



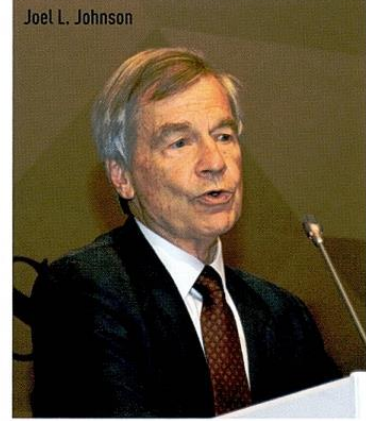
## MSI ÖZEL HABER



Erdal Bahçivan



Dr. Celal Sami Tüfekçi



Joel L. Johnson

# ISO ve SAHA İstanbul, Sektöre Derinlik Kazandırmaya Hazır

**K**atılımcı firmaların, savunma ve havacılık sanayisi projelerindeki katkılarının artırılması amacıyla düzenlenen zirve, ikili temaslara olanak sağlayan uzun kahve molaları ile de ekosistemi buluşturan bir tanışma etkinliği havasında geçti. Gün boyu süren etkinlikte, iki de panel gerçekleştirildi. Etkinlik başlamadan önce, katılımcılara, SSM tarafından, etkinlik için özel olarak hazırlanan, "Savunma ve Havacılık Sanayii Yatırımlarında Yararlanılabilecek Devlet Destekleri ve Teşvik Programları" isimli bir kitap dağıtıldı.

Etkinlik, sektörü yakından ilgilendiren; ancak bilinirliği çok yaygın olmayan bir konuyu da tekrar gündeme getirdi. Milli Savunma Bakanlığı (MSB) Askeri Fabrikalar Üretim Planlama Daire Başkanı Şükrü Yıldız, konuşmasında, 10605 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı'nı hatırlattı. Resmi Gazete'nin 18 Ağustos tarihli 30158'inci sayısında yayınlanan bu düzenleme ile artık askeri fabrikalar ve askeri tersaneler de özel sektör şirketleri gibi, tedarik zincirleri oluşturabilecek ve onaylı tedarikçileri ile stratejik iş birlikleri kura-

bilecekler. Ayrıca bu düzenleme içerisinde tanımlanan "Tedarikçi Geliştirme Programı" ile yerli parça üreticilerinin desteklenmesi de sağlanacak. Tedarikçilerle 3 yıldan az olmamak kaydıyla, uzun süreli anlaşmalar da yapılabilecek.

### Tedarik Zincirinde Yan Sanayinin Önemi

Açılış oturumunun ilk konuşmasını yapan ISO Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Bahçivan, şunları dile getirdi: "Savunma sanayisini, yalnızca silah, mühimmat ve askeri araç üretimi olarak düşünmememiz gerekir. Bu sektörü:

- Savunma ile ilgili ihtiyaçların karşılanması için yürütülen ticari faaliyetler,
- Savunma sistemlerine yönelik Ar-Ge faaliyetleri,
- İnşaat faaliyetleri ve
- Gıda, giyim, sağlık, lojistik gibi çok daha geniş alanı kapsayan bir ekosistem olarak düşünmemiz gerektiğine inanıyorum.

Ayrıca, belki de en önemlisi; savunma sanayisi, diğer sektörler üzerinde bir çarpan etkisine sahiptir."

**İstanbul Sanayi Odası (ISO)**'nin, SAHA İstanbul Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği (SAHA İstanbul)'nin katkılarıyla düzenlediği Savunma Sanayi Zirvesi, 9 Ekim'de, İstanbul'da gerçekleştirildi. Etkinlik, sektörün büyük oyuncuları ile İstanbul başta olmak üzere, çeşitli illerden gelen sanayicileri bir araya getirdi. Toplam 653 kişinin katıldığı etkinlikte, Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM) ve sektördeki ana yüklenicilerin yetkilileri, ISO üyesi ve SAHA İstanbul üyesi firmalar ile ikili görüşmeler de gerçekleştirdi.

Alper ÇALIK / a.calik@savunmahaber.com

Bahçivan, savunma ve havacılık sanayisinde etkili bir tedarik zinciri oluşturulmasında KOBİ'lerin önemini ise şu sözleri ile vurguladı: "Türk Silahlı Kuvvetleri (TSK)'mizin ihtiyaçlarının yurt içinden karşılanma oranının artırılabilmesi için, etkin ve sürdürülebilir bir tedarik zinciri yönetimi, ekosistem açısından da büyük önem taşımaktadır. Bu bağlamda, marka yaratabilecek uzmanlaşmış bir yan sanayi,

bu zincirin en kritik halkaları arasındadır. Yan sanayimizin bel kemiği olan KOBİ'lerimizin yaratıcı, esnek ve dinamik yapısıyla sektörü güçlendireceği ve boşluğu doldurarak yerleşme hedefine ulaşılmasında önemli katkılar sağlayacağına inanıyoruz... Ayrıca savunma sanayisi ile ortak projeler geliştirme konusunda; TÜBİTAK, üniversiteler, teknoparklar, teknoloji transfer ofisleri gibi kurumlarımıza da büyük görevler





Osman Okyay



Bilal Aktas



İlhami Keleş

düşmektedir. Bu kapsamda; savunma, havacılık ve uzay sektörünün gelişmesine katkıda bulunmayı hedefleyen SAHA İstanbul Savunma, Havacılık ve Uzay Kümelenmesi Derneği'nin; 65.000 sanayici firmamızı kapsayan kümeleme çalışmalarını, ortak bir sinerji yakalanması hedefi doğrultusunda çok önemli buluyoruz."

### **SSM, Sektörün Önünü Açıyor**

Bahçıvan'ın ardından, kürsüye, Savunma Sanayii Müsteşar Yardımcısı Dr. Celal Sami Tüfekçi geldi. Dr. Tüfekçi, konuşmasına su sözlerle başladı: "Teknolojik bağımsızlık, sadece genel sanayide değil, savunma sanayisinde de önemini bir kez daha ortaya koyuyor... Kara araçlarından deniz araçlarına, değişik platformlara,

silah sistemlerine, insansız hava araçlarına kadar birçok ürünümüzü, basından takip ediyorsunuz. Bunlarla sizler de bizler de gurur duyuyoruz; ancak bunlar bize yetmiyor. Neden yetmiyor? Çünkü teknolojik bağımlı olduğumuz alanları minimize etmemiz ve kendi teknolojilerimizi özgün bir şekilde geliştirmemiz gerekiyor."

Dr. Tüfekçi'nin, konuşmasının devamında üzerinde durduğu konu başlıkları ve bunlarla ilgili ifadelerinin satır başları şunlar oldu:

#### **■ Teknoloji Taksonomisi:**

"Yeni başladığımız bir programla teknolojinin ortak dili olan Teknoloji Taksonomisi'nin ilk versiyonunu müsteşarlığımızda oluşturmuş bulunuyoruz. Bunu, sektörde ve sanayicilerimizle

paylaştıktan sonra, kimde hangi teknolojinin olduğunu; bu teknolojinin hangi teknoloji hazırlık seviyesinde ve üretim hazırlık seviyesinde olduğunu arşivlemeye başlıyoruz."

■ **Sanayi Portalı:** "Bizim Sanayileşme Dairesi altında yürüttüğümüz ve sanayileşme politikalarımız dâhilinde kurduğumuz bir sanayileşme portalimiz var. Savunma sanayisi ile uğraşan firmalarımız, zaten oraya kayıtlılar. Diğer firmalarımızın da bu portale kayıt olmalarını ve savunma sanayisinde, esasında hayal edemeyecekleri birçok şeyi de yapabileceklerini vurgulamak istiyorum."



SSM tarafından, etkinliğe katılan KOBİ'lerin devlet destek mekanizmaları hakkında bilgi edinmesi için hazırlanan kitapçıkta; SSM, Ekonomi Bakanlığı, KOSGEB, TÜBİTAK, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı, Türkiye Teknoloji Geliştirme Vakfı, Kredi Garanti Fonu, Türkiye İş Kurumu, Kalkınma Ajansları ve Kalkınma Bankası tarafından verilen teşviklerle ilgili bilgiler yer aldı.







## MSI ÖZEL HABER



Mehmet Emin Alpman



Dr. Murat Üçüncü



Cenk Özen

- **İhracat:** "Bir savunma ve havacılık sanayisi ekosisteminin oluşması için, sadece TSK'ya ürün vermek yeterli değil. Dost ve müttefik ülkelerin ordularını da Türk savunma sanayisinin donatması gerekiyor."
- **İstanbul Sanayisi:** "Bir şekilde İstanbul sanayisi ve sanayicisi, savunma ve havacılık alanına, istenildiği kadar girememiş durumda... Tabii ki devlet olarak bizim politikalarımızı ve bizim adımlarımızı bekliyorsunuz; ancak sizlerin de bu kümelenmeler vasıtasıyla veya birlikte hareket ederek savunma sanayisinde var olma

Etkinlik sırasında, SSM ve sektördeki çeşitli ana yükleniciler, İSO üyesi ve SAHA İstanbul üyesi 142 firma ile 505 adet ikili görüşme gerçekleştirdi.

yarışına katılmayı istiyoruz. Sadece Ankara ile bu işin kalmaması gerektiğinin farkındayız."

- **TSK'nın Yedek Parça Tedariki:** "TSK envanterindeki ürünlerin ve idame edilmesi zor yedek parçalarının alımında yaşadığımız zorluklar var. Toplantılar sırasında görüyoruz ki; bu ürünleri, Türk sanayicisi rahatlıkla yapabilir. Ama burada önemli olan, destek mekanizması. Çünkü ekonomik sürdürülebilirlik açısından, sanayici buna girmek istemeyebiliyor. Biz de müsteşarlık olarak onları desteklemek istiyoruz."

### Sektörün Dışarıdan Görünümü

Açılış oturumunun son sunumunu, Teal Group Yönetici Direktörü Joel L. Johnson yaptı. Johnson'un, "Savunma Sanayisinde Gelecek Trendleri" başlıklı sunumunda öne çıkan değerlendirmeler, şunlar oldu:

- Yabancı ana yükleniciler, daha düşük maliyetlerle üretim yapan tedarikçi arayışı içerisindedir.
- Ana yükleniciler, savunma fuarlarına, satın alma personeli yerine, çoğunlukla satış personeli gönderiyor. Bu sebeple tedarikçi firmalar, ana yüklenicilerin satın alma birimlerine, ilgili ülkeye giderek yerinde ulaşmalılar.
- Offset gereksinimleri, yabancı ana yüklenicileri, Türkiye'de, kaliteli

ve ucuz üretim yapan tedarikçiler aramaya itebilir.

- Endüstrisi gelişmiş ülkelerin silahlı kuvvetlerine doğrudan satış yapmak veya o ülkede doğrudan yatırım yapmak zor. Bu yüzden, oradaki yerel firmalarla çalışmak veya ortak girişimler kurmak daha kolay olabilir. Bu ülkelerdeki ana yükleniciler, yüksek maliyetler sebebiyle yerel tedarikçilerden ziyade, farklı alt yüklenicilerle de ilgileniyorlar.
- Körfez ülkelerinin tamamı, kendi savunma sanayilerini geliştirmek istiyorlar ve yatırım yapacak paraları var. Ortak girişimlere açıklar. İdame ettirebileceklerinden daha fazla ekipmana sahip oldukları için, bakım ve satış sonrası destek konusunda da ihtiyaçları var.
- Orta Asya ve Afrika ülkelerinde, bakım ve idame konularında iş fırsatları var. Bazı ana platformları üreten firmalar, artık bu sistemler için yedek parça üretmiyor. Ancak Türk endüstrisi, yaşlı sistemleri hayatta tutma konusunda deneyimli. Yapılması gereken, etkili



Soldan sağa: Yazar ve danışman M. Serdar Kuzuoğlu, Kale Grubu Başkan Yardımcısı Osman Okyay ve Sabah Gazetesi Ekonomi Müdürü Şeref Oğuz.



bir pazar araştırması gerçekleştirerek dünya üzerinde benzer sistemlerin bulunduğu ülkeleri bulmak.

### **Sektörün İhtiyacı, Orta ve Uzun Vadeli Hedefler**

Etkinlik, yazar ve danışman M. Serdar Kuzuoğlu'nun

moderatörlüğünü yaptığı, Savunma Sanayii'nde Yerli ve Milli Üretim Arayışları isimli panelle devam etti. Kuzuoğlu'nun konuşmacılara sorduğu sorular ile yönettiği panel, bir söyleşi havasında geçti. Panelin konuşmacıları ise Kale Grubu Başkan Yardımcısı Osman Okyay ve Sabah Gazetesi Ekonomi

Müdürü Şeref Oğuz oldu. Kale Grubu'nun, savunma ve havacılık alanında yürüttüğü faaliyetleri anlatan Okyay, şunları söyledi: "1990'lı yıllardan itibaren, Türkiye'nin, ilk çok namlulu roket ve füze fırlatıcı platformlarını geliştirdik. F-35 uçakları üzerinde, 400'den fazla parçamız bulunmaktadır.

Boeing firmasının direkt alt yapımcısı olarak yüzlerce parçasını üretiyoruz. Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu ile milli piyade tüfeği projesinde seri üretime başladık. Türkiye'nin en önemli havacılık ve sanayi projesi olan TF-X milli savaş uçağının motorunu geliştirme hedefi ile Rolls-Royce ile ortak





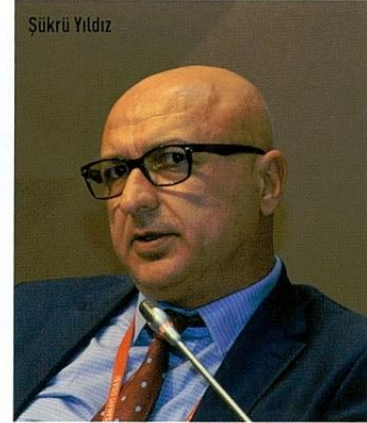
## MSI ÖZEL HABER



Orhan M. İkiz



Prof. Dr. Mahmut Faruk Akşit



Sükrü Yıldız

bir şirket kurduk. Projenin gerçekleşmesi ve bize görev verilmesi hâlinde, 400'e yakın Türk mühendisin görev alacağı, Türkiye'de üretilip ihraç edilecek olan 5'inci nesil savaş uçağı motoru geliştirilecek."

Okyay, Kuzuoğlu'nun, sektörde neyin eksiklik olduğu yönündeki sorusuna şu yanıtı verdi: "Bu sektörün aslında olmazsa olmazı, bence, orta ve uzun vadeli bakış açısı... Bu sektör, günlük politikalarla, günlük değişikliklerle, günlük düzenlemelerle yönetilebilecek bir sektör değil. Çünkü sektörün ihtiyaç duyduğu yatırımlar çok yüksek. Sizin bu yatırımları, günlük değişebilecek kısa vadeli programlar için veya önünüzü göremediğiniz programlar için yapabilmemiz mümkün değil."

Orta ve uzun vadeli bu bakış açısının oluşturulmasında, esas sorumluluğun, öncelikle kamuya düştüğünü vurgulayan Okyay, şöyle devam etti: "Bu sektör, tek müşterili bir sektör. Özellikle ayağa kalkıp koşana kadar, tek müşterili bir sektör. Sonrasında, ihracat otomatik olarak geliyor tabii; ama bir ürünün doğması, yeşermesi, kendi silahlı kuvvetleriniz tarafından kullanılması ve kullanımı referans olarak gösterebilmeniz için geçecek olan süreçte, tek müşterili bir sektörden

bahsediyoruz. Dolayısı ile müşteri doğru rolü oynamadığı zaman, bu sektörün başarılı olması imkânsız." Plan, strateji, vizyon ve misyon gibi kelimelerin tamamının yabancı kökenli olduğunu vurgulayan Sabah Gazetesi Ekonomi Müdürü Şeref Oğuz da ülke savunmasıyla ilgili olarak, günlük sorunlara karşı günlük çözümler üretmek yerine, yarınlara problemlerine dönük planlar yapılması gerektiğini vurguladı.

### SSM'nin Sanayileşme Yaklaşımı

Etkinliğin öğleden sonraki bölümünde, ilk konuşmayı, SSM Sanayileşme Dairesi Başkanı Bilal Aktaş yaptı. Aktaş, yan sanayiciyi korumak için, SSM'nin yürüttüğü faaliyetlerle ilgili olarak şunları söyledi: "Müşteriliğimiz bir sözleşme imzalarlarken kamu ihale kanununa tabi diğer kurumlardan farklı olarak, bir sözleşme daha imzalyor. Ana tedarik sözleşmesinin yanında, sözleşme bedelinin %70'ine karşılık gelen oranda, bir sanayi katılımı yani offset sözleşmesi imzalyor. Tedarik projelerinde, proje daireleri, projenin; maliyet, performans ve takvimini takip ederken; sanayileşme daireleri de projeye yerli sanayi ne kadar katılacak, bu %70'in içerisinde, yerli sanayinin

payı ne olacak noktasındaki taahhütleri alıyor. Bazen sektörün kendi içerisinde bulunduğu kısıtlardan dolayı, projenin tamamı yerli [ürünlerle] yapılmadığı durumda, eğer ana yüklenicinin ihracat potansiyeli de varsa ana yükleniciye, ihracat yapma yükümlülüğü veriyoruz. Yine proje kapsamı dışında olan ve ana yüklenicinin de dışında, yan sanayiye yapılacak yatırımlar da bu taahhütler kapsamında değerlendiriliyor... Bu uygulamalardaki temel amacımız, öncelikle döviz tasarrufu sağlamak ve ana yüklenicilerin, yurt dışından tedarik yapmasını zorlamak. Aynı zamanda teknolojinin tabana yayılmasını sağlamak. Ana yükleniciyi kendi hâline bıraktığımızda, şunu gördük: Her türlü yatırımı, kendi bünyesinde yapıyor. Tek alıcılı bir sektör olduğu için ve kullanıcımız da ilgili kalemleri acil istediği için, genelde ana yüklenicilerin yaklaşımı, 'Bu mutlaka bende olmalı, çok kritik, bu yatırımı yan sanayiye yapmam.' oluyor. Biz, bunu bir şekilde tabana yaymaya çalışıyoruz."

### Parça İmalatçıları, Alt Sistem Üreticilerine Dönüşmeli

Etkinliğin 2'nci paneli, Savunma Sanayi Ürünleri Tedarik Zinciri başlığıyla gerçekleştirildi. Panelin moderatörlü-

ğünü yapan SAHA İstanbul Genel Sekreteri İlhami Keleş, sözü panelistlere vermeden önce, şunları dile getirdi: "Savunma sanayisi denildiği zaman, ülkemizin, öncelikle bağımsızlığından bahsediyoruz. Gelecekte, yine bu topraklarda var olabilmek altyapısından bahsediyoruz. Ekonomik güçten bahsediyoruz. Güçlü bir orduya sahip olmaktan bahsediyoruz. Dış politikada, oyun kurucu olmaktan bahsediyoruz. Milli politikalar geliştirebilme gücünden bahsediyoruz. Ve bütün bunlardan bahsederken bunu yapabilecek özgüven ihtiyacından da bahsetmek lazım. Öğleden önceki oturumlarda da vurgulanan yerlilik oranının %65'in üzerine çıktığı gerçeği çok önemli. Bu rakam, bize moral veriyor, özgüven veriyor; ama burada sorulması gereken birtakım sorular da var. Bu %65, kritik ürünleri ne kadar içeriyor? Geriye kalan %35'in içerisinde, ne kadar kritik ürün var? Dışarıdan aldıklarımızı, paramızla bile alamaz hâle geldiğimizde, hâlihazırda ürettiğimiz neleri ürete-meyeceğiz? Bunlar gibi birtakım soruların da bu yerlilik oranı açıklamasının arkasına eklenmesi gerekiyor."

Keleş ayrıca, esas amacın, parça ve komponent üreticilerini, alt sistem üreticisine ve sistem üreticisine dönüştürmek ve böylece, savunma ve havacılık sanayisi ekosis-





temini, SSM stratejileriyle paralel olarak şekillendirmek olduğunu vurguladı. Keleş, daha sonra, sözü, paneldeki konuşmacılara verdi. Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı şirketleri ile Milli Savunma Bakanlığı bağlı kuruluşların, üst düzey yöneticileri veya yönetim kurulu üyelerinden

oluşan konuşmacılar, sırayla Keleş'in sorduğu soruları yanıtladılar. Katılımcılar, öncelikle temsil ettikleri kurum ya da kuruluşu tanıttılar; tarihçeden, kabiliyetlerden, ürün yelpazesinden ve hâlihazırda yürümekte olan projelerden bahsettiler. Daha sonra KOBİ'lere yönelik olarak

yürüttükleri sanayileşme politikalarını, sahip oldukları tedarikçi ekosistemlerini, yan sanayiye verdikleri destekleri ve teşvikleri anlattılar. Panelin sonunda ise Ankara'daki savunma ve havacılık sanayisi projelerinin dışında kalan sanayi kuruluşlarının, savunma ve havacılık projeleri içerisinde

daha çok yer alabilmesi için, ana yüklenicilerin alabileceği önlemler tartışıldı. Panel sırasında konuşan katılımcılar, bu katılımcıların konuşmaları sırasında dikkat çeken önemli ayrıntılar ve sektörde çalışmak isteyen yan sanayi ve KOBİ'lere verdikleri mesajlar, şunlar oldu:



## **MSI** ÖZEL HABER

Soldan sağa: İlhami Keleş, Dr. Murat Üçüncü, Cenk Özen, Mehmet Emin Alpman, Orhan M. İkiz, Prof. Dr. Mahmut Faruk Akşit, Şükrü Yıldız ve Dündar Talazan.



■ **ROKETSAN Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Emin Alpman:** "[Ürünlerimizdeki milli ve yerli bileşen] oranımız, yaklaşık %87. 2015 yılında %51 olan yurt içi sipariş oranını, yani sanayicilerle çalışırken verdiğimiz sipariş [tutarlarının] oranını, 2016 itibarıyla %77'ye çıkardık. Bugün, Ağustos 2017 itibarıyla yurt içi sipariş oranımız %73. Yıl sonu beklentimiz de yaklaşık %80 olarak hedeflenmiştir."

■ **ASELSAN Yönetim Kurulu Üyesi Dr. Murat Üçüncü:** "Gerek çözüm ortağımız olan gerekse stratejik iş birliği yaptığımız firmalar var. Büyük ölçekli firmaların sayısı 80 civarında; KOBİ'ler de 600 civarında. 2008 yılında, KOBİ'lere, 62 milyon dolarlık iş verebilmişiz. 2016 yılında, bunu, 410 milyon dolara çıkarmışız. SARP silah sistemimiz var; 11 alt sistemi var. Bunların 8'ini yan sanayi yapıyor, [verdiğimiz iş payının] oranı %72. Mühimmat transfer sistemimizde, 21 alt sistem var; 17'sini yan sanayiye verdik, [verdiğimiz iş payı] %80'e denk geliyor."

■ **HAVELSAN Genel Müdür Yardımcısı Cenk Özen:** "Burada bizim temel kuralımız, eğer bir işi, HAVELSAN'ın iş ekosisteminde yer alan bir paydaşı yapıyorsa HAVELSAN o işi yapmıyor; o işi onlara yaptırıyoruz. HAVELSAN, zaten yerleşme ve millileşme stratejisinin gururu olan bir şirket. Kendisine gelen işleri dağıtırken yerli şirketlere öncelik vermemesi, zaten düşünülemez. Ama hangi işlere daha çok öncelik veriyoruz dersek yerli olmaması durumunda bir şey ifade etmeyen ürünler var; siber güvenlik ürünleri mesela. Siber güvenlik ürünü, sizin kendi ürününüz değilse orada olması ile olmaması arasında çok farklılık yok."

■ **TUSAŞ Tedarik ve Sanayileşme Başkanı Orhan M. İkiz:** "Ankara'nın dışına çıkmadıkça, Türkiye bizi tanımıyor, biz Türkiye'yi tanımıyoruz. Bunun için İstanbul'dan başladık. Öncelikle de Anadolu yakasında, Sabiha Gökçen'deki Teknopark İstanbul'da, mühendis arkadaşlarımız göreve başladı.

Ay sonunda taşındık. Avrupa yakasında da yine bir teknoparkta yer alacağız. Bunların hepsini, alt sistem ve komponent geliştirme açısından düşünürüz."

■ **TEİ Genel Müdürü Prof. Dr. Mahmut Faruk Akşit:** "[Yan sanayi firmalarının] En azından nikel ve titanyum gibi alaşımların işleminin nasıl yapıldığı konusunda biraz tecrübeleri olması lazım. Çünkü bunlar çok basit değil. Eğer bu sektöre girmek isteyen yan sanayicimiz varsa -az çok bu işten anlayan- bunların birkaç tanesini kendi bünyesine katarak bir de kalite sistemini kurarak kurumsallaşırlarsa biz hemen iş verebiliriz. Bunun yanında, asıl para kazandıracak iş, bir adım ötesi. Sadece talaş kaldırarak çalışmak çok karlı bir iş değil. Ama ne lazım bize? Kablo lazım, konnektör lazım, yakıt pompası lazım. Alt sistemi komple yapıp bize getirebilecek olanların, büyük şansı var. Biz de destek oluruz. Hem bize yapar hem dünyaya satar."

■ **MSB Askeri Fabrikalar Üretim Planlama Daire Başkanı Şükrü Yıldız:** Resmi Gazete'nin 18 Ağustos tarihli 30158'inci sayısında yayınlanan, 10605 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı hakkında bilgiler verdi.

■ **MSB Tersaneler Genel Müdürü Dündar Talazan:** "Şu anda da var olan Envanter Kontrol Merkezi (EKM) vasıtası ile malzeme temin ediliyor. Kullanılan malzemelerdeki dışa bağımlılığı azaltmak ve maliyetleri düşürmek maksadı ile yapılabildiği tespit edilen bir kısım malzemeler, EKM aracılığı ile sanayiye yaptırılarak yerleşime çalışmaları sürüyor."

Etkinlik sırasında, son panele paralel olarak, ikili görüşme faaliyetleri de gerçekleştirildi. SSM, MSB Askeri Fabrikalar Genel Müdürlüğü, MSB Tersaneler Genel Müdürlüğü, ASELSAN, HAVELSAN, Makina ve Kimya Endüstrisi Kurumu, ROKETSAN, TUSAŞ ve TEİ, İSO üyesi ve SAHA İstanbul üyesi 142 firma ile 3 farklı salonda, 505 adet ikili görüşme gerçekleştirdi. ♦