

UTA Lojistik

AĞUSTOS 2026 YIL 32 SAYI 8

Global Krizler Çağında Lojistik ve Küresel Rekabetin Kodları

11. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

Bakan Abdulkadir Uraloğlu

Türkiye'yi

**ÜST LİGE
TAŞIYORUZ**

Şerafettin Aras

Lojistiğin

YENİ ROTASI

Lojistik Vizyon

**Nakliye denetimi ve
ödemesinin
evrimi**

Bakan Prof. Dr. Ömer Bolat

Sektörün

küresel potansiyelini

GÜÇLENDİRİYORUZ

Bu sayıda;

- ✓ Batu ✓ Horoz ✓ Kıta
- ✓ Murhak ✓ HepsijET
- ✓ SGS TransitNet

Bilgehan Engin

Krizler lojistikte
yeni rekabet
düzeni oluşturuyor

Onur Küçükakdere

Güvenli Tedarik
Zinciri ve Demiryolu



**TURKISH
CARGO** ile

**TİM'den
7. İş birliği**



**PAN
LOGISTICS**

SPARE PARTS

**360
SUSTAINABILITY**

**Zaman Odaklı Yedek Parça Lojistiğinde
Size Özel PAN Çözümleri**

Uçak, gemi, otomotiv, medikal ekipman ve makine yedek parça lojistiğinde size özel hizmet anlayışımız ile en iyi çözümleri sunuyoruz.

www.panlogistics.com.tr

BATU LOGISTICS

Logistics redefined

Kontrol Kulesi Konseptimizle Teslimatlarınızda Tam Kontrol

Teslimatlarınızın ve projelerinizin tüm süreçlerini
tek merkezden dedike ekiplerle yönetiyor,
kusursuz süreç yönetimi sunuyoruz.



BATU LOGISTICS
Logistics redefined

BATU LOGISTICS
Logistics redefined

444 BATU
2 2 8 8

batulogistics.com | info@batulogistics.com



**HORUZ
LOJİSTİK**

YURTDIŞI LOJİSTİKTE TÜM MODLAR TEK ÇATI ALTINDA

*Karayolu, havayolu ve denizyolu taşımacılığı,
depolama, dağıtım ile tüm ihtiyaçlarınıza özel,
entegre ve uçtan uca lojistik çözümler sunuyoruz.*



Mahmutbey Mah. Taşocağı Yolu 2538. Sk. Kısık Plaza Kat:1 No:6
Bağcılar/İstanbul - TÜRKİYE
www.horoz.com.tr

bu sayıda...

24

Türkiye'yi lojistikte bir üst lige taşıyor küresel koridorların geçiş noktası değil merkez ülkesi yapıyoruz



Abdulkadir Uraloğlu
Ulaştırma ve Altyapı Bakanı

26

Lojistik sektörümüzün küresel kabiliyetini 45 milyar TL'lik kaynakla güçlendiriyoruz



Prof. Dr. Ömer Bolat
Ticaret Bakanı

30

Değişen dünyada lojistiğin yeni rotası



Şerafettin Aras

32

Küresel ticaretin yeni rotasında Horoz Lojistik



Gürkan Gürbüz

34

Kıta Logistics çift haneli büyümesini yatırımlar ve uluslararası ağla güçlendiriyor



Emre Eldener

36

Hedefimiz haritaya daha fazla hat çizmek değil hatların arasındaki sınırları kaldırmak



Alperen Gece

» İÇİNDEKİLER



DOSYA

11.EKONOMİ VE LOJİSTİK ZİRVESİ ÖZEL

- 24 Türkiye'yi lojistikte bir üst lige taşıyor küresel koridorların geçiş noktası değil merkez ülkesi yapıyoruz
- 26 Lojistik sektörümüzün küresel kabiliyetini 45 milyar TL'lik kaynakla güçlendiriyoruz
- 30 Değişen dünyada lojistiğin yeni rotası
- 32 Küresel ticaretin yeni rotasında Horoz Lojistik
- 34 Kıta Logistics çift haneli büyümesini yatırımlar ve uluslararası ağla güçlendiriyor
- 36 Hedefimiz haritaya daha fazla hat çizmek değil hatların arasındaki sınırları kaldırmak
- 40 HepsijET PRO kurumsal taşımacılığa profesyonel çözüm getiriyor
- 42 Batu Logistics'ten Control Tower yaklaşımıyla kesintisiz çözümler
- 43 SGS TransitNet'ten AND ve UTİKAD üyelerine avantajlı transit hizmeti
- 44 Lojistikte teşviklerin kapsamı genişliyor

HABER

- 18 Turkish Cargo ile TİM iş birliğini yedinci kez yeniledi
- 46 UPS: Tedarik zincirleri yeniden yazılırken Türkiye'nin rolü güçleniyor
- 48 Lojistik Vizyon: Nakliye denetimi ve ödemesinin evrimi
- 54 UTİKAD 40. yılını özel bir balo ile kutlayacak
- 58 Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı 2,7 milyar dolara ulaştı!

LOJİSTİK GÜNDEM

- 51 Seyhan Gülhan: Dayanıklı tedarik zinciri sürdürülebilir gelecek



KÜRESEL KRİZLER LOJİSTİKTE YENİ BİR REKABET DÜZENİ OLUŞTURUYOR

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



KRİZLER ÇAĞINDA TEDARİK ZİNCİRİNİN GÜVENLİ OMURGASI: DEMİRYOLU

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

MURHAK

a company of alp özler

OPERASYONEL FAALİYETLER



Uluslararası Taşımacılık | Ro - Ro



Uluslararası Depolama ve Gümrükleme Hizmetleri



Uluslararası Karayolu Taşımacılığı



Frigorifik Taşımacılık



Filo Yönetimi ve Yurtiçi Karayolu Taşımacılığı

“Dünyaya Atılan Yeni Bir İmza”

Murhak:
Alp Özler Grup ile operasyonel ağını genişletiyor...

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyayincilik.com.tr



KÜRESEL LOJİSTİK GÜNDEMİ 11. EKONOMİ VE LOJİSTİK ZİRVESİ'NDE...

Ekonomi, kamu, lojistik ve reel sektör temsilcilerini bir araya getiren Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 11. yılında küresel lojistik gündemini İstanbul'a taşıyor. UTA Lojistik Dergisi tarafından, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın katılımı ve sektörün önde gelen birlik ve derneklerinin destekleriyle düzenlenen 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 2-3 Eylül 2026 tarihlerinde Sheraton Grand İstanbul Ataşehir'de gerçekleştirilecek.

"Global Krizler Çağında Lojistik: Tedarik Zinciri Ekosisteminde Dönüşüm ve Küresel Rekabet" ana temasıyla düzenlenecek zirvede; küresel krizlerin tedarik zincirlerine etkisinden Türkiye'nin lojistikteki stratejik rolüne, değişen ticaret rotalarından ulaştırma koridorlarına, dijitalleşmeden yapay zeka ve akıllı lojistik sistemlerine kadar sektörün geleceğini şekillendiren başlıklar ele alınacak. İki gün boyunca kamu ve özel sektör temsilcileri, Türkiye'nin lojistik kapasitesini ve küresel rekabet gücünü farklı boyutlarıyla değerlendirecek.

Zirvenin bu yılki en önemli farklılıklarından biri ise uluslararası boyutunun güçlenmesi olacak. Küresel lojistik sektörünün önde gelen kuruluşları FIATA ve IRU'nun başkanları zirvede bir araya gelecek. FIATA Başkanı Dr. Thomas Sim ve IRU Başkanı Radu Dinescu, Başkanlar Oturumu'nda küresel lojistiğin geleceğini ve sektörün karşı karşıya olduğu yeni dinamikleri değerlendirecek. Zirvenin açılışında ise FIATA Başkanlık Divanı Üyesi Turgut Erkeskin yer alacak. Böylece 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, Türkiye'nin lojistik gündemini küresel sektörün önde gelen temsilcileriyle birlikte değerlendiren uluslararası bir platform niteliğini daha da güçlendirecek. Uluslararası gündem, Avrupa ile Türkiye arasındaki lojistik ilişkileri de kapsayacak. AB Türkiye Delegasyonu Mali İşbirliği Başkanı Maria Luisa Wyganowski'nin katılımıyla gerçekleştirilecek oturumda, Avrupa Birliği-Türkiye hattındaki lojistik projeleri ve yatırım fırsatları değerlendirilecek.

Uluslararası katılımın yanı sıra zirve, Türkiye'den kamu ve sektör kuruluşlarının üst düzey temsilcilerini de ağırlayacak. Böylece kamu, lojistik sektörü ve uluslararası kuruluşların temsilcileri, Türkiye'nin küresel lojistik sistemindeki konumunu farklı perspektiflerden değerlendirme fırsatı bulacak.

Programın önemli bir bölümünü ise reel sektörün lojistik ihtiyaçları ve tedarik zincirlerindeki dönüşüm oluşturacak. Gıda, otomotiv, sağlık ve ilaç, proje ve enerji lojistiğinin yanı sıra tekstil, perakende, e-ticaret ve kimya sektörlerinin ele alınacağı oturumlarda; sektörlerin değişen lojistik ihtiyaçları, depo ve dağıtım operasyonları, son kilometre, maliyet baskıları ve tedarik zinciri dayanıklılığı değerlendirilecek.

11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 11 yıllık birikimini bu yıl daha güçlü bir uluslararası perspektifle birleştiriyor. Türkiye'nin değişen küresel ticaret ve tedarik zinciri haritasındaki konumunun, yeni lojistik koridorların, teknoloji yatırımlarının ve sektörlerin dönüşüm ihtiyaçlarının kapsamlı biçimde ele alınacağı Zirve, Türkiye'nin lojistik geleceğini konuşurken dünyanın lojistik gündemini de İstanbul'da buluşturacak.

Keyifli okumalar...



UTA Lojistik

ESM Yayıncılık Eğitim ve Tanıtım
Ltd. Şti. Adına İmtiyaz Sahibi (Publisher) ve
Genel Yayın Yönetmeni (Editor-in-Chief)

Cem KAÇMAZ

Kurucu (Founder)

Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)

Burcu GÜRSER KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)

Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)

Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon

(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)

0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu

(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN

(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta SANDALCI

(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN

(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN

(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu

(Academic Advisory Board)

Prof. Dr. Tunçtan BALTACIOĞLU

(İzmir Ekonomi Üniversitesi
Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Okan TUNA

(Dokuz Eylül Üniversitesi
Denizcilik Fakültesi Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Murat ERDAL

(İÜ SBF Öğretim Üyesi)

Yönetim Yeri: ESM LTD. ŞTİ.

İnönü Cad. Yıldırım İşhanı 11/1

4. Levent - İSTANBUL

TEL: (0212) 283 55 65 (pbx) FAKS: (0212) 282 36 18

e-mail: uta@esmyayincilik.com.tr

ŞAN MATBAA

Anadolı Caddesi No: 50/3

Kağıthane / İSTANBUL

UTA Lojistik aylık olarak yılda 12 sayı yayımlanır.
Dergide yer alan yazılar ve fotoğraflar kaynak gösterilmeden kısmen veya tamamen başka bir yere aktarılamaz.
İmzalı yazılarda belirtilen görüşler yazarına aittir.
Danışma Kurulu üyelerinin adları, soyadlarına göre alfabetik olarak yazılmıştır.

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813

BİRLİKTE
BÜYÜYÖRÜZ

Emek verenlerin dünyaya açılmasını kolaylaştırıyor,
birlikte büyüyörüz.



TURKISH CARGO

Mars Logistics'in Tuzla Antrepodunda tek noktadan çözüm

Mars Logistics, İstanbul Tuzla'daki 10.452 metrekarelik antrepodunda müşterilerinin farklı ürün grupları için ihtiyaç duyduğu depolama süreçlerini tek noktadan yönetebilmesine olanak sağlıyor. Yalova Gümrüğüne bağlı olarak faaliyet gösteren, Sabiha Gökçen Havalimanı'na 5 dakika mesafede bulunan ve şirketin İstanbul Tuzla 2 Lojistik Merkezi'nde yer alan antrepoda, tekstil, deri, ayakkabı, elektronik, çiçekçilik başta olmak üzere farklı sektörlerde uygun depolama çözümleri sunuluyor. Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Mithat Sahillioğlu, konuyla ilgili yaptığı değerlendirmede şunları



söyledi: "Yalova Gümrüğüne bağlı antrepomuz ile farklı sektörlerde faaliyet gösteren müşterilerimize ürün çeşitliliğine uygun, güvenli ve erişilebilir bir depolama alternatifini sunuyoruz. Örneğin hem giyim hem ayakkabı ithal eden bir firma, ürün gruplarının farklı antrepolarda işlem görmesi nedeniyle operasyonlarını birden fazla noktada yürütmek zorunda kalamıyordu. Yalova Gümrüğü'ne bağlı antrepomuzun İstanbul'daki stratejik konumu sayesinde farklı ürün gruplarını ithal eden müşterilerimizin birden fazla antrepo kullanma ihtiyacını ortadan kaldırarak tüm süreçlerini tek çatı altında daha etkin şekilde yönetmelerine destek oluyoruz."

Arkas deniz filosu dünyada ilk 3'te, kendi kategorisinde lider

Arkas, uluslararası denizcilik veri ve analiz platformu RISK4SEA tarafından yayımlanan son değerlendirmede önemli bir başarıya imza attı. Arkas Deniz Filosu, son üç yıllık Liman Devleti Kontrolü (PSC) performanslarına göre dünya genelinde değerlendirilen 200'den fazla gemi işletmecisi arasında üçüncü sırada yer alırken, 10 bin ile 90 bin DWT arasındaki Büyük Konteyner kategorisinde dünya lideri oldu. Arkas, RISK4SEA'nın 1 Temmuz 2023- 30 Haziran 2026 dönemine ait PSC verilerini baz alarak gerçekleştirilen analizde,

işlettiği 50 gemi ile girdiği 273 denetimde genel sıralamada yüzde 81 performans skoruna ulaşarak dünya üçüncüsü oldu. Büyük Konteyner kategorisinde ise 285 denetimden geçerek kendi kategorisinde yüksek performans skoruyla zirvede yer aldı. Konuyla ilgili Arkas Deniz Ticaret Filosu CEO'su Haluk İribaş, "Liman Devleti Kontrolü denetimleri, gemi işletmeciliğinde sürdürülebilir performansın en önemli göstergeleri arasında yer alıyor. Dünya genelinde yüzlerce denetimi kapsayan bu değerlendirmelerde hem dünya üçüncülüğüne ulaşmak hem de büyük tonajlı konteyner gemileri kategorisinde lider olmak, teknik yönetim ve operasyon ekiplerimizin istikrarlı çalışmalarının sonucu. Bu başarda gemilerimizde ve karada görev yapan tüm çalışma arkadaşlarımızın emeği bulunuyor. Büyük oranda Türk denizcilerden oluşan ekiplerimizle böyle bir sonuca ulaşmak ayrıca gurur verici. Türk denizciliğinin uluslararası alandaki gücüne katkı sağlamayı ve filomuzu geleceğe hazırlayan yatırımlarımızı sürdürmeye devam edeceğiz" dedi.



HOROZ LOJİSTİK'TE ÜST DÜZEY ATAMA

Horoz Lojistik, üst yönetim kadrosunu lojistik, tedarik zinciri ve e-ticaret operasyonlarında 10 yılı aşkın yönetim deneyimine sahip Kaan Göksu ile güçlendirdi. Temmuz ayı itibarıyla Yurtiçi Lojistik Depolar Grup Başkanı olarak görevine başlayan Kaan Göksu, başlayan Göksu, yeni görevinde şirketin depo operasyonlarının geliştirilmesine ve operasyonel mükemmeliyetin artırılmasına odaklanacak. Yeni göreviyle ilgili değerlendirmede bulunan Göksu, "Bugüne kadar lojistik, tedarik zinciri ve e-ticaret alanlarında edindiğim deneyimleri, yeni görevimde Horoz Lojistik'in köklü geçmişi ve güçlü insan kaynağıyla bir araya getirerek, şirketimizin geleceğine değer katacak çalışmalara imza atacağımıza inanıyorum. Horoz Lojistik'in güçlü mirasını daha da ileriye taşımak, birlikte sürdürülebilir başarılar elde etmek ve yeni başarı hikayeleri yazmak için tüm ekip arkadaşlarımla heyecanlıyız ve



hazırız" dedi. Kariyerine DHL'de Operasyon Yönetimi Kıdemli Mühendisi olarak başlayan Göksu, ardından Boyner Grup ve Boyner Büyük Mağazacılık'ta e-ticaret, depo yönetimi, taşıma operasyonları ve iş geliştirme alanlarında yöneticilik görevleri üstlendi. Getir'de Yeni İş Birimleri Lideri olarak görev yapan Göksu, son olarak Ekol Lojistik'te Kontrat Lojistiği, E-Ticaret, Perakende ve Moda Direktörü olarak 1.200'ü aşkın kişilik operasyon ekibine liderlik etti. Yalın üretim ve operasyonel mükemmeliyet alanlarında uzmanlaşan Göksu, Six Sigma Green Belt sertifikasına sahip. Kariyeri boyunca süreç iyileştirme, verimlilik artışı ve P&L yönetimi alanlarında çeşitli projelere liderlik eden Göksu, lisans eğitimi Kocaeli Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde, yüksek lisansını ise İngiltere'deki University of Warwick'te Manufacturing System Engineering alanında tamamladı.



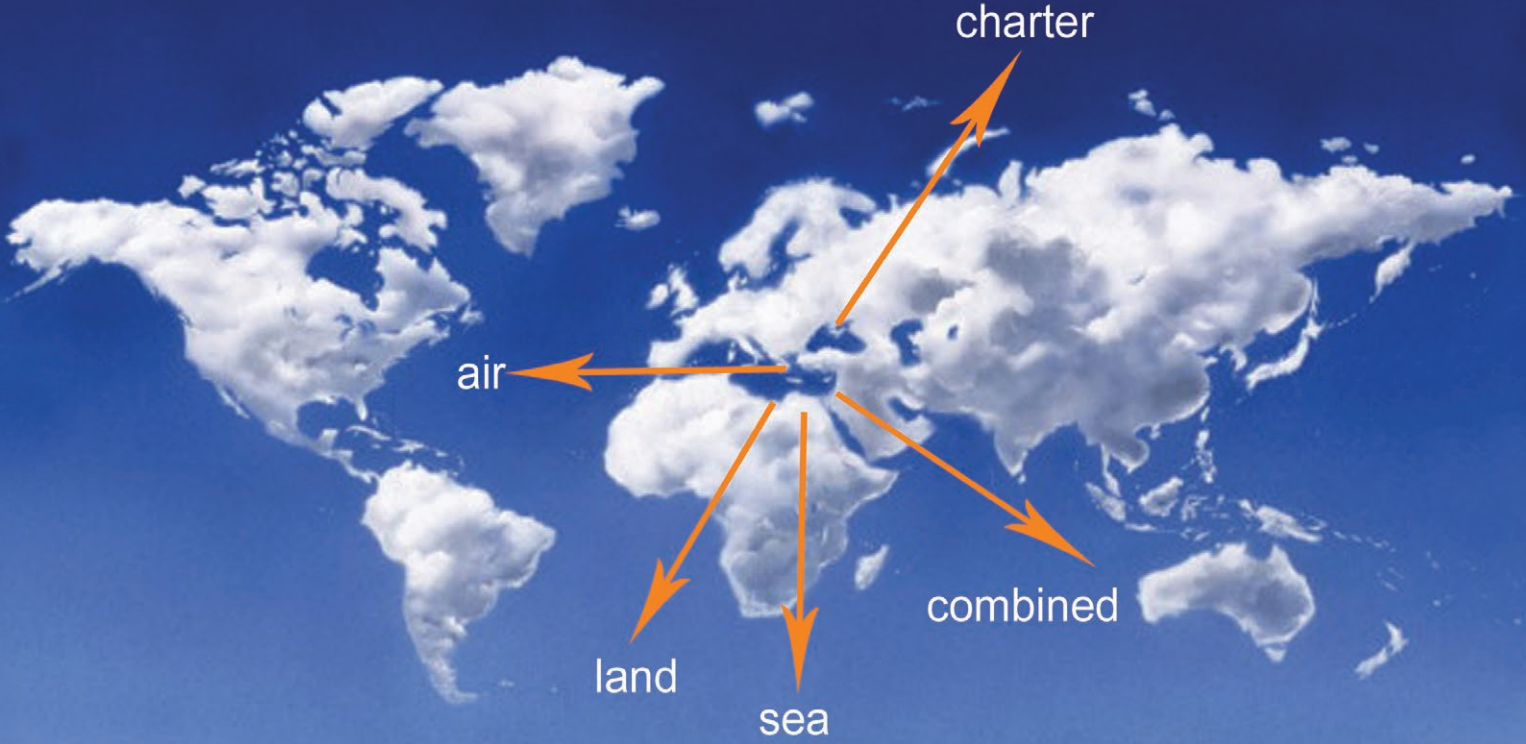
Alışan Den Hartogh, UN Global Compact imzacısı oldu

Alışan Den Hartogh, dünyanın en kapsamlı kurumsal sürdürülebilirlik girişimlerinden Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'ne (UN Global Compact) katıldı. Şirket, bu adımla insan hakları, çalışma standartları, çevre ve yolsuzlukla mücadele alanlarındaki 10 evrensel ilkeye bağlılığını uluslararası düzeyde taahhüt etti. Alışan Den Hartogh Genel Müdürü Mehmet Emin Çelenli, konuyla ilgili değerlendirmesinde şunları söyledi: "UN Global Compact imzacısı olmak, Alışan Den Hartogh olarak uzun yıllardır benimsediğimiz sorumlu iş anlayışının uluslararası ölçekteki önemli göstergelerinden biridir. Biz, sürdürülebilirliği yalnızca ulaşılması gereken bir hedef olarak değil, aldığımız her kararın ve yürüttüğümüz her operasyonun temel yapı taşı olarak görüyoruz. İnsan haklarına saygılı, çalışanlarını gözetken, çevresel etkilerini sorumlulukla yöneten ve etik değerlerden ödün vermeyen bir iş modeliyle hareket ediyoruz. UN Global Compact'ın 10 ilkesine bağlılığımızı ilan ederek bu yaklaşımımızı daha somut, ölçülebilir ve şeffaf bir zemine taşıyoruz." Alışan Den Hartogh, bu adımla 160'tan fazla ülkeden 20 bini aşkın şirket ve paydaşın yer aldığı küresel sürdürülebilirlik hareketinin resmi bir parçası oldu. Şirket, evrensel ilkeleri operasyonlarının merkezine yerleştirerek çalışanlarına, müşterilerine, iş ortaklarına, topluma ve çevreye karşı sorumluluklarını geliştirmeyi ve uzun vadeli sürdürülebilir değer yaratmayı hedefliyor.

REIBEL TRANSPORTATION & TRADE INC.

"Your reliable partner in Türkiye"

transportation is



our job...

HEAD OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Beşyol Mah. Eski Londra Asfaltı, No: 18, Saracoğlu İş Merkezi, Kat: 5 34295 Florya - ISTANBUL - TURKIYE
Tel: +90 212 426 87 00 (pbx) Fax: +90 212 426 87 06 e-mail: info@reibel.com.tr
www.reibel.com.tr

ATATÜRK AIRPORT OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Atatürk Havalimanı, Kargo Terminali, Sistem Antrepo No:9
34149 Yeşilköy - ISTANBUL - TURKIYE
Tel: +90 212 465 47 98 Fax: +90 212 465 47 99 e-mail: ahl@reibel.com.tr

SABİHA GOKCEN AIRPORT OFFICE-ISTANBUL TURKIYE

Sabiha Gökçen Uluslararası Havalimanı, HEAŞ Kargo Terminali, C Blok, Asma Kat, A-56 81440 Pendik - ISTANBUL - TURKIYE
Tel: +90 216 588 01 24 (pbx) Fax: +90 216 588 01 26 e-mail: saw@reibel.com.tr

BRANCH OFFICE -ANKARA TURKIYE

John F.Kennedy Cad. Kavaklıdere Mah. No:18, D:8 06680 Kavaklıdere - ANKARA - TURKIYE
Tel: +90 312 427 26 45 (pbx) Fax: +90 312 427 23 34 e-mail: ankara@reibel.com.tr

BRANCH OFFICE-MERSIN TURKIYE

Kiremithane Mah. 4406 Sk, Müzeyyen Boro İş Merkezi No:9, K:2,D:15 Akdeniz - MERSIN - TURKIYE
Tel: +90 324 232 68 24 (pbx) Fax: +90 324 232 19 60 e-mail: mersin@reibel.com.tr

Hareket, Umman'daki 8,4 milyon dolarlık projeyi tamamladı

Hareket, Umman'ın ikinci büyük rüzgar enerji santrali olacak 8,4 milyon dolarlık Riyah 1&2 Rüzgar Enerji Santrali projesindeki operasyonlarını başarıyla tamamladı. Umman'ın yenilenebilir enerji kapasitesinin artırılmasına katkı sağlayan proje kapsamında 36 adet rüzgar türbininin liman ve taşıma operasyonlarından sorumlu olan Hareket, 91 metre uzunluğundaki kanatları Duqm Limanı'ndan Nimr Sahası'na uzanan 387 kilometrelik zorlu rota üzerinden taşıdı. Hareket'in global ölçekte üstlendiği enerji projeleriyle yenilenebilir enerji dönüşümüne katkı sağladığını belirten Hareket CEO'su Abdullah Altunkum, "70 yıla varan köklü deneyimimiz, güçlü mühendislik kabiliyetimiz ve stratejik yatırımlarımız sayesinde farklı coğrafyalarda kritik enerji projelerinde önemli sorumluluklar üstleniyoruz. Riyah Rüzgar Enerji Santrali projesi de bu yaklaşımımızın önemli örneklerinden biri oldu.



Umman'ın ikinci büyük rüzgar enerji santrali olacak bu projede kullanılan 91 metre uzunluğundaki kanatlar, şimdiye kadar Umman'da taşınan en uzun rüzgar türbini kanatları olma özelliğini taşıyor. Bu dev kanatların taşınması ve 350'den fazla sevkiyatın kusursuz şekilde yönetilmesi, operasyonel gücün yanı sıra detaylı planlama, saha hakimiyeti ve yüksek koordinasyon gerektiriyordu. Ekibimizin bilgi birikimi ve özveriyle bu süreci başarıyla tamamladık. Bu proje, Hareket'in global arenada yenilenebilir enerji projeleri için tercih edilen çözüm ortağı konumunu daha da güçlendirdi" dedi.

LNG'li konteyner gemisi 'Kaşif Kalkavan' servise başladı

Turkon Line'in yeni nesil konteyner gemisi Kaşif Kalkavan, 17 Temmuz itibarıyla Hindistan Servisi'nde (TRI) operasyonlarına başladı. Türkiye'de inşa edilen ilk ve en büyük LNG yakıtlı konteyner gemisi olma özelliğini taşıyan 4.000 TEU kapasiteli gemi, çevreci teknolojileri ve çoklu yakıt altyapısıyla Türk denizcilik sektörünün yeni nesil gemileri arasında öne çıkıyor. Tamamı Türk mühendisliğiyle geliştirilen Kaşif Kalkavan, LNG başta olmak üzere beş farklı yakıt tipiyle çalışabiliyor. SCR (Seçici Katalitik İndirgeme) ve scrubber sistemleriyle donatılan gemi, ulus-

lararası çevre standartlarına uyum sağlarken emisyonların azaltılmasına ve daha sürdürülebilir deniz taşımacılığına katkı sunuyor. Turkon Line CEO'su Alkın Kalkavan, Kaşif Kalkavan'ın yalnızca filoya katılan yeni bir gemi olmadığını, şirketin uzun vadeli büyüme vizyonunun önemli bir kilometre taşı olduğunu belirtti. Kalkavan, "Kaşif Kalkavan, Turkon Holding iştiraklerinden Sedef Tersanesi'nde inşa edilen 4.000 TEU kapasiteli iki yeni baby panamax konteyner gemimizin ilki. Türk mühendisliği ve tersanecilik kabiliyetini ileri çevre teknolojileriyle buluşturan bu yatırım, filomuzun kapasitesini artırırken sürdürülebilir deniz taşımacılığı vizyonumuzu da güçlendiriyor" dedi. Hindistan Servisi'nin kısa sürede şirketin stratejik hatlarından biri haline geldiğini belirten Kalkavan, "Kaşif Kalkavan'ın Hindistan hattımıza dahil olmasıyla müşterilerimize daha yüksek kapasite, daha çevreci operasyonlar ve daha güvenilir hizmet sunacağız. Bu yatırımın hem küresel büyüme stratejimize hem de Türk denizciliğinin uluslararası rekabet gücüne önemli katkı sağlayacağına inanıyoruz" ifadelerini kullandı.

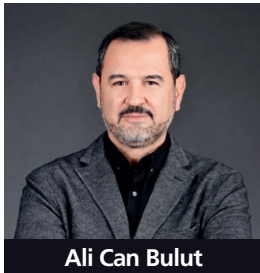


OMSAN Lojistik Avrupa'daki gıda ağını güçlendiriyor

OMSAN Lojistik, Avrupa'daki büyümesini yeni iş birlikleriyle sürdürmeye devam ediyor. Şirket, Türkiye'nin önemli kuruyemiş ve gıda üreticilerinden Gold Harvest & Sagra'nın Eskişehir'deki tesislerinde üretilen ürünlerin Avrupa'daki depolama ve lojistik operasyonlarını yönetecek. Ordu'dan taşınacak Sagra ürünleri için son teknoloji frigo araçlar kullanılacak. Operasyon kapsamında başta Gold Harvest'in Master markası ile ürettiği ürünler olmak üzere; OYAK markaları Tamek ve Sagra'ya ait ürünler, Almanya'nın Köln kentindeki ana depoya ulaştırılacak. Buradan Almanya iç dağıtımı ile Belçika & Fransa sevkiyatları OMSAN tarafından gerçekleştirilecek. Operasyon kapsamında aylık ortalama 500 palet ürün taşınırken, yaklaşık 200 sevkiyat gerçekleştirilecek. OMSAN Lojistik Otomotiv ve Yurt Dışı Ofisler Grup Direktörü Diğdem Liga Avrupa'da büyüyen operasyon ağına ilişkin yaptığı değerlendirmede şunları söyledi: "OMSAN olarak müşterilerimize yalnızca taşıma hizmeti sunmuyor, onların büyüme yolculuklarına lojistik çözüm ortağı olarak eşlik ediyoruz. Avrupa'da kurduğumuz güçlü operasyon ağı sayesinde ürünleri üretim noktasından son müşteriye kadar güvenle ulaştırıyoruz. Gold Harvest ile yürüttüğümüz bu yeni iş birliği de Avrupa'daki entegre lojistik kabiliyetlerimizin önemli bir göstergesi olacak. Özellikle gıda ve hızlı tüketim ürünleri lojistiğinde sunduğumuz yüksek hizmet kalitesiyle müşterilerimizin uluslararası rekabet gücüne katkı sağlamayı sürdüreceğiz."

DSV'DE ÜST YÖNETİMDE GÖREV DEĞİŞİMİ

DSV Uluslararası Karayolu Taşımacılığı İşleri Organizasyonu A.Ş.'nde genel müdürlük görevinde değişikliği gidildi. 2017 yılından bu yana genel müdürlük görevini yürüten Ozan Önder, görevini Temmuz ayı itibarıyla Ali Can Bulut'a devretti. Görev süresinin sona ermesinin ardından açıklama yapan Ozan Önder, 2017 yılından bu yana büyük bir gurur ve heyecanla yürüttüğü görevini tamamladığını belirterek, bu süreçte birlikte çalıştığı karayolu organizasyonu ekiplerine teşekkür etti. Önder, "Bu uzun ve başarılı dolu yolculukta; zorlukları birlikte aştığımız, hedeflerimizi hep daha ileriye taşıdığımız ve harika başarılarla imza attığımız tüm karayolu orga-



Ali Can Bulut



Ozan Önder

nizasyonu çalışma ekiplerime yürekten teşekkür ederim. Sizin emeğiniz, bağlılığınız ve enerjiniz olmasaydı bu başarı hikayesini yazamazdık" ifadelerini kullandı. Görevi devralan Ali Can Bulut'a başarı dileklerini ileten Önder, Bulut'un güçlü yapıyı daha da ileriye taşıyacağına inancının tam olduğunu belirtti. Devir süreci ve katkıları için Bulut'a teşekkür eden Önder, DSV bünyesindeki görevine farklı bir alanda devam edeceğini açıkladı. Önder, "DSV ailesinin bir parçası olarak, yolculuğuma DSV Hava ve Deniz Taşımacılığı A.Ş. çatısı altında yine aynı tutkuyla devam edeceğim" dedi.

ROTALAR SONSUZ OLSA BİLE ÇÖZÜM TEK!

Kıta Logistics'in; 360 derece yaklaşımıyla
tüm lojistik ve depolama ihtiyaçlarınıza uygun
size özel çözümler tek bir çatı altında.



KITALOGISTICS
moving ideas

kitalogistics.com

→ Qatar Airways Cargo, TechLift hizmetlerine yeni konteynerler ekledi

Dünyanın önde gelen hava kargo taşıyıcılarından Qatar Airways Cargo, yarı iletken endüstrisinde kullanılan ileri teknoloji sermaye ekipmanlarının taşınmasını desteklemek amacıyla Van Riemsdijk Rotterdam'ın (VRR) özel tasarım RGX ve RZY konteynerlerini ürün portföyüne ekledi.

Bu gelişme, hava yolu şirketinin yüksek değerli ve hassas yükler için güvenli, verimli ve yenilikçi lojistik çözümler sunma konusundaki kararlılığını ortaya koyuyor.

VRR tarafından geliştirilen 16 feet uzunluğundaki RZY ve 20 feet uzunluğundaki RGX konteynerleri, yarı iletken üretiminde kullanılan makinelerin ve ilgili ekipmanların güvenli şekilde taşınması için özel olarak tasarlandı. Her iki konteyner

tipi de gelişmiş iklim kontrol sistemleri ve güçlendirilmiş darbe emici teknolojilerle donatıldı. Bu özellikler, ekipmanların taşıma süreci boyunca optimum koşullarda korunmasını sağlıyor.

Konteynerler ayrıca Qatar Airways Cargo'nun Boeing 777 kargo uçaklarının ana güvertesinde taşınabilmesi için gerekli sertifikalara sahip bulunuyor.

Qatar Airways Cargo, sektörün önde gelen şirketleriyle gerçekleştirdiği stratejik iş birlikleri sayesinde TechLift ürününü geliştirmeye devam ediyor. Şirket, bu kapsamda kritik öneme sahip yarı iletken teknolojilerinin güvenli şekilde taşınmasını ve zamanında teslim edilmesini sağlayarak küresel yarı iletken tedarik zincirinin dayanıklılığının ve verimliliğinin artırılmasına katkıda bulunuyor.



HOYER Group Danışma Kurulu'nda kuşak değişimi



HOYER Group, 80 yıllık şirket tarihinin önemli dönüm noktalarından birini daha geride bıraktı. Şirketin kuruluşundan bu yana ilk kez, ailenin üçüncü kuşak hissedarları Temmuz 2026'da Danışma Kurulu'na atanarak görevlerine başladı. Bu gelişmeyle birlikte, küresel ölçekte faaliyet gösteren şirketin tarihinde ikinci kuşaklar arası devir süreci tamamlanmış oldu. Walter Hoyer, aile şirketinin yönetimini 45 yılı aşkın süre boyunca sürdürürken, Thomas Hoyer ise 35 yılı aşkın süre şirketin yönetiminde sorumluluk üstlendi. Devir süreci, uzun süredir planlanan kuşak değişiminin bir sonucu olurken şirketin stratejik yöneliminin de devamlılığını sağlıyor. İkinci kuşaktan eski Danışma Kurulu üyeleri Thomas R. J. Hoyer ve Martina Hoyer-Hertel ise danışmanlık görevleriyle kurulu desteklemeyi sürdürecektir.

Yeni kurul yapılanması kapsamında Thomas R. J. Hoyer, Danışma Kurulu Başkanlığı görevini Hans-Georg Frey'e devretti. Böylece ilk kez kurul başkanlığı, şirket

dışından bir Danışma Kurulu uzmanı tarafından üstlenildi. Daha önce Jungheinrich'in Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu Başkanlığı görevlerini yürüten Frey, dokuz yıldır HOYER Group Danışma Kurulu üyesi olarak görev yapıyor ve daha önce kurulun başkan yardımcılığına üstleniyordu.

Frey'in yanı sıra Danışma Kurulu'nda sektörün deneyimli isimlerinden Michael Ziesemer ve Hans-Christian Sievers de yer alıyor. Endress+Hauser'in eski Operasyon Direktörü (COO) ve Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı olan Ziesemer ile daha önce HELM AG'nin CEO'luğunu yapan Sievers, kurula önemli sektör deneyimleri kazandırıyor.

Üçüncü kuşağın yeni üyeleri ise farklı uzmanlıklarıyla kurula katkı sağlıyor. Nikola Dieterich, işletme yönetimi, vergi hukuku ve kurumsal yönetim alanlarında kapsamlı bir uzmanlığa sahipken, Nikolaus Glasmacher özellikle iş modellerinin geliştirilmesi, dijitalleşme, inovasyon ve büyüme alanlarına odaklanıyor. Yeni yapılanmayla birlikte Danışma Kurulu; uzun yıllara daya-

nan yönetim deneyimi, teknolojik uzmanlık ve girişimcilik vizyonunu bir araya getiriyor.

HOYER Group'un eski Danışma Kurulu Başkanı Thomas R. J. Hoyer, kuşak değişimine ilişkin değerlendirmesinde, "Bu adım, aile şirketi olarak onlarca yıldır izlediğimiz yolun mantıklı bir devamı. Biz çok kuşaklı bir perspektifle düşünüyor ve hareket ediyoruz. Değişim, sürdürülebilir büyümemizin her zaman temelini oluşturdu" dedi.

HOYER Group'un stratejik yöneliminin ise değişmediği vurgulandı. HOYER Group CEO'su Björn Schniederhöter, "Bizim için öncelik, müşterilerimizin ihtiyaçlarını sürekli olarak karşılamak, küresel ağımızı daha da geliştirmek ve operasyonel mükemmelliğe ulaşmak olmaya devam ediyor. Mevcut piyasa koşullarının yarattığı zorluklarla mücadele etmek, müşterilerimizin tedarik zincirlerinin dayanıklılığını daha da güçlendirmelerine destek olmak ve geleceğe yönelik lojistik çözümler sunmak için iddialı hedefler belirliyoruz" ifadelerini kullandı.

konsped

Konvansiyonel & Kombine
DEMİRYOLU
Taşımacılığı Hizmetleri

KONSPED İNTERMODAL TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

Tel: +90 216 468 98 00

mail:info@konsped.com

www.konsped.com



→ CEVA Logistics, Paack Iberia ve Paack France'ın satın alımını tamamladı

CMA CGM Group iştiraki ve üçüncü taraf lojistik hizmetlerinde küresel bir lider olan CEVA Logistics, iştiraki Colis Privé'nin Paack Iberia ve Paack France'ın satın alımını tamamladığını açıkladı. Satın alım, Fransa ve Belçika'da önde gelen son kilometre teslimat hizmeti sağlayıcısı Colis Privé'nin gelişiminde yeni bir dönüm noktası oluşturuyor. Paack, şirketin Fransa'daki yurt içi ağını önemli ölçüde güçlendirirken, hızla büyüyen iki Avrupa e-ticaret pazarı olan İspanya ve Portekiz'e giriş yapmasını da

sağlayacak. İşlem kapsamında yaklaşık 490 çalışan Colis Privé bünyesine katılıyor.

Paack Iberia ve Paack France, e-ticaret sektörüne yönelik paket teslimatında uzmanlaşmış son kilometre lojistik hizmet sağlayıcıları olarak faaliyet gösteriyor. Her iki şirket de online perakendenin önde gelen oyuncularına hizmet verirken teknoloji odaklı çözümleri, geniş dağıtım ağları ve eve teslimat ile teslimat noktalarından teslim alma hizmetlerindeki uzmanlıklarıyla tanınıyor.

Paack'ın satın alınması, Colis Privé'nin son kilometre teslimat

pazarında Avrupa çapında önde gelen bir platform oluşturma ve müşterilerinin uluslararası büyümesini desteklerken her yerel pazarın özel ihtiyaçlarına yanıt verme hedefini destekliyor.

Colis Privé, artık İber Yarımadası genelinde 61'i partner dağıtım merkezi, 21'i hub ve aktarma merkezi olmak üzere toplam 82 noktadan ve 5.000'den fazla aktif teslimat noktasından oluşan bir ağ işletecek. Fransa'da ise Paack'ın altı lokasyonu, Colis Privé'nin mevcut ülke çapındaki dağıtım ağını tamamlayarak daha da güçlendirecek.

→ DHL Group, 2026 yılı kâr beklentisini yükseltti

DHL Group yönetimi, haziran ayı ve 2026 yılının ikinci çeyreğine ilişkin ön sonuçları değerlendirerek yılın tamamına ilişkin kâr beklentisini yukarı yönlü revize etti. İkinci çeyrekte talepteki artışın devam etmesi, özellikle DHL Express bölümünde kazanç momentumunu destekledi. Gümrük ve diğer ticaret politikası koşullarından etkilenen önceki yılın aynı dönemine kıyasla grup gelirlerinde belirgin bir büyüme kaydedildi. Fit for Growth önlemleriyle oluşan daha düşük maliyet tabanının olumlu etkisi de sürdü.

DHL Group'un ikinci çeyrek ön sonuçlarına göre grup geliri geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 10'dan fazla arttı. Grubun faaliyet kârı (EBIT) yaklaşık 1 milyar 850 milyon avro olurken, yıllık bazda yaklaşık yüzde 29 artış kaydedildi.

DHL Express'in EBIT'i yaklaşık 1 milyar 195 milyon avroya yükseldi. Bölümün performans, ağırlık bazındaki büyümeye dönüşün yarattığı olumlu operasyonel kaldıraç etkisinin yanı sıra hava kargo piyasasındaki kapasite kısıtlarından kaynaklanan yaklaşık 150 milyon avroluk katkıyla desteklendi.

DHL Global Forwarding, ikinci çeyrekte yaklaşık 240 milyon avro EBIT elde etti. DHL Supply Chain yaklaşık 305 milyon avro faaliyet kârı açıklarken, DHL eCommerce yaklaşık 50 milyon avro EBIT elde etti. Olumlu kazanç momentumunu dikkate alan DHL Group yönetimi, jeopolitik durumun daha da kötüleşmeyeceği varsayımıyla 2026 yılı beklentisini yükseltti. Buna göre grubun raporlanan EBIT'inin 6,5 milyar avronun üzerinde gerçekleşmesi



bekleniyor. Önceki beklenti 6,2 milyar avronun üzerindeydi. DHL bölümlerinin toplam EBIT beklentisi de 5,9 milyar avronun üzerine çıkarıldı. Post & Parcel Germany için 900 milyon avronun üzerindeki, grup fonksiyonları için yaklaşık 400 milyon avroluk beklenti ise korundu.

DHL Group, 2026 yılının ikinci çeyreğine ilişkin tam raporunu 5 Ağustos 2026'da yayımlayacağını açıkladı.



KURUMSAL TAŞIMACILIKTA PROFESYONEL ÇÖZÜM

hepsiJET PRO



İPLİK



Etrofil, 36 ülkedeki ihracat ağını yeni pazarlara taşıyor

Etrofil El Örgü İplikleri, ihracatta yeni pazarlara odaklanarak büyümesini sürdürmeyi hedefliyor. Hâlihazırda 36 ülkeye ihracat gerçekleştiren Etrofil, Avrupa'nın toplam ihracatı içindeki yaklaşık yüzde 80'lik payını korurken Romanya ve Gürcistan başta olmak üzere yeni pazarlarda distribütör ağını genişletmeyi planlıyor. Üretim teknolojilerine yönelik yatırımlarını sürdüren şirket, kısa vadede ihracatını **yüzde 15-20** oranında artırmayı hedefliyor. Bugün Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, Hollanda, Danimarka, İtalya, İsviçre, Polonya, İspanya, ABD, Kanada, Japonya ve Güney Kore'nin de aralarında bulunduğu 36 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini belirten Etrofil El Örgü İplikleri Yönetim Kurulu Başkanı Toygun Batalı, mevcut pazarlardaki büyümeyi sürdürürken Romanya ve Gürcistan başta olmak üzere yeni pazarlara açılmayı hedeflediklerini, Asya ve Doğu pazarlarında da yeni ticari iş birliklerine odaklandıklarını ifade etti. Batalı, "Türk iplik sektörü; kalite, esnek üretim kabiliyeti ve hızlı teslimat avantajıyla küresel pazarda güçlü bir konuma sahip. Rekabet gücümüzü korumak amacıyla üretim teknolojilerimize düzenli yatırım yapıyor, makine parkurumuzu modernize ediyor ve ürün geliştirme çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Katma değerli üretim anlayışımızla kısa vadede ihracatımızı yüzde 15-20 oranında artırmayı, mevcut pazarlardaki etkinliğimizi güçlendirirken yeni pazarlarda da kalıcı bir büyüme yakalamayı hedefliyoruz" diye konuştu. Katma değerli üretim, teknoloji yatırımları ve sürdürülebilir büyüme stratejisiyle hareket ettiklerini belirten Batalı, ihracat ağını genişletmeye yönelik çalışmaların önümüzdeki dönemde de hız kesmeden devam edeceğini sözlerine ekledi.



MOBİLYA

Yataş Grup ihracatta 50 ülke hedefliyor

Mobilya ve yatak sektörünün lider şirketlerinden Yataş Grup, 50'nci yılını ihracat ve küresel büyüme hedefleriyle karşılıyor. 1976 yılında Anadolu'da kurduğu ilk sünger fabrikasıyla başlayan yolculuğunu bugün uluslararası bir yaşam markasına dönüştüren grup; Yataş Bedding, Enza Home, Divanev ve Puffy markalarıyla yatak ve mobilyadan ev tekstiline, dekorasyondan uyku aksesuarlarına kadar geniş bir ürün yelpazesi sunuyor. Türkiye'de 1.471, dünya genelinde ise 1.642 satış noktasına ulaşan Yataş Grup, 53 ülkedeki varlığını daha da güçlendirmeyi hedefliyor. Dünyanın üçüncü, Avrupa'nın ise en büyük sünger üretim tesislerinden birine sahip olan grup, güçlü üretim ve Ar-Ge altyapısıyla küresel rekabet gücünü artırıyor. Bugün 20 ülkeye sünger ihracatı gerçekleştiren Yataş Grup, yıllık ihracat cirosunu 10 milyon dolar seviyesine ulaştırmış durumda. 2025 yılında faaliyete geçen ve yıllık **1 milyon 200 bin** metreküp üretim kapasitesine sahip yeni sünger fabrikasının sağladığı üretim esnekliği ile katma değerli ürün portföyünü ihracat büyümesinin merkezine alan grup, 2030 itibarıyla 50 ülkeye aktif ihracat yapmayı ve yıllık ihracat hacmini 25 milyon dolara çıkarmayı hedefliyor. Yataş Grup, 2025 yılını 22,6 milyar TL seviyesine yaklaşan hasılatla tamamladı. Grup, 7,8 milyar TL brüt kâr ve 2,1 milyar TL esas faaliyet kârı elde ederken, toplam aktif büyüklüğü 23,9 milyar TL'ye, öz kaynakları ise 10,8 milyar TL'ye ulaştı. Üretim gücünü Kayseri ve Ankara'da toplam 520 bin metrekarelik alan üzerine kurulu beş modern fabrikasından alan Yataş Grup; yıllık 1 milyon 850 bin metreküp sünger, 850 bin adet yatak, 1 milyon 700 bin adet ev tekstili, 720 bin adet kanepeler ve 450 bin ünite modüler mobilya üretim kapasitesine sahip. Yataş Grup, 2026'da küresel büyüme stratejisini yeni mağazalar ve stratejik pazarlardaki genişlemeyle destekleyecek. Yataş Bedding tarafında 50 yeni konsept mağaza açmayı ve mevcut 50 mağazayı yenilemeyi planlayan grup; Enza Home ile 45, Divanev ile 5 ve Puffy ile 35 yeni mağaza açacak. Yeni sünger üretim tesisinin sağladığı kapasiteyi lojistik ve teknoloji yatırımlarıyla destekleyeceklerini belirten Yataş Grup CEO'su Nuri Öztaşkın, "Rusya, Orta Doğu ve Afrika gibi stratejik pazarlarda büyüme ivmemizi sürdüreceğiz. Yeni pazarlara giriş yapmak ve mevcut pazarlardaki derinliğimizi artırmak adına 2026 yıl sonu için kendimize ciro bazda yüzde 41 seviyesinde iddialı bir büyüme ve genişleme hedefi koyduk" diye konuştu.



HİDROLİK



Hidromas, Avustralya yatırımıyla küresel büyümesini güçlendiriyor

Hidrolik sistem üreticisi Hidromas, 85'ten fazla ülkeye uzanan ihracat ağını Avustralya'daki yeni yatırımıyla güçlendiriyor. Şirket, Victoria eyaletine bağlı Epping'de açtığı yaklaşık **700 metrekarelik** yeni tesisiyle, uzun yıllardır en önemli ve istikrarlı ihracat pazarlarından biri olan Avustralya'daki operasyonlarını doğrudan yönetmeyi hedefliyor. Hidromas CEO'su Erhan Başoğlu'nun da katıldığı açılışta konuşan Hidromas Pacific Genel Müdürü Andre Bremmer, Avustralya pazarındaki konumlarını güçlendirmeye kararlı olduklarını belirtti. Bremmer, "Avustralya'da bir şube açmak, bu pazarın Hidromas Ailesi için taşıdığı önemi gösteriyor. Markamız 20 yılı aşkın süredir bu pazarda başarılı bir performans sergiliyor ve varlığımızı fiziksel olarak da pekiştiriyoruz. Bu adımı atmak ve müşterilerimizi etkin bir şekilde desteklemeye devam edebilmemizi güvence altına almak bizim için elzemdi" dedi. Hidromas Satış ve Pazarlama Müdürü Siraj Hasan ise Avustralya'nın şirketin en büyük ihracat rotalarından ve en istikrarlı pazarlarından biri olduğunu vurguladı. Hasan, ülkede fiziksel bir varlığa sahip olmanın Hidromas'a daha fazla istikrar sağlayacağını, aynı zamanda ürün çeşitliliğini ve hizmet seviyesini artırmak için önemli bir temel oluşturacağını ifade etti. Merkez fabrikası Türkiye'de bulunan Hidromas, Brezilya ve Hindistan'daki üretim tesisleriyle üç kıtada faaliyet gösteriyor. Rusya'da da bir lojistik deposu bulunan şirket, yurt içinde 64 farklı noktada yetkili servis hizmeti sunarken, İngiltere'den Avustralya'ya uzanan 22 ülkedeki servis ağıyla uluslararası operasyonlarını destekliyor. "Tek noktadan çözüm" stratejisiyle faaliyet gösteren Hidromas; yıllık 90 bin adet pompa, 75 bin adet silindir, 60 bin adet valf, 30 bin adet PTO ve 30 bin adet yağ tankı üretim kapasitesine sahip. Üretim gücünü ISO 9001, CE ve EAC sertifikalarıyla destekleyen şirket, ürünlerini sevkıyat öncesinde yüzde 100 test sürecinden geçiriyor.



YY5 ve İzinli G3nderici Hizmeti ile SGS TransitNet farkını yaşıayın

11 3LKEDE İZİNLİ G3NDERİCİ, 6 3LKEDE YY5 HİZMETİ

SGS TransitNet, transit beyannameleri (Transit refakat belgesi/T1/T2/TR) oluşturmanızı, g3mr3klere sunmanızı ve takip etmenizi sağlayan g3venli, çok lisanlı ve web tabanlı bir e-transit platformudur.

AB, Birleşik Krallık, Sırbistan, Makedonya ve T3rkiye g3mr3klerinde, NCTS Avrupa Ortak Transit b3lgesinde ve ayrıca toplam 24 3lke de Asıl Sorumludur. SGS TransitNet'i kullanarak bu 3lkelerdeki herhangi bir hareket noktasından, NCTS Ortak Transit, Avrupa Birliği 3yesi 36 3lkenin herhangi birine y3nelik T1/T2/TR/BY beyannamesi oluşturabilirsiniz.

SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ő.

SGS TransitNet Merkez
Baėlar Mah. Osmanpaőa Cad. No: 95
İő İstanbul Plaza G3neőli Bağcılar - İstanbul
t +90 212 368 40 20
f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com



SGS TransitNet erkezk3y
YY5/ İzinli G3nderici Tesisi
Karamehmet Mah. Emin Dede Cad.
No: 81/1 (Tem Otoyol Hizmet Tesisi
İstanbul Edirne Y3n3) Ergene - Tekirdağ



SGS Transitnet Çatalca
YY5 / İzinli G3nderici Tesisi
Murat Bey Merkez Mah.
atalca Yolu Cad.
No: 92 Çatalca - İstanbul



Sanovel küresel pazarlardaki etkinliğini artırıyor

İlaç şirketi Sanovel'in, uluslararası yatırımlarla güçlenen ortaklık yapısı, Ar-Ge yatırımları ve ihracat odaklı büyüme stratejisiyle küresel pazarlardaki etkinliğini artırdığı bildirildi. Sanovel CEO'su Hülya Yalın, uluslararası yatırımcıların şirketin hissedarları arasında yer almasının, yerli ilaç sanayisinin küresel ölçekte ulaştığı güveni ve Türkiye'nin üretim gücünü ortaya koyduğunu belirtti. Yalın, 43 yıldır Türkiye ilaç sanayisinin gelişimine katkı sunduklarını belirterek, "Kökleri bu topraklarda olan bir şirket olarak şeffaflık, kalite, bilim ve insan odaklı değerlerimizden taviz vermeden büyüdük. Geldiğimiz noktada hem Türkiye hem de küresel pazarlar için güvenilir bir çözüm ortağı haline geldik" ifadelerini kullandı. Yalın, yüzde 100 yerli üretim yapan bir Türk şirketi olarak faaliyetlerini Türkiye merkezli sürdürdüklerini belirterek, Ar-Ge, üretim, kalite ve ihracat operasyonlarını genel müdürlük, Ar-Ge merkezi ve üretim kampüsünden yönettiklerini söyledi. Yaklaşık 2 bin kişilik istihdam sağladıklarını aktaran Yalın, yerli üretimi desteklemeyi ve Türkiye'nin

ilaçta dışa bağımlılığını azaltmayı kurumsal sorumluluğun yanı sıra milli bir görev olarak gördüklerini ifade etti. 60'ın üzerinde marka, 180'i aşkın ürün ve 400'den fazla ruhsatlı ilaca sahip olduklarını belirten Yalın, "Türkiye'nin yanı sıra **5 kıtada 50'den fazla** ülkenin ilaç ihtiyacını güvenle karşılıyoruz"

dedi. Son 5 yılda önemli bir büyüme imesi yakaladıklarını belirten Yalın, IQVIA verilerine göre değer bazında 10,5 kat, kutu bazında ise 1,5 kat büyüdüklerini söyledi. Yalın, "Yurt içi pazardaki büyümemizi sürdürürken uluslararası pazarlarda ihracatımızı son 5 yılda yaklaşık 4 kat artırdık. Üretim kapasitemizi 60 milyon kutudan 91,5 milyon kutuya çıkardık. Aynı dönemde fabrikamıza 26 milyon dolarlık yatırım yaparak üretim altyapımızı güçlendirdik" diye konuştu. 2035 vizyonu doğrultusunda verimlilik ve sürdürülebilirlik odaklı ilerlediklerini belirten Yalın, büyük ölçüde ithal edilen onkoloji ilaçlarını Türkiye'de üretmeyi hedeflediklerini söyledi. 400'ün üzerinde ruhsatlı ürünle Kanada'dan ABD ve Avrupa'ya uzanan geniş bir coğrafyada 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini belirten Yalın, ihracatla Türkiye'nin cari açığının azaltılmasına ve ülkeye net döviz girdisi sağlanmasına katkı sunduklarını ifade etti.



KARDEMİR'den Cezayir'e demiryolu tekeri ihracatı

Karabük Demir ve Çelik Fabrikaları'nın (KARDEMİR), Cezayir Ulusal Demiryolu Taşımacılığı Şirketi Societe Nationale des Transports Ferroviaires'in (SNTF) demiryolu tekeri tedarikine yönelik uluslararası ihalesini kazandığı duyuruldu. Buna göre, 21 Temmuz'da imzalanan sözleşmeyle toplam yaklaşık **27 milyon dolar** tutarındaki demiryolu tekeri tedarik programının ilk sipariş sözleşmesinin imzalandığı bildirildi. Açıklamada, "Söz konusu sözleşme, şirketimizin son 5 yıllık dönemde gerçekleştirdiği en yüksek tutarlı ihracat sözleşmesidir. Sözleşme, iki kurum arasında 5 yıla yayılacak uzun vadeli bir işbirliğini kapsamaktadır. Bu kapsamda, SNTF'nin 5 yıl boyunca ihtiyaç duyacağı demiryolu tekerleri, şirketimiz tarafından parti parti gerçekleştirilecek siparişler doğrultusunda tedarik edilerek sevk edilecektir. Ulusal bir demiryolu işletmesinin uzun vadeli tedarik programında yer almak, ürünlerimizin uluslararası ölçekte gördüğü kabulün ve şirketimize duyulan güvenin en güçlü göstergelerinden biridir. Uzun vadeli işbirliklerine dayanan ihracat yaklaşımımız ise uluslararası pazarlardaki etkinliğimizi artırırken gelirlerimizin öngörülebilirliğine, paydaşlarımız için istikrara ve yatırımcılarımız için sürdürülebilir değer üretimine katkı sağlamaktadır." denildi. KARDEMİR'in 1937'de Türkiye'nin ilk entegre demir çelik tesisi olarak üretime başladığı ve demiryolu tekeri üretebilen dünyanın sayılı üreticileri arasında yer aldığı vurgulanan açıklamada, şunlar kaydedildi: "Ülkemizde ve içinde bulunduğumuz coğrafyada demiryolunun iki kritik bileşeni olan ray ve demiryolu tekerini aynı üretim tesisinde üretebilen tek kuruluş olan KARDEMİR, ham maddeden nihai ürüne uzanan üretim sürecinin tüm aşamalarını kendi bünyesinde yönetmektedir. Bu entegre üretim yapısı, yüksek kalite standartlarını güvence altına almanın yanı sıra ülkemizin demiryolu sanayisinde stratejik bağımsızlığına ve kritik sektörlerdeki kendine yeterliliğine de önemli katkı sağlamaktadır. Her yeni ihracat başarısıyla ülkemizin üretim gücünü daha fazla pazara ve daha fazla demiryolu ağına taşıırken, 'üreten KARDEMİR, güçlü Türkiye' anlayışı en büyük güç kaynağımız olmaya devam edecektir."



Termo Teknik üretimini 7 kıtada 50'den fazla ülkeye taşıyor

Isıtma sektörünün köklü markalarından Termo Teknik, 60 yıllık üretim ve mühendislik deneyimiyle Türkiye'nin sanayi gücünü küresel pazarlara taşımaya devam ediyor. Dünyanın en büyük panel radyatör üretim tesisine sahip olan şirket, Çorlu'daki fabrikasında ürettiği panel radyatörleri 50'den fazla ülkeye ihraç ederek uluslararası pazarlardaki konumunu güçlendiriyor. Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Termo Teknik Genel Müdürü Ali Oraloğlu, şirketin güçlü üretim altyapısının ihracat performansına doğrudan katkı sağladığını belirtti. Oraloğlu, "Çorlu'daki fabrikamızda bulunan 8 panel radyatör üretim hattımız sayesinde dünyanın en büyük panel radyatör üretim tesisine sahibiz. Yüksek üretim kapasitemiz, 60 yıllık tecrübemiz ve mühendislik kabiliyetimizle müşteri taleplerine hızlı bir şekilde yanıt verebiliyoruz. Bu güçlü üretim altyapımız, ihracat performansımıza da doğrudan yansıyor. Bugün 50'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyoruz. Türkiye'de ürettiğimiz yüksek kaliteli ürünlerle ülkemizin sanayi gücünü uluslararası pazarlarda temsil etmekten büyük gurur duyuyoruz" dedi. İhracattaki başarının temelinde kalite, Ar-Ge, üretim yatırımları ve sürekli gelişim yaklaşımının bulunduğunu vurgulayan Oraloğlu, "Amacımız yalnızca üretim yapmak değil; ısıtma teknolojileri alanında güvenilir, yenilikçi ve küresel ölçekte tercih edilen bir marka olmak" ifadelerini kullandı. Türkiye'deki yatırımları 120 milyon doların üzerinde bulunan Termo Teknik, yıllardır **ISO 500 listesinde** Türkiye'nin en büyük sanayi şirketleri arasında yer alıyor. Yarım asrı aşkın süredir Türkiye'de ürettiği radyatör ürün gruplarını 7 kıtada 50'den fazla ülkeye ihraç eden Termo Teknik, ihracat performansı ile çok sayıda ödülle de layık görüldü.



SHIP **ROUTE**

ISTANBUL '26



Guest Country
GERMANY

ISTANBUL CALLING

COME ABOARD

SHIPROUTE '26 sails on 8 October. Be part of it.
600+ maritime leaders. 40+ countries.
One evening on the Bosphorus.

MOIN MOIN

**MARITIME
LEADERS**

SECURE YOUR PLACE!

OCTOBER 8, 2026
DIVAN KURUÇEŞME

12:00–13:00 Registration & Welcoming Reception
14:00–17:30 Conference
17:30–23:00 Cocktail Reception & Gala Dinner

Organized by
KOSDER
KOSDER AKTÖRLERİ VE İŞLETMELERİ DERNEĞİ

@shiproute // www.shiproute.org
KOSDER@KOSDER.NET

TÜRK HAVA YOLLARI VE TÜRKİYE İHRACATÇILAR MECLİSİ İŞ BİRLİĞİ PROTOKOLÜ İMZA TÖRENİ

31 Temmuz 2026

Mustafa Gültepe

Prof. Dr. Murat Şeker

TİM

**TÜRKİYE
İHRACATÇILAR
MECLİSİ**



**TURKISH
AIRLINES**

Turkish Cargo ile TİM iş birliğini yedinci kez yeniledi

Turkish Cargo, TİM ile ihracatçıların küresel pazarlara rekabetçi maliyetlerle erişimini destekleyen iş birliğini yedinci kez yeniledi. Anlaşma kapsamında ihracatçılar, 30 ülkedeki 49 destinasyona ortalama yüzde 34 indirim avantajıyla ürünlerini ulaştırabilecek.

Turkish Cargo, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile ihracatçıların küresel pazarlara rekabetçi taşıma maliyetleriyle erişimini destekleyen iş birliği anlaşmasını yedinci kez yeniledi.

Türk Hava Yolları'nın genel yönetim binasında düzenlenen programda imzalanan anlaşma kapsamında Turkish Cargo, Anadolu'nun dört bir yanında üretilen ürünleri 30 ülkedeki 49 destinasyona ortalama yüzde 34 indirim avantajıyla taşıyacak. Anlaşma; genel kargo, bozulabilir ve farmasötik ürünlerin yanı sıra balık, et, meyve ve sebze gönderilerini de kapsayacak.

49 DESTİNASYONA İNDİRİMLİ TAŞIMA

Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Prof. Dr. Murat Şeker anlaşmaya ilişkin, "Bayrak taşıyıcı olarak, küresel uçuş ağıımız ve güçlü kargo altyapımızla Türk ihracatçısının dünya pazarlarına erişimini kolaylaştırmayı önceliğimiz olarak görüyoruz. Bu doğrultuda TİM ile yürüttüğümüz İhracat Kampanyası Protokolü'nü, destinasyon sayısını artırarak yedinci kez yeniledik. Yenilenen iş birliği sayesinde

ihracatçılarımız Çin, Hindistan, Endonezya, Vietnam, Pakistan ve ABD gibi stratejik pazarların da yer aldığı 49 destinasyona, neredeyse iç hat maliyetleriyle ulaşabilecek. Doğru pazara doğru zamanda rekabetçi maliyetlerle ulaşan her bir ürünün, üreticilerimize yeni ticari fırsatlar sunarken ülkemizin ihracat gelirine de katkı sağlayacağına inanıyoruz. Türk Hava Yolları olarak ihracatçılarımızın küresel rekabetteki gücünü artırmaya ve ülkemizin ihracat hedeflerini desteklemeye devam edeceğiz" dedi.

HAVA KARGO İHRACATINDA %150'LİK ARTIŞ

Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı Mustafa Gültepe ise "Hızın, güvenin ve lojistik esnekliğin ticareti doğrudan şekillendirdiği bu yeni dönemde hava kargo taşımacılığı stratejik önem taşıyor. Bu anlamda şanslı bir ülkemiz. Çünkü arkamızda dünyanın en geniş uçuş ağına sahip, küresel hava kargonun devleri arasında yer alan Türk Hava Yolları gibi bir bayrak taşıyıcımız var. Turkish Cargo, ihracat yolculuğumuzda hep önemli bir paydaşımız oldu. Bugün, güçlü yol arkadaşlığımızı bir adım daha ileriye taşıyarak imzaladığımız 7'nci iş birliği pro-



tokolüyle ihracatçımıza sunduğumuz paketi hem nicelik hem nitelik olarak daha da büyüttük. Protokolle uçuş noktamızı 49'a çıkarıyoruz. Navlun desteğimizi güçlü şekilde sürdürüyoruz. Maliyetlerde barem kolaylığı sağlıyoruz. Böylece tonaj olarak orta ölçekli ihracatları da yüksek oranda indirimlerle buluşturuyoruz. Maliyetlerin ihracatçılarımızı zorladığı bu dönemde, protokolümüz ihracatçılarımızın önünü açıyor. Son 10 yılda toplam ihracatımız yüzde 78 artarken, hava kargoyla ihracatımız yüzde 150'lik bir artış kaydetti. Bu artışın devam edeceğine inanıyoruz" ifadelerini kullandı.



TREYLER MÜHENDİSLİĞİNDE YENİ STANDART

KARADA, TRENDE, GEMİDE EN SAĞLAM, EN GÜVENLİ, EN ÇEVİK

Tırsan, uzman Ar-Ge mühendislik ekibi ile Avrupa'nın en yüksek kapasiteli, ödüllü Ar-Ge Merkezlerinde Yeni Nesil Tenteli Perdeli'yi geliştirdi. Türkiye'nin dört bir yanındaki yollarda ve Tırsan'ın Mega Üretim Kampüsü'nde bulunan Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde 1,5 milyon kilometrelik test sürüşüyle en sağlam, en güvenli, en çevik treyler olduğunu tescilledi.

Tırsan, Yeni Nesil Tenteli Perdeli ile treyler mühendisliğinde yeni standardı belirlerken; karada, trende ve gemide rekabet gücünüzü en üst düzeye çıkarıyor.



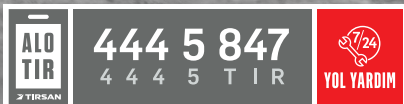
1.5 MİLYON KM
TEST SÜRÜŞÜ



7 TASARIM
24 PATENT



EN
REKABETÇİ



TEST VİDEOSUNU
İZLEMELİK İÇİN



tirsan.com



BİLGEHAN ENGİN

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı
bilgehan.engin@fms-logistics.com

Lojistik Perspektif

KÜRESEL KRİZLER LOJİSTİKTE YENİ BİR REKABET DÜZENİ OLUŞTURUYOR

Son birkaç yılda pandemi, Rusya-Ukrayna savaşı, Kızıldeniz'deki güvenlik sorunları ve Orta Doğu'da artan gerilimler, küresel ticaretin yerleşik düzenini peş peşe sınamış. Gemilerin rotalarının uzaması, limanlarda yaşanan aksamalar ve sigorta maliyetlerindeki artış, lojistikte alıştığımız hesapları değiştirdi. Krizleri geçici ve birbirinden bağımsız olaylar olarak değerlendirmek artık mümkün değil. Belirsizlik, tedarik zincirlerinin yönetilme biçimini belirleyen kalıcı unsurlardan biri haline geldi.

UNCTAD, 2026 yılında reel küresel mal ticaretindeki büyümenin yüzde 1,5 ile yüzde 2,5 aralığına gerileyebileceğini öngörüyor. Jeopolitik gelişmelerin ve bölgesel lojistik aksamaların ticaret üzerindeki baskısı sürerken şirketler de tedarik kararlarını yeniden gözden geçiriyor. Satın alma fiyatı elbette önemini koruyor, ancak teslim süresi, rotanın güvenliği, alternatif taşıma imkanları ve olası bir kesintinin üretime vereceği zarar artık aynı hesabın içinde yer alıyor. Bu nedenle tek bir tedarikçiye veya güzergaha dayanan yapıların yerine, gerektiğinde farklı seçenekleri devreye alabilen daha esnek modeller öne çıkıyor.

Ticaret koridorlarına yönelik ilginin artmasını da bu çerçevede değerlendirmek gerekiyor. Türkiye, Avrupa ile Asya arasındaki konumu ve farklı taşıma türlerine imkan veren altyapısıyla önemli bir avantaja sahip. Ancak bir koridorun tercih edilmesi yalnızca haritadaki mesafeye bağlı değil. Sınır geçişlerinin hızı, liman ve demiryolu bağlantıları, düzenli kapasite, ortak belge kullanımı ve ülkeler arasındaki koordinasyon da güzergahın rekabet gücünü belirliyor. Dünya Bankasına göre gerekli yatırımların ve verimlilik adımlarının hayata geçirilmesi halinde Orta Koridor'daki taşıma süreleri 2030'a kadar yarıya indirilebilir, koridor üzerinden taşınan yük hacmi ise 2021 seviyesinin üç katına çıkabilir. Bu hedefe ulaşmak için fiziki altyapıyı, gümrük süreçlerini ve dijital

sistemleri aynı planın parçaları olarak ele almalıyız.

Dijitalleşme, bu dönüşümün günlük operasyonlara en hızlı yansıyan alanı. Elektronik taşıma belgeleri ve kurumlar arası veri paylaşımı işlemleri hızlandırırken gerçek zamanlı yük takibi, gecikmelerin daha erken görülmesini sağlıyor. Yapay zeka ise talep tahmini, rota seçimi, kapasite ve depo yönetimi gibi alanlarda karar süreçlerini destekliyor. Bununla birlikte teknolojiye gerçek verim alınabilmesi için doğru veri, ortak standartlar, güvenli sistemler ve yetişmiş insan kaynağı gerekiyor.

Yeşil dönüşüm de şirketlerin pazara erişimini ve rekabet gücünü doğrudan etkiliyor. Avrupa Birliği'nin Sınırdaki Karbon Düzenleme Mekanizması'nın nihai uygulama dönemi 1 Ocak 2026'da başladı. Belirli ürün gruplarında gömülü karbon emisyonlarının ölçülmesi ve raporlanması dış ticaret süreçlerinin bir parçası haline gelirken lojistik sektöründe de emisyonların izlenmesi, enerji verimliliği yüksek depolar, düşük karbonlu taşıma seçenekleri ve intermodal çözümler giderek daha fazla önem kazanıyor.

UTİKAD olarak çalışma gruplarımız aracılığıyla üyelerimizden gelen saha bilgisini kamu kurumlarıyla paylaşıyor; transit taşımacılık, dijital belgeler, intermodal taşımacılık ve yeşil dönüşüm alanlarında sektörün ihtiyaçlarını gündeme taşıyoruz. Türkiye'nin yalnızca yüklerin geçtiği bir güzergah değil, lojistik süreçlerin planlandığı ve katma değerli hizmetlerin üretildiği bir merkez haline gelmesi gerektiğine inanıyoruz.

Küresel krizlerin sona ermesini bekleyerek hareket edemeyiz. Şirketlerin ve ülkelerin dayanıklılığı, kesinti anında alternatiflerini devreye alabilmeleri, veriyi doğru kullanmaları ve çevresel etkilerini ölçmeleriyle doğrudan bağlantılı. Türkiye'nin coğrafi avantajını hızlı, bütünsel, dijital ve sürdürülebilir bir lojistik sistemle destekleyerek kalıcı rekabet gücüne dönüştürmemiz gerekiyor.

ISUZU
NLR

İŞİNİZİ KOLAYLAŞTIRIR,
YÜKÜNÜZÜ TAŞIR



ANADOLU GRUBU

ANADOLU ISUZU



ONUR KÜÇÜKAKDERE

Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Geleceğimizdir

KRİZLER ÇAĞINDA TEDARİK ZİNCİRİNİN GÜVENLİ OMURGASI: DEMİRYOLU

Küresel lojistik sektörü artık geçici dalgalanmalarla birlikte süreklilik kazanan çok katmanlı krizlerle de karşı karşıya. Jeopolitik gerilimler, savaşlar, enerji maliyetleri, iklim kaynaklı afetler ve ticaret yollarındaki güvenlik sorunları her geçen gün tedarik zincirlerini yeniden şekillendiriyor. Deniz taşımacılığındaki rota değişiklikleri ve uzayan teslim süreleri, şirketleri en düşük maliyetin yanı sıra, dayanıklılığı, öngörülebilirliği ve alternatif güzergâhları da dikkate almaya zorluyor.

Bu yeni dönemde rekabet gücü, tek bir taşıma moduna ya da tek bir koridora bağlı kalmamaktan geçiyor. Demiryolu da yüksek kapasitesi, enerji verimliliği, düşük karbon salımı ve uzun mesafelerde sunduğu maliyet avantajıyla tedarik zincirlerinin güvenli omurgalarından biri olarak yeniden öne çıkıyor.

Demiryolu yük taşımacılığı; limanlar, üretim merkezleri, lojistik merkezler ve sınır geçişleri arasında kurulan kesintisiz bağlantılar sayesinde kriz dönemlerinde önemli bir güvence sağlıyor. Avrupa Birliği'nin ulaştırma politikalarında da demiryolu, multimodal sistemin merkezinde konumlandırılıyor. Amaç yeni hatlar yapmanın yanında, taşıma modlarını birbirine bağlayan, sınır geçişlerini hızlandıran ve operasyonel kesintileri azaltan bütüncül bir lojistik ağı oluşturmak.

Bu nedenle demiryoluna geçiş yalnızca çevresel bir tercih değildir. Aynı zamanda dış ticaretin devamlılığı, enerji verimliliği ve ekonomik rekabetçilik açısından stratejik bir gerekliliktir.

Türkiye, Avrupa, Asya, Kafkasya, Orta Doğu ve Karadeniz havzasının kesişiminde bulunması sayesinde küresel ticaret koridorlarında önemli bir konuma sahiptir. Ancak coğrafi konum tek başına lojistik üstünlük sağlamaz. Bu avantajın ekonomik değere dönüşebilmesi için koridorların hızlı, güvenilir, kesintisiz ve rekabetçi biçimde işletilmesi gerekir.

Orta Koridor'un son yıllarda daha fazla önem kazanması, Türkiye açısından yeni fırsatlar doğuruyor. Doğu-batı demiryolu bağlantılarının güçlendirilmesi, Marmaray geçişi, Bakü-Tiflis-Kars hattı ve İstanbul Kuzey Demiryolu Geçişi olarak planlanan INRAIL projesi bu açıdan kritik önemdedir.

Özellikle INRAIL, İstanbul Boğaziçi geçişindeki kapasite baskısını azaltabilecek ve yük trenleri için

daha öngörülebilir bir geçiş imkânı sağlayabilecek stratejik bir yatırımdır. Ancak yeni hatların yapılması tek başına yeterli değildir. Bu yatırımların limanlar, organize sanayi bölgeleri, lojistik merkezler ve üretim tesisleriyle güçlü biçimde bağlantılandırılması; kapasitenin özel sektör işletmecilerine şeffaf ve eşit koşullarda sunulması gerekir.

Türkiye'nin hedefi yalnızca üzerinden yük geçen bir transit ülke olmak değil; yükün konsolide edildiği, yönlendirildiği ve katma değerli lojistik hizmetlerin üretildiği bölgesel bir merkez hâline gelmek olmalıdır.

Demiryolunda düşük ticari hızlar, bekleme süreleri, lokomotif ve vagon kapasitesi, bakım imkânları, sınır geçişleri, kapasite tahsisi ve bürokratik süreçler de sistemin rekabetçiliğini doğrudan olumsuz etkilemektedir.

Yük sahibi açısından taşıma modu seçiminde yalnızca fiyat belirleyici değildir. Teslimat süresi, sefer düzeni, güvenlik, hizmet sürekliliği ve yükün izlenebilirliği de aynı ölçüde önemlidir. Demiryolu, bu beklentileri karşılayamadığında çevresel ve ekonomik avantajlarına rağmen tercih sıralamasında geriye düşebiliyor.

Bu nedenle hedef demiryolunda güvenilir bir hizmet modeli oluşturmaktır. Bunun için liman, üretim merkezleri ve organize sanayi bölgelerinin demiryolu bağlantıları güçlendirilmeli, düzenli blok tren ve intermodal servisler yaygınlaştırılmalı, özel sektörün lokomotif, vagon ve terminal yatırımları desteklenmelidir.

Ayrıca yatırım teşviklerinin gerçek maliyetlerle uyumlu hâle getirilmesi, uzun vadeli finansman imkânlarının geliştirilmesi ve düzenleyici çerçevenin öngörülebilir olması gerekir.

Küresel krizler, lojistikte başarı ölçütünü değiştirmiştir. Geçmişte yalnızca maliyet üzerinden kurulan tedarik zincirleri bugün dayanıklılık, düşük karbon, alternatif güzergâh ve operasyonel güvenilirlik üzerinden yeniden tasarlanıyor.

Demiryolu, bu dönüşümün merkezinde yer almalıdır. Çünkü güçlü bir lojistik sistem, farklı taşıma modlarının birbirini tamamladığı, özel sektörün yatırım yapabildiği ve yük sahibinin güven duyduğu bir ekosistem gerektirir.

Bugün demiryoluna yapılacak yatırım, Türkiye'nin dış ticaret güvenliğine, yeşil dönüşümüne ve küresel rekabet gücüne yapılmış bir yatırım olacaktır.

BIG.e

Ticaretin Yeni Akımı

%100 ELEKTRİKLİ

1000 KG TAŞIMA KAPASİTESİ

STANDART DUVAR TİPİ PRİZ İLE
HER YERDE ŞARJ EDEBİLME ÖZELLİĞİ

ÜSTÜN MANEVRA KABİLİYETİ



ANADOLU GRUBU

AOS



Abdulkadir Uraloğlu
T.C. Ulaştırma ve
Altyapı Bakanı

'Orta Koridor, Kalkınma Yolu, Zengezur Bağlantısı ve Hicaz Demiryolu projeleri bir arada düşünüldüğünde Türkiye'yi Doğu-Batı ve Kuzey-Güney koridorlarının kesişim noktasında vazgeçilmez bir lojistik üssü haline getiriyoruz. Türkiye artık yalnızca rotaların geçtiği bir ülke değil; rotaları planlayan, bağlayan ve güvenli hale getiren bir merkez ülkedir.'

Türkiye'yi lojistikte bir üst lige taşıyor

Küresel koridorların geçiş noktası değil merkez ülkesi yapıyoruz

Son yıllarda yaşanan jeopolitik gelişmeler, ulaştırma sistemlerinin ne denli kırılgan olabileceğini ve küresel ticareti nasıl sekteye uğratabileceğini bir kez daha açıkça ortaya koymuştur.

Körfez bölgesindeki gerilimler, Hürmüz Boğazı çevresindeki riskler, Kızıldeniz'deki aksaklıklar ve Süveyş Kanalı'ndaki zorluklar; dünya enerji ve emtia ticaretinin kritik arterlerindeki her kesintinin enerji fiyatlarını, navlun maliyetlerini ve tedarik zincirlerini derinden etkilediğini göstermiştir. Kuzey Koridoru'ndaki Rusya-Ukrayna Savaşı gibi gelişmeler de alternatif arayışlarını hızlandırmıştır.

'ORTA KORİDORDAKİ TRANSİT SÜRELER 18 GÜNE İNDİ'

Bu kırılganlık karşısında ülkeler daha güvenli, daha kısa, daha öngörülebilir ve daha sürdürülebilir güzergâhlar aramaya başlamıştır. İşte tam bu noktada Türkiye'nin coğrafi ve jeostratejik üstünlüğü devreye girmektedir. Tarihi İpek Yolu'nun devamı niteliğindeki Orta Koridor'un kilit ülkesi, Türk Boğazları'nın tek hâkimi ve Kalkınma Yolu Projesi'nin ana aktörlerinden biri olarak

biz, "Türkiye'siz koridor düşünülemez" gerçeğini her fırsatta kanıtlıyoruz.

Küresel ticaret rotalarındaki bu değişimler Türkiye için büyük fırsatlar doğurmaktadır. Biz bu fırsatları değerlendirmek için kararlılıkla hareket ediyoruz. Avantajlı coğrafi konumumuz, modern ulaşım altyapımız, limanlarımız, güçlü filomuz ve entegrasyon odaklı yaklaşımımızla küresel ticaretin güvenilir limanı olmaya devam ediyoruz. Ulaştırmanın tüm modlarıyla entegre bir anlayışla hareket ederek, bir güzergâhta sorun yaşansa dahi ticaretin tamamen durmamasını sağlıyoruz.

Günümüzde ulaştırma ağlarının çeşitlendirilmesi artık bir tercih değil, zorunluluktur; biz bu zorunluluğu fırsata çeviriyoruz. Orta Koridor bu vizyonun en önemli ayaklarından biridir. Asya'dan Avrupa'ya uzanan en kritik güzergâhlardan biri olan Orta Koridor'u yüksek kapasiteli, güvenilir, dijital, çevreci ve rekabetçi bir ticaret omurgasına dönüştürüyoruz. Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı, Marmaray, Halkalı-Kapıkule Demiryolu Hattı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü demiryolu geçişi ve ülkemizde devam eden diğer demiryolu yatırımlarıyla bu koridorun taşıma kapasitesini güçlendi-

riyoruz. Kuzey Koridoru'ndaki daralmalar Orta Koridor'a olan ilgiyi artırmış; yük hacimleri yükselmiş, transit süreleri 18 gün ve altına inmiştir. Hazar Denizi'ndeki Ro-Ro seferleri ve Karadeniz bağlantılarıyla çok modlu taşımacılığı güçlendiriyoruz. Türkiye üzerinden Avrupa'ya ulaşan yükler Ambarlı, Kocaeli, Tekirdağ ve Mersin limanlarımızda elleçlenmekte, demiryolu ve karayolu ile entegre edilmektedir. Böylece limanlarımız Asya-Avrupa ticaretinin önemli aktarma ve dağıtım merkezleri haline gelmekte, Türk bayraklı filomuz ve liman kapasitelerimiz artmaktadır.

'KALKINMA YOLU TÜRKİYE EKONOMİSİNE 10 YILDA 55 MİLYAR DOLAR KATKI SAĞLAYACAK'

Kalkınma Yolu Projesi ise bu resme çok önemli bir güney halkası eklemektedir. Basra Körfezi'ni Irak'taki Büyük Faw Limanı'ndan başlayarak Türkiye üzerinden Avrupa'ya bağlayacak yeni bir lojistik omurga oluşturuyoruz. Bu proje, özellikle Körfez ülkelerinden Avrupa'ya giden yükler için Hürmüz Boğazı'na bağımlılığı azaltacak stratejik bir alternatif sunmaktadır. Faw

Limanı'ndan aktarılmaya başlanacak yükler Ovaköy Sınır Kapımız üzerinden Türkiye'ye ulaşır, Avrupa'ya aktarılacaktır. Bu entegrasyon limanlarımızın, özellikle Mersin ve Marmara Denizindeki limanlarımızın kapasite kullanımını artıracak, Ro-Ro ve konteyner trafiğini canlandıracak, istihdam ve iş fırsatları oluşturacaktır. Projede teknik çalışmalar tamamlanmış, ilgili anlaşmalar imzalanmış olup, bu yıl içerisinde ilk adımların atılmasını hedefliyoruz.

Projeyi yalnızca bir ulaşım hattı değil, lojistik merkezler, petrokimya tesisleri ve katma değerli üretimle desteklenen kapsamlı bir kalkınma projesi olarak görüyoruz. 28 Temmuz 2026'da Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan ile Irak Başbakanı Sayın Ali ez-Zeydi'nin huzurlarında imzalanan mutabakatlar, bu vizyonu somut bir zemine oturtmuştur. Özellikle Fişhabur-Ovaköy Sınır Kapısı üzerinden demiryolu ve karayolu taşımacılığına ilişkin mutabakat zaptı ile doğal kaynaklar karşılığında Irak Cumhuriyeti içerisinde ulaştırma altyapısının geliştirilmesine dair çerçeve mutabakat zaptı, iki ülke arasında "İki Ülke Tek Koridor" anlayışının en güçlü ifadesidir.

Kalkınma Yolu; demiryolu ve karayolu'nun ötesinde enerji nakil hatları, fiber optik altyapı, petrol ve doğal gaz boru hatlarıyla entegre, çok modlu bir lojistik ve ekonomik kalkınma hamlesidir. Tamamlandığında Güney Asya ve Uzak Doğu ülkeleri için Avrupa'nın kapısı olacak, Doğu Afrika'nın Irak üzerinden Avrupa'ya bağlanmasına katkı sağlayacak ve Hürmüz Boğazı'na güvenilir bir alternatif sunarak küresel ticaretin dayanıklılığını artıracaktır. Irak tarafıyla yakala-
dığımız güçlü irade birliği sayesinde bu yıl projenin ilk taşıyı koymayı hedefliyoruz.

Finansman modelinde petrol ve doğal kaynaklar karşılığı yaklaşımını somutlaştırdık; dört-beş yılda tamamlanabilecek iddialı ancak gerçekçi bir takvim üzerinde çalışıyoruz. Fav Limanı'ndan Türkiye'ye kadar yaklaşık 1.200 kilometrelik hat hayata geçerken, Türkiye tarafında Gaziantep'e kadar uzanan yaklaşık 500 kilometrelik bölümün projelerini tamamlayarak yatırım programına aldık. Bağlantı Fişhabur-Ovaköy hattı üzerinden kurulacaktır. Türk müteahhitlik firmalarının tecrübesi ve Irak'taki yerel ortaklıklarla bu tarihi projeyi en kısa sürede başarıyla tamamlayacağımıza inancımız tamdır.

Sadece ülkemiz açısından baktığımızda, projenin 10 yıllık periyotta ekonomimize yaklaşık 55 milyar dolarlık katkı sağlamasını ve üretim ile lojistik merkezlerinin konumlandırılmasıyla her yıl ortalama 70 bin vatandaşımıza istihdam imkânı oluşturmasını öngörüyoruz. Bu, yalnızca iki ülke arasındaki ticareti artırmakla kalmayacak; bölgeye istikrar, refah ve sürdürülebilir kalkınma getirecektir.

Yine, kısa süre önce Suudi Arabistan ile imzaladığımız Hicaz Demiryolu işbirliği mu-

"2028'e kadar demiryolu ağıımızı 17.287 kilometreye, lojistik merkez sayımızı 25'e yükseltmeyi, iltisak hatlarımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Limanlarımız, intermodal terminallerimiz ve dijital sistemlerimizle çok modlu taşımacılığı güçlendiriyoruz."



tabakat zaptı da bu vizyonu güçlendirmektedir. Tarihi Hicaz Demiryolu'nu modern bir yaklaşımla canlandırarak Körfez'den Türkiye'ye ve oradan Avrupa'ya uzanan yeni bağlantılar kuruyoruz. Bu hat, Hürmüz Boğazı'na alternatif güvenli, düşük maliyetli ve sürdürülebilir bir kara koridoru sunacak; enerji ürünleri dâhil stratejik yüklerin taşınmasına imkân tanıyacaktır. Teknik ve maliyet çalışmaları yıl sonuna kadar netleştirilecek, süreç ilgili ülkelerle koordineli biçimde ilerleyecektir.

'24 YILDA 355 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM YAPILDI'

Bakın, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde son 24 yılda ulaştırma ve altyapı alanına yaklaşık 355 milyar dolarlık tarihi yatırımlar gerçekleştirdik. Marmaray'dan Avrasya Tüneli'ne, İstanbul Havalimanı'ndan Yavuz Sultan Selim, Osmangazi ve 1915 Çanakkale Köprüleri'ne, İzmir-İstanbul, Ankara-Niğde ve Kuzey Marmara Otoyolları'na kadar dev projeleri birbiri ardına tamamladık. Bölünmüş yol ağıımızı 6.101 kilometreden 30.100 kilometrenin üzerine çıkardık. Otoyol ağıımızı 1.714 kilometreden 3.796 kilometreye yükselttik. Demiryolu ağıımızı 10.948 kilometreden 13.919 kilometreye ulaştırdık, sıfırdan 2.251 kilometre hızlı tren hattı inşa ettik. Avrupa'nın 6., dünyanın 8. yüksek hızlı tren işletmecisi konumundayız. Halkalı-Kapıkule, Ankara-İzmir, Mersin-Adana-Osmaniye-Gaziantep, Bandırma-Bursa-Osmaneli gibi kritik hatlarımızın inşası devam ediyor. Yapım çalışmaları süren Kars-Iğdır-Aralık-Dilucu Demiryolu ile de Zengezur Bağlantısı'nı destekliyoruz. Yine, Yavuz Sultan Selim Köprüsü üzerinden geçecek İstanbul Kuzey Demiryolu Geçişi Projesi ile Orta Koridor'un yük kapasitesini önemli ölçüde artıracacağız. 2028'e kadar demiryolu

ağıımızı 17.287 kilometreye, lojistik merkez sayımızı 25'e yükseltmeyi, iltisak hatlarımızı güçlendirmeyi hedefliyoruz. Limanlarımız, intermodal terminallerimiz ve dijital sistemlerimizle çok modlu taşımacılığı güçlendiriyoruz. Dijitalleşme, yapay zekâ uygulamaları ve yeşil dönüşüm, lojistik ekosistemimizin dönüşümünde vazgeçilmez unsurlardır. Sinyalizasyon, elektrifikasyon, dijital izleme sistemleri ve sürdürülebilir lojistik politikalarıyla çevreci, verimli ve rekabetçi bir altyapı inşa ediyoruz. Intermodal taşımacılığı güçlendirerek demiryolu payını artırıyor, liman-hinterland entegrasyonunu derinleştiriyoruz.

Özetle Orta Koridor, Kalkınma Yolu, Zengezur Bağlantısı ve Hicaz Demiryolu projeleri bir arada düşünüldüğünde Türkiye'yi Doğu-Batı ve Kuzey-Güney koridorlarının kesişim noktasında vazgeçilmez bir lojistik üssü haline getiriyoruz. Türkiye artık yalnızca rotaların geçtiği bir ülke değil; rotaları planlayan, bağlayan ve güvenli hale getiren bir merkez ülkedir.

Bu büyük vizyonla Karayolu ve demiryolu ulaşım ağıımızı, havalimanlarımızı, deniz limanlarımızı ve filomuzu, lojistik altyapımızı güçlendirerek hem kendi ekonomimize hem de bölgesel ve küresel tedarik zincirlerinin dayanıklılığına katkı sunmaya devam edeceğiz. Bu kapsamda Global Krizler Çağında Lojistik: Tedarik Zinciri Ekosisteminde Dönüşüm ve Küresel Rekabet ana temasıyla gerçekleşecek 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin "sektörümüzün ortak aklını buluşturmasını temenni ediyor; tüm katılımcılara başarılar diliyorum.

Kimsenin şüphesi olmasın ki Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın liderliğinde, Türkiye Yüzyılı'nı ulaştırmanın, lojistiğin ve bağlantısallığın yüzyılı yapmak için çalışmaya devam edeceğiz.

Lojistik sektörümüzün küresel kabiliyetini 45 milyar TL'lik kaynakla güçlendiriyoruz

Prof. Dr. Ömer Bolat - T.C. Ticaret Bakanı

"Küresel ticaretin ve tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği yeni dönemde, lojistik sektörümüzün daha hızlı, etkin ve rekabetçi bir yapıya kavuşması için kapsamlı çalışmalar yürütüyoruz. Gümrük süreçlerinin dijitalleştirilmesinden yerinde gümrükleme uygulamalarına, alternatif ticaret koridorlarından hizmet ihracatı ve yurt dışı lojistik ağlarına yönelik desteklere kadar hayata geçirdiğimiz uygulamalarla sektörümüzün küresel pazarlardaki hareket kabiliyetini ve rekabet gücünü artırmayı hedefliyoruz."

Dünya ekonomisinin son yıllarda içinden geçtiği dönem; pandemilerden jeopolitik kırımlara, dijitalleşme dalgalarından korumacı politikalara kadar küresel ticaretin kurallarının yeniden yazıldığı tarihi bir dönüm noktasıdır. Rusya-Ukrayna Savaşı, Orta Doğu'da yaşanan krizler, ABD/İsrail-İran gerilimleri ve Hürmüz Boğazı ile Karadeniz gibi kritik geçiş noktalarında ortaya çıkan riskler, küresel değer zincirlerinin kırılganlığını daha görünür hale getirmiş; güvenli, kesintisiz ve dayanıklı tedarik zincirlerinin önemini artırmıştır.

En düşük maliyetli üretimin arandığı geleneksel dönemin yerini; tedarik zinciri güvenliğinin ve veri temelli karar alma kapasitesinin belirleyici olduğu, reshoring, near-shoring ve friend-shoring gibi yeni üretim kaydırma stratejilerinin öne

çıkacağı yeni bir küresel düzene bırakmakta olduğu görülmektedir. Lojistiği yalnızca ürünlerin bir noktadan diğerine taşınmasını sağlayan operasyonel bir faaliyet olmaktan çıkaran bu süreç; üretimi, ihracatı, enerji güvenliğini ve ekonomik dayanıklılığı doğrudan etkileyen stratejik bir ekosisteme dönüştürmüştür.

Avrupa, Asya, Orta Doğu, Kuzey Afrika, Kafkasya ve Orta Asya pazarlarının tam kesişim noktasında bulunan Türkiye; gelişmiş üretim altyapısı, esnek kapasitesi, nitelikli insan kaynağı ve lojistik imkânlarıyla küresel tedarik zincirlerinin yeniden yapılanma sürecinde güçlü bir avantaja sahiptir. Ticaret Bakanlığı olarak temel hedefimiz, ülkemizi yalnızca uluslararası ticaret yolları üzerinde bir geçiş ülkesi yapmak değil; üretim, depolama, dağıtım, gümrükleme, dijital ticaret ve

katma değerli lojistik hizmetlerin bir arada sunulduğu küresel bir üretim ve tedarik merkezi konumuna yükseltmektir.

GÜÇLÜ İHRACAT PERFORMANSI VE LOJİSTİĞİN HİZMET GÜCÜ

Küresel ekonomideki tüm belirsizliklere ve korumacılık eğilimlerine rağmen, ülkemiz yapısal avantajlarını etkin biçimde değerlendirek ihracat performansını sürdürmeyi başarmıştır. 2025 yılında mal ihracatımız 273,2 milyar dolarla Cumhuriyet tarihimizin en yüksek seviyesine ulaşırken, hizmet ihracatımız 122,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiş; toplam dış ticaret hacmimiz içindeki mal ve hizmet ihracatı büyüklüğümüz 396 milyar dolara yükselmiştir. Bu dönemde elde edilen 63,5 milyar dolarlık hizmet ticareti fazlası, cari dengemize kritik bir katkı sunmuştur.

“2026 yılında mal ihracatına yönelik 32,8 milyar TL, hizmet ihracatına yönelik 12 milyar TL olmak üzere yaklaşık 45 milyar TL tutarında bir kaynağı lojistik sektörümüz de dahil tüm ihracatçılarımızın kullanımına sunduk. Hizmet ihracatçılarımızı desteklemeye başladığımız 2012 yılından bugüne kadar sağladığımız toplam destek tutarı 29,9 milyar TL’ye ulaşmıştır. 2025 yılında 7,4 milyar TL olan hizmet ihracatı destek bütçemizi 2026 yılında 12 milyar TL’ye çıkararak sektörümüzün arkasındaki devlet gücünü perçinledik.”

2026 yılı Temmuz ayı itibari ile yıllıklandırılmış mal ihracatımız 278,6 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Böylece hizmet ihracatımızdaki artışın da katkısıyla toplam mal ve hizmet ihracatımızın 401 milyar doları aşması beklenmektedir.

Bu tarihi başarıda lokomotif rolü üstlenen lojistik ve taşımacılık hizmetleri, 42,4 milyar dolarlık ihracat hacmi ve toplam hizmet ihracatımız içindeki %35’lik payı ile en büyük ikinci döviz kazandırıcı kalemi-miz olmuştur. Türkiye, bu performansı ile taşımacılık ihracatında dünyada 9. sırada, Avrupa’da ise 5. sırada yer alarak küresel ligdeki yerini tescillemiştir. Nitekim Dünya Bankası Lojistik Performans Endeksinde (LPI) 2018 yılında 47. sırada yer alan ülkemizin, başarılı politikalarımızın neticesinde 2023 yılında 38. sıraya yükselmesi bu başarının tesadüf olmadığını en net göster-gesidir. Türkiye, 2025 yılı itibarıyla dünya toplam hizmet ihracatından aldığı %1,28 pay ile en fazla hizmet ihracatı gerçekleştiren 22. ülke olurken, en yüksek hizmet ticareti fazlası sağlayan 6. ülke konumuna yerleşmiştir.

TÜRKİYE’NİN STRATEJİK KONUMU GÜÇLENEN ULAŞTIRMA VE LOJİSTİK ALTYAPISI

Türkiye, sadece üç kıtanın kesişim noktasında bulunan coğrafi bir köprü değil aynı zamanda küresel pazarlara doğrudan açılan bir kapıdır. Ülkemiz, merkezinde yer aldığı coğrafyada sadece 4 saatlik uçuş mesafesi ile:

» 1,5 milyar insana,

» 35 trilyon dolarlık devasa bir toplam Gayrisafi Yurtiçi Hasılaya (GSYH),

» Avrupa, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Orta Asya’yı (MENA) kapsayan 12,1 trilyon dolarlık dev bir ithalat pazarına; doğrudan ve hızlı erişim imkânı sunmaktadır.

Bu jeostratejik avantaj, Türkiye üzerinden geniş bir hinterlandtaki pazarlara zaman ve maliyet etkin bir şekilde doğrudan erişim imkanları sunmaktadır.

Türkiye, güçlü iç pazarının yanında kurduğu uluslararası ticaret köprüleriyle de küresel yatırımcılar ve lojistik aktörleri için benzersiz bir pazar erişim imkanı



sunmaktadır. Ülkemiz; 86,1 milyonluk dinamik nüfusunun yanı sıra Gümrük Birliği kapsamında entegre olduğumuz 450 milyonluk nüfusa sahip Avrupa Birliği pazarına ve tesis ettiğimiz Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ağı kapsamındaki yaklaşık 488 milyonluk nüfusa sahip genişletilmiş bir pazar alanına sahiptir. Türkiye bu bağlamda, dünya nüfusunun neredeyse 8’de 1’ine denk gelen 1 milyardan fazla tüketiciye doğrudan avantajlı tarife oranları üzerinden erişim fırsatları sunmaktadır.

Öte yandan, bu jeostratejik ve jeoekonomik avantajların yanında Türkiye, son 23 yılda hayata geçirdiği mega altyapı hamleleriyle lojistik ve ulaştırma alanında küresel bir aktöre dönüşmüştür. 2002 yılından bu yana ulaştırma modlarımızın tamamında gerçekleştirilen niteliksel ve niceliksel sıçrama, ülkemizin ulaşım koridorlarındaki stratejik konumunu daha da pekiştirmiştir.

Demiryollarında 2002’de 11.000 kilometre olan toplam hat uzunluğumuza, 2.251 kilometresi yüksek hızlı ve hızlı tren hattı olmak üzere yaklaşık 3.000 kilometre yeni hat ekleyerek demiryolu ağıımızı 14.000 kilometreye yükselttik ve ülkemizi YHT teknolojisiyle tanıştırdık. Hat uzunluğundaki artışın yanında, aynı dönemde demiryolunda toplam yolcu sayısı yaklaşık 73 milyondan 353 milyona; yük miktarı ise yaklaşık 15 milyon tondan 32 milyon tona yükselmiştir.

Karayolu ağıımızda ise 2002 yılında yaklaşık 6 bin kilometre olan bölünmüş yol uzunluğunu 2025 yılı sonu itibari ile 28 bin çıkararak yaklaşık 5 katına ulaştırdık; bölünmüş yollarla birbirine bağlı il sayımızı 6’dan 77’ye yükselttik. Otoyol uzunluğumuzu 1.714 kilometreden 3 bin 796 kilometreye yükselttik. Tünellerimizin toplam uzunluğunu 50 kilometreden 833 kilometreye, köprü ve viyadük uzunluğumuzu ise 311 kilometreden 811 kilometreye ulaştırarak uluslararası lojistik süreçlerinde zaman ve yakıt tasarrufu sağlayan, kesintisiz ve yüksek emniyetli bir altyapıyı milletimizin ve küresel ticaretin hizmetine sunduk.

Demiryolu ve karayolu yatırımlarımızın yanında havayolu yatırımlarında da Türkiye’de büyük bir sıçrama yaşanmıştır. Havayolu ulaşımında 2002 yılında 26 olan aktif havalimanı sayımızı 58’e çıkardık. Ulaştırma ve lojistik altyapımıza yaptığımız devasa yatırımların bir simgesi olarak, dünyanın dört bir tarafındaki milli gururumuz olan Türk Hava Yolları, bugün 133 ülkede 358 destinasyona ulaşan uçuş ağıyla dünyada en çok noktaya uçan hava yolu konumundadır. Böylece, Havayolu ulaşımında 2002 yılında 34,5 milyon olan toplam yolcu sayımız 2025 itibari ile 247 milyona ulaştırarak Cumhuriyet tarihimizin rekorunu kırdık.

TİCARİ DIPLOMASİSİ VE STRATEJİK ALTERNATİF TİCARET KORİDORLARI

Küresel krizler çağında ihracatımızın sürdürülebilirliğini sağlamak adına coğrafi ve stratejik pazar çeşitlendirmesine büyük önem veriyoruz. Bu doğrultuda, kapsamlı Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) ve Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA) ağıımızı sürekli genişletiyoruz. Son olarak Katar ile imzaladığımız STA'nın yürürlüğe girmesiyle birlikte yürürlükteki STA sayımız 24'e ulaşmış, böylece Türkiye dünyada en fazla Serbest Ticaret Anlaşmasına sahip ilk 10 ülke arasında yerini almıştır. 2025 yılı itibarıyla STA'larımızın bulunduğu ülkelerle ticaret hacmimiz 112 milyar doları aşarak toplam dış ticaretimizin yaklaşık yüzde 18'ini oluşturmuştur.

Lübnan, Sudan ve Ukrayna ile imzalanmış STA'larımızın ve Maldivler ile TTA'mızın yakın dönemde yürürlüğe girmesini öngörürken; Japonya ve Körfez İşbirliği Konseyi ile STA, Endonezya ile STA, Cezayir ile TTA müzakerelerimizi kararlılıkla sürdürüyoruz. Birleşik Krallık ile mevcut anlaşmamızı modern ve yeni nesil bir STA'ya dönüştürme çalışmalarına devam ederken, Kanada ile de müzakere hazırlıklarımızı yürütüyoruz. Ayrıca Azerbaycan, İran, Özbekistan ve Pakistan ile ikili Tercihli Ticaret Anlaşmalarımız yürürlükte olup, D-8 ve TPS-OIC kapsamında çok taraflı tercihli ticaret mekanizmalarını etkin şekilde uyguluyoruz. Küresel risklere karşı geliştirdiğimiz Uzak Ülkeler Stratejisi kapsamında, coğrafi olarak uzak ancak yüksek potansiyelli 18 ülkeye yönelik ihracatımızı 2028 yılına kadar 50 milyar dolara çıkarmayı; İslam İşbirliği Teşkilatı (İİT) üyelerinin toplam ihracatımızdaki payını ise yüzde 30 seviyesine yükseltmeyi hedefliyoruz.

Pazarlara erişim kadar, bu pazarlara güvenli, hızlı ve düşük maliyetli lojistik koridorlarla bağlanmak da kritik bir önceliktir. Jeopolitik gelişmeler, ülkemizin omurgasını oluşturduğu Orta Koridor'un stratejik önemini artırmıştır. Türk Devletleri Teşkilatı (TDT) bünyesinde yürüttüğümüz çalışmalar kapsamında; Basitleştirilmiş Gümrük Koridoru Anlaşması, Kombine Taşımacılık Anlaşması, Ulaştırma Bağlantı Programı ve Kervansaray Projesi gibi tarihi adımlarla Hazar geçişi taşımacılığı daha rekabetçi hale getiriyoruz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız öncülüğünde hayata geçirilen Mar-maray, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve 1915 Çanakkale Köprüsü gibi dev yatırımlar Orta Koridor'un Avrupa bağlantısını perçinlemiştir. Önümüzdeki süreçte Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu'nun kapasitesinin artırılması ve Zengezur bağlantısının devreye alınmasıyla

"Gümrük süreçlerimizi sade ve şeffaf bir mevzuat temelinde dijitalleştirmek amacıyla; Tek Pencere Sistemi, Kağıtsız Gümrük Projesi, BİLGE Gümrük Platformu, Konteyner ve Liman Takip Sistemi, Hava yolu İşlemlerinin Dijitalleştirilmesi ve Teminat Bilgi Sisteminde Elektronik Dönüşüm gibi vizyoner projeleri kesintisiz sürdürüyoruz. Güvenilir firmalara ayrıcalıklar tanıyan Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) sahibi firma sayımızı 833'e çıkardık."

Avrasya taşımacılığındaki rolümüz daha da güçlenecektir.

Bunun yanı sıra, Körfez Bölgesi'ne erişimde çığır açacak Irak ile Kalkınma Yolu Projesi kara ve demiryolu entegrasyonu ile Basra Körfezi'ni Türkiye üzerinden Avrupa'ya bağlayacak en hızlı ve maliyet etkin hat olacaktır. Irak'ın TIR Sözleşmesi'ne taraf olmasıyla birlikte Irak-Suudi Arabistan güzergâhı alternatifler arasına eklenmiş, girişimlerimiz neticesinde Suudi Arabistan tarafından Türk TIR sürücülerine transit vize verilmesi uygulaması hayata geçirilmiştir. Suriye'de istikrarın yeniden sağlanmasına yönelik olumlu gelişmeler de Doğu Akdeniz'den Umman Denizi'ne uzanan kesintisiz karayolu ulaşımının yeniden tesisi ve bölgesel ticaretin canlanması adına yeni kapılar aralamaktadır.

YERLİ SANAYİNİN KORUNMASI VE HAKSIZ REKABETLE MÜCADELE

Küresel korumacılık trendinin arttığı bu dönemde, yerli üreticilerimizi ithalattan kaynaklanan haksız rekabete karşı korumak adına ticaret politikası savunma araçlarını etkin şekilde uyguluyoruz. Yatırım, üretim ve ihracat zincirini destekleme hedefimiz doğrultusunda, yerli üreticilerin rekabet gücünü artırmak amacıyla halihazırda 4.592 farklı Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunda (GTİP) ilave Gümrük Vergisi (İGV) uygulamaktayız. 11 Temmuz 2026 tarihli Resmî Gazete'de yayımlanan ara değişikliklerle tarım ve sanayi sektörlerimizin ihtiyaçları doğrultusunda İGV listelerini ve gözetim uygulamalarını güncelledik.

Türkiye, yürürlükte bulunan damping önlemleri sayısına göre dünya genelinde ABD ve Hindistan'ın ardından 3'üncü ülke; korunma önlemleri sayısına göre ise Endonezya ve Hindistan'ın ardından yine 3'üncü ülke konumundadır. 2026 yılı Ocak-Haziran dönemi itibarıyla; 69 ürün

grubunda 26 ülkeye karşı 152 adet Damping ve Sübvansiyona Karşı Önlem, 58 adet Anti-Damping soruşturması, 12 adet Korunma Önlemi, 18 ürün grubunda 45 ülkeye karşı 118 adet Önlemlerin Etkisiz Kılınmasına Karşı Önlem (ÖEK), 13 adet ÖEK soruşturması ve 192 adet gözetim uygulaması yürütülmektedir. Ayrıca, uluslararası hukuk çerçevesinde, farklı ülkelere ülkemiz menşeli ürünlere yönelik başlatılan soruşturmalara karşı ihracatçılarımızın hak ve menfaatleri küresel ölçekte savunulmaktadır.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM, YAPAY ZEKÂ VE YENİ NESİL GÜMRÜKLER

Küresel ticaretin yeni döneminde dijitalleşme ve yapay zekâ, rekabet gücünün en temel belirleyicileri arasındadır. Ticaret Bakanlığı olarak, ticaret erbabımızın gümrük hizmetlerine daha kolay ve hızlı erişebilmesi amacıyla 162 faal Gümrük Müdürlüğümüz ile kesintisiz hizmet veriyoruz. Gümrük idarelerimizde 2025 yılında 12,1 milyon aracın, 186 milyon yolcunun ve 8,5 milyon konteynerin; 2026 yılı Haziran ayı itibarıyla ise 5,3 milyon aracın, 80,1 milyon yolcunun ve 4,4 milyon konteynerin gümrük işlemleri tamamlanmıştır.

Gümrük süreçlerimizi sade ve şeffaf bir mevzuat temelinde dijitalleştirmek amacıyla; Tek Pencere Sistemi, Kağıtsız Gümrük Projesi, BİLGE Gümrük Platformu, Konteyner ve Liman Takip Sistemi, Hava yolu İşlemlerinin Dijitalleştirilmesi ve Teminat Bilgi Sisteminde Elektronik Dönüşüm gibi vizyoner projeleri kesintisiz sürdürüyoruz. Güvenilir firmalara ayrıcalıklar tanıyan Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) sahibi firma sayımızı 833'e çıkardık. Bu firmaların gümrük idaresine uğramadan işlemlerini kendi tesislerinde yapmalarına olanak sağlayan "İhracatta/İthalatta Yerinde Gümrükleme" ve "İzinli Alıcı/Gönderici" uygulamalarıyla dış ticaret lojistiğine büyük bir hız ve dinamizm kazandırdık. Fikri ve Sınai Mülkiyet Haklarının Gümrüklerde Korunması kapsamında sektör paydaşlarına yönelik farkındalık artırıcı eğitim faaliyetlerine 2026 yılında da devam edilmektedir.

Yasal ticareti kolaylaştırma vizyonu doğrultusunda Yetkilendirilmiş Yükümlü Sistemi'nin karşılıklı tanınması ve uluslararası veri değişimi süreçlerinde çok taraflı platformlarda öncü rol oynanmaktadır. Avrupa yönlü taşımalarda Ortak Transit Sözleşmesi kapsamında yılda 1 milyonu aşkın işlem, Yeni Bilgisayarlı Transit Sistemi (NCTS) üzerinden tamamen elektronik ortamda yönetilmektedir. Öte yandan, 1975 tarihli TIR Sözleşmesi kapsamında kağıt ortamında yürütülen işlemlerin tamamen dijitalleşmesini sağlayan eTIR Sistemi için test ve entegrasyon çalışmalarımız da devam etmektedir.

Dijital dönüşüm vizyonumuzu gümrüklerin ötesine, iç ticaret ve şirketler hukuku alanına da taşıdık. Kamu hizmetlerinin dijitalleşmesinde kilit role sahip Merkezi Sicil Kayıt Sistemi'nin (MERSİS) kapsamını genişleterek, web uygulamasındaki tüm değişiklik ve yapı değişikliği işlemlerini 10 Ocak 2025 tarihinde "MERSİS Mobil" uygulaması üzerinden kullanıma sunduk. Şirket kuruluşundaki tüm ödemelerin elektronik ortama taşınmasıyla, vatandaşlarımızın evlerinden veya ofislerinden kurumlara gitmeksizin e-imza ile şirket kurabilmelerinin önünü açıyoruz.

Yapay zekâ teknolojilerini de gümrük ve ticaret süreçlerimizin merkezine yerleştiriyoruz. Gümrükler Genel Müdürlüğümüz bünyesinde; Tarife Tespitinde Yapay Zekâ Kullanımı, Belgelerin Dijital Veriye Dönüştürülmesi, Yapay Zekâ Destekli Danışma Asistanı ve Değerlendirme Sistemi projelerini yürütürken; MERSİS iş süreçlerine yapay zekâ bileşenleri ve akıllı chatbot entegrasyonu için analiz süreçlerini devam ettiriyoruz. Ayrıca, yapay zekâ destekli Kolay İhracat Platformu, E-Kolay İhracat Platformu ve firmaların yapısal risklerini önceden tespit eden İhracat360 Programı ile ihracatçılarımızı akıllı rehberlik sunuyoruz.

Lojistiği reaktif bir süreçten proaktif bir yapıya dönüştüren yapay zekâ, müşteri daha sipariş butonuna basmadan talebi öngörüp ürünlerin depolara sevk edilmesini sağlamaktadır. Tedarik zincirlerinin birebir sanal kopyaları olan Dijital İkizler sayesinde kriz anlarında saniyeler içinde rota senaryoları test edilebilmekte ve anında uygulanabilir B planları üretilmektedir. Kritik geçiş noktalarındaki gerilimlerin navlun ve teslim süreleri üzerindeki yıkıcı etkilerini minimize etmenin yolu bu dijital zekanın sunduğu öngörülebilirlikten geçmektedir. Lojistik tesislerde otonom robotların insanlarla yan yana çalıştığı "karanlık depolar" ve "karanlık fabrikalar" dönemine girilmiştir. Sürecin en maliyetli aşaması olan son kilometre teslimatlarında yapay zekâ; anlık trafik durumunu, hava koşullarını ve müşterinin evde bulunma ihtimalini dahi hesaba katarak dinamik rota optimizasyonu gerçekleştirmektedir.

Elektronik Ticaret Bilgi Sistemi (ETBİS) kapsamında 781 e-ticaret işletmesiyle gerçekleştirdiğimiz "Türkiye'de E-Ticaretin Görünümü Raporu" verilerine göre; e-ticaret işletmelerimizin %47,9'u temel, %19,7'si orta, %7'si ileri düzeyde yapay zekâ kullanmaktadır. Sektörün %83,4'ü yapay zekâyı içerik üretimi, %24'ü chatbot ile müşteri desteği, %19,9'u ise kişiselleştirilmiş ürün önerileri, %16,8'i sesli asistanlarla ürün arama/sipariş oluşturma ve %3,6'sı akıllı ödeme çözümleri için kullanmakta olup, firmaların %54'ü önümüzdeki 6 ay içinde yapay zekâ yatırımlarını artıracaklarını beyan etmiştir.

Son 12 ayda e-ticaret işletmelerinin %48,4'ü yapay zekâ tabanlı ürün/yazılım satın almış, %20,4'ü çalışanlarına temel yapay zekâ eğitimi almış, %14,1'i ise bu alanda istihdam gerçekleştirmiştir. İşletmelerin yapay zekâ entegrasyonunu sınırlayan en temel bariyerlerin başında hukuki belirsizlik (%70,3) ile veri gizliliği ve güvenliği endişeleri (%70,2) gelmektedir. Bunları harici finansman yetersizliği (%62,8) ve yatırım geri dönüşünü tahmin etme zorluğu (%54,4) takip etmektedir. Gelecek projeksiyonunda ise işletmelerin %54'ü önümüzdeki 6 ay içinde yapay zekâ kullanımını artırma yönünde yüksek niyet beyan etmiştir.

Ticaret Bakanlığı olarak Dijital ekosistemin aktörlerini buluşturmak adına 3-5 Eylül 2026 tarihlerinde "Beyond Borders" temasıyla düzenleyeceğimiz İstanbul Küresel E-İhracat Zirvesi (IGEXX 2026) ile 30'u aşkın küresel pazaryerini firmalarımızla bir araya getirmeyi hedefliyoruz.

YEŞİL DÖNÜŞÜM VE SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİK

Günümüz pazar dinamiklerinde yeşil dönüşüm ve sürdürülebilirlik, lojistik sektörünün uluslararası rekabet gücünün en temel gerekleri arasındadır. Karbon ayak izini şeffaf bir şekilde ölçemeyen ve emisyonlarını düşüremeyen lojistik firmalarının gelecekte uluslararası tedarik zincirlerinin dışında kalması kaçınılmazdır. Havayoluunda alternatif yakıtların kullanımı, karayoluunda elektrikli ve hibrit araç filolarının oluşturulması, intermodal taşımacılığın yaygınlaştırılması ve demir yolu ile deniz yolu gibi düşük karbon yoğunluğuna sahip taşıma modlarının otonom ulaşım teknolojileriyle desteklenmesi yeni nesil lojistik ağlarımızın omurgasını oluşturacaktır.

Ticaret Bakanlığı olarak, lojistik ve taşımacılık firmalarımızın, küresel pazarlardaki sürdürülebilirlik hedeflerine uygun organizasyon ve operasyon yapısı geliştirmelerine; uluslararası çevre ve karbon düzenlemelerine uyum sağlamalarına yönelik projelerini destekliyoruz.

Bu kapsamda, ihracatçılarımızın kaynak

ve enerji verimliliği alanlarında yol haritası oluşturmalarını sağlayan Responsible® Programı kapsamında, danışmanlık giderlerini 5 yıl boyunca %50 oranında ve toplam 17.640.256 TL'ye kadar destekliyoruz. Lojistik ve taşımacılık yararlanıcılarının uluslararası iklim düzenlemelerine uyumunu kolaylaştırmak üzere Sürdürülebilirlik Destek Programını yürütüyoruz.

İHRACATÇILARIMIZA VE LOJİSTİK SEKTÖRÜMÜZE SAĞLANAN DESTEKLER

Bakanlık olarak, lojistik sektörümüzün küresel gücüne güç katmak adına finansal destek araçlarımızı tarihi seviyelere ulaştırdık. 2026 yılında mal ihracatına yönelik 32,8 milyar TL, hizmet ihracatına yönelik 12 milyar TL olmak üzere yaklaşık 45 milyar TL tutarında bir kaynağı lojistik sektörümüz de dahil tüm ihracatçılarımızın kullanımına sunduk. Hizmet ihracatçılarımızı desteklemeye başladığımız 2012 yılından bugüne kadar sağladığımız toplam destek tutarı 29,9 milyar TL'ye ulaşmıştır. 2025 yılında 7,4 milyar TL olan hizmet ihracatı destek bütçemizi 2026 yılında 12 milyar TL'ye çıkarak sektörümüzün arkasındaki devlet gücünü perçinledik.

Yürürlüğe koyduğumuz 10962 Sayılı Yeni Nesil Destek Kararı altındaki 4 ana programla her ölçekteki lojistik firmamıza can suyu oluyoruz. Hizmet Sektörleri Atılım Programı ile istihdam, rapor/veri tabanı ve uluslararası üyelik desteklerini devreye alırken; yurt dışı ofis ve aktarma merkezleri birim desteğinde sınırları kaldırarak yararlanıcı başına birim sayısını 5'ten 25'e, global destek süresini ise ülke başına 5 yıla çıkardık. Hedef ülkeler için ilave destek oranını +10 puandan +20 puana yükselttik. Markalaşma ve TUR-QUALITY® programlarımız kapsamında lojistik sektörümüzden 23 markayı küresel arenada desteklemeye devam ediyoruz. İhracatçılarımızın küresel dağıtım ağlarına rekabetçi fiyatlarla sızmasını sağlayan Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları (YLDA) Programı kapsamında ise bugüne kadar Avrupa'da üç, ABD'de iki olmak üzere toplam 5 projeye onay vermiş bulunmaktayız.

Küresel krizlerin, jeopolitik risklerin ve teknolojik korumacılığın ticaret rotalarını yeniden çizdiği bu yeni çağda Türkiye; geniş Serbest Ticaret Anlaşmaları ağı, kıtaları birleştiren stratejik ulaşım altyapısı, alternatif koridor yatırımları, yapay zekâ destekli dijital gümrük uygulamaları ve çevre dostu sürdürülebilir lojistik vizyonu ile küresel değer zincirlerinin en güvenilir merkezi olmaya devam edecektir. Kamu ve özel sektörümüzün, akademimizin ve lojistik ekosistemimizin tüm paydaşlarının güçlü iş birliği ve eşgüdümüyle, Türk lojistik sektörünün uluslararası arenadaki öncü ve lider rolünü daha da yukarılara taşıyacak adımları kararlılıkla atmaya sürdüreceğiz.



DEĞİŞEN DÜNYADA LOJİSTİĞİN YENİ ROTASI



Şerafettin Aras
UND Yönetim Kurulu Başkanı

Dünya ekonomisi ve küresel ticaret hızlı bir değişim döneminden geçiyor ve lojistik sektörü bu dönüşümün en önemli dinamiklerinden birini oluşturuyor. Özellikle üretim gücü ve lojistik altyapısıyla öne çıkan Türkiye gibi ülkelerin stratejik önemi her geçen gün artıyor. Ülkemizin uluslararası ticaret koridorları üzerinde yer alması en büyük avantajlarımızdan biri olarak öne çıkarken, dünya ticaretinde yakın coğrafyalardan tedarik anlayışının güç kazanması da uluslararası karayolu taşımacılığı sektörünün önemini daha da artırıyor. Bununla birlikte Suriye ve Irak transit geçişlerinin yeniden başlaması, Kalkınma Yolu Projesi, Zengezur Koridoru ve Orta Koridor'un giderek daha etkin kullanılmaya başlanması, Türkiye'nin küresel lojistikteki stratejik konumunu daha da güçlendirmektedir.

Bunun yanında; jeopolitik gelişmeler, bölgesel çatışmalar, enerji arzına ilişkin belirsizlikler, iklim değişikliğinin etkileri ve hızla gelişen teknolojiler; yalnızca ticaretin yönünü değil, tedarik zincirlerinin işleyişini de yeniden şekillendiriyor. Bu gelişmeler, lojistik sektörünün artık yalnızca taşımacılık faaliyetlerinden ibaret olmadığını, küresel ekonominin sürdürülebilirliği ve ülkelerin rekabet gücü açısından stratejik bir rol üstlendiğini açıkça ortaya koyuyor.

Yakın geçmişte yaşanan pandemi, ardından gelen bölgesel savaşlar ve uluslararası ticaret yollarında meydana gelen aksaklıklar, tedarik zincirlerinin ne kadar kırılgan olabileceğini hepimize gösterdi. Bugün artık dünya ticareti, yalnızca maliyet avantajına göre değil; güvenilirlik, hız, esneklik ve sürdürülebilirlik ilkeleri doğrultusunda yeniden şekilleniyor. Bu dönüşüm, lojistik sektörünü küresel ekonominin en kritik aktörlerinden biri haline getiriyor.

Böyle bir dönemde Türkiye, sahip olduğu stratejik konumuyla önemli bir avantaja sahiptir. Avrupa, Asya, Orta Doğu ve Afrika'nın kesişim noktasında yer alan ülkemiz, yalnızca coğrafi bir köprü değil; aynı zamanda değişen ticaret koridorlarının merkezinde yer alan güçlü bir lojistik üssüdür. Orta

Koridor'un giderek önem kazanması, Körfez ülkeleriyle gelişen ticaret ilişkileri ve alternatif güzergâhlara yönelik artan ilgi, Türkiye'nin küresel lojistikte üstleneceği rolü her geçen gün daha da güçlendirmektedir.

Ancak yeni dönemin rekabet koşulları, yalnızca güçlü bir coğrafi konuma sahip olmayı yeterli görmüyor. Artık rekabet; dijitalleşmeyi doğru yöneten, teknolojiyi süreçlerine entegre eden ve veriyi etkin kullanan ülkeler ile şirketler arasında yaşanıyor. Yapay zekâ destekli sistemler, büyük veri analitiği, akıllı lojistik uygulamaları ve otomasyon çözümleri, operasyonların daha verimli yönetilmesini sağlarken karar alma süreçlerine de hız kazandırıyor. Lojistik sektörünün geleceği, bu teknolojik dönüşüme ne kadar hızlı uyum sağlayabildiğiyle doğrudan ilişkilidir.

Bununla birlikte yeşil dönüşüm, sektörümüz açısından göz ardı edilemeyecek bir başka önemli başlıktır. Avrupa Yeşil Mutabakatı başta olmak üzere küresel çevre politikaları, lojistik sektörünü daha düşük karbon salımı, enerji verimliliği ve çevre dostu taşımacılık uygulamalarına yönlendirmektedir. Artık sürdürülebilirlik, yalnızca çevresel bir sorumluluk değil; uluslararası pazarlarda rekabet edebilmenin temel koşullarından biri haline gelmiştir.

Tedarik zinciri ekosistemi de bu dönüşümden doğrudan etkilenmektedir. Üreticilerden lojistik firmalarına, limanlardan gümrük idarelerine kadar tüm paydaşların birlikte hareket ettiği entegre bir yapı, kriz dönemlerinde ticaretin devamlılığını sağlayan en önemli unsur olarak öne çıkmaktadır. Güçlü bir tedarik zinciri; yalnızca sağlam bir altyapıyla değil, dijital sistemlerle, nitelikli insan kaynağıyla ve etkin iş birlikleriyle mümkün olabilir.

Türk lojistik sektörü, sahip olduğu deneyim ve operasyonel kabiliyet sayesinde bugüne kadar pek çok küresel krizi başarıyla yönetmiştir. Avrupa'dan Orta Asya'ya, Orta Doğu'dan Kuzey Afrika'ya kadar geniş bir coğrafyada faaliyet gösteren taşımacılarımız, en zorlu dönemlerde dahi ticaretin kesintisiz devam etmesini sağlayarak

ülkemizin üretim ve ihracat gücüne önemli katkılar sunmuştur. Bu tecrübe, Türkiye'nin küresel rekabette en önemli avantajlarından biridir.

Elbette önümüzde çözüm bekleyen konular da bulunmaktadır. Sınır geçişlerinin hızlandırılması, uluslararası taşımacılıkta karşılaşılan yapısal sorunların giderilmesi, dijital dönüşüm yatırımlarının desteklenmesi, yeşil lojistik uygulamalarının yaygınlaştırılması ve nitelikli insan kaynağının geliştirilmesi, sektörümüzün rekabet gücünü artıracak temel adımlar arasında yer almaktadır. Kamu ve özel sektörün ortak vizyonla hareket etmesi, bu hedeflere ulaşılmasında belirleyici olacaktır.

UND olarak, sektörümüzün değişen küresel dinamiklere uyum sağlamasını stratejik bir öncelik olarak görüyoruz. Üyelerimizin uluslararası rekabet gücünü artıracak çalışmalarını desteklemeye, kamu kurumlarımızla iş birliği içinde çözüm odaklı projeler geliştirmeye ve ülkemizin lojistikte küresel bir merkez olma hedefine katkı sunmaya kararlılıkla devam ediyoruz.

İnanıyorum ki önümüzdeki dönem, yalnızca krizlerin değil aynı zamanda yeni fırsatların da dönemi olacaktır. Değişen ticaret koridorlarını doğru okuyan, dijitalleşmeyi benimseyen, sürdürülebilirliği iş yapış biçiminin merkezine yerleştiren ve insan kaynağına yatırım yapan ülkeler, küresel rekabette öne çıkacaktır. Türkiye, sahip olduğu stratejik avantajlar ve güçlü lojistik sektörüyle bu yeni dönemin en önemli aktörlerinden biri olmaya adaydır. Bizlere düşen görev ise bu potansiyeli doğru stratejilerle desteklemek ve lojistikte oluşturduğumuz değeri küresel ölçekte daha da ileri taşımaktır.

11. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

2-3 EYLÜL 2026
İSTANBUL

GLOBAL KRİZLER ÇAĞINDA LOJİSTİK

Tedarik Zinciri Ekosisteminde
Dönüşüm ve
Küresel Rekabet



11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, sektörde 32 yıldır aylık olarak yayınlanmakta olan UTA Lojistik Dergisi tarafından Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Ticaret Bakanlığı, sektörel birlik ve derneklerin katılımıyla 2-3 Eylül 2026 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek. 10 yıldır ekonomi dünyası, kamu ve lojistik sektörünü bir araya getirerek reel sektörleri ve lojistik sektörünü buluşturan Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 11. Yılında; GLOBAL KRİZLER ÇAĞINDA LOJİSTİK: Tedarik Zinciri Ekosisteminde Dönüşüm ve Küresel Rekabet ana başlığıyla dünyada lojistik ve tedarik zinciri ekosisteminde yaşanan dönüşümlerin parametrelerini, küresel krizlerin yarattığı yeni durumu ve ülkemize yansımalarını, Türkiye'nin lojistik ekosistemindeki değişimlere uyumunu, yapılanları ve yapılması gerekenleri, global rekabetin oluşturduğu yeni şartları gündeme taşıyor.

- » Entegre Lojistik Ekosistemi: Politikalardan Üretime, Teknolojiden Sahaya
- » Küresel Rekabette Güçlü Lojistik Ekosistemi: İşbirliği, Yenilik ve Sürdürülebilirlik
- » Lojistik Ekosisteminde Stratejik Dönüşüm: Kamu ve Sektör İçin Yeni Yol Haritaları

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK BULUŞMASI

**LİDER SEKTÖRLERİN GELECEK PLANLARI,
DİJİTAL DÖNÜŞÜM PROJELERİ, LOJİSTİK SÜREÇLERİ ve
SEKTÖRDEN BEKLENTİLERİ**

- » E-TİCARET LOJİSTİĞİ » TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
- » PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ » TEKSTİL ve HAZIR GIYIM LOJİSTİĞİ
- » PERAKENDE ve DAĞITIM LOJİSTİĞİ » OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
- » GIDA LOJİSTİĞİ » SAĞLIK ve FARMA LOJİSTİĞİ
- » SAVUNMA LOJİSTİĞİ » AFET LOJİSTİĞİ

**10. YILIN
LOJİSTİKTE BAŞARI
ÖDÜLLERİ TÖRENİ ve
GALA YEMEĞİ
3 Eylül 2026**

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

Küresel ticaretin yeni rotasında



Jeopolitik gerilimler, ticaret savaşları ve bölgesel krizlerin giderek arttığı bir dönemde, Horoz Lojistik küresel operasyonlarını daha dayanıklı hale getirmek için hangi stratejik adımları atıyor?

Küresel ticarete yaşanan gelişmeler, lojistikte farklı pazarlara erişim ve ticaret kanallarının çeşitlendirilmesini her zamankinden daha önemli hale getiriyor. Biz de özellikle Avrupa'daki depo ve dağıtım yapılanmamızı güçlendirerek, Türkiye'de uzun yıllardır uyguladığımız uçtan uca lojistik modelini yurt dışına da taşıyoruz. Bunun yanında farklı taşıma modlarını alternatifli şekilde kullanarak operasyonel esnekliğimizi artırıyoruz.

Özellikle Orta Doğu ile ticarete yaşanan gelişmeler de alternatif taşıma modellerinin önemini artırıyor. Süveyş Kanalı'nın kullanımındaki değişimler, Türkiye'nin coğrafi konumunu daha önemli hale getirirken, kara ve denizyolunun birlikte kullanılabilirdiği modelleri güçlü bir alternatif olarak görüyoruz. Farklı taşıma modlarına sahip olmak, kriz dönemlerinde operasyonlarımızı sürdürebilmemiz açısından önemli bir avantaj sağlıyor.

Bir diğer önemli alan ise e-ihracat. E-ihracat Konsorsiyumu unvanına sahip tek lojistik şirketi olarak, YLDA statüsünün sağladığı avantajlarla yerli markaların uluslararası pazarlara erişimini destekliyoruz. Markalarımızı Avrupa ve Amerika genelinde 14 farklı e-ticaret pazaryerinde listeliyor, lojistikten stok yönetimine ve satışa kadar süreci uçtan uca yönetiyoruz. Böylece hem operasyonel hem de ticari açıdan daha çeşitlendirilmiş ve dayanıklı bir yapı oluşturuyoruz.

ULUSLARARASI BÜYÜMENİN MERKEZİNDE AVRUPA VAR

Horoz Lojistik bugün Avrupa, ABD ve farklı coğrafyalarda operasyonlarını genişletiyor. Önümüzdeki dönemde uluslararası büyüme stratejinizde hangi pazarlar öncelikli olacak? Bu kararlarda hangi kriterler belirleyici oluyor?

Önümüzdeki dönemde Avrupa, uluslararası büyüme stratejimizin merkezinde olmaya devam edecek. Almanya, İngiltere,

Avrupa başta olmak üzere uluslararası operasyonlarını büyüten Horoz Lojistik, mevcut yapılanmasını güçlendirirken İtalya ve İspanya gibi yeni pazarlarda da büyümeye hazırlanıyor. Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı (Yurt Dışı Faaliyetler) Gürkan Gürbüz, 2026'nın ilk yarısında e-ihracat cirosunda yüzde 100'ün üzerinde büyümeye elde ettiklerini belirterek, şirketi önümüzdeki beş yılda farklı coğrafyalarda kendi operasyonlarını yöneten global bir lojistik oyuncusuna dönüştürme hedeflediklerini söyledi.



Gürkan Gürbüz

Fransa, Hollanda ve Romanya'daki yapılanmamızı güçlendirirken, İtalya ve İspanya gibi yeni pazarlarda da büyümeye hedefliyoruz. ABD ise mevcut depo ağıımız üzerinden önemli bir büyüme alanı olmaya devam ediyor.

Pazar seçimlerimizde yalnızca büyüme potansiyeline değil; Türkiye ile ticaret hacmine, müşterilerimizin ihtiyaçlarına, bölgedeki e-ticaret ve lojistik potansiyeline ve uçtan uca operasyon kurabilme imkanına bakıyoruz. Bizim için önemli olan yalnızca yeni bir ülkede bulunmak değil, o pazarda depolama, dağıtım ve taşımacılığı birlikte sunabileceğimiz sürdürülebilir bir yapı oluşturmak.

Şirketiniz yalnızca uluslararası taşımacılık değil, yurt dışı depolama, dağıtım ve e-ihracat çözümleri de

sunuyor. Sizce ihracatçıların küresel pazarlarda rekabet edebilmesi için artık lojistikte hangi yeni hizmetler vazgeçilmez hale geldi?

İhracatçıların küresel pazarlarda rekabet edebilmesi için artık yalnızca ürünü hedef ülkeye taşımak yeterli değil. Ürünün pazara girişinden son tüketiciye ulaşmasına kadar tüm sürecin hızlı, entegre ve mümkün olduğunca tek bir yapı üzerinden yönetilebilmesi gerekiyor.

E-ihracat Konsorsiyumu statümüzün sağladığı avantajlarla lojistik ve depolama altyapımızı yerli markaların hizmetine sunuyoruz. Ürünlerin deniz, hava veya kara yoluyla hedef pazarlara taşınması ve depolanmasının yanı sıra; ürün içeriklerinin hazırlanması, global e-ticaret pazaryerlerinde listelenmesi, reklam ve pazarlama faaliyetleri ile stok ve sipariş

yönetimi gibi pek çok süreci tek çatı altında yönetiyoruz.

Buradaki temel avantajımız, ihracatçıya yalnızca lojistik hizmet vermek yerine ticaretin kendisine de destek olmak. Markalar böylece şirket kurulumu, yurtdışı muhasebe, yerel insan kaynağı, depo ve operasyon altyapısı gibi önemli maliyet ve operasyon yüklerinden kurtularak hedef pazarlara daha hızlı ve güvenli şekilde giriş yapabiliyor.

Özellikle KOBİ'ler ve global pazarlara yeni açılan yerli markalar için bu modelin önemli bir fırsat sunduğunu düşünüyoruz. Önümüzdeki dönemde lojistiğin de yalnızca taşıma ve depolama hizmeti veren bir yapıdan, ihracatçının küresel büyümesini destekleyen bir iş ortağı modeline doğru evrileceğine inanıyoruz.

E-IHRACATTA YÜZDE 100'ÜN ÜZERİNDE BÜYÜME

2026'nın ilk altı ayını nasıl değerlendiriyorsunuz? Operasyon hacmi, ciro ve ihracat lojistiği tarafında beklentileriniz gerçekleşti mi? Yıl sonu için nasıl bir büyüme hedefi öngörüyorsunuz?

2026'nın ilk altı ayını özellikle dış ticaret ve e-ihracat operasyonlarımız açısından oldukça verimli geçirdik. Bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla e-ihracat tarafında %100'ün üzerinde ciro büyümesi elde ettik. Yıl sonuna kadar bu büyümeyi daha da yukarı taşımayı hedefliyoruz. Özellikle ABD ve AB'deki ticaret mevzuatında yapılan değişiklikler ve yeni gümrük düzenlemeleri, e-ihracat operasyonlarında hızlı aksiyon alabilmenin önemini bir kez daha gösterdi. Bu değişimlere önceden hazırlıklı olmamızın avantajını gördük.

2026'yı yalnızca büyüme değil, aynı zamanda operasyonel verimlilik ve finansal disiplin açısından da önemli bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Hedefimiz büyürken maliyet yapımızı ve operasyonel verimliliğimizi koruyarak kont-

"2026'yı yalnızca büyüme değil, aynı zamanda operasyonel verimlilik ve finansal disiplin açısından da önemli bir yıl olarak değerlendiriyoruz. Önümüzdeki dönemde de dış ticaret ve e-ihracatın önemli büyüme alanlarımızdan biri olmaya devam edeceğini öngörüyoruz."

rollü bir büyüme sağlamak. Önümüzdeki dönemde de dış ticaret ve e-ihracatın önemli büyüme alanlarımızdan biri olmaya devam edeceğini öngörüyoruz.

Horoz Lojistik'in yurt dışı operasyonlarının toplam ciro içindeki payı bugün hangi seviyede? Önümüzdeki beş yılda şirketi uluslararası arenada nasıl bir konumda görüyorsunuz? Yeni yatırım, iş ortaklığı veya ülke açılışları gündeminizde var mı?

Yurt dışı operasyonlarımızın toplam ciro içindeki payını her yıl artırmayı hedefliyoruz. Bugün geldiğimiz noktada uluslararası taşımacılığın yanı sıra yurt dışı depolama, dağıtım ve e-ihracat tarafında da büyüyor. Bu nedenle önümüzdeki dönemde uluslararası operasyonların Horoz Lojistik'in büyümesinde çok daha önemli bir paya sahip olacağını düşünüyoruz.

Önümüzdeki beş yılda hedefimiz, Türkiye'den dünyaya hizmet veren bir lojistik şirketten, farklı coğrafyalarda kendi operasyonlarını yönetebilen global bir lojistik oyuncusuna dönüşmek. Avrupa öncelikli olmak üzere mevcut yapılanmamızı güçlendirmeye ve ihtiyaç gördüğümüz pazarlarda yeni depo ve operasyon yatırımları yapmaya devam edeceğiz. Burada bizim için önemli olan yalnızca yeni ülkelere girmek değil, girdiğimiz pazarlarda depolama, dağıtım, taşımacılık ve e-ihracatı birlikte sunabileceğimiz sürdürülebilir bir yapı kurmak. Yeni iş birlikleri ve stratejik fırsatlar da bu büyüme planımızın önemli parçaları olacak.

TEKNOLOJİDE GÜCÜNÜ ARTIRIYOR

Uluslararası müşteriler artık yalnızca hızlı teslimat değil; izlenebilirlik, dijitalleşme ve uçtan uca operasyon yönetimi de talep ediyor. Horoz Lojistik'in teknoloji yatırımları küresel rekabette size nasıl bir avantaj sağlıyor?

Teknoloji artık lojistikte yalnızca operasyonları hızlandıran bir araç değil, müşteriye sunulan hizmetin önemli bir parçası. Özellikle uluslararası operasyonlarda izlenebilirlik, doğru veri akışı ve süreçlerin entegre şekilde yönetilmesi önemli bir rekabet avantajı sağlıyor.

Biz de teknoloji yatırımlarımızı uçtan uca hizmet modelimizi güçlendirecek şekilde şekillendiriyoruz. 2025 yılında bünyemize kattığımız Tradeport ile farklı e-ticaret kanallarını tek bir teknoloji altyapısında buluştururken, Brandloop ile markaların Amazon, eBay ve Etsy gibi global pazaryerlerindeki mağaza ve operasyon süreçlerini yönetmelerine destek oluyoruz. Bu yapılar sayesinde pazaryeri yönetiminin stok ve sipariş takibine kadar farklı süreçleri entegre ediyor, müşterilerimize daha görünür, hızlı ve esnek bir operasyon sunuyoruz.

Amacımız teknolojiyi yalnızca bir destek fonksiyonu olarak değil, lojistik ve ticaretin birlikte yönetildiği yeni nesil hizmet modelinin temel unsurlarından biri olarak konumlandırmak. Bu yaklaşımın küresel pazarlarda müşterilerimize hız, görünürlük ve operasyonel esneklik sağladığını düşünüyoruz.

YEŞİL DÖNÜŞÜM LOJİSTİKTE REKABETİN YENİ KRİTERİ

Avrupa'daki Yeşil Mutabakat ve yeni gümrük uygulamaları, lojistik sektöründe sürdürülebilirliği artık bir tercih olmaktan çıkarak rekabetin temel unsurlarından biri haline getiriyor. Özellikle Avrupa pazarında müşterilerin hizmet alırken fiyat ve hızın yanı sıra şirketlerin karbon ayak izi ve sürdürülebilirlik performansını da dikkate aldığını belirten Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkan Yardımcısı (Yurt Dışı Faaliyetler) Gürkan Gürbüz, bu dönüşümün lojistik şirketleri açısından yeni bir dönemi beraberinde getirdiğini söyledi. Gürbüz, "Biz bu dönüşümü yalnızca bir regülasyon olarak

görmüyoruz. Sürdürülebilirlik aynı zamanda operasyonel verimlilik anlamına geliyor" dedi. Yakıt ve enerji tüketiminin azaltılması, doğru taşıma modunun seçilmesi ve operasyonların daha verimli hale getirilmesinin hem çevresel etkiyi hem de maliyetleri yönetme açısından önemli olduğunu vurgulayan Gürbüz, "Bu kapsamda yenilenebilir enerji yatırımlarımızdan alternatif taşıma modellerine kadar birçok alanda çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Eskişehir'deki GES yatırımımız da bu yaklaşımımızın önemli örneklerinden biri" dedi.



ÇİFT HANELİ BÜYÜMESİNİ

yatırımlar ve uluslararası ağla güçlendiriyor

Kita Logistics, 2026'nın ilk yarısında cirosunu yüzde 20'nin üzerinde artırırken EBITDA'da iki katı aşan büyüme kaydetti. Kita Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Eldener, şirketin Avrupa'daki güçlü konumunu korurken Orta Koridor, Orta Asya, Orta Doğu ve Amerika'da uluslararası ağını güçlendirdiğini belirterek, 600 milyon TL'lik depo ve antrepo yatırımıyla altyapıyı da geliştirdiklerini söyledi. Eldener, yıl sonunda çift haneli büyüme hedeflediklerini ve sürdürülebilir büyüme, dijitalleşme ve katma değerli lojistik çözümlere odaklanacaklarını ifade etti.

2026'nın ilk yarısını Kita Logistics açısından nasıl değerlendiriyorsunuz? Yıl sonuna ilişkin büyüme hedefleriniz ve öncelikleriniz neler?

2026'nın ilk yarısını Kita Logistics açısından güçlü ve sağlıklı bir büyüme dönemi olarak değerlendiriyoruz. Küresel ticarette belirsizliklerin, bölgesel gelişmelerin ve maliyet baskılarının devam ettiği bir ortamda, operasyonel hacmimizi artırırken kârlılığımızı da önemli ölçüde güçlendirdik. İlk altı ay sonunda ciromuz geçen yılın aynı dönemine göre yaklaşık %20'nin üzerinde artış gösterirken, operasyonel kârlılığımızda ise çok daha güçlü bir performans sergiledik. Özellikle EBITDA tarafında geçen yılın aynı dönemine kıyasla iki katın üzerinde bir büyüme elde etmiş olmamız, sadece hacim odaklı değil, sürdürülebilir ve verimli büyüme stratejimizin de doğru ilerlediğini gösteriyor.

Bu dönemde Hava ve Denizyolu taşımacılığı başta olmak üzere birçok iş kolumuz bütçelerimizin üzerinde performans gösterirken, müşteri portföyümüzde de nitelikli bir genişleme sağladık. Mevcut müşterilerimizle iş hacmimizi artırırken, farklı sektörlerden yeni müşterileri de portföyümüze kazandırdık. İlk 30 müşterimizde hem ciro hem de kârlılık tarafında yakaladığımız güçlü artış, büyümenin sağlıklı bir müşteri yapısı üzerine inşa edildiğini ortaya koyuyor.

Yılın ikinci yarısında küresel ekonomik gelişmeleri yakından takip etmeyi sürdüreceğiz. Bununla birlikte, mevcut performansımız doğrultusunda yıl sonunu çift haneli büyümeyle tamamlamayı hedefliyoruz.

Küresel ticarete yaşanan jeopolitik gelişmeler, ekonomik dalgalanmalar ve değişen ticaret koridorları lojistik sektörünü yeniden şekillendiriyor. Bu gelişmeler Kita Lojistik'in operasyonlarını, yatırım kararlarını ve büyüme stratejisini nasıl etkiliyor?

Jeopolitik gelişmelerin lojistik sektöründe artık geçici dalgalanmalar değil, yeni ticaret ve taşıma düzeninin temel belirleyicilerinden biri olduğunu düşünüyoruz. Özellikle Kızıldeniz'deki sorun, küresel lojistiğin adeta yeni normal haline gelmiş durumda. Bu durum yalnızca navlunları yukarı çekmekle kalmıyor, taşıma sürelerini de önemli ölçüde uzatıyor. Doğu ile Batı arasındaki taşıma sürelerinin yaklaşık %30-40 oranında artması, aynı ticaret hacmini taşımak için daha fazla gemi ve konteyner ihtiyacı duyulması anlamına geliyor. Bu da kapasite tarafında baskı oluşturarak navlunların, özellikle spot piyasada, yukarı yönlü hareket etmesine neden oluyor. Nitekim Çin'den Akdeniz'e denizyolu taşıma maliyetlerinin son birkaç ay içerisinde yaklaşık iki katına çıktığını, buna paralel olarak transit sürelerin de uzadığını görüyoruz. Bu tablo, Avrupa'nın tedarik zincirlerini yeniden değerlendirmesini de hızlandırıyor. Türkiye bu noktada önemli bir avantaja sahip. Avrupa'ya yakınlığı, güçlü üretim altyapısı ve gelişmiş lojistik yetkinlikleri sayesinde Türkiye'nin özellikle Avrupa'nın tedarik zincirlerinde Nearshoring açısından stratejik öneminin daha da arttığını düşünüyoruz. Türkiye halen önemli bir lojistik üs ve bu konumunu daha da güçlendirebilecek potansiyele sahip.

Bu değişimin şirketimizin operasyonlarına da doğrudan yansıdığını görüyoruz.



Emre Eldener

Örneğin Avrupa ile Arap Yarımadası arasındaki karayolu taşımalarımızda belirgin bir artış var. Ticaret koridorları değiştikçe biz de müşterilerimizin ihtiyaçlarına göre alternatif güzergâhlar ve taşıma modelleri geliştiriyoruz. Burada bizim açımızdan önemli olan, değişen koşullara sadece reaksiyon vermek değil, müşterilerimize önceden çözüm üretebilmek. Dolayısıyla jeopolitik riskler yatırım ve büyüme stratejimizin merkezinde yer alıyor. Tek bir taşıma moduna veya tek bir koridora bağımlı olmayan, farklı coğrafyaları ve taşıma modellerini bir araya getirebilen esnek bir yapı kurmaya odaklanıyoruz.

ODAKTA ORTA KORİDOR VE AMERİKA VAR

Avrupa başta olmak üzere hangi pazarları stratejik büyüme alanı olarak görüyorsunuz? Yeni ülke, ofis veya iş birlikleri gündeminizde mi?

Kita Logistics olarak uluslararası ağıımızı yalnızca kendi ofislerimiz üzerinden tanımlamıyoruz. Geçtiğimiz yıl yeni ofis yatırımlarımız oldu; ancak bizim için yurt dışında bağlantıda olduğumuz her bir acente, aynı zaman-

da şirketimizin bir ofisi gibi çalışıyor. Biz de onların ofisiyiz. 31 yıldır yeni iş ortaklarını bu ağı dahil ederken, giderek güçlenen iş birliğimizle hem onların hem de müşterilerimizin fikirlerine ve hayallerine ortak oluyoruz. Zaten "Moving Ideas" söylemimizin arkasındaki yaklaşım da bu.

Çin'den Amerika'ya uzanan hizmet ağıımız içerisinde Orta Koridor bizim için jeostratejik açıdan da son derece kıymetli. Kazakistan ve Özbekistan'a yönelik yatırımlarımızla bu koridor üzerindeki katma değerli hizmet kabiliyetimizi daha da güçlendirmeyi ve müşterilerimize daha fazla alternatif sunmayı amaçlıyoruz. Özellikle bu bölgede proje lojistiği açısından önemli bir fırsat alanı oluştuğunu görüyoruz. Bu fırsatı değerlendirerek önemli projelerin yüklemelerini üstleniyor, bölgedeki proje lojistiği kabiliyetimizi de giderek güçlendiriyoruz. Özellikle CIS ülkelerine Türkiye ve Avrupa'dan sunduğumuz katma değerli lojistik hizmetler, bizi farklılaştıran önemli alanlardan biri. Avrupa tarafında ise başta Almanya ve BENELUX ülkeleri olmak üzere güçlü olduğumuz pazarlardaki hizmet kalitemizi daha fazla potansiyel iş ortağıyla buluşturmaya hedefliyoruz. Buradaki amacımız yalnızca ağıımızı genişletmek değil, doğru iş ortaklarıyla uzun vadeli ve karşılıklı değer yaratan ilişkiler kurmak. Bunun yanında, son dönemde ağırlık verdiğimiz Orta Doğu pazarı da stratejik büyüme alanlarımız arasında. Amerika ise Kıta Logistics açısından yüksek potansiyel gördüğümüz ve odaklandığımız bir diğer hedef pazar. Bizim için uluslararası büyüme, haritada daha fazla noktaya ulaşmaktan ziyade, ulaştığımız her noktada müşterimize aynı güvenilirlik ve hizmet kalitesini sunabilmek anlamına geliyor.

Gerçekleştirdiğiniz yatırımlarda hangi alanlara odaklanıyorsunuz? Önümüzdeki dönemde yatırımlar planlıyor musunuz?

Lojistik sektöründe rekabetin artık yalnızca taşıma kapasitesiyle değil; teknoloji, sürdürülebilirlik ve operasyonel verimlilikle şekillendiğine inanıyoruz. Bu nedenle son

dönemde yatırımlarımızı da sadece fiziksel büyüme ekseninde değil, müşterilerimize daha entegre ve katma değerli hizmet sunacak bir altyapı oluşturma hedefiyle planlıyoruz.

Bu kapsamda ilk olarak antrepo altyapımızı güçlendirmeye yönelik toplamda 600 milyon TL'lik konsolide bir yatırım gerçekleştirdik. Yatırımla depolama kapasitemizi artırırken, tesislerimizi yenilenebilir enerji sistemleri, lityum iyon ekipmanlar, akıllı güvenlik çözümleri ve enerji verimliliği odaklı uygulamalarla destekledik. Depolarımızı yalnızca ürünlerin muhafaza edildiği alanlar olmaktan çıkartıp, teknolojiyle güçlendirilmiş lojistik merkezlerine dönüştürüyoruz. Bununla birlikte operasyonel altyapımızı da güçlendirmeye devam ediyoruz. Deniz taşımacılığı hacminizin artmasına paralel olarak özmal çekici ve ekipman yatırımlarımızı hayata geçirerek liman, depo ve müşterilerimiz arasındaki operasyonları daha entegre bir yapıya kavuşturduk. Filomuzdaki 32 adet özmal tı Euro 6 teknoloji ile yenileriyle gençleştirdik. 5 adet yeni tı daha bünyemize kattık. Fiziksel yatırımlarımızı dijital dönüşümle desteklemeyi de en az özmal yatırımları kadar önemsiyoruz. Son dönemde devreye aldığımız yeni Dijital Antrepo Uygulamamız sayesinde ürünlerin depoya girişinden sevkiyatına kadar tüm süreçleri gerçek zamanlı yönetebiliyor, müşterilerimize çok daha yüksek görünürlük ve operasyonel hız sağlayabiliyoruz.

Kıta Logistics olarak dijital dönüşüm sürecinde hangi teknolojilere öncelik veriyorsunuz? Yapay zekâ, veri analitiği ve otomasyon alanındaki çalışmalarınız hakkında bilgi verebilir misiniz?

Kıta Logistics olarak dijital dönüşüm sürecimizi üç temel başlık üzerine inşa ediyoruz: operasyonel dijitalleşme, veri analitiği ve yapay zekâ destekli karar mekanizmaları. Özellikle depo operasyonlarımızda hayata geçirdiğimiz ERP sistemleriyle entegre mobil uygulama altyapısı sayesinde ürünlerin depoya girişinden sevkiyatına kadar tüm süreçleri gerçek zamanlı olarak izleyebiliyor; stok

doğruluğunu, operasyonel hızı ve saha verimliliğini önemli ölçüde artırıyoruz. Yapay zekâyı ise geleceğin değil, bugünün önemli rekabet araçlarından biri olarak görüyoruz. Özellikle teklif hazırlama süreçleri, doküman yönetimi, müşteri iletişimi ve operasyonel süreçlerin hızlandırılması gibi alanlarda yapay zekâ destekli uygulamaların sunduğu fırsatları yakından takip ediyor ve edebildiklerimizi şimdilik süreçlerimize entegre ediyoruz. Aynı zamanda yapay zekânın sürdürülebilirlik hedeflerimize de katkı sağlayacağına inanıyoruz.

HEDEF KÜRESEL ÖLÇEKTE GÜÇLÜ BİR LOJİSTİK MARKASI OLMAK

Önümüzdeki dönemde sektörü şekillendirecek en önemli dinamikler sizce neler olacak? Kıta Logistics'in önümüzdeki 3-5 yıllık dönemde nasıl bir konumda görmeyi hedefliyorsunuz?

Önümüzdeki dönemde lojistik sektörünü şekillendirecek en önemli dinamiklerin; dijitalleşme, sürdürülebilirlik, tedarik zincirlerinin yeniden yapılanması ve hızla değişen müşteri beklentileri olacağını düşünüyorum. Artık müşteriler yalnızca yüklerinin zamanında teslim edilmesini değil; süreçlerini gerçek zamanlı takip edebilmeyi, veriye dayalı raporlama alabilmeyi, karbon ayak izini görebilmeyi ve ihtiyaçlarına özel çözümler üretebilen stratejik bir iş ortağıyla çalışmayı bekliyor. Bu nedenle lojistik şirketlerinin gelecekteki rekabeti, yalnızca fiyat ve operasyon gücüyle değil; çeviklik, teknoloji kullanımı ve katma değer üretme kabiliyetiyle belirlenecek. Şirketimizi Türkiye'nin değil, faaliyet gösterdiği coğrafyalarda güvenilirliği, hizmet kalitesi ve yenilikçi çözümleriyle tercih edilen küresel bir lojistik markası olarak konumlandırmayı hedefliyoruz. Yeni pazarlarda büyürken, mevcut müşterilerimizle ilişkilerimizi daha da güçlendirmeyi; sürdürülebilir lojistik çözümlerimiz, güçlü uluslararası ağıımız ve müşteri odaklı hizmet anlayışımızla sektörümüzde fark yaratan bir marka olmayı sürdüreceğiz.

KITA LOGISTICS'TE KARBON YÖNETİMİ DİJİTALLEŞİYOR

Kıta Logistics Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emre Eldener, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması'nın (CBAM) lojistik sektöründe yalnızca yeni regülasyonlar getirmediğini, aynı zamanda iş yapış biçimlerini yeniden tanımlayan önemli bir dönüşüm sürecini beraberinde getirdiğini söyledi. Eldener, müşterilerin artık yalnızca yüklerinin zamanında teslim edilmesini değil, operasyonun ne kadar karbon salımla gerçekleştirildiğini, bu verilerin ne kadar şeffaf raporlanabildiğini ve sürdürülebilirlik performansının ne ölçüde yönetilebildiğini de dikkate aldığını belirtti. Eldener, "Bu nedenle sürdürülebilirliği bir uyum zorunluluğu olarak değil, uzun vadeli rekabet gücümüzün temel unsurlarından biri olarak görüyoruz"

dedi. Kıta Logistics olarak sürdürülebilirlik dönüşümünün merkezine dijitalleşmeyi yerleştirdiklerini aktaran Eldener, karbon ayak izi ve sera gazı emisyonlarının ölçüm ve raporlanmasını dijital bir altyapıya taşıdıklarını ifade etti. Bu kapsamda İzmir Teknopark merkezli yerli teknoloji firması Carbon Emit ile iş birliği gerçekleştirdiklerini belirten Eldener, bu altyapı sayesinde karbon yönetimini dönemsel bir raporlama faaliyeti olmaktan çıkarak operasyonel karar alma süreçlerinin bir parçası haline getirdiklerini söyledi. Eldener, "Bu altyapı sayesinde emisyon verilerimizi sürekli, izlenebilir ve doğrulanabilir şekilde yönetebiliyor; aynı zamanda Avrupa Yeşil Mutabakatı ve CBAM gibi uluslararası düzenlemelere uyum konusunda da güçlü bir altyapı oluşturuyoruz" diye konuştu.

Murhak Yurt İçi Operasyon Müdürü Alperen Gece:

Hedefimiz haritaya daha fazla hat çizmek değil Hatların arasındaki sınırları kaldırmak

Alp Özler Lojistik Grup Şirketleri bünyesine katılan Murhak Uluslararası Nakliyat, bu birleşmeyle Batı Avrupa'daki güçlü operasyonel deneyimini grubun finansal gücü, teknoloji altyapısı ve yurt içi taşımacılık kabiliyetiyle birleştirdi. Almanya, Belçika ve Hollanda başta olmak üzere Batı Avrupa hatlarında faaliyetlerini sürdüren Murhak, Ekim 2025 itibarıyla başlattığı yurt içi operasyonlarla hizmet kapsamını da genişletti. Murhak Yurt İçi Operasyon Müdürü Alperen Gece, şirketin hedefini, "Haritaya daha fazla hat çizmek değil; o hatların arasındaki operasyonel sınırları kaldırmak. Bir yük Türkiye'nin herhangi bir noktasından bize teslim edildiğinde, müşterinin bundan sonrasını ayrı ayrı düşünmek zorunda kalmadığı bir lojistik şirketi olmak" sözleriyle açıkladı.



Alperen Gece - Murhak Yurt İçi Operasyon Müdürü

Murhak Uluslararası Nakliyat'ın Alp Özler Lojistik Grup Şirketleri bünyesine katılması, şirketinizin büyüme stratejisinde nasıl bir dönüm noktası oluşturuyor? Bu birleşmenin arkasındaki temel vizyonu paylaşır mısınız?

Murhak satın alımı bizim için ölçek büyütmekten çok, uluslararası taşımacılıktaki coğrafi yetkinliğimizi genişleten teknik bir yatırımdı. Alp Özler Lojistik olarak yaklaşık çeyrek asırdır Balkanlar ekseninde güçlü bir uluslararası taşıma operasyonumuz bulunuyor. Ancak Almanya, Belçika ve Hollanda gibi Batı Avrupa ülkelerinden

gelen talepleri ağırlıklı olarak forwarding çözümleriyle karşılıyorduk. Burada önümüzde iki seçenek vardı: Batı Avrupa'da sıfırdan yeni bir hat kurmak ya da o koridorda yıllardır faaliyet gösteren, müşteri portföyü, operasyonel hafızası ve marka güveni oluşmuş bir yapıyı bünyemize katmak. Biz ikinci yolu tercih ettik. Çünkü lojistikte bir ülkeye taşıma yapabilmekle o ülkede sürdürülebilir bir hat işletilebilmek aynı şey değil. Murhak ile aslında Batı Avrupa'daki öğrenme eğrisini ve pazar erişimini de bünyemize kattık.

Murhak'ın Ro-Ro ve dorse ağırlıklı operasyon modeli de bizim için önemli bir tamamlayıcılıktı. Devir tarihinde araç parkında 39 çekici-

dorse takımı bulunuyordu; sonrasında mevcut ekipmanı yenileyerek buna ek 74 taşıtlık yatırım gerçekleştirdik ve şirketin sermaye yapısını güçlendirdik. En önemli göstergelerden biri ise müşteri devamlılığı oldu. 1 Nisan 2024'teki devirden bu yana mevcut müşteri portföyünün tamamını koruduk ve üzerine yeni müşteriler ekledik. Bugün Alp Özler müşterilerinden Batı Avrupa talebi Murhak'a, Murhak müşterilerinden Balkan talebi ise Alp Özler'e yönlendirilebiliyor.

Özetle Murhak'ı yalnızca filomuza kapasite eklemek için değil, uluslararası taşıma haritamıza Batı Avrupa koridor uzmanlığı, müşteri erişimi ve operasyonel yetkinlik eklemek için satın aldık.

YURT İÇİ TAŞIMACILIKLA OPERASYON TARAFI GÜÇLENDİRİLDİ

Murhak, 40 yılı aşkın tecrübesiyle sektörde güçlü bir marka olarak biliniyor. Bu deneyimi Alp Özler Lojistik'in mevcut operasyonlarıyla nasıl entegre etmeyi planlıyorsunuz ya da nasıl entegre ettiniz? Özellikle hangi alanlarda sinerji yaratmayı hedefliyorsunuz?

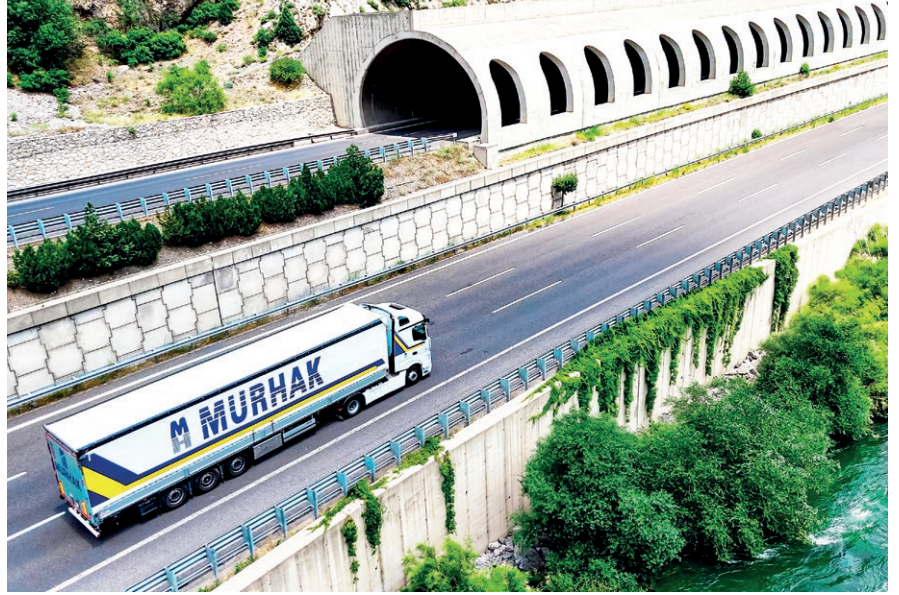
Entegrasyonu Murhak'ı Alp Özler'e benzetmek olarak görmedik; Murhak'ın Batı Avrupa operasyon bilgisini koruyup arkasına grubun sermaye, teknoloji ve satın alma gücünü koyduk.

Devir sonrasında ilk yaptığımız işlerden biri, kendi geliştirdiğimiz ERP altyapısını Murhak'a entegre etmek oldu. Bugün taşımanın operasyonel verisinden maliyetine, araç ve sefer takibinden KPI ve finansal raporlamaya kadar süreçleri ortak bir veri kaynağı üzerinden yönetiyoruz. Biz ERP'yi yalnızca operasyon yazılımı olarak değil, operasyon ile bilançoyu birbirine bağlayan bir yönetim altyapısı olarak görüyoruz. Akaryakıt, lastik, bakım, kasko ve sigorta gibi yüksek hacimli satın alma kalemlerinde grup ölçeğinin avantajını Murhak'a taşıdık; IT, muhasebe, insan kaynakları ve raporlama süreçlerini ortak altyapıya bağladık. Sigorta ve risk yönetimi süreçlerinde de grup bünyemizdeki uzman yapılardan faydalanmaya başladık. En kritik katkılardan biri ise finansal dayanıklılık tarafında oldu. Alp Özler'in finansman gücü sayesinde Murhak'ın uzun süredir ihtiyaç duyduğu filo ve teknoloji yatırımlarını çok daha kısa sürede gerçekleştirebildik. Entegrasyonun diğer somut sonucu ise Murhak'ın faaliyet alanının genişlemesi oldu. Ekim 2025 itibarıyla yurt içi taşımacılık operasyonlarını da başlattık. Böylece entegrasyon tek yönlü olmadı; Murhak gruba Batı Avrupa uzmanlığını getirirken, Alp Özler'in yurt içi taşımacılık kabiliyeti de Murhak'ın hizmet portföyüne taşındı.

Kısacası Murhak'ın güçlendirilmesi gereken taraflarını güçlendirdik; değerli olan operasyonel hafızasını ise özellikle koruduk.

Murhak Uluslararası Nakliyat, uzun yıllardır uluslararası taşımacılık alanında faaliyet gösteren köklü bir marka. Bugün şirketiniz hangi taşımacılık modlarında ve lojistik hizmetlerinde faaliyet gösteriyor? Özellikle yoğunlaştığınız sektörler,

"Bir ülkede tabela açmak kolay; önemli olan o yapılanmanın kendi ekonomisini sürdürülebilir biçimde oluşturabilmesi. Bu nedenle önümüzdeki dönemde büyümeyi yeni şirketler satın almaktan ziyade, Murhak'ın aynı müşteriye daha fazla uzmanlık sunabildiği bir lojistik platforma dönüşmesi üzerinden kurguluyoruz."



öne çıktığınız hatlar ve yurt dışında ve yurt içinde sunduğunuz hizmetler hakkında bilgi verebilir misiniz?

Murhak'ın uluslararası operasyonunun temel karakterini değiştirmedik; burada yaptığımız şey ağırlıklı olarak kapasiteyi ve hizmet kalitesini geliştirmek oldu. Bugün 43 çekici ve 84 dorse ile Almanya, Belçika ve Hollanda ağırlıklı, yer yer İtalya'yı da kapsayan ithalat ve ihracat operasyonları yürütüyoruz. Filomuzdaki en yaşlı çekicinin bugün yalnızca üç yaşında olması, satın alma sonrasında gerçekleştirdiğimiz yenilemenin boyutunu da gösteriyor.

Batı Avrupa operasyonumuzun önemli kısmı refakatsiz Ro-Ro modeli üzerinden çalışıyor. Türkiye'de yüklenen dorseler çekicilerimizle İstanbul'a getiriliyor, Ro-Ro ile Trieste'ye geçiyor ve Avrupa tarafında konumlandığımız çekiciler tarafından karşılanarak nihai teslimat noktalarına taşınıyor. Türkiye tarafındaki çekici ise aynı döngü içerisinde ithalat dorsesini alarak teslimata devam ediyor. Dolayısıyla bizim modelimizde uluslararası taşıma ünitesinin merkezinde çoğu zaman çekiciden ziyade dorse sirkülasyonu

bulunuyor. Bunun yanında klasik karayolu ve özellikle Batı Avrupa hattında parsiyel taşımacılık da hizmet modelimizin önemli bir parçası. Uluslararası müşteri profilimiz ağırlıklı olarak üretici ve sınıai kuruluşlardan oluşuyor; üretim girdileri, yedek parça ve gıda ürünleri önemli yük gruplarımız arasında.

Asıl büyük değişimi ise yurt içi taşımacılık tarafında gerçekleştirdik. Bugün aylık 1.300'ün üzerinde FTL operasyonu yönetiyor, ortalama 105 kiralık aracı sürekli olarak sistem içerisinde çalıştırıyoruz. FMCG, bitmiş gıda, ADR kapsamındaki yükler ve kargo taşımacılığı ana faaliyet alanlarımız arasında.

Ancak yurt içi yapılanmayı yalnızca yeni bir gelir kalemi olarak görmüyoruz. Bir uluslararası hattın gücü, sadece yurtdışındaki erişimiyle değil, çıkış ve varış ülkesindeki hinterland kabiliyetiyle de belirleniyor. Eskiden Avrupa'dan gelen bir ithalat aracının devam operasyonunu ağırlıklı olarak yeni müşterisine göre planlamak durumundayken, bugün yurt içi ekibimiz aracın Türkiye içerisindeki sonraki yükünü de organize edebiliyor.

Dolayısıyla Murhak'ı yalnızca yurtdışında çalışan bir nakliyeciden, yurt içi ve uluslararası operasyonların

birbirini beslediği kapıdan kapıya bir lojistik yapıya dönüştürüyoruz.

'HAFTALIK TEDARİKÇİ ÖDEME DİSİPLİNİNİ MURHAK'A DA TAŞIDIK'

Birleşmenin müşterilere sağlayacağı en önemli kazanımlar neler olacak? Özellikle uluslararası ve yurt içi taşımacılıkta hizmet ağı, operasyonel kapasite ve müşteri deneyimi açısından ne gibi farklılıklar gerçekleşti?

Satın alma sonrasında müşteriye yalnızca daha fazla araç değil, Murhak ile çalışabileceği daha fazla operasyon senaryosu sunduk.

Bunun somut örneklerini de görmeye başladık. Daha önce yalnızca uluslararası taşımacılığında hizmet verdiğimiz müşterilerimizden biri, yurt içi yapılanmamızın kurulmasının ardından iç nakliye operasyonlarını da Murhak'a devretti. Aynı şekilde bugün tek bir müşterinin ihtiyacına göre sabit araç, tahsisli filo ve spot FTL kapasitesini aynı operasyon içerisinde birlikte yönetebiliyoruz.

Müşteri açısından daha görünmeyen ama en önemli değişikliklerden biri ise kapasitenin arkasındaki tedarikçi ekosistemi oldu. Alp Özler'de yıllardır kırmızı çizgi olarak gördüğümüz haftalık tedarikçi ödeme disiplini Murhak'a da taşındı. Lojistikte araç tedarik edebilmek yalnızca satın alma gücüyle ilgili değildir; piyasadaki taşıyıcının sizinle çalışmak istemesi gerekir. Düzenli ve öngörülebilir ödeme yapısı sayesinde Murhak bugün tedarikçi tarafında çok daha tercih edilir bir konuma geldi ve bunun müşteriye yansması daha güçlü ve sürdürülebilir kapasite erişimi oldu.

Kendi geliştirdiğimiz dijital

altyapıyla raporlama ve operasyon görünürlüğüne de güçlendirdik. Dolayısıyla satın almanın müşteriye sağladığı esas farkı, tek bir taşıma hizmetinin kalitesinden çok, daha fazla ihtiyacı aynı yapı içerisinde ve daha güvenilir kapasiteyle çözebilmek olarak görüyoruz.

Alp Özler Lojistik son yıllarda büyümesini stratejik iş birlikleri ve birleşmelerle destekleyen bir yapı sergiliyor. Önümüzdeki dönemde farklı şirket satın almaları, yeni yatırımlar veya yurt dışı yapılanmaları gündeminizde yer alıyor mu?

Murhak sonrasında odağımızı ölçek büyütmekten çok, mevcut hizmet mimarisini derinleştirmeye çevirdik. Depolama ve parsiyel taşımacılık tarafında çalışmalarımız başladı; bunun yanında ADR kapsamındaki tehlikeli madde taşımacılığı, frigorifik ve soğuk zincir lojistiği ile mikro dağıtım gibi daha fazla uzmanlık gerektiren alanlar üzerinde fizibilite ve iş geliştirme çalışmalarımız devam ediyor. Bu doğrultuda yıl başında satış organizasyonumuzu da yeni kadrolarla yeniden yapılandırdık. Yurt dışı yapılanmalarını da takip ediyoruz. Örneğin Mart ayında Almanya'da doğrudan yapılanma ihtimaline yönelik bir saha çalışması gerçekleştirdik. Ancak yatırım kararlarında yalnızca coğrafi olarak bulunmayı yeterli görmüyoruz. Mevcut enerji, işçilik ve işletme maliyetlerini değerlendirdiğimizde bugün için doğrudan yatırımın yaratacağı getirinin kullanılan sermayeyi haklı çıkardığını düşünmüyoruz. Bir ülkede tabela açmak kolay; önemli olan

o yapılanmanın kendi ekonomisini sürdürülebilir biçimde oluşturabilmesi. Bu nedenle önümüzdeki dönemde büyümeyi yeni şirketler satın almaktan ziyade, Murhak'ın aynı müşteriye daha fazla uzmanlık sunabildiği bir lojistik platforma dönüşmesi üzerinden kurguluyoruz.

'KORİDORLARIN GÜCÜ GÜÇLÜ HİTERLAND AĞLARINDAN GEÇİYOR'

Türkiye, Orta Koridor, Kalkınma Yolu ve Avrupa ile Asya arasındaki lojistik ağların yeniden şekillendiği bir döneme giriyor. Bu yeni dönemde Alp Özler Lojistik ve Murhak markalarının ortak gücüyle hem Türkiye'nin lojistik sektörüne hem de uluslararası pazarlara nasıl bir katkı sunmayı hedefliyorsunuz?

Türkiye'nin lojistikteki avantajını yalnızca coğrafi konumuyla açıklamanın artık yeterli olmadığını düşünüyoruz. Bir koridorun değeri, harita üzerinde nereden geçtiğinden çok, o koridora ne kadar etkin ve kesintisiz yük beslenebildiğiyle ortaya çıkıyor. Orta Koridor veya Kalkınma Yolu gibi projelerin gerçek ekonomik değere dönüşmesi için yalnızca ana güzergâhların değil, bu güzergâhları üretim merkezlerine bağlayan güçlü hinterland ağlarının da oluşması gerektiğine inanıyoruz. Biz kendi ölçeğimizde katkımızı tam olarak burada görüyoruz: Türkiye içerisindeki yükü uluslararası networke, uluslararası yükü de Türkiye'nin iç dağıtım ağına daha etkin bağlamak.

MURHAK'TA DİJİTAL DÖNÜŞÜM OPERASYONUN MERKEZİNE TAŞINIYOR

Murhak Uluslararası Nakliyat, dijital altyapı ve operasyonel verimlilik alanındaki çalışmalarını yeni projelerle geliştirmeye hazırlanıyor. Murhak Yurt İçi Operasyon Müdürü Alperen Gece, önümüzdeki dönemde Alp Özler Akademi ile ortak geliştirmeyi planladıkları Control Tower projesinin, şirketin yurt içi ve uluslararası operasyonlarının daha etkin yönetilmesine katkı sağlayacağını belirtti. Alp Özler Akademi ile sürücü gelişimi, saha güvenliği ve operasyonel verimlilik ekseninde çalışmalar yürüttüklerini ifade eden Gece, yeni dönemde bu çalışmalarını teknolojiyle destekleyeceklerini söyledi. Gece, "Önümüzdeki dönemde ise Akademi ile ortak geliştirmeyi planladığımız Control Tower projesini hayata geçirmek istiyoruz" dedi. Control Tower projesinin yalnızca operasyonel verileri raporlayan bir yapı olmayacağını vurgulayan Gece, hedeflerini şöyle açıkladı:

"Amacımız Murhak'ın yurt içi ve uluslararası operasyonlarından üretilen veriyi yalnızca raporlayan değil; operasyonun performansını, ekipman kullanımını ve sahadaki riskleri merkezi bir yapıdan daha etkin yönetmemizi sağlayacak bir sistem oluşturmak." Dijitalleşmeye bakışlarının yalnızca teknolojik altyapı yatırımıyla sınırlı olmadığını belirten Gece, "Bizim için dijitalleşmenin değeri daha fazla ekran kullanmak değil, sahada daha doğru karar verebilmek" dedi. Doğru ekipman kullanımının, daha ekonomik operasyonların ve kayıpların azaltılmasının birbiriyle bağlantılı olduğunu ifade eden Gece, bu yaklaşımın hem maliyet hem de sürdürülebilirlik açısından sonuç ürettiğini belirterek, "Daha doğru ekipman kullanımı, daha ekonomik operasyon ve kayıpların azaltılması ise hem maliyet hem sürdürülebilirlik tarafında aynı anda sonuç üretiyor" diye konuştu.

10. YILIN LOJİSTİKTE BAŞARI ÖDÜLLERİ

Lojistik dünyasının
ödüllendirildiği
10. Yılın Lojistikte
Başarı Ödülleri,
3 Eylül 2026 tarihinde
11. Ekonomi ve Lojistik
Zirvesi kapsamında
gerçekleştirilecek.

ÖDÜL TAKVİMİ

Başvurular

15 Temmuz - 15 Ağustos 2026

Ödül Töreni

3 Eylül 2026

Lojistik dünyasında gerçekleştirilen çalışmaların, sektör liderlerinin, sektöre hizmet sunan ve gelişmesine katkı sağlayan proje, kişi ve kurumların ödüllendirildiği Yılın Lojistikte Başarı Ödülleri'ne başvurular 15 Temmuz 2026 tarihinde başlıyor. Lojistikte Başarı Ödülleri 3 Eylül 2026'da 11. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi Gala Gecesi'nde gerçekleştirilecek 10. Yılın Lojistikte Başarı Ödülleri Töreninde sahiplerini bulacak.

Bilgi ve

Katılım Hakkında:

cemk@esmyayincilik.com.tr

ÖDÜL KATEGORİLERİ

- ✓ Yılın Lojistik Girişimcisi Ödülü
- ✓ Yılın Yaşam Boyu Lojistik Ödülü
- ✓ Yılın Lojistik Şirketi Ödülü
- ✓ Yılın En İyi Çıkış Yapan Lojistik Şirketi Ödülü
- ✓ Yılın Dijital Lojistik Ödülü
- ✓ Yılın Lojistik Profesyoneli Ödülü
- ✓ Yılın Bürokrati Ödülü
- ✓ Yılın Sınırları Aşan Lojistik Ödülü
- ✓ Yılın Lojistik Projesi Ödülü
- ✓ Yılın Sürdürülebilir Lojistik ödülü
- ✓ Yılın Lojistikte İnovasyon Ödülü
- ✓ Yılın Lojistik Çözümleri Şirketi Ödülü
- ✓ Yılın Lojistik Teknolojileri Ödülü
- ✓ Yılın Lojistikte Sosyal Sorumluluk Ödülü





Mağaza sayısı arttıkça, tedarikçi ve iş ortağı ağı genişledikçe markaların arka planda yürüttüğü sevkiyat trafiği de katlanarak büyüyor. HepsijET PRO, bu karmaşayı markanın kendi filosunu kurmasına gerek kalmadan, tek ve entegre bir yapı üzerinden çözüyor.

hepsiJET PRO

Kurumsal Taşımacılığa

Profesyonel Çözüm Getiriyor

Bir markanın büyümesi, çoğu zaman görünmeyen bir zorlukla birlikte geliyor: Mağaza sayısı arttıkça, tedarikçi ve iş ortağı ağı genişledikçe arka planda yürüten sevkiyat trafiği de katlanarak büyüyor. Depodan mağazaya giden bir sevkiyat, tedarikçiden depoya gelen bir yükleme, iş ortağına iletilmesi gereken bir iade... Bu parçalı yapı doğru yönetilmediğinde markalar için büyük bir yüke dönüşebiliyor.

HepsijET PRO, bu sorunu markanın kendi filosunu büyütmesini beklemeden çözüyor. E-ticarete geliştirdiği operasyonel altyapıyı B2B tarafına taşıyan HepsijET, mağaza-depo transferlerinin yanı sıra tedarikçi, iş ortağı ve bayi sevkiyatlarını da tek bir çatı altında topluyor. Kurum içi ya da kurumlar arası ayrımı olmaksızın işleyen bu yapı, markanın büyüme hızına göre ölçeklenebiliyor; yeni mağaza, yeni tedarikçi ya da yeni bölge eklendikçe sistem aynı verimlilikle genişliyor.

Hem kargo hem de lojistik becerilerinin yanı sıra bir dağıtım firması gibi de çalışan HepsijET, lojistiği sabit bir rota çizelgesi olarak değil, sürekli güncellenen bir veri akışı olarak ele alıyor. TÜRKPATENT onaylı çok araçlı rota optimizasyonu, teslimat güzergâhlarını gerçek zamanlı olarak yeniden kurgulayarak hem süreyi kısaltıyor hem de gereksiz kilometreyi ortadan kaldırıyor. Adres tanıma sistemlerinde kullanılan yapay zekâ destekli sınıflandırma ise teslimat noktasında oluşabilecek hataların önüne geçiyor.

Bu optimizasyon yaklaşımı, günlük operasyonun ötesine de uzanıyor. Yapay zekâ destekli talep tahminleme sistemleri, özellikle kampanya dönemlerinde oluşan yoğunluğu önceden öngörerek operasyon kapasitesinin gerçek zamanlı optimize edilmesini sağlıyor. Böylece HepsijET PRO kapsamındaki markalar, talep dalgalanmalarında da aynı öngörülebilirlikle hizmet alabiliyor.

HepsijET, uzun vadede otomasyon yatırımlarını ve veri odaklı yönetim yaklaşımını derinleştirerek HepsijET PRO'yu Türkiye'nin en önemli B2B lojistik çözümlerinden biri hâline getirmeyi hedefliyor.





PROGRAM LAUNCH



Win new business and help save the planet

WCAworld's eco program is designed to help our members positively impact the environment and boost their business opportunities. This innovative program allows our members to identify partners who have full carbon emissions measuring capabilities and work together to win new business from shippers and producers committed to sustainability. By recognizing their environmental commitment, our members can attract more environmentally conscious customers and grow their businesses while saving the planet!

BATU LOGISTICS

Logistics redefined

KURULUŞ TARİHİ: 2002

ADRES: Oruçreis Mah. Tekstilcent Cad. No:12/B Koza
Plaza A Blok Kat:10 Ofis:38 Esenler – İstanbul – TÜRKİYE

YETKİLİ: Taner Ankara – Yönetim Kurulu Başkanı
Batuhan Ankara – Yönetici

Tel: +90 212 444 22 88

Fax: +90 212 438 58 30

E-mail: info@batulogistics.com

Web: www.batulogistics.com

Batu Logistics'ten Control Tower yaklaşımıyla kesintisiz çözümler

Lojistik sektöründeki faaliyetlerine 2002 yılında kara yolu taşımacılığı ile başladı. Yıllar içinde edindiği tecrübeyle kara yolunun yanı sıra deniz, hava, demir yolu, intermodal taşımacılık, proje taşımacılığı, gümrükleme ve dış ticaret çözümleri sunabilen entegre bir lojistik şirketi haline geldi.

Türkiye ile Avrupa ülkeleri arasında operasyonlar gerçekleştiren şirket, aynı zamanda 3. ülke taşımalarında da kapıdan kapıya çözümler sunuyor. Kara yolunda Ekspres ve Süper Ekspres taşımacılığıyla müşterilerine zaman avantajı sağlayan Batu

Logistics, ayrıca hızlı ve acil yükler için ideal çözüm olan Speedy Van servisiyle de fark yaratıyor.

Müşteri ihtiyaçlarına özel çözümler üreten Batu Logistics, Control Tower (Kontrol Kulesi) yaklaşımıyla tedarik zincirinin tüm halkalarını; taşıma, depolama, stok, rota ve maliyet verilerini tek merkezden 7/24 izleyerek lojistik ihtiyaçları tek elden karşılıyor. Sistem, operasyonel riskleri henüz gerçekleşmeden öngörerek proaktif müdahale imkânı sağlarken anlık KPI (Temel Performans Göstergeleri) ve SLA (Hizmet Düzeyi Sözleşmesi) takibi sunuyor.

Dijital ve yeşil dönüşüm çalışmalarına hız veren şirket, tüm taşıma modlarını kullanıcı dostu web tabanlı yönetim ve gösterge ekranlarıyla uçtan uca şeffaf ve ölçülebilir

hâle getiriyor. Değişen koşullara uyum sağlayan hizmetleri ve güncel dijital altyapısıyla lojistik süreçleri ticaret akışını hızlandıracak şekilde yeniden kurgulayan Batu Logistics, Control Tower entegrasyonu ile forwarder kavramına yeni bir bakış açısı kazandırıyor.

Özellikle proje taşımacılığında deneyimi ve uzman ekibi sayesinde dünyanın her noktasında hasarsız taşımalar gerçekleştirebilen Batu Logistics'in, Avrupa ve dünya çapında güçlü bir acente ağı bulunuyor. Şirket bu sayede, dünyanın her noktasında kolayca hareket ediyor, başta otomotiv yedek parça, kimyevi maddeler ve tekstil olmak üzere birçok sektörün yükünü taşıyabiliyor. Güçlü tedarikçi altyapısıyla müşterilerini rekabette bir adım öne çıkarıyor.

Tüm operasyonlarında verimliliğe ve sürdürülebilirliğe odaklanarak intermodal taşımacılığını artıran Batu Logistics, bir yılda, 150 binden fazla ağacın temizleyebileceği karbon salımının önüne geçiyor.



SGS TransitNet'ten AND ve UTİKAD üyelerine AVANTAJLI TRANSİT HİZMETİ

SGS TransitNet, Avrupa ve Türkiye'de sınır geçiş ve transit süreçlerini sunduğu çözümlerle kolaylaştırırken, taşımacılara hız ve maliyet avantajı sağlayan uygulamalarını geliştiriyor. SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, şirketin 12 ülkedeki İzinli Gönderici yetkisi ve 6 ülkedeki YYS yetki-siyle taşımacıların ilgili ülkelerden ithalat çıkışlarında gümrüğe gitmeden, kendi yükleme noktalarından SGS mühürleri ile çıkış yapmasına imkân tanıdıklarını belirtti. Kaya, "Böylece hem maliyet avantajı elde ediyorlar hem de hız kazanıyorlar" dedi. Türkiye'den yapılan ihracat taşımalarında da İstanbul Çatalca ve Çerkezköy'de bulunan tesislerden gümrüğe gitmeden hızlı ve konforlu şekilde operasyon yürütülebildiğini aktaran Kaya, karayolu ile Türkiye'ye dönüşlerde ise Kapitan Andreev'daki İzinli Gönderici tesisinin önemli bir avantaj sunduğunu söyledi. Kaya, "İşlemleri aynı avantajlarla en iyi şekilde sonlandırıp ülkeye giriş yapabiliyorlar" ifadelerini kullandı.

SGS'nin global gücünün sunduğu avantajlara da dikkat çeken Kaya, "24 ülkenin hemen hemen hepsinde spedisyon kullanmadan işlem gerçekleştirme imkânı sunuyoruz. Bu da önemli bir maliyet avantajı ortaya çıkarıyor" dedi.

TÜRKİYE, SGS TRANSITNET'İN EN YÜKSEK HACİMLİ ÜLKESİ

SGS TransitNet'in küresel operasyonları içerisinde Türkiye'nin özel bir konuma sahip olduğunu belirten Kaya, "Tüm SGS TransitNet içerisinde en çok paya ve hacme sahip olan ülke Türkiye'dir" dedi. Türkiye'nin karayolu filosunun büyüklüğünün de en önemli etken olduğunu ifade eden Kaya, "Yıllık 400.000'e yakın beyan açıyoruz ve 700'e yakın müşterimiz bulunmaktadır" açıklamasında bulundu. Kaya, sektörle gerçekleştirilen iş birliklerinin de büyüme stratejisinin önemli bir parçası olduğunu belirtti. Bu kapsamda 2025 yılında AND Ağır Nakliyeciler Derneği, 2026 yılında ise UTİKAD ile iş birlikleri gerçekleştirdiklerini aktaran Kaya, ilgili demeklerin üyelerinin SGS TransitNet tarafından sunulan transit beyan ve lojistik destek hizmetlerinden avantajlı koşullarla faydalanabildiğini söyledi. "Bu iş birlikleriyle lojistik firmalarının operasyon süreçlerini daha etkin, hızlı ve güvenli bir şekilde yönetmelerine destek olmayı ve uluslararası ticaretteki rekabet güçlerini artırmayı hedefliyoruz" diyen Kaya, önümüzdeki dönemde yeni hizmet-

SGS TransitNet Genel Müdürü Mine Kaya, Türkiye'nin şirketin tüm operasyonları içerisinde en yüksek pay ve hacme sahip ülke olduğunu belirterek, yıllık 400 bine yakın beyan açtıklarını ve 700'e yakın müşteriye hizmet verdiklerini söyledi. Kaya, AND ve UTİKAD ile gerçekleştirdikleri iş birlikleriyle dernek üyelerine avantajlı koşullarda transit beyan ve lojistik destek hizmetleri sunduklarını, bu çalışmalarla lojistik firmalarının operasyonlarını daha etkin ve güvenli yönetmelerine ve rekabet güçlerini artırmalarına destek olmayı hedeflediklerini ifade etti.



Mine Kaya

leri ve yeni ülkeleri hizmet ağlarına dahil ederek sundukları çözümlerin kapsamını ve müşteri portföyünü genişletmeyi, mevcut işlem hacmini de daha da artırmayı hedeflediklerini ifade etti.

SGS TransitNet üzerinden yılda 1 milyondan fazla transit beyannameyi yönetilirken, son yıllarda farklı sektörlerden gelen transit taleplerinde de artış yaşanıyor. Kaya, "Son yıllarda özellikle otomotiv, yedek parça, makine, kimya, demir-çelik ve hızlı tüketim ürünleri sektörlerinden gelen transit taleplerinde belirgin bir artış gözlemliyoruz" dedi. Parsiyel taşımalardaki yükselişin bu büyümeyi desteklediğini belirten Kaya, firmaların daha hızlı, güvenilir ve esnek transit çözümlerine olan ihtiyacının da giderek arttığını ifade etti.

Dijitalleşme ve gümrük süreçlerinin giderek hızlanmasının operasyonların etkin ve kesintisiz şekilde yönetilmesini daha da önemli hale getirdiğini belirten Kaya, SGS TransitNet olarak artan operasyon hacmini güçlü dijital altyapıları ve entegre transit çözümleri sayesinde etkin, hızlı ve güvenilir şekilde yönetmeye devam ettiklerini söyledi.

NCTS PHASE 6 VE ICS2 İÇİN HAZIRLIKLAR TAMAMLANDI

Avrupa Birliği'nin gümrük süreçlerinde hayata geçirdiği NCTS Phase 6 ve ICS2 gibi yeni uygulamalara yönelik hazırlıklarını da

değerlendiren Kaya, geçiş öncesi tüm hazırlıklarını tamamladıklarını belirtti. "Uygulamaya geçildiği andan itibaren hizmetimizi aksatmadan sürdürülebilmek" diyen Kaya, ülkeler arasında bazı farklılıkların ortaya çıktığını ancak bunlara da en kısa sürede çözüm üreterek gereken ihtiyaçları karşıladıklarını ifade etti. Kaya, "Tüm gelişmeleri sürekli yakından takip ediyor ve sistemimiz üzerinde çalışmalarımızı titizlikle sürdürüyoruz" dedi.

Transit süreçlerinde dijitalleşmenin yanı sıra yapay zekâdan da yararlandıklarını belirten Kaya, beyanların en hızlı şekilde hazırlanması ve müşterilere hızlı dönüş yapılabilmesi amacıyla yapay zekâyı kendi süreçlerinde kullandıklarını söyledi. Kaya, "Bunu, beyanlarını kendi hazırlayan müşterilerin kullanımına da açmak öncelikli hedeflerimiz içinde yer alıyor" dedi.

SGS TransitNet'in önümüzdeki dönemdeki yatırım ve büyüme planlarına ilişkin de bilgi veren Kaya, "İzinli Gönderici hizmetlerimizi ve yurt dışındaki hizmet noktalarımızı artırmayı hedefliyoruz" açıklamasında bulundu. Ayrıca SGS'nin Belçika ve İtalya gibi ülkelerde gümrük müşavirlikleri satın alımları gerçekleştirdiğini belirten Kaya, "Bu bölgelerdeki ihracatçı ve ithalatçılara da hizmet verdiğimiz belirtmek isterim" dedi.



Murat Baykara

LOJİSTİKTE TEŞVİKLERİN KAPSAMI GENİŞLİYOR

Ticaret Bakanlığı, lojistik ve taşımacılık sektörünün uluslararası rekabet gücünü artırmak amacıyla Hizmet Sektörleri Atılım Programı kapsamında 13 farklı destek kalemini devreye aldı. İlaveten Markalaşma Programı kapsamında 500 milyon liraya kadar, Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları Programı kapsamında ise proje başına yaklaşık 440 milyon liraya kadar destek alınabiliyor

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) ev sahipliğinde düzenlenen Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Ticaret Bakanlığı Destekleri Bilgilendirme Semineri'nde, Ticaret Bakanlığı'nın lojistik ve taşımacılık sektörüne yönelik destekleri kapsamlı biçimde ele alındı. Hizmet Sektörleri Atılım Programı kapsamında acente

komisyonundan yurt dışı birim açılışına, nitelikli personel istihdamından, yurt içi etkinlik katılım desteğine kadar farklı alanlarda destek sağlanırken, Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları Programı kapsamında proje başına 440 milyon TL'ye kadar destek veriliyor.

Seminerin açılışında konuşan HİB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Sektör Komite Başkanı Murat Baykara sektörün önündeki temel görevin, kamu tarafından sağlanan imkanlardan doğru ve etkin biçimde yararlanmak olduğunu vurguladı. Baykara, kamu ve sektör temsilcilerinin bir araya geldiği istişare toplantılarının sektörün geleceğine ilişkin ortak bir vizyon oluşturulması bakımından önem taşıdığını belirtti.

Baykara konuşmasında, Türkiye Yüzyılı vizyonu ve Türkiye Yüzyılı Yatırım İçin Güçlü Merkez Programının en temel yapı taşlarından birinin lojistik sektörü olduğunu ve bu vizyon çerçevesinde ülkemizi bölgesinde ve küresel anlamda bir süper güç konumuna getirmek için Hizmet İhracatçıları Birliği Yük Taşımacılığı ve

Lojistik Hizmetleri Komitesi olarak çalışmalarını sürdürdüklerini ifade etti.

Sektöre ilişkin verilerin, lojistiğin artık operasyonel bir faaliyet değil; ekonomik büyümenin, rekabetçiliğin ve sürdürülebilir kalkınmanın stratejik sektörlerinden biri olduğunu açık biçimde ortaya koyduğunu belirten Baykara, Ticaret Bakanlığı tarafından 10962 sayılı Karar ile sektöre kazandırılan yeni destek mekanizmalarının; firmaların uluslararası pazarlardaki rekabet gücünün artırılması, yeni pazarlara açılması ve hizmet ihracatımızın geliştirilmesi açısından son derece önemli imkânlar sunduğunu vurgulamıştır.

Artan belirsizlikler ve yükselen maliyetler karşısında sektörün uluslararası arenada rekabetçiliğini sürdürebilmesi açısından desteklere erişimin stratejik bir ihtiyaç olduğunu ifade eden Baykara, sektörün ihtiyaçları gözetilerek hayata geçirilen destekler dolayısıyla Ticaret Bakanlığına ve emeği geçen tüm Bakanlık temsilcilerine teşekkür etti.

Baykara, sektör temsilcilerine düşen görevin, devletin sağladığı imkanlardan doğru ve etkin şekilde yararlanmak, daha fazla çalışmak, yerli ve milli filoları ulusal ve uluslararası arenada güçlü konuma getirmek ve ülkemizin mal ihracatını her koşulda taşımak, hizmet ihracatının artmasına da katkı sağlamak olduğu belirterek sözlerini tamamladı.

HİB Genel Sekreteri Dr. Fatih Özer de 10962 sayılı Karar ile hayata geçirilen desteklerin sektörün uluslararası rekabet gücünün artırılması ve hizmet ihracatının geliştirilmesi açısından önemli fırsatlar sunduğunu kaydetti. HİB olarak firmaların destekler konusunda bilgilendirilmesine ve uygulama süreçlerinde doğru şekilde yönlendirilmesine önem verdiklerini ifade eden Özer, seminerin desteklerin daha etkin kullanılmasına katkı sağlayacağına inandığını söyledi.

LOJİSTİK HİZMETLERİ İHRACATI 42,4 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Açılış konuşmalarının ardından Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Tarık Sönmez, lojistik ve taşımacılık sektörünün Türkiye ekonomisi için ne anlama geldiğini rakamlarla örnek vererek anlattı. Lojistik ve taşımacılık hizmetleri ihracatının 2002 yılında 2,7 milyar dolar seviyesinden 2025 yılında 42,4 milyar dolara yükseldiğini kaydeden Sönmez, Türkiye'nin lojistik hizmet ihracatında dünyada dokuzuncu sırada bulunduğunu söyledi. Sönmez, lojistiğin yalnızca bir taşıma faaliyeti olmadığını, üretim ile ihracat arasındaki stratejik bağlantıyı oluşturduğunu belirterek, güçlü lojistik altyapısının ihracatın rekabet gücünü doğrudan etkilediğini ifade etti.

13 FARKLI DESTEK KALEMİ

Türkiye ile dünyada lojistik sektörünün küresel görünümüne ilişkin detaylı bilgileri ve Bakanlığın sunduğu desteklerin ayrıntılarını ise Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdür Yardımcısı Dr. Yusuf Karakaş anlattı.

En baz programda 13 farklı destek kalemi uyguladıklarını hatırlatan Dr. Karakaş'ın verdiği bilgiye göre; Hizmet Sektörleri Atılım Programı kapsamında acente komisyonu, belgelendirme, yurt dışı birim, reklam, tanıtım ve pazarlama, yurt dışı ve yurt içi etkinlik katılımı, yurt dışı etkinlik organizasyonu, tescil ve koruma, iş gücü geliştirme, rapor ve veri tabanı üyeliği ile uluslararası kuruluşlara üyelik destekleri sağlanıyor. Ayrıca iş birliği kuruluşları tarafından düzenlenen ticaret ve alım heyetleri ile HİSER projeleri de destek kapsamında bulunuyor. Acente komisyonu desteğinde yüzde 50 oranında ve beş yıl süreyle yıllık 6 milyon TL'ye kadar destek sağlanırken, belgelendirme desteğinde yıllık üst limit 4 milyon TL olarak uygulanıyor. Yurt dışında açılan birimlerde ise ülke başına beş yıl süreyle ve birim başına yıllık 6 milyon TL'ye kadar destek veriliyor. HİSER projelerinde en az sekiz yararlanıcının bir araya gelmesi gerekiyor. İhtiyaç analizi, eğitim, danışmanlık, istihdam, tanıtım ve yurt dışı pazarlama faaliyetlerinin yüzde 75'i desteklenirken, proje başına üst limit 43 milyon TL olarak uygulanıyor. İş gücü geliştirme desteği kapsamında ise yurt içinde istihdam edilen personel için aylık kişi başı 90 bin TL'ye, yurt dışında istihdam edilen personel için ise aylık kişi başı 250 bin TL'ye kadar destek sağlanıyor.

MARKALAŞMAYA 500 MİLYON LİRA

Markalaşma Programı kapsamında Marka Destek Programı ve Turquality Destek Programı olmak üzere iki farklı mekanizma uygulanıyor. Destek oranı genel olarak yüzde 50 olurken, yıllık üst limit Marka Destek Programı'nda 250 milyon TL, Turquality kapsamında ise 500 milyon TL'ye kadar çıkıyor. Bugün lojistik, ulaştırma-altyapı ve havayolu yolcu taşımacılığı sektörlerinden toplam 23 firma Markalaşma Programı kapsamında destekleniyor.

Seminerde öne çıkan bir diğer mekanizma ise Yurt Dışı Lojistik Dağıtım Ağları Programı oldu. Dr. Karakaş'ın verdiği bilgiye göre; program kapsamında merkez ve cep depolardan oluşan, farklı taşıma modlarına bağlantılı entegre dağıtım ağlarının kurulması hedefleniyor. Depolama, yükleme, boşaltma, elleçleme, soğuk depolama, kargo birleştirme ve dağıtım faaliyetlerinin yanı sıra yazılım ve sistem altyapısı da destekleniyor. Kurulum ve işletme giderlerinin yüzde 50'si desteklenirken, kurulum işletme giderlerine ilişkin destek tutarı 300 milyon TL'ye kadar çıkabiliyor. Cep depo kira desteğinde ise yıllık üst limit 120 milyon TL olarak uygulanıyor.

Dr. Yusuf Karakaş, bugüne kadar lojistik ve taşımacılık sektörüne sağlanan toplam destek tutarının 4,57 milyar TL'ye ulaştığını belirterek, hedefin Türk ürünlerinin yalnızca yurt dışına çıkarılması değil, hedef pazarlarda doğru noktaya, doğru zamanda ve rekabetçi maliyetlerle ulaştırılması olduğunu vurguladı. YLDA'larla Türk lojistik sektörü ve üreticilerin yurt dışında yerel oyuncularla aynı şartlarda rekabet etmesinin sağlandığının altını çizdi.





UPS Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Genel Müdürü Tolga Biga:

Tedarik zincirleri yeniden yazılırken TÜRKİYE'NİN ROLÜ GÜÇLENİYOR

UPS Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Genel Müdürü Tolga Biga, küresel ticarete yaşanan dönüşümle birlikte lojistiğin artık yalnızca ürünlerin taşınmasını sağlayan bir operasyon olmadığını, üretimi, ihracatı ve rekabet gücünü destekleyen stratejik bir unsur haline geldiğini söyledi. Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı ve stratejik konumuyla küresel değer zincirlerinde daha stratejik bir noktaya taşındığını belirten Biga, güçlü üretimin güvenilir lojistik altyapısı ve dayanıklı tedarik zincirleriyle desteklenmesi gerektiğini vurguladı.



Türkiye'nin güçlü üretim altyapısı ve stratejik konumuyla küresel ticaretin en önemli merkezlerinden biri olma yolunda ilerlediğini belirten UPS Türkiye, Orta Doğu ve Afrika Genel Müdürü Tolga Biga, bu dönüşümde lojistiğin, ürünlerin taşınmasını sağlayan bir operasyonun yanı sıra üretimi, ihracatı ve rekabet gücünü destekleyen stratejik bir unsur olarak öne çıktığını ifade etti. Biga, UPS'in küresel deneyimiyle Türkiye'nin küresel tedarik

zincirlerindeki rolünü güçlendirecek yatırımlarına ve çözümlerine devam ettiğini söyledi.

REKABETİN YENİ DİNAMIĞI: DAYANIKLI TEDARİK ZİNCİRLERİ

Son yıllarda küresel ticaretin önemli bir dönüşümden geçtiğini belirten Biga, şirketlerin artık yalnızca ne ürettiklerine değil, ürettiklerini pazarlara ne kadar hızlı, güvenilir ve kesintisiz ulaştırabildiklerine de odaklandığını ifade etti. Biga, "Geçmişte maliyet ve verimlilik ekseninde şekillenen tedarik zincirleri; jeopolitik gelişmeler, değişen ticaret politikaları, enerji piyasalarındaki dalgalanmalar ve artan regülasyonlarla birlikte daha dayanıklı, esnek ve görünür yapılara dönüşüyor." dedi.

Bugün lojistiğin şirketler için operasyonel bir fonksiyonun ötesinde stratejik bir rekabet avantajı haline geldiğini belirten Biga, "Çünkü üretim kadar, üretimin küresel pazarlara sürdürülebilir şekilde bağlanabilmesi de büyümeyi belirleyen en önemli unsurlardan biri" ifadelerini kullandı.

TÜRKİYE'NİN ÖNÜNDEKİ STRATEJİK FIRSAT

Küresel tedarik zincirlerinde yaşanan dönüşümün Türkiye için önemli fırsat sunduğunu dile getiren Biga, Avrupa, Orta Doğu ve Asya'nın kesişim noktasındaki konumun güçlü üretim altyapısıyla birleştiğinde Türkiye'yi küresel değer zincirlerinde daha stratejik bir noktaya taşıdığını söyledi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi verilerine göre 2026 yılının ilk beş ayında Türkiye'nin ihracatının yaklaşık 97,3 milyar dolara ulaştığını, bunun 79,7 milyar dolarlık bölümünü sanayi ihracatının oluşturduğunu hatırlatan Biga, başka bir ifadeyle ihracatın yaklaşık yüzde 82'sinin sanayi sektörlerinden geldiğini belirtti. Otomotiv, kimya, elektrik-elektronik, çelik, makine ile savunma ve havacılık sektörlerinin ortaya koyduğu performansın Türkiye'nin üretim gücünü ve uluslararası pazarlardaki rekabetçiliğini açıkça gösterdiğini ifade etti.

Ancak bugün güçlü üretimin tek başına yeterli olmadığını vurgulayan Biga, "Üretimin, güvenilir lojistik altyapısı ve güçlü tedarik zincirleriyle desteklenmesi gerekiyor. Özellikle küresel şirketlerin tedarik zincirlerini daha bölgesel, daha çevik ve daha dirençli hale getirmeye yöneldiği bu dönemde Türkiye'nin sahip olduğu avantajların çok daha fazla değer kazanacağına inanıyorum" dedi.

"Küresel ticarette belirsizliklerin yeni normal haline geldiği bir dönemde rekabet avantajını; üretim kapasitesinin yanı sıra bu üretimin dünyaya ne kadar etkin bağlanabildiği belirleyecek. Türkiye'nin güçlü sanayi altyapısı, stratejik konumu ve ihracat potansiyeli bu yeni dönemde önemli bir avantaj sunuyor. Bu avantajı kalıcı başarıya dönüştürmenin yolu ise üretim gücünü teknoloji, dijitalleşme ve güçlü lojistik altyapısıyla desteklemekten geçiyor."



ENTEGRE LOJİSTİK BÜYÜMENİN ANAHTARI

Sanayi üretiminin her geçen gün daha karmaşık hale geldiğini belirten Biga, otomotivden elektroniğe, makine kimya sektörüne kadar birçok alanda üretim süreçlerinin; gümrük yönetiminden sürdürülebilirlik gerekliliklerine, dijital izlenebilirlikten teslimat performansına kadar birçok farklı sürecin kusursuz şekilde yönetilmesini gerektirdiğini söyledi.

Bu nedenle şirketlerin, taşımacılığın yanı sıra gümrük süreçleri, dijital görünürlük ve operasyon yönetimini kapsayan entegre lojistik çözümlerine yöneldiğini ifade eden Biga, UPS olarak lojistiği yalnızca gönderileri bir noktadan diğerine ulaştıran bir hizmet olarak görmediklerini belirtti.

"Küresel ağıımız, dijital altyapımız ve operasyonel uzmanlığımızla müşterilerimizin tedarik zincirlerini daha öngörülebilir, daha çevik ve değişen koşullara karşı daha dirençli hale getirmelerine destek oluyoruz" diyen Biga, İstanbul Havalimanı'ndaki Gateway operasyonu, Ankara HUB yatırımı ve küresel bağlantılar sayesinde Türkiye'deki üreticilerin uluslararası pazarlara daha hızlı ve güvenilir erişmesine katkı sağladıklarını söyledi. Biga, "Çünkü Türkiye'yi, Avru-

pa, Orta Doğu ve Afrika'yı birbirine bağlayan stratejik bir lojistik merkezi olarak konumlandırıyoruz" diye konuştu.

GELECEĞİN REKABETİ BAĞLANTI GÜCÜYLE ŞEKİLLENECEK

Küresel ticarette belirsizliklerin yeni normal haline geldiği bir dönemde rekabet avantajını üretim kapasitesinin yanı sıra bu üretimin dünyaya ne kadar etkin bağlanabildiğinin belirleyeceğini ifade eden Biga, Türkiye'nin güçlü sanayi altyapısı, stratejik konumu ve ihracat potansiyelinin bu yeni dönemde önemli bir avantaj sunduğunu söyledi. Bu avantajı kalıcı başarıya dönüştürmenin yolunun üretim gücünü teknoloji, dijitalleşme ve güçlü lojistik altyapısıyla desteklemekten geçtiğini belirten Biga, Türkiye'nin küresel tedarik zincirlerinde çok daha güçlü bir rol üstleneceğine inandığını ifade etti.

Biga, sözlerini şöyle tamamladı: "UPS olarak biz de 118 yıllık küresel deneyimimiz, teknoloji yatırımlarımız ve entegre lojistik çözümlerimizle üreticilerimizin ve ihracatçılarımızın güvenilir iş ortağı olmaya devam edeceğiz. Çünkü geleceğin rekabeti yalnızca ne ürettiğimizle değil, ürettiklerimizi dünyaya ne kadar güçlü bağlayabildiğimizle şekillenecek."



NAKLİYE DENETİMİ VE ÖDEMESİNİN EVRİMİ

"Nakliye denetimi ve ödemesi artık sadece faturaların işlenmesiyle sınırlı kalmayıp, yönetişimi güçlendirmek, verileri akıllı bir şekilde değerlendirmek, iyileştirme fırsatlarını belirlemek ve ölçülebilir finansal ve operasyonel sonuçlar elde etmek için giderek daha fazla kullanılmaktadır."



Jeff Elliott

Jeopolitik gerilimler, deniz ulaşımındaki darboğazlar, liman tıkanıklıkları, işgücü belirsizliği, yakıt fiyatlarındaki dalgalanmalar, altyapı kısıtlamaları, mevzuat değişiklikleri veya kapasitedeki ani değişiklikler gibi nedenlerle küresel taşımacılıkta aksaklıklar her zaman bir gerçeklik olmuştur.

Hürmüz Boğazı buna bir örnektir. Kızıldeniz bir diğeridir. Panama Kanalı, liman işçilerindeki aksaklıklar, enerji piyasasındaki dalgalanmalar, değişen ticaret politikaları ve nakliye sağlayıcı ağlarındaki değişiklikler de benzer bir tablo çizmektedir.

"Ancak bu hikaye tek bir su yolu, tek bir manşet veya tek bir aksaklıkla ilgili değildir.

Asıl hikaye, taşımacılığın artık fatura işleme yoluyla tek başına yönetilemeyecek kadar karmaşık, değişken ve finansal açıdan önemli hale gelmiş olmasıdır."

İşte bu nedenle, navlun denetimi ve ödemesi bir dönüm noktasına ulaşmaktadır. Eskiden esas olarak faturaların işlenmesi ve doğrulanmasına odaklanan bir arka ofis işlevi olan bu süreç, artık "Ulaşım Finansal Zekası"na dönüşmektedir:

Ulaşım maliyetlerini anlama, doğruluğunu teyit etme ve bu bilgileri kullanarak daha hızlı ve daha güvenli bir şekilde daha iyi kararlar alma yeteneği.

FATURA İŞLEMENİN ÖTESİNE GEÇMEK

Ulaştırma kuruluşları her yıl milyonlarca Türk lirası tutarında nakliye harcaması yönetmektedir. Bu süreçte, tedarikçiler, ücretler, nakliye rotaları, ek ücretler, teslimat performansı ve diğer maliyetler hakkında muazzam miktarda bilgi üretirler.

Yine de birçoğu, nakliye denetimi ve ödemesini hâlâ öncelikle işlem maliyeti veya fatura işleme hızı açısından değerlendirmeye devam ediyor. Bu ölçütler önemli olsa da, nVision Global'den Luther Brown, bu faktörlere yapılan vurgunun çok daha büyük bir fırsatı gözden kaçırdığını belirtiyor.

nVision Global, nakliye denetimi ve ödemesini nakliye maliyetleri, veriler ve iş zekası konusunda daha fazla görünürlikle birleştirerek nakliye finansal performansını iyileştirmek için küresel nakliyecilerle birlikte çalışır. Brown, "Nakliye denetimi ve ödeme sisteminde geçen her fatura, bir şirketin nakliye ağında neler olup bittiğine dair yeni bir bilgi parçası sağlar" diye açıklıyor. "Bu bilgiler zaman içinde toplanıp, düzenlenip ve analiz edildiğinde, tek tek işlemlere bakarak fark edilmesi zor olan kalıpları, maliyet artışlarını, performans sorunlarını ve diğer değişiklikleri ortaya çıkarabilir." Brown, "Asıl soru, şirketlerin navlun faturalarını verimli bir şekilde işleme ve ödeme aşamasının ötesine geçerek, bu işlemlerin sağladığı bilgilerden daha fazla değer elde etmelerinin nasıl mümkün olacağıdır" diye ekliyor.

RAKAMLAR HER ŞEYİ ORTAYA KOYUYOR

Brown'a göre, bu dönüşüme duyulan ihtiyaç verilerde zaten açıkça görülüyor. Nakliye faturaları hâlâ ölçülebilir finansal riskler barındırıyor ve rakamlar oldukça önemli. Tüm ulaşım türleri ve küresel bölgeler genelinde, nVision Global denetim süreci sırasında düzenli olarak faturalandırma tutarsızlıkları tespit etmektedir.

nVision Global'in verilerine göre, incelenen tüm Avrupa deniz nakliye faturalarının %17,59'u bir tür finansal düzeltme gerektiriyor. Hatalar, tek tek bölgelerde de yaygın olup, Kuzey Amerika'daki deniz nakliye faturalarının ortalama %11,19'unu, Avrupa'dakilerin ise %11,95'ini etkiliyor.

"nVision Global'in verilerine göre, incelenen tüm Avrupa deniz nakliye faturalarının %17,59'u bir tür finansal düzeltme gerektiriyor. Hatalar, tek tek bölgelerde de yaygın olup, Kuzey Amerika'daki deniz nakliye faturalarının ortalama %11,19'unu, Avrupa'dakilerin ise %11,95'ini etkiliyor."



"Taşımacılık türü ve bölgeye bağlı olarak, denetime sunulan faturaların yaklaşık her 23'ünden birinde ila her 6'sından birinde tutarsızlıklar tespit edilmektedir."

Brown, "Genel olarak, geçmiş deneyimlerimize göre denetlenen her 10 faturada yaklaşık bir tutarsızlık tespit ediliyor," diye açıklıyor. Lojistik ekiplerinin navlun denetimini ve ödemesini şirket içinde yönettiklerinde, navlun faturalarındaki faturalandırma hatalarının muhtemelen her 50'sinden sadece birini tespit edebildiklerini belirtiyor.

Tek tek faturalarda tespit edilen mali tutarsızlıklar da önemli boyutlara ulaşabiliyor. İncelenen tüm deniz taşımacılığı faturalarında, nVision Global ortalama yaklaşık 20.300 TL tutarında bir tutarsızlık tespit etti. Kuzey Amerika'da fatura başına ortalama tutarsızlık yaklaşık 20.000 TL iken, bu rakam Avrupa'da yaklaşık 25.900 TL ve Latin Amerika'da yaklaşık 43.900 TL'dir.

'17,1 MİLYAR TL'DEN FAZLA MALİ DÜZELTME TESPİT ETTİK'

Tarihsel olarak, bu tür rakamlar, şirketlerin faturaları doğrulamak, fazla

ödemeleri önlemek, tutarsızlıkları telafi etmek ve kâr marjlarını korumak için neden navlun denetimi ve ödeme süreçlerine ihtiyaç duyduklarını açıklamaktadır.

Ancak, fatura düzeltmelerinin ve tutarsızlıkların ardındaki veriler, maliyetlerdeki değişiklikleri, dikkat edilmesi gereken sözleşmeleri, tedarikçi performansındaki sorunları, aksayan süreçleri ve işi iyileştirmek için diğer fırsatları da ortaya çıkarabilir.

Brown, "Nakliye faturalarının doğrulanması, şirketlerin nakliye harcamalarının nerede kaybedildiğini ve nerede daha fazla kontrol gerektiğini belirlemelerine yardımcı olabilecek önemli bir finansal istihbarat kaynağı haline geliyor" diyor.

"Her satın alma siparişi, sevkiyat, konşimento, nakliye faturası, ödeme, talep, sözleşme, piyasa olayı ve nakliye faaliyeti, nakliye ve tedarik zinciri hikayesinin bir parçasını anlatır."

Her bir nakliye işlemi tek bir bilgi birimini temsil eder. Bunlar bir araya geldiğinde, operasyonel, finansal ve iş zekası açısından önemli bir kaynak oluşturur. Veriler ne kadar eksiksiz bir şekilde toplanır, doğrulanır, zenginleştirilir, yönetilir, birbiriyle ilişkilendirilir ve analiz edilirse, o kadar yararlı hale gelir.

Brown, "Nakliye denetim verileri, tek bir ekosistem içinde bölgeler, nakliye sağlayıcıları, güzergâhlar, sözleşmeler, ek hizmetler, iş birimleri ve istisna türleri arasında birbirine bağlandığında, şirketler maliyetlerin nerelerde azaltılabileceğini, hangi sözleşmelere dikkat edilmesi gerektiğini, tedarik stratejilerinin değiştirilmesi gerekip gerekmediğini ve sağlayıcıların performansının ek maliyet veya risk yaratıp yaratmadığını belirleyebilirler" diyor.

TAŞIMACILIK RİSKİ, FİNANSAL RİSK HALİNE GELDİ

Küresel nakliye yöneticileri için bu riski kontrol etmek giderek zorlaşmaktadır. Prensipde küresel lojistik nispeten basittir. Yükün bir noktadan diğerine taşınması gerekir; bu süreç genellikle nakliye sağlayıcıları, belgeler, gümrük gereklilikleri, ödemeler ve teslimatı içeren tanımlanmış bir dizi adımdan geçer. Ancak bu adımlar çok hızlı bir şekilde değişebilir.

Bölgesel bir çatışma, havayolu kapasitesini ortadan kaldıracaktır. Bir limanda grev yapılabilir. Bir volkan patlayabilir. Bir tayfun, tesisleri ve nakliye rotalarını kapatabilir. Ticaret düzenlemeleri ve jeopolitik gerilimler de ürünlerin nerede üretileceğini, sevkiyatların nasıl yönlendirileceğini ve hatta belgelerde hangi bilgilerin yer alması gerektiğini değiştirebilir.

Tek tek ele alındığında, bu kararların her biri son derece mantıklı görünebilir. Zamanla bu istisnalar birikerek önemli ölçüde ek harcamalara yol açabilir. Bunların neden meydana geldiği, kim tarafından onaylandığı ve ne kadara mal olduğu takip edilmezse, şirket nerede ve neden para kaybettiğini tam olarak anlamadan zarar görebilir.

Küresel operasyon genelinde nakliye denetim verileri toplanıp standartlaştırılarak analiz edildiğinde, nakliye sağlayıcılarını karşılaştırmak, güzergâh ve hizmet kararlarını kontrol etmek ve gelecekteki nakliye maliyetlerini daha stratejik bir şekilde yönetmek için gerekli olan Nakliye Finansal İstihbaratı sağlanır.

Brown, "Bu durumda amaç, istisnaların ardındaki kalıpları anlamaktır" diyor. "Bu kalıplar, gerçek sorunların nerede ortaya çıktığını ve en büyük tasarruf fırsatlarının nerede olduğunu belirlemeye yardımcı olabilir."

Her kuruluş muazzam miktarda nakliye verisi toplasa da, bu bilgiler genellikle parçalı, tutarsız veya eksik olur. Bu durum, analiz yapmayı zorlaştırabilir ve işletme genelinde neler olup bittiğine dair eksik veya potansiyel olarak yanıltıcı bir bakış açısı sunabilir.

"nVision Global'de bu işlerin çoğu, nakliye verilerini toplayıp doğrulayan ve ardından bunları finansal içgörülere dönüştüren bir yük verisi zeka motoru olan nSure AI tarafından yönetiliyor."

"Küresel operasyon genelinde nakliye denetim verileri toplanıp standartlaştırılarak analiz edildiğinde, nakliye sağlayıcılarını karşılaştırmak, güzergâh ve hizmet kararlarını kontrol etmek ve gelecekteki nakliye maliyetlerini daha stratejik bir şekilde yönetmek için gerekli olan Nakliye Finansal İstihbaratı sağlanır."

Brown, "Sadece daha fazla veriye erişimin olması sınırlı bir değer sağlar" diye açıklıyor. "Bilginin etkili bir şekilde kullanılabilmesi için öncelikli tutarlılık, kalite, eksiksizlik ve finansal bütünlüğü sağlamak üzere bir yönetim sürecinden geçmesi gerekir."

Brown, nVision Global gibi şirketlerin giderek daha fazla üstleneceği rolün bu olduğuna inanıyor: kuruluşların parçalı nakliye bilgilerini, finansal performansı, operasyonel uygulamaları ve stratejik karar verme süreçlerini iyileştirmek için güvenle kullanabilecekleri, organize, yönetime tabi ve karara hazır istihbarata dönüştürmelerine yardımcı olmak.

Bu yaklaşım, karmaşık, çok modlu ve çok bölge nakliye ortamlarını desteklemek için yönetim, deneyimli nakliye uzmanları, standartlaştırılmış küresel süreçler, ileri teknoloji, otomasyon ve küresel operasyonel uygulamayı bir araya getirecektir.

Brown, "Son birkaç yılda yapay zeka, makine öğrenimi, OCR, API'ler, otomasyon ve sistem entegrasyonu gibi teknolojiler, navlun denetimi ve ödeme işlerinin yürütülme şeklini değiştirdi" diyor. "Bu gelişmeler önemli, ancak hikayenin sadece bir parçası," diyen Brown, sektörün on yıldan fazla bir süredir en önemli evrim sürecine girdiğine inandığını da ekliyor.

NAKLİYE DENETİMİ VE ÖDEMESİNİN GELECEĞİ

Uzun yıllardır, nakliye denetimi ve ödemesi, nakliye ücretlerinin doğrulanmasında, faturaların işlenmesinde ve ödemelerin doğru bir şekilde yapılmasının sağlanmasında kilit bir rol oynamıştır. Ancak günümüzün nakliye ortamı, nakliye denetimi ve ödemesinin geleneksel olarak ne olduğunu aşarak, bu sürecin oynayabileceği daha geniş bir rolü değerlendirmeye fırsatı sunmaktadır.

Ulaşım bilgileri zaman içinde düzenlenip standartlaştırıldığında ve analiz edildiğinde, şirketler

tekrarlayan sorunları tespit edebilir, kontrolleri güçlendirebilir ve daha iyi kararlar alabilir.

Brown, "Geleceğe en iyi hazırlanan şirketler, her bir piyasa olayına anlık olarak tepki vermekten öteye geçebilenler olacaktır. Bunlar, her türlü ortamda nakliye maliyetlerini anlamak ve yönetmek için gerekli sistemleri, kontrolleri, veri disiplini ve istihbaratı şimdiden oluşturmuş olan şirketler olacaktır" diyor.

Daha fazla bilgi için nVision Global ile iletişime geçin: telefon +1 770 474 4122, e-posta: contact@nvisionglobal.com, www.nvisionglobal.com adresini ziyaret edin veya 1900 Brannan Road, Suite 300, McDonough, Georgia 30253, ABD adresine yazın.





DAYANIKLI TEDARİK ZİNCİRİ SÜRDÜRÜLEBİLİR GELECEK

Dünya ekonomisi son yıllarda pandemi, jeopolitik gerilimler, enerji krizleri, iklim değişikliği, doğal afetler ve ticaret yollarındaki belirsizliklerle birlikte önemli bir dönüşüm sürecinden geçiyor. Bu gelişmeler, lojistiğin yalnızca ürünlerin bir noktadan diğerine taşınmasını sağlayan operasyonel bir faaliyet olmadığını açık biçimde ortaya koydu. Bugün lojistik; şirketlerin rekabet gücünü, müşteri deneyimini, finansal performansını ve sürdürülebilirlik hedeflerini doğrudan etkileyen stratejik bir alan haline gelmiş durumda.

Global krizlerin ortak özelliği, tedarik zincirlerinin ne kadar kırılgan olabileceğini göstermesi. Tek bir ülkeye, tedarikçiye, taşıma moduna veya lojistik merkezine bağımlı sistemler, kriz dönemlerinde ciddi maliyetlerle karşı karşıya kalabiliyor. Bu nedenle geleceğin tedarik zinciri yalnızca hızlı ve düşük maliyetli değil; aynı zamanda esnek, şeffaf, izlenebilir ve sürdürülebilir olmak zorunda.

Bu dönüşümün merkezinde ise sürdürülebilirlik bulunuyor. Artık sürdürülebilirlik yalnızca karbon emisyonlarını azaltmak veya çevre dostu uygulamalar geliştirmek anlamına gelmiyor. Kaynakların verimli kullanılması, atıkların azaltılması, döngüsel ekonomi modellerinin geliştirilmesi, çalışanların refahı ve tedarik zincirinin sosyal dayanıklılığı da sürdürülebilir lojistiğin ayrılmaz parçaları haline geliyor.

Özellikle perakende ve e-ticaret sektörlerinde lojistiğin çevresel etkisi giderek daha görünür hale geliyor. Ürünlerin mağazalara ve tüketicilere ulaştırılmasında kullanılan karton kutular, plastik ambalajlar, etiketler, bantlar ve streç filmler büyük miktarlarda tek kullanımlık tüketim yaratıyor. Bu model yalnızca çevresel bir maliyet oluşturmuyor; aynı zamanda şirketlerin operasyonel maliyetlerini de artırıyor.

Burada döngüsel lojistik yaklaşımı önemli bir fırsat sunuyor. Tek kullanımlık ambalajların yerine tekrar tekrar kullanılabilen, takip edilebilen ve operasyon içinde yeniden dolaşıma sokulabilen çözümler kullanmak hem atık miktarını hem de kaynak tüketimini azaltırken uzun vadede işletmelere ekonomik avantaj sağlayabiliyor. Lojistikte gerçek sürdürülebilirlik, yalnızca daha az tüketmek değil, kullanılan kaynağın yaşam döngüsünü uzatmak ve mümkün olduğunca sistem içerisinde yeniden değerlendirilmek anlamına geliyor.

Teknoloji ise bu dönüşümün en önemli hızlandırıcılarından biri. Yapay zekâ, IoT, veri analitiği, dijital ikizler ve gerçek zamanlı takip sistemleri sayesinde tedarik zincirleri daha görünür ve yönetilebilir hale geliyor. Boş araç hareketlerinin azaltılması, rota optimizasyonu,

depo kapasitesinin daha etkin kullanılması ve ambalajların yeniden dolaşıma alınması gibi süreçler veriyale yönetildiğinde hem operasyonel verimlilik hem de çevresel performans birlikte geliştirilebiliyor.

Ancak sürdürülebilir bir tedarik zinciri yalnızca teknoloji yatırımıyla kurulamaz. Şirketlerin satın alma, lojistik, finans, mağazacılık ve sürdürülebilirlik ekiplerinin aynı hedef etrafında hareket etmesi gerekiyor. Bunun yanında üreticiler, lojistik şirketleri, teknoloji sağlayıcıları ve perakendeciler arasında daha güçlü bir iş birliği kültürünün oluşması büyük önem taşıyor. Çünkü sürdürülebilirlik, tek bir şirketin sınırları içerisinde çözülebilecek bir konu değil; bütün bir ekosistemin ortak sorumluluğu.

Küresel rekabet açısından bakıldığında da sürdürülebilirlik artık bir tercih olmaktan çıkıyor. Avrupa Birliği'nin düzenlemeleri, karbon maliyetleri, müşterilerin değişen beklentileri ve yatırımcıların çevresel, sosyal ve yönetim kriterlerine verdiği önem, şirketleri daha ölçülebilir ve şeffaf sistemler kurmaya zorluyor. Önümüzdeki dönemde tedarik zincirinin çevresel performansı, şirketlerin uluslararası pazarlardaki rekabetçiliğini belirleyen önemli kriterlerden biri olacak. Türkiye olarak PPWR'ın etkilerini yakın zamanda görüyor olacağız.

Türkiye açısından bu dönüşüm aynı zamanda önemli bir fırsat yaratıyor. Avrupa'ya yakınlığı, güçlü üretim altyapısı ve gelişmiş perakende sektörü Türkiye'yi bölgesel bir tedarik zinciri merkezi olma konusunda avantajlı bir konuma getiriyor. Ancak bu avantajın sürdürülebilmesi için lojistik altyapısının dijitalleşmesi, karbon yoğunluğunun azaltılması, döngüsel modellerin yaygınlaştırılması ve kaynak verimliliğinin artırılması gerekiyor.

Geleceğin lojistik anlayışında başarı, yalnızca "ürünü doğru zamanda ve doğru yere ulaştırmak" olmayacak. Asıl başarı; bunu daha az kaynak kullanarak, daha az atık oluşturarak, daha düşük karbon salımıyla ve krizlere karşı daha dayanıklı bir sistem içerisinde gerçekleştirebilmek olacak.

Global krizler bize önemli bir gerçeği gösterdi: Dayanıklı olmayan tedarik zinciri sürdürülebilir olamaz; sürdürülebilir olmayan tedarik zinciri ise uzun vadede rekabetçi kalamaz.

Bu nedenle lojistiğin geleceği; verimlilik, dayanıklılık, dijitalleşme ve sürdürülebilirliğin aynı ekosistem içerisinde birleştiği yeni bir anlayışta şekillenecek. Küresel rekabette öne çıkacak şirketler, yalnızca daha hızlı hareket edenler değil; değişimi daha erken gören, kaynaklarını daha akıllı kullanan ve tedarik zincirlerini geleceğin dünyasına bugünden hazırlayan şirketler olacak.

İstanbul Kuzey Demir Yolu Geçişi Projesi'nin ihalesi 14 Ekim'de

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nden geçecek demiryolu projesi hakkında açıklamada bulundu. İstanbul Kuzey Demir Yolu Geçişi Projesi'nin alt ve üst yapı işlerinin tasarımı ve yapımına ilişkin ihalenin 14 Ekim'de gerçekleştirileceğini bildirdi. Bakan Uraloğlu, konuya ilişkin ihale ilanının Resmi Gazete'de yayımlandığını kaydetti. Uraloğlu, ihale kapsamında, 122,3 kilometre uzunluğunda çift ana hat ile bu ana hatta bağlanan 4,7 kilometre tek hat bağlantıları, 36,2 kilometre uzunluğunda 5 çift tüplü TBM tüneli, 23,3 kilometre uzunluğunda 22 çift hatlı NATM tüneli, 3,7 kilometre uzunluğunda 17 açkapa tüneli, 22,1 kilometre uzunluğunda iki viyadük ve 40 köprü ile istasyonları ve benzeri işleri yapılacağını kaydetti.

Bakan Uraloğlu, söz konusu proje için uluslararası finans kuruluşlarıyla toplam 6,75 milyar dolarlık finansman anlaşmasına varıldığını hatırlatarak "6 uluslararası finans kuruluşu ile ön mutabakata vardık. Bu kapsamda kuruluşlar, projemize toplam 6,75 milyar dolar finansman sağlayacak. Böylece Gebze-Sabiha Gökçen Havalimanı-Yavuz Sultan Selim Köprüsü-İstanbul Havalimanı-Çatalca güzergahını kapsayan Kuzey Çevre Demiryolu Projesi, Türkiye'nin en büyük



dış finansmanlı demiryolu projesi olacak" ifadelerini kullandı.

Projenin güzergahı hakkında bilgi veren Bakan Uraloğlu, "Proje Marmaray hattının Çayırova kesiminden başlayacak, Sabiha Gökçen Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve İstanbul Havalimanı üzerinden Çatalca'ya bağlanacak. Hat Çatalca'da, şu an yapım çalışmalarına hızla devam ettiğimiz Halkalı-Çerkezköy Hızlı Tren Hattı'na entegre olacak. Hattın 7/24 demiryolu taşımacılığına imkan vermesiyle Marmaray geçişi rahatlayacak;

Orta Koridor'da taşıdığımız yük kapasitesi artacak. İstanbul Havalimanı ile Sabiha Gökçen Havalimanı ilk kez doğrudan demiryolu ile birbirine bağlanacak" diye konuştu. Bakan Uraloğlu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nden geçecek demiryolu hattının Türkiye'nin Asya ile Avrupa arasındaki demiryolu taşımacılığında kapasitesini önemli ölçüde artıracığını belirterek, "Lojistikte yeni bir dönem başlayacak. Hattın tamamlanmasıyla yılda 33 milyon yolcu ve 30 milyon ton yük taşınacağını öngörüyoruz" açıklamasında bulundu.

Avrasya demiryolu bağlantılarına 150 milyar dolarlık yatırım

Avrasya'da Asya ile Avrupa arasındaki demiryolu bağlantılarını güçlendirmeye yönelik yatırımlar hız kazanıyor. Avrasya'daki demiryolu bağlantılarına yönelik devam eden yatırımların toplam büyüklüğü yaklaşık 150 milyar dolara ulaştı. Asya-Avrupa arasındaki ticaretin gelişmesi ve küresel

tedarik zincirlerinin daha dayanıklı hale getirilmesi, kıtalararası demiryolu koridorlarına yönelik yatırımları artırıyor. Yeni demiryolu hatları, mevcut hatların kapasite artışları ve sınır geçişlerini kolaylaştırmaya yönelik altyapı projeleri, Avrasya'nın farklı bölgelerinde demiryolu taşımacılığının kapasitesini genişletiyor. Asya ile Avrupa

arasındaki lojistik bağlantıları artık yalnızca tek bir güzergâh üzerinden değerlendirilmezken, farklı demiryolu koridorlarının geliştirilmesine yönelik büyük ölçekli projelerin gündemde olduğu görülüyor. Planlanan projelerin toplam değerinin 345 milyar dolara kadar ulaştığı belirtiliyor. Söz konusu yatırımlar Türkiye açısından da önem taşıyor. Orta Koridor, Çin ile Avrupa arasındaki alternatif güzergâhlardan biri olarak Türkiye'nin transit taşımacılıktaki rolünü güçlendirme potansiyeli taşıyor. Demiryolu altyapısına yönelik yatırımların artması, Asya-Avrupa yük akışlarında demiryolunun payının yükselmesine ve Türkiye'nin Doğu-Batı lojistik bağlantısındaki konumunun güçlenmesine katkı sağlayabilir. Avrasya'da farklı koridorlara yönelen yatırımlar, küresel lojistik sektöründe demiryolunun yalnızca alternatif bir taşıma modu olmaktan çıkarak, uzun mesafeli ve kıtalararası yük taşımacılığında stratejik bir unsur haline geldiğini de gösteriyor.



ÖBB Rail Cargo Group hurda taşımaları için 500 YENİ VAGON KİRALADI

ÖBB Rail Cargo Group (RCG), hafif metal hurdası ve makas hurdası taşımalarına yönelik yük vagonu filosunu genişletmek ve modernize etmek amacıyla MFD Rail'den toplam 500 adet Eanos-y tipi yük vagonu kiraladı. Vagonların teslimatına 2026 yılının başında başlanırken, tamamının 2027 yılının ortasına kadar kullanıma alınması planlanıyor. Temmuz 2026 sonu itibarıyla 110 yeni vagon demiryolunda hizmete girdi. Yük vagonları, hafif metal hurdası ve makas hurdası taşımalarının ihtiyaçlarına

uygun olarak RCG ve MFD Rail tarafından özel olarak geliştirildi. Daha yüksek yükleme hacmine sahip vagonlar, hasarları azaltmaya yönelik özellikle dayanıklı yapılarıyla öne çıkıyor. Bu kapsamda vagon gövdesi, kapılar ve bağlantı parçalarında çok sayıda optimizasyon gerçekleştirirken, büyük ölçüde yüksek dayanımlı çelik kullanıldı. Yaklaşık 95 metre küp yükleme hacmine sahip vagonlar, piyasadaki standart modellere kıyasla yaklaşık yüzde 15 daha yüksek kapasite sunuyor. Özellikle hafif ve dökme hurda taşımalarında bu özellik sayesinde yaklaşık 65 tonluk izin verilen taşıma kapasitesinden daha etkin şekilde yararlanılabiliyor. RCG müşterileri böylece yük kapasitelerini daha verimli kullanırken, vagonların kullanılabilirliğinden de daha fazla faydalanabiliyor. Tüm vagonlarda GPS gibi telematik sistemler bulunuyor. Bu sistemler sayesinde vagonların konumu hassas şekilde takip edilebiliyor. Böylece hem vagonların planlanması ve sevkiyatı kolaylaşıyor hem de proaktif ve mobil bakım süreçleri destekleniyor.

MFD Rail CSO'su Wolfram Bahle, yeni vagonların geliştirilmesine ilişkin yaptığı açıklamada, "Eanos-y, müşterilerimizle

yakın iş birliği yaptığımızda nelerin mümkün olabileceğini etkileyici biçimde gösteriyor. ÖBB Rail Cargo Group ile birlikte, hafif metal hurdasının taşıma ihtiyaçlarına en uygun şekilde tasarlanmış bir vagon geliştirdik. Böylece ÖBB'nin yük vagonu filosunun modernizasyonuna önemli bir katkı sağlamaktan memnuniyet duyuyoruz" dedi.

Eanos-y tipi vagonların kiralınması, ÖBB Rail Cargo Group'un uzun vadeli filo ve portföy stratejisinin bir parçasını oluşturuyor. Daha eski ve bakım ihtiyacı daha yüksek vagonların kademeli olarak yeni ve daha yüksek performanslı Eanos-y vagonlarıyla değiştirilmesi veya fiyola ilave edilmesi planlanıyor.

RCG Yönetim Kurulu Üyesi Bettina Castillo, 500 yeni vagonun kiralınmasının filonun hedefli şekilde modernize edilmesine katkı sağladığını belirterek, "Daha yüksek yükleme hacmi ve daha dayanıklı yapı, taşıma verimliliğini artırıyor. Bu, gelecekteki pazar ihtiyaçları doğrultusunda filomuzun kullanılabilirliğini, ekonomik verimliliğini ve performansını geliştirmeyi hedefleyen uzun vadeli filo stratejimizin önemli bir yapı taşıdır" ifadelerini kullandı.



Ukrayna tahıl ihracatında Moldova üzerinden demiryolu koridorunu değerlendiriyor

Ukrayna, Karadeniz'deki güvenlik risklerinin artmasıyla birlikte tahıl ihracatında demiryolunun rolünü artıracak alternatif güzergâhlar üzerinde çalışıyor. Ukrayna ve Moldova, Ukrayna'dan Moldova üzerinden Romanya'nın Köstence Limanı'na tahıl taşınmasına yönelik bir demiryolu koridorunun oluşturulması konusunda görüşmeler yürütüyor. Gündeme gelen güzergâh, Ukrayna'nın Karadeniz kıyısındaki limanlarına alternatif bir çıkış noktası oluşturmayı hedefliyor. Ukrayna'nın özellikle Odesa bölgesindeki limanlara yönelik saldırılar nedeniyle ihracat operasyonlarında yaşanan riskleri azaltmak istediği belirtiliyor. Ukrayna tahıl ihracatının halen yüzde 90'dan fazlasının deniz yoluyla gerçekleştirilmesi, alternatif taşıma güzergâhlarının önemini artırıyor. Plan kapsamında Ukrayna, Moldova'dan demiryolu transit ücretlerinde yüzde 50 indirim talep ediyor. Moldova tarafı ise bu indirimin karşılığında Ukrayna'dan belirli bir taşıma hacmi garan-



tisi istiyor. Taraflar arasında taşıma hacmi ve operasyonların zamanlamasına ilişkin görüşmelerin sürdüğü aktarılıyor.

Eski Moldova Demiryolları Başkanı Oleg Tofilat'ın değerlendirmesine göre oluşturulması planlanan güzergâh, yıllık 4,5 milyon tona kadar tahıl taşıma kapasitesine ulaşabilir. Bu kapasite, Ukrayna'nın toplam tahıl ihracatının yaklaşık yüzde 10'una karşılık gelebilecek bir hacim oluşturuyor.

Moldova'nın Ukrayna tahılının transit taşınmasında daha önce de önemli bir rol

üstlendiği belirtiliyor. Ülke, özellikle 2022-2023 döneminde Ukrayna'nın tahıl ihracatında alternatif transit güzergâhlardan biri olarak kullanılmıştı. Yeni planın hayata geçirilmesi halinde Moldova üzerinden Romanya'nın Köstence Limanı'na uzanan demiryolu bağlantısının yeniden daha etkin şekilde kullanılması hedefleniyor.

Ukrayna'nın 2026-2027 sezonuna ilişkin tahıl ihracatı beklentisinin de güvenlik sorunları nedeniyle aşağı yönlü revize edildiği bildiriliyor. Ülkenin daha önce 43 milyon ton olarak öngördüğü tahıl ihracatının 38-40 milyon ton seviyesine gerilemesi beklenirken, tarım piyasaları araştırma kuruluşu APK-Inform tahminini 39,4 milyon tona çekti. Demiryolu koridorunun oluşturulması, Ukrayna'nın ihracatında deniz yoluna bağımlılığı azaltmanın yanı sıra Moldova ve Romanya üzerinden Avrupa pazarlarına ulaşan alternatif lojistik bağlantıların güçlendirilmesi açısından da önem taşıyor.

UTİKAD 40. YILINI ÖZEL BİR BALO İLE KUTLAYACAK

1 986 yılından bu yana Türkiye lojistik sektörünün gelişimine katkı sunan UTİKAD, üyelerinin ulusal ve uluslararası platformlarda etkin şekilde temsil edilmesi, sektörün rekabet gücünün artırılması, mesleki standartların geliştirilmesi ve sürdürülebilir büyümenin desteklenmesi amacıyla yürüttüğü çalışmalarla sektörde önemli bir rol üstleniyor. 40. kuruluş yılı dolayısıyla düzenlenecek balo, UTİKAD'ın kırk yıllık kurumsal yolculuğunun ve sektöre sunduğu katkılarının kutlanacağı özel bir gece olacak.

UTİKAD 40. Yıl Balosu lojistik sektörünün temsilcilerini, şirketlerin üst düzey yöneticilerini, kamu idaresi temsilcilerini ve sektörel sivil toplum kuruluşlarının başkanlarını bir araya getirecek. Balo kapsamında düzenlenecek Başkanlar Oturumu, UTİKAD'ın önceki dönem başkanlarını aynı platformda buluşturacak. Oturumda UTİKAD'ın 40 yıllık

kurumsal yolculuğu ile Türkiye lojistik sektörünün bu dönemde geçirdiği dönüşüm, önceki dönem başkanlarının deneyimleri ve değerlendirmeleri üzerinden ele alınacak.

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, 40. kuruluş yılına ilişkin değerlendirmesinde şu ifadeleri kullandı: "UTİKAD olarak 40 yıldır Türkiye lojistik sektörünün gelişimine katkı sunan, üyelerimizle kamu arasındaki iş birliğini güçlendiren ve sektörümüzün uluslararası platformlardaki temsiliyi destekleyen çalışmalar yürütüyoruz. Geride bıraktığımız 40 yıl, yalnızca kurumsal tarihimizin önemli bir kilometre taşı değil, aynı zamanda

üyelerimiz ve paydaşlarımızla birlikte ortaya koyduğumuz emeğin de güçlü bir göstergesidir. 40. Yıl Balomuzu, bu anlamlı yolculuğa katkı sunan geçmiş dönem başkanlarımızı, üyelerimizi ve sektörümüzün paydaşlarını bir araya getirerek kutlayacağımız özel bir gece olarak görüyoruz."

UTİKAD 40. Yıl Balosu, derneğin kırk yıllık kurumsal yolculuğuna katkı sunan isimleri ve sektörün farklı paydaşlarını aynı çatı altında buluşturacak. Gece boyunca UTİKAD'ın kuruluşundan bugüne uzanan gelişimi ve sektöre sunduğu katkılar hatırlanırken, derneğin 40. kuruluş yılı birlikte kutlanacak.

40 utikad

1986 - 2026

2026 FIATA Genç Lojistik Profesyonelleri Ödülü OZAN DURAK'IN

Türkiye lojistik sektörünün uluslararası alandaki güçlü temsilini ortaya koyan önemli bir başarıya imza atıldı. Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) adayı Ozan Durak, FIATA (International Federation of Freight Forwarders Associations) ve TT Club iş birliğiyle düzenlenen 2026 FIATA Genç Lojistik Profesyonelleri Ödülü kapsamında Avrupa Bölgesi Birincisi oldu. Dünyanın farklı bölgelerinden genç lojistik profesyonellerinin katıldığı 2026 FIATA Genç Lojistik Profesyonelleri Ödülü'ne UTİKAD tarafından aday gösterilen, UTİKAD üyesi Hellmann Worldwide Lojistik Ltd. Şti. bünyesinde görev yapan Ozan Durak, lojistik sektörünün operasyonel, düzenleyici ve sürdürülebilirlik alanındaki güncel ihtiyaçlarına yönelik çalışmasıyla öne çıkarak Avrupa Bölgesi'ni temsil etmeye hak kazandı.

UTİKAD Başkanı Bilgehan Engin, Ozan Durak'ın elde ettiği başarının Türk

lojistik sektörünün genç insan kaynağının gücünü ve uluslararası rekabet kapasitesini ortaya koyduğunu belirterek genç profesyonellerin sektördeki rolüne ilişkin değerlendirmelerini paylaştı: "Lojistik sektörümüzün geleceği; yenilikçi bakış açısına sahip, küresel gelişmelerle takip eden ve uluslararası platformlarda kendini ifade edebilen genç profesyonellerimizin katkılarıyla şekillenecek.

Ozan Durak'ın FIATA Genç Lojistik Profesyonelleri Ödülü kapsamında Avrupa Bölgesi Birincisi olması, yalnızca bireysel bir başarı değil; aynı zamanda Türk lojistik sektörünün sahip olduğu yetkinliğin, dinamizmin ve küresel ölçekteki potansiyelin önemli bir göstergesidir.

UTİKAD olarak genç profesyonellerimizin gelişimini desteklemeyi, uluslararası ağlara erişimlerini güçlendirmeyi ve geleceğin lojistik liderlerinin yetişmesine katkı sağlamayı sektörümüze karşı önemli bir sorumluluk olarak görüyoruz. Ozan Durak'ı bu değerli başarısından



dolayı kutluyor, final aşamasında başarıları diliyoruz."

FIATA'nın 100. kuruluş yılı dönümüne özel olarak İtalya'nın Milano kentinde gerçekleştirilecek 2026 FIATA Dünya Kongresi, sektörün küresel temsilcilerini "Empowering Global Logistics - Küresel Lojistiği Güçlendirmek" temasıyla bir araya getirecek. FIATA Genç Profesyonelleri Ödülü'nün bölgesel birincileri, kongre kapsamında çalışmalarını uluslararası lojistik profesyonellerine sunacak. Ozan Durak da Milano'da gerçekleştireceği sunumla Türkiye'yi ve Avrupa Bölgesi'ni temsil edecek.

FORD TRUCKS, IVECO

ile yeni nesil kabin projesi için düğmeye bastı

Ford Otosan'ın global ağır ticari araç markası Ford Trucks, IVECO ile yürüttüğü iş birliği kapsamında geliştirilecek yeni nesil kabine yönelik yatırımını açıkladı. Ford Trucks'ın Avrupa'daki büyüme ve rekabet gücü hedeflerini desteklemesi ve 2028 yılı içinde kademeli olarak devreye alınması planlanıyor.



hedefleniyor. Yeni nesil kabinin 2028 yılı içinde kademeli olarak devreye alınması planlanıyor.

Ford Trucks, “en verimli taşıma çözümleriyle değer yaratmak” vizyonu doğrultusunda ürün ve hizmetlerini geliştirmeyi kararlılıkla sürdürüyor. Bu kapsamda Ford Trucks, Avrupa pazarındaki büyümesini desteklemek ve Avrupa Birliği’nin ilgili emisyon ve güvenlik gerekliliklerine uyum sağlamak amacıyla Yeni Nesil Kabin Programı kapsamında yeni yatırım planını açıkladı. IVECO ile ortak geliştirilecek yeni nesil kabin; ileri güvenlik özellikleri, aerodinamik yapısı ve sürücü odaklı tasarımıyla Ford Trucks’ın geleceğin taşımacılığına yönelik dönüşüm yolculuğunda önemli bir kilometre taşı olacak.

Ford Otosan’ın, ortak proje kapsamında kendi fabrikasında üreteceği ürüne yönelik 2030 yılına kadar kademeli olarak yapmayı planladığı net yatırım tutarı yaklaşık 364 milyon Avro olup, bu tutarın 122 milyon Avro’luk bölümü bugüne kadar ön fizibilite faaliyetleri kapsamında hayata geçirildi.

GÜÇ BİRLİĞİ 2025’TE ORTAK GELİŞTİRME ANLAŞMASI’YLA SOMUTLAŞTI

Ford Trucks ile IVECO arasındaki iş birliği, 2024 yılında imzalanan bağlayıcı olmayan niyet mektubuyla başladı. Ağır ticaretin öncü iki global markası, Mart 2025’te imzaladıkları Ortak Geliştirme Anlaşması ile yeni nesil ağır ticari araç kabininin tasarım ve mühendislik çalışmalarını birlikte yürütme kararı aldı.

Program kapsamında Ford Trucks ve IVECO, birlikte geliştirecekleri kabini kendi tesislerinde üretilip monte edecek. Her iki şirket, kabini kendi tasarım anlayışı ve müşteri beklentileri doğrultusunda özelleştirerek kendi markalarıyla pazara sunacak.

İki markanın mühendislik deneyimini ve kaynaklarını bir araya getirecek programla ürün kalitesinin geliştirilmesi, maliyet ve ölçek avantajı sağlanması ve Avrupa pazarındaki rekabet gücünün artırılması

YENİ NESİL KABİNLE MÜŞTERİLER İÇİN DAHA FAZLA DEĞER

Ford Trucks’tan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Emrah Duman, programa ilişkin değerlendirmesinde şunları söyledi: “Yeni nesil kabin programı, Ford Trucks’ın geleceğin taşımacılığına hazırlanırken attığı en önemli ürün adımlarından biri. IVECO ile yürüttüğümüz bu iş birliğiyle, Avrupa regülasyonlarına uyum sağlayacak, güvenlik, aerodinamik, konfor ve verimlilik alanlarında ileri standartlar sunacak güçlü bir kabin ailesi geliştirmeyi hedefliyoruz.

Bu program, yalnızca Avrupa’daki büyüme hedeflerimiz için değil, Türkiye’deki müşterilerimiz için de heyecan verici bir gelişme. Ford Trucks’ın mühendislik gücünü ve ürün geliştirme kabiliyetini yansıtan yeni nesil kabinin, müşterilerimize daha rekabetçi, daha konforlu ve geleceğe hazır çözümler sunarken markamızın uluslararası pazarlardaki itibarını da güçlendireceğine inanıyoruz.”

MERCEDES-BENZ TÜRK'ten

kamyon filolarına dijital yönetim çözümleri

Dijital dönüşümü yalnızca araç teknolojileriyle sınırlı görmeyen Mercedes-Benz Türk, kamyon müşterilerinin günlük operasyonlarını daha verimli ve kolay yönetmelerini sağlayacak dijital hizmetler sunuyor. My TruckPoint, araçlar, dijital hizmetler ve sözleşmelerin yönetilebildiği müşteri portalı olarak hizmet verirken, TruckLive bağlantılı araç hizmetleri sayesinde bakım ve teknik süreçlerin proaktif şekilde yönetilmesine katkı sağlıyor. Fleetboard ise gelişmiş analiz ve raporlama özellikleriyle filo yöneticilerine operasyonlarını veri odaklı yönetme imkânı sunuyor.

Mercedes-Benz kamyon müşterileri için geliştirilen My TruckPoint, araçlar, dijital hizmetler ve sözleşmelere ilişkin bilgileri tek platformda buluşturan dijital müşteri portalı olarak öne çıkıyor. Kullanıcılar araç bilgilerini görüntüleyebiliyor, TruckLive hizmetlerini aktive edebiliyor, kullanıcı yönetimini gerçekleştirebiliyor ve tüm dijital hizmetlere tek noktadan erişebiliyor. Böylece filo yönetimi süreçleri daha pratik, hızlı ve verimli bir şekilde yürütülebiliyor.

My TruckPoint üzerinden aktive

edilebilen TruckLive, Mercedes-Benz kamyon kullanıcılarına aracın garanti süresi boyunca ücretsiz olarak sunuluyor. Araçlardan alınan durum verileri ve bakım bildirimleri sayesinde kullanıcılar bakım ihtiyaçlarını önceden görebiliyor, gerekli bakım ve onarım süreçlerini planlayabiliyor. Bu sayede olası arızaların önüne geçilmesine katkı sağlanırken araçların operasyonel sürekliliği de destekleniyor.

TruckLive kapsamında sunulan Servis 24 Saat arıza bildirimi özelliği sayesinde filo yöneticileri, araç konumu ve tanı verilerini içeren arıza bildirimlerini My TruckPoint üzerinden kolayca oluşturabiliyor. Önceden doldurulan bilgiler süreci hızlandırırken, servis ekiplerinin arızalara daha kısa sürede ve hazırlıklı şekilde müdahale etmesine olanak tanıyor.

TruckLive'in sunduğu uzaktan güncelleme özelliği sayesinde araç yazılımları zaman ve mekandan bağımsız olarak güncel tutulabiliyor. Güncelleme süreçleri My TruckPoint üzerinden takip edilirken sürücüler araç ekranı üzerinden yönlendiriliyor. Ayrıca mobil uygulama sayesinde kullanıcılar araçla-



rının durum bilgilerine ve önemli bildirimlere istedikleri zaman erişebiliyor.

Mercedes-Benz Türk'ün dijital hizmet ekosisteminin önemli bileşenlerinden biri olan Fleetboard, filo yöneticilerine araçlarını tek platform üzerinden takip etme, performans analizleri yapma ve operasyonlarını daha etkin yönetme imkânı sunuyor. Gerçek zamanlı araç takibi, gelişmiş raporlama ve performans analizleriyle işletmelerin operasyonel verimliliğini destekleyen sistem; yakıt tüketiminin optimize edilmesine ve filo yönetiminin veri odaklı yürütülmesine katkı sağlıyor.

MERCEDES-BENZ TÜRK, bayi ve servis ağını yatırımlarla güçlendiriyor

Mercedes-Benz Türk, müşteri deneyimini güçlendirmek amacıyla bayi ve yetkili servis ağındaki yeniden yapılanma yatırımlarını sürdürüyor. Bu kapsamda 2021 yılında hizmete giren Heska Ankara, Türkiye'de kamyon müşterilerine özel olarak yetkilendirilen ilk bayi olarak faaliyet gösteriyor. Kamyon müşterilerine odaklanan yapısının yanı sıra otobüs satış ve yetkili servis hizmetlerini de bünyesinde bulunduran tesis, ağır ticari araç müşterilerine satış ve satış sonrası hizmetleri tek çatı altında sunuyor.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, 2021 yılındaki şirketler ayrılığının ardından kamyon ve otobüs odaklı hizmet anlayışını benimsediklerini belirterek, bayi ve yetkili servis ağındaki yeniden yapılanmanın devam ettiğini söyledi. Sülün, Adana, Düzce, İstanbul, Şanlıurfa, Konya, Kayseri ve Erzurum'un ardından yatırımları Türkiye'nin dört bölgesine yaymaya devam ettiklerini ifade etti. Heska Ankara'nın 2021 yılında açıldığını hatırlatan Sülün, tesisin Türkiye'de kamyon müşterilerine özel olarak yetkilendirilen ilk bayi olduğunu ve günlük yaklaşık 30 araca servis hizmeti sunabildiğini belirtti. Sülün, müşteri memnuniyetinin yatırımların doğru noktada ve doğru hizmet anlayışıyla gerçekleştirilmesinin bir göstergesi olduğunu vurguladı. Mercedes-Benz Türk Bayi Ağı ve İş Geliştirme Direktörü Can Balaban da bayi ağıyla birlikte müşterilere her noktada aynı yüksek hizmet standartlarını sunmayı hedeflediklerini söyledi. Yaklaşık 13 aylık çalışma sonucunda faaliyete geçen Heska Ankara'nın 9.500 metrekare alan üzerine kurulduğunu belirten Balaban, tesisin 3.000 metrekare kapalı alana sahip olduğunu ve 30 teknisyen dahil yaklaşık 80 kişilik uzman kadroyla hizmet verdiğini aktardı.

Heska Motorlu Araçlar Yönetim

Kurulu Üyesi İlyas Toloğ, tesisin yalnızca araç satışı gerçekleştiren bir bayi olmanın ötesinde, müşterilerin tüm operasyonel ihtiyaçlarında güven duyduğu bir çözüm ortağı olmayı hedeflediğini belirtti. Toloğ, satıştan satış sonrasına, yedek parçadan finansal çözümlere kadar tüm hizmetleri tek çatı altında sunduklarını ifade etti. Heska Motorlu Araçlar Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Renas Toloğ ise çalışanların gelişimine yatırım yaptıklarını belirterek, stajyer ve çırak programlarıyla sektörün geleceğine katkı sağladıklarını söyledi. Toloğ, özellikle ağır ticari araçlardaki teknik uzmanlık ve operasyonel odağın kendilerini farklılaştırdığını, teknik eğitim programlarıyla yeni nesil ekiplerin yetişmesine katkı sunduklarını kaydetti.



ANADOLU ISUZU ile PETROL OFİSİ GRUBU'nun iş birliği güçlenerek devam ediyor

Anadolu Isuzu ile Petrol Ofisi Grubu arasında, ağır ticari araçlara madeni yağ tedarikini kapsayan stratejik iş birliği üçüncü yılına girdi. Kalite, güven ve teknik uzmanlığı bir araya getiren iş birliği ile ticari araç kullanıcılarına, araç performansını destekleyen, motoru koruyan ve uzun ömürlü kullanım sağlayan çözümlerden faydalanma imkânı sunuluyor.

Türkiye'nin önde gelen ticari araç üreticilerinden Anadolu Isuzu ile madeni yağ sektörünün lider markalarından Petrol Ofisi Grubu arasındaki stratejik iş birliği üçüncü yılına girdi. Anadolu Isuzu'nun üretim kalitesi ile Petrol Ofisi'nin madeni yağ teknolojilerindeki uzmanlığını bir araya getiren iş birliği kapsamında, Anadolu Isuzu araçlarının ilk dolun ve satış sonrası bakım süreçlerinde Petrol Ofisi'nin yüksek performanslı madeni yağ markası Maximus kullanılıyor. Üçüncü yılında da başarıyla sürdürülen stratejik ortaklıkla ticari araç kullanıcılarına, araç performansını destekleyen, motoru koruyan ve uzun ömürlü kullanım sağlayan çözümlerden faydalanma imkânı sunuluyor.



Anlaşma, Petrol Ofisi'nin 2029 yılına kadar, Anadolu Isuzu araçları için ticari araç motor yağı markası Maximus ile birlikte şanzıman yağları ve antifriz temin etmesini kapsıyor. Ayrıca ağır ticari araçlar için satış sonrası hizmetler kapsamında Isuzu servislerinde Petrol Ofisi'nin madeni yağ ürünleri kullanılıyor. İki markanın

kalite anlayışını, teknik bilgi birikimini ve mühendislik yetkinliğini bir araya getiren iş birliği ile ticari araç müşterilerine uzun vadeli değer sunmak hedefleniyor. Araçların ilk günlük performansını korumaya yönelik bu yaklaşım, işletmelerin operasyonel verimliliğini desteklerken bakım süreçlerini güvenilir çözümlerle destekliyor.

PROMETEEON sürdürülebilir üretimde dönüşümü hızlandırıyor

Prometeon Tyre Group'un 2025 Sürdürülebilirlik Raporu'na göre, üretimde kullanılan toplam enerjinin yüzde 51,5'i yenilenebilir veya yüksek verimli kaynaklardan sağlandı. Geri dönüştürülmüş

malzeme kullanım oranı ise yüzde 7'ye yükseldi. Türkiye'deki Kocaeli fabrikası da sürdürülebilir üretim çalışmalarında önemli rol üstlendi.

Prometeon, sürdürülebilirlik stratejisini çevresel, sosyal, yönetim

ve ekonomik olmak üzere dört temel alanda yürütüyor. 2025'te yenilenebilir kaynakların toplam enerji kullanımındaki payı yüzde 31,3 olurken, yüksek verimli enerji sistemlerinin payı yüzde 20,2 olarak gerçekleşti. Elektrik kullanımında yenilenebilir enerjinin payı ise yüzde 47,5'e ulaştı. Ton başına özgül enerji kullanımı da 2016 baz yılına göre yüzde 14,7 azaldı.

Döngüsel ekonomi kapsamında geri dönüştürülmüş çelik, pirinç kabuğu külünden elde edilen silika ve ömrünü tamamlamış lastiklerden üretilen piroliz yağı bazlı karbon siyahı kullanımının artmasıyla geri dönüştürülmüş malzeme oranı yüzde 7'ye çıktı. Kocaeli fabrikasında üretilen Coach CO2 lastikleri, 1 Ocak 2025 itibarıyla kütle dengesi yaklaşımına göre yüzde 23 ISCC+ sertifikalı malzeme içeriyor. Prometeon ayrıca CDP değerlendirmesinde İklim Değişikliği kategorisinde B, Su Güvenliği kategorisinde B- notu aldı. Şirket, Bilimsel Tabanlı Hedefler girişimiyle uyumlu yol haritası doğrultusunda 2040 yılına kadar iklim nötrlüğüne ulaşmayı hedefliyor.



Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı 2,7 MİLYAR DOLARA ULAŞTI!

OSS Derneği'nin ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı raporuna göre, Türkiye'de pazar 2025'te 2 milyar 660,8 milyon dolara ulaştı. 2023'ten bu yana yıllık bileşik yüzde 5,7 büyüyen pazarda, yaşlanan filo, artan onarım karmaşıklığı ve operasyonel süreklilik ihtiyacı öne çıktı.

Otomotiv Satış Sonrası Ürün ve Hizmetleri Derneği OSS, Türkiye otomotiv satış sonrası sektörüne ilişkin kapsamlı stratejik analiz çalışmalarının ağır ticari araçlar bölümünü açıkladı. Frost & Sullivan tarafından OSS Derneği için hazırlanan "2025 Yılı Türkiye Otomotiv Satış Sonrası Pazarının Stratejik Analizi" raporunun ağır ticari araçlar bölümü; 3,5 ton üzeri kamyon, çekici, otobüs ve römork gruplarında Türkiye satış sonrası pazarının mevcut büyüklüğünü, büyüme dinamiklerini, araç parkındaki yaşlanmayı, servis ve dağıtım kanallarındaki değişimi, ürün gruplarına göre pazar yapısını, filo davranışlarını, elektrifikasyonun etkisini ve sektörü şekillendiren temel trendleri kapsamlı biçimde ortaya koydu.

AĞIR TİCARİDE YÜZDE 5,7 BÜYÜME YAŞANDI!

Rapora göre, Türkiye'de ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı 2025 yılında 2 milyar 660,8 milyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. 2023 yılında 2 milyar 381,6 milyon dolar seviyesinde olan pazar büyüklüğü, 2025'e kadar yıllık bileşik yüzde 5,7 büyümeye kaydetti. Aynı dönemde ağır ticari araç parkı 1 milyon 170 bin 533 adetten 1 milyon 249 bin 511 adede yükselirken, araç parkındaki yıllık bileşik büyümeye yüzde 1,3 seviyesinde gerçekleşti. Böylece ağır ticari araçlarda da satış sonrası gelirinin, araç parkındaki büyümeden daha hızlı arttığı görüldü. Raporda, ağır ticari araçlar satış sonrası pazarındaki büyümenin binek ve hafif ticari araçlardan farklı bir karakter taşıdığına dikkat çekildi. Binek ve hafif ticari araç tarafında elektrikli araç, ADAS ve dijitalleş-



me daha belirgin dönüşüm başlıkları olarak öne çıkarken; ağır ticari araçlarda satış sonrası pazarını asıl şekillendiren unsurun yaşlanan filo, artan onarım karmaşıklığı, yüksek değerli mekanik onarımlar, Euro VI emisyon sistemleri, otomatik ve elektronik kontrollü şanzımanlar, filo işletmecilerinin maliyet baskısı ve operasyonel süreklilik ihtiyacı olduğu belirtildi.

Raporda, ağır ticari araç satış sonrası pazarının kısa ve orta vadede elektrifikasyondan çok yaşlanan filo tarafından yönlendirileceği vurgulandı. Elektrikli araç satışları 2023 yılında 33 adet iken 2025 yılında 131 adede yükselmiş olsa da, elektrikli araçların toplam ağır ticari araç parkındaki penetrasyonunun yalnızca yüzde 0,02 seviyesinde kalması, pazarın hâlen büyük ölçüde geleneksel dizel güç aktarma organları, mekanik onarım, emisyon sistemleri, yağ, filtre, fren, lastik, şanzıman ve motor bileşenleri gibi klasik ancak giderek daha yüksek değerli kategorilere bağlı olduğunu gösteriyor.

ARAÇ PARKI 1,25 MİLYON ADEDİ AŞTI!

Rapora göre Türkiye'de ağır ticari araç parkı 2025 yılında 1 milyon 249 bin 511 adede ulaştı. 2023 yılında 1 milyon 170 bin 533 adet olan araç parkı, 2025'e kadar yüz-

de 1,3 yıllık bileşik büyümeye kaydetti. Aynı dönemde yeni araç satışları ise 50 bin 859 adetten 49 bin 477 adede gerileyerek yüzde 1,4 yıllık bileşik düşüş gösterdi. Bu tablo, satış sonrası pazarındaki büyümenin yeni araç satışlarından çok, mevcut araç parkının yaşlanması ve bakım-onarım ihtiyacının artmasından beslendiğini ortaya koyuyor. Raporda, ağır ticari araç satış sonrası pazarında filo genişlemesinden ziyade filo yaşlanması etkisinin daha belirgin olduğu ifade ediliyor. 2025 sonu itibarıyla kamyonlar, çekiciler, damperli kamyonlar, tankerler, çöp kamyonları ve otobüslerden oluşan parkın yaklaşık 1,3 milyon adede ulaştığı belirtilirken, 2025-2030 döneminde kamyon parkının yıllık bileşik yüzde 3,2, otobüs parkının ise yüzde 1,0 büyümesinin beklendiği kaydediliyor.

ORTALAMA ARAÇ YAŞI 18,1 YILA YÜKSELDİ!

Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının en önemli yapısal dinamiği araç parkındaki yaşlanma oldu. Rapora göre, ağır ticari araç parkının ortalama yaşı 2023 yılında 17,4 iken, 2025 yılında 18,1'e yükseldi. Otobüslerde ortalama yaş 15,4'ten 16,5'e, kamyonlarda ise 17,8'den 18,4'e çıktı. 2025 itibarıyla ağır ticari araç parkının yüzde 80,5'i 5 yaşın üzerinde bulunuyor. Araç par-

kının yüzde 19,5'i 0-5 yaş, yüzde 12'si 6-10 yaş, yüzde 17,3'ü 11-15 yaş, yüzde 15,6'sı 16-20 yaş, yüzde 35,6'sı ise 21 yaş ve üzeri araçlardan oluşuyor. Bu yapı, garanti dışı araçlara hizmet veren bağımsız servisler, uzman atölyeler ve parça distribütörleri için güçlü bir talep potansiyeli yaratıyor.

SATIŞ SONRASI GELİRİ ARAÇ PARKINDAN DAHA HIZLI BÜYÜDÜ!

Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarı, 2025 yılında 2 milyar 660,8 milyon dolarlık büyüklüğe ulaştı. 2023 yılında 2 milyar 381,6 milyon dolar seviyesinde olan pazarın 2030 yılında 3 milyar 337,7 milyon dolara yükselmesi bekleniyor. Böylece 2025-2030 döneminde pazarın yüzde 4,6 yıllık bileşik büyüme kaydetmesi öngörülüyor. Rapora göre, 2025 yılında pazarın en büyük ürün grubu 706 milyon dolar ile lastikler oldu. Lastikleri 332 milyon dolar ile yağ, 328,4 milyon dolar ile diğer ürün grupları, 191 milyon dolar ile filtreler, 176,8 milyon dolar ile çarpışma elemanları, 167,9 milyon dolar ile direksiyon ve süspansiyon, 167,7 milyon dolar ile fren parçaları izledi. Motor parçaları pazarı 140,7 milyon dolar, akü pazarı 125,1 milyon dolar, şanzıman pazarı ise 92,7

milyon dolar büyüklüğe ulaştı. 2030 yılında lastik pazarının 910,5 milyon dolara, yağ pazarının 388,4 milyon dolara, filtrelerin 224,7 milyon dolara, çarpışma elemanlarının 231,6 milyon dolara, direksiyon ve süspansiyonun 221 milyon dolara, fren parçalarının 214,6 milyon dolara, motor parçalarının 172,6 milyon dolara ve şanzıman pazarının 118,7 milyon dolara ulaşması bekleniyor. Raporda, lastiklerin pazarın yaklaşık yüzde 26'sını oluşturduğu, yağ ve diğer ürün gruplarının ise yüzde 12'ser payla pazarda öne çıktığı belirtiliyor. Bununla birlikte aydınlatma, direksiyon-süspansiyon, çarpışma elemanları, fren parçaları ve şanzıman gibi kategorilerde daha yüksek büyüme beklentisi, pazarın teknoloji ve yüksek değerli onarımlar etrafında geliştiğini gösteriyor.

PAZARIN BÜYÜMESİ DÖNGÜSEL DEĞİL, YAPISAL!

Rapora göre ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının 2025-2030 arasında yaklaşık 677 milyon dolar büyümesi bekleniyor. Bu büyümenin döngüsel olmaktan çok yapısal nitelikte olduğu; genişleyen araç parkı, yaşanan filo, artan araç karmaşıklığı ve gelişen parça teknolojileri tarafından desteklendiği ifade ediliyor. Kamyon parkının 2030'a kadar büyümesini sürdürmesi, otobüs parkı-

nın ise daha muhafazakar bir artış göstermesi beklenirken; frenler, lastikler, kazayla ilgili çarpışma elemanları, aydınlatma ve şanzıman gibi kategorilerde gelişen teknolojiler ve fiyat etkisi pazar değerini yukarı taşıyor. Buna karşılık, araç başına yıllık kullanım kilometrelerinde gerileme bazı mesafeye duyarlı kategorilerde yenileme sıklığını sınırlıyor. Rapora göre 2023-2025 döneminde ortalama yıllık kilometre otobüslerde 23 bin 704 kilometreden 22 bin 712 kilometreye, kamyonlarda 35 bin 808 kilometreden 35 bin 204 kilometreye, çekicilerde ise 68 bin 785 kilometreden 67 bin 452 kilometreye geriledi. Bu durum özellikle yağ, filtre ve bazı güç aktarma organı bileşenlerinde yenileme döngüsünü yavaşlatırken; yaşanan araçların daha pahalı ve kapsamlı onarım ihtiyacı pazar değerini desteklemeye devam ediyor.

ELEKTRİFİKASYONUN ETKİSİ HENÜZ SINIRLI!

Ağır ticari araçlarda elektrifikasyon, binek ve hafif ticari araç pazarına kıyasla çok daha sınırlı bir etkiye sahip. Rapora göre elektrikli araç satışları 2023 yılında 33 adet iken, 2025 yılında 131 adede yükseldi. Ancak elektrikli araçların ağır ticari araç parkındaki penetrasyonu 2025

SEKTÖR İÇİN ÖNEMLİ BİR YOL HARİTASI!

Raporla ilgili değerlendirmelerde bulunan OSS Derneği Başkanı Ali Özçete, ağır ticari araçların satış sonrası pazarındaki stratejik öneme dikkat çekti. Özçete, "OSS Derneği olarak Türkiye otomotiv satış sonrası pazarına ilişkin veri temelli çalışmalarımızla sektörümüz için güvenilir bir referans zemini oluşturmayı sürdürüyoruz. 2025 itibarıyla ağır ticari araçlar satış sonrası pazarının 2,7 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşması, bu alanın sektörümüz açısından taşıdığı ekonomik değeri açıkça gösteriyor. Bu pazarda büyümeyi belirleyen en temel unsur, elektrikli araç penetrasyonundan çok yaşanan filo, artan onarım karmaşıklığı ve operasyonel süreklilik ihtiyacı olarak öne çıkıyor" dedi. Türkiye'de ağır ticari araç parkının 1,25 milyon adedi aştığını ve ortalama araç yaşının 18,1 yıla yükseldiğini belirten Özçete, araç parkının yüzde 80,5'inin 5 yaşın üzerinde olmasının satış sonrası ürün ve hizmetlere yönelik talebi güçlü tutacağını söyledi. Özçete, "Bu talep artık yalnızca klasik bakım ve parça değişimi ile sınırlı değil. Euro VI emisyon sistemleri, elektronik kontrollü şanzımanlar, gelişmiş fren sistemleri, telematik ve dijital tanılama gibi teknolojiler pazarı daha fazla uzmanlık gerektiren bir yapıya taşıyor. Rekabet artık yalnızca parça bulunabilirliğiyle değil; aracı en kısa sürede tekrar yola çıkarma,

teknik uzmanlık, doğru teşhis, hızlı tedarik ve servis kalitesiyle belirleniyor" ifadelerini kullandı.

Ağır ticari araçlarda operasyonel sürekliliğin önemine değinen Özçete, "Lojistik, yolcu taşımacılığı, inşaat ve filo operasyonlarında aracın serviste geçirdiği her süre, doğrudan operasyonel kayıp anlamına geliyor. Bu nedenle satış sonrası sektörü, ağır ticari araçlarda toplam sahip olma maliyetini ve

araç duruş süresini azaltan stratejik bir iş ortağı haline geliyor" dedi.

Sektörün önündeki risklere de değinen Özçete, enflasyon, finansman koşulları, artan parça fiyatları, nitelikli teknisyen ihtiyacı, filo müşterilerinin maliyet baskısı ve sürdürülebilirlik beklentilerinin öne çıktığını belirtti. Özçete, "Teknik eğitim, dijital tanılama, stok yönetimi, hızlı lojistik, yeniden üretim, emisyon sistemleri, mevzuat uyumu ve sürdürülebilirlik yatırımları sektörümüzün rekabet gücü açısından kritik hale geliyor" diye konuştu. OSS Derneği'nin sektör adına veri üretmeye devam edeceğini vurgulayan Özçete, ağır ticari araçlar satış sonrası pazarına yönelik analizlerinin yatırımcılar, filo işletmecileri, distribütörler, servis sağlayıcılar ve diğer sektör paydaşları için önemli bir yol haritası oluşturduğunu ifade etti.



Ali Özçete



itibarıyla yalnızca yüzde 0,02 seviyesinde bulunuyor. Bu nedenle raporda, ağır ticari araç satış sonrası pazarında elektrifikasyonun 2030'a kadar sınırlı bir doğrudan etki yaratacağı; geleneksel bakım, mekanik onarım, dizel güç aktarma sistemleri, Euro VI emisyon sistemleri ve ağır hizmet tipi parçaların pazarın ana omurgasını oluşturmaya devam edeceği ifade ediliyor.

Rapora göre ağır ticari araçlarda değer büyümesini destekleyen en önemli unsurlardan biri de artan araç teknolojisi. Euro VI emisyon sistemleri, DPF, SCR, AdBlue bileşenleri, EGR sistemleri, sensörler, elektronik kontrollü fren sistemleri, otomatikleştirilmiş şanzımanlar, LED aydınlatma, telematik ve dijital tanılama gereksinimleri, satış sonrası pazarında daha yüksek teknik uzmanlık ve daha yüksek birim değer yaratıyor. Özellikle şanzıman bileşenlerinde otomatik ve elektronik kontrollü sistemlerin artan penetrasyonu, motor bileşenlerinde Euro VI emisyon teknolojilerinin bakım ve onarım ihtiyacı, fren parçalarında elektronik kontrollü sistemlerin yaygınlaşması, aydınlatma ve elektrik sistemlerinde LED ve gelişmiş elektronik mimarilere geçiş satış sonrası değer havuzunu büyüten başlıca alanlar olarak öne çıkıyor. Bu dönüşüm, satış sonrası pazarında yalnızca parça bulunabilirliğini değil, doğru teşhis, teknik servis kabiliyeti, yazılım güncellemesi, kalibrasyon, eğitim ve ekipman yatırımını da rekabetin merkezine taşıyor.

KAZA KAYNAKLI ONARIM TALEBİ ARTIYOR!

Ağır ticari araçlar tarafında kaza kaynaklı hasar onarımları da satış sonrası pazarını destekleyen önemli başlıklar arasında yer alıyor. Rapora göre ATA kaza sayıları 2023 yılında 53 bin 522 adet iken

2025 yılında 57 bin 25 adede yükseldi. Bu alanda 2023-2025 döneminde yüzde 3,2 yıllık bileşik büyüme kaydedildi. Kaza onarımlarının önemli bölümü bağımsız kanal ve sigorta onaylı onarım ağları üzerinden gerçekleşirken; çarpışma elemanları, kaporta parçaları, aydınlatma, elektronik sistemler ve modern araçlarda kalibrasyon gerektiren onarımlar pazar değerini yukarı taşıyor.

Rapora göre bağımsız garajlar, Türkiye ağır ticari araç satış sonrası sektörünün omurgasını oluşturmaya devam ediyor. 2025 itibarıyla ağır ticari araçlar tarafında yaklaşık 426 yetkili servis, 4 bin 900 bireysel servis merkezi ve 872 yetkili hasar onarım merkezi bulunuyor. 2030 yılında yetkili servis sayısının yaklaşık 488'e, bireysel servis merkezlerinin 5 bin 120'ye, hasar onarım merkezlerinin ise 908'e ulaşması bekleniyor.

3-5 YAŞ ARAÇLAR EN YOĞUN REKABET ALANI!

Servis kanalında araç yaşı belirleyici rol oynuyor. Rapora göre, 0-3 yaş aralığındaki ağır ticari araçların yüzde 98'i OES kanalında servise alınırken, 3-5 yaş aralığında bu oran yüzde 68'e geriliyor. 6-10 yaş aralığında OES payı yüzde 12'ye düşerken, 11 yaş ve üzeri araçlarda bakım ve onarım ihtiyacının neredeyse tamamı bağımsız servisler tarafından karşılanıyor. Bu tablo, garanti döneminde yetkili servislerin güçlü konumunu koruduğunu; garanti sonrası dönemde ise toplam sahip olma maliyetini düşürmek isteyen işletmelerin hızla bağımsız kanala yöneldiğini gösteriyor. 3-5 yaş aralığı ise OES ve bağımsız kanal arasındaki rekabetin en yoğun yaşandığı dönem olarak öne çıkıyor.

AĞIR TİCARİ ARAÇLAR			
Temel Göstergeler	2023	2025	CAGR
Araç Parkındaki Araç Sayısı	1,170,533	1,249,511	1.3%
Araç Satışları	50,859	49,477	-1.4%
EV Satışları	33	131	99.2%
Araç Parkında EV Penetrasyonu	<0.01%	0.02%	—
Ortalama Kat Edilen KM	23,704 otobüs / 35,808 kamyon / 68,785 çekici	22,712 otobüs/ 35,204 kamyon/ 67,452 çekici	-2.1% otobüs / -0.8% kamyon / -1.0% çekici
Ortalama Araç Yaşı	17.4	18.1	0.8%
ATA Kaza Sayıları	53,522	57,025	3.2%
Yetkili Servis Noktaları	350	426	2.4%
satış sonrası Ciro	\$2,382M	\$2,661M	5.7%

FİLOLAR KENDİ SERVİS MERKEZLERİNİ GÜÇLENDİRİYOR!

Ağır ticari araçlar satış sonrası pazarında filo davranışları da pazar yapısını önemli ölçüde etkiliyor. Raporla göre büyük filo işletmecileri, operasyonel maliyetlerini kontrol altında tutmak ve araç duruş sürelerini azaltmak amacıyla kendi servis merkezlerini işletiyor veya bağımsız atölyelerle sabit fiyatlı bakım-onarım anlaşmaları yapıyor. Ekol, Mars ve Omsan gibi büyük filoların kendi servis merkezlerini işletmesi ya da rutin bakım ve onarımlar için bağımsız atölyelerle anlaşmalar yapması, satış sonrası talebin bir bölümünün şirket içi yapılara kaymasına neden oluyor. Araçlar genellikle 10 yıla kadar şirket içi servis merkezlerinde bakıma alınırken, daha sonra yerel taşıma pazarına satılarak satış sonrası talebin daha küçük bağımsız operatörlere kaydığı belirtiliyor. Araç takip ve telematik sistemlerinin yaygınlaşması da önleyici bakım uygulamalarını destekliyor. Bu durum, plansız arızaları azaltırken; servis sağlayıcılar açısından bakım anlaşmaları, dijital takip, filo optimizasyonu ve hızlı müdahale kabiliyetini daha önemli hale getiriyor.

OPERASYONEL SÜREKLİLİK YENİ REKABET ALANI OLDU!

Rapora göre ağır ticari araçlar satış sonrası pazarında rekabetin odağı artık yalnızca parça bulunabilirliği değil, araçların kesintisiz çalışmasını sağlamak. Lojistik ve taşımacılık operasyonlarında bir aracın serviste geçirdiği her süre, doğrudan gelir kaybı ve operasyonel aksama anlamına geliyor. Bu nedenle OEM'ler, distribütörler ve servis sağlayıcılar; filo işletmecilerinin araç erişilebilirliği, toplam sahip olma maliyeti ve duruş süresine verdiği önemin artmasıyla birlikte lojistik ağlarını, servis kapsama alanlarını, mobil servis hizmetlerini, uzatılmış garanti programlarını ve hızlı parça tedarik kabiliyetlerini geliştirmeye odaklanıyor.

Özellikle büyük satış sonrası distribütörleri, geleneksel parça tedarikinin ötesine geçerek teknik destek, atölye ortaklıkları, eğitim, filo hizmetleri ve dijital sipariş platformları gibi alanlarda rekabet ediyor. Dijital kataloglar, VIN tabanlı parça tanımlama, B2B sipariş sistemleri ve stok görünürlüğü artık rekabet avantajı olmaktan çıkıp standart gereksinim haline geliyor.

DAĞITIM KANALI DAHA KONSOLİDE VE TEKNİK HALE GELİYOR!

Rapora göre ağır ticari araç satış sonrası dağıtım kanalı, binek ve hafif ticari araç segmentine kıyasla daha konsolide bir yapı sergiliyor. Yedek parçalar global ve yerel distribütörler, uluslararası ticaret grubu ortaklıkları, toptancılar, perakendeciler, bağımsız servisler, şirket içi filo servisleri, OE distribütörleri ve yetkili servisler üzerinden pazara ulaşıyor. Yağ, lastik ve akü kategorileri kendi özel dağıtım kanallarına sahip olmayı sürdürürken, büyük filolar genellikle farklı lokasyonlarda özel servis ekipleri bulunduruyor veya Oto Sanayi bölgelerindeki bireysel servis merkezleriyle anlaşmalı çalışıyor. E-ticaretin ağır ticari taraftaki kullanıcısı ise ağırlıklı olarak usta ve teknisyenlerden oluşuyor. Dağıtım kanalındaki rekabet, yalnızca ürün mevcudiyetinden lojistik hızına, dijital entegrasyona, teknik uzmanlığa ve ülke çapında hızlı parça erişimine doğru kayıyor. Genişleyen depo ağları, araç duruş sürelerini azaltmak ve ulusal ölçekte parça bulunabilirliğini güçlendirmek açısından kritik hale geliyor.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK TİCARİ ZORUNLULUĞA DÖNÜŞÜYOR!

Ağır ticari araç satış sonrası pazarında sürdürülebilirlik de yeni dönem başlıkları arasında yer alıyor. 2026'dan itibaren büyük Avrupalı üreticilerin CO₂ dengeleme veri-

lerini raporlamasının zorunlu hale gelmesi, AB müşterilerine hizmet veren Türk lojistik operatörleri üzerinde doğrudan baskı yaratacak. Bu durum, tedarik tercihlerini yalnızca teslimat hızı ve maliyet üzerinden değil, düşük emisyonlu taşımacılık, karbon raporlama, filo optimizasyonu ve sürdürülebilir bakım çözümleri üzerinden de şekillendirecek. Türkiye'nin 2053 net sıfır emisyon hedefi, planlanan Emisyon Ticaret Sistemi, Euro VII'ye uyum beklentisi ve ağır ticari araçlara yönelik CO₂ hedefleri, satış sonrası pazarında emisyon sistemleri, yakıt verimliliği teknolojileri, alternatif yakıtlar, batarya servisleri, termal yönetim ve yeniden üretim faaliyetleri için yeni fırsatlar yaratacak.

MEVZUATLAR SATIŞ SONRASI TALEBİNİ DESTEKLİYOR!

Rapora göre Türkiye'nin ağır ticari araçlara ilişkin regülasyon çerçevesi, satış sonrası pazarında düzenli ve yinelenen talebi desteklemeye devam ediyor. Kış lastiği zorunluluğu, yıllık periyodik araç muayenesi, zorunlu trafik sigortası, takograf ve sürücü izleme sistemleri, hız sınırlayıcılar, güvenlik ekipmanları, egzoz emisyon muayenesi, Euro VI uyumu ve gelecekte Euro VII'ye geçiş, satış sonrası pazarında farklı ürün ve hizmet grupları için talep yaratıyor. Özellikle yıllık muayene zorunluluğu, fren, aydınlatma, direksiyon, süspansiyon, lastik ve emisyon sistemlerine yönelik bakım ve onarımları desteklerken; egzoz emisyon muayeneleri sensörler, enjektörler, EGR, DPF, SCR ve AdBlue sistemlerine olan talebi artırıyor. Dijital takograf ve telematik sistemleri ise elektronik sistemlerin bakımı, kalibrasyon hizmetleri ve bağlantılı araç çözümleri için yeni bir alan oluşturuyor.

NİTELİKLİ TEKNİSYEN İHTİYACI AĞIR TİCARİ TARAFTA DAHA KRİTİK HALE GELİYOR!

Ağır ticari araç satış sonrası pazarında nitelikli iş gücü ihtiyacı, sektörün en önemli yapısal sorunlarından biri olmaya devam ediyor. Araçların giderek daha karmaşık hale gelmesi; Euro VI emisyon sistemleri, otomatik şanzımanlar, elektronik fren sistemleri, telematik, dijital tanımlama ve yazılım tabanlı bileşenler konusunda daha yüksek teknik uzmanlık gerektiriyor. Raporla göre, dalgalı ekonomik koşullar ve operasyonel giderlerdeki artış, işletmelerin kârlılığını ve değerli servis çalışanlarını elde tutma kapasitesini etkiliyor. Nitelikli teknisyenler, daha yüksek ücret sunan farklı sektörlerle rekabet içinde bulunuyor. Bu durum, servis kapasitesi, onarım kalitesi, araç duruş süreleri ve müşteri memnuniyeti açısından sektörün önündeki en kritik konulardan biri olarak değerlendiriliyor.

Otomotiv Satış Sonrası Pazarı: Kategoriye Göre ve Ağır Ticari Araç Geliri, Türkiye, 2023–2030

	2023 Geliri (\$ Milyon)	2025 Geliri (\$ Milyon)	2030 Geliri (\$ Milyon)	YBBO (2025–2030)
Lastikler	\$625,2	\$706,0	\$910,5	5,2%
Aküler	\$111,1	\$125,1	\$161,0	5,2%
Yağ	\$303,9	\$332,0	\$388,4	3,2%
Fren Parçaları	\$149,1	\$167,7	\$214,6	5,1%
Filtreler	\$174,5	\$191,0	\$224,7	3,3%
Çarpışma Elemanları	\$155,7	\$176,8	\$231,6	5,5%
Marş Motoru ve Alternatörler	\$63,7	\$68,3	\$76,4	2,3%
Aydınlatma	\$70,4	\$79,9	\$105,5	5,7%
Motor	\$126,8	\$140,7	\$172,6	4,2%
Şanzıman	\$82,0	\$92,7	\$118,7	5,1%
Soğutma Sistemleri	\$20,8	\$23,4	\$29,8	5,0%
Tekerlek Rulmanı	\$33,6	\$37,8	\$48,1	5,0%
Direksiyon ve Süspansiyon	\$147,5	\$167,9	\$221,0	5,7%
Şaft	\$20,8	\$23,3	\$29,5	4,8%
Diğerleri	\$296,5	\$328,4	\$405,6	4,3%
Toplam	\$2.381,6	\$2.660,8	\$3.337,7	4,6%



Ege Bölgesi'nin ilk Renault Trucks Master Red EDITION'ı ÖKN Lojistik filosuna katıldı

Renault Trucks Türkiye'nin hafif ticari araç segmentindeki yeni modeli Master Red EDITION'ın Ege Bölgesi'ndeki ilk teslimatı, yetkili bayi Özmutlubas Otomotiv tarafından İzmir'de gerçekleştirildi. ÖKN Lojistik filosuna katılan 15 m³ hacimli Renault Trucks Master Red EDITION Panelvan L3H3, başta kamu hastanelerine yönelik medikal ürünler olmak üzere tekstil ve ihracat yüklerinin parsiyel dağıtımında Türkiye'nin dört bir yanında görev yapacak. Renault Trucks Master Red EDITION'ın teslimatı, Özmutlubas Otomotiv Satış Müdürü Orhun Boyacı tarafından ÖKN Lojistik Genel Müdürü Mustafa Karakafa'ya gerçekleştirildi. ÖKN Lojistik Genel Müdürü Mustafa Karakafa, yatırım kararlarını değerlendirirken şunları söyledi: "Yeni aracımız, parsiyel taşımacılık

operasyonlarımızın en kritik halkası oluyor. Araçlarımız yıl boyunca durmaksızın çalışıyor. Bu nedenle yatırım yaparken ilk kriterler, yakıt tüketimi, bakım maliyetleri ve servis desteği oluyor. Master Red EDITION'ın hem yakıt ekonomisi hem de uzun bakım aralıkları bizim operasyon modelimize önemli katkı sağlayacak. Aracımız daha ilk haftasında binlerce kilometrelik bir rotaya çıkacak ve deneme sürüşlerinde sürücülerimizden konforuyla ilgili çok olumlu geri dönüşler aldık." ÖKN Lojistik'in yeni hedefinin Master Red EDITION filosunu büyütme olduğu değinen Mustafa Karakafa; "Master Red EDITION ile yıllık 250-300 bin kilometrelik operasyon planlıyoruz. İlk aracımızdan elde edeceğimiz operasyon sonuçlarını yakından takip edeceğiz. Planımız aynı araç ile filomuzu güçlendirerek Türkiye'nin

farklı bölgelerinde bölgesel dağıtım modeli oluşturmak. Böylece hem verimliliğimizi artırmayı hem de müşterilerimize daha hızlı hizmet sunmayı hedefliyoruz" dedi. Özmutlubas Otomotiv Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Orhun Boyacı ise teslimata ilişkin şu değerlendirmeyi yaptı: "Renault Trucks Master Red EDITION'da sunduğumuz 3 yıl veya 160.000 km garanti, 30 bin kilometrelik bakım aralıkları, yaygın servis ağı, 7/24 yol yardım hizmeti ve ticari araç odaklı satış sonrası organizasyonumuz sayesinde müşterilerimizin operasyonlarının kesintisiz devam etmesini destekliyoruz. Özmutlubas Otomotiv olarak ÖKN Lojistik ile uzun yıllardır sürdürdüğümüz güvene dayalı iş birliğini şimdi Master Red EDITION ile hafif ticari araç segmentinde de devam ettirmekten mutluluk duyuyoruz."

Aybir Lojistik filosunun üçte ikisini Renault Trucks çekiciler oluşturuyor

Aybir Lojistik, 5 adet yeni Renault Trucks T 480 ADR çekici yatırımı gerçekleştirdi. Son yatırımla birlikte Aybir filosunun yaklaşık üçte ikisi Renault Trucks araçlardan oluşuyor. Teslimat töreninde değerlendirmelerde bulunan Aybir Lojistik Mali İşler Direktörü Onur Ayılmazdır, Renault Trucks ile başlayan iş birliklerinin her geçen yıl daha da güçlendiğini belirterek; "2021 yılında yaptığımız ilk Renault Trucks yatırımının ardından elde ettiğimiz performans, yeni araç alımlarındaki kararımızı netleştirdi. Bugün filomuzun yaklaşık üçte ikisi Renault Trucks araçlardan oluşuyor. Yakıt ekonomisi, düşük toplam sahip olma maliyeti ve operasyonel verimlilik açısından beklentilerimizi karşılayan güvenilir bir çözüm sunuyor" şeklinde açıkladı. Araç seçiminde en önemli kriterlerinden birinin yakıt tüketimi olduğunu vurgulayan Onur Ayılmazdır, sözlerine şöyle devam etti; "Lojistik sektöründe rekabet artarken maliyet yönetimi her zamankinden daha kritik hale geldi.

Renault Trucks çekicilerimizle yaklaşık iki puanlık yakıt avantajı elde ediyoruz. Bunun yanı sıra satış sonrası hizmetlerden de son derece memnunuz. Araçlarımızın tüm bakımları, Koçasanlar Otomotiv tarafından gerçekleştiriliyor. Sürücülerimiz de araçların sürüş konforu ve performansından oldukça memnun. İlk araçlarımızı referans olarak filomuza katmıştık. Bugün ise yeni araç yatırımı planlayan firmalara Renault Trucks'ı tavsiye eden biz oluyoruz."

Koçasanlar Otomotiv Orhanlı Plaza Şube Direktörü İsmail Alkan ise teslimat sırasında yaptığı açıklamada, müşteri memnuniyetinin yeni yatırımlara dönüşmesinin kendileri

için en önemli başarı göstergesi olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bir müşterimizin ilk yatırımından sonra filosunu yine Renault Trucks çekicilerle büyütmesi bizim için son derece değerli. Aybir Lojistik'in 2021 yılında başlayan Renault Trucks yolculuğunun bugün filonun büyük bölümünü kapsayacak seviyeye ulaşması, araçlarımızın sunduğu yakıt ekonomisi, dayanıklılık ve düşük toplam sahip olma maliyetinin en somut göstergelerinden biri. Satış sonrası hizmetlerimizle de müşterilerimize sunduğumuz destek, iş birliğimizi güçlendiren yegâne etkenlerden biri oluyor."





Onaylar Ekspres'in filosundaki Renault Trucks oranı %50'ye ulaştı

O naylar Ekspres Lojistik, uluslararası frigorifik taşımacılık operasyonlarında kullanmak üzere 10 adet Renault Trucks T520 çekiciyi filosuna dahil etti. Teslim alınan yeni araçlar ile Onaylar Ekspres filosundaki Renault Trucks çekicilerin oranı, yüzde 50'ye ulaştı. Yeni araçlarını Renault Trucks Mersin Yetkili Bayisi Erman Ticari Araçlar'ın tesislerinde düzenlenen törenle teslim alan Onaylar Ekspres Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Resit Onay, yatırımlarında araçların uzun dönem performansının etkili olduğunu belirterek şunları söyledi: "Hizmet

verdiğimiz ilk günden bu yana Renault Trucks çekicileri kullanıyoruz. Araçlarımız yılda ortalama 150 bin kilometre yol yapıyor. Bu nedenle yatırım kararlarımızda yakıt verimliliği, dayanıklılık ve operasyonel süreklilik öncelikli kriterlerimiz arasında yer alıyor. Daha önce filomuza kattığımız Renault Trucks T520 çekicilerden elde ettiğimiz memnuniyetin yanı sıra Renault Trucks bakım paketleri ve Erman Ticari Araçlar'ın satış sonrası desteği ile sağladığımız verimli filo yönetimi, alım kararımızda etkili oluyor."

Erman Ticari Araçlar Genel Müdürü

Ahmet Gözü, Onaylar Ekspres Lojistik ile uzun yıllara dayanan iş birliklerinin yeni yatırımlarla güçlenmesinden memnuniyet duyduklarını belirterek şu değerlendirmede bulundu: "Uluslararası frigorifik taşımacılık hizmeti sunan müşterilerimiz için operasyonel süreklilik büyük önem taşıyor. Bu nedenle yalnızca araç tedariğinde değil, bakım paketleri, planlı servis uygulamaları ve satış sonrası destek süreçlerinde de müşterilerimizin yanında yer alıyoruz. Onaylar Ekspres'in araçlarının verimli şekilde çalışmasına katkı sunmak ve iş sürekliliğini desteklemek bizim için büyük değer taşıyor."

SCANIA

Kozlu Gıda Scania filosunu büyütüyor

T ürkiye'nin önde gelen gıda üreticilerinden biri konumunda bulunan Kozlu Gıda, filosunu Scania ile güçlendirmeye devam ediyor. Operasyon ağını genişleterek hizmet kalitesini en üst seviyeye taşımayı hedefleyen Kozlu Gıda, filosuna 3 adet 560R Dynamic Paket Super Çekici, 14 adet 460R Super Rijid Kamyon ve 1 adet 460R Tam Römork Çeker Kamyon olmak üzere toplam 18 adet Scania ilave etti. Amasya'daki Kozlu Gıda tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreninde, Kozlu Gıda yetkilileri tercihlerinde Scania'nın Türkiye genelindeki yaygın servis ağı,



üstün yakıt ekonomisi ile sürüş ve kabin konforunun belirleyici olduğunu vurguladı. Özellikle şehir içi yoğun dağıtım operasyonlarında, 460R Super Rijid Kamyon modelinin sunduğu üstün manevra kabiliyetinin Scania araç kararlarında önemli bir etken olduğunu da belirttiler. Scania

yetkilileri ise Kozlu Gıda'nın operasyonel başarısına katkı sağlamayı amaçladıklarını söyledi. Kozlu Gıda, yeni araçlarıyla hem şehir içi dar sokaklardaki dağıtımlarda hem de şehirler arası taşımalarda operasyonel verimliliğini en üst seviyeye çıkarmayı hedefliyor.

TIRSAN

Şekercan Lojistik'ten Avrupa rotası için 50 Tırsan Treyler yatırımı

Tırsan, Şekercan Lojistik'in filo yenileme ve büyüme kapsamında gerçekleştirdiği 50 adetlik Yeni Nesil Tenteli Perdeli Maxima Plus'ın teslimatlarına başladı. Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Şekercan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Şeker ve Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç katıldı.

Şekercan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Kamuran Şeker, törende yaptığı açıklamada şu ifadelerle yer verdi: "Avrupa hattındaki operasyonlarımızda verimlilik, yükleme hacmi ve araç dayanıklılığı bizim için en önemli kriterler arasında yer alıyor. Tırsan araçlarını daha önce de operasyonlarımızda deneyimledik; sağlamlığı, güçlü

yapısı ve kullanım kolaylığıyla iş süreçlerimize doğrudan verim kattığını gördük. Yeni Nesil Tenteli Perdeli Maxima Plus araçların 2.800 mm iç net yüksekliği, yüksek yükleme hacmi sağlayarak operasyonlarımızda önemli bir avantaj oluşturuyor. Bu araçların geliştirildiği Tırsan'ın Ar-Ge merkezini ve test pistini ziyaret ettiğimizde, bu araçların arkasındaki özenli mühendislik sürecini yakından gördük ve gururlandık. Sahada güvendiğimiz bu sağlamlığın, titiz geliştirme ve test süreçlerinden geldiğini görmek, Tırsan ekiplerinin bizimle aynı yolları Ar-Ge merkezlerinde yaptığını bilmek güvenimize güven katıyor. Önümüzdeki yatırımlarımızda da Tırsan ile yolumuza devam edeceğiz."

Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başka-

nı Ertuğrul Erkoç ise, teslimat töreninde yaptığı açıklamada şunları söyledi: "Şekercan Lojistik'e Tırsan'a duydukları güven için teşekkür ediyoruz. Tırsan Yeni Nesil Tenteli Perdeli araçlarımız, Mega Üretim Kampüsü'müzde bulunan Avrupa'nın ilk ve tek treyler test pistinde tam 1.5 milyon kilometre test sürüşü ile en sağlam, en güvenli ve en çevik olduğunu ispatlayarak treyler mühendisliğinin yeni standardını belirledi. Şekercan Lojistik'in operasyonel ihtiyaçları için tercih ettiği 2.800 mm iç net ile de yüksek taşıma kapasitesi sunuyor. Yeni yatırımlarının Şekercan Lojistik'e hayırlı olmasını, bol kazançlar getirmesini diliyoruz. İş birliğimizin de güçlenerek artmasını temenni ediyoruz."

TCT Lojistik Tırsan ile filosunu güçlendirmeye devam ediyor

Tırsan, TCT Lojistik'e 110 adet Tenteli Perdeli Multi-Ride teslim etti. Bu yatırımla birlikte TCT Lojistik'in filosundaki Tırsan sayısı 315'e ulaştı. Tırsan Adapazarı Mega Üretim Kampüsü'nde düzenlenen teslimat töreni, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ev sahipliğinde; TCT Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Bahattin Akşar, TCT Lojistik Karayolu Operasyon Direktörü Hasan Yeşilyurt, Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Başkanı Ertuğrul Erkoç ve Tırsan Treyler Satış İcra Kurulu Üyesi Özgür Ayçiçek'in katılımıyla gerçekleştirildi.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu törende yaptığı konuşmada şu ifadeleri kullandı: "TCT Lojistik yetkin ekipleriyle hem yurt dışı hem yurt içi taşımacılık hizmetleri sunan, operasyonlarını planlı yatırımlarla geliştiren değerli iş ortaklarımızdan biridir. Sayın Bahattin Akşar ile tanışıklığımız ve devam eden iş birliğimiz, bugün yeni bir yatırımla daha güçleniyor. Tırsan olarak araçlarımızı ödüllü Ar-Ge merkezlerimizde, farklı yol, yük ve operasyon koşullarına uygun şekilde geliştiriyor, test ediyor, onaylıyor ve üretiyoruz. Özel olarak geliştirilen araçlarımız da TCT'nin rekabet

gücünü artıracaktır."

TCT Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Bahattin Akşar ise, "TCT Lojistik olarak Türkiye-Avrupa hattında müşteri memnuniyetini merkezde tutan taşımalar gerçekleştiriyoruz. Ağırlıklı olarak parsiyel odaklı kara yolu taşımacılığı yapıyoruz. Operasyonlarımızda ihtiyaca göre Ro-Ro aktarmalı kara yolu seçeneğini değerlendirirken, deniz yolu ve hava yolu taşıma hizmeti de sunuyoruz. Ağırlığımızı kara yolu taşımaları olunca treyler

yatırımlarımızda kalite, dayanıklılık, verimlilik ve uzun vadeli kullanım performansını esas alıyoruz. Aynı zamanda yandan ve üstten yükleme imkanları da işimiz için oldukça büyük öneme sahip. Yeni ekipmanlarımız, kusursuz dayanım ve operasyonel süreklilik gösteriyor. 110 adet yeni ekipmanımız ile filomuzun operasyonel gücünü, hizmetlerimizin kalitesini daha da artırıyoruz. Gelecek dönem de Tırsan ile iş birliğimizin artarak devam etmesini diliyoruz" dedi.



A gate of logistics opening from Türkiye to the world



www.logisticsinturkiye.com



What do you need in Türkiye?

- freight from/to Türkiye
- warehouses
- logistics partners
- companies in various services
- news ● interviews ● reports



find all on

www.logisticsinturkiye.com

contact: cemk@esmyayincilik.com.tr



AIR FREIGHT



OCEAN FREIGHT



ROAD FREIGHT



INTERMODAL

INDUSTRY FOCUS



Aerospace
& AOG



Automotive



Chemicals



Fashion &
Garments



Health Care &
Life science



E-Commerce

SPECIAL SERVICES



Heavy Lift
& Projects



Ship spares &
Marine logistics



Live animals

MEMBERSHIPS



CERTIFICATES

