

# Savunma Sistem Fiyatları ve Milli Ana Yüklenicilik

Aytekin Ziylan

E.Mu.Tuğg.

Cumhuriyet Bilim Teknik; 6 Eylül 2003

Herhangi bir mal veya hizmetin fiyatını ucuzlatabilmek için kullanılacak en etkili araçlardan biri rekabet uygulamasıdır. Rekabet aynı zamanda teknoloji geliştirmenin ve kalitede en iyiyi yakalamanın da bir aracıdır. Liberal ekonomi yönteminin uygulandığı ülkelerde asıl olan piyasalarda tam bir rekabet uygulamasının yapılabilmesidir. Hükümetler rekabet uygulamasının iyi işlemlerini gözeterek az sayıda üreticinin, çok sayıda müşteriye kalitesiz ve yüksek fiyatlarla mal veya hizmet satmasını önlemeye çalışırlar.

Savunma sanayiinde ise, çok daha değişik bir durum söz konusudur. Savunma sistemleri en ileri teknolojilerle üretilmeli, özellikleri gizli olmalıdır ve savunma sistemlerinde müşteri çok değil tektir: Milli silahlı kuvvetler. İhracat da amaçtır ama, savunma sektöründe ihracat, yabancı, çok büyük şirketlerle rekabet ve siyasi nedenlerden dolayı, zordur. İleri teknoloji ile üretilme gerekliliği ve gizliliğin önemi; hükümetleri, daha başlangıçta, mali ve teknolojik olarak güçlü, az sayıda şirketle yakın işbirliği yapmaya zorlar. Bu uygulama Avrupa Parlamento Raporunda açıkça belirtilmiştir.(1) Dolayısıyla savunma sektöründe, “ana sistem bazında” genelde tek, bazan (özellikle ABD’de) iki şirket üretici durumundadır ve müşteri tektir. **Tek olan müşterinin korunmaya ihtiyacı olmadığı gibi, sivil sektörün aksine, tek olan üreticinin desteklenmesine ihtiyaç vardır.** Ancak bu özel durum sadece ana sistemlerin geliştirilmesi için söz konusudur, alt sistemlerin tedarikinde, sözleşmeler yine rekabet kuralı uygulanarak yapılır. Tek olan ana sistem üreticileriyle yapılan sözleşmelerde ise fiyatlar “maliyet artı” sistemiyle belirlenir ve üretici şirketlerin maliyet hesapları devlete açıktır. İlgili Bakanlığın şirketin hesaplarını kontrol etme olanağı olduğundan, tek üreticiden satın alma yapmanın, şirketin işi kendi yapmayıp bölerek başka küçük ölçekli şirketlere yaptırması, bu suretle fiyatların yükselmesine neden olması, teknoloji üretiminde gevşek davranması vb.gibi sakıncalar ortadan kalkmaktadır.

Savunma sanayii gelişmiş Avrupa ülkelerinde durum böyle olmakla beraber ülkemizde uygulamalar bu kadar net ve kurumsallaşmış değildir. Ana sistem tedariklerinde dahi rekabet kuralının uygulandığı ihaleler daha yaygındır. İhalelere ulusal teknoloji geliştirerek üretim yapan şirketlerle, lisans anlaşması ile yabancı teknoloji kullanan veya yabancı ortağın teknolojisini kullanarak üretim yapan şirketler eşit koşullarda katılabilirler. Dolayısıyla ihaleler çetin bir rekabet ortamında gerçekleşir. Rakipler birbirilerini çeşitli yöntemlerle karalamak isterler. Bunlardan biri de rakibinin fiyatının pahalı olduğunu ileri sürmektir. Yurtiçinde milli teknoloji geliştirerek üretim yapan şirketler bile pahallılıkla suçlanırlar. Normal şartlarda bu doğru değildir.Öncelikle bir ürünün fiyatının pahalı olup olmadığı ömür devri maliyet hesapları üzerinden yapılacak karşılaştırmalarla belirlenmelidir. Ömür devri maliyet hesaplarında ABD’de kabul edilen süreç maliyetleri şöyledir. Ar-Ge süreci maliyetin %10’unu, satın alma fiyatı %30’unu, idame süreci de %60’ını kapsar.(2)

Rakiplerin, ulusal şirketleri pahalı oldukları şeklinde söylentilerle yıpratmaya çalışmalarında kullanılan genellikle satın alma fiyatlarıdır. Karşılaştırma satın alma fiyatlarıyla da yapılırsa, yurtiçinde, yerli olarak üretilmiş bir ürünün fiyatı ithal üründen %15-25 pahalı bile olsa, bunun kullanılan yurtiçi girdilerin fazlalığı, istihdama yaptığı olumlu katkıları, devletin işçi ücretlerinden ve şirketin faaliyetlerinden aldığı vergiler vb. nedenlerle devlete daha ucuza geldiği açıktır. (3) Yerli ürün bir de milli teknolojiyle üretilmişse, yurtiçi girdilerin ve işçiliğin göreceli

fazlalığının ve idame süreci masraflarının da daha az olacağını hesaba katılmasıyla devlete maliyetinin daha ucuz olacağı kesindir.

Çünkü milli teknolojiyle üretilen bir ürünün “Milli Ana Yüklenici”lerden “maliyet artı” yöntemiyle satın alınmasında, Ana Yüklenicinin hesapları Savunma Bakanlıklarına açıktır. Satın alma fiyatını şirket ve Bakanlık birlikte saptarlar. Bakanlık üretim girdisi olan alt sistemlerin, kritik devre elemanlarının, mühendislik saat ücretlerinin vb. fiyatlarını bilmektedir. Dolayısıyla idame sürecinde de şirketlerin Bakanlığa aşırı fiyatla hizmet önermeleri olanaksızdır.

Oysa yabancı teknolojiyle üretilen bir ürünün idamesi esnasında teknoloji sahibi firmaların alt sistem, kritik devre elemanları vb. için isteyeceği fiyatları kontrol edebilmek olası değildir ve teknoloji sahibi yabancı şirketler bu ürünler için olağanüstü fiyatlar isteyebilirler. Hatta yabancı bir ülkeye savunma sistemi satmak isteyen bazı şirketler, kârlarının çoğunu idame safhasında almayı planlayarak, ihalelerde verdikleri satış fiyatını sıfır kârla da belirleyebilirler.

Unutulmamalıdır ki, yukarıda verdiğimiz ürünlerin ömür devri süreç maliyetlerindeki oranlar ABD için geçerlidir. ABD’de tedarik makamlarının satın alınarak kullanılmaya başlanan bir sistemin idame masraflarını kontrol altında tutmak için gerekli yöntemleri olabilir. Ancak herhangi bir ülkede milli ana yüklenicilerden tedarik edilmeyen ve yabancı teknolojiyle üretilmiş ürünlerde bu kontrol olası değildir. O zaman sistemlerin ömür devri içindeki idame masrafının %60’dan örneğin %200’lere çıkması dahi olasıdır. Bu konuda son örnek Hindistan’ın yaşadığı uygulamalardır.(4) Hindistan’da yetkililer, gayet net bir şekilde teknoloji transferi yoluyla savunma sanayiini güçlendiremediklerini, tedarik ettikleri sistemlerin idamelerinde, dışa bağımlı olduklarından, teknoloji veren şirketlerin yedek parça fiyatlarını anormal ölçülerde artırmasından dolayı büyük zarar gördüklerini açıklamaktadırlar.

Sonuç olarak, herhangi bir ülkede milli ana yüklenicilerden tedarik edilen, milli teknolojilerle üretilmiş ürünlerin ömür devri maliyetleri, diğer tedarik yöntemleriyle yapılanlardan genel olarak daha ucuz olur. Bu nedenlerle Avrupa ülkelerinde **ana** savunma sistemleri milli ana yüklenicilerden AR-Ge’ye dayalı tedarik usulleriyle alınır. Milli ana yükleniciler ile Savunma Bakanlıklarının ilişkileri karşılıklı güvene dayalıdır ve ürün fiyatları maliyet artı yöntemiyle saptanır. Bakanlıklarla milli ana yükleniciler arasında fiyat pahalılığı savları söz konusu değildir.

#### **Kaynakça :**

1. European Parliament, **The EC Armaments Industries at a Time of Change**, Political Series 4-1993.
2. Kaminski, Paul., “*US. Undersecretary of Defense for Acquisition and Technology*”, **Defense News**, June 3-9, 1996, s. 38.
3. Titiz, Tınaz., **Ekonomist** , 13.2.1994.
4. “*India Reforms Demands Made of Overseas Suppliers*”, **Defense News**, July 22-28, 2002.