

Savaş Sanayi İşletmeciliğinde Maliyet ve Gelir Unsurları Üzerine Bir Araştırma

A Research on Cost and Revenue Elements in War Industry Enterprises

Süleyman YÜKÇÜ¹, Mehmet İlker KARAKELLEOĞLU²

Öz

Amaç: Bu araştırmanın amacı, savaşların ve savaş çıkarma maliyetlerinin incelenmesi, maliyet-fayda analizi bakış açısıyla savaş çıkarmının farklı gruplara etkisinin araştırılmasıdır.

Tasarım/Yöntem: Araştırmada ikincil verilerden yararlanılmış, oluşturulan örnek uygulama üzerinden savaş sanayi işletmeciliğine özgü ortaya konan maliyet ve gelir unsurları analiz edilmiştir. Bu unsurlar sektöre özgü faktörler açısından değerlendirilmiş yıllara yaygın veriler üzerinden maliyet unsurları, karlılık oranları, satış karı, tahsilât karı gibi göstergeler savaş sanayi işletmeciliğine özgü ortaya konmuştur.

Bulgular: Analizler sonucunda; fayda/maliyet oranı, satış karı ve tahsilât karı gibi göstergelerde diğer sektörlere göre çok yüksek düzeyde çarpıcı rakamlar tahmin edilmiştir. Savaş sanayisinde talebin fiyat değişimlerine duyarlılığının düşük olması nedeniyle sağlanan tahsilât avantajının, gelirlerin tahsilinde kullanılan yaklaşımların ve satış sonrası hizmetlerin gerektirdiği niteliklerin karlılığı katlayarak artırdığı tespit edilmiştir.

Sınırlılıklar: Çalışmada ikincil verilerden yararlanılmıştır. Kullanılan bazı tutarlar tahmini olarak hesaplanmıştır. Çalışma işletmeler bazında değil sektörle ilgilidir.

Özgünlük/Değer: Savaş Sanayi İşletmeciliğinde sektöre özgü maliyet ve gelir unsurlarının belirlenmesi, bu sektörde üretilen mamullerin ve stokların akışındaki farklılıkların ortaya konması ve maliyet-fayda analizlerinin gerçekleştirilmesi çalışmanın literatüre sağlayacağı özgün katkıları oluşturmaktadır.

Anahtar Kelimeler: Savaş Maliyetleri, Savaş Sanayi İşletmeleri, Maliyet-Fayda Analizi

Abstract

Purpose: The purpose of this research is to examine costs of wars and the cost of initiating a war, and to investigate the effects of initiating a war on different groups from the perspective of cost-benefit analysis.

Design/Methodology: In the research secondary data is used, and the cost and income elements specific to war industry enterprises are analyzed through the sample application created. These elements are evaluated in terms of sector-specific factors, and indicators such as profitability ratios, profit on sale, collection of revenues, and cost elements are revealed specific to war industry enterprises, based on data over the years.

Findings: As a result of the analysis, striking figures are estimated at very high levels compared to other sectors in indicators such as benefit/cost ratio, sales profit and collection profit. It has been determined that the collection of revenues advantage provided by the low sensitivity of demand to price changes in the war industry, the approaches used in revenue collection and the characteristics required by after-sales services, increase profitability drastically.

Limitations: Secondary data is used in the study. Some amounts used are estimated. The study covers war industry sector, not specific enterprises.

Originality/Value: Determining sector-specific cost and revenue elements in war industry enterprises, revealing the differences in the flow of products and inventories produced in this sector, and performing cost-benefit analysis constitute the unique contributions of the study to the literature.

Keywords: Cost of Wars, War Industry Enterprises, Cost-Benefit Analysis

¹ Prof. Dr., Dokuz Eylül Üniversitesi (Emekli), İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, suleyman.yukcu@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0002-1514-5953

² Dr. Öğr. Üyesi, Dokuz Eylül Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü, mehmet.ilker@deu.edu.tr, ORCID: 0000-0001-6708-0234

1. GİRİŞ

Stockholm Uluslararası Barış Araştırmaları Enstitüsü'nün derlediği 2016 yılı verilerine göre küresel çapta dünya savunma sanayi harcamalarında yalnızca %10'luk bir kesintiyle 15 yıl içerisinde tüm açlık ve yoksulluğu sona erdirmek mümkün olabilmektedir (SIPRI – Stockholm International Peace Research Institute'den aktaran Goldsmith, 2016).

Hayatta her şeyin bir maliyeti olduğu gibi olumsuz olayların da ortaya çıkmasının bir maliyeti bulunur ve bundan çeşitli çıkar grupları faydalanabilir. Savunma sanayi ve savaşlara ilişkin harcamalar dünya tarihinde inanılmaz boyutlardadır. Savaşların ve savaş çıkarma maliyetlerinin etkisi sadece savaş halinde olan gruplarda değil aynı zamanda ticari hayatta da gerçekleşmektedir. 2012 Yılı itibarıyla 1,8 trilyon dolara ulaşan silah sanayi; askeri materyal, donanım ve tesislerin servisini sağlayan, araştırma-geliştirme, mühendislik ve üretim faaliyetlerini içeren ticari endüstrileri kapsamaktadır. Bu rakam 2016 yılında 1,68 trilyon dolarla küresel gayri safi milli hasılların %2,2 sine denk gelmektedir (SIPRI, 2017: 1).

Diğer işletme türlerinde olduğu gibi silah işletmeciliğinde de işletmenin ana amacı kar etmek ve devamlılığını sağlamaktır. Bunun için ürettiği malın üretim faktörlerini ucuza almak, mamulü karlı bir fiyattan satmak zorundadır.

Bu tür işletmeler bu amaçlar için diğer işletmeler gibi televizyon reklamı vermek yerine diğer satış artırıcı faaliyetlere başvururlar. Bu makalenin amacı mamul ve çalışma biçimi olarak diğer işletmelerden farklılık gösteren silah işletmelerinin faaliyetlerine muhasebe bakış açısıyla maliyet ve fayda analizini yapmaktır.

2. SAVAŞ SANAYİ İŞLETMECİLİĞİ

Tarihteki ilk örneklerinden bu yana tüm savaşlar/anlaşmazlıklar incelendiğinde altında yatan sebeplerin ekonomik olduğu görülmektedir. Gerek savaş ekonomisi alanına giren sıcak savaş dönemlerinde gerekse de barış zamanında, ekonomik savaş veya soğuk savaş yoluyla ortaya çıkan faaliyetler toplumların büyük maliyetlere katlanmasına sebep olmaktadır. Bu maliyetlerin faydası büyük ölçüde silah üreten işletmeler tarafından kullanılmaktadır.

Savaş sanayi ürünleri; nükleer silahlanma, havacılık/uzay sektörü, donanma ve bu çalışmanın inceleme alanının yoğunlaştığı ordu silahları gibi alanlarda yer almaktadır. Hükümetler bu alanda uzun yıllar devlet monopollerini oluşturmuştur. 19. yüzyılda modern, komplike silahlanma teknolojileri özelleşmiş bilgi ve teknoloji gerektirmiş, uzmanlaşma gerektiren sebeplerden ötürü özel sektörle işbirliği yapılması ve üretimin bu yönde kaymasıyla sonuçlanmıştır (Durham, 2015: 24).

Hükümetler – ordu – silah sanayi arasındaki koordinasyon özellikle 1960'lı yıllardan sonra özel sektörün hükümetler tarafından organize edilen güçlere silah sağlamasıyla başlamıştır.

Sektör verileri incelendiğinde 2016 yılı gelirlerine ve menşelerine göre önde gelen işletmeler aşağıdaki gibi sıralanmaktadır (Deloitte, 2017: 17):

• Boeing (A.B.D)	94,57 milyar \$
• Airbus Group (A.B)	73,69 milyar \$
• Lockheed Martin (A.B.D)	47,24 milyar \$
• BAE Systems (B.K)	24,12 milyar \$
• Almaz Antey (RUS)	7,41 milyar \$

Bunların yanında Çin ve Güney Kore gibi kapalı rejimlerde faaliyet gösteren birçok kuruluşun bilgi paylaşımı yapmadığını belirtmek gerekir.

3. MALİYET VE GELİR UNSURLARI

Savaş (savunma) sanayi işletmelerinin, geleneksel üretim işletmelerinden en önemli farkı stoklarını yenileme ihtiyacı ve gelir yaratma şeklidir. Bu tür işletmelerde stoklar iki alanda boşaltılabilir.

1. Araştırma-geliştirme stokları

2. Mamul stokları olarak.

3.1. Ar-Ge Maliyetleri

Teknolojiye dayalı üretim tiplerinde araştırma geliştirme giderlerinin yönetimi en önemli faaliyet türüdür. Üretilen mamullere ve üretim süreçlerine ilişkin laboratuvar çalışmaları, kalite-kontrol, tasarım ve geliştirme, test çalışmalarına ilişkin maliyetlerdir (Yükçü, 2015: 43). Mevcut mamul yelpazesindeki mamullerin ileriye yönelik geliştirilebilmesi için: Müşteri ihtiyaçlarının değişkenliğine uyum sağlanmalı, rakiplerin ar-ge stratejileri yakından izlenmeli, sektördeki üstünlük rakibe kaptırılmamalıdır.

Savunma sanayinde bütçelerinin önemli bir bölümünü araştırma-geliştirme faaliyetleri için tüketmeleri gerekmektedir. Üzerinde araştırma-geliştirme gideri yapılarak devamlı olarak geliştirilen mamul/silah her araştırma-geliştirme faaliyetinden sonra bir üst sürüme yükselmektedir.

Bu tür uygulama ile mamul hem teknolojik olarak ileriye doğru taşınmış, hem de müşteri yeni ve pahalı olan versiyonu satın almak için zorlanmış olunur. Silah üreten işletme üzerinde çalıştığı silahı belli bir seviyeye kadar geliştirdikten sonra; bu seviyedeki silahı üretip satarak yaptığı ar-ge faaliyet maliyetlerini gelire dönüştürmek isteyecektir. Birikmiş ar-ge faaliyetleri, dolayısıyla ar-ge maliyetleri mamule dönüştürülerek birikmiş ar-ge stokları olacaktır. Ar-ge çalışmaları devam edecek yeni ar-ge maliyetleri yeni sürümler için birikecektir. Ar-ge maliyetleri belirli aralıklar ile boşaltılmaz ise silah üreten işletmelerin faaliyetlerini sürdürülebilirliği ortadan kalkar. Bu aralıklar iki biçimde ifade edilebilir.

- Zaman olarak: Altı ayda, bir yılda ve benzeri sürelerde yeni versiyonları üretime vermek.
- Maliyet olarak: Bir milyar dolar, beş milyar dolar ve benzeri dilimler halinde maliyetler gerçekleştikten sonra yeni versiyonları üretime vermek

3.2. Mamul Stokları

Savunma Sanayi İşletmeleri diğer işletmelerde olduğu gibi sipariş üzerine veya stok için üretim yapabilirler. Ancak çok yaygın olarak kullanım alanı olan silahlardan devamlı olarak stoğa üretim yaparak kapasiteyi dolu tutmak işletmecilik açısından rasyonel bir davranış biçimi olacaktır. Stok için üretim yapıldığında, bu işletme tiplerinde olduğu gibi mevcut stokların olabildiğince hızlı satışı ve tahsilât sorununun aşılması gerekmektedir.

Silah ve savunma sanayi ile ilgili satışlar için müşteri yaratmanın yolu dünya halkları arasında sorun yaratmaktan geçmektedir. Halklar daha doğrusu onları temsil edenler arasında sorun yaratıldığında ancak savaş ihtimali olabilir. Savaş ihtimali de iki şekilde silah satışını artırabilir.

- a) Caydırıcı nitelikte silahlanma
- b) Savaşlarda üstünlük sağlama amaçlı silahlanma

Tehdit sonucu oluşturulan, bütün bu silahlanma biçimleri silah üretim işletmelerinin stoklarında bekleyen silahları müşterilerine satma imkânı sağlar. Dolayısıyla silah üreten işletmeler mamul stoklarını boşaltmış olur. Nakde dönüşen mamuller yeni ar-ge faaliyetleri ve silah tüccarlarının refahı için harcanacaktır.

3.3. Gelir Unsurları

Satılan silahın bedeli, satan işletme veya devlet tarafından satın alan devlet veya halktan mutlaka tahsil edilecektir. Silah satan taraf bedelini tahsil edemeyeceği silahı satmaz. Diğer ticari mallarda olduğu gibi alacağın şüpheli hale gelmesi, karşılık ayrılması gibi yaklaşımlar sektör gereği bu tür ticari ilişkilerde pek yaşanmaz.

Satılan silahın bedeli birkaç biçimde tahsil edilebilir:

1. Bedel nakdin satıcıya blok olarak devredilmesi biçiminde karşılır. Bu tür ödemelerde ödemeyi yapan ödeme yaptığı işletme veya ülkeden güvence de satın almaktadır. (Suudi Arabistan'ın, Katar'ın A.B.D'den yaptığı silah alımları.)

2. Bedel değerli madenler ile ödenir. Ödeme ham petrol, doğal gaz, altın, gümüş, elmas vb. madenlerinin işletilmesinin veya çıkartılan değerli madenlerin uzun sürelerde satıcıya devredilmesi biçiminde ödenebilir.

3. Tahsilâtın nakit veya mal yerine stratejik bir toprak alımı veya stratejik bölgeye üst kurma hakkı elde edilerek gerçekleştirilmesi. Bu yöntemde silah şirketinden daha ziyade ülke ilerleyen yıllarda dünyada yayılmacı politikalar ile tüm dünyadaki askeri, politik gücünü artırmak amaçındadır. (Ör: A.B.D'nin, Rusya'nın İngiltere, Fransa ve Almanya'nın tüm dünya ülkelerindeki kurulu ve kurmakta olduğu üstler, İngiltere'nin, Arjantin'in burnunun dibindeki Falkland adalarındaki üstleri)

4. SEKTÖRE ÖZGÜ FAKTÖRLER

Savaş (silah) endüstrisi hem askeri yönden hem de ekonomik yönden büyük stratejik öneme sahiptir, Talebi oluşturan taraflardaki güvenlik algısı ve bu konudaki endişeler, iç ve dış tehditler, fiyat, gelirler gibi birçok unsur üretici olmayan ülkelere yönelik ticari şekillendirmekte ve sektöre özgü karakteristikler oluşturmaktadır (Garcia-Alonso ve Levine, 2007: 5). Bu noktada savaş sanayisinde maliyet ve gelir unsurlarının özel nitelikler gösterdiğini vurgulamak gerekmektedir. Bu özellikli noktalar aşağıdaki gibidir:

- Tahsilat avantajıyla gelir yaratma etkisi ve karın ihracatçılardan direkt çatışmalı taraflara yapılan satışlar ile destekçilerine yapılan satışlarla katlanarak artması
- Caydırıcı silahlanma etkisi (stok boşaltma-gelir yaratma)
- Savaş çıkarma maliyetleri dikkate alınmalıdır.

4.1. Tahsilât Avantajı

Tarihteki İran-İrak savaşının silah bedelleri ihtiyacın olduğu dönemde gerçekleşen acil tahsilâtlarla ödenmiştir. Savaş anında silaha ihtiyacı olan taraf satın almak istediği silahın fiyatını satıcıyla fazla tartışacak, pazarlık edecek durumda değildir.

İktisadi terminolojiyle ürünlere yönelik talebin fiyat esnekliği (hassasiyeti) oldukça düşüktür, yani arz fiyatı ne kadar değişirse değişsin talep edilen miktar, kendini koruma zorunlulukları nedeniyle, değişmeyecektir. Fiyat konuşulacak bir ortam söz konusu değildir.

Örneğin:

Bu durumda silah satan işletme veya devlet;

10.000 TL Ar-ge

10.000 TL Üretim maliyeti

10.000 TL Diğer maliyetlere katlanarak

30.000 TL'ye mal ettiği silahı %100 karla barış ortamında caydırıcı amaç ile silahlanan alıcıya 60.000 TL fiyattan satabilecekken, savaşın şiddetle devam ettiği bir ortamda pazarlık ortamı olmadığı için 100.000 TL'ye veya daha fazlaya milyonla ölçülen rakamlara satabilir. Bu fahiş fiyatı alıcının kabul etmemesine ilişkin bir ortam söz konusu değildir.

4.2. Caydırıcı Amaçlı Silahlanma

Savaş sanayi işletmeleri barış ortamında hiçbir savaş ihtimali olmadan da silah satışı yapabilirler. Buradaki ilginç pazarlama stratejisinde “Elinde silah bulunursa, potansiyel düşmanların sende silah olduğunu bilirse; senden silahların olduğu için korkarlar ve saldırmazlar dolayısıyla güvende olursun” biçiminde bir yaklaşım yatmaktadır.

Bu biçimde satın alınan silahlar uzun süreler elde tutulur. Barış ortamında kullanım alanı yoktur. Belirli süre sonra satın alan taraf açısından silahlar teknolojik eskimeye uğrar. Yeni üretilen silahlar teknolojik olarak daha iyi olduğu için daha fazla etkiye (tahrip gücüne) sahip olduğundan yenileri satın alınırken, kullanılmayan eski silahlar ya hurdaya çıkar (batmış maliyet) ya da yok pahasına illegal örgütlere satılır.

4.3. Savaş ıkarma Maliyeti

Dünyanın çeşitli bölgelerinde veya tüm dünyada huzur ve barışın olması silah ihtiyacını tümüyle ortadan kaldırır. Silah satabilmek için barış ortamının yerine kargaşa, uzlaşmazlık, kin ve nefret ortamının olması gerekir. Böyle bir ortam yoksa da silah üretebilmek için böyle bir ortam yaratılmalıdır. Konuya bu açıdan yaklaşıldığında Mustafa Kemal Atatürk'ün "Yurtta Sulh, Cihanda Sulh" sözlerine dayalı bir yaşam felsefesi silah işletmeciliğine uymamaktadır.

Savaş sanayi işletmeciliğinin "satış için sorun" yaklaşım ile huzurlu bölgelerde sorun yaratacak faaliyetlerde bulunması gerekir. Bu faaliyetler de ciddi maliyetlere katlanmayı gerektirir. "Satış için sorun yaratma maliyetleri" Ar-ge maliyetleri gibi devamlılık arz eden maliyet özelliğindedir. Zaman zaman belirli bölgelerde kısa sürede sorun yaratabilmek amacıyla o bölgelerde artış gösterebilir.

Sorun çıkarmak için ücretli ajanlar ve terör örgütü elemanları v.b. ücretli elemanlar kullanılabilir. Ajanların yüksek ücretli iaşe ve ibate, ulaşım giderleri savaş çıkarma maliyetinin en önemli unsurlarıdır. Bu konuya Arabistanlı Lawrence önemli bir örnek oluşturmaktadır. Ülkemizin maruz kaldığı asala ve pkk terör örgütü belaları da bu konuya örnektir.

Maliyet-Gelir Akışı

Faydalar: Silah satış gelirleri + Tahsilât gelirleri + (Destekçi gruplara yapılan ihracatlar, *arpan etkisi)

Maliyetler: Savaş ıkarma Maliyetleri + Tarafalara yapılan silah üstünlüğü, geliştirmesi + Nakliye, taşıma + Silah kullanım eğitimleri + Teknoloji, iletişim (muhaberat)

Fransa ve İtalya, Kaddafi'nin ülkesi Libya'yı bombalamadan önce ilginç yaklaşımlar yaşanmıştır. Fransa Cumhurbaşkanı Sarkozy, Kaddafi'yi bombalamadan daha 2 yıl önce Kaddafi'yi Fransa'ya davet etmiş, Kaddafi'nin Versailles Sarayının bahçesinde çadır kurmasına ve o çadırdaki yaşamasına izin vermiştir (2007 seçim yardımı ardından, Mart 2011 saldırı). Çadırdaki misafir edilmesinin 2 yıl sonrasında Kaddafi'yi bombalamak için İtalya ile yarışmıştır. İtalya Başbakanı Berlusconi, Kaddafi'yi indirmek için bombalamadan önce Libya'da yapılan uluslararası bir toplantıda Kaddafi'nin elini öpmüştür. (2010-altyapı yatırımlarından, kalkınma projelerinden alınan pay) El öpme vakasından 6 ay sonra Kaddafi'yi bombalamıştır.

5. SATIŞ SONRASI MALİYETLER

Uzun süre elde tutulması gereken ve çalışır halde bulunması gereken silahlar için satıcı işletmeden satış sonrası bakım hizmetleri de satın almak gerekecektir. Satış anında belirli süreler ile bakım onarım sözleşmeleri yapılabilir. Örneğin, alınan savaş uçağı, denizaltı, kruvazör, gözetleme sistemleri, helikopter vb. silahlar için 3, 5, 10 yıl ve benzeri süreler ile satış anında bakım ve onarım hizmeti alma garantisi de alınabilir. Alınan bu bakım onarım hizmetinin bedeli silahın satın alma bedeli içerisine dâhil edilebilir veya her yıl için ayrı bir ücretlendirme yapılabilir. Bu tür alımlara yedek parça alımlarının da dâhil olduğu unutulmamalıdır.

Garanti süresinin sonunda ya bakım onarım hizmeti alınmaktan vazgeçilecek ya da söz konusu silahların çalışır vaziyette tutulması için garanti sözleşmesi veya bakım onarım sözleşmesi uzatılacaktır. Bu yaklaşım silah üreticisi ve satıcısı için önemli bir gelir kalemi olmaya devam ederken alıcı için ciddi bir gider kalemi olacaktır. Satış sonrası hizmet alımında arıza çıktığı anda bakım onarım hizmet alımının çok kısa sürede alınamaması çok olası bir gerçektir. Bu gerçeğin yanında sahip olunan silahların her an çalışır vaziyette tutulması zorunluluğu vardır. Bu zorunluluk nedeniyle bazı önemli silahların önemli aksamlarının çalışır tutulmasından bakım onarımından sorumlu ve görevli rütbeli askerler silahlı kuvvetlerde istihdam edilir. Bu sorumlu askerler silahlı kuvvetler o silahın o aksamından sorumlu olurken o konuda uzmanlaşması beklenir.

6. ÖRNEK UYGULAMALAR

Çalışmanın bu bölümünde savaş sanayi işletmeciliğindeki maliyet ve gelir unsurları hem gerçek verilere dayalı olarak hem de sektör şartlarında gerçekleşmesi beklenen biçimde örneklendirilmeye çalışılmıştır.

Aşağıdaki tabloda çalışmanın önceki bölümlerinde anlatılan sektördeki maliyet-gelir akışı mantığı düşünülerek hazırlanmış bir örnek bulunmaktadır.

Tablo 1: Maliyet Gelir Unsurları Örneği

Maliyet Unsurları	Gelir Unsurları		
Ar-ge giderleri	10.000 TL	Satış Fiyatı	60.000 TL
Üretim giderleri	10.000 TL	Tahsil Edilen	60.000 TL
Diğer giderler	10.000 TL	Malın Piyasa Değ.	180.000 TL
Taban maliyet	30.000 TL	Tahsilât Karı	120.000 TL
Karlılık (%100)	30.000 TL		
Satış Fiyatı	60.000 TL	Silah Ür.	<u>150.000 TL</u>
		Toplam Kar	
		- Satış Karı	30.000 TL
		- Tahsilât Karı	120.000 TL

Savaş sanayinde kar maliyet oranı hesaplamaları aşağıdaki gibi yapılır

$$\text{Satış Karı} + \text{Tahsilat Karı} / \text{Maliyetler} = 150.000 / 30.000 = \%500$$

Sağlanan Fayda (işletmeler açısından) akıştaki tüm kar toplamlarına eşit olacağından

$$\text{Fayda/Maliyet Oranı} = \%500 \text{ gibi çok yüksek getirilere ulaşabilecektir.}$$

Sektördeki karlılığı belirleyen dinamik göz önünde bulundurulduğunda satış karlılığının üzerine bir de tahsilât karlılığı eklenmektedir. Tahsilât karlılığını bu denli yükselten faktörler arasında talebin fiyat esnekliğinin düşüklüğü neticesinde ortaya çıkan tahsilat avantajı ve caydırıcı amaçlı silahlanma sayılabilir. Bunun yanında karın hem çatışmalı taraflara hem de destekçilerine yapılan satışların bulunması sebebiyle katlanarak artması beklenmektedir.

Bunun yanında maliyet ve karlılığın sektörde yer alan verilerle karşılaştırılması açısından aşağıdaki Tablo-2 A.B.D Kongre Bütçe Ofisinde yer alan, Savunma Bakanlığının temel bütçesinden geliştirilmiştir.

Tablo 2: Maliyet Gelir Unsurları Örneği

Maliyetler	2016 (milyar \$)	2016 – 2030 tahmini ortalama (milyar \$)
Savaş Sanayi Maliyet Unsurları		
Operasyon ve bakım/onarım (sürdürme)	212	226
Tedarik	108	116
Araştırma-geliştirme, test ve değerlendirme	70	64
Askeri yapı / altyapı	7	8
Muhtemel Durum Harekâtları	51	Mevcut değil

(Overseas Contingency Operations)		
Taban bütçe toplam	448	
Karlılık (sektör ortalaması 2016 3.eyrek %10,34)	~ %10	
Tedarikçi Satışları	492,8	
İlişkili Maliyetler		
Askeri personel (eğitim, ücret vb.)	137	139
Barınma	1	1
Diğer (akaryakıt, enerji, muhaberat vb.)	Mevcut değil	Mevcut değil

Kaynak: CBO Long Term Defense Program, 2016

Maliyet unsurları direkt-endirekt maliyet ayırımına benzer şekilde savaş sanayi maliyet unsurları ve ilişkili maliyetler olarak sınıflandırılmıştır. Burada muhtemel durum harekâtları olarak geçen kalemin farklı ülkelere yapılan askeri operasyonlara karşılık geldiğini ve bu kalemin savaş hali olmayan yıllarda ortadan kalktığını vurgulamak gerekir.

Yukarıdaki veriler göz önünde bulundurulduğunda Savunma Bakanlığına satış yapan tedarikçiler 2016 yılında yaklaşık 493 milyarlık satışa ulaşmıştır. Bu rakam yine Birleşik Devletler’de borsada işlem gören havacılık/uzay savunma sanayi 2016 3.çeyrek ortalamaları baz alınarak hesaplanmıştır. (CSI Market, 2017) Tedarikçiler bir bütün olarak düşünüldüğünde bütçe rakamlarını oluşturan kalemlere işletmecilik perspektifi açısından bakılması mümkün olur.

Sektörde kamuya açık platformlara yansıyan rakamlar, uygulamada gerçekleşmesi beklenen rakamlara göre oldukça düşüktür. Zaten çalışmada da bir anlamda bu farklılığın açıklanması amaçlanmıştır. Kamuoyuna yansımayan fakat büyük etkisi bulunan unsurlar temellendirilmiştir.

Bir yandan silah sanayisinin belirli işletmelere kar sağladığından bahsederken esas önemli olanın savaşlar sonucu kaçırılan fırsat maliyeti olduğunu belirtmek gerekir. Trilyonlarca doları savunma harcamalarına harcamak yerine diğer sektörlerde yaratılabilecek iç imkânlarıyla daha sağlıklı, eğitilmiş ve ekonomik açıdan da güvende toplumlara ulaşılabilir. (Garrett-Peltier, 2017: 5)

7. SONUÇ

Savaş sanayi/silah üretimi işletmeleri mamul ve çalışma biçimi bakımından farklılık gösterir. Maliyet-gelir unsurlarının ortaya çıkması, akışı ve stoklanması geleneksel üretim işletmelerinden farklıdır. Araştırma-geliştirme stoklarının boşaltılması işletmeyi nakit girişi açısından rahatlatacak üretilen mamullerin satışı ile stokta yükselen araştırma-geliştirme giderlerinin nakde dönüştürme olasılığı çıkacaktır. Burada silah üreten işletme açısından en önemli konu geliştirilen silahın bir üst versiyonunun ar-ge faaliyetlerinin hangi aşamasında ıkartılacağının belirlenmesidir. Teknik bir konudur ve çok önemlidir.

Zamanının ötesindeki yazar George Orwell’in sözleriyle, savaş kazanmak için yapılmaz aksine savaşın sürekli olması istenir. Dünya halklarının huzur içinde yaşamasının silah satışlarını olumsuz etkileyeceği açıktır. Biriken silahların müşteri bulabilmesi için, söz konusu stoktaki silahlar için müşteri veya pazar yaratmak gerekmektedir. Talebin fiyat değişimlerine duyarlılığının düşük olması neticesinde sağlanan tahsilat avantajları, gelirlerin tahsil edilmesinde kullanılan dolaylı yaklaşımlar ve satış sonrası hizmetlerin devamlılık-uzmanlık gerektirmesi karlılığı katlayarak artırmaktadır. Savaş sanayi ve silah üreticiliği sektörü kalite maliyetlerinin tipik şekilde gözlemlendiği ve kalitesizliğe tahammülü olmayan en belirgin sektörlerdendir.

Etik Beyan: Bu çalışmada “Etik Kurul” izini alınmasını gerektiren bir yöntem kullanılmamıştır.

Yazar Katkı Beyanı: 1. Yazarın katkı oranı %50 2. Yazarın katkı oranı ise %50'dir.

Çıkar Beyanı: Yazarlar arasında çıkar çatışması yoktur.

Ethics Statement: In this study, no method requiring the permission of the “Ethics Committee” was used. .

Author Contributions Statement: 1st author’s contribution rate is 50%, 2nd author’s contribution rate is 50%.

Conflict of Interest: There is no conflict of interest among the authors.

KAYNAKÇA

- Congress of the United States Congressional Budget Office. (2016). Long Term Implications of 2016 Future Defense Program. <https://www.cbo.gov/sites/default/files/114th-congress-2015-2016/reports/51050-2016fydp.pdf>
- Deloitte. (2017). 2017 Global aerospace and defense industry outlook. <https://www.deloitte.com/content/dam/assets-shared/legacy/docs/perspectives/2022/2017-global-ad-outlook-january.pdf>
- Durham, R. (2015). *Supplying the Enemy: The Modern Arms Industry & the Military Industrial Complex*. LuLu Group International: US
- Garcia Alonso, M., Levine, P. (2007). *Handbook of Defense Economics: Defense in a Globalized World. Volume 2*. Elsevier
- Garrett-Peltier, H. (2017). Job Opportunity Cost of War. *Watson Institute International & Public Affairs*. Brown University.
- Goldsmith B. (2016). Just %10 percent of World military spending could knock off poverty. World News. <https://www.reuters.com/article/idUSKCN0X12EP/>
- Stockholm International Peace Research Institute. (2017). *Trends in World Military Expenditure, 2016*. SIPRI Fact Sheet.
- Yükçü, S. (2015). *Yönetim Açısından Maliyet Muhasebesi*. İzmir: Altın Nokta Yayınevi.