



Sektörün Sürdürülebilirliği ve Rekabetçiliğinin Geliştirilmesi

Sektör Ortak Görüş Notu

14.4.2015



SaSaD Hakkında :

Savunma Sanayii İmalatçılar Derneği; Milli Savunma Bakanlığının desteği ve yönlendirmesi ile 1990 yılında Savunma Sektöründe İmalatçı olarak faaliyet gösteren 12 sanayici tarafından kuruldu Kuruluş Amacı sektörde faaliyette bulunan imalatçıları yurt içi ve dışında temsil etmek ve onların gelişimine güçlenmesine ve rekabet yeteneklerine katkıda bulunacak çalışmalar yapmak olarak tanımlanmıştır. 2012 yılında sivil havacılık ve uzay alanındaki üreticileri de bünyesine alarak *SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ* adını almıştır. Bugün 157 üyesi bulunmakta olup temsil ettiği sektör 5 Milyar Dolar satış geliri, 1.65 Milyar Dolar ihracatı olan ve doğrudan 25.000 kişinin istihdam edildiği ve C4ISR, Kara, Hava, Deniz ve UAV Platformları, Silah-Mühimmat, Roket-Füze, Eğitim-Simülasyon, Savaş Destek ve Servis, Kimyasal-Biyolojik-Radyolojik silahlar konularında yüksek teknolojinin üretildiği bir faaliyet alanıdır.

GİRİŞ :

Türkiye, jeopolitik olarak Dünyanın en riskli bölgelerinin birinde yer almaktadır. Güney komşuları olan Ortadoğu ülkeleri zengin petrol yatakları nedeni ile gelişmiş ülkelerin ilgisini çekmekte ve bu bölgeye hakim olmak için bölge üzerinde etnik mezhepsel ve çıkar çatışmaları tahrik edilmektedir. Bu tahrik sonucu bölge bir ateş çemberine dönüşmekte ve çevresini de tehdit eder bir gelişme göstermektedir. Kuzey ve kuzeydoğusunda Sovyet Sosyalist Cumhuriyetleri Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsız devletler haline gelen pek çok eski SSCB üyesi ülke hem bünyelerindeki iç çatışmalar hem de diğer komşu ülkeler ile olan sorunları nedeni ile sıcak bir bölge oluşturmaktadır. Batı komşularımız ile kıta sahanlığı, adaların silahlandırılması vb. konularda tartışmalı alanlar bulunmaktadır.

Soğuk savaş döneminde ülke savunmasının güçlendirilmesi için üyesi olunan uluslararası askeri oluşumların yeterli koruma sağlayamadığı ve zaman zaman bu kanaldan elde edilen savunma araçlarının kullanılmasında müdahaleler, sınırlamalar olduğu, yaşanan olaylarla (Kıbrıs harekati, Suriye ve Kuzey Irak tehdidi vb.) açık bir şekilde görülmüştür. Dışa bağımlı olmayan

(SaSaD 2 / 10)



bir savunma yetisine sahip olmanın önemi özellikle Kıbrıs harekatı sırasında anlaşılmiş ve bağımsız bir ülke savunması için bağımsız, güçlü bir savunma sanayii alt yapısının önemi ortaya çıkmıştır. Kıbrıs harekatı sonrası Ülke Savunma Sanayii'nin kurulması için bir taraftan Savunma Sanayii Geliştirme Başkanlığı kurulur iken Savunma Sanayii özel sektöre açılarak yeni kurum ve kuruluşların sektörde yer almasına imkan verilmiştir.

2000'li yılların başından itibaren sektör oyuncularının ve sektör alt yapısının belirli bir olgunluğa eriştiği değerlendirilerek, Türk Silahlı Kuvvetlerinin ihtiyaçlarının karşılanmasında özgün ve milli ürünlere öncelik verilmesi stratejisi uygulanmaya başlamıştır. Bu öncelikle 2000'li yıllardan itibaren Kara, Deniz, Hava, İnsansız Hava, Kara, Deniz platformlarında, C4ISR, Silah/Mühimmat, Roket/Füze, Eğitim ve Simülasyon, Uzay, Savaş Destek sistemleri ve Servis hizmetlerinde çok önemli gelişmeler kaydedilmiş özgün ve milli ürünler, TSK envanterine alınmıştır. Savunma Sanayimiz yapısal ve entelektüel birikim konusunda ciddi yatırımlar yaparak uluslararası pazarlarda önemli bir sektör oyuncusu ve tedarikçi konumuna gelmiştir. Bu kazanımlarla Savunma Sanayimiz TSK'nın personel, altyapı ve lojistik dışındaki savunma harcamalarının %55'sini karşılar duruma gelmiş ve 5 Milyar Dolar yıllık ciro ile 1.65 Milyar Dolar ihracat potansiyeli kazanmıştır.

Bu kazanımların sürdürülmesinin ülke savunması ve ekonomisi açısından çok önemli olduğu, yitilmesi halinde yeniden kazanmanın büyük harcama, uzun zaman ve yetkin/uzman insan kaynağı yetiştirme gereksinimi doğuracağı değerlendirilmektedir.

İhracat konusunda kazanılmış potansiyelin ve savunma ihtiyacı ve tedariki gelişmekte olan ülkelerdeki siyasi, askeri ve güvenilir hizmet vermede kazandığı repütasyonunun yitirilmeden geliştirilmesi de benzer şekilde çok önemlidir bu potansiyelin kazanılması için çok emek ve para harcanmıştır. Pazarlardan çekilme rekabet ettiğimiz rakip firmaların bu pazarları ele geçirmelerine neden olacak ve yeniden aynı pozisyona sahip olmak çok güçleşecektir.

ANALİZ ve ÖNERİLER

TSK'nın sahip olduğu savunma ve muharip gücünü üçüncü ülkelerin müdahalesi ve sınırlamalarına maruz kalmadan kullanabilmesi, ülke savunması ve bağımsızlık açısından, olmazsa olmaz bir koşul olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Ancak tüm ihtiyaçların tamamen milli kaynaklardan karşılanmasında ekonomik, teknolojik kriterlere göre de olanaksız olduğu bir diğer gerçektir. Ülke güvenliği ve savunması temelinde dışa bağımlılık ve güvenlik riskinin yönetilmesi önem arz etmektedir.

Güçlü Ordu, Güçlü Türkiye demek olup bu hedefe ulaşmak için TSK ihtiyaçlarının karşılanmasında; endüstriyel, teknolojik, yasal, politik konuların yer aldığı geniş bir perspektifte değerlendirme yapılması, strateji oluşturulması gereklidir. Sektörümüzün yukarıda tanımlanan alanların tamamına yönelik bir analiz yapmasının hem misyonunu aştığı, hemde mümkün olmadığı, analiz ve önerilerinin endüstri ve teknoloji perspektifinde yapılabileceği herkes tarafından kabul görecektir. Geniş perspektifte detaylı analizlerin ve uygulama yol haritasının tanımlanacağı yer ilgili devlet kurumlarıdır. Bizim analiz ve önerilerimizin ilgili devlet kurumlarının çalışmalarında kullanılacak bir veri oluşturacağını değerlendirmekteyiz.

Endüstri perspektifinden hedeflenebilecek iki strateji olduğu kıymetlendirilmektedir.

- 1- Mevcut Savunma Havacılık Sanayii alt yapısının sürdürülebilirliğinin temin edilmesi,
- 2- Rekabetçi karakterin geliştirilerek dünya pazarlarında etkin bir oyuncu olması

1- Mevcut Savunma Havacılık Sanayii Alt Yapısının Sürdürülebilirliğinin Temin Edilmesi

Silahlı Kuvvetlerin ülke savunma görevini yerine getirmede ihtiyaçlarının karşılandığı güçlü bir savunma sanayine gereksinim vardır. Böyle bir sanayi alt yapısı son 15 yıldır uygulanan politikalar sonucu oluşmaya başlamıştır ve oldukça önemli mesafe katedilmiştir.



Sektör C4ISR, her türlü kara platformları, deniz üstü sahil koruma borlarından Corvette sınıfı gemilere, sabit ve döner kanatlı hava platformları (henüz tüm ihtiyaçları karşılar düzeyde değil) MALE sınıfı ve taktik insansız hava araçları, konvansiyonel silahlar ve mühimmat (akıllı mühimmat konusu eksik), roket ve füzeler (henüz kısa menzil taktik füze düzeyi), eğitim laboratuvarları ve simülatörler, savaş destek sistemleri ve servis hizmetleri alanlarındaki milli teknoloji ve ürün kazanımı bu politikaların ürünü olarak sanayimize ve silahlı kuvvetlerimizin envanterine kazandırılmıştır. Geliştirilen ürünler konusunda nitelikli malzeme, bazı alt sistem ve komponentler konularında dışa bağımlı olduğu gibi TSK ihtiyaçlarının karşılanması konusunda kazanılması gereken ek teknolojiler ve geliştirilmesi önemli olan yeni ürünler de bulunmaktadır.

Dışa bağımlılık konusunda kritik olan girdilerin yerel üretiminin sağlanması ve eksik teknoloji ve ürünlerin geliştirilmesi, rekabetçi ve sürdürülebilir bir savunma sanayine sahip olmayı koşul olarak ortaya koymaktadır. Sanayiciler olarak aşağıdaki konularda gelişme sağlamanın önemli olduğunu değerlendirmekteyiz:

1.1- Endüstriyel Strateji

TSK'nın ihtiyaçlarının karşılanması ve ihraç edilebilir ürün gamı elde etmek için stratejik otonomi kazanılması gereken teknolojiler, girdiler, ürünler ve öncelikleri Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın yönetim ve koordinasyonunda tüm paydaşların (sektör temsilcileri dahil) katkıları alınarak tanımlanmalıdır ve oluşturulan Strateji Dokümanı sanayici ile planlama ve hazırlık için paylaşılmalıdır. Kazanımlar için yol haritaları oluşturulmalı, destek ve teşvik programları tanımlanmalıdır. Sanayicinin çalışmalarını uygun bir ortamda yürütebileceği yasal, ekonomik ve ticari mevzuata ilişkin düzenlemeler belirlenerek uygulamaya alınmalıdır (yatırım, istihdam, teşvikler, ödeme modelleri, kontrat formatı ve yönetimi, kabul muayene usulleri vb. örnek olarak gösterilebilir).

Diğer taraftan tedarik zincirinde platform ve sistem firması (ana yüklenici) ile parça-malzeme-girdi tedarikçilerinde (yan sanayi) ulaşılan



gelişme ve olgunluk seviyesi alt sistem tasarımcısı-üreticisi (alt yüklenici) segmentinde geliştirilememiştir. Rekabetçiliğin gelişmesi ve dışa bağımlılıkta olumlu adımların atılması için alt yüklenici gelişmesine özel bir konum verilmesi gerekmektedir. Bu kapsamda özel uygulamaları (teşvik ve destek programları, ana yüklenicilerin tedarik zincirinde bu segmentle ilgili özel çalışmalar yapmasının ve takımdaşlık anlaşmaları (Teaming Agreement) ile uzun soluklu ekipler ve stratejik ortaklıklar kurmasının teşvik edilmesi) imzalamalarının zorunluluk haline getirilmesi önerilmektedir.

Alt yüklenici segmentinde yer alan sanayicilerin yurt dışında pazarlanabilir ürün ve hizmet gamına erişimine yönelik destekler bu segmentin gelişmesine ve kalıcı olmasına hizmet edecektir.

Diğer taraftan, daralan iç pazarda sektöre yeni oyuncuların girişinde seçici davranılması ve pazarın uygun olduğu teknoloji ve ürün segmentlerine yeni oyuncuların yönlendirilmesinin uygun olacağı değerlendirilmektedir.

1.2- Ürün ve Teknoloji Geliştirme (R&T)

Geleceğe yönelik askeri yetenek/yetenlik kazanmak için sanayinin ürün ve teknoloji geliştirme kapasitesinin yüksekliği çok önemli bir kriter olarak ortaya çıkmaktadır. Bu konuda yatırım yapılması, yatırımların devlet kaynaklarından desteklenmesi kritiktir. Silahlı Kuvvetlerin operasyon kabiliyetini geliştirecek teknolojiler ve ürünlerin kazanımına yönelik yatırımların yapılmasının ve bu kabiliyetin kazanılmasının, ülkenin bağımsızlığı ve güçlü bir savunmaya sahip olmasında zorunlu olduğu değerlendirilmektedir.

Bu kapsamda NATO'nun toplam savunma harcamalarının ülkenin Gayri Safi Milli Hasılasının (GSMH) en az %2 olması kriteri kapsamında oluşacak savunma harcamalarının %10-15'inin Ürün ve Teknoloji Geliştirme konularına tahsis edilmesi esas alınmalıdır.

Öz kaynak ile yapılan R&T çalışmalarına verilen teşvikler (Ar-Ge Merkezleri; Teknopark, TEYDEP, SAGTEP vb.) arttırılmalıdır.



İhracat için ürün geliştirme (TSK envanterine alınmayacak olsa da) teşvik edilebilir olarak tanımlanmalıdır.

OECD listesinde ileri teknoloji sınıflamasında yer alan teknolojilerin teşviği için özel mevzuat oluşturulmalıdır.

1.3- Tedarik

Sipri ve diğer uluslararası savunma ve havacılık sektöründe araştırma yapan kuruluşlar; ülkemiz savunma harcamalarının dünya savunma harcamalarında daralma görülmeye başladığı, 2012 yılından itibaren önceki artış trendini sürdürdüğünü ve 2020'li yıllara kadar yıllık %3'lük bir artış beklentisinin olduğunu raporlamaktadır. Sektör raporlarımızda da aynı dönem için sektörümüzün cirosunda %5 civarında yıllık artış görülmüş ancak artışta etkili segmentin sivil havacılık ve ihracat olduğu tespiti yapılmıştır. Henüz kesinleşmemiş 2014 sektör ciro verileri önceki artış eğiliminin sürmediğini, yaklaşık önceki yıl seviyesinde seyrettiğini göstermektedir. Yaklaşık önceki yıl ciro seviyesinin yakalanmasında ihracattaki %18'e yakın artışın etkili olduğu da görülmektedir.

Bu veriler savunma harcamalarının artmasına rağmen sektör cirosunda bir duraklama yaşanmaya başladığını işaret etmekte olup bu sektörün sürdürülebilirliği açısından ciddi olarak değerlendirilmesi gereken bir durumdur. Diğer taraftan, savunma harcamaları tutar olarak artış gösterir iken GSMH içerisindeki payı azalan bir trend göstermektedir ve NATO'nun minimum %2 seviyesinin altına inmiştir. Gelişmiş ülkeler savunma harcamalarında personel giderleri ile alt yapı giderlerinin payını düşürmeye ve platform, silah-mühimmat, roket-füze, teçhizat (genel ifade ile tümünü ekipman diye isimlendirmek mümkün) eğitim ve lojistik destek, hizmet ve tedariki konularının tutar ve payını arttırma eğilimindedirler.

Sektörümüzün sürdürülebilirliği açısından iç pazar talebinin canlılığının önemi açıktır.



İç talebin geliştirilmesi için ;

- Savunma Harcamalarının GSMH içerisinde an az %2 pay alma esasının izlenmesi,
- Savunma harcamaları içerisinde sektör ürünlerinin payını arttıracak tedbirlerin (ateş gücü yüksek, mobil, modern silah platform ve teçhizat (ekipman) ile teçhiz edilmiş ve personel sayısı azaltılmış ordu) alınması,
- Modernizasyon ve envanter yenileme projelerinin aktifleştirilmesi,
- TSK envanterine alınan sistem ve platformların bütünlük lojistik desteğinin savunma sanayicilerimizden hizmet olarak alınması,

önerilmektedir.

Ayrıca ;

- TSK ihtiyaçlarının performans ve teknik isteklerinin tanımlanmasında sanayicilerimizin daha yaygın bir şekilde rol almasının sorunları azaltıp geliştirme sürecini kısaltacağı (örneğin; ürün geliştirme projelerinde, geliştirme döneminde çıkan, ek performans ve teknik isteklerin uygulanmasında ve kafiye kabul sürecinde karşılaşılan sorunlar),
- Proje Yönetimi/Kontrat Yönetiminde etkin bir yönetim modelinin oluşturulmasının tedarik sürecinde yaşanan pek çok sorunun aşılmasını da sağlayabileceği

öngörülmektedir.

2- Rekabetçi Karakterin Geliştirilerek Dünya Pazarlarında Etkin Bir Oyuncu Olmak

Dünya Savunma Harcamalarında 2011 yılından itibaren artış eğiliminde ciddi bir daralma hatta azalma yönelimi görülmeye başlamıştır. A.B.D ve Batı Avrupa ülkeleri 2008 küresel ekonomik kriz sonrası savunma bütçelerinde ciddi kısıntılara gitmiş gelişmekte olan pazarlardaki (Pasifik ve Güney Asya, Orta Doğu, Latin Amerika, Doğu Avrupa) olumlu artış toplam

(SaSaD 8 / 10)



harcamaların 2011 ve öncesi seviyede seyretmesini sağlamıştır. A.B.D ve Batı Avrupa ülke savunma bütçelerindeki kısıntı ve pazarlarındaki daralma bu ülke savunma sanayicilerinin daha etkin bir şekilde gelişmekte olan pazarlara yönelmesine neden olmuştur. Türk Savunma Sanayii Ürünleri dünya pazarlarında özellikle gelişmekte olan pazarlarda, çatışma ortamında doğrulanmış olma karakteri ile geniş bir ilgi bulmaktadır. Sektörümüzün ihracatının yıllık %15-18 arasında artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Ancak Batılı Gelişmiş Savunma Sanayicilerinin sektör oyuncularımız ile gelişmekte olan pazarlarda rekabete girmesi bu pazarlardan pay almada farklı pazarlama modellerinin kullanılmasını gündeme getirmektedir. Bu pazarlarda rekabetçi karakterin korunması ve geliştirilmesi için aşağıdaki tedbirlerin alınmasının zorunlu olduğu değerlendirilmektedir.

2.1- Devletten Devlete Satış ve Devlet Garantisi

Gelişmekte olan pazarlarda yer alan bazı ülkeler karşılığında güvence olarak devlet garantisini görmeyi arzulamaktadırlar. Bu ise devletten devlete satış veya doğrudanfirma üzerinden yapılan satışlarda devlet garantisinin verilebilmesi isteğini gündeme getirmektedir. Ülkemizde böyle bir uygulamanın yasal zemini bulunmamaktadır. Bu uygulamaya imkan verecek yasal uygulama mevzuatının oluşturulması ihracat potansiyelini arttıracaktır.

2.2- Savunma Sanayii Ürünleri için Devlet Kredisi

Bazı ülkeler satın alacakları savunma sanayi ürünleri için uygun koşullarda devletten devlete kredi talebinde bulunmaktadır ve bu krediyi sunan tedarikçinin ürünü önemli tercih nedenlerinden biri olarak çıkmaktadır. Savunma Sanayi ihracatında rekabet halinde olduğumuz bazı ülkeler bu avantajı kullanabilecek imkanlara sahiptirler. İsrail SİBAT tarafından açılan krediler, A.B.D'nin FMS satışları bu uygulamaya örnek olarak gösterilebilir. Ülkemiz sektör oyuncularının böyle bir olanağa kavuşması ihracat potansiyelini arttıracaktır. Bu konuda finans kaynağının tanımlanması ve ilgili mevzuatın uygulamaya alınması önem arz etmektedir.

(SaSaD 9 / 10)



2.3- TSK Stoklarından Savunma Sanayicilerinin Teslimat Yapabilmesi

Bazı ülkelerin taleplerinde teslimat zamanının çok kısa olması gibi durumlara karşılaşılabilmekte, teslim edilecek ürünün üretim sürecinin zaman gereksinimi buna imkan vermeyecek durumda olabilmektedir. Bu durumda alıcı tarafının kabul etmesi haline bağlı olarak TSK stoklarından teslimat yapılması ve sanayicinin takiben TSK stoklarını tamamlaması uygulamasına olanak verecek mevzuat düzenlemelerine ihtiyaç olduğu değerlendirilmektedir.

2.4- TSK Tesislerinin ihraç projelerinde kullanılmasına olanak sağlanması

TSK'nın sahip olduğu ancak savunma sanayicilerimizin sahip olmadığı bazı tesislerin (test ve değerlendirme tesisleri, Platformlar -uçak, helikopter, gemi vb.- bakım/onarım tesisleri, demilterizasyon tesisleri, ömür tespit ve uzatma tesisleri vb) sanayicinin doğrudan alıcı ile imzaladığı ihraç projelerinde uygun koşullarda ve proje gereklerini karşılayacak şekilde kullanılmasına olanak verecek düzenlemelerin yapılmasının ihracatta önemli bir avantaj yaratacağı öngörülmektedir.

2.5- İhracata Ait Ek Teşvikler Getirilmesi

İhraç pazarlarında gelişmiş ülke sanayicileri ile rekabette fiyat, zaman esas tercih nedeni olabilmektedir. Gelişmiş ülke sanayicilerinin tekrarlanmayan maliyetlerinin geri ödenmiş olması veya yüksek üretim hacminde geri ödenmesi gibi maliyet avantajları fiyat avantajı sağlamaktadır. Bu durumlarda rekabetçilik adına bazı maliyet girdilerinin (enerji, personele ait SGK vb. iş veren primleri, KDV ve gümrük vergisi indirimleri/muafiyetleri) desteklenmesine ilişkin teşvik mevzuatının uygulamaya alınması maliyete olumlu etki sağlayacak ve rekabetçiliğe katkı verecektir.