

Meteksan Savunma Uluslararası Satış, Pazarlama ve Kurumsal İtibar Direktörü Burak AKBAŞ:

“Türkiye’nin, doğru adımları atarak COVID-19 salgını sürecinden daha da güçlenerek çıkacağına; savunma sanayisinde ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek küresel gücünü arttıracığına inanıyorum.”

Küresel çapta yaşanmakta olan Yeni Koronavirüs Hastalığı (COVID-19) salgını, hem dünyada hem Türkiye’de, ekonomiyi ve farklı sektörleri önemli ölçüde etkilemeye devam ediyor. Salgının, ülkelerin ulusal güvenliği için faaliyetlerini kesintisiz devam ettirmesi gereken savunma sektörüne yönelik etkilerinin ve önümüzdeki dönemde yaşanabilecek değişimlerin tamamını tahmin etmek, kolay değil. Yine de sektörün yaşayacağı etkileri en aza indirmek için, çeşitli bilgi ve verileri incelemek ve analiz etmek, büyük önem taşıyor. Sektörümüzde, bu tür konularda inceleme ve analiz çalışmaları yürütenlerden biri de Meteksan Savunma Uluslararası Satış, Pazarlama ve Kurumsal İtibar Direktörü Burak Akbaş. Akbaş’tan, salgının sektöre etkileri üzerine yaptığı analiz çalışmalarından edindiği öngörülerini dinledik.



© MSI Dergisi

Ümit BAYRAKTAR / ubayraktar@savunmahaber.com

MSI Dergisi: COVID-19 salgınında hepimizin önceliği, kuşkusuz insanların sağlığı. Sağlığın ardından akla ilk gelen konu ise ekonomi oluyor. Ekonomi boyutunda, salgının ne gibi sonuçlarının olacağını öngörüyorsunuz?

Burak AKBAŞ: Artık herkes, önümüzdeki dönemde, küresel düzeyde bir ekonomik daralmanın ortaya çıkacağından emin. Dünyadaki toplam ihracat miktarı ve yatırımlarda büyüme hızları düşmeye başladı; küresel sanayi sektörlerinde daralmalar bekleniyor. Türkiye’de ise turizm ve ihracat gelirlerinin düşmesi, finansmana

erişiminin zorlaşması, kur dengelerinin ve cari açığının olumsuz etkilenmesi, istihdam kaybının yaşanması ihtimalleri üzerinde konuşuluyor. Bu tip bir ekonomik daralmanın, salgından fazla etkilenen ülkelerde, savunma harcamalarına olumsuz etkisinin olabileceğini söyleyebiliriz. Henüz kesin konuşmak için erken olsa da önümüzdeki birkaç yıl için, savunma bütçelerinin düşürülmesi ve bazı büyük projelerin takvimlerinde ertelemeye gidilmesi gibi uygulamalar gündeme gelebilir. Hatta şimdiden bazı ülkelerin, 2020 yılı savunma bütçelerinde kesintiye gittiklerini duymaya başladık.

Diğer yandan, salgının siyasi etkileri konusunda çok farklı görüşler olsa da birçok uzman; küreselleşmenin etkisinin azalacağına, ulus devletlerinin ve milliyetçiliğin güçleneceğine dikkat çekiyor. Siyasi gözlemciler, bu süreçte, devletin gücünün artacağını ve güvenlik perspektifinin öne çıkacağını söylüyor. Bunun dolaylı etkisinin de savunma ve güvenlik politikalarını güçlendireceği; kısa vadede düşmesi muhtemel savunma bütçelerinin, siyasi değişimler ile birlikte, orta ve uzun vadede, eskisine oranla daha da büyüyeceği ihtimalini de göz önünde bulundurmak gerekiyor.

MSI Dergisi: Bu tabloda, salgının, Türk savunma sektörüne etkileri neler olabilir?

Burak AKBAŞ: Salgının yan etkisi olarak, kısa vadede, ülkemizde savunma bütçesinin azalması durumunda, sektör şirketlerinin, yerli projeler cephesinde olumsuz etkilenmesi söz konusu. Diğer ülkelerdeki benzer savunma bütçesi kısıntılarının da 2023 yılı için koyduğumuz 10,2 milyar dolar ihracat hedefine negatif etkisi olacağı düşünülebilir. Birçok şirketimiz, bu hedefe katkı sağlamak adına, uzun süredir uluslararası pazarda yoğun faaliyetler gösteriyordu. Salgın nedeniyle birçok ihracat faaliyeti, Mart-Nisan döneminden itibaren durdu. Bu dönemde, yeni imzalanan ihracat sözleşmesi sayısının önemli düşüş gösterdiği tahmin ediliyor. Ayrıca, önümüzdeki dönemde dünya ticaretindeki değişimler, ekonomik daralmanın savunma bütçelerine yansması ve seyahat kısıtlamalarının uzun döneme yayılması, şirketlerimizin ihracat çalışmalarını daha da zorlaştırabilir. COVID-19 salgınının savunma sektörü üzerindeki önemli etkilerinden biri de salgının uzaması durumunda, projelerin teslimatlarında gecikmelerin ortaya çıkması olacaktır. Salgından etkilenen bazı ülkelerde; sokağa çıkma yasakları, geçici süre ile durdurulan fabrikalar ve üretim tesisleri nedeniyle sözleşmelerde yaşanan gecikmelere çözüm yolu bulmak üzere görüşmelere başlandığını, uluslararası basında da okuyoruz. Ülkemizde de birçok savunma sanayisi şirketi; vardiyalı çalışma, evden çalışma, bazı personelin izinli olması gibi modelleri hayata geçirdi. Bu gelişmelerin ve uluslararası tedarik zincirindeki yavaşlamanın, yürütülen projelerde gecikmelere yol açmaya başlaması halinde, önümüzdeki aylarda, tedarik makamları ile yüklenici şirketler arasında bir orta yol bulunacağını tahmin ediyoruz. Salgın süreci nedeniyle yurt içi projelerin imzalanmasında yaşanan gecikmeler, proje teslimatlarının gecikmesi ve bu kapsamda şirketlerin alacağı ödemelerin ertelenmesi, ihracattaki düşüş gibi etkenlerle de birleşince, bazı şirketlerin finansal yapısında zayıflamalar başlayabilir. Bu durumda, özellikle düşük nakit rezervi ile salgın dönemine yakalanmış şirketlerde mali sorunların yaşanabileceği değerlendirmesi yanlış olmayacaktır. Bu nedenle COVID-19'un, savunma sanayisi şirketlerimize kısa vadedeki başlıca etkilerinden birinin,



© MSI Dergisi

COVID-19'un, savunma sanayisi şirketlerimize kısa vadedeki başlıca etkilerinden birinin, finansal sıkıntılar olacağını söyleyebiliriz. Bu kapsamda, hem devlet desteklerinin arttırılması hem de şirketlerin finansal hedeflerini tekrar gözden geçirerek, bu hedeflere ulaşamaması durumunda alınacak önlemleri belirlemesi gerekiyor.

finansal sıkıntılar olacağını söyleyebiliriz. Savunma sanayisi, şu anda, birçok sektöre göre daha az etkilenmiş görülmekle birlikte, sözleşmelerinin yüksek miktarda olduğunu ve COVID-19 ile ilgili en kötü durum senaryosunda, potansiyel iş kayıplarının çok yüksek olabileceğini aklımızda tutmamız gerekiyor. Bu kapsamda, hem devlet desteklerinin arttırılması hem de şirketlerin finansal hedeflerini tekrar gözden geçirerek, bu hedeflere ulaşamaması durumunda alınacak önlemleri belirlemesi gerekiyor. Salgın ile mücadele konusunda sık sık örnek gösterilen Kore Cumhuriyeti'nin savunma tedarik makamı DAPA, nisan ayı başında, savunma sektörü şirketleri ile bir araya geldi. Bu buluşmada, bir komite oluşturulması ve salgının etkilerini azaltacak bir yol haritasının çıkarılması kararlaştırıldı. Türkiye'de de devlet kurumlarının, savunma sanayisi derneklerinin, kümelenmelerin, şirket yöneticilerinin bir araya gelerek salgınının, orta ve uzun vadeli olası etkilerine yönelik bir çalışma yürüteceğini ve bir yol haritası çizeceğini düşünüyorum.

MSI Dergisi: Tedarik zinciri açısından durumu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Burak AKBAŞ: Salgın ile birlikte, küresel çapta yaşanan sorunlardan biri de tedarik

zincirinde oluşan sıkıntılar oldu. Yaşanan sıkıntıların, önümüzdeki dönemde, büyük uluslararası şirketlerin farklı ülkelerdeki tedarik zincirlerini yeniden yapılandırması ve küçültmesi sonucunu doğurabileceği değerlendiriliyor. Böyle bir değişimin hayata geçmesi durumunda, küresel oyuncular için üretim yapan savunma sanayisi şirketlerimizin olumsuz etkilenmesi gündeme gelebilir. Buna da dikkat etmek ve önlem almak gerektiğini değerlendiriyorum. Tedarik zincirinden bahsetmişken şirketlerimizin salgın döneminde yürüttükleri projeler için satın almayı planladıkları hammadde, ara malzeme ve komponentleri tedarik etmekte sıkıntı yaşadıklarını da gözlemliyoruz. Bu tip tedarik sıkıntıları, bir taraftan projelerin gecikmesine yol açarken diğer taraftan da şirketlere, özellikle dışarıdan tedarik ettikleri kritik parçaları stokta tutmaları veya sürekli alternatif tedarikçiler ile çalışmaları yönünde bir uyarı niteliği de taşıyor. Tedarik zinciri uygulamalarında esneklik sağlayacak yöntemler geliştirilmesi, bu tip kriz ortamlarından daha az etkilenmenin temel yapı taşlarından birini oluşturuyor. Önümüzdeki dönemde, savunma sanayisi şirketlerimizin değişim yaşaması gereken noktalardan biri de tedarik zinciri yönetimi olarak öne çıkıyor.

Salgın ile mücadele konusunda sık sık örnek gösterilen Kore Cumhuriyeti'nin savunma tedarik makamı DAPA, nisan ayı başında, savunma sektörü şirketleri ile bir araya geldi. Bu buluşmada, bir komite oluşturulması ve salgının etkilerini azaltacak bir yol haritasının çıkarılması kararlaştırıldı. Türkiye'de de devlet kurumlarının, savunma sanayisi derneklerinin, kümelenmelerin, şirket yöneticilerinin bir araya gelerek salgının, orta ve uzun vadeli olası etkilerine yönelik bir çalışma yürüteceğini ve bir yol haritası çizeceğini düşünüyorum.

Salgın, Fırsatları da Getiriyor MSI Dergisi: Salgının getirdiği fırsatlar konusunda ne düşünüyorsunuz?

Burak AKBAŞ: Salgın nedeniyle karşı karşıya kaldığımız kriz ortamı, aslında ülkemiz açısından fırsata çevrilebilecek durumları da bünyesinde barındırıyor. Cumhurbaşkanlığı Sözcüsü Büyükelçi İbrahim Kalın, yakın zamanda yazdığı bir makalede şöyle diyor: "Kesin olan bir gerçek var: Artık büyük balığın küçük balığı yuttuğu çağda değil, akıllı ve çevik balığın bulanık sularda kendine en emin yolu bulduğu bir çağda yaşıyoruz." Bu tespitin, şirketler için de ne kadar doğru olduğunu görüyoruz. COVID-19 salgınının, özellikle yeni girişimler, küçük ve orta ölçekli şirketler açısından önemli fırsatlar barındırdığını göz ardı etmememiz gerekiyor. Bu süreci, finansal olarak ciddi ölçüde yıpranmadan atlaman, süreç içerisinde ve sonrasında ortaya çıkacak fırsatları görerek doğru adımları atan şirketlerimizin adlarını, önümüzdeki dönemde sıkça duyacağımıza inanıyorum. Salgın, ülkelerin milli kapasitelerinin önemini de ortaya koydu. Altyapısı güçlü ve milli kapasiteye sahip olan ülkeler, krizle daha başarılı mücadele ediyorlar. Bu durumun, savunma politikalarında millileşmeye etkisi olacağını söyleyebiliriz. Bu da uluslararası pazarda ürün ihracatının yerine, teknoloji transferi ve yerel üretim gibi konularda son yıllarda esmeye başlayan rüzgârın, daha da güçleneceğini bizlere gösteriyor. Şirketlerimizin ihracat çalışmalarında, ilgili ülkelerdeki yerli sanayi ile iş birliğine verdiği önem, ihracatın başarısının temel belirleyicisi olacak. Millileşmenin ön planda olacağını



Savunma sektörü, salgınla mücadelede, teknoloji ve ürün geliştirme kabiliyetleri ile devreye girdi. Milli Savunma Bakanlığı, mekanik solunum cihazlarının geliştirilmesine katkı verdi.

söylesek de kısa vadede azalan savunma bütçelerinin, ortak gereksinimler doğrultusunda, ülkeler arası ortak proje çalışmalarını hızlandırma ihtimali olduğunu da gözden kaçırmamalıyız. Ortak gelişme programları içerisinde yer almak, bu doğrultuda şimdiden çalışmalar yürütmek, şirketlerimizin ihracat alanındaki olası kayıplarını azaltabilir. Elbette ihracat konusuna değinmişken salgın nedeniyle uluslararası ilişkilerdeki değişimleri de dikkate almak gerekiyor. Siyasi olarak yakın ülkeler, birbirlerine gereken desteği sağlayamıyor; hatta tıbbi malzeme konusunda anlaşmazlığa düşebiliyor. Bu ortamda, bazı ülkelerin, siyasi sorunlar yaşadığı ülkelere bile yardım etmeleri, önümüzdeki dönemde, ülkeler arası ilişkilerde de önemli değişimlerin ortaya çıkabileceğinin sinyallerini vermeye başladı. Bu durum, ülkeler arası siyasi ilişkilerden çok etkilenen savunma ticaretine de kesinlikle yansacaktır. Elbette birçok ülkeye tıbbi malzeme desteği sağlayan Türkiye'nin, burada ciddi bir avantajı olacak. Salgın sonrası, yardım edilen ülkeler ile ilişkilerinin daha da iyileşeceğini ve bu durumun da uzun vadede ülkemizin ihracat rakamlarına olumlu yansıtacağını öngörebiliriz.

Yeni Alanlar Ön Plana Çıkacak

MSI Dergisi: Salgın, sektöre ne gibi yenilikler getirecek? Öne çıkan alanlar olacak mı sizce?

Burak AKBAŞ: Uzmanların hem fikir olduğu konulardan biri de önümüzdeki dönemde, biyosavunma alanına yapılacak yatırımların, devlet teşviklerinin ve Ar-Ge çalışmalarının artacağı. Ülkemizde, bu

COVID-19 salgınının, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerimiz açısından önemli fırsatlar barındırdığını göz ardı etmememiz gerekiyor. Bu süreci, finansal olarak ciddi ölçüde yıpranmadan atlaman, süreç içerisinde ve sonrasında ortaya çıkacak fırsatları görerek doğru adımları atan KOBİ'lerimizin adlarını, önümüzdeki dönemde sıkça duyacağımıza inanıyorum.

alandaki hâlihazırda yapılan çalışmalar bulunsun da yeterli olduğunu söylemek mümkün değil. Bu kapsamda, biyosavunma alanının savunma sanayisi şirketlerimiz için fırsatlar barındırdığını; bu konuda yapılacak çalışmaların, şirketlerin büyüme hedeflerine olumlu katkı sağlayacağını değerlendirebiliriz. Artık biliyoruz ki; biyosavunma, biyogüvenlik ve gıda güvenliği gibi konular, önümüzdeki on yılların öne çıkan konuları olacak. COVID-19 salgını; genetik, mikrobiyoloji, nanoteknoloji gibi alanlarda, askeri ve sivil araştırma projelerinin ve KBRN tehditlerine yönelik sistemlerin de önemini bir kez daha ortaya koymuş oldu. Örnek olarak, nanobiyoteknoloji alanında faaliyet gösteren, KBRN tespit ve teşhisine yönelik çalışmalar yürüten bir teknoloji şirketimizin, salgın ile mücadele kapsamında, yerli ve milli imkânlarla COVID-19 hızlı test kiti geliştirdiğine, hep birlikte tanıklık ettik. Bu alanlarda faaliyet gösteren savunma sanayisi şirketlerimizin, hem yurt içi hem de yurt dışı pazarda, önümüzdeki yıllarda atılım yapması da kuvvetle muhtemel. Savunma sanayisi şirketlerimiz için

Tedarik zinciri uygulamalarında esneklik sağlayacak yöntemler geliştirilmesi, bu tip kriz ortamlarından daha az etkilenmenin temel yapı taşlarından birini oluşturuyor. Önümüzdeki dönemde, savunma sanayisi şirketlerimizin değişim yaşaması gereken noktalardan biri de tedarik zinciri yönetimi olarak öne çıkıyor.

büyüme potansiyeline sahip diğer alanların da sahra hastanesi, yüzer hastane, hasta ve malzeme nakliyesini sağlayacak platform ve sistemler olacağı değerlendiriliyor. Birçok ülkede, silahlı kuvvetlerin ve güvenlik güçlerinin de fiilen mücadele çalışmalarının içerisinde yer aldığını gördük. Salgın sonrasında, silahlı kuvvetlerin bu konularda daha fazla alım yapacağını, geliştirme veya modernizasyon projelerine kaynak ayıracağını öngörebiliriz. Hatta yakın zamanda, ülkemizde de bir askeri ve sivil gemi tasarım şirketimizin, hastane gemisi için bir tasarım üzerinde çalıştığını sosyal medyadan öğrendik. Salgın ile tüm dünyada artan termal kamera satışlarının, bu tip ürünleri, alt sistemlerini ve parçalarını üreten şirketlere olumlu etkisi olduğunu gözlemliyoruz. Benzer bir durum da otonom sistemler için yaşanıyor. Hem salgın ile mücadelede hem de lojistik görevlerde aktif olarak kullanılan insansız sistemlerin ve robotların, salgın sonrasında da ilgi görmeye devam edeceğini söyleyebiliriz.

Tüm dünyada hemfikir olunan konulardan biri de COVID-19 salgını sonrasında, sağlık endüstrisinde yerli üretimin öne çıkacağı ve yerli üreticiler için, devlet desteği politikasının popülerlik kazanacağı. Önemli sağlık ekipmanlarının "stratejik üretim" olarak sınıflandırılması ve bunların milli ve yerli savunma sanayisi tarafından üretilmesi, bir devlet politikası olarak ortaya çıkacaktır. Bu noktada, teknoloji şirketleri de yerli geliştirme projeleri ve yaratıcı uygulamalarıyla devreye girecekler. Sağlık Bakanımız, 2019 yılı içerisinde yaptığı bir açıklamada, sağlık sektöründe; ilaçta yüzde 54, malzemede yüzde 82, cihazda yüzde 84, aşıda yüzde 100'e yakın bağımlılığımızın olduğunu belirtmişti. Bu dışa bağımlılığın azaltılması için en doğru rol modelin de savunma sanayisi olduğunu ve savunma sanayisi şirketlerimizin, tıbbi cihazların yerli olarak geliştirilmesi veya



Savunma Sanayii Başkanlığı, başta solunum cihazı olmak üzere ihtiyaç duyulan sistemlerin geliştirilmesi için tüm sektörü seferber etti.

üretilmesi için gerekli altyapılara belli ölçüde sahip olduklarını söyleyebiliriz. Salgın ile birlikte güçlenen savunma ve sağlık sektörleri arasındaki iş birliğinin, salgın sonrasında da devam edeceğini şimdiden öngörebiliriz. Savunma sanayisi şirketlerimizden; elektronik ekipmanlar, devreler, görüntüleme ve görüntü işleme cihazları, mikro elektromekanik sistemler, kontrol sistemleri, tıbbi cihaz ve aletlerde kullanılabilecek malzemeler ve malzeme teknolojileri ile kimyasal, biyoloji ve radyasyon ile ilgili teknolojilerdeki kazanımlarını, sağlık sektörüne yöneltenlerin hızla artacağını düşünüyorum.

Sağlık Bakanımız, 2019 yılı içerisinde yaptığı bir açıklamada, sağlık sektöründe; ilaçta yüzde 54, malzemede yüzde 82, cihazda yüzde 84, aşıda yüzde 100'e yakın bağımlılığımızın olduğunu belirtmişti. Bu dışa bağımlılığın azaltılması için en doğru rol modelin de savunma sanayisi olduğunu ve savunma sanayisi şirketlerimizin, tıbbi cihazların yerli olarak geliştirilmesi veya üretilmesi için gerekli altyapılara belli ölçüde sahip olduklarını söyleyebiliriz.



Salgın, silahlı kuvvetleri de etkiliyor ve tedbirler almaya sevk ediyor.

Artık eskisi gibi kalabalık fuarlar, konferanslar görecek miyiz, bunu zaman gösterecek. Ancak fuarları, satış ve pazarlama faaliyetlerinin öncelikli yapı taşlarından biri olarak gören şirketlerimizin, pazarlama ve iletişim stratejilerini tekrar gözden geçirmesinde fayda var.

Tüm bu potansiyel fırsatları değerlendirdiğimizde, özellikle büyük şirketlerimizin, bünyelerindeki yenilikçi fikirleri desteklemeleri; COVID-19 ile birlikte oluşacak değişimlere ayak uydurmak ve şirket içi inovasyon kültürünü desteklemek üzere, çalışanlara kendini gösterme ve potansiyellerini daha fazla ortaya çıkarma şansı sunacakları platformları oluşturmaları gerekiyor.

MSİ Dergisi: Sektöre dolaylı yollardan etki edecek başka gelişmeler de görüyor musunuz?

Burak AKBAŞ: Birçok devlet, virüsün yayılmasıyla mücadele etmek amacıyla farklı dijital uygulamaları hayata geçirmeye başladı. Blockchain, yüz tanıma veya veri madenciliği gibi teknolojilerin, devletler tarafından daha da etkin kullanılmaya başlandığı bir gelecek çok uzak görünmüyor. Bu tip uygulamaların, vatandaşların etik ve demokratik yaşamını olumsuz etkileyeceği kesin olsa da bu konularda çalışan şirketler için yeni fırsatlar ortaya çıkacaktır. Yine iletişim, uzaktan eğitim ve e-tedarik gibi alanlara yönelik dijital platform ve altyapıların önemini, bu salgın ile birlikte daha iyi görmüş olduk. Video konferans yazılımları başta olmak üzere, sektör şirketlerimizin şimdiden yenilikçi uygulamaları hayata geçirdiğini görüyoruz. Dijital platform ve altyapılara yönelik yatırım yapan şirketlerimizin sayısının, önümüzdeki dönemde artacağını tahmin ediyorum.

MSİ Dergisi: Sektörel etkinlikler sizce bu süreçten nasıl etkilenecek?

Burak AKBAŞ: COVID-19 salgının, kısa vadede savunma sektöründe gördüğümüz etkilerinden biri de 2020 yılının ilk yarısında düzenlenmesi planlanan, ulusal ve uluslararası ölçekteki fuar, kongre ve konferansların iptal edilmesi veya yılın ikinci yarısına ertelenmesi oldu. Artık eskisi gibi kalabalık fuarlar, konferanslar görecek miyiz, bunu zaman gösterecek. Ancak fuarları, satış ve pazarlama

Türkiye, ihtiyaç duyan ülkelere, salgınla mücadele için önemli miktarda malzeme yardımında bulundu.





Deniz Kuvvetleri Komutanlığı, başta sosyal mesafe olmak üzere, salgınla ilgili tedbirlerin, gemi ve denizaltılarda uygulanamayacağını göz önüne alarak gerekli düzenlemeleri yaptı. Böylece, kuvvet, salgın süresince üzerine düşen görevleri yapmaya devam edebildi.

faaliyetlerinin öncelikli yapı taşlarından biri olarak gören şirketlerimizin, pazarlama ve iletişim stratejilerini tekrar gözden geçirmesinde fayda var. Artık Türk savunma sanayisi sektörü olarak, özellikle uluslararası pazarlama stratejilerimizde, dijital pazarlamaya yönelik daha etkin çalışmalar yapmamız gerekiyor. Ayrıca salgın ile birlikte, internet seminerleri ve çevrimiçi (online) konferanslar, hızlı bir şekilde hayatımıza girdi. Sektörel etkinlikleri başarılı bir şekilde dijital uygulamalar ile birleştiren ve yenilikçi platformları hayata geçiren organizatörler için de bu süreç yeni fırsatları bünyesinde barındırıyor.

MSI Dergisi: Salgın ile birlikte hayatımıza giren sosyal mesafe kavramı, uzaktan ve evden çalışma yöntemlerini uygulamaya soktu. Sektör, bu duruma ne kadar hazırды ve nasıl uyum sağladı?

Burak AKBAŞ: Savunma sanayisi şirketlerimizin evden çalışma modelini belli ölçüde hayata geçirdiğini belirtirken aslında sektör için, bunun uygulanabilirliği konusunda önemli zorluklar olduğunu da söylememiz gerekiyor. Öncelikli olarak; donanım tasarımı, geliştirme, test, üretim gibi bölümlerde çalışan personelin evden çalışmasının çok kolay ve mümkün olmadığı ortada. İkinci olarak da savunma sanayisi şirketlerimiz, Millî Savunma Bakanlığının Savunma Sanayii Yönergesi doğrultusunda gizlilik derecesine sahip proje çalışmalarını, şirket içerisinde, dışarıya tamamen kapalı bir ağ üzerinden gerçekleştiriyor. Bu kapalı ağ üzerinde bulunan dokümanların, dijital ortama açılmasının mevcut imkânlar kapsamında mümkün olmaması nedeniyle savunma sektörü için evden çalışma, henüz etkin bir model olmaktan çok uzak. Salgın nedeniyle tüm sektörlerde, evden çalışma ve internet kullanım oranları hızlı bir şekilde artıyor. Bu durumdan fayda sağlamak isteyenler kişiler veya örgütler

11 Eylül sonrası güvenlik alanında yaşanan dönüşümün bir benzerinin, COVID-19 salgını sonrasında da yaşanacağını tahmin ediyorum. Bu doğrultuda, güvenlik alanında değişimi görmek, yeni yapılar oluşturmak, stratejiler geliştirmek gerekiyor. Buna hazırlıklı olanlar ve hem kamu politikalarında hem de şirket stratejilerinde dönüşüme açık olanlar, önümüzdeki dönemin kazananı olacaklardır.

de maddi ve manevi zarar verebilecek siber saldırıların sıklığını artırıyorlar. Yaşanan bu gelişme, siber güvenlik alanında çalışan savunma sanayisi şirketlerimize önemli fırsatlar vaat ederken özellikle ülke güvenliği adına kritik öneme sahip projeleri yürüten sektörün ek önlemler almasını da mecburi hale getiriyor.

MSI Dergisi: Eklemek istediğiniz başka bir konu var mı?

Burak AKBAŞ: Bu salgın, bize sadece bir kamu sağlığı sorunu değil, aynı zamanda

uluslararası dolaşım başta olmak üzere, farklı alanlarda bir güvenlik sorunu yaşadığımızı da gösterdi. Bu sebeple 11 Eylül sonrası yaşanan dönüşümün bir benzerinin, COVID-19 salgını sonrasında da yaşanacağını tahmin ediyorum. Bu doğrultuda, yaşamakta olduğumuz değişimi görmek, yeni yapılar oluşturmak, stratejiler geliştirmek gerekiyor. Buna hazırlıklı olanlar ve hem kamu politikalarında hem de şirket stratejilerinde dönüşüme açık olanlar, önümüzdeki dönemin kazananı olacaklardır. İçinden geçtiğimiz süreç, savunma sanayimizin, ulusal güvenliğimiz için ne kadar kritik bir öneme sahip olduğunu, bir kez daha ispatladı. Türkiye'nin, doğru adımları atarak COVID-19 salgını sürecinden daha da güçlenerek çıkacağına; savunma sanayisinde ortaya çıkan fırsatları değerlendirerek küresel gücünü arttıracığına inanıyorum.

Meteksan Savunma Uluslararası Satış, Pazarlama ve Kurumsal İtibar Direktörü Burak Akbaş'a, zaman ayırıp sorularımızı cevaplandığı ve verdiği bilgiler için, okuyucularımız adına teşekkür ediyoruz. ♦

TÜRKİYE SİBER GÜVENLİK KÜMELENMESİ

#EvdeKal

Siz evden çalışırken,
Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi ve 147 Üye firması
tüm Siber Güvenlik ihtiyaçlarınız için
YANINIZDA!

Ülkece içinde bulunduğumuz bu zor dönemde, size özel gerçekleştirdiğimiz kampanyalarımızdan faydalanmak için bizi takip edin!
Ürün, Hizmet ve Eğitim ihtiyaçlarınız için bizimle iletişime geçin!
info@siberkume.com

#EvdeKal **www.siberkume.org.tr** **#BirlikteBaşaracağız**

Salgın nedeniyle uzaktan ve evden çalışanların sayısı arttıkça, siber tehditler de artıyor. Savunma Sanayii Başkanlığı tarafından desteklenen ve SSTEK A.Ş. tarafından yürütülen bir proje olan Türkiye Siber Güvenlik Kümelenmesi ve üyeleri, bu süreçte, sektörü desteklemeye devam ediyor.