

**T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİMDALI**

**SAVUNMA SANAYİNDE
YENİLİK POLİTİKALARININ BİR ARACI OLARAK
OFFSET UYGULAMALARI**

YÜKSEK LİSANS TEZİ

MEHMET BARLAS

TEZ DANIŞMANI : Yrd.Doç.Dr. Mesut ALBENİ

ISPARTA, 2007

T.C.
SÜLEYMAN DEMİREL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ


TEZLİ YÜKSEK LİSANS
TEZ SAVUNMASI VE SÖZLÜ SINAV TUTANAĞI

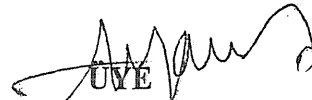
İLGİ : Enstitü Yönetim Kurulu'nun 02/08/2007 Tarih ve 248/21 Sayılı Kararı.


..... İktisat Anabilim Dalında ders dönemine ait
Eğitim-Öğretim programını başarı ile tamamlayan..... 0330202032
numaralı..... Mehmet Barlas'in hazırladığı
..... Sakunma Savaşında Yenilik Politikalarını
Bir Araca Olarak Offset Uygulamaları

başlıklı TEZLİ YÜKSEK LİSANS TEZİ ile ilgili TEZ SAVUNMASI ve SÖZLÜ
SINAVI Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 25. md.si uyarınca 14/08/2007
..... Salı günü saat 11:00 'da yapılmış; sorulan sorulara ve alınan
cevaplar sonunda adayın tez savunmasının KABULÜNE / ~~REDDİNE~~ /
~~DÜZELTME SÜRESİ VERİLMESİNE~~, OYBİRLİĞİYLE / OYÇOKLUĞUYLA
karar verilmiştir.

SINAV JÜRİSİ


BAŞKAN
Prof. Dr. Ömer Ergeç


ÜYE
Prof. Dr. Ali YAVUZ


ÜYE
Prof. Dr. Mehmet ARBEN

ÖNSÖZ

Bu çalışma, Süleyman Demirel Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İktisat Bölümü öğretim üyesi Yrd. Doç. Dr. Mesut ALBENİ danışmanlığında hazırlanarak yüksek lisans tezi olarak sunulmuştur.

Çok uzun ve çalışma şartlarının ağır olduğu bir ortamda tez çalışmamın hazırlanmasında yol gösterici olan, bilgisini ve manevi desteğini esirgemeyen sayın danışman hocam Yrd. Doç. Dr. Mesut ALBENİ'ye,

Sonuçların değerlendirilmesinde yardım ve desteklerini esirgemeyen sayın bölüm başkanı Prof. Dr. Ömer EROĞLU ve sayın hocam Yrd. Doç. Dr. Ali YAVUZ' a,

Her zaman desteklerini üzerimde hissettiğim sevgili arkadaşlarıma,

Çalışmalarım sırasında gösterdikleri maddi ve manevi destek ve anlayıştan ötürü canım aileme,

Sonsuz teşekkürü bir borç biliyorum.

Tezimi, çalışmamın her aşamasında bana yardımcı olan ve manevi desteğini esirgemeyen sevgili eşim Nuray BARLAS'a ithaf ediyorum.

Mehmet BARLAS

Ağustos 2007, Isparta

ÖZET

SAVUNMA SANAYİNDE YENİLİK POLİTİKALARININ BİR ARACI OLARAK OFFSET UYGULAMALARI

Mehmet BARLAS

Süleyman Demirel Üniversitesi, İktisat Bölümü Yüksek Lisans Tezi, 120 Sayfa,
Ağustos 2007

Danışman: Yrd. Doç. Dr. Mesut ALBENİ

Bu çalışmada, “yenilikçilik” ile Türkiye gibi bazı ülkelerin bulunduğu coğrafi konum açısından savunma sanayinin büyük önem taşıdığı göz önünde bulundurulursa aralarındaki sıkı ve gerekli olan ilişki bir uygulama alanı olan “offset” üzerinde incelenmeye çalışılmıştır.

Toplam dört bölümden oluşan bu tezin:

Birinci Bölümde; Yenilik kavramı tanıtılmış ve Schumpeter’den günümüze yenilik kavramının teorik ilkeleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ayrıca bu bölümde; karşılıklı ticaret ve offsetin tanımı, offsetin ortaya çıkış nedenleri, çeşitleri ve faydaları incelenecektir.

İkinci Bölümünde; Savunma sanayinin öneminden bahsedilecek, Türkiye’deki savunma sanayii ve en son olarakta savunma sanayinin hedeflerinden bahsedilecektir.

Üçüncü Bölümünde; Savunma sanayinin, yeniliğin ve offset uygulamalarının birbiri arasındaki ilişkiden bahsedilecek.

Dördüncü ve son bölümde ise; Sonuç kısmı yer almakta, bu kısımda tezde elde edilen bilgilerin değerlendirilmesi yapılarak varılan sonuçlar bir model önerisi şeklinde açıklanacaktır.

Anahtar Kelimeler: Savunma Sanayii, Yenilik Politikaları, Offset

ABSTRACT

OFFSET APPLICATIONS AS A TOOL OF INNOVATION POLITIECS IN DEFENCE INDUSTRY

Mehmet BARLAS

Süleyman Demirel University, Department of Economics, Master Thesis, 120 Pages,
August, 2007

Supervising Professor: Yrd. Doç. Dr. Mesut ALBENI

In this study; “offset” applications are considered which have tough and needed relations with geographical important countries like Turkey with "innovations".

This study has totally four parts:

In the first part; innovation term is explained and theoretical principles of innovation from Schumpeter till today. Also, in this part; barter trade and offset meaning is explained; the purposes, kinds and benefits of offset is also considered.

In the second part; we consider the importance of global defence industry. Turkish defence industry and its aims are explained.

In the third part; the relations between defence industry, offset applications and innovation are explained.

In the fourth and final part; with the evaluation of datas, a sample model is offered and explained by the reached results.

Key Words: Defence Industry, Innovation Policies, Offset

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	i
KISALTMALAR DİZİNİ.....	iii
TABLOLAR LİSTESİ.....	v
ŞEKİLLER LİSTESİ	vi

GİRİŞ

Çalışmanın Amacı.....	1
Çalışmanın Kapsamı, Varsayımları ve Sınırlılıkları.....	2
Çalışmanın İçeriği.....	2

BİRİNCİ BÖLÜM

YENİLİK, KARŞILIKLI TİCARET VE OFFSET 4

1.1. Yeniliğin Tanımı.....	6
1.2. Yeniliğin Boyutları.....	9
1.3. İşletmelerde Yeniliğin Önemi.....	10
1.4. Yeniliğin İlkeleri.....	11
1.5. Offsetin Tanımı.....	13
1.6. Offset Uygulamalarının Ortaya Çıkış Nedenleri.....	15
1.7. Ofset Çeşitleri.....	17
1.7.1. Doğrudan (Direk) Offset.....	17
1.7.2. Dolaylı (İndirek) Ofset.....	18
1.8. Ofsetten Beklenen Faydanın Sağlanamamasının Sebepleri.....	19

İKİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİ VE ÖNEMİ 28

2.1. Dünyada Savunma Sanayi.....	30
2.1.1. Gelişmiş Ülkelerin Dünya Savunma Sanayi Üzerindeki Etkileri.....	30
2.1.2. Dünya Savunma Sanayinde ABD Monopolü.....	31
2.1.3. Rus Savunma Sanayi.....	33
2.1.4. Ekonomik Entegrasyonlar ve Savunma Sanayi.....	37
2.2. Türkiye’de Savunma Sanayi.....	44
2.3. Savunma Sanayinde Hedefler.....	51

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİ, YENİLİK VE OFFSET UYGULAMALARI 52

3.1. Dünyada Offset Uygulamaları	53
3.2. Offset Uygulamalarına Dünyadan Örnekler.....	58
3.2.1. Almanya.....	58
3.2.2. ABD.....	59
3.2.3. Danimarka.....	61
3.2.4. Fransa.....	62
3.2.5. İngiltere.....	63
3.2.6. İtalya.....	63
3.2.7. Avusturya.....	64
3.2.8. Belçika.....	64

3.2.9. Doğu Avrupa Ülkeleri.....	65
3.2.10. Uzak Doğu Ve Asya Ülkeleri.....	66
3.3. Türkiye’de Offset Uygulamaları.....	69
3.4. Offsetin Kapsamı.....	86
3.5. Türkiye’nin Offset Hedefleri.....	88

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER	91
-------------------	----

KAYNAKÇA.....	107
ÖZGEÇMİŞ.....	111

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AIM	: Malezya Havacılık Endüstrisi
AR-GE	: Araştırma/Geliştirme
ATI	: Sanayi İşbirliği İstişare Grubu
BAB	: Batı Avrupa Birliği
BAE	: Birleşik Arap Emirlikleri
CNAD	: Ulusal Silahlanma Yöneticileri Konferansı
DİE	: Devlet İstatistik Enstitüsü
DPC	: Savunma Planlama Komitesi
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
DTO	: Dünya Ticaret Örgütü
EDA	: Avrupa Savunma Ajansı
EDEM	: Avrupa Savunma Teçhizat Pazarı
GATT	: Gümrükler ve Ticaret Genel Anlaşması
GD	: General Dynamics
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
ICA	: Sanayi İşbirliği Anlaşması
IEPG	: Avrupa Bağımsız Program Grubu
KAK	: Kuzey Atlantik Konseyi
KHO	: Kara Harp Okulu
KOSGEB	: Küçük ve Orta Ölçekli Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı
KTZA	: Küçük Tip Zırhlı Araç
MKEK	: Makine Kimya Endüstrisi Kurumu
MSB	: Milli Savunma Bakanlığı
NATO	: Kuzey Atlantik Paktı
OCCAR	: Ortak Silahlanma İşbirliği Örgütü
ODK	: Öncelik Değerlendirme Kurulu
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OKM	: Offset Koordinasyon Makamı
SIPRI	: Stockholm Uluslararası Barış Araştırma Enstitüsü

SSDF	: Savunma Sanayi Destekleme Fonu
SSGDİ	: Savunma Sanayi Geliştirme ve Destekleme Fonu
SSM	: Savunma Sanayi Müsteşarlığı
TESK	: Türkiye Esnaf ve Sanatkarları Konfederasyonu
THY	: Türk Hava Yolları
TMMOB	: Türk Mühendis ve Mimar Odalar Birliği
TOBB	: Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği
TSK	: Türk Silahlı Kuvvetleri
TSKGV	: Türk Silahlı Kuvvetleri Geliştirme Vakfı
TTGV	: Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı
TÜBİTAK	: Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
TÜSİAD	: Türk Sanayi ve İşadamları Derneği
WEAG	: Batı Avrupa Silahlanma Grubu

TABLO LİSTESİ

	Sayfa
Tablo 1 : Askeri Satışlarına Göre Dünyanın En Büyük 15 Savunma Sanayi Şirketi ...	31
Tablo 2 : Türk Savunma Sanayinde Ciro, İhracat, Arge ve İstihdam.....	48
Tablo 3 : Offset Anlaşması Yapan Ülkeler (1993- 2004)	56
Tablo 4: Ülkelerin İstedikleri ve Elde Ettikleri Offset Yüzdeleri (1993-2004).....	57
Tablo 5: Bölgesel Olarak İhracat ve Offset Anlaşmaları Milyar \$ (1993-2004).....	58

ŞEKİL LİSTESİ

	Sayfa
Şekil 1 : Offset Organizasyonu Genel Yapısı	95
Şekil 2 : Offset Organizasyonu Makamı (Teklif edilen)	96

GİRİŞ

Çağımız her yönüyle hızlı bir gelişim ve değişim süreci içindedir. Her gün daha önce kullandığımız ürünlerin geliştirilmiş çeşitleriyle veya yaşantımızda yeri olmayan yeni ürünlerle karşılaşmaktayız. Rekabet edebilmenin temel dayanağı ise sizinde yeni ürünler veya verimliliğinizi artıracak yeni yöntemler geliştirmenizdir.

Bu noktada Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin veya bölgelerin kendi sistemlerini oluşturmaları ve etkinlik kazandıracak önlemleri almaları gerekmektedir. Teknoloji transferine dayanan yenileşme çabaları transfer edinilen teknoloji geliştirilmediği sürece etkin olmayacaktır.

Kimi ülkelerin yer aldığı coğrafi bölge, o ülke için bağımsızlığın ve refah seviyesinin üst seviyelerde muhafaza edilebilmesi için savunma sanayiinin sağlam temeller üzerine oturtulmasında bir zorunluluk olmaktadır. Bu nedenle ikinci gruptaki ülkelerde isabetli ve istikrarlı gelişmenin sağlanabilmesi, ülke savunma sanayiinin en ileri teknoloji ürünleriyle silahlı kuvvetleri teçhiz etmesine bağlı olmaktadır.

Türkiye'nin bulunduğu coğrafi bölge, komşu devletlerin nüfusu ve nüfus artış oranları, bu komşuların komşuluk ilişkileri ve ekonomik gelişmeleri itibariyle değerlendirme yapıldığında; Türkiye açısından barışın ve caydırıcılığın korunmasında, savunma sanayiinin yüksek teknoloji ürünleri üretebilir olmasına bağlı olduğu görülmektedir.

ÇALIŞMANIN AMACI

Bu çalışmada, “yenilikçilik” ile Türkiye gibi bazı ülkelerin bulunduğu coğrafi konum açısından savunma sanayinin büyük önem taşıdığı göz önünde bulundurulursa aralarındaki sıkı ve gerekli olan ilişki bir uygulama alanı olan “offset” üzerinde incelenmeye çalışılmıştır.

Ülkemizde savunma harcamalarının yüksek olmasının ana nedeni coğrafi konumumuzdur. Türkiye'nin üzerinde bulunduğu stratejik ve jeopolitik konumu dünya coğrafyası üzerindeki önem derecesini arttırmaktadır. Türkiye'nin böyle bir konumda bulunması savunma hizmetlerine önem vermesini gerektirmektedir. Çünkü böyle bir konumda bulunan ülkenin her zaman tehdit altında bulunması kaçınılmazdır.

Türkiye; dünyanın riskli ve istikrarsız bölgeleri olan Balkanlar, Kafkaslar, Doğu Akdeniz ve Körfez bölgeleriyle çevrilidir. Doğu Avrupa ile Batı Asya arasında geçiş noktasındadır. Böylesine bir jeopolitik konumda Türkiye'ye yönelik tehditler, soğuk savaş dönemindekilerle karşılaştırıldığında çok daha değişik ve niteliği önceden tam

belirlenemeyecek türden olacaktır. İçinde bulunduğumuz bölgeler eskisine göre daha oynak ve belirsizdir.

İşgal ettiğimiz coğrafyada askeri açıdan güçlü olmadan ayakta durmak ve ilerlemek mümkün değildir. Komşularımız da, bunun bilincinde olarak sürekli silahlanmaktadırlar. Durumumuzu ve çevremizdeki güç odaklarını çok iyi değerlendirmemiz ve ihtiyaç duyduğumuz savunma gücünü bu değerlendirmenin sonuçlarına göre oluşturmamız gerekmektedir. Unutmamalıyız ki, düşmanın ortaya koyduğu tehdidi en azından caydıramayan bir orduya harcanan tüm kaynaklar israf edilmiş olmaktadır. Bunun içindir ki Silahlı Kuvvetler sürekli kuvvetli olmalıdır ve modernize edilmelidir. Ancak çağa ayak uydurmak, güçlü olmak askeri alanda çok pahalıya mal olan bir iştir, çünkü modern silah sistem ve platformları teknolojinin eriştiği en son noktanın ürünüdürler ve çok çabuk demode olurlar.

ÇALIŞMANIN KAPSAMI, VARSAYIMLARI VE SINIRLILIKLARI

Bu çalışmanın kapsamı içinde ele alınmaya çalışılan konular şu şekilde açıklanabilir. Savunma sanayimiz için gerekli olan bütün silah, teçhizat ve donanım en son yeniliklerle donatılmalı, teknolojinin en zirveye ulaştığı imkanlar içinde olmalı ve bunun için gerekli olan bütün yollar ve olanakların kullanılması çabası içinde olunmalıdır.

Bu çalışmanın oluşturulması esnasında ele alınmaya çalışılan kapsamlar bütünüyle düşünüldüğü zaman verilere ulaşılmada önemli bazı problemlerle karşılaşıldı. Bunların başında güvenlik gerekçesiyle bu konularla ilgili veriler ya hiç yayınlanmamakta ya da yeterli bilgi verilmemektedir, ihtiyaç duyulmasına rağmen elde edilemeyen veriler olmuştur. Özellikle offset konusunda kaynakların çok az ve yetersiz olması, araştırmada bazı kısıtlamalar meydana getirmiştir.

ÇALIŞMANIN İÇERİĞİ

Toplam dört bölümden oluşan bu tezin:

Birinci Bölümde; Yenilik kavramı tanıtılmış ve Schumpeter'den günümüze yenilik kavramının teorik ilkeleri ortaya konulmaya çalışılmıştır. Ayrıca bu bölümde; karşılıklı ticaret ve offsetin tanımı, offsetin ortaya çıkış nedenleri, çeşitleri ve faydaları incelenecektir.

İkinci Bölümünde; Savunma sanayiinin öneminden bahsedilecek, dünyada savunma sanayiinin gelişmiş ülkelerdeki durumu ve ekonomik entegrasyonu, savunma sanayinde

ABD'nin rolü, Türkiye'deki savunma sanayii ve en son olarakta savunma sanayinin hedeflerinden bahsedilecektir.

Üçüncü Bölümünde; Savunma sanayinin, yeniliğin ve offset uygulamalarının birbiri arasındaki ilişkiden bahsedilecek, dünyadaki offset uygulamaları ve offset uygulamalarına örnekler verilecek, Türkiye'deki offset uygulamalarından bahsedilecek ve hedefleri incelenecektir.

Dördüncü ve son bölümde ise; Sonuç kısmı yer almakta, bu kısımda tezde elde edilen bilgilerin değerlendirilmesi yapılarak varılan sonuçlar bir model önerisi şeklinde açıklanacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

YENİLİK, KARŞILIKLI TİCARET VE OFFSET

Yenilik, küreselleşen ve devamlı gelişen dünyada, üretimi yapılan mal ve hizmetlerin sürekli talep bulması için önem taşıyan bir faaliyettir. Bu anlamda “yenilik” rekabet gücüne sahip olunması ve rekabet avantajının sürdürülmesi için en önemli faktörlerin başında gelir.

Sanayii devrimi ile başlayan ve giderek hızlanan modern ekonomik büyüme, bilimsel bilgi ve teknolojinin hızlı ve ısrarlı bir şekilde ilerlemesiyle süreklilik kazanmıştır. Teknolojik yenilikler uzun dönemli ekonomik büyümenin ve rekabet gücünü sürekli kılabilmenin ardındaki ana kuvvettir¹.

Bilgi temelli bir üretim dünyasında ayakta kalabilme ve rekabet gücünü ülke olarak koruyabilme ve geliştirebilmenin yolu yenilikçi bir ekonomik dinamiği yakalamak ve sürdürmekten geçmektedir. Bilimsel düşüncüyü özümseyip bir hayat tarzı olarak yaşayamayan toplumlar; üretimde, ticarete, hizmetlerin kalitesinde ve fertlerinin refah seviyesinin artırılmasında rekabet üstünlüğünü elde edememektedirler². Bu nedenledir ki, batılı ülkeler 1950’li yıllardan bu yana teknolojik yenilik sürecinde çok kapsamlı araştırmalar yapmış, bu konuyu derinliğine inceleyen eserler yazmaya başlamıştır. II.Dünya savaşıdan sonra ikinci bir sanayii devriminin başlamasıyla birlikte nükleer enerji, sentetik maddeler, haberleşme araçları ve bilgisayarlardaki gelişmeler ekonomik ve sosyal hayatta da önemli değişiklikleri beraberinde getirmiştir.

“Teknoloji, toplumsal değişimin ana etkenlerinden birisi haline gelmiştir. Teknolojik yenilik sayesinde doğal kaynakların tükenmesine yeni çareler aramak, verimliliği artırarak daha kaliteliyi daha ucuza üretmek, kıtlık ve açlığı yok etmek, kanseri tedavi edebilmek ve ülkelerin endüstriyel rekabet avantajlarını koruyabilmek gibi pek çok şey mümkün olabilmektedir. Açıkcası, teknolojik değişim(yenilik) rekabetçi kalabilmenin en önemli unsuru haline gelmiştir. Elektronik ve bilgisayarlar dünyasındaki yenilikler sayesinde, uzayın derinliklerinin keşfi, tüp bebek, insansız

¹OĞUZTÜRK,Sami., **Yenilikçilik ve Göller Bölgesi Üzerine Bir Araştırma**, Der-in Yayınları, İstanbul, 2003,s.5

²YÜCEL, İ.Hakkı, **Bilim-Teknoloji Politikaları ve 21. Yüzyılın Toplumu**, 1997

uçak, bio-eknoloji gibi hayali dahi zor kurulan ve olmaz denilen pek çok şey olur hale gelebilmiştir³.”

Ülkemizin de, yeni yüzyılda rekabetçi olabilmesi, teknoloji ve ürün geliştirebilmesi ve bunları karlı bir şekilde pazarlayabilmesi, ancak yenilikçi bir kimlikle mümkün olacaktır. Yenilikçilik ve yenilik kavramının 1980’lerden sonra batı ülkelerinde yoğun bir şekilde ele alındığını Türkiye’de ise 1990’lardan sonra gündeme geldiğini görmekteyiz. Bu noktada Türkiye gibi gelişmekte olan ülkelerin ve bölgelerin kendi sistemlerini oluşturmaları ve etkinlik kazandıracak önlemleri almaları gerekmektedir. Ülkenin hedef ve gelişme stratejileri, global çerçevede düşünülerek tespit edilmelidir⁴. Teknoloji transferine dayanan yenileşme çabaları transfer edilen teknoloji geliştirilmediği sürece etkin olmayacaktır.

“Üretim, fiyat ve rekabet sonuçlarında gelişmeler olmuştur. Bu süreçle birlikte özellikle ekonomik olarak gelişmiş olan ülkelerde askeri ve sivil araştırma ve yenilik harcamaları büyük ölçüde artmıştır⁵.”

Bu yıllara kadar pek az işletme araştırma ve geliştirme bazında kendi laboratuvarlarına sahipken, günümüze kadar araştırma ve geliştirme dalında gerek çalışanların sayısı gerekse bu faaliyet birimleri önemli ölçüde büyümüştür. Böylece yenilik, işletmelerin vazgeçilmez bir temel fonksiyonu olmuştur.

Yenilik kavramı teknik buluşlar ve icat etme kavramıyla yakından ilgilidir ve birbirini izleyen süreçleri gerektirir. Yenilik yapabilmek için öncelikle icat etmek gereklidir. Ancak icat etmek mevcut durumu ortadan kaldırıp aynı işi başka yöntemle yapma olduğundan teknolojiye yakın bir kavramdır. Yeniliğe dönüşebilmesi için teorileştirilmesi ve elde edilecek fayda ile verimin artması gerekmektedir⁶.

Her ne kadar bu iki faaliyet birbirini tamamlıyorsa da ekonomik açıdan icat etmek, yenilik yapma faaliyetinden ayrılmaktadır. Çünkü gerçekleştirilen her icadı

³OĞUZTÜRK,Sami., **Yenilikçilik ve Göller Bölgesi Üzerine Bir Araştırma**, Der-in Yayınları, İstanbul, 2003,s.2

⁴ÖZDAŞ,M. Nimet, **Bilim ve Teknoloji Politikası ve Türkiye**, 2000

⁵EREN,Erol.,**İşletmelerde Yenilik Politikası**,İst.Üniv.İşletme Fak.Yayın.,İstanbul 1982 Formül Mat,s.12

⁶EREN,Erol.,**İşletmelerde Yenilik Kavramı ve Yenilik Sürecinin Safhaları**”,Yönetim dergisi, 1977 yıl.1,sayı.4,s.50

gerek maliyetler ve gerekse alınan riskler bakımından yenilik olarak pratik hayatta uygulanamaz. Diğer bir ifadeyle yenilikten söz edebilmek için yapılan icad veya yaratılan bir şeyin uygulanabilirliğinin bulunması gereklidir.

Yenilik aynı zamanda bir değişim sürecidir. Ancak her değişim bir yenilik değildir. Yenilikle meydana gelen değişim orijinaldir, meydana çıktığı sistemin amaçlarını daha etkili ve ekonomik biçimde yerine getirmeye yönelmiş olumlu ve özel bir değişimdir.

Yenilik faaliyetleri planlı, programlı, bilinçli bir takım sosyal girişimlerin sonucu ortaya çıkar. Kısacası bir sosyal gereksinimin tatmin edilmesine yöneliktir. Yenilikle en çok karıştırılan kavramlardan bir tanesi de “taklit”tir. Genellikle hayatta yenilik bir veya birkaç firma tarafından başlatılmakta, diğer bir çok firmalar bu taklitleri uygulamaktadır. Bu tür işletmelerin yapmış oldukları değişimleri yenilik olarak kabul edemeyiz. Taklidin, yeniliğe oranla çok daha az masraflı olması ve daha önce diğer firmalarca denenmiş olması nedeniyle başarısızlık riski çok daha azdır.

1.1. Yeniliğin Tanımı

Yenilik dilimizde ingilizce “innovation” kelimesinin karşılığı olarak kullanılmaktadır. Türkçe literatürde “yenilik” yerine “inovasyon” ve “yenilikçilik” kelimeleri kullanılmaktadır. “Yenilikçilik” kavram olarak hem “yenilenme” sürecini hem de bu süreç sonunda ortaya çıkan bir sonucu anlatmaktadır.

Yenilik kavramı çok farklı şekillerde tanımlanmış olmakla birlikte, yenilik üzerine oluşan uluslar arası literatür büyük ölçüde OECD tarafından sunulan tanıma kullanılmaktadır. OECD ise yenilik kavramını şu şekilde tanımlamaktadır:

“..... yeni ürünler ve süreçler ile ürün ve süreçlerde meydana gelen önemli teknolojik değişiklikler. Şayet yeni bir icad, piyasaya sürülmüşse (ürün yeniliği) yada bir ürünün üretilmesinde kullanılmış (süreç yeniliği) ise yenilik ortaya çıkmış olur⁷. Ayrıca örgütsel yenilik olarak nitelendirilen teknik olmayan yenilik türü de mevcuttur. Bu tür yenilik firmaların yeniden yönetsel açıdan yapılandırılarak daha etkin çalışmalarını sağlayan yeniliklerdir.....”

⁷Bunun yanında teknik olmayan yeniliklerde bulunmaktadır: Yönetimde yenilik gibi, inovasyonun kapsamlı bir sınıflandırması için, bkz. “Citiesreg.doc”,OECD.

Avrupa birliği ise yenilik tanımını Şu Şekilde ifade etmektedir⁸:

- a) Ürün, hizmet ve ilgili pazarların alanının genişletilmesi ve yenilenmesi,
- b) Yeni üretim, dağıtım ve arz yöntemlerinin kurulması,
- c) İşgücünün yeteneklerine, çalışma şartlarına, iş organizasyonuna ve yönetimine farklılıkların sunulması ve katılması,
- d) Yeniliğin pazar ve pazar dışı kurumları içeren yaratıcı ve etkileşimli bir süreç olması,
- e) Yeniliğin sadece Ar-Ge ile ilgili bir konu olmaması.

Günümüzde kabul edilen yenilik anlayıŐı, büyük oranda yirminci yüzyılın başlarında bu konuda yazılar yazan Avusturyalı iktisatçı Schumpeter'in fikirlerine dayanmaktadır. Yeni Őeyler veya var olan Őeyleri yeni yöntemlerle yapmak olarak tanımlanan yenilik⁹ üzerinde en çok duran iktisatçıların ilki olarak J.A.Schumpeter gösterilmektedir(1883-1950)¹⁰. Schumpeter özellikle girişimcilik, yeni ve iyileştirilmiş, ürünler ve süreçlerin geliştirilmesi yoluyla rekabet güçlerini artıran firmalar ve bireyler arasında oluşan rekabetçiliğin dinamikleri ile ilgilenmiştir. Schumpeter'e göre firmalar sadece fiyat temeline göre rekabet etmezler. Bunun yanında ürün farklılaştırması ve piyasaya bir fikri ilk defa getiren ve pazarlayan olarak geçici monopol karını elde eden yenilikçi bireyler yollarıyla da rekabet ederler.

Schumpeter'e göre yenilik, girişimciye kâr getiren ve teknolojik ilerlemeler sonucu ortaya çıkan her Őeydir¹¹. Schumpeter'e göre yenilikler radikal ve küçük yenilikler olmak üzere iki türdür¹². Radikal yenilikler ekonomik açıdan tüm dünyanın akıŐını deđiŐtirirken, küçük değişiklikler büyük değişikliklerin üzerine inşa edilen küçük iyileŐmeleri ifade etmektedir¹³. Örneğin bilgisayarın keşfi radikal bir yenilik

⁸EGE,A. Alper., **OECD Ülkelerinde Yenilik Sistemleri ve Türkiye İçin Durum Değerlendirilmesi** DPT: 2662, Aralık, 2002. s. 20.

⁹Yenilik daha çok teknolojik yenilik olarak algılanmaktadır. Çünkü günümüzde yenilik genelde daha çok teknoloji içermektedir.

¹⁰ALBENİ,M., KARAÖZ,M., "Ekonomik Kalkınma ve Modern Yenilik Teorisi", Isparta,2005

¹¹MAIWALD, Peter, "**References Scheme For Innovative Processes**", In Foundations Of The Economics Of Innovation, Theory, Measurement And Practice, Ed. Hariolf Grupp, Edward Elgar Pub., 1998,P.12

¹²REINERT.,S.Erik, **A Schumpeterian theory of underdevelopment –a contradiction in terms?**, Oslo 1994,

¹³FREEMAN, C, '**The Economics of Technical Change**' Cambridge Journal of Economics, 1994

iken bunun sürekli olarak geliştirilmesi küçük yenilikler olarak tanımlanmaktadır. Yenilik, yeni bir tüketim malı, yeni üretim ve ulaştırma tekniği, yeni piyasa yada örgütlenme şekli olabilir¹⁴. Yeniliğin tanımı ile ilgili temel farklı yaklaşım literatürde yer edinmiştir. Kimi zaman bir “şey”(bir ürünün bir piyasada veya bölgede ilk defa tanınması); kimi zamanda bir “süreç”(ilk defa yeni bir ürün ortaya çıkarma ve keşif süreci) olarak tanımlanmaktadır.

Yenilik, Rogers tarafından “bireyler ya da onu benimseyen diğer birimler tarafından yeni olarak algılanan, uygulamalar veya nesnelere” şeklinde tanımlanmaktadır¹⁵. Diğer taraftan Dosi ise yeniliği “yeni bir ürünü, yöntemi veya örgütsel yapılanmayı araştırmak, keşfetmek (icat), denemek, geliştirmek ya da taklit etmek suretiyle benimsemek ve ticarileştirmek¹⁶” olarak tanımlamaktadır. Burada birinci tanımlamada bir ürün ikincisinde ise bir süreç olarak tanımlanmaktadır.

Ülkelerin ve endüstrilerin büyümesinde teknolojik değişimin tam katkısının ölçülmesinde bazı zorluklar olsa da yeniliğin bu sürece olan katkısı günümüzde artık herkes tarafından kabul görmektedir¹⁷. Ulusal düzeyde, Ar-Ge ve uluslar arası patenleme olarak ölçülen teknolojik aktiviteler, uluslar arası ihracat ve verimlilik performansını önemli ölçüde etkilemektedir¹⁸.

Yenilik tanımlamalarında yapılan farklı bir ayırım ise global ve mekansal yenilik kavramlarıdır. Bu ayırma göre eğer bir yenilik dünyada ilk defa ortaya çıkmış ise global yenilik olarak adlandırılmaktadır. Ancak bir yenilik bir mekanda ilk defa gözleniyorsa mekansal yenilik meydana gelmektedir. Mekansal yenilik tanımına göre bir mekanda yenilik olarak kabul edilen ürün yada süreç başka bir mekanda yenilik olmayabilmektedir¹⁹. Mekansal yenilik tanımı, yeniliğin o mekanda icat edilmiş olmasını gerektirmez. Dolayısıyla yenilik mekan dışından transfer edilen yenilikler

¹⁴MAIWALD, Peter, 1998, P.12.

¹⁵ROGERS, E., **Diffusion of Innovations**,New York,Free Pres,1983,p.11

¹⁶DOSI,G., “**The Nature of Innovation Process**”, Technical Change and Economic Theory, Ed.by,G.Dosi et.al,London, Printer Publishers, 1982,p.222

¹⁷FREEMAN,C.(1994) ‘**The Economics of Technical Change**’. *Cambridge Journal of Economics*, 18: 463-514.

¹⁸FAGERBERG, J. (1987) ‘**A Technology-Gap Approach to Why Growth Rates Differ**’.*Research Policy*, 16: 87-99.

¹⁹STONEMAN,Paul, “**Handbook Of The Economics Of Innovation And Technical Change** Blackwell,1995

için de geçerlidir. Ancak hiç şüphesiz ekonomik kalkınmada nihai amaç mekan içerisindeki yeniliklerin mekan içerisinde icat edilmesi şeklindedir. Mekansal yenilik kavramı, analizin konusuna göre ulusal, bölgesel, sektörel ve örgütsel gibi farklı şekillerde kullanılmaktadır²⁰.

1.2. Yeniliğin Boyutları

Yenilik kavramına farklı tanımlamalarla yaklaşıldıktan sonra yeniliğin boyutları şu şekilde sıralanabilir;

- a) Yenilik, bir örgüt içinde gerçekleştirilen ortak bir grup faaliyetidir. Yenilikte bir işletmede çalışanların ortak gayret ve uygulamaları sonucu gerçekleşmesi vardır. Halbuki icat bireysel olabilir.
- b) Yenilik bir değişim süreci içerir. Değişim yenilikte çok daha genel bir anlam ifade eder. Bu yönüyle yenilik işletmenin amaçlarını daha etkili ve verimli bir biçimde gerçekleştiren orijinal ve özel bir değişimdir.
- c) Yenilik, bu yeniliği gerçekleştiren firma bakımından aynı zamanda bir teknolojik uyum riski taşımaktadır. Bu yönüyle adaptasyon, taklit ve değişiklikten ayrılır. Çünkü yenilikte ortaya konan değişiklik, henüz denenmemiştir. Dolayısıyla sonuçların ne olacağı bilinmemektedir.
- d) Yenilik sadece mamüle yönelik bir değişim veya farklılık değildir. Aynı zamanda yönetim, bilgi işlem, organizasyon, ticarileştirme gibi konulardaki yeni gelişmeleride kapsamaktadır.
- e) Yenilik belirli bir üretim fonksiyonunda niteliksel ve niceliksel bir etki meydana getirmektedir. Bu özellik yeniliğin kalite ve miktar yönünden verimliliği olumlu yönde etkilediğini göstermektedir. O halde yeniliğin işletme faaliyetlerini verimli kıldığını, iyileştirdiğini ve yeni uygulamaları bu nedenden dolayı kullandığı ifade edilebilir.

²⁰ANDERSSON, M.,and KARLSSON, C., “Regional Innovation Systems In Small & Medium-Sized Regions- A Critical Review And Assessment”, Jibs Working Paper Series No. 2002-2., 2002.

1.3. İşletmelerde Yeniliğin Önemi

İşletmelerde yeniliğin öneminden bahsederken öncelikli olarak yenilikle işletmenin gelişmesi kavramlarının arasındaki bağı belirtmek gerekir. Amerika'da Stanford Research Institute'un yapmış olduğu araştırmaya göre hızlı gelişen işletmelerle, varlıklarını güçlkle sürdüren işletmelerin incelenmesi sonucu şu farklılıkların olduğu gözlenmiştir. Gelişme temposu hızlı olan işletmelerde;

- a) Büyüyen ve büyüme eğiliminde olan pazarlarda ürünler sistematik olarak incelenmekte ve fırsatlar zamanında değerlendirilerek hareket edilmektedir,
- b) Yeni olanakları araştırmak ve değerlendirmek için ileriye ait programlar yapılmakta ve bütçelerinden fonlar ayrılmaktadır,
- c) Sürekli olarak kendilerini değerlendirmekte böylece piyasayı kendi durumlarıyla rakiplerinin durumları açısından daha iyi değerlendirebilmektedirler,
- d) Yöneticileri genel olarak mücadeleciler, sonuçlardan kolayca tatmin olmayan cesur ve atılgan kişilerdir. Genellikle lider özellikleri taşımaktalar, gerekli yenilik ve değişiklikleri zamanında yapmayı başarabilmektedirler,
- e) İşletmenin her firmasında yeni ürün ve usul ve yöntemlerin araştırılması için araştırma ve geliştirme bölümleri kurulmuştur,
- f) Kendi kendini eleştirme özellikle tepe yöneticilerinin bir politikası olup, pasif kaldıkları yönlerde kendilerini tamamlamaya çalışmaktadırlar²¹.

Bu açıklamalarda görüldüğü üzere yeniliğe, değişikliklere ve araştırmalara açık işletmeler, hızlı gelişme temposu göstermekte ve sektörlerinin lideri olmaktadır.

Çağımız hız çağıdır moda, tüketicilerinin zevk anlayışları, yoğun rekabet ve reklam faaliyetleri ürünlerin ömrünü kısaltmaktadır.

²¹EREN,Erol.,”İşletmelerde Yenilik Politikası”, İst.Üniv.İşletme Fak.Yayın.,İstanbul 1982,

Ürünleri devamlı geliştirerek, günün modasına ve zamanın gereklerine uygun olarak yenilik yapmak, hiç olmazsa , yeni ambalaj usulleri, kalitede yenilikler, yeni pazar ve pazarlama olanakları aramak mamülü yaratmak için temel bir kural olmaktadır²².

Yenilik yapmak riskli bir iştir. Bu nedenle, yenilik yapma zorunluluğunda olan işletmeler, yeni ürün ve süreçlerin sağlayacağı olanakları ve taşıyacağı riskleri iyice değerlendirmeli ve bu faaliyetleri etkin bir biçimde başaracak bir örgüt kurmalıdırlar. Çünkü yeniliğe girmek bir takım zorluklar, organizasyon içinde tepkilere ve risklere neden olacaktır. Günümüzde pek çok işletme, özellikle Türk Sanayii İşletmeleri yenilik yapmayı, yeni ürün ve usuller geliştirmeyi işletme içi örgütsel birim seviyesine çıkaramamışlardır.

İşletmelerin büyüklüklerine göre yeniliğin değerlendirilmesinde ise şu sonuçlara ulaşılmaktadır. Küçük işletmelerde işletmenin tepe yöneticisi teknolojik yeniliğin kaynağındaki kişidir. Büyük işletmelerde ise yenilik, patentlerin ve lisansların satın alınması yoluyla yapılmaktadır.

1.4. Yeniliğin İlkeleri

İdari faaliyetlerin her türünde olduğu gibi yeniliğin planlanmasında, uygulanmasında ve kontrolünde dikkate alınması gereken bir takım ilkeler bulunmaktadır²³;

- a) *Yeniliğin gerekliliği ilkesi:* Bir örgütün devamlı ve başarılı olması isteniyorsa o örgütte yenilik kaçınılmazdır.
- b) *Ayrırma ilkesi:* Örgütlerdeki araştırma ve geliştirme faaliyetleri ne yeniliğin kendisiyle nede onu oluşturan elemanlarla karıştırılmamalıdır.
- c) *Kara ve kazanca yönelme ilkesi:* Her yenilik faaliyeti belirli bir kar hedefine yönelmiştir. Yenilik bir kazanç ümidine yöneliktir.
- d) *Yeniliğin dinamikliği ilkesi:* Yenilik sadece belirli bir zamana ilişkin değildir ve devamlı şekilde sürdürülmesi gereken bir faaliyettir.

²²FEHR,F.L., Nouveau Pradouit Conception el lancement, Entreprise Muderne dredition, Paris 1916

²³EREN,Erol, "İşletmelerde Yenilik",s.24-26

- e) *Radikallik ilkesi:* Yenilik bilinmeyen ve o ana kadar uygulanmayan köklü değişimlerle ilgilidir. Mevcut ve bilinen işleri sürdürme ümidiyle girilen gözden geçirme faaliyeti değildir.
- f) *Yeniliğin zamanlama ilkesi:* Yenilik, toplumun hazır ve ona en çok ihtiyaç duyduğu zamanlarda yapılmalıdır. Yeniliğin zamanı çok iyi seçilmelidir.
- g) *Veri tamlığı ilkesi:* Yenilik kavramları nitelik ve nicelik bakımından bir çok veri toplanmasını gerektirir.
- h) *Yeniliğin çok yönlülüğü ilkesi:* Yenilik tüketicilere ya da belirli bir pazara dönük olarak yapılmaktadır. Pazarlarda peşin hüküm, heyecan ve hisler yerine davranış bilimleri ile ilgili bilgileride katmaları gereklidir.
- i) *Kaynak bulma ilkesi:* Yapılan her faaliyette olduğu gibi yenilikte belirli ekonomik harcamaları gerektirmektedir. Bu nedenle yenilik için bütçede ek kaynaklar ayırmak gereklidir.
- j) *Erken seçenek elemek ilkesi:* Yeniliğin en önemli sakıncalarından bir taneside önemli riskler içermesidir. Çünkü uzun bir süreç boyunca başarılı olup olmayacağı belli olmayan alternatif projelerin uygulanması söz konusudur. Dolayısıyla başarılı olmayacağı anlaşılan projeleri önceden kestirip bunlardan vazgeçmek lüzumsuz harcamaları önleyecektir.
- k) *Yeniliğin planlı olması ve kabul görmesi ilkesi:* Yenilik bu değişim olduğundan planlı yapılması, etkinliğini ve rasyonelliğini arttıracaktır. Yenilik, gerçekleştirildiği örgüt içinde kabul görmelidir. Yenilik sadece firmanın kazancına hizmet etmekle kalmamalı aynı zamanda onu ortaya çıkaran ve uygulayan personelede çıkarlar sağlamalıdır.
- l) *Yeniliğin belli koşullarda reddedilme ilkesi:* Örgütün yönetim sistemini ve yaşamını güçleştiren ve personelin endişelerini haksız gösterecek yeterli açıklama bulunmayan hallerde yenilikten kaçınmalıdır.
- m) *Ek fazlalık üretme ilkesi:* Yeniliğin amacı enerji, insan zamanı materyal, fiziksel ve zihinsel insan gücü gibi üretim sürecinde kullanılan kaynakları tümü veya bir kısmı üzerinde bir fazlalık üreterek verimliliği artırmaktadır.

- n) *Basit olma ilkesi*: Yenilik projeleri mümkün olduğu ölçüde basit olmaktadır.

1.5. Offsetin Tanımı

Offset kavramı ingilizce olup, telafi etmek, dengelemek, denkleştirmek²⁴ olarak tanımlanmakta ayrıca; 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 sınıflandırılabilir 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 teminidir²⁵.

Offset, “özellikle savunma ve havacılık gibi yüksek teknoloji gerektiren projelerde, ilgili proje nedeniyle ortaya çıkan ödemeler dengesindeki olumsuzlukların kısmen veya tamamen giderilmesi amacıyla ihracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemler” olarak tanımlanabilir²⁶.

Offset olarak kabul edilen işlemler şu şekilde sıralanabilir²⁷;

- a) Savunma ürün ve hizmetlerinin ihracı,
- b) Öncelikli sanayi ve/veya hizmet sektörlerinde ürün ve hizmetlerin yeni dış pazarlara ihracı veya mevcut dış pazarlarda ihracat artışı,
- c) Ana Tedarik Sözleşmesi kapsamında taahhüt edilenin üzerinde gerçekleştirilen Yurt İçi Net Katma Değer,
- d) Proje kapsamı dışında kalan, ihracata yönelik olarak savunma sanayisi alanında ve/veya diğer yüksek teknoloji gerektiren alanlarda teknolojik işbirliği, yeni ve/veya tevsi yatırım, Ar-Ge ve eğitim faaliyetleri.

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

²⁴Longmengroup, Redhouse

²⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, *Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları*, İstanbul, 1999, s. 15.

²⁶TATARI, Begüm, *Ofsette Yeni Ufuklar Konferansı*, 2005

²⁷Savunma Sanayi Müsteşarlığı, *Savunma Tedarik İşlemlerinde Offset Uygulamaları Yönergesi*,

işlemler, paranın hiç yer almadığı klasik takastan en az iki parasal işlemin gerçekleştiği²⁸ karşı alıma kadar değişen çeşitli uygulamaları içermektedir. Bu uygulamalar, ödemenin nakit yerine malla, hizmetle, teknoloji transferi ve/veya alacakların devri ile gerçekleşebilir²⁹.

Karşılıklı ticaret günümüzde azalmakla beraber taraflardan birinin ihtiyacı olan tedariki nakden finanse etmedeki zorluk, rekabet şartları, istihdam yaratma veya mevcut istihdamı kaybetmeme mecburiyeti gibi farklı sebeplerden dolayı hala uygulama bulabilmektedir. Ancak bu uygulamaların çoğu tekrar karşımıza ya bir devlet politikası icabı ya da finansal imkanların çok zayıf olduğu ortamlarda ticaret yürütmek zorunda olan firmaların tercihi olarak ortaya çıkmaktadır.

Offset işlemleri, alıcı açısından tanımlandığında, bir işlemi benzeri bir diğer işlemle karşılamak, bir alım ve/veya ihale sonucu karşı tarafa sağlanan bir avantajı kısmen veya tamamen geri kazanmak amacıyla gerçekleştirilen işlemleri içerir. Satıcı açısından bakıldığında ise, politik ve ekonomik avantajlar içeren, büyük ölçekli ihalelerin kazanılması için bir araç olarak kullanılabilen, gerekli altyapının bulunduğu veya oluşturulabildiği durumlarda kalıcı bir pazar imkanı yaratan işlemlerdir. Öte yandan, yine satıcı açısından bakıldığında, offset geleneksel ticaret uygulamalarının dışında yer alan işlemler, satıcıya yük getiren ve bir zorunluluk sonucu verilen taahhütler olarak görülmektedir. Offsetin uygulanmasının başlıca nedeni (diğer karşılıklı ticaret işlemleri gibi) “ticaret yapmamaya” bir alternatif olmasıdır³⁰.

²⁸Karşılıklı Ticaret yerine literatürde parasız ticaret terimi de kullanılmaktadır. Gerçekte Karşılıklı Ticarete en az iki parasal işlem yer almaktadır. Ancak biri satış, diğeri karşı satın almadan oluşan bu iki işlemin değerleri çoğu zaman birbirine eşit veya yakın olduğu için, sonuç olarak ticaret yapan taraflardan çıkan nakit miktarı sıfır olabilmektedir. Yani yapılan işlem parasız bir işlem olmamakla birlikte sonuçta herhangi bir parasal kayıp veya kazanç oluşmamaktadır. Bu durumda harcanan net para miktarı açısından bakıldığında, parasız ticaret teriminin kullanılması yanlış değildir. Bununla birlikte uygulamada eşitsizlik durumunda kazanç oluşabilme, komisyon, iskonto vb. ödemeleri para ile yapılabilme, kredi ve sigorta masrafları nakit olarak yapılabilme

²⁹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 15.

³⁰Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 16

Uluslararası literatürde "offset" veya "compensation" olarak adlandırılan telafi edici ticaret ve üretim işlemleri, ticaret yapabilmenin bir gereği olarak ortaya çıkmışlardır.

Offset ilişkilerinin incelenmesi, offseti talep eden tarafın genellikle bir devlet veya devlet şirketi; talebe esas olan kontratların da çoğunlukla savunma sanayii, hava ve uzay, telekomünikasyon veya enerji sistemleri tedariki ile ilgili olduğunu göstermektedir. Bu açıdan değerlendirildiğinde talep eden tarafın gayesi döviz çıkışı telafi etmeye çalışması, başka şartlarda verimli olmayan veya temini zor olan teknolojik/kritik üretim faaliyetinin başlatılması, kalifiye işgücünün sağlanması ve teknoloji transferi olarak öne çıkmaktadır.

Offsetin yaygınlık kazanması 1960'lı yılların sonlarına denk gelmektedir.

Bazı gelişmekte olan ülkeler, döviz sıkıntıları dolayısı ile küçük ölçekli dış alımlarında dahi offsete başvursalar da offsetin az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere has bir uygulama olduğu düşüncesi yanlıştır. Tam tersine, istatistikler göstermektedir ki; gelişmiş ülkeler daha büyük hacimli offset ticaretine başvurmaktadır. ABD ve AB arasındaki offset ihtiva eden ticaret bunu teyit etmektedir. AB, ABD kaynaklı offsetlerin %80'ini almakta ve kontrat bazında ortalama offset taahhüdü kontrat bedelinin %100'nün üzerinde gerçekleşmektedir. Offsetlerin çoğunun kaynağı askeri veya sivil uçak satışları olup, bunu muhabere ve elektronik sistemleri, füze ve benzeri uzay platformları ile ilgili programlar takip etmektedir³¹.

1.6. Offset Uygulamalarının Ortaya Çıkış Nedenleri

Bütün devletler varlıklarını sürdürebilmek ve gerektiğinde düşmanlarına karşı koyabilmek için silahlı bir güç oluşturmak zorundadırlar. Aynı zamanda bu silahlı gücün teknoloji gelişimi ile birlikte zaman zaman modernize edilmesi de zorunlu olmaktadır³².

Bu sebeple devletler güçlü bir silahlı kuvvetler kurma ve onun modernizasyonu arayışı içinde olmuştur. Bu sebeple bütün kaynaklarını seferber

³¹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 16.

³²Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 18

etseler bile çabaları yeterli olmamıştır. Çünkü istedikleri silah sistemlerinin ülke içi kaynaklarla üretimi mümkün olamamıştır. Süratle gelişen teknoloji silah sistemlerinin modernizasyonunu da zorunlu kılmıştır. Tüm bu hususlar, ihtiyaç duyulan silah sistemlerinin temini ve modernizasyonu için ilave finans kaynaklarının bulunmasını gerektirmiştir.

Ayrıca gelişmekte olan ülkelerin kalkınabilmeleri için sermaye malı ithal etmek zorunda olmaları, yine silah sistemlerinin bir çoğunu yurt dışından ithal etmek zorunluluğu bu ülkelerde fazladan döviz gereksinimini artırmıştır. Böylece bir yandan döviz darboğazı içerisinde ekonomik kalkınmalarını sağlamak, öte yandan gereksinim duydukları silah sistemlerini tedarik etmek zorunda kalan ülkeler, bu nedenle yapacakları ithalatın ülkenin ödemeler dengesi üzerindeki olumsuz etkisini en alt düzeye indirmek amacıyla, telafi edici işlem (offset) uygulamasına başvurmasına sebep olmaktadır.

Ülkelerin silah sistemleri ithalatında telafi edici işlem uygulamalarına yönelmelerinin başlıca sebepleri şunlardır³³;

- a) Silah dış alımının ülkenin ödemeler dengesine olumsuz etkisini azaltmak; gereksinim duyulan silah sisteminin alınmasında, taahhüt edilen telafi edici işlemin proje bedeline oranı ölçüsünde, ülkeden döviz çıkışı asgari düzeye indirilmekte veya net döviz kazancı sağlanmaktadır.
- b) İhracat artışı sağlamak; Telafi edici işlem uygulamalarıyla bir taraftan ihracat yoluyla döviz sağlanmakta, aynı zamanda çeşitli ürünler bazında dünya ile rekabet etme gücü artırılmakta ve yeni pazarlarla sanayiinin daha da geliştirilmesi amaçlanmaktadır.
- c) Yeni iş olanaklarının yaratılarak istihdam sorununun çözümüne yardımcı olması; Gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin hükümetleri büyük ölçekli savunma projelerini kamuoyuna benimseterek destek sağlamak için söz konusu olan projelerin yaratacağı yeni iş olanaklarına özel önem verdikleri görülmektedir.

³³Savunma Sanayiindeki Teknolojik Gelişmeler Sempozyumu, Ankara,1997, s.119

- d) Yurt içi savunma sanayii üretim kapasitesini artırmak yoluyla dış bağımlılıktan kurtulmak olanağının doğması; Yurt içi üretim kapasitesi artırılırken bir yandan silah sistemlerinin birçoğu yerli üretimle sağlanmakta, sanayiinin gelişmesine katkı sağlanmakta ve bağımlılık en aza indirgenmektedir.
- e) Diğer sebepler; Uygun olmayan borçlanmaları önlemek, ticaret ve döviz kontrollerini bertaraf etmek, fiyat dışı rekabeti yaratmak, işlem maliyetini azaltmak, sermaye transferi sağlamak, know-how ve teknoloji transferi için firmalar arası iş birliğini artırmak şeklinde sayılabilir³⁴.

1.7. Offset Çeşitleri

Günümüzde büyük ölçekli alım programlarının ayrılmaz parçası haline gelmiş olan offset işlemleri "doğrudan" ve "dolaylı" işlemler olarak iki başlık altında incelenebilir:

1.7.1. Doğrudan (Direkt) 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.

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,

- a) Yerel üretime patent, lisans, yazılım ve veri sağlayarak,
- b) Eğitim vererek,

³⁴GENÇTÜRK,H., *Savunma Sanayiilerinde Telafi Edici İşlem Uygulamaları*, SSM Yayın No: 6, Ankara,2001, s. 22.

- c) Yüksek teknoloji gerektiren üretim ekipmanı sağlayarak ve
- d) Alıcının gelecekte varlığını sürdürmesine imkan verecek Ar-Ge programları sağlayarak yaparlar.

1.7.2. Dolaylı (İndirekt) Ofset

Dolaylı (indirekt) 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 güçlük karşılaşılmaktadır: 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.

İlk kısıtlama satıcının sözleşmede rekabet nedeniyle verdiği fiyatın düşüklüğü ve alıcıya ilişkin beklentileri ile doğrudan ilgilidir. Satıcının, vermek zorunda kaldığı düşük fiyattan kaynaklanan zararı, ileride pahalı yedek parça satarak kapatmayı planlaması durumunda yedek parça üretimi ve satışı imkanını alıcıya vermesi zordur.

Aynı şekilde alıcının düzenli bir tamir/bakım müşterisi olması planlanmış ve fiyat buna göre verilmiş ise, tamir/bakım yeteneğinin kazanımı, satıcının isteksizliği nedeniyle önereceği yüksek fiyatlardan dolayı makul olmayacaktır. Öte yandan alıcının mevcut altyapısının ve ucuz işgücü gibi üstünlüklerini kullanarak satıcıya zamanında, ucuz yedek parça ve tamir/bakım hizmeti sunması halinde ise, mal ve hizmet dışsatımı gerçekleştirilebilir. Alıcı kendi yedek parça ve bakım/onarım ihtiyacını karşılarken ihracat da yapacaktır.

Eğitim, araştırma desteği, "know-how" transferi diğer popüler dolaylı offset kategorileridir. Ancak dolaylı offset bunlarla kısıtlı değildir. Ülkenin eğitim, sanayii atyapısı, genel refah düzeyi ve ekonomisine olumlu katkı sayılabilecek, hatta uluslararası politikalarına destek temin edebilecek, iyi planlanmış her türlü proje dolaylı offset olarak düşünülebilir³⁵.

1.8. Offsetten Beklenen Faydanın Sağlanamamasının Sebepleri

Offset uygulamalarından beklenen faydanın sağlanamamasının başlıca sebepleri şunlar olarak sıralanabilir:

a) İleri Teknoloji Üretim Tesislerinin Bulunmaması

Savunma sektöründe kısa sürede modern teknolojiye ulaşma, atılım yapma düşüncesi içinde olan Türkiye, ileri teknoloji üretim tesislerinin ve vasıflı işgücünün oluşturulmasına öncelik vermiştir. TAI ve TEI'nin kurulmaları ile, F-16 uçak ve motorunun üretilmesi için tesis oluşturulması ve iş gücünün eğitilmesi sağlanmış, Hava Kuvvetlerinin gereksinim duyduğu uçak ve motorları elde edilmiş, sahip olunan yetenek ile başlangıçta sınırlı da olsa araştırma geliştirme faaliyetlerine başlanmıştır³⁶. Bu uygulama sonucu, Türkiye yeni projelerinde daha çok araştırma geliştirme isteyebilecek, hatta kendi eğitim uçağı ve bazı hava platformları

³⁵T Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 20

³⁶F-16 üretim projesi ile Türkiye'de;

- Milimetrik imalatın kabul gördüğü bir sanayii, mikron imalat yapmaya başladı.
- Uçak yapımının yetişmiş iş gücü yoğun bir imalat sahası olduğu ve bunun için iş gücünün eğitilerek yetiştirilmesi gerektiği ve bunun nasıl yapıldığı uygulanarak öğrenildi; TAI ve TEI tesislerinde ileri teknolojiye uygun yüksek kaliteli iş üreten çok sayıda eleman yetiştirildi.
- İmalatta kalite kontrol standartlarının ne olduğu öğrenildi
- İleri Teknoloji sanayiinde imalatın nasıl bir plan program içinde yapıldığı öğrenildi

konusunda tasarım ve geliştirme yapabilecek bir aşamaya gelmiştir. Bunun sonucu, ileri teknoloji sanayiindeki yapılaşmaya bağlı olarak araştırma geliştirmeye gittikçe daha çok pay³⁷ ayrılmasının doğru olduğu düşünülmektedir.

b) Hükümetler üstü ve açık hedefleri olan bilimsel ve teknolojik geliştirme ile ilgili milli politikanın mevcut olmaması.

Bilimsel/teknolojik alt yapı geliştirilmesinin, sınai ve toplumsal gelişmenin, sağlıklı bir zemine oturtulması için gerekli olduğunun devletin en üst kademelerince kesinlikle kabul edilmesi, strateji ve uygulamanın bu esaslara dayanılarak gerçekleştirilmesi şarttır.

c) Türkiye’de bir "teknoloji değerlendirme" kavramı oluşmamış, tedarik yapan kurumlarda, bilhassa da savunma tedarigi yapan kurumlarda, "teknolojik değerlendirme"den (technology assessment) sorumlu olan özel bağımsız güvenilir ihtisas kuruluşları gelişmemiştir.

Teknoloji değerlendirme kavramının oluşmaması çok önemli ve ciddi sonuçları olan bir husustur. Tedarik tabii olarak hangi mevzuat dahilinde yapılırsa yapılsın, rekabetçi bir yaklaşımla, karşılaştırma esasına dayanılarak teknik/ekonomik değerlendirme ile yapılmaktadır. Fakat mevcut durumda işlemin, büyük ölçüde "reaktif" olarak, yani karşı tarafın "sunduğu" değerlendirilerek yürütüldüğü görülmektedir.

Savunma silah ve sistemlerinin tercihinde en önemli faktör olarak ortaya çıkan husus; ispat edilmiş etkinlik ve güvenilirliktir. Bu, birçok tedarik şartnamesinde "denenmiş","halen kullanımda olmak", "imalatta olmak" vb. gibi ifadelerle yer alan bir şarttır. Tedarik makamı açısından normal ve mantıklı olmasına rağmen, bu ve benzeri koşulların esnek olmayan bir şekilde uygulanmasının taşıdığı sakıncalar üçe ayrılabilir:

³⁷2000 yılına bir sene kala dünyaya ve Türkiye’ye baktığımızda bu gün ABD devletleri dahil hiç bir ülkenin savunma sanayii alanında tam bağımsız/kendi kendine yeter durumda olmadığını görmekteyiz. Aslında ABD bu güce sahip olduğu halde, Pazar ekonomisi nedeniyle çok yüksek araştırma ve geliştirme masraflarından tasarruf etmek maksadıyla Japonya’da üretilmiş iki motorlu bir jet uçağını alıp bütün dünyaya satıyor, dahası kendi Hava Kuvvetlerinin Tanker/ Ulaştırma/Bombardıman uçuş eğitiminde kullanıyor, İsviçre’de üretilmiş bir uçağı Hava ve Deniz Kuvvetlerinin Başlangıç uçuş eğitimi için seçiyor. (Beech 400 / Jayhawk ve yeni T-6A uçakları. Biri Japon Mitsubishi diğeri İsviçre üretimi Pilatus’tan geliyorlar).

1. Teknolojik hayatını tamamlamak üzere olan sistemlerin tedarik edilmesi,
2. Geliştirmeye dayalı tedarikin zorlaştırılması dolayısı ile geliştirme yapabilecek kurum ve kişilerin zaafa uğratılması,
3. Muhtemel ekonomik avantajların en iyi şekilde değerlendirilmemesi.

Teknolojilerin, en basitinden en karmaşık olanına kadar, ilk ortaya çıkışlarından terk edilmelerine kadar süren ömürlerinden söz etmek mümkündür. Bu ömrün ilk safhasında teknoloji yenidir, yaygın kullanımı yoktur, şüphe ve temkinle karşılaşılır. Bu safhayı başarı ile geçmiş ve kabul görmüş bir teknoloji, ömrünün II'nci ve en önemli aşamasındadır. II. aşamada teknoloji kabul edilmiş güvenilirliğini ispat etmiştir. Bu aşamada teknolojinin kullanımı yaygınlaşır. III'üncü aşama ise söz konusu teknolojinin muhtemelen yerine daha cazip alternatifler geliştiğinden dolayı geçerliliğini yitirdiği, yok olmaya başladığı "ölüm" aşamasıdır³⁸.

Esas olan; başlangıçta, tüm alternatiflerin bir "technology assesment" ihtisas ve disiplini ile değerlendirilip yarı ömrü³⁹ en fazla olacak, en çok kabul görecektir olanın seçilebilmesidir.

Yarı ömrünün başlangıcında, yeni bir teknoloji esas alınarak geliştirilmekte olan bir ürün, "kabul görmüş" emsallerine nazaran daha riskli, fakat daha ucuz olmaktadır.

Bu safhada gerek mamule ön sipariş vererek, gerekse ortaklığa girerek verilecek destekler büyük çaplı ve kritik sistemler için daha uygun olarak değerlendirilecektir. Bütün bu avantajları kullanmak için gerekli olan tek şey "risk" faktörünün tahlil edilebilmesidir. Diğer bir ifade ile konu savunma sistemlerine uygulanırsa sistemin içerdiği teknolojilerin değerlendirilmesidir. Bu tahlilin risk faktöründen de öteye gitmesi ve yeni sistemin, teknolojisinin, muhtemel yarı hayatına dair bilimsel esaslara dayanan tahminleri ortaya koyması lazımdır.

³⁸Tahmin edilebileceği gibi ömrü çok uzun olan teknolojiler olduğu gibi, hemen unutulmuşlar da vardır. "Tekerlek"binlerce yıldır vardır, ancak balmumu fonografi kimse hatırlayamamaktadır. Başka bir deyişle, "Tekerlek teknolojisi hala ömrünün II'nci fazındadır. Balmumu fonografi ise çok kısa bir sürede ömrünü tamamlamıştır. Bir diğer güncel örnek ise Beta ve VHS video sistemleridir.

³⁹Yarı Ömrün'ün ilmi tanımı farklıdır.

Bu tarz bir tahlil mekanizmasının tedarik hiyerarşisi içinde henüz oluşturulamamış olması dolayısı ile gerek doğrudan, gerekse sanayileşme (ülke içinde üretim)yoluyla yapılan alımlar teknolojik ömrünün 2'nci safhasında olan sistemlerde gerçekleştirilmektedir. "Teknik değerlendirme" ise "teklif edilen" sistemlerin özelliklerinin karşılaştırılması değerlendirilmesi çerçevesinde kalmaktadır. Teknik heyetlerin, henüz mevcut olmayan, kullanımda bulunmayan, tescil almamış bir sistem, aksam veya uygulamayı orta vadede daha avantajlı olabileceği gerekçesi ile alım/destek için tavsiye etmesi ve bunun kabul görmesi normal bir uygulama değildir.

Bu uygulama, Türkiye'nin modern savunma sanayiinin henüz ortaya çıkmadığı, tüm imkanların MKEK'nın klasik mühimmat/namlulu silahlar imalatı ve askeri ikmal bakım merkezlerinin faaliyetinden ibaret olduğu dönemler için geçerli olabilir. Ancak bugün gerek platform (kara-hava-deniz) gerekse tespit, teşhis, muhabere ve yazılım konularında asgari alt yapı mevcuttur. Bu sebeple, Türkiye'nin diğer bilimsel teknolojik kabiliyet odaklarını da harekete geçirerek, bazı alt sistemleri geliştirme (mevcudun modernizasyonu ve iyileştirilmesi de dahil) bazı sistemlerin de ortak geliştirme programlarına girme kabiliyeti vardır.

d) Teknoloji Transferinde Tahditler

Teknoloji transferi, bugün dünyada offset uygulayan birçok ülkenin talep listesindedir. Türkiye 1980'lerde başlattığı F-16 programı ve bunu izleyen birçok büyük programında⁴⁰ doğal olarak üretim ve yönetim bilgisi transferine öncelik vermiştir.

Burada, muhatapların teknoloji transferine koydukları tahdit kadar alıcı taraf olarak Türkiye'nin bu bölümde temas edilen teknoloji değerlendirme ve kontrol zaafı ile soyut sayılan gerçek teknoloji⁴¹ yerine somut sayılan, fiziki unsurlar ihtiva eden paketleri tercih etmesi de rol oynamıştır.

⁴⁰Zırhlı Personel Taşıyıcıları, mobil radar kompleksleri, nakliye uçakları, frekans atlamalı telsiz, 35 mm uçaksavartopları vb.

⁴¹Türkiye, Kore ve Japonya "teknoloji transferi" ile F-16 yapmışlardır. Türkiye'nin F-16'larının maliyeti yaklaşık (muhtelif hesaplar yapılabilir) 20 milyon doların altında, Japonya'nın tadil edilmiş ve gerçek teknolojisinin bir kısmı transfer edilmiş F-16 türevi uçakları ise 200 milyon dolara malolmuştur. Kore ise teknoloji transferi ve ortak tasarım geliştirme için, 1.4. milyar dolar ödemiştir.

Yeni teknoloji üretmenin yüksek maliyeti, bu sahada en ileri ülke olan ABD'nin dahi yeni arayışlara girdiğini, daha önce tedarik edilen sistemlerin top yekun değiştirilmesi yerine yeni teknolojiler uygulanarak ömürlerinin uzatılması yoluna gidildiğini göstermektedir.

Teknoloji transferinin içeriğini etkileyen hususların başlıcaları aşağıda belirtilmiştir:

1. Talep sahibinin kimliği,
2. Talep sahibinin talep edilen aksam/sistem veya konulara dair mevcut kurulu kabiliyetlerinin neler olduğu,
3. Talep sahibinin (kurum ve/veya ülke) talep edilen sistem veya teknoloji bilgilerini geliştirecek kaynaklara sahip olup olmadığı (siyasi strateji ve kararlılık, personel, finans, "know-how"),
4. Karşı tarafın, transfer edilecek teknolojiye dayanarak kaydedebileceği herhangi bir gelişmenin verici tarafın rekabet avantajına etkisinin derecesi,
5. Mevcut rekabet şartları ve rakiplerin kabiliyet ve teknoloji transferi politikalarının neler olduğu,
6. Talep edilen teknolojinin pazarda mevcut olup olmadığı, eğer özel bir teknoloji ise, teknolojik yarı ömrünün neresinde olduğu,
7. Muhatapların (ortak bir geliştirme veya üretim söz konusu ise) kendi çalışmalarını gereğince ve zamanında yapma kabiliyet ve disiplinine sahip olup olmadığı,
8. Eğer talepler kabul edilmez ise bundan dolayı kontratın alınmaması halinde muhtemel mali kayıpların, orta vadede bir rakip yaratılarak veya potansiyel bir rakibe yardım ederek maruz kalınacak pazar kayıplarıyla karşılaştırılması,
9. Talep edilenlerin verilmesinin milli güvenlik politikaları açısından değerlendirilmesi.

Bu hususların değerlendirilmesi firmalar tarafından yapıldığı takdirde, kar optimizasyonu, pazar payı ve yeni pazarlara giriş ve teknolojiye avantaj sağlanması ve mevcut teknolojik üstünlüğün korunması ön planda değerlendirilecektir. Ancak, herhangi bir taraf, arka planda devlet tarafından konulmuş veya telkin edilen teknoloji transferi kısıtlamalarına tabi ise, her parametrede ticari optimizasyon sınırını zorlaması mümkün olmayacaktır (tahditli olan bir teknolojiyi veremeyip kontratı kaybedecek; satışında limit olan bir sistemden talep edilen kadar satamayacak vb.). Devlet politikalarından kaynaklanan bu müdahalelerin teklifi görünürde ekonomik olmayan bir boyuta getirmesi halinde dahi anlaşma sağlanmış ise bu, teklif sahibi firmanın kendi dışında kurum veya kuruluşlar tarafından açık veya kapalı bir şekilde sübvansiyon veya destek gördüğüne⁴² işaret eder. Aynı durum alıcı taraf için söz konusu ise programın icrasının kamu işletmesi olması ve programın, karakteri icabı başka desteğe sahip olduğuna işaret edilebilir.

Teklif sahibi kuruluşların rekabet içinde ve kendi ülkelerinin stratejileri icabı hangi noktaya kadar taviz verebilecekleri, bilhassa teknoloji transferinde taviz verebilecekleri noktalar çok iyi tahlil edilmesi gereken konulardır. Burada belirtilmesin de fayda görülen husus şudur; teknolojiye sahip olan ülkelerin teknoloji transferine ilişkin genel strateji, politika ve mevzuatlarının yakından takip edilmesi ve bu konuda etkin bir veri bankasının oluşturulmasının faydası açıktır.

Teknoloji transferi, Türkiye'nin tedarik programında her zaman ciddi bir konu olarak ele alınmış ve alınmakta ise de özellikle 1996 yılına kadar akdedilmiş kontratlar dahilinde "teknoloji" olarak değerlendirilen hususların çoğunlukla "imalat bilgisi" (production know-how) olduğu görülmektedir. Gerçek teknoloji olarak değerlendirilebilecek bilgi paketleri, bilimsel/teknolojik araştırma-geliştirme konuları ve ortaklıkları savunma sanayii altyapısının kuruluş dönemi olarak tanımlanabilecek bu dönemde ikinci planda kalmış ve kaynak tahsisatı alamamıştır.

Offset uygulamalarında dikkate alınması gereken çok önemli bir husus, offset ilişkisine girecek olan tarafların ekonomik güç ve gelişim durumlarıdır. Eğer her iki

⁴²Gelişmiş ülkelerin pazar payı için büyük rekabet içinde olduğu savunma sistemleri pazarında, bazı ülkeler, yeni bir pazara girmek için veya kritik bir pazarda yerini sağlamlaştırmak için kendi açılardan ekonomi sınırlarını zorlayan teklifleri kabul etmekte veya kamu ortağı olan firmalarını buna yöneltebilmektedir. Fransa, İsrail, Rusya, Çin bu ülkelere örnek teşkil edebilir.

taraf da "gelişmiş ülkeler" kategorisinde ise, offsetin ana gayesi yeni bir teknolojiye ulaşım ve programın icrasında ortaya çıkacak endüstriyel faaliyetin dengeli paylaşımıdır. Her iki taraf da diğerinin altyapı ve kapasitesinden emin olduğu için offset faaliyetleri ek bir maliyete tabi tutulmaz (offset premium). Örneğin; gelişmişlik durumu yüksek iki ülke arasında imzalanan bir kontratta, offset olarak tasvir edilen; parça üretimi, sınai mamul alımı, know-how transferi gibi faaliyetler teklif sahibi ülke açısından ek bir maliyet olarak görülmemektedir. Bu durumda, müşterek geliştirme, teknoloji transferi gibi konuları, kendisi ile aynı hız ve verimde hareket edileceği güveni içinde olması sebebiyle bu işlem sadece işbirliği olarak değerlendirilmektedir. Ancak, "offset premium"u denilen ek masraf ve maliyetler, eş gelişme seviyesine sahip olmayan ülkelere karşı uygulanmaktadır.

Bu tecrübenin, uluslararası güç dengeleri, politik stratejiler, çok uluslu şirketlerin pazar savaşları, gelişmiş ülkelerin yeni rakipler yaratma konusunda istekli olmamaları gibi hususlar da dikkate alındığında şu yorumun yapılmasına yol açtığı görülmektedir. "Offsetlerin teknoloji transferi veya müşterek araştırma-geliştirme için kullanılması sonucu ciddi bir teknoloji ve know-how avantajı elde edilemez. Mana ve değeri olan bir şeyin verilmesi düşük ihtimal olup, teklif edilenler de muhtemelen değersizdir⁴³".

e) Üniversite-Sanayii İşbirliği Zaafı

Savunma kontratlarından kaynaklanan dolaylı offsetlerin bir projeye destek olarak kullanımı, mevcut uygulama ve anlayış içinde ancak projenin savunma sanayii ile ilgili birimlerin ilgisini çekmesi ve sonuçlarının potansiyel bir fayda taşıdığına inanılması halinde mümkün olabilmektedir. Bu da öncelikle proje organizasyonunun icrayı yürütebilecek bir kabiliyeti aksettirmesini gerektirmektedir. Bilimsel ve teknolojik araştırma geliştirme projeleri konu olduğunda ise, karar makamları bir üniversite veya araştırma kurumu yerine, proje yürütme kabiliyet ve sicili olumlu değerlendirilen bir sanayii kuruluşu liderliğinde bir üniversite-sanayii takımını tercih etmektedirler.

⁴³Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 51

Söz konusu işbirliği ise Türkiye’de muhtelif platformlarda yıllardır üzerinde konuşulmakta olup henüz arzu edilen seviyede gerçekleşmemiştir. Türkiye’de üniversite ve sanayiinin sınırlı sayıda bazı örnekler haricinde, yürütmekte oldukları faaliyetlerin icrasında, diğerinin imkan ve kabiliyetine (basit test, rapor vs. bu değerlendirmenin dışındadır) ihtiyaç duymadığı veya ilgisinden emin olamadığı, karşılıklı bir menfaat dengesinin oluşmadığı görülmektedir.

Kritik teknolojilerin özümsemesi, modern yönetim tekniklerine aşinalık kazanılması, rekabet gücünün geliştirilmesi ve ülkenin toplam araştırma-geliştirme seviyesine etkisi olabilecek sonuçlar alınabilmesi ancak geniş zeminde üniversite-sanayiici işbirliği ile yürütülecek çalışmalar vasıtasıyla oluşabilir. Dolayısı ile resmi karar mercilerinin desteklerini artan miktarda sürdürmeleri, üniversite makamlarının ise ülke ve sanayiinin gerçek problemlerine, zaman-maliyet hususlarını dikkate alan, modern proje yönetimi esasları dahilinde daha fazla eğilmelerinin bu önemli beraberliğin gerçek gücüyle ortaya konması için şart olduğu düşünülmektedir.

f) İlgili karar mercileri arasında koordinasyon eksikliği

Türkiye’de telafi edici işlemlerin tatbikatı 1960’lı yıllarda başlamış ve kapsamlı uygulanması ise 1980’lerde F-16 projesi ile gerçekleşmiştir. Ancak, modern bir savunma sanayii altyapısı kurulmasına yönelik bir hedef içinde ve önceden belirlenmiş usüllere göre offset uygulamasına SSM tarafından başlanmıştır. 1998 yılının ikinci yarısı itibarı ile MSB, Bakanlar Kurulu tarafından kabul edilen Sanayii Stratejisi çerçevesinde offset uygulaması için gerekli organizasyonunu tamamlamak üzeredir.

1986’dan 1998’e kadar süren dönem içinde MSB’nin offset teşkilatını oluşturmamış ve iki müsteşarlık arasında yeterli koordinasyonun sağlanamamış olması dolayısıyla SSM bu konularda tamamen bağımsız bir faaliyet yürütmüştür. MSB esas tedarik makamı olarak kendisine intikal eden doğrudan alımları öngören ihtiyaçları programına almış, ancak SSM tarafından da daha büyük hacimde fakat ortak üretim yolu ile benzer sistem ve teçhizatın tedariki çalışmaları yürütülmüştür. Belirlenen sistem ve teçhizatın bir kısmı acil ihtiyaçlar dahi olsa, tüm ihtiyaçların birleştirilip, acil ve ortak üretim olarak toptan müzakereye tabi tutulmasının, offset

dahil, ortaya çıkaracağı genel ekonomik avantajlar bu koordinasyon eksikliği dolayısı ile muhtemelen tümüyle kullanılamamıştır.

Diğer taraftan, sivil alandaki büyük ölçekli kamu alımlarında da, kurumlararası koordinasyonsuzluklar nedeniyle bir takım kayıplar olduğu görülmektedir. Örneğin THY'nin son alımına kadar olan dönemdeki uçak alımlarında, gerekli koordinasyon sağlanamadığından, Türk Havacılık Sanayii offset çerçevesinde bir fayda temin edememiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİİ VE ÖNEMİ

Savunma sanayii, saldırganın en kısa sürede ve asgari maliyetle bertaraf edilmesi maksadıyla ileri teknolojinin en yoğun kullanıldığı alandır.

Çağımızın ulaştığı teknolojik bilgi seviyesi, savunma silahlarında sayısal üstünlük sağlamak yerine vurucu gücü yüksek ileri teknolojiye dayalı silahlara önem vermeyi gerekli kılmaktadır. Silah üretiminde, karmaşık teknolojiler bu dönemde daha kritik bir role sahip olmaktadır.

Savunmada ihtiyaç duyulan her tür araç-gerecin özel veya kamu kuruluşlarınca üretilebilmesi savunma sanayiini oluşturmaktadır. Savunma sanayii ekonominin bir parçası olarak gelişmektedir. Savunma sanayii, aynı zamanda, sürekli bir tedbir-karşı tedbir geliştirme ihtiyacı içinde, daima en yüksek teknoloji alanlarına, araştırmaya, özgün teknoloji ve ürün geliştirmeye odaklanmıştır⁴⁴. Savunma sanayii ürünlerinde yüksek performans ve kalite ön planda yer almaktadır. Savunma silahlarında ihtiyacı duyulan ürünün kalitesi birinci planda fiyatı ise ikinci planda yer almaktadır. Bu nedenle en ileri teknolojik bilgiler savunma sanayiinde kullanılmaktadır. Savunma sanayiinin çok ileri teknolojileri kullanması araştırma-geliştirme faaliyetlerinin çok yoğun olduğu bir alan olmasına sebep olmaktadır. Savunma sanayiinin bu özelliği onun teknolojik bilgi üretim alanı olarak gelişmesine neden olmaktadır. Yeni bilgi arayışları araştırma-geliştirmeyi gerektirir. Araştırma-geliştirme ise, hem finansal kaynağı ve hem de araştırmacı personelin istihdamını gerekli kılar. Bu yarış gelişmenin esasını oluşturmaktadır.

Teknolojik bilgi üretimi karlı görülen konularda araştırma-geliştirme faaliyetine ağırlık vermektedir. Silahlı kuvvetlerin ihtiyacı olan silahların üretiminde önceden belirlenmiş görevlerin yerine getirilmesini sağlayacak ürünlerin üretilmesi önem taşır, ürünün istenilen özelliklerde olup olmadığı önem kazanır, maliyete bakılmaz. Savunma sanayiinde sağlanacak teknolojik üstünlük, karşı taraf üzerinde caydırıcı rol oynar ve ülkenin güvenliğini emniyete alır.

⁴⁴ZAIM, Mehmet., **Türk Savunma Sanayiinde Gelişmeler**,

Savunma sanayiinde temel hedef; ihtiyaç duyulan savunma sistemlerini tasarlayıp üretebilmemiz için gerekli teknolojilere, milli olarak sahip olmaktır⁴⁵.

Savunma sanayii ürünlerinde elde edilecek başarı, güvenlik yanında, politik ve ekonomik aktivite sağlamaktadır. Ekonomide sağlanacak başarı toplumun refah seviyesinin artmasına sebep olacaktır. Ayrıca, savunma sanayiine yapılan yatırım, silah ihracatı yoluyla ülkenin savunma harcamalarının ekonomiye getireceği yük, savunma ürünleri ihracatıyla ithalatçı ülkelere aktarılırken sanayiinin yeni ileri teknolojiler elde etmesine de yardımcı bulunur.

Avrupa Birliği ülkeleri, 1991 yılında toplam kamu ve özel kesimin araştırma-geliştirme faaliyetleri için 104 milyar ECU harcarken, Amerika Birleşik Devletleri'nde 124 milyar ECU, Japonya'da 74 milyar ECU ayrılmıştır. Araştırma-geliştirme faaliyetlerine yapılan bu harcamalardan askeri harcamalara ayrılan pay İngiltere'de yüzde 44, Fransa'da yüzde 37 ve İspanya'da yüzde 17 olmuştur⁴⁶.

Günümüzde, konvansiyonel başlık taşıyan silahlardan ziyade çok daha pahalı taktik öneme sahip nokta hedeflerine karşı kullanılabilme özelliği taşıyan yeni teknolojiler savunma sanayiinde kullanılmaktadır. Bu silahların üretiminde, elektronik, optik, hassas mekanik ve yazılım, bilgi işlem dallarındaki ileri teknolojiler yanında elektro-optik, pasif algılama ve teşhis sistemleri gibi birçok yeni teknolojiler savunma ürünlerine uyarlanmaktadır.

Günümüz silah sistemlerinin ateş idare ve atış kontrollerinde kullanılan örgün yazılımlar, bu sistemlerin performansını ve millilik vasfını önemli ölçüde belirlemektedir. Bu yazılımlar sayesinde silah sistemleri, algılama görevinden hedefin tahribine kadar üslendikleri fonksiyonları asgari insan müdahalesi ile yapılabilmektedir. Savunma sanayiini geliştirmiş ülkeler, ellerindeki ileri yazılım/donanım teknikleri ile yazılımlar içerisine başkası tarafından deşifre edilemeyecek ve istenildiği zaman kullanıcı ülkenin hareket serbestisini kısıtlayabilecek komutlar yerleştirme imkanına sahiptirler.

⁴⁵ZİYLAN, Aytakin., **Savunma Sanayi Üzerine**, Ankara 1999

⁴⁶Growth, Competitiveness, Employment, The Challenges And Ways Forward Into The 21st Century, European Commission, Brussels, 1994, s. 102

Elektronikteki gelişmeler, entegre devre ve çip teknolojisindeki ilerlemeler radarları küçültmüş ve bu küçülen radarlar füzelerin içine konulmuşlardır. Öte yandan füzenin başlığına çok duyarlı cayroskoplara ve ivme ölçerler yerleştirilmektedir. Bunlar, uçuş sırasında füzenin daha önce belirlenmiş rotasından en küçük sapmaları bile algılayıp düzeltmektedirler. Ayrıca bu füzelere yerleştirilen radarlar hedefe çok yaklaştığında devreye girerek son yön düzenlemeleri yapabilmektedirler.

Hızla gelişen elektromekanik teknolojinin uçaklarda her geçen gün pilotların yükünü biraz daha azaltarak devreye giren elektronik sistemler, hedeften şaşmazlığı ve artan vurucu gücü beraberinde getirmektedir. Kızılötesi alıcıların uçaklarda kullanılması bu aletlerin gece de çok rahat kullanılmasını sağlamıştır.

Silah sistemlerinin performansını, korunmasını ve kamuflajını büyük ölçüde etkileyen malzeme teknolojileri (metal, seramik, kompozit) üzerinde de yurt dışında yoğun gelişme ve uygulama çalışmaları sürdürülmektedir. Bu çalışmalar ile, yüksek mukavemet yoğunluk oranı, darbe dayanımı, korozyon dayanımı, yüksek sıcaklıklarda çalışabilme ve yüksek ısı geçirgenlik fonksiyonları ile bu fonksiyonların asgari çevre şartlarında uzun süre korunması hedeflenmektedir⁴⁷.

2.1. Dünyada Savunma Sanayii

2.1.1. Gelişmiş Ülkelerin Dünya Savunma Sanayii Üzerindeki Etkileri

Beş farklı gelişimin gelecekte dünya savunma sanayiini etkilemesi beklenmektedir;

- a) ABD'nin teknolojik üstünlüğünü kabul eden İngiltere, İsrail gibi müttefikler bu sayede pazar paylarını artıracaklardır,
- b) Fransa ve Almanya gibi ülkeler, ABD ile aynı siyasal kulvarda kalıp, savunma ekonomilerinde kendi politikalarına ve üretim modellerine devam edeceklerdir. Bu durum, anılan ülkelerin Ar-ge harcamalarını arttıracak ve ekonomiye olumsuz etki yapacaktır,

⁴⁷BÜYÜKMIHÇI.K., 1991 Sanayii Kongresi TMMOB. Ankara, 1991, s.116

- c) 36 gelişmekte olan ülkenin kendi savunma sanayiilerini kurma faaliyetleri daha da güçlenecektir. Bu ülkelerin Rusya ve Çin kaynaklı silahları kullanmaları, düşük yoğunlukta çatışmaları artırabilecektir,
- d) Teknoloji transferi için yeterli gücü bulunmayan gelişmekte olan ülkeler, kitle imha silahları ve bunların atım vasıtaları olan balistik füze imaline ağırlık vermek suretiyle, kitlesel çatışma riskinde ciddi artışlar yaratabileceklerdir,
- e) Japonya, Fransa ve Almanya gibi gelişmiş ülkeler mevcut statükoyu red ederek, Çin ve Rusya'nın potansiyel risk tehditlerine karşı koyabilmek için savunma teçhizatı Ar-ge harcamalarında artışlar gerçekleştirerek yeni buluşlar ve üstün silahlar geliştirmek suretiyle yeni bloklamalar ve siyasal/stratejik kutup merkezlerinin ve dolayısıyla çok kutuplu/çok merkezli bir global savunma sanayiinin doğmasına sebep olabileceklerdir⁴⁸.

2.1.2. Dünya Savunma Sanayiinde ABD Monopolü

Körfez savaşında etkinliği kanıtlanan ileri teknolojili silah sistemleri ve Rusya'nın devre dışı kalmasının da etkisi ile yeni dönemde global savunma sanayiinin en önemli aktörü ABD olmuştur. ABD Hükümeti, 2005'e kadar olan zaman diliminde askeri araştırma ve geliştirme harcamaları için yıllık 60 milyar dolar ayırmıştır. Bu rakam; dünyadaki ülkelerin birçoğunun toplam dolar rezervlerinden bile fazla durumdadır. Ve bu para silah alımına değil AR-GE'ye, yani silah yaratmaya harcanmaktadır.

ABD firmaları, dünya savunma teçhizatı piyasasındaki en büyük firmalar arasındaki üstünlüğünü de muhafaza etmektedir. Boeing, Lockheed, McDonell Douglas, Hughes Electronics, Raytheon, Northrop Grumman, Loral, Boeing ve United Technologies en büyük on firma arasındadır. Bunlardan sadece Boeing'in toplam gelirleri 20,5 milyar dolar civarındadır.

⁴⁸YALÇINKAYA.N., "Teknoloji Transferi", Silahlı Kuvvetler Dergisi, Sayı:21, s.9.

Aşağıdaki tablodan da görüleceği gibi ABD savunma teçhizatı piyasasının en büyüğüdür. Askeri satışlarına göre dünyanın en büyük 15 savunma sanayii şirketi arasında ABD'nin 11 şirketi bulunmaktadır.

Körfez Savaşı'nda görüldüğü gibi, eğer düşman ABD silahlarına sahipse ki çoğunlukla böyledir buna karşı ABD silahı kullanmak gerekliliği vardır. Rakibinin ABD silahı kullanmasına karşılık bir ülkenin, Fransız, Rus ya da Çin sistemlerine bağlı kalmayı sürdürebilmesi zor görünmektedir.

Tablo 1

Askeri Satışlarına Göre Dünyanın En Büyük 15 Savunma Sanayii Şirketi

SIRA	ŞİRKET ADI	ÜLKE ADI	SİLAH SATIŞI 2003	SİLAH SATIŞI 2002	TOPLAM SATIŞI	TOP.SATIŞ /SİLAH SATIŞI	ÇALIŞAN SAYISI
1	Lockheed Martin	ABD	24 910	18 870	3 1824	78	130 000
2	Boeing	ABD	24 370	22 170	50 485	48	157 000
3	Northrop Grumman	ABD	22 720	17 800	26 206	87	122 600
4	BAE System	İNG	15 760	14 070	20 542	77	92 500
5	Raytheon	ABD	15 450	14 510	18 109	85	77 700
6	General Dynamics	ABD	13 100	9 820	16 617	79	67 600
7	Thales	FRANSA	8 350	6 840	11 929	70	57 440
8	BADS'	AVRUPA	8 010	5 630	34 010	24	109 140
9	United Technologies, UTC	ABD	6 210	5 640	3 1034	20	203 300
10	Finmeccanica	İTALYA	5 290	3 720	9 339	57	46 860
11	L-3 Communications'	ABD	4 480	3 020	5 061	89	38 700
12	Halliburtoft	ABD	3 920	480	16 271	24	101 380
13	Computer Sciences Corp., CSC	ABD	3 780	1 980	14 768	26	90 000
14	SAIC	ABD	3 700	3 000	6 720	55	42 700
15	Pratt & Whitney (UTC)	ABD	3 030	2 490	7 505	40	

Kaynak: SIPRI Yearbook, Armaments, Disarmament and International Security, Oxford University Pres,2004,s. 422.

ABD monopolünün bu noktada önem kazandığını öne süren Kapstein, gelecekte ABD'nin yalnızca müttefik ülkelerin gelişmiş konvansiyonel silah taleplerini karşılayacağı, rakiplerin eşit güçteki silah taleplerini ise reddedeceğini ifade etmektedir. ABD monopol gücünü kullanarak silah satışlarını insan haklarının geliştirilmesi, saldırmazlık politikası, teknoloji transferinin kontrolü ve uzun vadeli amaçlarına bağlamıştır.

Monopol gücünün tek başına kullanılmasının tehlikelerine de dikkat çeken Kapstein'e göre, güçlerini etkin olarak kullanan monopolistler, müşterileri alternatifler aramaya yönlendirirler ve askeri teknoloji söz konusu olduğunda bu yöntem muhtemelen birçok ülkenin kitle imha silahlarının geliştirme girişimlerini gündeme getirebilecektir.⁴⁹

2.1.3. Rus Savunma Sanayii

Soğuk Savaş devrinin diğer küresel oyuncusu Sovyetler Birliği'nin etkinliğini ekonomik gücünden değil, askeri gücünden aldığını söyleyenler çoktur. Çünkü, Sovyetlerin geçmişteki gücünü ciddi bir korkutma potansiyeli arz eden silah ve nükleer olanaklarıyla ortaya sürdüğü açıktır. Dış politikasını temelde silah gücü ve Silahlı Kuvvetlerine dayandırmış olan Sovyetler, özellikle nükleer silah ve balistik füze platformlarını Rusya Federasyonu'na bırakarak, onun bütün ekonomik sorunlarına karşın hala bir atom gücü ve bölgesel güç olarak kalmasına olanak sağlamış ama aynı zamanda bu silahların muhafazası için ciddi bir masraflı da miras bırakmıştır.

ABD'ye karşı dünyada denge sağlama enstrümanları aranırken Rusya'nın kendi potansiyelini görmezden gelmesi düşünülemez. Nitekim bu tespitleri yapan politikacılar yeni Rus siyasetinin stratejisini çizerken, askeri silah sanayiinin potansiyelini de değerlendirmede ön plana aldılar.⁵⁰

Rusya Federasyonu'nun yeni ulusal savunma konseptinde öncelik, esasen alt yapısı var olan savunma sanayiinin tekrar geliştirilmesi oldu. Bu bağlamda, Çin ve Hindistan ile geliştirdiği yoğun askeri işbirliğini amaçlayan ilişkiler önemli bir konuma geldi.

Rus ordusunun kendisini yenileme gereği, Çin ve Hindistan'ın ciddi birer müşteri olarak ortaya çıkmalarının yanı sıra, Venezuela, Brezilya, Malezya ve İran'ın da ciddi birer alıcı konumuna girmeleri ile Rus Silah Sanayiinin geleceğine önemli

⁴⁹Kapstein, s. 33.

⁵⁰ERGÜN.,M, "Savunma Harcamalarındaki Global Trendler ve Türkiye", SSM Bülteni,Sayı: 12, Ankara, 2000, s.17.

bir görüntü vermektedir. Ayrıca unutulmamalıdır ki, Sovyetlerin dağılmasıyla beraber bir süre başıboş kalan eski Sovyet silahları kullanıcısı bir sürü küçük ülke de silah sistemlerini yenileme evresine tekrar girmektedirler. Bunlar da Rus silahlarına oluşmaya başlayan talebe paralel olarak, teknolojisine yakın oldukları bu ucuz silahları yeniden almaya hazır birer müşteri olacaklardır.⁵¹

1992'den bu yana Çin'e olan silah ihracatı 16,5 milyar dolara ulaşmış olan Rusya, yalnız 2004 yılında bu ülkeye 2,16 milyar dolarlık silah satmıştır. Çin'in Halk Ordusu'nu teknolojik olarak geliştiremeyecek ve bunu daha bir süre böyle geri sistemlerle devam ettirecek olması, Rusya'nın özellikle Çin nezdinde iyi bir müşteri bulmasını da sağlamıştır. Rusya'nın geçmişte, silah alan ülkelere ikinci sınıf teknoloji versiyonlarını satma ve ileri versiyonları kendine saklama politikasının 1990 ortalarında çok gereksinim duyduğu döviz nedeniyle değişmesi de Çin ile daha büyük işler yapmasına yol açmıştır.

Halen Rusya, Çin'e modern SU-27, SU-30 uçakları, atom denizaltıları, helikopterler, ileri teknoloji radar sistemleri ile uçak elektronik sistemleri satmaktadır. Bütün bunların Çin tarafından kısa zamanda kopye edileceği endişesi de Rusları bu satışlardan vazgeçirmemektedir. Esasen Çin silah alırken, Türkiye'nin de önem verdiği ve fakat ancak belli ölçülerde gerçekleştirebildiği, teknolojiyi de beraberinde satın alma olgusuna çok önem vermektedir. Çin'in Şenyang'daki uçak fabrikasında Rus lisansı ile üretilen SU-27'lerin kalitesinin Rus üretimlerinden daha iyi olduğu gerçeği de burada değinilmesi gereken bir özelliktir.

Sovyetlerin dağılma tarihi olan 1989'a göre 1997'deki Rus silah sanayiinin gerileme oranı % 90'lardaydı. Ne var ki 1998'de, Rus ordusunun siparişleriyle üretimini önce % 5 ve 1999'da % 140 artıran Rus Silah Sanayii bu yıllarda iyi bir ivme kazanmıştır. Kriz döneminde fabrikalarda çalışanların yarısını yitiren Rus silah sanayiinin bir başka sorunu da kalifiye ve mühendis seviyesindeki elemanların yaşlarının ilerlemiş olması, yerlerine yenilerinin konulmasındaki zorluk ve bu yaşlı personelin produktivitesinin düşüklüğüdür. Kalifiye ve genç personelin de yurt dışına gitmesinin yarattığı bilimsel ve teknik beyin göçü ile Rusya'nın milyarlarca dolar

⁵¹ERGİN.,E, "Savunma Sanayii Yatırımları", SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1993, s.22.

zarara uğradığı da ifade edilmektedir. Kalifiye elemanların ayrılması özellikle uçak, roket ve elektronik sanayiinde % 40 civarında potansiyel kaybına da neden olmuştur.

Yine savunma teknolojileriyle ilgili olarak ve özellikle roket, uzay, savaş gemisi ve mühimmat teknolojilerinin 300 dalında yerine tekrar konulamayacak bir kayıp olduğu söylenmektedir⁵².

Bugün ABD dışında hiçbir ülkenin silahlarını tamamıyla kendisinin yaptığı söylenemezken, Rusya'nın geçmişinde böylesi bir bağımsız geliştirme ve üretim başarısını yakalamasından sonra 1990'lardan itibaren aşamalı olarak bir çok teknolojisini kaybetmiş olması önemli bir teknik olgudur.

Sovyetlerin dağılmasından sonra savunma sanayii tesislerinin ancak % 70'inin Rusya Federasyonu'nda kalmış olması önemli sorunları da beraberinde getirmiştir. Bunun sonucunda halen Rusya Federasyonu'nun, belli silah sistemlerinin yaklaşık % 20 kadarını ayrılan cumhuriyetlere muhtaç olmadan üretimi olasıdır. Rusların 1600 tesisinin yaklaşık 500 kadarının Birleşik Devletler Topluluğu'na ait yaklaşık 1200 kadar tesisle işbirliği ilişkileri zorunlu olarak vardır.

Rusların geçmişten gelen teknolojik deneyim ve üretim olanakları, önceden değindiğimiz üzere uluslararası pazarlardan bir süre daha önemli ölçüde pay alacaklarını göstermektedir. Ancak 2000-2004 yılları arasında 27 milyar dolara çıkan silah ihracatı, Rus silah üreticileri kendilerini organize etmezlerse, 2005'ten sonra ağır ağır inişe geçebilir. Bu ihracatın % 95'ini sağlayan Sukhoi, Ufa Motor ve Irkut Firmalarının inişe geçmeleri, elde ettikleri gelirle kendilerini yenileyip, tesislerinin eski makinelerini değiştirip, araştırma-geliştirme alanlarını daha özel silahların üretimi için büyütmezlerse kaçınılmaz olacaktır. Ancak iç pazar olmaksızın bu faaliyetlere girişmek de olası değildir.⁵³

Rus Ordusu'nun son 15 yılda hiçbir yeni sistem siparişi vermemiş olması da bu yöndeki gelişmeyi engellemektedir. Beşinci nesil bir savaş uçağının geliştirilmesi için 7-8 milyar dolar, daha sofistike atom denizaltıları geliştirmenin 8-10 milyar

⁵²CRAWFORD, D., "Conventional Armed Forces in Europe and Russia", Dod Weekly, Washington, January, 2004, s. 54.

⁵³SIPRI Yearbook, 2004, s. 479.

dolar ve yeni bir tür bir uçak gemisi geliştirmenin 10-12 milyar dolar olduğu düşünülürse böyle bir iç pazar ve araştırma çalışmalarından mahrum olan Rus Silah Sanayiinin bundan böyle gerileme çizgisine girmesi kaçınılmazdır. Özellikle Malezya'da 2003 Ekim ayında gerçekleşen uluslararası LIMA-2003 Deniz ve Havacılık Fuarı Rus silah üreticilerinin başarılarının meyvesini ancak şimdilik birkaç yıl daha alabilecekleri müjdesini vermiştir. Müslüman Malezya toplumunun bu fuarda ABD firmalarını boykot etmeleri nedeniyle fuara katılmayan ABD firmaları meydanı Ruslara kaptırmıştır. Fuarda 18 uçak için 1.5 milyar dolarlık bir sipariş ile yine 10 helikopter için 70 milyon Dolarlık başka bir sipariş de Rus üreticilere verilmiş ve ayrıca buna ilerde 29 adetlik bir sipariş daha ekleneceği ifade edilmiştir. Bu siparişlerle Malezya'nın Skorsky'lerden oluşan helikopter filosunun tamamının Rus helikopterleriyle yenileneceği anlaşılmaktadır.

Önümüzdeki 5 yıllık zaman sürecinde Endonezya, Hindistan, Vietnam'ın eskiyen 2G, 3G, MİG-21, MİG-23 ve SU-22 savaş uçaklarını yenileme durumunda olmaları nedeniyle, özellikle 2006 yılında 70 milyar dolarlık bir pazar arz eden Güneydoğu Asya Rusya için değerlendirilecek bir potansiyeldir.⁵⁴

Pazardaki bütün bu gelişmelere karşın, daha önce de değindiğimiz üzere dinamik bir iç pazardan yoksun Rus Silah Sanayiinin, bugün her 5 yılda bir kendini teknolojik olarak yenileyen modern silah teknolojileri üretiminde şansı az gibi gözükmektedir. Özellikle günümüz dünyasındaki silah üretiminin küresel düzeyde ve ülkeler arası işbirliği ile üretim zincirleri kurarak oluşturulduğu gerçeğinden hareketle, askeri ve siyasal anlaşmaların belirlediği birlikteliği sağlayamayacak görüntü veren Rusya Federasyonu'nun ileri teknolojiler üretmesi mümkün olmayacağı için, bu günkü iyi satışların yaratmış olduğu balayı devresi de yakın bir gelecekte son bulacaktır.

Toplam proje maliyeti 244 milyar dolar olacak ve 19 milyar Dolarlık bir sistem geliştirme ve araştırma yatırımı yapılmış geleceğin uçağı F-35 JSF'nin üretim ve geliştirilmesine aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 9 ülkenin katılacağı düşünülürse, böyle bir silahlanma ve teknolojik gelişme çağında Rusya'nın bu günkü

⁵⁴KESSLER,G., **Russia Nuclear Arms**, National Defence, Haziran 2004, Washington, s. 16.

yalnız haliyle, iyi bir altyapıya sahip olduğunu düşündüğümüz balistik füze sistemleri dışında nereye kadar gidebileceği ve küresel güç olma umudunu nereye kadar taşıyacağı meçhuldür.⁵⁵

Bütün bunların sonucunda, silah sanayiini kısa bir sürede toparlayamayacak bir Rusya'nın, şimdi elinde nükleer gücün yanı sıra hala Sovyetler'den kalan bir miras olarak bulundurduğu silah sanayiini giderek kaybedeceği gerçeği gözden kaçırılmaması gereken bir yaklaşım olacaktır.

2.1.4. Ekonomik Entegrasyonlar ve Savunma Sanayii

Uluslararası ekonomik ilişkilerde küresel ve bölgesel hareketler, özellikle son dönemde giderek ivme kazanmıştır. Gümrükler ve Ticaret Genel Antlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade-GATT), dünya ticaretinde liberalleşmeyi sağlamak amacıyla, ticareti, ticari ilişkileri, hukuki hak ve yükümlülükleri belirlemektedir. GATT da liberalleşmeye yönelik hükümlerden istisna tutulan tek alan ülkelerin savunma amacıyla yaptıkları mal ve hizmet alımlarıdır.⁵⁶

Ekonomik ve parasal birliği sağlayan AB ortak Dış ve Güvenlik Politikası oluşturulması konusunu gündemine almıştır. AB'nin nihai amacı olan siyasi birlik konusunda temkinli adımlar atılmaktadır. Buna karşın, savunma konusunun ulusal çıkarların korunması ve egemenlik kavranılan ile doğrudan ilgisi göz önüne alınarak Roma Antlaşmasında bu konunun serbest ticaret ve rekabet kurallarından ayrıcalıklı niteliği 223. Madde ile hükme bağlanmıştır.

Avrupa Birliğinin dünyada önemli bir ekonomik güç olması, savunma alanında ABD'ye olan bağımlılığını sorgulamasına neden olmaktadır. NATO ile uyumlu ancak bağımsız bir savunma kimliği AB ne, ABD ile çıkarlarının çakışmadığı alanlarda da dünya politikası üretebilme yeteneği sağlayacaktır. Bunu gerçekleştirebilmek için öncelikle savunma sanayiinde Avrupalılaşması gerektiğinin bilincinde olduğu görülmektedir.

⁵⁵CRAWFORD, s. 57.

⁵⁶UYSAL, İnci, **Uluslararası ve Ekonomik Boyutta Savunma Sanayinin Yeri**, Savunma Sanayindeki Gelişmeler Sempozyumu Bildirgesi, Mart 1997, s. 38.

Batı Avrupa Birliği (BAB-WEU) Faaliyetleri; Temel olarak Avrupa'daki Sovyet tehdidine karşı “ekonomik, sosyal ve kültürel iş birliği ile ortak savunma” amacıyla, 17 Mart 1948 tarihinde Brüksel'de Belçika, Fransa, Lüksemburg, Hollanda ve İngiltere tarafından imzalanan “Brüksel Antlaşması”, BAB'nin çekirdeğini oluşturmuştur.⁵⁷

Bu girişime Atlantik ötesinden gelen ilgi sonucu, ABD ve Kanada'nın da katılımıyla 04 Nisan 1949 tarihinde imzalanan Washington Antlaşmasıyla, bu kez de NATO'nun çekirdeği oluşturulmuştur.

Almanya ve İtalya'nın da bu Avrupa yapılanmaları içine alınma arzusu sonucu, Mayıs 1952'de Belçika, Fransa, İtalya, Lüksemburg, Hollanda ve Almanya, “Avrupa Savunma Topluluğu” (European Defence Community) kurulmasına ait antlaşmayı imzalamışlar, ancak hayata geçirememişlerdir.

Bunun zerine Brüksel Antlaşmasını imzalayan ülkelerle birlikte ABD ve Kanada'nın da katıldığı bir konferans, Eylül 1954'te Londra'da toplanmış ve Almanya ile İtalya Brüksel Antlaşmasına katılmaya davet edilmiştir. Bu yönde hazırlanan “Paris Antlaşması” Ekim 1954'te Paris'te imzalanmış ve Almanya, Belçika, Fransa, Hollanda, İngiltere, İtalya ve Lüksemburg'un katılımıyla, “Batı Avrupa Birliği” (Western European Union) kurulmuştur.

BAB, kuruluşundan itibaren 1970'lere kadar, Avrupa ekonomisinin iyileştirilmesi, Avrupa lkeleri arasında karşılıklı güvenin sağlanması, Avrupa'da birlik ve entegrasyonun teşviki, Almanya'nın NATO'ya entegrasyonu gibi konularda önemli roller oynamış olmasına rağmen; 1970'lerden itibaren Avrupa Topluluğunun ne çıkmasıyla ikinci planda kalmıştır.

1980'lerden itibaren “Avrupa Güvenliği”, “Avrupa Savunma Politikası” konularının ne çıkmasıyla, bu kez BAB bu alanda etkinlik göstermeye başlamıştır. Bunun sonucu olarak 14 Kasım 1988'de İspanya ve Portekiz'in, 20 Kasım 1992'de Yunanistan, Türkiye, İzlanda, Norveç, Danimarka, İrlanda, Avusturya, Finlandiya ve İsveç'in katılımına ilişkin düzenlemelere başlanmıştır.

⁵⁷ <http://www.msb.gov.tr/Birimler/SSDID/SSDIDSubelerCokTarDisIis.htm> ,

Bugün itibariyle BAB'nin 28 ülkeden oluşan üye durumu aşağıda özetlenmiştir:

Tam Üyeler (Member States) (10 Ülke)

1. Fransa (1948)
2. Lüksemburg (1948)
3. İngiltere (1948)
4. Belçika (1948)
5. Hollanda (1948)
6. Almanya (1954)
7. İtalya (1954)
8. Portekiz (1990)
9. İspanya (1990)
10. Yunanistan (1995)

Ortak Üyeler (Associate Members) (6 Ülke)

1. Norveç (1992)
2. İzlanda (1992)
3. Türkiye (1992)
4. Macaristan (1999)
5. Polonya (1999)
6. Çek Cumhuriyeti (1999)

Gözlemciler (Observers) (5 Ülke)

1. İrlanda (1992)
2. Danimarka (1992)
3. Avusturya (1995)
4. Finlandiya (1995)
5. İsveç (1995)

Ortak Partnerler (Associate Partners) (7 Ülke)

1. Bulgaristan (1994)
2. Letonya (1994)
3. Romanya (1994)
4. Estonya (1994)
5. Litvanya (1994)
6. Slovakya (1994)
7. Slovenya (1994)

1991 yılında imzalanan Maastrich ile 1999 yılında yürürlüğe giren Amsterdam Anlaşmaları doğrultusunda ve AB'nin Haziran 1999 Köln Zirvesi'nde alınan karar gereğince, BAB'ın kriz yönetimi ve barışı korumaya yönelik organ ve fonksiyonlarının 2000 yılı sonuna kadar AB ile birleştirilmesi planlanmış ve gerçekleştirilmiştir.

Silahlanma İş Birliği Faaliyetleri(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.

4 Aralık 1992 tarihine kadar çalışmalarını sürdüren IEPG; BAB Bakanlar Konseyinin 10 Aralık 1991 tarihinde Maastricht'te aldığı karar doğrultusunda ve 13 IEPG ülkesinin Savunma Bakanları'nın kararıyla bu tarihte faaliyetine son vererek, görev ve fonksiyonlarını BAB ile koordineli olarak kurulan Batı Avrupa Silahlanma Grubuna (Western European Armaments Group-WEAG) devretmiştir. 1993 yılında kuruluşunu tamamlayan WEAG çalışmaya başlamıştır. WEAG üye sayısı, Sonbahar 2000'de, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Finlandiya, Macaristan, Polonya ve İsveç'in de katılımıyla 19'a ulaşmıştır.

WEAG'ın üyeleri üyesi 19 ülke şunlardır: Belçika, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Macaristan, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, İspanya, Türkiye ve İngiltere.

Türkiye'nin tam hak ve yetkiye sahip eşit bir üyesi olarak katılmış bulunduğu WEAG'ın temel amaç ve ilkeleri, ihtiyaçların (talebin) 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 Pazarı (EDEM)'ni oluşturmak, pazardaki dengeyi/dengesizliği ortaya koyacak "Bilgi Toplama ve İzleme Sistemi"ni kurmak ve işletmek, savunma sanayii geliştirmekte olan ülkelerin bu pazarla bütünleşmesine yardımcı olmak ve çeşitli dengeli alış veriş yöntemleriyle destek

sağlamak, savunma teçhizatının ortak tedarikini hedeflemek/sağlamak olarak belirlenmiştir.

WEAG, AB bünyesinde 2004 yılında AB Konseyinin aldığı kararla EDA'nın kurulması sonucunda WEAG Savunma Bakanının kararı doğrultusunda 23 Mayıs 2005 tarihinde kapatılmıştır.

EDA (Avrupa Savunma Ajansı) EDA, Avrupa Birliği (AB) Konseyi Haziran 2004 tarihinde kabul ettiği “ Ortak Eylem” belgesi ile yetenek geliştirme, araştırma, teknoloji ve savunma sanayii ile silahlanma konularında faaliyet göstererek AGSP (Avrupa Güvenlik ve Savunma Politikası)'nın desteklenmesi amacıyla kurulmuştur. EDA'ya üye olabilmek için AB üyesi olmak gerekmektedir. Danimarka hariç AB ülkelerinin tamamı EDA üyesidir.

EDA'nın yetenek geliştirme, AR-TE, Silahlanma, Sanayii ve Pazar ile Kurumsal Hizmetler almak üzere beş direk tutanağı bulunmaktadır.

EDA'nın çalışmaları söz konusu direktörlükler tarafından ihtiyaca göre oluşturulan Entegre Geliştirme Timleri ve Proje Grupları ve vasıtasıyla yürütülmektedir. Proje Grupları, proje önemini nihai hale getirdiğinde bunlar tüm EDA üyelerinin iştirak ettiği A tipi geçici proje grubu veya sadece bazı EDA üyelerinin katıldığı B tipi geçici proje grubuna dönüştürülecektir.

AB bünyesinde yürütülecek silahlanma işbirliği alanındaki gelişmelerin dışında kalınmaması ve WEAG/WEAO üyeliğinden sağlanan kazanım ve hakların sürdürülebilmesi amacıyla EDA ile ilişkilerin tesis edilmesi yoluna gidilmiş ve iş birliğine yönelik İdari Düzenlemeler belgesi hazırlanmıştır. Söz konusu belgenin imza süreci henüz tamamlanmamıştır.⁵⁸

Ajansın bütçesi üye devletlerin yapacağı katkılardan (GSMH oranında) oluşmasına karar verilmiştir. 2004'ün bütçesi 2 milyon Euro, 2005'in bütçesi 20 milyon Euro olarak kabul edilmiştir.

⁵⁸<http://www.msb.gov.tr/Birimler/SSDID/SSDIDSubelerCokTarDisilis.htm>,

EDA'nın 2005 yılı bütçesinin ağırlıklı olarak kuruluş ve personel alımı harcamalarını içermesi nedeniyle, EDA bünyesinde yukarıda belirtilen çalışma alanlarından öncelikle; Komuta, Kontrol, Muhabere (C3) Sistemleri ve Müşterek Çalışabilirlik, İnsansız Hava Araçları ve Zırhlı Muharebe Araçları konularına odaklanılması planlanmıştır.⁵⁹

NATO / CNAD Faaliyetleri; NATO, 12 Mart 1999 tarihinde üç ülkenin de katılımıyla Belçika, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Fransa, Almanya, Yunanistan, İzlanda, İtalya, Lüksemburg, Hollanda, Macaristan, Norveç, Polonya, Portekiz, İspanya, Türkiye, İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere 19 ülkenin oluşturduğu bir ittifaktır. Bu ittifakın önemli özelliklerinden biri de yalnız bir savunma ittifakı olmamasıdır. Üye ülkelerce, bilimsel ve teknolojik, politik, ekonomik ve sosyolojik gibi her alanda iş birliğine gidilmesi teşvik edilmektedir. Müttefiklerin ekonomi ve sanayiilerinin entegrasyonu politik açıdan desteklenmektedir. Ülkelerin her türlü ekonomik kaynaklarının rekabet ortamı içinde en etkin ve verimli bir şekilde kullanılması öngörülmektedir.

Bu amaçla, özellikle yeni karmaşık ileri teknolojilerin silah sistemlerinin geliştirilmesinde uygulanması bir taraftan mevcut sistemlerin teknolojik ömürlerini kısaltırken diğer taraftan da maliyetlerini artırmaktadır. Sonuçta, az sayıda ancak çok etkin silah sistemlerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bu durum, üye ülkeleri savunma alanında iş birliğine zorlamaktadır.

NATO bünyesinde iş birliğini artırma gayretleri ittifakın kuruluşundan itibaren sürdürülmüş ve NATO üyesi ülkeler arasında müşterek silahlanma iş birliğini koordine etmek amacıyla 1966 yılında Ulusal Silahlanma Yöneticileri Konferansı (Conference of National Armaments Directors: CNAD) kurulmuştur. CNAD NATO'nun yansıda sunulan genel sivil ve asker yapısı içinde konseye bağlı olarak çalışan 28 komiteden birisi olarak görev yapmaktadır.

CNAD Faaliyetleri; Ulusal Silahlanma Yöneticileri Konferansı (Conference of National Armaments Directors: CNAD), Kuzey Atlantik Konseyi'ne bağlı bir

⁵⁹www.tsk.mil.tr/uluslararasi/uluslarabilimselisbirlifa.htm,

temel NATO komitesi olarak kurulmuş olup; Savunma Planlama Komitesi (Defence Planning Committee: DPC)'ne bağlı faaliyet gösteren komitelerden biridir.

CNAD'ın ana sorumluluğu “silahlanma iş birliği”dir. Üretim lojistiği ile (araştırma, tasarım, geliştirme, üretim, malzeme kabul, standardizasyon, karşılıklı kullanılabilirlik, sözleşme, kalite güvence, yedek malzeme işlemleri, test ve deneme, kodifikasyon, belgeleme, konfigürasyon, denetim) ilgilidir. CNAD çalışmaları, NATO Uluslar arası Yazmanlığı Savunma Desteği Bölümü tarafından izlenir. CNAD, Kuzey Atlantik Konseyi (KAK)'ne karşı sorumludur.

CNAD, İttifak bünyesinde ulusal çıkarları uzlaştırarak silahlanma alanında iş birliği yollarını araştırır. İttifak genelinde askeri gereksinimlerin harmonizasyonu, temel muharebe de karşılıklı kullanılabilirliğin yükseltilmesi, belirlenen iş birliği fırsatlarının izlenmesi ve Transatlantik iş birliğinin iyileştirilmesi ile teknolojilerin paylaşımına dayalı duyarlı teknolojilerin geliştirilmesi sağlanır.

Silahlanma iş birliğinin ana amaçları siyasal, askeri, sosyo-ekonomik ve teknolojik unsurları içerir. Siyasi amaç; İttifakın birlikteliğini güçlendirmeyi ve Transatlantik iş birliğini artırmayı, askeri amaç; en azından karşılıklı kullanılabilirlik ölçüsünde standartın sağlanması yoluyla ortak savunma yeteneğini artırmayı, sosyo-ekonomik amaç; sınırlı ulusal araştırma, geliştirme ve üretim olanaklarının etkin konuşlandırılmasını ve İttifak genelinde savunma sanayiileri ile teknoloji temeli oluşturmayı, teknolojik amaç; teknoloji ve araştırma kaynaklarının İttifak üyelerince paylaşılmasını tesis etmeyi hedeflemektedir.⁶⁰

Ortak Silahlanma İş Birliği Örgütü (OCCAR); 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 işbirliğine katılmasından sonra, 12 Kasım 1996 tarihinde bu 4 ülke Savunma Bakanları'nın imzaladığı “İdari Düzenleme” ile Ortak Silahlanma İş birliği Örgütü (Organisme

⁶⁰<http://www.msb.gov.tr/Birimler/SSDID/SSDIDSubelerCokTarDisIllis.htm> ,

Conjoint de Coop ration en mati re d'Armement/Organisation of Joint Armaments Cooperation)'n n kuruluşu açıklanmıştır. OCCAR esasen ortak projeler ve programlar yürütülmesi temeli üzerine kurulmuş bir ortaklıktır. OCCAR'ın amacı "Juste Retour-Dengeli AlıŐveriŐ" ilkesini göz ardı ederek, program bazında sanayii ve teknoloji iş birliği oluşturma ktır.⁶¹

Bu  rg tler arasında WEAG ve CNAD projeleri; tehdit değerlendirmesinden başlayarak sürdürülen ve bir anlamda 5-10 yıl gibi uzun vadede gerçekleŐtirilebilen, en son teknolojilerin kullanıldığı ve gerektiğinde de yeni teknolojiler geliŐtiren projelerdir.⁶²

2.2. Türkiye'de Savunma Sanayii

Türk savunma sanayiinin temeli Osmanlı İmparatorluğu'nun Yükselme Dönemi'ne kadar uzanmaktadır. Ancak, Osmanlı Devleti'nin daha sonraları teknoloji ve sanayileşme yarıŐında batılı ülkelerin gerisinde kalması sebebiyle, Türkiye savunma sanayii alanındaki çalışma ve çabalarına sıfırdan baŐlamak durumunda kalmıŐtır.

KarŐılaŐılan tüm iktisadi ve teknolojik olumsuzluklara rağmen, Cumhuriyet'in ilk yıllarında ulusal savunma sanayimiz temelini teşkil edecek nitelikte bazı yatırımlar yapılmış, başta MKEK olmak üzere özellikle silah-mühimmat ve havacılık sektörlerinde önemli girişimlerde bulunulmuŐtur.

Bunlar arasında; Kayseri'de kurulan Tayyare ve Motor Türk A.Ő., Ankara'da kurulan hafif silah ve top tamir atölyeleriyle fiŐek ve marangoz fabrikaları, mühimmat fabrikası, pirinç fabrikası, KayaŐ kapsül fabrikası, Kırıkkale Elektrik Santrali ve  elik fabrikası, barut, tüfek ve top fabrikaları, Mamak Gaz Maskesi Fabrikası ve İstanbul'da çeşitli mühimmat üretimi amacıyla kurulan Nuri Killigil tesislerini saymak mümkündür. 1924 yılında, Yavuz zırhlısının bakımı amacıyla, Gölcük Tersanesi'nin, 1941 yılında da, TaŐkızak Tersanesinin faaliyete geçirilmesi, dönemin savunma sanayii atılımları arasında önemli yer tutmaktadır.⁶³

⁶¹<http://www.msb.gov.tr/Birimler/SSDID/SSDIDSubelerCokTarDisIlis.htm> ,

⁶²UYSA, s. 39.

⁶³Dokuzuncu Kalkınma Planı, **Savunma Sanayii  zel İhtisas Komisyonu Raporu Nihai Taslak Raporu**, 2007-2013,s.7.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, Truman doktrini ve Marshall Yardımı ile başlayan ve NATO İttifakı'na girmemizle artış gösteren askeri yardımlar, Türk savunma sanayiinin gelişimini bir ölçüde yavaşlatmıştır.

Buna karşılık, savunma ihtiyaçlarımızın karşılanmasında yabancı ülkelere bağımlı kalınmasının sakıncaları, 1963 ve 1967 yıllarındaki Kıbrıs buhranları ile fark edilmiştir. 1974 Kıbrıs Barış Harekatı sonrasında ABD tarafından uygulanan silah ambargosu, Türk Silahlı Kuvvetleri'nin milli imkanlarla teçhiz edilmesinin gerekliliğini ortaya koymuş ve ulusal savunma sanayiimizin geliştirilmesine yönelik politikalar, toplumun her kesiminde genel kabul gören milli bir nitelik kazanmıştır.

1974 sonrasında kurulan Kara, Deniz ve Hava Kuvvetlerini Güçlendirme Vakıflarına yapılan bağışlarla, eksikliği hissedilen bazı temel sahalarda; ASELSAN, HAVELSAN, ASPİLSAN gibi Vakıf sermayesine dayalı yatırımlar gerçekleştirilmiştir. Ancak, vakıf faaliyetleri çerçevesinde ve yalnızca halkın bağışlarına dayanarak Türkiye'de kapsamlı bir savunma sanayii altyapısı oluşturulmasında yetersiz kalındığı da kısa sürede ortaya çıkmıştır.

Savunma sanayiini sağlam bir temel üzerine bina edebilmek için sürekliliğin, kaynak ihtiyacının ve devlet yönlendirmesinin gerekli olduğu noktalarından hareketle, bu alandaki çalışmaları tek elden yürütmek ve koordine etmek amacıyla 1985 yılında Savunma Sanayii Müsteşarlığı kurulmuştur.

Ülkemizin savunma sanayii yapılanmasıyla ilgili tüm hususları tanımlayan 3238 sayılı Kanun'un amacı, "Ülkemizde modern bir savunma sanayiinin geliştirilmesi ve Türk Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyonunun sağlanması" şeklinde ifade edilmiştir. Bu amaca ulaşılabilmesinin temel prensibi; Türk Silahlı Kuvvetleri'nin ihtiyaç duyduğu her türlü silah, araç ve gerecin mümkün ve ekonomik olduğu ölçüde Türkiye'de üretilmesidir.

3238 Sayılı Kanun, tamamıyla yeni bir savunma sanayii anlayışının yanı sıra, son derece esnek ve hızlı işleyen bir sistem getirmiştir.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın hayata geçirdiği projelerde uygulanan yeni proje modelleri sonucunda; zırhlı araç üretimi için FNSS, F-16 Elektronik Harp sistemleri için MİKES, füze ve roket üretimi için ROKETSAN, mobil radar üretimi için THOMSON-TEKFEN RADAR, HF/SSB telsiz üretimi için MARCONI ve

ASELSAN Mikroelektronik/Elektrooptik tesisleri kurulmuştur. Kamu ve özel sektöre ait TAI, Kayseri İkmal Bakım Merkezi, MKEK, ASELSAN gibi muhtelif savunma sanayii kuruluşları Savunma Sanayii Müsteşarlığı projeleri ile desteklenmiş, HAVELSAN ve ÇANSAŞ gibi atıl durumda bulunan savunma sanayii tesislerine işlerlik kazandırılmıştır. Savunma sanayiinde elde edilen bu ivme, OTOKAR, FNSS gibi özel sektör kuruluşlarımızın bu alanda ihracat yapar konuma gelmelerine imkan tanımıştır.⁶⁴

Türk savunma sanayiinin mevcut durumu incelendiğinde, savunma sanayii kuruluşlarımızın; devlet kuruluşları, devlet ortaklı şirketler ve özel şirketler olarak üç ana bölüme ayrıldığı görülmektedir.⁶⁵

Devlet kuruluşları; Türk Silahlı Kuvvetleri İkmal bakım merkezleri, tersaneler ve diğer askeri fabrikalar ile TÜBİTAK ve Makine ve Kimya Endüstrisi Kurumu MKEK'dir.

Devlet ortaklı şirketler ise; TSKGV, SSM ve MKEK'nin iştiraki olan kuruluşlardan oluşmaktadır. TUSAŞ, HEAŞ, STM, HAVELSAN, ASELSAN ve ROKETSAN olarak sıralanan bu kuruluşlar, savunma sanayiimizin elektrik/elektronik, yazılım ve sistem entegrasyonu, havacılık ve silah-mühimmat alt sektörlerinde lider konumunda bulunmaktadır.

Özel Şirketlerin başlıcaları ise, Fnss, Otokar, Nurol Makine, Asmaş, Aydın Yazılım, Mercedes-Benz Türk, Sarsılmaz, Milsoft, Vestel Savunma, Alp Havacılık, Coşkunöz, Gate Elektronik, Savronik, Hema Endüstri, Hema Dişli, Yonca Onuk, Asil Çelik Vb Kuruluşlardır. Özetle, ülkemizde savunma sanayii faaliyetlerini düzenlemek üzere 3238 Sayılı Kanun ile kurulan SSM'nin ilk yıllarından itibaren gerçekleştirdiği projeler ve uygulanan üretim modelleri sayesinde 20 yılda önemli bir altyapı tesis edilmiş ve kayda değer sonuçları alınmaya başlanmıştır. 3238 Sayılı Kanun ile tesis edilen bu modelin etkinliğinin artırılarak devamının sağlanması durumunda, özeldede yerli savunma sanayiinin, genelde ise ülke sanayiinin gelişimi açısından önemli getirilerin elde edilebileceği, gerekli mekanizmaların oluşturulması

⁶⁴Sezgin, s.490.

⁶⁵Dokuzuncu Kalkınma Planı s.12.

ile yurt-dışında rekabet edebilir, ihracat potansiyeli olan bir savunma sanayiinin tesisinin mümkün olabileceği değerlendirilmektedir.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nın kuruluşundan itibaren büyük ölçekli projeler ve özel sektörün savunma sanayii alanında faaliyet göstermesiyle birlikte, her projede belirli bir teknolojik altyapı kazanımı hedeflenmiş ve bu hedef büyük ölçüde gerçekleştirilmiştir. Altyapısı geliştirilen savunma sanayii alanları ve ilgili ürünler aşağıda verilmiştir.

a) Elektronik ve Elektro-Optik Donanımlar

Termal görüntüleme, elektronik harp, telsiz, kriptoloji, radar, mikrodalga, tank elektroniği, füze atış kontrol sistemi, uzaktan komutalı silahlar, çeşitli komuta kontrol sistemleri, yazılım, işaret işleme,

b) Kara Araçları / Platformları

Paletli ve tekerlekli zırhlı araç, tekerlekli taktik araç, taktik amaçlı diğer araçlar,

c) Hava Araçları /Platformları

Savaş uçağı ve çeşitli tipte helikopter, eğitim uçağı, hafif nakliye uçağı, insansız hava aracı, hedef uçağı için gövde tasarım ve imalatı, yapısal montaj, kompozit imalat, bakım, test v.b.,

d) Deniz Araçları / Platformları

Denizde ikmal gemisi, askeri bot, gemi ve denizaltı tasarım ve geliştirilmesi, askeri donanım entegrasyonu,

e) Roket, Silah ve Mühimmat

Roket ve roket motoru tasarımı, güdüm teknolojisi, karadan karaya füze teknolojisi, akıllı bomba, konvansiyonel silah ve mühimmat, modern mühimmat, silah aksamı tasarım ve geliştirme.

Şimdiye kadar gerçekleştirilen projelerde ortalama % 40 yerli katkı düzeyine erişilmiştir. Zırhlı muharebe aracı gibi ana sistemlerin üretiminde bu oran %70 mertebesine kadar yükselmiştir. Elektronik harp ve havacılık projelerinde yerli katkı

payı %25 düzeyinde olup, öncelikli olarak ele alınması gereken kritik teknolojik alanlar olarak değerlendirilmektedir⁶⁶.

3238 Sayılı Kanun ile birlikte oluşturulan Savunma Sanayii Destekleme Fonu (SSDF), ağırlıklı olarak gelir ve kurumlar vergisi, özel tüketim vergisi, (şimdiye kadar akaryakıt tüketim vergisi, tekel ürünleri payı yerine) milli piyango ve müşterek bahislerden kesintilerle oluşan bir kaynak olup, şimdiye kadar bu özkaynaklardan 20 yıl içerisinde yaklaşık 17 milyar dolar sağlanmıştır.

1980’li yıllarda başlatılan bu savunma sanayii hamlesinin sloganı, 1970’li yıllarda yaşanmış olan silah ambargolarının da etkisi ile “Türk Silahlı Kuvvetlerinin İhtiyaçlarının Karşılanması” olarak belirlendiğinden, bu hamle sonucunda oluşan sanayiinin ürünlerinin dış pazarlara sunulması ve bunun önemli bir dış politika aracı olarak kullanılması pek düşünülmemiş ve bu pek çaba harcanmamıştır.

Türkiye’de son yıllarda SSM’nin TSK ile birlikte uygulamaya çalıştığı modeller çerçevesinde savunma sistem tedariklerinde yerli ana yüklenici kullanılmaya başlanmıştır. Ayrıca, bir projenin, performans, zaman ve kaynak yönünden gerçekleştirilebilirliğini önceden tespit etmek ve daha sonra zaman ve kaynak israfını önlemek, ihtiyacın karşılanamamasından dolayı alınacak riski bertaraf etmek ve uygulanabilir bir bütçe yapmak için gerekli olan “yapılabilirlik etütleri” de yaptırılmaya başlanmıştır. Bu konuda MSB içinde koordinasyonun artırılması suretiyle daha verimli sonuçlar alınabilecektir.

Türk savunma sanayii firmalarının 2005 yılı cirosu 1.796.744.143 ABD Doları mertebesinde olup, bu rakam ciro artışında bir önceki yıla göre %35 oranında bir artışa işaret etmektedir. Türk Silahlı Kuvvetleri’ne ait fabrika ve tersanelerin 2005 yılı cirolarının da yaklaşık 400 milyon Dolar olduğu hesaba katılırsa Türk savunma sanayii toplam cirosunun yaklaşık 1,6 milyar dolar mertebesinde ulaştığı söylenebilir. Ciro artışları bakımından öne çıkan firmalar arasında, ASELSAN (277 milyon Dolar), OTOKAR (102,5 milyon Dolar), Havelsan (80,6 milyon Dolar) dikkat çekmektedir.

⁶⁶Savunma Sanayiinde Teknolojik Gelişmeler Sempozyumu, Ankara, 2003, s. 101.

2005 yılı savunma sanayii ihracatı %72 oranında artışla 337.422.986 milyon Dolar'a ulaşmıştır. Savunma sanayii firmalarından bazılarının (HAVELSAN, Kale Kalıp, Roketsan gibi) ihracatlarını 3-4 kat arttırdıkları, bunların yanında TAI, TEI, Alp Havacılık gibi firmalarımızın da önceki yıllarda ulaştığı seviyeyi korumuş olmaları memnuniyetle müşahede edilmektedir.

Araştırma-Geliştirme harcamalarının da bir önceki yıldan artışla 78,5 milyon dolar düzeyine erişmiş bulunmaktadır.

Türk savunma sanayiinin 1997'den bu yana yıllık ciro, ihracat, Ar-Ge ve istihdam rakamları ise aşağıda verilmiştir:

Tablo 2
Türk Savunma Sanayiinde Ciro, İhracat, Arge ve İstihdam

Yıl	Ciro	İhracat	Ar-Ge	İstihdam
1997	1.205.000.000	138.000.000	34.000.000	21.600
1998	968.401.000	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	8987
2004	1.337.120.000	196.341.000	63.860.000	9629
2005	1.591.162.692	337.422.986	78.511.203	-

Kaynak: Vizyon 2023 Projesi, Savunma, Havacılık ve Uzay Paneli, Panel Raporu, Ek-4, Türk Savunma, Havacılık ve Uzay Sektörü Değerlendirmesi

Savunma sanayii alanında küresel bazda bazı verilere baktığımızda;

- a) SIPRI verilerine göre Türkiye'nin, 2000-2004 yılları itibariyle yurtdışından savunma teçhizatı alımında 3,2 milyar dolar ile 5, ihracatında ise 98 milyon dolarlık satış ile 31. sırada bulunduğu,
- b) 1988-2002 döneminde Türk savunma sanayii firmalarının ihracatının beş kat artarak, yaklaşık 400 milyon dolar seviyesine ulaşabildiği, cirolarının da beş kat artarak 2002 yılında toplam 1 milyar dolar seviyesine ulaştığı,
- c) 2003 yılı savunma pazarında, Türkiye'nin 10,1 Milyar Dolar mertebesindeki savunma harcaması ile en çok harcama yapan 15 ülke arasında 14. sırada yer aldığı,

- d) Savunma sanayii projelerinde yerli katkı oranının ortalamanın% 25 seviyelerinde olduğu,
- e) Şimdiye kadar SSM tarafından yürütülüp bitirilen projelerdeki; yerli katkı oranının ise ortalama % 40 seviyesinde olduğu gözlenmektedir.

Yukarıdaki göstergeler değerlendirildiğinde ve mevcut savunma sanayii altyapısı gelişmiş ülkelerle karşılaştırıldığında, ülkemizin savunma sanayii sektörünün yeterli büyüklüğe sahip olmadığı ve sanayiyi yönlendiren tedarik sisteminin yeterince etkin olmadığı neticesine varmak mümkündür.

Dünya Savunma Harcamaları toplamı yaklaşık 1 trilyon \$ civarında olduğu halde, tüm gelişmiş ülkeler savunma sistem ihtiyaçlarını yaklaşık %85'ini kendi milli sanayiilerinden karşıladıkları için bu malların uluslararası ticaret hacmi yaklaşık 40 Milyar \$ civarındadır. Bu rakam toplam savunma harcamalarının %5'inden bile düşük bir miktarı ifade etmektedir. Dünyadaki geçerli ticaret ve rekabet mevzuatı da buna uygun düzenlenmiştir. Diğer her sektörde rekabete açıklık ana koşul olduğu halde, savunma sistem alımları bu düzenleme ve koşulların dışında tutulmuştur.

Ülkemizde ise durum bunun tam tersidir. Savunma ihtiyaçlarının sadece %20'-25'i yerli sanayiiden karşılanmaktadır. Körfez ülkeleri ile birlikte Türkiye Dünyanın en büyük savunma sistem alıcıları arasında yer almaktadır. 9 Milyar \$'lık toplam savunma ihtiyacımızın 3 Milyar \$'ı savunma teçhizatı tedariki olup, bunun ancak net olarak 750 Milyon \$'ı yerli sanayimizce karşılanmaktadır. Bu durumun terse çevrilmesi ve yerli sanayiinin katkısının önümüzdeki yıllarda en az SSM'nin hedefi olan % 75 seviyelerine çıkarılması gerekir⁶⁷.

Bazı ülkelerin bulunduğu coğrafi konum açısından savunma sanayii büyük önem taşır. Kimi ülkelerin yer aldığı coğrafi bölge ise, o ülke için bağımsızlığın ve refah seviyesinin üst seviyelerde muhafaza edilebilmesi için savunma sanayiinin sağlam temeller üzerine oturtulmasında bir zorunluluk olmaktadır. Bu nedenle ikinci gruptaki ülkelerde isabetli ve istikrarlı gelişmenin sağlanabilmesi, ülke savunma sanayiinin en ileri teknoloji ürünleriyle silahlı kuvvetleri teçhiz etmesine bağlı olmaktadır.

⁶⁷Dokuzuncu Kalkınma Planı s.58.

Türkiye'nin bulunduğu coğrafi bölge, komşu devletlerin nüfusu ve nüfus artış oranları, bu komşuların komşuluk ilişkileri ve ekonomik gelişmeleri itibariyle değerlendirme yapıldığında; Türkiye açısından barışın ve caydırıcılığın korunmasında, savunma sanayiinin yüksek teknoloji ürünleri üretebilir olmasına bağlı olduğu görülmektedir.

2.3. Savunma Sanayiinde Hedefler

25 yıllık yerli savunma sanayiini geliştirme deneyimleri sonucunda Türkiye TSSPSE'de güçlü bir savunma sanayii için önemli olan hususları ve ulaşılması gereken hedefleri aşağıdaki gibi belirlemiştir;

- a) Savunma sanayiinin gücü ulusal olarak sahip olunan teknoloji düzeyiyle doğru orantılıdır. Dolayısıyla savunma sanayiinde ulusal teknoloji önemlidir. Hedef özgün teknoloji ve özgün sistem üretmek olmalıdır,
- b) Ancak her şeyin ulusal olanaklara dayanılarak yapılması ve her teknolojiye ulusal olarak sahip olabilmek mümkün değildir. O halde teknolojiler; “milli olması gerekenler”, “kritik olanlar” ve “diğerleri” olarak üçe ayrılmalıdır,
- c) Türk Silahlı Kuvvetleri'nin milli olması zorunlu ve kritik ihtiyaçlarının araştırma ve geliştirmeye dayalı olarak uygun milli gizlilik dereceli tesis güvenlik belgesi bulunan yerli sanayii tesislerinde geliştirilip üretilmesi esastır. Bu sistem ve teknolojiler, en az “GİZLİ” gizlilik derecesine sahip sistem ve teknolojilerdir, dolayısıyla “GİZLİ” gizlilik dereceli tesis güvenlik belgesine sahip milli şirketlerde geliştirilip, üretilmeleri gerekmektedir. Burada milli firma zorunluluğu vardır,
- d) Yabancıların Türkiye'de kuracakları ortaklıklarda üretim yapmalarıyla ulusal teknoloji yeteneğinin gelişmesi olasılığı yok gibidir. Hatta yabancı ortaklıklar, belirli alanlarda, ulusal teknolojinin gelişmesini engellerler,
- e) Yabancı teknolojilerden yararlanmak isteniyorsa, amaç teknolojiyi özümsemek ve bir üst düzeyde yeni teknolojiler üretebilmek olmalıdır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

SAVUNMA SANAYİ, YENİLİK ve OFFSET UYGULAMALARI

Dünya ticaretinde ikinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan ve 1950'lerden başlayarak 1960'lı yıllarda yaygınlaşan offset uygulamaları bugün için Dünya Ticaret Örgütü(DTÖ) tarafından kabul görmeyen ve AB'nin de ağır hücumlarına maruz bir uygulama durumundadır.

Offset hem sivil hem de askeri tedarik programlarında yer alan bir uygulama olmakla beraber, sivil işlemlerdeki kısıtlamalar nedeniyle daha ziyade savunma sanayii alanında uygulanmaya başlanmıştır. Nitekim, Avrupa Topluluğunu kuran Roma Antlaşması, savunma sanayii sektörünü AB içinde de birliğin ticari mevzuatının dışında bırakmıştır. AB savunma sanayii ve havacılık sektörü kademelerinde sektörde gelişen ABD hakimiyetine karşı duyulan derin endişenin, böyle bir istisnayı, Roma Antlaşması ile olmasa bile, her durumda gündeme getirmiş olabileceğini söylemek mümkündür.

Bilhassa son 10 yılda AB ülkeleri, offseti, transatlantik savunma sistemleri ticaretinde bozulan dengeyi düzeltmek ve yüksek ABD teknolojisine ulaşmak için önemli bir araç olarak görmüş ve etkili bir şekilde kullanmışlardır.

Bu itibarla, Türkiye'nin de gündemine, 1980 sonrası uygulamaya konan büyük savunma yatırımları ile giren offset, sadece gelişmekte olan ülkelerin müraacat ettiği bir vasıta olmayıp, gelişmiş ülkeler arasındaki savunma ve havacılık sektörü ticaretinde sıklıkla başvurulmuş bir uygulamadır.

Son yılların istatistikleri ABD'nin savunma sistemleri ihracatında verdiği offsetlerin %80'inden fazlasının AB ülkelerine yönelik olduğunu ve bu ülkelerle imzalanan offset anlaşmalarında verilen ortalama offset tavizlerinin, kontrat hacminin %100'ünün üzerinde olduğunu göstermektedir. (1997 ortalaması %104.3)

Diğer taraftan, bu büyük offset hacmine rağmen birçok AB ülkesinde bu tip ticaretin koordinasyonundan sorumlu resmi bir makam veya offsete yönelik devlet politikaları mevcut bulunmamaktadır. İlişki, firmadan firmaya cereyan etmekte ve tamamen ticari tercihler çerçevesinde şekillenmekte olup, anlaşmaların ayrıntıları çoğunlukla gizli tutulmaktadır. Ancak, AB ülkeleri arasında imzalanan kontratların

niteliği ve kontrata taraf olan ülkeler arasında bir süre sonra gözlenen savunma sistem/aksamı ticareti, offsetlerde ağırlığın mukabil tedarik (buy back), teknoloji transferi ve doğrudan yatırım kalemlerinde olduğuna işaret etmektedir.

Sonraki bölümlerde ele alınacak olan, Türkiye'deki offset uygulanmasının daha iyi anlaşılması, değerlendirilmesi ve güncel gelişmeler çerçevesinde geliştirilmesi çalışmalarına yardımcı olabileceği düşüncesi ile ilerleyen bölümlerde muhtelif ve farklı karakterde ülkenin offset organizasyonları ve uygulama örnekleri incelenmiştir. Sivil sektördeki uygulamalar nispeten daha az ve ortak üretim ya da takas ile sınırlı olduğu için örnekler daha ziyade askeri programlardan alınmıştır.

Sonraki bölümlerde de görüleceği üzere, birçok AB ülkesinde resmi bir offset organizasyonu olmamasına rağmen, savunma sistemleri ticaretlerinde offset uygulaması önemli şekilde yer almaktadır. Bir kısmı ise belli bir devlet politikası ve resmi organizasyon ile offset tatbikatını yönlendirmektedirler. Her ne kadar gerek ABD'de, gerekse Fransa ve Almanya'da, savunma sanayii ticaretindeki offsetlere dair olumsuz düşünceler gelişmekte ise de offsetin uzunca bir süre daha gündemde kalacağı görülmektedir.

3.1. Dünyada 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.

Yeni sanayileşmiş ülkelerin telafi edici işlem talepleri, mevcut sanayiilerin 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 söz konusu olduğu projelerde telafi edici işlem talep etmektedirler.

Bu sebeple, döviz girdisi sağlayacak her türlü offset uygulaması yanında teknoloji transferi ve yatırım türü offset uygulamalarını tercih etmekte oldukları gözlenmektedir⁶⁸.

Ülkelerin, proje bedeli belirli bir miktarın üzerine çıktığı zaman telafi edici işlem talep etmekte oldukları ve bu miktarların, ülkeler itibarı ile değişiklik göstermekle birlikte, genellikle 100.000 dolar ile 2.500.000 dolar arasında değiştiği, bunun yanında proje bedeli içerisinde ithal malzemenin belirli bir oranı aştığı veya yerli katkı oranının belirli bir düzeyin altına indiği durumlarda da offset talep edildiği görülmektedir.

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' liginca 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 başvurulabilmektedir⁶⁹.

Sonuç olarak sanayiileşmiş batılı ülkeler, savundukları serbest piyasa ekonomisi ve uluslar arası ticaretin serbestliği 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, sanayiileşmiş batılı ülkeler, bu ülkelere ihracat yapan firmalarına bu konuda danışmanlık hizmeti yapmaktadırlar.

⁶⁸ZEKEY.A.H., "Türkiye'de Savunma Harcamalarının Finansman Kaynakları Ve Savunma Sanayiinde Off Set Uygulamaları", KHO Bilim Dergisi, 2002, Sayı: 1, s. 7.

⁶⁹GENÇTÜRK, s. 27.

ABD'de savunma güvenlik yardım örgütü ve savunma bakanlığı Ar-Ge 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 \$'ı tutarındaki telafi edici işlem taahhüdüdür. Bu rakam bir defa da alınan en yüksek telafi edici işlem taahhüdüdür⁷⁰.

Gelişmekte olan ülkelerin bir kısmında telafi edici işlemler, özellikle savunma projelerinde ön şart olarak ya da projeye iştirak eden firmalar arasından nihai seçim üzerinde etkili bir husus olarak değerlendirilmektedir

⁷⁰ ZEKEY, s.17.

Tablo 3
Offset Anlaşması Yapan Ülkeler 1993- 2004

Avrupa	Ortadoğu ve Afrika
Avusturya	İsrail
Belçika	Kuveyt
Çek cumhuriyeti	Suudi arabistan
Danimarka	Güney Afrika
Finlandiya	Türkiye
Fransa	Birleşik arap emirlikleri
Almanya	Kuzey ve Güney Amerika
Yunanistan	ABD
İtalya	Brezilya
Litvanya	Kanada
NATO	Şili
Hollanda	Asya
Polonya	Avustralya
Norveç	Endonezya
Portekiz	Malezya
Romanya	Yeni Zelanda
Slovenya	Singapur
İspanya	Güney kore
İsveç	Tayvan
İsviçre	Tayland
İngiltere	

Kaynak: US Bureau of Industry and Security, Offsets in Defense Trade, 2005, s. 29.

Yukarıdaki tabloyu değerlendirdiğimizde sanayileşmiş batılı ülkelerin savunma sanayii alanındaki telafi edici işlem talepleri, ülke sanayiilerinin 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.

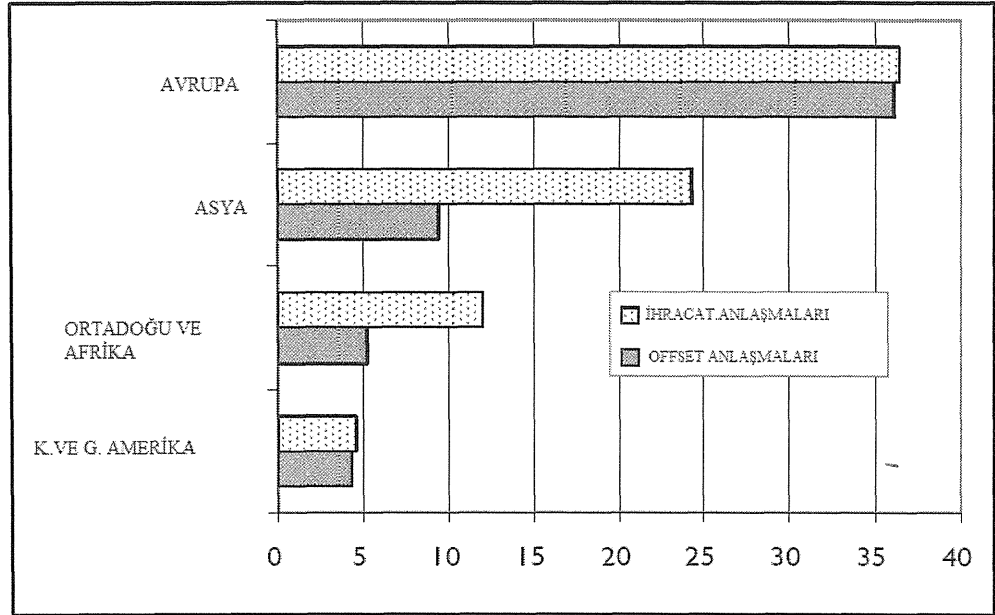
Tablo 4
Ülkelerin İstedikleri ve Elde Ettikleri Offset Yüzdeleri 1993-2004

AVRUPA			ORTA DOĞU VE AFRIKA		
ÜLKE	% OFFSETS	ÜLKE %	ÜLKE	% OFFSETS	ÜLKE %
AVUSTURYA	174.2%	200%	MISIR	-	1'E 1
BELÇİKA	80.1%	1'E 1	ISRAİL	48.6%	50%
ÇEK CUMH.	-	100%	KUVEYT	31.4%	35%
DANIMARKA	100.0%	100%	GÜNEY AFRIKA	-	30%
FINLANDIYA	100.0%	100%	TÜRKIYE	46.6%	50%
FRANSA	84.6%	100%	B..A.E.	56.1%	60%
ALMANYA	100.0%	100% FAZLA	BÖLGE TOPLAM	55.7%	
YUNANISTAN	113.4%	80% - 300%	ASYA		
ITALYA	93.8%	EN AZ 70%	ÜLKE	% OFFSETS	ÜLKE %
LITVANYA	-	100%	AVUSTRALYA	45.8%	60%
NATO	55.8%	-	ENDONEZYA	-	100%
HOLLANDA	119.3%	150% FAZLA	MALEZYA	37.3%	100%
NORVEÇ	104.8%	100%	YENİ ZELANDA	-	30%
POLONYA	-	100%	FILIPINLER	100.0%	80%-100%
PORTEKİZ	27.9%	100%	SINGAPUR	-	1'E 1
ROMANYA	-	80%	GÜNEY KORE	61.9%	30%
SLOVENYA	-	100%	TAYVAN	20.0%	40%
İSPANYA	88.5%	100% FAZLA	TAYLAND	26.6%	50%
İSVEÇ	103.9%	100%	BÖLGE TOPLAM	45.7%	
İSVİÇRE	78.5%	100%			
İNGİLTERE	84.6%	100%			
BÖLGE TOPLAM	89.3%				
KUZAY VE GÜNEY AMERİKA					
ÜLKE	% OFFSETS	ÜLKE %			
BREZİLYA	-	100%			
KANADA	96.9%	100%			
ŞİLİ	-	100%			
BÖLGE TOPLAM	99.0%				

Kaynak: US Bureau of Industry and Security, Offsets in Defense Trade, 2005, s. 43.

Yukarıdaki tabloda % offset bölümü şimdiye kadar gerçekleştirilen % ülke bölümü ise ülkelerin istedikleri offset oranlarını göstermektedir. Bu tabloya göre bölgesel olarak elde edilen offset yüzdelerine baktığımızda Avrupa'da % 89,3, Amerika'da % 99 ile oranların çok yüksek gerçekleştiğini, Orta Doğu' da % 55,7 ve Asya'da % 45,7 ile daha düşük oranda kaldığını görmekteyiz.

Tablo 5
1993-2004 Bölgesel Olarak İhracat ve Offset Anlaşmaları Milyar \$



Kaynak: US Bureau of Industry and Security, BIS Database, s. 54.

Yine bölgesel olarak incelendiğinde veriler göstermektedir ki Avrupadaki ülkeler yaptığı ihracat anlaşmalarının fazlalığıyla doğru orantılı olarak offset anlaşmalarında da önde olduğu görülüyor. Avrupayı, Asya ülkeleri, Ortadoğu ve Afrika, en son olarakta K. ve G. Amerika izlemektedir.

3.2. Offset Uygulamalarına Dünyadan Örnekler

3.2.1. Almanya

Almanya'nın offset konusuna resmi bir müdahalesi ve dolayısı ile bu konuda herhangi bir organizasyonu yoktur. Bu konuda yapılan araştırmada Alman makamlarının konuyu tamamen özel firmaların ticari ilişkileri dahilinde görüp bu konuya sıcak bakmadıkları tespit edilmiştir. Almanya'nın son 10 yıllık savunma sistemleri ticareti incelendiğinde talep eden olmasa da tedarigi sağlayan ülke olarak Alman firmalarının ciddi offset taahhütleri yükledikleri görülmektedir.

Bu durumda mevcut savunma sanayii, kapasite ve kapsamını muhafaza ettiği takdirde ve özellikle ABD rekabetine karşı, Almanya'nın offset tavizlerinden uzaklaşması mümkün görülmemektedir.

3.2.2. ABD

1970'lerin ortalarında, bazı NATO ülkelerinden oluşan bir grup, ABD'den 348 F-16 savaş uçağı alımına karar vermişti. 2.8 Milyar Dolar tutarındaki sözleşme, maliyetin tamamının offset işlemleri ile telafisini öngörmekte idi. Sözleşme bedelinin % 58'inin Norveç, Danimarka, Belçika ve Hollanda'da, ABD'de kullanılacak olan 650 adet F-16 ile sözleşme konusu 348 adet F-16'ya yönelik parça üretimi yolu ile, kalan % 42'sinin ise, diğer ülkelere satılacak F-16 parçalarının üretimi ile karşılanması öngörülmekteydi. Anlaşma uyarınca, parasal değer olarak ABD uçaklarının % 10'u, konsorsiyum uçaklarının % 40'ı ve diğer ülkelere satılacak uçakların % 15'i 2.8 Milyar \$'ı karşılamaktaydı. Programın, uçakların o tarihteki üreticisi Amerikan General Dynamics'in (GD) sorumluluğunda yürütülmesi öngörülmekteydi. Konsorsiyum ülkeleri, GD'nin alt yüklenicisi konumunda olacaktı⁷¹.

Bu örnekte, askeri alandaki telafi edici işlemlerin açıklayıcı bazı özellikleri göze çarpmaktadır. Öncelikle, ABD askeri ürünlerinin alıcısı, yabancı hükümetlerdir, sözleşme tutarları büyüktür, proje geniş bir zamana yayılmıştır, son olarak telafi edici işlemler, parça üretimi için bir teknoloji (know-how) transferi içermektedir.

Askeri işlemlerde offset imkanlarının bir rekabet silahı olarak kullanılması diğer bir önemli husustur. Buna örnek olarak Amerikan Mc Donnell Douglas (MDD) ve GD'nin, Kanada Hükümeti askeri ihtiyaçları için girdiği bir ihale verilebilir. MDD, 2.4 Milyar \$'lık ihaleyi, GD'nin 2.62 Milyar Kanada Doları karşılığında endüstriyel fayda sağlama taahhüdüne karşı 3.62 Milyar Kanada Dolarlık endüstriyel fayda taahhüdü üstlenerek almıştır⁷².

Daha önce de değinildiği gibi, telafi edici işlemler ortak üretim, doğrudan lisanslı üretim, fason üretim, teknoloji transferi ve karşı ticaret şeklinde gerçekleştirilebilmektedir. Bu işlemlerde F-16 konsorsiyumu örneğinde de görüldüğü gibi, üçüncü ülke ve/veya ülkeler yer alabilmektedir. Alıcı ülkeler, 3. ülkelere satışta

⁷¹ G.Leo B.Welt, "Military Offsets", *National Defense*, Mart 1984, s. 77.

⁷² Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, *Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları*, İstanbul, 1999, s. 91-92.

rol almakta ve telafi işlemi ABD dışındaki bir ülkeye yapılan satış ile gerçekleşmektedir.

Savunma alanındaki offset uygulamalarının önemli nedenleri arasında askeri ekipmana esnek olmayan talep, ülke dışından tedarik zorunluluğu ve yüksek malzeme fiyatları yer almaktadır. Ülkeler, ihtiyaçları için bu çok pahalı ürünleri bir şekilde almak durumundadır. Dünyanın önde gelen silah dış satıcılarından ABD'nin uçak dış satım fiyatları, piyasada ne ölçüde yüksek fiyatların geçerli olduğu hakkında bir fikir verebilir.

Esnek olmayan talep söz konusu olunca, ülkeler bu yüksek rakamları karşılamanın yöntemlerini aramışlardır. Nakit para ile ödeme cari işlemler açığında doğrudan etki yaratacağından, F-16 örneğinde de değinildiği gibi, parçaların ülke içinde ya da ortak üretimini öngören telafi edici işlemleri veya gelir getirici karşı ticaret yöntemini seçmişlerdir⁷³.

Offset işlemlerini savunma sanayiindeki üstünlüğü ve politik etkisi ile destekleyen ABD'nin ilk uygulamalarında, offset işlemleri alıcıya fayda sağlamak, Japon ekonomisini istihdam sağlayarak geliştirmek, müttefiklerin ulusal savunma sanayiileri doğrultusunda gerçekleştirmek, iki yönlü savunma ürünleri ticaretini garanti etmek ve geliştirmek.

ABD hükümetince hassas ve gelişmiş teknoloji ortak üretimi ve transferine dikkatli bir inceleme ve onay mekanizması koymak.

Bu düzenleme ile, ABD firmalarının ihale kazanmak için verdikleri offset taahhütlerinin uzun dönemde ABD savunma sanayiine vereceği zararın azaltılması amaçlanmıştır. Uygulamalarda bu gibi önlemlerin dönemsel oldukları gözlenmektedir. Örneğin Türkiye-Fransa, Türkiye-ABD, ABD-Pakistan, Fransa-Pakistan ilişkilerinin zaman içinde farklılaşması, gerek askeri satışları gerekse offset taahhütlerinin kapsamını önemli ölçüde etkilemektedir⁷⁴.

⁷³ZEKEY, s. 23.

⁷⁴U.S. DOD, **Industrial Participation Agreements Task Group Report**, s. 22.

3.2.3. Danimarka⁷⁵

Danimarka, savunma sektörünün ve dünya ticaretinin önde gelen ülkelerinden biri olmamakla beraber, uyguladığı offset politikası açısından dikkat çekici bir ülkedir. Offset uygulaması esasları Danimarka Sanayii ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı Danimarka Ticaret ve Sanayii Geliştirme idaresi (Danish Agency for of Trade and Industry, ATI) tarafından belirtilmekte ve uygulama da bu kurum tarafından yapılmaktadır.

Danimarka ile Savunma Sistemleri satışı konusunda ilişkiye giren tüm tedarikçi firmalar ihalelerin ilk safhalarında, kontratı almaları halinde geçerlilik kazanmak üzere ATI ile bir "Sanayii İşbirliği Anlaşması" (Industrial Cooperation Agreement, ICA) imzalamak zorundadır.

25 milyon Danimarka Kron'u (DK) üstünde bütün tedarikler ICA'ya tabi olup 100 milyon DK hacminin üstünde programlar için yabancı firmaların ayrıca bir sanayii işbirliği planı (Industrial Cooperation Plan) sunmaları istenmektedir. Bu planın, savunma teçhizatı tedarik kontratının asgari % 30'una karşılık gelen miktarda iş için Danimarka firmalarıyla şartlı olarak hazırlanmış, imzalı kontratları içermesi gerekmektedir. Offset, 25 milyon DK altında tedarik programlarında da değerlendirmelerin tamamen dışında olmayıp, bunlar için de şartlı bir Sanayii İşbirliği Anlaşması (Industrial Co-operation Agreement) talep edilmektedir⁷⁶.

Teklif edilen ICA'lara ve tüm sanayii işbirliği programlarına dair tavsiyelerde bulunmak üzere ATI' un kontrolü altında bir "Sınai İşbirliği İstişare Grubu" (Advisory Group for Industrial Co-operation) mevcuttur. Bu grubun mensupları ATI, Savunma Bakanlığı, Genelkurmay Başkanlığı, ilgili lojistik komutanlığı, sendikalar ve sanayii konfederasyonundan oluşmaktadır.

Tercih edilen işbirliği programları ağırlıklı olarak Danimarka Savunma Sistemleri'nin (ve alt sistem ve aksamının) doğrudan tedariki, yerel sanayii için alt kontratlar, stratejik işbirliği ve ortak yatırımlardır.

⁷⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 94.

⁷⁶Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 94.

Teknoloji transferi de büyük önemle ele alınmakta ve 20 gibi oldukça yüksek rakamlara varan offset çarpanları verilmektedir. Ancak bu işlemin tespitinde, transfer edilen teknolojiye ne derece fayda sağlanabileceği ve teknolojiye yapılmış olan yatırımın içeriği ve hacmi dikkate alınmaktadır. Yürürlük kazanan bir ICA'nın gerekleri mutlaka yerine getirilmelidir. ICA'nın gerçekleştirilmesinden sorumlu yabancı firma bu süre zarfında Danimarka tedarik programlarına katılamayacaktır.

Danimarka'nın ATI tarafından temin edilen offsetlerinin miktan 1993-2004 yılı için 755,7 milyon \$ seviyesindedir⁷⁷.

3.2.4. Fransa

Fransa tüm uluslararası ve bilhassa transatlantik savunma kontratlarında Offset anlaşmalarına girmekte ve özellikle ABD ile olan ilişkilerinde teknoloji transferi veya çeşitli doğrudan karşılıklı alım işlemi kontratın içinde yer almaktadır.

Fransa Avrupa'nın en gelişmiş savunma ve havacılık sanayiine sahip, offset organizasyonu ve politikalarının en üst seviyede ve ciddiyetle ele almış olan ülkesidir. Milli politikalar dahilinde “güç projektörü” olmasına rağmen mevcut savunma sanayii kapasitesi Fransa'nın ihtiyaçlarının ötesindedir. Bu sebeple Fransa, karakterini planlı değiştirme süreci içinde yüksek seviyedeki ihracatını ve mevcut altyapısını korumak ve aynı zamanda kendi tedariklerinde de milli sanayii için en uygun şartları yaratmak zorundadır. Dünya savunma pazarının küçülmesine rağmen, yukarıda belirtilen şartlar Fransa'yı hem alıcı, hem de satıcı olarak en önemli offset taraflarından biri yapmaktadır. Bilhassa 1998 öncesi, Savunma ve Havacılık sektöründe kamunun hakim olduğu bir dönemde Fransa, yoğun rekabet ortamlarında veya ülke içinde işsizliğin artma eğilimi gösterdiği zamanlarda görünür veya görünmez sübvansiyon mekanizmaları ile savunma pazarında en iyi tedarik şartlarını sağlayan ülkelerden biri olmuştur⁷⁸.

Milli Silahlanma Direktörlüğü (Delegation General Pour L'Armement - DGA) savunma teçhizatı imalat, ithalat ve ihracatı kontrol eden en üst resmi otoritedir. Offset konuları dahil tüm savunma sanayii aktiviteleri uzun vadeli bir

⁷⁷U.S. Bureau of Industry and Security, *Offsets in Defense Trade Tenth Report 2005*, s. 53.

⁷⁸Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, *Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları*, İstanbul, 1999, s. 96.

strateji dahilinde, ancak güncel gerekçelere de dinamik reaksiyon verecek bir tarzda bu otorite tarafından koordine edilmektedir.

Fransa'nın 1993- 2004 offset rakamları toplamı 785 milyon \$'lık ihracat anlaşmasına karşın 664 milyon \$'lık offset anlaşmasını kapsamaktadır⁷⁹.

3.2.5. İngiltere

İngiltere de savunma, havacılık, telekomünikasyon ve enerji sistemleri alanında dünyanın önde gelen üreticilerinden ve bu sıfatıyla birçok offset uygulamasının da taraflarından birisidir. Bu yönüyle, çoğunlukla Amerikan kaynaklı birçok karmaşık ve yüksek teknoloji vasıflı savunma sistemleri tedarik etmekte olup, bu programlarda azami kazancı elde etmekte sınırları zorlayan bir ülkedir. İngiltere 1993- 2004 yılları arasında 10 milyar \$'lık offset anlaşması yapmıştır⁸⁰.

İngiltere'de Offset konusunda kesin devlet politikaları mevcut olmayıp bu konu ile ilgili organizasyonu sadece bir bürodan ibarettir. “Devlet Karşı Ticaret Bürosu” (Government Countertrade Bureau) olarak anılan bu ofisin fonksiyonu firmalara offset ve genel karşı ticaret hakkında güncel bilgi ve kısmi kılavuzluk sağlamakla sınırlıdır⁸¹.

İngiltere Offset anlaşmalarını özel ticari ilişkiler olarak ortaya koymaktadır. Ancak hükümetlerin özellikle büyük savunma tedarik ve bayındırlık projelerine destek vermek ve şartları İngiliz firma lehine optimize etmek için azami gayreti gösterdikleri de bilinen bir gerçektir.

3.2.6. İtalya

İtalya'da Offsetler birçok Avrupa ülkesinde olduğu gibi resmi bir organizasyon değil, firmalar tarafından ticari şartların gerektirdiği şekilde değerlendirilmektedir. Resmi yardım, ihracatçı kuruluşlara telafi edici işlemler hakkında bilgi sağlanması ile sınırlıdır.

⁷⁹Offsets in Defense Trade Tenth Report 2005, s. 53.

⁸⁰Offsets in Defense Trade Tenth Report 2005, s. 53.

⁸¹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 97.

İtalya bilhassa kara silahları, bir kısım deniz silah sistemleri ve güncel muhabere sistemleri alanlarında gelişmiş teknoloji sahibidir, ancak ana savunma sistemleri ihracatı kısıtlı olduğu için kararlı ve güvenilir bir alıcı kitlesi oluşturamamıştır. Bu durum ise serbest rekabet kuralları dahilinde İtalya'yı offset taleplerine cevap vermek ve mümkün olan durumlarda benzer şartları talep etmeye zorlamaktır⁸².

3.2.7. Avusturya

Avusturya şeffaf ve zorunlu bir politika yürütmeyip dış ticari ilişkilerinde imkan dahilinde olan telafi edici işlemleri değerlendirerek dış ticaret ilişkisinde olduğu taraflarla dengeyi korumaya çalışan bir ülkedir. Örneğin otomotiv sanayiinde Avusturya'ya yabancı yatırım ciddi bir teknoloji transferi sağlanması şartıyla mümkündür.

Savunma sektöründe ihracatı 100 milyon \$ seviyesinde olan Avusturya tedarikini daha ziyade Avrupa kaynaklı yapmakta ve ciddi Offset talepleri öne sürmektedir⁸³.

3.2.8. Belçika

Belçika Offset çerçevesinde havacılık sektöründe ciddi yol katetmiş bir ülkedir. Hollanda, Danimarka ve Norveç ile beraber Avrupa F-16 konsorsiyomu üyesi olan Belçika 348 F-16 tedarikini içeren bu kontrat ile 2.8 milyar \$'lık offset programının hissedarlarından biri olmuştur.

Belçika şartları çerçevesinde offsetleri kullanmakta olup, son dönemde Avustralya'dan yaptığı zırhlı araç tedarikinde %100 oranında offset temin etmiştir.

Offset devlet tarafından sağlanan bilgi ve kılavuzluk ile firmalar tarafından yürütülmesi gereken bir faaliyet olarak görülmektedir. Belçika'nın offset konusunda

⁸²Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 98.

⁸³Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 98.

yetkili makamı Ekonomi Bakanlığı bünyesinde Federal Koordinasyon Ofisi Savunma ve Teknoloji Şubesi'dir⁸⁴.

3.2.9. Doğu Avrupa Ülkeleri

Rusya başta olmak üzere Doğu Avrupa Ülkeleri'nin tümü uzun yıllardır karşılıklı ticaret ilişkisi içindedirler. Ancak bu incelemede farklı offset uygulamaları kapsamında 1991 öncesi takas ve kliring esaslı devlet kontrollü ticaret dönemi dikkate alınmamıştır.

Bu ülkelerin içinde güncel offset yaklaşımında önde gelen ülkeler Rusya, Macaristan, Çek Cumhuriyeti ve Polonya'dır.

Rusya, geniş ve bazı konularda önde sayılabilecek sanayii ve teknolojik kabiliyetine rağmen, önceleri tamamen batılı firmaların hakimiyetinde olan açık rekabet şartlı ihalelerde bilhassa teknoloji transferi, lisans hakları, ortak üretim gibi konularda daha liberal offset şartları teklif ederek yeni pazarlara girmeye çalışmaktadır.

Örneğin Birleşik Arap Emirlikleri'nin (BAE) savaş uçağı tedariki programında favori Amerikan Lockheed Martin'in en büyük rakibi Rusya'dır. Rusya bu programın offset paketi ile BAE'nin mevcut tüm savunma sanayii faaliyetlerine üretim, teknoloji ve araştırma desteği vermeyi, BAE mamüllerini ithal etmeyi, % 8,5 gibi bir ceza primi ile kabul etmektedir.

Malezya'nın 1994'te yaptığı savaş uçağı tedarikini Rusya büyük ölçüde liberal karşılıklı ticaret tavizleri ile kazanmıştır. 690 milyon \$'lık bu kontratın % 40'ı için karşılıklı ticaret kabul edilmiş, 150 milyon \$'lık ithalat garantisi verilmiştir. Ciddi teknoloji transferi ve eğitim tavizleri de kontrat dahilindedir. Rusya'nın savaş uçakları satışı konusunda 1996'da Hindistan'la yapmış olduğu 2 milyar \$'lık kontratları da çok geniş işbirliği ve lisans hakları içermektedir.

Rusya'nın özellikle Doğu Avrupa ülkelerinin NATO'ya girmesini takip eden dönemde, NATO standardı teçhizat arayışı içine girmelerinin yarattığı pazar daralması nedeniyle çok ciddi offset tavizlerine açık olacağı düşünülmektedir.

⁸⁴Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 99.

NATO'ya yeni katılan Macaristan, Polonya ve Çek Cumhuriyeti'nin mevcut envanterlerinin NATO standartlarına yükseltilmesinin ilk safha maliyetinin 10 milyar \$ civarında olacağı tahmin edilmektedir. Polonya halen yıllık savunma bütçesinin % 10'unu bu uyum projesi için harcamaktadır⁸⁵.

3.2.10. Uzak Doğu Ve Asya Ülkeleri

Birleşik Arap Emirlikleri'nde offset işlemleri Silahlı Kuvvetler Tedarik Programı kapsamında başlatılmış ve izlenen offset politikası resmi bir doküman halinde uygulamaya konulmuştur. Bu politika ile, yurt dışından yapılan mal ve hizmet alımlarından, gümrük vergisi hariç olmak üzere, bedeli 2,5 milyon doları veya ithal malzeme miktarı kontrat bedelinin % 30'unu aşan alımlarda ithal girdinin en az % 60'ı oranında offset taahhüdü verilmesi zorunluluğu getirilmiştir⁸⁶.

Çin'de resmi bir offset politikası takip edilmemekle birlikte savunma ile ilgili yeni modernizasyon programlarında hükümet, Offset işlemlerine önemle yer vermektedir. Çin'in kendi savunma sanayii ile ilgili aldığı kararlar aşağıda sunulmaktadır.

Çin'in savunma endüstrisini geliştirmesi için teknoloji transferi kaçınılmaz bir olgudur. Ülkenin ihraç ettiği savunma teçhizatı ve hizmetler oldukça çeşitlidir ve şu şekilde sıralanabilir; Deniz taşıtları için gaz türbinleri, dizel motorları, torpidolar ve ilgili teçhizat, modern sonar ve radarlar, uçaksavar füzeleri, zırh alanında çalışmalar, imalat ve test cihazları, zırhlı muharebe araçları üretim tekniği, elektro-optik/lazer sistemleri ve havacılık ile ilgili üretilmiş çeşitli parçalar⁸⁷.

Endonezya, dış ticaret politikasının bir parçası olarak hem sivil hem de askeri alanda yerli endüstrinin geliştirilmesi amacına yönelik bir politika izlemektedir. 1986 yılında Endonezya petrol gelirinin düşmesi ve 1987/88 yıllarındaki bütçe kesintileri Endonezya Hükümetinin offset işlemleri konusunda ısrarlı oluşunun temel

⁸⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 100.

⁸⁶Guidelines for Offset Transactions in The United Arab Emirates, 1990, s. 83.

⁸⁷BELL, J, "Foreign Entry, Cultural Barriers, and Learning." Strategic Management Journal, No: 17, s. 151-166.

nedenlerindedir. Endonezya Hükümeti esnek bir offset politikasının önemli ölçüde endüstriyel fayda sağlayacağına inanmaktadır.

Endonezya, havacılık alanında yaptığı kontratlarda Offset işlemlerini gerekli görmekte ve Batılı firmaları, kendi milli çıkarları doğrultusunda en iyi teklifi elde etmek amacı ile endüstriyel fayda ve teknoloji transferi konularında rekabete hazırlanmaktadır. Mirage 2000'in üreticisi Fransız Marcel Dassault-Brequet ile F-16 üreticisi Amerikan General Dynamics (GD) firmaları arasında 1986'da gerçekleşen rekabet Endonezya'nın offset anlaşmalarındaki yaklaşımına örnek teşkil etmektedir. GD'nin kazandığı, 337 milyon dolar değerindeki, 12 adet F-16 tedarik anlaşması çerçevesinde imzalanan offset anlaşması, projenin kazanılmasındaki en büyük etken olarak değerlendirilmekte ve bunun ABD üreticileri açısından büyük bir taviz olduğu düşünülmektedir. İlgili offset anlaşması çerçevesinde Endonezya Hükümetinin F-16 uçakları için fiyatın % 35'i oranında (168 milyon dolar değerinde) parça üretimi sağlaması hükme bağlanmıştır. Buna ilave olarak firma, Endonezya Hükümetine bakım ve hizmet faaliyetlerini de kapsayan teknoloji transferi programı sağlamaktadır⁸⁸.

Güney Kore, resmi olarak Offset uygulamalarına ilk defa 1985 yılında başlamıştır. Hükümet, offset işlemleri ile üretim ve endüstri alanında gelişme sağlamayı, teknolojik ilerlemeyi ve ülkenin savunma alanındaki ihracat potansiyelini arttırmayı amaçlamaktadır. Offset uygulamaları, resmi olarak yayınlanan offset el kitabı ile yürütülmekte olup, 5 milyon doları aşan silah tedarik projelerinde firmaların offset taahhüdünde bulunmaları zorunlu hale getirilmiştir.

1992 tarihli Güney Kore savunma programları ile ilgili offset el kitabı çerçevesinde firmalardan proje bedelinin en az % 30'u oranında offset işlem taahhüdü istenmekte ve teklif edilen offset işlemleri hükümetçe belirlenen önem derecesine göre gruplandırılmaktadır. Offset taahhütlerinin yıllar bazında ve ana projenin ödeme planına paralel olarak gerçekleştirilmesi istenmekte, belirlenen süre içerisinde gerçekleştirilmemesi durumunda ise firmadan gerçekleştirilmeyen kısmın % 10'u oranında teminat mektubu alınmaktadır⁸⁹.

⁸⁸BELL, s. 237.

⁸⁹BELL, s. 239.

Japonya, silah tedarik programları kapsamında gerçekleştirdiği lisans anlaşmaları ile elde ettiği teknoloji transferi sayesinde ülkedeki önemli endüstri alanlarını geliştirmiş durumdadır. Japon firmaları ülke içerisinde silah sistemi üretebilmek için silah üreticisi firmalara % 150'ye varan oranlarda prim ödemiştir⁹⁰.

Malezya'nın karşı alım programında, zorunlu olmamasına rağmen hem sivil hem de askeri konulardaki kontratlarda offset politikası mevcuttur. Offset anlaşmalarının desteklenmesi amacı ile Malezya Ticaret ve Endüstri Bakanlığı'na bağlı bir kurum oluşturulmuştur⁹¹. Savunma sanayii alanında ana tedarikçi firmalar arasındaki rekabet, offset taahhütlerinin yaygınlaşmasını kaçınılmaz olarak beraberinde getirmektedir.

Askeri alandaki offset uygulamalarında Silahlı Kuvvetler, maliyetleri düşürmek maksadı ile silah ve diğer teçhizat için yedek parça üretimine önem vermektedir. 1986 yılının sonlarında Malezya Havacılık Endüstrisi (AIM) ile İngiliz British Aerospace firması arasında imzalanan ve sivil uçaklar için parça üretimini öngören anlaşma ile offset işlemlerine daha fazla önem vermeye başlamıştır. Bu dönemde Malezya, yerli endüstrisini savunma teçhizatı üreten ve bunları Güney Doğu ile Güney Asya'ya pazarlayan bir duruma getirmeyi amaçlamakta olan bir ülke konumunda idi. Bu çerçevede, İtalya ile birlikte askeri telekomünikasyon teçhizatı üreten Marconi Malaysia Sdn Bhd isimli bir ortak yatırım şirketi kurulmuştur.

25 milyon Malezya doları karşılığında Endonezya'dan (Fransız Aerospatiale ile ortak üretim) alınan Super Puma helikopterleri ile ilgili olarak 10 milyon Malezya doları değerindeki ürün dolaylı offset çerçevesinde ihraç edilmiştir.

Diğer Güney Doğu Asya ülkeleri ile karşılaştırıldığında Malezya'nın offset işlemleri konusunda fazla deneyimli olmadığı görülmektedir⁹².

Singapur Hükümeti savunma ve havacılık alanındaki projelerde, özellikle yüksek teknoloji gerektiren sanayiinin kurulması amacına yönelik offset işlemlerini tercih etmektedir.

⁹⁰BELL, s. 170.

⁹¹PELLAY, Stephan, "*Trade by Exchange*", Development Forum Business Edition, Eylül 2003, s.1

⁹²Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları, s. 114.

Singapur'un askeri alandaki offset işlemleri ile ilgili olarak 1987 yılının Şubat ayında Amerikan İş İdaresi ve Bütçe Dairesi'nin (OMB) Amerikan Kongresi'ne sunduğu raporda; Singapur'un offset yolu ile havacılık ve bilgisayar endüstrileri alanında bölgenin merkezi olma yolunda çaba sarfettiği belirtilmiştir.

Singapur Hükümeti, Süper Puma helikopterlerinin alımı kapsamında Fransa ile, S-211 jet eğitim uçağı konusunda da İtalya ile ortak üretim anlaşması yapmıştır. Rapor'a göre, Singapur aynı zamanda 90 adet A-4 savaş uçağının modernizasyonu kapsamında bütün firmalardan offset uygulaması istemiştir.

Singapur, tadilat programları bir pazar oluşturmakta ve bu konuda firmalardan offset talep etmektedir. Örneğin, Singapur Hava Kuvvetleri için alınan 133 adet ihtiyaç fazlası Amerikan A-4 Skyhawk uçaklarından ihraç edilenlerin dışında kalan uçaklar, Amerikan üretimi yeni motorlar ve yeni Ferranti avionikleri ile tadilat uygulamasına tabi tutulmakta ve bu program Offset tekliflerini de kapsamaktadır. Programda montajdan başka, yerli katkının da oldukça yüksek olduğu görülmektedir.

Singapur Hükümeti, yabancı havacılık firmaları, Singapur'da parça ve teçhizat üretimi ve montaj sahalarında projeler yapmaya teşvik etmektedir. Singapur, bölgede ticari, askeri uçak ve helikopterler için bir tamir ve bakım merkezi durumuna gelmiştir. Bütün bunlar Singapur Hükümetinin kalifiye işçi ve yüksek teknoloji kullanımı ile eş zamanlıdır.

Çok uluslu havacılık şirketlerinin Singapur'daki offset, ortak üretim, tamir-bakım gibi faaliyetleri sonucunda ülkede havacılık ürünleri üretimi ve bakımı alanlarında belirli bir altyapı sağlanmış olup, ileri teknoloji gerektiren sahaların gelişimi desteklenmektedir. Singapur, günümüzde yabancı uçak üreticilerine küçük parçalar ve elektronik teçhizat sağlamaktadır⁹³.

3.3. Türkiye'de Offset Uygulamaları

Offset veya telafi edici işlemler, 1950'li yıllardan itibaren dünyada uygulanmaya başlanmıştır. Offsetten amaç; ülkenin dış ticaret açığının kapatılmasına

⁹³Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 115.

katkıda bulunmak ve kamu ithalatını disiplin altına almaktır. Offsete başvuran ülkeler, mal ve hizmet ihracında ihaleyi verdikleri yabancı firmadan istifade etmeyi, ülkede istihdam ile sınai ve ticari kapasitenin artırılmasını öngörmektedir.

Türkiye’de offset uygulaması ilk olarak savunma sanayii projeleri ile gündeme gelmiştir. F-16 projesi çerçevesinde 9 Kasım 1984 yılında alınan 160 Milyon dolar doğrudan, 1.27 milyar dolar dolaylı offset taahhütü bunun ilk örneğini teşkil etmektedir.

Ancak, yurtdışından tedarik edilen her türlü savunma yazılım ve donanımı, Türk savunma sanayiinin potansiyel iş hacmini daraltan bir mahiyet taşımaktadır. Bu nedenle, offset taahhütlerinin savunma sanayii kuruluşlarına yönlendirilmesi özel bir önem arz etmektedir. Çünkü, yeterli iş imkanı sağlanmadan savunma sanayii altyapısının geliştirilmesi bir yana, mevcut savunma sanayiinin dahi ayakta durması mümkün değildir.

Bu sebeptendir ki tüm savunma sanayii projelerinde yurtiçi üretime ağırlık veren, yüksek yerli katkıyı öngören yaklaşımlar yanında, offset taahhütlerini sağlam bir çerçeveye oturtan ve cezalarla destekleyen yaklaşımlar, Türk savunma sanayiinin geliştirilmesi açısından hayati önem taşımaktadır.

Özellikle doğrudan offset uygulamalarının gerçekleştirilebilmesi için, Milli Savunma Bakanlığı ve Savunma Sanayii Müsteşarlığı’nın ilgili savunma sanayii kuruluşları ile yakın işbirliği içerisinde çalışması da gerekli görülmektedir. Bu konuda, taahhüt sahipleri ile yurtiçi savunma sanayii kuruluşlarını sistematik bir şekilde bir araya getiren uygulamalara ihtiyaç duyulmaktadır. Offsetin, ancak bu şekilde başarılı bir enstrüman olarak kullanılması mümkündür.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı’nın “MSB Savunma Tedarik İşlemlerinde Offset Uygulama Direktifi”ne bazı yenilik ve değişiklikler getirecek çalışmaları hakkındaki görüşleri, çeşitli vesilelerle Sayın Müsteşar ve offsetle ilgili personeli tarafından açıklanmıştır. Bu açıklamalara göre, ihracatın offset için esas kabul edileceği anlaşılmaktadır. Hatta, “Yeni Piramit Konsepti” olarak adlandırılan yaklaşıma göre, offset tekliflerinin değerlendirilmesinde esas alınan kriterler arasında, herhangi bir ürünün ihracatının dahi 0.25 katsayısıyla üçüncü derecede yer alması ön görülmektedir. Teknoloji işbirliği, yatırım, AR-GE ve eğitim konularına

ise en düşük derece olan dördüncü derecede yer verilerek 0.20 değerlendirme katsayısı ön görülmektedir. Bu durum, offset yükümlüsü yabancı firmaları daha büyük değerlendirme katsayısı ön görülen konulara yönelteceğinden, Türk savunma sanayiinin gelişimini olumsuz yönde etkileyebilecektir.

Savunma Sanayii Müsteşarlığı yine bu çalışmaları çerçevesinde, teknoloji transferi yapan Türk savunma sanayii kuruluşları için bir “Teşvik ve Oto Kontrol Sistemi” ön görmektedir. Buna göre, gerçekleşen teknoloji transferi offset yükümlülüğü bedelinin yüzde 50’si offset yükümlüsü firmadan teknoloji transferi yapan Türk savunma sanayii kuruluşları tarafından beş yıl süre içinde, eşit taksitlerle ve sıfır faizle geri ödemesi ön görülmektedir.

Bu durumun, sıfır faiz ve beş yılda eşit taksitle ödeme nedeniyle, çok cazip bir durum yaratarak öncelik taşımayan veya ihtiyaç duyulmayan teknolojilerin alınmasına neden olabileceği düşünülmektedir. Alınacak teknolojinin geri ödeme koşullarının piyasadaki uygulamalar göz önünde tutularak, halen ön görüldüğü gibi bunun çok aşağısında değil, makul bir seviyede belirlenmesi halinde, edinilecek teknolojilerin de ihtiyaç öncelik sırasının süzgeçten geçirilmesini zorunlu kılacağı değerlendirilmektedir.

Dünyadaki gelişmeler dikkate alındığında ise, Türk savunma sanayiinin süratle gelişerek önümüzdeki beş yıl içinde, serbest rekabet ortamında varlığını sürdürebilecek teknolojik alt yapıya kavuşması gerekmektedir. Bu durumda, teknoloji transferi geri ödemesinin “Teşvik ve Oto Kontrol Sistemi”nde ön görülen haliyle muhafazası, bunun yaygın bir şekilde uygulanmasına neden olabilecek ve dolayısıyla Türk savunma sanayiinin süratle güçlenmesini olumsuz yönde etkileyebilecektir.

Offset, “özellikle savunma ve havacılık gibi yüksek teknoloji gerektiren projelerde, ilgili proje nedeniyle ortaya çıkan ödemeler dengesindeki olumsuzlukların kısmen veya tamamen giderilmesi amacıyla ihracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemler” olarak tanımlanabilir.

Günümüzde offset, özellikle gelişmekte olan ülkelerin döviz darboğazını aşmak, ihracat yoluyla mevcut veya kurulacak sanayiilerin kalite standartlarını ve verimliliğini yükseltmek ve bu sayede yurt içinde katma değer yaratmak ve

uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek mal veya hizmet üretebilmek için kullandıkları bir araçtır. Aynı zamanda, sanayileşmiş ülkelerce de savunma sanayiini geliştirmede ve mevcut pazar paylarını artırmada etkili bir şekilde kullanılmaktadır.

Japonya'nın offset uygulamadan kalkındığını, yani offsetin tek kalkınma aracı olmadığını, sadece kalkınma araçlarından biri olduğunu ifade etmiştir. Bu nedenle offsetin, bir ülkenin ulusal stratejisine entegre edilmesi gereken bir araç olduğu görülmüştür.

Offsetin savunma sanayiinde büyük bir fenomen olduğunu ve Türkiye gibi savunma sanayiinin büyütülmeye çalışıldığı bir ülkede büyük önem taşıdığını ifade etmiştir. Offsetlerin en önemli faydasının, uzun vadeli ilişkiler için başlangıç işlevi görmesi olduğunu dile getirmiştir. Hükümet olarak, offset aracılığıyla Türk şirketler ile yabancı şirketleri birlikte iş yapmaya ittiklerini söylemiştir. Offsette parça ve bileşenlerin ortak üretimine gidilmesi gerektiğini ifade etmiştir. Türkiye savunma sanayiinde, Cumhuriyetin kuruluşundan hemen sonra başlayan gayretlerine rağmen Silahlı Kuvvetleri'nin modernizasyon ihtiyaçları için büyük ölçüde dışarıya bağımlı, dünyanın önde gelen silah ithalatçısı ülkelerinden biridir.

Mevcut alt yapının milli ihtiyaçlara katkısı azami %20 seviyesinde olup, 20 yıllık bir strateji içinde bu oranın % 60 seviyesine yükseltilmesi öngörülmektedir⁹⁴.

Milli savunmaya ayrılan kaynaklar ulusal bütçenin %8'i ile %12'si arasında seyretmekte ve bu miktar ortalama olarak GSMH'nin %2.5'ine karşı gelmektedir⁹⁵.

Çok kritik bir bölgede, muhtelif farklı tehditlere karşı görev yapan ve en üst standartlarda teçhizi gerekli olan Silahlı Kuvvetlerin ihtiyaçlarının imkanları zorlaması ve milli savunma sanayiine pazar yaratma mecburiyeti, Türkiye'yi offset pazarında önemli bir oyuncu yapmıştır⁹⁶.

⁹⁴Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 25.

⁹⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 25.

⁹⁶Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 25.

1990'lı yılların sonlarına kadar offsetlerin büyük ölçüde askeri kontratlar çerçevesinde olduğu ve sivil offsetlerin daha ziyade satın alınan sistemin destek ve bakımına yönelik verilen basit tavizlerden olduğu görülmektedir.

Türkiye tarafından elde edilen en önemli sivil offset 1998 tarihinde THY'nin Amerikan Boeing firmasından yaptığı yolcu uçağı tedariki programına bağılı olarak oluşturulmuştur. Bu offset (doğrudan + dolaylı), opsiyonlar da dahil olmak üzere 800 milyon ABD doları seviyesindedir.

1983'te F-16 Projesi çerçevesinde önemli teknoloji transferi ve altyapı oluşturulmasını kapsayan offset girişimini takiben, offsetlerin stratejik bir düşünce ve plan dahilinde, büyük savunma sistem tedariklerinde döviz çıkışını azaltmak ve daha önce konusu bahsedilen imkanlarından faydalanmak üzere gündeme gelmesi Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'nın kuruluşuna (SSGDİ, 1990 yılında Savunma Sanayii Müsteşarlığı'na dönüşmüştür) dayanmaktadır⁹⁷.

Modern bir savunma sanayiinin temel alt yapısını kurma görevi verilen ve bunun finansmanı için de Savunma Sanayii Fonu ile teçhiz edilen SSGD, offsetleri savunma sanayii programlarının önemli bir parçası olarak değerlendirmiş ve yaygın şekilde kullanmıştır.

Kuruluş yıllarında münferit kontratların özel karakterine göre tespit edilen, standart kontrol zorunluluklarına tabi olan offset taahhütleri, kurumun tecrübesinin artması ile daha geniş kapsam ve ciddi şartlar ile tanımlanmıştır.

Mevcut offset organizasyon yapısını incelemeyen önce Türkiye'nin geçmiş offset tatbikatı ve meselenin devlet yapısı içinde ele alınışında zaman içinde görülen gelişmelerin değerlendirilmesinde fayda görülmektedir.

Offset pek çok ülkede ulusal ekonominin geliştirilmesi amacıyla uygulanan karşılıklı ticaret yöntemidir. Günümüzde karşılıklı ticaret çeşidi veya takas ticareti olarak değerlendirilmesine rağmen, offset, kamu ihaleleri aracılığı ile ülke ekonomisi ve ticareti için ilave ekonomik ve sosyal faydalar sağlayan bir uygulamadır.

⁹⁷Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 25.

Offset, kamu ihaleleri yolu ile⁹⁸;

- a) Kamu harcamalarında, harcamaların bir bölümünün telafisi sureti ile tasarruf sağlamak,
- b) Yeni istihdam yaratmak,
- c) İç pazarın ve dış ticaretin dinamizmini arttırmak,
- d) Teknoloji transferi yolu ile üretim kalitesinin artırılmasına yardımcı olmak,
- e) İşgücü eğitimini geliştirmek ve kalitesini arttırmak,
- f) Yerli mal ve hizmetler için uluslararası alanda yeni pazarlar yaratmak sureti ile üretimin artışı sağlamak,
- g) Döviz girdilerini artırarak, ödemeler dengesindeki açığın kapatılmasını sağlamak gibi ülke ekonomisi için bir dizi ek yarar elde edilmesine yönelik bir mekanizmadır.

Offset uygulamasından beklenen yararlar ülkelerin ekonomi politikasına ve gelişmişlik düzeylerine bağlı olarak değişmektedir.

Gelişmekte olan ülkelere offset işlemlerinin uygulanma nedenlerini aşağıdaki şekilde sıralamak mümkündür⁹⁹:

- a) Yeni ihracat imkanlarının yaratılması veya yeni sanayiilerin geliştirilmesi, yeni sanayii kollarına istihdam sağlanması,
- b) Yerli sanayii için iş imkanları yaratılması,
- c) Ödemeler dengesinin iyileştirilmesine yönelik siyasi ve ekonomik politikalar
- d) Kota ve ticari kısıtlamaların aşılması,
- e) Teknoloji yenileme veya yeni teknoloji edinme,
- f) Sanayiileşmiş ülkelere oluşturulan korumacılığın aşılması.

⁹⁸Savunma Sanayi Müsteşarlığı, [http:// www.ssm.gov.tr](http://www.ssm.gov.tr),

⁹⁹Savunma Sanayi Müsteşarlığı, [http:// www.ssm.gov.tr](http://www.ssm.gov.tr),

Askeri alanda Türkiye'deki ilk offset örneği Deniz Kuvvetleri'nin bir denizaltı dış alım kontratı ile gerçekleşmiştir. 1973 yılında Alman IKL/HDW firması, Türkiye'ye satmak üzere anlaştığı 209/1200 sınıfı 6 denizaltıdan 5'nci ve 6'ncısının gövdesini Deniz Kuvvetleri Gölcük Tersanesi'nde yaptırmıştır.

1983 yılında Türkiye, GD (General Dynamics) firması ile 160 adet F-16 savaş uçağının ortak üretimine yönelik bir anlaşma imzalamıştır. Bu anlaşma ile, Türkiye savunma sanayiisinin altyapısını geliştirmeyi hedeflemiştir. Anlaşma kapsamında 150 milyon ABD doları tutarında doğrudan, 1.27 milyar ABD doları tutarında dolaylı offset taahhüdü alınmıştır. 160 uçağın, %51'i Türk (%49 Tusaş, %1.9 T. Hv. Kuvvetleri'ni Güçlendirme Vakfı, %0.1 T. Hava Kurumu) ve %49'u ABD'li (%42 GD –daha sonra Lockheed-, %7 General Electric) ortaklardan-kurulan TAI tesislerinde üretilerek kullanıcıya teslimi öngörülmüştür.

F-16 programı, Türkiye'nin gerçek anlamdaki ilk offset deneyimidir. Uygulanan program sonucu modern bir uçak (TAI) ve uçak motoru (TEI) fabrikası kurulmuş, işgücü sağlanmış ve eğitilmiş, anlaşmayla varılan oran dahilinde uçak ve motor parçalarının üretimi, montajı ve testi sağlanmıştır. Yine aynı program içinde alınan offsetler ile Aselsan, Atalet Seyrüsefer Sistemleri Üretim Teknolojisini almış ve F-16 uçakları için atalet seyrüsefer sistemleri üretmeye başlamıştır¹⁰⁰.

1985 yılında kurulan Savunma Sanayii Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı'na 3238 sayılı Kuruluş Kanunu ile, diğer görevlerinin yanında, offset koordinasyonu görevi de verilmiştir. 1990 yılında Savunma Sanayii Müsteşarlığı'na (SSM) dönüştürülen SSGD, Mart 1990 tarihinde alınan bir kararla, Türkiye'nin genel offset politikasını belirlemek üzere oluşturulan Offset Özel İhtisas Komisyonu çalışmalarını koordine etmekle görevlendirilmiştir.

SSM'in koordinasyonu'nda, Milli Savunma Bakanlığı'nın F-16 Dairesi, DPT Müsteşarlığı, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıkları, TOBB ve ihracatı Geliştirme Etüd Merkezi temsilcilerinden oluşan Özel ihtisas Komisyonu, çalışmaları sonucunda bir Özel ihtisas Komisyonu Raporu hazırlamıştır. Bu raporda, SSM'in

¹⁰⁰Aselsan F-16 offsetinden aldığı teknoloji ile atalet seyrüsefer sistemleri, Avrupa konsorsiyomu için Stinger füzelerinin güdümlü sistemleri kontratını aldı. F-16 projesi, uçak ve motorun tamamının Türkiye'de yapılmadığı şeklindeki tenkitlere rağmen, ileri teknoloji sanayinin oluşmasına öncülük etmiştir.

kuruluş kanununda yer alan amaçlar doğrultusunda, öncelikle savunma sanayiinin geliştirilmesini hedef alan ve özel uygulama esaslarını açıklayan ayrı bir el kitabı yayınlanmasının uygun olacağını belirtmiştir.

Yapılan çalışmalar neticesinde, dünyadaki uygulamalar, geçmiş tecrübeler ve Özel İhtisas Komisyonu çalışmaları dikkate alınarak "SSM Offset Uygulama El Kitabı" hazırlanmış ve Temmuz 1991'de yayınlanmıştır. Buna paralel olarak, SSM tarafından yürütülmekte olan projeler çerçevesinde sürdürülen offset faaliyetlerini koordine etmek; teklife çağrı dosyası (RFP) içerisinde offset ile ilgili bölümü hazırlamak, gelen teklifleri değerlendirmek, projeyi kazanan firma ile müzakerelerde bulunmak, offset uygulamalarını takip etmek, yeni politikalar oluşturulması yönünde faaliyet göstermek, offset konusunda ilgili yayınları izlemek, yurtiçi/yurtdışı seminer ve toplantılara katılmak ve tanıtım faaliyetlerinde bulunmak üzere SSM bünyesinde Haziran 1991 tarihinde bir "Offset Şube Müdürlüğü" oluşturulmuştur¹⁰¹.

Offset işlemlerinin gerçekleştirilmesi ile ilgili olarak, uygulayıcı kurumlar arasında sağlıklı bilgi akışının temini ve uygulama prosedürü konusunda koordinasyon sağlanması amacıyla Temmuz 1992 tarihinde Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTM) ile SSM arasında, savunma sanayiine yönelik projelerdeki offset uygulama usul ve esaslarını belirlemek üzere bir protokol imzalanmıştır. Bu protokol çerçevesinde DTM, savunma sanayii projelerindeki ilgili usullerin tespiti amacı ile ihraç konusu mal ve hizmet listeleri ile bunların ihraç edilebileceği ülkelerin tespiti ve bu listelerde zaman içerisinde gerekli değişikliklerin yapılması ve bu tip offset uygulamalarındaki gerçekleştirmelerin izlenmesinden; SSM ise, savunma sanayii projelerindeki doğrudan offsetlerden ve yatırım, eğitim, teknoloji transferi, savunma sanayii ürünleri ihracatı ve benzeri dolaylı offsetlerle ilgili usullerin tespitinden ve uygulamalarının takibinden sorumlu tutulmuşlardır. Ancak, Türkiye'nin Gümrük Birliği ve "Uruguay Round" kararlarına uygun taahhütleri DTM'yi pasif bir role itmiştir¹⁰².

¹⁰¹ Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 27

¹⁰² Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 27

Buna rağmen, DTM tarafından savunma sanayii alanına yönelik olmayan kamu kurum ve kuruluşları ile kamu ortaklıklarınca yapılacak ihalelerde offset uygulamasına ilişkin düzenlemeleri belirleyen bir tebliğ 16 Aralık 1998 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanmış bulunmaktadır. DTM’nın bu tebliği ile kamu kurum ve kuruluşları ile kamu ortaklıklarının açacakları savunma sanayiine yönelik olmayan ve bedeli en az 5.000.000 ABD doları olan uluslararası ihalelerde, ihaleye katılan yabancı firmalardan ihaleyi açan Türk kamu kurum ve kuruluşları ile kamu ortaklıklarına yönelik olarak alınan doğrudan ve dolaylı offset taahhüdünün uygulama ve izleme esasları belirlenmiştir. Her ne kadar ilgili tebliğ ile söz konusu ihaleler çerçevesinde offset talep edilmesi zorunlu kılınmamışsa da tek başına böyle bir düzenleme ihtiyacının duyulması bile önümüzdeki dönemde Türkiye’de offsetin ulaşacağı boyutları göstermesi açısından önem taşımaktadır¹⁰³.

SSM tarafından yürütülmekte olan projeler çerçevesinde imzalanan offset anlaşmalarının sayısı 31’e ulaşmış bulunmaktadır. Projeler çerçevesinde offset taahhütlerinin belirlenip imza altına alınmasında, Temmuz 1991 tarihinde SSM yayınladığı ve ülkemizde bu konu ile ilgili uygulamaları sistematik bir şekilde belirleyen ilk doküman olan "SSM Offset Uygulama Elkitabı" esas alınmaktadır¹⁰⁴.

SSM’nin kurulduğu tarihten itibaren, 31 Aralık 2003 tarihi itibariyle imzalanmış 51 adet offset anlaşması kapsamında toplam 4.1 Milyar ABD Doları tutarında offset taahhüdü alınmıştır. Bugüne kadar SSM tarafından sözleşmesi imzalanmış olan offset anlaşmalarından 10 tanesi tamamlanmış bulunmaktadır. Diğer 41 offset anlaşması devam etmektedir. İmzalanan offset anlaşmaları gereği mevcut offset yükümlülükleri 2013 yılı sonuna kadar tamamlanacaktır. Program yıllarına dağılmış offset taahhütleri dikkate alındığında, bugüne kadar dolaylı offsette, firmaların taahhüt miktarının %100’ünü aşan oranda gerçekleştirme sağladıkları gözlenmektedir. Doğrudan offset uygulamalarında ise, projeler bazında teknoloji transferi, yatırım, işletmeye alma ve belli bir düzeyde yerli katkıya ulaşabilme gibi zaman alıcı işlemler söz konusu olduğundan, firmalardan alınmış bulunan

¹⁰³ Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 28.

¹⁰⁴ Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 28.

taahhütlerin program dönemlerinin sonlarına doğru gerçekleştirilebileceğini söylemek mümkündür¹⁰⁵.

1998 yılına kadar ağırlıklı olarak SSM'nin yürüttüğü programlarda yer alan ve SSM tarafından koordine edilen offsetler, 20 Haziran 1998'de Resmi Gazete'de yayınlanan "Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları" dökümanı ile yeni bir aşamaya geçmiş durumdadır. Bahse konu dökümanda, savunma sanayii stratejisinin tatbikatında koordinatör makamın Milli Savunma Bakanlığı(MSB) olduğu ve gerekli yapılanma ve teşkilatlanmanın belirtilen esaslar dahilinde devlet, sanayii, üniversite ve diğer ilgili kuruluşlar arasında işbirliği ve koordinasyon ile sağlanacağı vurgulanmıştır¹⁰⁶. MSB, bu karar çerçevesinde offset ile ilgili iç organizasyonunu oluşturmaktadır. MSB'nin tedarik programları daha ziyade hazır alım esaslı olmasına rağmen, yeni kabul edilen yıllara sari kontrat yapabilmeye uygulaması dikkate alınır ise tedarik programlarının bir kısmının çok büyük hacimli projeler olabileceği görülmektedir.

Gerek MSB tarafından, gerekse SSM tarafından yürütülen projeler etrafında talep edilecek offsetlerden yerli sanayii ve teknolojinin gelişmesi açısından en iyi faydanın temini için SSM ve MSB'nin offsetler konusunda müşterek bir strateji tespiti ve koordinasyonu kaçınılmazdır. DTM'nin sivil alandaki alımlarda offset uygulamalarına ilişkin düzenleyici tebliği de dikkate alındığında; önümüzdeki dönemde Türkiye'de oldukça büyük bir offset havuzunun birikeceği açıktır. Bu kadar büyük bir imkandan azami faydanın temini ise kurumlar arası koordinasyon ve ortak çalışmanın önemini daha da artırmaktadır.

¹⁰⁵ Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 28

¹⁰⁶ Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları – Resmi Gazete 20 Haziran 1998)

6.A) ...Bu stratejinin tatbikatında; koordinatör makamı Milli Savunma Bakanlığı olup gerekli yapılanma ve teşkilatlanma... devlet, sanayi, üniversite ve diğer ilgili kuruluşlar arasında her türlü gayret, işbirliği ve koordinasyon ile sağlanır.

6.C) b) Savunma sanayii ve tedarik ile ilgili tüm faaliyetler, Milli Savunma Bakanlığınca uygun bir teşkilat içinde tek elden yürütülür.

6.C) e) Yurt dışından satın alınmasına karar verilen teçhizat ve sistemlerde, öncelik yerli savunma sanayiinde olmak üzere, ülke sanayiine katkı sağlayacak direct ve/veya indirect offset uygulamalarına imkan verecek tekliflere de öncelik verilir. Offset uygulamalarının esasları Milli Savunma Bakanlığınca belirlenir.

SSM tarafından yürütülen kontrat altına alınmış bazı offset anlaşmaları tarih sırası ile aşağıda belirtilmiştir¹⁰⁷.

- a) Zırhlı Muharebe Aracı Projesi kapsamında ihaleyi kazanan FMC-Nurol Savunma Sanayii AŞ ile 23 Ağustos 1988 tarihinde imzalanan 246 milyon ABD doları değerinde dolaylı offset anlaşması (Firma dolaylı offset taahhüdünü gerçekleştirmiştir.),
- b) F-16 Elektronik Harp Projesi kapsamında Loral (ABD) ve Kavala ortaklığındaki MIKES firması ile 20 Eylül 1989 tarihinde imzalanan 225 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması,
- c) HF-SSB Telsiz Projesi kapsamında ihaleyi kazanan Marconi Komünikasyon AŞ adına Metalgesellschaft Services GmbH (MGS) ile 6 Mart 1990 tarihinde imzalanan 70 milyon Sterlin tutarında dolaylı offset anlaşması.

Marconi Komünikasyon Afi ile imzalanan ana tedarik anlaşması çerçevesinde firmanın ayrıca 8 yıl süreyle 20.2 milyon Sterlin tutarında doğrudan offset taahhüdü de bulunmaktadır. Firma, toplam dolaylı offset taahhüdünü tamamlamış olup, doğrudan offset taahhüdü kapsamında ise KKTC'ne 20 Watt'lık sistemler ile İngiltere'ye cihaz, bobin, PCB ve muhtelif malzeme ihraç etmiştir.

- d) Eğitim Uçağı Projesi kapsamında İtalyan Agusta firması ile SSM arasında 21 Mart 1990 tarihinde imzalanan 3 milyon ABD doları tutarında offset anlaşması,
- e) C3 Projesi kapsamında Aydın Yazılım Elektronik Sanayii AŞ (AYESAŞ) firması ile SSM arasında 25 Haziran 1990 tarihinde imzalanan 25 milyon ABD doları tutarında doğrudan offset anlaşması.

Doğrudan offset, firma tarafından üretilen ve ihraç edilen teçhizat, bilgisayar yazılım ve hizmetlerin toplam değeri olarak ifade edilmiştir.

¹⁰⁷Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 29.

Firmanın doğrudan offset taahhüdünü yurtiçi katma değer bazında gerçekleştirmesi öngörülmüştür.

Firmanın gerçekleşen doğrudan offset taahhüdü kapsamında; yazılım hizmet ve kuvvet dağıtım panoları ihracı bulunmaktadır.

- f) Mobil Radar Projesi kapsamında SSM ile Thomson-CSF (Fransa) firması arasında 18 Ekim 1990 tarihinde imzalanan 40 milyon ABD doları tutarında dolaylı offset anlaşması (Firmanın dolaylı offset taahhüdü yanında 23 milyon ABD doları tutarında doğrudan offset taahhüdü vardır).

Dolaylı Offset anlaşması çerçevesinde, Thomson-CSF firmasının iştiraki olan Thomson Consumer Electronic Group'a bağlı European Electronics GmbH (ECE) şirketi, Telra Elektronik Sanayii ve Ticaret AŞ'ne sermaye yatırımı ve tekrar yatırıma dönüştürülen kar sağlamış, bunun yanısıra kalite kontrol alanında know-how ve teknoloji transferi getirmiştir. Diğer taraftan, Thomson-CSF firması dolaylı offset taahhütlerine sayılmak üzere muhtelif ülkelere televizyon ihracatı gerçekleştirmiştir.

Ayrıca, firma doğrudan offset taahhüdü çerçevesinde, yabancı şirket elemanlarının Türk şirketlerinde eğitimini sağlamış, yazılım geliştirme hizmeti ve kesintisiz güç kaynağı ihracı gerçekleştirmiştir.

- g) Hafif Nakliye Uçağı Projesi kapsamında CASA (İspanya) firması ile SSM arasında 11 Aralık 1992 tarihinde imzalanan ana tedarik anlaşması çerçevesinde 342.2 milyon ABD doları değerinde doğrudan ve 135 milyon ABD doları değerinde dolaylı offset anlaşması.

Dolaylı offset taahhüdü kapsamında firma, EXPO'92 fuarında yer alan Türk pavyonunun kurulması ile ilgili masrafları karşılamayı üstlenmiş ve ana tedarik anlaşması çerçevesinde sağlayacağı teknik yardım, eğitim, ARGE hizmetleri ile ilgili masrafların karşılanması amacı ile bir fon oluşturmuştur.

Böylece firma, söz konusu dolaylı offset taahhüdünü yerine getirmiştir. Eğitim taahhüdü çerçevesinde, Türkiye'de tasarım altyapısı

kurulması amacıyla yönelik olarak; TÜBİTAK, TAI, İTÜ, ODTÜ, Eskişehir İkmal Bakım Merkezi (EIBM), Kayseri İkmal Bakım Merkezi (KIBM) ve SSM personeline 360 adam/ay tutarında ücretsiz AR-GE eğitimi sağlanmıştır.

- h) Zırhlı Muharebe Araçlarına Kupola alt sisteminin teminine ilişkin olarak SSM ile Cadillac Gage Textron Incorporated (CG) arasında 8 Kasım 1991 tarihinde imzalanan 2 milyon ABD doları değerinde doğrudan ve 6 milyon ABD doları değerinde dolaylı offset anlaşması,
- i) Zırhlı Muharebe Araçlarına Güç Paketi (6V53T motor ve X200-4 transmisyon parçaları) temini kapsamında SSM ile Türsav Ağır Makine Sanayii ve Ticaret Afi arasında 15 Kasım 1991 tarihinde imzalanan 31 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması,
- j) CASA Hafif Nakliye Uçakları motorlarının temini kapsamında General Electric (GE) firması ile SSM arasında 15 Kasım 1991 tarihinde imzalanan 41.8 milyon ABD doları tutarında doğrudan ve 14.2 milyon ABD doları tutarında dolaylı offset anlaşması.

Ayrıca, offset anlaşmasında öngörülen offset taahhüdünün katma değer olarak Türk sanayii ürünlerinin ihracatı ile karşılanacak kısmına ilişkin olarak DTM ile GE arasında 1 Nisan 1992 tarihinde ilave bir dolaylı offset anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma kapsamında gerçekleştirilen ihracat firmanın dolaylı offset taahhüdüne sayılmak üzere kredilendirilmiştir. Firmanın gerçekleştirilen doğrudan offset taahhüdü kapsamında TEI (TUSAŞ Motor Sanayii Afi) tarafından üretilen J85 tipi motor parçaları ihracatı bulunmaktadır.

- k) Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na 5 adet AH-1W Super Cobra Helikopterleri'nin tedariki programı çerçevesinde Bell Helicopter Textron Inc. (ABD) firması ile SSM arasında 7 Şubat 1992 tarihinde imzalanan 19 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması,
- l) Emniyet Genel Müdürlüğü için Taktik Tekerlekli Zırhlı Araçlar Projesi kapsamında Cadillac Gage Textron Incorporated (CG) firması ile SSM

arasında 18 Haziran 1992 tarihinde imzalanan 32.8 milyon ABD doları tutarında offset anlaşması,

- m) Emniyet Genel Müdürlüğü için Küçük Tip Zırhlı Araçlar Projesi (KTZA) kapsamında Otokar Otobüs Karoseri Sanayii Aş ile müsteşarlık arasında 3 Ağustos 1992 tarihinde imzalanan 1.8 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması.

Firma, gerçekleştirdiği ihracat ile toplam doğrudan ve dolaylı offset taahhütlerini yerine getirmiş bulunmaktadır. İhraç konusu mallar; araçlar (arazi aracı, kamyonet ve minibüs), araç aksamı, parça ve aksesuarlarıdır.

- n) İkinci Paket F-16 Motorları Tedarik Projesi kapsamında GE firması ile SSM arasında 23 Eylül 1992 tarihinde imzalanan 389.9 milyon ABD doları tutarında offset anlaşması.

Bu anlaşma kapsamında GE firması, 38.2 milyon ABD doları tutarında yerli katkı ve 95.5 milyon ABD dolarlık doğrudan offset olmak üzere Tusaş Motor Sanayii ve EBM'ye katma değer bazında toplam 133.7 milyon ABD doları tutarında sipariş vermeyi taahhüt etmiştir. Proje çerçevesinde ayrıca, toplam değeri 256.2 milyon ABD doları olan muhtelif dolaylı offset taahhütleri alınmıştır. Bu kapsamda, Hava Kuvvetleri için F-100, F-129 ve CT-7 anahtar teslim tamir-bakım depoları, muhtelif yedek parçalar ve eğitim imkanları herhangi bir ücret talep edilmeksizin GE firmasınınca sağlanacaktır. Yine, dolaylı Offset hükümleri çerçevesinde, Tusaş Motor Sanayii AŞ'ni uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek hale getirecek düzenleme ve eğitim imkanlarını kapsayan bir yapısal geliştirme programı ve ikinci paket F-16'larda kullanılacak F110-GE-129 motorlarının komple lisans hakları da alınmıştır. Ayrıca, Türkiye'den 100 milyon ABD doları değerinde sanayii ürünleri ihracatının sağlanması da aynı anlaşmayla taahhüt altına alınmış olup, bu kısma ilişkin olarak DTM ile GE arasında ilave dolaylı offset anlaşması imzalanmıştır.

- o) Black Hawk Helikopterleri'nin tedarik programı kapsamında Sikorsky International Operations Inc. (ABD) firması ile SSM arasında 8 Aralık 1992 tarihinde imzalanan 181 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması.

Firma, anlaşma hükümleri çerçevesinde doğrudan ve ihracat tipi dolaylı offsetleri yurtiçi katma değer bazında gerçekleştirecektir. Offset anlaşmasında belirtilen doğrudan offset projeleri arasında helikopter parçaları, helikopter silahları ve koruma sistemi, elektronik harp alıcıları, işlemcileri ve yazılımı, karşı tedbirler, yanıltıcılar, karıştırıcılar, enfraruj fişekler ve yanıltıcı hedefler, CASA uçak radarı dahil gelişmiş uçak radarları, -uçak parçaları için kompozit malzeme gibi kalemler yer almaktadır.

Dolaylı offset taahhüdü kapsamında ise Black Hawk helikopterleri için lisans ücreti ve ödenmeyen "royalty"ler, güdümlü akıllı mermiler, gelişmiş zırh, gelişmiş radar ve sinyal işlemcileri, enfraruj/lazer nişangahları ve hedef belirleyicileri, deniz ve kara mayınları, topçu bataryaları komuta ve kontrolü için radar, bilgisayar ve yazılım gibi kalemler vardır.

- p) İkinci paket F-16 Projesi çerçevesinde F-16 uçaklarına takılacak "Ring Laser Gyro Inertial Navigation System-RLG INS" teçhizatının tedariki kapsamında Litton (ABD) firması ile SSM arasında 25 Ocak 1993 tarihinde imzalanan 3.7 milyon ABD doları doğrudan, 9.7 milyon ABD doları dolaylı, 3.1 milyon ABD doları yerli katkı taahhüdü olmak üzere offset anlaşması.

Firmanın offset taahhütlerini yurt içi katma değer bazında gerçekleştirmesi öngörülmüş olup, ayrıca anlaşma kapsamında SSM'in belirlediği pazarlarda yapacağı satışlardan Türkiye'ye iş payı vermesi de hükme bağlanmış bulunmaktadır.

Söz konusu anlaşmanın imzalanması, gerek mevcut sanayii altyapısından (Aselsan tesisleri) azami ölçüde istifade edilerek yurt içi katma değer yaratılması ve söz konusu teçhizatın veya diğer Türk

savunma sanayii ürünlerinin ihracatı sayesinde döviz kazandırılması, gerekse Aselsan'a sağlanacak olan lisans hakkı, teknik bilgi paketi, özel test teçhizatı, ortak üretim yatırımı, Aselsan personelinin eğitimi ve depo seviyesi bakım ve onarımı bakımından da büyük önem taşımaktadır.

- q) Zırhlı Muharebe Araçları'na top ve taret temini kapsamında Fransız GIAT firması ile SSM arasında 11 şubat 1993 tarihinde imzalanan 58 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması.

Firmanın taahhütlerini yurt içi katma değer bazında gerçekleştirmesi hükme bağlanmıştır. Firma doğrudan offset taahhüdü kapsamında top ve taret sistemleri ile bunlara ait komponent ihracatı gerçekleştirecek ve MKEK tarafından üretilmekte olan savunma sanayii ürünlerini ihraç edecektir.

- r) Zırhlı Muharebe Araçlarına gece görüş sistemi tedariki kapsamında SSM ile Texas Instruments Incorporated (ABD) firması arasında 09 Nisan 1993 tarihinde imzalanan 27.8 milyon ABD doları tutarında offset anlaşması.

Firma doğrudan Offset kapsamında gece görüş sistemlerinin Aselsan'dan ihracını taahhüt etmektedir.

- s) Cougar helikopterlerinin tedarik programı kapsamında Eurocopter International (Fransa) firması ile SSM arasında 08 Ekim 1993 tarihinde imzalanan toplam 162 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması.

Bu anlaşma kapsamında Eurocopter firması, SSM'in öncelik verdiği ve onayına tabi projeleri anlaşma hükümleri çerçevesinde gerçekleştirmeyi taahhüt etmiştir. Firma, anlaşma hükümleri çerçevesinde doğrudan ve ihracat tipi dolaylı offsetleri yurt içi katma değer bazında gerçekleştirecektir.

- t) Genel maksat (Black Hawk) helikopterleri ile AH-1W (Super Cobra) helikopter motorlarının tedarik anlaşması kapsamında General Electric Aircraft Engines (ABD) firması ile SSM arasında 11 Ağustos 1994 tarihinde imzalanan toplam 42.5 milyon ABD doları değerinde offset anlaşması.

Firmanın bugüne kadar gerçekleştirdiği dolaylı offset taahhüdü kapsamında; SSM eğitim fonuna yapılan kaynak tahsisi ve CT7 yedek motor ödemesi gibi konular yer almaktadır.

- u) Cougar helikopterleri aviyonik kalemlerinin SFE olarak alımı ile ilgili 18 Mayıs 1994 tarihinde imzalanan anlaşma kapsamında Rockwell-Collins France (Fransa) ile SSM arasında 16 Ağustos 1994 tarihinde imzalanan toplam 1.7 milyon ABD doları tutarında offset anlaşması.

Bu anlaşma kapsamında Rockwell-Collins firması, SSM'in öncelik verdiği ve onayına tabi projeleri anlaşma hükümleri çerçevesinde gerçekleştirmeyi taahhüt etmiştir.

- v) Kara Kuvvetleri Komutanlığı'na ikinci paket 5 adet AH-1W Super Cobra Helikopterlerinin tedarik programı çerçevesinde Bell Helicopter Textron Inc. (ABD) firması ile SSM arasında 17 Şubat 1995 tarihinde imzalanan toplam 14.5 milyon ABD doları tutarındaki offset anlaşması.

Milli Savunma Bakanlığı tarafından hazırlanan "Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi Esasları Uygulama Yönergesi"nde offsete yönelik bir bölüm mevcuttur. Bu bölümde, savunma sanayii alanında yürütülen offset programlarının hedefleri aşağıdaki şekilde sıralanmaktadır¹⁰⁸:

1. Savunma sanayii ürünleri ile ilgili diğer endüstriyel ürünlerin ihracı ve yabancı sermaye yatırımları yolu ile ülkeye döviz girişi sağlanması ve böylece proje nedeniyle yurt dışına gidecek dövizin mümkün olan azami ölçüde tekrara ülke ekonomisine kazandırılması,
2. Her türlü teknoloji transferi yolu ile yurt içinde yaratılacak yeni üretim imkanları yanında ve mevcut üretimde sağlanacak artışlardan da yararlanılarak döviz tasarrufu sağlanması,

¹⁰⁸Savunma Sanayi Müsteşarlığı, [http:// www.ssm.gov.tr](http://www.ssm.gov.tr),

3. Yurt içi katma değer ve yeni iş alanları yaratılarak, projelerin uzun bir süre verimli bir çerçevede yürütülmesinin ve kurulan sanayiinin kendi kendine ayakta durabilmesinin temini,
4. Teknoloji transferi ve ihracat yolu ile mevcut ve kurulacak sanayiinin kalite, standart ve verimlilik düzeyinin yükseltilmesi ve böylece bir bütün olarak Türk ekonomisinin uluslararası alandaki rekabet gücünün artırılması.

Yine aynı yönergede, savunma sanayii alanındaki offset uygulamalarının ile ilgili faaliyetler, kendi alanlarına giren tedarik faaliyetleri ile ilgili olarak, Milli Savunma Bakanlığı ve Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından ve birbirleri ile koordinasyon yapılarak yürütülmektedir.

3.4. Offsetin Kapsamı¹⁰⁹

Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nca yürütülen projeler çerçevesinde; yapılacak döviz ödemelerinden dolayı, ülkenin ödemeler dengesinde meydana gelebilecek açıkları kısmen ya da tamamen telafi etmek amacı ile, anlaşma gereğince, Türkiye'den yapılacak savunma alanına yönelik ihracat ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerin tümü offsettir. Aşağıda belirtilen ve ana tedarik anlaşma kapsamı dışında kalan işlemler offset olarak değerlendirilmektedir.

- a) Yeni veya tevsi, yabancı sermaye yatırımları,
- b) Teknoloji, lisans ve know-how transferi,
- c) Kalifiye işgücü yaratmak amacı ile masrafı ilgili işletmeye ait olmak üzere, ilgili Firmaca T.C. vatandaşlarının yararlanması için sağlanan ve Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı'nca onaylanan yurt içi ve yurt dışı eğitim imkanları,
- d) Türkiye'deki üniversite ve/veya diğer araştırma kuruluşlarına yaptırılacak AR-GE çalışmaları,

¹⁰⁹Savunma Sanayi Müsteşarlığı, [http:// www.ssm.gov.tr](http://www.ssm.gov.tr),

- e) Türkiye'deki sanayii kuruluşlarına, prototip geliştirmek amacı ile yaptırılacak AR-GE çalışmaları ve/veya bu kuruluşlarda AR-GE birimleri oluşturulması amacı ile yapılacak yatırımlar,
- f) Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından önceden onaylanmak kaydıyla, Türkiye'de teknolojik gelişimi ve ürünlerinin ihracatı öncelikle desteklenen sektörlerde faaliyetlerde bulunan imalatçı şirketlerin dış pazarlarda ürünlerini pazarlamak amacı ile dış ülkelerde kurdukları, kısmen veya tamamen ortak oldukları yabancı şirketlerle ilgili Firmanın yaptığı ortaklık yatırımları,
- g) Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülen projelerde savunma yan sanayii ürünlerinin ilgili Firmanın ülkesinde doğrudan veya dolaylı olarak savunma sektöründe pazarlanmasını amaç edinen ve Türk savunma sanayii ve/veya savunma yan sanayii şirketlerinin ortak oldukları yabancı şirketler yolu ile yapılan mal ve hizmet ihracı,
- h) Yeni ve tevsii yatırımlar sonucunda gerçekleştirilecek mal ve hizmet ihracı ile uzun dönemde ortaya çıkabilecek diğer alternatif ihracat imkanları,
- i) Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülmekte olan projeler çerçevesinde, savunma sanayii veya savunma yan sanayii firmalarınca yapılacak ihracat ve başka ülkelerin savunma bakanlıkları ile uluslar arası savunma kuruluşlarına doğrudan veya dolaylı olarak yapılacak makine, teçhizat, yedek parça satışları,
- j) Türk bandıralı deniz nakliyat araçlarının kullanılması durumunda net bazdaki sigorta bedelleri, nakliye ve navlun giderleri.

Offseti gerçekleştiren işletme olarak, taahhütte bulunan proje ile doğrudan ilgili firma, ilgili işletmenin hisselerinin %50'sinden fazlasına sahip olduğu yan işletmeler ve bu işletmelerin hisselerinin %50'sinden fazlasına sahip olduğu diğer işletmeler ile , Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından onaylanmak kaydıyla ilgili işletmece offset anlaşmasında öngörülen işletmeler kabul edilmektedir.

Doğrudan offset, ortak üretimi gerçekleştiren işletmeler veya bunların yurt içi alt bölümlerince Ana Tedarik Anlaşmasına konu olan ürün hatlarında (tip ve modeline bakılmaksızın aynı veya benzer teknolojilerle üretilenler dahil olmak üzere) proje ile doğrudan veya yakından ilgili alanlarda gerçekleştirilen üretimlerin, sistem, alt-sistem, komponent, parça, malzeme ve hizmet seviyesinde yurt dışına ihracıdır.

Dolaylı offset, Milli Savunma Bakanlığı - Savunma Sanayii Müsteşarlığı tarafından yürütülen projeler çerçevesinde, yukarıda belirtilen offset kapsamındaki değerlendirilen ve doğrudan offset dışında kalan işlemlerin gerçekleştirilmesidir.

3.5. Türkiye'nin Offset Hedefleri¹¹⁰

Türkiye'nin belli başlı sayılabilecek offset hedeflerini şu şekilde sıralayabiliriz;

- a) Ödemeler dengesine savunma harcamalarının negatif katkısının kısmen telafisi,
- b) Yeni ürünleri (tercihen savunma ve yüksek teknoloji ürünleri) yeni pazarlara satma imkanının elde edilmesi,
- c) Yüksek teknoloji gerektiren bu sektörlerdeki altyapıyı sağlamlaştırmak; bu amaca yönelik olarak bu sektörlerde faaliyet gösteren Türk kuruluşlarına gerekli teknolojinin uygun şartlarla transferini sağlamak,
- d) Türk firmalarına uluslararası pazarlarda rekabet imkanı yaratmak,
- e) Bazı savunma yatırımlarını kalkınmada öncelikli yörelere kaydırmak,
- f) Savunma ve havacılık alanında mevcut işgücü kalitesini artırmak, modern yönetim teknik ve standartlarını yakalamak, vasıflı iş alanı yaratmak.

Bu hedefler etrafında yürütülen uygulama henüz 10 yılını doldurmuş değildir ve bazı önemli kontratlar ise halen devam etmektedir. Edinilen bilgiler gerek doğrudan, gerek dolaylı offset kategorilerinde halen büyük miktarlarda birikim

¹¹⁰Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 67.

olduğuna işaret etmektedir. Ancak, özellikle geciken offset yükümlülüklerini ceza ile beraber bir sonraki yıla aktaran uygulamadan sonra bu birikimin, henüz yerine getirilmemiş offset olarak tanımlanması uygun değildir. Bu hususa işaret ettikten sonra, yukarıda belirtilen offset hedefleri çerçevesinde Türkiye'nin kısmi bir başarı kaydettiği söylenebilir.

Savunma sektöründe modern yönetim ve üretim teknolojilerine, kalite sistemlerine dair bilgi transferi ve bunların özümşenerek yaygınlaşmasında offsetlerin ciddi katkısı olmuştur¹¹¹.

- a) Vasıflı teknik personel geliştirilmesi, eğitimi ve istihdamı konusunda başarılı olunmuştur.
- b) Havacılık sektöründe ve navigasyon, güdümlü kontrol ve muhabere elektroniği gibi konularda kurulan alt yapıya offsetlerin de katkısı olmuştur,
- c) Üretim bilgisi ve bir kısım nadir ve kritik sayılabilecek üretim bilgisi transferinde offsetler kullanılabilmiştir. (Örneğin "hybrid " elektronik devreler ve kompozit havacılık malzemeleri üretim teknolojileri gibi).

Sektörde alt yapıyı geliştirmek ve yan sanayii kuruluşları oluşturmak hedefinde tatmin edici bir sonuç yoktur. Savunma harcamalarından kaynaklanan açığın bu sektörün ihracatından kapatılması hedefi ise henüz bir hayli uzaktır.

Offsetler çerçevesinde yapılan zırlı araç satışı, mahdut uçak parçası satışı ve bir kısım sınırlı HF telsiz aksam satışının Türkiye'nin savunma sistemleri ihracatı kategorisinde gösterdiği performans -10 yıllık ortalama olarak- etkisi kısıtlıdır. Türkiye'nin bu konudaki mütevazı ihracatının önemli bir kısmı klasik mühimmat, nakliye vasıtası ve bazı telekomünikasyon teçhizatından oluşmakta ve daha ziyade MKEK ve ASELSAN¹¹² tarafından sağlanmaktadır.

¹¹¹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 68.

¹¹²Otokar ve FNSS'ın son yıllarda gösterdiği ihracat başarısı önemlidir ve bu kuruluşların offset bağlantılı bu başarılarını önümüzdeki yıllarda tamamen ticari olarak devam ettirmesi beklenmektedir. Bu konuların hangi programlar çerçevesinde oluştuğuna dair ayrıntıya özellikle girilmemiştir, fakat bu konularda imkanları iyi şekilde kullandığını varsayabileceğimiz kuruluşlarımız, TAI (Türk Havacılık ve Uzay Sanayi A.Ş.), TEI (Türk Motor Sanayii A.Ş.), ASELSAN (Elektronik Sanayii A.Ş.) ve ROKETSAN (Roket Sanayii) olarak belirlenmektedir.

Offsetler Türk Savunma Sanayii ve yan sanayiisine yeni pazarlar açılmasına destek sağlamışlardır.

FNSS, bu destekle Körfez pazarında zırhlı araç satışı yapmış, Malezya ve G. Kore'de ciddi kontrat safhasına ulaşmıştır. TAI, Orta Asya, Pakistan ve Hırvatistan Pazarlarına nakliye uçağını offset desteğinde tanışmıştır. Yeni başlatılan helikopter üretimi faaliyetlerinin ürünlerinin de offset yardımı ile yeni pazarlara takdimi yapılabilecektir.

Ancak, teknolojinin sahibi olunmaması, mamul üzerindeki telif haklarının Türkiye'de olmaması, satışların offset bağlantılı, dolayısı ile bazı şartlara bağlı olması, uzun süreli bakım ve garanti konularında zaafolar olması dolayısı ile bu girişimlerin tümünde başarılı olunamamıştır.

Teknoloji transferi, bilhassa kritik önemi haiz teknoloji transferi ve müşterek araştırma, ürün geliştirme gibi konularda offsetler en iyi şekilde kullanılamamış veya uygulanması mümkün olmamıştır.

Başarılı nitelendirilebilecek bir örnek, bizzat kendisi offset ürünü olan ve havacılık sektörü için bağlantı elemanları üreten BESTAŞ (Bağlantı Elemanları Sanayi ve Tic. A.Ş.)'dir.

Diğer kısmi örnek olarak HEMA Dişli Sanayi ve Tic. A.Ş.'de gelişme potansiyeli olan bir örnek olarak verilebilir.

DÖRDÜNCÜ BÖLÜM

SONUÇ VE ÖNERİLER

Offset ile ilgili bölümümüzden ise şu sonuçlar çıkarılmıştır. Dünyada bazı gelişmekte olan ülkeler, döviz sıkıntıları dolayısı ile küçük ölçekli dış alımlarında dahi offsete başvursalar da offsetin az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere has bir uygulama olduğu düşüncesi yanlış olduğu anlaşılmıştır. Tam tersine, istatistikler gelişmiş ülkeler arasında daha büyük hacimde offset ticaretine işaret ettiğini göstermektedir. ABD ve AB arasındaki offset ihtiva eden ticaretin bunu doğruladığı görülmüştür. AB, ABD kaynaklı offsetlerin % 80'ini almakta ve kontrat bazında ortalama offset taahhüdü kontrat bedelinin % 100'nün üzerinde gerçekleşmektedir. Offsetlerin çoğunun kaynağı uçak satışları olup, bunu muhabere ve elektronik sistemleri, füze ve benzeri uzay platformları ile ilgili programlar takip etmektedir.

Türkiye'de SSM'nin kurulduğu tarihten itibaren, imzalanan 31 offset anlaşması çerçevesinde 1.3 milyar \$ doğrudan offset, 1.6 milyar \$ dolaylı offset olmak üzere toplam 2.9 milyar \$ offset taahhüdü alınmıştır. Bu offset anlaşmalarını AB ile kıyasladığımızda yapılan anlaşmaların bu ülkelerin yaptığı offset anlaşmalarına yakın olduğu görülmüştür. Türkiye bulunduğu konum itibariyle en iyi offset anlaşması yapan ülkelerden biri olmuştur. Offset uygulamalarında yapılması gereken şey Türkiye'nin savunma sanayii, genel sanayii ve ekonomisinin ihtiyaçları çerçevesinde hangi kabiliyet 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 planlanması olmalıdır¹¹³..

Savunma harcamaların bu olumlu etkileri yanında olumsuz etkileri de mevcuttur. Özellikle savunma harcamalar sanayiileşmenin can damarı olan yatırımlara ayrılacak fonları emmekte ve tasarrufları olumsuz etkilemektedir. Savunma alanında yapılan araştırma-geliştirme çalışmalarından elde edilen beceriler

¹¹³KUTKAN.,Gökhan, “Türkiye’de ve Dünyada Savunma Harcamaları ve Offset Uygulamaları”,Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2006, s.234.

özel sektöre aktarılamamaktadır. Literatürde savunma harcamaların ekonomik gelişmeyi olumsuz etkilediği sonucuna ulaşan araştırmalar çoğunluktadır. Bu gelişmeler dikkate alındığında savunma harcamaların ekonomi üzerindeki net etkisinin olumsuz olduğu söylenebilir.

Offsetlerden beklenen fayda ve bunların ne şekilde kanalize edileceğine dair genel belirlemeler hedef tanımı için yeterli değildir. Yapılması gereken; 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 düşünülmektedir¹¹⁴.

Programlar ve projeler tek başlarına ve kendi şartları içinde değerlendirilmekte ve özellikle, gündemde olan diğer konulara nazaran küçük boyutlu ve tali önemli olarak değerlendirilen teknolojik esaslı dolaylı offset projeleri öncelik alamadığından üst yönetim kademelerinin dikkatine zor ulaşabilmektedir¹¹⁵.

Bu itibarla öncelikle gerekli olan, offset imkanlarının hangi çerçeve içinde, hangi amaçlara hizmet edecek şekilde yöneltileceği konusunda politika belirleyebilecek ve bu imkanların savunma ihtiyaçlarına ilaveten teknolojik altyapının geliştirilmesi, sanayii ve ekonominin maruz kalabileceği problemlerin çözümüne katkı sağlaması için de kullanılabilmesi hususlarında yetki sahibi kılınacak bir odak noktasıdır.

Offseti ciddi boyutta ve stratejik bir düşünce dahilinde Türkiye'nin gündemine getiren SSM halen bu konuda en tecrübeli ve offset taahhütlerinin % 95'ine muhatap kurumdur.

¹¹⁴Örneğin faz kontrollu diziler radar üretimi kabiliyeti önemli değerlendiriliyor ise bunun onlarca alt sistem ve alt teknolojiden meydana geldiği düşünülerek hangilerine kısmen de olsa offsetler ile ulaşılabileceğinin, bunların en kolay hangi kuruluş tarafından tüm projeyi tamamlayacak şekilde anlaşılıp gerçekleştirilebileceğinin ve bu sürecin kritik zamanlamasının yapılması gereklidir.

¹¹⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 51

Diğer taraftan, özel bir kanunla kurulmuş olan SSM, kuruluş kanunu MSB'ye bağlı olduğunu belirtmesine rağmen, offset dahil yatırım ve tedarik faaliyetlerini esasen İcra Komitesi denetimi altında ve MSB'den bağımsız olarak yürütmektedir.

SSM faaliyetlerinin, uygun bir düzenleme ile MSB ile yakın koordinasyonunun kurulmasının, savunma sanayii stratejisi esaslarında belirtilen hedeflere ulaşmada ve burada ifade bulan prensiplere uyum sağlamada gerekli olduğu düşünülmektedir.

Bu şartlar dahilinde ilk etapta yapılması gereken; öncelikli alanların, sanayii ve teknoloji olarak hedeflenen gelişme seviye ve disiplinlerinin tespiti ve bu alanlarda arzu edilen gelişmeye, "stimülasyon"a, teşvike zemin hazırlayacak projelerin oluşturulmasıdır. Geniş, farklı "Kuvvet"¹¹⁶ birimlerinin, akademik, araştırma kurumlarının ve hatta sanayii, teknoloji ve enerji ile ilgili bakanlıkların da ihtisas sahibi kadrolarının katkı sağlaması ve çeşitli gruplar halinde yapılması gereken bu çalışmanın ayrıntılı ve ciddi olması gerekecektir. Ana alanlarda tespitlerin yapılması ve projelerin ortaya konmasını takiben, tüm analiz ve değerlendirmelerin yıllık esaslarda tekrarlanması ve gelişen ihtiyaçlar ve teknoloji ile uyumun muhafaza edilmesi gerekir. Ayrıca istisnai gelişmeler sonucu milli ekonomi ve sanayiinin maruz kalabileceği problemler de değerlendirilmeli ve doğrudan offsetler de dahil tüm offset imkanları kullanılarak bunların çözümüne katkı olanakları mümkün olduğunca zorlanmalıdır. Örneğin, 1998 Ekonomik krizinde offsetler devreye alınarak; tıkanan ihracat kanallarının, finans imkanlarının açılmasına destek sağlanması yolu araştırılabilirdi. Yine güncel bir problem olarak Türkiye'yi ulusal mateme sürükleyen 1999 Ağustos depreminin sebep olduğu bazı ekonomik zararların offsetler kullanılarak kısmen ve daha çabuk telafisi düşünülebilirdi. Ancak birçok ülkede de geçerli olmakla beraber, bilhassa Türkiye'de, savunma camiası bu sektörün faaliyetlerinden kaynaklanan imkanların öncelikle bu sektörün ihtiyaç ve problemlerinin çözümüne yönlendirilmesini tercih etmektedir. Bu itibarla, yaratılacak ve offset kaynakları ile desteklenecek projelerin, savunma silah ve sistemlerinin mevcut ve muhtemel gelişmeleri içinde ihtiva

¹¹⁶'Kuvvet' tabiri Kara, Deniz ve Hava Kuvvetlerini ima eder.

edecekleri teknolojileri elde etme veya geliştirmeye yönelik olması beklenecektir. Farklı bir ifade ile; öncelikle bu sektör, ikinci kademedede ise ileri imalat sanayii için değer ifade eden stratejik ve kritik teknolojiler listesinin ve diğer önceliklerin belirlenmesi gerekecektir¹¹⁷. Savunma sektörü öncelikli olacağından, böyle bir çalışmanın muhakkak Genelkurmay Başkanlığı ve Milli Savunma Bakanlığı'nın, tercihen iştiraki, fakat her durumda bilgi ve tasdiki ile yapılması gerekecektir¹¹⁸.

Böyle bir listenin ana hatları ile belli olmasından sonra ulaşılmaması gereken karar; imkanların bilimsel vasfı ağır basan araştırma-geliştirme, sanayii açısından önem taşıyan üretim teknikleri geliştirmesi, toplum sağlığı ve genel ekonomik refahı etkileyebilecek projeler ve alternatifler arasında hangi ağırlıklarla dağıtılacağına değerlendirilmesi olacaktır¹¹⁹.

Türkiye rekabet ettiği ülkelere kıyasla oldukça düşük olan araştırma-geliştirme istatistikleri dikkate alınır¹²⁰; bilimsel vasıflı, uluslararası değeri de olacak teknoloji araştırma ve geliştirme programlarına ciddi ağırlık ve öncelik verilmesi tavsiye edilmekle beraber; teamülün de gösterdiği gibi tercihlerin daha ziyade sanayii tatbikatı, sistem geliştirmeye katkısı olabilecek projeler yanında olacağı tahmin edilebilir. Ancak savunma camiasında son yıllarda artan yüksek teknoloji bilinci ve bu alanlarda milli kabiliyet geliştirilmesi gereğine inanç, ciddi ve orta vadeli projeler için de destek oluşturulmasını sağlayabilir.

Proje oluşturmak üzere değerlendirilmesi gereken diğer alanlar ise savunma ve standart imalat sanayii dışı olmasına rağmen, sosyal gelişme, toplum sağlığı ve refahı için önem taşıyan; tıp, çevre teknolojileri, modern tarım teknikleri, biyogenetik, modern eğitim teknikleri gibi alanlar olabilir.

¹¹⁷Kritik teknolojiler listesi, başta ABD olmak üzere ileri teknolojik seviyede bir kısım ülkeler tarafından belirlenmektedir. Türkiye'de de TÜBİTAK son yıllarda her sene mütalaaya tabi olmak üzere bu değerlendirmeyi yapmaya başlamıştır.

¹¹⁸Genelkurmay Başkanlığının ilgili birimleri bu değerlendirmeyi genel olarak yapmaktadırlar.

¹¹⁹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 73.

¹²⁰Türkiye, Avrupa ve Asya'daki sanayi rakiplerine kıyasla araştırma-geliştirme 4-5 kat daha az yatırım yapmaktadır. Vahim olan bu istatistik dahi gerçek durumu aksettirmemektedir, çünkü Türkiye'nin Ar-Ge yatırımı olarak görünen rakamın %75'i, Devlet kurumları ve üniversitelerin çeşitli aktivitelerini de ihtiva etmektedir.

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 önerilmektedir¹²¹.

Şekil 1

Offset Organizasyon Genel Yapısı	
KURUMLAR	<ul style="list-style-type: none"> -Genel Kurmay Başkanlığı -Milli Savunma Bakanlığı -Savunma Sanayi Müsteşarlığı -Sanayii ve Ticaret Bakanlığı/KOSGEB -Enerji Bakanlığı -Ulaştırma Bakanlığı -Dış Ticaret Müsteşarlığı -Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı -Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı -Çevre Bakanlığı -TÜBİTAK

Teklif edilen organizasyon esas itibarı ile bir milli offset odak noktası, otoritesi, koordinasyon makamı ve bu makam ile kısmi irtibat içinde bulunan bir dizi resmi, gayri resmi kuruluştan oluşmaktadır. Bu kuruluşların ya proje yaratıcısı veya proje muhatabı veya kabiliyetleri dahilinde proje takdir ve değerlendirme makamı olarak çalışmaları öngörülmektedir¹²².

"Organizasyon"da herhangi bir kurum ve kuruluşu, esasen ve tabii olarak yürüttüğü faaliyet dışında bir görev atfedilmemiştir.

Offset odak noktası veya koordinasyon makamına bağlı veya bu makamın yapısı içinde bir "Öncelik Değerlendirme Kurulu" (ÖDK) teşekkül etmesi şarttır.

Öncelik Değerlendirme Kurulu'nun savunma ve bilim teknoloji camiasının birinci derecede ilgili kuruluşları temsilcilerinden oluşması öngörülmüştür. Değerlendirmeye alınan projelerin özel bir karakteri veya kurulun ihtisası dışında bir mahiyeti olması halinde, teklif sahibi kuruluşun temsilcilerinin de müzakerelere

¹²¹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 75.

¹²²Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 76.

iştirakinde fayda görülmektedir. Ancak bu temsilcilerin oy hakkı olmaması gerekir¹²³.

Kurulda yer alması gereken kurumlar; Genelkurmay Başkanlığı, Milli Savunma Bakanlığı, Savunma Sanayii Müsteşarlığı, DTM ve TÜBİTAK'tır¹²⁴.

Kurulun, yine proje mahiyetinin gerektirmesi halinde, harici danışmanlığa serbestçe müracaat etmesinde fayda görülmektedir.

Bu genel yapının verimli işleyişi, herşeyden öteye tüm ilgili kurumların aralarında işbirliği ve koordinasyon ile mümkün olabilecektir.

Aşağıdaki şekillerde bu yapının ayrıntıları ile, belirlenen makamlara atfedilen yetki ve görevler, ayrıca organizasyonda yer alması gerektiği düşünülen bazı önemli kurumların mevcut tatbikattaki rolleri incelenmeye çalışılacaktır.

Şekil 2

Offset Koordinasyon Makamı (OKM)	
Koordinatör Kuruluşlar	-Dış Ticaret Müsteşarlığı(dış ticaret ile ilgili projelerde) -MSB ile koordinasyon içinde SSM (Savunma sanayi projelerinde)
OKM'nin Görev ve Yetkileri	-Türkiye Cumhuriyetinin 5 milyon ABD doları üzerindeki tüm tedarik programları çerçevesinde elde edilmiş tüm offset tavizlerinin tespit ve değerlendirilmesi, 100 milyon ABD doları üzerindeki projelerin offset tavizlerine yatırım planlarının da dahil edilmesi -Gelişmelerin tespit ve takibi, offsetlerin DTM ve MSB/SSM tarafından kullanımında koordinasyonun temini ve optimum şartların sağlanması, -Offsetlerin hangi kurum(DTM veya MSB/SSM) tarafından takip edileceğinin tespit edilmesi, -Verilmiş taahhütlerin kontrat şartları ve süresi dahilinde tatmin edici bir şekilde tamamlanma ihtimallerinin değerlendirilmesi, -Eksik kalabilecek offset miktarlarının tahmini, -Diğer konu ve alanlara destek olarak ayrılacak offset miktar ve kaynaklarını tespit etmek ve yabancı muhataplarla ön müzakereleri yapmak, -Ekonomi ile ilgili bakanlıklarla istişare ederek offset imkanlarını değerlendirmek, -İlgili olabilecek tüm kuruluşları imkanlar hakkında bilgilendirmek, -Askeri, sını, bilimsel, tıbbi, çevre ve ilgili diğer konularda, ilgili odak noktalarından projeler talep etmek ve bu noktaların proje oluşturmasını teşvik etmek, -ÖDK'yı oluşturmak ve projeleri öncelik tavsiyesi için Kurul'a sunmak, -Offset kaynaklarının proje muhatabı olacak ve proje icraatını kontrol edecek makamlara tahsisini yapmak

¹²³Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 76.

¹²⁴Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 76.

Teklif edilen yapıda offset projelerinin takip ve değerlendirmesinin OKM’ce değil, savunma sanayiini ilgilendiren doğrudan ve dolaylı offsetler için, kontrat muhatabı olacak MSB ile koordinasyon halinde SSM’ce; savunma sanayiinin dışında kalan doğrudan ve dolaylı offsetlerden kaynaklanacak projelerin de DTM’ca takip ve değerlendirilmesi önerilmektedir¹²⁵.

Projeler, konularına göre bu kurumlar tarafından oluşturulacak ve/veya toplanacaktır. OKM’ye intikali ve ÖDK’nda değerlendirilmesinin ardından, destek önceliği alan projelerin offset tahsisatı, projeyi sunan birinci kademe kurumun emrine verilecektir. Projenin kontrata bağlanması, takibi ve sonuçlarının OKM’ye sunulması, bu kurumlar tarafından yürütülecektir.

Diğer taraftan SSM, offsetlerin sanayiinin gelişmesine daha etkin fayda sağlamasını teminen, kendi içerisinde de bir organizasyon değişikliğine gitmelidir. Halihazırda iki ayrı birim olarak görev yapan Offset Şube Müdürlüğü ile Yerli Katkı ve Sınai Entegrasyon Şube Müdürlüğü birleştirilmeli ve bu iki birimin koordinasyon içerisinde görev yapması sağlanmalıdır. Yeni yapılandırılacak olan birimin sanayiinin kapasitesinin ve imkanlarının belirlenmesi ile offsetlerin etkin bir şekilde kullanabilmelerini sağlayacak yetkilerle donatılması ve yeterli sayıda nitelikli personel takviyesi yapılması gerekecektir. Dünyadaki offset uygulamaları ile özellikle silah satıcısı gelişmiş ülkelerin offset ve teknoloji transferi politikası ve mevzuatlarının çok yakından takip edilmesi ve OKM’nin bu konuda sürekli bilgilendirilmesi görevi de bu birim tarafından yerine getirilebilir¹²⁶.

Offset Koordinasyon Makamı’nın, milli öncelik ve önem taşıyan, bilimsel ve teknolojik vasıfları değer ifade eden, ülkenin iktisadi ve sosyal kalkınmasına katkı potansiyeli gösteren proje, çalışma ve destek konularını tespit, birinci derecede temasta bulunması gereken kurumların muhtemelen şunlar olabileceği düşünülmektedir:

- a) Genelkurmay Başkanlığı
- b) Sanayii ve Ticaret Bakanlığı

¹²⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 77.

¹²⁶Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 78.

- c) Dış Ticaret Müsteşarlığı
- d) Türkiye Bilimsel ve Teknik Araştırma Kurumu
- e) Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı

Etkin bir bilgilendirme gerçekleştirildiği takdirde, İçişleri, Milli Eğitim, Tarım ve Köy işleri, Enerji, Sağlık, Çevre ve Orman Bakanlıklarının da proje oluşturabilecek makamlar olabileceği düşünülmektedir.

OKM ile birinci derecede koordinasyon içinde bulunması önerilen en önemli kurum Genelkurmay Başkanlığı'dır¹²⁷.

TSK'nin silahlanma gereklerinin değerlendirilmesi ve planlanması Genelkurmay Başkanlığı tarafından yapılmaktadır. Genelkurmay Başkanlığı, daha önce de belirtildiği üzere özellikle son üç yıldır bazı alanlarda, milli, sınai ve teknolojik kabiliyet oluşturulması gereği üzerinde ısrarla durmaktadır. Bu görüş yönünde kritik ve "muktedir kılan" (enabling) teknolojilerin tespit ve değerlendirilmesi daha da önem kazanmış; yeni yönergelerle yeni çalışma grupları kurulmuş, ileri teknoloji ve savunma sanayii camiasının görüşlerini de temin etme gayesine yönelik sanayii danışma kurulları oluşturulmuştur (bunlar henüz işlerlik kazanmamıştır). Genelkurmay Başkanlığı, Kuvvetlerin ihtiyacı paralelinde gündeme gelen, dahilden veya hariçten kendine intikal eden projeleri ilgili kurullarında incelemekte ve öncelik değerlendirmesini yapmaktadır¹²⁸.

Sanayii ile ihtiyaç planlamasını yapanlar arasındaki bilgi alışverişi ve koordinasyon eksikliğini giderme düşüncesi ile yeni oluşturulan "Sanayii Danışma Kurulları" ve "Teknoloji Panelleri"nin birçok yeni önemli teknoloji ve küçük alt sistem geliştirme projesinin oluşturulmasına zemin hazırlaması beklenmektedir.

Genelkurmay Başkanlığı, kritik teknolojileri tespit çalışmaları dahilinde oluşturulacak bu projeleri ve Kuvvet'lerden intikal eden diğer projeleri, ihtiva ettikleri kritik alt ve temel teknolojiler esasında değerlendirebilecek ve birçok projeyi OKM'na değerlendirme için iletebilecektir. Milli güvenlik açısından üst seviyede

¹²⁷Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 78.

¹²⁸Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 79.

önem taşıyan ve büyük mali kaynaklara ihtiyaç gösteren projelerin OKM’ce değerlendirilmesi yerine bu projelerin mevcut bütçe mekanizmaları çerçevesinde ve OKM uygun gördüğü takdirde doğrudan offsetler içinde ele alınması gerektiği düşünülmektedir¹²⁹.

Genelkurmay Başkanlığı tarafından OKM’nin değerlendirilmesine sunulabilecek projelerin önemli bir teknoloji boyutunun bulunması, tercihen "dual" - sivil ve askeri bir teknolojik gelişimi öngörmesi, orta vadeli ve mütevazı bütçeli olmasının bu kanaldan sağlanabilecek destek şartlarına daha uygun olacağı düşünülmektedir.

Offset muhataplarının çoğunlukla NATO üyesi ülkeler olduğu dikkate alınırsa, NATO kurumları ve platformları dahilinde katılıma açılan bazı projelere offset desteği ile iştirak etme imkanının da mümkün olduğu söylenebilir. Bu projelere offset desteği ile katılım offset veren ülke ile ortak bir gelişme programı içinde çalışma yolunu da açabilir. Bu hususların da Genelkurmay Başkanlığı ve MSB tarafından değerlendirilmesinde fayda görülmektedir.

OKM ile birinci derecede koordinasyon içinde bulunması önerilen ikinci önemli kurum TÜBİTAK’tır.

TÜBİTAK, Türkiye’de bilimsel ve teknik araştırma destek ve icrası ile yine aynı şekilde bu faaliyetlere yönelik politikaların tespiti ile yükümlü en üst kurumdur. Bu sıfatı ile, kendine bağlı araştırma enstitülerinde ve araştırma grupları vasıtası veya doğrudan destek ile üniversitelerde onlarca projeyi yürütmekte ve desteklemektedir.

TÜBİTAK; sahip olduğu ihtisas, tecrübe ve diğer imkan ve kabiliyetleri ile teklif edilen organizasyona aşağıdaki şekillerde katkı sağlayabilir¹³⁰:

- a) Kendine bağlı enstitülerde yürütülmekte olan projelerden belli bir seviyesinin üzerinde gelişmiş ve savunma sanayii için değer ifade edebilecek olanları tespit edebilir. Sadece savunma sektörüne yönelik olmamakla beraber sını ve teknolojik değeri olanları da başarı ihtimallerine göre değerlendirebilir,

¹²⁹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 79.

¹³⁰Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 79.

- b) TÜBİTAK'a üniversitelerden ve araştırma kuruluşlarından intikal eden çok sayıda proje arasından, OKM'nin tesbit ettiği asgari proje karakteristikleri, kıstasları dikkate alınarak, değerlendirilebilecek olanlar belirlenebilir,
- c) TÜBİTAK, Hazine Müsteşarlığı kaynaklarından sağlanan araştırma-geliştirme desteklerinden faydalanmak için sanayii tarafından sunulan projelerin değerlendirmesini yapmakla görevlendirilmiş ve bu konudaki faaliyetlerini Başkan Yardımcısı düzeyinde organize etmiş bulunmaktadır (TİDEB). Bu görev, TÜBİTAK'ı sanayii ile yakın temas içerisine sokmuştur. Teşvik projelerinin büyük çoğunluğu OKM'nin muhtemel temel kıstaslarından uzaktır, ancak TÜBİTAK, bilhassa yaratıcı sanayii araştırmaları ve imalatçıları ile yakın çalışma içinde uygun projeler oluşturabilir ve kendine intikal edenleri de burada sözü edilen mekanizmaya uygunluk açısından değerlendirebilir,
- d) Offset kaynaklarından veya herhangi bir kamu kaynağından destek önceliği almada, teklif edilen projelerin, bilhassa savunma sanayii açısından önem taşıyan kritik ve müktedir kılan (enabling) teknoloji unsurlarını içermesinin önemine ve bu değerlendirmelerin gereğince yapılmasının teknoloji değerlendirmesi ve öngörü ("technology assesment" ve "technology forecasting") ihtisasına gerek gösterdiğine daha önce işaret edilmiştir. OKM'nin yüksek öncelik vermesi gereken bu alanların belirlenmesine katkı için TÜBİTAK hem milli hem de uluslararası perspektif ile kritik teknolojiler planının hazırlanması görevini yüklenir.

Yıllık olarak değerlendirmeye tabi tutulması gereken bu planın hazırlanmasında Genelkurmay Başkanlığı ile yakın koordinasyonda olunması faydalı olacaktır.

- e) TÜBİTAK, Offset kaynaklarından desteklenecek olan projelerden, teknoloji transferi ve geliştirilmesi boyutu önemli olanların takip ve gelişme durumu değerlendirmelerinde aktif olarak katkı sağlayabilir.

OKM çerçevesinde değerlendirilen diğer iki önemli kurum KOSGEB ve Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı'dır.

Sanayii ve Ticaret Bakanlığı ile ilişkili bir fon idaresi olarak kurulan ve 13 yıllık bir geçmişe sahip olan KOSGEB; uzun yıllardır aktif kılınmamış olmakla beraber, sanayii ve teknoloji alt yapısının geliştirilme ve desteklenmesi misyonunu yüklenmiş önemli bir devlet kurumudur.

Son dönemde yeni programlar oluşturularak misyonunu güncelleştiren KOSGEB'in, amaçları doğrultusunda değerlendirilen faaliyetleri şunlardır¹³¹:

- a) Üretim teknolojisi yenileme ve geliştirme teşvik ve destekleri,
- b) Teknopark destekleri,
- c) Müşterek üretim tesis ve laboratuvarlarının kurulması ve desteklenmesi,
- d) Teknoloji Geliştirme Merkezleri (TEKMER).

Bu kuruluşun büyük çoğunlukla hedef kitlesi küçük ve orta ölçekli, düşük ve alt orta seviyeli teknoloji ile imalat yapan işlemler olmakla beraber, son dönemde sanayii kabiliyeti geliştirme (proses, teknoloji, kalite pazarlama), yenilikçi (innovative) teknolojiler geliştirilmesini teşvik konularına daha fazla önem vermeye başladığı görülmektedir.

KOSGEB'e yaratıcı küçük gruplardan ve sanayiiden önemli sayıda proje teklifi ulaşmakta, ancak bunların arasında "uygun" olanların dahi çoğu desteklenmemektedir. Kurum istatistikleri KOSGEB'in Teknoloji Merkezlerinde başlatılan projelerin %56'sının uygulamaya ve "iş"e dönüştüğünü göstermektedir. Bu husus desteğe layık bulunan tüm müracaatların desteklenmesinin önem taşıdığına işaret etmektedir¹³².

KOSGEB bu projeleri kendi mekanizmaları dahilinde değerlendirerek, uygun vasıfta olanları OKM'na aksettirebilir.

Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı (TTGV) kısa bir geçmişi olmasına rağmen, Türkiye'de araştırma-geliştirme desteği sağlayan ikinci önemli kurum olma yolundadır.

¹³¹Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 81.

¹³²Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 81.

Genellikle sanayiiden kaynaklanan projeleri destekleyen TTGV, bir tüzel kişilik sahibi olmak kaydı ile ferdi projelere de destek sağlamaktadır. Kuruluşundan bu yana geçen 8 yıl içinde 60 milyon ABD \$ tutarında 150 projeye destek sağlayan TTGV, son dönemde yılda 50'den fazla proje teklifine muhatap olmaktadır¹³³.

TTGV, kendisine destek için iletilen projelerden uygun olanlarını belirleyerek proje havuzuna değerlendirme için gönderebilir.

Bu kurumlara ilaveten proje konularına sahip veya muhatap olabilecek Sağlık, çevre, Enerji, Ulaştırma Bakanlığı gibi kuruluşlar, OKM ile doğrudan irtibat ile proje sunabilirler. Ancak, teknoloji boyutlu projeler için TÜBİTAK gibi bir kuruluşun bu makamlarla koordinasyon içinde olup, proje taslaklarını uygun düzen içine sokup, sonraki safhalarda da takibini yapması daha uygun olabilir¹³⁴.

OKM ile doğrudan irtibat içinde olacak birinci kademe kuruluşların, değerlendirmeye sunulmak üzere proje oluşturulması çalışmaları esnasında bir çok (resmi, gayri resmi) kuruluşla teması olacaktır. Kritik teknolojilerin tespit ve değerlendirilmesi ki proje seçiminde ciddi bir kılavuz olarak kullanılacaktır- Genelkurmay Başkanlığı, Kuvvet Komutanlıkları, Milli Savunma Bakanlığı, TÜBİTAK ve Üniversitelerin işbirliği ile daha sağlıklı olarak ortaya konabilir¹³⁵.

TÜBİTAK, görev icabı tüm araştırma ve üniversite camiası ile yakın temas içindedir. Bu kurumların, imkanlar mevcut ve güvenilir olduğu taktirde birçok proje üretmesi mümkündür. Keza Sanayii ve Ticaret Bakanlığı KOSGEB proje destek faaliyetleri içinde TOBB, TESK gibi sanayii, küçük işletme temsilci kurumları, DPT, DİE, HM, DTM gibi devlet kuruluşları ile yakın ilişki içindedir. Büyük bir toplum kitlesine hitap eden ve iş camiasında etkili olan bu kuruluşlar ile sanayii politikalarını, kalkınma stratejilerini oluşturan, offset mevzuat ve imkanlarını bilen devlet kurumlarının da bu yeni yaklaşım hakkında bilgili kılınmaları ve gevşek

¹³³Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 81.

¹³⁴Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 82.

¹³⁵Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 82.

tarzda olsa da genel organizasyon içinde düşünölmelerinin, proje yaratmak kadar, yeni politikalar geliştirilmesine de katkısı olacağı değeriendirilmektedir¹³⁶.

Sonuç olarak, modern savunma sanayii oluşturma gibi iddialı ve zor bir gayretin içine girmiş olan Türkiye bununla irtibatlı olarak offsetlerden önemli yararlar elde etmiş ve edindiğı tecrübelerle offset politikasını da bu süre içinde yavaş yavaş olsa da değıştirmiştir¹³⁷.

21'nci yüzyıla yeni ve net bir savunma sanayii stratejisi ile girmekte olan Türkiye'nin bu dönem içinde offsetlerden beklentileri ve ilgili politikası da bu stratejinin paralelinde oluşmak durumundadır.

Halihazırda Türk savunma kurumları özellikle büyük "ortak yatırım" kurumları büyük firmaların alt üreticileri listelerine girme gayreti içindedirler ve bu bir dereceye kadar başarılıdır (TAI, Lockheed Martin Forth-Worth Division, Boeing, CASA ve Eurocopter'e; TEI, General Electric'e; ASELSAN, Raytheon, Thomson-CSF gibi kuruluşlara aksam satmaktadır). Ancak bunların hemen hemen tamamı offset bağlantılı ve düşük hacimlidir¹³⁸.

Orta dönemde, Türk kuruluşlarının rekabet avantajı sağlayabilecekleri sistem ve/veya parça üretiminde tek kaynak olmaları hedeflenmelidir. Bunun paralelinde Türk savunma sektöründe hedef iş kolları belirlenerek bunların geliştirilmesine yönelik teknoloji transferine, birbirini tamamlayan programlar içinde öncelik verilmesinin gerekeceğı düşünölmektedir (temel yatırım ve ilaveten offset desteğı).

Dünyada bazı gelişmekte olan ölkeler, döviz sıkıntıları dolayısı ile küçük ölçekli dış alımlarında dahi offsete başvursalar da offsetin az gelişmiş veya gelişmekte olan ölkelere has bir uygulama olduğu düşüncesi yanlış olduğu anlaşılmıştır. Tam tersine, istatistikler gelişmiş ölkeler arasında daha büyük hacimde offset ticaretine işaret ettiğini göstermektedir. ABD ve AB arasındaki offset ihtiva eden ticaretin bunu doğruladığı görölmüştür. AB, ABD kaynaklı offsetlerin % 80'ini almakta ve kontrat bazında ortalama offset taahhüdü kontrat bedelinin % 100'nün

¹³⁶Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneğı, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 82.

¹³⁷Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneğı, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 82.

¹³⁸Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneğı, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**, İstanbul, 1999, s. 83.

üzerinde gerçekleşmektedir. Offsetlerin çoğunun kaynağı uçak satışları olup, bunu muhabere ve elektronik sistemleri, füze ve benzeri uzay platformları ile ilgili programlar takip etmektedir¹³⁹.

Türkiye’de SSM'nin kurulduğu tarihten itibaren, AB ile kıyasladığımızda yapılan anlaşmaların bu ülkelerin yaptığı offset anlaşmalarına yakın olduğu görülmüştür. Türkiye bulunduğu konum itibarıyla en iyi offset anlaşması yapan ülkelerden biri olmuştur. Offset uygulamalarında yapılması gereken şey Türkiye'nin savunma sanayi, genel sanayi ve ekonomisinin ihtiyaçları çerçevesinde hangi kabiliyet 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 planlanması olmalıdır.

Halihazır mevzuatın geliştirilmesi ve uygulamalardaki aksaklıkların giderilerek offsetten daha fazla yararlanılabilmesi için, genel anlamdaki öneriler şu şekilde sıralanabilir¹⁴⁰;

- a) Öncelikle savunma sanayii ve diğer kuruluşların offsetlerden daha etkin ve eşit kofullarda faydalanabilmelerini temin amacıyla, en kısa sürede bir veri tabanı ve offset bilgi iletişim ağı oluşturulmalıdır.
- b) Bu bilgi iletişim ağı üzerinden; yabancı firmaların offset yükümlülüklerine ilişkin (dolaylı-doğrudan offset ya da kategorilere göre offset taahhüt miktarları, kalan süre, irtibat noktaları gibi) güncel ve detaylı bilgiler savunma sanayii şirketlerine yeterli gizlilik derecesiyle verilmelidir,
- c) Yine bu ağ yardımıyla offsetlerden yararlanan kuruluşlar hakkındaki detaylı bilgilere (ilişkili olduğu proje, yararlanılan offset tipi ve tutarı, gerçekleştirilen offset faaliyetinin tanımı gibi) offsetle ilgilenen veya ilgilenmeyi planlayan diğer kuruluşlar tarafından ve yetki verilen kişilerce internet üzerinden erişim sağlanmalıdır,

¹³⁹KUTKAN.,Gökhan, “Türkiye’de ve Dünyada Savunma Harcamaları ve Offset Uygulamaları”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2006

¹⁴⁰SAATÇİOĞLU.,T.Fikret, **Ulusal Strateji Dergisi**, 2003

- d) Offset tekliflerinin değerlendirilmesi kapsamında, teknolojik işbirliği, yatırım, AR-GE ve eğitim konularına daha büyük değerlendirme katsayısı uygulanmalı ve belirli bir oranda veya miktarda ihracat zorunluluğu getirilmelidir,
- e) Teknolojik işbirliği, AR-GE ve Eğitim ile ilgili offset faaliyetlerinde Türk savunma sanayii firmaları için ön görülen anılan offset bedelinin geri ödemesinde, uygulamaya esas teşkil edecek offset işlemine göre, ödeme miktarı yüzde 25'e kadar düşürülmeli ve ödeme süresi de 10 yıla kadar artırılabilmelidir,
- f) Türk savunma sanayii firmalarının offsetten eşit koşullarda yararlanabilmesi ve varsa noksanlıklarını gidermelerine imkan tanınması için, offsetten yararlandırılan firmaların seçimine ilişkin firma değerlendirme kriterleri tespit edilmelidir,
- g) Yerine getirilmesinde yabancı firmanın güçlükle karşılaştığı değerlendirilen offset yükümlülüklerinin, Türk savunma sanayii ihracatını desteklemesi amacıyla, bir "Kredi Mekanizması" olarak kullanılması düşünülmelidir,
- h) İçinde bulunulan ekonomik sıkıntılar da dikkate alınarak, Türk savunma sanayii firmalarını mali yönden rahatlatabilmek ve bu yöntemle elde edilecek gelirlerle savunma sanayii alanına kaynak sağlayabilmek amacıyla, Türk savunma sanayii firmalarının offset kapsamında ihraç edebilecekleri sivil amaçlı ürün ve hizmetler de savunma sanayii ürün ve hizmet ihracatı kategorisinde değerlendirilmelidir,
- i) Ülkemizde offset gerçekleşme oranının arttırılabilmesi için yapılacak yatırımlar, icra edilmesi gerekli AR-GE faaliyetleri, Türk savunma sanayiinin kazanacağı yeni teknolojiler, alınacak eğitimler ve bunların kazandırılacağı Türk savunma sanayii kuruluşları ve öncelikleri tespit edilmelidir. Yine aynı amaçla, Türk savunma sanayiinin ürettiği mal ve hizmetlerin satılabileceği ülkeler tespit edilmelidir,
- j) Offset müzakerelerinde yabancı firmalara offset yükümlülükleri, bu bilgiler doğrultusunda dikte ettirilmeli ve offset sözleşmeleri, ana

sözleşme görüşmeleri başlamadan veya onunla paralel bir şekilde sonuçlandırılmalıdır,

- k) Dış satım yanında, sanayiiciye offset konusunda tavsiye ve destek vermek üzere, uygun kamu kuruluşunda bir “ihracat organizasyonu” teşkil edilmelidir,
- l) Offset uygulamalarını kaldırmak yönünde girişimlerde bulunan ülkelerin bu girişimleri engellenmeye çalışılmalı, en azından geciktirilmesi yönünde çaba gösterilmelidir. Offset uygulamalarına devam eden ülkelerle yapılan ticarete ise offset uygulamaları yaygınlaştırılmalıdır,
- m) Kısa veya orta vadede offset uygulamalarının tamamen ortadan kaldırılacağı dikkate alınarak “Türk Savunma Sanayii Politikası ve Stratejisi” başlıklı Bakanlar Kurulu Kararı’nda bu yönde değişiklikler yapılmalı ve Türk savunma sanayii buna uyum sağlayacak yapılanma içine girmelidir. Tüm bu işlemler için yapılacak değerlendirmede, Avrupa Savunma Sanayiindeki diğer gelişmeler de bir bütün olarak dikkate alınmalı ve uygun çözümler geliştirilmelidir.

KAYNAKÇA

Kitaplar :

- ANDERSSON, M.,and KARLSSON, C., “**Regional Innovation Systems In Small & Medium-Sized Regions- A Critical Review And Assessment**”, Jibs Working Paper Series,
- BELL, J., “*Foreign Entry, Cultural Barriers, and Learning*” Strategic Management Journal, No: 17, s. 151-166.
- BÜYÜKMIHÇI, K., **1991 Sanayi Kongresi TMMOB**, Ankara, 1991, s.116
- CRAWFORD, D., “**Conventional Armed Forces in Europe and Russia**”, Dod Weekly, Washington, January, 2004,
- EREN, Erol., **İşletmelerde Yenilik Politikası**, İst.Üniv.İşletme Fak.Yayın., İstanbul 1982,
- FAGERBERG, J. (1987) ‘**A Technology-Gap Approach to Why Growth Rates Differ**’, Research Policy,
- FEHR, F.L., **Nouveau Pradouit Conception el lancement**, Entreprise Muderne dredition, Paris 1916,
- FREEMAN, C.(1994) ‘**The Economics of Technical Change**’. Cambridge Journal of Economics,
- DOSİ, G., “**The Nature of Innovation Process**”, Technical Change and Economic Theory, Ed.by,G.Dosi et.al,London, Printer Publishers, 1982,
- G.Leo B.Welt, “**Military Offsets**”, National Defense, Mart 1984, s.77
- KESSLER, G., **Russia Nuclear Arms**, National Defence, Haziran 2004, Washington,
- MAIWALD, Peter, “**References Scheme For Innovative Processes**”, In Foundations Of The Economics Of Innovation, Theory, Measurement And Practice, Ed. Hariolf Grupp, Edward Elgar Pub., 1998,
- OĞUZTÜRK, Sami., **Yenilikçilik ve Göller Bölgesi Üzerine Bir Araştırma**, Der-in Yayınları, İstanbul, 2003
- PELLAY, Stephan, “*Trade by Exchange*”,Devolopment Forum Business Edition, Eylül 2003,
- ROGERS, E., **Diffusion of Innovations**,New York,Free Pres,1983

Savunma Sanayi Müsteşarlığı, **Savunma Tedarik İşlemlerinde Offset Uygulamaları Yönergesi**

SIPRI Yearbook, **Armaments, Disarmament and International Security**, Oxford University Pres, 2004, s.422

STONEMAN, Paul, **Handbook Of The Economics Of Innovation And Technical Change**, Blackwell,1995.

YÜCEL, İ.Hakkı, **Bilim-Teknoloji Politikaları ve 21. Yüzyılın Toplumu**, 1997

ZAIM, Mehmet., **Türk Savunma Sanayiinde Gelişmeler**

ZIYLAN, Aytekin., **Savunma Sanayi Üzerine**, Ankara 1999

Raporlar, Tezler ve Diğerleri :

ALBENİ,M., KARAÖZ,M., “**Ekonomik Kalkınma ve Modern Yenilik Teorisi**”, Isparta, 2005

Dokuzuncu Kalkınma Planı, **Savunma Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu Nihai Taslak Raporu**, 2007-2013,s.

EGE,A.Alper., **OECD Ülkelerinde Yenilik Sistemleri ve Türkiye İçin Durum Değerlendirilmesi**, DPT: 2662, Aralık, 2002

ERGİN, Emin, “**Savunma Sanayi Yatırımları**”, SSM Uzmanlık Tezi, Ankara, 1993,

ERGÜN, Metin, “**Savunma Harcamalarındaki Global Trendler ve Türkiye**”, SSM Bülteni,Sayı: 12, Ankara, 2000,

GENÇTÜRK, H., **Savunma Sanayilerinde Telafi Edici İşlem Uygulamaları**, SSM Yayın No: 6, Ankara,2001,

Growth, Competitiveness, Employment, The Challenges And Ways Forward Into The 21st Century,European Commission, Brussels, 1994,

Guidelines for Offset Transactions in The United Arab Emirates, 1990, s. 83.

KUTKAN,Gökhan, “**Türkiye’de ve Dünyada Savunma Harcamaları ve Offset Uygulamaları**”, Yüksek Lisans Tezi, İstanbul, 2006

Longmengroup, Redhouse

ÖZDAŞ,M. Nimet, **Bilim ve Teknoloji Politikası ve Türkiye**, 2000

REINERT.,S.Erik, **A Schumpeterian theory of underdevelopment –a contradiction in terms?**, Oslo 1994,

SAATÇIOĞLU.,T.Fikret, **Ulusal Strateji Dergisi**, 2003

Savunma Sanayiinde Teknolojik Gelişmeler Sempozyumu, Ankara, 2003, s. 101.

Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, **Türk Savunma Sanayiinde Offset Uygulamaları**,, İstanbul, 1999,

U.S. Bureau of Industry and Security, **Offsets in Defense Trade Tenth Report 2005**, s. 53.

U.S. DOD, **Industrial Participation Agreements Task Group Report**,

Vizyon 2023 Projesi, Savunma, Havacılık ve Uzay Paneli, Panel Raporu, Ek-4, Türk Savunma, Havacılık ve Uzay Sektörü Değerlendirmesi

YALÇINKAYA.N., “Teknoloji Transferi”, Silahlı Kuvvetler Dergisi, Sayı:21,

ZEKEY,A.H.,”Türkiye’de Savunma Harcamalarının Finansman Kaynakları Ve Savunma Sanayinde Offset Uygulamaları”, KHO Bilim Dergisi, 2002, Sayı: 1

İnternet Kaynakları :

www.tsk.mil.tr/uluslararası/uluslarabilimselisbirlifa.htm,

<http://www.msb.gov.tr/Birimler/SSDID/SSDIDSubelerCokTarDisIlis.htm>,

[http:// www.ssm.gov.tr](http://www.ssm.gov.tr),

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler :

Adı ve Soyadı : Mehmet BARLAS
Doğum Yeri : İstanbul
Doğum Yılı : 23.01.1979
Medeni Hali : Evli

Eğitim Durumu :

Lise : 1993-1997
Lisans : 1997-2001
Yüksek Lisans : 2004-2007

Yabancı Dil(ler) ve Düzeyi :

1. İngilizce/Orta Seviyede
2. Rusça/Orta Seviyede

İş Deneyimi :

2002-2007

Bilimsel Yayınlar ve Çalışmalar :

Yok

Diğer :

Yok