



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

Tarih: 20 Aralık 2016

FUARLARDA YAŞANAN SIKINTILAR VE ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

Sektör Ortak Görüş Notu



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

SaSaD Hakkında:

Savunma Sanayii İmalatçılar Derneği; Milli Savunma Bakanlığı'nın desteği ve yönlendirmesi ile 1990 yılında savunma sektöründe imalatçı olarak faaliyet gösteren 12 sanayici tarafından kurulmuştur. Kuruluş amacı sektörde faaliyette bulunan imalatçıları yurt içi ve yurt dışında temsil etmek, gelişim, güçlenme ve rekabet yeteneklerine katkıda bulunacak çalışmalar yapmak olarak tanımlanmıştır. 2012 yılında sivil havacılık ve uzay alanındaki üreticileri de bünyesine alarak Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği adını almıştır. Bugün 183 üyesi bulunmakta olup temsil ettiği sektör, 5 Milyar Dolar satış geliri, 1.65 Milyar Dolar İhracat tutarı olan ve doğrudan 31.000 kişinin istihdam edildiği; C4ISR, Kara, Hava, Deniz ve UAV Platformları, Silah-Mühimmat, Roket-Füze, Eğitim-Simülasyon, Savaş Destek ve Servis, Kimyasal-Biyolojik-Radyolojik silahlar konularında yüksek teknolojinin üretildiği bir faaliyet alanıdır.

GİRİŞ:

Ülkemizde faaliyet gösteren savunma ve havacılık firmaları ihracata yönelik faaliyetler doğrultusunda uluslararası pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak yurt içi ve yurt dışında çeşitli fuarlara katılım sağlamaktadır. SASAD İhracat Tanıtım Kurulu (İTK) tarafından gerçekleştirilen işbu çalışma söz konusu fuarlara katılan firmalarımızın karşılaştıkları sorunlara dikkat çekmekte ve iyileştirme önerilerini içermektedir.

Konu/ların Genel Değerlendirmesi:

Ülkemizde faaliyet gösteren savunma ve havacılık firmaları ihracata yönelik faaliyetler doğrultusunda uluslararası pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak yurt içi ve yurt dışında çeşitli fuarlara katılım sağlamaktadır. Söz konusu fuarlara katılan firmalarımız çeşitli sorunlarla karşılaşmakta olup, aşağıda bu sorunlar ve iyileştirme önerileri listelenmektedir.

Kapsam, ülkemizde düzenlenen en büyük ölçekli savunma sanayii fuarı olan IDEF ve yurt dışı Milli Katılım fuarları olarak sınırlandırılmıştır. Yurt içindeki diğer etkinlikler ve Milli Katılım kapsamında yer almayan yurt dışı fuarlar kapsama dahil edilmemiştir.

IDEF, tek yıllarda her iki yılda bir, Milli Savunma Bakanlığı (MSB) himayesinde ve Türk Silahlı Kuvvetlerini Güçlendirme Vakfı (TSKGV) yönetim ve sorumluluğunda gerçekleştirilen, ülkemizin en büyük savunma sanayii fuarıdır. Fuar organizasyonunun gerçekleşmesinde Savunma Sanayii Müsteşarlığı (SSM)'nin ve Genelkurmay Başkanlığı'nın önemli desteği bulunmaktadır.

Ülkemizdeki savunma ve havacılık sanayii ürün ve kabiliyetlerinin ve savunma sistemleri ihracatının artırılmasının desteklenmesi için, devletimiz tarafından belirlenen pazarlama ve tanıtım stratejisi kapsamında yurt dışında hedef bölge ve ülke olarak belirlenen fuarlar; SSM tarafından Milli Katılım fuarları kapsamına alınmaktadır. Bu vesile ile devletimizin himayesinde savunma sanayimizin tanıtımı toplu olarak üst seviyede gerçekleştirilmektedir.



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

ANALİZ ve ÖNERİLER:

1- IDEF (International Defense Industry Fair) ile İlgili Değerlendirmeler

A. Delegasyonlar ve B2B Görüşmeler

İlk gün fuar açılışının ardından VVIP ve VIP heyetler geleneksel olarak fuarı gezmektedirler. İkinci gün öğleden sonradan itibaren fuar turizmi konsepti içerisinde stant ziyaretleri azalmakta, fuarın üçüncü gününden itibaren neredeyse yabancı delegasyon kalmamaktadır.

TSKGV firmalarının büyük alanlara sahip olması ve çok ürün sergilemeleri nedeniyle bu heyetlerin fuara katılan diğer yerli ve yabancı firmalara yeteri kadar zaman ayıramadığı gözlemlenmektedir. IDEF 2017'de TSKGV firmaları 12. salonda toplanmıştır. Üst düzey heyetlerin fuar programlarında önceliğin bu salona verilmesi ile; fuarın farklı kısımlarını gezerek diğer yerli ve yabancı katılımcı firmalara yeterli zamanın ayrılmasında sıkıntı yaşanabileceği değerlendirilmektedir.

IDEF'e 70'in üzerinde farklı ülkeden üst düzey delegasyon gelmesine rağmen firmalar tarafından iletilen delegasyon ziyaret taleplerinin büyük çoğunluğu karşılanamamaktadır.

Çözüm Önerileri:

- i. IDEF'ten makul bir süre önce davetli listesinin oluşturulmasına yönelik olarak, tüm yerli firmalardan, fuara davet edecekleri yerli ve yabancı delegasyon ve firmalarla listeleri ile görüşme ve ziyaret konularının alınmasının faydalı olacağı değerlendirilmektedir.
- ii. IDEF'e davet edilecek yerli ve yabancı delegasyonların unvan ve isimleriyle belirli bir süre önce katılımcılara bildirilmesi, katılımcı firmalardan delegasyon taleplerinin alınması, IDEF'e katılımı teyit edilen delegasyon listesinin firmalarla güncel olarak paylaşılması önemlidir. IDEF katılımcılarının görüşme talep ettikleri delegasyonlar ve delegasyonların ziyaret etmek istediği firmaların ziyaret planlaması hassasiyetle yapılmalı, gerekmesi durumunda profesyonel destek alınmalı, azami şekilde plana uyulması için gerekli çaba sarf edilmelidir.
- iii. Teyit edilen ziyaretlerin sağlıklı olarak koordine edilebilmesi için fuardan bir gün önce delegasyon mihmandarlarıyla firma temsilcilerinin bir araya geleceği bir toplantı düzenlenmeli, mümkünse firmalar mihmandarlara kısa tanıtım yapmalıdır. Mihmandarların iletişim bilgileri firmalar ve kümelerle paylaşılmalıdır.
- iv. Delegasyonların ziyaret programlarına küme ziyaretleri dahil edilmelidir. Kümeler bir çok firmayı temsil ettiği için daha çok KOBİ'nin görünürlüğü sağlanacaktır.
- v. IDEF'i ziyaret edecek delegasyonların İstanbul'da kalma sürelerinin iki günden daha uzun olması ve programa uymaları sağlanmalıdır.



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

- vi. Delegasyonların firma ziyaret planlamalarına, ana sistem üreticisi firmaların yanında alt yüklenicilerinin eklenmesi için bu ziyaretlerin önemi anlatılmalı ve ziyaretlerin gerçekleşmesi teşvik edilmelidir.
- vii. TSKGV firmalarının tek bir salonda toplanması yerine farklı salonlarda yer alması, IDEF'e katılan yerli ve yabancı firmaların daha fazla ilgi görmesine ve ziyaretçi ağırlamasına imkan verecektir.
- viii. B2B görüşmelerinin önceden belirlenecek bir program kapsamında koordine edilmesi, bu programda KOBİ'lere öncelik verilmesinin IDEF'in kapsamını zenginleştireceği, cazibesini arttıracığı değerlendirilmektedir.
- ix. B2B görüşme taleplerinde katılımcı firmaların görüşme yapmak istedikleri konuyu belirtmelerinin, B2B görüşmelerinin planlanması ve gerçekleşmesi açısından önemli olduğu değerlendirilmelidir.
- x. B2B görüşme planları sürekli güncel tutulmalı ve firmalarla paylaşılmalıdır.
- xi. Yabancı ana yüklenici firmalara, katılımcı Türk firmalar ile ilgili önceden bilgi verilmesi ile bu firmalarla görüşmelerinin teşvik edilmesi sağlanmalıdır.
- xii. TSKGV firma stantlarına aynı anda çok sayıda farklı heyetin getirilmesinin verimli ve etkin bir tanıtım yapılmasının önüne geçtiği değerlendirilerek uygun bir dağılım planlanmalıdır.

B. Güvenlik, Giriş Kolaylığı ve Gala Yemeği

9 – 12 Kasım 2016'da düzenlenen High Tech Port fuarının ilk gününde alınan güvenlik önlemleri fuar alanına girişleri ve fuarın başlangıcını olumsuz yönde etkilemiştir. Benzer durumun tekrarlanmaması ve IDEF fuarının düzen içerisinde başlayabilmesi için gereken önlemler alınmalı, katılımcı ve ziyaretçiler düzenli olarak bilgilendirilmelidir.

Çözüm önerileri:

- i. Protokol, katılımcı ve ziyaretçi giriş kapılarının ayrılması
- ii. Güvenlik kontrollerinin erken saatte yapılması, her firmadan belirli sayıda personelin fuar alanına fuar başlangıç saatinden makul süre önce girmesine izin verilmesi
- iii. Açılış organizasyonunun mümkün olan en kısa sürede bitirilmesi
- iv. Fuarın ilk günü Çırağan Otel'de yapılan geleneksel IDEF gala yemeğinin mümkünse ilk gün değil, diğer yurt dışı fuarlardaki gibi ikinci veya üçüncü gün yapılması önerilmektedir. Bu şekilde delegasyonların ve yabancı katılımcıların üst düzey temsilcilerinin kalış süreleri uzayacak, fuara daha fazla zaman ayırmaları sağlanabilecektir.
- v. Çırağan Otel'de yapılan geleneksel IDEF gala yemeğine ulaşım, fuarın ilk gününün bitiş saati itibarıyla, İstanbul trafiği nedeniyle çok uzun sürmektedir. Bu nedenle söz konusu organizasyonun fuara daha yakın veya daha kolay



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr
ulaşılabilir bir yere taşınması veya deniz yoluyla belirli bir bölgeye ulaşım sağlanması önerilmektedir.

C. Maliyetler

IDEF'e katılan tüm firmalar, katılım sağladıkları diğer yurt dışı fuarlardan daha büyük alanlar ile ve geniş ölçekli katılım ile yer almakta, bu durum hem alan bedelini hem de stant ve katılım maliyetlerini arttırmaktadır. Yurt dışı fuarlarda Ekonomi Bakanlığı teşviklerinden faydalanılarak maliyetler bir oranda düşürülebilmektedir. IDEF bu kapsamda değerlendirilmediği için katılımcı firmalar teşvikten faydalanamamaktadır.

Çözüm önerileri:

- i. IDEF'in "Yurt Dışında Gerçekleştirilen Fuar Katılımlarının Desteklenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2009/5)" ve bu tebliğde değişiklik yapılmasına dair tebliğ (Tebliğ No: 2016/5) kapsamına alınması veya "Sektörel Nitelikli Uluslararası Yurt içi Fuarların Desteklenmesi ile İlgili Para-Kredi ve Koordinasyon Kurulunun 08/11/2016 Tarihli ve 2016/9 Sayılı Kararı"ndaki destek tutarının artırılması önemlidir.
- ii. IDEF gibi uluslararası nitelikteki ileri teknoloji içeren sektörlerin temsil edildiği yurt içi fuarlara özel daha kapsamlı ve yüksek tutarlı bir destek mekanizmasının kurulması değerlendirilmelidir.



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

2- MİLLİ KATILIM FUARLARI İLE İLGİLİ DEĞERLENDİRMELER

A. Milli Katılım Fuarlarının Belirlenmesi

Milli Katılım fuarlarının belirlenmesi için, her yıl SSM tarafından firmalardan görüş talep edilmektedir. Fuarların belirlenmesi sürecinde SSM'nin ülke öncelikleri ve stratejisi firmalar tarafından bilinmemektedir.

SSM tarafından "Milli Katılım" fuarlarının yıllık bazda toplu olarak, fuarların gerçekleşme tarihinden en az 5 ay önce belirlenerek firmalara duyurulması ve aynı yıl içerisinde "Milli Katılım" fuar listesine ilave fuar eklenmemesi talep edilmektedir. Tüm firmalar yıllık fuar ve etkinlik takvimini detaylı olarak belirli süreler öncesinde planlayarak uygulamaktadır. Yıllık iş takvimine sonradan çeşitli girdiler yapılması ile; sergilenecek malzeme, nakliye planı, işgücü ve gerçekleştirilecek diğer faaliyetlere teknik açıdan yeterli zaman ayrılması konularında önemli sıkıntılar yaşanmaktadır. Kısa süre önce duyurulan fuar/etkinlik katılımlarında yurt dışında, nakliye, stant yapım ve seyahat giderleri planlı katılımlara oranla çok yüksek boyutlara ulaşmaktadır.

Çözüm önerisi:

- i. SSM'nin ürün/bölge/ülke bazlı pazarlama stratejisini ve önceliklerini firmalarla paylaşması, firmaların kendi öncelikleri ve stratejileriyle bu durumu değerlendirerek fuar katılım önerilerinde bulunması Milli Katılım fuarlarının tespiti sürecinde faydalı olacaktır.
- ii. SSM tarafından detaylı ve zamanında bir çalışma ile tüm uluslararası fuarlar yıllık olarak değerlendirilerek "Milli Katılım" fuarları firmalara tek seferde duyurulur ve yıl içerisinde ara girdiler yapılması engellenebilir. Tüm uluslararası fuarların tarih ve mekanları yaklaşık 2 yıl öncesinden, her yıl düzenlenen fuarlar 1 yıl önceden, belirlenmektedir.

B. Fuar Öncesi Hazırlıklar ve Delegasyonlar

Milli Katılım fuarlarında en çok karşılaşılan sorun Türk Pavyonuna yeterli miktarda ve nitelikte delegasyon gelmemesi olup, bazı fuarlarda neredeyse hiç delegasyon gelmemektedir. Fuara katılan firmaların fuar öncesi etkin çalışma yapmaları öncelikli olmakla beraber; fuarın yapıldığı ülke/bölge pazarına ilk defa girme çalışması yapan veya herhangi bir ilerleme kaydedememiş firmalar için SSM tarafından koordine edilen delegasyonlar önem taşımaktadır.



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

Milli Katılım fuarları öncesinde yapılan değerlendirme toplantılarında firmaların fuar bölgesinde gerçekleştirecekleri faaliyet planlarını sunmaları, SSM'nin de bu toplantılarda önceliklerini belirtmesi hazırlıklar açısından önemlidir.

Çözüm önerileri

- i. Fuarın düzenlendiği ülke ve fuara davetli ülkelerin katılımları teyit edilen delegasyonlarının katılımcı firmalarla paylaşılması ve faaliyetlerin bu doğrultuda planlanması fuarın verimine önemli katkı sağlayacaktır.
- ii. Fuardaki faaliyetlerin koordinasyon içinde yürümesi ve fuardan en yüksek verimin alınabilmesi için SSM'nin öncelikleri ile katılımcı firmaların önceliklerinin optimize edilmesi önemlidir. Firmaların fuar ülkesine yönelik olarak yürütmeyi hedeflediği proje bilgilerinin fuar öncesinde SSM tarafından ilgili ülkenin Savunma Bakanlığı'na aktarılması ve ilgili tedarik/kullanıcı makamların fuarı ziyaret etmesi ile fuardan en yüksek faydanın sağlanması için kritik önem taşımaktadır.
- iii. Fuar öncesi tüm firmalardan delegasyon taleplerinin alınması, SSM tarafından bu delegasyonların fuara davet edilmesi veya bu taleplerin SSM tarafından organizatöre iletilmesinin verimi arttıracığı değerlendirilmektedir.
- iv. Mümkün olması durumunda, fuarın düzenlendiği ülkeye yönelik firmaların ulaşamayacağı önemli bilgilerin SSM tarafından fuara katılacak firmalarla paylaşılması, doğru hareket edilmesini sağlayacaktır.
- v. Ülke öncelikleriyle firma ticari önceliklerinin örtüşmediği durumlarda verimli bir fuar geçirilebilmesi için fuar öncesinde SSM liderliğinde söz konusu ülkeye kısa tanıtım ziyareti yapılması etkili olacaktır.
- vi. Kamu ve TSKGV şirketlerinde bulunan muvazzaf veya emekli ancak VIP kategorisinde kamu görevlisi olan Yönetim Kurulu Başkanı ve Yönetim Kurulu üyeleri ile Genel Müdür veya onu temsil eden Genel Müdür Yardımcıları için (isimler belirli bir süre öncesinden bildirilmek şartıyla) VIP fuar giriş/araç kartları alınması veya devlet protokol listesine dahil edilerek (masraflar ilgili firmalar tarafından karşılanacak şekilde) gerekli kolaylığın sağlanması konusunda SSM desteği verilmesinin faydalı olacağı değerlendirilmektedir.

C. Maliyetler

2015 yılına kadar Milli Katılım fuarları kapsamında firmaların alan kira bedelleri SSM tarafından karşılanmakta ve firmalardan katılım bedeli/katkı payı alınmamaktaydı. 2015 yılında Milli Katılım fuarlarına katılımcı firmaların SSM tarafından belirlenen konsept çerçevesinde tek tip stant tasarımı ile fuara katılması ve bu çalışmaların SSI tarafından koordine edilmesi, firmaların alan kira bedeli ve stant yapımı için



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr
belirlenen oranda katkı payı ödemesi gerekmiş ve bu uygulama firmaların fuar maliyetlerini arttırmıştır. 2016 yılında tek tip stant yapımı uygulamasından vazgeçilmiş olupalan kira miktarı oranında katkı payı alınmaya devam edilmektedir.

Çözüm Önerileri

- i. SSM tarafından katılımcı firmalardan fuar katkı payı alınması uygulamasının kaldırılması
- ii. Firmalardan katkı payı alınarak gerçekleştirilmesi planlanan tanıtım faaliyetinin SSI'nin kendi bütçesinden karşılanması.



SAVUNMA ve HAVACILIK SANAYİİ İMALATÇILAR DERNEĞİ

Turan Güneş Bulvarı 100 / 18 06550 Çankaya / ANKARA

Tel: (0312) 426 2255 • Faks: (0312) 426 2256 • sasad@sasad.org.tr • www.sasad.org.tr

SONUÇ ve ÖNERİLER

Ülkemizde faaliyet gösteren Savunma ve Havacılık firmalarının ihracata yönelik faaliyetleri doğrultusunda, uluslararası pazarlama ve tanıtım faaliyetlerinin tamamlayıcısı olarak yurt içi ve yurt dışında çeşitli fuarlara katılım sağlanmaktadır. Özellikle ülkemizde düzenlenen IDEF ve SSM/SSİ koordinasyonunda gerçekleşen Milli Katılım kapsamındaki fuarlara katılan firmalarımız çeşitli sorunlarla karşılaşmaktadır.

IDEF ile ilgili sorunlar aşağıdaki 3 ana başlıkta toplanmış ve çözüm önerileri Analiz ve Öneriler bölümünde detaylandırılmıştır.

1. Delegasyonlar ve B2B Görüşmeler
2. Güvenlik, Giriş Kolaylığı ve Gala Yemeği
3. Maliyetler

IDEF ile ilgili sorunlar ve çözüm önerileri fuarı ziyaret edecek delegasyonlardan katılımcı firmaların en üst seviye faydalanabilmelerini sağlayacak bir düzenlemenin ve ziyaret yönetiminin yapılması, IDEF'teki B2B görüşmelerin daha etkin yönetilerek verimin artırılması, TSKGV firmalarının fuar alanı içindeki konumlanmalarının diğer katılımcı firmaların da ziyaret edilmesine olanak sağlayacak şekilde planlanması ile katılımcı firmaların motivasyonlarının artırılmasının hedeflenmesi, fuar alanına giriş çıkış konusunun katılımcılar açısından rahatlatılması, gala yemeği ile ilgili düzenleme yapılması, katılımcıların fuar maliyetlerini telafi edecek daha kapsamlı bir mekanizma kurulması şeklinde özetlenebilir.

Milli Katılım fuarları ile ilgili değerlendirmeler ise fuarların belirlenmesi, fuar öncesi hazırlıklar ve delegasyonlar ve maliyetler şeklinde 3 ana başlıkta toplanmış, çözüm önerileri Analiz ve Öneriler bölümünde detaylandırılmıştır.

Milli Katılım fuarlarının belirlenmesinde devletimizin öncelikleriyle firma önceliklerinin optimize edilmesi, verilecek mesajların iyi belirlenmesi, fuarı ziyaret edecek ülke delegasyonlarının önceden koordine edilmesi, fuara giriş kolaylığı, katkı payı alınmaması ve fuar maliyetlerini telafi edecek daha kapsamlı bir mekanizma kurulması şeklinde özetlenebilir.

Analiz ve öneriler kısmında detaylandırılmış olan sorunlara yönelik çözüm önerilerinin hayata geçirilmesi halinde firmalarımızın gerek IDEF gerekse Milli Katılım fuarlarından elde edecekleri kazanımların daha fazla olacağı, ürün ve kabiliyetlerin daha iyi tanıtılabileceği ve ülkemizin savunma ve havacılık sanayii ihracatında hedeflenen seviyeye ulaşmasında daha hızlı yol alabileceği değerlendirilmektedir.