

MSI**ÖZEL HABER**

TUSAŞ, Stratejik İş Birliği Ekibini Ge

TUSAŞ tesislerinde, Savunma Sanayii Müsteşarı Murad Bayar'ın da katılımıyla düzenlenen törende protokol imzalanan firmalar, alfabetik sırayla; COŞKUNÖZ (Eskişehir), EPSILON HAVACILIK (Ankara), HMS MAKİNA (İzmir), KÜÇÜKPAZARLI (Ankara), MEGE TEKNİK (Ankara), MFK MAKİNA (Bursa), MİKRON MÜHENDİSLİK (Ankara), UYGUR SAVUNMA (Ankara), YEPSAN SAVUNMA (Bursa) ve **YÜKSEL KOMPOZİT** (Ankara) şeklinde sıralandı. Bu firmalar arasında bulunan **YÜKSEL KOMPOZİT**, henüz TUSAŞ'tan bir sipariş almamış olmasına rağmen, TUSAŞ'ın stratejik ortakları arasına girmeyi başararak gelecekte önemli işlerin altına imza atacağına sinyallerini verdi.

TUSAŞ, Yan Sanayi ile Birlikte Büyüyor

Tören sırasına ilk konuşmayı, TUSAŞ Genel Müdürü Muharrem Dörtkaşlı yaptı.

Yan sanayi ile iş birliği konusunda öncülük eden kuruluşlardan Türkiye A.Ş. (TUSAŞ), 6 Haziran'da, stratejik birlikteliği belirlediği firmalarla iş birliği protokolünü imzaladı. TUSAŞ, havacılık sektöründe yer alan yan sanayi ile iş birliği konusunda önemli bir adım daha attı.

K. Burak Codur / b.codur@milscint.com

Sözlerine mevcut durumu geçmişle karşılaştırarak başlayan Dörtkaşlı, benzer bir töreni 2006 yılında yaptıklarını; o sıralarda iş hacimlerinin yaklaşık 2 milyon saat olduğunu; bunun da 40'ta 1'i olan 50.000 saati yan sanayiye verebildiklerini; bu işçiliğe karşı yaptıkları ödemenin de yaklaşık 2 milyon dolar olduğunu anlattı. Dörtkaşlı, o zamanlar TUSAŞ'ın ağırlıklı olarak montaj ve üretim işi yaptığını, mühendislik işlerinin daha az olduğunu hatırlatarak yan sanayiye verdikleri işlerin de çoğunlukla kapasite dar boğazlarını gidermeye yönelik olduğunu belirtti. Bu

bilgilerden sonra yan sanayi firmalarının kamplarını veren yan sanayi firmaları geçen sene yan sanayiye sattıkları işin, iş birliği sayesinde olarak değerinin 10 katına çıktığını, bu işleri 10 saatte yaptıkları ödemenin 100 milyon dolara ulaştığını belirtti. İki dönem arasında yan sanayiye teslim edilen parçaların toplamındaki değişim ise 10 katından 600.000 parçaya kadar olarak gerçekleşti. Halen 94 firma ile yan sanayiye teslim parçanın üretim süreci konusunda birlikteliği olan Dörtkaşlı, yan sanayiye verdikleri işlerin niteliği ve maliyetli bilgileri de aktardı. 2006 yılında yan sanayiye verdikleri işlerin niteliğinin; talaşlı imalat



lik sertifikasyonu konusunda kendileri kadar heyecan duymadığını belirterek sertifikasyon sürecinin 1 yılı bulabildiği bilgisini ilettiler. Dörtkaşlı'nın bu konuda önerdiği çözüm ise başta Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) olmak üzere, devlet kurumlarının yabancı şirketleri bu konuda yönlendirmesi oldu. Dörtkaşlı'nın üzerinde durduğu bir başka konu ise askeri – sivil proje ayrımı oldu. Bazı askeri projelerde üretim sayılarının çok düşük olduğuna, örneğin Barış Kartalı projesinde sadece 4 uçak üretildiğine dikkat çekti. Dörtkaşlı, bu tür projelerde

aktaran Dörtkaşlı, törende protokol imzaladıkları firmaların neredeyse tamamının, Haziran ayında hangardan çıkışı gerçekleştirilmesi beklenen HÜRKUŞ uçağı için parça ürettiği bilgisini verdi.

SSM'den Öğrendiklerimizi Uyguluyoruz

Daha sonra kürsüye gelen OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın, TUSAŞ ve benzer kuruluşların KOBİ'ler için çok büyük önemi olduğunu vurgulayarak sözlerine başladı. OSTİM'de bir savunma sanayisi kümesi bulun-

luştüğünü; bu firmaların KOBİ'ler için bir okul, bir retici ve bir danışman olduğunu; diğer sektörlerde de benzer kurumlar bulamadıkları kaydedti. Bu noktada bir örnek veren Aydın, yolun başında ASELSAN, diğer firmaların yanı sıra TEMSAN'ın bulunduğunu; ikisi mukayese edildiğinde, ASELSAN'ın 750 milyon dolar civarındaki hacminin kayda değer bir bölümünün OSTİM'de gerçekleştirildiğini; TEMSAN'ın ise kendilerine hiç iş gelmediğini anlattı. Bu durumu Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığına ^{3/5} ilettiklerini açıklayan Aydın, TEMSAN'ın bir ASELSAN

MSI**ÖZEL HABER**

mazsa, dış ticaret ve cari açığı kapatmalarının mümkün olmayacağını söyledi. Aydın'ın bu konularda verdiği bir başka örnek, Ankara Metrosu ihalesi oldu. Raylı sistemler konusunda sektörün ve işlerin bir sahibinin olmaması nedeni ile Ankara Metrosu'nun 700 milyon dolarlık işinin ancak yarısını alabildiklerini anlatan Aydın, bunu SSM'den öğrendikleri bir modelle, ihaleye yüzde 50 yerli katkı şartı koydurarak sağladıklarını açıkladı. Aydın, yapılması gerekenin, SSM modelinde olduğu gibi, 3 sene öncesinden hazırlanmaya başlamak olduğunu; sektörün bir sahibi bulunmadığı için geciken bu çalışmayı şimdi yaptıklarını; yerli raylı taşıtlar küme organizasyonu üzerinde çalıştıklarını ve bir sonraki Ankara Metro Hattı'nın tamamının yerli yapılabileceğini göstereceklerini, kararlı bir anlamıyla dile getirdi.



OSTİM Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Aydın

Artık Sanayi Öne Geçmeli

Törenin son konuşmacısı olan Murad Bayar, günümüzde, savunma sanayimizdeki oyuncuların sayısının ve sahip oldukları yeteneklerin çok arttığına dikkat çektiği konuşmasında, sektör firmalarının artık öz kaynaklarıyla da yatırım

yaptıklarını ve zaman kendilerini yeteneklere şahit olduğunu anlattı ve bu konuda da yerleşik Durum Makina San. ve Tic. firmasının kendi yatırımını geliştirdiği raylı sistemlere örnek verdi. Sözlerinin devamında Murad Bayar, Türk Savunma

Küçükpazarlı Havacılık da TUSAŞ'ın stratejik alt sözleşmeciler arasında yerini aldı.



{backbutton}