerine ihracatı ise 54 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Aleyhimize görünen bu durumun AB kuruluş amaçlarına uygun olarak görülmektedir. AB ülkeleri sermayesi yüzde yüz kendilerine ait şirketler kurarak ucuz maliyetlerimizi ve yüksek kalitemizi kullanarak iş yapmaktadırlar. Serbest bölgeler de bu amaca hizmet eden uygulamalardır. Nitekim AB'nin kuruluş amacı da, üye ülkeler arasında ortak bir pazar kurarak ekonomik kalkınmayı hızlandırmak, önce AB ülkelerinden ithalatı gerçekleştirmek yoksa çok müsait koşullarda AB dışından ithalatı gerçekleşt-

tirmektir. AB, tüketim yapmakta istekli ülkelere mal ve hizmet girişlerini kolaylaştıracak çözüm tarzları arayarak ekonomisini canlı tutmak istemektedir. Bu amaca en uygun uygulama ise Gümrük birliği anlaşmasıdır. Mallar serbest dolaşacak, girişler kotalarla sınırlandırılarak AB ekonomisi korunacaktır. Nitekim şu anda Türkiye ile yaşanan durum budur. Diğer sosyal çevresel, hukuksal amaçlar dışında üyelik görüşmelerinde 8 alt konu tespit edilerek üzerinde çalışılmaya başlanmıştır. Bu 8 alt komitenin konularındaki ortak nokta ise ekonomik avantajlar elde etmeye yönelik konulardır.

AB ile İşbirliği ve Rekabet İmkanları, İlişkilerin Seyri

AB ülkeleri çeşitli mal ve hizmetlerin Türkiye'ye ihracatına müsaade etmemektedir. Savunma sektöründe terörle mücadelede kullanılan ürünlere bir bakıma ambargo uygulamaktadır. Türkiye Pazarına gümrüksüz, vergi resim ve harç ödemededen giren AB mal ve hizmetleri karşısında TÜBİTAK'ın araştırmalarına göre % 28'lere varan dezavantajlı ürünleri ile Türkiye sanayii rekabet edebilecek durumda değildir.

Sonuç

50 yılı aşkın bir süredir yılan hikayesine dönen Türkiye'nin AB Üyeliği, Türkiye'den sonra üyelik başvurusu yapan ülkelerin üyeliğe kabulü, bu kuruluşun öncelikle bir Hristiyan kulübü olduğunu, % 98'i Müslüman olan güçlü bir Türkiye'nin AB Parlamentosu dahil bir çok AB organlarında çoğunluk sağlayacağı ana sebepleri ile bugün için gerçekleşmesi hayal olan bir hedef olarak görülmektedir.

Gümrük Birliği, genelde AB ülkelerine Türkiye aleyhine önemli avantajlar sağlamaktadır. Eğer bu Gümrük Birliği anlaşmasında kurtulmak mümkün gözüküyorsa, bir takım çözüm yolları aramak gerekmektedir.

AB'ye güçlü bir mesaj verilmesi isteniyorsa şu politika kararlı bir şekilde söylenmeli ve uygulanma-

lıdır.

- Avrupa Birliğinin Türkiye'yi üye yapmama konusunda kararlı olduğu açık olarak görülmektedir. Avrupa'da hala bir İslam karşıtlığı süregelmektedir.

- Üyelik konusunda somut ve görülür bir gelişme olmadığı takdirde, Türkiye iki aşamalı olarak Gümrük Birliğinden ayrılmalıdır.

1. Türkiye, 2020 yılına kadar gümrük birliğine tabi olmayan mal ve hizmetlere ilişkin bir listeyi hazırlayıp AB ülkelerine duyurmalıdır.

2. Türkiye kademeli olarak Gümrük birliğinden ayrılmalı ve kendi yoluna devam etmelidir.

ÖZGEÇMİŞ

YILMAZ KÜÇÜKSEYHAN

(E)Tuğgeneral
SASAD Genel Sekreter Yardımcısı
TOBB Savunma Sanayi Meclis Başkanı

1945 Yılında Merzifon'da doğdu. 1966 yılında Kara Harp Okulundan Piyade subayı olarak mezun oldu. Kara Harp Akademisi ABD Komuta Kurmay Kolejinde öğrenim gördü. Kurmay subay olarak çeşitli birlik, karargah ve kurumlarda görev yaptı 1983-1990 yılları arasında NATO SHAPE ve LSE'te görevlerini müteakip; Silahlı Kuvvetler Akademisinde mezun oldu. Kuleli Askeri Lisesi komutanlığı ve Kara Kuvvetler Harekat Başkanlığında Kh subaylığı yaptı. 1993'te tuğgeneral olan Yılmaz KÜÇÜKSEYHAN, 1993-1995 yılları arasında, Güneydoğu'da Güvenlik Komutanlığı sonrası Loj. Komutanlığından 1997'de emekli olup, MKEK Silahsan A.Ş.'de Yönetim Kurulu üyeliği esnasında 1998 yılında Savunma ve havacılık Sanayii İmalatçılar Derneğinde Genel Sekreter Yardımcılığı görevine başladı. 2005 yılından itibaren de TOBB Savunma Sanayii Meclis Başkanlığı görevine seçildi. Halen bu iki görevine de devam etmektedir.



Salih Zeki Poyraz TOBB Türkiye İklimlendirme Sektör Meclisi Başkanı

İklimlendirme sektöründe yeni yatırımcılar gelmeye devam etmekte, eski yatırımlar büyüme yoluna gitmektedir

Gümrük Birliği'nin güncellenmesi şu anda Türkiye aleyhine çalışan bir çok madde açısından ve Gümrük Birliği'nin iki tarafın da menfaatini koruyacak şekilde yenilenmesi açısından son derece önemlidir.

-Sektörünüzün Türkiye ekonomisi içindeki yeri, gelişme potansiyeli,

İklimlendirme sektörünün Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. 4 milyar \$ gibi bir ihracat potansiyeli bulunmaktadır ve bir çok Avrupalı Amerikalı firma Türkiye'de İklimlendirme

sektöründe yatırım yapmış ve bu firmalar ihracat yapmak üzere yatırım yapmışlardır.

AB pazarının Türkiye iş dünyası açısından önemi, yararı,

Türkiye'nin genel ihracatında olduğu gibi iklimlendirme sektöründe de ihracatımızın %50'ye yakın bir kısmı Avrupa Birliği ülkelerine yapılmaktadır. Bu açıdan euro bölgesi iklimlendirme sektörü için çok önemli bir pazardır. Avrupa Birliği pazarı gelişmiş modern kaliteli ürünlere ihtiyaç duyan daha az rekabetçi kaliteye önem veren ve ürün standartları-