

Havacılık Endüstrisinde Sivil ve Askeri Faaliyetlerin Bütünleşik Yönetiminin Önemi

Can EREL
Uçak Mühendisi
can.erel@canerel.com.tr

----- Forwarded message -----

From: Can EREL

Sent: 2013/9/27

Subject: Havacılık Endüstrisinde Sivil ve Askeri Faaliyetlerinin Bütünleşik Yönetiminin Önemi... (Cessna Örneği)



Saygıdeğer Büyüklerim ve Arkadaşlarım;

Selamlar...

Yıllardır ısrarla gündemde tutmaya, olanaklarımız elverdiğince hayata geçirilen iş modelleri oluşturmaya çalıştığımız "havacılık endüstrisinde "Sivil" ve "Askeri" faaliyetleri bütünleştirme" konusuna bir örnek de Cessna'dan * ...

Cessna'nın bu bütünleşmenin sinerjisinin yaratacağı katkıyı hedeflerken en büyük rakibinin son üç yıldır verdiği yaşam mücadelesinden de etkilenerek iş riskini pazarları arasında dağıtma çabasının olduğu da bir sır olmasa gerek...

Yayın yapılan kuruluşun hedef pazarı ve hedef ürünün öngördüğü rakipler de bu gelişmenin Türk havacılığı açısından taşıdığı ayrı önemi olacağını gösteriyor.

Sevgi ve saygılarımla,
Can EREL

* **[Cessna to develop military jet targeted for emerging markets 18.09.2013](#)**

African Aerospace Weekly

Business jet maker Cessna, along with parent company Textron and partner AirLand Enterprises, has secretly developed its first modern military jet which is likely to be targeted at developing markets.

The Scorpion, a light jet for intelligence, surveillance, reconnaissance and attack, was introduced at the Air Force Association Air & Space Conference and Technology Exposition in Maryland, USA,

The prototype was designed from scratch and built at Cessna in Wichita, in secrecy, beginning in early 2012, company officials said Monday.

According to Textron the first flight is scheduled for later this year, and low-volume production is likely 2015. Testing and early production will be done in Wichita.

"We began development of the Scorpion in January 2012 with the objective to design, build and fly the world's most affordable tactical jet aircraft capable of performing lower-threat battlefield and homeland security missions," Textron chairman and CEO Scott Donnelly said in a statement. "We relied on commercial best practices to develop a tactical jet platform with flexibility and capabilities found only in far more costly aircraft."

Although Textron said the Scorpion could operate for the US Department of Defense, it is the foreign market that appears to be more attractive, particularly in the developing world.

The nearly all-composite aircraft features technology used in the Citation business jets.

Cessna say the Scorpion will be much less expensive to buy and operate than other military jets with estimates show it will cost \$2,500 to \$3,000 per hour to fly vs. \$25,000 to \$30,000 per hour for an F-35 for example.

As a light attack aircraft, **the Scorpion will compete in the market against Embraer's Super Tucano and Beechcraft's AT-6 turboprops.** It could also be utilised as a jet trainer.

----- Forwarded message -----

From: Can EREL

Sent: 2013/9/26

Subject: Havacılık Endüstrisinde Sivil ve Askeri Faaliyetlerinin Bütünleşik Yönetiminin Önemi... (FLT Örneği)



Saygıdeğer Büyüklerim ve Arkadaşlarım;

Selamlar...

Sivil hava aracı ağır ve hat bakımından, motor ve komponent revizyonuna, ilgili yedek parça, lojistik, teknik ve eğitim hizmetlerine ilave olarak askeri hava aracı BOY hizmetlerini de ürün gamına katarak 2007 yılından bugüne özellikle Avrasya'da hızla gelişen FL Technics'in Askeri Havacılık Bölümünün İş Geliştirme Müdürü ile yapılan söyleşiyi esas alan "**Military Aircraft**

MRO: Benefits of Civil Injection" konulu değerlendirme makalesini takip eden bölümde kişisel notlarımla paylaşacağım...

Kapsama yönelik karşı değerlendirmelerimi özetle belirttiğim konular olsa da, küresel pazar hedefi olan bir kuruluşun havacılık endüstrisinde “Sivil” ve “Askeri” faaliyetleri bütünleştirmenin önemini kavrayarak organizasyon ve faaliyetlerini buna göre düzenlemiş olması yanında özellikle de “endüstriyel felsefe”ye başlamış ve bu faaliyetlerini açık kaynaklarda yayınlıyor olması dikkatimi çekti. Hele de bunları küresel ekonomi sıralamasında 65'nci sırada bulunan 3,5 milyonluk Lithuania'nın (*ölçek söylemi ile 2007'de kurulan atölye boyutlu birkaç hangara ve 500 civarında çalışana sahip*) bir kuruluşu tarafından yapılmış olması da ilginç!

Uzmanlığa verilen önem ve destek, entelektüel güç ve uzgörü etkisi de böyle bir şey olmalı...

Sevgi ve saygılarımla,
Can EREL

***Military aircraft MRO: benefits of civil injection 18.09.2013**

Şirketin Eğitim Bölümünün e-bültenlerinden;

Yaşanan küresel kriz askeri havacılıkta yeni alım yerine mevcudu geliştirme / modernize-modifiye etme yolunda etki ederek askeri hava aracı BOY sektörünün büyümesine yol açmıştır. Yaşananların son yıllarda artışı dikkat çekici hale getirdiği bir diğer eğilim de (mevcut mevzuatta yer alan engellere rağmen) askeri hava aracı BOY faaliyetlerinde dış kaynak kullanan kurumların sayısındaki artıştır.

Askeri hava aracı BOY pazarı ticari hava aracı BOY pazarından çok büyüktür. AWIN (Aviation Week Intelligence Network) verilerine göre askeri hava aracı BOY harcamalarını gelecek 10 yıllık dönemde 238 milyar \$/yıl seviyesinde tahmin ediyor. Büyük endüstri kollarına yönelik pazar araştırma, analiz ve tahminleri ile tanınan ASDReports, yaşanan ekonomik kriz pek çok ülkedeki askeri harcamaları sınırlayınca askeri havacılıkta hava aracı BOY harcamaları yeni uçak harcamalarının üzerine çıktığını belirtmektedir.

CE Notu: Sivil hava aracı BOY pazarı ile ilgili Team SAI tahmini: 56 milyar \$/2013, 76 milyar \$/2023. Bu tahminler esas alındığında askeri hava aracı BOY pazar hacminin belirtilen sivil hava aracı BOY pazarının yaklaşık üç katı olacağı düşünülebilir...

FL Technics Askeri Havacılık Bölümü İş Geliştirme Müdürü DZİUGELİS:

"Küresel ekonomideki değişimlerin hava aracı işleticilerini bütçeleme stratejilerini yeniden düşünmek zorladığı bir sır değildir. Hava aracı BOY segmentinin düzenli büyüdüğü tek alan sivil havacılık değildir; pek çok silahlı kuvvet yeni hava aracı temin bütçelerinde kesinti yaşadıkça doğal olarak hava aracı BOY harcamalarında artış yapmak zorunda kalmışlardır.

CE Notu: Bu eğilim bazı silahlı kuvvetlerde 1990'lı yıllarda başlamıştır.

Küresel askeri hava aracı filosu kaçınılmaz bir şekilde yaşanıyor ve son zamanlarda artarak yaşanan bölgesel politik gerginlikler ve askeri çatışmalarda hava gücünün kullanımının artışı askeri hava aracı BOY hizmetlerine olan talebi artırmaktadır.

Bu durum pazara yeni giren sivil hava aracı BOY hizmeti sağlayıcılarına büyük fırsatlar yaratmaktadır.

CE Notu: Bu fırsat, (FL Technics gibi) pazara yeni giren sivil hava aracı BOY hizmeti sağlayıcılarına özel ve yeni değil, en azından 20 yıldır, sivil ve askeri hava aracı BOY hizmetlerini bütünleştirebilenlerdir.

Kuzey Amerika sürekli olarak organik bakım kabiliyeti lehine konuşsa da, askeri havacılık bakımında dış kaynak kullanımlarının %50'lerin üzerine çıktığı raporlanmaktadır.

CE Notu: ABD, askeri hava araçlarında dış kaynak kullanımını -kasaba nüfusuna sahip lojistik merkezlerini tasviye ederek- ilk hayata geçiren devlettir ve bu yaklaşımını (US Army S70 helikopter motorlarında yüklenici şirket elemanlarının kopmasına neden olan T700 motorlarındaki başarısızlığa rağmen) inat ve sebatla sürdürmüş ve bence devletin düşük maliyet hava yollarına (LCC) örnek teşkil ettiği uygulamaları başarmıştır 1990'lı yılların ilk yarısında...

Benzer eğilim küresel ölçekte de geçerlidir. Dış kaynak kullanımının ana sebepleri, (FL Technics Military'ye göre her yıl 10 milyarlarca dolar tasarruf edilebilmeyi sağlama potansiyeline sahip) performansa dayalı lojistiğin ekonomik faydaları, karma filoların bakım ihtiyacı ve uzman teknik personel eksikliğidir.

CE Notu: Bu durum her şart ve her üründe geçerli bir yaklaşım olmayabilir..

Herkesin maliyetleri düşürme ve verimlilik maksimizasyonu ile uğraştığı günümüz ekonomisinde, üçüncü taraf / bağımsız bir hava aracı BOY kuruluşu ile sözleşme yaparak bu ihtiyacı dış kaynaktan karşılanmasının faydaları olacaktır. Böyle bir yönelim kararı özellikle de sektörün nitelikli personel sıkıntısı ile karşı karşıya olduğunda amaca tam olarak hizmet eder; kurum içi süreçlerle eğitim programlarının eksikliği olması halinde de kaçınılmaz hale gelebilir. Ayrıca konum ve yaşanan hava aracına yönelik komponent (aksesuar - LRU/SRU) ve parça teslimatı ile ilgili zorluk artışlarını da dikkate alınması gereklidir. Aynı zamanda, daha etkin çözümlere yönelik talep artışına rağmen, bazı ülkelerde hem müşteri ve hem de tedarikçi açısından ciddi engeller yaratan belirli mevzuatın varlıklarının yabancı bağımsız hava aracı bakım merkezleri lehine olmadığı da bilinmektedir.

CE Notu: Bu durum her şart ve her üründe geçerli bir yaklaşım olmayabilir..

Diğerlerinde yapılan BOY faaliyetlerinde herhangi bir vergiden söz edilmezken, bazı ülkelerde ithal komponent veya ekipmanlara yönelik %100'e yaklaşan seviyelerde gümrük vergilerine tabi olunması bu ülkelerin hava aracı BOY kuruluşlarının rekabet edebilirliklerini oldukça düşürmekte olduğu bildirilmektedir. Hatta, bazı hallerde ihalelere katılabilmek bile zorlaşmakta, ilgili kararların çoğu (bazen devlet başkanı seviyesine de çıkarak) üst seviyede siyasi otoritelerin onayını gerektirmektedir.

CE Notu: Bu durum her şart ve her üründe geçerli bir yaklaşım olmayabilir.. Ancak, küresel pazardan pay alma hedefi olan bir ülkenin hem sivil ve hem de askeri hava aracı BOY faaliyetlerinde doğrudan ve dolaylı vergi muhafiyetleri yanında bazı destek ve teşviklerin de verilmesine yönelik mevzuat ŞARTTIR.

Bu duruma Asya-Pasifik deneyimini örnek gösterilebilir. Çin'deki sivil havacılık pazarının serbestleştirilmesinin verimli ve önemli bir ekonomik büyüme sağladığı kanıtlanmıştır. Elbette askeri hava aracı BOY hizmetlerinde dış kaynak kullanımının riskleri vardır, ancak endüstri de yeni çözüm ihtiyaçları ile karşılaştıkça verimsiz önyargıdan sıyrılarak değişim beraberinde gelen zorlukları hızla ele alma ihtiyacında olacaktır."

CE Notu: Türkiye rakip ya; onu örnek verip potansiyel müşteriyi kaçırmaması lazım. 😊

----- Forwarded message -----

From: Can EREL

Sent: 2013/07/31

Subject: EADS'nin Adının Airbus olarak Değiştirilmesi / EADS Savunma Faaliyetlerinin Yeniden Düzenlenmesi

Saygıdeğer Büyüklerim ve Arkadaşlarım;

Selamlar.. Paris Airshow sırasında yoğun dedikodulara resmiyet geldi; European Aeronautic Defence and Space (EADS) yapısı 2014 yılından itibaren "Airbus" adını alacak ve faaliyetler Airbus ismi altında yeniden organize edilecek(*)...

Temel amaç, savunma faaliyetlerindeki faydanın daha da (!) yükseltilebilmesi...

Airbus şemsiyesi altında 3 grup olacak:

- **Airbus:** Ticari sabit kanatlı hava araçlarından sorumlu olacak.
- **Airbus Defence & Space:** Airbus Military, Astrium and Cassidian şirketlerinin birleşimi ile oluşacak, A400M uçağı da bu grup sorumluluğunda olacak.
- **Airbus Helicopters:** EADS yapısı içindeki tüm ticari ve askeri helikopterlerden sorumlu olacak.

Gelecek yılın ilk yarısında dönüşüm tamamlanacak.

Havacılık endüstrisinde sivil ve askeri alandaki teknolojik uygulamaların bütünleştirilmesinin gerekliliği ve önemini kanıtlayan bir gelişme daha; bu yönde bazı çabalar ve değerlendirmelerimi "**Havacılık Endüstrisinde Sivil ve Askeri Faaliyetlerin Bütünleşik Yönetiminin Önemi**" (**) mesajında paylaşmıştım...

Umarım Türkiye'de de kısa zamanda bu yönde gelişmeler sağlanır...

Sevgi ve saygılarımla,
Can EREL

* Ref: The Wall Street Journal - July 31, 2013, 5:43 a.m. ET ([EADS Reshapes Itself as Airbus Group - Primary Aim of Revamp Is to Reduce Vulnerability in Defense Division](#))

** "Havacılık Endüstrisinde Sivil ve Askeri Faaliyetlerin Bütünleşik Yönetiminin Önemi" konulu 2012 yılına ait son değerlendirmemi web sitemin "[CE Güncel Değerlendirmeleri ve Yazıları](#)" sayfasından erişilebilir..

----- Forwarded message -----

From: Can EREL

Sent: 2012/10/05

Subject: Havacılık Endüstrisinde Sivil ve Askeri Faaliyetlerinin Bütünleşik Yönetiminin Önemi...

Saygıdeğer Büyüklerim ve Dostlarım;

Selamlar.. Havacılık endüstrisinde sivil ve askeri alandaki teknolojik uygulamaların bütünleştirilmesinin gerekliliği ve önemini bir önceki mesaj başlığında "uçak motoru depo seviyesi bakım (revizyon)" alanı özelinde paylaşmış ve bu alanda son 15+ yılda yapılamaya çalışılanları özetlemeye çalışmıştım.

Bu hafta Defense Daily'de "At Mid-Term, Global Defense Industry Continues To Shrink" başlıklı makalede Deloitte'in güncel bir raporuna yer verildi. Bu rapordan alınan;

- Defense revenues in the first half of 2012 fell a percent to \$127.5 billion from a year ago.
- The weakening outlook for defense spending in Europe and the United States will increase competition and lead to mergers..
...acquisitions are expected to increase in order to access new technical capabilities, to access new customers as well as to build scale economies of production.
- There will be opportunities for foreign military sales in Asia and the Middle East, where defense budgets are expected to grow.
- But the driver behind growth and earnings in the aerospace and defense sector as a whole is commercial aerospace, which was responsible for \$103.2 billion in revenues for the firms in the report, an increase of 15 percent.
- On the commercial aerospace earnings front, the sector saw a 29 percent improvement overall to \$8.6 billion, led by European firms.

gibi Türkiye ve ulusal şirketlerimiz açısından ilginç tespitler ve değerlendirmeler içeriyor.. Kopyasını ekte sunuyorum.

Sevgi ve saygılarımla,

Can EREL

Ek: Defense Daily 20121003 Global Defense Industry Continues To Shrink At Mid-Term - Deloitte Report

----- Forwarded message -----

From: Can EREL

Sent: Sunday, September 30, 2012 7:04 PM

To: FD

Cc: TSS

Subject: FW: Uçak Motor Depo Seviyesi Bakım'ında Küresel Bir Başarı ve Düşündürdükleri

.. Bey;

Selamlar..

Mesajımda linkleri ile sunduğum;

- ["NATO E3-A Havadan Erken İkaz ve Kontrol Uçaklarının TF33 Motorunun Depo Seviyesi Bakımın Türkiye'de Yapılması"](#),
ve

- ["Türkiye'de Uçak Motoru Faaliyetlerinde "Uluslararası Pazara Yönelik Hizmet İşbirliği" Model Uygulamaları"](#),
başlıklı makalelerimin özellikle ikincisinde belirttiğiniz faaliyetlere yönelik 1990'lı yılların ikinci yarısında 1.HİBM ve TEI arasında yapılan / planlanan çalışmalar vardı.. (makale başlıkları üzerine tıklanır ise pdf kopyalarına ulaşılabilir).. Bu uygulama örneklerinin planlanması ve hayata geçirilme güdüsünün tek kaynağı vardı: **küresel hava aracı BOY pazarı...**

Bu vesile ile tespitlerinize yönelik değerlendirmeleri de paylaşayım :

- **FD:** Özellikle Uçak ve helikopter Bakımı konusunda bu kadar çok yetişmiş elemanımız, teknisyen ve mühendisimiz varken, hem kendi uçak ve helikopterlerimizin bakım ve onarımlarını, hem de NATO nun uçak ve helikopterlerinin bakımını yapacak (gerekirse) ayrı BOY merkezleri kurmuyoruz ?... Mesela Afganistandaki NATO üssünün uçak ve helikopterlerinin bakım onarım işini NATO bir Kanada firmasına vermiş..

CE: Öncelikle eleman konusunda tespitinize yönelik değerlendirmemi belirtiyim.. Hava aracı BOY alanında "yetişmiş" eleman bulunuyor olması tespitinize "nicel" anlamı ile katılıyor ve "nitel" anlamı ile katıl(a)mıyorum. Eğitim ve mesleki yetiştirme usulleri standardizasyonu sağlanmadıkça, sivil ve askeri havacılık endüstrilerinde görev alan elemanların her biri diğer açısından "öteki".. Ne yazık ki; halen öyle ve öyle kalacağına benzer...

Belirttiğiniz hava aracı BOY merkezi oluşturma konusu, bazılarımızın en az 20 yıldır düşündükleri (hatta zaman içinde uygulanmaya da çalışılmış) bir girişim^{(1), (2), (3)}. Nasıl olmasın ki; 2011 yılı rakamları ile,

- 45+ milyar dolarlık bir ulaştırma,
- 70+ milyar dolarlık bir askeri (ki ben %25 daha fazla olduğunu değerlendiriyorum),

hava aracı BOY pazarı var... Buna genel havacılık (iş, amatör) ve hava taksi faaliyetinde kullanılan hava araçlarını ve bu endüstrinin yer araçları ve sistemlerini da ilave edince 200 milyar dolarlık bir küresel pasta var.. Ve sadece (100 yolcu üzerindeki) ulaştırma hava araçlarında bu alanda harcanan 45+ milyar dolarlık küresel harcamanın 1/3'ünün harcanma alanı İstanbul'a 3-4 saatlik uçuş çemberinin içinde.. Son 10 yılda bu alanda oluşumların sebebi de bu..

Daha önce de paylaşmıştım; günümüz dünya düzeni;

- Küresel pazarı hedeflemeyen ve sadece ulusal pazara yönelik,
- Küresel faaliyette devlerinin bulunduğu bir pazarda bir niche segmente hitap edemeyen,
- Küresel pazara uluslararası işbirliği kullanmadan ve tamamen ulusal çözümlerle yönelen,

teknolojik ürünlerin başarısının kısıtlı olduğunu göstermektedir. Hizmet konusunda da bu değerlendirmemde ısrarlıyım..

Diğer taraftan, havacılıkta ulusal gelişimi genel olarak etkileyen en önemli diğer bir etken de sivil ve askeri havacılık endüstrilerinin kaynak ve faaliyetlerinin ayrışıklığı ve gösterilen çabalara rağmen henüz bütünleştiril(e)memeleri. Teknoloji yoğun her faaliyet gibi bu alanda da sivil ve askeri havacılık ayrışımı hem yurtdışı kuruluşları her bakımdan sevindiriyor ama onunda ötesinde çevresindeki nicelik yoğun platformlara ve onların sistem ve sistem elemanlarına yönelik bütünleşik bir satış sonrası hizmet faaliyetinin gerçekleştirilebilmesini engelliyor.

Sivil hava aracı BOY faaliyetlerinde küresel pazara yönelik iş yapmak için,

- Bu alanın dünya devlerinin uzantıları,
- Bu alanın dünya devlerinin (müşteri yakınlığı gibi) avantaj yaratmak amaçlı yerel ortaklıkları,

olarak o devlerin aldıkları işin bir bölümünü alarak yapmak bu amaçlı ulusal bir şirketle müşteriye ulaşmaya çalışmaktan çok daha kolaydır ama kazancın küçük bir bölümü ile yetinilmesi gerekir.. Askeri hava araçları BOY hizmetlerinde tahmin edilebilecek (!!)

daha farklı etkenler de devreye girere ve uygulanacak modeli, başarıyı ve kazancı farklı etkiler..

- **FD:** Neden Türkiye de bakılmasın ? bu iş yapılmasın ?..

CE: Türkiye'de çok iyi de yapılır ancak engelleyici etkenleri yukarıda arzitmeye çalıştım. Bunun için "işbirliği" ve teknik konuyu, teknik elemanı iyi tanıyan deneyimleri kanıtlanmış yönetici(ler)in görev alması için halen görev aldıkları farklı alanlardan bu alana dönmelerini sağlayacak oluşum ve organizasyonların hayata geçirilmesi uygun olacaktır.

- **FD:** Bizde olmayan bilinmeyen uçakların ve helikopterlerin bakım onarım kurslarına yeteri kadar personel gönderilerek bu açık kapatılabilir..mi ?..

CE: .Bu işin en kolay tarafıdır.. Ancak öncelikle yetenek yeterlilik ve yetenek sertifikasyonu konularının halledilmesi gerekir.. Eğitimle işi öğrenme işi yapmak için yeterli olmaz çoğu zaman ; hatta bildiğiniz konuda faaliyet göstermek için engellenirsiniz; gerekli olan yedek malzemeleri bulamazsınız..

(Örnek : Deniz Kuvvetlerinin, PERRY, MEKO, MILGEM fırkateynelerinde ve bugün onlarla ifade edilecek doğal gaz kullanan enerji santrallerinde kullanılan LM2500 Gas Turbine'lerinin gas generatörleri CF6 serisi uçak motorlarının türevidir.. CF6 serisi uçak motorları yıllardır Türkiye'de bazı kurumlar tarafından revizyon (depo seviyesi bakım) yapılmakta ; hatta bazı parçaları imal de edilmektedir. Ancak Türkiye'deki LM2500 Gas Turbine'lerinin gas generatörleri kim tarafından bakımı, onarım yapılmaktadır?
Cevap : Türkiye'de bu işi yapabilecek kuruluşlar tarafından değil !..)

- **FD:** Ya da bu işler İncirlik vb. üslerde mi yapılıyor ? Yapılacak ?.. Yoksa Kanadaya mı gidecek araçlar ?..

CE: .Değişir... Türkiye yıllardır Sikorsky S-70 (UH-60 Black Hawk ve SH-60 Seahawk) ailesi hava araçlarının ana ve yardımcı güç gruplarının (motorlarının) depo seviyesi bakım ve bremzeelrini yapmakta iken komşularında da yoğun olarak uçan bu hava aracı güç gruplarına yönelik işleri niye yapamamıştır; ilk ve ikinci maddede özetledim...

- **FD:** Adamların BOY için yere ihtiyacı var... Firmayla bir görüşülmesinde fayda olur mu acaba ?..

CE: .katılım ancak, ; ilk ve ikinci maddede bazı içsel engel ve gereklilikleri özetledim

Sevgi ve saygılarımla,
Can EREL

NOT⁽¹⁾: Kurucularının 03.01.1991 tarihinde yaptıkları ilk genel toplantısında "Türkiye'de sivil ve askeri havacılık alanında;

- Mühendislik/Müşavirlik,
- Bakım/Onarım/Yenileme,
- İmalat,
- İthalat/İhracat,

konularında faaliyet gösterecek ve kendi alanında ülke içerisinde en büyük, uluslararası alanda güvenilir niteliklere sahip güçlü bir kuruluş haline gelecek şirketin oluşturulması" amacının belirlendiği ve takip eden aylarda kurulan Anonim Şirket..

NOT⁽²⁾: ABD'nin F-4 Phantom uçak faaliyetlerine son vermesinden de yararlanılarak 1993 yılından sonra yapılan lobi faaliyetleri sonucu F-4 uçakları kullanıcı ülkelerin bu uçağın güç grubu olan J79 serisi motorlara yönelik olarak 1995 yılında kurdukları "Technical Integrated Group for Engineering and Services - TIGERS" grubu ve bu grubunun ilk dönemlerde başkanlığını Türkiye'nin yapmasından yararlanılarak motor parça imalatı ve yapısal parça onarımları ile bakımlarında Türkiye'de yerleşik kurum ve kuruluşların daha fazla pay alması çabaları..

NOT⁽³⁾: Haber grubumuza 23.07.2010 tarihinde "Düşündürdükleri... (F-5 Tiger/T-38 Talon support team launched)" konusu ile sunduğum mesajda yer alan Northrop Grumman'ın F-5 Tiger/T-38 Talon uçaklarına yönelik geliştirdiği küresel iş modellerini yıllar önce 1.HİBM tarafından da geliştirildiği ancak uygulamanın sonuçlarını arzetmiştim.

----- Forwarded message -----

From: FD
Sent: Sunday, September 30, 2012 3:15 PM
To: TSS; Can EREL
Subject: RE: Uçak Motor Depo Seviyesi Bakım'ında Küresel Bir Başarı ve Düşündürdükleri

Değerli ..,

Özellikle Uçak ve helikopter Bakımı konusunda bu kadar çok yetişmiş elemanımız, teknisyen ve mühendisimiz varken, hem kendi uçak ve helikopterlerimizin bakım ve onarımlarını, hem de NATO nun uçak ve helikopterlerinin bakımını yapacak (gerekirse) ayrı BOY merkezleri kurmuyoruz ?... Mesela Afganistandaki NATO üssünün uçak ve helikopterlerinin bakım onarım işini NATO bir Kanada firmasına vermiş.. Neden Türkiye de bakılmasın ? bu iş yapılmasın ?.. Bizde olmayan bilinmeyen uçakların ve helikopterlerin bakım onarım kurslarına yeteri kadar personel gönderilerek bu açık kapatılabilir..mi ?..

Ya da bu işler İncirlik vb. üslerde mi yapılıyor ? Yapılacak ?.. Yoksa Kanadaya mı gidecek araçlar ?.. Adamların BOY için yere ihtiyacı var... Firmayla bir görüşülmesinde fayda olur mu acaba ?..

Sevgiler, saygılar..

FD

----- Forwarded message -----

From: Can EREL
Sent: 2012/9/30
Subject: Uçak Motor Depo Seviyesi Bakım'ında Küresel Bir Başarı ve Düşündürdükleri

Saygıdeğer Büyüklerim ve Dostlarım;

Selamlar.. MSI Dergisinin son sayısında “TEI, TF33 Motoru Depo Seviyesi Bakımında Ödüle Doymuyor” başlıklı haber-makalede, IAMCO tarafından TF33 motoru fepo seviyesi bakımı ile ilgili belirlenen kriterlere göre TEI'nini 2011 yılının “En İyi Motor Bakım Firması” olarak secilerek ödüllendirilefiği belirtiliyordu..

Bu yazı ve ilişkili diğer haberleri okuyunca, bu başarıda pay, emek ve katkı sağlayanları tebrik etmek ve konuda bu başarıyı elde eden faaliyetin,

- 1990'lı yılların ortasına uzanan,
 - Pek çok konuda rekabet halinde bulunan 1HİBM ve TEI arasında küresel pazara yönelik ve tüm boyutları ile gerçek bir “işbirliği”⁽¹⁾ faaliyetine dayanan,
- geçmişini, bu işbirliği uygulması yanında diğerlerini ve son yıllarda farklı uygulama ve desteklerin temelini oluşturan günümüzdeki “işbirliği” ile ilgili değerlendirmelerimi yeniden derledim.

Endüstriyel tarihimize katkı da sağlamak amacı ile;

- Son sekiz yılda üçüncü defa kazanılan bu başarı vesilesi ile ilgili faaliyetin değerlendirilmesi ve geçmişini ele aldığım “[NATO E3-A Havadan Erken İkaz ve Kontrol Uçaklarının TF33 Motorunun Depo Seviyesi Bakımın Türkiye’de Yapılması](#)”,
ve
- Başarı ile devam eden işbirliğini gerçekleştiren 1HİBM ve TEI arasında 1990'lı yılların yarısında planlanan diğer işbirliği faaliyetlerinin özetlendiği ve 1999 yılında MSB Araştırma ve Faaliyetler Bülteni'nin (Sayı:9 -Mayıs 1999) sayısında yayınlanan “[Türkiye’de Uçak Motoru Faaliyetlerinde “Uluslararası Pazara Yönelik Hizmet İşbirliği” Model Uygulamaları](#)”, başlıklarındaki makalelerimi bilgilerinize sunuyorum (ilgili linklerden erişilebilir).

Sevgi ve saygılarımla,

Can EREL

NOT⁽¹⁾: Bilim ve teknoloji öngörülerini doğrultusunda gelişmesini sağlamak üzere, ilgili taraflar (kuruluş ve kurumlar gibi) arasında işbirliği verimliliğinin yükseltilmesi ve rekabet edebilirliğin sürdürülebilirliği için gereklidir. Küreselleşme ve küresel pazara yönelik faaliyetler için "işbirliği" olmaz ise olmaz bir gereklilik haline gelmektedir. Bu "işbirliği"nin ulusal ölçekte önemi, devlet mevzuatı gelişiminde de etkisini göstermiş;

- Dokuzuncu Kalkınma Planı da kümelenmelerin desteklenmesini içermiş ve özellikle sektörel kümelenmenin desteklenmesi 2009 yılında yürürlüğe giren “**Yeni Teşvik Sistemi**” ana hedefiler arasına girmiştir
- Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 15 Eylül 2012 tarihinde 28412 sayılı Resmi Gazete’de yayınlanana hazırlanan “**Kümelenme Destek Programı Yönetmeliği**”,
- TÜBİTAK Araştırma Destek Programları Başkanlığının (ARDEB) “**1301 - Bilimsel ve Teknolojik İşbirliği Ağları Ve Platformları Kurma Girişimi Projeleri (İŞBAP) Destekleme Programı**” (bugünlerde revize edilmektedir.),

uygulamalarında son yıllarda daha da artan seviyede yer almaya başlamıştır.