

20 NISAN 2015 PAZARTESİ

# Silahta

# üç milli yıldız

**Savunma** sanayisi yıllardır yaptığı yatırımların ilk meyvelerini almaya başladı. 2015 için sektörün satışa hazır hale gelen üç yıldız ürünü, radar-füzeler ile Atak ve Hürkuş...

**S**avunma sanayi yatırımlarında hızla ilerleyen ve kendi ihtiyaçlarının yarısından fazlasını karşılamaya başlayan Türkiye son 10 yılda üretimde attığı tohumların meyvelerini toplamaya hazırlanıyor. **Helikopterden** tanka kadar bir çok projenin geliştirme kısmını bitiren Türkiye için 2015'in üç ana ürün grubu var. Radar ve füzeler ile **helikopter** (Atak) ve eğitim uçağı Hürkuş.

**Savunma** Sanayi Müsteşarlığı (SSM) ve **Savunma** ve Havacılık Sanayi İhracatçıları Birliği'nin (SSI) öncülüğünde milli katılımın yapıldığı Brezilya'daki fuarda bu üç ürün ve birçok yeni ürün vitrine çıktı. Dünya genelinden 700 firmanın katıldığı fuara Türkiye'den toplam 10 şirket katıldı.

## KİLOSU 5 BİN DOLAR EDİYOR

SSI Başkanı Latif Aral Aış, bu üç ürünün ilkinin az ülkenin ürettiği olduğunu belirtti. "Bir atak **helikopteri** sınıfındaki Atak olduğunu belirtti. "Bir atak **helikopteri** nin kilo başına ihracatı 5 bin dolar. Türkiye'nin kilo başına ihracat ortalaması 1.4 dolar" diyen Aış, sektörün ihracattaki



Barış ERGİN  
RİD

büyümeye devam eden yegane sektörlerden biri olduğunun da altını çizdi. Türk firmalarını bu yıl toplamda yedi fuara katılacağını belirten Aış, "Bizim artık sıçrama yapma zamanımız. Yıllardan beri yapılmış çalışmaların meyvelerini alma zamanı geldi artık" dedi. **SSM** yetkilileri ise Atak ile aralarında Pakistan, Bahreyn, Türkmenistan ve Azerbaycan'ın bulunduğu sekiz ülkenin ilgilendiğini belirtti.

**SSM** ile bundan böyle ortak hareket ederek milli katılımın sağlanacağını söyleyen Aış, "Geçtiğimiz yıl 5-6 firmanın katıldığı fuara bu yıl 10 firma katıldı. Dört fuara geçen yıl ortalama 10 firma katıldı. 5-15 arasında katılım oluyor" dedi. 400 firmanın bulunduğu ihracatçı birliğinin yüzde 2'lik ortalama katılımı olduğunu söyleyen Aış, "Bu oran yüzde 10'larda olmalı" şeklinde konuştu.



Savunma Sanayi İhracatçıları Birliği standını Yunanistan ve bir çok ülkeden orduların üst kademeleri ziyaret etti.

## TSK ATAK'A GEÇTİ

TAI'NİN ürettiği ilk milli **helikopter** olan Atak'ın (T129) teslimlerine de başlandı. Fuara katılan firma yetkilileri sekiz adet **helikopteri**ni şu anda Türk **SİHAHİ** Kuvvetleri tarafından fiili olarak kullanıldığını aktardılar. Yönetim Kurulu Başkanı Nejat Bilgin ve İş Geliştirme Müdürü Gürkem Bilgi'nin verdiği bilgiye göre Atak **helikopteri** ile ilgilenen bir çok ülke var. Şu anda alanında dünyanın en büyük 80'inci firması olan TAI'nin hedefi orta vadede 35'inci sıraya çıkmak. Hürkuş'taki plan ise **SİHAHİ** versiyonu üretmek özellikle Afrika gibi pazarlara satmak.



## Aselsan bölgesel ofislerle büyüyecek

**TÜRKİYE'NİN** en büyük **savunma** firmalarından **Aselsan**'da yurtdışına açılım modelini geliştirmeye başladı. Amerika Bölgesi Direktörü Emrah Alpsan, "Pazarlama ve iş geliştirme direktörlükleri kurduk. Aynı zamanda bölgesel ofisler açacağız. İhracatın payı şu anda yüzde 23 kademeli olarak yüzde 30 ve nihai olarak yüzde 50'ye çıkarmak istiyoruz" dedi.



## Piyade tüfeğinde ilk teslimat

**MAKİNE** Kimya Endüstrisi Kurumu Genel Müdür Yardımcısı Hayrettin Özden, "Güney Amerika'da konvansiyonel silah pazarı büyük. Bizim hedef pazarlarımız Kolombiya, Şili ve Honduras" dedi. İhracat Daire Başkanı Hasan Şahan ise milli piyade tüfeğinde Türk **SİHAHİ** Kuvvetlerine ilk teslimatın yapıldığını ve yıllık 20 binlik üretim kapasiteleri olduğunu söyledi.



## 2016 hedefi 2 milyar dolar ciro

**GEÇTİĞİMİZ** yıl 1 milyar dolar olan cironun yüzde 30'u ihracattan elde eden **Havelsan** ise askeri ürünlerin yanında sivil çözümleri ile de öne çıkıyor. 20'ye yakın ülkeye askeri ve sivil çözümler ürettiklerini dile getiren Uluslararası Pazarlama Müdürü Umur Çağlayan, 2016 sonuna kadar 2 milyar dolarlık ciroya ulaşacaklarını dile getirdi.



## BMC toparlandı, ihracat başladı

**OTOMOTİV** ve **savunma** sanayinin önemli oyuncusu **BMC**, geçen yıl gerçekleştirilen el değiştirmenin ardından yeni sahipleri ile ciddi bir yapılanma içerisine girdi. İhracata ağırlık veren firmanın **Savunma** Sanayi Grubu Satış Müdürü Ufuk Yılmaz, "Bögede Brezilya başta olmak üzere pek çok ülkeye ciddi ürün satışı gerçekleştirilmesini planlıyoruz" dedi.



Hedef ilk 100 arasına girmek

**ROKETSAN'IN** CEO'su Selçuk Yaşar, cironun yüzde 7'sini Ar-Ge'ye ayırdıklarını belirterek, 2015 sonunda 1 milyar TL satış hacmine ulaşacaklarını belirtti. Yaşar, birkaç yıl içerisinde dünyada ilk 100 büyük firma arasına gireceklerini belirterek, aynı sürede 500 milyon dolarlık ihracat hacmi yakalayacaklarını da vurguladı.

