

UTA Lojistik

ARALIK 2020 YIL 26 SAYI 12

İHRACAT LOJİSTİĞİN OMUZLARINDA YÜKSELİYOR

İsmail Gülle
İhracatçı
KATMA DEĞERLİ
HİZMETLER bekliyor

Havayoluyla ihracatta

5 MİLYAR
DOLARLIK
İŞBİRLİĞİ

OSD, İKMİB, İHKİB, ÇİB
Başkanlarından lojistiğe

ÖZEL MESAJLAR



IRU:
Karayolu
taşımacılığı **S.O.S** veriyor

Hızlı teslimat yarışı
YENİ İŞ MODELLERİ yarattı

Macaristan engeli aşıldı
AB'YE TAŞIMALAR artacak

PAN
LOGISTICS

www.panlogistics.com.tr

444 7 726



PAN FLASH
Hızı ile Tanışın

İhracat
Kargonuzu
24 Saatte
Teslim
Ediyoruz.



**24 SAATTE
TESLİMAT!**



- ▶ 15.000 € mal bedeline
- ▶ 300 KG brüt ağırlığa kadar
- ▶ Gümrükleme vekaleti olmadan
- ▶ Kapınızdan-Dünyanın direkt uçulan her havalimanına

444 **BATU**
2 2 8 8

BATU International
Logistics

Dünyanın 193 ülkesi ve 789 şehrinde bulunan
6648 acentemiz aracılığıyla
size **Global Lojistik Ağımızın** gücünü sunuyor,
Türkiye'yi dünyaya bağlıyoruz.

TÜRKİYE MERKEZ OFİS - TURKEY HEAD OFFICE

Oruçreis Mah. Tekstilkent Cad. Koza Plaza B Blok,
No:12/B K:2 D:6-7 Atışalanı / Esenler 34235 - İSTANBUL
Tel: +90 212 444 22 88 Fax: +90 212 438 58 30
E-mail: info@batulogistics.com - Web: www.batulogistics.com

GEBZE ANTREPO

Barış Mahallesi 1805/3 Sokak No:2 Gebze-KOCAELİ
Tel: 0262 646 40 04 Pbx
Fax: 0262 646 44 05





EVDE KARGO BEKLEME DÖNEMİ SONA ERDİ!

**Yurtiçi Kargo, YK Plus Teslim Noktası ile
müşterilerine yeni bir teslimat seçeneği sunuyor.**

**Siparişleriniz için ister adrese teslim seçeneğinden yararlanın,
isterseniz anlaşmalı esnaf noktalarımızı seçerek
kargolarınızı bu noktalardan istediğiniz zaman alın.**



www.ykplus.info

[/yurticikargo](#)

18

İhracatçı lojistikte rotayı katma değerli hizmetlere çevirdi



İsmail Gülle



Haydar Yenigün

22

Otomotiv sanayi rekabette lojistik ayağını güçlendirme çabasında



Adil Pelister

26

Covid-19 aşılı kimya lojistiğini hareketlendirecek



Adnan Aslan

28

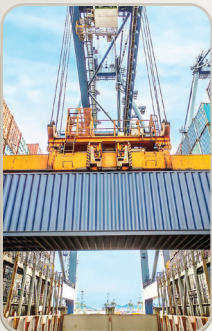
Çelik lojistiğinde yeni yollar aranıyor



Mustafa Gültepe

30

Hazır giyim sektörü havayolundaki krizi fırsata çevirme peşinde



38

Konteyner kıtlığı dış ticareti vuruyor



DOSYA

İHRACAT ve LOJİSTİK

- 18 İhracatçı lojistikte rotayı katma değerli hizmetlere çevirdi
- 20 Pan Flash ile ihracat hızlandı
- 22 Otomotiv sanayi rekabette lojistik ayağını güçlendirme çabasında
- 24 Progroup, lojistik sektörüne Turquality için rehberlik ediyor
- 26 Covid-19 aşılı kimya lojistiğini hareketlendirecek
- 28 Çelik lojistiğinde yeni yollar aranıyor
- 29 THY ve TİM arasında ihracatta 5 milyar dolarlık işbirliği
- 30 Hazır giyim sektörü havayolundaki krizi fırsata çevirme peşinde

DOSYA

MİKRO DAĞITIM

- 34 Yurtiçi Kargo örnek projelerle e-ticarette teslimat hızını artırdı
- 36 Sinoz Kozmetik kotalara karşı kendi dağıtım ağını kurdu

HABER

- 16 JadeWeserPort Wilhelmshaven Limanı, Avrupa'yı Asya'ya bağlıyor
- 32 Macaristan engeli aşıldı, Avrupa'ya taşımacılık artacak
- 33 Turkish Cargo Covid-19 aşılılarını Pekin'den Sao Paulo'ya ulaştırdı
- 38 Konteyner kıtlığı dış ticareti vuruyor
- 54 Karayolu taşımacılığı S.O.S veriyor

LOJİSTİK GÜNDEM

- 37 Seyhan Gülhan: Yükselen Trend: Son Nokta Teslimatı

LOJİSTİK STRATEJİ

- 41 Robert T. Ateş: Yeni Bir Umut



Pandemiye Rağmen...

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



Kesintisiz İhracatın Yolu Demiryolu

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Mercedes-Benz
444 MB44
İletişim Hattı

Servis giderlerinin direksiyonu daima sizde olsun.

Mercedes-Benz Servis Sözleşmesi paketleriyle parça ve işçilikte oluşabilecek fiyat değişikliklerinden ve kur artışından etkilenmezsiniz. Uzman ekip ve orijinal yedek parça ile aracınız her zaman orijinal kalır, 2. el değerini korursunuz. Masraflar işinizi etkilemez, kazancınızı değil masraflarınızı bölersiniz.

				
Uzatılmış Garanti	Uzatılmış Garanti	Uzatılmış Garanti	Bakım	Uzatılmış Garanti
Bakım	Bakım	Bakım		
DPF*	DPF			
Aşınıtı				
Diğer*				

* DPF: Dizel Partikül Filtresi değişimi
Diğer: Sarf Malzemeleri (Takım ampül, akü, silecek lastiği)

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyayincilik.com.tr



2020'NİN GERİDE BIRAKTIKLARI

Pandeminin gölgesinde kalan bir yılı geride bırakıyoruz. Oysa bu yıla çok umutlu başlamıştık. Oldukça zorlu geçen 2018-2019 döneminden sonra, ekonomik aktivitede yeniden canlanma beklentileri, küresel ticaretteki korumacı adımların bir miktar gevşemesi ve Brexit'in daha öngörülebilir olması; 2020'yi lojistik sektörü açısından potansiyeli daha yüksek bir konuma taşıyordu. Ancak evdeki hesap çarşıya uymadı.

Ocak 2020'de başlayan ve tüm dünyayı kasıp kavuran pandemi krizi, lojistik sektörünü de vurdu. TIR'lar sınırlarda, uçaklar yerde, gemiler limanlarda kaldı. İlk şok atıldıktan sonra salgının yayılmasına karşı başlatılan 'temassız ticaret' ile yük taşımacılığında talep vagonlara kaydı. Asya ile Avrupa'yı İstanbul Boğazı'nın altından raylarla birleştiren Marmaray'ın önce yurt içi sonra ihracat seferlerine açılmasıyla demiryolu, lojistik sektörüne can suyu oldu. Mayıs ayında Türkiye'den Avrupa'ya, Aralık ayında ise Türkiye'den Çin'e ilk ihracat trenlerinin Marmaray'dan geçmesiyle, Türkiye'nin Asya ve Avrupa kıtalarını birleştirme hüviyeti somut adımlara dönüştü.

1 Haziran itibarıyla pandemi krizi bir nebze olsun hafifledi. Ancak hiç bir şey eskisi gibi olmadı. Covid-19 pandemisi yeni bir normal oluşturdu. "Yeni Normal" in en karakteristik özelliği ise dijitalleşme oldu. Diğer yandan salgının tüketim alışkanlıklarında yarattığı değişimler, e-ticarette ve dolayısıyla e-lojistikte ivme yarattı. Hızlı teslimat yarışı, kargoda yeni iş modelleri doğurdu.

Lojistik sektörü yeni normale göre kendini konumlandırmaya çalışırken, özellikle karayolu taşımacılığına nefes aldırarak haber Macaristan'dan geldi. Macaristan ile yapılan anlaşmayla yıllardır çözülemeyen transit geçiş belgesi sorunu ortadan kalktı. Böylece Avrupa'ya yük taşımacılığında önemi bir engel aşılmış oldu.

Bu sürecin üstesinden gelmeyi başaran lojistik sektörü 2020'yi maalesef tozpembe bir tabloyla kapatamıyor. Denizyolu taşımacılığında yaşanan konteyner kıtlığı ve gemilerde yer bulamama sorunu lojistik sektörü ve ihracatçının elini kolunu bağlıyor. Ne yazık ki, bu krizin 2021'in ilk çeyreğine kadar sürmesi bekleniyor.

Bu yılı büyük bir mücadeleyle kapatan lojistik sektörünün 2021 ajandasının ilk sırasında ise Covid-19 aşılmasının dağıtımı var.

En sevdiğimizize bile "mesafeli" durduğumuz bu yılı kapatırken, yaraların sarıldığı, güzel ve mutlu yeni bir yılda buluşmak dileğiyle...

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 GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editör)

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 Sandalcı

(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 OFSET

Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50

34406 Kağıthane / İstanbul

Tel: (0212) 289 24 24

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 yazanına aittir.
Danışma Kurulu üyelerinin adları, soyadlarına göre
alfabetik olarak yazılmıştır.

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813



YÜKSELİYORUZ.

DÜNYANIN LOJİSTİK MERKEZİ İSTANBUL'DA BULUNAN YENİ EVİMİZ SMARTIST İLE
ŞİMDİ ÇOK DAHA BÜYÜK VE TEKNOLOJİK BİR TESİSE SAHİBİZ.
BUNUNLA BİRLİKTE ÇEVREYE DUYARLI VE MÜŞTERİ ODAKLI OLMAYA DEVAM EDİYOR,
DÜNYANIN EN BÜYÜK HAVA KARGO MARKASI OLMA HEDEFİMİZE DOĞRU
HEP BİRLİKTE YÜKSELİYORUZ.



TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Filmimizi
izlemek için
QR kodunu
okutun.



Mars Logistics yanıcı antrepo hizmeti başlattı

Yatırımlarına devam eden Mars Logistics, son olarak Hadımköy Lojistik Merkezi'nde Muratbey Gümrüğü'ne bağlı Yanıcı Antrepo ile merkezini hizmete aldı. Mars Logistics, yeni yatırımıyla Gümrük Yönetmeliği'ne göre EK62 kapsamında olan, yapısında kimyasal özellikler bulunan, insanlara ve çevreye zarar verme potansiyeli bulunan tehlikeli maddelerinin alınabildiği özel yangın ve korunma düzeneği kurulan Yanıcı Antrepo ile kozmetik, kimya, ilaç gibi sektörler için hizmet vermeyi amaçlıyor. Ayrıca Şirket, bu yatırımın dışında yine

Hadımköy Lojistik Merkezi bünyesinde Ambarlı Gümrüğü'ne bağlı yeni bir Yanıcı Antrepo ve Tuzla Lojistik Merkezi'nde Erenköy Gümrüğü'ne bağlı Yanıcı Antrepolarını açmayı planlıyor. Yatırıma ilişkin bilgi veren Mars Logistics Tedarik Zinciri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdürü Mithat Sahilloğlu, "ADR kapsamında yüklerin yer aldığı ithalat araçları öncelikle Yanıcı Antrepolara gidip bu yükleri boşaltıyor, sonra antrepomuza gelip normal yükleri indiriyordu. Bu işlemler büyük bir zaman kaybına sebep oluyordu. Ayrıca yüklerin araçtan indirilip tekrar yüklenmesi sebebiyle hasar ve kayıp riski oluşabiliyordu. Bütün bu sorunların önüne geçmek için Hadımköy Lojistik Merkezine entegre ettiğimiz Yanıcı Antrepo sayesinde müşterilerimiz yüklerini daha hızlı bir şekilde boşaltabilecek, daha hızlı bir şekilde ithalatlarını yapabilecek ve tek firmadan hizmet alabilecekler" dedi.



Sertrans, e-ticarette 4 milyon siparişe dokunacak

Yaklaşık 11 yıl önce e-ticaretteki büyüme fırsatını görerek, bu alana ciddi yatırımlar yapan Sertrans Logistics, -ticaret markalarına özel, indirim dönemi başarı rehberi hazırladı. Rehberde, büyük bir yoğunluğun yaşanacağı bu dönemden, firmaların en yüksek verim ve kârlılıkla geçebilmeleri için neler yapmaları gerektiğine yer verildi. Yerel ve global pek çok markaya e-ticaret lojistiği alanında hizmet verdiklerini belirten Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, 2019 yılında yaklaşık 2 milyon adet sipariş çıkışıyla büyük bir kapasite yönetimine imza attıklarını söyledi. Bu yıl hedeflerini daha da yukarı taşıdıklarını belirten Keleş, "COVID-19 etkisiyle, tüketicilerin alışveriş alışkanlıkları değişti. E-ticaret hiç olmadığı kadar yükseldi ve yeni tüketiciler kazandı. Bildiğiniz gibi indirim ayı olan kasım, tüketicilerin heyecanla beklediği bir ay. İndirim dönemi bu yıl geçmiş dönemlerde hiç olmadığı kadar yoğun geçecek. Biz de bu yıl depomuzu 75 bin metrekareye çıkardık ve personel sayımız ise bin 800'e yükseldi. Bu yıl rekor bir satışın gerçekleşeceğini düşünüyoruz; tahmini 4 milyon adet sipariş çıkışı bekliyoruz" dedi.

"Kadın İçin Taşıyoruz" a 108 kadın girişimci başvurdu

DFDS Akdeniz İş Birimi ile KAGİDER birlikte başlattığı "Kadın için Taşıyoruz" projesine başvurular sonuçlandı. Projeye, 108 kadın girişimci başvururken, kriterleri karşılayan 50 kadın girişimcinin başvurusu kabul edildi. Ayrıca 18 kadın girişimcinin başvuruları da yedek listeye alındı. Kadınların iş hayatında çok önemli başarılarına imza attığını belirten DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, "Yıllık 2.1 milyar euro seviyesindeki gelirimiz ve sahip olduğumuz son derece güçlü ağıla, sektör lideri konumundayız. Şimdi bu gücümüzü girişimci kadınların hizmetine sunarak, zaman zaman karşılaştıkları engelleri ortadan kaldırmayı ve onları daha büyük başarılarla 'taşımayı' amaçlıyoruz" dedi. DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu da şunları söyledi: "Seçilen 50 kadın girişimciye, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği sunacağız. İstanbul, Ankara, İzmir gibi büyükşehirlerin yanı sıra Mersin, Tekirdağ, Kocaeli, Bursa, Aydın, Muğla, Yalova gibi farklı illerden başvuran girişimciler oldu. Tekstil, gıda, ev dekorasyonu gibi Türkiye'nin



ana ihracat sektörlerinden başvuruların yanı sıra teknolojik ürünler ile Covid-19 pandemisi ile mücadeleye katkı sağlayan kadın girişimciler de var. Kadın girişimcilerin Türkiye'de ürettikleri bu ürünleri, Avrupa'ya ulaştırmalarında rolümüz olduğu ve onlara rekabetçi fiyat avantajı sağladığımız için mutluyuz."

FİLLO LOJİSTİK, 'GIYİLEBİLİR TEKNOLOJİ' İLE VERİMLİLİĞİNİ ARTIRDI

Yapılan araştırmalara göre 2020'de 51,6, 2025'te ise 74 milyar dolarlık büyüklüğe ulaşacağı tahmin edilen "Giyilebilir Cihaz Teknolojileri" lojistik sektörün geleceği açısından bir fırsat olarak görülüyor. "Giyilebilir Teknoloji" olarak adlandırılan "HandsFree Barkod Okuyucu" cihazlarını iş süreçlerine entegre ettiklerini belirten Fillo Lojistik Genel Müdürü Recep Demir, "Bu teknoloji sayesinde bir yandan zamandan tasarruf edilirken, diğer yandan daha fazla üretkenlik sağlanıyor. Bu üretkenlik fabrika depo ve elleçleme verimliliğini de yüzde 30 artırıyor. Bu teknoloji depo görevlilerinin iş için her iki elini de serbest bırakırken barkodları taramasını ve işlemlerini sağlıyor. Bu da daha fazla verimlilik, doğruluk

ve üretkenlik sunuyor" dedi. Giyilebilir teknoloji cihazlarını kullanarak alım ve dağıtım hizmetlerine devam ettiklerini belirten Demir, "Teknolojik yenilikleri yakından takip ediyor ve gerekli yatırımları yaparak gelişen teknolojiyi, iş süreçlerimizi iyileştirme ve verimliliği artırma noktasında kullanıyoruz. Bu sebeple Mobil Uygulama platformlarına yatırımlar yaptık. Bilgi işlem altyapımıza sürekli yatırım yaparak müşterilerimizle olan bilgi akışını kesintisiz olarak sağlamaktayız. Daha önce endüstriyel cihazlarla ve insan gücüyle yapmış olduğumuz tüm iş süreçlerinde mobil cihazlar kullanarak, uygulamalar geliştirerek, dönüşüm projesinde çok önemli bir noktaya geldik" diye konuştu.



RENAULT TRUCKS
T HIGH 2020

ZİRVEDE
SÜRÜŞ KONFORU



UZUN YOLDA KONFORLU SÜRÜŞ

Kabinde karbon rengi kumanda paneli, siyah deri döşemeler, gri tavan kaplama, özelleştirilebilir radyatör ızgarası ve iç-dış dikiz aynalar, sadece geliştirilmiş ayrıntılar... Euro 6 Step D motor ve uyarlanabilir Eco Hız Kontrol sistemi ile donatılan T High 2020 çekiciler, uzun yolda maksimum sürüş konforu sunuyor.

renault-trucks.com.tr



Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel oldu

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel oldu. 2018 yılından bu yana Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü olarak görev yapan Senyücel, aynı zamanda Scania Genel Müdürlüğü görevini de üstlenecek. Şirketten konuyla ilgili yapılan açıklamaya göre Senyücel, 1 Ocak 2021 tarihinden itibaren görevi İlhami Eksin'den devralacak. 2013 yılından bu yana Scania Genel Müdürü olarak görev yapan İlhami Eksin ise, Doğuş Grubu'nun satın alma şirketi D-Serve'in CEO'su olarak kariyerine devam edecek.



Marmara Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi'nden mezun olan Tolga Senyücel, lisansüstü eğitimini National University San Diego / California'da tamamladı. 1999 yılında Doğuş Grubu'na katılan Senyücel, 2004-2013 yılları arasında Scania Genel Müdürü olarak görev yaptı. 2013 yılından itibaren Yüce Auto Motorlu Araçlar Ticaret A.Ş. (Skoda) Genel Müdürlüğü görevini yürüttü. Senyücel 2018 yılı Şubat ayından bu yana Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü olarak görevini sürdürüyordu.



Havaş üst yönetiminde atama

Yer hizmetleri sektörünün önde gelen şirketlerinden Havaş'ta, üst yönetimde görev değişikliği yapıldı. Havaş Satış ve

Pazarlama Koordinatörü olarak görevini sürdüren Engin İdemen, 1 Kasım 2020 tarihi itibarıyla Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Lisans eğitimini Işık Üniversitesi'nde İşletme bölümünde yapan Engin İdemen, 2000 yılında başladığı kariyerinde havacılık sektörünün farklı alanlarında faaliyet gösteren şirketlerde satış ve pazarlama birimlerinde çeşitli görevler üstlendi. İlk kez Havaş'a 2002 yılında katılan İdemen, uzmanlığını operasyon, satış ve pazarlama alanında sürdürdü. 2013 yılından itibaren ise Satış ve Pazarlama bölümünde yönetici pozisyonlarında görev aldı. Temmuz 2020'den itibaren Satış ve Pazarlama Koordinatörlüğü görevini yürüten İdemen, 1 Kasım 2020 itibarıyla Satış ve Pazarlamadan sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı görevine atandı.

DHL Express, e-ticaret gönderilerinde %50 artış bekliyor

2020 yılında %35 civarında bir e-ticaret hacmi artışı yakalayan DHL Express, yaklaşmakta olan yüksek sezonun bu oranı daha da artıracığını ve gönderi sayılarında, geçen yılın yüksek sezonuna kıyasla yüzde 50'den fazla artış olacağını öngörüyor. Bu yoğun talebe cevap vermek için çalıştıklarını belirten DHL Express Türkiye CEO'su Claus Lassen, "Müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak ve ürünlerini mümkün olan en kısa taşıma süresi içerisinde dünyanın her yerine kargolamak için her yıl aşağı yukarı 1 milyar euro yatırım yapıyoruz. Covid-19 ikinci dalgasına hazırlıklı olmak adına dünya çapında 10 binin üzerinde yeni personel alımı gerçekleştirdik. Her yıl altyapıyı güçlendirmek adına hub'lara ve gateway'lere, uçaklara, araçlara ve son teknolojiye yaptığımız yatırımlar sayesinde, operasyonlarımızın kapasitesini katlayarak büyütmeyi başardık ve böylelikle gönderi hacminde beklenen artışı yönetmeye hazır hale geldik. E-ticaret gönderileri ve aynı zamanda son derece önemli koruyucu ve tıbbi malzemeler alanlarındaki büyük talepleri yönetebilmek için ciddi miktarda ek kargo uçuşu gereksinimi de söz konusu; aynı



zamanda yolcu uçaklarının çoğu da hâlâ uçuş yapamıyor. DHL Express olarak bu sorunun üstesinden gelebilmek için günlük uçuş sayısında kayda değer bir artışa gittik. Bu yıl yalnızca DHL Express'te dört yeni B777 F tipi geniş gövdeli uçağı faaliyete geçirdik ve iki tanesinin de önümüzdeki ay faaliyete geçmesi bekleniyor. Bu altı yeni uçak, şirketimizin yılda 3 bin katalararası ek uçuş gerçekleştirmesini sağlayacak" dedi.

INTERMAX LOGISTICS'TEN TÜRK İHRACATÇISINA DEPOLAMADA DESTEK

Korona virüs vakalarının artmasıyla birlikte Avrupa'da karantina önlemleri tekrar tartışılmaya başlandı. Intermax Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Çelikel, Türkiye'nin en büyük ihracat pazarı Almanya'da da üretici ve perakendecilerin, olası karantina uygulamaları öncesinde ihtiyacını erken temin etmeye çalıştığını ve depolara stok yapmaya başladıklarını belirtti. Pandeminin başında hızla alınan önlemlerin tedarik zincirinde aksamalara yol açtığını belirten Çelikel, "Bu süreçte fabrikalar üretim durdu, stoklar azaldığı için raflar boşaldı. Dolayısıyla özellikle yurt dışından getirilen ürün ve hammaddelerin temininde zorluk yaşamak

istemeyenler, stoklarını güçlü tutarak muhtemel karantina uygulamaları öncesi hazırlık yapıyor" dedi. Bunun da depo ihtiyacını öne çıkardığına dikkati çeken Çelikel, Almanya'daki depolarda doluluk oranlarının %80'e ulaştığını bildirdi. Çelikel, Mannheim ve Krefeld'deki depoları ve ülkenin farklı noktalarındaki diğer anlaşmalı depolarında Türk ihracatçılarına öncelik tanıdıklarını söyledi. "Böylece Almanya gibi 1,1 trilyon euroluk önemli bir pazarda ihracatçılarımıza rekabet avantajı sağlıyoruz" diyen Çelikel, gıda, tekstil, otomotiv ve kimyasal madde ürünlerini teslimata kadar güvenli ve hijyen kurallarına uygun şekilde depoladıklarını kaydetti.



SGS TRANSITNET İLE GÜMRÜKLERDEN HIZLI, KOLAY, EKONOMİK, DİJİTAL GEÇİN



Transit destek hizmetlerinde global lider ve öncü **SGS TransitNet**'i tercih edenler, spedisyon kullanmadan ve ofisten ayrılmadan, **elektronik ortamda T1 / T2 / TR Beyanı** sunabiliyor. Üstelik tüm taşıma sürecini, varış gümrüğünde sonlanana kadar, yine ofisten takip edebiliyor. Siz de **SGS TransitNet**'in Türkiye dahil **35 Avrupa ülkesinde geçerli** sistemiyle tanışın, işinizde rahatlığı yaşayın.



SGS TRANSİTNET TRANSİT SİSTEMİ DESTEK HİZMETLERİ A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95 İş İstanbul Plaza A Girişi
Güneşli 34209 İstanbul / Türkiye
t +90 212 368 40 20 f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com w www.sgs.com.tr/transitnet

SGS



Case IH traktörleri dünya çiftçileri kullanacak

"Türkiye'nin ilk yerli yarı otomatik şanzımanlı traktörü" olarak 2019'den beri iç pazarda çiftçilerle buluşan TürkTraktör'ün Case IH Farmall A Serisi traktörleri ihracata hazırlanıyor. Case IH'nin son 5 yılda pazara sunduğu 7 yeni seri arasında yer alan bu traktörler, Farmall M serisi olarak, dünyanın tarımdaki öncü pazarlarına ihraç edilmeye başlanıyor. Yılın ilk dokuz ayında gerçekleştirdiği satışla Türkiye pazarındaki payını büyütürken yüzde 6,6'ya taşıyan Case IH; özel tasarımları, yüksek performansı ve teknolojiyi bir arada sunan ürünleriyle yurtdışında da pazar payını artırmayı hedefliyor.

TürkTraktör Genel Müdürü Aykut Özüner, yerli üretim ve **130'dan fazla ülkeye** gerçekleştirdikleri ihracatla eko-

nomiye katkı sağlamaya devam ettiklerini bildirdi. Özüner, "Türkiye'nin ilk yerli yarı otomatik şanzımanlı traktörlerini Case IH Farmall M serisiyle dünya tarımının hizmetine sunarken, hem yerli üretimin hem de ihracatımızın gücünden aynı anda yararlanıyoruz" dedi. Aykut Özüner, yarı otomatik şanzıman teknolojisinin her türlü tarımsal faaliyete uygun vites

seçenekleriyle büyük bir kullanım kolaylığı sunduğunu aktararak, şunları kaydetti: "Böylelikle çiftçiler hem zamandan hem de yakıttan ciddi tasarruf sağlarken, güçlü hidrolik donanımlar ile de en ağır tarımsal ekipmanları bile yüksek verimde kullanabiliyorlar. Bu teknolojiyi yerli üretim olarak dünya tarımının en büyük ve önemli bölgelerinin başında gelen Asya, Afrika, Orta Doğu ve Meksika gibi pazarlara sunmak ise bizler için daha da anlamlı."

Özüner, bu segmentte Case IH'nin Güney Afrika ve Meksika pazarlarında önemli paylara sahip olduğunu ve Farmall M ile sunulan yeni opsiyonlarla markanın gücünü daha da artıracaklarını vurguladı. Planlanan ihracatla Case IH Farmall M serisinin 2020'de kendi segmentinde Güney Afrika'daki pazar payını artırmaya destek olmayı hedeflediklerini aktaran Özüner, "Ar-Ge ve üretim gücümüzden daha fazla yararlanarak önümüzdeki yıllarda da sadece yurt içinde değil, dünya pazarlarında da etkinliğimizi daha yukarı seviyelere taşıyacağız" değerlendirmesinde bulundu.



Covid-19 antijen testlerini 20 ülkeye ihraç ediyor

İlaç hazırlama sistemleri alanında Ankara'da faaliyet gösteren Oncosem Onkolojik Sistemler, yerli imkanlarla ürettiği Covid-19 antijen testlerini başta Almanya olmak üzere 20 ülkeye ihraç ediyor. Oncosem Onkolojik Sistemler Yönetim Kurulu Başkanı Erol Çelik, üretimine devam ettikleri Covid-19 tarama testinin hayatı belli ölçüde kolaylaştırdığını söyledi.

Yürüttükleri Ar-Ge çalışmaları doğrultusunda yerli imkanlarla Covid-19 antijen testi de ürettiklerini açıklayan Çelik, Sağlık Bakanlığı onaylı ürünün doğrudan virüsü tespit ettiğini ve söz konusu test ile PCR cihazının çıkardığı sonuca yaklaşık 10 dakikada ulaşılabilirliğini vurguladı. Test kitinin doğruluk oranının yüzde 96 civarında olduğunu belirten Çelik, doğruluk testlerinin bağımsız kuruluşlarca yapıldığını kaydetti.

Ürünün yerlilik oranının yüzde 90 olduğuna dikkat çeken Erol Çelik, şunları söyledi: "Covid-19 antijen testi şu an Avrupa'da ürün ve marka olarak onaylandı. Ürün Avrupa'da geri ödeme listelerine alındı. Bu ürün test olarak yapıldığında devletin sigortası vatandaşlara bunu geri ödüyor. Mesela Berlin Belediyesi şu an bir tarama yapıyor ve bu süreçlerde de bu ürünler kullanılıyor. Geçtiğimiz hafta **günlük 80 bin test** sadece Almanya'ya ihraç ettik. Günlük ihracat sayımız 120 bini bulmuş durumda. Sene sonunda inşallah bu kapasitemiz 250 bine çıkacak. Bu ürünü 20 ülkeye ihraç ediyoruz. Şu an ABD'de süreç devam ediyor."

Sağlık Bakanlığı bünyesindeki referans laboratuvarında ürünün etkinlik testlerinin yapıldığının altını çizen Çelik, "Türkiye'de ürünümüz için süreçler tamamlanıp izinler alındı" dedi. Salgın süreci başladığında 200 kişiye istihdam sağladıklarını belirten Çelik, şunları söyledi: "450'ye yükselttiklerini bildirdi."



Temsa ilk elektrikli otobüs ihracatını İsveç'e yaptı

Temsa, elektrikli şehir içi otobüsü MD9 electriCITY'nin ilk ihracatını İsveç'e gerçekleştirdi. Toplam **1000 araçlık filo-suyla** bölgenin en seçkin yerel operatörlerinden olan Connect Bus'a satışı gerçekleştirilen bu araçlar, Öckerö Belediyesi'nin toplu taşıma faaliyetlerinde kullanılacak. Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı ve TEMSA Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Alemdar, geçen günlerde tamamlanan hisse devriyle şirkette yeni bir sürecin başladığını belirterek şunları kaydetti: "Sabancı Holding ve PPF Group ortaklığında, Temsa'nın özellikle küresel pazarlarda çok daha güçlü bir yapıya kavuşacağı bir döneme giriyoruz. Bu ihracat hamlesini de 50 yılı aşkın süredir Türk sanayisine hizmet veren Temsa'nın yazacağı yeni başarı hikayesinin ilk adımı olarak görüyoruz. Türk mühendisliğinin bir ürünü olan Temsa markalı elektrikli araçları İsveç'te yollarda görmek bizler için büyük gurur ve mutluluk kaynağı. Bu ihracat sadece Temsa için değil aynı zamanda ülkemiz ekonomisi ve Türk sanayisi için de çok önemli bir adım, bir dönüm noktası. Hepimizin bildiği gibi İsveç, dünyada karbon emisyonunun azaltılması konusunda en aktif çalışan, elektrikli araçlar konusunda da en fazla bilgi birikimine sahip ülkelerden bir tanesi. TEMSA'nın ilk elektrikli araç ihracatını İsveç'e yapması bizim için çok anlamlı." Temsa CEO'su Tolga Kaan Doğancıoğlu ise, "Dünyada toplu taşımanın geleceği elektrikli araçlar odağında şekilleniyor. Biz de bu gelecekte oyun kurucu şirketler arasında yer almak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Şimdi yeni organizasyon yapımızın da verdiği güç ve heyecanla, özellikle yurt dışı pazarlarda çok daha büyük başarılarımıza imza atacağımız bir döneme giriyoruz. İsveç'e gerçekleştirdiğimiz 6 adetlik MD9 electriCITY ihracatımızla da bu dönemin ilk adımını atmış olduk." değerlendirmesinde bulundu. Connect Bus Yönetim Kurulu üyeleri ve yetkililerinin geçen dönemlerde Adana'ya geldiklerini ve araçlarla ilgili yerinde detaylı bilgiler aldıklarını bildiren Doğancıoğlu, önümüzdeki günlerde ihracat adetlerini çok daha üst seviyelere çıkaracaklarını kaydetti.



HIGHER

FASTER

FURTHER



CONTAINER TERMINAL WILHELMSHAVEN / GERMANY – NEW PARTNER FOR EAST MED

We offer optimum conditions for your business! Eurogate Container Terminal Wilhelmshaven is Germany's only deep-water port, with a water depth of 18 metres.

The carrier SEALAND, a MAERSK company, connects Wilhelmshaven with Mersin via the liner service SLB North Sea.

Of course, we also have the ideal sites for your business, whether multi-user or high-bay warehouse, order picking and distribution centre or purpose-built logistics facility.

Think big – and act at the Freight Village + Container Terminal Wilhelmshaven!



— SLB North Sea



WILHELMSHAVEN
FREIGHT VILLAGE | CONTAINER TERMINAL

www.freightvillage-wilhelmshaven.com



EMRE ELDENER

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı
emre.eldener@utikad.org.tr
www.twitter.com/EmreEldener

Lojistik Perspektif

PANDEMİYE RAĞMEN...

C OVID-19 salgını nedeniyle tüm sektörler gibi lojistik sektörü de birtakım sıkıntılara maruz kaldı. Salgın sonrasında tedarik zincirlerinin sürdürülebilirliğinin önemi daha da ön plana çıktı.

Pandeminin özellikle ilk döneminde yaşanan kaos ortamında tüm dünya ve bütün sektörler birtakım aksaklıklar yaşadı, ancak Türk lojistik sektörü yaşanan ilk şokun ardından hızlı bir şekilde aksiyon alarak krizin etkilerini büyük ölçüde bertaraf etmeyi başardı.

Sınırların kapanması nedeniyle Orta Doğu, Orta Asya ve Euro Bölgesi başta olmak üzere, ithalat ve ihracat yükü taşıyan araçlar kısıtlamalarla karşı karşıya kaldı. Dünyada hayatın durma noktasına geldiği bir anda dahi, lojistik sektörü gösterdiği refleksle, krizlere karşı ne kadar dayanıklı olduğunu da gözler önüne serdi. Bunda sektör paydaşlarının teknolojik altyapılarını pandemi öncesinde de iyi bir şekilde dizayn etmesinin önemi büyüktü. Türkiye'yi küresel tedarik zincirinin üst sıralarına taşımak adına hem kamu hem de özel sektör olarak dijitalleşme çalışmalarımızı sürdürmeliyiz. Aslında COVID-19 salgını ile birlikte dijitalleşme hayatımızın her alanında mecburi bir hal kazandı. Pandemi sonrası dünya, bir nevi yeniden şekilleniyor. Dijital dönüşümün hayatımıza giderek daha fazla girdiği 'Yeni Normal'de, ülkeler rekabet avantajı sağlayabilmek için bütün olanakları değerlendiriyor. Lojistik sektörü bağlamında düşündüğümüzde de kalıcı olmak isteyen firmaların hepsi dijitalleşmeye açık olmak zorundadır. Pandemi bizlere gösterdi ki, dünya üzerindeki iş yapış biçimleri de sürekli değişime uğrayabilmektedir. Klasik yöntemler, yerini yeni iş yapış modelleri ve inovatif çözümlere bırakıyor.

Küresel ve Türk lojistik sektörü de olası yeni krizler karşısında bu kez daha hazırlıklı. Küresel rekabette Türkiye ekonomisinin son aylarda ihracatta yakaladığı artış, yeni çözüm ve hizmetlerin somut bir örneği olarak görülmektedir. Kolay İhracat ve Tek Pencere Platformu bu çalışmaların güzel örnekleri olarak karşımıza çıkmaktadır.

Pandemi ile birlikte tedarik zinciri küresel anlamda tekrar tanımlanmaktadır. Pandemi yıllar önce başlayan bu değişimin hızlanmasını da sağlayacaktır şeklinde düşünüyoruz. Çünkü ülkeler kendilerine yakın ülkelerde ya da kendi sınırları içinde üretim modellerine daha fazla ağırlık verecektir. Bu durumun Türkiye için büyük bir avantaj olarak ortaya çıkması beklenmektedir.

Haziran ayında 'Yeni Normal' düzene geçilmesiyle birlikte, Türkiye'de ticari faaliyetlerde aylar süren düşüş grafiği bir nebze olsa yükseliş gösterse de, beklenen patlama 2020 Eylül ayında yaşandı. 2020 yılı Eylül ayında gerçekleştirilen ihracatın taşıma şekillerine bakıldığında ise en çok ihracat denizyolu ile (9 milyar 547 milyon dolar) yapılırken, bu taşıma şeklini sırasıyla karayolu (5 milyar 51 milyon dolar) ve havayolu (1 milyar 5 milyon dolar) izledi.

2020 Kasım ayına geldiğimizde ise ihracatın geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,95 azalarak 16 milyar 88 milyon dolara ulaştığını, ithalatın ise yüzde 16,07 artarak 21 milyar 158 milyon dolara ulaştığı görülmektedir. Mart ayından itibaren tüm dünyayı hem sosyal hem de ekonomik anlamda çok büyük oranda olumsuz etkileyen COVID-19 salgını nedeniyle dünya ekonomilerinde yaşanan daralmanın olumsuz etkilerinin hem ülkemizin hem de dünya ekonomilerinin normalleşme sürecine girdiği Haziran ayından itibaren ortadan kalkmaya başladığı görülmektedir. Ancak özellikle son dönemde virüsün yayılım hızının artması ile birlikte, 2020 Mart – Haziran ayı tablosunun geri gelmesinden endişe edilmektedir.

Her şeye rağmen hem ülke hem de sektör olarak 2021 yılından çok daha fazla umutluyuz. 2020 yılında yaşanan kayıpların ve ekonomik daralmanın 2021 yılı ile birlikte normale döneceğini temenni ediyoruz. Mutlaka bazı zorluklar yaşanacaktır, ancak bunları da sektör paydaşları birbirlerine destek olarak aşacaktır.

Kampanya Dönemlerinin Aranan Ürünü Berrsort Express



berrsort
express

- ✓ SAATTE 8500 ÜRÜN
- ✓ MODÜLER YAPI
- ✓ KOMPAKT TASARIM
- ✓ %85 VERİMLİLİK



ALİ ERCAN GÜLEÇ

Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Geleceğimizdir

KESİNTİSİZ İHRACATIN YOLU DEMİRYOLU

2020 yılı itibarıyla tüm dünyayı etkisi altına alan Covid 19 virüsü ve peşinden ortaya çıkan pandemi tüm hayatımızı hemen hemen her alanda etkilediği gibi, tabii lojistiği ve lojistiğin bileşenlerini de önemli derecede etkiledi.

Virüsün yayılmasını engellemek için bu dönemde özellikle temassız ticaret olarak önerilen demiryolu önemli oranda rağbet gördü. Ülkemizde de demiryolu ile ihracat taşımaları arttı ve bazı hatlarda lokomotif/ vagon sayısı bile yapılacak taşımalar için yetersiz kaldı. Pandemi döneminde demiryolu taşımalarında ortaya çıkan artış, salgında ortaya çıkan taşıma engellerinin demiryolu ile aşılabileceğini bir kez daha gösterdi. Özellikle Ticaret Bakanlığı ve diğer ilgili kamu kurumları ihracatın aksamaması için temassız ticareti mümkün kılan demiryolu taşımacılığını daha da çok vurgulamaya başladı, demiryolunu destekleyen çalışma ve projeleri gündemlerine aldı. Lojistiğin olmazlarından birinin demiryolu taşımacılığı olduğu, limanlarımızın üretim ve tüketim merkezlerine demiryolu ile bağlanmasının ne kadar önemli olduğu bu kez yaşanarak tecrübe edildi. Hem doğuya hem de batıya ihracatımızı kesintisiz devam ettirebilmemizin yolunun demiryolu olduğu artık çok açık bir şekilde görülmektedir. Demiryolu taşımacılığına yönelmenin, gerek kamu gerek özel sektör olarak yatırımları arttırmanın gerekliliği bir kez daha öne çıkmıştır.

Demiryolu altyapı sorunlarının çözülmesi, demiryolunu hızlı bir gelişim sürecine taşıyacaktır. Özellikle altyapı ve ekipman konusundaki eksikliklerin ivedilikle giderilmesi, demiryolunda verimli bir taşımacılık yapmanın yolunu açacaktır. Altyapı sorunları taşıma maliyetlerini arttırmakta, ekipmanların çabuk yıpranmasına, operasyonel maliyetlerin Avrupa standartlarının çok üzerine çıkmasına neden olmaktadır. Bu sorunların çözülmesi sektörü hızla geliştirecektir. Ülkemizden tüm Asya kıtasına, Çin, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan, Azerbaycan, Gürcistan, İran üzerinden diğer ülkelere, öte taraftan Orta Avrupa'nın içlerine kadar demiryolu ile ulaşabiliriz. Bu geniş demiryolu taşımacılığı coğrafyası, bu yıl yük taşımacılığına açılan Marmaray geçişi ile de kesintisiz hale gelmiştir. Önümüzdeki yıllarda tarihin en önemli ticaret yolu olan İpek Yolu'nu Demir İpek Yoluna çevirecek, Çin'in One Belt One Road Projesi'ne ülkemizin de dahil olması bizi bir hub haline getirecektir.

Tehlikeli madde ve açık yüklerin dışındaki trenlerin Marmaray hattından geçmesi ile bugüne kadar Tekirdağ-Derince feribotuyla iki kıta arasında geçiş yapan trenlerin önemli bir kısmı Marmaray hattına aktarılmış olacaktır.

Yük trenleri, banliyö trenlerinin çalışmadığı gece yarısından sabaha kadar olan saat aralığında tünelden geçiş yapmaktadırlar. Marmaray geçişi ile demiryolunun neredeyse hiç pay alamadığı transit yük trafiğindeki rolümüz de artacaktır. Bu yıl Çin'in Xian kentinden kalkan tren 11.000 km yol yaparak, KTB hattı ve Marmaray üzerinden Çekya'nın başkenti Prag'a ulaşmıştır. Bakü-Tiflis-Kars ve "Orta Koridor" üzerinden Çin (Xi'an) – Türkiye (İzmit-Köseköy) güzergahında sefer yapan trenlerin yakın zamanda ortalama 10 günde seferlerini tamamlaması hedeflenmektedir. Bu hat ile 15 günlük transit süreyle yılda 350 bin konteynerin taşındığı Kazakistan-Rusya-Belarus-Polonya hattından pay alınması hedeflenmektedir.

Türkiye ile Avrupa arasında, halen haftada karşılıklı 16 konteyner treni çalışmaktadır. Bu trenlerle haftada yaklaşık 1000 tırlık malzemenin taşınmasını sağlanmaktadır. Kasım 2020 itibarıyla de Tekirdağ – Bulgaristan Plovdiv'e ilk ihracat treni kalkmıştır. Uluslararası ticaretin demiryoluna kaydığı bir başka rota da İran'dır. İran'da hızla yayılan salgın nedeniyle sınırların kapatılmasının ardından, yüklerin herhangi bir temas olmadan ve beklemeden sınırı geçebildiği demiryolu, özellikle gıda vb. hızlı taşınması gereken yükler için önemli rol oynamıştır. Salgın öncesinde büyük ölçüde İran tırları tarafından taşınan binlerce tırlık yük, şimdi demiryoluna kaymış durumdadır. Tırlar karantina nedeniyle sınırdaki takılırlık, vagonlar yoluna devam etmektedir. 2020'nin ilk 6 ayında, geçen sene İran hattına yapılan taşıma miktarına ulaşılmıştır. KTB hattında ise; hattın ilk açıldığı yıl 110 bin ton olan yük taşıması, ilk yıl %50 büyümüştü. Bu sene, henüz yıl sonu sonuçları dahil edilmemiş rakamlarla %127 gibi rekor bir büyümeye ulaşmıştır. Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattında orta vadede 3,2 milyon, uzun vadede 6,5 milyon ton yük taşınması hedeflenmektedir.

TCDD'nin 2008'de uluslararası taşımalarda ulaştığı 3,2 milyonluk zirvenin ardından ve 1,6 milyon tonlara kadar düşen uluslararası demiryolu taşımaları, son 3 senede hızlı bir ivme ile artışa geçmiştir. 2020'nin ilk 7 ayında, bir önceki senenin aynı dönemine göre %36 artışla 2,13 milyon ton uluslararası yükün taşındığı demiryollarında, sene sonunda 3,5 milyon tona yaklaşılması ve tüm zamanların rekorunun kırılması beklenmektedir. Geçtiğimiz günlerde yayınlanan 2021 Yılı Cumhurbaşkanlığı Yıllık Programı'nda ve 11. Kalkınma Planı'nda da demiryoluna önemli yer verilmiştir.

Sektörümüzün beklentisi; tüm dünyada olduğu gibi demiryolu yatırımlarının ve taşımalarının devlet tarafından desteklenmesi ve teşvik edilmesidir. Kesintisiz ihracatın yolu demiryoludur.



İlaç ve tıbbi malzeme taşımacılığında güvenle ilerlemek için **Thermo King.**

Thermo King, Pharma (ilaç) taşımacılığı söz konusu olduğunda sıcaklığın korunmasının ne kadar önemli olduğunu biliyor, tüm soğutucu ünitelerini bu uzmanlıkla sunuyor.

**Sağlıkta güvenle ileri gitmek için,
Thermo King.**



JadeWeserPort Wilhelmshaven Limanı

AVRUPA'YI ASYA'YA BAĞLIYOR

Konteyner taşımacılığında Almanya'nın üçüncü büyük limanı olan JadeWeserPort Wilhelmshaven limanı'nı, 7 büyük gemi operatörü sefer planlarına dahil etti. Uğrak noktaları arasında Mersin Limanı'nın da bulunduğu bu seferlerle JadeWeserPort, Kuzey ve Doğu Avrupa'yı Asya'ya bağlayan önemli bir merkez haline geldi. JadeWeserPort Genel Müdürü M. Andreas Bullwinkel ve JadeWeserPort Satış Müdürü Ingo Meidinger, limanın sunduğu avantajları anlattı.

Global liman işletmecisi Eurogate Group bünyesinde bulunan ve Alman Körfezi'nde yer alan en büyük konteyner terminallerinden JadeWeserPort Wilhelmshaven Limanı, dahil olduğu yeni servislerle hinterland ağını genişletmeye devam ediyor. 7 büyük gemi operatörü JadeWeserPort'u uğrak yaptığı limanlar arasına ekledi. Dahil olduğu bu servislerle JadeWeserPort, Asya'da bulunan varış noktaları ve bağlantı hatları yoluyla Kuzey ve Doğu Avrupa'ya bağlandı.

MERSİN LİMANINA 23 GÜNDE ULAŞILACAK

MAERSK Grubu'na bağlı SEA-LAND şirketi Ocak 2021'den itibaren Almanya'nın tek konteyner derin su limanı JadeWeserPort'u, "SLB North Sea" servisine dahil etme kararı aldığını açıkladı. Bu kararla JadeWeserPort'tan Doğu Akdeniz'deki çeşitli aktarma yerlerine doğrudan bağlantı sağlanacak. Bağlantı kurulacak limanlar arasında JadeWeserPort'a 23 gün içerisinde ulaşılacak olan Mersin Limanı da bulunuyor. Rotasyon içerisindeki diğer varış yerleri ise Limasol, Hayfa, Aşdod, Port Said



M. Andreas Bullwinkel

East ve İskenderiye limanları olacak. Aktarma kanalları üzerinden ayrıca İskenderun ve Beyrut limanlarına da ulaşılacak. Yeni sefer hattının 6 Ocak 2021 tarihinde JadeWeserPort'a giriş yapması bekleniyor.

UZAKDOĞU-KUZAY AVRUPA HATTINDA TEK UĞRAK LİMAN

CMA CGM, COSCO SHIPPING Lines, EVERGREEN LINE ve OOCL konteyner operatörlerinin üyesi olduğu Ocean Alliance (OA) Gemicilik Birliği de JadeWeserPort Wilhelmshaven



Ingo Meidinger

Limanı'nı sefer tarifelerine dahil etti. OA Grubu, Uzakdoğu-Kuzey Avrupa arasında kullandığı "Asia-North Europe 1" servisi ile JadeWeserPort'a uğrak yapmaya başladı. "Asia-North Europe 1" servisinde uğranan tek Alman Limanı haline gelen JadeWeserPort, haftada bir büyük konteyner gemilerine ev sahipliği yapıyor. JadeWeserPort'un bu servise dahil olmasıyla Asya bölgesine daha hızlı transit sürelerle ulaşma imkanı yakalanırken, aynı zamanda bu servisi kullanan ihracatçılar daha geniş bir hizmet seçeneği imkanı bul-

yor. Danimarka, Estonya, Finlandiya, Letonya, Polonya, Rusya ve İsveç'in çeşitli varış yerlerine ulaşma imkanı sağlayan "Asia-North Europe 1" servisi, Maersk, Sealand ve CMA CGM'nin çeşitli bağlantı hatları ile tamamlanıyor.

ALMANYA'NIN TEK KONTEYNER DERİN SU LİMANI

JadeWeserPort Wilhelmshaven Konteyner Terminali, Alman Körfezi'nde yer alan diğer limanlarla karşılaştırıldığında önemli avantajlar sunuyor. 18 metre su derinliğine ve 16,5 metreye kadar su çekimine sahip olan JadeWeserPort, büyük konteyner gemilerinin gelgit zamanlarında bile rahat bir şekilde giriş çıkış yapabilmemesi, Jade koyu içerisinde 700 metre dönüş yapma imkânı ve sadece 23 deniz mili uzunluğundaki kısa liman giriş çıkış mesafesiyle dikkat çekiyor. JadeWeserPort, konteyner segmentinde Almanya'nın üçüncü büyük limanı olmasının yanı sıra ham petrol, madeni yağ ürünleri, taş kömürü ve kimyasal ürünler için de önemli bir aktarma merkezi konumunda. Liman ayrıca dökme ürünler, soğuk (frigorifik) yükler, gıda, parça yük ve proje yükleri için de aktarma tesislerine sahip. JadeWeserPort Wilhelmshaven Konteyner Terminali'nin işleticisi olan Eurogate dünyanın en büyük konteyner köprüleriyle, 20 binin üzerinde TEU kapasiteli yeni nesil büyük konteyner gemilerinin liman yükleme boşaltma işlemleri için modern bir üstyapıyı kullanıma sunuyor. Ayrıca JadeWeserPort Wilhelmshaven Konteyner Terminali'nin

yan tarafında 180 hektar büyüklüğünde bir Navlun Taşımacılık Merkezi (JadeWeserPort-GVZ) bulunuyor.

KÜRESEL TİCARETİN MERKEZİNDE YER ALIYOR

Önemli bir lokasyonda yer alan JadeWeserPort Wilhelmshaven Konteyner Terminali ve Navlun Taşımacılık Merkezi (JadeWeserPort-GVZ) Almanya ve komşu ülkelerin iç bölgelerine kadar ulaşan karayolu ve demiryolu bağlantılarına sahip. A29 otoyolunun son bulunduğu terminal ve navlun taşımacılık merkezi, bu lokasyon üzerinde yer alan A1, A28 ve A30 otoyolları aracılığıyla en önemli ekonomi bölgelerine bağlantıya sahip.

Yaklaşık 30 demiryolu taşımacılık işletmesi ve deniz limanı hinterland operatörü, Wilhelmshaven Konteyner

Terminaline gidiş ve terminalden geliş hizmetleri sunuyor. Maschen ve Bremen ile Kuzey Ren Vestfalya'daki çeşitli varış yerlerine haftalık bağlantılar Avusturya ve İsviçre'ye kadarki hinterland bölgesine sorunsuz konteyner taşımacılığı sağlıyor. Konteyner terminali, GVZ içerisinde tam tren uzunluğunda 16 raylı bir tren teşkil yolu hızıyla bağlantılı altı raylı bir terminale sahip.

ÖZEL HİZMET ALANLARI SUNUYOR

Ayrıca GVZ içerisinde, hem denizcilik hem lojistik sektörüne, her ölçekte sunulan arsalarla hizmet merkezi kurma imkanı da tanınıyor. Bu alanlar ticaret ve sanayi sınıflandırmasına göre tescillenmiş ve işletmelerin potansiyel 50 metre imar yüksekliği ile çoklu kullanıcı hangarlarının, yüksek raflı depoların, sevkiyat ve dağıtım merkezlerinin gerçekleştirilmesine ve 7/24 işletimine olanak sağlıyor. Arsalarda bazı kısımları, ihtiyaç halinde konteyner terminalinin kuzey ucunda bulunan ve azami 2.000 ton taşıma kapasitesine sahip "Project Pier" üzerinden doğrudan yüklenebilecek ağır yüklere uygun olarak da tasarlanıyor. Alanlar yüzde 100 kapatılabilir, tüm arsalarda bulunan fiber optik bağlantılar yüksek performanslı modern iletişim garantisine sahip bulunuyor. Çoğunlukla üst imar hakkı bazında sunulan arsalar, için kimi durumda kiralama da bir seçenek olarak sunuluyor. Ayrıca arsalarda bazı kısımları için demiryolu bağlantısı kurulabiliyor.

"SLB North Sea" servisinin uğrayacağı limanlar arasında Wilhelmshaven Limanı'ndan 23 gün içerisinde ulaşılacak olan Mersin Limanı da bulunuyor. Rotasyon içerisindeki diğer varış yerleri ise Limasol, Haifa, Aşdod, Port Said East ve İskenderiye limanları olacak. Aktarma kanalları üzerinden ayrıca İskenderun ve Beyrut limanlarına da ulaşılacak."



İhracatçı lojistikte rotayı KATMA DEĞERLİ

Küresel talep daralmasına rağmen Türkiye ihracattaki başarısını sürdürüyor. 3. çeyrekte ihracatını arttıran 4 ülkeden biri olan Türkiye'nin, bu yıl 165,9 milyar dolarlık ihracatla kapatması öngörülüyor. İhracatta yakalanan bu başarıda lojistik sektörü de önemli bir rol oynuyor.

“KRİZDEN GÜÇLENEREK ÇIKMAYI BAŞARDIK”

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, 2020 yılına büyük hedeflerle başladıklarını söyledi. Belirlenen hedeflere uyumlu bir şekilde yılın ilk iki ayında ihracatta rekorlar kırıldığını ifade eden Gülle, “Mart ayının ortasına kadar günlük ihracat rakamlarımız bir hayli başarılı bir tablo ortaya koydu. Mart ortasından itibaren salgının tüm dünyada etkisini derinden hissettirmeye başlamasıyla birlikte ihracatımız da ister istemez etkilendi. Bu dönemde önceki yılın aynı dönemine göre ihracatımız düşüş yaşasa da, Haziran ayıyla başlayan yeni normal döneminde hızla eski temposuna kavuştu. Şoklara dayanıklı ve seri reflekslere sahip ihracatçılarımız, attıkları yerinde adımlarla yaşanan her krizden güçlenerek çıkmayı başardılar. Bu güçle birlikte, ticaret diplomasininin saha neferleri ihracatçılar olarak pandemi öncesindeki ihracat rakamlarına ulaşmayı başardık. Sağ olsunlar bakanlarımız, başkanlarımız, ihracatçılarımız topyekün bir mücadeleyle; her koşulda ihracatın sürmesini sağladılar” dedi.

KAPILAR ‘TEMASSIZ İHRACAT’ İLE AÇILDI

İsmail Gülle, salgının ilk haftalarında lojistik sektörünün sınır kapatmalarından büyük oranda etkilendiğini söyledi. Özellikle karayoluyla yük taşımalarında Türkiye'ye komşu olan birçok ülkenin geçici sürelerle mal alımını durdurduğunu hatırlatan Gülle, Ticaret Bakanlığı tarafından geliştirilen “Temassız İhracat” uygulamasının bu sorunun çözülmesinde çok büyük rol oynadığını ifade etti. Gülle, “Bu ve benzeri uygulamalar hükümetimizin ve ilgili diğer kurum ve kuruluşların her koşulda ihracatın sürmesi adına

hizmetlere çevirdi

Son yıllarda ihracatçının, taşımayla birlikte depolama, gümrükleme, elleçleme, ambalajlama gibi katma değerli hizmetlere yönelmesinin uluslararası yük taşımacılığı sektöründe büyük bir değişim yarattığını vurgulayan TİM Başkanı İsmail Gülle, lojistik sektöründen dış pazarlara daha ucuz ve daha çabuk ulaşmayı sağlayan, dünya standartlarında hizmetler beklendiğini söyledi.

İsmail Gülle

gösterdikleri çabanın önemli bir göstergesi olduğuna inanıyoruz” dedi.

V TİPİ TOPARLANMA BAŞLADI

İsmail Gülle, pandeminin hızının da yavaşlatılmasıyla Eylül ve Ekim ayına gelindiğinde ihracatın yeni rekorlara imza atmaya başladığını söyledi. Gülle, “Bilhassa, otomotiv ve kimyevi maddeler gibi yüksek miktarda ihracat yapan sektörlerimizdeki hızlı toparlanma ve hazır giyim sektörümüz başta olmak üzere, kimi sektörlerimizdeki ihracat rekorlarının etkisiyle Eylül’de en yüksek Eylül ayı ihracatını gerçekleştirirken, Ekim ayında Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracatına ulaştık. Bu süreçte bakanlığımızın destekleriyle daha çok çalışarak, geliştirdiğimiz alternatif modellerle Türk ihracatçısının olağanüstü koşullarda ne kadar başarılı olduğunu dünyaya bir kez daha kanıtladık.

Bu veriler V tipi toparlanmanın en net görüldüğü alanın ihracat olduğunu ortaya koyuyor” diye konuştu. Gülle, Kasım ayında ise, pandeminin ikinci dalgasında yaşanan ağır kısıtlamalara rağmen ihracatın 16 milyar doları aştığını, hatta pek çok sektörün pandemi öncesi dönemin dahi üzerinde ihracat gerçekleştirdiğini ifade etti.

“BAZI SEKTÖRLER PANDEMİDEN HİÇ ETKİLENMEDİ”

Yılın ilk 11 aylık döneminde sektörlerin performansını da değerlendiren Gülle, şunları aktardı: “Kimi sektörlerin salgının küresel ticarete yarattığı daralmadan neredeyse hiç etkilenmediğini



görürüz. Gemi ve yat, yaş meyve ve sebze, hububat, bakliyat, yağlı tohumlar ve mamulleri, meyve sebze mamulleri, çimento cam seramik ve toprak ürünleri, fındık ve mamulleri ve halı sektörlerimizin, yılın ilk on ayında, önceki yılın aynı dönemine göre ihracatını artırdığını görürüz. Mobilya, kağıt ve orman ürünleri, tütün, demir ve demir dışı metaller, kuru meyve ve mamulleri ve iklimlendirme sanayii sektörlerinin de yılı pozitif kapatacağı beklentisi içerisindeyiz. 2021 yılında ise; gıda ve tarım sektörlerinin aynı ivmeyi korumasını, son dönemde ihracatı ivme kazanan hazır giyim, elektrik-elektronik, savunma ve havacılık, makine ve mücevher sektörlerinin yeni rekorlara imza atabileceğini öngörürüz.”

“TÜM BELİRSİZLİKLERİ İHRACATLA AŞIYORUZ”

2020 yılını 165,9 milyar doların üzerinde ihracatla kapatmayı öngördüklerini ifade eden İsmail Gülle, “Elbette bu başarıyı; dünyanın pandeminin ikinci dalgasıyla yüzleştiği, birçok ülkede vaka sayılarının tekrar rekor seviyelere ulaştığı bu dönemde, ‘İhracatla Yükselen Türkiye’ için gecisini gündüzüne katarak çalışan ihracatçılara borçluyuz. İhracatla yükselen Türkiye için ihracatılarımızı her koşulda desteklemeye devam edeceğiz. Yeni Ekonomi Programı’nda 2021 yılı toplam ihracat hedefi, 184 milyar dolar olarak belirlendi. İnanıyoruz ki, pandeminin hızını kesmesi ve aşılamanın etkisiyle kısıtlamaların yıl içinde tamamen kalkmasıyla bu hedefe ulaşacağız. Elbette, belirsizlikler her zaman mevcut, fakat pandeminin etkilerini hissetmeye devam ettiğimiz ekim ayında 17 milyar 333 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren ihracat ailesi, bu



performansını sürdürdüğü takdirde çok daha yüksek hedeflere de kısa sürede ulaşacaktır. Karşınıza çıkan tüm belirsizlikleri ihracatla aşıyoruz” dedi.

İHRACATÇININ HİZMET TALEBİ DEĞİŞTİ

İsmail Gülle, lojistiğin son yıllarda çok önemli gelişmeler gösteren dinamik bir sektör olarak göze çarptığını belirtti. Özellikle son yıllarda uluslararası yük taşımacılığı sektörünün büyük bir değişim içinde olduğunu vurgulayan Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: “Bu değişimin en önemli sebebi, taşıma talebinde bulunanların değişen beklentileri olmuştur. Firmalar, mallarının sadece iki nokta arasında taşınmasını değil; depolanması, gümrüklenmesi, elleçleme, ambalajlanması ve ihtiyaçlara göre dağıtılmasını da talep etmektedirler. Bu da lojistik hizmetlerin önemini gün geçtikçe artırmaktadır. Dolayısıyla da, sektörün, zamana ve teknolojik devrimlere uyum sağlaması ile nitelikli işgücünü bünyesinde barındırması

oldukça önem arz etmektedir. Türk lojistik sektörü dünya standartlarına daha yakın hizmet üretmeli, dış pazarlara daha ucuz ve daha çabuk ulaşımını sağlamalıdır.”

GELECEK DEĞİŞİME ZORLUYOR

“Geçtiğimiz 10 yılda Türkiye’nin dünyayla olan ticaretinin hem ülke ekonomisindeki önemi hem de dünya ticaret deseni ile olan uyumu artmış, ihraç ve ithal edilen ürünlerin genel dünya ticaret örüntüleri ile olan benzerliği yükselmiştir” diyor Gülle, bu sonuçlarla, Türkiye’nin geçtiğimiz yıllarda küresel değer zincirlerine entegre olduğunu söylemenin mümkün olduğunu ifade etti. Gülle, “Gelecek, tüm sektörleri değişime zorladığı gibi lojistik sektörünü de değiştirmeye ve gelişmeye zorlamaktadır. Sektörümüzün, ciddi altyapı ve tecrübesiyle bu süreci başarıyla tamamlayacağına inanıyorum” dedi.

“ELİMİZİ TAŞIN ALTINA KOYDUK”

100 bin ihracatçının çatı kuruluşu olan TİM’in bu dönemde elini taşıın altına koymaktan çekinmediğini vurgulayan İsmail Gülle, şunları aktardı: “İşlerimizi dijital platformlara taşıdık, birçok ilki yine bu dönemde gerçekleştirdik. İlk Sanal Fuar, ilk Sanal Ticaret Heyeti, ilk Sanal Yarışma ve ilk Sanal Ödül Törenini hayata geçirdik. Ticaret diplomasısının saha neferleri olarak gerçekleştirdiğimiz her bir dijital etkinliğin ihracatımıza şimdiden büyük katkıları sağlamış olduğunu görmek bizleri gururlandırıyor. Bu süreçte, ihracatımız adına tanıtım ve dijitalleşme hamleleriyle güçlü bir adım attık. TİM olarak, yapmış olduğumuz tanıtım çalışmaları ve

sanal çalışmaların son derece önemli olduğunu görmekteyiz. Yeni nesil ticaret diplomasisi faaliyetlerimizle, sektör temsilcileri, ihracatçılar ve Bakanlarımızla olan buluşmalarımızla, ‘Dış Ticaret Fazlası Veren Türkiye’ hedefine, her zamankinden daha büyük bir inançla odaklanmış durumdayız. Pandemi süreci, bizleri yeni nesil ticaret diplomasisi faaliyetlerimizden alıkoyamadı. Yeni nesil ticaret heyetlerimizi, Ticaret Bakanlığımızın koordinasyonunda, 5 kıtada, toplamda 43 ülkede 35 sanal ticaret heyetiyle başarıyla gerçekleştirdik. Farklı coğrafyalardan birçok ülkeye sanal ticaret heyetlerimize yeni dönemde de devam edeceğiz.”

PAN[®] FLASH ile

İHRACAT HIZLANDI



Pan Lojistik, ihracat taşımalarında "Pan Flash" ürünüyle fark yaratıyor. 300 kg'a kadar olan ve 15,000 € mal bedelini geçmeyen genel ve DGR kapsamındaki kargoları Türkiye'den dünyanın direkt uçulan her havalimanına 'door to port' olarak 24 saat içinde teslim ettiklerini belirten Pan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Gülriz Kantek, bu hizmeti vekaletname talep etmeden ve 7/24 ulaşıyor olarak verdiklerini söyledi.

İhracat taşımaları iş hacminiz içerisinde nasıl bir pay alıyor?

Transit hava kargo taşımaları, hava ihracat hacmimizin %20'lik bölümünü ve özellikle proje ve taahhüt firmalarımızın Afrika ve CIS ülkelerindeki projelerine yapılan transit ticaret taşımalarından oluşmaktadır. Ayrıca Türkiye Liman ve karasularında olan gemilere havalimanlarından yapılan yedek parçaların aktarma işlemleri de iş hacmimiz içinde ciddi bir pay alıyor.

Özellikle uçak, gemi yedek parça lojistiği zamanla yarışılan ve 7/24 hizmet verilmesi gereken karmaşık süreçleri olan bir hizmet alanı. Bu kapsamda oluşturduğumuz "Yedek Parça Lojistik" birimi altında -Pan Flash - Pan Charter - Pan OBC özel servisleri ile yerli ve yabancı müşterilerimize 7/24 gemi, uçak ve her türlü endüstriyel yedek parça lojistiği sunulmaktadır.

Pan Özel Servisleri hangi çözümleri içeriyor?

Pan Flash, 300 kg ve 15.000 €'ya kadar olan kargoların "Door to Port" 24 saat içinde süreci tamamlamayı hedeflemektedir. Bu kapsamda mal bedeli 15.000 euroya kadar olan ve ağırlığı 300 kg'ı geçmeyen genel ve DGR kapsamı kargoları Türkiye genelinde bölgesel olarak saat 10:00 - 12:00 arasında değişen zaman aralıklarında kapıdan teslim alıyoruz. Aynı gün mikro ihracat gümrüklemesini yaparak dünyanın direkt uçulan 235

havalimanına kargonun teslimatını "Pan Flash" farkıyla 24 saat içinde gerçekleştiriyoruz. Bunu yaparken vekaletname talep etmeden ve hafta sonu dahil 7/24 ulaşıyor olarak hizmet veriyoruz. Ancak pandemi sürecinde, birçok rotaya yapılmayan uçuşlar nedeniyle bu süreçte gecikmeler yaşanabilmekte birlikte servisimiz kesintisiz olarak devam ediyor.

Pan OBC, ilk müsait uçuş ile yapılması ve kargonun yolcu olarak tanımlandığı bir servis süreci.

Pan Charter (kargo ve özel jet ile taşıma) ise, zaman, maliyet ve aciliyet odaklı olarak müşterilerimizin hizmetine sunulmaktadır.

Pan Lojistik, pandeminin yarattığı sıkıntılı süreci hangi tedbirlerle aştı?

Öncelikle bu süreç daha önce yaşamadığımız farklı bir yönetim anlayışı geliştirmemize neden oldu. Firma olarak daima "önce insan ve bunun sonucu olarak

hizmet" anlayışımız olmasına rağmen, bir kez daha EKİP olmanın, ortak hedef ve planlama içinde hızlı ve efektif çözüm üretebilmenin ne kadar önemli ve değerli olduğunu gördük.

Bugüne kadar ortak büyük platformlardan merkezi yönetim yoluna giderken, bölgesel, sektörel kısımların daha verimli ve maliyet odaklı olduğunu gördük ve iş yapış şeklimizi bu yönde planladık.

Bu dönemde "Lojistik Hayatı" geçişini net olarak yaşadık ve kesintisiz tedarik zinciri konusunda ülke ve algı olarak ne kadar donanımlı olduğumuzu gördük.

Bu dönemde hangi alanlarda yatırım yaptınız? 2021 yılına ilişkin beklentileriniz neler?

2020'de öncelikle, daha kompakt ofis ve depo yapılarında bölgesel ve sektörlere özel hizmet vermenin faydasını gördük ve bu yönde yatırım yaparak Hadımköy'de 7000 m²'lik sadece elektronik sektöre hizmet veren bir depo oluşturduk. Ayrıca Türkiye genelinde yedek parça dağıtımını yapmak üzere 14 büyük ilde 7/24 ulaşılabilen cep stok depoları kurduk. Bu depolar teknik ekip tarafından olası makina hasarlarında yedek parçaya anında ulaşılabilirliği amaçlı planlandı ve dizayn edildi.

2020 tüm rasyo ve planlamaların değiştiği bir yıl oldu. Ancak proje ve taahhüt firmaları oluşturdukları planlamalarına sadık kaldıklarından Afrika ve CIS transit işlemleri oldukça yoğun devam etti. 2021 yılında kur yapıları ve içinde bulunduğu yapı nedeniyle proje operasyonlarının artarak devam edeceği görüşüdeyiz.



Gülriz Kantek

PAN[®] FLASH

Bir Pan Lojistik servisedir.



24 SAATTE TESLİMAT!

İhtiyaçlarınız Doğrultusunda
Tasarlanmış Yepyeni Bir Servis Daha!

İhracat Kargonuzu
24 Saatte Teslim Ediyoruz



PAN[®] FLASH Hızı ile Tanışın

- **15.000 €** mal bedeline
- **300 KG** brüt ağırlığa kadar
- Gümrükleme vekaleti olmadan
- Kapınızdan-Dünyanın her havalimanına
- Genel kargo, DGR

Otomotiv sanayi rekabette

LOJİSTİK AYIĞINI



OTOMOTİV SANAYİİ DERNEĞİ
AUTOMOTIVE MANUFACTURERS ASSOCIATION

güçlendirme çabasında

Türkiye ihracatının dinamosu haline gelen otomotiv sektörü, rekabet gücünü artırmak için lojistikte maliyetleri azaltmanın yollarını arıyor. Lojistiğin bir aracın toplam maliyeti içindeki payının %10 olduğunu vurgulayan Otomotiv Sanayii Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün, sanayinin rekabet gücünü artırmak için lojistiğe ilişkin gündemlerinde olan konuları açıkladı.

Pandemi otomotiv sektöründe nasıl bir fatura yarattı?

Salgının etkilerinin görünmeye başladığı Mart ayı itibariyle en önemli ihrac pazarımız olan Avrupa'nın durma noktasına gelmesi, tedarik sürecinde yaşanan kesintiler ve vaka sayısının artması neticesinde, sağlık önemlerini artırma gerekliliği ile fabrikalarımızın üretimlerine ara vermesi kaçınılmaz oldu. Mart ayında, aylık ortalama duruş süresi 6 gün olarak gerçekleşirken, Nisan ayında 18 güne ulaştı. Bu süreçte 14 üye firmamızın toplam 18 fabrikasından sadece bir tanesi üretim faaliyetlerine ara vermeden devam etti. Diğer üyelerimiz ise araç üretimlerine ara vermiş olsalar da sağlık ürünlerinin üretimini gerçekleştirerek ülkemizin salgınla mücadelesine destek sağladı. İşe dönüş 13 Nisan itibariyle kademi olarak başlamıştı, 11 Mayıs itibariyle ise tüm üye firmalarımız üretimlerine yeniden başladı.

Mart ve Nisan aylarında sırasıyla yüzde 22 ve yüzde 91 oranında daralan üretimimiz, Mayıs ayında fabrikalarımızın yeniden üretime başlaması ile birlikte

kademeli olarak artmaya başladı. Alınan önlemler ve özellikle en önemli ihrac pazarımız olan Avrupa'da talebin düşük seyretmesi ile üye firmalarımız, ilk etapta yavaş ve kontrollü bir üretim modeli ve ardından kademeli olarak artan bir üretim planlaması sürdürdü. Pandemi ile birlikte, hem fiziki mesafe gerekliliği hem talebin kademeli canlanması sebebiyle düşük seyreden kapasite kullanımı ve alınan birçok tedbirin etkisi ile bir süre yüksek maliyetli ve düşük verimlilik ile üretimimizi sürdürmek durumunda kaldık. Kasım ayı itibariyle kapasite kullanım oranımız aylık bazda yüzde 86, on bir ay toplamında da yüzde 63 seviyesine ulaştı. Yılın on bir aylık döneminde toplam sanayii üretimimiz yüzde 13 oranında daraldı.

İhracat açısından bakıldığında... 14 yıldır sektörel ihracat sıralamasında ilk sırada yer alan ve geçen sene 31 milyar dolar ihracat yapan sanayimiz üretimimizin kabaca yüzde 85'ini ihrac ederken, ihracatının yüzde 80 gibi çok büyük bir bölümünü de Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirmektedir. Salgın sürecinde, Avrupa'nın ülkemize göre daha erken ve çok daha yüksek etki altında kalması ile birlikte öncelikle AB pazarlarındaki talep Mart ayında hızla düşerek Nisan'da

durma noktasına geldi. Bu nedenle üretimimizdeki daralma ilk başta ihrac pazarlarındaki ani talep azalması kaynaklı düşüş gösterdi. Yılın on bir aylık döneminde sanayimizin ihracatı yüzde 28 oranında daraldı.

TEDARİK ZİNCİRİNDEKİ KESİNTİ TEMPOYU DÜŞÜRDÜ

Salgın tedarik zinciri süreçlerine nasıl yansdı?

Salgının ilk zamanlarında birçok ülkenin sınırlarını kapaması ile birlikte lojistik süreçlerinde gecikmeler yaşandı, beklemler beraberinde maliyet artışlarına sebep oldu. Tedarik zinciri açısından bakıldığında, pandemi ile birlikte ana sanayinin tedarik süreçlerinde yaşadığı kesinti ve yavaşlamalar üreticilerinin durmasına ve tempolarını düşürmesine yol açtı. Pandeminin etkisi ile tedarik değer zincirlerinin kısılması ve tedarikçi çeşitliliğinin artması gibi yeni yaklaşımların ön plana çıktığını gözlemliyoruz.

Lojistik otomotiv sektörünün rekabet gücünde nasıl bir rol oynuyor?

Bir aracın toplam maliyet yapısı içinde lojistik maliyetinin payı yüzde 10. Bu nedenle lojistik maliyetlerinin azaltıl-

Haydar Yenigün



ması, sanayinin rekabet gücünü artıracak en önemli unsurlardan biri. Sanayimiz yüksek verimlilik için “tam zamanında tedarik” yaklaşımı ile çalışmayı tercih ettiğinden, lojistik iş ortaklarımızda aradıkları en önemli kriterlerden biri “zamana uyum”dur. Yani sevkiyatların planlanan zamanda varış yerine ulaşmasındaki zamanlama, otomotiv sanayi açısından çok önemlidir. Diğer öne çıkan kriterler ise lojistik hizmetlerde yetkinlik, uygun maliyetler, sunulan hizmetin kalitesi ve sevkiyatın izlenebilirliğidir. Bu nedenle, tüm bu hususlardaki iyileştirmeler, otomotiv sanayinin rekabet gücünü artırıcı etki yaratacaktır.

OTOMOTİV LOJİSTİĞİ KÖKTEN DEĞİŞECEK!

Otomotiv sanayi ve lojistiğinde yeni trendler neler?

Otomotiv sanayiinde gittikçe daha geniş yer bulan başta alternatif yakıt sistemli araç üretimi olmak üzere, dünya otomotiv sanayiini etkileyen teknolojik gelişmelerin yaratacağı değişimler, ülkemizin otomotiv ticaretinin rotalarını, olası pazarlarını, lojistik şekillerini ve süreçlerini de değiştirecektir. Nesnelere interneti, robotik, otomasyon ve “süper şebekeler” gibi önemli eğilimler, gelecekte otomotiv ve lojistiğin daha da entegre olacağı anlamına geliyor ve temelde dört büyük trendin - Bağlantılı Taşımacılık, Otonom Taşımacılık, Talebe Bağlı Lojistik ve Elektrikli Yük Taşımacılığı - otomotiv ve lojistik sektöründe kökten değişikliklere sebep olacağını bekliyoruz. Söz konusu eğilimlerin, yakın gelecekte malların tasarım, üretim, teslimat ve ödeme şekillerini tümünden değiştirmesi söz konusu olduğundan, ülkemizin sadece mevcut sorunlara çözüm geliştirmekle kalmayıp, tüm bu teknolojik gelişmeleri de dikkate alan bir perspektifle stratejilerini ve yol haritalarını oluşturması gerekiyor. Ayrıca iki önemli lojistik koridoru olan Avrupa'nın TEN-T'si ve Çin'in Kuşak ve Yol Girişimi gibi dev ulaşım ağlarına Türkiye'nin entegre olabilmesi için gereken intermodaliteyi sağlamak ve Türkiye'nin ulaşım altyapısını geliştirmek üzere acil girişimlerde bulunulması önemlidir.

Tüm bu hususlara ilave olarak, Avrupa Birliği tarafından 11 Aralık 2019 tarihinde açıklanan Yeşil Mutabakat çerçevesinde hayata geçirilecek politika değişiklikleri kapsamında, ulaşım sektörü önemli oranda emisyon azaltımı öngörülen sektörlerin başında gelmektedir. Karayolu taşımacılığının, demiryolu ve su yolu gibi daha sürdürülebilir ve çevre dostu ulaşım modlarına kaydırılmasına ve “kirleten öder” ilkesi çerçevesinde



tüm ulaşım modlarının çevreye zararlı faaliyetlerinin Avrupa Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) ve hayata geçirilecek diğer fiyatlandırma mekanizmaları çerçevesinde maliyetlendirilmesine ilişkin tedbirlerin alınması hedefleniyor. Bu nedenle, başta karayolu sektörü olmak üzere lojistik sektörü üzerindeki yansımaları, bu doğrultuda ulaşım sektörünün sürece kendini adapte etmeye dönük çalışmaların zamanında hayata geçirilmesi gerekmektedir.

Otomotiv sektörünün lojistik ajandasında neler var?

Lojistik alanında yıllardır süregelen sorunların acilen çözüme kavuşturulması önemlidir. Türkiye'nin “Lojistik Performans Endeksi” açısından son yıllarda gerileme yaşadığı gözlenmektedir. 2016 yılında 34. sıraya, 2018 yılında ise 47. sıraya gerilemiştir. Türkiye'nin lojistik alt ölçütler açısından en güçlü olduğu alanlar altyapı ve zamanında teslimat performansı, en zayıf olduğu alanlar ise gümrük işlemlerinin etkinliği ve lojistik hizmetlerin kalitesidir. Bu itibarla, söz konusu alt ölçütler açısından ülkemizdeki mevcut durumun daha da iyileştirilmesi için alınması gereken acil tedbirler mevcuttur.

Otomotiv sanayii özelinde değerlendirildiğinde lojistik ajandamızdaki önemli konu küresel rekabetçiliğimize büyük etkisi olan lojistik maliyetlerinin azaltılmasıdır. Maliyetlere direkt ve dolaylı etki eden lojistik sürecindeki baskınların en aza indirilmesi, kombine taşımacılığın ön plana alınması, aktarmaların en aza indirilmesi, üretim tesislerinden limanlara iltisak hattı çekilip

direkt araç yüklemesinin yapılabilmesi, denizyolu işlem maliyetlerinin azaltılması, sefer sayılarının artırılması, yurt dışı taşımacılık kotalarının artırılması ve gümrük geçişi ile ilgili işlem ve süreçlerin hızlandırılması gibi önlemlerin alınması da gündemimizde önemli yere sahiptir.

Karayolu taşımacılığı açısından değerlendirildiğimizde, AB tarafından belirlenen intermodal taşıma tonaj sınırlarını sağlayabilmek için yeni ve mevcut otoyolların altyapısının optimize edilmesi, mevzuat uyumu sağlanması, AB ülkelerinin uyguladığı taşımacılık kotalarına ilişkin sorunlara acil çözüm bulunması ve 3. köprü geçiş maliyetinin azaltılması ajandamızda yer almaktadır.

Denizyolu taşımacılığında, limanların bitmiş araç elleçleme kapasitesinin ve liman kullanım maliyetlerinin iyileştirilmesi ve limanların demiryolu bağlantılarının iyileştirilmesi için otomotiv fabrikalarına iltisak hatları çekilmesi önemlidir.

Demiryolu taşımacılığında gündemimiz, blok trende tek lokomotif ile Avrupa ve Türkiye demiryolları ortak kullanılması, Bursa Demiryolu Projesi'nin ivedilikle hayata geçirilmesi, Marmaray'dan demiryolu ile yük taşımacılığına ağırlık verilmesi, Tekirdağ-Bandırma ve Tekirdağ-Derince feribotlarının tren bağlantısının iyileştirilmesi ve TEN-T ve Kuşak ve Yol Girişimi gibi dev ulaşım ağlarına Türkiye'nin entegrasyonunun sağlanmasıdır.

Havayolu taşımacılığında bazı havalimanları kargo taşımacılığı için teşvik edilmesi ve mevcut kapasitenin artırılması önemlidir. Gümrük uygulamalarının iyileştirilmesi ve hızlandırılması ile otomotiv sanayinin teknolojik trendler sonucunda ki dönüşümü dikkate alınarak, otomotiv lojistiği geliştirilmelidir.

PROGROUP

Lojistik sektörüne

TURQUALITY

için rehberlik ediyor



Lojistik sektörü, Turquality destek programı ve marka destek programı kapsamında %50 teşvik alabiliyor. 16 yıldır Turquality konusunda hizmet veren Progroup'un Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, program içindeki işletmelerin global rekabette güçlendiklerini söyledi.

Devlet destekli ilk marka programı olan Turquality, bir teşvik programından öte, işletmeler için bir iş ve değer modeli haline geldi. "Turquality iş modeli"nde, stratejik planlama, insan kaynakları yönetimi, performans yönetimi, bütçe yönetimi, marka yönetimi, satış-pazarlama yönetimi, bilişim yönetimi, risk yönetimi, tedarik zinciri yönetimi gibi tüm konular yer alıyor.

PROGRAMIN FAYDALARI NELER?

Turquality programı, şirketlere kendi yönetim ve operasyonel süreçlerini dünyada marka olmuş firmaların yönetim ve operasyonel süreçlerinin seviyesine getirmek suretiyle, daha sürdürülebilir bir büyüme ve birim başına daha karlı ticaret yapma imkanı sağlıyor.

Sürdürülebilir bir iş modeli olarak kurgulanan ve uzun soluklu milli bir dava niteliği taşıyan Turquality programı, işletmelere orta ve uzun vadede bir kalkınma ve iyileşme haritası çıkarıyor.

LOJİSTİK SEKTÖRÜNE %50 TEŞVİK

Hizmet sektörleri de, üretim sektörleri gibi Turquality'den yararlanabiliyor. Özellikle maliyeti yüksek bir alan olan lojistik sektöründe, tüm maliyetlerin yarısının karşılanması şirket için çok ciddi bir destek anlamına geliyor. Lojistik şirketleri, Turquality destek programı ve marka destek programı kapsamında %50 teşvik alabiliyor. Lojistik sektöründeki işletmelerin yapacakları yatırımlar, eğitimler ve danışmanlıklar gibi birçok alanda devlet destekleri sağlanıyor.

TURQUALITY'NİN LOJİSTİK İŞLETMELERİNE SAĞLADIĞI DESTEKLER

- » İstihdam Giderleri
- » Sertifikasyon Giderleri
- » Yazılım ve Bilişim Giderleri
- » Depo Hizmetleri Giderleri
- » Gelişim Yol Haritası
- » Danışmanlık Giderleri
- » Pazar Araştırması Çalışmaları ve Raporlama Giderleri
- » Ofis, Depo, Mağaza Kira ve Kurulum Giderleri
- » Tasarım Giderleri
- » Uluslararası Hukuk Danışmanlık Giderleri
- » Ürün, Hizmet, Marka Tescili ve Korunması ile İlgili Giderler

16 YILDIR ŞİRKETLERE REHBERLİK EDİYOR

16 yıldır Turquality konusunda hizmet veren Progroup Uluslararası Danışmanlık, bugüne kadar 50'yi aşkın firma / markayı Turquality kapsamına aldırırken, 30'a yakın firma / marka ile çalışmalarına devam ediyor. Tedarik zinciri yönetiminden insan kaynaklarına, bütçe yönetiminden Turquality alınmasına kadar, tüm konularda danışmanlık hizmetleri veren Progroup, lojistik firmalarının da stratejik yol haritalarını hazırlamasına ve işletmelerini Turquality iş modeli ile yönetmelerine rehberlik ediyor.

TURQUALITY'DEKİ FİRMALAR DÜNYA PAZARLARINDA ÖNE GEÇTİLER

Progroup Uluslararası Danışmanlık Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Salim Çam, işletmesini "Stratejik Yol Haritası" ile yöneten Turquality'deki firmaların, dünya pazarlarında daima bir adım önde olduğunu söyledi. Turquality iş modelini benimseyen işletmelerin, iş süreçlerini etkin yönettiklerini, farklılaştıklarını, markalaşmayı hızlandırdıklarını, global rekabete hazır olduklarını ve kilogram başına ihracatlarını 3 kat ve üzeri artırdıklarını vurgulayan Çam, "Turquality için

aslında, bir karne ve bir akreditasyon da diyebiliriz. Turquality karnesi pekiyi olan bir Türk işletmesi, global pazarlarda karşısındaki uluslararası şirketlere daima güven vermektedir. Nitekim, pandemi nedeniyle dünya ekonomisinde daralmanın yaşandığı bu yıl, Turquality'deki Türk markaları dünyada bir adım öne çıktılar ve tercih edilenler arasında oldular" dedi.

ETKİN İŞ MODELİ YÖNETİMİ

Turquality iş modeli ile stratejik yol haritasının hazırlanmasının öneminin altını çizen Dr. Salim Çam, şunları aktardı: "Turquality programı bir şirketin, insan kaynaklarından finansa, satın almadan pazarlamaya, ar-ge'den üretime, kaliteden tedarik zincirine kadar uçtan uca tüm birimlerinin global standartlarda etkin bir iş modeli ile yönetildiği anlamına geliyor. Bu iş modelini benimseyen şirketler, sadece iç pazara değil, uluslararası pazarlara da güven veriyorlar. Turquality kapsamına giren bir Türk işletmesi, yabancı firmaların istediği seviyede stratejik, operasyonel ve fonksiyonel düzeyde hizmet verdiği için de, yabancı firmalar Turquality kapsamındaki Türk firmaları ile işbirliği yapmayı tercih ediyorlar."

TURQUALITY, İHRACATI ARTIRACAK ALGORİTMAYA SAHİP

Progroup Başkanı Dr. Salim Çam, Turquality kapsamında verilen desteklerin ihracatı artıran bir algoritma sahibi olduğunu ifade etti. Progroup olarak 16 yıldır, Turquality iş modeli ile şirketlerin stratejik kalkınma haritalarını hazırladıklarını belirten Çam, "Hazırladığımız stratejik yol haritasında, iş süreçlerinin etkin yönetilmesinden, kilogram başına ihracatı artırma ve hedef pazarlara açılma gibi birçok başlık yer alıyor. Turquality programı firmalara, stratejik, fonksiyonel ve operasyonel süreçlerin global seviyeye getirilmesi suretiyle, sürdürülebilir bir büyüme ve bir birim başına daha karlı ihracat yapılması imkanı sağlıyor" şeklinde konuştu. Turquality iş modelinin işletmelere katkısını rakamlarla da açıklayan Dr. Salim Çam, şunları kaydetti:

RAKAMLARLA KATKILARI

- » Mevcut verimlilik artışına katkısı: %17
- » Mevcut ihracat artışına katkısı: %15
- » Mevcut iç piyasa artışına katkısı: %10
- » Mevcut karlılığın artışına katkısı: %14
- » Mevcut yeni ürün geliştirmeye katkısı: %12
- » Mevcut marka bilinirliğine katkısı: %7
- » Müşteri memnuniyet seviyesi: %97
- » İsraf ve maliyetleri azaltmaya katkısı: %14



Dr. Salim Çam



Covid-19 aşıları KİMYA LOJİSTİĞİNİ

16 alt sektörüyle lojistik hizmetlerde farklı talepler yaratan kimya sektörünün gündeminde Covid-19 aşılarının lojistik süreçleri var. İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, aşıların tedariki ve dağıtımında, yaşamsal öneminden ötürü hız unsurunun, özel koşullara sahip olmasından dolayı da saklama ve taşıma gereksinimlerinin ön plana çıkacağını söyledi.

Kimya sektörü pandemi sürecinde nasıl bir performans sergiledi?

2019 yılı sonunda ortaya çıkarak 2020 yılının başından beri başta Çin olmak üzere tüm dünya görülen ve Mart ayı itibarıyla de ülkemizde görülen Covid-19 pandemisi gerek ekonomi, gerekse ülkeler arası ticaret anlamında tüm sektörleri olumsuz etkilemiş durumda. Kimya sektörümüzde bazı alt sektörlerimizde talepte azalış olurken, medikal, ilaç, dezenfektan, kolonya, sabun gibi ürünleri barındıran bazı sektörlerimizde talep artışı oldu. Dolayısıyla bu durum sektörümüzün daha az etkilenmesini sağladı.

İKMİB olarak pandemi sürecinde tüm faaliyetlerimizi dijitale taşıyarak öncü çalışmalara imza attık. Böylece ihra-

hareketlendirecek

catçılarımızı potansiyel alıcılar ile buluşturduk. Bu yıl Ocak-Ekim dönemindeki ihracatımıza baktığımızda 14,8 milyar dolarlık kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatı gerçekleştirildiğini görüyoruz. Yüzde 12,57'lik bir gerileme söz konusu. Ülkemizin ve sektörümüzün tüm bu olumsuz süreçlerden en az şekilde etkilenmesi ve güçlü bir şekilde ayakta kalabilmesi için var gücümüzle çalışıyoruz.

İHRACAT VE LOJİSTİKTE YENİ FIRSATLAR OLUŞACAK

Pandemi tedarik zinciri süreçlerine nasıl yansdı?

Özellikle pandemiyin yaşandığı ilk dönemde ülkelerin Covid-19 ile mücadele kapsamında aldığı önlemler doğrultusunda tedarik zinciri ve lojistik süreçlerinde aksamalar, kırılmalar meydana geldi. En büyük tedarikçi konumundaki Çin'den tedarik yapan üreticiler Çin'de üretimin durması ile sıkıntı yaşadı. Bu da aslında tüm dünyaya yerli üretimin ve tedarik çeşitliliğinin ne kadar önemli olduğunu gösterdi. Dolayısıyla tedarik zincirinin yeniden şekillendiğini söyleyebiliriz. Ülkeler ve firmalar belki maliyeti biraz daha yüksek olsa bile kendi bölgelerine yakın, ulaşılabilir yerlerden tedariklerini almayı tercih edecek. Burada da ülkemizin lojistik bakımdan avantajı olduğunu ve ihracatçı firmalarımız için yeni fırsatlar oluşacağını öngörüyoruz. Hem kalitemiz, hem uygun fiyatlı ürünlerimiz hem de ulaşım kolaylığı ile rekabette öne çıkacağımıza inanıyorum.

Kimya sektörümüz açısından değer-

lendirdiğimizde, sektörümüz hammaddelelerinde yüzde 70 dışa bağımlı, alt sektörlerimizden plastik hammaddelerinde ise yüzde 82 dışa bağlı durumda. Bu açıdan hammadde ve yarı mamul tedariki sektörümüz için çok önemli. Buna bağlı olarak tedarik süreçlerinin aksamasının bütün sektörleri etkileyeceğini söyleyebiliriz.

Uzun vadede girdi tedarikinin güvencesi adına ülkemizde üretimi olmayan veya yeterli olmayan kritik hammadde, yarı mamul veya mamullerin tespitlerinin yapılarak, üretimlerine yönelik gerekli teşvik ve destek sağlanması da büyük önem taşıyor. Bu doğrultuda İKMİB olarak bir çalışma başlattık ve ülkemizde üretilmeyen veya çok az



Adil Pelister

üretilen, yılda 50 milyon dolar ve üzeri ithalatı yapılan kimyasal ürünlerin tespiti üzerine bir rapor hazırlıyoruz. Bu raporumuzu Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi başta olmak üzere Ticaret Bakanlığımız, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız ve ilgili kurum ve kuruluşlarla paylaşıyoruz. Yatırım yapmak isteyenlere yol gösterici bir çalışma olacağı kanaatindeyiz.

Kimya sektörü bu süreçte ihracatta hangi modlara yöneldi?

Kimya sektörümüz en çok ülke ve bölgeye ihracat yapan sektörler arasında (Türkiye geneli 27 ihracatçı sektör) birinci sırada yer alıyor. Son olarak geçtiğimiz Ekim ayında 209 ülke ve bölgeye yaptığımız kimyevi maddeler ve mamulleri ihracatı ile en çok ülke ve bölgeye ihracat yapan sektör olduk. 16 alt sektörüyle diğer tüm sektörlerle hammadde ve yarı mamul veren kimya sektörü olarak pazar çeşitliliğini önemsiyoruz.

Pandemi döneminde ihracatımızı durdurmadık ve Ticaret Bakanlığımızın önerileri doğrultusunda farklı lojistik kanallarımızı kullanmaya çalıştık. Özellikle bu süreçte demiryolu, hava kargo taşımacılığı ve denizyolu daha fazla öne çıktı. Karayolu taşımacılığında ise tampon bölge oluşturularak temassız ticarete devam edildi ve dış ticaretin devam etmesi adına yeni önlemler alınmaya devam ediliyor.

YURTDIŞI LOJİSTİK MERKEZLERİ'NE YAKIN TAKİP Kimya lojistiğinde gündemde olan konular neler?

Firmaların rekabet güçlerini yükseltbilmeleri için tüm tedarik zinciri süreçlerini koordineli ve planlı yönetmeleri gerekiyor. Tedarik zinciri süreçlerini yönetirken ana hedefimiz, doğru kalitedeki malzeme ve ürünlerin minimum maliyette, zamanında ve güvenli bir şekilde yerinde olmasını sağlamak.

Diğer taraftan kimya sektörümüz geniş bir ürün yelpazesine ve çeşitli alt sektörlerle ayrılan bir yapıya sahip. Bu nedenle her bir alt sektörün gereksinimi olan lojistik faaliyetler de farklılık arz

edebiliyor. Örneğin ilaç alt sektörümüz açısından, içinden geçmekte olduğumuz pandemi sürecinden çıkışta önemli bir umut ışığı oluşturan aşuların tedariki ve dağıtımında, yaşamsal öneminden ötürü hız unsuru, özel koşullara sahip olması dolayısıyla saklama ve taşıma gereksinimleri ön plana çıkacaktır.

Yine, kimya sektörümüzün tümü için hammadde ve ara mamul tedariki, yatırıma uygun alanların tespiti, üretilen birçok ürünün çevreye ve insan sağlığına zarar vermemesi için alınacak tedbirler, taşımacılık maliyetlerinin uygun seviyelerde tutulması ve desteklenmesi sektörümüzün faydası açısından gündemimizde yer almaya devam edecektir.

Ayrıca, bizlerin de yakından takip ettiği, Avrupa Birliği'nin Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde hayata geçireceği "sınırdan karbon düzenlemesi" kimya, ulaştırma gibi birçok sektörün sürdürülebilirliğe yönelik gerekli değişiklikleri yapmasını mecburi tutacaktır.

Diğer yandan Ticaret Bakanlığımız tarafından, Türkiye ihracatının hızlı ve

kapsamlı akışını sağlamak, ihracatçıların uluslararası tedarik ve dağıtım zincirlerine hızlı ve maliyet duyarlı olarak nüfuz etmelerini temin etmek ve önemli pazarlardaki ihracat performansımızı istikrarlı kılabilecek altyapı olanaklarını oluşturmak üzere Yurtdışı Lojistik Merkezleri (YDLM) kurulması çalışmaları devam ediyor. Son olarak yurt dışında faaliyete geçirilen lojistik merkezlere ilişkin giderlerin desteklenmesi kararı Resmi Gazete'de yayımlandı. Kurulacak lojistik merkezler için ihracatçılarımız tarafından hangi sektörlerin ağırlıklı olarak talep edildiği, bu merkezlerde faaliyet göstermeyi öngören firma sayısı, talep edilecek hizmet türleri, ihtiyaç duyulacak alan büyüklükleri ve benzeri taleplerin değerlendirilmesi yapıyor.

YDLM'lerin, Türk ihracat ürünlerine ilişkin depolama, yükleme ve boşaltma, elleçleme, sevkiyat, yük birleştirme ve bölme benzeri hizmetleri sunan alanlardan oluşması hedefleniyor. Afrika, Amerika, Avrupa, Rusya ve Uzak Doğu'daki stratejik bölgelerde kurulması planlanıyor.



TEHLİKELİ MADDE EĞİTİMİ İÇİN İŞBİRLİĞİ

Kimya sektörüne yönelik lojistik hizmetlerin diğer sektörlerle oranla daha hassas bir kategoriye girdiğini vurgulayan İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, özellikle ihracatta yer alan ve çoğu tehlikeli maddeler sınıfına giren ürünlerin numunelerinin iletilmesi kapsamında transfer işlemlerinin sürdürülebilmesi için Tehlikeli Maddeler Kuralları (DGR) sertifikası alınması gerektiğine dikkat çekti. Pelister, "İKMİB olarak, ihracatı doğrudan etkileyen, firmaların

ihracatını arttırmak için önemli bir süreç olan numune gönderimi ile ilgili yaşanan bu sorunu çözmek amacıyla 2019 yılında, Tehlikeli Maddeler Kuralları (DGR) sertifikası eğitimi konusunda uzman olan Türk Hava Yolları Havacılık Akademisi ve uluslararası tehlikeli madde taşımacılığı konusunda ülkemizde de hizmet veren UPS ile iş birliği yaptık. İKMİB'e üye olan firmalarımızın IATA sertifikası eğitimini almalarını sağladık" dedi.

ÇELİK LOJİSTİĞİNDE

YENİ YOLLAR ARANIYOR



Adnan Aslan

Çelik ve lojistik sektörü arasındaki işbirliğinin kazan-kazan ilişkisine dayalı bir sistem kurularak geliştirilebileceğini ifade eden Çelik İhracatçıları Birliği (ÇİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adnan Aslan, bu sayede ihracatta potansiyel pazarlar için yeni stratejilerin geliştirilebileceğini, alternatif modeller üzerinde çalışılabileceğini ve deniz yolu ile yapılan sevkiyatlarda ithalatta boş dönüşlerin önüne geçilebileceğini söyledi.

toparlanma sinyalleri verirken, 2020 yılı sonu için birinci yarıda yaşanan kaybı ikinci yarıda telafi etme şansını yakalayabileceğimizi öngördük. Nitekim bu yılın ilk dokuz ayında çelik üretimimiz yüzde 2,6'lık bir artışla 25,9 milyon tona ulaştı ve Avrupa'nın en büyük çelik üreticisi konumuna yükseldik.

Ancak pandeminin tekrardan hızlanması şu an için 2021 yılına yönelik yeni siparişler oluşsa bile konjonktürün neler getireceğini tam olarak kestiremememize neden oluyor. Bu salgının ne kadar süreceğini kestirmek mümkün değil. Çünkü dünyanın bir tarafında işler düzeliyor maalesef diğer tarafından olumsuz haberler alıyoruz.

UZAKDOĞU PAZARINA YÖNELDİ Bu zorlu süreçte ihracatta nasıl bir strateji izlediniz?

Virüs dolayısıyla sınırlar kapatılıp, dünya çapındaki uluslararası konferans, fuar ve ticaret gezileri iptal edilip, heyet, fuar ve konferans katılımı gibi organizasyonlar da askıya alınırken dünyada tedarik zinciri özelinde yeni bir döneme girdik. Bu dönemde eskisi gibi dünyanın her bölgesine ihracat gerçekleştirmek mümkün olmayacaktı. İç kaynaklarımıza daha fazla odaklanmamız gereken bir dönemdeydik ancak ihracatı da göz ardı edemedik.

Türk çelik sektörümüz, 30 yılı aşkın süredir dünyanın birçok ülkesine yaptığı ihracattan edindiği geniş bir tecrübeye sahip. Bu tecrübenin getirdiği pazar çeşitlendirebilme özelliği sayesinde üretime ve ihracata devam etti. Hedeflerimizi pandemi ile birlikte değişen şartlara göre uyarladık ve virüsün etkisinin biraz daha azaldı-

ğı Uzakdoğu'ya yöneldik. Aynı zamanda Güney Amerika'daki ve Afrika'daki bazı pazarları da zorlamaya devam ettik.

Yeni dönemde lojistik alanında hangi stratejiler gündeme alınmalı?

Öncelikli olarak çelik ihracatının gelişme potansiyelinin yüksek olduğu coğrafyalar için lojistik stratejilerinin geliştirilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Bu noktada lojistik sektörümüzün de yapılan ihracatı artırıcı politikalarla desteklenmesi gerekiyor.

Rekabet gücümüzü olumsuz yönde etkileyen navlun giderlerinden kaçınılacak bir sürdürülebilirlik yakalanabilmesi üzerine gidilebilir. Ayrıca, lojistik tarafında depo hizmetleri için ek katkılar sunularak sektör desteklenebilir.

“BOŞ DÖNÜŞLERİ AZALTABİLİRİZ”

Çelik ve lojistik sektörü arasında işbirliği ortamı nasıl geliştirilebilir?

Kazan-kazan ilişkisine dayalı bir sistem kurularak çelik ve lojistik sektörü arasında işbirliği ortamının geliştirilebileceğini düşünüyoruz. Ülkemizin ham madde alımı yaptığı noktalar özelinde bir çalışma yapılabilir. Öncelikle çelik ihracatı yapılan noktalar özelinde çalışma başlatılır ve yapılan ihracatı ulaştırma gemilerimizin oradan boş dönmelerini sağlanabilir. Sonrasında çelik ihracatının geliştirilmesi istenen bölgeler özelinde bu tür kazan-kazan ilişkisi taşıyan faaliyetlere devam edilebilir. Alternatif modeller üzerinde çalışılabilir. Deniz yolu ile yapılan ihracata alternatif oluşturacak projeler geliştirilebilir.

Çelik sektörü pandemi sürecinden nasıl etkilendi?

Çin'de ortaya çıkan ve tüm dünyayı etkisi altına alan Covid-19 salgını dünya ve Türkiye ekonomisinde olduğu gibi Türk çelik sektörümüzde de durgunluk yarattı. Aslında üretimimiz geçen yılın ilk üç ayıyla kıyaslandığında yüzde 10'luk bir artış sergilemişti. Ancak müşteri diye nitelendirdiğimiz otomotiv, beyaz eşya vb. üreticilerinin pandemi nedeniyle Nisan ayında üretimlerine ara vermesiyle yaşanan duraklamanın etkilerini, biz çelik üreticileri olarak Mayıs ayında görmeye başladık. Aynı zamanda çelik sektörü için önem arz eden tüm organizasyonlar salgın nedeniyle iptal edildi. 2020 yılı on aylık periyodunda çelik ihracatımızın bir önceki senenin aynı dönemine göre miktar bazında yüzde 7,5 azalarak 16,5 milyon tona düştüğünü ve değer bazındaki ihracatımızın ise yüzde 13,8 azalış ile 10,1 milyar dolar olarak gerçekleştiğini söyleyebiliriz.

Haziran ayından sonra salgının yavaşlaması ile normalleşme safhasına geçmemiz çelik sektörü olarak bizleri son derece mutlu etti. Dünyayı derinden etkileyen bu virüs sebebiyle üretim çarkları bir günde eski hızında dönmeyecekti ama adım attığımız yeni normalde sektör



İsmail Gülle

Bakan Adil Karaismailoğlu

İlker Aycı

THY VE TİM ARASINDA İHRACATTA

5 MİLYAR dolarlık işbirliği

TİM ihracatçının hava kargo kullanımını artırmak ve lojistik maliyetlerini azaltmak için THY ile iş birliği anlaşması imzaladı. İş birliği kapsamında Turkish Cargo 22 ülkede 28 destinasyonda Türk ihraç ürünlerinin hava kargo ile taşınmasında yüzde 30'a varan indirim uygulayacak. Anlaşma ile toplam 5 milyar doların üzerinde ek ihracat gelirin e ulaşılması hedefleniyor.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ve Türk Hava Yolları (THY), küresel ticarete Türk ihracatçısına büyük avantaj sağlayacak dev bir iş birliğine gitti. TİM'in, ihracatçının daha çok kargo taşımacılığında faydalanması adına THY ile yaptığı iş birliği sonucu ihracatçıya indirimli hava kargo taşımacılığı imkanı sağlandı. İş birliği kapsamında Turkish Cargo, ABD, Avusturya, Azerbaycan, Bangladeş, Belçika, Çin, Hindistan, Hong Kong, İsveç, Katar, Kırgızistan, Kuveyt, Lübnan, Malezya, Mısır, Norveç, Pakistan, Sri Lanka, Tunus, Tayland, Ürdün ve Vietnam'daki 28 destinasyona, Türk ihraç ürünlerinin hava kargo ile taşınmasında %30'a varan indirim uygulayacak.

HEDEFLERE ULAŞMAYA KATKI SAĞLAYACAK

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) ile THY arasındaki İşbirliği Protokolü Lansmanı TİM Dış Ticaret Kompleksi'nde gerçekleştirildi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, törende yaptığı konuşmada yaşadığımız çağda havacılık sektörünün, tüm dünyada belirleyici bir rekabetçi güç olarak öne çıktığını belirtti. Karaismailoğlu, şöyle devam etti: "THY tarafından kargo taşımacılığında %30'a varan hizmet bedeli avantajı sağlanması, ihracatçılarımızın rekabet güçlerini artırmasına büyük katkı sağlayacak.

Aynı şekilde, ihracatçılarımızın talep edeceği hizmetler, kargo sektörünün yıldızı Turkish Cargo'nun iş hacmi hedeflerine ulaşmasını sağlayacaktır. IATA'nın raporlarında 2020 yılında hava kargo gelirlerinin 110,8 milyar dolara ulaşacağı öngörülmektedir. 2019 yılında 102,4 milyar dolar olarak kayıtlara geçen gelirler göz önüne alındığında, hava kargonun geçmiş yıllara göre toplam sektör içerisindeki payının iki kat artarak yüzde 26 oranında yükseleceği tahmin edilmektedir. Bu çerçevede ülkemizin de hava kargo taşımacılığı ve lojistik alanındaki projelere öncelik vermesi stratejik açıdan önem taşımaktadır. Tüm bunlar gerçekleştiğinde, Turkish Cargo'nun, dünyanın bir numaralı hava kargo markası olması önünde hiçbir engel kalmayacaktır. Sözün özü; birlikten kuvvet doğacaktır."

HAVANIN PAYI ARTACAK

TİM Başkanı İsmail Gülle, sınırların kapandığı, pandeminin en zorlu anlarında, Turkish Cargo'nun, Türk ürünlerini sayısız destinasyona güvenli ve hızlı şekilde teslim ederek ihracat ailesinin yanında olduğunu söyledi. Gülle, "Pandemi etkisinin en yoğun hissedildiği Mayıs ayında, hava yolu ile ihracatın payı yüzde 10'u aştı. İnşallah bu protokolle de, hava yoluyla ihracatın payını çok daha yukarılara taşıyacağız. Geçtiğimiz Eylül ayında açıkladığımız en yüksek Eylül ayı ihracat rakamımızda ve Ekim ayında açıkladığı-

mız Cumhuriyet tarihinin en yüksek aylık ihracat rakamında ürünlerimizin müşterilere hızla ulaşmasını sağlayan Turkish Cargo'nun katkısı oldukça büyük. Çünkü ihracat bir takım işi. İhracatçının aldığı her sipariş, finansmanıyla, üretimiyle, pazarlamasıyla, lojistiğiyle organizasyon gerektiren ciddi bir süreç. Turkish Cargo da, küresel salgının en zorlu döneminde ihracatın lojistik yükünü başarıyla sırtlayarak 'Güvenilir Tedarikçi Liman Türkiye' algısına da önemli bir destek verdi.2-3 gün içinde dünyanın bir ucuna ürünlerimizi güvenle ihraç ediyoruz" dedi.

%105'E VARAN İHRACAT ARTIŞI SAĞLANDI

THY Yönetim Kurulu Başkanı İlker Aycı ise, geçtiğimiz üç yıl içerisinde ihracat meclisleri ile gerçekleştirdikleri muhtelif kampanya çalışmalarını sonucunda ürün bazında toplamda %40'tan %105'e varan ihracat artışları sağlandığını söyledi. Yolcu uçakları ile yapılan kargo taşımacılığının yanı sıra kargo uçakları ile ulaştıkları destinasyon sayısını geçtiğimiz dört yıl içerisinde 55 noktadan 95'e çıkardıklarını vurgulayan Aycı, şunları aktardı: "Stratejik öneme sahip olduğunu belirlediğimiz toplam 28 destinasyonda Mart sonuna kadar toplam 75.000 tonluk kapasiteyi yüzde 10 ile yüzde 30 arasında değişen indirim oranlarıyla ihracatçılarımızın hizmetine sunuyoruz. İhracatçımıza ayrılan bu ek kapasitenin tümüyle değerlendirilebilmesi durumunda hepsi katma değeri yüksek ihracat ürünlerinden toplam 5 milyar doların üzerinde bir ek ihracat gelirin e ulaşılması mümkün hale geliyor. En batıda Amerika Birleşik Devletleri'nden en doğuda Hong Kong'a, Malezya'ya, en güneyde Hindistan'dan en kuzeyde Norveç'e kadar uzanan ve 4 kıtayı kapsayan bu kampanya ile birlikte ihracatçılarımızın rekabet güçlerini daha da arttıracaklarına olan inancımız tamdır. Turkish Cargo olarak, ihracatçımıza imkan ve kabiliyetlerini arttırmaya, güvenilir lojistik ortağı olmaya ve küresel ticari faaliyetlerinde kolaylaştırıcı rol oynamaya bugün olduğu gibi gelecekte de devam etmeye kararlıyız."

Hazır giyim sektörü havayolundaki KRİZİ FIRSATA ÇEVİRME PEŞİNDE

Salgın dünya ekonomisini, tedarik ve değer zincirlerini olduğu gibi hazır giyim ve tekstil sektörünü de derinden etkiledi. Özellikle Mart – Mayıs döneminde salgının üretim ve ihracata etkisini derinden hisseden sektör, Haziran’ dan itibaren ihracatta yeni bir ivme yakaladı. Temmuz ve Ekim aylarında aylık ihracat rekorlarını yenileyen sektör, Ağustos’ta en çok ihracat yapan sektör oldu. İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği (İHKİB) Başkanı Mustafa Gültepe, bu dönemde ürün sevkiyatında karşılaştıkları sorunlar, navlun maliyetlerindeki artış, gümrük kapılarındaki uzun bekleme süreleri, salgın sürecinde bile rekorlara imza atan sektörün bir yandan motivasyonunu düşürdüğünü, diğer taraftan da rekabet gücünü olumsuz etkilediğini söyledi. Gültepe, lojistikte karşılaştıkları sorunların çözümüne yönelik sektörün temel beklentilerini anlattı.

‘GEÇİŞ BELGESİNE ERİŞİM KABUSA DÖNÜŞTÜ’

Hazır giyim sektörü ihracatta hangi taşıma modlarını kullanıyor? Bu dönemde ne tür sorunlarla karşılaştınız?

Hazır giyim ihracatında uzak pazarlarda deniz yolu, Avrupa ve komşu ülkeler için genel olarak kara yolu tercih ediliyor. Hızlı sevkiyatın gerektiği halde ve uzak pazarlar için hava yolu da önemli bir alternatif oluyor. Ancak ağırlıklı olarak kara ve deniz yolunu kullanıyoruz. Son dönemde her iki yoldan yapılan ihracatta sorunlarla karşı karşıyayız. Hazır giyim ihracatımızın yüzde 70’e yakınına Avrupa’ya gerçekleştiriyoruz. İhracattaki artışa paralel olarak sınır kapılarında TIR yoğunluğu arttı. Son dönemde Avrupa başta olmak üzere “geçiş belgesi” bulmakta çok ciddi sıkıntı çekiyoruz. Yıllardır sıkıntı kaynağı olan “geçiş belgesi”ne erişim son dönemde ih-

Pandemi döneminde kara ve deniz yolu sevkiyatlarında ciddi sorunlarla karşılaşan hazır giyim sektörü, bu dönemde havayolunda yaşanan krizi fırsata çevirmek istiyor. Seyahat kısıtlamaları nedeniyle alanlarda bekleyen THY uçaklarının uygun fiyatla hazır giyim ve diğer sektörlerdeki ihracatçılara tahsis edilmesini talep eden İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, böylece ABD pazarına havayoluyla ürün sevkiyatının cazip hale getirilebileceğini söyledi. Gültepe ayrıca, navlun desteklerinin süresinin 2 yıl uzatılmasını istedi.

racatçı için kâbusa dönüşmüş bulunuyor. Geçiş prosedürleri zaman aldığı için sınırlarda uzun TIR kuyrukları oluşuyor. Özellikle Kapıkule’de Bulgaristan tarafının işi ağırdan alması nedeniyle TIR kuyrukları daha da uzuyor ve ister istemez teslimatta gecikmeler olabiliyor.

Deniz yoluyla ürün sevkiyatında da çok ciddi sorunlarla karşı karşıyayız. Her şeyden önce gemi ve boş konteyner bulunamıyor. Avrupa aktarmalı gemilerde yığılma olduğu için yer sıkıntısı yaşanıyor. Mevcut kapasite talebe yetişemediğinden bazı hatlarda navlun maliyetlerinde son iki ayda yüzde 30 artış ile karşı karşıya

kaldık. Öte yandan, yoğunluğun da etkisi ile liman ve gümrük hizmetlerinde gecikmeler oluyor. Hem bu gecikmelerden kaynaklanan zaman kaybı hem de fazla mesai ücretleri lojistik maliyetlerimizi arttıran unsurlar olarak karşımıza çıkıyor. Bu tür gecikmeler Türk moda endüstrisinin “hızlı termin” konusunda küresel pazarlardaki pozitif algısını ne yazık ki olumsuz etkiliyor.

Karşılaştığınız sorunların çözümüne ilişkin önerileriniz neler?

Yukarıda altını çizdim, Türk hazır giyim endüstrisi hızlı moda konusunda



Mustafa Gültepe



rakiplerinden ayrışıyor. Sektörün bu avantajını lojistik süreçlerdeki aksaklıklar ve gecikmeler nedeniyle kaybetmemeliyiz. Tam aksine yeni dönemde rekabet gücümüzü koruyabilmek için üretimdeki hızımızı lojistiğin de hızını katmamız gerekiyor.

Hazır giyim endüstrisi ihracatının yüzde 70'ini Avrupa'ya yapıyor. Diğer taraftan ABD pazarında da halen 700 milyon dolar düzeyinde bulunan ihracatımızı orta vadede 5 milyar dolara hatta daha da yukarı çıkarma hedefimiz var. Mevcut konjonktür bu hedefi tutturmamız açısından uygun. Diğer taraftan salgın sonrası tedarik zincirindeki değişim Avrupa'da da sektör açısından fırsatları barındırıyor. Dolayısı ile hazır giyim ve lojistik sektörleri arasındaki işbirliğinin bu beklenti doğrultusunda inşa edilmesi gerektiğini düşünüyorum.

Avrupa pazarında değişen tedarik anlayışına paralel olarak daha esnek, hızlı ve dinamik tedarikçiler ön plana çıkıyor. Türkiye'de de hazır giyim ürünlerini en kısa yoldan, en hızlı, en güvenli ve en uygun maliyetle taşıyacak lojistik çözümleri geliştirmek durumundayız. Bu gerçekten hareketle kamu otoritesinin de desteğini alarak lojistik alanda yeni strateji ve politikaları hızla geliştirip devreye sokmalıyız.

Uzun vadeli stratejileri oluştururken bir yandan da salgın döneminde sorun olarak karşımıza çıkan bazı durumları fırsata çevirebiliriz. Örneğin seyahat kısıtlamaları nedeniyle THY'nin uçakları alanlarda bekliyor. THY'nin hazır giyim ve diğer sektörlerdeki ihracatçılara uygun fiyatlı teklifler sunması halinde bu uçakların en azından bir bölümü geçici

süreyle de olsa kargo seviyatında kullanılabilir. Sektörümüz için büyük bir potansiyel barındıran ABD pazarına hava yoluyla ürün sevkiyatını cazip hale getirecek projeler geliştirilebilir. Bu çerçevede navlun desteklerinin süresinin 2 yıl uzatılmasını bekliyoruz.

Hızlı teslimatın çok kritik önem kazandığı hazır giyim sektörü için lojistiği en önemli çözüm ortaklarından biri olarak görüyor, böylesine önemli bir partnerden maliyetlerimizi azaltma konusunda yaklaşım ve iyi niyet bekliyoruz.

YEŞİL LOJİSTİK VE DİJİTALLEŞME TEŞVİK EDİLMELİ

İHKİB'in lojistik ajandasında neler var?

İHKİB olarak 2018'de hazırladığımız Dört Dörtlük Plan ile mevcut hazır giyim ihracatını orta vadede iki katına çıkarma hedefini önümüze koyduk. Üretimde dönüşümü birinci öncelik olarak belirlediğimiz Dört Dörtlük Plan ile aynı zamanda güçlü bir ekosistem tasarımı hedefliyoruz. Bu kapsamda üretimde verimliliği temel alarak, "lojistik merkez modeli" ve "dijital tedarik zinciri yönetimi"ni devreye alarak değer zincirinin tüm aşamalarını birbirine entegre

edecek bir sistem üzerinde çalışıyoruz.

17 milyar dolarlardaki mevcut ihracat gelirimizi iki katına çıkarma sürecimizde lojistik sektörü için mevcuda ek olarak yeni bir iş yükü çıkacak. Lojistik sektörünün hem bu ilave iş yükünü karşılama noktasında hem de başta hızlı teslimat olmak üzere moda endüstrisinin dinamiklerine uygun çözümler üzerine kafa yorması gerekiyor. Sektörümüzün en önemli partnerlerinden biri olan lojistik sektörü ile baş başa verip yeni dönemi birlikte şekillendirmeliyiz.

Öte yandan, İHKİB'in yıllardır gündeminde olan "sürdürülebilirlik" salgınla birlikte moda endüstrisi için çok daha önemli bir kriter haline geldi. AB Komisyonu tarafından açıklanan "Yeşil mutabakat" ile birlikte uluslararası alıcıların birçoğu karbon ayak izi kriterini şart koşmaya başladı. Dolayısıyla lojistik açıdan yeşil uygulamalara, bu uygulamalara uygun altyapıya ve bu altyapıya uygun maliyetlerle erişim ihtiyacımız var. Ulaştırma Bakanlığımızdan karbon salınımı düşük lojistik altyapısının rekabetçi fiyatlarla biz ihracatçılara sağlanmasını bekliyoruz.

Son olarak dijitalleşmeye değinmek istiyorum. Tüm sektörler tasarımdan üretime her aşamada artık daha dijitaliz. Uluslararası alıcılarımızla birlikte dijital tedarik zincirinin bir parçasıyız. Bunun için artan oranda güçlü ve ucuz iletişim ve dijital tedarik yapısına uygun lojistik altyapısına ihtiyaç her geçen gün artıyor. Ülkemizde hemen her alanda akıllı ve dijital altyapı çalışmaları olmakla birlikte henüz yolun başındayız. Özel sektörün dijital altyapıyı güçlendirmeye daha fazla odaklanması, kamu otoritesinin de bu çalışmalarını her türlü enstrüman ile teşvik etmesi gerekiyor.

KOBİLER İÇİN ÖZEL İŞ MODELİ ÜRETİLMELİ

Moda endüstrisi sürekli değişen taleplere göre çok çeşitte ve modelde ürün ihracatı gerçekleştiriyor. Rekabet gücünü koruyabilmek için ürünü en hızlı ve en düşük maliyetle alıcıya teslim edilmesi gerektiğine dikkat çeken İHKİB Başkanı Mustafa Gültepe, bu nedenle öncelikle lojistik altyapısının küçük adetli siparişlere de uygun şekilde tasarlanması ve buna uygun işbirliği modellerinin geliştirilmesini önemsediklerini ifade etti. "Özellikle bizim gibi doğrudan tüketiciye hitap eden sektörler için lojistik hayati önem taşıyor" diyen Gültepe, şunları aktardı: "En fazla ihracat yaptığımız pazarlarda kapıdan kapiya, yani

fabrikadan rafa, tüm taşıma şekillerini içeren entegre lojistik altyapılara ihtiyaç duyuyoruz. Bu tür çoklu lojistik çözümlerin, hızlı ve güvenli teslimatın rekabette fark yarattığı günümüzde sektörümüzün gücüne güç katacağına inanıyoruz. Sektörde çok sayıda KOBİ ölçeğinde ihracatçı firmamız var. Bu firmalarımız küçük adetli siparişlerinin sevkiyatında yüksek maliyetlerle karşı karşıya kalıyor, ölçeklerinin küçüklüğü nedeniyle pazarlık güçleri de olmuyor. Bunun için Ulaştırma Bakanlığımızın alt ve üst limitler koyarak piyasayı düzenlemesinin faydalı olacağını düşünüyoruz."



Avrupa'ya ihracat taşımalarda transit ülke konumunda bulunan Macaristan ile yaşanan geçiş belgesi sorunu çözüldü. Yapılan yeni anlaşma ile Macaristan, Türk taşımacılarına ihtiyacını karşılayacak oranda transit geçiş belgesi verecek. Böylece, Avrupa güzergahındaki yük taşımalarda önemli bir artış olacak.

Avrupa'ya karayolu ihracat taşımalarını yıllardır büyük sektöre uğratan Macaristan transit geçiş belgesi sorunu çözüldü. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, sorunun çözüldüğünü yaptığı yazılı açıklamayla duyurdu. Türkiye-Macaristan Kara Ulaştırması Karma Komisyon Toplantısı'nın (KUKK), 25-26 Kasım tarihlerinde video konferans yoluyla gerçekleştirildiği belirtilen açıklamada, Macaristan heyeti ile yapılan müzakereler sonucunda, mevcut geçiş belgesi kotasının Türk tarafı için; 3 bin adet ikili geçiş belgesi, 36 bin adet transit geçiş belgesi, bin adet üçüncü ülke geçiş belgesi, Macar tarafı için; 3 bin adet ikili geçiş belgesi, 15 bin adet transit geçiş belgesi, 8 bin adet üçüncü ülke mevcut geçiş belgesi kotasının aynı kalması yönünde mutabık kaldığını bildirildi.

BELGE SAYISI 110 BİNE YÜKSELDİ

Ayrıca, transit geçiş belgesi sorununa çözüm amacıyla 2021'de deneme amaçlı olarak Macaristan'da geçerli bin 566 UBAK belgesinin kullanılmaması; bunun karşılığında Türk taşımacılara 2021 yılında ilave olarak 74 bin adet transit belge verilmesinin kararlaştırıldığı, ayrıca 3 bin adet olan ikili geçiş belgesinin toplam 5 bin adet olacağı bildirildi. Bu şekilde Macaristan'dan temin edilecek toplam transit geçiş belgesi sayısının 110 bine toplam ikili geçiş belgesi sayısının ise 5 bine yükseleceği ifade edildi. Diğer yandan bakanlık, Türk taşımacıları için 2020 yılında alınan iki bin 200 adet transit geçiş belgesine ilave olarak bin adet daha verileceğini, yine

2021 yılının mayıs ayında taraflar olarak bir araya gelineceğini, ikili taşıma pazarını ve geçiş belgesi sayılarını görüşeceklerini açıkladı.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, twitter üzerinden konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Macaristan heyeti ile yaptığımız Kara Ulaştırması Karma Komisyonu toplantısında taşımacılarımızın Avrupa'ya gerçekleştirdiği taşımalarda büyük bir sorun olan Macaristan Transit Geçiş Belgesi sorununu çözdük. Ülkemize ve sektörümüze hayırlı olsun."

'AVRUPA GÜZERGAHINDA TAŞIMALAR ARTACAK'

Yaşanan gelişmeye ilişkin değerlendirmelerde bulunan UND İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Evren Bingöl, bu sorunun çözümüne yönelik yıllardır mücadele edildiğini söyledi. Türkiye'nin Avrupa'ya ticareti açısından bir statükonun yıkılması anlamına gelen bu devrimsel gelişmeyle, Macaristan'ın Türk taşımacılarına neredeyse Almanya'nın tahsis ettiği yeterli sayıda transit geçiş belgesinin vermesinin sağlandığını vurgulayan Bingöl, bu açılımın Avrupa güzergahında karayoluyla gerçekleşen yük taşımalarda önemli artış yaratacağını söyledi.

'KALICI ÇÖZÜM YENİ ANLAŞMADAN GEÇİYOR'

"Ancak Türkiye-Avrupa Birliği arasındaki ticareti her yıl milyarlarca euro eksilten, Avusturya, Slovenya ve Çekya'nın

transit kota engeli hala sürüyor" diyen Bingöl, sözlerini şöyle sürdürdü: "Covid-19 pandemisi sonrasında tedarik zincirlerinde yaşanmaya başlayan küresel dönüşümde en avantajlı ülkelerin başında Türkiye geliyor. Türkiye olarak bu aşamada hızlı şekilde Orta Asya, Avrupa, Orta Doğu tedarik zinciri politikalarımızı yeniden değerlendirmeli ve tek tek ülke ülke, dış ticaretimizi geliştirecek strateji ve iyileştirmeleri planlamalı ve uygulamaya almalıyız. Ülke odaklı bu stratejiler tespit edildiğinde, dış ticaretin lojistiği de aynı şekilde titizlikle planlanmalı, ülkemizin diğer ülkeler ile yapacağı her türlü müzakere gündemine lojistik başlığındaki taleplerimizin ilave edilmesi sağlanmalıdır. Türkiye ile AB arasında başlatılması öngörülen 'Gümrük Birliği'nin Güncellenmesi' müzakerelerinin başlaması, siyasi gerekçelerle erteleniyor. Ancak pandemi sürecinde görüldüğü üzere, Türkiye-AB gümrük birliği sahası içinde dolaşımda olan malları taşıyan araçların da 'malların serbest dolaşımı' çerçevesinde ele alınması gerekiyor. Türkiye ile AB arasında 'transit serbestisi' konusunun 27 ülke adına toplu olarak AB Komisyonu ile müzakere edilmesi; tercihen AB ile ayrı bir transit anlaşmasının imzalanması veya Gümrük Birliği'ni düzenleyen mevcut 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda bir revizyonun yapılmasının sağlanması ile AB taşıma kotaları sorununun kalıcı olarak çözüleceğini öngörüyor, sektörümüz adına bu yönde çalışmalarımızı yoğunlaştırmış bulunuyoruz."



TURKISH CARGO Covid-19 aşılarını PEKİN'DEN SAO PAULO'YA ULAŞTIRDI

Dünyanın dört bir yanında gerçekleştirdiği hava kargo seferleriyle global hava kargo köprüsü oluşturarak küresel tedarik zincirinin devamlılığına katkı sağlamaya devam eden Turkish Cargo, Covid-19 aşılarını taşımaya Pekin - Sao Paulo seferiyle başladı.

Dünyanın 127 ülkesine hizmet sağlayan Turkish Cargo, Çin'de üretilen Covid-19 aşılarını yaklaşık 17 bin kilometre uçuş mesafesi uzaklıkta olan Brezilya'ya taşıdı. Özel soğutma sistemlerine sahip 7 adet konteynere yüklenen Covid-19 aşıları, Pekin'den İstanbul aktarmalı olarak Güney Amerika'nın en büyük kenti olan Sao Paulo'ya korunaklı şekilde ulaştırıldı.

Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen, "Pandemi sürecinde aralıksız olarak sürdürdüğümüz iş süreçlerimizle birlikte tedarik zincirinin devamlılığına ciddi katkılar sağladık ve soğuk zincir ayak izimizi tüm dünyada genişlettik. Turkish Cargo olarak, kıtalar arasında soğuk zinciri korumak için; -20/25 derece aralığında olan özel sıcaklık kontrollü depolama odaları, ilaç bakım ekipleri, aktif konteynerler, termal taşıyıcılar gibi endüstriyel çözümler sunuyoruz. Küresel anlamda tüm yeterliliklere ve sertifikalara sahip olduğumuz özel kargo taşımalarımızla birlikte, mevcut

ve geliştirilecek olan aşıları tüm dünyaya ulaştırmaya hazırız" dedi.

AŞI TAŞIMALARI İÇİN KAPASİTE ARTIŞI SAĞLADI

Turkish Cargo; aşı, ilaç ve ısı kontrollü yük taşımacılığında artan talebe cevap verebilmek için ilave 1200 m2 alana sahip ısı kontrollü akıllı depoyu devreye aldı. Ayrıca sektörün en büyük aktif konteyner tedarikçileri ile yapılan anlaşmalar sonucunda, soğuk zincir taşımalarına yönelik kapasitesini yüzde 30 seviyesinde artıran Turkish Cargo, anlık olarak ilave 150 uçak paletine cevap verecek bir kapasite ile soğuk zincir taşıma ölçeğini aylık 25 bin tona kadar yükseltti.

İLAÇ TAŞIMALARINI %50 ARTTIRDI

Mumbai, Brüksel, İstanbul, Singapur, Dubai, Basel, Londra ve Amsterdam gibi önemli ve sertifikalı destinasyonlara ilaç taşıyarak, 400'den fazla destinasyon arasında küresel ilaç koridoru oluşturulan Turkish Cargo, üretilen ve üretilme

aşamasında olan Covid-19 aşılarını tüm dünyaya ulaştırma noktasındaki kararlılığını sürdürüyor.

IATA CEIV (Center of Excellence for Independent Validators) pharma sertifikasına sahip Turkish Cargo, ilaç taşımacılığı için tasarladığı ve global standartları sağladığı "TK Pharma" ürünü ile en ideal şartlarda soğuk zinciri koruyor. Pandemi döneminde boyunca dünyanın çeşitli bölgelerine ilaç taşıması gerçekleştiren Turkish Cargo, Ocak-Eylül arasında 40 bin tonun üzerinde ilaç, sağlık ürünü, tıbbi ekipman taşıyarak, ilaç taşımalarını yüzde 50'nin üzerinde artırdı.

SMARTIST İLE STANDARTTI YÜKSELTECEK

Bayrak taşıyıcı Turkish Cargo, İstanbul Havalimanı'nda (IST) bulunan 340 bin m2 alana sahip yeni mega tesisi SmartIST'te sahip olacağı sertifikalı özel operasyon alanlarıyla birlikte ilaç taşımalarında yüksek standartlar sağlamaya hazırlanıyor. Yıllık 4 milyon tondan fazla kargo elleçleme kapasiteli olan SmartIST'te; özel kargolar için tahsis edilmiş kabul, teslimat ve operasyon alanı, sıcaklık kontrollü birim yükleme üniteleri (ULD), diğer yüklerden izole edilmiş 2100 metrekaare operasyon alanı, web tabanlı sıcaklık ve nem izleme sistemleri bulunacak.



'Sektöre örnek olan projelerimizle

e-ticarette teslimat hızını artırdık'

Yaptığı yeni yatırımlarla kargo sektörüne yeni teslimat modelleri kazandıran Yurtiçi Kargo, artan e-ticaret alışverişleri karşısında teslimat hızını artırarak sektörün yükünü hafifletiyor. Yurtiçi Kargo'nun Eylül ayında hayata geçirdiği yeni projesi YK Plus ile ilgili konuşan Kargo Operasyonları Genel Müdür Yardımcısı Mustafa Canatan, geliştirdikleri modellerin kargo sektörünün gelişimine katkı sağladığına dikkat çekti.



2020 yılının henüz başında karşı karşıya kalınan pandemi, insanların alışveriş alışkanlıklarını da büyük ölçüde değiştirdi. Salgından kaçınmak için evine kapanan ve ihtiyaçlarını karşılamak için e-ticarete yönelen tüketici, konut bölgelerinde kargo talebinde artışa sebep oldu. Yurtiçi Kargo Operasyonları Genel

Müdür Yardımcısı Mustafa Canatan, bu sorunun çözümü ile ilgili alınan aksiyonları UTA Lojistik Dergisi'ne anlattı.

Bu yıl içerisinde hayata geçirdikleri yeni projeler hakkında bilgi veren Canatan, YK Plus çatısı altında müşterilerine sundukları 4 yeni modelin kargo sektörü için örnek olduğunu ve e-ticaret teslimatlarının daha hızlı gerçekleştirilmesini sağladığını ifade etti.

"İSTİHDAMA KATKI SAĞLAYAN ADIMLAR ATTIK"

Yurtiçi Kargo'nun 2020 yılı içinde istihdamını artırdığını anlatan Mustafa Canatan, "Kargo operasyonlarındaki kabiliyetimizi artırmak amacıyla bu yıl içerisinde yeni açılanlarla birlikte birim sayımızı binin üzerine çıkarırken, 2 bin yeni istihdam sağlayarak 17 binin üzerinde çalışan sayısına ulaştık. YK Plus çatısı altında oluşturduğumuz modellerden biri olan YK Plus Taşıyıcı ile kargo sektöründe yer almak isteyen girişimciler yeni bir yol açtı. Aracı olan herkesin dâhil olabildiği bu modelde katılımcılar dağıttıkları kargo başına gelir elde ediyor" ifadelerini kullandı.

Mustafa Canatan



SİNOZ KOZMETİK

kotalara karşı kendi dağıtım ağını kurdu

E-ticaret alanında faaliyet gösteren yerli kozmetik markası Sinoz, kargo şirketlerinin uyguladığı kotalara karşı kendi dağıtım ağını kurdu. Dağıtım için 36 ilde cep depo yatırımı yaptıklarını belirten Sinoz Kozmetik Yönetim Kurulu Başkanı Yasin Çörekci, yılsonunda bu sayıyı 70'e çıkaracaklarını, amaçlarının 1 yıl içinde 81 ilde, 3 yıl içinde tüm Türkiye'de aynı gün teslimat yapmak olduğunu söyledi.

Kargo şirketlerinin pandemi ile birlikte hızla yükselen e-ticaretin hızına yetişememesi, şirketlerin kendi kargo operasyonlarını başlatmasına yol açtı. 2008 yılından bu yana e-ticaret alanında faaliyet gösteren yerli kozmetik markası Sinoz Kozmetik de bu alanda ilk adımı atan şirketler arasında yer aldı. Sinoz Kozmetik Yönetim Kurulu Başkanı Yasin Çörekci, kendi dağıtım ağlarını kurma ihtiyacının nasıl oluştuğunu şöyle açıkladı: "Aslında son yıllarda teknolojinin yanında sosyal medyanın da gelişmesi ile e-ticaret çok hızlı bir ivme yakaladı. En son 2019 Kasım ayında birçok e-ticaret sitesinin düzenlediği black friday kampanyaları sırasında ülkemizdeki kargo altyapısının yetersizliğine dair sinyaller almaya başlamıştık. O dönem internette verilen birçok sipariş aylar sonra teslim edilebilirdi. 2020 yılına geldiğimizde Mart ayında ülkemizde patlak veren Covid-19 pandemisi sonrası e-ticaret hacmi bir anda 3-4 katına çıktı. Yıllık ortalamaya baktığımızda ise e-ticaret %190 oranında artış gösterdi. Haliyle zaten acil durum sinyali veren kargo firmaları bu defa çözümü paketlere kota koymakta buldu. Sinoz Kozmetik olarak bu kotaların çok üzerinde paket gönderimlerimizin olması ise bizi kendi çözümümüzü bulmaya itti."

CEP DEPO SAYISINI 70'E ÇIKARACAK

Projeyi kafalarında oturduktan hemen sonra harekete geçtiklerini vurgulayan Yasin Çörekci, 10 gün sonra kurdukları cep depolarla 15 ilde dağıtım yapar hale geldiklerini söyledi. 7 ay gibi kısa sürede cep depo kurdukları il sayısını 36'ya çıkardıklarını aktaran Çörekci, 14 ilde daha anlaşmalar imzaladıklarını ifade etti. Bu yılın sonunda 50 ilde 70'in üzerinde cep depo ile müşterilerine hizmet vereceklerini açıklayan Çörekci, "Amacımız 1 yıl içinde 81 il merkezinde aynı gün teslimat yapmak. Sonrasında



Yasin Çörekci

ise ilçe odaklı çalışmalara ağırlık vererek, 3 yıl içinde tüm Türkiye'de aldığımız siparişleri müşterilerimizin istediği gün ve saatte teslim eder hale gelmeyi umuyoruz. Yazılım noktasındaki gelişmelerimizin de tamamlanması ile web sistemimize gelen müşterilerimiz paketinin durumunu uygulamamız üzerinden anlık görebilir hale gelecek" dedi.

Dağıtım süreçleri hakkında da bilgi veren Yasin Çörekci, şunları aktardı: "Açmış olduğumuz cep depoların dağıtım yapabileceği ilçe ve mahalleleri sistemimize tanımlıyoruz. sinoz.com.tr sitemize gelen müşterimiz adres bilgilerini girdiğinde cep depomuzun bölgesine denk gelen bir sipariş verdiğinde bu sipariş cep deponun ekranına düşüyor. Cep depodaki görevlilerimiz sabah ve öğleden sonra olmak üzere günde iki sorti ile paketleri dağıtıyor. Bu sistemde istisnai durumlar olmakla birlikte örneğin Gaziantep Şahinbey ilçesinden saat 13:00'de sipariş veren bir müşteri 15:00'de siparişini teslim alabiliyor. Hakkari, Van, Elazığ, Mardin gibi Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgesindeki birçok ilden gelen siparişlerin aynı gün teslimatlarının başlaması müşterilerimiz tarafından büyük şaşkınlık ve taktirle karşılanır hale geldi."

Oluşturdukları bu sistemle önemli

kazanımlar elde ettiklerini ifade eden Çörekci, "Biraz örnek vermek gerekirse, bu sistem sayesinde kargo firmalarının uyguladığı kota sorununu aştık, ürünlerimiz yıpranmadan, deforme olmadan müşterilerimize ulaştı, ek istihdam sağladık, kargo kaynaklı iade oranımız sıfıra indi, hızlı teslimat sayesinde müşteri memnuniyetini arttırdık ve yeni müşteriler kazandık diyebiliriz. Bu sistemin dünyada örneği var mı bilmiyorum, ama ülkemizde bu sistemi ilk uygulayan firma olduğumuz rahatlıkla söyleyebilirim" dedi.

KAPASİTE YETERSİZLİĞİ E-TİCARETİN ÖNÜNDE ENGEL

Mevcut kargo dağıtım sisteminde iş yapan kargo firmalarının kapasitelerini arttırmaları gerektiğine dikkat çeken Çörekci, sözlerini şöyle sürdürdü: "Her biri ülkemizde yıllarca hizmet vermiş ve halen vermeye devam eden birbirinden kıymetli firmalar. Fakat özellikle e-ticaret alanındaki hızlı büyüme kaynaklı talebe yetişebilmek için daha hızlı hareket etmeleri ve yatırımlarını bu yönde yapmaları elzem hale geldi. Kargo firmalarının kapasite yetersizliği ve teslimatlarda yaşanan diğer aksaklıklar e-ticaretin gelişmesinin önünde de engel teşkil ediyor diyebilirim."



YÜKSELEN TREND: SON NOKTA TESLİMATI

Hıç şirket yönetmemiş Bir Yönetim Dehası olan Peter Drucker Lojistik için; "Lojistik ekonominin karanlık anakarası ve en çok göz ardı edilen, ama geleceği en parlak iş sahası" ifadesini kullanmıştır. Bu öngörüyü güncellersek, "Son nokta teslimatı, lojistiğin karanlık anakarası ve en çok gözardı edilen en parlak iş sahası" olarak söyleyebiliriz.

Global şirketlerin 2020 yılında yapmış oldukları araştırmalarda en çok yatırım yapılan alanların başında lojistik ve lojistiğin bir bölümü olan son nokta teslimatı olduğu görülmüştür. Son nokta teslimatının öneminin artmasını bir ölçüde efsane cumalara veya pandeminin etkisiyle talepteki öngörülemeyen artışın sahada karşılanamamasına bağlayabiliriz. Bu konu bir üst seviyede ele alınacak olursa, lojistik ticarete göre evrimleşiyor, ticaret ise insanların ihtiyaç ve beklentilerine göre evrimleşiyor. Ticari işletmeler, artan rekabette müşteri memnuniyetini oluşturmadan bir geleceklerinin olamayacağını ve kaybedilen bir müşteri yerine yeni bir müşteri kazanmanın maliyetli olduğunu bilincindedirler. Son nokta teslimatının buradaki kilit rolü, müşteri kazanmaya yönelik gerçek bir hareket olmasıdır. Lojistik profesyoneli olarak aynı zamanda bir müşteri olmam nedeniyle yapmış olduğum alışverişlerde en kolay ulaşabileceğim veya gecikmeden adresime teslim edecek alanları tercih ediyorum. Hatta bunu sağlayan işletmelerin

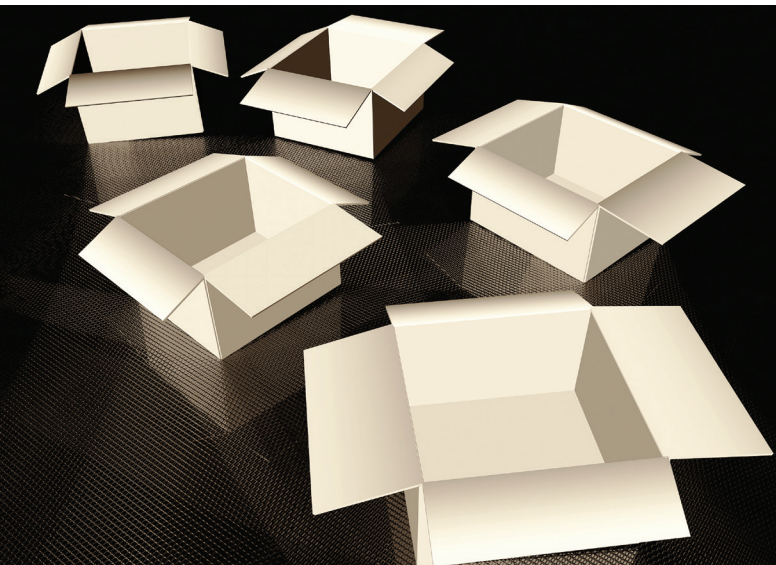
bir miktar yüksek fiyatta olmasını makul karşılayarak yapıyorum.

Son nokta teslimatı hangi sektör ve alanlarda önemlidir sorusunun yanıtı, son kullanıcıya ulaşan ve sipariş sayısı en yüksek olan sektör ve alanlardır. Perakende ve e-ticaret firmaları bu nedenle son nokta teslimatında ön plana çıkmaktadır. E-ticaret firmalarının müşterilerini memnun etme çabaları ilk önce lojistik operasyon merkezlerinde hızlı sipariş hazırlama ile başladı. Belli bir oranda çözülen bu aşamanın yerini şuan son nokta teslimatı almaktadır. Her firmanın kendi çözümünü üretme eforu yerine e-ticaret firmalarının talebini karşılayacak bir oluşum çok daha verimli sonuçlar ortaya çıkarabilir. Fakat böyle oluşumlar, e-ticaretin ekonomi içerisindeki payının çok daha yüksek olduğu ABD ve Avrupa ülkelerinde görülmedi, ülkemizde de yakın zamanda görülmeyecektir.

Ülkemizde son nokta teslimatını en iyi yapan şirketlerin başında Getir gelmektedir. Getir'in bu rol model uygulaması birçok girişimciye de ilham vermektedir. Buradaki önemli nüans ise Getir'in bir e-ticaret firması olmamasıdır. Bunun anlamı, yüzbinlerce satıcı ve milyonlarca ürünü bünyesine alacak bir eko sistem oluşturmayacağıdır. Bu nedenle e-ticaret firmalarının oluşturacağı çözümler veya e-ticarete yönelik oluşturulacak çözümler eko sisteme daha fazla etki edecektir. Yakın zamanda bu alana yönelik yaptığım görüşmelerden yola çıkarak, son nokta teslimat ile ilgili çözümün ileriki dönemlerde rol model oluşturacağını öngörüyorum.

Algoritmalar, yapay zekalar, haritalar bu alanın hızlı gelişmesinde önemli yer tutacaktır. Bütün bu teknolojilere rağmen son nokta teslimatının gelişmesi çok uzun zaman alacaktır. İnsanların talepleri ve bir an önce sahip olma isteği sürdükçe sistem bunu karşılamak için her daim çaba içerisinde olacaktır.

Lojistikle kalın...



KONTEYNER KİTLİĞİ

dış ticareti vuruyor

Denizyolu taşımacılığı, 2020 Ocak ayı itibarıyla tüm dünyada etkisini gösteren Covid-19 pandemisinin ilk dalgasını belli hasarlarla atlattı. Ancak bu dönemde denizyolunda, konteyner ve boş gemi bulma krizi patlak verdi. Sektörde ikinci dalga özelliği de taşıyan bu krizin en büyük nedenleri, ABD ve Çin arasında artan ticaret trafiği, armatörlerin neredeyse 2-3 kat artan navlunlardan dolayı bu hata yönelmesi ve ABD içlerine giden konteynerin boş dönüşlerinde yaşanan aksamalar olarak gösteriliyor. Bunların yanında döviz kurunun yüksekliğinden kaynaklı ithalatın, dolayısıyla gelen gemi ve konteyner sayısının azalması, Türkiye’de krizi daha da derinleştiriyor. İhracatçı ve ithalatçı bir yandan küresel rekabetin çarkları içinde kendine yer bulmaya çalışırken ilave olarak artan navlunlar nedeniyle rekabet gücünü kaybetme riski ile karşı karşıya. Bölgeler arasında ithalat-ihracat dengesi olmadığı için konteyner taşımacılığında ekipman sıkıntısının her zaman gündemde olduğunu belirten lojistik sektörü temsilcileri, ihracatı ve ithalatı olumsuz etkileyen sorunun 2021 yılı ilk çeyreğine kadar sürmesini bekliyor.

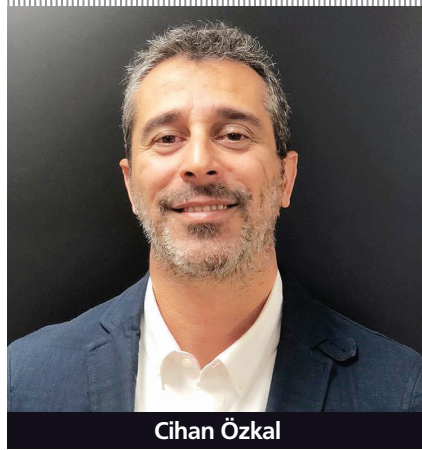
NAVLUN FİYATLARI İKİ-ÜÇ KAT ARTTI

Cihan Özkal - UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Denizyolu Çalışma Grubu Başkanı

UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Denizyolu Çalışma Grubu Başkanı Cihan Özkal, navlun fiyatlarının bu süreçte zirveyi gördüğüne dikkat çekerken, ihracat ve ithalatta doğru planlama yapılmasına vurgu yaptı. Türkiye açısından bakıldığında diğer taşıma modlarına nazaran denizyolunun Covid-19 pandemisinden belki de en az etkilenen taşıma modu olduğunu belirten Cihan Özkal, “Ancak yine de bu dönemin etkilerinin son çeyreğe nasıl yansıtacağını öngörmek oldukça zordu. 1 Haziran itibarıyla başlayan ‘Yeni Normal’ ile birlikte azalan kısıtlamalar ihracatı arttırdı, ancak dövizdeki hızlı artış nedeniyle ithalat durma noktasına geldi. Döviz artışı sebebiyle ithalatın azalması ile ülkeye gelen gemi ve konteyner sayısı ciddi bir azalış gösterdi. Bu durum ise boş konteyner krizini beraberinde getirdi ve ihracatımızı olumsuz etkilemeye başladı” dedi.

Özkal, Türkiye’yi de etkileyen global çaptaki konteyner krizinin nedenlerini ise şöyle açıkladı: “2020 yılı Mart ayından

Pandemi sürecinden diğer taşıma modlarına göre daha az etkilenen denizyolu taşımacılığında, bu dönemde boş konteyner ve gemilerde yer bulamama krizi yaşanıyor. Navlun fiyatlarında iki-üç kata kadar artış yaratan krizin en ağır faturasını ise ithalatçı ve ihracatçı firmalar ödüyor. Krizin birkaç ay daha sürmesi bekleniyor.



Cihan Özkal

bu yana hatlarda yaşanan sayısız sefer iptalleri, ekipman pozisyonlandırmada düzensizliklere yol açtı. Pandemi sebebiyle yaşanan kısıtlamalar; özellikle Nisan-Mayıs-Haziran ayları arasında dünya ticaretini durma noktasına getirdi. Temmuz ayı itibarıyla kısıtlamaların azalması ile olumlu gelişmeler yaşanmaya başladı. Bunları takip eden süreçte Çin, pandemi sürecini diğer ülkelere nazaran daha hızlı

kontrol altına alarak, devlet teşvik ve destekleriyle üretimi tekrar arttırdı. Bu duruma paralel olarak Çin’in ekipman ihtiyacı tahmin edilenden daha hızlı bir şekilde arttı. Yaklaşan yeni yıl sebebiyle Doğu-Batı eksenindeki artan ekipman ihtiyacı, tüm büyük hatların boş ekipmanlarını, özellikle Çin limanlarına pozisyonlandırmasına yol açtı. Sadece Kuzey Amerika’nın aylık ortalama 900 bin TEU ihtiyacı olduğunu düşünürsek bunun, ne denli büyük bir hareket olduğunu anlayabiliriz. Doğu-Batı ekseninde yaşanan sefer iptalleri sektörü zor duruma soktu. Bekleyen siparişleri yükleyebilmek ve oluşabilecek navlun zararlarının önüne geçebilmek için navlunlarda artış yaşandı. Kasım ayı itibarıyla normalde 1500-2000 USD seviyelerinde olan navlun maliyetleri; 4500-6000 beher 40 HC seviyelerine çıkarak tarihi zirveyi gördü. Aynı zamanda artan konteyner ihtiyacı sebebiyle bazı ülkelerde demuraj (konteynerin tahliye edilmemesi sebebiyle hatlar tarafından uygulanan gecikme bedeli) tarifelerinin arttırıldığını ve serbest

sürelerin (Free Time) kısaltıldığını görüyoruz.”

Krizin diğer bir sebebinin de varış limanına gelen dolu ekipmanların ithalat sürelerinin uzaması ve dolayısıyla ihracatta kullanılacak ekipman ihtiyacının zamanında karşılanamaması olduğunu ifade eden Özkal, “Pandemi sebebiyle bazı ülke limanlarında çalışan sayılarının azalması, özellikle konteyner hareketlerini yapan vinç operatörlerinin, taşıyıcı ekipman kullananların yarı zamanlı veya belirli bir süre çalışmaması gibi durumlar, gemi tahliyelerinde gecikmelere yol açtı. Bunun yanı sıra pandemi öncesi Amerika Birleşik Devletleri’ne giden konteynerlerin iç bölgelere sevki 1-2 günlük süreler ile gerçekleşiyordu. Şimdilerde ise pandemi sürecinin beraberinde getirdiği azalan iş gücü, çalışmayan TIR’lar, eksik kalan şasi kapasitesi sebebiyle liman ve depolara boş ekipman dönüşleri 1 haftaya kadar uzadı. Bu durum da ekipman arz ve talebinde dengesizliklere sebep oldu” dedi.

Özkal, yaşanan ekipman sorunlarının 2021 yılı Mart ayına kadar devam edeceğini tahmin ettiklerini söyledi. Covid-19 pandemisinin etkisinin azalması ve aşı çalışmasına yönelik yeni gelişmelerin yaşanması ile birlikte pandemi öncesi düzene dönebileceğini belirten Özkal, “Bu süreç boyunca ihracat ve ithalatçılarımızın yüklem planlarını iyi yaparak, belirlenen yüklem tarihlerinden en az 1-2 hafta öncesinden ekipman ihtiyaçlarını lojistik firmalara iletmesi, eğer mümkünse tek lot hacimli yüklemeler yerine sevki zamanına yayılmış şekilde planlamalarını öneriyoruz” diye konuştu.

ARMATÖRLER YÜKSEK NAVLUNLU HATLARA YÖNELDİ

Can Atalay - Arkas Line CEO’su

Arkas Line CEO’su Can Atalay, konteynerlerin en çok navlun alınan hatlara yönlendirildiğini belirtirken, ihracatçıları sene başında yapacakları yer garantili navlun anlaşmaları konusunda uyardı. Armatörlerin kullandıkları gemilerin toplam kapasitelerini ve her konteynerin ortalama dönüş hızını hesaplayarak stoklarında belirli cinsten ve miktarda konteyner bulundurduğunu belirten Can Atalay, “Hesaplanan rakamların üzerine de bir miktar ihtiyat payı



Can Atalay

bırakılır. Bunun üstüne çıkılmak istenmez, çünkü kullanılmayan ekipman gelir getiriyorken, durduğu yerde hem lease masrafı hem de depo ardiye masrafı oluşturur. Tamir ve bakım diğer ilave masraflardır. Armatörler uzun süreli bir trend olacağından emin olmadıkça ilave konteyner siparişi vermezler, mevcut stoklarını en optimum seviyede kullanmaya çalışırlar. Bunun yolu da ihtiyaç duyulan konteynerleri en çok navlun aldıkları hatlara yönlendirmektir. Bugün yaşanan da budur. Uzakdoğu/K. Amerika ve Uzakdoğu/Avrupa hatlarında 40’ HC konteyner sıkıntısının yanı sıra gemilerde yer probleminin olması, armatörleri müşteri seçmeye ve en çok navlunu verenin yükünü almaya yöneltti. Düşük navlunlu bölgelerde kullanılan 40’ HC konteynerleri en hızlı şekilde Uzakdoğu ülkelerine pozisyonlandırıldı ve pozisyonlandırmaya da devam ediyorlar. Bu durum, birçok bölgede konteyner bulunamamasına ve dolayısıyla navlunların artmasına sebep oldu. Diğer yandan, bu yığılma, gemilerin her limanda daha çok hareket yapması nedeniyle operasyon sürelerinin uzaması ve dolayısıyla rıhtımlarda yanaşma sorunu, liman sahalarındaki dolu/boş konteyner adedindeki artış nedeniyle saha operasyonlarında gecikmeler, yeterince şase bulunamaması gibi başka sorunları da beraberinde getiriyor” dedi. Bunun önüne geçilmesi için üretim merkezlerinin daha homojen olarak dünya geneline yayılması gerektiğini vurgulayan Atalay, ancak böyle radikal bir değişimin şimdilik ufukta görünmediğini söyledi. Atalay, “Çin’de yoğunlaşan üretimin bir kısmı Çin dışına çıksa bile gideceği yer ağırlıklı olarak diğer Uzakdoğu ülkeleri olduğundan yaşadığımız soruna çözüm olmayacaktır” dedi.

Gemi kira piyasasının son 3-4 aydır aşırı yoğun olduğunu ifade eden Atalay, kısa zamanda gelen ilave tonaj talebi yüzünden boşta gemi kalmadığını ve gemi kiralalarının beklenmedik oranlarda arttığını söyledi. Atalay, “Kiracların kısa sürede yükselen bu kiralalarla 12-18 ay gibi uzun dönemli kiralama yapmaları, 2021 yılında da dünya ticaretinde hareketliliğin çok olacağını ve yüksek navlunların bir süre daha devam edeceğini gösteriyor” dedi.

Atalay, çözüm olarak bir uyarıyla birlikte şunları belirtti: “İhracatçılar, acil çözüm olarak 40’HC konteyner bulamıyorlarsa, beklemeye tahammülleri yoksa ve ambalajları uygunsa, armatörlerle pazarlık yapıp maliyetlerini çok arttırmadan 40’ standart veya bir HC yerine 2 adet 20’ kullanma yoluna gidebilirler. İhracatçıların sene başından yer garantili navlun anlaşmaları yapmaları uzun dönemli çözüm olur, ancak piyasaların düşüşüne geçmesi durumunda sene başında yüksek navlundan yapılan anlaşmalar can yakabilir.”



Barış Dillioğlu

MİLLİ ARMATÖRLERE İHTİYAÇ VAR

Barış Dillioğlu - KTL Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü

Dünya ticaretinin %90 oranında deniz taşımacılığı, %60 oranında ise konteyner taşımacılığı ile yapıldığını belirten Kınay Taşımacılık ve Lojistik (KTL) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve Genel Müdürü Barış Dillioğlu, konteyner ekipmanı ve gemilerde yer bulma sıkıntısını hem global hem de Türkiye özelinde ayrı ayrı değerlendirdi. Pandemi nedeniyle Mart – Nisan 2020’den itibaren ülkeler tarafından alınan karantina önlemleriyle üretim ve tüketimin azaldığını, bunun sonucunda yük trafiğinin azımsanamayacak şekilde azaldığını hatırlatan Dillioğlu, şunları aktardı: “Azalan konteyner sayıları nedeniyle gemiler kapasitesini doldurmadan seferlerini yapmaya başladı. Bu durum gemi hatlarının maddi kayıp yaşamasına neden oldu; gemi sayıları azaltıldı. Gemi seferlerinin azaltılması ile birlikte yükün taşınacağı gemiyi ve ekipmanı bulmak zorlaştı. Arzın talebi karşılayamadığı noktalarda taşıma fiyatları kimi rotalarda iki katına çıktı. Koronavirüs atlatıldıktan sonra üretime tekrar başlayan Çin fabrikaları ihracata başladı. Diğer ülkelerin sanayilerinin de bu dönemde durma noktasına gelmesi ile birlikte global ölçekteki ihtiyaçları yine Çin ithal etmeye başladı. Ancak gemi sayılarının azalması ile birlikte boş konteyner dönüşleri aksadı. Sorun sadece taşımacılık dünyası aktörlerini değil; üreticileri, tüccarları ve lokal işletmeleri de oldukça etkiliyor. Yeni yıl ve diğer özel günlerin yaklaşması ile birlikte sonbaharda Kuzey Amerika’ya ithalat sayılarında her yıl patlama yaşanıyor. Kasım ayında Çin’in ulusal bayramı ve en uzun tatilleri var. Tatil başlamadan ihracatlarını tamamlama hedefinde oluyorlar. Çin önceliğini Kuzey Amerika’ya verdi ve dolaşımdaki konteynerlerin bir bölümü Kuzey Amerika’ya yığıldı. Yukarıda bahsettiğimiz üzere, gemi hatlarının sefer yapan gemi sayılarının azaltılması ile birlikte Amerika’da biriken konteynerlerin



toplanıp dağıtılması yavaşladı. Konteyner ekipmanı sıkıntısının önüne geçebilmek ve ekipmanı daha hızlı toplayabilmek adına armatörler serbest zaman ve detention sürelerini indirdiler. Bu da global ölçekte bir çok tüccarın zarara uğramasına neden oldu. Armatörlerden alınan güncel bilgiye göre; Çin'den yapılacak yükler noktasında ellerindeki kısıtlı sayıdaki ekipmanı da New York, New Jersey, Savannah, Virginia gibi doğu yakası limanları için kullanmak istiyorlar. Yine Amerika'ya ihraç edilen ürünlerde, konteynerlerin tekrar dolaşıma girmesinde sıkıntılar mevcut. Liman hizmetleri, kara taşımacılığı ve depo işlemleri noktasında işgücü kaybı nedeniyle gecikmeler yaşanıyor. Limanlarda elleçleme yapan eleman sayısı azaldı. Bu nedenle konteyner elleçleme işlemleri yavaşladı, gemi seferlerinde gecikmeler yaşandı. Konteyner alıcı ülkeye geldikten sonra kapı teslim yapılması ve boş konteynerin tekrar limana dönüşü 2 haftayı buluyor. 2021 Şubat – Mart ayında; yani Çin Yeni Yılı sonrasında yaşanan sorunların düzelmeye başlayacağı öngörülüyor. Bu süreçte Çin ihracatında yavaşlama meydana geleceğinden global konteyner taşımacılığı toparlanmak için zaman bulabilir ve taşlar tekrar yerine oturabilir.”

Barış Dillioğlu, global ölçekte yaşanan bu sorunlardan etkilenen Türkiye'nin ayrıca kendine has sorunları olduğunu söyledi. Türkiye'de yüklerin limana ulaştırılması veya gelen yüklerin adrese tesliminin neredeyse tamamen karayolu ile yapıldığını, demiryolu yeterli düzeyde kullanılmadığı için konteynerlerin tekrar dolaşıma girme süresinin oldukça uzadığını ifade eden Dillioğlu, “Dövizin yükselmesi ile birlikte ihracatın artması ve ithalatın azalması oldu. İthalatın azalmasıyla birlikte ülkeye gelen konteyner sayısında düşüş oldu, yükleme yapılacak konteyner bulmak zorlaştı. Türkiye, ihracatının yarısından fazlasını Avrupa ülkelerine yapıyor. Yapılan ihracat için gemiler büyük çoğunlukla Türkiye'de aktarma yaparak yükleri alıyor ve Avrupa'ya gidiyor. Ancak sefer azlığı nedeniyle Türkiye'ye gelen gemilerde yer

bulmak oldukça zor oluyor. Bu noktada aslında Türkiye'nin global ölçekte milli bir armatör ihtiyacı da göz önüne serilmiş oluyor. Ülkemizde hat taşımacılığı adına elinden geleni yapan değerli insanlar olmasına rağmen bu girişimler çok daha bölgesel kalıyor ve ihtiyaçları karşılamıyor. Global ölçekte taşımacılık yapan armatörlere baktığımızda aslında bu sektörün üretim sanayisi ile paralel geliştiğini görebiliriz. Büyük miktarlarda üretim ve bunların alıcı pazarlara ulaştırılma ihtiyacı taşımacılık sektörünün de gelişmesine yol açıyor. İlerleyen zamanlarda devletimizin de desteği ile taşımacılık sektöründe atılımlar göreceğimizi umuyorum” dedi. Pandeminin ilk günlerinde öngörülmeyen sorunların bugün yaşandığını vurgulayan Dillioğlu, bu sorunların ticaretin tüm paydaşlarının karşılıklı desteği ve anlayışı ile çözüleceğini sözlerine ekledi.

SÜREÇLER UZAYACAK MALİYETLER ARTACAK

Soner Esmer – İskenderun Teknik Üniversitesi Barbaros Hayrettin Gemi İnşaatı ve Denizcilik Fakültesi Dekanı

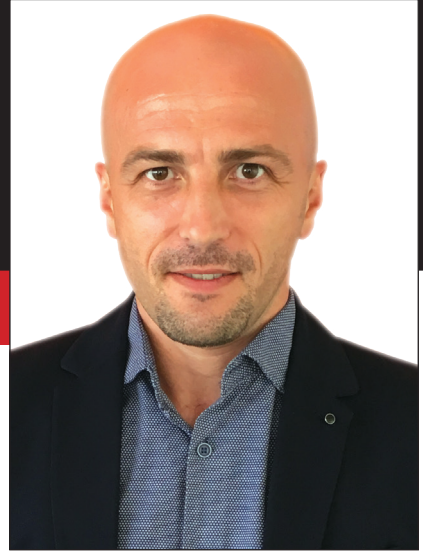
İskenderun Teknik Üniversitesi (İSTE) Barbaros Hayrettin Gemi İnşaatı ve Denizcilik Fakültesi Dekanı Soner Esmer, bölgeler arasında ithalat-ihracat dengesi olmadığı için konteyner taşımacılığında ekipman sıkıntısının her zaman gündemde olduğunu söyledi. Ürünler için talebin mevsimsel etkisinden dolayı özellikle yılın bazı dönemlerinde bu sıkıntının daha da arttığını belirten Esmer, 4. çeyrekte ve Noel öncesinde Çin-ABD arasındaki ticaret artışının buna örnek olarak gösterilebileceğini ifade etti.



Soner Esmer

Normalde Trans-Pasifik'in dünyanın en yoğun konteyner rotası olduğunu ve 2020 yılında bu rotada 25.1 milyon TEU yük taşındığını aktaran Esmer, sözlerini şöyle sürdürdü: “Hattın Batı-Doğu (Çin-ABD) güzergahında taşınan konteyner miktarı 18.1 milyon TEU iken ters istikamette taşınan konteyner sadece 7 milyon TEU'dur. Armatörler ABD'ye dolu olarak giriş yapan ve teslimat noktasında boşaltılan konteynerin geri dönüşü ya da başka pazarlarda pozisyonlanması için her yıl yüklü bir maliyete katlanmaktadır. İlave olarak pandemi dönemi konteynerin geri dönüş mekanizmasını etkilediği için sorun iyice artış göstermiştir. Çünkü ABD'de pandeminin etkisi çok güçlüdür, medikal ürünlere ihtiyaç oldukça yüksektir. Oysa Çin'de pandemi etkisi azalmış, hayat neredeyse normale dönmüş, üretimin çarkları işlemeye başlamıştır. ABD ihtiyaçlarını Çin'den karşılamak istemistir. Özellikle medikal ürünlere olan talepten dolayı Çin-ABD arasındaki taşımacılık üçüncü çeyrekte ani bir şekilde yükselirken bir yandan da ABD'de iş gücü yoğun olan tüm sektörler gibi lojistik sektörü de pandemiden derinden etkilenmiştir. Navlunlar önemli oranlarda artmış, armatörler neredeyse iki katı artan navlunlardan dolayı Trans-Pasifik hattına yönelmiştir. Ancak fabrikaların limanlardaki konteyneri çekememesinden dolayı konteynerler dolu olarak limanlarda kalmış, armatörler seferleri ya iptal etmiş ya da azaltmış, ABD içlerine giden konteynerin boş dönüşlerinde aksamalar olmuştur. Ülke içi lojistik faaliyetlerindeki aksamalar gemi programlarını etkileyerek konteynerin yeniden pozisyonlanması faaliyetlerini aksatmış, Çin'e dönüş yapan boş konteynerin dengesini bozmuştur. İlave olarak konteyner tedarikçileri Çin'deki ekipman ihtiyacından dolayı artan ikinci el konteyner fiyatını fırsat bilerek ellerindeki konteynerleri Çin'de konuşturmuş ve bu nedenle Türkiye gibi dünyanın diğer bölgelerinde yaşanan ekipman sıkıntısına karşı çözümler kısıtlanmış ve şu an ülke olarak yaşadığımız sorun ortaya çıkmıştır.”

Ekipman sıkıntısının 2021 yılı ikinci çeyreğine kadar sürmesinin beklendiğini aktaran Esmer, sorunun çözümünde ana sorumluluğun konteyner hat operatörlerinde olduğunu söyledi. Esmer, “Armatörlerin karlılık yanında dünyanın diğer bölgelerini dikkate alan hizmet sunumunu da dikkate alması gerekiyor. Bu dünyada sadece ABD değil, bizler de varız. İhracatçımız ve ithalatçımız bir yandan küresel rekabetin çarkları içinde kendine yer bulmaya çalışırken ilave olarak artan navlunlar nedeniyle rekabet gücünü kaybetme riski ile karşı karşıyadır. Önümüzdeki süreçte teslim sürelerinin uzaması ve lojistik maliyetlerin artması kaçınılmazdır” dedi.



YENİ BİR UMUT

Çok zorlu bir yılı geride bırakıyoruz. Geçen yıl bu zamanlar, gelen yılın, İspanyol gribinden sonra insanlık tarihinin en hızlı yayılan pandemisini dünya sahnesine getireceğini, hepimizin hayatlarında geride bıraktığımız güzel yaşamı özletecek köklü değişiklikler yaratacağını, sağlık ve temel ihtiyaçlara dahi ulaşmayı karmaşık hale getireceğini, kriz içine giren ve kolay kolay eski haline dönemeyecek bir global ekonomiye yol açacağını, üzerine durmak bilmeyen doğal afetler serilerini getireceğini bilemezdik.

Dünya Sağlık Örgütü'nün güncel verilerine göre Covid-19 bilinen veriler ışığında 55 milyon insanı hasta etmiş, etmeyi sürdürmekte, yaşı ileri seviyede başta olmak üzere 1,5 milyon insanın hayatına bedel olmuş durumdadır. İleri yaşta insanlarımızı çalıştıkları alanda mentor seviyesine ulaşmış usta olarak nitelendirirsek; önümüzdeki jenerasyonun bilgi ve birikimlerinden faydalanacağı, onlara zorlayıcı antrenman yaptırarak üst seviyeye taşıyacak önemli bir birikim havuzunun suyu maalesef azalmıştır.

Yaşadığımız bu zorlu süreçte en başta canları pahasına hepimizin sağlığı için çalışan sağlık sektörü mensuplarını can-ı gönülden kutlar, teşekkür ederiz. Pandemi başladıktan sonra maske ve eldiven kullanarak yaptığımız ilk market alışverişi sırasında neler hissettiğinizi hatırlıyor musunuz? Tabii ki, çok garip bir his yaşadık. Bir anda bilim kurgu filmlerinden sahneler içinde bulduk kendimizi. Bu zorlu şartlarda temel insan ihtiyacının karşılanmasında en önemli rollerden biri marketlerdeydi. Dolayısıyla bu sektör ve çevresindeki tüm çalışanlara, bu zor süreçte temel ihtiyaçların tedariklerinde gösterdikleri mücadele ve performans için can-ı gönülden teşekkürü borç biliriz.

2020 ve 2021 yılı başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere, Avrupa ülkelerinde de seçim yılıydı. Pandemi başladığında dünya ekonomisi zarara uğrar korkusu ve seçim kaygıları ile pandeminin çıkış yeri olan Çin ile irtibat kesilmedi. Lokal başlayan salgın insandan insana bulaşma hızının avantajıyla kısa sürede global pandemiye dönüştü. Dünyanın, bu gibi krizlerin yönetilmesini sağlayacak gerçek liderliğe ihtiyacı vardır. Ekonomik kaygılar, seçim korkusu, maalesef lider çıkmasını engelledi. Sonuçta salgının başladığı Çin, kendi içine kapanarak kısa sürede salgını en alt seviyeye çekti, kontrol altına aldı. Dünyanın geri kalanı ise hala mücadele içinde, nefes alamıyor. Başta ekonomik kaygılar ile gösterilmeyen liderlik, alınmayan kararlar, henüz 2009 krizinin yaralarını bile saramamış global ekonomimize uzun süreli iç içe geçmiş sürdürülebilir

krizler getirecek. Çözümlerden en önemlisi, bugüne kadar yürütülen stratejileri değiştirip, lokale odaklanmak, lokaldeki fırsatlara öncelik vermek ve lokalde var olmaktır.

Diğer taraftan artık bütün pandemi haberleri olumsuz değil. Avrupa 200 milyon Covid-19 aşısına imza atıyor. Pfizer, aşının geliştirilmesi için Alman BioNTech ile işbirliği içinde. Avrupa Birliği ve dolayısıyla Hollanda da bu aşının olası temini için sözleşme aşamasında (İstikşafi görüşmeler Eylül ayında çoktan sona erdi). Aşının Aralık sonunda dağıtım aşamasına geçeceği, lojistik servis sağlayıcılarının özellikle Amsterdam'da yoğun bir hazırlık içinde olduğu biliniyor. Aşının dağıtımı ile birlikte pandeminin kontrol altına alınması kolaylaşacak.

Avrupa Birliği, 7,8 milyonu Hollanda'ya gidecek olan 200 milyon doz talebini onaylattı. Pfizer, aşısı ile geride bıraktığımız yıl yaptığı 51,75 milyar USD cirosunu önümüzdeki yıl geçmeyi garantilemiş durumda (Pfizer'in aşısındaki ortağı Uğur Şahin ve Özlem TÜreci'nin sahibi olduğu BioNTech). Diğer taraftan AstraZeneca ve Moderna'nın aşısı ile ilgili olumlu haberler gelmeye devam ediyor. Aralık ayının ikinci haftası iki veya daha fazla etkili aşımız olacak. Aşı, Amsterdam'daki soğuk hava depolarından frigolu tırlarla sevk edilecek. Aşılar için ekstra soğuk tutucu kaplar ve ekstra buz takviyeleri hazırlandı. Çok zor bir operasyon (ayrıca tüm frigo tırları toplayacakları için marketler soğuk gıda temininde bir kaç ay sorun yaşayacaktır).

Salgından kurtulmamızın, insan hayatını korumamızın, ekonomik ve sosyal yaraları sarabilmemizin yolu lojistik. Salgın boyunca sağlık çalışanlarımıza gerekli ilaç ve tedarik malzemelerinin ulaşmasını, marketlere temel ihtiyaç tedariklerinin ulaşmasını sağlayan biz büyük lojistik camiası; tüm aşamalarda durmadan çalışan, mücadeleyi hiç bırakmayan mavi ve beyaz yakalı arkadaşlarımıza, bizlere, tüm camiamıza can-ı gönülden teşekkürü borç biliriz.

Önümüzde beyaz bir sayfa olarak duran koca sene bizler tarafından yazılmayı, nice sağlıklı günlerde başarı ve yardımlaşma hikayeleri ve tonlarca güzel anıyı bekliyor. Birlik, beraberlik ve mücadeleden kopmadan bu güzelliklerle o koca beyaz sayfayı hep birlikte dolduracağız.

Her şeyin daha güzel ve sağlıklı olacağı, rahatça nefes alabildiğimiz günlerde görüşmek dileğiyle. Sağlık, mutluluk ve sevdiğiniz dolu bir yıl dileriz.

Çin'e demiryoluyla ihracata start verildi



Orta Doğu'yu birbirine bağlayan bir altyapı ve ulaşım ağı oluşturulmasını amaçlayan "Tek Kuşak Tek Yol Projesi"ni çok önemli bir proje olarak değerlendiren Bakan Karaismailoğlu, şunları ifade etti: "Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'ın oluşturduğu iş birliği temelinde hayata geçen Bakü- Tiflis- Kars Demiryolu Hattı üzerinde, Bakü'den Kars'a ilk seferini yapan tren, dünya demiryolu taşımacılığına yeni bir yön vermiştir." Karaismailoğlu, 30 Ekim 2017'de faaliyetlerine başlayan bu hat ile Asya ve Avrupa arasında demiryolu yük taşımacılığı alanında yeni bir çağın başladığını sözlerine ekledi. İzlenen proaktif ulaşım politikalarıyla dünya demiryolu taşımacılığında ülkenin kısa zamanda söz sahibi olduğunu anımsatan Bakan Karaismailoğlu, açıklamalarına şu şekilde devam etti: "Ülkemiz bu hat ile, Pekin'den Londra'ya uzanan orta koridorun ve Kazakistan'dan ülkemize uzanan Demir İpek Yolu'nun en stratejik bağlantı noktası haline gelmiştir. Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı ile Çin ve Türkiye arasındaki yük taşıma süresi 1 aydan 12 güne inmiştir. Dahası asrın projesi Marmaray'ın bu hatta entegre olmasıyla da Uzak Asya ile Batı Avrupa arasındaki süre 18 güne düşmüştür."

Törene katılan Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Güllü ise, "Demiryolları ile başlayan bu ticari akışların sonu ülkemizin ihracat rekorları olacaktır. Bu trenlerin arkası dolu dolu olur ve bu lojistik ağılar bizi dünya ile daha çok buluşturarak daha çok mal satmamıza vesile olur" dedi.

İstanbul'dan Xi'an (Şiyan'a) kesintisiz bir şekilde ulaşacak ilk ihracat treni yola çıktı. TCDD Taşımacılık AŞ ve resmi "forwarder firması" olan Pasifik Eurasia iş birliğiyle Çerkezköy istasyonundan hareket eden 42 konteynerlik tren Çin'e beyaz eşya taşıyacak. Türkiye-Çin parkurunda Çerkezköy-Marmaray-Köseköy-Ankara-Sivas-Kars güzergahını izleyerek Ahülkelek istasyonundan yurt dışı çıkışı gerçekleştirecek. Yurt dışı parkuru ise sırasıyla Gürcistan-Azerbaycan-Hazar Denizi Geçisi-Kazakistan ve Çin'in Xi'an şehrinde son bulacak. Toplamda 8 bin 693 km yol kat edecek tren, 2 kıta, 2 deniz ve 5 ülke geçerek 12 günde yükünü

Çin'e ulaştıracak.

İlk ihracat treni için İstanbul'da yapılan uğurlama töreninde konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Avrupa'dan Asya'ya kesintisiz bağlantı oluşturan Marmaray ile Çin'e uzanan ihracat yolculuğunun da başladığını belirtti. Karaismailoğlu, "Daha önce Bakü-Tiflis-Kars hattını açtığımızı, geçtiğimiz aylarda da Karadeniz'i Anadolu'ya bağlayan Türkiye'nin en büyük modernizasyon projesi Samsun-Sivas hattını işletmeye aldığımızı bir kez daha sizlerin huzurunda hatırlatmak istiyorum" diye konuştu. Çin, Asya, Avrupa ve

Medlog, Tekirdağ'dan Avrupa'ya tren seferlerine başladı

Marmaray'dan ilk yurt içi yük trenini geçiren ve Trakya'dan Orta Asya'ya demiryolu ile ilk ihracatı yapan Medlog Lojistik şimdi Avrupa'ya açıldı. Demiryolu ile taşıma yapılabilen 14 liman ve 28 istasyonda hizmet veren Medlog Lojistik, yatırımlarına bir yenisini ekleyerek Medlog Tekirdağ Tren İstasyonu'nu faaliyete aldı. 13 Kasım'da Bulgaristan Plovdiv'e ilk yükün hareket ettiği Medlog Tekirdağ Tren İstasyonu'nda ana hedef, Avrupa içlerine de tren seferleri düzenlemek. İlk olarak toplamda 27 konteyner ve dorse ile başlanan Bulgaristan seferleri, TCDD'nin sağlayacağı imkanlara da bağlı olarak günde 300 adet konteyner ve dorseye çıkması planlanıyor.





RENAULT TRUCKS

canlı sanal eğitimler ile fark yarattı

Renault Trucks, Sanal Sınıf uygulaması ile sürdürdüğü eğitimleri daha da öteye taşıyor. Teknolojik altyapının güçlendirildiği eğitimlerde katılımcı bayiler, satış ve satış sonrası eğitimlerini interaktif bir ortamda tamamlayabiliyor. Renault Trucks Yetkinlik Geliştirme Departmanı tarafından düzenlenen online eğitimler, yakaladığı başarı doğrultusunda daha da geliştirildi. Kamera ve interaktif görsel altyapı ile desteklenen canlı sanal eğitimlerde eğitmen ve katılımcılar arasındaki etkileşim artırılarak daha yüksek verimlilik sağlanıyor. Renault Trucks bünyesinde Canlı Sanal Sınıf uygulamasına ilk Türkiye başlarken, diğer ülkelerde de 2020 sonuna kadar aynı eğitimler uygulanmaya başlayacak.

Pandemi nedeniyle bayi ağı için sunulan satış ve satış sonrası eğitimlerini dijital ortama taşıyan Renault Trucks, eğitimleri daha efektif hale getirmek için teknolojik altyapıyı güçlendirerek Canlı Sanal Eğitim'e geçiş yaptı.

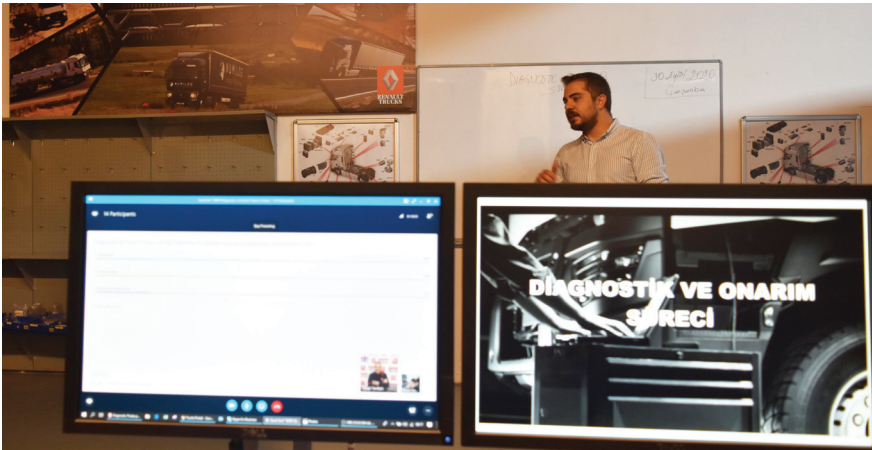
EĞİTİMLERE İLGI ARTTI

Eğitimler ile açıklamada bulunan Renault Trucks Türkiye Bayi Ağı Geliştirme ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Özgür Fırat; "Aslında pandemi dönemi nedeniyle zorunluluk haline gelen sanal eğitimlerin sonuçları, şaşırtıcı bir noktaya ulaştı. Türkiye'de yakalanan başarıdan çok memnunuz ve bu nedenle hem altyapı çalışmalarımızı hem de eğitim çeşitliliğimizi arttırıyoruz. Yedek parça, ürün eğitimi ve diagnostik eğitimler, normal şartlarda sanal eğitimde zorlanırken canlı sanal sınıflar ile bunu daha

da kolaylaştırıyoruz. Daha önce sadece sunum yapılabilir ve katılımcıların kısıtlı etkileşimi mümkün olurken canlı sanal sınıflar sayesinde artık ürün eğitimi ve araç başı eğitimler de verilebiliyor" dedi.

YÜZDE 30 ERİŞİM ARTIŞI SAĞLANACAK

Renault Trucks Akademi tarafından sunulan Canlı Sanal Sınıf uygulaması, pek çok avantajı da beraberinde getiriyor. Pandemi döneminde seyahat gerekliliği ortadan kaldırılarak minimum risk ile eğitimlerin kesintisiz sürdürülmesi sağlanıyor. Ek olarak zaman ve maliyet tasarrufu sağlanan eğitimlerde daha fazla katılımcıya erişim de mümkün oluyor. Özgür Fırat; "Pek çok eğitim ve oryantasyon programını canlı sanal sınıflar ile tamamladık. 2020 sonuna kadar bir önceki yıla göre yüzde 30 erişim artışı ile eğitimlerimizi tamamlamayı hedefliyoruz. Yeni eğitim sistemimiz sayesinde daha kolay bir zaman yönetimi ile bayilerimize hemen erişim sağlanıyor. Bu da daha fazla etkileşim ve fayda sunulması anlamına geliyor. Akademiimizin açılarak normalleşmeye başlayacağı önümüzdeki dönemlerde de Canlı Sanal Sınıflar, eğitimlerimizin bir parçası olmaya ve geliştirilmeye devam edecek" dedi.



Kamyon İnovasyon Ödülü MERCEDES BENZ'e verildi

Mercedes-Benz eActros ve Mercedes-Benz GenH2 Kamyon, 2021 Kamyon İnovasyon Ödülü'nü kazandı. Şehir içi dağıtımda kullanılacak batarya elektrikli eActros'un seri üretime 2021'de başlanması planlanıyor.

Zorlu uzun yol operasyonları için tasarlanan yakıt hücreli konsept Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'un müşteri testlerine 2023'te, seri üretime ise önümüzdeki on yılın ikinci yarısında başlanması hedefleniyor.

International Truck of the Year (IToY – Uluslararası Yılın Kamyonu) jürisinin verdiği karara göre, elektrikli geleceğin en yenilikçi kamyonları Mercedes-Benz yıldızı taşıyor. Jüri, prestijli 2021 Kamyon İnovasyon Ödülü'nü Mercedes-Benz'in iki elektrikli kamyonu olan batarya elektrikli Mercedes-Benz eActros'a ve yakıt hücreli konsept araç Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'a verdi.

Ödül, Daimler Truck AG Yönetim Kurulu Başkanı ve Daimler AG Yönetim Kurulu Üyesi Martin Daum ve Daimler Truck AG'nin Geliştirme, Satın Alma ve Çin Bölgesi'nden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Sven Enners'te 30 Kasım 2020'de dijital ortamda verildi. Martin Daum, "Yılın Kamyonu Jürisi'nin, Mercedes-Benz eActros'u ve Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'u prestijli 2021 Kamyon İnovasyon Ödülü ile takdir etmiş olmasından onur ve gurur duyuyoruz. Kelimenin tam anlamıyla yerel CO2 nötr olan, batarya ve hidrojen bazlı yakıt hücrelerine dayanan teknolojilere odaklanma stratejisiyle doğru yolda olduğumuz onaylanmış oldu. Bu kombinasyon sayesinde müşterilerimize kullanımlarına göre en iyi araç seçeneklerini sunabiliyoruz. Son yıllarda eActros sayesinde yerel CO2 nötr şehir içi dağıtımın mümkün olduğunu gösterdik. Mercedes-Benz GenH2 Kamyon ile ağır sınıf yakıt hücreli kamyonlarla, esnek ve zorlu şartlarda uzun yol taşıma konseptimizi de sunduk" dedi.

Seri üretimine 2021'de başlanması planlanan Mercedes-Benz eActros 200 kilometreden fazla bir menzile sahip olacak. Daimler Trucks, zorlu uzun yol taşımacılığı için geliştirilen, 1,000 kilometre ve üzerinde menzil sunan, yakıt hücreli bir konsept kamyon olan Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'u Eylül 2020'de tanıttı. Müşteri testlerine 2023'te ve seri üretime önümüzdeki on yılın ikinci yarısında başlanması planlanıyor.

Daimler Trucks bu yıl Eylül ayında, şehir içi dağıtımdan uluslararası uzun yol

taşımacılığına kadar araçlarının elektrikli hale getirilmesi için benimsediği teknoloji stratejisini açıklayarak, Paris İklim Anlaşması'nın hedeflerine olan bağlılığını bir kez daha ifade etmiş oldu. Daimler Trucks'ın, bu kapsamlı yaklaşımın bir parçası olarak dünya çapında yeni modüler platform mimarisi olarak tanıttığı ePowertain de jürinin takdirini topladı.

ŞEHİR İÇİ DAĞITIMA YÖNELİK, YEREL CO2 NÖTR ALTERNATİF

Mercedes-Benz eActros'un prototipten seri üretilen bir araca dönüştürülmesi sürecinde müşteri testlerinin sonuçlarından yararlandı. Şimdiye kadar elde edilen sonuçlar, sadece batarya ve elektrikle çalışan eActros'un sürdürülebilir ağır sınıf dağıtım için çok uygun bir araç olduğunu ortaya koydu. Kullanılabilirlik ve performans açısından geleneksel dizel kamyonlardan hiçbir şekilde geri kalmıyor. Ancak eActros, seri üretime geçildiğinde, menzil, güç ve güvenlik gibi konularda mevcut prototipten çok daha üstün olacak. Seri üretim Mercedes-Benz eActros, taşıma kapasitesi açısından da geleneksel Mercedes-Benz Actros ile aynı seviyede olacak. Mercedes-Benz eActros, iki ve üç akslı kamyon olarak piyasaya sürülecek. Daimler Trucks bu kamyonu, rota analizleri, olası sübvansiyonların kontrol edilmesi, operasyonel filo entegrasyonu desteği ve uygun şarj altyapısı çözümlerinin geliştirilmesi olmak üzere, elektrikli mobilite danışmanlık hizmeti dâhil bütünsel bir ekosistem olarak sunacak. Daimler Trucks 2020'de önceden planlanabilen güzergahlarda enerji tasarrufu sağlayan düzenli seferlere yönelik olarak tasarlanmış, tamamen bataryayla çalışan bir uzun yol kamyonu olan Mercedes-Benz eActros LongHaul'un da tanıtımını yaptı. Daimler Trucks, Mercedes-Benz eActros Long Haul'un 2024'te seri üretime hazır olacağını düşünüyor. Batarya bir defa şarj edildikten sonra menzili yaklaşık 500 kilometre olacak.



UZUN YOL TAŞIMACILIĞI İÇİN YAKIT HÜCRELİ KONSEPT KAMYON

Daimler Trucks'ın ürün geliştirme mühendisleri, Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'u çekiş gücü, menzil ve performans açısından geleneksel Mercedes-Benz Actros uzun yol kamyonlarının özelliklerine dayanarak geliştirdi. Örneğin, seri üretilen Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'un katar ağırlığı 40 ton, taşıma kapasitesi 25 ton olacak. Bu kadar yüksek taşıma kapasitesini ve uzun menzili mümkün kılan iki özel sıvı hidrojen tankı ve özellikle güçlü yakıt hücresi sistemi GenH2 Kamyon konseptinin temelini oluşturuyor. Daimler Trucks'ın sıvı hidrojeni (LH2) tercih etmesinin nedeni, sıvı hidrojenin hacmine oranla enerji yoğunluğunun, gaz halindeki hidrojene kıyasla çok daha yüksek olması. Böylece yakıt hücreli kamyonlarda sıvı hidrojen kullanan tanklar çok daha küçüktür ve düşük basınç nedeniyle çok daha hafiftir. Bu sayede kamyonun kargo hacmi ve taşıma kapasitesi daha yüksek olabilir. Aynı zamanda daha fazla hidrojen taşınabildiği için, kamyonun menzili de önemli oranda artıyor. Bu özellikler Mercedes-Benz GenH2 Kamyon'u, tıpkı geleneksel dizel kamyonlar gibi, bir günden uzun süren, önceden planlaması zor olan ve günlük enerji tüketimi yüksek olan uzun yol taşımacılığına uygun bir kamyon haline getiriyor.

THERMO KING'den sağlıkta güvenli taşımacılık çözümleri

Thermo King, GDP onaylı geniş ürün yelpazesıyla sıcaklık kontrollü ilaç taşımacılığına yönelik hava taşımacılığından denizyolu, demiryolu, treyler ve son teslimat noktasına kadar dağıtım modellerinin her adımı için bir soğutma çözümü sunuyor.



Taşımacılıkta tıbbi ve biyolojik ürünlerin kalitesini ve bütünlüğünü korumak, halk sağlığı ve hasta güvenliği açısından, ilaç üreticileri ve lojistik sağlayıcılar için kritik öneme sahip. Dünya Sağlık Örgütü'ne göre, sıcaklığa duyarlı sağlık ürünlerinin yaklaşık yüzde 20'si nakliye sırasında zarar görüyor ve aşılarda yüzde 25'i, soğuk zincirdeki kopmalar nedeniyle bozulmuş bir durumda hedeflerine ulaşıyor. Thermo King, bu ürünlerin etkinliğinin hava taşımacılığından denizyoluna, demiryoluna, treylere, son teslimat noktasına kadar devamlılığını sağlama yönünde çalışmalarını sürdürüyor.

-70 SANTIĞRAT DERECEDE SOĞUTMA İMKANI

Covid-19 aşısı için klinik deneylerini sürdüren ilaç şirketlerinin, ürünlerini -70 santigrat dereceye kadar düşük sıcaklıklarda kadar korumak için sıcaklık kontrollerine ihtiyaç duyacakları öngörülüyor. Aşının dünyaya dağıtımının ne zaman ve nasıl olacağı henüz belli olmasa da Thermo King, Magnum Plus ve SuperFreezer modelleri ile -70 santigrat dereceye kadar soğutma imkânı sağlıyor. Denizyolu taşımacılığı için tasarlanan bu iki model, karada da kullanım imkânı sunuyor.

İLAÇ TAŞIMACILIĞI İÇİN GENİŞ ÜRÜN YELPAZESİ

Thermo King, sıcaklık kontrollü ilaç taşımacılığı için gerekli olan kapsamlı bir GDP onaylı ürün yelpazesi sunu-

yor. Kamyon, treyler, deniz veya hava taşımacılığından son nokta teslimatına kadar, Thermo King'te, dağıtım modellerinin her adımı için bir soğutma çözümü mevcut.

Treyler ve Kamyon Taşımacılığı İçin Pharma Çözümleri: Thermo King'in treyler tipi SLXi ve Advancer serisi üniteleri ile kamyon tipi T serisi üniteleri, en hassas sıcaklık kontrolünü tek ve çok bölmeli soğutma çözümleri ile sağlıyor. Thermo King, gerçek zamanlı izleme ve uzaktan izleme sistemi TracKing™ ile, yükün güvenliğini sağlamak için sıcaklık sapmalarının tespit edilmesini ve anında harekete geçilmesini imkân sağlıyor.

Şehir İçi Teslimatlar İçin Soğutma Çözümleri: Thermo King'in ilaç kitiyle donatılmış motordan tahrikli üniteleri, distribütörlerden, toptanlara, imalat-



çıardan hastanelere ve eczanelere nakliyat dahil olmak üzere "Son Nokta İlaç Teslimatı" için çözüm sağlıyor. Thermo King'in profesyonel mobil soğutma için soğuk konteyner çözümleri olan ColdCube™, en zorlu çevre koşullarında biyomedikal ürünlerin, aşılarda, kan tüplerinin ve biyolojik örneklerin güvenli bir şekilde eczanelere ve doğrudan hastalara kadar dağıtılması için taşınmasını sağlıyor.

Hava Taşımacılığı İçin Soğutma Çözümleri: Thermo King'in hava kargo taşımacılığında kullanılan soğutma ünitesi, hava taşımacılığı için aktif konteynerlerde pazar lideri olan Envirotainer ile işbirliği içinde üretiliyor ve esas olarak farmasötik ürünlerin taşınması için kullanılıyor. Ünite, yalıtımlı bir kargo konteyneri içine monte edilmiştir, bu da pasif çözümlere kıyasla çok güvenilir bir sıcaklık yönetimi sağlıyor.

İlaç Ürünleri İçin Soğutmalı Depolama Çözümleri: Thermo King'in soğuk hava deposu çözümleri, planlanmamış geçici soğuk depolama gereksinimleri veya ek depolama kapasitesi gerektiren üretim operasyonları için kullanılabilir. İlaçlar için geçici soğuk depolama ihtiyaçlarının artması ve hastane ortamlarında ekstra kapasite ile Thermo King'in soğuk depolama çözümleri, güvenli, etkili, esnek ve mobil depolamanın yanı sıra düşük veya çok düşük sıcaklıklarda geçici test yetenekleri sunuyor.

FORD OTOSAN'dan 20,5 milyar TL'lik yatırım hamlesi



Ford Otosan, 2026 yılına kadar batarya montaj fabrikasının da olacağı Kocaeli'ndeki yeni tesisine 20,5 milyar TL yatırım yapacak. Üretim kapasitesini 650 bin adede çıkaracak olan şirket, yılda 210 bin elektrikli araç ve 130 bin batarya üretecek, 3 bin kişiye ek istihdam sağlayacak.

Ford Otosan, 60. yılını büyük bir yatırım hamlesi ile taçlandırdı. Şirketin 2026 yılına kadar yapmayı planladığı 20,5 milyar TL yatırımı kapsayan Cumhurbaşkanlığı Kararı'nın Resmi Gazete'de yayımlandı.

Ford Otosan'dan konuyla ilgili yapılan açıklamada, "Türkiye'nin geleceğine olan inancımızla yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu doğrultuda, 2026 yılına kadar yapmayı planladığımız 20,5 milyar TL yatırımı kapsayan Cumhurbaşkanlığı Kararı'nın bugün Resmi Gazete'de yayınlanmasından mutluluk duyuyoruz. Önümüzdeki 6 yıl boyunca hayata geçirilecek ve etkisi 10 yılı aşacak ileri görüşlü bu yatırım ile hem şirketimizi hem de Türkiye otomotiv sanayiini geleceğe taşıyacağımıza ve global arenada rekabet gücümüzü artıracığımıza inanıyoruz" ifadelerine yer verildi.

ÜRETİM KAPASİTESİ 650 BİN ADETE ÇIKARILACAK

20,5 milyar TL tutarındaki bu yatırım ile elektrikli ve bağlantılı yeni nesil ticari araç projelerinin hayata geçirilmesi, bununla birlikte üretim tesislerindeki modernizasyon ve otomasyon çalışmalarının geliştirilmesi planlanıyor. Şirket, "Ford'un Avrupa'da devam eden ticari araç pazar liderliğine ve artan pazar payı başarısına istinaden büyüyen ticari araç pazarındaki talebi karşılamak için kurulu kapasitemizi artırmayı öngörü-



Haydar Yenigün

yoruz" açıklamasını yaptı.

Bu kapsamda, Ford'un Kocaeli fabrikalarındaki araç üretim kapasitesi 650 bine çıkarılması ve batarya montaj fabrikası kapasitesinin de 130 bin adede ulaştırılması amaçlanıyor. Aynı zamanda 3 bin kişilik ek istihdam sağlanması hedefleniyor. Şirket, yatırıma ilişkin detayları önümüzdeki dönemde paylaşacağını duyurdu. Açıklamada ayrıca, "Çalışanlarımız, bayilerimiz, tedarikçilerimiz başta olmak üzere tüm paydaşlarımızla birlikte büyük Ford Otosan ailesi olarak heyecan duyduğumuz bu yatırım döneminin, memleketimiz için hayırlı

olmasını temenni ediyoruz" denildi.

BATARYA MONTAJ FABRİKASI KURUYOR

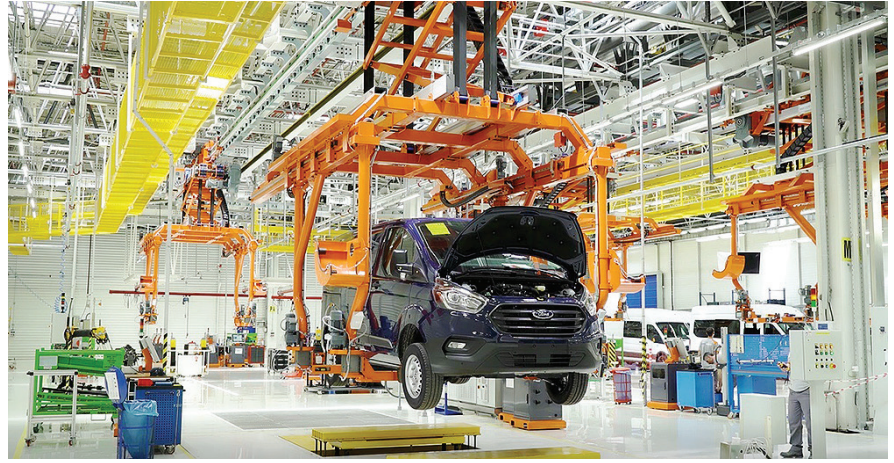
Türkiye'de üretilecek ilk tam elektrikli ticari araç olan Ford E-Transit'in üretim sorumluluğunu alan Ford Otosan ayrıca Kocaeli'de batarya montaj fabrikası yatırımı için çalışmalarına başladığını açıkladı. Ford Otosan, elektrikli araçlara dönüşüm sürecinde büyük önem taşıyan batarya montaj fabrikasını 2022 itibarıyla hayata geçirecek.

Ford'un elektrikleme stratejisi kapsamında yeni bir aşamaya geçtiklerini vurgulayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, şunları söyledi: "Ford Otosan olarak, bugüne kadar ülkemiz adına ticari araç üretiminde önemli sorumluluklar üstlendik, mühendislik bilgi birikimimiz ile Ford dünyasında çok önemli bir konuma ulaştık. Otomotiv sanayinin dönüşümüne öncülük etmek üzere elektrikli araç yatırımlarımıza Türkiye'nin ilk ve tek şarj edilebilir ticari araç Custom PHEV üretimi ile başlamıştık. Geçtiğimiz günlerde, Ford'un ilk tam elektrikli ticari aracı olan E-Transit'in üretim sorumluluğunu üstlenerek büyük bir başarıya imza attık. Şimdi de tamamı Ford Otosan mühendisleri tarafından tasarlanan batarya montaj fabrikamızı kurmak için çalışmalara

başladık. Böylece, Kocaeli Fabrikalarımızın Türkiye’de ilk ve tek entegre araç üretim tesisi olması yolunda önemli bir adım attık” dedi.

E-TRANSİT 2022’DE AVRUPA YOLLARINDA OLACAK

Ford Otosan’ın 60 yıldır Türkiye otomotiv sanayinin öncü gücü olduğunu ve ilkleri başardığını kaydeden Yenigün, sözlerini şöyle sürdürdü; “Gururla söyleyebiliriz ki, koşullar ne olursa olsun durmaksızın Türkiye’ye yaptığımız yatırımlarla değer katarken, otomotiv endüstrisinde hep ‘ilk’lere imza atmayı başardık. 60 yıllık yolculuğumuzda; toplamda 6 milyona yakın araç ürettik, tüm dünyaya ihraç ettik. Ar-Ge gücümüzle Türkiye’nin ilk yerli üretim motorundan, ITOY ödüllü kamyonuna varan birçok başarıya imza attık. Ticari araçta Avrupa’nın en büyük üretim üssü haline geldik. Binlerce aileye istihdam sağladık, sağlamaya devam ediyoruz Türkiye’de en çok yatırım yapan şirketlerden biriyiz, sadece son 10 yılda 2,5 milyar euro yatırım yaptık. Sadece biz değil, ülkemizdeki otomotiv ekosistemi, yan sanayi ve tedarikçilerimiz de bizimle birlikte büyüdü, globalleşti. Yerli üretim Transitlerimiz bugüne kadar dünya çapında milyonlarca müşteriye ulaştı, 2022’de de tam elektrikli ve yerli e-Transitlerimiz Avrupa yollarında olacak. Elektrikli araç yatırımlarımızla, bugüne kadar olduğu



gibi bundan sonra da önemli başarılarla koşaçağımıza eminim.”

SON TEKNOLOJİ İLE DONATILACAK

Türkiye’de üretilen ilk tam elektrikli ticari araç olan Ford E-Transit, 67 kWh 400 Volt lityum iyon pil ile 350 km’ye kadar menzil sunacak. Entegre çalışma sistemini hedefleyen yeni batarya montaj fabrikası son teknoloji imalat çözümleri ile donatılacak, AGV (akıllı taşıma sistemleri) ile verimlilik sağlanacak. Yüksek kaliteli ürün çıktılarını almak için yeni nesil perçinleme ve kaynak teknolojileri kullanılacak. 8’i montaj hattında, 22’si ise kasa imalat hattında olmak üzere toplamda 30 adet robot sayesinde otomasyon seviyesi yüksek

ve esnek bir üretim tesisi oluşturulacak. Teknolojik tesiste kolaboratif robotlar ile kameralı kontroller yapılacak. Bataryalar yine Ford Otosan’ın kuracağı test laboratuvarlarında elektrik testi, hava kaçağı testi gibi güvenlik testlerinden geçirilecek. Bu test esnasında batarya paketinin; şarj düzeyi, paket ve hücre sıcaklık kontrolü ile yazılım kontrolü yapılacak. Kullanılacak yeni soğuk metal transfer kaynak teknolojisi ile batarya kasalarının hava ve su sızdırmazlığı %100 kontrol altına alınacak. ‘Light Guide System’ adı verilen projeksiyon ve 3D sensörlerle batarya paketinin tüm montaj adımları takip edilebilecek. Destek sistemine ek olarak kolaboratif robotlar üzerine yerleştirilmiş görüntü işleyen kameralar ile olası üretim hatalarının önüne geçilecek.

OTONOM SÜRÜŞ PROJESİ BİR ADIM İLERİ TAŞINDI

Ford Otosan ve AVL, kamyonlar için otonom sürüş geliştirme konusundaki işbirliklerine yeni bir proje ile devam ediyor. 2019 sonbaharında ‘platooning – otonom konvoy’ teknolojisinin gösterimini başarılı bir şekilde gerçekleştiren iş ortakları, şimdi de “Seviye 4 Otoyol Pilotu” teknolojisine odaklanıyor. Otoyol taşımacılığında kullanılmak üzere geliştirilmekte olan bu teknoloji sayesinde kamyonlar H2H (hub-to-hub) lojistik merkezler arasındaki taşımacılık faaliyetlerini otonom şekilde yapabilecek. AVL ve Ford Otosan proje kapsamında öncelikle daha sık karşılaşılan trafik



senaryoları üzerinde çalışıyor. Proje ilerledikçe senaryoların karmaşıklığının kademeli olarak artırılması planlanıyor. Ford Trucks F-MAX, şimdiden Türkiye ve Almanya yollarında veri toplamaya başladı. Gerçek sürüşler sırasında toplanan veriler yapay zeka (AI) temelli algılama ve karar verme algoritmalarını eğitmek ve test etmek amacıyla kullanılacak. Ford Otosan ve AVL, başarılı işbirliklerindeki bir sonraki önemli adım olan lojistik merkezler arası otonom taşımacılık teknolojisini 2021 yılının ilk yarısında tanıtmayı hedefliyor.

Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Burak Gökçelik, projeye ilgili olarak, “Ar-Ge işbirliğimizin bu ikinci aşamasında lojistik merkezler arası otonom taşımacılık için otoyollarda kullanılmak üzere Seviye 4 Otonom Kamyonları geliştirmeyi ve test etmeyi hedefliyoruz. Ağır ticari taşımacılığın otoyollarda geçen önemli bir kısmını otomatikleştirmek suretiyle, Ford Trucks kamyonlarımız daha güvenli, hızlı, ucuz, çevre dostu ve güvenilir taşımacılık sunacak. Filo sahipleri, sürücüler, müşteriler ve toplum için değer yaratacak” dedi. Lojistik merkezler arası otonom taşımacılığın potansiyelini vurgulayan AVL İcra Kurulu Üyesi ve Başkan Yardımcısı Rolf Dreisbach da şunları söyledi: “Lojistik merkezler arası taşımacılık faaliyetlerinin otonom hale getirilmesi ile işletme maliyetlerinde %30’a varan düşüş sağlanması ve kamyonların dahil olduğu kaza sayısının ciddi oranda azaltılması hedefleniyor. AVL’nin teknoloji geliştirme gücü ve yenilikçi yaklaşımlarıyla, müşterilerimizi sektörlerinde en iyi konumda olmaları için, Otonom Sürüş çözümlerini devreye almalarında desteklemek istiyoruz.”

VOLVO TRUCKS elektrikli kamyonlar 2021'de yollarda olacak



Volvo Trucks, orta ve ağır segment kamyonlardan oluşan kapsamlı ürün gamına önümüzdeki yıl Avrupa'dan başlayarak elektrikli kamyonları da ekleyecek. Elektrikli kamyonların, 2022'de seri üretimine başlanması hedefleniyor.

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, 2021 yılında ilk olarak Avrupa'da lansmanını yapacağı Volvo FH, Volvo FM ve Volvo FMX kamyonlarının elektrikli versiyonlarının test çalışmalarını sürdürüyor. Kamyonların brüt kombine ağırlığı 44 tona, menzili ise pil konfigürasyonuna bağlı olarak 300 km'ye yaklaşacak. Satışları Avrupa'da önümüzdeki yıl başlayacak olan elektrikli kamyonların, 2022'de seri üretimine geçilmesi hedefleniyor. Bu da Volvo Trucks'ın 2021'den itibaren Avrupa'da inşaat, maden, hafriyat, uzun yol taşımacılığı gibi farklı alanlara yönelik ürün yelpazesini, elektrikli kamyonları da dahil ederek genişleteceği anlamına geliyor. Avrupa'daki şehir içi dağıtım ve belediye hizmet araçlarına yönelik elektrikli kamyonları Volvo FL Electric ve Volvo FE Electric modellerini 2019 yılında üretmeye başlayan Volvo Trucks, bölgesel taşımacılık için geliştirilen Volvo VNR Electric'in satışlarına ise 3 Aralık 2020'de Kuzey Amerika'da başlayacak.

SAYI HIZLA ARTIRILACAK

"Sektörde sürdürülebilir geleceği sağlamak için öncülük etmeye kararlıyız" diyen Volvo Trucks Dünya Başkanı Roger Alm konuyla ilgili olarak şunları belirtti: "Bu amaçla, Volvo Trucks ürün

gamımızda sunduğumuz ağır hizmet tipi elektrikli kamyonların sayısını hızla artırarak, müşterilerimizin sürdürülebilirlik hedeflerine ulaşmalarına katkıda bulunuyoruz. Taşımacılığın iklim üzerine etkilerini azaltmak, fosil yakıtlardan elektrikli araçlara geçmeyi gerektiriyor. Ancak bu değişimin gerçekleşmesi için ülke ve pazar bazında teşvikler, şarj altyapısının oluşturulması gibi birçok değişken söz konusu. Bu nedenle de şirketler farklı yakıt kullanan karma filolara sahip olabiliyorlar. Volvo Trucks olarak, birçok pazarda bu ihtiyaçlara doğru cevap verebilecek şekilde tüm modellerimizi farklı yakıt kullanılabilen versiyonlarıyla satışa sunuyoruz. Bunu yaparken de tüm kamyon ve çekici modellerimizde sürücü kabini ve güvenlik gibi konulardan ödün vermeden aynı yüksek kalite ve performansı sunmaya devam ediyoruz. Daha sürdürülebilir bir taşımacılık için fosil yakıt içermeyen çözümler geliştirirken müşterilerimizin, karlılık ve verimliliklerini artırmak amacıyla rota planlamadan finansal desteğe kadar bütünsel çözümler sunuyoruz. Global bayi ağımızla müşterilerimize sunduğumuz uzun vadeli güvenlik artık hiç olmadığı kadar önemli."

ALTERNATİFLER ÇOĞALIYOR

Volvo Trucks önümüzdeki on yıl içerisinde zorlu koşullara ve uzun yol taşımacılığına yönelik, daha uzun

menzile sahip elektrikli ve yakıt hücreli elektrikli kamyonları da sunacak. Marka önümüzdeki on yılın ikinci yarısında ise hidrojen yakıt hücreli elektrikli kamyonların satışına başlamayı planlıyor. Volvo Trucks, 2040 yılına kadar ürün yelpazesinin fosil yakıt kullanmayan kamyonlar olmasını hedefliyor.

BÜTÜNSEL YAKLAŞIM

Daha sürdürülebilir bir taşımacılık sektörü; alternatif yakıt veya elektrikli kullanımına geçişi nakliyeciler için mümkün olduğunca sorunsuz gerçekleştirebilmeye bağlı. Bu da fosil yakıt içermeyen çözümler sunarken nakliyecilerin, karlılık ve verimliliklerini artırmayı gerektiriyor. Hizmet şirketi anlayışıyla faaliyet gösteren Volvo Trucks müşterilerine rota planlamadan, şarj ekipmanından finansal desteğe kadar bütünsel çözümler sunuyor.





Doğalgazlı IVECO S-WAY NP ‘2021 Yılı'nın Sürdürülebilir Kamyonu’ seçildi

IVECO S-Way NP 460'ın LNG'li versiyonu çekici kategorisinde 2021 Yılı'nın Sürdürülebilir Kamyonu Ödülünü kazandı. Araç dizel rakipleriyle kıyaslandığında partikül maddede %95, nitro oksitte ise %90'lık bir düşüş sağlıyor. Biyo-metanda ise %95 daha az karbondioksit yaratarak döngüsel bir ekonomi oluşturuyor.

2021 Yılı'nın Sürdürülebilir Kamyonu ödülünün sahibi belli oldu. Doğalgazlı IVECO S-Way NP ‘2021 Yılı'nın Sürdürülebilir Kamyonu’ seçildi. Bu yıl 5'cisi düzenlenen ödül, İtalyan dergisi Vado e Torno tarafından veriliyor. Kazananlar, profesyonel gazetecilerden oluşan bir jüri tarafından Vado e Torno'nun geliştirdiği Sürdürülebilirlik Endeksine göre seçiliyor.

SIFIR KARBONLU TAŞIMACILIĞIN KAPISI ARALANIYOR

IVECO Marka Başkanı Thomas Hilse, ödüle ilişkin şu değerlendirmeleri yaptı: “Uzun mesafe taşımacılığında sürdürülebilirliğe erişmemizde hayati bir role sahip olduğunu düşündüğümüz doğalgaz ile ilgili görüşümüzü tescil eden bu önemli ödülün dolayı oldukça gururluyuz. Bu, hâlihazırda mevcut olan tek çözüm. Sıfır salınım yolunda bir başlangıç noktası ve IVECO S-Way bu yolun gerçekleşmekte olduğunu kanıtı: Performansı, düşük ‘toplam sahip olma maliyeti’, sessiz çalışması ve uzun menzili ile finansal ve çevresel açıdan sürdürülebilir bir çözüm sunmakta. Ek olarak sürücülere de kulak verdik ve sürücü kabinini evden uzakta ama kendilerini evde gibi hissedecekleri biçimde tasarladık. LNG dağıtım altyapısı, hızla gelişiyor ve hâlihazırda Avrupa'nın ana taşımacılık koridorlarını kapsayan bir ağ haline aldı. Farklı ülkelerin sunduğu sübvansiyon ve teşvikler bu araçları gittikçe artan bir biçimde daha karlı alternatif hâline getiriyor. Doğalgazlı çözümler için daha sık kapımızı çalan taşımacılara bakarak yaklaşımlarının değişmekte olduğunu görüyoruz. En önemlisi de biyo-LNG bugün bize sıfıra yakın salınım çözümü sağlayarak metandan üretilen mavi hidrojenle sıfır karbonlu taşımacılığın kapısını aralıyor.”

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK PERFORMANSI OLDUKÇA YÜKSEK

Doğalgazlı IVECO S-Way NP, konfor, güvenlik, bağlanabilirlik ve sürdürülebilirlik konusunda en iyi teknolojileri bir araya getiriyor. Kabinin sürücü odaklı tasarımı geniş, iyi düzenlenmiş bir ortam sağlarken -aydınlatmadan klimaya, bilgi-eğlence sisteminden cam ve kapılara kadar- tüm özellikler MY IVECO EASY WAY uygulaması aracılığıyla uzaktan kontrol edilebiliyor. Mekanik dayanımı sağlamak için ECE R29.03 kabin çarpışma standartlarına göre güçlendirildi. Ön aks fren mesafesini %15 düşürecek biçimde yeniden tasarlandı ve genel güvenlik geliştirildi.

Araçın sürdürülebilirlik performansı, sessiz çalışması ve düşük salınımı içeriyor. Araç, dizel rakipleriyle kıyaslandığında partikül maddede %95, nitro oksitte ise %90'lık bir düşüş sağlıyor. Biyo-metanda ise %95 daha az karbondioksit yaratarak döngüsel bir ekonomi oluşturuyor.

Alternatif çekiş sistemlerine 20 yıldan uzun süredir yatırım yapan IVECO, doğalgazlı araçlarda Avrupa pazarında 35 binden fazla satışa ulaşan bir marka oldu. Şirket birkaç yılda sadece İtalya'da 80 istasyonluk bir LNG ağı oluşmasını sağladı.

Yılın Kamyonu: MAN TGX

Yeni MAN TGX, "The International Truck of the Year 2021 (IToY) –2021 Uluslararası Yılın Kamyonu" seçildi. Ödül aynı zamanda; yeni MAN TGX'in özellikle sürüş rahatlığı, çalışma ve yaşama koşulları, güvenlik, yakıt tasarrufu, bağlanabilirlik, inovatif hizmetler, operatör kontrolü ve gösterge felsefesi konularındaki gelişmişliğini de onaylamış oldu.

The International Truck of the Year (IToY) ödülü, Avrupa'nın en önemli 24 uzman kamyon dergisini temsil eden gazetecilerden oluşan jüri tarafından belirleniyor ve ticari araç pazarındaki en prestijli ödüller arasında yer alıyor. MAN Truck & Bus CEO'su Andreas Tostmann, sanal ortamda düzenlenen törende ödülünü IToY Başkanı Gianenrico Griffini'den aldı. MAN Truck & Bus CEO'su Andreas Tostmann ödüle ilişkin, "The International Truck of the Year' ödülü, MAN'daki ekibimizin ortaya koyduğu olağanüstü işin muazzam bir şekilde tanınmasıdır. Ekip, beş yıldan uzun süredir kafasında tek bir amaçla; sürücüler ve müşterilerimiz için en iyi kamyonu geliştirmek ve yollara çıkarmak hedefi ile çalıştı. Bu çok arzulanan ödül de gösteriyor ki; başardık" değerlendirmesinde bulundu.

IToY Başkanı Gianenrico Griffini ise, "Yeni MAN TGX, sürücü konforu, yakıt tasarrufu, bağlanabilirlik ve insan-makine arayüzü açısından ileri doğru atılmış büyük bir adımı temsil ediyor. Bu nedenle, yeni MAN TGX'in neden 'Truck of the Year 2021' seçildiğine dair hiçbir şüphe yok. O, bugünün ve yarının ulaştırma ihtiyaçlarını karşılayan, geleceğe yönelik bir kamyon" dedi.

The International Truck of the Year ödülü her yıl, son 12 ay içinde piyasaya sürülmüş ve karayolu taşımacılığının sürdürülebilir gelişimine en büyük katkıyı yapmış kamyonu veriliyor. Değerlendirme kriterleri arasında ise, teknik anlamda yaratıcı fikirler ve iyileştirmelerin yanı sıra genel maliyet verimliliği, güvenlik ve çevre korumaya katkıda bulunan inovasyonlar da yer alıyor.

ŞUBAT 2020'DE YOLLARA ÇIKTI

MAN Truck & Bus, Şubat 2020'de, yeni MAN kamyon neslini ilk kez sürücüye çıkardı. Radyatör ızgaraları üzerindeki aslan figürü olan bu yeni kamyonlar, yazın ilk dönemlerinden bu yana tüm Avrupa'da yeni sahiplerine doğru yola koyuldu. Kavramsal geliştirme süreci başlar başlamaz, MAN yeni kamyon için 300 ulaştırma firması ve 700 sürücüdenden ihtiyaçları konusunda geri bildirim istedi. Bu geribildirimler de yeni MAN Kamyon Neslinin tasarımında kullanıldı. Sonuç olarak; yeni araçlar, bu firmaların operasyon ve maliyet etkinliği açısından ihtiyaçlarını çok daha tutarlı şekilde karşılar hale geldi. Sürücüye eşsiz bir çalışma yeri ergonomisi, kapsamlı güvenlik ve dinlenme sürelerinde mükemmel rahatlatıcı bir ortam sundu.

En başından beri amaç; 'artan yük hacmi', 'giderek daha da sıkılaştıran CO2

kuralları', 'artan sürücü ihtiyacı' ve 'lojistik süreçlerin dijitalleştirilmesi' gibi karmaşıklaşan güçlüklerin oluşturduğu arka plana karşın, sürücülerin ve lojistik firmalarının yüklerini mümkün olduğu kadar üzerlerinden almaktı. Yeni MAN kamyon nesli, bunu sürücü oryantasyonu, etkinlik, güvenlik ve teknik sürdürülebilirlik açısından olağanüstü ürün kalitesiyle başardı. MAN, sadece bununla kalmayıp, aynı zamanda aracın istenilen kullanımına göre uygun şekilde donatılmış yeni ürün mantığı, çok geniş bir yelpazedeki uygulamalarda ve kurumlardaki yılların endüstri uzmanlığını da araca yansıttı. Bir müşteriyle temas kurulduğu andan itibaren güçlü ve yetkin bir ortak olarak, destek konusunda da standartları belirledi. Yeni MAN kamyon nesli, etkileyici MAN servis ağı ve optimal araç kullanılabilirliği için, inovatif dijital uygulama hizmetleriyle birleşti. Bu da MAN'ın 'Simplifying Business' mottosuna uygun şekilde, ulaştırma şirketlerinin ve sürücülerin işlerini istikrarlı bir temelde kolaylaştırarak, ulaştırma endüstrisine özel hazırlanmış rakipsiz kapsamlı bir paket haline geldi.



RENAULT TRUCKS

Akarnak Lojistik, Renault Trucks ile yola devam ediyor

Filosunda 50 adedi Renault Trucks olmak üzere 140 özmal çekicisi bulunan Akarnak, ilk Renault Trucks T serisi alımını yaptı. Akarnak, yeni teslim aldığı 4 adet T 460 çekicileri grupaj taşımalarında kullanacak. Teslimat sırasında açıklamalarda bulunan Akarnak Lojistik Genel Müdürü Cenk Kabaoğlu, performansları ve sorunsuz operasyonları dışında Renault Trucks araçların yakıt tasarrufundan memnuniyetlerinin alım kararlarında etkili olduğunu belirtti. Kabaoğlu; "Renault Trucks çekicileri 8 yılı aşkın süredir kullanıyoruz ve filomuzda yer alan diğer marka araçlarla yakıt tasarrufunu kıyaslıyoruz. Her koşulda en az 2 puanlık yakıt tasarrufu sağladığımızı söylemeliyiz. Araçların performansından bizler de sürücülerimiz de oldukça memnunuz" dedi. Araçların 600-700 bin km'den sonraki performanslarının sürücü kullanımı ile çok ilgisi olduğuna değinen Kabaoğlu, şunları aktardı: "Bizlerin en büyük maliyet kalemlerinden biri de araçlarımızın bakım-onarımlarıdır. Kendi bünyemizde kadememiz bulunuyor. Burada yağ ve şanzıman bakımlarımızı yapabiliyor ancak bunun dışında Renault Trucks bayi Koçaslanlar Otomotiv'den destek alıyoruz. Hem hızlı hem de ilgili servis hizmetleri sayesinde hiç aksama yaşamadık. Parçalar ilk alımda maliyetli bile gözükse kullanım süresinin uzunluğu ve daha az arıza yapması parçanın toplam satın alma maliyetini düşürüyor." Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu ise, "Akarnak Lojistik operasyonlarını geliştirirken yine Renault Trucks çekicileri tercih etti. Hali hazırda iş birliğimizin devam ettiği Akarnak Lojistik gibi firmalarımızla yola devam ederken omuzlarımızdaki yükün bilinci ile hareket ediyoruz. Bu nedenle hem satış hem de satış sonrası servislerimizde her zaman müşterilerimizin operasyonlarının optimum verimlilikte devam etmesi için çalışıyoruz" dedi.



KRONE

Krone'den Güler Nakliyat'a 50 adet frigorifik treyler

Krone, teslimatlarını hız kesmeden sürdürüyor. Hatay merkezli Güler Nakliyat, filosunu 50 adet Krone Cool Liner ile güçlendirdi. Bu yatırımla birlikte Güler Nakliyat'ın filosundaki Krone marka treyler sayısı 65 adet olurken, toplam filo büyüklüğü ise 150 araca ulaştı. Teslimat töreninin ardından kısa bir açıklama yapan Güler Nakliyat Firma Sahibi Ahmet Bünyamin Yavuz, "Güler Nakliyat olarak önemli büyüme hedefleri doğrultusunda bu yatırımı gerçekleştirdik. Yatırım kararını verdiğimiz günden bugüne kadar tüm süreçte yanımızda olup bize desteğini hiç esirgemeyen başta Krone Bölge Satış Yöneticisi Selçuk Bey olmak üzere tüm Krone ailesine teşekkür ediyorum. Piyasadaki en sağlam, en donanımlı ve satış sonrası hizmet konusunda en güvenilir treylerlerle operasyonumuzu sürdürmeye devam edeceğiz" dedi. Törende Krone Bölge Satış Yöneticisi Selçuk Akdöner, Güler Nakliyat Firma Sahibi Ahmet Bünyamin Yavuz'a plaket takdim etti.



TIRSAN

VİP Taşımacılık, Tırsan araç sayısını 170'e yükseltti

VİP Uluslararası Taşımacılık, treyler yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullandı. Firma, son yapmış olduğu yatırım ile 30 adet Tırsan T.SCD M Mega Çift Katlı Tenteli Perdeli treyler ve 20 adet Talson TTG Tekstil Taşıyıcı aracını filosuna ekledi. Böylece VİP Uluslararası Taşımacılık'ın filosundaki toplam Tırsan araç sayısı 170'e yükseldi. Teslimat töreninde açıklamada bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Tırsan tartışmasız müşteri memnuniyetini ilk günden beri ilk önceliği olarak belirlemiştir. Ar-Ge merkezimizde sizin için ve sizlerle birlikte ihtiyaçlarınızı tam karşılayacak en son teknoloji ürünleri geliştiriyor ve üretiyoruz. En geniş ürün gamımız ve geliştirdiğimiz teknolojilerimizle uluslararası arenalarda yarışmalara katılıyoruz, peş peşe birincilikler kazanıyoruz. Amacımız, size uluslararası standartlarda alabileceğiniz en iyi treyleri ve hizmetleri sunmak. Senelerdir olduğu gibi bugün de Tırsan araçları aldığınızda dünyada üretilmiş en iyi aracı alıyorsunuz. Bizim müşterilerimiz en iyisini hak ediyor ve Tırsan olarak bunun için çalışıyoruz" dedi. VİP Uluslararası Taşımacılık İşletme Müdürü Vedat Tutu ise şunları belirtti: "Öncelikle şunu belirtmek isterim ki, filomuzdaki araçların kalitesi ve verimliliği bizim için çok önemli. Bundan dolayı treyler yatırımlarımızda ilk tercihimiz her zaman Tırsan olmuştur. Tırsan, ihtiyaç duyduğumuz her konu ve koşulda firmamıza çözüm sundu. Tırsan'ın sahip olduğu geniş satış sonrası servis ağı ve kaliteli hizmetlerinden çok memnunuz. Tırsan araçları, hem maliyet hem de zaman olarak büyük avantaj sağlıyor. Filomuza son olarak katmış olduğumuz, Tırsan Mega Çift Katlı Tenteli Perdeli treyler çift kat sistemi sayesinde yüksek hacimli yüklerimizin taşınmasında kolaylık sağlıyor ve ürünlerimizi güvenli şekilde taşıyabiliyoruz. Öte yandan tekstil taşımacılığı için kullandığımız Talson Tekstil Taşıyıcı araçlarımız, sahip olduğu Talfix® panelleri sayesinde hem tekstil hem de çift kat yükleme özelliği ile operasyonlarımızda kolay kullanım imkanı sunuyor."



MERCEDES-BENZ

Deniz Nakliyat 34 adet Mercedes-Benz aldı

2013'ten günümüze satın alım tercihini Mercedes-Benz marka kamyon ve çekicilerden yana kullanan Deniz Nakliyat, filosuna 34 adet yeni araç daha ekledi. PTT şehirlerarası kargo taşımacılığı hizmetlerinde kullanılacak olan araçlar Actros 2632 LD, Actros 3242 L ve Atego 1518 modellerinden oluşuyor. Deniz Nakliyat'ın bu alımla filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 211'e çıkardı. Deniz Nakliyat'ın Ankara'daki Genel Merkezi'nde düzenlenen teslimat töreninde araçlar, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Hasmer Otomotiv Genel Müdürü Serhat Bağcı, Hasmer Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Burak Ödül tarafından, Deniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yük, Başkan Yardımcıları Akın Yük ve Coşkun Yük'e teslim edildi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, törende yaptığı konuşmada; "2013 yılında Deniz Nakliyat ile olan ilk işbirliğimizin ardından aralıksız her sene gerçekleştirdiğimiz teslimatlarımız ile bugünlere taşıdığımız sürdürülebilir birlikteliğimizde yeni bir dönem daha kutluyoruz. Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler olarak sağladığımız destekler, satış sonrası hizmetlerimizin servis ağı genişliği ve ilgisi ile markamızın ikinci el değerini koruması gibi faktörler, bir kez daha Deniz Nakliyat'ın tercihini bizden yana kullanmasını sağladı. Bugün teslimatını gerçekleştirdiğimiz 34 yeni aracımızın Deniz Nakliyat'a hayırlı ve uğurlu olmasını diliyorum" dedi. Deniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yük ise şunları belirtti: "2013 yılından beri işbirliğimizi sağlam adımlarla güçlendirdiğimiz Mercedes-Benz Türk ile yeni bir işbirliği içinde olmaktan dolayı çok mutluyuz. PTT şehirlerarası kargo taşımacılığı hizmetlerinde kullanılacak yeni araçlarımızın satın alım tercihini 'Yıldızlı Marka'dan yana kullanmamızda, yaklaşık 7 yıldır aralıksız her alanda işlerimizi kolaylaştıran markanın güçlü ikinci el pazarı, satış sonrası hizmetlerindeki ilgi ve satış esnasında firmamıza sağlanan imkânlar etkili oldu. Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi sayesinde filomuza 34 yeni Mercedes-Benz aracı ekliyoruz. Filomuzun büyük bir çoğunluğunu oluşturan Mercedes-Benz markasıyla uzun yıllar daha işbirliğimizi sürdüreceğimize inanıyoruz."

SCANIA

AYK Scania'dan vazgeçmiyor

AYK Yapı Kimyasalları, araç filosuna 20 adet R450 A4x2NA Dynamic Çekici daha kattı. Firmanın 150 araçlık filosunun 50 tanesi Scania çekicilerden oluşuyor. Yapı kimyasalları üretimi ve nakliyesini gerçekleştiren AYK'ya yeni araçları satışı gerçekleştiren Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Başaran Ağır Vasıta tarafından AYK Lojistik tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. Teslimat törenine Doğu Otomotiv Scania adına Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya ve Tayfun Yılmaz, Başaran Ağır Vasıta adına Satış Müdürü Onur Ay ile AYK Yapı Lojistik Müdürü Samed Aydoğan katıldı. Yeni araçlarını teslim alırken bir açıklama yapan AYK Yapı Lojistik Müdürü Samed Aydoğan, yurtiçinde önemli noktalara taşımacılık yaptıklarını belirterek,

"AYK olarak, yapı kimyasalları ve yapıştırıcılar sektöründe çözüm üreten ve bu çözümleri müşterilerimize ulaştırmak için çaba harcayan güçlü, yenilikçi ve deneyimli bir firmayız. Bugün teslim aldığımız Scania araçlarımız bu vizyonumuz ile örtüşmektedir. Filomuzdaki mevcut Scania araçlarından aldığımız üstün performans sonucu araç parkımızı büyüterek Scania ile yolumuza devam etmek arzusunuzdayız" şeklinde konuştu.



MAN KAMYON

Platform Turizm Taşımacılık filosunu
MAN çekicilerle güçlendirdi

Platform Turizm Taşımacılık, yeni yatırımında MAN çekicileri tercih etti. Firma, yurt içindeki lojistik projelerinde kullanılmak üzere filosuna 80 adet MAN TGS 18.470 4X2 BLS GA kattı. Platform Turizm Taşımacılık Gıda İnşaat Temizlik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Kazım Albayrak, "Kısa süreye önemli başarılar sağladık ve güçlü bir şekilde büyütüyoruz. Platform A.Ş. olarak, bugün 1.300 çalışanımızla yurt içinde ve yurt dışında önemli projeler gerçekleştiriyor, ülkemiz ekonomisine, istihdamına katkı sağlamaya devam ediyoruz. Büyüme hedefleri doğrultusunda, yurt içindeki lojistik projelerimizde kullanılmak üzere filomuzda 80 adet MAN çekici aldık. Yeni MAN araçlarımızla, hizmet kalitemizi daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz" dedi. Platform A.Ş. ile iş birliği yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirten

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun da, "MAN olarak, verdiğimiz hizmetin her aşamasında müşteri odaklı çalışıyoruz. Bizim için müşteri memnuniyeti en önemli önceliktir. Bu anlayışımız satıştan başlayıp, satış sonrası hizmetler de devam ediyor. Bu da bizi tercih sebebi yapıyor" şeklinde konuştu. Altun, araçların özellikleri hakkında şu bilgileri verdi: "Satışını yaptığımız MAN TGS 18.470 4X2 BLS GA araçlarımız; performans, güç, dayanıklılık, yakıt tasarrufuyla öne çıkan ve lojistik sektöründe fazlasıyla tercih edilen araçlardır. Otomatik şanzıman, klima, PTO ve retarder gibi donanımlara sahip araçlarımızda MAN'ın en son teknolojiyle ürettiği 470 PS güç üreten motor bulunmaktadır. 930 ile 1350 devir aralığında 2400 Nm Tork sağlayabilen EURO6D motor, ileri teknoloji ile yakıt tüketiminde de iddialı bir tasarruf sağlıyor."

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI

S.O.S

VERİYOR

IRU, revize ettiği yeni COVID-19 Etki Raporu ile korona virüs nedeniyle karayolu eşya taşımacılığı şirketlerinin 679 milyar dolarlık gelir kaybı yaşayacağını açıklarken, iflasların olabileceği uyarısında bulundu.

Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Birliği (IRU), COVID-19 salgını ve buna bağlı olarak oluşan sorunlar kapsamında Haziran ayında yayınladığı COVID-19 Etki Raporu'nu revize etti. IRU'nun 20 Kasım'da yayınladığı yeni rapora göre; özellikle Avrupa'da karayolu firmalarının cirolarındaki kayıp öngörüsü yüzde 50'den fazla arttırıldı. Şirketlerin 679 milyar dolarlık gelir kaybı yaşayacağı açıklanırken, birçok karayolu taşımacılığı şirketinin önümüzdeki aylarda iflasla karşı karşıya kalabileceği uyarısı yapıldı.

Karayolunda hem yolcu hem de yük taşımacılığının, COVID-19 salgını ve buna bağlı genel ekonomik gerilemeyi hafifletmek için uygulanan ulaşım kısıtlamaları nedeniyle ciddi şekilde etkilendiğinin belirtildiği raporda; IRU üyeleri tarafından beş kıtada temsil edilen 3,5 milyondan fazla karayolu taşımacısının gelecekte endişe ettiği aktarıldı. Sektör geneline ilişkin 2020 yılı ciro düşüşünün devam ettiğine dikkat çekilen raporda, küresel ölçekte karayolu eşya taşımacılığı şirketlerinin cirosunda 2019 yılına göre yüzde 18 düşüşle 679 milyar dolarlık kayıp yaşanacağı öngörülüyor. Daha geniş ölçekte ise karayolu ile "yolcu ve eşya" taşımacılığı hizmeti sunan şirketlerin 2020 yılına ilişkin toplam gelir kaybının ise 1 trilyon doları aşacağı tahmin ediliyor.

Rapora göre, 2021 yılına ilişkin endişe verici işaretler gelmeye devam ederken, mevcut mali göstergeler, dünya çapında karayolu taşımacılığı şirketlerinin karşı karşıya olduğu yüksek temerrüt ve iflas riskleriyle birlikte gelecek günler içinde kasvetli bir görünüm ortaya koyuyor.

IRU tarafından hazırlanan ve COVID-19 etkilerini içeren raporun yayınlan-

dığı Haziran ayından bu yana, karayolu yük taşımacılığı sektörünün 2020 yılı için ciro kaybı beklentisi 543 milyardan 679 milyara yükseldi. Avrupa'daki gelir kaybına ilişkin beklenti ise, daha keskin bir yükselişle Haziran ayındaki beklenti olan 75 milyardan 125 milyara çıktı. Diğer ülkelere bakıldığında ise, ciro kaybı beklentisi, ABD'de 63 milyara, Çin'de ise 131 milyara çıkarıldı.

KARAYOLU TAŞIMACILIĞI OPERATÖRLERİ RİSK ALTINDA

COVID-19 Etki Raporu'na göre ticari eşya karayolu taşımacılığı operatörleri, COVID-19'dan önemli ölçüde etkilendi. Krizin ilk dokuz ayında, taşımacılık ile ilgili artan maliyetler ve hem güzergâh üzerindeki hem de teslimatlardaki kısıtlamalara rağmen, mümkün olduğu kadar taşıma-



Goods road transport forecast losses (USD, global)

2020 forecast versus 2019

June report
-643 Bn

November update
-679 Bn

-18%
down

Passenger road transport forecast losses (USD, Europe)

2020 forecast versus 2019

June report
-94 Bn

November update
-94 Bn

-57%
down

Goods road transport forecast losses (USD, by region)

Trend vs June IRU COVID-19 report

Region	Losses (USD)	Trend vs June IRU COVID-19 report
ASIA PACIFIC	-20% / -379 Bn	▲
EURASIA	-18% / -26 Bn	▬
EUROPE	-20% / -125 Bn	▼
MIDDLE EAST & NORTH AFRICA	-22% / -23 Bn	▬
REST OF AFRICA	-11% / -7 Bn	▬
NORTH AMERICA	-12% / -84 Bn	▬
SOUTH AMERICA	-20% / -34 Bn	▬

risklerine hem de iflas riskine ilişkin kapsamlı bir değerlendirme gerçekleştirdi.

TÜRKİYE TEMERRÜT RİSKİNİN EN ÇOK OLDUĞU ÜLKELER ARASINDA

Rapora göre; bütün bölgelerdeki karayolu taşımacıları yüksek ya da çok yüksek oranda temerrüt riski ile karşı karşıya durumda. Bu da şirketlerin kredibilitelerinin bozulması ve buna bağlı olarak da borçlanma maliyetlerinin yükselmesi anlamına geliyor. Her ülkedeki karayolu yük taşımacılığı sektörü için konsolide edilmiş dört temel ölçüme dayalı olarak

belirlenen risk seviyesi; şirket temerrüt tahminine, alıcılar tarafından kaydedilen ödeme sürelerine, şirketlerin mali göstergelerine ve ödeme dönemlerinin durumları ile kredi tahsis durumlarına dayanıyor. Buna göre; dünya genelindeki en yüksek risk, pandeminin zirve yaptığı dönemlerdeki tedarik zincirinde oluşan sorunlar sebebiyle Avrupa'da görülüyor. Diğer ülkelerde de mevcut makroekonomik sorunların da etkisi ile temerrüt riskleri yükselirken, Arjantin (10), Türkiye (10), Rusya (9), Suudi Arabistan (9) ve Amerika Birleşik Devletleri (9) temerrüt riskinin

en çok olduğu ülkeler arasında yer aldı.

BOŞ DÖNÜŞLER İFLASA SÜRÜKLÜYOR

IRU COVID-19 Etki Raporu'nda şirketlerin iflas konusunda son derece riskli bir pozisyonda olduğu görülüyor. Daha az iş ve dönüş yükünün bulunamayışı, firmaların verimsizliğini artırıyor. Buna bağlı olarak da firma filolarındaki taşıtların da verimsiz kullanımına neden oluyor. Azalan gelirle birlikte taşımacılar mevcut faturalarını, ücretleri ve diğer ödeme yükümlülüklerini yerine getiremez hale geliyor. Bu durum mevcut süreci daha da kötüleştirirken, bazı tedarikçilerin nakit üzzerinden iş yapma talepleri ya da müşterilerin zamanında ödeme yapmaması gibi sorunlar ortaya çıkabiliyor.

DESTEK PAKETLERİ YETERSİZ KALDI

Bazı hükümetler, pandeminin ilk aşamalarında IRU'nun çağrılarını kulak verirken, sürüş ve teslimat kısıtlamalarının kolaylaştırılması, sertifikaların geçerlilik tarihlerinin uzatılması ve yeşil hatların kurulması dahil olmak üzere, finansal olmayan önlemler hayata geçirdi. Ne var ki, yüksek temerrüt riski, birçok firmayı iflasın eşğine getirirken, bu tablo hükümetlerin aldığı mali destek paketlerinin yeterli olmadığını da gözler önüne serdi.

Rapora göre, çok az ülkenin küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler) için veya daha özel olarak karayolu eşya taşımacılığı operatörlerine odaklanmış destek paketlerini hayata geçirdi. KOBİ'ler için, hükümetler daha çok vergi ve harçları azaltmaya ve yeni kredilere erişimi kolaylaştırmaya veya kredi geri ödeme yükümlülüklerini hafifletmeye odaklandı. Çoğu karayolu taşımacısı işletme aynı zamanda KOBİ olmasına rağmen, birkaç ülke dışında tüm ülkeler leasing ödemelerinde esneklikler, sektöre yönelik vergi ve harç ötelemeleri vb. karayolu taşımacılığı operatörlerinin ihtiyaçlarına odaklanmış tedbirleri uygulamaya koyamadı.

DESTEKLERDEN AZ FİRMA YARARLANDI

Pek çok hükümet, salgın kapsamında destek paketleri oluştururken, 79 ülkedeki mali önlemlerin bir değerlendirmesi yapıldığında, çok az sayıdaki karayolu taşımacısı işletmenin bu paketlerden yararlanabildiği gözlemlendi. IRU tarafından yapılan araştırmalar kapsamında taşımacıların



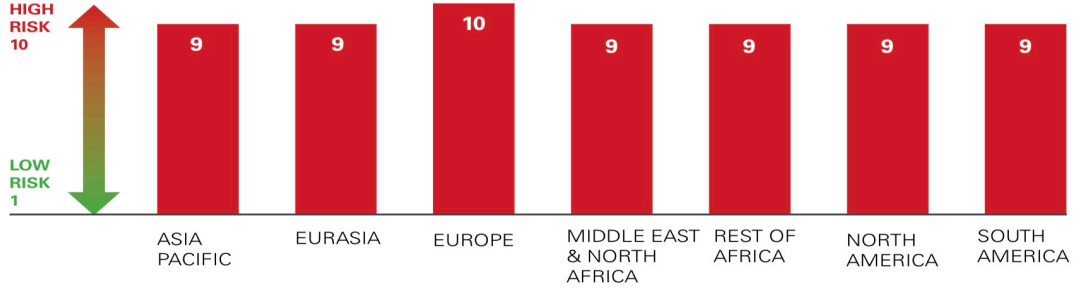
DESTEK PAKETLERİ UYGULANMALI

Araştırma kapsamında ortaya çıkan sonuçlara değinen IRU Genel Sekreteri Umberto de Pretto, "Küresel ticaretin can damarı olan karayolu taşımacılığı, pandemi kapsamındaki ekonomik toparlanmanın temeli için çok önemli bir unsur. Hükümetlerin ivedi müdahalesi olmaz ise, çok ciddi

sayıdaki karayolu taşımacısı işletme önümüzdeki aylarda iflas edecek ve bu durum birçok ülkedeki ekonomik toparlanmaya büyük zarar verecek" dedi. Pretto, karayolu taşımacılarına odaklanmış destek paketlerinin ivedi şekilde uygulamaya alınmasına yönelik taleplerini yineledi.

**LEVEL OF
BUSINESS
DEFAULT RISK
- REGIONAL
OVERVIEW 2020**

Source: Coface, IHS
Markit, October 2020.



sadece; yüzde 18'inin nakit hibe desteğinden yararlanabildiği, yüzde 20'sinin hükümetlerce alınmış taşıt sigorta prim indirimlerinden faydalandığı, yüzde 50'sinin kendi hükümetlerinin vergi ve harçlarda indirimine gittiği ifade ediliyor.

LİKİDİTE EN BÜYÜK SORUN

IRU araştırması kapsamında karayolu taşımacılığı operatörleri için en acil sorunun likidite olduğu ortaya çıkıyor. Araştırmaya katılan ülkelerin yüzde 70'inden fazlasında KOBİ'ler veya eşya taşımacılığı operatörlerine yönelik nakit hibe şeklindeki bir mali desteğin uygulanmadığı görüldü. Araştırmaya katılan katılımcı karayolu taşımacısı işletmelerin büyük bir çoğunluğunun direkt nakit hibe, kredi erişimi kolaylaştırmak, kredi ödemelerini kolaylaştırmak vergi ve harçlarda indirim gitmek, sigorta kolaylaştırmaları ile istihdam edilmeyen işçilerin desteklenmesi konularında yeterli destek alamadığı ortaya konuldu.



HÜKÜMETLERİN ADIM ATMASI GEREKİYOR

Karayolu taşımacısı işletmeciler, işlerini sürdürmek ve toparlanmanın sağlanmasındaki önemli rollerini sürdü-

rebilmek için acil olarak finansal desteğe ihtiyaç duyuyor. Bu destekler arasında karayolu taşımacılığı sektörüne yönelik nakit hibeler, sigorta primi ödemelerindeki esneklikler ve vergi ile harçlarda yapılacak indirimler öncelik arz ediyor.

HÜKÜMETLERE 10 MADDELİK TOPARLANMA PLANI TAVSİYESİ

Raporda ayrıca hükümete 10 maddelik bir toparlanma planı sunuldu. Planda şu önerilere yer verildi:

- 1 Şartların iyileşmesi ile birlikte aşamalı şekilde kaldırılacak ve geçici önlem olarak uygulanacak şekilde karayolu taşımacılık sektörüne nakit hibelerin sağlanması,
- 2 Değişken maliyetleri karşılayabilmek adına kredilere ulaşımın kolaylaştırılması, yeni varlık (araç, ekipman vb.) alımlarındaki mevcut kredilerin yeniden yapılandırılması, filo yenilemeleri ile ilgili kredilerin 0 faizli ya da mümkün olan en düşük faiz ile verilebilmesi,

- 3 Kredilerin geri ödemelerinin ve taksit vadelerinde kolaylaştırıcı imkanların sağlanması adına ileri tarihlere ertelenebilmesi,
- 4 Karayolu taşımacılık sektörüne ilişkin motorlu taşıtlar vergisi ve diğer ilgili vergi yükümlülüklerinin ileri bir tarihe ertelenmesi,
- 5 Mevcut sorunlar sebebiyle taşımalarda kullanılmayan araçlara ilişkin sigorta primlerinde indirimle gidilmesi,
- 6 Bu süreç zarfında işsiz kalan ya da geçici olarak işsiz kalan karayolu taşımacılık sektörü çalışanlarına yönelik mali destek programlarının hayata geçirilmesi,

- 7 Tüm sınır geçişlerinde uygulanacak şekilde araçların sistematik şekilde durdurulmasını önleyecek ve kolaylaştırıcı prosedürler ile desteklenecek şekilde "Yeşil Hatların" uygulamaya konulması,
- 8 Gerekli tedbirlerin alınması kapsamında çalışanlar için toplu taşıma imkanlarına öncelik verilmesi,
- 9 Karayolu taşımacılık sektöründe çalışanların koruma ve dezenfeksiyon ekipmanlarına erişiminin kolaylaştırılması
- 10 Vizelerin, karayolu taşımacılık sektörünün kullandığı belgeler ve lisansların bitiş tarihlerinin uzatılması ve sürüş-dinlenme sürelerinde maksimum esnekliğin sağlanması.

WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?



Our members are dedicated, honest and hard working. **We expect nothing less.**



Join the world leader in logistics partnering.

www.wcaworld.com

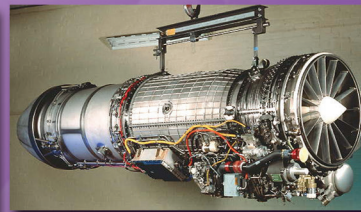
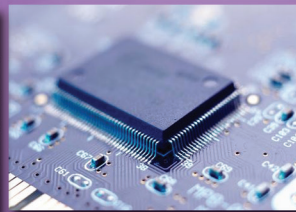
GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

- Air Freight
- Sea Freight
- Road and Rail
- Contract Logistics
- Project Transport
- Door-to-Door Services



Since 1988



ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

info@geneltransport.com.tr
+90-212-241.25.15



www.geneltransport.com.tr

