

SAVUNMA SANAYİ İHRACATI ÜZERİNDEN ABD VE TÜRKİYE’NİN
SİYASİ KARAR ALMA MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

TOBB EKONOMİ VE TEKNOLOJİ ÜNİVERSİTESİ

GÖZDE KILIÇ

GÜVENLİK ÇALIŞMALARI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

TEMMUZ 2024

Bu Yüksek Lisans Tezinin Yüksek Lisans derecesi için gereken tüm koşulları yerine getirdiğini onaylarım.

Prof. Dr. Serdar SAYAN
Sosyal Bilimler Enstitüsü
Müdürü

Bu çalışmayı okuduğumu ve çalışmanın kapsam ve içerik olarak Sosyal Bilimler Enstitüsü Güvenlik Çalışmaları Programı'nda bir Yüksek Lisans Tezi olabilecek yeterlilikte olduğuna kanaat getirdiğimi onaylıyorum.

Yüksek Lisans Tezi Danışmanı

Prof. Dr. Haldun YALÇINKAYA

(TOBB ETÜ, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler)

Yüksek Lisans Tezi Jürisi Üyeleri

Doç. Dr. Başar BAYSAL

(Ankara Bilim Üniversitesi, Siyaset Bilimi ve Kamu Yönetimi)

Doç. Dr. Nihat Ali ÖZCAN

(TOBB ETÜ, Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler)

Yüksek Lisans Tezi içindeki bütün bilgilerin etik davranış ve akademik kurallar çerçevesinde elde edilerek sunulduğunu, ayrıca tez yazım kurallarına uygun olarak hazırlanan bu çalışmada her türlü kaynağa eksiksiz atıf yapıldığını bildiririm.

Gözde KILIÇ

ÖZ

SAVUNMA SANAYİ İHRACATI ÜZERİNDEN ABD VE TÜRKİYE’NİN SİYASİ KARAR ALMA MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRMALI ANALİZİ

KILIÇ, Gözde

Yüksek Lisans, Güvenlik Çalışmaları

Tez Danışmanı: Prof. Dr. Haldun YALÇINKAYA

Bu çalışmada, “Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD’nin izlediği karar alma süreci ile karşılaştırılarak Dış Politika Analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” sorusuna yanıt aranmıştır. Savunma sanayi ihracatı konusunda özel sektör, kamu, akademi ve diplomasi alanlarında uzman isimlerle yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilmiştir. Yapılandırılmış mülakat verileri MAXQDA Analytics Pro 24 nitel veri analizi programı aracılığıyla işlenmiştir. ABD’de savunma sanayi ihracatı konusunda, yasama ve yürütme erklerinin karar verme süreçleri ile Türkiye’nin yasama ve yürütme erklerinin bu konudaki karar verme süreçleri, karşılaştırmalı olarak analiz edilmiştir. Savunma sanayi ihracatı konusunda, her iki devletin tarihsel ve toplumsal süreç içerisinde inşa ettiği bürokratik süreçler farklılıkları ve benzerlikleri vurgulanarak incelenmiştir. Çalışmada, Dış Politika Analizi yaklaşımlarından, kurumların ve bürokratik yapıların karar vermede standart davranış ilkelerini esas alan, Örgütsel Süreç Modeli yaklaşımının temel savlarına başvurulmuştur. Araştırmanın bulguları, savunma sanayi ihracatının bir dış politika meselesi olarak ele alınması gerektiğini ve savunma sanayi ihracatı karar alma sürecinin revizyon ihtiyacını ortaya koymaktadır.

Anahtar Kelimeler: Dış Politika Analizi, Karar Alma Modelleri, Ulusal Güvenlik, Savunma Sanayi, Savunma Sanayi İhracatı

ABSTRACT

A COMPARATIVE ANALYSIS OF THE POLICY MAKING MODELS OF THE USA AND TURKIYE THROUGH DEFENSE INDUSTRY EXPORTS

KILIÇ, Gözde

Master of Arts, Security Studies

Supervisor: Prof. Haldun YALCINKAYA

This study seeks to answer the question of whether the decision-making process in Türkiye's defense industry exports can be explained with a comparative analysis with the USAs' process using Foreign Policy Analysis models. Structured interviews were conducted with experts from the private sector, public sector, academia, and diplomacy regarding the defense industry. The data from these structured interviews were processed with the MAXQDA Analytics Pro 24 qualitative data analysis software. The decision-making processes of the legislative and executive branches in the United States regarding defense industry exports were comparatively analyzed with those of Türkiye. The bureaucratic processes that have been constructed historically and socially in both countries regarding the defense industry exports will be examined by emphasizing their similarities and differences. In that way, from the approaches of foreign policy analysis, the basic arguments of the organizational process model approach, which emphasizes standard behavioral principles in decision-making of institutions and structures, will be used. The findings of the research indicate that defense industry exports should be considered as a foreign policy issue, highlighting the need for revision in the decision-making process for defense industry exports accordingly.

Key Words: Foreign Policy Analysis, Decision Making Models, National Security, Defense Industry, Defense Industry Exports



Metehan'a

TEŞEKKÜR SAYFASI

Bu tez çalışması şahsi hayatımın en zorlu, en farklı, en yorgun; fakat en özel ve en mutlu günlerine karşılık geliyor. Bu süreçte, öncelikle akademik yönlendirmeleri, rehberliği, vizyonu, titizliği ve tecrübesi ile desteğini hiçbir zaman esirgememesi; tüm hatalarıma karşı sabrı, anlayışı ve hoşgörüsü nedeniyle saygıdeğer hocam Prof.Dr.Haldun YALÇINKAYA'ya çok teşekkür ediyorum. Akademik görüşleri ve katkıları için değerli hocam, Doç. Dr. Nuri YEŞİLYURT'a çok teşekkür ederim.

Bu çalışmaya görüşleri ve eleştirileri ile destek olan Doç. Dr. Sıtkı EGELİ'ye, Arda MEVLÜTOĞLU'na, Sayın (E.) Büyükelçilerim Süha UMAR, Fatih CEYLAN ve Alper COŞKUN'a, (E.) Tuğamiral Cem OKYAY ve (E.) Kurmay Albay Cengiz KÜRKÇÜ'ye, Ertaç KOCA ve Kadir DOĞAN'a kıymetli katkıları için çok teşekkür ederim.

Mensubu olmaktan gurur duyduğum ASELSAN ailemdeki çalışma arkadaşlarım Dr. Abdülkadir YILMAZCAN ve İrfan DEMİRÖREN'e ilhamları ve katkıları nedeniyle çok teşekkür ederim.

Çok zorlu bir süreçte, akademik kariyerim için beni motive edip cesaretlendiren, aldığım her kararda bana destek olan, hayat arkadaşım, biricik eşim Gökhan KILIÇ'a, tüm eğitim hayatım boyunca fedakarlıkta bulunan canım anneme ve babama çok teşekkür ederim. Tüm başarılarım sizin sayenizde, iyi ki varsınız.

İÇİNDEKİLER

İNTİHAL SAYFASI.....	iii
ÖZ	iv
ABSTRACT	v
İTHAF SAYFASI	vi
TEŞEKKÜR SAYFASI	vii
İÇİNDEKİLER	viii
TABLolar LİSTESİ	x
ŞEKİLLER LİSTESİ	xi
KISALTMALAR LİSTESİ.....	xiii
BÖLÜM I.....	1
GİRİŞ	1
BÖLÜM II.....	7
METODOLOJİ	7
2.1. Hipotez ve Araştırma Soruları	7
2.2. Araştırma Yöntemi ve Araştırmanın Kısıtlılıkları	9
BÖLÜM III	21
AKADEMİK YAZIN İNCELEMESİ.....	21
3.1. Savunma Sanayi İhracatında ABD’deki Akademik Yazın	23
3.1.a. Ekonomik Kazanımları Merkeze Alan Çalışmalar	23
3.1.b. Dış Politika Kazanımlarını Merkeze Alan Çalışmalar.....	26
3.2. Savunma Sanayi İhracatında Türkiye’deki Akademik Yazın	43
3.2.a. Ekonomik Kazanımları Merkeze Alan Çalışmalar	43
3.2.b. Dış Politika Kazanımlarını Merkeze Alan Çalışmalar.....	45
3.3. Savunma Sanayi İhracatında ABD ve Türkiye’deki Akademik Yazının Karşılaştırması.....	48
BÖLÜM IV	53
KURAMSAL ÇERÇEVE	53
4.1. Dış Politika Analizinde Karar Alma Modelleri	53
4.1.a. Dış Politika Kavramsallaştırması	53
4.1.b. Karar Alma Modelleri	56

4.2. Dış Politika Analizine Göre ABD’de Karar Alma Süreçleri	64
4.2.a. ABD’nin Dış Politikada Karar Alma Süreçleri	64
4.2.b. ABD’nin Savunma Sanayi İhracatında Karar Alma Süreçleri.....	70
4.2.b.i. ABD’nin İhracat Kontrol Mevzuatı	72
4.2.b.ii. Liste Bazlı Denetim.....	73
4.2.b.iii. Yasama Bazlı Denetim.....	76
4.2.b.iv. ABD’nin Savunma Sanayi İhracatı İhlallerinde Yaptırım Örnekleri	78
BÖLÜM V	83
ANALİZ	83
5.1. Dış Politika Analizine Göre Türkiye’de Karar Alma Süreçleri	83
5.1.a. Türkiye’nin Dış Politikada Karar Alma Süreçleri.....	83
5.1.b. Türkiye’nin Savunma Sanayi İhracatında Karar Alma Süreçleri	86
5.1.b.i. Türkiye’nin Savunma Sanayi İhracatı Kontrol Mevzuatı	95
5.2. Araştırmanın Analizi	100
5.2.a. Sektör Uzmanlarıyla Gerçekleştirilen Mülakatların MAXQDA Programında Değerlendirmesi	100
5.2.a.i. Savunma Sanayinde İhracat Hedef ve Kararları.....	102
5.2.a.ii. Savunma Sanayi İhracatında Temel Motivasyon	107
5.2.a.iii. Savunma Sanayi İhracat Kısıtlama Nedenleri	109
5.2.a.iv. Savunma Sanayinde Yerleşme ve Millileştirme.....	113
5.2.a.v. Türkiye’nin Pazardaki Mevcut Konumu	116
5.2.a.vi. Sektördeki Sınırlılıklar, Tehditler ve Fırsatlar	118
5.2.a.vii. Türkiye’nin Savunma Sanayi İhracatı Nasıl Artar?	123
BÖLÜM VI	137
SONUÇ	137
KAYNAKÇA	143
EKLER	147

TABLÖLAR LİSTESİ

Tablo 3.1. Savunma Sanayi İhracatında Akademik Yazın Sınıflandırması (Willardson 2013)	23
Tablo 3.2. Yıllara Göre Küresel Silah İhracatı (SIPRI Database 2023).....	38
Tablo 3.3. Yıllara Göre Savunma Sanayi İhracatı Konulu Ekonomi Tezleri.....	44
Tablo 3.4. Yıllara Göre Savunma Sanayi İhracatı Konulu Uluslararası İlişkiler Tezleri	46
Tablo 3.5. Akademik Yazın Sınıflandırması (ABD).....	49
Tablo 3.6. Akademik Yazın Sınıflandırması (Türkiye).....	49

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1. Mülakat Daveti İletilenler	12
Şekil 2.2. Mülakat Katılımcıları.....	13
Şekil 4.1. Dış Politika Analizi Yaklaşımları	60
Şekil 4.2. Hermann'ın Karar Alma Modeli (Hermann 2001)	66
Şekil 4.3. Hermann'ın Karar Birimi Dinamikleri (Hermann 2001).....	67
Şekil 4.4. Koalisyon Birimleri için Karar Ağacı (Hagan vd. 2001)	69
Şekil 4.5. Küresel Silah İhracatındaki Pay Dağılımı (SIPRI Database 2023)	71
Şekil 4.6. ABD'de Liste Bazlı İşleyiş	73
Şekil 5.1. Savunma Sanayi İhracatının İşleyişi.....	87
Şekil 5.2. MSB Denetiminin İşleyişi	89
Şekil 5.3. Savunma Sanayi İhracatında Karar Alma Süreci	91
Şekil 5.4. Savunma Sanayi Alanında İhracat Hedefleri ve Kararları Nasıl Belirleniyor? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları.....	102
Şekil 5.5. Savunma Sanayi Alanında İhracat Hedefleri ve Kararları Nasıl Belirleniyor? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları	103
Şekil 5.6. Hedeflerin Belirlenmesinde ve Büyük Ölçekli İhracat Kararlarının Alınmasında Temel Motivasyon Nedir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları	107
Şekil 5.7. Hedeflerin Belirlenmesinde ve Büyük Ölçekli İhracat Kararlarının Alınmasında Temel Motivasyon Nedir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları.....	108
Şekil 5.8. Hangi Durumda Bir Müşteriye İhracat Yapılmaması Yönünde Karar Veriliyor? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları	109
Şekil 5.9. Hangi Durumda Bir Müşteriye İhracat Yapılmaması Yönünde Karar Veriliyor? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları	109
Şekil 5.10. Savunma Sanayi İthalatında Yerlileşme ve Millileştirme Hamlelerinin Sektöre Somut Yansımaları Nelerdir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları	113
Şekil 5.11. Savunma Sanayi İthalatında Yerlileşme ve Millileştirme Hamlelerinin Sektöre Somut Yansımaları Nelerdir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları	113
Şekil 5.12. Türkiye'nin İhracat Konusunda Pazardaki Mevcut Konumu ve Gelecek Hedefleri Nelerdir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları.....	116

Şekil 5.13. Türkiye'nin İhracat Konusunda Pazardaki Mevcut Konumu ve Gelecek Hedefleri Nelerdir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları	116
Şekil 5.14. Sektörde Gördüğünüz Temel Sınırlılıklar, Tehditler ve Fırsatlar Nelerdir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları.....	118
Şekil 5.15. Sektörde Gördüğünüz Temel Sınırlılıklar, Tehditler ve Fırsatlar Nelerdir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları	119
Şekil 5.16. Türkiye'nin İhracat Hacminin Artırılması İçin Neler Yapılabilir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları	123
Şekil 5.17. Türkiye'nin İhracat Hacminin Artırılması İçin Neler Yapılabilir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları	124
Şekil 5.18. Savunma Sanayi İhracatında Önerilen Karar Alma Modeli	135

KISALTMALAR LİSTESİ

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AG	: Avustralya Grubu
AGİT	: Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı
ASELSAN	: Askeri Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
BAFA	: Ekonomik İlişkiler ve İhracat Kontrolü Federal Ofisi
BIS	: Sanayi ve Güvenlik Bürosu
BM	: Birleşmiş Milletler
CAATSA	: ABD'nin Hasımlarına Yaptırımlarla Karşı Koyma Yasası
CCL	: Ticaret Kontrol Listesi
DDTC	: Savunma ve Ticaret Kontrolü Direktörlüğü
EAR	: İhracat İdaresi Regülasyonu
FTKR	: Füze Teknolojisi Kontrol Rejimi
HAVELSAN	: Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.
ITAR	: Uluslararası Silah Ticareti Regülasyonu
İHA	: İnsansız Hava Araçları
KHK	: Kanun Hükmünde Kararname
KTL:	: Kontrole Tabii Liste
MSB	: Millî Savunma Bakanlığı
MGK:	: Milli Güvenlik Kurulu
NATO	: Kuzey Atlantik Antlaşması Örgütü
NPT Anlaşması	: Nükleer Silahların Yayılmasının Önlenmesi Antlaşması
NTG	: Nükleer Tedarikçiler Grubu
OFAC	: Yabancı Varlıkları Kontrol Ofisi

SALT	: Stratejik Silahların Sınırlandırılması Antlaşması
SASAD	: Türk Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği
SIPRI	: Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü
SİHA	: Silahlı İnsansız Hava Araçları
SSİK	: Savunma Sanayi İcra Komitesi
SSB	: Savunma Sanayi Başkanlığı
SSM	: Savunma Sanayi Müsteşarlığı
TBMM	: Türkiye Büyük Millet Meclisi
TEİ	: TUSAŞ Motor Sanayi A.Ş.
TSK	: Türk Silahlı Kuvvetleri
TSKGV	: Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı
TUSAŞ	: Türk Havacılık ve Uzay Sanayi A.Ş.
USML	: Birleşik Devletler Mühimmat Listesi
WD	: Wassenaar Düzenlemesi
WD ML	: Wassenaar Düzenlemesi Mühimmat Listesi
ZK	: Zangger Komitesi

BÖLÜM I

GİRİŞ

Sosyal bilimlerde, silah ve savunma ürünleri ihracatı konusundaki akademik yazın, Soğuk Savaş dinamiklerine dayanır. Bu anlamda, Soğuk Savaş olarak nitelendirilen çift kutuplu uluslararası sistem, iki başat aktörün askeri alandaki rekabetinin, ekonomik, politik ve sosyal alana yansımaları ifade eder. II. Dünya Savaşı sonrasında, ABD (Amerika Birleşik Devletleri) ve Sovyetler Birliği arasındaki rekabet, yeni nüfuz sahalarına da uzanmış, böylece Balkanlar, Ortadoğu, Asya-Pasifik ve Güney Amerika silahlandırılacak yeni pazarlar olarak tarih sahnesindeki yerini almıştır. Özellikle, Sovyetler Birliği'nden gelebilecek, dış saldırılara ve tehditlere karşı güvenliğin sağlanması adına, ABD menşeli silahlar, farklı coğrafyalara ihraç edilmiş, savunma sanayi ihracatı üzerinden yeni müttefikler yapıya dahil edilmiştir.

1960'lı yıllara değin tüm dünyada hızla ivme kazanan silahlanma yarışı, 1962'de Küba'daki Füze Krizi sonrası başlayan “yumuşama” dönemi ile farklı bir forma evrilmiştir. ABD ve Sovyetler Birliği arasında, silahlanmanın kontrol altına alınması; “silahsızlanma” uzlaşısı; 1969'da SALT-1(Stratejik Silahların Sınırlandırılması Antlaşması) Antlaşmasının imzalanmasıyla resmîyet kazanmıştır. Benzer şekilde, 1970 yılında yürürlüğe giren, NPT Antlaşması (Nükleer Silahların Yayılmasının Önlenmesi Antlaşması) ile nükleer silahların yayılmasını önleme adına

adım atılmış, ancak mevcut düzende nükleer silaha sahip güçlerin statüsü korunmuştur(Denk 2011). Uluslararası sistemdeki bu durum, iki başat kutbun, silahlanmanın kontrolü konusunda uzlaştığını, bu yanıyla da pazarı paylaştığını göstermektedir. 1970’lerde, özellikle Ortadoğu’da oldukça yoğun bir şekilde ABD menşeli silahların pazara girişi ve Vietnam’da öngörülemeyen yenilginin sonuçları, silah ihracatının kontrol edilmesi gerekliliğini beraberinde getirmiş, silah ihracatının kontrolü yasal düzenleme altına alınmıştır (Sheehan 1995).

ABD’deki bu süreç, bir dış politika kararı olarak silah ve savunma ürünleri ihracatında yetki ve iktidarın yasama ve yürütme arasında paylaşılması, ABD’nin savunma sanayi ihracatında izlediği dış politika karar alma modeli, çalışmanın temel çıkış noktasıdır. Çalışmada, “Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeli ile karşılaştırılarak dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” ana sorusuna yanıt aranacaktır. Bu inceleme, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden, Örgütsel Süreç Modeli yaklaşımları ile ABD ve Türkiye’deki silah ve savunma ihracatı konusunda karar alma süreçleri karşılaştırılarak gerçekleştirilecektir. Bununla birlikte, çalışmada, uluslararası sistemde temel aktör olarak devletlerin bir dış politika kararı olan, silah ihracatına neden başvurduğuna, devletlerin bu ihracatı neden ticaret serbestisine değil, ilgili otoriteler nezdinde devlet denetimine tabii kıldığı sorgulanacaktır.

“Savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararıdır. Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” bu tezin hipotezidir. Bu hipotez, Dış Politika Analizi

kuramsal çerçevesinden, ABD’deki savunma sanayi ihracatı karar alma modeli ile Türkiye’deki karar alma modeli arasındaki benzerlik ve farklar ortaya konarak karşılaştırmalı biçimde analiz edilecektir. Hipotez, sektör araştırmacısı ve profesyonellerinden oluşan on beş ismin katılım sağladığı yapılandırılmış mülakat yöntemi ve elde edilen verilerin MAXQDA programında analizi ile test edilecektir.

Bu çalışma ile, Uluslararası İlişkiler Anabilim dalının Güvenlik Çalışmaları alanına katkı sağlanması hedeflemektedir. Tezin konusu, ABD ve Türkiye’nin savunma sanayi ürünleri ihracatında karar alma mekanizmaları ve süreçlerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesidir. Araştırmanın amacı, devletlerin savunma sanayi ürünleri ihracatı konusunda karar alma mekanizmalarının işleyişini anlamaktır. Dış politika kararı olarak ele alınan savunma sanayi ihracatının, ABD ve Türkiye’deki karar alma sürecini, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden örgütsel süreç modelleri üzerinden mukayeseli olarak analiz etmektir. Bu anlamda savunma sanayi ihracatı işleyişi ve ABD’nin ve Türkiye’nin karar alma süreçleri karşılaştırmalı olarak analiz edilecek ve tartışılacaktır.

Dış politikada karar alma modellerine referansla savunma sanayi ihracatı konusunda ABD ve Türkiye’nin karar alma modellerine dair karşılaştırmalı bir analiz ortaya koymayı amaçlayan bu çalışma; Giriş, Metodoloji, Akademik Yazın İncelemesi, Kuramsal Çerçeve, Analiz ve Sonuç olmak üzere toplam altı bölümden oluşmaktadır.

Giriş bölümünde, savunma sanayi ihracatının bir dış politika kararı olarak ele alınmasının gerekliliği ve önemi anlatılmaktadır. Çalışmanın genel bir haritasını sunan bölüm, diğer bölümler hakkında kısa bilgiler içermektedir.

Metodoloji bölümünde, araştırmanın başlangıç noktasını oluşturan hipotezin belirlenme süreci anlatılmaktadır. Hipotezin doğruluğunun test edilmesi için araştırmanın hangi sorular üzerine inşa edileceği, ana ve alt araştırma soruları bu bölümde açıklanmaktadır. Hipotezin test edilebilmesi ve araştırma sorularına yanıt bulabilmek için başvuru yapılandırılmış mülakat yönteminin neden seçildiği ve bu yöntemin beraberinde getirdiği kısıtlılıklar aktarılmaktadır.

Akademik Yazın İncelemesi bölümünde, savunma sanayi ihracatı konusunda ABD'deki ve Türkiye'deki akademik yazın sınıflandırılmış, savunma sanayi ihracatının ekonomi ve dış politika olmak üzere iki ekseninde kategorize edildiği belirtilmiştir. Bu çalışmanın, akademik yazındaki yeri ve akademik yazına katkısı ortaya konmuştur.

Kuramsal Çerçeve bölümünde, çalışmanın temelini oluşturan dış politika kavramsallaştırması ve dış politika analizinde karar alma modelleri ele alınmaktadır. “Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında karar alma süreçleri, ABD modeline referansla Dış Politika Analizi’nin karar alma modelleri ile açıklanabilir mi? sorusuna yanıt bulabilmek için, ABD’nin dış politikada karar alma süreçleri, dış politikada karar alma modellemeleri üzerinden değerlendirilmiştir. Referans olarak neden ABD modelinin tercih edildiği açıklanmış, ABD’nin dış politikada ve savunma sanayi ihracatında karar alma süreçleri ve karar alıcı aktörler üzerinde

durulmuştur. ABD'nin ihracat kontrol mevzuatı ile konunun normatif boyutları izah edilmiştir.

Analiz bölümünde, yapılandırılmış mülakat yöntemi ile elde edilen verilerin, MAXQDA programı ile analizi yapılmıştır. Analiz sonucu ortaya çıkan tabloyu daha net anlamlandırabilmek adına, araştırmanın bulguları Türkiye'nin dış politikada ve savunma sanayi ihracatında karar alma süreçleri, dış politika analizinde başvuru karar alma modelleri üzerinden değerlendirilmiştir. Türkiye'nin ihracat kontrol mevzuatı incelenmiştir. Böylece, yapılandırılmış mülakatların bulgularıyla, normatif yapı arasındaki farklar ortaya konmuştur.

Sonuç bölümünde, savunma sanayinde ihracat kararlarının, bir dış politika kararı olduğu belirtilmiş, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında karar alma süreçleri, Dış Politika Analizinin Örgütsel Süreç Karar Alma Modelleri üzerinden, ABD modelinin teorik ve uygulama esaslarına referansla açıklanmıştır. Önceki bölümlerde belirtilen hususlar kısaca hatırlatılmış, çalışma tamamlanmıştır.



BÖLÜM II

METODOLOJİ

2.1. Hipotez ve Araştırma Soruları

Savunma sanayi ihracatı, ticarete konu diğer metallerden farklı olarak, iktisadi kazanımlardan ziyade, siyasi kazanımların ön planda olduğu, karar alımına bürokrasinin doğrudan müdahil olduğu bir süreçtir. Bu nedenle, ihraç edilecek ürüne ve son kullanıcı ülkeye göre, bürokratik incelemeye tabi tutulur, devletler tarafından ihracat kontrol rejimleri belirlenir.

Buradan hareketle;

“Savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararıdır. Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” bu tezin hipotezini oluşturmaktadır.

Tez, uluslararası sistemde temel aktör olarak devletlerin bir dış politika kararı olan, silah ihracatına neden başvurduğunu inceler. Bununla birlikte devletlerin, bu ihracatı neden ticaret serbestisine değil, ilgili otoriteler nezdinde devlet denetimine tabii kıldığını sorgular. Bu incelemeyi, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden, Örgütsel Süreç Modeli yaklaşımları ile ABD ve Türkiye’deki silah ve savunma ihracatı konusunda karar alma süreçlerini karşılaştırarak gerçekleştirir.

Bu bağlamda bu tezin ana araştırma sorusu;

“Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ABD modeli ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” şeklinde belirlenmiştir.

Bu tez çalışması ile cevap aranan diğer alt araştırma soruları ise;

“Savunma sanayinde ihracat hedef ve kararları nasıl belirleniyor?”

“İhracat hedeflerinin belirlenmesinde ve büyük ölçekli ihracat kararlarının alınmasında temel motivasyon nedir?”

“Hangi durumda bir müşteriye ihracat yapılmaması yönünde karar veriliyor?”

“Savunma sanayi ithalatında yerleşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre somut yansımaları nelerdir?”

“Türkiye’nin savunma sanayi sektöründeki konumu ve gelecek hedefleri nelerdir?”

“ABD’nin ve Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında karar alma süreci, Dış Politika Analizi’nin örgütsel süreç modelleri ile açıklanabilir mi?”

şeklinde belirlenmiştir.

Bu çalışma ile, Uluslararası İlişkiler Anabilim dalının Güvenlik Çalışmaları alanına katkı sağlanması hedeflenmiştir. Tezin konusu, devletlerin savunma sanayi ürünleri ihracatında karar alma mekanizmaları ve süreçlerinin karşılaştırmalı olarak incelenmesidir. Araştırmanın amacı, devletin savunma sanayi ürünleri ihracatı konusunda karar alma mekanizmalarının işleyişini, mukayeseli olarak anlamak ve analiz etmektir. Bu anlamda ABD’nin ve Türkiye’nin karar alma süreçleri ve işleyişi karşılaştırmalı olarak analiz edilecek ve tartışılacaktır.

2.2. Araştırma Yöntemi ve Araştırmanın Kısıtlılıkları

Tezin araştırma sorusu olan, “Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ABD’nin karar alma süreci ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” sorusuna yanıt bulabilmek için, ABD ve Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında karar alma süreçleri normatif boyutuyla ilgili mevzuat düzenlemeleri, uygulama esasları ve pratikleri üzerinden karşılaştırılmıştır.

Araştırmanın temel varsayımı, Türkiye’de 2018 yılından itibaren uygulanmaya başlanan kuvvetler ayrılığına dayalı Cumhurbaşkanlığı hükümet sisteminin yürütmenin başı olarak Cumhurbaşkanı’na tanıdığı ayrıcalıklı yetkidir. Çalışmanın, Analiz bölümünde belirtilen Türkiye’nin siyasi karar alma sürecinin kurgusunda, Cumhurbaşkanı’nın siyasi karar almadaki ayrıcalıklı konumu ve yetkileri saklıdır. En temelde araştırma bu varsayım üzerinden ilerler. Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi içerisinde, Cumhurbaşkanı’nın yürütmenin başı olarak, savunma sanayi ihracatı dahil olmak üzere tüm siyasi karar alım süreçlerinde, ayrıcalıklı konumunu ve yetkilerini gerektiğinde tek başına kullanabileceğini saklı tutar. Bu anlamda, araştırmanın temel kısıtı, savunma sanayi ihracatında ABD ve Türkiye Modelinin mukayesesini, ABD’deki ihracat denetim sürecini siyasi karar alma, Türkiye’deki ihracat denetim sürecini ise teknik karar alma modeli ile sınırlandırılmasıdır.

Araştırma sorusuna yanıt bulmak adına normatif bulguların dışında, veri elde etmek ve “Savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararıdır. Savunma sanayi ihracatı karar alma süreci Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” hipotezini test etmek

için, nitel araştırma yöntemlerinden yapılandırılmış mülakat metoduna başvurulmuştur.

Nitel araştırmalarda hipotezi sınamada en sık başvuru alan yöntemlerden birisi mülakattır. Mülakat yöntemi, yapılandırılmış, yarı-yapılandırılmış ve yapılandırılmamış olmak üzere üç teknikten oluşur. Yapılandırılmış mülâkatta önceden belirlenmiş sorular yer almaktadır. Her katılımcıya önceden hazırlanan sorular aynı sırada ve aynı biçimde sorulmaktadır (Doğanay vd. 2012). Sorulan sorulara verilen cevaplar araştırmayı yapan kişinin veri setini oluşturmaktadır. Görüşmede yöneltilen soruların açık uçlu sorular olmasına rağmen “görüşmede sosyal etkileşim sonucu ortaya çıkabilecek ve ileride önemli olabilecek bir konunun ayrıntılı biçimde incelenmesi söz konusu değildir.” (Doğanay vd. 2012).

Yarı-yapılandırılmış mülâkat tekniğinde ise, önceden belirlenen soru dizisi görüşülen kişilere sistematik bir şekilde ve belirli bir sıra ile sorulmaktadır, ancak görüşme yapan kişi derinlemesine inceleme yapmak için hazırladığı ve standart haline getirdiği soruların dışına çıkmakta özgürdür (Lune ve Berg 2017).

Yapılandırılmamış mülâkat ise “genellikle gözlem sırasında araştırmacı ile katılımcı arasında oluşan sosyal etkileşime dayalı, soruların önceden belirlenmediği” mülâkat türüdür (Doğanay et al., 2012, 144). Araştırmacı tarafından sorular, bir sistematik olmadan akışa göre sorulmakta ve mülâkatın akışı bu soru ve cevapların birbirini yönelttiği şekilde gerçekleşmektedir. Burada riskli olan durum, konuşmanın bir soru dizisine bağlı kalmadan gelişmesinden ötürü uzun, çok detaylı, düzensiz ve

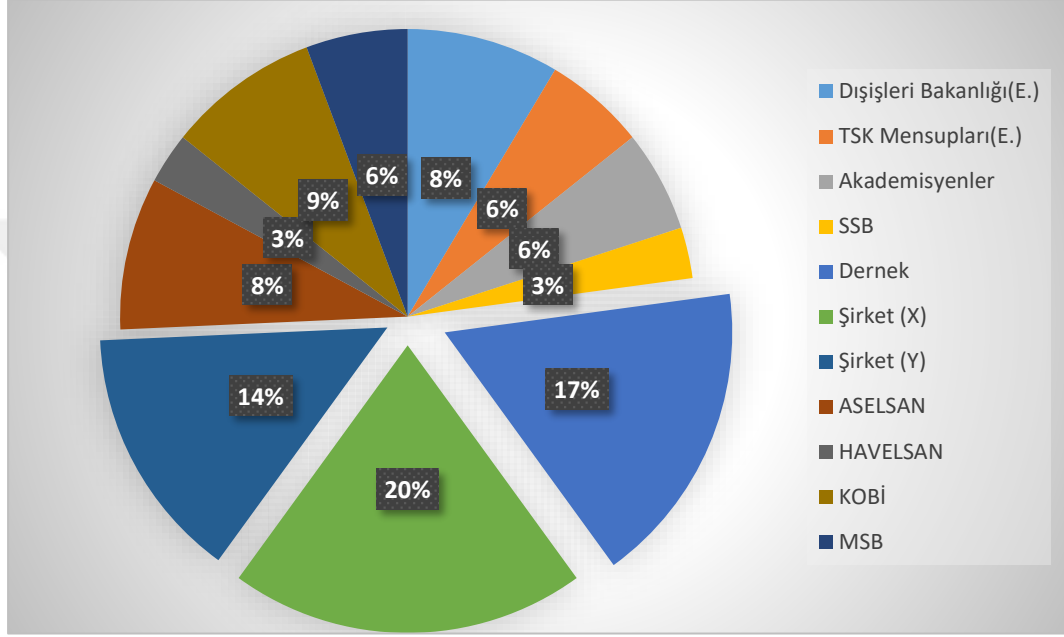
araştırılmak istenen konuya katma değer sağlamayacak veriler elde edilmesi durumudur (Arksey & Knight, 1999, 98).

Tez kapsamında yürütülen araştırmada yapılandırılmış mülakat yöntemi tercih edilmiştir. Bu yöntemle başvurulmasının nedeni, yanıtların çeşitliliğini, kesişim kümelerini ve farklılıklarını doğru analiz edebilmektedir (Lune ve Berg 2017). Bununla birlikte, mülakat talebinde bulunulan isimler öncelikle soruları görmek istemiş, akabinde mülakat davetine olumlu veya olumsuz yanıt iletmiştir. Yapılandırılmış mülakat metodunun tercih edilmesinin bir nedeni ise, sektörün bilgi güvenliği nedeniyle katı ve kapalı yapısıdır. Mülakat esnasında, beklenmedik bir soruyla karşılaşma riskini bertaraf etmek, katılımcılara güvenli alan oluşturmak ve bu alanın dışına çıkmamak adına yapılandırılmış mülakat yöntemine başvurulmuştur. Mülakatlar neticesinde, Türkiye’deki savunma sanayi ihracatı karar alma sürecine ilişkin normatif yapı, Türkiye’nin savunma sanayi pazarındaki durumu ve gelecek hedefleri uzman isimlerden öğrenilmeye çalışılmıştır. Mülakat yöntemi ile, savunma sanayi ihracatında karar alma sürecinin iyileştirilmesi ve ihracatın geliştirilmesi için yapılması gerekenlere dair yanıt almak amaçlanmıştır.

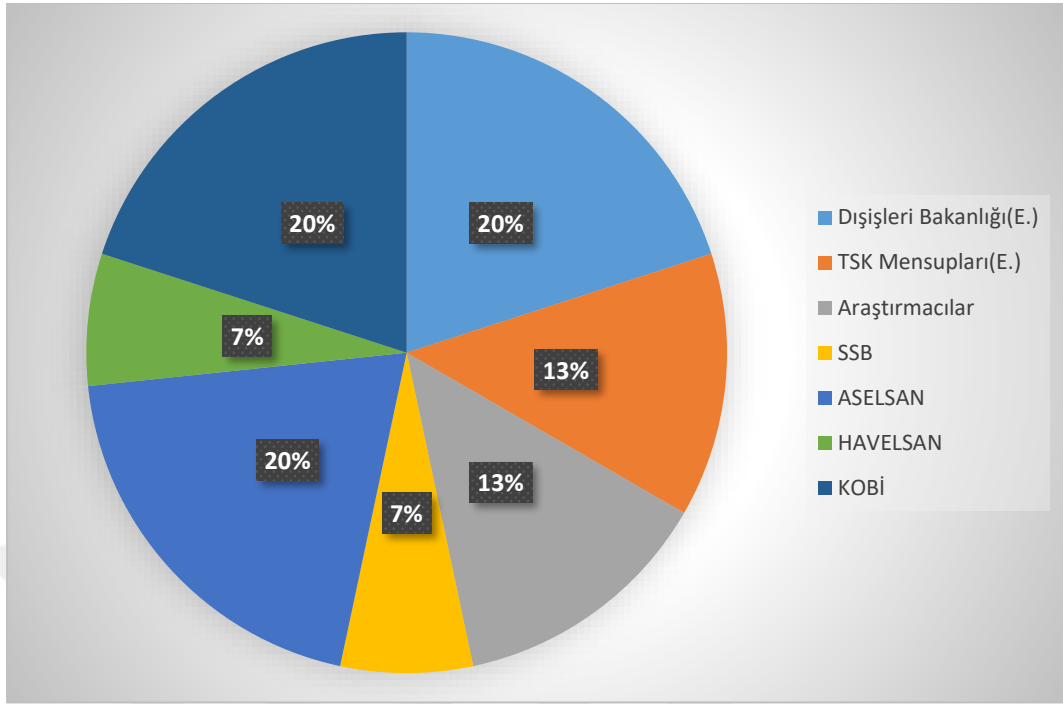
Araştırma kapsamında, Eylül 2023-Mart 2024 tarihleri arasında mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Araştırmaya, askeri bürokrasi, diplomasi bürokrasisi, akademi, kamu ve özel sektörden olmak üzere, otuz beş isme mülakat daveti iletilmesine karşılık, on beş isim katılmıştır. (Şekil 2.1) Araştırmanın hipotezi, savunma sanayi ihracatının bir dış politika kararı olduğudur. Bu hipotezin sınanması için, konuyla ilgili karar alıcı ve uygulayıcı askeri bürokrasi, diplomasi bürokrasisi, kamu ve özel

sektörden uzmanlar seçilmiştir. Sektöre dair bilgi üreten, savunma sanayi araştırmacılarıyla mülakat gerçekleştirilmiş, konunun temas ettiği uzmanlar çalışmaya dahil edilmiş, araştırmada katılım çeşitliliği sağlanmıştır. (Şekil 2.2)

Şekil 2.1. Mülakat Daveti İletilenler



Şekil 2.2. Mülakat Katılımcıları



Savunma ve güvenlik konularında uzman üç emekli Büyükelçi, iki emekli asker, ASELSAN (Askeri Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.) şirketinin Uluslararası İş Geliştirme ve Pazarlama Uzmanı, Dış Ticaret Uzmanı ve Proje Yöneticisi, HAVELSAN (Hava Elektronik Sanayi ve Ticaret A.Ş.) şirketinin Uluslararası İş Geliştirme ve Pazarlama Uzmanı, Ostim, Hacettepe Teknokent ve İstanbul Teknoparkta faaliyet gösteren savunma sanayi şirketlerinin Uluslararası İş Geliştirme Yöneticileri, Savunma Sanayi Başkanlığı Uluslararası İş Birliği Daire Başkanı, savunma ve güvenlik üzerine akademik çalışmalar yürüten iki araştırmacıdan oluşan, toplamda on beş katılımcı çalışmaya katkı sağlamıştır. Yapılandırılmış mülakat metodunun tercih edilmesinin, tüm katılımcılara aynı soruların sorulmasının nedeni, uzmanların konuyu değerlendirmelerindeki benzerliklerin ve farklılıkların doğru analiz edilebilmesidir.

Savunma sanayinde ihracat kararlarının ve hedeflerinin nasıl belirlendiği, ihracat kararı alınmasında temel motivasyonun ne olduğu, ihraç kısıtına hangi durumda başvurulduğu, yerlileşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre etkisi, Türkiye'nin ihracat pazarındaki durumu ve ihracat hacminin artırılması için neler yapılabileceği sorularına yanıt aranmıştır. Çalışmanın ekinde yer alan, TOBB Ekonomi ve Teknoloji Üniversitesi İnsan Araştırmaları Değerlendirme Kurulu'nun etik yönden uygunluk onayı sonrası (Kayıt: 2024-12), toplamda yedi sorudan oluşan mülakat seti, mülakat öncesi katılımcılarla paylaşılmıştır.

Araştırma kapsamında, kartopu örneklem metoduna başvurulmuştur. Kartopu veya zincir örnekleme tekniği, evreni oluşturan birimlere erişmenin zor olduğu veya evren hakkındaki bilgilerin (büyüklük ve bilgi derinliği vb.) eksik olduğu durumlarda kullanılmaktadır (Bernard 2011). Savunma sanayi sektörü de bilgi güvenliği nedeniyle dışarıya oldukça kapalıdır. Bu nedenle, kamu ve özel sektör ayağında mülakat davetlerine olumsuz yanıtlar alınmıştır. Araştırmaya katılım gösteren bazı isimler ise, kişisel ve/veya kurumsal verilerinin gizli tutulmasını talep etmiştir. Araştırmada anahtar kişi belirlenmiş, anahtar kişiyle gerçekleştirilen mülakat sonucunda, bir sonraki mülakat için uzman isim sorulmuş, bu usulde zincirleme mülakatlar gerçekleştirilmiştir. Tavsiye edilen kişilere ulaşarak, araştırma zinciri farklılaştırılmıştır. Zincirleme şekilde sürdürülen mülakatlar sonucunda, veri doygunluğuna ulaşıldığı, mülakat zincirine farklı bir isim dahil edilemediği, sektörel anlamda katılımcılar arasında çeşitlilik ve denge sağlandığı için araştırmanın veri toplama aşaması tamamlanmıştır (Gürbüz ve Şahin 2014).

Katılımcıların mülakat davetini kabul etmelerine karşılık, on bir katılımcı ile kendilerinin belirlediği yöntemle yaklaşık kırk dakikalık yüz yüze/çevrimiçi olmak üzere mülakat gerçekleştirilmiştir. Dört katılımcı ise, soruları yazılı olarak yanıtlamayı tercih etmiştir. Şirket bilgilerinin ve/veya ad soyad bilgilerinin paylaşılmasını tercih etmeyen katılımcıların bu bilgileri gizli tutulmuştur. Katılımcıların açık rıza beyanları alınmıştır.

Katılımcılar arasında çeşitliliğin korunması adına, kategorik düzeyde katılım dengesi sağlanmıştır. Konunun, dış politika boyutunu derinleştirmek için Türk dış, güvenlik ve savunma politikaları ve özellikle Türkiye-ABD ilişkileri konularında Carnegie Uluslararası Barış Vakfı'nda çalışmalarını sürdüren, Dışişleri Bakanlığı Uluslararası Güvenlik İşleri Genel Müdürü görevinde bulunmuş, emekli Büyükelçi Alper COŞKUN, Türk dış, güvenlik ve savunma politikaları konularında çalışmalar yürüten, Ankara Politikalar Merkezi Başkanı, 2013-2018 yılları arasında NATO (*North Atlantic Treaty Organisation*-Kuzey Atlantik Savunma Örgütü) Daimi Temsilciliği görevini üstlenmiş, emekli Büyükelçi Fatih CEYLAN, Dışişleri Bakanlığı müşavirliği ve Dışişleri Bakanlığı İkili Siyasi İşler Genel Müdürü olarak görev yapmış emekli Büyükelçi Süha UMAR, araştırmaya katkı sunmuştur.

Yirmi yılı aşkın süreyle TSK'ya (Türk Silahlı Kuvvetleri) hizmet sunmuş, halen uluslararası güvenlik konularında çalışmalarını sürdüren emekli Tuğamiral Cem OKYAY, görev süresince NATO ve BM (Birleşmiş Milletler) Barış Koruma Gücü görevlerinde yer almış emekli Kurmay Albay Cengiz KÜRKÇÜ, araştırmaya

savunma sanayi ürünlerinin sahada bilfiil kullanıcısı olarak askeri perspektiften katkı sağlamıştır.

Savunma teknolojileri ve politikaları, savunma sanayi, havacılık ve uzay ile bölgesel güvenlik konularında akademik araştırma ve yayın faaliyetleri yürüten Arda MEVLÜTOĞLU, İzmir Ekonomi Üniversitesi Siyaset Bilimi ve Uluslararası İlişkiler bölümünde çalışmalarını sürdüren, SSM’de (Savunma Sanayi Müsteşarlığı) Dış İlişkiler Şube Müdürü olarak görev yapmış, Doç Dr.Sıtkı EGELİ, konuyu akademik perspektiften ele alarak çalışmaya katkı sağlamıştır.

Savunma Sanayi ihracatında karar alıcı ve hedef belirleyici kurumsal yapı olan SSB’nin (Savunma Sanayi Başkanlığı) Uluslararası İş Birliği Daire Başkanı Ertaç KOCA çalışmanın bürokrasi ayağını temsil etmektedir. Kendisine de ASELSAN Proje Yöneticisi referansı ile ulaşılmıştır.

Çalışmaya özel sektör profesyoneli olarak katkı sunmaları için, çalışmakta olduğum ASELSAN Elektronik Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi’nden Uluslararası İş Geliştirme ve Pazarlama Uzmanı, Dış Ticaret Uzmanı, Proje Yöneticisi; HAVELSAN Hava Elektronik Ticaret ve Sanayi Anonim Şirketi’nden Uluslararası İş Geliştirme ve Pazarlama Uzmanı çalışmaya savunma sanayinde faaliyet gösteren şirketlerin ihracat faaliyetleri yürütmekle görevli profesyoneller olarak katkı sunmuştur. ASELSAN ve HAVELSAN şirketinden katılım sağlayan profesyoneller, çalışmada isimlerinin yer almasını tercih etmemiştir. Bu nedenle şirketteki görevleri ile rumuzlanmıştır. Savunma sanayinde, sektöre ilişkin en doğru ve güvenilir bilgi, sektörün öncü aktörleri olan TSKGV (Türk Silahlı Kuvvetleri Güçlendirme Vakfı)

şirketlerinden sağlanabileceği için bu kurumların çalışanlarına davet sunulmuştur. ASELSAN ve HAVELSAN'dan mülakata katılım sağlanmıştır.

Küçük ve orta büyüklükteki işletmeler kategorisinde, savunma sanayi ekosistemi içerisinde yer alan İstanbul Teknopark'ta faaliyet gösteren, dört ülkeye ihracat gerçekleştiren Blitztech firmasının Genel Müdürü Kadir DOĞAN, Hacettepe Teknokent'te faaliyet gösteren bir savunma sanayi firmasının İş Geliştirme Yöneticisi ve Ostim'de faaliyet gösteren bir savunma sanayi firmasının İş Geliştirme Yöneticisi çalışmaya katılım sağlamıştır. Hacettepe Teknokent'te ve Ostim'de faaliyet gösteren firmalarda çalışan İş Geliştirme Yöneticileri hem şirket isimlerinin hem de kendi isimlerinin çalışmada yer almamasını tercih etmiştir, bu nedenle bu katılımcılar, şirketlerinin bulunduğu yere göre rumuzlanmıştır. Genel Müdürlerinin onayı olmadan şirket isimlerinin çalışmada yer almasının uygun olmayacağını iletmişlerdir. Ostim ve Hacettepe Teknokent'teki şirketlerin İş Geliştirme Yöneticilerinin yanıtları incelendiğinde soruları, sektörün genel durumundan ziyade şirketleri özelinde ele alıp yanıtladıkları görülmektedir. Şirket isimlerinin çalışmada yer almamasını tercih etmemeleri bu durumdan kaynaklı olarak değerlendirilebilir.

Araştırma kapsamında, MSB'den (Millî Savunma Bakanlığı) iki isimle iletişime geçilmiş ancak olumlu yanıt alınamamıştır.

Savunma ve Havacılık sektöründe ihracatın artırılması adına faaliyet yürüten bir dernekten, altı isimle iletişime geçilmiş, mülakat soruları paylaşılmış, ancak olumsuz yanıt alınmıştır. İletişime geçilen isimler tarafından, mevzuat gereğince,

dernek personelinin üst yönetimin ve Ticaret Bakanlığı'nın izni olmadan mülakat vermesinin mümkün olmadığı bilgisi iletilmiştir.

Savunma sanayi ihracat verilerine göre, en fazla ihracat gerçekleştiren iki şirketin; Uluslararası İş Geliştirme ve Pazarlama Yöneticileri, Proje Yöneticileri ve Kurumsal İletişim Yöneticileri ile, *LinkedIn* platformu üzerinden araştırmaya katılım göstermeleri için iletişime geçilmiştir. Toplamda on iki isimle iletişime geçilmiş, on iki isimden de katılım için olumlu yanıt alınamamıştır. Ayrıca, her iki firmanın kurumsal web sayfası üzerinden iletişim formu ile mülakat daveti iletilmiş, ancak herhangi bir dönüş alınamamıştır. Bu şirketlerden bir profesyonelle görüşmek için referans yoluyla da bu isimlere ulaşılmaya çalışılmış, ancak mülakat daveti için olumlu bir yanıt alınamamıştır.

Mülakat gerçekleştirilen özel sektör profesyoneli diğer tüm katılımcıların tutumlarından farklı olarak, iletişime geçilen on sekiz kişi tarafından mülakat davetinin kabul edilmeyişi, kurumsal olarak iletilen mülakat talebine yanıt alınamayışı çalışma için önemli bir veridir. Mülakat gerçekleştirilen, ASELSAN, HAVELSAN; Ostim, Teknokent ve Teknopark şirketlerinde benzer bir durumla karşılaşılmamıştır. Sektörde yüksek ihracat rakamları ile öncü olarak yer alan şirketlerin, savunma sanayi ihracatı özelinde faaliyet gösteren bir sivil toplum örgütünün bilgi paylaşımına katı bir biçimde kapalı oluşu, sektördeki şeffaflık ve açıklanabilirlik anlamında sorgulanmaya değerdir. Bu durum, çalışmanın ilk bölümünde belirtildiği üzere, savunma sanayinin katı ve kapalı yapısı nedeniyle doğru bilgiye ulaşma konusunda oldukça zorlayıcı bir alan olduğuna dair bir gösterge

şeklinde kabul edilebilir. Faaliyet gösteren kurum ve kuruluşlarca, medyaya servis edilmek üzere paylaşılan, gerçekleşen ihracat rakamlarına karşılık bu bilgilerin şeffaflığı, doğruluğu ve açıklanabilirliği sektörün yapısı nedeniyle kanıtlanamadıkça, sorgulanmaya muhtaçtır. Bu anlamda çalışma, sektörün daha açık ve şeffaf olması gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Yedi soru için, katılımcılarla toplamda yaklaşık kırk dakikalık mülakat gerçekleştirilmiştir. Mülakat esnasında alınan notlar, Microsoft Word programında düzenlenmiş, görüşleri ve değerlendirmeleri için her bir katılımcıya iletilmiştir. Kalitatif analizin yapılabilmesi için, katılımcıların onaylarından geçen versiyon çalışmaya esas alınmıştır. Katılımcılar tarafından nihai olarak onaylanan belgeler, on beş görüşmenin yazılı versiyonu MAXQDA Analytics Pro 24 Nitel Veri Analizi Programına aktarılmıştır. “Savunma sanayi alanında ihracat hedefleri ve kararları nasıl belirleniyor?” sorusu için yanıtlar “ihracat hedef ve kararları”, “Hedeflerin belirlenmesinde ve büyük ölçekli ihracat kararlarının alınmasında temel motivasyon nedir?” sorusu “temel motivasyon”, “Hangi durumda bir müşteriye ihracat yapılmaması yönünde karar veriliyor?” sorusu “ihracat kısıtı”, “Savunma sanayi ithalatında yerlileşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre somut yansımaları nelerdir?” sorusu “yerlileşme ve millileştirme”, “Türkiye’nin ihracat konusunda pazardaki mevcut konumu ve gelecek hedefleri nelerdir?” sorusu “Türkiye’nin mevcut konumu”, “Sektörde gördüğünüz temel sınırlılıklar, tehditler ve fırsatlar nelerdir?” sorusu “sektör analizi”, “Türkiye’nin ihracat hacminin artırılması için

neler yapılabilir?” sorusu “Türkiye’nin ihracat hacmi nasıl artar”, şeklinde kategorize edilmiştir.

Yapılandırılmış mülakat yöntemi ile gerçekleştirilen mülakatlar araştırmanın bulgularını oluşturmaktadır. Yedi kategori için kodlanan metin üzerinden içerik analizi ve betimsel analiz yapılmıştır. Bu bağlamda, katılımcıların yanıtları kodlanarak tasniflenmiştir. Böylece on beş mülakatın, metinleri üzerinden ampirik veri seti oluşturulmuştur. Elde edilen nitel veriler, MAXQDA Programı ile ampirik veriye dönüştürülmüştür. Ampirik veriler ise, kod frekansı ile grafiğe yansıtılmıştır. Her bir kategori için hiyerarşik olarak kod-alt kod modeli üzerinden, yanıt şeması elde edilmiştir. Analiz, kod frekans istatistiğine ve yanıt şemasındaki hiyerarşik kod-alt kod modeline dayanmaktadır.

Araştırmanın sorularına yanıt bulmak ve hipotezini sınamak için yapılandırılmış mülakat yöntemi ve bu yöntemin beraberinde getirdiği kısıtlılıklar ortaya konmuştur. Bu doğrultuda bir sonraki bölümde, araştırmanın konusu, sorusu ve hipotezinin akademik yazındaki yeri ve araştırmanın kuramsal çerçevesi belirlenecektir.

BÖLÜM III

AKADEMİK YAZIN İNCELEMESİ

Araştırma, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ABD'nin karar alma süreci ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?" sorusu ile, akademik yazında daha önce sorulmayan bir soruyu gündeme alarak bir boşluğu doldurmayı hedeflemektedir. Silah ve savunma ürünlerinde doğru ve güvenilir satış verilerine ulaşmada birtakım kısıtlılıklar söz konusudur. Özellikle silah ihracatı yapan uluslararası şirketlerin, kamuoyunca “ölüm tacirleri”¹ olarak nitelendirilmesi, bu şirketlerin iletişimden kaçınmasına yol açmaktadır (Vergne 2012). Bununla birlikte, devletlerin savunma alanındaki ticarete dair, ulusal güvenlik endişelerinden dolayı bilgi paylaşmaktan kaçınması akademik yazındaki en temel sınırlılıklardır.

Ticaret, sınırlar ötesine yayılırken pek çok alanda sağlanan serbestinin aksine, silah ve savunma ürünleri ticaretinde kısıtlamalar artmakta, devletin bu alandaki müdahale ve kontrol yetkisi yasalar ve düzenlemelerle perçinlenmektedir. Bu durumun temel nedeni, silah ve savunma ürünlerinin yabancı bir devlete satışının ulusal güvenlik için bir tehdit oluşturma potansiyelidir. Bu alanda, ticaret serbestisinin olması, teknolojik ve ticari imkanların hasım bir başka devletin veya devlet dışı aktörlerin eline geçmesi potansiyelini barındırır. Bu tehdidin bertaraf

¹ Vergne, J. (2012). Stigmatized Categories and Public Disapproval of Organizations: A Mixed Methods Study of the Global Arms Industry, 1996-2007. *Academy of Management Journal*, 55(5), s.1034

edilebilmesi için, devletler savunma sanayi ürünleri ihracatında devletin tüm organlarıyla kontrol ettiği, kapsamlı düzenleme yollarına başvurmuştur. Silah ve savunma ürünleri ihracatında kontrol rejimlerinin uygulanmasının ulusal güvenlik haricinde bir diğer temel nedeni ise dış politikadır. Devletlerin savunma alanındaki kararları ve aksiyonları doğrudan iç ve dış siyasetle ilintilidir. Savunma sanayi ihracatı, iç politikanın dinamiklerinden ve dış politikanın gerekliliklerinden beslenir (Kurç 2013). Bu anlamda, ihracat kısıtlarının hangi kapsamda, “hasım” olarak addedilen hangi devletlere karşı uygulanacağı konusunda iç ve dış politikanın dinamiklerine göre, kontrol rejiminin çerçevesi belirlenir.

Akademik yazında, Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD’nin karar alma süreci ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” sorusunu soran herhangi bir çalışma bulunmamaktadır. Bu nedenle, akademik yazın incelemesinde, araştırmanın alt sorularını soran, çalışmalar değerlendirilmiştir. Uluslararası İlişkiler disiplinde, devletlerin neden silah ve savunma ürünleri ihraç ettiği ve devletlerin silah ve savunma ürünleri ihracatında kısıtlamalara ve düzenlemelere neden başvurduğu sorusundan yola çıkan akademik metinler, temel olarak dört grupta kategorize edilmektedir. Bunlar, ekonomik nedenler, alıcı devletin siyasi kararlarını ve davranışlarını etkileme maksadı, devlet içi çatışmalarda belirli bir ayaklanmacı grubun desteklenmesi ile iç işlerine müdahale ve devletlerarası çatışmalarda caydırıcılığın sağlanması adına silah ihracatı olarak karşımıza çıkar (Willardson 2013). (Tablo 3.1)

Savunma Sanayi İhracatı		
Ekonomik Kazanımlar	İhracat Temelli Kalkınma Döviz Girdisi Sağlayarak Cari Denge Offset Düzenlemeleri ile Satınalma Garantisi İstihdam İmkânı İleri Teknoloji İçeren Ürünlerin İhracatı ile Karlılığın Sürekliliği	
Dış Politika Kazanımları	İthalatçının Siyasi Kararlarını ve Davranışlarını Etkileme	Diplomatik İlişkiler Stratejik İttifaklar Siyasi Etki Askeri Yardımlarla Bağımlı Devletler Yaratma Ambargolar
	İç işlerine Müdahale (Devletiçi Çatışmalarda Ayaklanmacının Desteklenmesi)	Rejim Değişikliği İstikrarı Bozma İç Savaş ve Ayaklanma
	Devletlerarası Çatışmalarda Caydırıcılık	Kapasite Artırımı Savunma İşbirliği Kolektif Güvenlik

Tablo 3.1. Savunma Sanayi İhracatında Akademik Yazın Sınıflandırması (Willardson 2013)

3.1. Savunma Sanayi İhracatında ABD'deki Akademik Yazın

3.1.a. Ekonomik Kazanımları Merkeze Alan Çalışmalar

Akademik yazındaki ağırlıklı eğilim, savunma harcamalarına ve yatırımlara; savunma sanayinin ekonomi politigine odaklanmıştır. Savunma sanayi ürünleri, en temelde o ülkenin ulusal güvenliğinde aktif olarak kullanılır, bu nedenle bu ürünler için öncelikli ve büyük bir iç pazar mevcuttur. Bu anlamda savunma sanayi alanında üretilen ürün ve hizmetlerin ilk hedefi iç pazarın talebini karşılamaktır. Bununla birlikte, silahlar ve savunma ürünleri ileri teknoloji içeren ve yüksek iktisadi değeri olan ürünlerdir. Bu ürünlerin ihraç edilmesi, uluslararası pazarda yer edinmesi için ise orta ve uzun vadeli planlamalar yapılması gerekir. Bu yüzden, bu sektörde faaliyet gösteren devletler için, silah ve savunma ürünleri ihracatında en temel motivasyon ekonomidir (Ball, 1983, 514). Uluslararası silah pazarının yapısından dolayı,

teknolojide belirleyici ve yön tayin edici pozisyona ulaşabilmek, bu konumu koruyabilmek ve sürdürülebilir kârlılık adına ihracat önemli bir unsurdur. Özellikle soğuk savaş sonrası, tehdidin henüz bertaraf edilemediği düşüncesinden hareketle, devletlerin savunma sanayi yatırımları, dramatik bir artış göstermiştir. Bu durum, her devlette bu alanda faaliyetler gösteren “küçük endüstri devlerini” yaratmıştır. Bu şirketlerin, kamu tarafından sağlanan teşvik, destek vb. uygulamalarla sektörde büyümesi ve palazlanması sağlanmıştır (Levine ve Smith 1995). Bu durumun temel nedeni, ulusal güvenlik endişelerinin, saldırı ve savaş tehdidinin oldukça sıcak tutulmasıdır. Bu anlamda, Rusya-Ukrayna Savaşı sonrası, Polonya, Bulgaristan, Çekya, Slovakya gibi eski Doğu Bloku’nun bir parçası olan devletler, Ukrayna savaşının etkisiyle, savunma harcamalarını artırmış, teknolojilerini ABD ve NATO standartlarıyla tam uyumlu hale getirmek adına aksiyonlar almıştır. ABD’den F-35 tedarik etme yoluna gitmişlerdir.² Bu durum, savaş tehdidinin daimî olarak sıcak tutulmasının, savunma sanayi endüstrisi için önemini göstermektedir.

Savunma harcamalarının ekonomik büyüme üzerindeki etkisini inceleyen, yerel, bölgesel ve küresel silahlanma rekabeti üzerine yürütülen çalışmalar akademik yazında önemli yer kaplar. Savunma yatırımları, devletin bu sektörün gelişmesi, istihdam yaratması ve değer üretmesi ekonomik kalkınmada aktif rol oynar. İhracat temelli kalkınmaya; ithal ikameci ekonomik modele katkı sunması adına savunma sanayi önemli bir lokomotif güçtür (Ayres 1983, 813-823). Akademik yazında bu konuyu ele alan çalışmalar, silah ticareti ve ekonomik kalkınma arasındaki

² https://pl.usembassy.gov/purchase_f35/

ilişkiselliği incelemektedir. Brauer ve Dunne, kitaplarında, silah ticareti ve ekonomik kalkınma arasındaki ilişkiyi, Asya, Afrika, Avrupa ve Amerika kıtalarındaki ülkelerin “offset” kullanımını üzerinden analiz eder (Brauer ve Dunne 2004). Offset modeli, büyük çaplı kamu alımlarında, özellikle savunma sanayi ihalelerinde, ihaleyi kazanan firmalarca üstlenilen, ihaleyi açan ülkeden ithalat yapma garantisidir. Böylece, ülkedeki döviz dengesinin korunması, ülke sanayisinin gelişmesi, teknoloji transferinin sağlanması ve dış pazarlara girişin kolaylaştırılması hedeflenir. Kısaca “satın alma garantisi” olarak yorumlanabilecek bu uygulama ile, rekabete tam açık olmayan pazarlara nüfuzun kolaylaştırılması hedeflenmektedir (Brauer ve Dunne 2004). Özellikle savunma sanayi pazarı ulusal güvenlik ve dış politikanın getirdiği sınırlılıklarından dolayı, rekabetin görece yeni geliştiği bir alandır. Rekabetin kısıtlı oluşu, pazarlara girişi de hayli zorlaştırmaktadır. Offset uygulamalarıyla bu durumun bertaraf edilmesi amaçlanmaktadır. Bununla birlikte, bu yatırım modeli ile ülkeye teknoloji transferinin sağlanması hedeflenmektedir. Savunma endüstrisinde geliştirilen her ürün ileri teknoloji içerdiğinden, mevcut kapasitenin geliştirilmesi ve bu alandaki bilgi birikiminin artırılması amacıyla, bu alanda üstün tecrübeye sahip olan üreticilerin bilgi birikiminden faydalanılması hedeflenmektedir. Böylelikle, sanayide kalite, standart ve verimlilik düzeyi artırılması amaçlanır. Offset uygulamalarının bir diğer nedeni ise, büyük dış alımlar nedeniyle ülkenin ödemeler dengesinde meydana gelen açığın kısmen de olsa telafi edilebilmesi adına ülkenin ihracat potansiyelinin artırılmasıdır.

Türkiye'nin ilk offset deneyimi, 1983 yılında, General Dynamics firması ile 160 adet F-16 savaş uçağının ortak üretimine dair anlaşmanın imzalanmasıyla gerçekleşmiştir. Bu programla, TUSAŞ ve TEİ (TUSAŞ Motor Sanayi A.Ş.) fabrikaları kurulmuş, anlaşmada belirtilen orana göre, uçak ve motor parçalarının üretim, montaj ve test faaliyetleri gerçekleştirilmiştir. ASELSAN, Atalet Seyrüsefer Sistemleri Üretim Teknolojisini almış ve F-16 uçakları için atalet seyrüsefer sistemleri üretmeye başlamıştır (TÜSİAD 1999).

3.1.b. Dış Politika Kazanımlarını Merkeze Alan Çalışmalar

Buzan ve Herring, *The Arms Dynamic in World Politics* başlıklı kitabında silah endüstrisi sektörünün pazar yapısı, sektördeki ihracat ve ithalatın ekonomideki etkisiyle birlikte, dünya siyaseti üzerindeki belirleyici rolünü tarihsel ve analitik bir perspektifle inceler. Öncelikle, silah endüstrisi dinamikleri ve dünya siyaseti arasındaki ilişkiselliği sorgular. Bu ilişkinin nasıl değiştiğini irdeler. Bu anlamda, teknoloji alanındaki atılımların ve ivmenin, endüstri çağından yeni bilgi çağına geçişteki dönüştürücü etkisine dikkat çeker (Buzan ve Herring 1998). Teknolojik devrimlerin, teknolojik üstünlüğün, askeri ve stratejik üstünlüğe karşılık geldiğini, askeri üstünlüğün de uluslararası siyasette belirleyici rol oynadığını ifade eder. Bu anlamda teknolojik üstünlüğü elde tutmanın önemini vurgular.

Akademik yazında, silah ihracatını, silah veya teknoloji ithal eden devletin siyasi karar alma süreçlerini biçimlendirmede ve davranışlarını belirlemede kritik bir araç olarak ele alan pek çok çalışma mevcuttur. Devletler, silah ihraç ederek veya silah ihracına yönelik katı rejimler belirleyerek, ambargo uygulayarak, ithalatçı devletin güvenlik endişeleri üzerinden, dış politikadaki davranışlarını etkilemeyi

hedefler. Böylece teknoloji ihraç eden devlet, ithalatçı devlet üzerinden iktidarını perçinlemeyi hem ekonomik hem de diplomatik çıkar elde etmeyi amaçlar. Devletlerin bu durum karşısında, oluşan bağımlılık ilişkisini kırmak adına kendi endüstrisini geliştirmesi veya alternatif üretici, satıcı bulması gerekir.

Devletlerin, silah ihracatı adına başvurdukları rejimler veya ambargolar karşısında ithalatçı farklı bir tedarik yöntemi geliştirmek durumunda kalır. Bu anlamda, teknolojik kabiliyetlerin yanı sıra, diplomatik ilişkiler silah ticaretinde oldukça kritik rol oynamaktadır. Kıta Avrupası özelinde, Almanya'nın ihracat için BAFA izni (*Bundesamt für Wirtschaft und Ausfuhrkontrolle*-Ekonomik İlişkiler ve İhracat Kontrolü Federal Ofisi) süreçlerinin uzunluğu ve zorluğu, Avrupa'daki tedarikçileri ABD endüstrisine yöneltmiştir. Almanya üzerinden tedarik edilemeyen silahlar ve ürünler için ABD, tek tedarikçi olarak öne çıkmıştır. Özellikle Rusya-Ukrayna savaşı sonrası savunma harcamalarını artıran Polonya, ABD menşeli sistemlerle tam uyumlu olması adına silah tedarikinde, alternatif bir satıcı olarak Güney Kore'den sistem tedariki yoluna gitmiştir.³ Bu durum, Güney Kore'nin mühendislik başarısının değil, diplomatik faktörleri doğru kullandığının bir göstergesidir. Katı ihracat rejimlerine karşılık, siyasi kısıtları minimize etmek, sektördeki rekabette etkili olan bir diğer unsur şeklinde karşımıza çıkmaktadır.

Bir devletin ekonomik kararlarının yanı sıra, dış politika davranışlarını belirleme ve yönlendirmede, silah ihracatının önemine dikkat çeken Blanton, ABD'nin silah ihracatı ile, demokrasi ve insan hakları arasındaki ilişkiselliği ortaya

³ <https://www.defensenews.com/global/europe/2024/04/25/poland-to-spend-29-billion-on-missile-equipment-from-south-korea-us/>

koyar (Blanton 2000, 123-131). Çalışmasında, ilk olarak ABD dış politikasına ilişkin, yaklaşımlar arası farklılıkları vurgulamaktadır. Realist yaklaşıma göre, ABD'nin dış politikasında güvenlik çıkarları, ABD'nin silah ticareti konusundaki kararlarında belirleyicidir. Neo-liberal görüş ise, insan haklarına saygı ve demokratik yönetimin ABD dış politikası için önemli bir kaygı unsuru olduğunu belirtir. ABD'nin günümüzde silah ambargosu uyguladığı ülkeleri, “uluslararası barışı tehdit eden devletler” argümanı üzerinden kategorize etmesi, insan hakları ve demokrasi ihlallerine başvuran, terörizmi destekleyen devletleri yaptırıma tabi tutması, bu duruma referans olarak gösterilmektedir. Blanton bir diğer çalışmasında, insan hakları ve demokrasinin silah transferi kararında belirleyici olup olmadığını araştırır. Bu anlamda, 1990-1994 yılları arasında, gelişmekte olan ülkelere yapılan silah ihracatına odaklanarak, bu konudaki karar alma süreçlerini inceler. Heckman modeli⁴ üzerinden iki düzeyli olarak yürütülen çalışmada, ilk karar düzeyinde insan haklarının ve demokrasinin, silah satışı kararı konusunda önemli belirleyiciler olduğu ortaya çıkarken, ikinci düzeyde, silah satışı miktarının belirlenmesinde demokrasinin etkili olduğu, ancak insan haklarının silah transferi miktarında etkili olmadığı sonucuna ulaşılır (Blanton ve Blanton 2006).

ABD'nin demokrasi ve insan hakları ihraç etmek üzere, uluslararası barışı tehdit eden devletlere karşı yürütmüş olduğu operasyonlar, fiyat anlaşmaları ile

⁴ James Heckman, 1979 yılında yayımlanan “Sample Selection Bias as a Specification Error” başlıklı makalesinde, rastgele örneklem seçiminde belirlenen örneklemin taraflı sonuçlara neden olabileceğini belirtir. Bu durumu bertaraf edebilmek için Seçim Denklemi $Pr(Z=1)=\Phi(X\beta)$ ve Sonuç Denklemi $Y=X\gamma+\lambda \cdot IMR(X\beta)+\epsilon$ olmak üzere iki aşamalı bir metod sunar. Seçim Denklemine, örnekleme dahil olma olasılığı probit veya logit model kullanılarak hesaplanır. Sonuç Denklemine, Seçim Denklemine elde edilen olasılıklar inverse Mills oranı kullanılarak düzeltilir.

indirimli silah satışı, “askeri yardım” adı altında bedelsiz silah satışı ABD’li şirketler için çok büyük bir pazardır (Grimmett 1996). Uluslararası barışı tehdit eden ve düşman addedilen devlete, ABD’li askerlerin gönderilmesi ve savaşmasının, iç politikada soruna neden olmaması adına, doğrudan müdahale yerine, dış politikada “geriden liderlik” stratejisinin bir yansıması olarak, bu bölgelere ABD menşeli silahlar yığılmıştır. Böylece, hegemonyanın, tahakkümün yeniden inşası, silah ihracı üzerinden sağlanır. İthal eden devletler “bağımlı devletler” olarak konumlandırılır. İhraç eden veya ambargo uygulayan devlet, ihracat ilişkisi üzerinden bir tahakküm ilişkisi inşa ederek, ithalatçının dış politika kararlarını kontrol etmeyi, davranışlarına yön tayin etmeyi amaçlar (Sprecher ve Krause 2006).

Krause, çalışmasında, 15. ve 16. yüzyıldan itibaren 20. yüzyıla değin gelişen, silah ticaretini ve bu ticareti şekillendiren temel yapıyı ve bu yapıyı belirleyen dinamik güçleri analiz eder. 15. yüzyıl itibariyle askeri teknolojiye gelişimi, devletleri silah üretmeye ve ihraç etmeye iten siyasi, ekonomik ve askeri motivasyonları ve devletlerin bu motivasyonlara verdiği farklı tepkileri inceler. Silah üretimini, askeri araştırmalar, geliştirme kapasitesi ve silah ihracatı üzerinden bağımlılık ilişkisi kurulması olarak, üç temel aşama ile ele alır (Krause 2004). Bu bağlamda, bir devletin silah üretiminde başarılı olabilmesi için öncelikle askeri araştırma yürütmesi; askeri ihtiyaçlara göre teknolojik araştırma-geliştirme faaliyetlerine önem vermesi ve bu doğrultuda yatırım yapması gerektiğini belirtir. Bununla birlikte, üretimin hızlı ve etkin yapılabilmesi için bu ürünleri geliştirme kapasitesine hem emek hem de maddi sermaye ayrılması gerektiğini vurgular. Silah

ihracatı üzerinden bağımlılık ilişkisi kurulması ise oldukça etkilidir. Sektördeki pek çok teknolojik ürün, altyapı ve yazılım uyumluluğu arar, bu nedenle tedarik edilen ilk ürün üzerinden bağımlılık ilişkisi oluşmaya başlar. Bu nedenle sistem, yazılım ve donanım uyumluluğu esası üzerinden ithalatçı devlet, sürekli tedarikçi haline gelerek, sürdürülebilir karlılığın en önemli bileşeni olur. Bu durum ise askeri üretimde başarının en önemli noktasını oluşturur. Silah ihracatına yönelik, bürokratik düzenlemeler ve ihracat rejimleri ile bu yapının kendini yeniden üretmesi sağlanır.

Schelling, eserinde silah ihracatının ve silahların dış politikadaki rolünü analiz eder, silahların güç dengelerini nasıl etkileyebileceğini ve dış politika kararlarını nasıl şekillendirebileceğini inceler. Devletlerarası çatışmaların çözümünde, stratejik silahlara sahipliğin önemini vurgular. Devletlerin askeri güçlerini nasıl stratejik olarak kullanarak hedeflerine ulaştıklarını araştırır. Üstün teknolojik silahlara sahip olmanın, siyasi amaçları gerçekleştirmede etkin olduğunu savunur. Bu anlamda "zorlama" (*compellence*) kavramına başvurur. Zorlama, askeri gücün tehdit veya gösterilerini kullanarak, diğer devletleri belirli aksiyonlar almaya veya davranışlarını değiştirmeye zorlamayı ifade eder. "Caydırıcılık" (*deterrence*) kavramıyla, korku ve belirsizlik yaratarak, devletlerin düşmanca eylemlere başvurmalarının önüne geçilebileceğini savunur. Bu anlamda, stratejik silahların uluslararası politikadaki etkinliğini göstermek için, vaka analizine ve tarihsel örneklere başvurur (Schelling 2020).

Devletlerin, ulusal güvenlik kaygılarının yanı sıra, özellikle içinde bulundukları askeri ittifaklar ve rejim tipleri silah ticaretinde etkin rol oynar. Silah

ihraç eden devlet, ithal eden devletin dış politika kararlarında belirleyici olmak adına bu stratejiyi izler. Silah ithal eden devlet ise, bu ticarete yeni diplomatik ilişkilerin kurulması adına bir hamle olarak başvurur. ABD'nin diplomatik ilişkileri, savunma ve güvenlik merkezli gelişir. Bu anlamda, ABD, 2000'lerin başında, "Yeni Avrupa" siyasetinin bir yansıması olarak, ithalatçı devletlerin NATO'ya dahil olma stratejisi doğrultusunda, Estonya gibi küçük bir müşteriye, portföyüne dahil etmiştir (Willardson 2013). Benzer biçimde, Finlandiya NATO'ya girme hedefi doğrultusunda, yıllardır süregelen Rusya'dan silah ithalatı doktrinini değiştirmiştir. Savunma altyapısını NATO standartlarıyla uyumlulaştırma adına aksiyon almıştır. ABD'den silah ithalatına yönelmiştir. Her iki örnekte, silah ihracı üzerinden, askeri ittifaklara yeni üyelerin katılımının sağlanması ve yeni askeri bağımlılık ilişkilerinin inşa edildiği görülmektedir (Alberque ve Schreer 2023).

İhracatçı devlet, satış stratejisi izlediği gibi kısıtlama; ambargo yaptırımlarıyla, ithalatçı devletin dış politika kararlarını tayin etmeyi amaçlar. Bu anlamda, devlet ihracat kararı alırken, potansiyel alıcı ülkenin insan hakları ihlalleri, bölgesel istikrarsızlık, terörizm destekleri, nükleer yayılma gibi endişeler üzerinden ambargo veya ekonomik, siyasi yaptırım kararına yönelir. Kısıtlamalar, hedeflenen ülkenin politikalarını veya eylemlerini değiştirmeye veya baskı altına almaya yönelik bir dış politika aracı olarak kullanılır. Uluslararası kamuoyunun, uluslararası örgütler ve koalisyonlar nezdinde bu tür yaptırımları desteklemesi sağlanır. Ambargo kararları ve kısıtlamalar, ithalatçı devletin güvenlik politikalarını, stratejik hedeflerini veya ittifaklarını yeniden değerlendirmesine neden olur (Willardson 2013). İthalatçı

devletler ise, silahları başka kaynaklardan tedarik etme veya kendi savunma sanayisini güçlendirme yoluna gider.

İhraç eden devletlerin, ithalatçının dış politikasını belirleme ve dış politikasına yön tayin etme stratejisinde ambargo uygulamasına başvurmasının en tipik örneklerinden biri, 1974'te Kıbrıs Barış Harekâtı ile birlikte Türkiye'ye uygulanan silah ambargosudur. ABD, Türkiye'nin Kıbrıs'a askeri müdahalede bulunmasını “uluslararası barışı tehdit eden” bir aksiyon olarak algılamış, bu müdahalenin kök nedenlerini sorgulamak yerine, adada çatışma durumuna gelen iki NATO üyesi devletten, yalnızca Türkiye'ye silah ambargosu ve yaptırım uygulamıştır. Böylece, Türkiye'nin yürütmekte olduğu dış politika kararından geri adım atması yönünde baskı oluşturulmuştur. Kıbrıs Barış Harekâtı sonrasına denk gelen silah ambargosu ile diplomatik baskı yaratmayı hedefleyen ABD, uluslararası toplum nezdinde yaptırımları güçlendirmiştir. Yaptırımlar, Türkiye'nin dış politika kararları üzerinde oldukça etkili olmuştur. Türkiye, dış politikada çok taraflılık stratejisine yönelmiş, Sovyetler Birliği ile yakınlaşmaya başlamıştır (Oran 2008). Bununla birlikte, Kıbrıs'ta asker bulundurmamak, adaya silah ve mühimmat desteği sağlamaktan geri adım atmak yerine, alternatif veya yerli kaynaklardan tedarik etme yoluna gitmiştir. Benzer bir süreç, ABD ve Türkiye ilişkilerinin güncel durumunda söz konusudur. Hem ekonomik hem siyasi nedenlerle (özellikle Türkiye için ulusal güvenlik tehdidi oluşturan, Suriye'nin kuzeyindeki terörize gruplara, ABD'nin destek sağlaması nedeniyle) Türkiye hava savunma sistemi konusunda, alternatif bir üretici ile çalışma yoluna gitmiş, Rusya'dan S-400 tedarik etmiştir. (Kıbaroğlu 2018) Bu durum, silah

ve savunma sistemlerinde bağımlılık ilişkisinin kırılması adına, alternatif tedarikçilere veya yerli üretime yönelme stratejisinin bir yansımasıdır. Türkiye'nin Rusya'dan S-400 tedariki sonrası, ABD, Türkiye'nin F-35 programını dondurmıştır. Böylece, ilk kez bir NATO üyesi ülkeye, CAATSA (*Countering America's Adversaries Through Sanctions Act*-ABD'nin Hasımlarına Yaptırımlarla Karşı Koyma Yasası) yaptırımları uygulanmıştır (Federal Register 2021, 18110).

Akademik yazında, devletlerin neden silah ticaretine başvurduğu konusundaki bir diğer görüş ise, devlet içi çatışma durumunda silah ihracatının, ithalatçı devletin içişlerine müdahale etme imkânı sunduğunu savunur. Bu anlamda, bir devlette ayaklanma olması, ülkenin iç savaşa sürüklenmesi, o devleti dış müdahalelere açık hale getirir. Ülkenin iç dinamiklerinden kaynaklanan, gruplar arası siyasi çatışmanın silahlı bir mücadeleye evrilmesi ise, süreci ağırlaştırır. Jackson, devletiçi çatışmalarda, teknolojik ve öldürücü etkideki silahların isyancı grubun eline geçmesinin ayaklanmanın seyrini etkilediğini belirtir (Jackson 2010, 131-147). Makalede, silahlı grupların hem bu ayaklanmayı destekleyen yabancı devletlerden nasıl silah ve mühimmat desteği sağladığını hem de, isyancı grupların devlet silahlarını pusu kurup, çalarak ele geçirdiğini ifade eder. “Yeni savaşlarda”⁵ ayaklanmacı grupların, devlet silahlarını kaçırmaya yöntemine başvurmasının, çatışmaların etkisini artırdığı belirtir (Münkler 2005). Özellikle Bosna, Ruanda ve

⁵ Münkler, 2002 yılında yayımlanan “Yeni Savaşlar” (*Die Neuen Kriege*) kitabında, savaşın modern çağın ekonomik, siyasi ve toplumsal dinamiklerine göre dönüştüğünü belirtir. Yeni savaşlarda, ekonomik çıkarların temel motivasyon olduğunu, düzenli ordularla düzensiz ve devlet dışı yapılar arasında uzun süreli, düşük yoğunluklu asimetrik bir çatışma yaşandığını belirtir. Küreselleşmenin de etkisiyle bu savaşların uluslararası boyut kazandığına, sahadaki çatışmanın dışında medya ve propagandanın önemine dikkat çeker.

Filistin örnekleri üzerinden, küçük ve erişilebilir silahların çatışma bölgelerine transferinin, çatışmaların yıkıcılığını artırdığını savunur.

Jackson'ın makalesinde belirtilen her üç örnekte, isyancı gruplar hem dış kaynaklardan silah tedarik etme yoluna gitmiş, hem de devletin silahlarını ele geçirme metodu izlemiştir. Bosna'da Sırp ayaklanmacılar, Yugoslavya Sosyalist Federal Cumhuriyeti döneminde oluşturulan eski Yugoslav Halk Ordusu'nun silahlarından faydalanmıştır. Sırbistan ve Hırvatistan, Sırp milislere silah temin etmiştir. Uluslararası silah kaçakçılığı ağlarından faydalanılmıştır. Ruanda örneğinde de, milisler devlet kontrolündeki depolardan silah kaçırmış, Hutu milisleri, Zaire (Demokratik Kongo Cumhuriyeti) tarafından silahlandırılırken, Tutsi milisleri Uganda tarafından silahlandırılmıştır. Benzer koşullar, Filistin için de söz konusudur. Filistin'deki milisler hem yabancı devletlerden hem uluslararası silah kaçakçılık ağlarından faydalanarak silah temin etmiştir. Bu örneklerin sayısını artırmak mümkündür, Suriye özelinde benzer koşullar işlemektedir. Suriye'de iç savaşın başlamasıyla birlikte, farklı siyasi hedefleri olan gruplar, bu hedefleri destekleyen devletlerce silahlandırılmaktadır. Dış devletlerden sağlanan desteğin yanı sıra, uluslararası silah kaçakçılığı ağlarından beslenmekte ve Suriye yönetiminin silahlarını ele geçirme yöntemine başvurmaktadır. Devletler, iç savaşlarda isyancı gruplarla mücadele, mevcut silah kapasitesinin yetersiz kalması durumunda yabancı bir devletin ürün ve sistemlerine ihtiyaç duyabilir. Silah ihracatının yanı sıra, yabancı devlet ihracatçı devlette, üs kurma yoluna gidebilir. Bu anlamda, iç savaş sonrası,

Rusya'nın Suriye'ye silah ihracatında bulunması ve doğu bölgesinde deniz üssü kurması bu duruma örnek oluşturur.⁶

Hartung'un, "*The Boom at the Arms Bazaar*" başlıklı makalesinde ise, giderek büyüyen silah endüstrisini ve bu sektördeki kontrolsüz ticareti ele alır, silah ticaretinin artmasının nedenlerine odaklanır. Bölgesel çatışmaların, küresel siyasetteki istikrarsızlığın, silah endüstrisi üzerindeki etkilerini inceler. Bununla birlikte, silah ticaretindeki "kontrolsüzlüğün" olumsuz sonuçlarına işaret eder. Silahlanma yarışının beraberinde getirdiğı, sivil kaynakların güvenlik kaygıları adı altında, silah ve savunma alanına yönlendirilmesinin ekonomik ve toplumsal anlamda farklı sorunları beraberinde getireceğini savunur (Hartung 1991). ABD'nin dış politikasında, silah endüstrisinin etkinliğini ve araçsallığını vurgular. ABD'deki askeri şirketlerin özellikle Körfez Savaşı sonrası artan kazançlarına dikkat çeker. Bu nedenle, silah ticaretinin kontrol edilmesi, kısıtlanması adına uluslararası toplumun daha fazla iş birliğı yapması gerektiğini, silah ticaretinde daha sıkı kontrol ve denetim mekanizmalarının işletilmesi gerektiğini savunur.

Akademik yazında, devletlerin neden silah ihracatına yöneldiğine ilişkin bir diğerk görüş ise, silah ihracatının nedenlerini devletlerarası ilişkilerde "caydırıcılık" unsuru oluşturması üzerinden temellendirir. Huth, güvenlik ve savunma önlemlerinin alınması adına caydırıcılığın, olası saldırıları engellemede ve barışı korumada etkili bir strateji olduğunu savunur. Bu anlamda, çalışmada genişletilmiş caydırıcılığın, çatışmaların önlenmesinde nasıl başarılı olduğu araştırılır. Huth, tarihsel vaka

⁶ <https://whoarmswar.tufts.edu/conflict/syria/>

alışmaları üzerinden nicel bir analiz yapar. Genişletilmiş caydırıcılık dinamikleri ile savaş çıkması arasındaki ilişkiselliği ölçer. Sovyetler Birliği ve ABD’nin silahlanmasını, olası bir devletlerarası çatışma durumuna karşı geliştirilen kritik bir hamle olarak ele alır. Caydırıcılığı, askeri kapasite ve saldırganı kışkırtmadan onunla pazarlık edebilme gücü olarak tanımlar. Bu anlamda devletler arası silah transferini, silahlanma yarışından farklı olarak, saldırgan devletle pazarlık edebilme gücünü besleyen bir unsur olarak inceler (Huth 1988, 423-443).

Devletlerarası çatışma durumuna karşılık geliştirilen, caydırıcılık adına silah ihraç etme stratejisi, bir tür blok oluşturma girişimidir. Rusya-Ukrayna savaşı ile Avrupa’daki pek çok devletin, Ukrayna’ya silah ihracı bu duruma örnek teşkil eder (Fiott 2022). Rusya’yı ulusal bir tehdit olarak değerlendiren devletler, Ukrayna ile silah ihracı üzerinden dayanışma sergiler.

Silah ihraç eder konumda olmak, bir devletin hem kendi iç pazarı için yeterli sayıda silah üretebilme ve geliştirebilme potansiyeline sahip olduğunu, hem de bu kapasiteyi ihraç edebilecek altyapıya sahip olduğunu; bu yönüyle ise askeri anlamda üstün olduğunu gösteren bir kriter olarak karşımıza çıkmaktadır. Silah pazarında, ihracatçı konumda olan devlet sayısının azlığı bu savı doğrular niteliktedir. Sektör, kısıtlı sayıda aktör tarafından kontrol edilmektedir. Pazardaki en büyük ihracatçı olan ABD’yi, Rusya, Çin ve AB ülkeleri (Fransa ve İngiltere) takip ederken; Suudi Arabistan, Hindistan ve Japonya ise en büyük ithalatçı devletlerdir. (Tablo 3.2) Bu anlamda, mesele “caydırıcılık” merkezinden ele alınırsa, envanterde en fazla silahı

bulunan ülkeden çok, bu kapasiteyi kullanabilme ve ihraç edebilme potansiyeline sahip olan devletlerin caydırıcılığı yüksektir (Hagelin vd. 2002).

Tablo 3.2’de yer alan bilgiler, SIPRI’nin (*Stockholm International Peace Research Institute*-Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü) 2023 yılında yayımladığı verilere göre düzenlenmiştir. Tabloda, küresel silah ihracatındaki paylarına göre, en fazla ihracat gerçekleştiren ilk yirmi beş devlet sıralanmıştır. Tablonun ilk bölümünde, 2018-2022 ve 2013-2017 olmak üzere dört yıllık periyodlar halinde, devletlerin küresel savunma sanayi ihracatındaki pay dağılımı ve periyodlar arasındaki değişim yüzdeleri belirtilmektedir. Veriler, ABD’nin sektörün %40’ını domine eden başat aktör olduğunu göstermektedir. ABD, 2018-2022 yılları arasında pazar payını bir önceki dört yıllık periyoda göre, %14 oranında artırırken, küresel silah ihracatında en fazla paya sahip ikinci devlet olan Rusya, aynı dönemde pazar payında %31 oranında dramatik bir düşüş yaşamıştır. Türkiye ise, söz konusu verilere göre, %1.1’lik pazar payı ile tabloda 12. sırada yer almaktadır. Tablonun ikinci bölümünde ise, ihracatçı devletlerin ana müşterileri ve müşterilerin toplam ihracattaki payları yer almaktadır. Verilere göre Suudi Arabistan, Japonya ve Avustralya ABD’nin silah ihracatında birincil müşterileridir. Türkiye’nin silah ihracatında birincil müşterileri ise Katar, BAE ve Umman’dır.

İhracatçı	Küresel Silah İhracatındaki Payı		2013-2017'den 2018-2022'ye değişim yüzdesi	Ana müşteriler ve ihracatçının toplam ihracatındaki payları					
	2018-2022	2013-2017		1.		2.		3.	
ABD	40	33	14	Suudi Arabistan	19	Japonya	8,6	Avustralya	8,4
Rusya	16	22	-31	Hindistan	31	Çin	23	Mısır	9,3
Fransa	11	7,1	44	Hindistan	30	Katar	17	Mısır	8
Çin	5,2	6,3	-23	Pakistan	54	Bangladeş	12	Sırbistan	4,5
Almanya	4,2	6,1	-35	Mısır	18	Güney Kore	17	İsrail	9,5
İtalya	3,8	2,5	45	Katar	24	Mısır	23	Türkiye	12
İngiltere	3,2	4,7	-35	ABD	20	Katar	16	Suudi Arabistan	7,7
İspanya	2,6	2,5	-4,4	Avustralya	35	Suudi Arabistan	1	Belçika	12
Güney Kore	2,4	1,3	74	Filipinler	16	Hindistan	13	Tayland	13
İsrail	2,3	2,6	-15	Hindistan	37	Azerbaycan	9,1	Filipinler	8,5
Hollanda	1,4	2,1	-39	ABD	27	Meksika	11	Tunus	7,4
Türkiye	1,1	0,6	69	Katar	20	BAE	17	Umman	13
İsveç	0,8	0,9	-16	ABD	25	Pakistan	24	Brezilya	15
İsviçre	0,7	1	-34	Avustralya	21	Danimarka	14	İspanya	13
Avustralya	0,6	0,3	64	Kanada	35	Şili	31	ABD	13
Kanada	0,5	0,6	-9,4	Suudi Arabistan	49	BAE	22	ABD	4,9
Ukrayna	0,5	1,7	-70	Çin	48	Suudi Arabistan	13	Tayland	7,5
Birleşik Arap Emirlikleri (BAE)	0,4	0,4	-5,8	Mısır	28	Ürdün	27	Cezayir	15
Polonya	0,4	0,1	168	Ukrayna	95	Nepal	1,2	Ekvator	0,6
Belarus	0,3	0,5	-37	Sırbistan	33	Vietnam	25	Uganda	14
Güney Afrika	0,3	0,3	6,7	BAE	27	ABD	21	Hindistan	15
Norveç	0,3	0,6	-55	ABD	27	Ukrayna	15	Litvanya	14
Brezilya	0,3	0,2	35	Fransa	25	Nijerya	15	Şili	12
Belçika	0,2	0,1	212	Suudi Arabistan	35	Kanada	28	Pakistan	21
Ürdün	0,2	0,2	14	ABD	61	Mısır	26	Ermenistan	7

Tablo 3.2. Yıllara Göre Küresel Silah İhracatı (SIPRI Database 2023)⁷

Silah ve savunma ürünleri ihracatı konusunda, akademik yazında temel olarak, dört grupta kategorize edilebilecek ana görüşlerin dışındaki çalışmalar ise ülke

⁷ https://www.sipri.org/sites/default/files/2023-03/2303_at_fact_sheet_2022_v2.pdf

incelemeleri veya vaka analizleri olarak sınıflandırılabilir. Iowa Üniversitesi bünyesinde kaleme alınmış “*Under the influence of arms: The foreign policy causes and consequences of arms transfers*” başlıklı Spencer Willardson’a ait doktora tezi, bu çalışma ile benzer biçimde, silah ihracatına yönelik akademik yazını temel olarak dört grupta sınıflandırır, silah transferinin dış politikadaki neden ve sonuçlarını ele alır (Tablo 3.1) (Willardson 2013). Bu anlamda Willardson’ın tezi, araştırma sorusu itibariyle bu çalışmanın alt sorularından olan, “Savunma sanayi ihracatında temel motivasyon nedir?” sorusu ile aynı noktadan yola çıkmaktadır. Silah ticaretini bir dış politika kararı olarak ele almaktadır. Uluslararası ilişkilerde başat aktör olarak devletlerin, silah ve savunma ürünleri ihracatı konusunda düzenlemelere başvurmalarının temel nedenini sorgulayan tezde, yöntem olarak vaka çalışması modeli seçilmiştir.

Uluslararası sistemde silah ihracatını sürekli bir politika aracı olarak kullanabilme yetisine sahip iki silah ihracatçısı devletin; ABD ve Rusya’nın, örneklem olarak belirlenen üç ülkeye, silah ihracatında karar alma süreçleri analiz edilmiştir. ABD’nin Estonya, Yemen ve Bangladeş’e; Rusya’nın ise Türkiye, Ürdün ve Finlandiya’ya silah ihracı SIPRI verileri üzerinden incelenmiştir. Çalışmada, ABD ve Rusya’nın, nasıl ve hangi şartlar altında silah satışına karar verdiği araştırılmıştır. Willardson’a göre, silah ticareti ağını oluşturan üç kritik öge, askeri harcama düzeyi, askeri ittifaklar ve rejim tipidir. Bu üç temel unsur silah ticareti ağının nasıl ve ne düzeyde tesis edileceğini belirlemektedir. Araştırma, bu üç faktörden, askeri harcama düzeyinden ziyade özellikle rejim tipi ve askeri

ittifakların, silah ihracı kararında belirleyici olduğu sonucuna ulaşmıştır. Bu anlamda, 1950 ile 2010 yılları arasındaki, her on yıllık dönem üzerinden silah ihracı ilişkilerinin temel kalıpları ve karar alma süreçleri ele alınmıştır. ABD’de dış politika kararları üzerinde etkili olan en önemli çıkar grubu; askeri endüstriyel kompleks, yeni müşteri ve yeni pazarların hem ekonomik hem de siyasi karlılığına dikkat çekmiştir. Bu anlamda, yeni müşteriler üzerinden yeni diplomatik ilişkiler geliştirme vizyonu doğrultusunda, “yeni Avrupa” yaklaşımı çerçevesinde Estonya’ya, terörle mücadele stratejisi doğrultusunda Yemen’e ve Asya’da yeni bir müttefik oluşturma hedefiyle Bangladeş’e silah satışı incelenmiştir. Çalışmada, dış politika oluşturmada ve karar almada, ABD’den farklı olarak Rusya’da, devlet başkanının doğrudan sürece dahil olduğu vurgulanır. Rusya için silah satışı çok kritik bir devlet fonksiyonu olarak değerlendirilmektedir. Bu yüzden Rusya’daki devlet başkanları, silah ihracına ilişkin tüm görüşmelerde tek karar alıcı olarak yer alır. Rusya’nın önde gelen silah müşterileri, Hindistan ve Çin’dir. Bu iki büyük pazarda satış potansiyeline sahip olan Rusya’nın satış hacmini en temelde bu iki müşteri belirler. ABD’nin müşterileri, ABD hegemonyasının parçasını oluşturan ve “bağımlılık” ilişkisi kurulabilen devletlerden oluşurken, Rusya’nın en büyük iki müşterisi bölgesel güçtür. Bu anlamda, iki devletin müşterileri arasında yapısal farklılık söz konusudur. Bununla birlikte, araştırmanın bir diğer bulgusu, ABD’nin silah ihraç ettiğı ülkeler, Rusya’nın silah ihraç ettiğı ülkelere göre, demokratik göstergelerin daha yüksek olduğu devletlerdir. Bu durum ise müşteriler arasındaki yapısal farklılığın bir diğer göstergesidir. Araştırmada örneklem olarak belirlenen, Türkiye, Ürdün ve Finlandiya

üzerinden, son on yılda geliştirdiği silah ihracatı analiz edilmiştir. Ürdün'ün 2005 yılı sonrasında, Rusya'dan silah ithalatı dramatik bir artış göstermiştir. Bölgede müttefik sayısını artırmak isteyen Rusya 2010 yılında görece azalan ticaret verilerini ve ilişkilerini yeniden artırma gayretindedir. Türkiye ise, bir NATO üyesi devlet olarak, Rusya ile büyük ölçekte silah ithalatı anlaşması imzalayan ilk devlettir. Bu anlamda Rusya nezdinde oldukça değerli bir müşteridir. Finlandiya da benzer statüdedir. Çalışmanın yayınlandığı, 2013 tarihinde henüz NATO üyesi olmayan Finlandiya, NATO üyesi olmak adına adımlar atmakta, Sovyetler Birliği döneminden itibaren yıllardır süregelen askeri doktrinini NATO ve ABD yönünde değiştirmeyi hedeflemektedir, ancak Rusya Finlandiya gibi bir müşteriyi kaybetmemek adına, bu ülke ile olan askeri ticaretini korumak istemektedir. Willardson'ın tezi, ABD ve Rusya özelinde silah ihracatını kapsamlı ve çok yönlü ele almakta, akademik yazına ve gelecek çalışmalara ışık tutmaktadır.

Bu çalışma, Willardson'ın doktora teziyle alt araştırma sorusu ve kuramsal çerçevesi itibariyle aynı kaynaktan beslenmiştir. Her iki çalışmanın hipotezi silah ihracatının bir dış politika kararı olduğunu ortaya koyar. Ancak çalışma, söz konusu doktora tezinden, ana araştırma sorusu, hipotez kurgusu, örnekleme ve metodu itibariyle ayrılmaktadır.

ABD'nin Soğuk Savaş sonrası dönemde, silah ihracat kontrol rejimini yürütme ve yasama arasındaki ilişki üzerinden inceleyen, Sheehan'ın *“Executive-Legislative Relations and the US Arms Export Control Regime in the Post-Cold War Era”* başlıklı makalesi, bu akademik çalışmanın alt sorusundan yola çıkmıştır, ancak

çalışmadan farklı olarak yalnızca ABD'nin silah ihracatı düzenlemelerini ele almış, belirli bir dönemle sınırlandırmıştır. Farklı kuramsal çerçeveden beslemiştir. Sheehan, makalesinde, Soğuk Savaş sonrası dönemde ABD'nin yasama ve yürütme organları arasındaki ilişkiyi silah ihracatı kontrol rejimi düzenlemeleri bağlamında incelemektedir. Bu anlamda, silah ihracatıyla ilgili karar alma süreçleri ve politika oluşturma dinamiklerine odaklanmaktadır. Başkan, Kongre ve çıkar grupları gibi önemli aktörlerin, silah ihracat kontrol rejimini şekillendirmedeki rollerini ve etkileşimlerini analiz etmektedir. Soğuk Savaş sonrası dönemde, yasama ve yürütme ilişkilerinde silah ihracatı konusunda dönüşümlerin yaşandığını savunmaktadır. Başkan, karar alma sürecinde daha fazla yetki ve esneklik kazanırken, Kongre silah ihracat politikaları üzerinde denetim rolünü ve etkisini daha fazla ortaya koymaya çalışmıştır (Sheehan 1995, 179-215). Makale, silah ihracat kontrol rejiminde ulusal güvenlik çıkarlarını, ekonomik faktörleri ve insan hakları endişelerini dengeleme konusundaki zorlukları vurgulamaktadır. Ayrıca, kamuoyu ve çıkar gruplarının faaliyetleri gibi siyasi faktörlerin, silah ihracat politikalarının şekillenmesindeki etkilerini tartışmaktadır.

Çalışma, silah ihracatına yönelik kısıtlamalara ilişkin yasal düzenlemeleri, Başkan ve Kongre arasındaki gerilimin bir yansıması olarak ele alır. Sheehan, bu durum üzerinde Vietnam Savaşının ve Watergate skandalının⁸ etkili olduğunu

⁸ *Watergate skandalı, 1972 yılında beş kişinin, Demokratik Ulusal Komite'nin Watergate binasındaki merkezine girip, dinleme cihazı yerleştirmesi ve gizli belgeleri çalma girişimiyle başlayan, Nixon yönetiminin olayı örtbas etmesiyle büyüyen ve Nixon yönetiminin hırsızlıkla bağlantısının ortaya çıkması sonucu, Nixon'ın istifasıyla sonuçlanan siyasi bir hadisedir. Watergate skandalı, halkın hükümete olan güvenini sarsmış ve siyasi reformları beraberinde getirmiştir.*

belirtir.⁹ Özellikle Vietnam Savaşı sonrası, Başkan'ın dış politikada karar alıcı ve belirleyici pozisyonu değişmiş, dış politikada karar alma yetkisinin Kongre ile paylaşılması zorunlu hale gelmiştir. Yasama ve yürütme arasındaki yetki paylaşımını silah ihracatına yönelik düzenlemeler üzerinden ele alan çalışma, yalnızca ABD üzerinden konuyu ele alması ve farklı bir kuramsal perspektiften konuyu incelemesi bakımından, çalışmadan farklılaşmaktadır.

3.2. Savunma Sanayi İhracatında Türkiye'deki Akademik Yazın

3.2.a. Ekonomik Kazanımları Merkeze Alan Çalışmalar

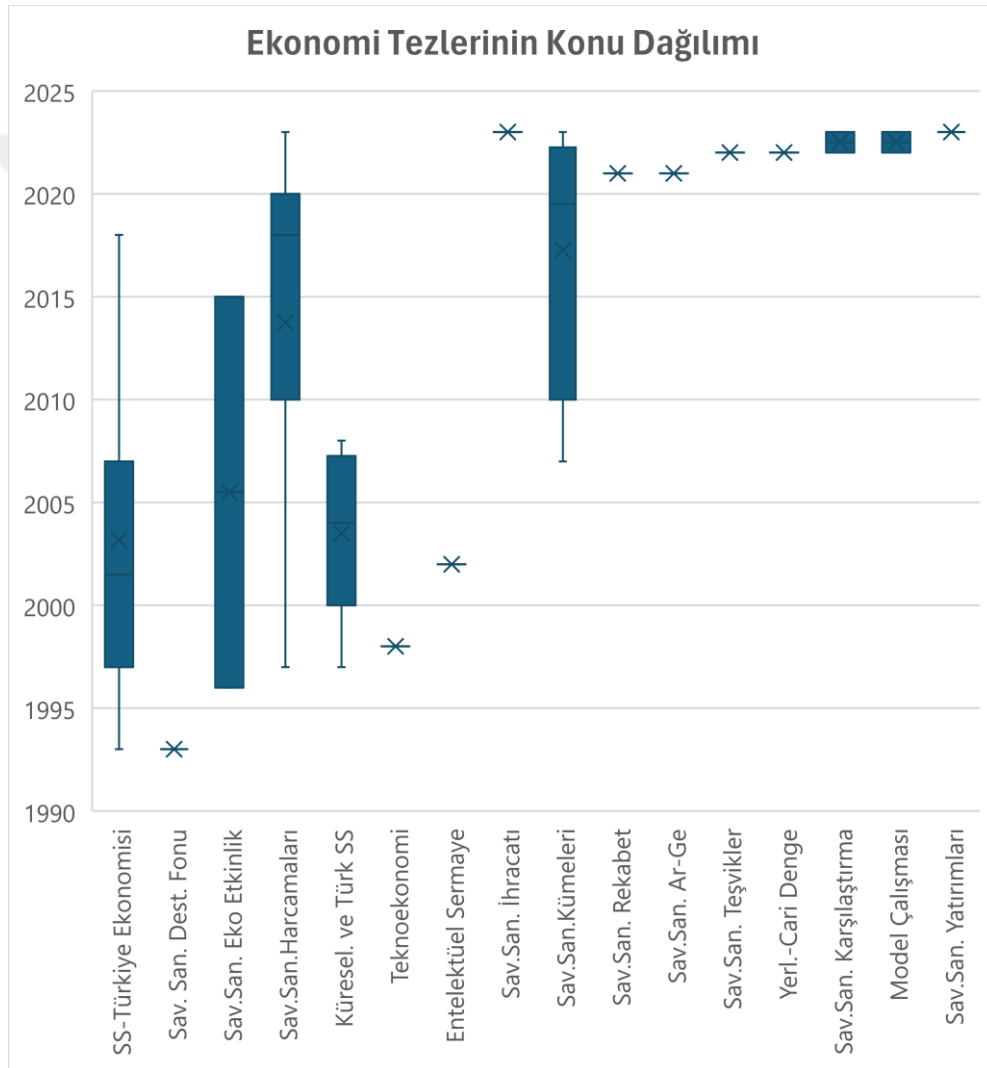
İhracat temelli kalkınmanın doğrudan bir örneği olan Türkiye'de, endüstrideki mevcut durum, akademik yazına da yansımıştır. Türkiye'deki Ekonomi ve Uluslararası İlişkiler alanında, Türk savunma sanayisi ve ekonomideki etkilerine odaklanan akademik çalışmalar, savunma yatırımları ve savunma harcamalarına odaklanmaktadır.¹⁰(Tablo 3.3)

Tablo 3.3'te yer alan veriler, Yüksek Öğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi'nde yer alan "savunma sanayi" konusunda yazılan Ekonomi tezlerinin konu başlıklarının tasnifine göre düzenlenmiştir. Söz konusu tasnifte, 1993 ve 2023 yılları arasında yazılan toplam elli yedi tez, on altı üst başlıkta kategorize edilmiş, yıllara göre

⁹ ABD dış politikasında benzer bir hadise ise Irangate skandalıdır. Ronald Reagan yönetimi, ABD anayasası ve ulusal güvenlik konusunda karar alma süreçlerini ihlal ederek, İran'a silah satışı gerçekleştirmiş, elde edilen ekonomik kazancı Nikaragua'daki kontraların desteklenmesi için bölgeye aktarmıştır. Dış politika karar alma sürecinde yasama ve yürütme arasındaki gerilimin bir yansıması olarak gerçekleşen olay, Kongre'nin dış politika karar alma sürecinde denetim yetkisi anayasal güvence altına alınsa dahi, Başkan'ın ve yürütmenin, karar alma süreci üzerindeki kontrolünü göstermektedir.

¹⁰ Yüksek Öğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi'nde yer alan "savunma sanayi" konusunda yazılan Ekonomi tezlerinin tasnifidir.

dağılımı tabloda sunulmuştur. Yirmi tez, “Savunma Sanayi Yatırımları” ve “Savunma Sanayi Harcamaları” üst başlığında sınıflandırılmıştır. Bu durum, savunma sanayinde ithalat ağırlıklı bir model izlendiğini ortaya koymaktadır. “Savunma Sanayi İhracatı” kategorisinde ise 2023 yılında yazılmış iki tez bulunmaktadır. Bu durum, savunma sanayinde ihracatın iktisadi pratikte ve akademik yazında oldukça yeni bir tecrübe ve olgu olduğunu göstermektedir.



Tablo 3.3. Yıllara Göre Savunma Sanayi İhracatı Konulu Ekonomi Tezleri

Savunma sanayi kategorisindeki ürünler için ihracat, Türkiye için henüz çok yeni olduğundan, alandaki çalışmaların ithalat ve yatırım merkezli ele alınması Türk savunma sanayinin geçirdiği tarihsel sürecin doğal bir yansımasıdır. Savunma sanayi alanında ihracatın ivme kazanmasıyla birlikte, özellikle havacılık sektöründe ihracatı merkeze alan akademik yayınlar üretilmiştir. İnsansız Hava Araçları (İHA) ve Silahlı İnsansız Hava Araçları (SİHA) ihracatına ve pazardaki rekabetçi gücüne dikkat çekilmiştir (Kakaşçı ve Orhan 2018, 78-87) .

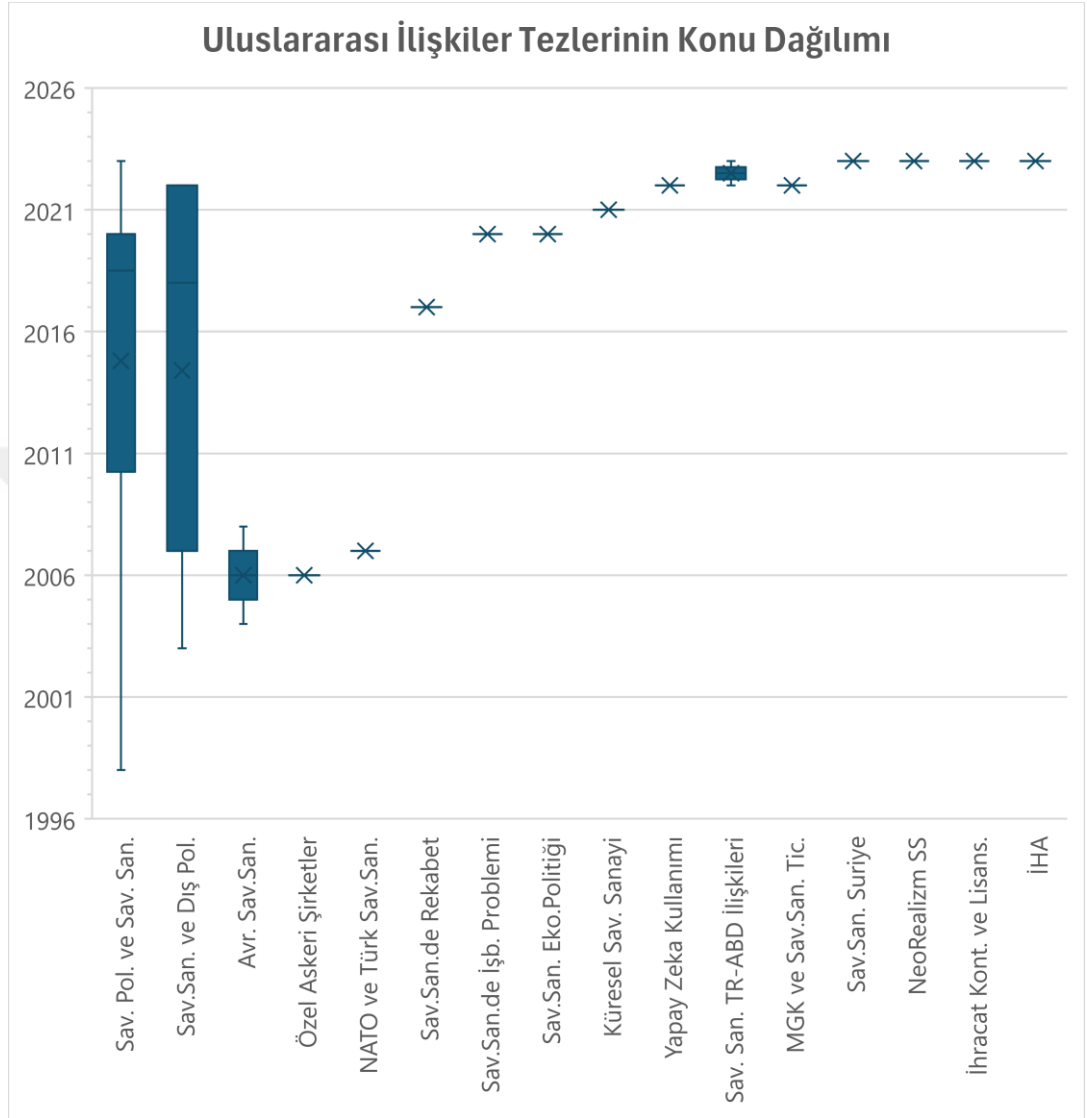
3.2.b. Dış Politika Kazanımlarını Merkeze Alan Çalışmalar

Savunma sanayi ihracatına ilişkin Türkiye’deki Uluslararası İlişkiler disiplinde akademik yazın, savunma sanayi ihracatının dış politika ile ilişkisini merkeze alır. “Savunma sanayi” konusunda yazılan lisansüstü tezlerin, güvenlik ve dış politika ile savunma sanayi ihracatı arasındaki ilişkiye önem atfettiği görülmektedir.¹¹ (Tablo 3.4)

Tablo 3.4’te yer alan veriler, Yüksek Öğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi’nde yer alan “savunma sanayi” konusunda yazılan Uluslararası İlişkiler tezlerinin konu başlıklarının tasnifine göre düzenlenmiştir. Söz konusu tasnife göre, 1998 ve 2023 yılları arasında yazılan toplam otuz iki tez, on altı üst başlıkta sınıflandırılmış, yayım yıllarına göre dağılımı tabloda sunulmuştur. On beş tez, “Savunma Politikaları ve Savunma Sanayi”, “Savunma Sanayi ve Dış Politika” üst başlıklarında kategorize edilmiştir. Söz konusu veri, akademik yazında bir trend olarak, Türkiye’nin güvenlik ve dış politikası ile savunma sanayi arasındaki ilişkiyi ele alan çalışmaların

¹¹Yüksek Öğretim Kurumu Ulusal Tez Merkezi’nde yer alan “savunma sanayi” konusunda yazılan Uluslararası İlişkiler tezlerinin tasnifidir.

yoğunlaştığını göstermektedir. Bu çalışma, ilgili sınıflandırmada “Savunma Sanayi ve Dış Politika” kulvarına dahil edilmelidir.



Tablo 3.4. Yıllara Göre Savunma Sanayi İhracatı Konulu Uluslararası İlişkiler Tezleri

Lisansüstü tezlerin dışında, özellikle 2010 yılı sonrası üretilen eserler, savunma sanayi ihracatının uluslararası arenada getirilerine işaret etmektedir. Egeli, Güvenç, Kurç ve Mevlütoğlu’nun “*From Client to Competitor: The Rise of Türkiye’s Defence Industry*” başlıklı raporu tarihsel bir perspektifle, Türk savunma sanayinin yaşadığı dönüşümü ortaya koymuştur. Cumhuriyet’in kuruluşundan Kıbrıs Barış Harekati’na

değın geçen süreyi, ilk faz olarak nitelendiren çalışma, söz konusu yıllar arasında, Türkiye'nin savunma sanayinde “müşteri” olarak yer edindiğini belirtmiştir. İkinci faz olarak tanımlanan, Kıbrıs Barış Harekâtı sonrası, 1980-90'lar arasındaki dönemde ise, F-16 offset tedariki projesiyle yerli üretimin ilk nüvelerini veren savunma sanayi, modernizasyon faaliyetleriyle teknolojik kapasitesini geliştirip, 2004 sonrası dönemde ise, yerli tasarımlarını yurt dışı müşteriyle buluşturup, savunma sanayi pazarında rekabetçi aktörlerden biri olarak konum elde etmeyi başardığı ifade edilmiştir (Egeli vd. 2024).

“*Strengthening Turkish Policy on Drone Exports*” başlıklı makalesiyle, Türkiye'nin İHA ihracat politikalarını ele alan (E.) Büyükelçi Alper Coşkun, Türkiye'nin İHA üretimindeki gelişimini, bu alandaki ihracat stratejilerini ve uluslararası standartlarla uyum sağlamanın önemini vurgulamıştır. Türkiye'nin bu teknolojiyi diplomatik ve ticari avantajlara dönüştürmesi için sürdürülebilir politika geliştirmesi gerektiğine dikkat çekmiştir (Coşkun 2022).

Hüseyin Bağcı ve Çağlar Kurç, “*Turkey's strategic choice: buy or make weapons?*” başlıklı makalesinde, ihracat geliri elde etme ve döviz girdisi sağlamanın ötesinde, uluslararası politik gelişmelerin savunma sanayinde dışa bağımlılığın kırılmasını gerektirdiğini, Türkiye'nin harekât serbestisi sağlama, tedarikteki bağımlılık ilişkisinin neden olduğu politik sonuçları bertaraf edebilmek ve yerli ve milli savunma sanayinin getirdiği siyasi kazanımlar için kendi ürün ve sistemlerini geliştirmeye ağırlık verdiğini belirtmiştir (Bağcı ve Kurç 2017).

2006 yılında başlatılan, yerli ve milli ürün geliştirme hedefine kadar, ithalat ağırlıklı bir model izlendiğinden, ihracat oldukça kısıtlı kalmıştır. İç pazarın taleplerine yanıt vermenin yanı sıra, özellikle diplomatik olarak iyi ilişkilerin geliştirildiği yurtdışı pazarda müşterilerin kazanılması ile, ihracat hedefleri güncellenmiştir (Mevlutoglu 2017). İhraç edilen cihazların ve sistemlerin, Dağlık Karabağ bölgesi, Ukrayna ve sınır ötesi operasyonlarda kullanılmasıyla “sahada kanıtlanmış” (*combat proven*) statü kazanması, uluslararası piyasada bu ürünlere rekabet gücü sağlamış, ürünlerin pazar paylarını artırmıştır. Söz konusu yayınlar, çalışmadan farklı olarak, Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreçlerine odaklanmamış, meseleyi ağırlıklı olarak iktisadi perspektiften ele almıştır. Bu nedenle, çalışma Türkiye’nin savunma sanayi ihracatını, karar alma süreci üzerinden değerlendirmesi ve Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesine başvurması nedeniyle, Türkiye’nin savunma sanayi ihracatına yönelik akademik yazından ayrılmaktadır.

3.3. Savunma Sanayi İhracatında ABD ve Türkiye’deki Akademik Yazının Karşılaştırması

Savunma sanayi ihracatına dair ABD ve Türkiye’nin akademik yazını, ekonomik kazanımlar ve dış politikada kazanımlar ortak başlıklarında sınıflandırılmıştır. (Tablo 3.5) ABD’deki akademik yazında, dış politika kazanımları; ithalatçının siyasi kararlarını ve davranışlarını etkileme, iç işlerine müdahale, caydırıcılık gibi alt başlıklarda kategorize edilip, sınıflandırılırken, Türkiye’deki akademik yazın henüz aynı doygunluğa erişememiştir. Bu nedenle alt başlıklarda

tasniflenememiştir. Savunma sanayi ihracatı konusunda akademik metinler ABD’de 1980’lerde kaleme alınmışken, Türkiye bu konuda 2000’ler sonrası akademik üretimde bulunmuştur. Bu durum, savunma sanayi ihracatının Türkiye için “yeni bir olgu” olduğunun bir diğer göstergesidir. (Tablo 3.6)

Ekonomik Kazanımlar	Ball Levine-Smith Ayres Brauer ve Dunne	
Dış Politikada Kazanımlar	İthalatçının Siyasi Kararlarını ve Davranışlarını Etkileme	Buzan ve Herring Blanton Grimmet Sprecher ve Krause Schelling Alberque ve Schreer Willardson Sheehan
	İç işlerine Müdahale (Devletiçi Çatışmalarda Ayaklanmacının Desteklenmesi)	Jackson Hartung
	Devletlerarası Çatışmalarda Caydırıcılık	Huth Hagelin,Björn,Waeman,Chipperfield

Tablo 3.5. Akademik Yazın Sınıflandırması (ABD)

Ekonomik Kazanımlar	Kakaşçı ve Orhan
Dış Politikada Kazanımlar	Mevlütöğlu Bağcı ve Kurç Coşkun Egeli, Güvenç, Kurç ve Mevlütöğlu
Savunma Sanayi Hukuku	Herdem
Savunma Sanayi Tedariki	Kıbaroğlu

Tablo 3.6. Akademik Yazın Sınıflandırması (Türkiye)

○ Değerlendirme:

Akademik yazında, çalışma ile aynı ana araştırma sorusuna yanıt arayan, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreçlerini ele alan akademik bir kaynak bulunmamaktadır. ABD'nin savunma sanayi ihracatında karar alma sürecini araştıran eserler olmakla birlikte, bu kaynaklar konuyu normatif boyutu üzerinden işlemektedir. Bu nedenle, akademik yazın incelemesi, araştırmanın alt soruları üzerinden gerçekleştirilmiştir. Devletlerin savunma sanayi ihracatına başvurma saiklerini ve kararların ekonomik ve dış politika çıktılarını ele alan yayınlar incelenmiştir. Yapılan inceleme, savunma sanayi ihracatının, ticarete konu diğer metallerden farklı olarak, ekonomik boyutunun yanı sıra dış politikadaki etkisinin önemini, savunma sanayi ihracatının bir dış politika enstrümanı olarak ele alınması gerekliliğini göstermiştir.

Savunma sanayi ihracatında ABD'deki ve Türkiye'deki akademik yazın, ekonomik kazanım ve dış politikada kazanımı üst başlıklarında sınıflandırılmıştır. ABD'deki akademik yazın için, dış politika kazanımı; ithalatçının siyasi kararlarını ve davranışlarını etkileme, iç işlerine müdahale ve devletlerarası çatışmalarda caydırıcılık alt başlıklarında sınıflandırılmıştır. Türkiye'deki akademik yazın, aynı alt başlıklarda sınıflandırmaya henüz uygun değildir, bu nedenle savunma sanayi ihracatı ve dış politika konusunda kategorize edilebilecek akademik metinler, dış politika kazanımı üst başlığında sınıflandırılmıştır. Bu çalışma ise, söz konusu tasnifte dış politika kazanımı sınıflandırmasına dahil edilmelidir.

Çalışma, ana araştırma sorusu, hipotezi, yöntemi ve kuramsal çerçevesiyle akademik yazındaki diğer çalışmalardan ayrılmaktadır. Akademik yazında, savunma sanayi ihracatını bir dış politika kararı olarak ele alan çalışmalar olmakla birlikte, bu çalışma, savunma sanayi ihracatı karar alma sürecini anlamak için Dış Politika Analizi modellerine başvurulabileceğini ortaya koyar. ABD ve Türkiye'nin, konuya ilişkin mevzuatını ve karar alma süreçlerini mukayeseli analiz eder. Bu değerlendirme için, Dış Politika Analizinde Örgütsel Süreç Modelinin kuramsal çerçevesinden ve yöntem olarak ise savunma sanayi sektörünün araştırmacıları ve profesyonelleri ile gerçekleştirilen yapılandırılmış mülakat yönteminden yararlanır.

Çalışmanın amaçlarından bir diğeri ise, ABD, Rusya, Çin, Fransa ve İngiltere'nin domine ettiği savunma sanayi ihracat pazarında, Türkiye'nin pay elde edebilmesi için bir bakış açısı sunmaktır. Güney Kore ve İsrail'in izlemekte olduğu modele benzer biçimde, Türkiye'de ulusal güvenliğin sağlanması ve bağımsızlığın güçlendirilmesi adına yerli savunma sanayi, bir kamu-özel teşebbüs ortaklığı olarak desteklenmektedir. Savunma sanayi, ulusal güvenlik, ekonomi ve dış politika kararlarının birbirleri üzerinde belirleyici olduğu en kritik alandır. Ekonomik anlamda, sürdürülebilir büyüme ve kalkınmanın lokomotifidir. Hem istihdam alanı sağlaması ve hem de savunma alanındaki teknolojilerin diğer sektörlerle fayda sağlaması sayesinde ekonomide büyük bir çarpan etkisi yaratır. Sektörün, ekonomik değerinin yanı sıra, dış politika kararlarına etkisi de önem arz eder. Hatta, sektörde ihracat veya yatırıma ilişkin alınan her karar, ekonomik motivasyondan ziyade, siyasi motivasyondan beslenir. Bu çalışmada temel olarak bu argüman üzerinden

ilerlemekte, silah ve savunma sanayinde alınan ihracat kararlarının neden ve nasıl alındığını sorgulamakta, alınan ekonomik kararların ardındaki siyasi motivasyonları araştırmaktadır.

Çalışma, Türkiye'nin yeni olduğu bu pazarda, payını geliştirebilmek adına savunma sanayi ihracatında başarılı olan modellerin tüm yönleriyle yapısal olarak analiz edilmesine katkı sağlamayı hedefler. Çalışmada, SIPRI kaynaklarından edinilen nicel verilerden, sektör araştırmacı ve profesyonelleriyle gerçekleştirilen yapılandırılmış mülakat yöntemiyle elde edilen nitel verilerden yararlanılacaktır. Savunma ürünlerinin ticaretine yönelik çerçevesi yasal ve yönetsel düzeyde belirlenen uygulamalar ve düzenlemeler Dış Politika Analizi Modellerinden Örgütsel Süreç Modeli'ne referansla, Hagan'ın Koalisyon Teorisi ve Hermann'ın Karar Birimi Dinamikleri kavramsallaştırması ile karşılaştırmalı olarak analiz edilecektir.

BÖLÜM IV

KURAMSAL ÇERÇEVE

4.1. Dış Politika Analizinde Karar Alma Modelleri

4.1.a. Dış Politika Kavramsallaştırması

Devletler dış politika inşa süreçlerinde diplomasi, savaş, ekonomi, dış yardım, müttefiklik ve propaganda gibi araçları tek başına ya da birlikte kullanırlar. Silah ticareti, bu araçlardan biridir. Silah ticareti hem ithal eden hem ihraç eden için dış politik menfaatleri ifade eder. Bu anlamda silah veya savunma sanayi ürünlerinin ticareti üzerinden, devletler arasında bağımlılık ilişkisi kurulur (Krause 2004). Devletler arasındaki bu ilişki, müttefikliğe, karşılıklı bağımlılığa veya ithal eden nezdinde tek taraflı bağımlılığa dönüşebilir. Silah/savunma ticareti ithalat ve ihracat olmak üzere iki boyutludur. Tez kapsamında, savunma sanayi ticareti yalnızca ihracat boyutuyla ele alınacaktır.

Tezin hipotezi, savunma sanayi ihracatının bir dış politika kararı olduğudur. Bir dış politika kararı olarak savunma sanayi ihracatı konusunda karar alma süreçleri, Dış Politika Analizi modelleri üzerinden incelenmelidir. Araştırmada, “Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ABD modeli ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” sorusuna yanıt aranır. Bu nedenle, Dış Politika Analizi kavramsallaştırmasına, karar alma modellerine, ABD’nin izlediği karar alma süreçlerine odaklanmak gerekir.

Dış Politika Analizi, disiplinler arası, amil/aktör ve rasyonalite odaklı bir analiz imkânı sunar. Devletlerin, dış politikaya ilişkin kararların oluşması ve uygulanmasında bürokratik görevlilerin konumlarının belirlendiği kurumsal yapıyı ön plana çıkarmaktadır. Bu normatif yapı, devletin siyasi hayatı, devletin dış politikaya dair karar ve uygulamalarında etkide bulunur (Efegil 2018). Dış Politika Analizi çalışmaları karar alma sürecine en az çıktı kadar önem atfeder. Karar alma sürecinde, “ulusal çıkar” adına hareket eden birey rasyonalitesini; bunu etkileyen bileşenleri, iç ve dış faktörleri, psikolojik faktörleri ele alır.

Araştırma, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinde devletin, uluslararası politikanın tek olmamakla birlikte en önemli aktörü olduğu varsayımından hareket eder. Bu anlamda çalışmada, devlet-merkezli bir bakış açısı sunulmaktadır. Dış Politika Analizi, kararların oluşum ve uygulanma süreçlerini incelediği gibi, alınan kararların ve uygulamaların kısıtlılıklarını gösterir.

Dış Politika Analizi, Holsti'ye göre “bir devletin dış çevreye yönelik eylemlerinin ve bu eylemlerin içerisinde olduğu şartların analizi” olarak kabul edilir (Holsti 1976, 12). Rosenau'ya göre ise, bir yönelimler kümesi olarak dış politika, yükümlülükler seti ve eylemler kümesi olarak dış politika ve bir davranış biçimi olarak dış politika olmak üzere; üç farklı anlaşılış biçiminden oluşur (Rosenau 1976). Modelski ise, dış politikayı “toplumların, başka devletlerin davranışlarını değiştirmek ya da kendi davranışlarını uluslararası ortama uyumlu hale getirmek için geliştirdikleri faaliyetler dizisi” olarak tanımlamaktadır (Modelski 1978, 214-235).

Akademik yazında, dış politikaya ilişkin daha farklı tanımlamalar olmakta birlikte, tanımların ortak paydası; devlet (resmi bürokratik kurum ve temsilciler), dış dünya (iç ve dış ortam ayrımı) ve amaçlı siyasi faaliyetler bütünüdür. Devletin resmi bürokratik kurum ve temsilcileri, dış politikada temel karar alıcılardır. Bu anlamda, yürütme organını oluşturan; Devlet başkanı, Dışişleri Bakanı, Savunma Bakanı, Ticaret Bakanı, diğer bakanlar ile ABD örneğinde yasama oranını oluşturan iki meclisli Kongre, karar alıcı otoriteler olarak karşımıza çıkar. “Dış Dünya” kavramsallaştırması ise, mutlak olmayan, geçişken iç ve dış ortam ayrımına dayanır. Dış politika aracı olarak iç politikaya yönelik hamleler ve iç politika aracı olarak dış politikaya yönelik aksiyonlar arasında karşılıklı bir etkileşim ilişkisi söz konusudur. İç ve dış politika arasındaki ayrım, iktidar sahibi tarafından kasten muğlaklaştırılabilir (Sönmezoğlu 2005). Savunma sanayi ihracatı bu duruma örnek teşkil eder. Devletlerin bir başka devlete silah veya savunma ürünü ihracatı hem iç hem de dış politikaya etki eder. Silah ihracatı ithalatçı devletle ilişkilerde belirleyici rol oynadığı gibi, iç siyasette iktidarın propaganda aracı olarak kullanılabilir. Devlet mevcut iktidarını yeniden kurgulamak ve perçinlemek adına, bu sektördeki faaliyetlerini bir politika yapım aracı olarak kullanır (Coşkun 2022). Sektörün istihdam potansiyeli, ithal ikameci ekonomik kalkınmadaki kaldıraç işlevi bu durumun temel nedenidir.

“Amaçlı siyasi faaliyetler bütünü” kavramsallaştırması ise, yönelimleri, plan, taahhütler ve davranışları içerir. Rosenau’nun bu sınıflandırmasına göre, yönelimler; davranışları yönlendiren genel eğilim ve ilkeleri, plan ve taahhütler; belirli hedeflere

yönelik strateji ve kararları, davranışlar; yönelim, plan ve taahhüt temelinde alınan aksiyonları, eylemleri ifade eder (Rosenau 1976, 16) Bu anlamda, bir devletin davranışlarını yönlendiren eğilim olarak, Batı yanlısı siyaset izlemesi örnek verilebilir. Bu anlamda bu devletin planlarının ve taahhütlerinin bu yönelimle uyumlu olması gerekir. Batı yanlısı politika izleyen bir devletin, askeri doktrini bu duruma göre belirlenir. NATO veya AB'nin askeri yapısı içerisinde yer almak adına plan geliştirilir, ilgili muhataplara bu konu ile ilgili taahhütlerde bulunulur. Bu yönelim ve planların davranışa dönüşmesi ise, Batı ile ortak savunma antlaşma veya protokollerin imzalanması ile olur. Silah ihracatının bir dış politika kararı olarak ele alınabilmesi için, öncelikle devletin belirli bir yönelimde olması ve yönelimi doğrultusunda, stratejik bir plan belirlemesi ve planların eyleme dönüşmesi gerekir. ABD ve Türkiye'nin silah ihracatı konusundaki yönelimi, gelecek planları ve bu bağlamda aldıkları diplomatik aksiyonlar, araştırmanın ilerleyen bölümlerinde detaylıca analiz edilecektir.

4.1.b. Karar Alma Modelleri

Konuyu derinleştirmek için, dış politika kavramsallaştırması sonrası, dış politikada karar alma süreçlerine odaklanan çalışmaları incelemek gerekir. Uluslararası sistemin ana aktörü olan devleti ve devlet davranışlarını ele alan çalışmalar, devlet davranışlarını öngörülebilir, hesaplanabilir ve rasyonel eylemler bütünü olarak değerlendirir.

Dış Politika Analizi, en başta Doğa Bilimleri'nden ithal edilen pozitivist yöntemlere başvurur. Snyder, Bruck ve Sapin'in geliştirdiği karar alma yaklaşımına

göre, dış politikada kararın nasıl alındığı bilinirse, dış politika çıktıları daha net analiz edilir, dış politikaya dair öngöründe bulunulur. Bu anlamda, dış politika karar alma süreci; durumun tanımlanması, seçeneklerin belirlenmesi, tercihte bulunma ve uygulama olmak üzere dört aşamadan oluşur. Sürecin her aşamasında, karar alıcıların bilgi düzeyi, algı, imaj, inanç ve motivasyon önemli rol oynar. Durumun tanımlanması ilk ve en kritik aşamadır. Öncelikle durum karar verici tarafından tanımlanır. Sahadan gelen veri, bilgiye, bilgi öngörüye, öngörü tasarıma ve tasarım eyleme dönüşür (Snyder, Bruck, ve Sapin 1969). Karar alıcı örgüt, nasıl ve ne oranda bu soruna dahil olacaklarını belirlemeye çalışır. Bu anlamda subjektif bir rasyonalite söz konusudur. Tanımlama doğası gereği öznellik içerir. Karar vericilerin durumu nasıl değerlendirdikleri, konuyla ilgili birimin üyeleri arasında bağlantıyı nasıl kurdukları önemlidir. Karar alıcılar tarafından durum tanımlandıktan sonra, seçeneklerin belirlenmesi sürecine geçilir. İç ve dış ortamın koşullarına bağlı olarak, “en iyi” değil, “en makbul (*optimal*) seçenek” seçilir ve uygulama safhasına geçilir. Uygulama sonrası, kamuoyundan geri bildirimlerin olacağı varsayılır. Baştan sona tüm karar alma süreci, iç ve dış ayrımından veya bileşiminden ilerler (Snyder vd. 1969).

Dış Politika Analizi’nde Snyder’in temsil ettiği görüşe göre, toplumsal ortam, dış ortam ve iç ortam devlet davranışının üç belirleyicisi olarak kodlanır. Bu anlamda, dış politika kararlarında bu üç faktörün etkinliği söz konusudur. Bir dış politika kararı olarak, savunma sanayi ihracatına yönelik kararlar, toplumsal ortam, dış ortam ve iç ortamın girdilerinin bir çıktısı; yansımasıdır.

Snyder ve meslektaşlarının en temel katkısı, devlet davranışlarının karşılaştırmalı olarak analizinin mümkün olduğu varsayımdır (Hudson ve Day 2019). Dış politika sonuçları yerine, dış politikada karar alma sürecine odaklanmışlardır. Bu çalışmanın hipotez ve araştırma sorusuna referansla, eğer devlet eylemlerine dayalı olayların, koşulların ve etkileşim kalıplarının ardında yatan neden sorularına yanıt bulmak isteniyorsa, karar alma süreci analiz edilmelidir. Karar alma, ilgili aktörlerin yetkinlik alanlarını, iletişim ve bilgi akışını ve çeşitli aktörlerin motivasyonlarını dikkate alan ‘örgütsel bir davranış biçimi’dir (Hudson ve Day 2019).

Rosenau, Snyder gibi dış politika davranışlarının nedenlerini çok boyutlu ve disiplinler arası açıklar. Rosenau, dış politika analizi çalışmalarının bilimsel bir temele oturtulması gerektiğini, test edilebilir genellemeler sunması gerektiğini savunur. Bu anlamda, “ön-teori” olarak oluşturduğu, kuram benzeri modellemesinde, iç ve dış politika arasındaki etkileşimi anlamak için paradigmatik bir temel geliştirmiştir (Aydın 1996). Dış Politika Analizi’nin, test edilebilir genellemelerden, kapsamlı sistemlerden ve genel teoriden yoksun olduğunu belirterek, farklı devletlerin, farklı koşul ve durumlarda dış politika kararlarının incelenmesinde, karşılaştırma için bir ön temel oluşturacak “ön-teori” modeli benimsemiştir. Dış Politika Analizi için sistematik ve nicel model geliştirmiş, olgusal veri setleri oluşturmuştur (Rosenau 1976).

Rosenau’dan sonra geliştirilen Karşılaştırmalı Dış Politika Analizi, devletlerin gözlemlenebilir verilerini toplar. Karşılaştırmalı Dış Politika Analizi araştırmacıları,

somut, nesnel, ampirik bir araştırma hedefiyle, dış politika alanındaki tüm değişkenlerin birbiriyle ilişkiselliklerini açıklayan ana denkleme ulaşmayı amaçlamışlardır. Tümevarım yöntemiyle ampirik veriler toplayarak, devletlerin hangi durumda, nasıl aksiyon alacağına dair genellemelere ulaşılabilineceğini savunurlar (Efegil 2018, 34).

1970’li yıllarda, uluslararası sisteme yeni aktörlerin ve ideolojilerin eklenmesi ile, Sosyal Bilimlerin muhtelif alanlarında hâkim paradigmaya eleştirel yaklaşımlar geliştirilmiştir. Bu anlamda, pozitivist paradigmaya getirilen eleştiriler doğrultusunda hem Fen Bilimlerinde hem de Sosyal Bilimlerde hesaplanabilirlik, öngörülebilirlik ve rasyonalite varsayımları sorgulanmaya başlamıştır. Bu durumun Dış Politika Analizi yaklaşımlarına bir yansıması olarak, Sosyal Bilimlerde çeşitli akademik çalışmada nicel ve nitel yöntemler bir arada kullanılmaya başlanmıştır (Fay 2001). Bu dönemde yürütülen çalışmalar, lider, küçük grup, karar alma, örgütsel süreç ve bürokratik politika, psikolojik faktörler ve toplumsal ortamı merkeze alır. Bu yaklaşımlardan, “*Groupthinking*”; grup karar alma çalışmaları, dış politika yapım sürecinde grupların yapıları ve karar alma süreçleri üzerine odaklanır¹² (Janis 1972). Örgütsel Süreç yaklaşımı ise, bürokratik kurumların işleyişi üzerinden dış politikaya yönelik karar alma mekanizmalarını inceler. Bu anlamda, bürokratik kurumların işleyişi ve aralarındaki rekabet gibi faktörler üzerine

¹² Janis tarafından geliştirilen *Groupthinking* modeline göre, bireyler küçük gruplar içinde bulunduklarında daha etkin consensus sağlanır, ancak grup içindeki uyum adına muhalif görüşlerin ve eleştirilerin bastırılma eğilimi artar.

odaklanır (Halperin ve Clapp 2007). Güvenlik ve Dış Politika alanında kararların nasıl alındığını ve uyguladığını inceler.

Tarihsel süreç içerisinde evrilen Dış Politika Analizi yaklaşımları, merkeze nitel unsurların dahil edilmesiyle birlikte, en temelde dört modellemeye dayanır. (Şekil 4.1)

Şekil 4.1. Dış Politika Analizi Yaklaşımları



Bu modellemelerden, Rasyonel Aktör Modeli, devlet liderlerini, devletin doğrudan bir tezahürü olarak kabul eder. Liderler tarafından alınan kararlar, devletin kararları olarak değerlendirilir. Rasyonalite kabulü, yalnızca karar verici olarak lider için değil, diğer başka aktörleri de kapsar. Bu yüzden, karar verici diğer aktörlerin neler yapabileceğini rasyonel temellere dayandırarak tahmin eder. Karar verici çevre ve diğer aktörler hakkında varsayımlar üretilir. Tüm devletler, alternatif eylem usulleri hakkında fayda-maliyet hesaplamaları yapan ana aktörler olarak kabul edilir. Bu yönleriyle yaklaşım, indirgemeci bir perspektif sunması bakımından eleştirilmektedir. Psikolojik ve toplumsal anlamda öngörülemez pek çok unsur ihmal edilmektedir.

Rasyonel Aktör Modeli'nin ihmal ettiği unsurlardan, bürokratik birimler arası rekabet ve iktidar mücadelesine dikkat çeken Bürokratik Model'e göre, karar verici

bürokratik birimler devlet adına hareket ederken, her birim kendi kurumsal çıkarlarını düşünerek ve kendi görüşlerinin sonuca hâkim olmasını arzu ederek hareket etmektedir. Ancak, alınan kararlar rasyonel aktör modelinde olduğu gibi en iyi seçenek değil, herkesin bir şekilde uzlaşma sağladığı optimal seçenek olarak karşımıza çıkmaktadır (Efegil 2018, 79).

Rasyonel Aktör Modelinin ihmal ettiği unsurlardan bir diğeri ise liderlerin kişilik özellikleridir. Rasyonel Aktör Modeli, devleti temsilen karar alıcı her liderin, aynı saikle devlet adına karar aldığını iddia ederken, Bireysel Karar Alıcılar Modeli, her bir liderin farklı kişisel özelliklere, deneyimlere ve psikolojiye sahip olduğunu, bu anlamda alınan dış politika kararlarının liderin kişisel dinamikleriyle doğrudan ilintili olduğunu, her bir lider için öznel ve farklı karar alma süreçlerinin işlediğini savunur (Hudson ve Day 2019).

Örgütsel Süreç Modeli ise, rasyonel aktör modeline getirilen eleştiriler doğrultusunda bir diğer alternatif karar alma modelidir. Bu modelde, örgütlenmiş siyasi ve bürokratik yapıların karar alma süreci esas alınır. Örgütsel Süreç Modeline göre, dış politikada karar vericiler standartlaştırılmış tepkiler veya standart işletim usulleri ile karar alırlar. Buna göre, her örgüt kendi kurumsal özelliklerinden kaynaklanan “standart davranış ilkeleri” geliştirmektedir ve örgütsel kararlar bir prosedür ve teamüller dizisi sonucunda ortaya çıkmaktadır (Mintz ve DeRouen Jr 2010, 71).

1970’li yıllarda ön plana çıkan kurumlar ve bürokrasinin, dış politika üzerindeki etkisini inceleyen yaklaşımlardan; Allison’ın “*Essence of Decision*”,

modeline göre, devlet bir örgütler dizisidir. Karar vericiler bu örgütlerin içinde bulunur. Örgütler, mensupları üzerinde belirleyici etkiye sahiptir. Bireylerin tercihte bulunma kapasitesi, örgüt içinde kısıtlanmıştır. Bu yüzden örgütler, karar alma sürecinde etkilidir. Bireyin kişiliğiyle değil, işgal ettiği makama göre hareket ettiği varsayılır. Örgütler, yazılı ve yazısız kuralları aracılığıyla, standart işlem prosedürleri oluştururlar. Bu nedenle de muhafazakâr olma eğilimindedirler (Efegil 2018, 39).

Allison, 1962 Füze Bunalımı'nı dış politika analizi modelleri üzerinden ele aldığı çalışmada, dış politika krizini tam olarak anlayabilmek için, kriz döneminde alınan kararların; dış politika analizinin rasyonel aktör, bürokratik model ve örgütsel süreç modeli olmak üzere; her üç modelin tezleri üzerinden incelenmesi gerektiğini belirtir. Devleti bir örgütler dizisi olarak ele alır. Bu anlamda her örgütün, yetki ve uzmanlık iddia ettiği kamusal alan üzerinden, bir kimliğe sahip olduğunu ifade eder (Allison 1971). Örgütler, etkilerini, özerkliklerini, bütçelerini ve personelini artırma, genişleme gayesindedirler. Bürokratik modele referansla, karar alıcı örgütler arasında ciddi bir rekabet söz konusudur. Kararlar pazarlıklar sonucu, uzlaşılı alınır. Örgütlerin bu rekabet içinde standart davranış kalıplarını sürdürme ve koruma eğilimi vardır. Bu standart davranış kalıpları aracılığıyla örgüt, dış politika karar alıcıları üzerinde etkili ve belirleyicidir. Örgütsel süreç modeline göre, devletin dış politikası, devleti teşkil eden ve belirli rutinlere göre işleyen örgütsel süreçlerin doğrudan yansımasıdır.

Bu çalışmada, bir dış politika kararı olarak silah ve savunma sanayi ürünleri ihracatına yönelik, ABD'de ve Türkiye'de karar alıcı örgütlerin geliştirdiği özgün

karar alma süreçleri karşılaştırmalı olarak incelenecektir. ABD’deki, normatif yapı; tarihsel süreç içerisinde yasalarla sistematik bir işleyiş kazandırılan, yasama ve yürütme erklerinin silah ihracatına yönelik başvurdıkları ve uyguladıkları prosedür ve düzenlemeler, Türkiye’deki normatif yapı, mevzuat ve uygulama ile karşılaştırmalı olarak ele alınacaktır. ABD’nin Başkan, Kongre, Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı üzerinden işlettiği, kapsamlı uzlaşi esasına dayalı koalisyon tipi örgütsel süreç modeli, örgüt içi gerilimleriyle birlikte irdelenecektir. Türkiye’deki savunma sanayi ihracatı konusunda mevzuat ve işleyiş ise normatif olarak ortaya konacaktır. İki farklı sistemin, farklılıkları ve benzerlikleri normatif verilerle ve araştırma kapsamında sektör uzmanlarıyla gerçekleştirilen yapılandırılmış mülakat bulgularıyla, analiz edilecektir.

ABD’de, yasama ve yürütme erkleri arası gerilim ve çatışmalar sonucu bugünkü formunu alan, karar alma modeli “standartlaştırılmış” bir yapı arz etmekle birlikte, karar verici otoritelerin kapsamlı uzlaşısının esas kılınması sebebiyle bir tür koalisyon modeli sunar. Bu anlamda, ABD’deki karar alma mekanizmasının işleyişi silah ve savunma ürünleri ihraç eden ülkeler arasında oldukça yeni olan Türkiye için, rol model teşkil etmektedir. Bu anlamda, Türkiye’deki örgütsel süreç modeli, ABD’deki koalisyon modeli üzerinden karşılaştırmalı olarak analiz edilecektir.

4.2. Dış Politika Analizine Göre ABD’de Karar Alma Süreçleri

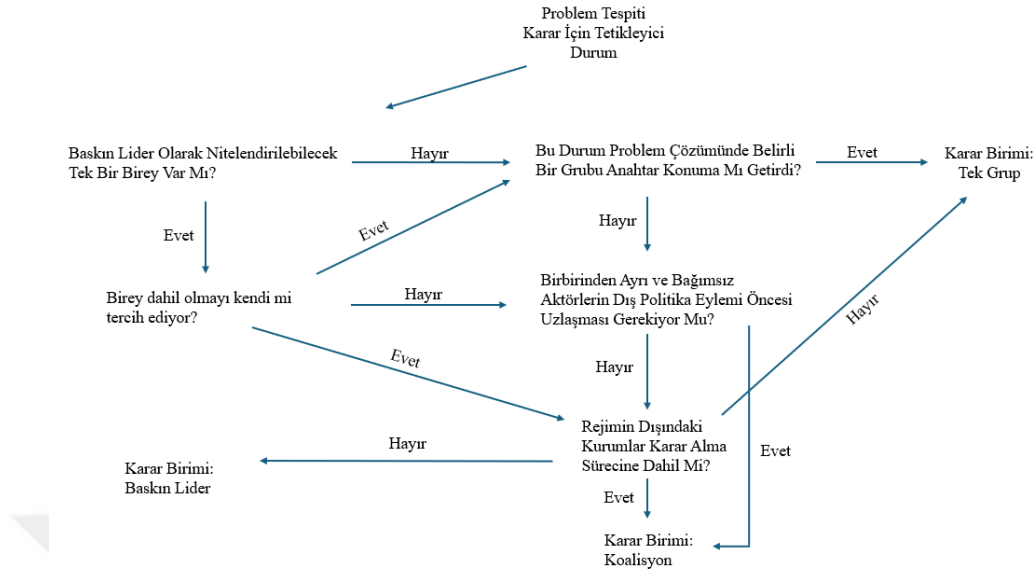
4.2.a. ABD’nin Dış Politikada Karar Alma Süreçleri

ABD siyasal rejiminde yürütme gücünün yasama organı Kongre önünde sorumlu olmayan Başkan’ın elinde bulunması, ülkenin yönetimi açısından bu iki erk arasındaki ilişkinin önemini artırmaktadır. ABD Devlet Sistemi, güçler ayrılığını savunması ve bu güçlerin herhangi birisinin aşırı güçlenmesini engellemesi özellikleri nedeniyle dış politikada karar alma görevini yasama ve yürütme organlarına vermiştir. Özellikle dış politika alanında Başkan-Kongre ilişkisinde inisiyatif Başkan’dadır. Bununla birlikte, Kongre birçok konuda Başkan’ın bu inisiyatifini tıkayabilecek yetkilere sahiptir. Dış politika konularında Başkan, Kongre ile bu türden bir gerilime düşmemek için, iyi diyalog oluşturma veya mevcut sınırlamalara yeni düzenlemeler getirme stratejisi izler. Bu anlamda Başkan, dış politika belirlenmesi ve yürütülmesinde, üstünlüğüne rağmen birçok dış politika eyleminde Kongre’nin onayını almak zorundadır. Kongre’nin Komite’leri üzerinden bu diyalog yürütülür. Başkan, Kongre ile iyi diyalog oluşturmak adına, “her iki tarafı da kollama” (*bipartisanship*) politikası izler. Bu politikaya göre hükümet, dış politika konularında iş birliği yapılacak hükümet dışı kişiler olarak muhalefet üyelerine görev verir ve görüşlerini değerlendirir (Sönmezoğlu 2005, 785). Bununla birlikte, Kongre’nin denetim imkânı bulduğu, yasal olarak karar alıcı olarak belirlendiği birçok konuda, Başkan’ın ilk hareketi yaparak süreci başlatması ve Kongre’yi oldubitti ile karşı karşıya bırakması da mümkündür. Bu duruma en iyi örnek, dış politikada silahlı kuvvetlere başvurulması durumuna ilişkindir. Anayasa savaş ilan

etme yetkisini Kongre'ye verirken, ülke silahlı kuvvetleri başkomutanı unvanını Başkan'a vermiştir. Bu durumda, ülkenin başkomutanı sıfatıyla Başkan, Kongre'nin savaş ilanını beklemeksizin, bu kararı alabilir. Truman zamanında Kore'ye, Johnson zamanında ise Vietnam'a asker gönderme kararı bu şekilde alınmıştır. Bu tablonun yinelenmemesi adına 1973 yılında bir uzlaşya varılmış, Başkan'ın bir devlete asker gönderme kararı alması durumunda, bu kararı 30 gün içinde Kongre'ye rapor etmesi ve Kongre'nin onaylamaması halinde ise askerin geri çekilmesi düzenlenmiştir (Sönmezoğlu 2005).

Yasamanın ve yürütmenin ortaklığı, ABD devlet sisteminin denge-fren mekanizması, dış politika analizinde Hermann'ın koalisyon modeline karşılık gelir. Hermann'ın modeline göre, öncelikle bürokratik yapılar; örgütler, tarafından karar alınması gereken problem tanımlanır. Bu analize göre dış politikada karar alıcılar, güçlü lider, tek grup ve özerk aktörler koalisyonu olarak sınıflandırılır. ABD'deki model bu sınıflandırmalardan, birden fazla grubun, anlaşmasına ve uzlaşmasına dayanarak karar alınmasına karşılık geldiğinden, özerk birimler arası koalisyon esasına dayalı olarak karar alındığını gösterir (Hermann 2001, 49). Bu anlamda, ABD'deki yasal düzenleme, dış politika konusunda karar almada Kongre-Başkan uzlaşısı temelli bir sistematik geliştirmiştir. Bu yapı, yasal düzenlemelerle güvence altına alınmıştır.

Şekil 4.2. Hermann'ın Karar Alma Modeli (Hermann 2001)



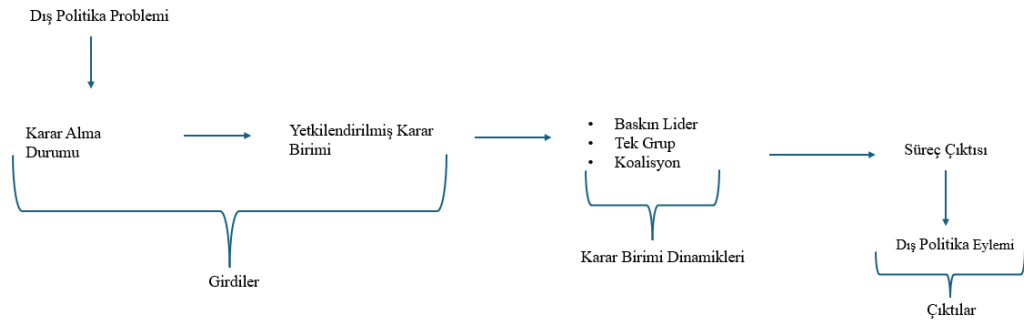
Hermann'ın dış politikada karar alma modellemesine göre, karar alıcı birim öncelikle bir dış politika probleminin baş göstermesi ile tetiklenir. Ortaya çıkan, dış politika problemi, karar alıcı olarak konumlandırılan örgüte bir karar alma fırsatı sunar. Karar alıcının, bu kararı “yetkisi” doğrultusunda kullanması gerekmektedir. Bu yetkilendirmenin, baskın bir liderin elinde, tek bir grubun hakimiyetinde veya yetkilendirilmiş birden fazla grubun uzlaşısına bağlı olması; sürecin çıktısını belirlemektedir. Üç kategoride sınıflandırılan karar birimlerinin dinamikleri, yetkiyi nasıl kullandıklarına göre şekillenmektedir (Hermann 2001).

Karar için tetikleyici durum oluştuğunda, “baskın lider olarak nitelendirilebilecek tek bir birey var mı?” sorusuna, Başkan’ı adresleyerek evet yanıtı verildiğinde, ikinci soru olarak “sürece dahil olmak bireyin kendi tercihi midir?” sorusuna yanıt vermek gerekir. Bu soru ise, ABD Anayasası’na referansla hayır olarak yanıtlanığında, “birbirinden ayrı ve bağımsız aktörlerin dış politika eylemi öncesi uzlaşması gerekiyor mu?” sorusuna yöneltilir. ABD Anayasasının dış politika

kararlarında Başkan-Kongre uzlaşısını esas almasından ötürü, bu sorunun evet olarak yanıtlanması karar birimi dinamiklerinin koalisyon esasına dayandığı sonucuna götürür. (Şekil 4.3) Bu modellemeye göre, ABD Modelinin karar birimi dinamikleri koalisyon esasına dayanır.

ABD dış politikasında, otonom birimlerle iktidarı paylaşan, düzenleyici lider olarak Başkan karar alıcı, Dışişleri Bakanlığı ve otonom birim olarak Kongre ise bu kararların denetleyicisi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Şekil 4.3. Hermann'ın Karar Birimi Dinamikleri (Hermann 2001)

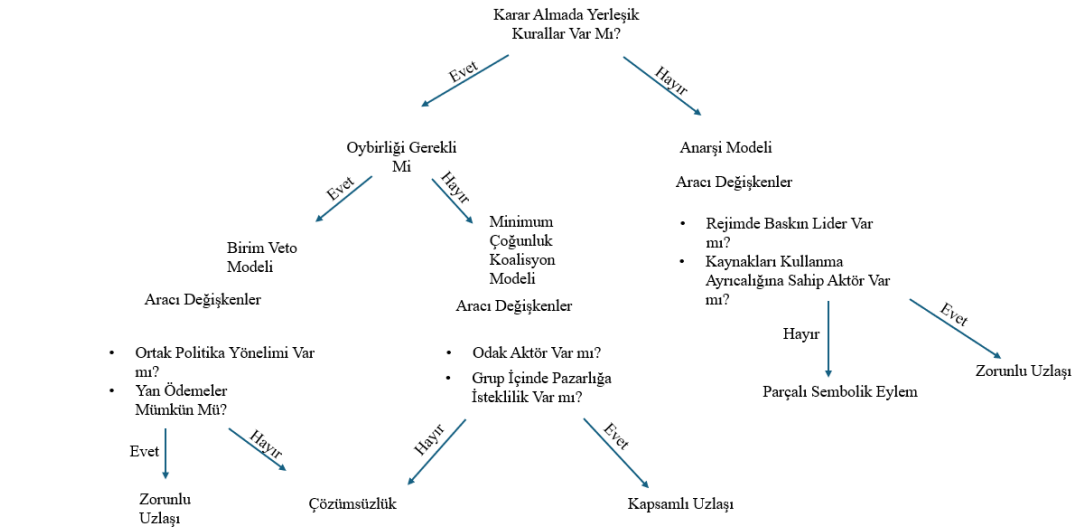


Hermann'a göre, bir dış politika problemi ortaya çıktığında, öncelikle karar alma durumu oluşur ve yetkilendirilmiş otoriteler nezdinde, durum değerlendirmesi yapılır, böylece karar alma sürecinin girdileri oluşur. ABD dış politikasında, karar alıcı birimler yasama ve yürütme olarak kodlanır. Bu anlamda karar birimi dinamiği, koalisyondur. Koalisyonla alınan kararın çıktısı, dış politika eylemi olarak yansır. (Şekil 4.3) Hermann, karar birimlerinin yapısının, karar alma süreci ve karar alma yapısına etkisini inceler. Kurumsallaşmış karar aygıtının yokluğu durumunda,

karizmatik otoriter bir liderin varlığı özellikle kısa sürede karar alınması gereken kriz durumlarında belirleyici rol oynar. Son karar biriminin niteliği ve karar yapım sürecinin doğası hem kararı belirler hem de kararın uluslararası alanda yarattığı sonuçları etkiler (Hermann 2001).

Hagan'ın koalisyon teorisi ise, dış politikada siyasi aktörlerin karar almada, koalisyon oluşturma sürecine ve bu koalisyonların nasıl etkili bir şekilde çalıştığına odaklanır. Siyasi süreçleri ve dış politikada karar alma mekanizmalarını açıklamada başvurulmuş koalisyon modeline göre; siyasi aktörler, ortak çıkarlar ve amaçlar doğrultusunda, birlikte çalışma koalisyonları oluşturup, uzlaşma ile dış politika kararları alırlar. Koalisyonlar bu anlamda, birden fazla aktörün siyasi, ekonomik veya ideolojik anlamda ortak çıkarlarına dayanır (Hagan vd. 2001). Hagan, koalisyonların, belirli siyasi hedefleri gerçekleştirdiğini, politik süreçleri belirlediğini savunur. Bu anlamda, koalisyonların oluşum sürecini ve koalisyonların dayandığı faktörleri inceler. Bu faktörler arasında aktörlerin çıkarlarının uyumu, güç dengeleri, liderlik ve ideolojik unsurlar yer alır. Koalisyonların istikrarlı ve etkin biçimde işlemesi esastır. ABD'deki Başkan ve Kongre arasındaki kapsamlı uzlaşma esaslı koalisyon tipi karar alma modeli arz eder. Dış Politikada karar almada yerleşik kurallar vardır. Bu kurala göre, karar alımı, çoğunluğun sağlandığı bir koalisyon modelidir. Karar alıcı birimler arasında pazarlığa, anlaşmaya dayalı karar alınır. Bu nedenle ABD'deki karar alma süreci, kapsamlı uzlaşma esasına dayanır. (Şekil 4.4)

Şekil 4.4. Koalisyon Birimleri için Karar Ağacı (Hagan vd. 2001)



Devletler arasında dış politika kararları konusunda farklı karar modellerinin benimsenmesi, devletin tarihsel süreç içerisinde geçirdiği siyasi ve toplumsal dönüşümle doğrudan bağlantılıdır. ABD'nin karar alma mekanizmasının, yasama ve yürütme uzlaşısı esasına dayanması; Başkan ve Kongre koalisyonunun zorunluluğu, ABD'nin Anayasası'na yansıyan, geçirdiği tarihsel süreçle açıklanır. Eyalet tipi yönetim, güçler ayrılığını zorunlu ve gerekli kılmıştır. Bu nedenle, dış politikada karar alma sürecinde, yasama ve yürütme denge-fren mekanizması işlevi görür, ortak hareket eder (Greene 1994). Bu işleyiş çerçevesinde, ABD'de savunma sanayi ihracatının, bir dış politika kararı olarak değerlendirildiği görülmektedir. Savunma sanayi ihracatında, Kongre-Başkan ve Dışişleri Bakanlığı/Ticaret Bakanlığı dengesinde ve ortaklığında karar alma süreci işlemektedir. Yasal çerçeve, söz konusu karar alma sürecinin esaslarını ve kurallarını belirler.

4.2.b. ABD'nin Savunma Sanayi İhracatında Karar Alma Süreçleri

Ekonomik değer taşıyan bir metanın yabancı bir ülkedeki kullanıcıya satılması kararı, en temelde ticari bir konudur. Bu anlamda, bir ihracat kararında kârlılık, pazara giriş, pazar payını geliştirme, sürdürülebilirlik gibi iktisadi unsurların etkili olmasının beklenmesine karşılık, savunma sanayi ürünleri ihracatında piyasa kurallarının ötesinde, ulusal güvenlik ve uluslararası siyaset belirleyici rol oynamaktadır. Bu nedenle, silah ve savunma ürünleri ihracatı ile ilgili kararlar bir dış politika kararıdır. İhraç eden devlet, ithalatçı devletin dış politika kararlarına yön tayin etmeyi amaçlar. İthal eden devlet için ise, yapılan ekonomik yatırımın siyasi sonuçları vardır. İthalatçı devletin, alınan ekonomik kararların siyaseten sonuç doğuracağını bilinciyle hareket etmesi beklenir. Bu anlamda silah ve savunma sanayi ürünleri ticaretine ilişkin yetkili otoriteler tarafından alınan kararlar, ekonomik olmaktan öte bir dış politika kararıdır.

Silah ve savunma ürünleri ihracatının belirli düzenlemelere tabi olması ise, dış politika kararlarında, devletin karar alıcı örgütsel mekanizmalarının işleyişiyle ilintilidir. Uluslararası antlaşmalar ve ulusal düzenlemelerle, askeri veya çift kullanımlı malzemelerin ithalatı ve ihracatı belirli kısıtlara ve kurallara tabi tutulmuştur. Devletlerin ihracat kontrol rejimleri belirlemelerinin temel nedeni, ulusal ve küresel güvenlik ihtiyaçlarından kaynaklanmaktadır. Ulusal ve küresel güvenlik ihtiyaçları doğrultusunda belirlenen ihracat rejimi, bu rejimin uygulayıcısı bürokratik örgütlerin işleyişinin bir yansımasıdır. Devletler, dış politika konusunda karar alıcı bürokratik örgütlerinin, karar alma dinamiklerine göre ihracat

düzenlemesine başvurur. Bu anlamda, dış politika analizinin kuramsal çerçevesinden hareketle, ABD örneğinde dış politikada karar alıcı birimler arası koalisyon ve kapsamlı uzlaşısı esastır.

Bu çalışmada, ABD'nin karşılaştırma modeli olarak seçilmesinin en temel nedeni, ciddi bir iç pazara sahip olmasına rağmen, hem iç pazarın talebine yanıt verebilmesi hem de savunma sanayi alanında en fazla ihracat gerçekleştiren ülke olarak öne çıkmasıdır. 2022 yılı verilerine göre, ABD savunma sanayi pazarının %40'ını domine eden tek aktördür. (Şekil 4.5)

Şekil 4.5. Küresel Silah İhracatındaki Pay Dağılımı (SIPRI Database 2023)¹³



¹³ https://www.sipri.org/sites/default/files/2023-03/2303_at_fact_sheet_2022_v2.pdf

ABD'nin en fazla ihracat gerçekleştiren devlet olma statüsü, aynı zamanda ihracat konusunda kontrolünü en etkin ve katı biçimde uygulayan devlet olma unvanını beraberinde getirmiştir. ABD'nin en fazla ihracat gerçekleştiren devlet olma statüsü, yerleşmiş sistematik bir sürecin yansımasıdır. Savunma sanayinde gerçekleşen büyük ihracat rakamlarından ziyade, ihracatın sürekliliğinin sağlanması esastır. ABD, savunma sanayi ihracatını hem rakamsal düzeyde hem de sistematik biçimde işleten yegâne ülke konumundadır. Askeri ve savunma ürünlerinin ihracatının, dış politikayla doğrudan ilintili olması nedeniyle, savunma sanayi ihracatı, ABD'de uluslararası politika enstrümanı olarak düzenlenmiştir.

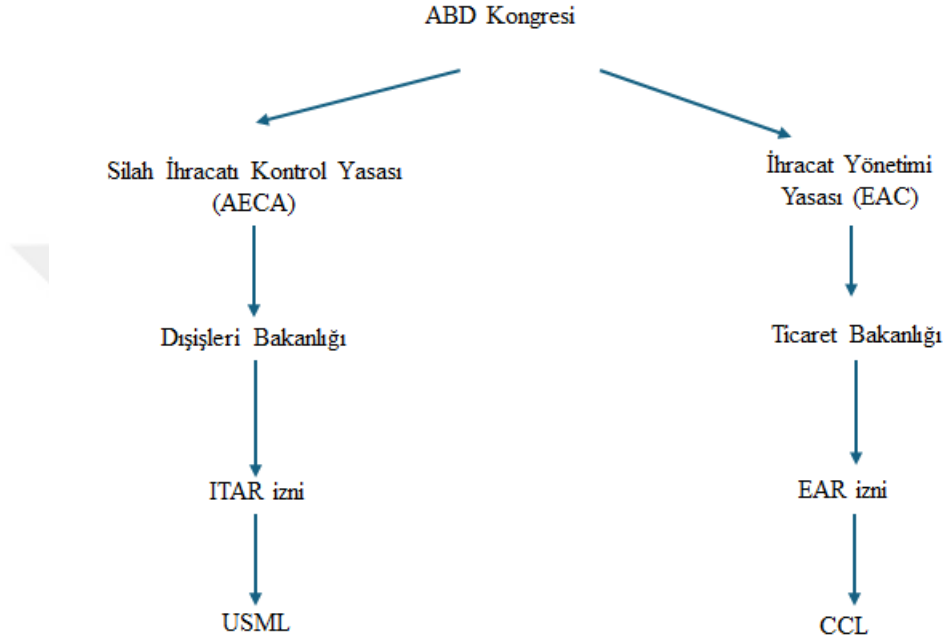
4.2.b.i. ABD'nin İhracat Kontrol Mevzuatı

Silah ve savunma ürünleri ihracatı konusunda Başkan ve Kongre arasında yetki paylaşımı söz konusudur. ABD'nin ihracat kontrollerinin tarihi 1775 yılında Kongrenin Birleşik Krallık'a uyguladığı ihracat yasağına kadar uzanmaktadır. 1917'de yine Kongreden geçen “*Trading with the Enemy Act*” (Düşmanla Ticaret Yasası), Amerikan Başkanına ihracat, ithalat, finansal işlemler ve yatırımları hasım ülkeler ve bunların vatandaşları aleyhine kısıtlama yetkisi vermektedir (Sheehan 1995, 179-215). Bu kanun kapsamında günümüzde Küba'ya çeşitli yaptırımlar uygulanmaya devam edilmektedir. ABD'nin ihracata ilişkin düzenlemelerinde, yürütmenin iki bakanlığı; Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı temel rol oynamaktadır.

4.2.b.ii. Liste Bazlı Denetim

- ITAR (*International Traffic in Arms and Regulation* -Uluslararası Silah Ticareti Regülasyonu) Düzenlemesi

Şekil 4.6. ABD’de Liste Bazlı İşleyiş



Düzenlemeler, askeri ve savunma sanayi ile uzay teknolojisi alanındaki ürün, bilgi ve teknolojiyi kapsamaktadır. ABD Dışişleri Bakanlığı yetkisindeki ITAR ve ABD Ticaret Bakanlığı yetkisindeki EAR (*Export Administration Regulations--İhracat İdaresi Regülasyonu*) önlemleri kapsamında ulusal güvenlik, suçla mücadele, terörle mücadele, bölgesel istikrar, kimyasal, biyolojik ve nükleer silahlanmanın önlenmesi gibi gerekçelerle, malzeme bazında ve ülkeler, kurumlar ve kişiler özelinde çeşitli ihracat kısıtlamalarını düzenlemektedir. (Şekil 4.6) Bu anlamda; liste bazlı ihracat düzeyinde, Dışişleri Bakanlığının düzenlediği listede; USML (*United States Munitions List*-Birleşik Devletler Mühimmat Listesi), bildirilen ürün ve cihaz

grubu için ITAR, Ticaret Bakanlığının düzenlediği listede CCL (*Commerce Control List*-Ticaret Kontrol Listesi) bildirilen ürün ve cihaz grubu için EAR düzenlemeleri devreye alınır. ITAR kapsamına girecek USML listesini, Dışışleri Bakanlığı'nın DDTC (*Directorate of Defense Trade Controls*-Savunma ve Ticaret Kontrolü Direktörlüğü) birimi belirlemektedir. Listenin içeriği genel olarak, yüksek seviyede askeri cihaz, mühimmat ve sistemden oluşmaktadır (ITAR Practitioner's Handbook 2021). ITAR kapsamındaki ihracat zaten lisansa tabi olduğundan, son kullanıcı kontrolü yapılmamaktadır.

ITAR kapsamında “*see through*” kuralı oldukça önemlidir. Bu kural doğrultusunda, tedarik edilen malzeme USML listesinde yer alıyor ise, bu malzeme kullanılarak üretilen her ürün/sistem her koşulda ITAR'a tabiidir, lisans gerekliliği bulunmaktadır. Üretilen sistem içerisinde ITAR'a tabii malzeme ne kadar küçük olursa olsun, “*see through*” kuralı gereği üretilen ürün/sistem ITAR'a tabiidir. Malzemenin alındığı lisansta belirtilen taraflar dışındaki başka bir tarafa gönderilmesi /transfer edilmesi için de DDTC'den izin alınması gerekmektedir (ITAR Practitioner's Handbook 2021). Örneğin bu kapsamda ITAR malzemenin temin edildiği lisansta yer verilmediyse bu malzeme Ankara içindeki bir işletmeye, tamir için dahi gönderilemez. Bu konuya en güncel örnek, Honeywell ve Rolls Royce'un ortak üretimi olan askeri taaruz helikopter motorunun kullanıldığı ATAK helikopterinin, Filipinler'e satışının onaylanırken, Pakistan'a satışının DDTC tarafından izin verilmemesidir. Bu durum nedeniyle Türkiye, ciddi satış potansiyeli olan Pakistan'a ATAK helikopteri satışını gerçekleştirememektedir. ABD Dışışleri

Bakanlığı'nın "*Debarred List*" düzenlemesinde yer alan kurum ve kuruluşlar ise, ITAR kapsamındaki hiçbir ürünü tedarik edemez. Bu yanıyla bu uygulama, bir tür ambargodur.

- EAR Düzenlemesi

ABD Ticaret Bakanlığı'nın ihracata yönelik hazırladığı CCL listesi, bakanlığın BIS (*Bureau of Industry and Security*-Sanayi ve Güvenlik Bürosu) departmanı tarafından belirlenir. EAR kapsamındaki düzenlemeler, son kullanıcı bazlı kontroldür. EAR kapsamındaki cihazlar için firmalardan temin edilen son kullanıcı belgeleri, bakanlık tarafından incelenir. Son kullanıcı ülkenin, ambargo uygulanan ülkeler, ihracat yasağı getirilen ülkeler, nükleer faaliyet ve kitle imha silahı üreten ülkeler kategorisinde yer alıp almadığı denetlenir. EAR düzenlemesi için de en kritik konu "*de minimis*" kuralıdır. Bu kural kapsamında, yabancı menşeli ürünün ABD menşeli kontrole tabi malzeme ile birleştirilmesi; yabancı menşeli yazılımın ABD menşeli yazılımla birleştirilmesi/entegre edilmesi; yabancı menşeli teknolojinin ABD menşeli teknoloji ile birleştirilmesi durumunda, ABD menşeli malzeme, yazılım veya teknolojinin ürün içerisindeki oranı %25'ten fazla (şüpheli ülkeler için %10) olmamalıdır (U.S. Department of Commerce's Office of Space Commerce and the Federal Aviation Administration's Office of Commercial Space Transportation 2017). Belirtilen orandan fazla olması durumunda, üretilen nihai ürün de EAR düzenlemesine tabi olacaktır. EAR düzenlemelerinde de, ITAR'a benzer biçimde "yasaklılar" listesi bulunur. Bu doğrultuda, Ticaret Bakanlığı tarafından belirlenen

“*Denied Persons List, Entity List ve Unverified List*” kapsamına giren kurum ve kuruluşlara EAR kapsamındaki cihazlar satılamaz.¹⁴

4.2.b.iii. Yasama Bazlı Denetim

- AECA (*The Arms Export Control Act*-Silah İhracatı Kontrol Yasası)

Yasama bazlı işleyiş ise, temel olarak 1976 tarihli, AECA’ya dayanır. 1970’lerde başlayan ve 1980’lerde giderek tırmanan, Soğuk Savaş’taki silahlanma yarışı, ABD’nin silah ihracatı konusunda yasal bir düzenleme yapmasını beraberinde getirmiştir. Bu yasa ile, ABD Başkanına, askeri ve savunma amaçlı silah ihracatı konusunda denetleme, onaylama ve izleme yetkisi verilmiştir. AECA’nın temel amacı, ABD’nin silah satışlarını ve bu kapsama giren askeri yardımlarını kontrol altına alarak ulusal güvenlik ve dış politika çıkarlarını korumaktır (Sheehan 1995, 179-215). İhraç edilen ürünlerin, devletler tarafından hangi amaçlar doğrultusunda kullanılabileceğinin sınırları çizilmiş, meşru müdafaa dışında, silah kullanımının önüne geçilmesi hedeflenmiştir. Yine aynı yasa ile, Dışişleri Bakanlığı tarafından satış nihai olarak onaylanmadan önce, satışa ilişkin Kongre’nin bilgilendirilmesi şart koşulmuştur. Bu yasa ile Kongre’nin belirli bir satış teklifiyle ilgili aşağıda belirtilen koşullarda bilgilendirilmesi öngörülmektedir:

“NATO üyeleri, Güney Kore, Avustralya, Japonya, İsrail ve Yeni Zelanda için, 25 milyon dolar ve üzerinde değere sahip büyük çaplı savunma ekipmanı, 100 milyon dolar ve üzerinde değere sahip herhangi bir savunma malzemesi ya da hizmetleri, 300 milyon dolar ve üzerinde değere sahip tasarım ve inşaat hizmetlerinin satışı, geliştirilmesi ya da güçlendirilmesi”

¹⁴ <https://www.learnexportcompliance.com/>

“Diğer ülkeler içinse 14 milyon dolar ve üzerinde değere sahip büyük çaplı savunma ekipmanı, 50 milyon dolar ve üzerinde değere sahip savunma malzemesi ya da hizmetleri, 200 milyon dolar ve üzerinde değere sahip tasarım ve inşaat hizmetlerinin satışı, geliştirilmesi ve güçlendirilmesi”

İlk gruptaki ülkelere satışlarda, bu işlemlerin neticelendirilmesinden 15 gün önce, bunun dışında kalan ülkelereyse 30 gün önce, Kongre’nin ilgili komisyonlarına resmi bildirim yapması gerekmektedir.¹⁵

Bu anlamda, ITAR kapsamına giren ihracat düzenlemeleri tutarsal olarak iş hacmi büyüklüğü nedeniyle Kongre kararına tabiidir. Özellikle, Düşmanla Ticaret Yasası kapsamına giren alanlarda yasama kanadı Kongre, en üst düzeyde yaptırım kararı alma yetkisindedir. Kongre tarafından alınan karara karşılık, ABD Başkanı’nın veto yetkisi saklıdır, ancak Kongre’nin nitelikli oy çokluğu ile vetoyu aşabilmesi mümkündür. Bir diğer yasama temelli denetim ve kontrol sistemi ise CAATSA yaptırımları olarak karşımıza çıkmaktadır. Kongrenin tek erk olarak devrede olduğu süreçte, Kongre kararıyla alınan yaptırım kararı, Başkan’ın kararıyla uygulanmaktadır. Bu anlamda, uluslararası barışı bozan devletlere yönelik alınan ambargo kararı, savunma sanayi ürünleri ihracatında yasama bazlı işleyişe örnektir.

1950 tarihli Savunma Üretimi Kanunu (*Defense Production Act*) ABD Başkanı’na savunma üretiminin düzenlenmesi konusunda çeşitli yetki ve sorumluluklar getirmektedir. Savunma öncelikleri ve kaynak tahsisine ilişkin birtakım konularda bu yetkileri hangi kamu otoritesi aracılığıyla kullanılabileceğini

¹⁵ <https://www.voaturkce.com/a/abd-nin-ulkelere-silah-satis-sureci-nasil-isliyor-/6518015.html>

düzenlemesi bakımından yetki dağılım ve tasarrufunun sistematik yasal alt yapısını gösteren en iyi kaynaklardandır (Herdem 2017, 13).

4.2.b.iv. ABD'nin Savunma Sanayi İhracatı İhlallerinde Yaptırım Örnekleri

Dünya geneline bakıldığında savunma sanayiinde ihracat kontrolünü en etkin ve katı biçimde uygulayan ülkenin ABD olduğu görülmektedir. ABD'nin ihracat kontrol mevzuatının temelini oluşturan ABD Dışişleri Bakanlığı yetkisindeki ITAR ve ABD Ticaret Bakanlığı yetkisindeki EAR önlemleri kapsamında ulusal güvenlik, suçla mücadele, terörle mücadele, bölgesel istikrar, kimyasal, biyolojik ve nükleer silahlanmanın önlenmesi gibi gerekçelerle, malzeme bazında ve ülkeler, kurumlar ve kişiler özelinde çeşitli ihracat kısıtlamalarını düzenlemektedir. OFAC (*Office of Foreign Assets Control*-Hazine Bakanlığı Yabancı Varlıkları Kontrol Ofisi) birimi tarafından uygulanan yaptırımlar ise ABD dış politika ve ulusal güvenliğini desteklemek amacıyla ülkelere, kurumlara ve kişilere yönelik olarak uygulanan ambargo benzeri kısıtlamaları içermektedir. OFAC bu kapsamda yaptırıma tabi kişilerin tarafı olduğu finansal işlemleri bankacılık sistemi aracılığı ile izlemekte ve gerektiğinde işlemi dondurabilmektedir (Rosanelli 2014).

“Savunma ve askeri ürünlerin ihracatı adına düzenlenen kanunların “*extraterritorial*” düzeyde uygulanmasının bir yansıması olarak, ABD dışında gerçekleşen ihlallerinde dahi para ve hapis cezası öngörülmektedir. Bu anlamda mevzuat, ceza hukukunun yer bakımından uygulanma ilkelerinden mülkîlik ilkesini ihlal etmektedir. Bu nedenle, ABD ihracat kontrollerine uyum savunma alanında faaliyet gösteren firmalar için büyük önem taşımaktadır. ABD ihracat kontrollerine aykırı davranılması halinde ABD’li ve yabancı firmalar çeşitli yaptırımlarla karşılaşabilmektedir. ABD ihracat kontrol otoriteleri nezdinde en yaygın ihlal halleri şunlardır:

- Kontrole tabi malzemenin yanlış sınıflandırılması (İhracat Kontrol Tasnifi),
- Kontrole tabi malzemenin lisans hükümlerine aykırı kullanılması,
- MLA (Üretim Lisans Anlaşması), TAA (Teknik Destek Anlaşması), WDA (Depo ve Dağıtım Anlaşması) veya son kullanıcı belgesindeki şartlara aykırılık,
- Yanlış karara dayanarak işlem yapmak (DDTC kararı gerekirken BIS kararına atıfla işlem yapmak),
- Yabancı çalışanın teknik dataya erişimi,
- ITAR veya EAR istisnalarının yanlış kullanılması”

“Bu kapsamda ABD lisans otoriteleri tarafından ihlallere ilişkin bulgular yayınlanmakta, ilgili tarafların görüşleri talep edilmekte ve son aşamada soruşturmanın sonucuna ilişkin karar ve anlaşma metni ilan edilmekte böylece bu kontrollere tabi firmaların farkındalık seviyesi arttırılmaya çalışılmaktadır.” Dikkat çekici bazı yaptırım örnekleri aşağıda yer almaktadır (DDTC t.y.).

• ABD menşeli malzemeyi İran yaptırımlarını delerek ihraç ettiği gerekçesiyle Çinli ZTE Corporation firmasına 2017 yılında soruşturma açılmış, firma ABD Hazine Bakanlığı OFAC ve ABD mevzuatı kapsamında 832 Milyon ABD doları ceza ödemeyi kabul etmiştir (Arms Control Today t.y.).

○ Değerlendirme:

Bu bölümde, araştırmanın, kuramsal çerçevesi belirlenmiştir. Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden, “dış politika” kavramsallaştırması incelenmiştir. Tarihsel perspektiften, dış politika analizindeki yaklaşımlar değerlendirilmiştir. Dış Politikada Karar Alma Modelleri üzerinden analiz yapabilmek için, Rasyonel Aktör, Bürokratik Model ve Örgütsel Süreç Modelleri ele alınmıştır. Örgütsel süreç içerisinde, kararın nasıl alındığının analiz edilebilmesi için Hermann’ın karar dinamiklerine ve Hagan’ın karar ağacı modellemelerine başvurulmuştur. ABD’nin

referans ülke belirlenmesinin en temel nedeni, savunma sanayi pazarının istikrarlı satış grafiğine sahip en büyük aktörü olmasıdır. ABD'nin başarısı, yerleşik kurallı bir işleyiş ve etkin karar alma mekanizmasına dayanmaktadır. ABD'nin karar alma süreci, söz konusu kuramsal çerçeve üzerinden analiz edilmiştir. Bu doğrultuda, ABD'deki karar alma süreci, kapsamlı uzlaşılı, koalisyon karar dinamiklerine dayanır.

Araştırmanın ana sorusuna; “Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ABD'nin karar alma süreci ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?” yanıt bulabilmek için, ABD'nin karar alma süreci araştırılmıştır. ABD'de dış politika konularında karar alıcı aktörler, yasama ve yürütmenin ilgili bakanlıkları olarak belirlenmiştir. Bu anlamda ABD'de Kongre, Başkan ve Dışışleri Bakanlığı eksenli dış politika yapımının ana üçgenidir. ABD'nin, savunma sanayi ihracatı konusunda aynı aktörleri yetkilendirdiği görülmektedir. Bu durum, savunma sanayi ihracatının bir dış politika meselesi olarak değerlendirildiğini, bu nedenle dış politika karar alma sürecinin, savunma sanayi ihracat kararlarında da işletildiğini göstermektedir.

“Savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararıdır. Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” araştırmanın hipotezidir. Hipotez, ABD Modeli üzerinden test edilmiştir. ABD'de savunma sanayi ihracatını, dış politika meselesi olarak kodlayarak, karar alma sürecini ve karar alıcı aktörleri dış politika karar alma süreciyle aynı şekilde konumlandırır. Savunma sanayi ihracatında, Kongre yasama

bazlı denetim faaliyeti yürütürken, yürütme ayağında, ilgili yasalarla Dışışleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı'nı denetim için yetkilendirmiştir. Dışışleri Bakanlığı, USML listesine göre ITAR izin süreci işletirken, Ticaret Bakanlığı da, CCL listesine dayalı EAR izin süreci izlemektedir. İhlaller olması durumunda ise, kişi, kurum veya ülkesel düzeyde belirli yaptırımlar uygulanmaktadır.

Araştırmanın bir sonraki bölümünde, ABD'deki karar alma süreci, modellemeler; savunma sanayi ihracatına ilişkin yasal düzenlemeler ve işleyiş üzerinden Türkiye'nin karar alma modelleri ile karşılaştırılacaktır. Benzerlikler ve farklar ortaya konacak, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında, güçlü bir aktör olarak yer edinmesi ve başarısını sürekli kılabilmesi için karar alma süreçlerinde yapılması gerekenler ortaya konacaktır. Yol haritasının çıkarılmasında, sektör araştırmacı ve profesyonelleri ile gerçekleştirilen mülakatların verileri ve ABD'nin Karar Alma Modelinin dinamikleri belirleyici olacaktır.



BÖLÜM V

ANALİZ

5.1. Dış Politika Analizine Göre Türkiye’de Karar Alma Süreçleri

5.1.a. Türkiye’nin Dış Politikada Karar Alma Süreçleri

Araştırma, “Türkiye’nin savunma sanayi ihracatındaki karar alma süreçleri ABD’nin karar alma süreçleri ile karşılaştırılarak Dış Politika Analizinin Karar Alma Modelleri ile açıklanabilir mi?” sorusuna yanıt bulmayı amaçlar. Bu nedenle, araştırmanın önceki bölümlerinde, araştırmanın hipotezi ve araştırma sorusu ortaya konmuş, bu çerçevede akademik yazında benzer bir sorunun daha önce sorulup sorulmadığı, hipotezin sınanıp sınanmadığı araştırılmıştır. Konu, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden ele alınmıştır. Dış Politika Analizinde Karar Alma Modelleri üzerinden ABD Modelinin kurumsal yapısı ve işleyişi değerlendirilmiştir. Bu bölümde ise, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden, ABD Modelinin işleyiş prensipleri ve usullerine kıyas ve referansla, Türkiye Modelinin savunma sanayi ihracatında başvurduğu karar alma süreçleri, Dış Politika Analizi Karar Alma Modelleri ile açıklanacaktır.

Türkiye’nin dış politika karar alımında çok paydaşlı bir süreç işler. Yürütme; Cumhurbaşkanı ve/veya hükümet, Dışişleri Bakanlığı, askeri ve sivil yetkililerin katıldığı MGK (Milli Güvenlik Kurulu), uluslararası antlaşmaların onay mercii olan TBMM (Türkiye Büyük Millet Meclisi) ve ulusal güvenlikle ilgili konularda Genelkurmay Başkanlığı ve MSB karar alma sürecinin aktörleridir.

Hermann'ın Karar Alma Modeline göre, bir dış politika problemi baş gösterdiğinde karar alma durumunda, yetkilendirilmiş karar birimleri, dış politika eylemine dönüşecek çıktı üretirler. Hermann'a göre karar birimi dinamikleri, baskın lider, tek grup ve koalisyon olarak belirlenmiştir. Karar Birimi dinamiklerinin hangi durumda baskın lider, tek grup ve koalisyon olarak tanımlanacağı Şekil 4.2'teki işleyişe göre belirlenir.

Karar için tetikleyici durum oluştuğunda, baskın lider olarak nitelendirilebilecek tek bir birey var mı? sorusuna, evet yanıtı verildiğinde, ikinci soru olarak sürece dahil olmak bireyin kendi tercihi midir? sorusuna yanıt vermek gerekir. Bu soru hayır olarak yanıtlandığında, birbirinden ayrı ve bağımsız aktörlerin dış politika eylemi öncesi uzlaşması gerekiyor mu? sorusuna yöneltilir. Bu sorunun evet olarak yanıtlanması karar birimi dinamiklerinin koalisyon esasına dayandığı sonucuna götürür. Çalışmanın bir önceki bölümünde, Hermann'ın modellemesine referansla, ABD Modelinin karar birimi dinamiklerinin koalisyon esasına dayandığı belirtilmiştir. (Şekil 4.2 ve Şekil 4.3)

Türkiye'deki normatif yapı benzer biçimde işler. Dış politikada bir karar durumu oluştuğunda, “baskın lider olarak nitelendirilebilecek birey var mı?” sorusuna evet yanıtı verildiğinde, “sürece dahil olmak bireyin kendi tercihi midir?” sorusuna yanıt aranır. Bu soru, anayasaya referansla hayır olarak yanıtlandığında, “birbirinden ayrı ve bağımsız aktörlerin dış politika eylemi öncesi uzlaşması gerekiyor mu?” sorusunu yanıtlamak gerekir. Dış politika kararında birimler arası uzlaşma aranır yanıtı verildiğinde, karar birimi koalisyon olarak belirlenir. Normatif düzeyde, Türkiye'nin dış politika karar alımında, ABD Modeli ile aynı modelin

izlendiği görülür. ABD Modelinde, güçler ayrılığı esasına dayalı sistem, dış politika kararlarında ortak ve dengeli dış politika eylemi gerektirir.

Türkiye’de ise, dış politika kararlarının alınmasında, yasama ve yürütme dengesi ABD’dekinden farklı olarak, yürütmenin lehine bir dengeye oturur. Türkiye'deki siyasal ve hukuksal sistem, özellikle dış politika konusunda yürütme erkinin daha geniş yetki ve hareket alanına sahip olmasını sağlamıştır. TBMM'nin dış politika sürecinde yeterince etkin olmayışı ve tek adam anlayışına yatkın siyasal kültür gibi etkenler nedeniyle iktidar, kimi zaman başbakan, kimi zaman cumhurbaşkanı, kimi zaman da bir darbeci generalin şahsında bütünleşmiştir (Erhan ve Embel 2015).

Anayasanın 90. maddesi, uluslararası antlaşmaların onay yetkisini yasama organına vermiş, ancak çok geniş bir istisna hükmü getirmiştir. Ayrıca, TBMM’de çoğunluğa sahip hükümetlerin istemediği anlaşmaların gündeme alınmamasına zemin hazırlamıştır.

“Cumhuriyet tarihi boyunca, milletlerarası antlaşmaların TBMM Genel Kurulu’na sevk edildikten sonra, kabul edilmemesi son derece istisnai bir durumdur. “Gizli” statüsüne sokularak, hükümetler tarafından TBMM’nin gündemine dahi getirilmeyen çok sayıda milletlerarası antlaşma vardır. Aynı şekilde, savaş ilanı ve yabancı askeri kuvvetlerin Türkiye’ye, Türk Silahlı Kuvvetleri unsurlarının da yurtdışına çıkmasında yetkiyi TBMM’ye veren 92. maddede de, asıl güç yürütmededir. Yakın dönem Türk Amerikan ilişkilerindeki dönüm noktalarından biri sayılan 1 Mart 2003 tezkeresi dışında, hükümetler tarafından sevk edilip de, TBMM tarafından kabul edilmeyen bir asker gönderme / kabul etme tezkeresi örneği yoktur. 90. maddede olduğu gibi, 92. maddede de, hükümetlerin, dolayısıyla liderlerin hareket sahasını genişleten bir düzenleme yapmış ve “Türkiye’nin

milletlerarası antlaşmalarının” gerektirdiği hallerde, TBMM onayına ihtiyaç kalmayacağını hükme bağlamıştır” (Erhan ve Embel 2015).

2018 yılındaki Anayasal reform sonrası, uluslararası antlaşmaların onaylanmasıyla ilgili hüküm, “Milletlerarası Antlaşmaların Onaylanmasına İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi” gereği, dış politika kararlarında TBMM’nin, onaylanmasını uygun bulduğu uluslararası antlaşmalar, Cumhurbaşkanı onayı ile yürürlüğe girer. (15/7/2018-30479) şeklinde düzenlenmiştir.

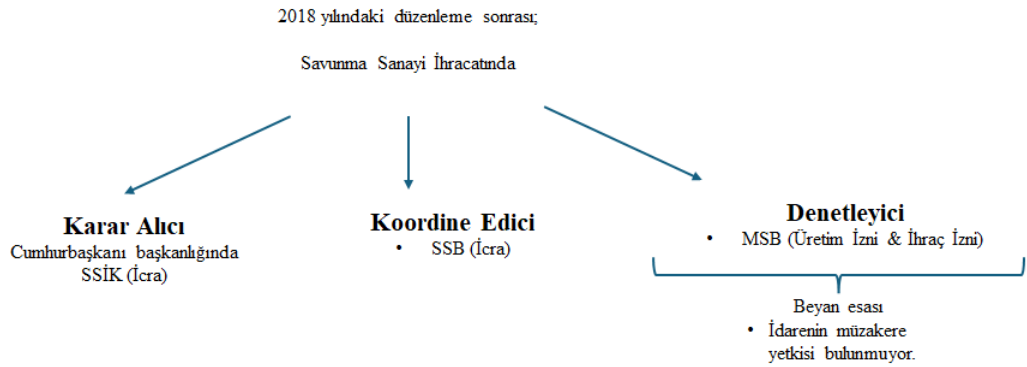
5.1.b. Türkiye’nin Savunma Sanayi İhracatında Karar Alma Süreçleri

Türkiye, uzun yıllara dayanan yatırımların sonuç vermesiyle, savunma sanayi ihraç eden devletler arasında yer almıştır. Milli savunma sanayinin var olduğu 1975 yılından bu yana Türkiye savunma sanayinde önemli bir ithalatçı olarak yer edinmiş, 1975 yılından 2004 yılına değin süren, yerli üretim ve milli teknoloji geliştirme çabalarının sonucunda, 2000’ler sonrası yerli tasarıma sahip ürün ve sistemlere uluslararası pazarda müşteri edinmiştir (Egeli vd. 2024). İhracat geliri elde etme ve döviz girdisi sağlamanın ötesinde, uluslararası politik gelişmeler de savunma sanayinde dışa bağımlılığın kırılmasını gerektirmiştir. Türkiye’nin harekât serbestisi sağlama, tedarikteki bağımlılık ilişkisinin neden olduğu politik sonuçları bertaraf edebilmek ve yerli ve milli savunma sanayinin getirdiği siyasi kazanımlar için kendi ürün ve sistemlerini geliştirmeye ağırlık vermiştir (Bağcı ve Kurç 2017). Geliştirilen ürün ve sistemlerin sahada kendini kanıtlamasıyla, özellikle S/İHA kategorisinde ihracat potansiyeli artmış, Türkiye 2020-2024 yılları arasında, savunma sanayi ihraç

eden devletler arasında 11. sırada yer almıştır (Turkey Arms Trade Register 2024). ABD Modeline referansla, savunma sanayi ihracatında elde edilen başarının sürdürülebilir kılınması için, standardize karar alma süreçleri önem arz eder. Bu nedenle, Türkiye'nin dış politikadaki karar alma süreçleriyle savunma sanayi ihracatındaki karar alma süreçlerinin birlikte analiz edilmesi gerekir.

Türk dış politikasında karar alma süreci, Hagan'ın karar ağacı modellemesi ve Hermann'ın Karar Dinamikleri üzerinden değerlendirildiğinde, ABD Modeli'ne benzer biçimde, Türkiye'de karar alma sürecinin normatif işleyişi, kapsamlı uzlaşısı esasına dayalı koalisyon modelidir. Karar alma modellerinin, işleyiş düzeyinde aynılık arz etmesine karşın, aktörler, aktörlerin yetki ve sorumlulukları farklıdır. Bu nedenle, modelin kurgusunun ötesinde, karar verici aktörlerin doğru seçimi, yetki ve sorumluluklarının ideal çerçevesinin belirlenmesi önem arz eder. (Şekil 5.1)

Şekil 5.1. Savunma Sanayi İhracatının İşleyişi



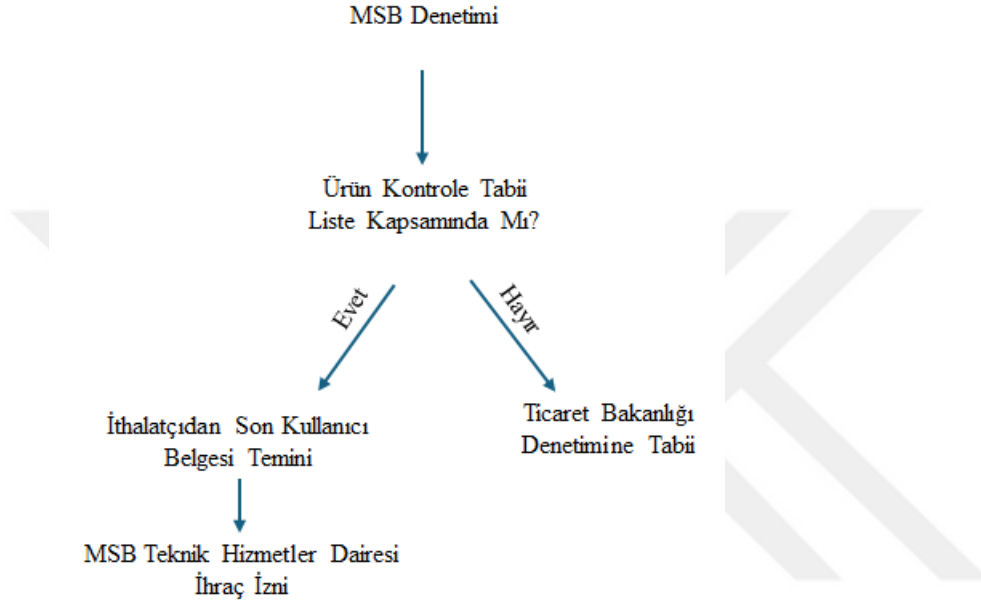
Türkiye'de dış politika kararları örgütsel sürecin, standart işletim prosedürleri üzerinden değerlendirilmektedir. Bu anlamda, ABD modeline benzer biçimde, dış politika kararlarında karar alıcı birimler arası kapsamlı uzlaşısı esasına dayalı

koalisyon modeli izler. İki devletin, dış politika ve savunma sanayi ihracatı kararlarında kurgusal işleyişi benzerlik sunmasına rağmen, kurgunun aktörleri farklılık gösterir. Sürecin aktörlerinin farklı olması nedeniyle, iki devletin savunma sanayi ihracatına yaklaşımı ve ele alış biçimi farklıdır. ABD’de savunma sanayi ihracatında karar alıcı aktörler, Başkan ve Kongre’dir. Dışışleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı yapının denetçileri olarak karar alma sürecinde yer alır. Türkiye’de ise, Cumhurbaşkanı başkanlığındaki SSİK (Savunma Sanayi İcra Komitesi) karar alıcı, SSB icra makamı ve MSB de denetim makamı olarak sürecin aktörleridir. Karar alma sürecinde aynı kurgusal zeminden hareket edilse dahi, aktörlerin farklılığı nedeniyle, sürecin işleyişi ve çıktıları farklılık arz etmektedir.

ABD Modelinde dış politikada karar alma süreci ile, savunma sanayi ihracatında karar alma sürecinin aktörleri arasında farklılık yoktur. Bu durum, ABD sistematüğinde, savunma sanayi ihracatının, bir dış politika meselesi olarak ele alındüğının somut göstergesidir. Türkiye’de ise, dış politika kararlarında Dışışleri Bakanlığı karar alıcı konumdayken, savunma sanayi ihracatıyla ilgili karar alma süreçlerinin dışında tutulmuştur. Bu durum, Türkiye’nin savunma sanayi ihracatı meselesini, bir dış politika kararı olarak değerdendirmediğinin göstergesidir. ABD ve Türkiye’nin savunma sanayi ihracatı karar modellemelerindeki ana ayrım, Dışışleri Bakanlığı’nın karar alıcı aktörler arasında değerdendirilmesi üzerinedir. ABD Modelinde Dışışleri Bakanlığı liste bazlı denetim merciidir. Türkiye’de ise, Dışışleri Bakanlığı, karar alma, uygulama veya denetim süreçlerinin hiçbirinde ana aktör olarak yer almamaktadır. Bu husus, araştırmanın temel bulgularından biridir.

Yapılandırılmış mülakat çalışmasının verileri de, Dışışleri Bakanlığı'nın karar alma sürecinin dışında tutulmasına, Türkiye'deki karar alma sürecinin, dikey hiyerarşı esasına dayanmasına dikkat çekmektedir.

Şekil 5.2. MSB Denetiminin İşleyişı



Hem ABD hem Türkiye'nin savunma sanayi ihracatı karar alma sürecinde, liste bazlı denetim esastır. ABD'nin USML ve CCL temelli, denetimine benzer biçimde, MSB de KTL (Kontrolle Tabii Liste) kapsamında denetim yapar. (Şekil 5.2) MSB tarafından, ihraç iznine tabi harp araç ve gereçlerinin listesi yılda bir kez Resmî Gazete'de yayımlanır. Bu liste kapsamındaki savunma sanayi ürünlerinin ihracatı kontrole tabiidir. 5201. Sayılı kanunun 5. Maddesi uyarınca, savunma sanayi şirketi tarafından alınan ve resmî gazetede yayımlanan liste kapsamındaki cihazın ihracatını konu alan sipariş, MSB Teknik Hizmetler Dairesine beyan edilir. Teknik Hizmetler Dairesi tarafından yapılan inceleme neticesinde, söz konusu cihaz veya sistem için

ihraç izni verilir. MSB, ulusal savunma ihtiyaçları dışındaki siparişlerin kabul edilip edilmeyeceği hususundaki kararını ülke güvenliği ve ekonomisi, kamu yararı açısından Genelkurmay Başkanlığı, Dışişleri Bakanlığı ve gerektiğinde diğer bakanlıkların görüşlerini inceledikten sonra en geç bir ay içinde ilgili kuruluşa bildirmek zorundadır.¹⁶ Bu anlamda ihraç izni konusunda en sorunlu hususlardan birisi, beyanın esas olmasıdır. Bakanlığın teknik bir inceleme yapma yetkisi veya ABD'deki gibi bakanlık ve kurumlar arası müzakere mekanizması; idarenin müzakere yetkisi (ABD'deki düzenlemeler; *charging letter/voluntary discussion*) bulunmamaktadır. Bu yüzden, aslında askeri amaçlı kullanılabilecek nitelikte pek çok ürünün, sivil kullanım esaslı olarak beyan edilmesi sebebiyle ihraç lisansı olmaksızın satışının gerçekleştirilmesi mümkündür. Bu yanıyl mevzuatın ortaya çıkan ihtiyaçlar neticesinde, yeniden gözden geçirilmesi gerekmektedir. Bu hususa mülakat verileri de işaret etmektedir.

Söz konusu kanun kapsamındaki sanayi kuruluşu statüsündeki kurumların MSB'ye, faaliyet alanlarına ilişkin gereken bildirimleri yapmamaları durumunda, 1 aydan 6 aya kadar hapis ve 2 milyar liradan aşağı olmayan ağır para cezası yaptırımı uygulanacaktır. MSB tarafından bildirilen ihraç iznine tabi ürünlerin bakanlığa bildirilmeksizin yabancı bir devlete satışının gerçekleştirilmesi durumunda, 1 yıldan 5 yıla kadar hapis, 8 milyar liradan aşağı olmayan ağır para cezası yaptırımı uygulanacaktır.¹⁷

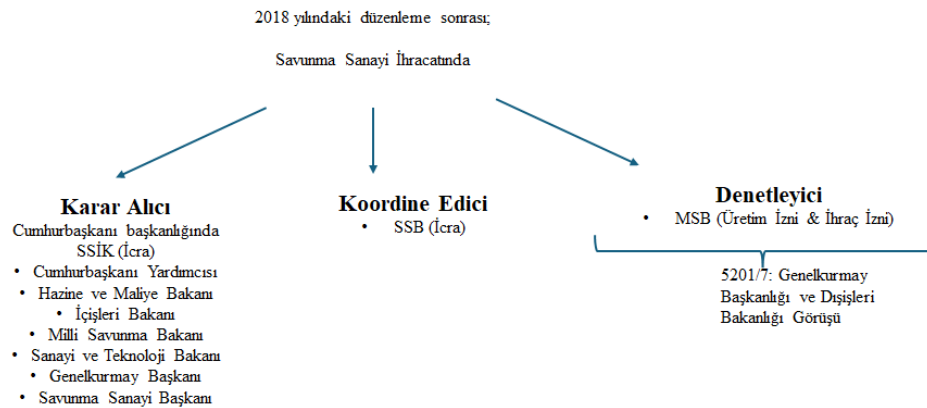
¹⁶ <https://www.msb.gov.tr/TeknikHizmetler/icerik/savunma-sanayii-guvenligi-ihracat-izni-islemleri>

¹⁷ <https://www.msb.gov.tr/TeknikHizmetler/icerik/savunma-sanayii-guvenligi-ihracat-izni-islemleri>

Türkiye’de savunma sanayi ihracatı konusunda, temel olarak yürütme erkinin iki bakanlığı; Ticaret Bakanlığı ve MSB’nin denetleyici olduğu görülmektedir. ABD’de yürütmedeki; Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı ayrışmasından farklı olarak, Dışişleri Bakanlığı yalnızca görüşüne başvurulanan bir kurum olarak yer alır. (Şekil 5.3)

Savunma sanayi ihracatında Türkiye’nin izlediği süreç, teknik karar alma modelidir, ABD modelinden en temel ayrımı bu noktadadır. ABD, katı güçler ayrılığının bir yansıması olarak, savunma sanayi ihracatında siyasi karar alma modeli izler. Özellikle büyük montanlı satışlarda, sürece yasamanın dahil oluşu ile, ihracat yasama ve yürütme dengesinde siyaseten denetlenir. Bu anlamda, ABD’de Dışişleri Bakanlığı, siyasi denetimde yetkili örgüt olarak konumlanmışken, yapının Türkiye’deki karşılığı MSB ise, üretim izni ve ihraç izni konusunda teknik denetim merciidir.

Şekil 5.3. Savunma Sanayi İhracatında Karar Alma Süreci



MSB’nin yıllık listesinde belirtilen kalemlerin ve son kullanıcı belgesi talep edilen ürünlerin ihracatında, MSB; liste kapsamında olmayan, son kullanıcı belgesi

sorgulanmayan, savunma sanayi ürünleri ihracatı ise Ticaret Bakanlığı'nın mevzuatına tabidir. Ticaret Bakanlığı tarafından düzenlenen tebliğ ve yönetmeliklerde bu durum daha detaylı olarak regüle edilmektedir.

Savunma Sanayinde, tedarik, denetim ve kontrol devlet erkleri tarafından sağlanmaktadır. Ar-Ge, ürün geliştirme, modernizasyon, entegrasyon ve lisanslama mühendislik anlamında yetkinliğin temel unsurlarıdır. Savunma sanayi ürün ve hizmetlerinin ticarileşmesine yönelik yürütülen faaliyetler kendisine özgü dinamiklere ve kurallara tabiidir.

Savunma sanayi alanında yürütülen ticari faaliyetlerde taraflar konuyu basit bir ticari ilişkiden ziyade uzun süreli azami menfaat temin etmeye yönelik şekillendirmek durumunda kalır. Teknolojiye dayalı üretim ve satış yapan şirketler bağlı oldukları ülke kuralları ile sınırlıdır ve ithalatçıdan elde edilecek ticari pastayı devamlı hale getirme çabasına girmektedir. İthalatçı ise kurulan bu ticari ilişki kapsamında yüksek borç yükümlülüğü karşısında döviz açığına sebep olmayacak önlemler alarak ticaretin konusu unsur dışında özellikle teknolojik kazanım elde etme gayretine girmekte veya borç yükümlülüğünü telafi etmeye yönelik şartlar ileri sürmektedir. Bu nedenle savunma ve güvenlik ihtiyaçlarına yönelik tedarikte, uluslararası ticaret uygulamalarından farklı akit tipleri ortaya çıkmaktadır. Yüksek bütçeli ihtiyaçların teminine yönelik sanayi işbirliği veya offset olarak tanımlanan çeşitli programlara başvurulmaktadır (Herdem 2017, 19).

Dünyada 1960'larda uygulanmaya başlayan sanayi iş birliği faaliyetlerinin ülkemizdeki ilk yasal zeminini 3238 sayılı kanun oluşturmaktadır. Bu kanun

uyarınca Savunma Sanayi İcra Komitesi'ne savunma sanayi ürünlerinin ihracatı ve offset ticareti ile karşılıklı ticaret konusunda karar alma görevleri verilmiştir.

3238 Sayılı Kanun'un 2018 düzenlemeleri öncesindeki versiyonuna göre, Bakanlar Kurulu ile, Savunma Sanayi Yüksek Koordinasyon Kurulu savunma sanayi alanında karar alıcı olarak belirlenmiş, icra makamı ise, Savunma Sanayi İcra Komitesi ve Savunma Sanayi Müsteşarlığı olarak düzenlenmiştir (Herdem 2017, 22). 2018 yılında çıkarılan KHK (Kanun Hükmünde Kararname) ile, savunma sanayi konusunda karar alıcılara ilişkin yapısal değişiklikler yapılmıştır.¹⁸ Bakanlar Kurulunun en üst karar alıcı konumu Cumhurbaşkanına geçmiştir. Savunma Sanayi Yüksek Koordinasyon Kurulu kaldırılmış, icra mekanizmaları; Savunma Sanayi Müsteşarlığı, Cumhurbaşkanlığı'na bağlı Savunma Sanayi Başkanlığı yapısında yeniden düzenlenmiş, SSİK de yeniden regüle edilmiştir.

SSİK, Cumhurbaşkanının başkanlığında, Cumhurbaşkanının görevlendireceği Cumhurbaşkanı yardımcısı, Hazine ve Maliye Bakanı, İçişleri Bakanı, Milli Savunma Bakanı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Genelkurmay Başkanı ve Savunma Sanayii Başkanından oluşur. Komite Cumhurbaşkanının daveti üzerine toplanır. Komitenin sekretarya hizmetlerini Başkanlık yürütür. Komite toplantılarının gündemi Cumhurbaşkanı tarafından belirlenir.

KHK Madde 6.'ya göre, Komite'nin Görevleri:

MADDE 6- (1) Komitenin görevleri aşağıda belirtilmiştir:

¹⁸ 15 Temmuz 2018 tarihinde Savunma Sanayi Başkanlığı Hakkında KHK ile yürürlüğe giren düzenleme henüz kanun şeklinde düzenlenmemiştir.
KHK için bkznz. <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/19.5.7.pdf>

a) Savunma sanayiinin geliştirilmesi için tespit edilen genel strateji ve ilkeler istikametinde kararlar almak.

b) Türk Silahlı Kuvvetleri için Stratejik Hedef Planına ve Jandarma Genel Komutanlığı, Sahil Güvenlik Komutanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü için İçişleri Bakanlığının güvenlik önceliklerine göre temini gerekli olan modern silah, araç ve gereçlerin üretimi, yurt içinden veya gereği halinde yurt dışından tedariki hususunda karar almak.

c) Kamu ve özel sektörün yabancı sermaye ve teknoloji katkısı ile savunmaya yönelik üretim tesisleri kurma imkânlarını araştırmak, yönlendirmek ve tahakkuk planlarını takip etmek, bu gibi tesislerin kuruluşuna gerektiğinde Devletin iştiraki için prensip kararı almak.

ç) Sağlanacak modern silah, araç ve gereçlerin araştırılması, geliştirilmesi, prototip imali, avans verilmesi, uzun vadeli siparişler ve diğer mali ve ekonomik teşviklerin tespiti istikametinde Başkanlığa talimat vermek,

d) Savunma sanayii ürünleri ihracatı ve offset ticareti ile karşılıklı ticaret konusunda kararlar almak,

e) Savunma sanayii ile ilgili kuruluşlar arasında koordinasyonu sağlamak,

f) Fonun, 7/11/1985 tarihli ve 3238 sayılı Savunma Sanayii ile İlgili Bazı Düzenlemeler Hakkında Kanunun 10 uncu maddesinin ikinci fıkrası hükmü hariç, kullanım esaslarını tespit etmek.

g) Savunma sanayii alanındaki insan kaynağının geliştirilmesi amacıyla Fonan verilecek eğitim destek miktarlarının belirlenmesi ve personele yapılacak ödemeler hususlarında karar almak.¹⁹

Madde 6.(d) bendine göre, Komite'nin savunma sanayii ürünleri ihracatı ve ticareti konusunda karar alıcı olarak konumlandırıldığı görülmektedir.

Bu durumda, savunma sanayi ihracatı konusunda karar alıcılar, Cumhurbaşkanının başkanlığında, Cumhurbaşkanının görevlendireceği

¹⁹ <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/19.5.7.pdf>

Cumhurbaşkanı yardımcısı, Hazine ve Maliye Bakanı, İçişleri Bakanı, Milli Savunma Bakanı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Genelkurmay Başkanı ve Savunma Sanayii Başkanıdır. Karar alıcı otoriteler arasında Dışişleri Bakanı yer almamaktadır. ABD'deki işleyiştten farklı bir biçimde, Türkiye'de savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararı olarak ele alınmamaktadır. Dışişleri Bakanlığı'nın sürecin dışında yer alması, ihracatın gelişmesinin ve sürdürülebilir kılınmasının önündeki yegâne engellerden biridir. Savunma sanayi ihracatı fırsatı ortaya çıktığında, konuyu değerlendirecek, karar alıcı aktörler arasında Dışişleri Bakanlığı da yer almalıdır.

5.1.b.i. Türkiye'nin Savunma Sanayi İhracatı Kontrol Mevzuatı

Türkiye'nin savunma sanayi ihracat pazarında yer edinmesi, ihracatın belirli bir kontrol rejimine tabii tutulması ihtiyacını beraberinde getirmiştir. Türkiye'de savunma sanayi ürünlerinin ihracına yönelik ulusal düzenlemeler uluslararası antlaşmalar ve angajmanlara uyumlu olarak düzenlenmiştir. Türkiye, bu kapsamda pek çok uluslararası silahsızlanma anlaşmasına taraftır. Bu anlaşmalar nükleer, biyolojik ve kimyasal silahlar gibi çeşitli konuları düzenlemekte ve bu kapsama giren silahların geliştirilmesine bazı sınırlamalar getirmektedir. Türkiye bu kapsamda uluslararası silahsızlanma anlaşmasına taraf olmuştur.

Taraf olunan uluslararası antlaşmalar düzeyinde,

- WD (Wassenaar Düzenlemesi) ile konvansiyonel silahların ve çift kullanımlı malzeme ve teknolojinin ihracatını kontrol etmeyi hedeflenmektedir. Türkiye, antlaşmaya 1996 yılında taraf olmuştur. Bu düzenleme, konvansiyonel silahlar ile çift kullanımlı malzemenin uluslararası dolaşımını şeffaflaştırmayı amaçlamakta bu nedenle düzenlemeye taraf devletlerin altışar aylık periyotlar halinde taraf olmayan devletler ile bilgi paylaşmasını öngörmektedir.

- FTKR (Füze Teknolojisi Kontrol Rejimi) 1987 yılında kurulmuş olup, menzil ve taşınabilen yük kapasitesi belli bir eşiğin üstünde olan balistik füzelerin, seyir füzelerinin ve diğer insansız fırlatma sistemlerinin yayılmasını sınırlamayı amaçlamaktadır. Türkiye, FTKR'ye 1997 yılında üye olmuştur.

- ZK (Zangger Komitesi) 1971 yılında nükleer madde, ekipman ve teknolojilerin ihracatını kontrol etmek üzere kurulmuştur. Türkiye, ZK'ye 1999 yılında üye olmuştur.

- NTG (Nükleer Tedarikçiler Grubu) nükleer ve çift kullanımlı malzemelerin ihracatını kontrol etmek için 1974 yılında kurulmuştur. Türkiye, NTG'ye 2000 yılında üye olmuştur.

- AG (Avustralya Grubu) 1985 yılında kimyasal ve biyolojik silahların yayılmasını önlemek için çift kullanımlı malzeme ve teknolojilerin ihracatını kontrol etmek üzere kurulmuştur. Türkiye, AG'ye 2000 yılında üye olmuştur.²⁰

Uluslararası antlaşmaların dışında, uygulanmakta olan silahların kontrolü ve silahsızlanma politikaları geneli itibarıyla Türkiye'nin BM, NATO ve AGİT (Avrupa Güvenlik ve İşbirliği Teşkilatı) ile devam ettirdiği iş birliğinin bir yansımasıdır. Uluslararası antlaşmalar ve uluslararası örgütlerin getirdiği düzenlemelerin yanı sıra, ulusal düzeyde savunma sanayi ihracatı kanun, yönetmelik ve tebliğlerle düzenlenmiştir. Bu anlamda ulusal düzeyde, Türkiye'nin savunma sanayi ürünleri ihracatı konusundaki mevzuatı aşağıda belirtilen yapı üzerine şekillenmiştir.

Kanun düzeyinde, 2018 Referandumu sonrası, yürütmenin yetkileri Cumhurbaşkanı'nda toplanmıştır. Metodoloji bölümünde araştırmanın varsayımı ve kısıtı olarak belirtildiği gibi, Cumhurbaşkanı'nın yürütmenin tüm yetkilerini kendinde toplaması nedeniyle sahip olduğu ayrıcalıklı konum gereği, siyasi karar

²⁰ <https://www.mfa.gov.tr/silahlarin-kontrolu-ve-silahsizlanma.tr.mfa>

alma sürecindeki yetkileri saklı kalmak üzere, ilgili mevzuat çerçevesinde yürütmenin yetkilendirdiği temsilciler ve örgütler, sürecin karar alıcıları, icracıları ve denetleyicileri olarak yer almaktadır.

Savunma Sanayi Başkanlığı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi; Madde 7 (ğ) (15/7/2018 – 30479) ile, SSB savunma sanayii ürünleri ihracatı ve offset ticareti konularını koordine etmekle görevlendirilmiştir.

2018 yılında revize edilen 3238 sayılı Savunma Sanayii ile İlgili Bazı Düzenlemeler Hakkında Kanun çerçevesinde oluşturulan ve sistemin karar mekanizması olan Savunma Sanayii İcra Komitesi; Cumhurbaşkanı, Cumhurbaşkanı Yardımcısı, Hazine ve Maliye Bakanı, İçişleri Bakanı, Milli Savunma Bakanı, Sanayi ve Teknoloji Bakanı, Genelkurmay Başkanı, Savunma Sanayi Başkanı, Cumhurbaşkanı'nın başkanlığında toplanır.

SSİK, savunma sanayii ürünleri ihracatı ve offset ticareti ile karşılıklı ticaret konusunda kararlar almak, savunma sanayii ile ilgili kuruluşlar arasında koordinasyonu sağlamakla görevlidir.

5201 Sayılı Harp Araç ve Gereçleri ile Silâh, Mühimmat ve Patlayıcı Madde Üreten Sanayi Kuruluşlarının Denetimi Hakkında Kanun (03.07.2004 t. 5201 s. R.G.) Bu kanun kapsamındaki ürünler için lisanslama ve ihracat faaliyetleri izin mercii Millî Savunma Bakanlığı'dır.

5201 Sayılı Kanun Gereğince Kontrole Tâbi Tutulacak Harp Araç ve Gereçleri ile Silah, Mühimmat ve Bunlara Ait Yedek Parçalar, Askerî Patlayıcı Maddeler, Bunlara Ait Teknolojilere İlişkin Liste (2024 Yılı Kontrole Tabi Malzeme Listesi) MSB tarafından belirlenir. Resmî gazetede ilan edilir.

5202 Sayılı Savunma Sanayi Güvenliği Kanunu (03.07.2004 t. 25511 s. R.G.)²¹

İlgili Diğer Kanunlar

5237 Sayılı Türk Ceza Kanunu: (Madde: 6, 172, 173, 174)

5607 sayılı Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu (31.03.2007 t. 26479 s. R.G.)

Kimyasal Silahların Geliştirilmesi, Üretimi, Stoklanması ve Kullanımının Yasaklanması Hakkında Kanun (21.12.2006 t. 6383 s. R.G.)²²

Kanunların dışında, yönetmelik ve tebliğ düzeyinde düzenlemelerle, savunma sanayi mevzuatı belirlenmiştir. Söz konusu mevzuat Türk Savunma Sanayi firmalarının tedarik, üretim ve satış faaliyetlerini düzenleyici hükümler içermektedir.

Savunma sanayi özelinde ihracat kontrol mevzuatı, ülkelerin askeri veya çift kullanımlı malzemelerin ithalatını ve ihracatını belirli bir dolaşım rejimine tabi tuttuğu bir alandır. Bu minvalde bir kontrol düzenlemesine ihtiyaç duyulmasının ulusal güvenlikten doğan kaygıların yanı sıra, politik ve ekonomik sebepleri de bulunmaktadır. Ülkemizin ihracat kontrol rejimi de geneli itibarıyla ulusal ve küresel güvenlik ihtiyaçları doğrultusunda şekillendirilmiştir.

ABD ve Türkiye Modelinde ortak uygulama olarak karşımıza çıkan, liste bazlı denetimin dışında ABD'nin ihracat kontrol mevzuatına göre yasama bazlı denetim bir diğer ihracat kontrol mekanizmasıdır. Kanun koyucu tarafından belirlenen koşullarda, söz konusu ihracat için, Kongre'nin bilgilendirilmesi gerekir. Bu durum, ABD'de savunma sanayi ihracatında yasama organının karar alıcı konumda

²¹ <https://www.msb.gov.tr/TeknikHizmetler/icerik/savunma-sanayii-guvenligi-mevzuati>

²² <https://www.mevzuat.gov.tr/MevzuatMetin/19.5.7.pdf>

olmasından kaynaklanır. Türkiye Modelinde yasama karar alıcı değildir. Bu nedenle yasama bazlı işleyiş veya satış için meclisin onayı gibi bir durum söz konusu değildir.

ABD Modelinde ITAR kapsamındaki ürün ve teknolojiler için “*see through*” kuralı işletilir. Bu anlamda, ITAR kapsamındaki bir ürünün ara malzeme olarak kullanılması ile üretilen nihai ürün, ITAR iznine tabii kabul edilir. EAR iznine tabi ürünler için de, “*de minimis*” kuralı çerçevesinde, söz konusu yazılım, malzeme veya teknolojinin, nihai ürünündeki oranının %25 ve üzeri olması durumunda, nihai ürün de EAR iznine tabiidir. Türkiye’nin bu uygulamalara benzer bir uygulaması yoktur. KTL kapsamındaki bir ürün kullanılarak üretilen her ürünün MSB iznine tabi olması gibi düzenleme yoluna gidilmemiştir. Savunma sanayi ihracatının kurumsal düzeyde kontrol edilebilmesi, yerleşik bir ihracat kontrol mevzuatı oluşturmak için, Türkiye’nin de benzer bir düzenlemeye ihtiyacı vardır. İhracatın artması ile, ihraç edilen yerli, milli ürün ve sistemlerin üçüncü tarafların eline geçmesinin önlenmesi ve ulusal güvenliğin tesisi için bu kuralların mevzuata dahil edilmesi gerekmektedir.

ABD Modelinde, ihracat kontrolünde başvuru bir diğer kontrol mekanizması “*debarred list*” esasına dayalı ülkesel denetimdir. Ulusal güvenlik ve uluslararası barışın korunması adına, yasaklılar listesinde yer alan devletlere ihracatın önüne geçilir. Uygulamada, Türkiye’nin taraf olduğu uluslararası antlaşmalar ve ulusal güvenlik gereği, ihracata onay vermediği vakalar mevcuttur; ancak ABD’nin uygulamasına benzer biçimde esasları belirlenmiş, şeffaf ve açık bir “yasaklı ülke listesi” paylaşımı bulunmamaktadır.

ABD ve Türkiye'nin karar alma süreçlerine ilişkin yapısal fark, kuvvetler ayrılığı ilkesi gereği, yüksek hacimli alımlarda karar alma sürecine yasamanın dahil oluşuyla, ABD'deki süreç siyasi bir denetimken, Türkiye'deki denetimin teknik denetimle sınırlıdır. ABD'de Dışışleri Bakanlığı “idarenin müzakere” yetkisini kullanıp, ihracata konu ürün/sistem için siyasi denetim yürütürken, MSB beyan esaslı işleyiş nedeniyle, teknik bir onay makamı olarak süreçte yer almaktadır.

Tüm bu hususlar, savunma sanayi ihracatının bir dış politika kararı olarak ele alınması gerektiğini, Türkiye'nin ihracat kontrol mevzuatının bu perspektiften yeniden kurgulaması ihtiyacını ortaya koymaktadır. Araştırmanın bir sonraki bölümünde, mülakat gerçekleştirilen uzman isimler bu konuya dikkat çekmiş, ihracat kontrol mevzuatının, günümüzün dinamiklerine göre revize edilmesi gerektiğini belirtmişlerdir.

5.2. Araştırmanın Analizi

5.2.a. Sektör Uzmanlarıyla Gerçekleştirilen Mülakatların MAXQDA Programında Değerlendirmesi

Savunma sanayi ihracatı öncelikle bir dış politika kararıdır. “Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” hipotezini sınamak, sahadan veri elde edebilmek için, kartopu örneklem metodu ile katılımcıların belirlendiği yapılandırılmış mülakat yöntemine başvurulmuştur. Katılımcılar arasında çeşitliliğin korunması ve kategorik düzeyde katılım dengesi sağlanması için, güvenlik ve dış politika konularında çalışmalar yürüten, emekli büyükelçiler, emekli TSK personeli,

savunma sanayi alanında araştırma yürüten, çalışmalar üreten sektör araştırmacıları ve savunma sanayinde çalışan sektör profesyonellerinden oluşan on beş katılımcı ile yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilmiştir.

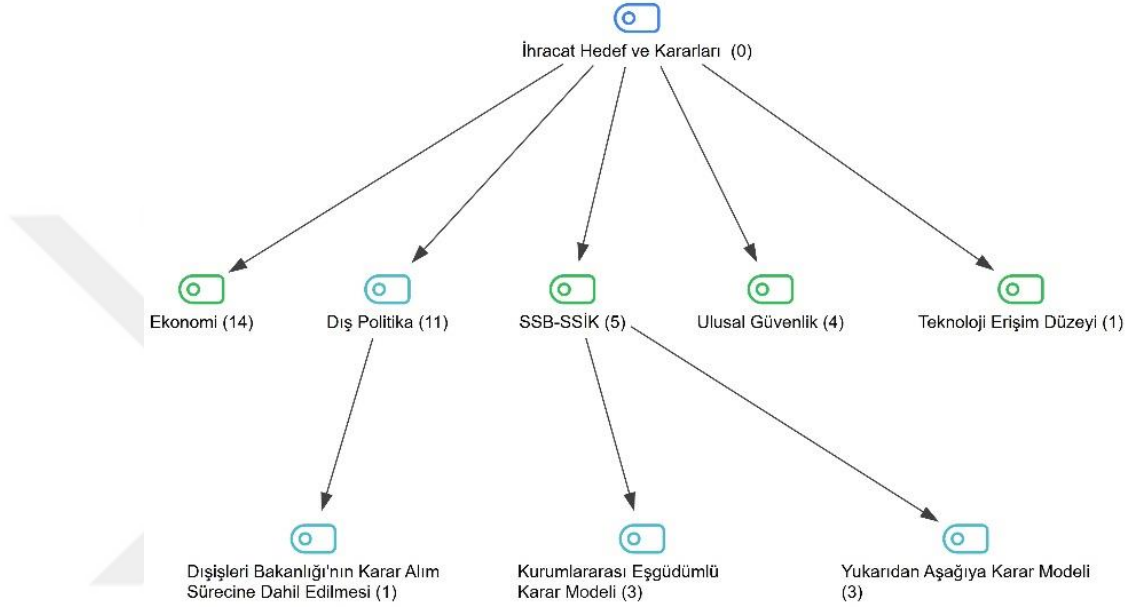
Mülakat davetinde bulunan katılımcılar, öncelikle soruları görmek istemiş, akabinde mülakat davetine olumlu veya olumsuz yanıt iletmiştir. Mülakat esnasında, beklenmedik bir soruyla karşılaşma riskini bertaraf etmek, katılımcılara güvenli alan oluşturmak ve bu alanın dışına çıkmamak adına yapılandırılmış mülakat yöntemine başvurulmuştur. Mülakatlar neticesinde, Türkiye’deki savunma sanayi ihracatı karar alma sürecine ilişkin normatif yapı, Türkiye’nin savunma sanayi pazarındaki durumu ve gelecek hedefleri uzman isimlere sorulmuştur. Eylül 2023-Mart 2024 tarihlerinde gerçekleştirilen mülakatlar ile, savunma sanayinde ihracat kararlarının ve hedeflerinin nasıl belirlendiği, ihracat kararı alınmasında temel motivasyonun ne olduğu, ihraç kısıtına hangi durumda başvurulduğu, yerlileşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre etkisi, Türkiye’nin ihracat pazarındaki durumu ve ihracat hacminin artırılması için neler yapılabileceği sorularına yanıt aranmıştır. Toplamda yedi sorudan oluşan mülakat seti, mülakat öncesi katılımcılarla paylaşılmıştır.

On beş yapılandırılmış mülakat, soruları ve yanıtları ile MAXQDA Programında kategorilendirilmiştir. Kategorilendirilen yanıtlar kodlanmış, kodlanan veriler, görsel araçlarla sadeleştirilerek, araştırmanın bulguları daha etkili hale getirilmiştir.

5.2.a.i. Savunma Sanayinde İhracat Hedef ve Kararları

Şekil 5.4. Savunma Sanayi Alanında İhracat Hedefleri ve Kararları Nasıl Belirleniyor? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları

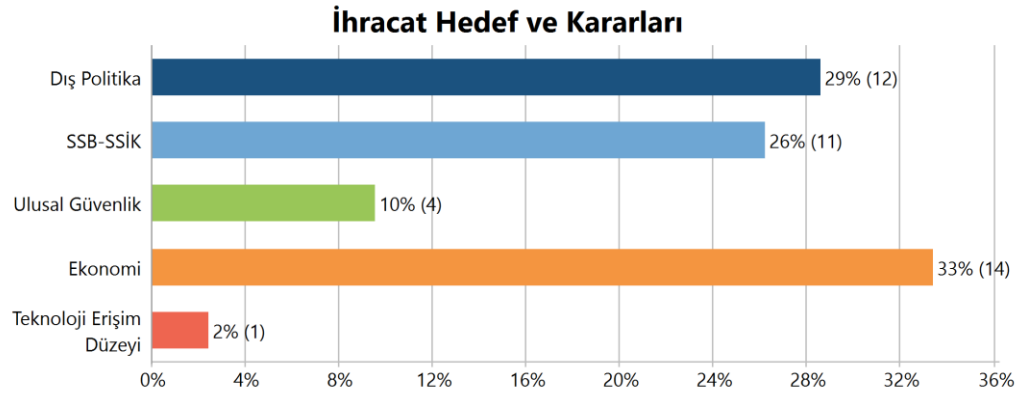
Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Savunma sanayinde ihracat hedef ve kararlarının nasıl belirlendiği sorusuna yanıt bulmak için on beş katılımcının yanıtları, Microsoft Word dosyası olarak, MAXQDA programına aktarılmıştır. Alınan yanıtlar özü itibariyle kodlanmış, böylece hiyerarşik kod-alt kod modeli elde edilmiştir. İhracat hedef ve kararları kategorisi oluşturulmuş, bu kararların nasıl belirlendiğine ilişkin, ekonomi, dış politika, SSB-SSİK, ulusal güvenlik ve teknoloji erişim düzeyi yanıtları alınmıştır. Dışişleri Bakanlığı'nın Karar Alım Sürecine Dahil Edilmesi alt kodu, Dış Politika başlığının altında sınıflandırılmıştır. Kurumlar Arası Eşgüdümlü Karar Modeli ve Yukarıdan Aşağıya Karar Modeli kodlaması da SSB-SSİK kodunun, alt kodu olarak

değerlendirilmiştir. Nitel veri analizinde “neden/nasıl?” sorularının yanıtları içerik analizi ile kodlanmaktadır. Bu soruda içerik analizine başvurulmuş, kodlama içerik analizine göre yapılmıştır.

Şekil 5.5. Savunma Sanayi Alanında İhracat Hedefleri ve Kararları Nasıl Belirleniyor? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Katılımcılara yöneltilen “Savunma sanayi alanında ihracat hedefleri ve kararları nasıl belirleniyor?” sorusuna alınan yanıtlar doğrultusunda, on beş katılımcının neredeyse tamamı “ekonomi” kodlamasına karşılık gelecek yanıtlar vermiştir. (Bu soruya ekonomi yanıtı vermeyen katılımcı, bir sonraki savunma sanayi ihracatında temel motivasyon nedir? sorusuna ekonomi yanıtını vermiştir.) Bu durum, savunma sanayi ihracatında iktisadi parametrelere göre kararların alındığını ve hedeflerin belirlendiğini ortaya koymaktadır. Tüm katılımcıların görüş birliğinde olduğu tek yanıt olması nedeniyle çarpıcı bir sonuçtur. İkincil olarak öne çıkan veri ise, on iki katılımcının “dış politika” olarak kodlanacak şekilde soruyu yanıtlamasıdır. Bu anlamda, “dış politika” yanıtı bir kesişim kümesidir. On iki katılımcı, soruyu hem ekonomik hem de dış politika olarak kodlanacak içerikle yanıtlamıştır. Bu durum, savunma sanayi ihracatını, ticarete konu herhangi bir

metadan ayırıştırarak, savunma sanayinin dış politika ile olan bağlantısını ve ilişkiselliğini ortaya koymaktadır. On iki katılımcı, ihracat konusunda kararların ekonomi ile devletlerin dış politika yönleri ve tercihlerine göre belirlendiğini ifade etmiştir. Araştırma bu yönüyle, tezin alt araştırma sorusu olan “Savunma sanayi ihracatında temel motivasyon nedir?” sorusuna aradığı yanıtı, akademik yazın incelemesinde olduğu gibi sahada da bulmuştur. Devletler, ekonomik saiklerin dışında, diplomatik bir enstrüman olarak, dış politikanın icrasında savunma sanayi ihracatına başvururlar. Savunma sanayi ihracatı, ticari menfaatlerin ötesinde, ihracatçıya dış politikada menfaat sağlar.

Tez kapsamında hem ABD hem de Türkiye örneklerinde olduğu gibi, savunma sanayi ihracatı siyasi erkin karar alıcı olduğu, diplomatik araçtır. Durum, ABD örneğinde mevzuatta yer almaktadır. İlgili mevzuat çerçevesince ABD’de, silah ve savunma ürünleri ihracatı konusunda karar alıcı otorite Başkan ve Kongre olarak belirlenmiştir. Amerikan Başkanı’nın ihracat, ithalat, finansal işlemler ve yatırımları hasım ülkeler ve bunların vatandaşları aleyhine kısıtlama yetkisi bulunmaktadır. 2018 yılındaki anayasal dönüşüm sonrası, Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemine geçen Türkiye’de ise, Cumhurbaşkanı için böyle bir yetki tanımlanmamıştır. ABD’de Başkan’ın savunma sanayi ihracatını, denetleme, onaylama ve izleme yetkisi AECA Yasası ile düzenlenmiştir. Türkiye’de Cumhurbaşkanı için böyle bir yetkilendirme yasası bulunmamaktadır. Cumhurbaşkanı’nın fiiliyatta, savunma sanayi ihracat ve ithalat kararlarına müdahil olduğu münferit durumlar olabilir, ancak bu müdahale için kanun koyucu, ABD Modeli’nden farklı olarak yasal bir zemin inşa

etmemiştir. Mevcut ihracat hacmi nedeniyle siyasi erkin doğrudan sürecin bir parçası olduğu bir modele ihtiyaç duyulmadığı için savunma sanayi ihracatında karar alıcı mercii rolü, doğrudan Cumhurbaşkanı olarak adreslenmemiştir. ABD modelinde, ABD Başkanı'na, AECA yasası ile askeri ve savunma amaçlı silah ihracatı konusunda denetleme, onaylama ve izleme yetkisi verilmiştir. Bu yetki ile, ABD'nin silah satışlarını ve bu kapsama giren askeri yardımları kontrol altına alarak ulusal güvenlik ve dış politika çıkarlarını korumak amaçlanmıştır. İhracat, Dışışleri Bakanlığı tarafından, nihai olarak onaylanmadan önce, satışa ilişkin Kongre'nin bilgilendirilmesi şart koşulmuştur. Bu anlamda, ABD modelinde karar alma süreci, kurumlar arası eşgüdömlü; yatay hiyerarşıye dayanmaktadır.

Türkiye'deki karar alma süreci ile ABD'nin kapsamlı uzlaşşı esasına dayanan koalisyon modeli kurgusal zemininde yükselir. Benzer kurgunun, farklı aktörlerle icrası, süreç çıktılarını farklılaştırmaktadır. 2018 sonrası, savunma sanayi mevzuatındaki dönüşümle, karar alıcı aktörler yeniden düzenlenmiştir. Cumhurbaşkanı başkanlığındaki SSİK savunma sanayi ihracatında karar alıcı komite olarak düzenlenmiştir. ABD modelinde, Dışışleri Bakanlığı karar alma sürecinin ana aktörlerinden biriyken, Türkiye modelinde karar alıcı komitenin dışında tutulmuş, süreçten dışlanmıştı. Yapılandırılmış mülakat gerçekleştirilen, (E.) Büyükelçiler de, bu konuya dikkat çekerek, kurumlar arası eşgüdömlü karar modelinin, “yukarıdan aşağıya” karar modeline evrildiğini ifade etmiştir. Önceki uygulamaya göre, Dışışleri Bakanlığı'nın karar alma sürecindeki “danışma” rolünün zayıfladığını belirtmişlerdir. 2018 sonrası, Türkiye'deki karar alma süreci, dönüşmüştür. Bu

bağlamda, ABD ve Türkiye arasındaki, karar alma süreçlerindeki normatif fark, kurumlar arası eşgüdüme dayanan yatay hiyerarşik yapının yeniden inşasının gerekliliğini ortaya koymaktadır.

Mülakat katılımcılarından beşi; SSB ve SSİK’i savunma sanayi ihracatında karar alıcı ve hedef belirleyici yapı olarak adreslemiştir. Üç katılımcı ise karar alma sürecinin kurumlar arası eşgüdüme dayandığını ifade ederek, MSB, Dışışleri Bakanlığı ve Genelkurmay Başkanlığı’nın sürece ilişkin görüş bildirdiklerini, savunma sanayi ihracatının kurumlar arası karar alma modelini esas aldığını ifade etmiştir. Üç katılımcı mevcut durumda, savunma sanayi ihracatında karar alma sürecinin hiyerarşik; “yukarıdan aşağıya” karar alma modeli arz ettiği ifade etmiştir. (E.) Büyükelçiler, Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi öncesi “aşağıdan yukarıya” ilerleyen karar alma sürecinin, 2018 sonrası “yukarıdan aşağıya” karar modeline evrildiğini belirtmiştir. Önceki uygulamadan farklı olarak, Dışışleri Bakanlığı’nın karar alma sürecinin dışında kaldığını, elzem durumlar haricinde görüşüne başvurulmayan bir kurum olarak sistemde yer aldığını ifade etmiştir.

Bu durumda on bir katılımcı, karar alma süreçlerindeki örgütsel yapının etkinliğine dikkat çekmiştir. Bir dış politika kararı olarak, silah ve savunma ürünleri satışının, bürokratik kurumların koordinasyonunda, örgütsel süreç içerisinde karara bağlandığını ortaya koymuştur. Üç katılımcı ise, bu sürecin kurumlar arası yatay hiyerarşiden ziyade dikey hiyerarşi esasına göre işlediğini belirtmiştir.

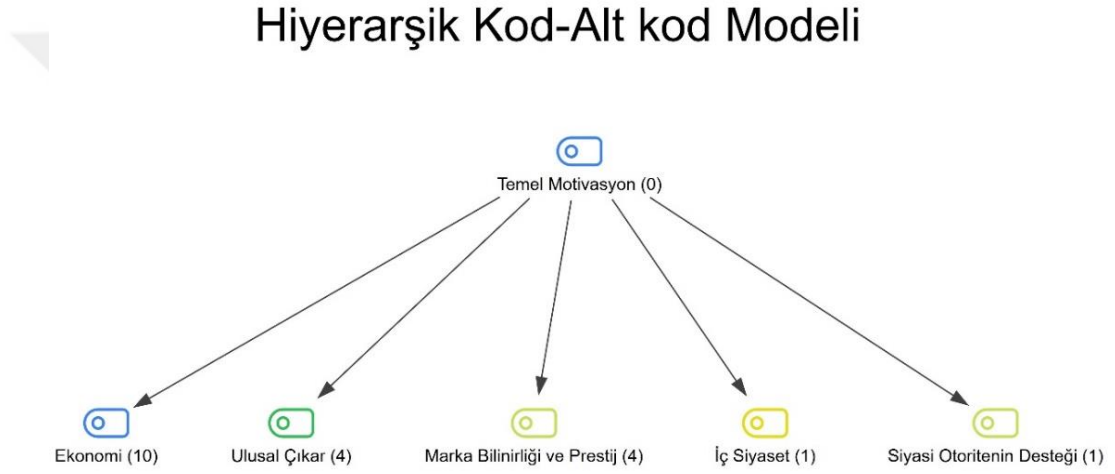
Katılımcılardan dördü savunma sanayi ihracatında ulusal güvenliğin rol oynadığını, TSK’nın olası ihtiyaçları göz önünde bulundurularak, TSK’yı ve ulusal

güvenliği müşkül duruma düşürmeyecek şekilde ihracat hedef ve kararlarının belirlendiğini ifade etmiştir.

Son olarak, bir katılımcı, mühendis olması sebebiyle, diğer katılımcılardan farklı olarak meselenin teknik boyutuna dikkat çekerek teknoloji erişim düzeyinin ihracat kararlarının alınmasında belirleyici rol oynayabileceğine dikkat çekmiştir.

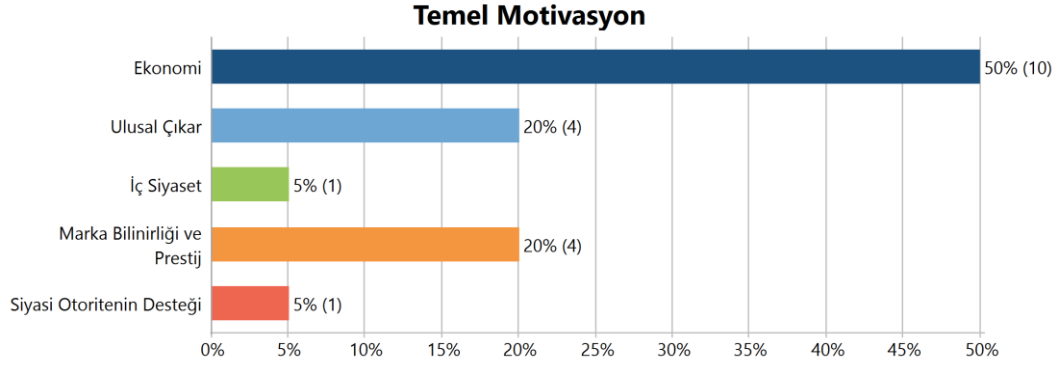
5.2.a.ii. Savunma Sanayi İhracatında Temel Motivasyon

Şekil 5.6. Hedeflerin Belirlenmesinde ve Büyük Ölçekli İhracat Kararlarının Alınmasında Temel Motivasyon Nedir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları



Savunma sanayinde ihracat hedeflerinin belirlenmesinde temel motivasyonun ne olduğu sorusunun analizi için, temel motivasyon kategorisi oluşturulmuştur. Nitel veri analizinde “nedir?” sorusunun yanıtı betimsel analize göre kodlanır. Betimsel analize göre, katılımcıların yanıtları ekonomi, ulusal çıkar, iç siyaset, marka bilinirliği ve prestij, siyasi otoritenin desteği olarak kodlanmıştır.

Şekil 5.7. Hedeflerin Belirlenmesinde ve Büyük Ölçekli İhracat Kararlarının Alınmasında Temel Motivasyon Nedir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Mülakatın ikinci sorusu, ihracat hedef ve kararlarının belirlenmesinde temel motivasyonun ne olduğuna dair yanıt bulmayı hedefler. Mülakat gerçekleştirilen on katılımcı temel motivasyonun ekonomi olduğunu belirtmiştir.

Dört katılımcı, ulusal çıkarın savunma sanayi ihracatında bir diğer temel motivasyon unsuru olduğunu ortaya koymuştur. Savunma sanayi ihracatı ile alıcı ülkeyle ilişkilerin geliştirilip; alımın karşılığında belli menfaatlerin elde edilebileceği, devletler arası ilişkilerde, savunma sanayinin başka politik sorunların çözümü için bir mecra haline gelebileceği belirtilmiştir.

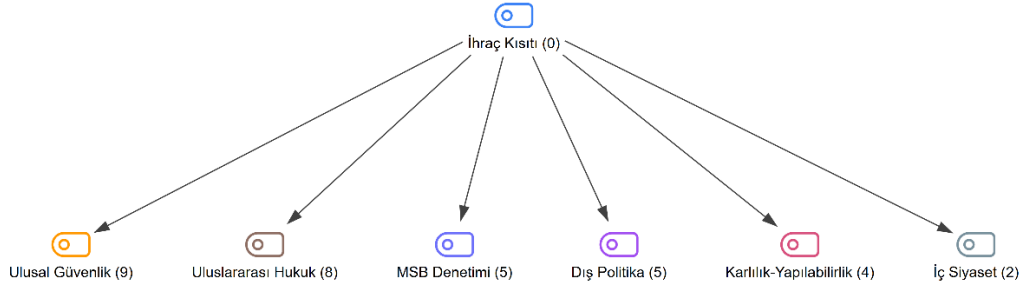
Dört katılımcı marka bilinirliği ve prestiji, savunma sanayi ihracatında temel motivasyon olarak göstermiştir. Savunma sanayi ihracatçısı ülke olarak sektörde yer almak ve Türk menşeli ürünleri pazarda konumlandırmak ve marka değeri oluşturmak ihracatın temel motivasyonlarından biridir.

Son olarak bir araştırmacı, savunma sanayi ihracatının iç siyasetteki getirisine dikkat çekerek, iç siyasetin savunma sanayi ihracatında temel motivasyonlardan biri olduğunu ifade etmiştir.

5.2.a.iii. Savunma Sanayi İhracat Kısıtlama Nedenleri

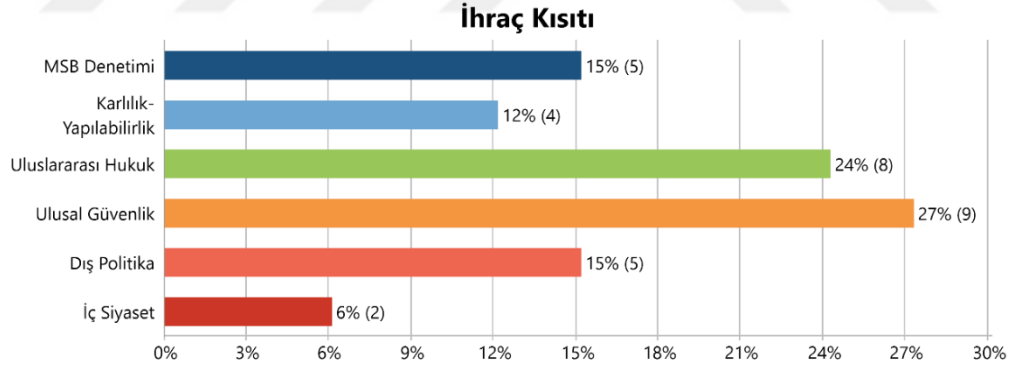
Şekil 5.8. Hangi Durumda Bir Müşteriye İhracat Yapılmaması Yönünde Karar Veriliyor? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları

Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Üçüncü soru için, ihracat kısıtı kategorisi oluşturulmuştur. Katılımcıların verdiği yanıtlar için, içerik analizi yapılmış ve altı başlıkta toplanmıştır. Yanıtlar, ulusal güvenlik, uluslararası hukuk, MSB denetimi, dış politika, kârlılık-yapılabilirlik ve iç siyaset olarak kodlanmıştır.

Şekil 5.9. Hangi Durumda Bir Müşteriye İhracat Yapılmaması Yönünde Karar Veriliyor? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Mülakatın üçüncü sorusu ile, tezin araştırma sorularından, devletler neden savunma sanayi ihracatını kısıtlar sorusuna sahada yanıt aranmıştır. Alınan yanıtlar için yapılan içerik analizine göre, katılımcıların sekizi uluslararası hukuk düzenlemelerini ihracat kısıtlamalarının temel nedeni olarak belirtmiştir. Uluslararası hukuktan kaynaklanan, Türkiye'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalardan, bağlı

olduğu uluslararası örgüt ve ittifaklardan kaynaklı yükümlülükleri sebebiyle ihracat kısıtlamasına başvurulduğunu ifade etmiştir. Ulusal güvenlik kategorilendirmesi ise kodlanan yanıtlar çerçevesinde, dokuz katılımcı tarafından ihracatın kısıtlanmasının temel nedenlerden biri olarak gösterilmiştir. İhraç edilen ürüne TSK'nın olası ihtiyacı, silah veya sistemin üçüncü ülkelere satışı, alıcı ülkenin bu satışı kötüye kullanma, satıcı ülkeye hasım bir ülkenin bu satıştan faydalanması, alıcı ülkenin tersine mühendislik ya da espionaj ile gizli bilgilere veya tasarıma ulaşması gibi riskler nedeniyle devletlerin ihracatın yapılmaması yönünde aksiyon aldığını ifade etmiştir.

Dış politika ihracatın kısıtlanmasında belirleyici rol oynar. Beş katılımcı, bu duruma dikkat çekmiştir. Söz konusu sistem veya platform ihraç edilirse Türkiye'yi zora sokacak bir tablonun ortaya çıkıp çıkmayacağı değerlendirilir. (E.) Büyükelçi, savunma sanayinin, ürünlerine bağımlı kıldıkları ülkelerin dış politikalarını önemli ölçüde etkileyebilme potansiyeline işaret etmiştir. Bu anlamda, Türkiye'yi doğrudan ilgilendiren, ABD'nin, F-16 savaş uçağı satışı üzerinden Türkiye'ye, İsveç ve Finlandiya'nın NATO üyeliği konusundaki baskısı ve bu baskı sonunda Türkiye'nin iki ülkenin NATO üyeliğine verdiği onayı örnek göstermiştir.

Katılımcıların beşi, mevzuata göre ihraç kısıtının bürokratik uygulayıcısı MSB'nin ihraç izni denetimini işaret etmiştir. KTL kapsamına giren savunma sanayi ürünlerinin ihracatında MSB denetiminin esas olduğunu, son kullanıcı belgesinin paylaşılmasına karşılık ihraç izni verildiğini belirtmiştir. Mülakata KOBİ kategorisinde faaliyet gösteren savunma sanayi şirketlerinde çalışan kategorideki

tüm profesyonellerin bu yanıtı vermesi, uygulamayı doğrudan tecrübe etmelerinden kaynaklamaktadır. Benzer şekilde, iki katılımcı, ihrac izni konusunda MSB denetimine referans vermiştir. İhrac izni ve ihrac lisansı uygulamalarının bizzat muhatabı olan beş katılımcının tamamı MSB denetimini işaret etmiştir. İhrac kısıtında, MSB denetimi, güncel durumdaki işleyişe ilişkin en somut ve nesnel yanıttır. Her yıl MSB tarafından, resmî gazetede yayımlanarak ilan edilen KTL kategorisindeki²³ silah ve savunma sanayi ürünleri için, MSB’ye “Son Kullanıcı” belgesi arz edilerek, İhrac İzni alınır. MSB denetimini, beyan esasına göre yapar. 5201 sayılı Harp Araç ve Gereçleri ile Silâh, Mühimmat ve Patlayıcı Madde Üreten Sanayi Kuruluşlarının Denetimi Hakkında Yönetmelik²⁴ uyarınca KTL, WD ML (Wassenaar Düzenlemesi Mühimmat Listesi) ve FTKR’de yer alan malzemeler için yıllık listelerde belirlenen her türlü harp araç ve gereçleri ile silâh, mühimmat ve bunlara ait yedek parçalarla patlayıcı maddelerin ihracı veya yurt dışına çıkarılmasına, Genelkurmay Başkanlığı ve Dışişleri Bakanlığının görüşleri alındıktan sonra MSB tarafından izin verilebilir. MSB 5201 sayılı kanunun 7. maddesine göre, incelemesini yapar, onay veya ret durumlarında ihracatçıyı bilgilendirir.

Bu süreç ABD’de, kategori listeleri üzerinden işler. ABD’nin ihracata ilişkin düzenlemelerinde, yürütmenin iki bakanlığı; Dışişleri Bakanlığı ve Ticaret Bakanlığı temel rol oynamaktadır. ABD Dışişleri Bakanlığı yetkisindeki ITAR ve ABD Ticaret

²³ 2023 yılı Kontrole Tabi Liste (KTL) için bkz.

<https://www.msb.gov.tr/Content/Upload/Docs/TekHizDSavSanGuv/KTL%202023.pdf>

²⁴ <https://www.mevzuat.gov.tr/File/GeneratePdf?mevzuatNo=34477&mevzuatTur=Tebliğ&mevzuatTertip=5>

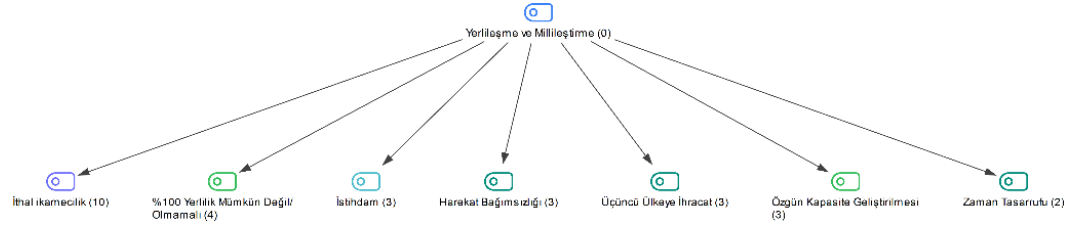
Bakanlığı yetkisindeki EAR önlemleri kapsamında, malzeme bazında ülkeler, kurumlar ve kişiler özelinde çeşitli ihracat kısıtlamalarına başvururlar. Ulusal güvenlik, suçla mücadele, terörle mücadele, bölgesel istikrar, kimyasal, biyolojik ve nükleer silahlanmanın önlenmesi gibi gerekçelerle, malzeme bazında ve ülkeler, kurumlar ve kişiler özelinde çeşitli ihracat kısıtlamalarını düzenlemektedir.

İhracat kısıtlamasının nedenlerine yanıt olarak dört katılımcı tarafından, kârlılık-uygulanabilirlik kriterlerine göre yapılabilirlik yanıtı verilmiştir. Üretim potansiyelinin sınırlılıklarına dikkat çekilmiştir. İhracat durumunda risk ve kârlılık analizi yapıldığını belirtip, şirketin alınması muhtemel işe ayıracak kaynağı (çoğunlukla adam/saat) karşılamadığı durumlarda ihracatın gerçekleştirilmediği bilgisini paylaşmıştır.

Savunma sanayi araştırmacısı, savunma sanayi ihracatında bazı durumlarda iç siyasi dinamiklerin de etkinliğine, iç siyaset faktörlerine değinerek, ABD örneğinde olduğu gibi, iç siyaset, çeşitli lobi ve çıkar gruplarının faaliyetlerinin ambargo kararlarında etkili olabileceğini belirtmiştir. (E.) Tuğamiral, savunma sanayi ihracatının kimi durumda propaganda aracı olarak gündemde yer aldığını bu nedenle doğrudan olmasa dahi dolaylı olarak etkili olabileceğine dikkat çekmiştir.

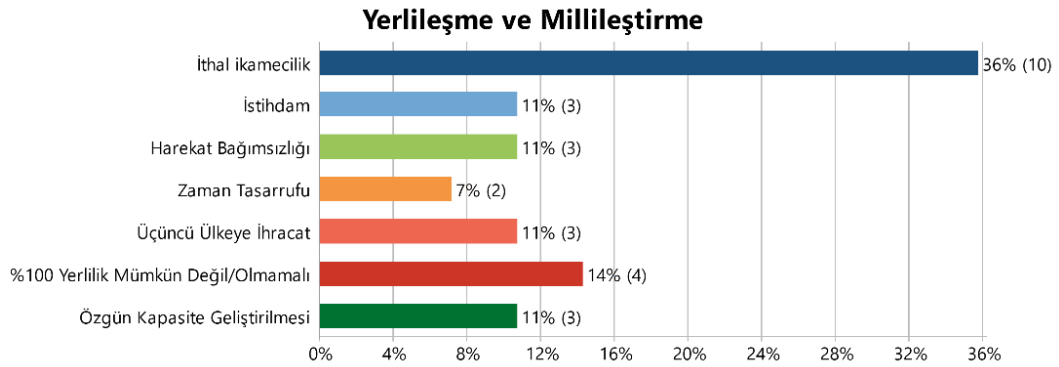
5.2.a.iv. Savunma Sanayinde Yerleşme ve Millileştirme

Şekil 5.10. Savunma Sanayi İthalatında Yerleşme ve Millileştirme Hamlelerinin Sektöre Somut Yansımaları Nelerdir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları
Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Mülakatın dördüncü sorusu ile, sektördeki yerleşme ve millileştirme hamlelerinin ithalata etkisine yanıt aranmıştır. Yerleşme ve millileştirme kategorisi oluşturulmuş, yanıtlar için yapılan betimsel analize göre, yedi kod belirlenmiştir. Katılımcıların yanıtları, ithal ikamecilik, istihdam, harekât bağımsızlığı, zaman tasarrufu, üçüncü ülkeye ihracat, %100 yerlilik mümkün değil/olmamalı ve özgün kapasite geliştirilmesi olarak kodlanmıştır.

Şekil 5.11. Savunma Sanayi İthalatında Yerleşme ve Millileştirme Hamlelerinin Sektöre Somut Yansımaları Nelerdir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Mülakatın dördüncü sorusu, sektördeki yerleşme ve millileştirme hamlelerinin savunma sanayi ithalatı üzerindeki etkisine yanıt bulmayı amaçlar. Katılımcıların büyük bir çoğunluğu yerleşme ve millileştirme hamlelerini dışa

bağımlılığın kırılmasında ithal ikamecilik modeli olarak değerlendirmektedir. Bu anlamda on katılımcı, ithalattaki yaptırım ve tedarik zorlukları nedeniyle ithal ikameci politika izlendiğini belirtmiştir. Tedarikteki dışa bağımlılığın kırılması adına, yurt dışından temin edilen malzemelerin yerlileştirilmesi, ileri teknoloji içeren ürünlerin yazılım ve tasarımının millileştirilmesi çalışmaları yürütülmektedir. Özellikle komponent ve alt parçalardaki dışa bağımlılık sektörü zorlamaktadır. Bu alanda yerleşme ve millileştirme hamleleri önem arz etmektedir. Bununla birlikte, savunma sanayindeki harcamaların neredeyse tamamı döviz cinsindendir. Türkiye içinde bulunduğu ekonomik süreçte, cari açığı dengelemek ve ülkeye döviz girdisini sağlamak adına, savunma sanayi ihracatını desteklemektedir. Bu sayede döviz çıkışını engelleyebilmek ve ithalatı dizginlemek amaçlanmaktadır.

Dört katılımcı ise, yerleşme ve millileştirmenin %100 oranda gerçekleşmemesi gerektiği belirterek, tam anlamıyla yerleşme ve millileştirmenin mümkün ve doğru olmadığını ifade etmiştir. İki katılımcı %100 yerliliğin teknik olarak mümkün olsa bile ekonomik ve ticari olarak mümkün olmayabileceğini belirtmiştir. (E.) Büyükelçiler, ABD'nin F-16 programı ve Avrupa'nın *Eurofighter* modeli emsal gösterilerek, sektör devlerinin dahi %100 yerlilikle çalışmadığını ifade etmiştir. Teknik anlamda, üretimde %100 yerlilik sağlamak oldukça zorludur. İleri teknoloji içeren ürün ve sistemler özelinde somut çıktıların alınması uzun zaman alır. Bununla birlikte katılımcıların belirttiği gibi, her bir parçada her bir bileşende yerliliğin olması iktisadi anlamda rasyonel değildir.

Üç katılımcı yerleşme ve millileştirme hamlelerinin istihdam sağlama boyutuna dikkat çekmiştir. Yerleşme ve millileştirme hamleleri savunma sanayi ekosistemi oluşumuna katkı sağlayarak, yan sanayiye besler. Bu anlamda, milli gelirden ithalata ayrılacak pay, Ar-Ge'ye ve istihdama aktarılarak katma değer yaratır.

Üç katılımcı yerleşme ve millileştirmenin harekât bağımsızlığı sağladığını belirtir. Yerleşme ve millileştirme, Türkiye'ye çeşitli operasyon sahalarında özerklik kazandırır; dolayısıyla Türkiye'nin menfaatleri için kritiktir.

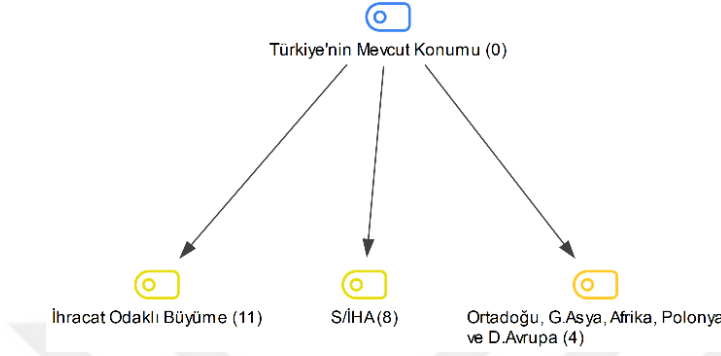
Üç katılımcı ise, yerleşme ve millileştirmenin savunma sanayi ihracatını artıracığını belirtmiştir. Son kullanıcı prosedürü nedeniyle, üçüncü devletlere ihraç edilemeyen ürün ve sistemler, yerleşme ve millileştirme sayesinde, ihraç edilebilecektir.

Son olarak, iki katılımcı; yerleşme ve millileştirmenin, tedarik süresine etkisine dikkat çekerek, yurt dışından çok uzun sürede tedarik edilebilen malzemelerin, yerleştirilerek zaman tasarrufu imkânı ve projelerin teslimat sürelerinde iyileşme sağladığını belirtmiştir.

5.2.a.v. Türkiye'nin Pazardaki Mevcut Konumu

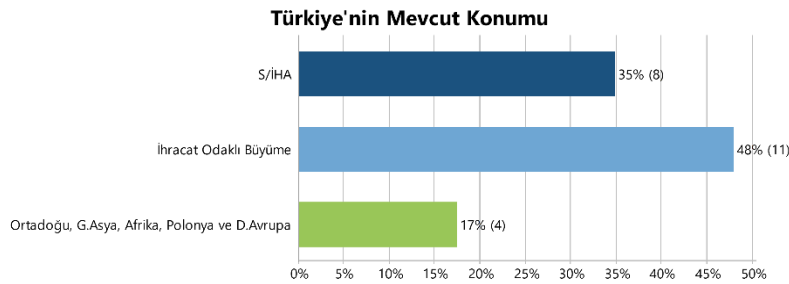
Şekil 5.12. Türkiye'nin İhracat Konusunda Pazardaki Mevcut Konumu ve Gelecek Hedefleri Nelerdir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları

Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Mülakatın beşinci sorusu, Türkiye'nin mevcut konumu olarak kategorize edilmiştir. Bu soru ile, katılımcıların Türkiye'nin savunma sanayi pazarında mevcut konumu ve gelecek hedeflerini nasıl değerlendirdiğine yanıt aranmıştır. Katılımcıların yanıtları betimsel olarak analiz edilmiş, S/İHA, ihracat odaklı büyüme ve Ortadoğu, Güney Asya, Afrika, Polonya ve Doğu Avrupa olmak üzere üç başlık için kodlama yapılmıştır.

Şekil 5.13. Türkiye'nin İhracat Konusunda Pazardaki Mevcut Konumu ve Gelecek Hedefleri Nelerdir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Savunma sanayi ihracat pazarında Türkiye'nin mevcut konumu sorusuna, katılımcıların büyük bir çoğunluğu, on bir katılımcı ihracat odaklı büyüme kodlamasına karşılık gelecek şekilde yanıt vermiştir. On bir katılımcı, Türkiye'nin

büyüyen bir ihracat hedefi olduğunu ve bu yönde başarıyla hareket ettiğini belirtmiştir. 2023 yılında 5.5 Milyar dolarlık ihracat gerçekleştirildiğine ve 185 ülkeye 230'dan fazla ürün ve sistem ihraç edildiğine dikkat çekilmiştir. SIPRI verilerine göre, 2022 yılında uluslararası savunma ihracatçısı ülkeler arasında 12. sırada yer alan Türkiye, 2023 yılında, pazar payını %1.6'ya çıkarmış, 11. sıraya yükselmiştir.²⁵ SSB Daire Başkanı, SIPRI verilerine referans vererek, Türkiye'nin ilk on ülke arasında yer alma hedefiyle ilerlediğini belirtmiştir. Bir araştırmacı benzer biçimde, Türkiye'nin ikinci grup silah ihracatçısı olma gayretinde olduğunu ifade etmiştir. (E.) Tuğamiral, SIPRI verilerini referans göstererek, önceki yıllara göre, ihracat rakamları ve hacmin artmış olduğunu, ancak bu ihracat rakamları ile başka parametreleri de analiz etmek gerektiğini ifade etmiştir. İthalat ihracat dengesi pozitif midir? Ciro ihracat oranı nedir? Ciro ile bu ciro için harcanan kaynakların toplamı arasındaki ilişki ve verimlilik nasıldır? sorularını yöneltmiş, ihracat adına katlanılan alternatif maliyetlerin göz önünde bulundurulması gerektiğini belirtmiştir.

Sekiz katılımcı; S/İHA kategorisindeki ihracata dikkat çekerek, bu kategoride sağlanan ivmenin korunması ve sürdürülmesi gerekliliğini belirtmiştir. Hem keşif gözetleme maksatlı kullanılan İHA'ların, hem de SİHA'ların çatışma bölgelerindeki başarıları, ihracat rakamlarına yansımıştır.

İki katılımcı, Afrika'da gelişen pazara dikkat çekerek, bu bölgede TSK'nın ihtiyacının kalmadığı, görece eski versiyon silahların satış potansiyeli teşkil ettiğini belirtmiştir. Bir katılımcı Ortadoğu, Güney Asya ve Afrika pazarında önemli bir

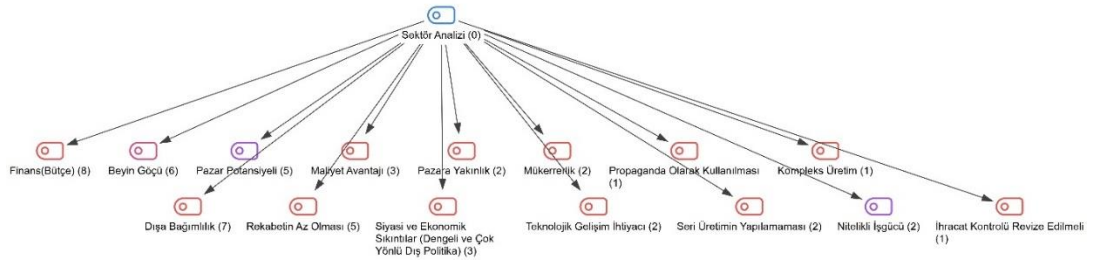
²⁵ <https://www.sipri.org/publications/2024/sipri-fact-sheets/trends-international-arms-transfers-2023>

aktör olan Türkiye'nin Avrupa'ya yönelik hamlelerin arttığını, Polonya ve Doğu Avrupa pazarındaki etkinliğini işaret ederken; bir katılımcı da, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatına diplomatik bir araç olarak başvurduğunu, bu anlamda Doğu Avrupa, Asya, Ortadoğu ve Afrika'ya, TİKA YTB gibi kurumlar ve yapılar aracılığıyla *soft-power* unsurlarıyla nüfuz eden Türkiye'nin, bu coğrafyada *hard-power* unsurlarıyla etki alanını derinleştirmek istediğini belirtmiştir.

5.2.a.vi. Sektördeki Sınırlılıklar, Tehditler ve Fırsatlar

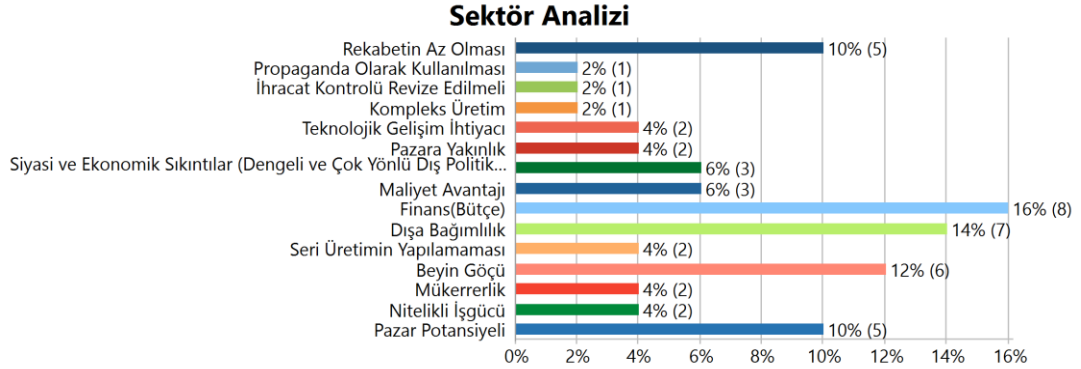
Şekil 5.14. Sektörde Gördüğünüz Temel Sınırlılıklar, Tehditler ve Fırsatlar Nelerdir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları

Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Mülakatın altıncı sorusu, sektör analizi olarak kategorize edilmiştir. Bu kategori için yapılan betimsel analize göre, on beş kodlama belirlenmiştir. Sektör analizine göre, rekabetin az olması, propaganda olarak kullanılması, ihracat kontrolü revize edilmeli, kompleks üretim, teknolojik gelişim ihtiyacı, pazara yakınlık, siyasi ve ekonomik sıkıntılar (çok yönlü dış politika), maliyet avantajı, finans (bütçe), dışa bağımlılık, seri üretimin yapılamaması, beyin göçü, mükemmellik, nitelikli işgücü, pazar potansiyeli kodlamaları yapılmıştır.

Şekil 5.15. Sektörde Gördüğünüz Temel Sınırlılıklar, Tehditler ve Fırsatlar Nelerdir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Sektör analizi olarak nitelendirilebilecek, altıncı soruyla katılımcıların sektördeki temel sınırlılıklara, tehdit ve fırsatlara yanıt vermesi amaçlanmıştır. Sekiz katılımcı tarafından, sektördeki temel sınırlılık finansman ve bütçe olarak gösterilmiştir. İki katılımcı iç pazarın küçülmekte olduğuna dikkat çekmiştir. İki katılımcı ise, savunma sanayine ayrılan bütçenin, ihtiyaçları ve yürütülmekte olan projelerin Ar-Ge ve Ür-Ge faaliyetleri için beklenenin ve olması gerekenin altında olduğunu belirtmiştir. Bir katılımcı, refah ve beka arasındaki bütçe dengesinin sağlanması gerekliliğini, milli gelirden savunma sanayine ayrılan pay karşılığında, refahtan verilen ödünün doğru kurgulanması gerektiğini ifade etmiştir. Küçük ve orta büyüklükte işletme kategorisindeki üç savunma sanayi şirketi temsilcisi ise, sektördeki finansman sorununa değinerek, ödemelerin vadesinde gerçekleşmediğini ve bu nedenle yalnızca iç pazarda faaliyet göstererek hayatta kalmanın bu şirketler için zorluğunu vurgulamıştır.

Yedi katılımcı tarafından, sektörün bir diğer sınırlılığı ve tehdidi olarak, dışa bağımlılık gösterilmiştir. (E.) Büyükelçiler, ithal edilen kritik parçalar ve bileşenler nedeniyle yaptırımlara maruz kalılabileceğini belirtmiş, dört katılımcı da benzer

biçimde alt parça ve komponent düzeyinde dışarıya bağımlılığın halen devam ettiğini, bu durumun kimi koşullarda Türkiye'yi zor durumda bıraktığını ifade etmiştir. Katılımcıların belirttiği ve araştırmanın önceki bölümlerinde ortaya konulduğu üzere, alt bileşen ve komponent düzeyinde dışa bağımlılık devam etmekte, bu ürünler için yaptırımlarla karşılaşmakta ve uzun tedarik sürelerine, yoğun bürokratik süreçlere maruz kalınmaktadır. Bu durum ise ihracatı doğrudan etkilemekte, teslimat gecikmelerine, sözleşme iptallerine neden olmaktadır.

Altı katılımcı sektördeki bir diğer tehdit olarak, yetişmiş, nitelikli insan gücünün dışarıya gidişini göstermiş, sektörün yetişmiş, deneyimli personel sıkıntısı bulunduğunu yetişmiş insan gücünün ise son yıllarda yurtdışına çıkışının, son yirmi yılda oluşmuş *know-how*'ın erimesi anlamına geldiğini belirtip, durumun önemine dikkat çekmiştir.

Rekabet, beş katılımcının önem atfettiği bir diğer husustur. Vakıf şirketleri ve özel sektör arasındaki rekabetin daha iyi yönetilmesi gerektiği belirtilmiş, yurt dışındaki kimi işlerde şirketlerin birbiri ile rekabet durumunda kalmasının üretilen ekonomik değer üzerinde olumsuz yansıması olabileceğini ifade edilmiştir. Sektördeki rekabetin az olması, beklenen ekonomik faydanın üretilmemesine neden olmaktadır. İki katılımcı, benzer biçimde, sektörün katı ve kapalı yapısından dolayı küçük şirketlerin rekabet etme güçlüğü yaşadığını, sektörde var olabilmek adına büyük entegratör şirketlerle uyumlu ve iş birliğinde çalışmak gerekliliğine dikkat çekmiştir.

Bir araştırmacı silah ihracatının çok yönlü ve dengeli dış politika gerektirdiğini bu nedenle, keskin dış politik söylemler ve ani çıkışların potansiyel müşterilerin kaybedilmesine neden olabileceğini belirtmiştir. (E.) Büyükelçi ise, S-400 hamlesinin Türkiye’de yol açtığı ağır maliyetin tekrarlanmaması hedefiyle taraf olunan anlaşma ve yükümlülükler gözetilerek, Türkiye’yi yeni nesil teknolojilerden mahrum bırakacak karar ve tercihlerden kaçınılması gerektiğini, bu yüzden ihracatın sürekliliği için çok yönlü ve dengeli dış politika izlenmesi gerektiğini belirtmiştir. Bir katılımcı siyasi ve ekonomik sıkıntıların savunma sanayi ihracatına etki edeceğini belirterek, bu tehdide karşı dengeli siyaset ve istikrarlı ekonomi izlenmesi gerekliliğine dikkat çekmiştir.

İki katılımcı, sınırlılık olarak, teknolojik gelişim ihtiyaını belirtmiştir. Ar-Ge yoğun çalışmalara ağırlık verilmesi gerektiğini, ihracat devleriyle aynı kategoride yer alabilmek için, teknolojik gelişim düzeyinin de eşitlenmesi gerektiğini vurgulamıştır.

Sektördeki sınırlılıklardan biri ise bir katılımcının ifade ettiği üzere, savunma sanayi ihracatının siyasi arenada kaldıraç olarak kullanılmasıdır. Bu illüzyon, gerçeklikten kopmamıza neden olup, teknolojik gelişimi etkilemektedir.

Sektördeki bir diğer tehdit ise mkerrerliktir. İki katılımcının belirttiği gibi, aynı ihtiyaa yönelik birbirine rakip ürün ve sistemin geliştirilmesi bu alanda üretim yapan şirketlerin büyümesini kısıtlamaktadır. Özellikle kara araçları ve insansız hava araçları kategorisinde mükerrerlik söz konusudur. st otorite bu konuda, daha etkin koordinasyon ve planlama yürütmelidir.

Seri üretimin yapılamayışı, sektörün bir diğer sınırlılığıdır. İki katılımcının belirttiği gibi, üretim hızının düşük ve kapasitenin yetersiz olması nedeniyle geliştirilen ürün belirli bir olgunluğu erişip, fiyatlandırma yapılamamakta, bu durum ise ihracat hacmini olumsuz yönde etkilemektedir.

Bir katılımcı, kompleks üretimin sektördeki temel sınırlılıklardan biri olduğunu belirtir. Son kullanıcının, sistem gereksinimlerini belirtirken ihtiyaç duyulandan fazla yetenek talep etmesi, sistemlerin daha yetenekli ancak daha kompleks ve ağır olmasına neden olmaktadır. Daha basit ve geniş kullanıcıya hitap edecek, biricikleştirilmeyen ürün ve sistemler ihracatı kolaylaştıracaktır.

Bir katılımcı ise, MSB'nin ihracat kontrollerinin değişen koşullara göre revize edilmesi gerektiğini belirterek, kontrollerin daha kurumsal hale getirilmesi ve dönemsel ihtiyaçlara yanıt verir biçimde dinamik olması gerektiğini vurgulamıştır. Yüksek teknoloji içeren ürünlere, sistemlere ve mevzuata hâkim personelin yetişmesi ve buna bağlı olarak ihracatta daha etkin bir takip mekanizması kurulmalıdır. İhracat kontrollerinin revizyon ihtiyacı sektörün bir diğer sınırlılığıdır.

Sektördeki fırsatlar için, beş katılımcı uluslararası güvenlik ortamındaki belirsizliklerin, yeni pazar potansiyeli olabileceğini ifade etmiştir. İsrail ve Rusya'nın ihracat pazarından geri çekilmesinin, Türk şirketleri için bir fırsat olabileceğini değerlendirmiştir. SIPRI verilerinde son dört yılın ihracat rakamlarına göre, Rusya %53'lük bir gerileme yaşamıştır.²⁶ Ukrayna geriliminin etkisi, Kuzey ve Doğu

²⁶ <https://www.sipri.org/publications/2024/sipri-fact-sheets/trends-international-arms-transfers-2023>

Avrupa'nın Rus silahlarını tedarik etmek yerine, Batı menşeli silahlara yönelmeleri bu durumun temel nedenidir.

İhraç edilen ürün ve sistemlerin maliyet avantajı sunması, bir diğer ihracat fırsatıdır. Üç katılımcı bu konuya değinerek, S/İHA kategorisinde Batı menşeli muadillerine göre, maliyet avantajı sunmasının ihracat başarısında önemli rol oynadığını belirtir.

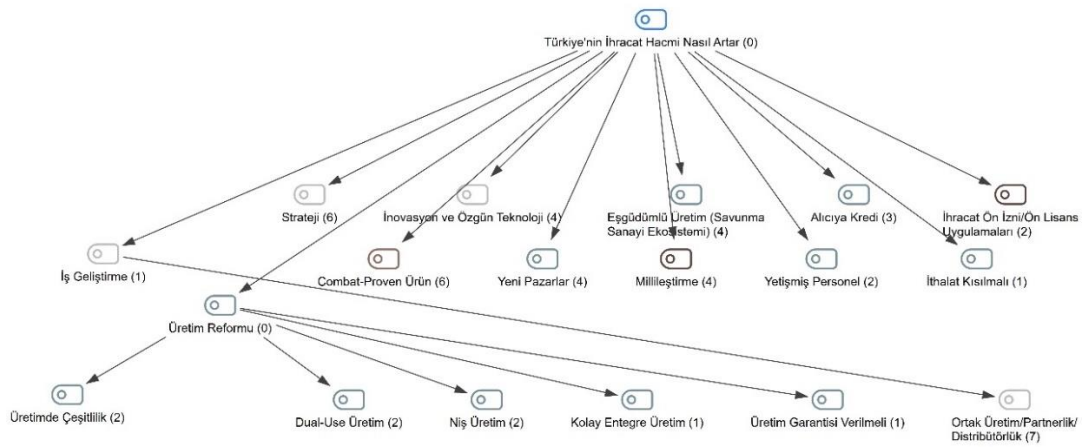
İki katılımcının belirttiği üzere, pazara yakınlık önemli bir fırsattır. Türkiye, coğrafi olarak çatışma bölgelerine yakın olması nedeniyle, lojistik maliyet anlamında avantaja sahiptir.

Sektördeki yıllar içerisinde gelişen mühendislik kaynağı ve nitelikli iş gücünün varlığı, iki katılımcı tarafından sektördeki fırsat olarak değerlendirilmiştir.

5.2.a.vii. Türkiye'nin Savunma Sanayi İhracatı Nasıl Artar?

Şekil 5.16. Türkiye'nin İhracat Hacminin Artırılması İçin Neler Yapılabilir? Sorusu İçin Katılımcıların Yanıtları

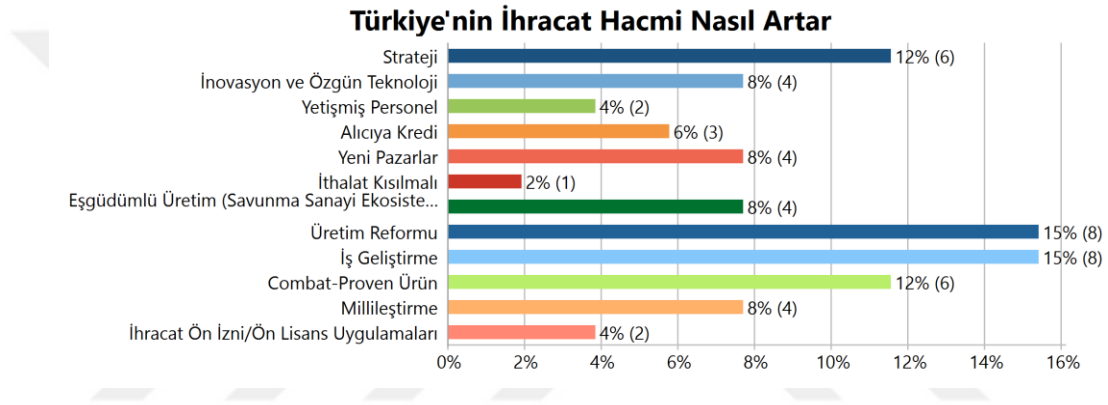
Hiyerarşik Kod-Alt kod Modeli



Türkiye'nin ihracat hacmi nasıl artar kategorisi için, on dört kodlama yapılmıştır. İş geliştirme, strateji, *combat-proven* ürün, inovasyon ve özgün

teknoloji, yeni pazarlar, yetişmiş personel, alıcıya kredi, millileştirme, ihracat ön izin/ön lisans uygulaması, üretimde dönüşüm olmak üzere, on üst kodlama yapılmıştır. Üretim reformu üst kodu için, eşgüdümlü üretim (savunma sanayi ekosistemi), kolay entegre üretim, niş üretim, *dual-use* üretim, üretim garantisi alt kodları; iş geliştirme üst başlığında da, ortak üretim/partnerlik/distribütörlük alt kodları oluşturulmuştur.

Şekil 5.17. Türkiye'nin İhracat Hacminin Artırılması İçin Neler Yapılabilir? Sorusu İçin Yanıtların Frekansları



Mülakatın son sorusu çerçevesinde, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında normatif olarak neler yapması gerektiği sorusuna sahadan gelen yanıtlar analiz edilmiştir. “Türkiye'nin ihracat hacminin artması için neler yapılmalıdır?” sorusuna tez kapsamında akademik yazının ve sahadaki bulguların yanıt vermesi beklenen, bir yol haritası sunması nedeniyle önem arz eder.

Savunma sanayi araştırmacısı, sektörün rekabet gücünün artırılması için hedef pazarlara yönelik bilgi, farkındalık ve takibinin güçlü olması gerektiğini, yalnızca fuar katılımı ile değil, hedef ülkelerde daimî varlık göstererek, devlet ile koordine şekilde hedef ülkelerde iş geliştirme yapılması gerektiğini vurgulamıştır. İş Geliştirme üst başlığında toplanacak şekilde, yedi katılımcı ortak üretim, partnerlik,

distribütörlük modeli çalışmanın ihracatı artırma anlamında kritik rol oynayacağını belirtmiştir. Katılımcıların yarısının İş Geliştirme faaliyetlerini adreslemesi anlamlı bir veridir. Türkiye'nin iş geliştirme faaliyetleri çeşitlendirmesi ve derinleştirmesi ihtiyacını ortaya koyar. (E.) Büyükelçiler, çokuluslu birlikteliklerle, mukayeseli üstünlüklerin bir araya geldiğini, F-35 ve *Eurofighter* örneklerinde görüldüğü gibi taraflar için başarılı sonuçlar elde edilebileceğini belirtir. Türkiye hangi güvenlik şemsiyesi içinde yer almak istiyorsa, bu doğrultuda ortak üretim imkanlarını değerlendirmelidir. (E.) Kurmay Albay, globalleşme nedeniyle, tam bağımsızlıktan ziyade karşılıklı bağımlılığın hem iktisadi hem de siyasi anlamda daha etkili olacağını, tam bağımsızlığın mevcut şartlarda mümkün, sürdürülebilir, efektif ve ekonomik olmadığını belirtir. Savunma sanayinde karşılıklı bağımlılık ilişkisi kurulması, hem teknolojik kapasite gelişimine katkı sağlar, hem de ihracattan elde edilecek ekonomik kazancı artırır. SSB Daire Başkanı, satış sonrası destek kabiliyetlerinin artırılarak, teknoloji transferi ve ortak üretimin sağlayacağı pozitif etkiye dikkat çeker. İki katılımcı, uluslararası partnerliklere, ihracat yapılan bölgede yerel temsilcilerle, distribütörlüklerle çalışmanın ihracatı pozitif yönde etkileyeceğini belirtir.

Altı katılımcı çatışma sahasında kullanılmış, rüştünü ispat etmiş ürünlerin, ihracat potansiyelinin arttığına işaret ederek, Libya, Karabağ ve Ukrayna'da kullanılan Türk savunma sanayi ürünlerinin ihracatta öne çıktığını belirtir. *Combat-proven* ürünlerin hem ana yüklenicisi hem de alt yüklenicisi olmanın ihracat hacmini artırdığını vurgular.

Savunma sanayi ihracatında bir diğ er önemli husus ise stratejidir. İki (E.) Büyükelçi, savunma sanayinin diğ er ticari kategorilerden farklı olmasından kaynaklı, iç politika etkilerinden uzak, özel bir strateji ve kültür gelişimine ihtiya ı olduğunu belirtir. Onar yıllık periyodlar halinde geliştirilen stratejiler ve yol haritası üzerinden ihracat kararları alınması gerektiğini ifade eder. Emekli askerler, bu çalışmanın ana sorunsalı olan; Türkiye'nin ABD'den farklı olarak, savunma sanayi ihracatı özelinde yasal düzenlemelerin bulunmadığını, savunma sanayi için kurumsal refleks ve kültürün inşa edilmesi gerektiğini, bu doğrultuda üst otorite tarafından strateji belirlemesi ihtiya ını ortaya koyar. SSB Daire Başkanı, daha kurallı bürokratik bir yapının inşa edilmesini savunurken, bir katılımcı, rasyonel politika ve strateji izlenmesi gerektiğinin altını çizerek müşteriye göre farklı fiyatlandırmanın yapılmaması gerektiğini belirtir. Müşteriye göre farklı fiyatlandırma yapma stratejisinin, ihracatı artırma yönünde doğrudan etkisi olup olmadığını söylemek güçtür. ABD de, ürün bazlı değil, müşteri bazlı fiyatlandırma stratejisi izler. Müşterinin riskine veya siyasi çıkarlar gereği bu yönteme başvurur. Özellikle, F-16 ve F-35 örneklerinde görüleceği üzere, ABD Yunanistan ve Türkiye'ye farklı fiyatlandırma yoluna gitmiştir.

Katılımcılar tarafından savunma sanayi ihracatını artıracak, üretimde çeşitliliğin sağlanması, *dual-use*  retim, üretim garantisinin verilmesi, eşg d ml  üretim, niş üretim, kolay entegre üretim gibi başlıklar da, üretim reformu olarak üst başlıkta birleştirilebilir. Bu anlamda, iki katılımcı savunma sanayinde ürün gamının çeşitlendirilmesi ve geliştirilmesine dikkat çekerek Türkiye'nin dış pazardaki;

Çin’den pahalı ancak daha kaliteli, Avrupa’dan ucuz ve muadil kalitede ürün üreticisi olma konumunu sağlayan, ürünlerin üretimine ve ihracatına ağırlık vermesi gerektiğini ifade etmiştir. İki katılımcı ise aksi yönde, ürün gamını çeşitlendirmekten ziyade, niş alanlarda üretim yapmanın önemine dikkat çekerek, özellikle S/İHA ihracatında yakalanan başarıyı örnek gösterir. Bu anlamda, katılımcıların birbirlerine karşıt yanıtlar verdiği bir sorudur.

İki katılımcı, savunma sanayindeki *know-how*’ın sivil Ar-Ge’ye de aktararak, *dual-use* nitelikli üretimin ihracata katkı sağlayacağını belirtir. Bir katılımcı ise, Türkiye’nin, NATO standartlarında ürün ve sistem geliştirmesinin geniş yelpazede alıcı bulma olanağı sağladığını, bu potansiyeli değerlendirebilmek için üretim garantisi verilmesi gerektiğini ifade eder.

Bir katılımcı, teknik anlamda kolay entegre edilebilir ürün geliştirilmesinin ihracat potansiyelini artıracığını belirtir.

Dört katılımcı savunma sanayi ihracatı için eşgüdümlü üretim, savunma sanayi ekosistemi geliştirilmesine önem atfeder. Üniversite sanayi iş birliği, yan sanayinin ve özel sektörün sistem çarkına dahil edilmesi, teknik anlamda deniz, hava ve kara platform üreticilerinin koordinasyon halinde çalışması; bu anlamda çok oyunculu yapı ihracatta çarpan etkisi yaratır.

(E.) Büyükelçiler ve (E.) Tuğamiral, savunma sanayinde inovasyona, çığır açıcı teknolojilere dayalı ve özgün teknolojinin önemine dikkat çeker.

Dört katılımcı yeni pazarlara nüfuz stratejisi izlenmesinin ihracat hacmini artıracığını belirtir. Katılımcılardan, (E.) Tuğamiral Asya pazarını adresleyerek, bu coğrafyada ortak kültür üzerinden satış potansiyeli oluşturulabileceğini ifade eder.

İki (E.) Büyükelçi, tedarikte dışa bağımlılığın halen devam ettiği alt bileşen ve komponent grubunda, millileştirmenin ihracat başarısı sağlayacağını vurgular. Türkiye'yi açık veya örtülü yaptırımlardan muaf tutmaya dönük teknolojileri esas alan strateji ihtiyacını belirtir. İki sektör profesyoneli, ileri teknoloji içeren ürünlerde kalitenin korunması şartıyla millileştirmenin önemine dikkat çeker.

Savunma sanayi araştırmacıları, ihracat için en öncelikli konulardan birinin finansman mekanizması olduğunu ifade eder. Alıcı ülkeye uygun koşullarda kredi sağlanmasına yönelik kurumsal düzenlemelerin ve mevzuat güncelleme gerekliliğini belirtir. Bir katılımcı ise, ihracat potansiyelinin korunması ve sürdürülebilmesi için, büyük montanlı işlerde finansman imkanları sunulabileceğini, EXIMBANK kredilerinin ötesinde devlet destekli bir yapı oluşturulması ihtiyacını vurgular.

İki katılımcı, ihracat öncesi çok boyutlu, kapsamlı ve detaylı inceleme ve hesaplamalar yapılması gerektiğini ortaya koyar. Sipariş aşamasında yetkili mercilere ihracat izni başvurusunda bulunulması, iznin alınamadığı durumda, hem Türk savunma sanayini potansiyel müşteriler gözünde prestij kaybına uğratmakta hem de pazarlama mesai ve masrafına neden olmaktadır. Bu anlamda, Azerbaycan'a Fırtına obüsü satışında yaşanan durumun tekrarlanmaması adına²⁷, ihraç ön izni, ön

²⁷ 2010 yılında Azerbaycan'a 36 adet Fırtına obüsü satışı için görüşmeler yapılmış, pazarlama ve satış faaliyeti yürütülmüş ve taraflar arasında antlaşma imzalanmıştır, ancak obüslerde Alman motoru kullanılması ve Almanya'nın ihracata onay vermemesi nedeniyle, ihracat gerçekleştirilememiştir. (Independent Türkçe-Arda Mevlütoğlu Röportajı)

lisans uygulamalarının hayata geçmesi, verimliliği ve ihracat potansiyelinin artmasını sağlayacaktır.

İki katılımcı ihracata ilişkin mevzuata ve uygulamalara hâkim, yetişmiş nitelikli insan gücünün ihracat üzerindeki etkisini vurgular.

Son olarak, bir katılımcı, ihracatın artmasında, ihracatın salt rakamsal büyümesinden ziyade, ekonomik anlamda değer sunması, ithalat-ihracat dengesinin sağlanması adına ithalatın kısılması gerektiğini belirtir.

o Değerlendirme:

Gerçekleştirilen on beş mülakatın betimsel ve içerik analizi ile, araştırmanın “Devletler neden silah ve savunma sanayi ürünleri ihraç eder? Savunma sanayi ihracatı neden kısıtlanır? Türkiye, savunma sanayi ihracatını artırmak için, normatif anlamda nasıl bir yol izlemelidir? sorularına yanıt aranmıştır. Bu anlamda, araştırma ile “Savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararıdır. Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” hipotezini sınamak amaçlanmıştır.

Çalışmanın alt araştırma sorularına karşılık gelen yedi soru katılımcılara yöneltilmiş, alınan yanıtlar MAXQDA Programında işlenmek üzere içerik analizi ve betimsel analize göre kategorize edilmiştir.

“Savunma sanayi alanında ihracat hedefleri ve kararları nasıl belirleniyor?” sorusu için, katılımcıların nitelikli çoğunluğu ekonomi ve dış politikayı adreslemiştir. İlk soruyla ilintili olarak, “Hedeflerin belirlenmesinde ve büyük

ölçekli ihracat kararlarının alınmasında temel motivasyon nedir?” sorusu için, katılımcılar savunma sanayi ihracatında temel motivasyonu, iktisadi kazanım, dış politikada çıkar elde etmek ve marka bilinirliği olarak açıklamıştır. Bu durum, savunma sanayi ihracatında ABD ve Türkiye’deki akademik yazının sınıflandırılmasında da karşımıza çıkmaktadır. Akademik yazın incelemesi, savunma sanayi ihracatına dair üretilen akademik metinlerin en temelde bu iki sınıflandırmaya tabi olduğunu ortaya koymuştur. Ekonomi ve dış politika dışında, SSB ve SSİK’i karar alıcı olarak belirten on bir katılımcı olmuştur. Bu husus, katılımcıların savunma sanayi ihracatında karar alma sürecine; normatif işleyişe hakimiyetini göstermektedir. Bu anlamda, alanında uzmanlardan oluşan katılımcı örneklerinin doğru belirlendiğine işaret etmektedir.

“Hangi durumda bir müşteriye ihracat yapılmaması yönünde karar veriliyor?” sorusu için alınan yanıtlar, uluslararası ilişkilerin kurallarını işaret eder. Katılımcılar, ihraç kısıtı uygulamalarının, uluslararası hukuk ve ulusal güvenlikle ilişkili olduğunu belirtmiştir. Türkiye’nin ihracat kontrol mevzuatını, mevcut koşullara göre güncellemesi gerektiğini ifade etmiştir. Bu anlamda, ABD Modelinin ihraç kontrol mevzuatına benzer biçimde, kuralları muğlak olmayan ve idareye denetim yetkisi veren bir sistematik geliştirilmesi gerekliliği ortaya konmuştur. Çalışmada, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesi üzerinden örgütsel süreçlerinin işleyişi mukayese edilen ABD ve Türkiye’nin karar alma sistematikteki farklar da araştırmanın bu bulgusuna karşılık gelmektedir.

“Savunma sanayi ithalatında yerleşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre somut yansımaları nelerdir?” sorusu için katılımcılar, sektördeki yerleşme ve millileştirme çabalarını ithal ikamecilik stratejisiyle açıklamıştır. %100 yerlilik hedefinin mümkün ve rasyonel olmadığını belirtmiştir. Katılımcılar, ABD Modelinde de sistemin tüm bileşenlerinin %100 yerli ve milli olmadığını, sürdürülebilir ihracat başarısının doğrudan yerlilikle ilişkilendirilmemesi gerektiğini ifade etmiştir.

“Türkiye’nin ihracat konusunda pazardaki mevcut konumu ve gelecek hedefleri nelerdir?” sorusu için katılımcılar, Türkiye’nin pazardaki mevcut konumunu, ihracat odaklı büyüme stratejisiyle açıklamıştır. Özellikle S/İHA pazarında yakalanan ivmenin sürdürülebilir kılınması için, strateji geliştirilmesi gerektiğini belirtmiştir. Türkiye’deki akademik yazın da bu durumun yansımasıdır. Savunma sanayi ihracatı konulu çalışmalar, ihracat odaklı büyüme stratejisine ve S/İHA ihracatıyla pazarda yakalanan başarıya işaret etmektedir.

“Sektörde gördüğünüz temel sınırlılıklar, tehditler ve fırsatlar nelerdir?” sorusu için, katılımcılar sektördeki finansal sınırlılıklara dikkat çekmiş, yerleşme hamlelerine karşın halen özellikle komponent grubunda devam eden dışa bağımlılığın kırılmasına ihtiyaç duyulduğu ifade etmiştir. Beyin göçü ve sektördeki yetersiz rekabet koşullarının sektör üzerindeki olumsuz etkilerinin bertaraf edilmesi gerekliliğini vurgulamıştır.

“Türkiye’nin ihracat hacminin artırılması için neler yapılabilir?” sorusu için, katılımcılar, Türkiye’nin, ihracat pazarında konum elde etmesi ve konumunu

koruyabilmesi için üretim reformu ihtiyacına dikkat çekmiştir. İş geliştirme faaliyetlerinin iyileştirilmesi ve karar alıcıların kapsamlı strateji belirlemesi gerektiğini belirtmiştir.

Araştırmanın bulguları savunma sanayi ihracatında Türkiye'nin karar alma sürecindeki dönüşüme işaret ederek, aşağıdan yukarıya işleyen karar alma sürecinin, yukarıdan aşağıya hiyerarşik modele evrildiğini, ABD'de Kongre-Başkan ve Dışişleri Bakanlığı arasında yatay hiyerarşi yapısı arz eden modelden farklılığını ortaya koymuştur. Bulgular, Türkiye'deki karar alma modelinin, ABD'deki karar alma modelinden strateji, mevzuat ve süreç anlamında yapısal farklılıklarını işaret etmektedir. Araştırma bu yönden, ihracat hacminin artması adına, Türkiye'deki karar alma sürecine Dışişleri Bakanlığı'nın dahil edilerek, karar alıcı örgütler arası eşgüdüme dayalı örgütsel süreç modeli izlenmesi gerekliliğini göstermektedir.

ABD ve Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma sürecinin mukayesesi, iki devletin siyasi rejim tipleri arasındaki yapısal farklılıklara dayanır. Her iki rejim tipi, kurgusal düzeyde benzerlik arz etse dahi, yürütmenin başı olarak ABD'de Başkan'ın, Türkiye'de Cumhurbaşkanı'nın yetkileri ve bu yetkilerin sınırları farklıdır. ABD'de Başkan'ın siyasi yetkileri karşısında, Kongre'nin denetim rolü bulunmaktadır. Bu nedenle, Başkan siyasi yetkilerini kullanırken, Kongre ile uzlaşi halinde olmak durumundadır. Siyasi bir karar olan savunma sanayi ihracatında Kongre, yürütmenin yetkilerini dengeler. Silah İhracatı Kontrol Kanunu uyarınca, belirli bir tutarın üzerindeki satışlarda, Dışişleri Bakanlığı ihracat izni vermeden önce, Kongre'yi bilgilendirmek durumundadır. Bu düzenleme, Kongre'nin siyasi

denetimle, yürütmeyi dengelemesini sağlar. ABD, savunma sanayi ihracatını bir dış politika meselesi olarak değerlendirmiş, karar alıcı aktörleri kuvvetler ayrılığı ilkesine göre, Başkan ve Kongre dengesinde belirlemiştir.

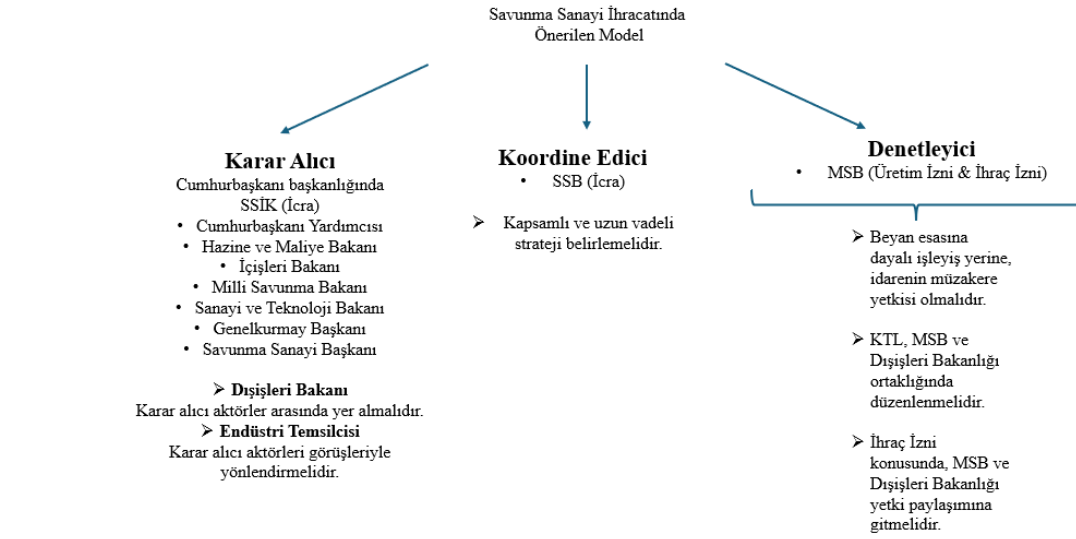
Türkiye’de ise 2017 Referandumu sonrası dönüşen Anayasa, Cumhurbaşkanı’nı yürütmenin başı olarak, ayrıcalıklı bir konuma taşımış, Cumhurbaşkanı’nın yetkilerinin çerçevesini genişletmiştir. Böylece, “Türkiye’nin Dış Politikada Karar Alma Süreçleri” bölümünde belirtildiği üzere, anayasal reform öncesinde siyasi karar almada kuvvetler ayrılığı ilkesini yürütmenin lehine bir dengeye oturtan Türkiye’de, yasama ve yürütme dengesinde yürütmenin üstünlüğü pekişmiştir. Savunma sanayi ihracatında Cumhurbaşkanı karar alıcı komitenin en üst otoritesidir. ABD’deki modelin aksine, Türkiye’de savunma sanayi ihracatında yürütmenin kararlarını dengeleyici ikincil bir otorite bulunmamaktadır. Türkiye’de savunma sanayi ihracatı siyasi bir mesele olmaktan öte, teknik bir konu olarak düzenlenmiştir. MSB’nin yürüttüğü ihraç izni prosedüründe idarenin müzakere yetkisinin olmaması ve beyan esasına dayalı işleyiş nedeniyle, MSB’nin süreçte salt teknik inceleme yapan bir onay mercii olarak yer alması, bu durumun somut göstergesidir. Çalışmanın Metodoloji bölümünde de belirtildiği üzere, ABD’deki siyasi denetim süreci ile Türkiye’deki teknik denetim işleyişinin mukayesesi, araştırmanın temel kısıtıdır.

ABD Modelinin başarısı, karar alma sürecindeki dengeli yetki dağılımı ile siyasi denetimi etkin biçimde işletmesindedir. Türkiye’nin, savunma sanayi ihracatında sürdürülebilir başarı için teknik denetimin ötesinde, siyasi denetim

mekanizmalarını sürece dahil etmesi ve işletmesi gerekmektedir. Bu nedenle yapılacak en temel yapısal reform, yürütmenin karar alma sürecindeki dominasyonunun dengelenmesidir. Savunma sanayi ihracatı karar alma süreci bir dış politika meselesi olarak değerlendirilmeli, düzenlenecek mevzuat kapsamında, yasama belirli hallerde karar alıcı aktörler arasında yer almalıdır. Bu anlamda, savunma sanayi ihracatının siyasi karar alma süreci olarak değerlendirilerek yasama ve yürütmenin ortaklığında, aktörler arası eşgüdüm ihtiyacı ve savunma sanayi ihracatının teknik denetimin ötesinde, siyasi denetimin gerekliliği iki modelin karar alma süreçlerinin mukayesesine ilişkin siyasi analizin temel bulgusudur.

Yapılandırılmış mülakatların analizinin bulguları, savunma sanayi ihracatının, ticarete konu diğer alanlardan farklı olarak dış politika ile doğrudan ilintili olduğunu ortaya koymaktadır. Savunma sanayi ihracatında ekonomik saiklerin başat olduğunu, ancak bu alanın dış politika meselesi olarak ele alınması gerekliliğini belirtmektedir. Savunma sanayi ihracatında ABD Modelinin başarısının ve istikrarının temeli konunun dış politika kararı olarak değerlendirilmesindedir. Bu nedenle, araştırmanın bulguları, savunma sanayi ihracatında karar alıcı örgütler arası denge ve yatay hiyerarşi esasına dayalı karar alma süreci izlenmesi gerekliliğini ortaya koymaktadır. Türkiye'nin de meseleyi bu çerçeveden ele alıp, Dışışleri Bakanlığı'nı karar alıcı örgütler arasına alması, SSİK'e Dışışleri Bakanlığı'nı dahil etmesi gerektiğini göstermektedir. (Şekil 5.18)

Şekil 5.18. Savunma Sanayi İhracatında Önerilen Karar Alma Modeli



Bu çalışma, belirlenecek strateji ve uygulamalara dair yol haritası sunmayı amaçlar. Türkiye'nin savunma sanayi ihracatı karar alma sürecinde reforma ihtiyacı vardır. Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında başarısını artırmak ve daimî kılmak için, yatay hiyerarşiye dayalı karar alma süreci izlemesi ve savunma sanayi ihracatı gündemiyle toplandıkları hallerde Dışişleri Bakanlığı'nı karar alma sürecine dahil etmesi, Dışişleri Bakanı'nın SSİK'te yer alması gerekmektedir. Sektörün lokomotif ve en önemli paydaşı özel sektörün, karar alma sürecinde temsili, sektörün iktisadi menfaatleri için önem teşkil eder. İş dünyasını, endüstriyi temsil edecek bir aktör, SSİK'te yer alarak karar alıcı aktörleri görüşleriyle yönlendirmelidir. Karar alıcı otoriteler nezdinde kapsamlı ve uzun vadeli strateji belirlenmeli, bu strateji doğrultusunda mevcut ihracat kontrol mevzuatı güncellenmelidir. İdarenin denetim yetkisi sektörün ihtiyaçlarına göre yeniden düzenlenmelidir. Bu anlamda beyan esasına dayalı işleyiş yerine, ABD modeline benzer biçimde, idarenin müzakere yetkisi olmalıdır. Her yıl ilgili otoritelerce içeriği belirlenen ve Resmî Gazetede

yayımlanan KTL, MSB ve Dışışleri Bakanlığı ortaklığında düzenlenmeli, ihraç izni konusunda MSB ve Dışışleri Bakanlığı'nın yetki paylaşımı sağlanmalıdır.



BÖLÜM VI

SONUÇ

II. Dünya Savaşı sonrası, Soğuk Savaşın iki kutbu, kendilerine nüfuz sahaları belirlemiş, bu coğrafyalarda askeri, siyasi, ekonomik ve kültürel hegemonyalarını inşa etmişlerdir. Soğuk savaşın yumuşama dönemi ile, taraflar stratejik ve nükleer silahların kontrol altına alınması konusunda mutabakata varmıştır. Uluslararası ilişkilerdeki gelişmeler, ABD’de silah ihracatının kontrol altına alınması ihtiyacını beraberinde getirmiştir. İhraç edilen silahların, “bumerang etkisi” ile ihracatçıya geri dönmesi veya hasım üçüncü tarafların eline geçmesi tehdidi; ulusal güvenlik endişeleri ihracat kontrol uygulamalarını zorunlu kılmıştır (Coşkun 2022).

Savunma sanayi ihracatının, düzenleme ve denetime tabi tutulması iktisadi kazanım ve ulusal güvenlik tehdidinin yanı sıra, ihracatçıya, ithal eden devletin dış politikasına müdahil olma alanı açar. İhracatçı, savunma sanayi veya silah endüstrisi üzerinden, bu konularda tahakkümünü pekiştirme yoluna gider. Bu nedenle, savunma sanayi ihracatı kararının, ticarete konu diğer metallerden farklı olarak çok boyutlu ele alınması gerekir.

Bu çalışmada, savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararı olarak ele alınmış, araştırmanın hipotezi bu sava dayandırılmıştır. Clausewitz, savaşı “siyasetin başka araçlarla devamı” olarak tanımlar (Clausewitz 1999). Savunma sanayi ihracatı, bu bağlam içerisinde bir alt kümeye karşılık gelir. Diplomatik ilişkilerin sürdürülmesinde, savunma sanayi ihracatı bir enstrümandır.

Savunma sanayi ihracatını, hacmen en büyük ve istikrarlı biçimde gerçekleştiren devlet, ABD'dir. Bu nedenle, savunma sanayi ihracatında ABD'nin izlediği karar alma modeli, karar dinamikleri, süreçleri ve karar alıcı aktörlerin seçimi, savunma sanayi pazarında ihracatçı olarak kendine konum elde etmeyi hedefleyen Türkiye için, başarılı bir rol modelidir. "Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ABD modeli ile karşılaştırılarak, dış politika analizi modelleri üzerinden açıklanabilir mi?" sorusundan hareketle, ABD'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci analiz edilmiştir. Bu analizin sonucunda, ABD'nin savunma sanayi ihracatını, dış politika meselesi olarak ele aldığı, dış politikada karar alma modelini savunma sanayi ihracatında uyguladığı belirlenmiştir.

Dış Politika Analizi'nin, Örgütsel Süreç Modeline referansla, ABD'de bürokratik kurumların işleyişi üzerinden dış politikaya yönelik karar alma mekanizmaları incelenmiştir. İncelemede, Hermann'ın Karar Dinamikleri ve Karar Modeline, Hagan'ın Karar Ağacına başvurulmuştur. ABD'nin bir dış politika problemi ortaya çıktığında, karar alıcı aktörlerin; Kongre, Başkan ve Dışişleri Bakanlığının dengesinde, kapsamlı uzlaşısı esasına dayalı koalisyon modeli izlediği ortaya konmuştur. Bu modelin, savunma sanayi ihracatı konusunda benzer bir işleyiş sergilemesi, aynı aktörlerin karar alıcı olarak konumlandırılması nedeniyle, ABD'de savunma sanayi ihracatının bir dış politika kararı olarak değerlendirildiğini, dış politikadaki örgütler arası kapsamlı uzlaşısı esasına dayalı koalisyon karar alma modelinin, savunma sanayi ihracatında işlediği belirtilmiştir. ABD'nin karar alma modelinin ve silah ihracat yöneliminin detaylı incelemesi için silah ihracatı kontrol mevzuatına ve düzenlemelerine başvurulmuştur. Araştırmanın bu bulgusundan yola

çıkarak, Türkiye'nin dış politikada ve savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma modeli incelenmiştir.

Gerçekleştirilen değerlendirme neticesinde, “Savunma sanayi ihracatı bir dış politika kararıdır. Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” hipotezi sınanmış, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatını bir dış politika meselesi olarak ele almadığı ortaya konmuştur. ABD'den farklı olarak, Türkiye'nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci ve karar alıcı aktörleri, dış politika karar alma sürecinden farklıdır. Türkiye'nin dış politikasında, yasama ve yürütme ortaklığında, ancak yürütme lehine bir dengede karar alınmaktadır. Yürütme ayağında, Cumhurbaşkanı'ndan sonra, Dışişleri Bakanlığı sürecin ana aktörlerinden biridir. Dış Politika Analizi'nin örgütsel süreç modeli kuramsal çerçevesinden değerlendirildiğinde, Hermann'ın Karar Dinamikleri ve Karar Modeline, Hagan'ın Karar Ağacına referansla, Türkiye'nin dış politika karar alma sürecinde, örgütler arası kapsamlı uzlaşısı esasına dayalı koalisyon modeli izlenmektedir, ancak ABD modelinden farklı olarak, bu koalisyonun yürütmenin lehine bir denge modeline karşılık geldiğini belirtmek gerekir. Savunma sanayi ihracatı konusunda ise, karar alıcı aktörler Cumhurbaşkanı ve SSİK olarak belirlenmiş, SSB koordinasyonu sağlamakla, MSB savunma sanayinde üretim ve ihraç izni merci olarak, denetimle yetkilendirilmiştir. ABD Modelinden farklı olarak, Türkiye'deki işleyişte yasama ile Dışişleri Bakanlığı bir aktör olarak konumlandırılmamıştır. (Şekil 5.3) Karar alma modellerinin kurgusal düzeyde, örgütler arası kapsamlı uzlaşısı esasına dayalı koalisyon modeli sunmasından dolayı, iki modelin karar alma süreçleri ve dinamikleri benzerlik arz etse dahi, karar alıcı aktörler arasındaki farklılık, Dışişleri

Bakanlığı'nın karar alma sürecinin dışında bırakılması, iki model arasındaki en temel yapısal farklılığa işaret eder. (Yasamanın karar alma sürecinde yer almayışı, iki devletin anayasal düzenleri arasındaki farktan kaynaklanmaktadır.) Bu durum, ihracat kontrol mevzuatlarına sirayet etmiştir.

Liste bazlı denetim usulü her iki modelin de başvurduğu, savunma sanayi ihracatını denetim yöntemidir, ancak uygulamada iki model arasında önemli farklılıklar mevcuttur. ABD Modelinde, ihracatı yürütmenin iznine tabi bir malzeme için, idarenin izleme ve denetleme yetkisi bulunur, ancak Türkiye'de "beyan esası"na dayalı bir işletim modeli izlenmektedir. Bu durum ise, askeri nitelikli pek çok ürünün sivil nitelikli kategorisine dahil edilerek, ihraç izin süreçlerinin işletilmeden ülke dışına çıkışına neden olabilmektedir. Bu nedenle, mevzuatın yeniden düzenlenmesi gerekmektedir. Bu hususa, yapılandırılmış mülakat verileri dikkat çekmektedir. ABD modelinde "*see through*" ve "*de minimis*" olarak adlandırılan kurallar, ihraç iznine tabi malzemenin, ara malzeme olarak kullanılması ile elde edilen nihai ürünün ihraç iznine tabi olması hususunu düzenlemektedir. Benzer bir düzenleme Türkiye modelinde bulunmamaktadır. Bu durum, ihraç edilen teknolojinin üçüncü tarafların eline geçmesine ve Türkiye'nin ulusal çıkarlarına aykırı kullanılmasına yol açabilir. Bu nedenle, mevzuatta benzer bir düzenleme ihtiyacı vardır.

Bu hususların dışında, bir diğer farklılık yürütmenin yetkilendirilmesinde karşımıza çıkmaktadır. ABD'de Başkan'ın savunma sanayi ihracatını denetleme, onaylama ve izleme yetkisi yasal olarak düzenlenmiştir. Türkiye'nin mevzuatında, kanun koyucu Cumhurbaşkanı için benzer bir yetkilendirmeye başvurmamıştır. Ayrıca, ABD'nin yasama bazlı denetim uygulamasının, Türkiye'de karşılığı bulunmamaktadır. ABD'deki yasal düzenleme gereği, belirli bir hacme ulaşan

siparişler için, Kongre'nin bilgilendirilmesi gerekmektedir. Türkiye Modelinde benzer bir düzenleme mevcut değildir. Ülkesel denetim esası, her iki modelin işleyişinde var olmakta birlikte, Türkiye Modelinde ABD Modelindeki kadar açık ve şeffaf biçimde düzenlenmemiştir. ABD'nin belirli bir "yasaklı ülkeler listesi" mevcutken, Türkiye'nin benzer bir somut listesi bulunmamaktadır, ancak işleyişte ulusal menfaatler ve taraf olunan uluslararası antlaşmalar gereği sakıncalı bulunan devletlere, MSB'den ihraç izni alınamamaktadır.

Çalışmada, iki model arasındaki yapısal farkların ortaya konması, analizin derinleştirilmesi ve somutlaştırılması için, sahadan nitel veri elde edebilmek üzere yapılandırılmış mülakat yöntemine başvurulmuştur. (E.) Büyükelçiler, (E.) TSK mensupları, sektör profesyonelleri ve sektör araştırmacıları ile gerçekleştirilen mülakatlar neticesinde elde edilen nitel verilerin MAXQDA; nitel veri analizi programında işlenmesiyle, bulgular elde edilmiştir. Bulgular, ABD ve Türkiye Modeli karşılaştırmasında ortaya çıkan tabloyu, görünür kılmıştır. Katılımcılara, savunma sanayinde ihracat kararlarının ve hedeflerinin nasıl belirlendiği, ihracat kararı alınmasında temel motivasyonun ne olduğu, ihraç kısıtına hangi durumda başvurulduğu, yerleşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre etkisi, Türkiye'nin ihracat pazarındaki durumu ve ihracat hacminin artırılması için neler yapılabileceğine dair sorular sorulmuş, alınan yanıtlar veri olarak işlenmiştir. Türkiye'deki karar alma süreçlerine, Dışişleri Bakanlığı'nın dahil edilmesi gerekliliği, ihracat kontrol mevzuatının güncel ihtiyaçlara göre revize edilmesi ihtiyacı, ihracat odaklı büyüme hedefinin sürdürülebilir olması için, sektördeki finansal sorunların bertaraf edilmesi, dışa bağımlılığın kırılması; ihracatın artırılabilmesi için üretim reformu, iş geliştirme faaliyetlerinin çeşitlendirilmesi ve karar alıcı aktörler tarafından kapsamlı bir

savunma sanayi ihracat stratejisi belirlenmesi gerekliliği, araştırmanın temel bulgularıdır.

Sonuç olarak çalışmada, “Savunma sanayi ihracatı bir dış politika karardır. Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında izlediği karar alma süreci, ABD modeline kıyasla Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanır.” hipotezi sınanmıştır. ABD ve Türkiye’nin savunma sanayi ihracatında karar alma modellerinin Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden karşılaştırmalı analizi ve yapılandırılmış mülakatların bulguları, savunma sanayi ihracatının bir dış politika kararı olduğu ve karar alma süreçlerinin Dış Politika Analizi modelleri ile açıklanabileceğini ortaya koymuştur.

Çalışma, Dış Politika Analizi kuramsal çerçevesinden, savunma sanayi sektörünün ekonomi ve ticaret verileri ile geliştirilebilir. Bu anlamda, gelecek çalışmalar, savunma sanayi ihracatının ekonomi politiğine odaklanabilir, Türkiye’nin savunma sanayi ihracatı yaptığı coğrafyalarda, ikili siyasi ilişkiler ve savunma sanayi ticareti arasındaki ilişkiselliği ortaya koyan mukayeseli çalışmalar yapılabilir.

Gelecek alışmalar, savunma sanayi ihracatında, esas karar alıcı olarak konumlanan Cumhurbaşkanı’nın yetkisinin dengelenmesi ve/veya denetlenmesinde yasamanın rolünü ele alabilir. Bu çalışmalarda, savunma sanayi ihracatında TBMM’nin onay, izleme veya denetim yetkilerinin erevesi tanımlanabilir. Savunma sanayi ihracatı karar alma sürecinde yer alması önem arz eden bir diğer aktör ise, özel sektör temsilcileridir. Özel sektörün hangi düzeyde ve nasıl temsil edilmesi gerektiğine ve bu konunun savunma sanayi ihracatındaki önemine dikkat çeken ileriki çalışmalar akademik yazına katkı sağlayacaktır.

KAYNAKÇA

- Alberque, William, ve Benjamin Schreer. 2023. "Finland, Sweden and NATO membership". Ss. 67-72 içinde *Survival: June-July 2022*. Routledge.
- Allison, Graham T. 1971. *Essence of Decision: Explaining the Cuban Missile Crisis*. Boston: Little, Brown and Company.
- Arksey, Hilary, ve Peter T. Knight. 1999. *Interviewing for social scientists: An introductory resource with examples*. Sage.
- Arms Control Today. t.y. "ZTE Fined for Sanctions Evasion".
<https://www.armscontrol.org/act/2017-03/news-briefs/zte-fined-sanctions-evasion>.
- Aydın, Mustafa. 1996. "Uluslararası İlişkilerde Yaklaşım, Teori ve Analiz". *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 51(01).
- Ayres, Ron. 1983. "Arms production as a form of import-substituting industrialization: The Turkish case". *World Development* 11(9):813-23.
- Bağcı, Hüseyin, ve Çağlar Kurç. 2017. "Turkey's strategic choice: buy or make weapons?" *Defence Studies* 17(1):38-62.
- Ball, Nicole. 1983. "Defense and development: A critique of the Benoit study". *Economic Development and Cultural Change* 31(3):507-24.
- Bernard, H. R. 2011. "Study methods in anthropology: Qualitative and quantitative approaches". *Rowman Altamira*.
- Blanton, Shannon Lindsey. 2000. "Promoting human rights and democracy in the developing world: US rhetoric versus US arms exports". *American Journal of Political Science* 123-31.
- Blanton, Shannon Lindsey, ve Robert G. Blanton. 2006. "Human rights and foreign direct investment: A two-stage analysis". *Business and Society* 45(4):464-85. doi: 10.1177/0007650306293392.
- Brauer, Jurgen, ve Paul Dunne. 2004. *Arms trade and economic development: theory, policy and cases in arms trade offsets*. Routledge.
- Buzan, Barry, ve Eric Herring. 1998. *The arms dynamic in world politics*. Lynne Rienner Publishers.
- Clausewitz, Carl Von. 1999. "Savaş Üzerine, çev". *H. Fahri Çeliker, İstanbul, Özne Yayınları*.
- Coşkun, Alper. 2022. "Strengthening Turkish Policy on Drone Exports".

DDTC. t.y.

“https://www.pmdtdc.state.gov/ddtc_public/ddtc_public?id=ddtc_public_portal_compliance_landing”.

Denk, Erdem. 2011. “Bir Kitle İmha Silahı Olarak Nükleer Silahların Yasaklanmasına Yönelik Çabalar”. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi* 66(03):93-136.

Doğanay, Ahmet, Murat Ataizi, Ali Şimşek, Jale Balaban Salı, ve Yavuz Akbulut. 2012. “Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri”. *Anadolu Üniversitesi, Eskişehir*.

Efegil, Ertan. 2018. *Dış politika analizi (Ders notları)*. Gündogan Yayınları.

Egeli, Sıtkı, Serhat Güvenç, Çağlar Kurç, ve Arda Mevlütoğlu. 2024. “From Client to Competitor: The Rise of Türkiye’s Defence Industry”.

Erhan, Çağrı, ve Ersin Embel. 2015. “Türk dış politikasında karar vericileri yönlendiren yapısal faktörler”. *Bilig* (72):145-70.

Fay, Brian. 2001. *Çağdaş Sosyal Bilimler Felsefesi*. 3.Baskı. Ayrıntı Yayınları.

Federal Register, Vol. 86, 2021; s. 18110. 2021.
“<https://www.govinfo.gov/content/pkg/FR-2021-04-07/pdf/2021-06546.pdf>”.

Fiott, Daniel. 2022. “The Fog of War: Russia’s War on Ukraine, European Defence Spending and Military Capabilities”. *Intereconomics* 57(3):152-56.

Greene, Abner S. 1994. “Checks and balances in an era of presidential lawmaking”. *U. Chi. L. Rev.* 61:123.

Grimmett, Richard F. 1996. “Conventional Arms Transfers to Developing Nations, 1988-1995”. Congressional Research Service, Library of Congress.

Gürbüz, Sait, ve Faruk Şahin. 2014. “Sosyal bilimlerde araştırma yöntemleri”. *Ankara: Seçkin Yayıncılık* 271.

Hagan, Joe D., Philip P. Everts, Haruhiro Fukui, ve John D. Stempel. 2001. “Foreign policy by coalition: deadlock, compromise, and anarchy”. *International Studies Review* 3(2):169-216.

Hagelin, Bjorn, Pieter D. Wezeman, Siemon T. Wezeman, ve Nicholas Chipperfield. 2002. “International arms transfers”. *Sipri Yearbook* 373-402.

Halperin, Morton H., ve Priscilla Clapp. 2007. *Bureaucratic politics and foreign policy*. Rowman & Littlefield.

Hartung, William. 1991. “The boom at the arms bazaar”. *Bulletin of the Atomic Scientists* 47(8):14-20.

- Herdem, Şafak. 2017. *Savunma Sanayi Hukuku*. İstanbul: Beta Yayınları.
- Hermann, Margaret G. 2001. "How decision units shape foreign policy: A theoretical framework". *International Studies Review* 3(2):47-81.
- Holsti, Ole. 1976. "Foreign policy formation viewed cognitively". *Structure of decision* 18-54.
- Hudson, Valerie M., ve Benjamin S. Day. 2019. *Foreign policy analysis: classic and contemporary theory*. Rowman & Littlefield.
- Huth, Paul K. 1988. "Extended deterrence and the outbreak of war". *American Political Science Review* 82(2):423-43.
- ITAR Practitioner's Handbook. 2021.
<https://www.squirepattonboggs.com/en/insights/publications/misc/itar-handbook>.
- Jackson, Thomas. 2010. "From under their noses: Rebel groups' arms acquisition and the importance of leakages from state stockpiles". *International Studies Perspectives* 11(2):131-47.
- Janis, Irving L. 1972. *Victims of Groupthink*. Boston: Mifflin Company.
- Kakaşçı, Uğur, ve Bülent Orhan. 2018. "Türkiye Savunma Sanayi İhracatının Geliştirilmesine Yönelik Öneriler". *Sürdürülebilir Havacılık Araştırmaları Dergisi* 3(2):78-87.
- Kıbaroğlu, Mustafa. 2018. "Türkiye'nin S-400 macerasının 4 yüzü". *Yörünge*.
- Krause, Volker. 2004. "Hazardous Weapons? Effects of Arms Transfers and Defense Pacts on Militarized Disputes, 1950-1995". *International Interactions* 30(4):349-71.
- Kurç, Çağlar. 2013. "Critical approach to Turkey's defense procurement behavior: 1923-2013".
- Levine, Paul, ve Ron Smith. 1995. "The arms trade and arms control". *The Economic Journal* 105(429):471-84.
- Lune, Howard, ve Bruce L. Berg. 2017. *Qualitative research methods for the social sciences*. Pearson.
- Mevlutoglu, Arda. 2017. "Commentary on Assessing the Turkish defense industry: structural issues and major challenges". *Defence Studies* 17(3):282-94.
- Mintz, Alex, ve Karl DeRouen Jr. 2010. *Understanding foreign policy decision making*. Cambridge University Press.

Modelske, George. 1978. "The long cycle of global politics and the nation-state". *Comparative studies in society and history* 20(2):214-35.

Münkler, Herfried. 2005. *The new wars*. Polity.

Oran, Baskın. 2008. "Türk Dış Politikası, Cilt I". *İstanbul: İletişim Yayınları*.

Rosanelli, Rosa. 2014. "US Export Control Regulations Explained to the European Exporter: A Handbook". *European Studies Unit*.

Rosenau, James N. 1976. *World Politics; an introduction*. The Free Press.

Schelling, Thomas C. 2020. "Arms and Influence, rev. ed.(1966; repr., New Haven, CT".

Sheehan, Kevin P. 1995. "Executive-Legislative relations and the US arms export control regime in the Post-Cold War era". *Colum. J. Transnat'l L.* 33:179.

SIPRI Database. 2023. https://www.sipri.org/sites/default/files/2023-03/2303_at_fact_sheet_2022_v2.pdf.

Snyder, R. C., H. W. Bruck, ve B. Sapin. 1969. "The Decision-Making Approach to the Study of International Politics' in JN Rosenau". *International Politics and Foreign Policy: A Reader In Search and Theory (New York, 1961)* 189-90.

SÖNMEZOĞLU, Faruk. 2005. "Dış Politika Analizi". *İstanbul: Küre Yayınları*.

Sprecher, Christopher, ve Volker Krause. 2006. "Alliances, armed conflict, and cooperation: Theoretical approaches and empirical evidence". *Journal of Peace Research* 43(4):363-69.

Turkey Arms Trade Register. 2024. "http://www.sipri.org/databases/armstransfers (2020-2024)." *Stockholm International Peace Research Institute*.

TÜSİAD. 1999. "Türk Savunma Sanayisinde 'Offset' Uygulamaları". *Yayın No. TÜSİAD-T/99-12/276-1*.

U.S. Department of Commerce's Office of Space Commerce and the Federal Aviation Administration's Office of Commercial Space Transportation. 2017. <https://www.space.commerce.gov/wp-content/uploads/2017-export-controls-guidebook.pdf>.

Vergne, Jean-Philippe. 2012. "Stigmatized categories and public disapproval of organizations: A mixed-methods study of the global arms industry, 1996–2007". *Academy of Management Journal* 55(5):1027-52.

Willardson, Spencer L. 2013. "Under the influence Of arms". University of Iowa.

EKLER

Evrak Tarih ve Sayısı: 12.03.2024-E.56589



T.C.
TOBB EKONOMİ VE TEKNOLOJİ ÜNİVERSİTESİ
İnsan Araştırmaları Değerlendirme Kurulu

Sayı : E-27393295-100-56589
Konu : 2024-12 Numaralı Başvuru

12.03.2024

Sayın Prof. Dr. Haldun YALÇINKAYA

İnsan Araştırmaları Değerlendirme Kurulu'na etik yönden değerlendirilmek üzere sunmuş olduğunuz 2024-12 kayıt numaralı "Dış Politikada Karar Alma Modelleri : Savunma Sanayi Ürünleri İhracatı Üzerinden ABD ve Türkiye'nin Karar Alma Modellerinin Karşılaştırmalı Analizi" başlığını taşıyan projeniz etik yönden uygun görülerek onaylanmasına karar verilmiştir. Bilgilerinizi rica ederiz.

Prof. Dr. Tayyibe Nur ÇAĞLAR
Kurul Başkanı

Bu belge, güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

Belge Doğrulama Kodu :BS513Z9ST

Belge Doğrulama Adresi : <https://www.turkiye.gov.tr/tobb-universitesi-ebys>

Söğütözü Caddesi No:43 06560 Söğütözü/Ankara
Telefon No:(0312) 292-4000 Faks No:(0312) 287-1946
e-Posta: bilgi@etu.edu.tr İnternet Adresi: www.etu.edu.tr
Kep Adresi: tobbetu@hs01.kep.tr

Bilgi için: Nimet Zorlu
Sekreter

Bu belge 5070 sayılı Elektronik İmza Kanununun 5. Maddesi gereğince güvenli elektronik imza ile imzalanmıştır.

TOBB EKONOMİ VE TEKNOLOJİ ÜNİVERSİTESİ
İNSAN ARAŞTIRMALARI İÇİN AYDINLATILMIŞ ONAM FORMU

“Dış Politikada Karar Alma Modelleri : Savunma Sanayi Ürünleri İhracatı Üzerinden ABD ve Türkiye’nin Karar Alma Modellerinin Karşılaştırmalı Analizi” başlıklı bir araştırma yapmaktayız. Sizin de bu araştırmaya katılmanızı öneriyoruz. Ancak hemen söyleyelim ki bu araştırmaya katılıp katılmamakta serbestsiniz. Çalışmaya katılım gönüllülük esasına dayalıdır. Kararınızdan önce araştırma hakkında sizi bilgilendirmek istiyoruz. Bu bilgileri okuyup anladıktan sonra araştırmaya katılmak isterseniz formu imzalayınız.

Bu araştırma TOBB ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü, Güvenlik Çalışmaları Bölümü (ve varsa diğer bölüm, üniversite vb kurumları yazınız) öğretim elemanları tarafından gerçekleştirilecektir. Bu araştırmayı yapmak istememizin amacı, savunma sanayinde karar alma süreçlerini analiz etmektir. Bu çalışmaya katılımınız araştırmanın başarısı için önemlidir.

Eğer araştırmaya katılmayı kabul ederseniz, kişisel tecrübeniz ve entelektüel birikiminize göre yedi açık uçlu soruya yanıt vermeniz beklenmektedir.

Bu çalışmaya katılmanız için sizden herhangi bir ücret istenmeyecektir. Çalışmaya katıldığınız için size ek bir ödeme de yapılmayacaktır.

Bu çalışmaya katılmayı reddedebilirsiniz. Bu araştırmaya katılmak tamamen isteğe bağlıdır. Çalışmanın herhangi bir aşamasında onayınızı çekme hakkına da sahipsiniz.

(Katılımcının Beyanı)

Gözde KILIÇ tarafından TOBB ETÜ Sosyal Bilimler Enstitüsü Güvenlik Çalışmaları Bölümünde bir araştırma yapılacağı belirtilerek bu araştırma ile ilgili yukarıdaki bilgiler bana aktarıldı. Bu bilgilerden sonra böyle bir araştırmaya “katılımcı” olarak davet edildim.

Eğer bu araştırmaya katılırsam araştırmacı ile aramda kalması gereken bana ait bilgilerin gizliliğine bu araştırma sırasında da büyük özen ve saygı ile yaklaşılacağı, araştırma sonuçlarının eğitim ve bilimsel amaçlarla kullanımı sırasında kişisel bilgilerimin özenle korunacağı konusunda bana yeterli güven verildi.

Bu araştırmaya katılmak zorunda değilim ve katılmayabilirim. Araştırmaya katılmam konusunda zorlayıcı bir davranışla karşılaşmış değilim. Araştırmanın yürütülmesi sırasında herhangi bir sebep göstermeden çekilebilirim. Ancak araştırmacıları zor durumda bırakmamak için araştırmadan çekileceğimi önceden bildirmemim uygun olacağının bilincindeyim.

Araştırma için yapılacak harcamalarla ilgili herhangi bir maddi sorumluluk altına girmiyorum. Bana da bir ödeme yapılmayacaktır.

Araştırma uygulamasından kaynaklanan nedenlerle herhangi bir sorunun ortaya çıkması halinde, sorunun çözülmesiyle ilgili gerekli müdahalenin yapılacağı konusunda bana güvence verildi. Araştırma ile ilgili bir sorum olduğunda, Gözde KILIÇ’ı no’lu telefonundan arayabileceğimi biliyorum.

Bana yapılan tüm açıklamaları ayrıntılarıyla anlamış bulunmaktayım. Kendi başıma belli bir düşünme süresi sonunda adı geçen bu araştırma projesinde “katılımcı” olarak yer alma kararını aldım. Bu konuda yapılan daveti büyük bir memnuniyet ve gönüllülük içerisinde kabul ediyorum.

Karşılıklı imzalanan bu form kağıdının bir kopyası bana verilecektir.

Katılımcı (Ad, soyad, adres, telefon ve imza) **Araştırmacı** (Ad, soyad, adres, telefon ve imza)

Yapılandırılmış Mülakat Soruları

1. Savunma sanayi alanında ihracat hedefleri ve kararları nasıl belirleniyor?
2. Hedeflerin belirlenmesinde ve büyük ölçekli ihracat kararlarının alınmasında temel motivasyon nedir?
3. Hangi durumda bir müşteriye ihracat yapılmaması yönünde karar veriliyor?
4. Savunma sanayi ithalatında yerleşme ve millileştirme hamlelerinin sektöre somut yansımaları nelerdir?
5. Türkiye'nin ihracat konusunda pazardaki mevcut konumu ve gelecek hedefleri nelerdir?
6. Sektörde gördüğünüz temel sınırlılıklar, tehditler ve fırsatlar nelerdir?
7. Türkiye'nin ihracat hacminin artırılması için neler yapılabilir?