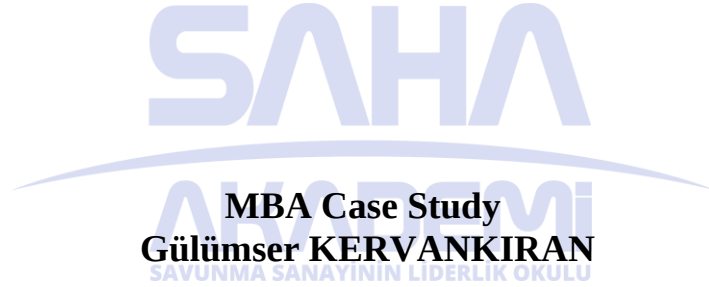


T.C
SAHA İSTANBUL & TÜBİTAK TÜSSİDE
SAHA AKADEMİ MBA YÖNETİCİ GELİŞTİRME PROGRAMI

Afrika’da Türk Savunma Sanayii: Siyasi, Ekonomik ve Stratejik İnceleme



Danışman
Dr. Uğur TARÇIN
Ankara – 2025

1. SAHA İstanbul Yönetim Kurulu kararıyla, 2024-2025 eğitim döneminden itibaren SAHA AKADEMİ MBA katılımcılarına “Araştırma Projesi” hazırlama yükümlülüğü getirilmiştir. Bu uygulama; katılımcıların sektörel bilgi, stratejik düşünme ve akademik üretkenlik yetkinliklerini geliştirmeyi hedeflerken, savunma sanayii ekosistemine bilimsel katkıyı artırmayı amaçlamaktadır. Bu girişim, Türk savunma sanayii ekosisteminde bilimsel katkıyı artırmaya yönelik önemli bir adımdır.

2. SAHA İstanbul-SAHA AKADEMİ tarafından yayımlanan bu çalışma, ilgili yazar tarafından özgün biçimde hazırlanmış ve beyan edilmiştir. Çalışmada yer alan görüşler yazara ait olup, SAHA İstanbul’un kurumsal görüşünü yansıtmamaktadır. İçerikte sunulan bilgi, yorum ve sonuçların doğruluğu sorumlu yazara aittir. SAHA AKADEMİ; benzerlik oran tespitini yapmıştır.

3. Bu çalışma, [Gülümser Kervankıran] tarafından hazırlanmıştır. Araştırma Projesi danışman tarafından değerlendirilmiş ve sunumu [25 Mayıs 2025] tarihinde yeterli görülerek kabul edilmiştir.

Araştırma Projesi Sunum Jüri Üyeleri

Başkan	Dr. Uğur Tarçın (SAHA AKADEMİ Öğr.Görevlisi)	e-imzalıdır
Üye	İlker Özkan (Genel Sekreter Yrdc)	e-imzalıdır
Üye	Pınar Erguvan Kaya (SAHA İstanbul Kurumsal İlişkiler Müdürü)	e-imzalıdır

(Formun aslı, imzalı olarak ilgili dosyada muhafaza edilmektedir.)

İÇİNDEKİLER

Sayfa No

İÇİNDEKİLER	2
1. Vaka Özeti	3
2. Sorun Tanımı	3
3. Amaç	4
4. Vaka Arka Planı	5
5. Analiz Yöntemi:	5
6. Çözüm Önerileri	5
7. Gerçekleştirilen Aşamalar veya Eylemler	7
8. Bulgular	8
9. Değerlendirme	8
10. Ek Bilgiler	10
11. Sonuç ve Tavsiyeler	12
12. Kaynakça	14



AFRİKA’DA TÜRK SAVUNMA SANAYİİ: SİYASİ, EKONOMİK VE STRATEJİK İNCELEME (CASE(VAKA) STUDY)

Gülümser KERVANKIRAN

gulumser.kervankiran@teknorik.com.tr

Tektronik Mühendislik ve Ticaret A.Ş.

1. Vaka Özeti

Türkiye Cumhuriyeti; Somali, Libya, Nijer, Çad, Sudan gibi ülkeler ile savunma sanayi alanında iş birliği anlaşmaları yapmıştır. Bazı ülkelerde üretim ortamını sağlayacak iş ortaklıklarına imza atmıştır. Ancak bu yeni pazar alanı, fırsatlara ek olarak bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Libya örneği gibi, ödeme güvencesi eksikliği ve siyasi istikrarsızlık bunlardan başlıcalarıdır. Bu çalışma, yaşanan sorunlar ve uygulanan stratejiler konusunda genel bilgi ve çözüme yönelik öneriler içermektedir.

2. Sorun Tanımı

Bu yeni pazar alanı, yeni fırsatlara ek olarak bazı sorunları da beraberinde getirmektedir. Güvenliğin sağlanamadığı ortamlar, iç savaşlar, ekonomik zorluklar, siyasi istikrarsızlık ve teknik yetersizlikler karşılaşılan sorunlardan başlıcalarıdır. İhracatı artırma hedefinde, bölgenin temel potansiyelini ortaya çıkartmak ve başta Türk Savunma Sanayii olmak üzere Türk iş insanlarının bölgeye ilgisini çekecek, güven ortamı sağlanmaya yönelik uzun vadeli stratejiler geliştirilmelidir.

Siyasi ve diplomatik engeller:

Yönetimlerin istikrarsızlığı ve kararsızlığı: Bazı Afrika ülkeleri hükümetleri Türkiye ile iş birliği konusunda istekli davranırken, bazıları çekimser olabiliyor. Daha da kötüsü istikrarsızlık ve siyasi krizlerin etkisi ile anlaşmalar askıya alınabiliyor ya da süreçler çok yavaş ilerliyor. Yapılan darbe girişimlerinde anlaşmalar geçersizleşebiliyor ya da belirsiz bir hal alıyor. Hukuki açık ve anlaşmazlıklar artıyor.

Bölgede; Fransa, Çin, Rusya, ABD ve Çin gibi ülkeler ile rekabet edilmektedir.

Ekonomik ve Finansal Zorluklar:

Afrika Ülkeleri’nin mali sorunları bulunmaktadır, ihtiyaçlar belirlense dahi kaynak bulunamadığında alışveriş gerçekleştirilememektedir.

Ayrıca Türkiye'nin içinde bulunduğu dönemdeki döviz dalgalanmalarına bağlı maliyet değişiklikleri de ürün fiyatlamasını etkilemektedir. Türkiye'nin uzun vadeli kredi sağlamasını engelleyebilmektedir.

Bölgesel Güvenlik ve Lojistik Sorunlar:

Afrika coğrafyasında silah ve askeri malzeme sevkiyatı zor ve maliyetlidir.

Bölgede çok sayıda aktif terör örgütü bulunmaktadır. Sevk edilen savunma sanayi ürünlerinin bu radikal grupların eline geçmesini engellemek gerekmektedir.

Yerel çatışmalar devam etmektedir, savunma sanayi ticaret anlaşmalarında bölge dengeleri gözetilmek zorundadır.

Bu sorunların ve stratejilerin ortaya çıkış basamaklarına aşağıda değinilmiştir:

- 1998 yılında Türkiye'nin Afrika Açılımı politikası başlatıldı ve diplomasi çalışmalarına başlandı. 2005'te Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Afrika ziyaretleri ile hız kazandı.
- 2011-2015: Arap Baharı ve Libya İç Savaşı, Türk iş adamlarının bu bölgeden alacaklarını tahsil edememesi gibi ekonomik sorunlara yol açtı. Libya'da siyasi bölünmeler ortaya çıktı.
- 2013: "Afrika Ortaklık Politikası" hayata geçirilerek, Afrika bölgesindeki büyük elçiliklerin sayısı arttı. Bu sayı 2003'te 12 iken, 2024'te 44'e ulaştı.
- 2014-2015: Afrika'ya ilk büyük ölçekli Savunma Sanayi İhracatı gerçekleşti (Somali ve Sudan). Bu durum özellikle batılı ülkelerin, Türkiye'yi bölgedenki faaliyetlerini daha dikkatli izlemeye sevk etti.
- 2016-2024: Türkiye'nin Afrika Savunma Sanayisinde artan faaliyetleri oldu.
Bu süreçte Bayraktar TB2 SİHA satışı gerçekleşti
- 2021-2024: Artan İhracat
Bu süreçte, Nijer ve Çad gibi ülkeler ile, Savunma Sanayi alanında yeni anlaşmalar yapıldı.
HURKUS ve ANKA gibi değerli projelerde teslimatlar yapıldı.
Bu sırada Nijer'de askeri darbe yaşandı ve anlaşmalar için belirsizlik başladı.

3. Amaç

Vaka çalışmasının amacı Türkiye Savunma Sanayii alanında üretim yapan kurumların, uluslararası yeni pazarlar bulma ve ihracat gelirini arttırma hedefinde, karşılaşılan zorluklara dikkat çekmektir. Ekonomik ve Finansal sorunların çözümü, rekabet ortamının yönetilmesi, lojistik faaliyetler ve güvenlik önlemlerine dikkat çekmek. Jeopolitik sorunlar. Gelecek perspektifi, "Afrika ile ortak AR-GE çalışmaları yapılabilir mi?" sorularını gündemde tutmaktır.

Bu çalışma içeriğinde; Afrika'daki savunma sanayi politikalarının sürdürülebilirliği, ekonomik ve diplomatik etkileri, güvenlik boyutları ve geleceğe yönelik stratejik yönelimler konusunda yanıtlar aranmaktadır.

Çalışma içeriğinde, dikkat çekilen sorunlar, sorular vurgulanmış ve çözüm önerileri paylaşılmıştır. Vaka çalışmasının sonucunda, özellikle, yeni pazar yaratma stratejisinde iş birliği modelinin kullanımı, daha şeffaf ve yönetilebilir bir pazar dönüşümü, mali kayıpları en aza indirerek kazan kazan modelinin belirlenmesi konularına dikkat çekmek hedeflenmiştir.

4. Vaka Arka Planı

Afrika bölgesinin, Türkiye Savunma Sanayii için önemli bir pazar haline gelmesinin yanı sıra, jeopolitik konumu da dikkat çekmektedir. Belirsizliklerin ve ekonomik zorlukların çokça yaşandığı bir bölgedir.

Ticaret yapabilmek için gerekli olan dinamiklerin sürekli belirsizleştiği bir pazar olma özelliğini korumakta Afrika Bölgesi. Libya'daki siyasi belirsizlik ve ekonomik kriz nedeniyle ödeme süreçlerinin çok yavaş ilerliyor olması ve Türk İş İnsanlarının ödemelerini alabilmek için diplomatik yollara başvurmak zorunda kalmaları, Nijer gibi ticari anlaşma yapıldığı halde darbe sebebiyle belirsizliğe bürünen ilişkilerin olduğu bir coğrafyada ticaret yapabilmek uzun vadeli stratejiler oluşturma zorunluluğunu doğurmaktadır.

5. Analiz Yöntemi:

Bölgenin iç dinamikleri SWOT analizi, Pazar analizi, PESTEL Analizi , Rakip Analizi, Vaka Analizi yöntemlerinden faydalanılarak genel bir analiz yapılmıştır. Vaka analizi örneklemeler; Libya, Somali, Nijer, Etiyopya.

Yöntemlerin kombinasyonu, Türkiye'nin Afrika'daki Savunma Sanayii Stratejisini daha anlaşılabilir kılmak için bir çerçeve sunmuştur.

Literatür taraması ve nitel yöntemler çerçevesinde :

İnternet ağı, makale, kitap, dergi ve Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı İletişim Başkanlığı yayınları üzerinden kaynaklar incelenmiş, veriler değerlendirilmiştir. Kaynakça dokümanın sonuna eklenmiştir.

6. Çözüm Önerileri

Türkiye, Savunma Sanayii stratejilerini son yıllarda Afrika bölgesine yönelik olarak güçlendirmiştir. Bu stratejilerde, Savunma Sanayii ihracatını desteklemek birincil hedeftir.

Ancak, bu süreçlerde karşılaşılan ve aşılması gereken sorunlar bulunmaktadır. Bölge güvenliğinin henüz tam sağlanamamış olması, komşu ülkeler ile yapılan bazı askeri anlaşmalarda uyumsuzlukların devam etmesi, siyasi istikrarsızlık, ekonomik zorluklar ve eski sömürge ülkelerinin bu bölgeden faydalanmaya devam etme alışkanlığı ile oluşan yüksek rekabet ortamı başlıca sorunlardandır.

Uzun vadeli ve esnek finansman modellerinin çeşitlenmesi, desteklenmesi ve mekanizmalarının geliştirilmesi.

Ticaret Bakanlığı, Ticaret Odaları ve müşavir desteği ile temel anlaşma metinlerinin düzenlenmesi.

Bölgeye yapılan tedarik faaliyetlerinde, tedarik zinciri entegrasyonu sağlanarak hem zaman, hem güvenlik hem de lojistik açıdan fayda sağlamak mümkün olabilmektedir. Bu entegrasyon kaynak optimizasyonuna da katkı sağlayacaktır. Depolama, servis, ulaşım ağı gibi ortak kullanım noktaları planlanmalıdır.

Hedef coğrafya pazarı odaklı, özellikle savunma sanayi alanında faaliyet gösteren şirketler içerisinde, iş birlikleri geliştirilmesi ve birlikte hareket edebilirliğin desteklenmesi faydalı olacaktır.

Yerleştirme projelerinde sağlanan desteklerin, ihracat hedefini de teşvik edilerek artırılması ve tek kaynaktan yönetimi, çıktıların ihracat payına etkisi alanında artırıcı yönde fayda sağlayabilecektir. Hedef pazarın gereksinimleri de incelenerek ticaret odaları ve ilgili ateşelikler ile iş birliği çerçevesinde proje teşvikleri yönetimi kontrollü ilerleyebilmektedir.

Yerleştirilen veya AR-GE si yapılan ürünlerin, aynı zamanda ihracata katkı sağlayacak şekilde değerlendirilmesi. Hedef olarak “Çift Kullanım” esas alındığından hem Savunma Sanayi hem de Endüstriyel ve Otomotiv Sanayiinde uluslararası pazarda yer alabilecek ürünlere teşvik önceliği sağlamak fayda getirebilmektedir.

Libya örneğinden yola çıkarak, mevcut durumda ihtiyaçlarını net olarak ortaya koyamayan ya da ihtiyacı belirlense bile organize olup karşılayacak yapıyı gerçekleştiremeyen ülkeler bulunmaktadır. Hedef pazar coğrafyasında, bu ülkeler ile “Uzmanlığın Paylaşımı” yeni fırsatlar yaratılabilmenin farklı bir yoludur. Türkiye’de alanında uzman kişilerin yönetim desteği ve danışmanlığı ile ilgili ülkedeki kurumun süreçlerinin düzene sokulması desteklenerek bütçe ve takvim planı ile hazır ürün ihracatı desteklenebilir.

Türkiye’den uzman yöneticilerin desteğinin katkıları sayesinde iş ortaklığı kurulan kurumlar ile ortak projeler geliştirilir.

Türkiye’den ihraç edilen, yüksek teknolojiye sahip savunma sanayi ürünlerinin kullanımı konusunda hedef pazarda eğitim desteği ve nitelikli personel geliştirme programları derinleştirilerek faydası arttırılabilir.

Bölge coğrafyasında, özellikle; Rusya, Fransa, Çin gibi büyük aktörler ile rekabet gözlenmektedir. Bu zorlu rekabet ortamında, Kültürel Uyum Stratejileri geliştirilmesi ek avantaj sağlayabilmektedir. Kültürel farklılıkların yönetilmesi uzun vadeli başarı için kritik önem taşımaktadır. Bu konuda, pazarı yönetmeyi hedefleyen kişilere özel eğitim programları hazırlanması, nitelikli insan kaynağı, hedef stratejiye katkı sağlayacaktır.

Çözüm önerilerinin dezavantajları da bulunmaktadır. Öncelikle bu coğrafyada oluşabilecek risklerin fazlalığı için özel kriz yönetimleri planlanmalı, uzun vadeli stratejiler oluşturulmalıdır.

İş ortaklığı gibi faaliyetler diplomatik zemine oturtulacağından zaman alan faaliyetler olacaktır, sabır ve her aşamada risk kontrollü ilerleme zorunludur.

7. Gerçekleştirilen Aşamalar veya Eylemler

Sorunu çözmek için atılan adımlardan başlıcaları:

- Bölgenin yönetimi konusunda çeşitli diplomatik, ekonomik, askeri ve teknolojik adımlar atılmıştır.
- 2019-2021 Türkiye – Libya Görüşmeleri, Trablus merkezli hükümetle Savunma ve Askeri iş birliği anlaşmaları imzalandı.
- 2020, Libya mutabakat zaptı imzalandı ve ödemeler için süreç başlatıldı,
- Ticaret Bakanlığı DEİK (Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu) girişiminde bulundu,
- Somali Türk Askeri Eğitim Üssü, Soamli ordusuna eğitim desteği sağlandı
- Türkiye-Afrika Savunma Sanayii Zirveleri,
- 2021, Türkiye ile Nijer arasında askeri iş birliği anlaşmaları yapıldı
- Fransa ile diplomasi ön planda tutuldu,
- 2021, Türkiye Savunma Sanayii ve Askeri İş Birliği Zirveleri düzenlendi. Afrika Savunma Sanayii zirvesi
- Birebir liderler ile diplomatik görüşmeler yapıldı, Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın düzenli yaptığı Afrika ziyaretleri.

- Libya'daki Türk İş İnsanlarının alacaklarını tahsil etme girişimleri,
- Afrika'da ortak üretim ve yatırım modellerinin geliştirilmesi, Nijerya ile ortak üretim görüşmeleri.
- NATO ve Avrupa ülkeleri ile ortaklık alanları yaratılması.

8. Bulgular

- a. Afrika ile savunma sanayi iş birlikleri kurumsallaştı.
- b. Esnek finansman modelleriyle bazı sorunlar çözüldü.
- c. Afrika'da askeri üsler ve eğitim programları gerçekleşti.
- d. Türkiye'nin SİHA'ları ve Savunma Sanayii ürünleri Afrika'da güçlü bir marka haline geldi.
Ancak;
- e. Libya'daki Türk İş İnsanlarının ödeme sorunları tam olarak çözülmedi,
- f. Fransa ve diğer ülkeler ile yaşanan rekabet devam ediyor,
- g. Afrika'daki hükümet değişimleri ve darbeler, yapılan anlaşmaların sürekliliğini tehdit ediyor.
- h. Uzun vadeli değerlendirmede, Türk iş insanlarının; tedarik, hukuk, lojistik ve güvenlik açısından mümkün olan en büyük ölçüde birlikte hareket etmesi fayda sağlayacaktır. Eylemde özgürlük olsa dahi, ortak hedef için özde birlik stratejisini işletmek süreçlerini destekleyecektir.
- i. Türk Ticaret Bakanlığı'nın ve Ateşeliklerin desteği ile gerekli diplomasinin işletilmesi çok değerlidir.

9. Değerlendirme

Dr. Tarçın bu konuda “Türkiye'nin Afrika ile ilişkilerini, son yıllarda özellikle ekonomik iş birliği, diplomasi ve insani yardım temelinde hızla geliştiğini, Afrika'daki birçok ülkede büyükelçilikler açan ve ticaret hacmini artıran Türkiye'nin, aynı zamanda savunma sanayii ve eğitim gibi alanlarda da güçlü ortaklıklar kurarak kıtada önemli bir aktör haline geldiğini”¹ ifade etmiştir.

¹ Uğur TARÇIN, “NATO'nun Afrika ve Balkanlar Stratejisi: Güvenlik, İstikrar ve İşbirliği,” içinde Türkiye-NATO ilişkileri, ed. Uğur TARÇIN (İstanbul : TESAM,2025), 272.



Kaynak: African Business (2021) <https://african.business/2021/12/trade-investment/turkey-africa-partnership-summit-set-for-17-18-december>, [Erişim Tarihi: 27.12.2024]

Türkiye'nin Afrika'daki Savunma Sanayii yaklaşımı, sadece yüksek teknolojiye sahip mevcut Savunma Sanayii ürünlerimizin satışını değil aynı zamanda uzun vadeli stratejiler oluşturulmasını gerektirmektedir.

Bunların ana başlıkları arasında; uzun vadeli iş birliklerinin kurulması, teknoloji transferi, eğitim ve destek programları bulunmaktadır. Ayrıca, bölgeye ihracat yapan kurumlarımızın tek yumruk olarak hareket etmesini sağlayacak, tedarik zinciri birleştirme planı, kurumların güvenliklerinin sağlanması ve maddi kayıplarının önüne geçilmesini sağlayacak risk yönetimi stratejilerine destek verecektir.

Yerel kurumlar ile iş birliği ve ortaklıklar yapılmalı, bu sayede kültürel farklılaşma en aza indirilmeli, aynı zamanda riskler paylaşılmalıdır.

Uzun vadeli finansman kaynakları mekanizmaları için bölgede destek ve eğitim hizmeti verilmeli, kaynak gelirlerinin aktarılan hizmet ve ürünler için Türkiye'ye dönmesi hedeflenmelidir. Kazan-Kazan modeli benimsetilmelidir.

Eğitim programları geliştirilmeli, Türkiye kurumları ile bölgede iletişim kurabilecek yöneticilerin yetiştirilmesine destek verilmelidir.

Bölge coğrafyasında oynanan siyasi roller göz önüne alınarak, komşuları arasındaki diplomasi de gözetilerek silah ticareti yapılmalıdır.

10. Ek Bilgiler

Tablo.1.Türkiye'nin Afrika'daki Askeri ve Savunma Sanayii Stratejilerinde Rekabeti

Rekabet edilen ülke	Afrika'daki Savunma Politikaları	Türkiye ile Karşılaştırma
Fransa	Eski sömürgeleri olan ülkeler olduğu için, askeri üstleri bulunuyor. Alışık oldukları kültürel yaklaşımların faydası ile önemli ticari anlaşmalar yapıyorlar.	Türkiye bu konuda diplomatik ve askeri iş birlikleri geliştiriyor.
ABD	Afrika bölgesine askeri yardımlar sunuyor. Aynı zamanda pazarı elinde tutma için diplomatik süreçler yürütülmekte.	Türkiye SIHA teknoloji ile bölgede ABD ile rekabet içinde.
ÇİN	Afrika bölgesine düşük maliyetli silahlar ve sltyapı projeleri sağlıyor. Askeri bağlar kuruyor.	Türkiye Savunma Sanayi ürünleri, çok daha kaliteli ve operasyonel testlerden geçmiş ürünler.
RUSYA	Özel askeri şirketler aracılığıyla Afrika'da etkili.	Türkiye düzenli ordu ve eğitim desteği ile fark yaratıyor.

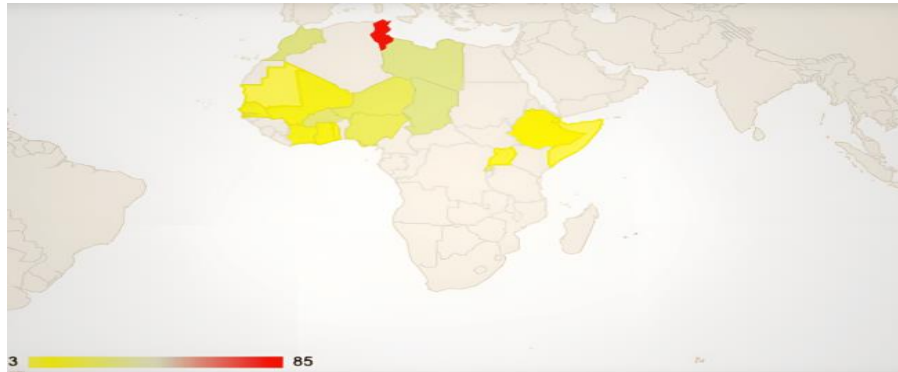
Kaynak. Yazar tarafından üretilmiştir.

Tablo.2.Dünya Askeri Harcaması, 2023

Bölgeler	Harcama (milyar dolar)	Değişim (%) 2022-23
Afrika Kıtası	51.6	22
Dünya Toplam	2,443	6.8

Kaynak. SIPRI YEARBOOK 2024, Summary, s.8.

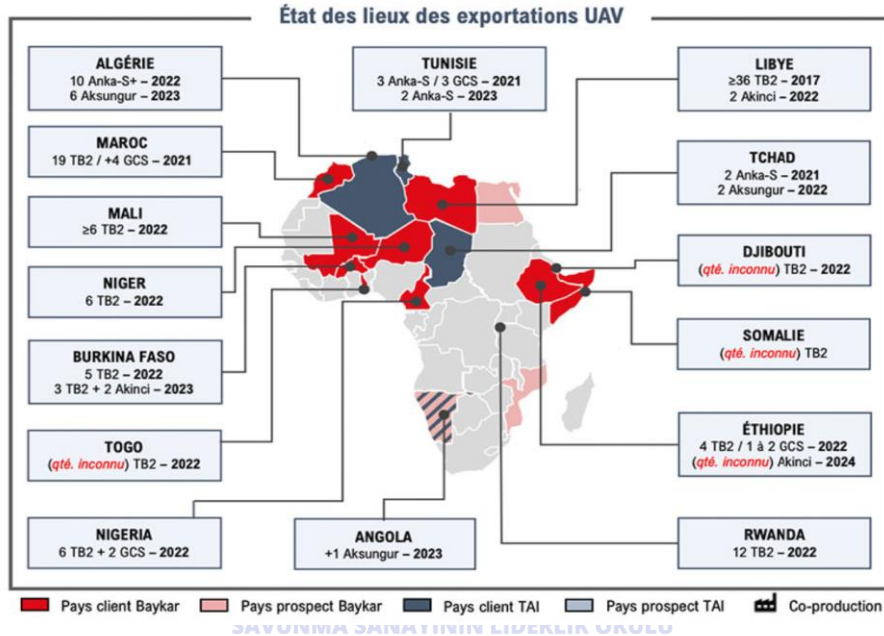
Tablo.3. Türkiye'nin Afrika savunma sanayide ihracatı, 2024



Kaynak: Ibrahim, S. (2024) Türkiye 18 Afrika Ülkesine Silah İhraç Ederek Uluslararası Aktör Haline Geldi,*fokus+*, <https://www.fokusplus.com/odak/turkiye-18-afrika-ulkesine-silah-ihrac-ederek-uluslararasi-aktor-haline-geldi>

Haritada, Türkiye'nin Afrika kıtasına yaptığı silah ihracatının dağılımını ve bu ihracatın ülkelere göre yoğunluğunu göstermektedir. Haritadan da anlaşılacağı üzere, Tunus yaklaşık 85 milyon dolarlık silah alımıyla son on yıl içinde Türkiye'den en fazla savunma ürünü ithal eden Afrika ülkesi olmuştur. Tunus'u, her biri ortalama 30 milyon dolarlık alımlarla Libya, Çad, Fas, Burkina Faso ve Ruanda takip etmektedir.

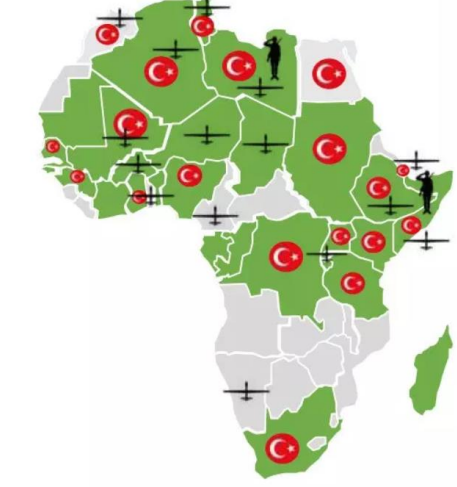
Tablo.4. Türkiye'nin Afrika Ülkelerine İhraç Ettiği İHA durumu,2024



Kaynak: Karar, 9.11. 2024, <https://www.karar.com/dunya-haberleri/turkiyenin-afrikada-askerlerinin-oldugu-ulkeler-sayiyi-goren-sok-oldu-1907933>

Tablo 3-4 Türk İHA'larının Afrika'daki Stratejik Rolünü göstermektedir. Türk insansız hava araçları (İHA'lar), Afrika'da özellikle bölgesel güvenliğin sağlanması ve terörle mücadele alanlarında önemli bir işlev üstlenmektedir. Türkiye, askeri İHA ihracatı yoluyla yalnızca güvenlik alanında katkı sunmakla kalmamakta, aynı zamanda Afrika ülkeleriyle stratejik ve siyasi ilişkilerini de derinleştirmektedir. Bu gelişmeler, Türkiye'nin kıtadaki askeri varlığını güçlendirirken, Türk savunma sanayisinin küresel ölçekteki etkisini de artırmaktadır.

Tablo.5. Afrikadaki Türk varlığı2024

AFRİKA'DAKİ TÜRK ASKERİ VARLIĞI  ■ Askeri işbirliği anlaşması imzalayan ülkeler ● Türk askeri ataşelerinin ikamet ettiği ülkeler ♣ Türk askeri üsleri ✚ Türk İHA'larını ithal eden ülkeler	Rapora göre, Türkiye savunma sanayi ihracatını artırmaya yönelik 5 temel strateji benimsiyor: • -Hedef pazarlarda askeri danışman/ataşe sayısının önemli ölçüde artırılması • -Türk şirketlerinin uluslararası ve bölgesel fuarlara katılımının teşvik edilmesi • -Partner ülkelerdeki kamu ve özel sektör paydaşları ile düzenli olarak işbirliği toplantılarının organize edilmesi • -Özellikle Afrika ülkeleri ile savunma anlaşmalarının sayısının artırılması ve kapsamının genişletilmesi • -Dünya genelinde Türk savunma sanayii şirketleri ve kurumlarına ait ofis ve temsilciliklerin açılması
--	--

Kaynak: M5, [https://m5dergi.com/one-cikan/turk-savunma-sanayii-mercek-altinda-fransadan-65-sayfalik-rapor/\(Fransa'nın Türk Dronları Konulu Raporu yayınından alınmıştır\)](https://m5dergi.com/one-cikan/turk-savunma-sanayii-mercek-altinda-fransadan-65-sayfalik-rapor/(Fransa'nın Türk Dronları Konulu Raporu yayınından alınmıştır))

Bu raporda özellikle insansız platformlar konu alınmış ve üretim merkezleri, uydu görüntüleri gibi detaylı bilgiler sunulmuştur. Raporda, son dönemde Türkiye'nin Afrika'da artan Askeri Ateşelik sayısına ve Afrika ülkeleriyle imzaladığı 'Askeri İş Birliği Anlaşmaları'na dikkat çekilmiştir.

11. Sonuç ve Tavsiyeler

Bu çalışmada, Türkiye Cumhuriyeti'nin, özellikle Savunma Sanayii alanında, Afrika coğrafyasındaki pazarı güçlendirme hedefi ve karşılaşılan sorunlar üzerinde durulmuştur. Sorunların analizi ve çözümüne yönelik, örnekler ve analizlere değinilmiş, istatistikler sunulmuştur.

- Savunma Sanayii iş birlikteliklerini Afrika'daki bölgesel güçler ile genişletmek,
- Afrika'da yerel üretim tesisleri açarak ortak üretime yönelmek,
- Askeri üs ve eğitim merkezlerini arttırarak teknik destek sağlamak,
- Afrika'daki büyük güçlerle rekabeti dengelemek için diplomatik girişimleri derinlemesine arttırmak.

- Türkiye'deki kurumları ortak bir havuz üzerinden bölgeye yönlendirmek, kaynak optimizasyonunu sağlamak. Hukuki süreçlerini yönetmek, lojistiği entegre etmek ve güvenliğini sağlayacak önlemleri almak.
- Ödemeler konusunda, ülkelerde finansman kaynağını yaratmaya destek olacak yönde danışmanlık ve eğitim desteğini sağlamak.

Önümüzdeki yıllarda daha da artarak desteklenen stratejik adımlar olabilmektedir.

- Sonuç olarak Türkiye'nin yeni güçlenen ortamında Afrika'da daha etkili proje ve ortaklar geliştirme imkanı bulunmaktadır.



12. Kaynakça

- Duman, Ö. (t.y.). Uluslararası Hukuk Açısından Libya'daki İstikrar Arayışları ve Demokrasi Deneyimi. Batman Üniversitesi Yaşam Bilimleri Dergisi, E-ISSN: 2459-0614.
- Savunma Sanayii Başkanlığı (SSB). (2024). 2024-2028 Savunma Sanayii Sektörel Strateji Dokümanı. Ankara: SSB Yayınları.
- Özkan, Y. (t.y.). Libya'daki Türk Müteahhitliğinin Arka Planı. [kitap/https://intes.org.tr/wp-content/uploads/2020/07/yasar_ozkan.pdf].
- Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK). (2021, 13 Nisan). Libya Milli Birlik Hükümeti Başkanı Sayın Abdülhamid Dibeybe'nin Türk İş İnsanları ve Yatırımcılarla Toplantısı. <https://www.deik.org.tr/>
- Ergür, E. (2014, Şubat). Yeni Dünya Düzeninde Türk Savunma Sanayi Gelişimi ve Rolü. Yeni Türkiye Dergisi, (56).
- Çamlıkaya, A. (t.y.). Savunma Sanayii Şirket Birleşmelerinde Rekabet Stratejileri (Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Teknik Üniversitesi, Fen Bilimleri Enstitüsü). Tez No: 172115.
- Tarçın, U. (Ed.). (2025). NATO'nun Afrika ve Balkanlar Stratejisi: Güvenlik, İstikrar ve İş Birliği, içinde: Türkiye-NATO İlişkileri (s. 276). İstanbul: TESAM Yayınları. Türkiye-NATO İlişkileri, Editör Dr.Uğur Tarçın, TESAM, 2025, İstanbul, s.276.
- Tarçın, Uğur. "Türk Devletleri Teşkilatı'nda Askeri İş Birliği: Stratejik Bir Perspektif". Marmara Türkiyat Araştırmaları Dergisi 12, sy. Türk Devletleri Teşkilatı (Mart 2025): 244-67. <https://doi.org/10.16985/mtad.1628507>.

Elektronik Kaynaklar:

- African Business. (2021, Aralık). Turkey-Africa Partnership Summit Set for 17–18 December. Erişim adresi: <https://african.business/2021/12/trade-investment/turkey-africa-partnership-summit-set-for-17-18-december>
- Anadolu Ajansı. (2018). Afrika'nın Sanayileşmesine Türkiye Modeli. Erişim adresi: <https://www.aa.com.tr/tr/dunya/afrikanin-sanayilesmesine-turkiye-modeli/1315112>

- Anadolu Ajansı. (2023). Türkiye Modeli: Savunma Sanayi Alanında Afrika'yla Derinleşen İşbirliği. Erişim adresi: <https://www.aa.com.tr/tr/analiz/-turkiye-modeli-savunma-sanayi-alaninda-afrika-yla-derinlesen-isbirligi/3403403>
- Euronews Türkçe. (2021, 14 Ekim). Reuters: Türkiye, Etiyopya ve Fas ile TB2 Silahlı İnsansız Hava Aracı Sözleşmeleri İmzaladı. Erişim adresi: <https://tr.euronews.com/2021/10/14/reuters-turkiye-etiyopya-ve-fas-ile-tb2-silahl-insans-z-hava-arac-sozlesmeleri-imzalad>
- İletişim Başkanlığı. (t.y.). (2025) Resmî Web Sitesi. Erişim adresi: <https://www.iletisim.gov.tr>
- Kriter Dergi. (t.y.). Afrika'nın Savunma ve Güvenlik Anlayışında Türk Savunma Sanayii Etkisi. (2023) Erişim adresi: <https://kriterdergi.com/dosya-afrika/afrikanin-savunma-ve-guvenlik-anlayisinda-turk-savunma-sanayii-etkisi>
- Kriter Dergi. (t.y.). Türkiye-Mısır İlişkileri: Neden Gerildi, Neden Yumuşuyor?. (2021) Erişim adresi: <https://kriterdergi.com/dis-politika/turkiye-misir-iliskileri-neden-gerildi-neden-yumusuyor>
- SAHA İstanbul. (t.y.). Afrika'nın Stratejik Önemi: Doğal Kaynaklar, Güvenlik ve Jeopolitik Dinamikler.(n.d.) Erişim adresi: <https://www.sahaistanbul.org.tr/saha-blog/afrika-nin-stratejik-onemi-dogal-kaynaklar-guvenlik-ve-jeopolitik-dinamikler>
- SavunmaSanayiST. (t.y.). Türk Savunma Sanayii Hakkında Güncel Haberler ve Gelişmeler. (2024) Erişim adresi: <https://www.savunmasanayist.com/>
- T.C. Dışişleri Bakanlığı. (2025). Belirsizlikler Çağında Kararlı ve Güçlü Türk Dış Politikası. Erişim adresi: https://www.mfa.gov.tr/site_media/html/belirsizlikler-caginda-kararli-ve-guclu-turk-dis-politikasi-2025-kitapcik.pdf
- Tarçın, Uğur, ed. 2025. “NATO’nun Afrika ve Balkanlar Stratejisi: Güvenlik, İstikrar ve İş Birliği.” Türkiye-NATO ilişkileri, 272. İstanbul: TESAM