

“TÜRKİYE UZAYI GÖRDÜ”

Her alanda artık Türkiye'nin lokomotif sektörü haline gelen savunma sanayiinin en tepesindeki isim Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, M5'i ROKETSAN'da ağırladı. Bu bir ilkti. Çünkü ROKETSAN bir basın organına ilk kez kapılarını açmıştı. Prof. Dr. Demir, bu özel yerde, bu özel yerin merkezinde bulunduğu projeye ilgili çok özel bilgiyi açıkladı: Türkiye uzayı gördü.



SAVUNMA SANAYİİ BAŞKANI PROF. DR. İSMAİL DEMİR: “TÜRKİYE UZAYI GÖRDÜ”

Türkiye’nin dünyanın hayranlığını uyandıran savunma sanayii alanında çalışmalarındaki en yetkili isim olan Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir M5’e çok özel açıklamalar yaptı. Prof. Dr. Demir, ROKETSAN ile ortak yürüttükleri Mikro Uydu Fırlatma Sistemi (MUFS) Geliştirme Projesi kapsamında yapılan testlerde uzay seviyesine çıktığımız bilgisini “Uzayı gördük” ifadesiyle paylaştı.

Türkiye’nin son yıllarda en çok atılım yaptığı ve diğer sanayii alanlarını da besleyen savunma sanayii gücü, sadece ülke içinde değil tüm dünyada yankı buluyor. Bu süreçte en aktif çalışan merkezlerin başında da Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı var. Yıllardır bu kurumun başında yürüttüğü çalışmalarla her kesimden takdir kazanan Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir, M5’e merak edilen konularla ilgili çok özel açıklamalar yaptı.

ROKETSAN ile birlikte yürütülen Mikro Uydu Fırlatma Sistemleri (MUFS) Geliştirme Projesi’nde yapılan testlerde uzayı gördüklerini ifade eden Prof. Dr. İsmail Demir, “Mikro uydunun fırlatılması için 2025’i hedefliyoruz. İtki sistemleri ile ilgili çok yoğun çalışıyoruz. Hem katı yakıt hem sıvı yakıt hem de hibrit konusunda çalışıyoruz. Uydunun fırlatma, test etme, üretim altyapısı vs. bunların hepsini bir arada edinmiş olacağız” bilgisini paylaştı.

Gençlere yönelik çalışmalara da önem verdiklerini belirten Prof. Demir, bu açıdan Vizyoner Genç projesini bir kuluçka olarak kullanmak istediklerini ifade etti. Demir, “Vizyoner

Genç, gençlerimiz için buluşma, haberleşme, projelerini paylaşma, iş/staj başvurusu, herhangi bir dertlerini bizlere aktarma ortamı” dedi.

Dergimizin Başkanışmanı Güvenlik Politikaları Uzmanı Mete Yazar ile birlikte yaptığımız söyleşimiz ROKETSAN’da gerçekleşti. Bu bir ilkti. ROKETSAN kapılarını ilk kez basına, M5 aracılığıyla açmış da oldu.

KOVID sürecinden savunma sanayiinin ne kadar etkilendiğinden, Türkiye’nin motor çalışmalarına kadar çok sayıda konunun konuşulduğu Savunma Sanayii Başkanı Prof. Dr. İsmail Demir ile söyleşimize geçelim:

KOVID SÜRECİNDE AKSAMA YAŞAMADIK

CB - Savunma Sanayii Küresel salgın sürecini nasıl yönetti?

- Tabii ki KOVID süreci dünyada ve ülkemizde belirli bir şekilde etkisini gösterdi. Fakat savunma sanayii söz konusu olunca özellikle stratejik projelerimizi aksatmamamız gerekiyor. Fiziksel mesafe, sağlık tedbirleri gibi konulara dikkat ederek şirketlerimiz çalışmalarına devam ettiler. Risk grubundaki personelin gelmemesi gibi zorlu haller uygulandı. Ancak sokağa çıkma yasağı olan günler de dahil olmak üzere şirketlerimiz özel izinlerle vardiya düzenlerini değiştirerek, artırarak çalışmalarını sürdürdüler. Tabii ki tedarik zincirinde olan hem insanların ulaşımı hem de nakliye konusunda hem de bazı risk grubundaki ülkelerden gelen tedarikin aksamasıyla ilgili ufak tefek problemler oldu. Ama özellikle bizim inisiyatifimiz içinde olan alanlarda hiçbir aksama olmadan biz yolumuza devam ettik. Bu süreçte yaşanan aksamaların da hızla telafi edileceğini önümüzdeki dönemde de daha büyük bir ivmeyle yol alacağımızı öngö-

KOVID süreci dünyada ve ülkemizde belirli bir şekilde etkisini gösterdi. Fakat savunma sanayii söz konusu olunca özellikle stratejik projelerimizi aksatmamamız gerekiyor. Fiziksel mesafe, sağlık tedbirleri gibi konulara dikkat ederek şirketlerimiz çalışmalarına devam ettiler.



rüyorum. Bunun emareleri de var. Arkadaşlarımız tam kadro iş başındalar. Üzerlerine düşen görevlerin kritikliği konusunda da oldukça büyük bir şuur sahibiler. Bu şuur giderek artıyor. Savunma sanayiinde gelişme ve başarı görüldükçe bu bir anlamda kamçılama ve motivasyon unsuru oluyor. İlaveten Türkiye'nin etrafında dönen çember, oyunlar, stratejik konum, hareketliliği görünce kaybedecek saniyemizin bile olmadığını düşünüyoruz.

CB - Savunma Sanayii bu süreçte başka alanlara da destek verdi. Özellikle medikal malzeme üretiminde de savunma sanayii şirketlerinin öne çıktığını görüyoruz. Genel anlamda sanayide Türkiye'nin motor gücü haline geldi. Bunu nasıl okumak gerekiyor?

Burada iki bacak var. Birincisi sürdürülebilirliğin sağlanması için zaten savunma sanayii şirketlerinin buna ihtiyacı var. Geliştirilen teknolojilerin diğer sektörlere aktarılması önemli. Tersinden, diğer sektörlerde savunma sanayiinin işine yarayabilecek bir teknoloji varsa, onun da aktarılması gerekiyor. ASELSAN'ın çok etkin çalışmaları vardı. Diğer şirketlerimizin yazılım, kimyasal/biyolojik silahlara karşı

tedbirler konusunda vs. çalışmaları vardı. Bunların aslında bir meyvesi oluştu. Solunum cihazı konusunda ne kadar hızlı sonuç alındığını gördünüz. Çünkü bir altyapı, bilgi, teknoloji var. Diğer alanlarda da bunu bekleyeceğiz. Gerek mobil x-ray cihazları, gerek MR cihazları, daha bir dizi konunun gündeme geldiğini göreceksiniz.

CB - Güvenlik paradigmalarındaki değişiklik de bağlantılı. Medikal güvenlik, gıda güvenliği vs. gündemde.

Biz bunu uzun zamandır devlet büyüklerimizle konuşuyoruz. Savunma Sanayii dediğimizde silah, top, tüfek, cephanelik, elektronik sistemler değil sadece... Gıda güvenliğinden, siber güvenlikten bahsediyoruz. İletişiminiz güçlü değilse hiçbir şekilde güvenliğinizi sağlayamazsınız. Eğer elektronik koruma sisteminiz, elektro manyetik silahlara karşı bir tedbiriniz yoksa yine hiçbir şeyiniz koruma altında değil. Diğer taraftan sağlık sektöründen bahsediyoruz. Bakın bir virüsle toplumlar ne hale geldi? En etkili silahtan daha büyük bir etki yaptı. Bunları düşündüğünüzde kompleks olarak enerji, sağlık, tarım, ulaşım, iletişim vs. bunların hepsinin etkili olduğunu göreceğiz. Çünkü bunlarla ilgili

Türkiye olarak biz savunma sanayiinde çok iyiyiz ama bu kelime kendi başına çok anlam ifade etmiyor. Sanayi ve teknolojide iyi değilseniz tek başına savunma sanayiinde iyi olamazsınız.





gerekli tedbirleri sağlayamıyorsanız, toplumunuzun genel yapısıyla ilgili müthiş bir soruna giriyorsunuz demektir. Burada da çok sayıda ortak teknoloji var. Bunların kullanılması gerekiyor. Bilimsel anlamda araştırmalar da çok yönlü olarak sektörlere hizmet edecek şeyler. Bunu gözden kaçırmamak gerekiyor. Bir bilim adamının falanca konuda yaptığı çalışma hem iletişim sektöründe hem haberleşme- de hem sağlık sektöründe çok etkili olabilir.

MY - Öncelikle çok teşekkür ederim. Bizleri ROKETSAN gibi bir yerde ağırlıyorsunuz. Sanırım ilk defa bu tesiste yayın yapan da biz olduk.

- Evet.

MY - Bazı özel sorular ve bunların da üstüne giderek yanıtlanması gerektiğini düşünüyorum. Öncelikle birinci soru şu: F-35 Türkiye için çok önemli bir projeydi. Çünkü Milli Muharip Uçak gibi Türkiye'nin şu anda F-16'ların, F-4'lerin belli bir dönemden sonra yerine geçireceği bir silah sistemine ihtiyacı vardı. F-35'ler ortak olarak üretildi. Sizde en son açıklamanızda "F-35 projesinde şu anda bir iptal söz konusu değil. Hatta bir tedarik sisteminde devam ediyoruz" dediniz. Bunu şöyle mi anlayalım: "Geçmiş verilen siparişler devam ediyor" şeklinde mi anlayalım yoksa "yeni siparişler geldi" olarak mı anlayalım?

- Şöyle anlayalım: Yıllara sarıh bir sipariş zinciri vardı. Bir duyuru yaparak 2020 Mart'ta biz bunu durduracağız dediler.

MY - 'Parça almayı da keseceğiz' demişlerdi.

- Evet. Ama bu durmadı. Daha önce planlandığı üzere gidiyoruz. Durduracağız tehdidi veya açıklaması geçerli olmadı. Yine durduracağız diyebilirler. Şunu bekleyenler var: 'Pat diye kesseydiniz onlar görseydi gününü.' Bunun kimseye faydası yok. Kendi sanayimize zarar vermiş olacaktık. Zaten bu hareketi başlatan bir taraf değiliz. Anlaşmayı bozan taraf değiliz. Uluslararası hukuk, anlaşmaların verdiği haklar çerçevesinde hareket ediyoruz. Bir de Türkiye'nin şu konumunu unutmamamız gerekiyor. Türkiye hüdaî nabit bir dev-

let değil. Çok geniş bir geçmişi olan ülkeyiz. Devlet adabını, kültürünü, uluslararası ilişkilerde imzanın ne demek olduğunu biliriz. Biz bu yolda gidiyoruz. Karşı taraf 'bir oyunu bozdum' diyor. Bundan zarar gördüklerini kendileri de ifade ediyorlar. Buradan biz zarar görmeyiz. 10 senelik siparişler iptal edilirse, Milli Muharip Uçağımızın sayısını artırırız. Ayrıca buradan kazandığımız üretim yetkinlikleri bizim için bir kazançtır. Keserlerse oturup ağlamayız. Biz aynı kabiliyetlerimizi geliştirerek Milli Muharip Uçağımıza hizmet ederiz. Devam ettirirlerse ekonomimize katkı olur. Ama değilse de kendileri bilir. Biz programdan çıkmış oluruz. Programın maliyeti artar, ki bunu kendileri de ifade ediyor. Tedarikçi bulmakta zorlanıyorlar. Kalitede zorlanacaklar.

MY - Sayın Cumhurbaşkanı TRT'de yaptığı konuşmada şunu söyledi: Hem Libya'da hem İdlîb'te yaşanan süreçler sonucunda artık siparişlere yetişemiyoruz. Yani Türk savunma sanayii yetkinliğini kanıtladı ve çok ciddi siparişler almaya başladık. Savunma Sanayii Başkanı olarak veriler bire bir size geliyor. Neredeyiz ve 5 sene sonra savunma sanayii şirketleri olarak Türkiye'yi dünyanın neresinde göreceğiz? Ciro ve ihracat olarak hedefiniz nedir? Bunları yeniden revize etme ihtiyacı hissettiniz mi?

- Sözle anlatma ile görüntü ile anlatmak çok farklı. Başka bir örnek vereyim: Yerli bir gazeteci ile bir operasyon görüntüsünü paylaştım. 'Amerikalıların bir operasyonu herhalde' dedi. Bende 'Hayır bizim operasyonumuz, biz yapıyoruz' dedim. Ürünlerin performansı ortaya çıktıkça, dünyada konuşulmaya başlandıkça Türk savunma sanayii yankılanacak. Daha da fazla siparişler alacağız diye düşünüyoruz.

Bu işin savunma sanayii ihracatı dediğinizde sadece ürününüzün performansı ya da fiyatı değil, lobi, psikolojik etki, alışılmışlıklar da önemli. Yani bu mesele çok yönlü. Ürününüz çok iyi, performansı var, teknolojik olarak iyisiniz ama diğer parametreler de devreye giriyor. O yüzden savunma sanayii ihracatı dediğinizde toptan bir huruç hareketi devreye giriyor. Mesela biz Dışişleri Bakanlığımızla çok yakından

Burada iki bacak var. Birincisi sürdürülebilirliğin sağlanması için zaten savunma sanayii şirketlerinin buna ihtiyacı var. Geliştirilen teknolojilerin diğer sektörlere aktarılması önemli.



temastayız. Büyükelçiliklerimiz çok yakından ilgileniyor. Bu toptan harekâta girdiğimizde ihracatın artacağını değerlendiriyoruz.

CB - Savunma Sanayii ekosisteminin şu anda gelmiş olduğu büyüklük nedir?

- İlk 100'de 5 şirketimiz var. Bu 6'ya çıkacak. Şu anda SSB bünyesinde yürüten proje bütçesi 60 milyar doların üzerinde. Proje sayımız 700'lerin üzerine çıkmış durumda. İhracat 10 yıl önce yıllık 250 milyon dolar civarındaydı. Şu anda yıllık 3 milyar doların üzerine çıkmış durumda. Daha da çıkacağız. Savunma sanayii ekosistemi içinde 10 yıl önce 56 civarı olan firma sayısı, bugün 1500-1600 civarında. Ciromuz 11 milyar doları buluyor. Üst üste koyduğumuzda rakamlar önemli. Kâr, özellikle de ihracat kârı önemli. Geliştirme projelerinin belli bir hacmi ve zorluğu var, onu da biliyoruz.

MY - Sanayi ve Teknoloji Bakanlığıyla, Bakan Mustafa Varank ile bire bir bütün ürünlerin millileştirilmesi anlamında özel projeler geliştiriyorsunuz.

- Son derece yakın temas içindeyiz. Oradaki birinci parametre şu: sanayimizdeki ekosistemi çok iyi tanıyoruz. Kim

ne yapabiliyor, hangi kabiliyet var veya bir ihtiyacımızı şu anda görmese bile altyapısıyla buraya biraz daha emek verdiğinde bunu kim çıkartabilir. Bu çok çok önemli. Biraz derin araştırma yaptığımızda gözümüzden kaçan bazı şeyler olduğunu gördük. Bizim klasik olarak çalıştığımız bir ekosistem var. Bazılarını gözden kaçırmışız. Hem sanayi destek yönü hem kimin ne yaptığını çok iyi bilmek, desteklemek hem de iş vermek bakımından çok yakın şekilde işbirliği yapıyoruz. TÜBİTAK ayrı bir kalem, orayla çok yakın işbirliğimiz var. Bu bağlantı devam etmeli. Benim sürekli vurguladığım bir şey var: Türkiye olarak biz savunma sanayiinde çok iyiyiz ama bu kelime kendi başına çok anlam ifade etmiyor. Sanayi ve teknolojiye iyi değilseniz tek başına savunma sanayiinde iyi olamazsınız.

MY - Oransal olarak Türkiye'deki şirketlerin ürün yapma ve bunu hizmete sunma oranlarına baktığınızda neredeyse gelişmiş ülkelerin yarısına kadar bir sürede bunu yapıyorlar. Buradaki farklılık ne? Bu hızı nasıl başarıyoruz? Tamamını yarı süresinde çok daha hızlı çok daha ucuza üretiyoruz. Ne farkımız var?

- Bizim ihtiyacımız var. Biz buna muhtacız. Bu anlayış sek-





törde yayılmalı. Aslında tam tersine biz bazın “gecikiyoruz” diyoruz. 4-5 yıl bile bazen fazla geliyor. Bu bir gereklilik. Akıncı harekâtı gibi görüp, önden gitmemiz gerektiğini düşünüyoruz. Bir de ürün süreçleri var. Bu süreçlerde bir sloganımız var ve sürekli vurguluyoruz: Mükemmel mümkünün düşmanıdır. Mükemmel elde edeceğim diye mümkün olanı yapmıyorsunuz, bekliyorsunuz bekliyorsunuz ve birçok sorun çıkıyor. Önce mümkün olanı yapaım, sorunları görelim. Özellikle son zamanlarda kullanıcı makamlarla da çok iyi bir işbirliğimiz var. Bu vesile ile diyelim klasik ürün yapma yöntemleri, proje yöntemleri, test süreçleri vs. o kadar uzun şeyler var ki. Arkadaşlarımla sık sık paylaşıyorum: Bir sistemde 100 adet test öngörülmüşse, bu 100 adet testin 20’sini yaptığınızda yüzde 80 performansı garantiyorsunuz. Diğer kalan 80 test, geri kalan yüzde 20 performansı gerçekleştirmek için. Bu nedenle madem bu 20 testi yaptık, yüzde 80 performansı alalım. Burada bir örnek vereyim: MAM-L’leri mühimmatlı olarak ilk denediğimizde atışımız hedefi vurdu ama patlamadı. ‘Eyvah ne yapaım’ dendi. ROKETSAN’daki arkadaşlar ‘yeniden test edelim, arıza nerede acaba bakalım, edelim, birkaç hafta daha bekleyelim’ dediler. Selçuk Beyler de oradaydı. ‘Ne yapaım’ diye düşünürken ‘elinizde başka bir tane daha var mı’ diye

sorduk. Bir tane yedek olduğunu öğrendik. Onu da atmaya kararlaştırdık. Patlamaması tesadüf müydü yoksa gerçekten kronik bir arıza mı var? Bunu anlamak istedik. İkincisini attık, patladı. O zaman tam zamanlı üretime devam kararı aldık. Bu süreçte de ilkinin neden patlamadığının araştırmasını yaptık.

MY- Zaten aktif bir orduya malzeme veriyorsunuz. Yani İdlib’te, Pençe Harekâtı, Barış Pınarı Harekâtı ve diğer alanlarda fiili olarak ürün kullanılıyor.

- Burada kullanıcı makamlar, silahlı kuvvetlerimiz, güvenlik kuvvetlerimiz gerçekten çok önemli. ‘Yüzde 20 eksik ama biz bunu kullanırız’ diyor. Kullandıktan sonraki geri besleme çok çok önemli. Sadece mühimmat değil, her alanda geri besleme çok önemli. Bu sayede ürünlerimizi mükemmel yapmaya çalışıyoruz.

CB- Gençlere yönelik neticesinde tespit ettiğiniz kaç öğrenciyi bu sektöre kazandırdınız?

MY - Üniversitelerde bir şeyler yapıyor musunuz mesela?

CB- Anlatacağınız gençlere hem yol haritası hem mesaj olur.

- Vizyoner Genç’i duydunuz. Daha da aktifleştirmek isti-

Bakın bir virüsle toplumlar ne hale geldi? En etkili silahtan daha büyük bir etki yaptı. Bunları düşündüğünüzde komple olarak enerji, sağlık, tarım, ulaşım, iletişim vs. bunların hepsinin etkili olduğunu göreceğiz.



yoruz. Gençlerimiz için buluşma, haberleşme, projelerini paylaşma, iş/staj başvurusu, herhangi bir dertlerini bizlere aktarma ortamı. Orası kuluçka olsun. Fikirler, buluşmalar çıksın. Üniversitelerle teknoloji grupları ile sık sık buluşalım istiyoruz. Şirketlerimizle beraber Teknofest'e çok önemli katkılar yapıyoruz. Daha da canlandırmak istiyoruz. Hatta lise ve daha küçük yaşlardaki çocuklarımızla buluşmak istiyoruz. Kendilerine bir vizyon çizecekleri çağdalar. Ne olacağını görsünler. Ayrıca bu mesele özgüven meselesi. Çünkü duymaktan çok sıkıldığım bir cümledir 'gavur yapmış'. Biz de yapabiliriz. Sloganlarımdan birisi, 'eğer bir şey insan yapısıysa, biz daha iyisini yaparız'dır. Kararlı olunca işler olur. Hayallerimiz büyük olacak ama hayalperest olmayacağız.

Mesela atlet olmak istiyorsun. Ama antrenman yapmamışsın, kaslarını güçlendirmemişsin, koltukta oturmuşsun 100 metreyi 10 saniyede koşmayı hedefliyorsun. Mümkün değil. Hayallerin büyük olabilir. Bu güzel. O zaman bu hedefe ilerlemenin gereğini yapacaksın..

MY - Yani üniversiteden size, sizden sanayiye... Mesela ROKETSAN'da yaklaşık 1200 tane mühendis var. Neredeyse yarıya yakını mühendisten oluşuyor. Bu değişimdeki Ar-Ge çalışmalarının sizdeki toplam büyüklüğü ciro olarak hangi boyuta ulaştı? Çünkü gördüğüm kadıyla savunma sanayii Ar-Ge'sinin büyük miktarını kullanıyor ve bunu sivil sektöre de aktarıyor.

- Sivil sektöre aktarıyor. Ayrıca TÜBİTAK ve enstitülerinde yapılan bir Ar-Ge var. Şirketlerin kendi öz bünyelerinde yaptığı Ar-Ge var, ki bir kısmını açıklayamıyoruz. Bizim başkanlık bazında desteklediğimiz 70 civarında Ar-Ge projesi var. Üniversitedeki hocalarımızın sanayiyle çok yakın teşriki mesaide bulunmalarını çok önemsiyoruz. Onlar sanayiye, sanayi onların bilgilerini gördükçe bu bilgi akışı başlayacak. Üniversite ve akademik dünyada bir bilgi havuzu olduğunu düşünüyorum. Bir tarafta sulanması gereken bitkiler, bir tarafta da koskoca bir havuzumuz var. Havuzdan bitkilere doğru borular döşeyip su aktaramıyoruz çoğu zaman.

CB - Şu an tam arkanızda maketi duran ve ROKETSAN ile beraber yürüttüğünüz Mikro Uydu Fırlatma Sistemi (MUFS) pro-

jesi var. Bu çalışmada hangi aşamadaysınız? Türkiye'yi ne zaman uzayda göreceğiz? KOVİD süreci etkiledi mi?

- KOVİD süreci etkilemedi. Uydu ile ilgili yeni bir gelişme de olacak, Türkiye bir uydu şirketi sahibi olacak. Alçak yörünge uyduları ile ilgili de bir çalışma var. Orada da belli bir yerdeyiz, işbirliklerimiz var. Bunları olgunlaştınca açıklayacağız. Mikro uydunun fırlatılması için 2025'i hedefliyoruz. İtki sistemleri ile ilgili çok yoğun çalışıyoruz. Hem katı yakıt hem sıvı yakıt hem de hibrit konusunda çalışıyoruz. Uydunun fırlatma, test etme, üretim altyapısı vs. bunların hepsini bir arada edinmiş olacağız. Bu, daha ileri aşama, uzay sistemleri fırlatma sistemleri için çok önemli bir test ortamı sağlamış olacak. Bir taraftan uydu imalatı ile ilgili çalışmalarımız var. Haberleşme, gözetleme uyduları, alçak yörünge-üst yörünge uyduları zinciri devam edecek. O pazarın yılda yüzlerce ürün sattığınız bir pazar olmadığını biliyorsunuz. O açıdan gelecekte alçak yörünge uydularının çok ucuza mal edilip dünyadaki haberleşme ihtiyacının artmasıyla interconnect sistemiyle konuştuğunda iletişim altyapınız önemli olacak. Bunu da uydularla sağlama çalışmalarımız var. O döneme hazırlıklı olmamız gerekiyor. İletişim güvenliği çok önemli. Bu durum bizi siber güvenliğe, elektronik-elektromanyetik güvenliğe getiriyor.

MY - Delta V'de, o hibrit motorlu sistemde, en son testlerde 30 kilometreye ulaşmıştık. Bu seneki testte biraz daha yukarı çıkarılacak. ROKETSAN'da şu anda ulaştığımız menzilden bahsetme şansımız var mı?

- Şu tabiri kullanabilirim, ROKETSAN'da biz uzayı gördük.

MY - Neden bunu hiç paylaşmıyorsunuz? Biz hala Türkiye uza-ya çıktı mı çıkacak mı konusunu konuşurken ROKETSAN uza-ya çıktı. Hani dediniz ya herkesi motive etmek diye, bu aslında müthiş bir haber. "Biz aslında uzaydayız, artık menzili konuşuyoruz" diyebilir miyiz?

- Diyebiliriz. O konular biraz da abartmadan aktarmak gerekiyor. Onun çeşitli parametreleri var. Mesele uzayı gördük geldikse bunun daha da fazlasını yapabilirsin. Ama mesele o değil. Mesele oraya çıktıktan sonra çeşitli parametreleri



(F-35'lerde) 10 senelik siparişler iptal edilirse, Milli Muharip Uçağımızın sayısını artırırız. Ayrıca buradan kazandığımız üretim yetkinlikleri bizim için bir kazançtır. Keserlerse oturup ağlamayız.



gerçekleştirebilmek. Biraz da savunma konuları "burada bir sonuç aldık, noktayı koyduk" dedikten sonra açıklanması daha iyi.

CB - Bir de merak edilen konu var: O da motor meselesi. Başkanlık olarak siz de çok yoğun bir mesai harcıyorsunuz. Çeşitli sektörlerde ihtiyaç duyulan motor konularında şu anda hangi noktadayız? Bu çalışmaların hayata geçme süreleri nedir?

- İnsanlar daha çok bu meseleye motor olarak bakıyor ama biz ona güç sistemi diyoruz. Motordan daha zor olan kısım ise aktarma organı aslında. Motorda görüyorsunuz belirli bir güç kapasitesinde motorlar zincirleme geliyor. 300 beygiri bulduk, 450, 650'ye doğru gidiyoruz.

MY - 1100'e çalışıyoruz galiba.

- 1100'e ve 1500'e çalışıyoruz. O çalışmalar güç paketi olarak anlamı olacak bizim için. Bu çalışmaların başka bir yönü de, motorun kendisiyle motorun üzerinde belli bir aksan var aslında, onlarda da dışa bağlılık var. Onların da yerleştirilmesi gerekiyor. Biz meseleye toptan bakmıyoruz. Ben motor yaptım diyerek olmuyor. Eğer bir turbo şarjında, enjektörde dışarıya bağlıysan yine kalıyorsun öyle.

MY - Eğer dışa bağımlıysan, onlara da ambargo koyacaklar yani.

- Koyuyorlar zaten. Her şeyiniz var enjektörünüz yok, kalırsınız. Toptan bakıyoruz meseleye. Çalışmalar var. O çalışmalarda belirli işbirlikleri var. Güç sistemini bir bütün olarak değerlendireceksiniz. İyi bir yoldayız. Tünelin ucunda ışığı gördük.

İlk 100'de 5 şirketimiz var. Bu 6'ya çıkacak. Şu anda SSB bünyesinde yürüten proje bütçesi 60 milyar doların üzerinde. Proje sayımız 700'lerin üzerine çıkmış durumda. İhracat 10 yıl önce yıllık 250 milyon dolar civarındaydı. Şu anda yıllık 3 milyar doların üzerine çıkmış durumda.

MY - Daha önce tedarik edilen bir miktar motorla 6 tane Altay tankının üretimiyle ilgili sürecin başladığı konuşuluyor. Bunun gerçeklik payı var mı?

- Adede 6 demeyebiliriz çünkü yedek motor sayısı var. Onların belli bir test sayısı var. Yedekleri pat diye tanka koyacaksınız diye bir şey yok. 5 olur, 4 olur. Ama böyle bir çalışmaya başlandı. Peki neden dün başlanmadı diye sorulabilir. Bir üretim tesisi kurmayla başlayacaksınız, bir şey üretim, 3 yıl, 5 yıl bekledim şeklinde bir şey olmasın diye takvime göre ilerleyeceğiz.

CB - Son soruyu soralım Sayın Başkan. Türkiye'nin Hava Savunma Sistemleri üzerinde de çok ciddi çalışmaları var. Hisar A'nın seri üretimi yerine Hisar O üretimine karar verildiğini söylemişsiniz. Son durum nedir?

MY - Bu sistemleri Suriye'ye kaydırıyoruz demiştiniz. Diğer sahalarda da böyle bir etki yapabilecek bir seri üretimde neredeyiz?

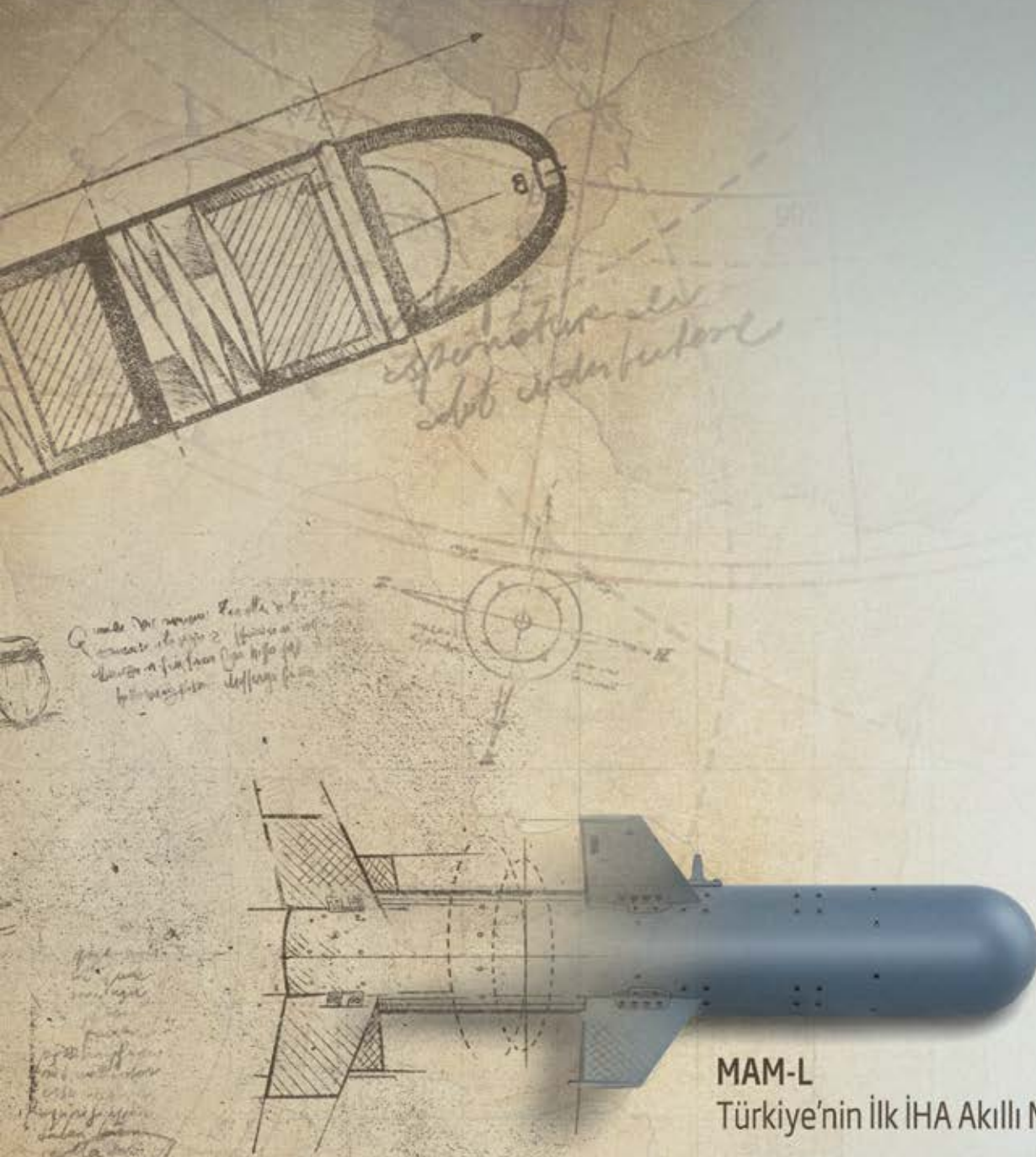
- Onu başladık. KOVİD sürecinin etkilediği konulardan birisi bu oldu. O da kendi iç sistemimizden dolayı değil, tedarik sisteminin etkilenmesinden kaynaklandı. Menzil dolayısıyla Hisar-O'nun daha etkili olacağı görüşü ağır bastığı için kaydırmayı yapıyoruz. Belirli unsurların da sahada olduğunu söylemiştik. ASELSAN ve ROKETSAN'ın beraber devam ettirdiği bir süreç. Adetler belli.

CB - Çok teşekkür ediyoruz sayın Başkan.

- Aslında siz kapatmadan önce bir müjde daha vereyim o zaman. (MK-81 ve MK-82 Genel Maksat bombalarına vuruş kabiliyetinin artırılması amacıyla entegre edilen lazer güdümlü kiti olan TEBER 81 ve TEBER 82'yi göstererek) Arkanızda gördüğünüz iki tane ürün... Onları yakında İHA'larımızda performans gösterirken göreceksiniz.

MY- Ne kadar güzel. Aksungur ve Akıncı Taarruzi İHA diyelim mi?

- Evet.



MAM-L
Türkiye'nin İlk İHA Akıllı Mühimmatı, 2016

Roketle uçan ilk adam Lagari Hasan Çelebi'nin İstanbul'da tarih yazmasından bu yana...
Denizlerin altından uzayın derinliklerine roket ve füze sistemlerinin lideri olmak
konusunda aynı heyecanı yaşıyoruz.