www.lojistikhatti.com

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

ARALIK 2021 YIL 27 SAYI 12

İHRACAT ve LOJİSTİK REKORA KOŞUYOR

İsmail Gülle - TİM

Tüm kazanımlara lojistikçilerle

İMZA ATTIK

Adil Pelister - İKMİB

NAVLUN KRİZİ

rekabet gücümüzü düşürüyor

Baran Çelik - UİB

DEMİRYOLUNDA

ihracat yükü artacak

Jak Eskinazi - EİB

DENİZYOLUNDA

yeni çözümler bekliyoruz

Alışan Lojistik

DİJİTALLEŞEREK

yeni iş modelleri yaratacak

Sarp Intermodal

YATIRIMLARLA BÜYÜYOR

Lojistik Vizyon

DECATHLON'UN

değer zinciri

10 SORUDA

Gıda lojistiğinde yeni dönem

BATU International Logistics

Tüm Avrupa Kapınızda!

Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında farklı taşıma modlarını kullanarak yüklerinizi hedefe ulaştırıyoruz.

444 BATU 2288

batulogistics.com | info@batulogistics.com

LOJiSTiK iHTiYAÇLARINIZA
ENTEGRE ÇÖZÜM ÜRETMEK

BiZE YÜK OLMAZ

İleri teknolojik altyapıya sahip depo ve antrepolarımız,
güçlü araç filolarımız ve ekipman donanımlarımız, yurt içi ve yurt dışına yayılmış hizmet ağımız,
inovatif lojistik anlayışımız ile küresel ölçekte çözümler üretiyoruz.

alisan logistics

alisangroup.com

bu sayıda...

18 İhracattaki kazanımlara lojistik sektörüyle birlikte imza attık

İsmail Gülle

24 Ege ihracatçısı denizyolu taşımacılığında yeni çözümler bekliyor

Jak Eskinazi

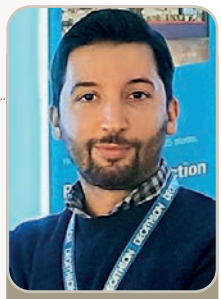
30 Navlun krizi rekabet gücümüzü düşürüyor

Adil Pelister

32 Demiryolunda ihracat yükü artacak

Baran Çelik

40 Decathlon'un değer zinciri


Emirhan Arslan

54 10 Soruda: Gıda lojistiğinde yeni dönem

Ernail Hayırlı

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

İHRACAT VE LOJİSTİK

18 İhracattaki kazanımlara lojistik sektörüyle birlikte imza attık
22 Alışan Lojistik, hızla dijitalleşerek yeni iş modeller yaratacak
24 Ege ihracatçısı denizyolu taşımacılığında yeni çözümler bekliyor
26 Shipeedy, Türk ihracatçısının lojistikte rekabetçi gücü olmaya aday
28 Sarp Intermodal yatırımlarla büyümeye devam ediyor
30 Navlun krizi rekabet gücümüzü düşürüyor
31 Savunma sanayinde lojistik mercek altına alındı
32 Demiryolunda ihracat yükü artacak
34 Karayoluyla ihracat hızlandı

HABER

36 Batu International Logistics fuar lojistiğinde payını artıracak
40 Lojistik Vizyon: Decathlon'un değer zinciri
43 Şoför krizi tedarik zincirini bozuyor
44 Lojistikte beş yıllık trendler
54 10 Soruda: Gıda lojistiğinde yeni dönem

LOJİSTİK GÜNDEM

38 Seyhan Gülhan: Yeşil lojistik ve ihracat

LOJİSTİK STRATEJİ

39 Robert T. Ateş: 2022 lojistik ve strateji

Lojistik sektörü teşvik edilmeli ve desteklenmeli

AYŞEM ULUSOY
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

İhracat, lojistik, ulaştırma ve dijitalleşme

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Sarp Intermodal

SADECE YÜK TAŞIMIYORUZ, DÜNYANIN GELECEĞİNİ KURTARIYORUZ

Son 1 yılda gerçekleştirdiğimiz intermodal taşımalar sayesinde, minimum karbon salımı ile 2.2 milyon ağacın yarattığı temiz havanın korunmasını sağladık.

Türkoba Mah. Kayalar Cad. No:10/1 Büyükçekmece / İstanbul – Turkey
+90 (212) 495 17 00 | info@sarpintermodal.com | sarpintermodal.com

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

LOJİSTİĞİN İHRACAT BAŞARISI

Pandemiyle birlikte global tedarik zincirinde yaşanan kırılmalar Türkiye'ye olan ilgiyi arttırdı. Türkiye bu dönemde tedarik zincirinde güvenilir ülke olarak öne çıktı. Bu ilgi zaten büyüme ivmesinde olan ihracatta doping etkisi yarattı. Bir de buna coğrafyanın verdiği lojistik avantaj ve imkanlar eklenince, ihracatta üst üste rekorlar kırılmaya başlandı. Türkiye'nin küresel ihracattan aldığı pay ilk kez yüzde 1'in üzerine çıktı.

TİM Başkanı İsmail Gülle dergimize verdiği özel röportajda, aylık ihracat rakamlarının 20 milyar doları aşarken, ortalama ihracat mesafesinin ise 3 bin 137 kilometreyi bulduğunu söyledi. Bugün 172 milyon tonu aşan ihracat rakamlarına ulaşan Türk ihracatçısı 2023 yılı için belirlenen 242 milyar dolarlık ihracat hedefini 2022 yılında yakalamayı planlıyor. "İhracat bir takım oyunudur" diyen Gülle, elde ettikleri kazanımlara lojistik sektörüyle birlikte imza attıklarını söylüyor. Başarılı olmak için ihracata dahil olan tüm unsurların koordinasyon ve iş birliği içerisinde hareket etmesi gerektiğine dikkat çeken Gülle, ayrıca lojistik imkanlarının çeşitlendirilmesi gerektiğini ifade ediyor.

Yine bu sayımızda röportajları yer alan Ege İhracatçı Birlikleri (EİB), Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB), Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) başkanları da rekor rakamlar açıklıyor. İşbirliğinin altını çizen başkanlar, denizyolu taşımacılığında yeni çözümlerin geliştirilmesi gerektiğini vurgularken, özellikle AB ile ihracatta karbon vergisi ile karşılaşmamak için demiryolu taşımacılığındaki adımların hızlandırılmasını talep ediyor.

Tedarik zincirinde küresel boyutta yaşanan konteyner ve navlun krizi ile boğuşan lojistik sektörü ise Türk sanayicisinin ve ihracatçısının taleplerine göre pozisyon alıyor. Lojistik şirketleri yeni iş modellerine yatırım yaparak ticaret için yeni yollar arıyor. Lojistik şirketlerinin intermodal taşımacılığına yönelik yatırımları artarken, dijitalleşme yatırımlarıyla hizmetler online ortamlara taşınıyor. Son olarak Arkas Lojistik'in Türk ihracatçısını ucuz ve hızlı lojistik hizmetlerle desteklemeyi hedeflediği yeni dijital lojistik platformu "Shipeedy" bu adımlara örnek niteliği taşıyor.

Lojistik sektörü sunduğu hizmetlerle ihracatçının başarısına ortak olurken, aynı zamanda yaptığı hizmet ihracatçıyla da ülkeye döviz kazandırıyor. Geçen yılı 7,6 milyar dolarlık hizmet ihracatıyla kapatan sektör, bu yılın ilk yarısında ise 4,9 milyar dolarlık ihracata imza attı. Sektörün maliyetlerini arttıran sorunlar çözüldüğünde bu rakamlar daha da yukarı çekilebilir. Bu noktada hem artan maliyetler hem de dijitalleşmeye yapılan yatırımlar kapsamında sektörden gelen yeni rotalar için teşvik ve destek çağrısı önem taşıyor. Ayrıca demiryolu taşımacılığında altyapı, karayolu taşımacılığında sınır kapılarındaki bekleme süreleri sorunlarının çözülmesi de sektörün öncelikli beklentileri içinde yer alıyor.

İhracat ve lojistik sektörü rekorlara birlikte koşuyor. Türkiye, coğrafyasının eşsiz gücüyle doğal lojistik üssü durumunda. Bu gücün hayat bulması, ortak akıl ve gayrete bağlı.

Keyifli okumalar…

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta 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

Baskı ve Cilt: Printcenter
Sultan Selim Mah. Libadiye Sk. No: 3
4. Levent 34416 İSTANBUL
Tel: (0212) 371 0 300
Sertifika No: 46616

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

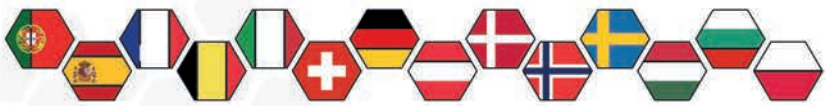
RoadMaster ile Polonya'da

sürüşünüzü sürdürün

Şimdi kullanımda!

eToll ağı ve A4

RoadMaster Ağı:



360

PAYMENT SOLUTIONS

www.360-paymentsolutions.com

ALIŞAN LOJİSTİK

SQAS değerlendirmesinde Avrupa'yı solladı

2005 yılından itibaren Sürdürülebilirlik İçin Güvenlik ve Kalite Değerlendirmesi'nin (SQAS) gerekliliklerini yerine getiren Alışan Lojistik, son olarak gerçekleştirilen denetimler neticesinde Avrupa ortalamasının çok üzerinde puan aldı. Alışan Lojistik, SQAS kapsamında 6. kez yapılan denetimlerde; taşımacılık modelinde (transport) 99, depolama modelinde (warehouse) 100 ve tanker yıkama istasyonu modelinde (cleaning station) 97 puan aldı. Konuya ilişkin açıklama yapan Alışan Lojistik Sağlık, Emniyet, Çevre/Kalite (SEÇK) Müdürü Gizem Keskin, "Lojistik süreçlerinde risk yönetimi konusunda en önemli araç olan SQAS'de kuruluş, kalite, güvenlik, sağlık, çevresel uyum ve sosyal sorumluluk olarak birçok farklı yönden ele alınır. SQAS, değerlendirilen firmaya sadece bir sertifika sağlamakla kalmaz, kimya endüstrisi firmalarının, tedarikçilerini değerlendirebileceği ve seçim yapabileceği detaylı bir rapor oluşturur. Değerlendirmelerin sonuçları Avrupa Kimya Sanayi Konseyi (CEFIC) ana sayfasında yayınlanır ve CEFIC üyesi müşteriler, lojistik kuruluşlarının SQAS değerlendirmesi hakkında bu sayfadan bilgi edinebilir. Biz de Alışan Lojistik olarak bu yıl, 6. defa denetlenerek kimyasal maddelerin elleçlenmesinden, taşınmasına ve depolanmasına kadar olan süreçlerin tamamında sunduğumuz hizmet konusunda ne kadar ciddi bir uzmanlığımız, altyapımız ve başarılı bir çalışma modelimiz bulunduğunu belgelemiş olduk" dedi.

TLS Lojistik 12'nci deposunu hizmete açıyor

Yatırımlarına hız kesmeden devam eden TLS Lojistik, yılı 1.7 milyon dolarlık yatırımla 11 bin metrekarelik özel depo projesiyle kapatmaya hazırlanıyor. İsimlerini takımyıldızından alan 11 deposu bulanan şirket, yeni deposuna gökyüzünün en parlak ikinci yıldızı olan Canopus adını verecek. TLS Lojistik Depolama Hizmetleri Genel Müdürü Ali Baykuş yeni yatırımla ilgili şunları söyledi: "Sektör lideri ve uzun yıllardır taşımacılık tarafında hizmet verdiğimiz müşterimiz için 11 bin metrekarelik özel depo projesi geliştirme yönünde hazırlıklara başladık. Toplamda bu proje için 1.7 milyon dolar yatırım yaptık. Bu yatırımızla hızlı, izlenebilir ve sürdürülebilir lojistik hizmetimizi esneklik, değer yaratma odaklı yaklaşımımızı birleştirerek müşteri memnuniyetini en yüksek düzeyde tutarak müşterilerimizin ihtiyaçlarına özel çözümler üretiyoruz. Bu özel depoda müşterimizin e-ticaret lojistiği için özel olarak dizayn edilen alanlar olacak ve ihtiyaçlarına özel çözümler sunacağız. Depolama, sipariş yönetimi, paketleme, sevkiyat ve iade gibi tüm e-ticaret operasyonlarını gerçekleştirerek müşterilerimizin satışa odaklanmalarını sağlayacağız. Sunduğumuz entegrasyon sayesinde uçtan uca tüm operasyonel hizmetleri de takip edebilecekler. 20 yılı aşkın süredir alanında deneyimli ekibimiz ve güçlü IT altyapımız ile e-ticaret lojistiği operasyonlarını kolaylaştırmak, işlerimize değer katmak için bu süreçlerin her noktasında daha etkin ve verimli olmalarını sağlamak önceliğimiz"

Mars Logistics Mentorluk Programı'nı tamamladı

Mars Logistics, yöneticilerden oluşan mentorların genç ekip arkadaşlarına iş hayatı ile ilgili bilgi ve deneyimlerini aktardığı, yeni bakış açıları kazandırmayı, beceri ve performanslarını geliştirmeyi hedeflediği, yıllar içinde oluşmuş kurum kültürünü aktararak ortak bir kurumsal bilinç oluşturmayı amaçladığı Kurum İçi Mentorluk Programını tamamladı. Kurum İçi Mentorluk Programında, Mars Logistics İcra Kurulu Üyeleri mentor olarak yer aldı ve toplamda 21 mentiye mentorluk sağlandı. Mars Logistics İnsan Kaynakları Direktörü Nihal Kansu, mentorluk programını bir şirket kültürü haline getirmeyi planladıklarını belirterek, "Hedefimiz bu programa zaman içinde daha fazla ekip arkadaşımızı dahil etmek" dedi. İlk menti grubunu belirlerken her birimi temsil edecek bir ekip oluşturmayı amaçladıklarını söyleyen Kansu, menti seçiminin kariyer havuzundan yapıldığını belirtti. Kansu, "Potansiyeli ve isteği olan ve bu program için uygun adayları kariyer havuzundan seçtik. İnsan Kaynakları bölümü olarak yöneticilerimizin önerdiği adayları dikkate aldık" dedi. İlk grubun mentorluk eğitiminin bittiğini ve geri dönüşlerin olumlu olduğunu söyleyen Kansu, 2022 yılında ise tersine mentorluk programını hayata geçireceklerini sözlerine ekledi.

'KADIN İÇİN TAŞIYORUZ' PROJESİNE JÜRİ ÖZEL ÖDÜLÜ

DFDS Akdeniz İş Birimi ve KAGİDER iş birliği ile hayata geçirilen "Kadın İçin Taşıyoruz" projesi, Atlas 12. Lojistik Ödülleri'nde Jüri Özel Ödülü'ne layık görüldü. DFDS Akdeniz İş Birimi, proje kapsamında kadın üreticilerin ürünlerini, Pendik, Yalova ve Mersin kalkışlı taşımacılık ağında ücretsiz olarak Avrupa'ya ve Kuzey Afrika'ya taşıdı. Proje kapsamında şu ana kadar 13 kadın girişimcinin ihracat ürünlerinde 41 lojistik çözüm ortağı ile toplam 20 taşıma gerçekleştirdi. DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, kazandıkları ödül ile ilgili olarak şöyle konuştu: "DFDS olarak, Avrupa'nın en büyük denizcilik ve lojistik şirketlerinden biri konumundayız. Bu gücümüzü girişimci kadınların hizmetine sunarak, kadınların rekabetçi piyasalara ulaşabilmeleri ve pazara erişimlerindeki sıkıntıları aşmaları için kıymetli bir destek verdiğimize inanıyoruz. Atlas 12. Lojistik Ödülleri'nde Özel Jüri Ödülü'ne layık görülmek bizi gururlandırdı. Kadınların iş hayatında ve ekonomik hayatta daha güçlü olarak yer almasını desteklemeye devam edeceğiz."

Sertrans Logistics 10 milyon adet ürün çıkışı hedefliyor

Sertrans Logistics'in Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, indirim dönemi olan kasım-aralık aylarında 10 milyon adet ürün çıkışıyla yaklaşık 3 milyar TL'lik bir ticaret hacmi öngördüklerini belirtti. Geçtiğimiz yıl 2 bin 500 kişilik bir kadroyla süreci yöneten Sertrans Logistics'te bu yılki sayının 3 bin 500'e çıkması öngörülüyor. Şirketlerin yıl içinde toplam yapılan e-ticaret cirosunun yaklaşık dörtte birini kasım-aralık döneminde yaptıklarını söyleyen Keleş, "Bu yıl özelinde sektör genelinde bir önceki yıla göre yüzde 80-85 bandında bir büyümeyle 100 milyar TL'ye yakın bir e-ticaret cirosunun gerçekleşmesini öngörüyoruz. Bu dönemin 1,2 milyarın üzerinde bir sipariş adediyle kapanması kuvvetle muhtemel. Sertrans özelinde geçtiğimiz yılı 6 milyon adetlik sipariş adediyle kapattık. Bu yılki hedefimiz 10 milyon adet ürün çıkışı yapmak. Bu anlamda Sertrans depolarında bu yılki kış indirim döneminde yaklaşık 3 milyar TL'lik dönmesi yüksek ihtimaldir. Geçtiğimiz yıl 2 bin 500 kişilik bir kadroyla süreci yönettik. Bu yıl sayının 3 bin 500'e dayanması öngörüyoruz. Tabii bu sayı ihtiyaca göre anlık olarak daha yukarı seviyelere çıkartılabilir" ifadelerini kullandı.

Siyah beyaz gönderiler Aras Kargo'ya emanet

Aras Kargo, Beşiktaş Jimnastik Kulübü'nün ve grup şirketlerinin yeni taşıma sponsoru oldu. 17 Kasım'da düzenlenen imza töreniyle resmiyet kazanan iş birliği çerçevesinde Aras Kargo, siyah beyazlı kulübün ve grup şirketlerinin Türkiye genelinde toplama, dağıtım ve teslimat organizasyonunun tamamını üstlenecek.

İmza töreninde konuşan Aras Kargo Genel Müdürü Utku Ayyarkın, "Aras Kargo olarak spora ve futbolumuza farklı alanlarda desteğimizi sürdürüyoruz. Türk sporunun en önemli değerlerinden ve Türkiye'nin en büyük markalarından biri olan Beşiktaş'ın kargo iş ortağı olmaktan büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz. Önemli bir sorumluluk üstlendiğimizin bilincindeyiz. Günümüz futbolu açısından zamanın doğru kullanımının ve organizasyonun ne kadar değerli olduğu bilinen bir gerçek. İmza attığımız iş birliğinin bu yönden Beşikaş'a büyük katkı sağlayacağı inancındayız. Bu yıl yapmış olduğumuz TFF iş birliği kapsamında temassız teslimat vurgusu ile Türkiye Kupası'ndaki topları ve kupayı sahaya taşıyarak futbol sahalarında daha fazla görüneceğimizin sinyalini vermiştik. Bu yöndeki çalışmalarımız Beşiktaş ile yaptığımız bu önemli iş birliği sayesinde ivme kazanmış oldu" dedi.

Parsiyel taşımacılık talebi arttı

Türkiye'de ihracatçı ve ithalatçı firma sayısındaki yükseliş, lojistikte parça başı (parsiyel) yük taşımacılığı taleplerini de artırıyor. Ocak-eylül aylarında ihracatçı firma sayısı yaklaşık yüzde 16 artarken ithalatçı firma sayısı 3 katını aştı. Birçok Avrupa ülkesine haftanın her günü parsiyel seferler düzenleyen ISD Logistics'in CEO'su Korkut Koray Yalça, parsiyel taşımacılığın, düşük yoğunluktaki yükler için oldukça cazip bir lojistik seçeneği olarak öne çıktığını belirtti. "Biz de parsiyel taşımacılıkta çözüm ortaklarımıza hız, güvenlik ve maliyet avantajlarını bir arada sunuyoruz" diyen Yalça, bu taşıma türünde, teslimat noktaları aynı rotadaki birden fazla müşterinin yükünü aynı araçla taşıdıklarını aktardı. Yalça, özellikle küçük ve orta ölçekli şirketlerin parsiyel taşımacılığı daha çok tercih ettiklerini vurguladı. Böylece düşük yoğunluktaki yükler için büyük araç maliyetlerinin önüne geçildiğine dikkati çeken Yalça, şunları da kaydetti: "Otomotiv yedek parça, kimya, tekstil, gıda, ilaç - kozmetik ve elektronik başta olmak üzere birçok sektör için özel tasarlanmış araçlarımızla kapıdan kapıya teslimat yapabiliyoruz. Yüklerin araca yüklenişi ve indirilişi sırasında olası maddi zararların önüne geçiyoruz. Karayolunun yanı sıra deniz, demir ve hava yolunda da parsiyel hizmeti veriyoruz."

CEP TELEFONUNU POS'A ÇEVİREN TEKNOLOJİ KARGO SEKTÖRÜNDE

Akbank, Mastercard ve MNG Kargo güçlerini birleştirdi: Mastercard platformunun MNG Kargo uygulamasına entegrasyonu sayesinde kargo çalışanlarının akıllı telefonları POS cihazına dönüşüyor, temassız ödemeler Akbank ödeme altyapısı aracılığı ile gerçekleştirilecek. Fiziki POS cihazlarına bağlı kalmadan güvenli ödeme alabilmenin kendileri için heyecan verici bir dönüşüm olduğunu vurgulayan MNG Kargo CFO'su Kağan Gündüz uygulamanın sağlamaya başladığı faydalar ile ilgili şunları söyledi: "Sahada beş bin üzerindeki kuryemiz operasyon işlemleri için kullandıkları el terminallerine ek olarak POS cihazlarını da taşımanın fiziki zorluklarını yaşıyordu. Tek el terminali üzerinden çok daha hızlı bir şekilde güvenilir ödeme alabilmek, hızımıza ve verimliliğimize katkıda bulunacak. Akbank ve Mastercard ile yaptığımız bu iş birliği ile bizim gibi çok yaygın POS cihazı ile hizmet veren kurumsal firmalar içinde değişime öncelik etmekten memnuniyet duyuyoruz."

MIP, 450 milyon dolar yatırım yapacak

İhracat artışıyla hareketlilik yaşanan Mersin Uluslararası Limanı (MIP), küresel ticarette rekabetçi navlun fiyatlarıyla öne çıkabilmek ve artan kapasiteyi karşılamak için yeni yatırımlara odaklandı. Mersin Uluslararası Limanı (MIP) Genel Müdürü Johan Van Daele, özelleştirmeden sonraki son 14 yılda limanın yıllık ortalama yüzde 7,5 büyüme kaydettiğini ve son 3 yıldır ülkenin en büyük limanı haline geldiğini söyledi. Küresel ticaretteki hızlı artışla birlikte gerekli hizmeti verebilmek için yeni yatırımlara odaklandıklarını belirten Van Deale, "Yakın geçmişte kapasite genişletme, ekipman ve altyapı projelerine 250 milyon dolarlık yatırım yapan MIP, önümüzdeki dönemde 375 milyon dolar olan Mersin Limanı Genişleme Projesi (EMH II) ve 27 milyon dolarlık Kapılar Projesi olmak üzere yakın gelecekte genişleme ve iyileştirme projelerine 450 milyon dolardan fazla yatırım yapmayı planlamaktadır. EMH II projesi ile MIP, toplam kapasitesini 3,6 milyon TEU'ya çıkaracak ve dünyanın en büyük gemileri olan 400 metre uzunluğundaki iki mega gemiye aynı anda hizmet verebilecek. MIP, proje kapsamında 4 adet rıhtım vinci ve 24 adet saha vinci olmak üzere ek ekipmanlara da yatırım yapacak" dedi. 2020 yılında 2 milyon TEU'luk tarihi eşiği aşan MIP, 2021 yılında da 2,1 milyon TEU seviyesine ulaşmayı hedefliyor.

Depo talebindeki artış sürüyor

JLL Türkiye, 2021 yılının üçüncü çeyreğini değerlendirdiği Türkiye'nin Makroekonomik ve Gayrimenkul Piyasası Verileri Raporu'nu açıkladı. Rapora göre İstanbul ve Kocaeli alt pazarlarını kapsayan Marmara Bölgesi'ndeki toplam lojistik arzı 2021 yılı üçüncü çeyreği itibarıyla 10,52 milyon metrekareye ulaştı. Mevcut verilere göre, 2021'in üçüncü çeyreğinde 17.370 metrekarelik lojistik depo kiralama işlemi gerçekleşti ve 2021 yılı toplamında kiralama işlemleri 221.636 metrekareye ulaştı. Boşluk oranı ise %11,1 olarak kayıt altına alındı. Lojistik pazarı 2021 üçüncü çeyreğinde de Covid-19 krizi sonrasında en rağbet gören pazarlardan biri olmaya devam etti. 2021 yılında kiralama işlemlerinde en öne çıkan sektörler sırasıyla yüzde 37 ve yüzde 35'lik pay ile perakende ve e-ticaret olurken, 3. Parti Lojistik (3PL) %21 pay ile sırayı takip etti. Pandeminin etkisiyle perakendecilerin çevrimiçi satış kanallarına yaptığı yatırımların da etkisiyle, pandemi

nedenli kısıtlama kararlarıyla birlikte ortaya çıkan kayda değer talebi karşılamak için, perakende lojistik süreçlerini iyileştiren marketlerin etkisiyle kent lojistiği kavramının gündeme geldiği de 2021 yıl sonu beklentileri arasında yer alıyor. Salgın nedenli kısıtlama kararlarıyla ortaya çıkan kayda değer talebi karşılamak için, perakende lojistik süreçlerini iyileştiren marketlerin etkisiyle kent lojistiği kavramının gündeme geldiği de 2021 yılı beklentileri arasında yer alıyor.

Denizyoluyla tehlikeli yük taşımacılığında kurallar belirlendi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının "Tehlikeli Yüklerin Deniz Yoluyla Taşınması ve Yükleme Emniyeti Hakkında Yönetmelik" Resmi Gazete'de yayımlandı. Yönetmelikle, deniz yoluyla tehlikeli yük taşımacılığı faaliyetinin güvenli, ekonomik, seri, kaliteli, çevreye olumsuz etkisi en az ve diğer taşımacılık faaliyetleriyle uyumlu şekilde yapılmasına ve deniz yoluyla taşınan yüklerin yükleme emniyetinin sağlanması ilişkin kurallar belirlendi. Buna göre, yönetmelik, Türk bayraklı gemilerde ve deniz araçlarında yük olarak taşınan tehlikeli yükleri, bu yüklerin gemide veya kıyı tesisinde yüklenmesi, istif edilmesi, taşınması, geçici depolanması, kontrol ve denetiminin yapılmasını ve deniz yoluyla taşınan yüklerin yükleme emniyetinin sağlanması ile bazı gemilerin uğraksız geçiş izinlerini kapsıyor. Bu kapsamda, tehlikeli yük elleçleyen kıyı tesislerinin, Kıyı Tesisi Tehlikeli Yük Uygunluk Belgesi (TYUB) almaları ve geçerli durumda bulundurmaları gerekecek. TYUB ücreti, elleçleme ve depolama yetkisi talep edilen tehlikeli yük cinsi sayısıyla 5 bin TL çarpılarak hesaplanacak. TYUB düzenlemek için yerinde yapılan denetimin ücreti 3 bin 500 lira olacak. Tehlikeli yükleri elleçleyen kıyı tesisleri, yetkilendirilmiş tehlikeli madde güvenlik danışmanları istihdam edecek, Tehlikeli Madde Güvenlik Danışmanlığı Kuruluşundan hizmet alacak, ıyrıca "Tehlikeli Yük Elleçleme Rehberi" hazırlayacak. Yönetmeliğin idari para cezaları haricindeki hükümleri 1 Nisan 2022'de yürürlüğe girecek.

TIRPORT'TAN KOBİ'LERE "GÜVENİLİR KAMYON" BULMA SÖZÜ

Lojistik teknoloji şirketi Tırport, binlerce KOBi'nin istedikleri yer ve zamanda güvenilir kamyonlara ulaşabilme sözü veriyor. KOBİ'lere lojistiği teknoloji ile yönetme imkanı sunduklarını belirten Tırport Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Kale, şunları aktardı: "KOBİ seviyesinde olan üreticilerin işleri genelde zordur. Kıt kaynaklarla üretim yaparlar. Üretim planı olarak çoğu zaman iki ay sonrasını öngöremezler. Çoğunlukla FTL olarak tanımladığımız 'tam kamyon yük'ü olmaz. Birkaç palet, bir-iki kapak gönderebilmek de isterler. Lojistik firmalarıyla kontratlı çalışmaları zordur, çünkü taşıma için kesin tarihi de çoğu zaman veremeyebilirler. Siparişle üretim yaparlar ve bitince müşterilerine göndermek isterler. Kamyon ihtiyaçlarını bildikleri geleneksel kanallardan yaparlar. Güvenilir, uygun yeterlilikte ve müsait kamyonlara anında ulaşabilmek, yoldaki yükü dijital olarak izleyebilmek, boşaltma süreçlerinde canlı rapor almak vs. onlar için adeta hayaldir. Kamyoncuya her iki tarafın da tercih edeceği bir yöntemle güvenli ödeme yapabilmek, onaylı fatura ve irsaliyeye dijital olarak cepten ulaşabilmek ise adeta hayal ötesidir. Nitekim, artık KOBİ'ler ve tüm işletmeler, Tırport platformu sayesinde lojistiği uçtan uca ülkemizde ve yurtdışında teknoloji ile yönetmektedirler. Dünyada lojistik teknolojisi sunan şirketler arasında Avrupa'da Tırport, Sennder, Ontruck, Shippeo, Saloodo ve Instrafeight ön plana çıkıyor. ABD'de Uber Freight, Convoy, Coyote, Fourkites, Flock Freight gibi lojistik platformları hızla büyürken, Çin'de Full Truck Alliance (FTA), Hindistan'da Rivigo, Blackbuck, Delhivery yer alıyor."

konsped
Konvansiyonel & Kombine
DEMİRYOLU
Taşımacılığı Hizmetleri
KONSPED ULUSLARARASI TAŞIMACILIK LTD. ŞTİ.
Tel: +90 216 468 98 00
mail:info@konsped.com
www.konsped.com

OTOMOTİV

Anadolu Isuzu ihracattaki payını %15,5'e çıkardı

Anadolu Isuzu, yurtdışı pazarlardaki başarısını yükselen satış ve teslimat rakamlarıyla desteklemeye devam ediyor. Ticari araç segmentindeki üretimini pandemi koşullarında da sürdüren Anadolu Isuzu, 2021 yılının Ocak-Ekim arası döneminde ihracatını gerçekleştirdiği **686 otobüs ve midibüs** ile bu segmentte en çok araç ihraç eden üçüncü marka oldu. Otobüs kategorisinde 285 aracın ihracatını gerçekleştiren Anadolu Isuzu, midibüs kategorisinde ise 401 araç ihracatıyla hem kendi rekorunu yeniledi hem de pazar liderliğini sürdürdü. Anadolu Isuzu, halihazırda tam elektrikli ve CNG'li araçlar da dahil olmak üzere otobüs ve midibüs segmentinde 12 farklı model ve toplam 47 farklı versiyonun üretimini ve ihracatını gerçekleştiriyor. İç ve dış pazarlarda büyümeye devam ettiklerini belirten Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, "Bu yılı beklentilerimizin de üzerinde teslimatlarla tamamlamayı hedefliyoruz. Ocak-Ekim döneminde Türkiye'den ihraç edilen toplam otobüs ve midibüsler arasındaki payımız yüzde 15,5 gibi rekor bir seviyeye yükseldi. 30 yıla yaklaşan otobüs ve midibüs ihracatı operasyonumuzda rekor pazar payına ulaşmış olmaktan büyük bir mutluluk duyuyoruz. Pandeminin etkilerinin sürmekte olduğu bir dönemde elde ettiğimiz bu başarıda uzmanlığımız ve üretim kalitemiz önemli rol oynuyor. Anadolu Isuzu olarak Türkiye'de ürettiğimiz, gerek ülkemizde gerekse dünyada modern ulaşım alanındaki ihtiyaç ve talepleri en iyi şekilde karşılayan modellerimizle mevcut pazarlardaki konumumuzu güçlendirmeye ve yeni pazarlara açılmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

KAĞIT

Selpak ihracat ayağını Fas ile güçlendirecek

Türkiye'nin ilk hijyenik kağıt üretici Selpak 50'nci yılına global hedeflerini büyüterek kutluyor. Türkiye'de 4 üretim tesisinin yanı sıra Azerbaycan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nde üretim yapan firma, bu yıl Fas'ta 15 milyon dolarlık yeni bir fabrika kuracak. Türkiye'de pazar lideri olan Selpak, **60'ı aşkın ülkeye** yaptığı ihracatını böylece güçlendirmeyi hedefliyor. 1980'li yıllardan bu yana dünyanın farklı ülkelerine ihracat yaptıklarının altını çizen Eczacıbaşı Tüketim Ürünleri CEO'su Alp Günvaran, "Selpak, bugün 60'ı aşan ülkede milyonlarca tüketiciyle buluşuyor. Şu anda Fas, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE), Irak, Ukrayna ve Kazakistan'da yerleşik satış ekiplerimiz bulunuyor. Azerbaycan ve BAE'de Selpak markamız için lokal üretim yapıyoruz. Tüketici araştırmalarına göre farklı pazarlarda 'premium - üst kalite' segmentte ilk akla gelen markayız. Uluslararası pazarlarda gelecekteki büyümemiz için önemli bir adım daha atarak, Fas'ta yatırım yapmaya karar verdik. Fas'ta kuracağımız bu yeni tesis, Eczacıbaşı Topluluğu'nun Afrika kıtasındaki ilk yatırımı olacak ve uluslararası büyüme hedefimize ulaşma çabalarımızda önemli bir yere sahip olacak. Önümüzdeki on yıl içinde uluslararası satışların toplam satışlarımız içindeki payını daha da yukarı çıkaracağız" dedi. Alp Günvaran, Türkiye'de 2020 yılında 3,4 milyar TL ciro hacmine sahip olan temizlik kağıtları pazarının kişisel bakım sektörünün en büyük kategorisi olduğunu belirterek, Eczacıbaşı Tüketim Ürünleri çatısı altındaki Selpak, Solo, Silen, Servis ve Viva markalarının Türkiye'de her iki evden birinde yer aldığını kaydetti. Günvaran sözlerini şöyle sürdürdü: "Pandemi sürecinde hijyen amaçlı temizlik ve kişisel bakım ürünleri çokça tüketildi. 2021 yıl sonu itibariyle temizlik kağıtları pazarının yüzde 27 büyüyeceğini öngörüyoruz."

PLASTİK

Yılda 900 tonun üzerinde çöp poşeti ihraç ediyor

Eagle Global Plastik, İngiltere başta olmak üzere Kırgızistan, Burkina Faso, Birleşik Arap Emirlikleri ve Fas'a endüstriyel çöp poşeti ihraç ediyor. Endüstriyel çöp poşeti üretim kapasitelerini 150 tondan 300 tona çıkardıklarını belirten Eagle Global Plastik Dış Ticaret Yetkilisi Cem Aslan, "Çok fazla dijitalleşmemiş bir sektörün oyuncusu olarak yatırımlarımızı bu noktada yoğunlaştırdık. Üretimden dağıtıma ve hatta pazarlamaya kadar tüm süreçlerimizi globalleşen dünyaya göre yeniden senkronize ettik. Tüm bunların çıktısı olarak, sadece iç piyasaya ürün sağlayan yerel bir üretici olmak yerine birçok ülkeye ihracat yapan global bir sağlayıcı olduk. Halihazırda üretimimizin **yüzde 75'ini ihraç** ediyor, yalnızca yüzde 25'ini iç piyasaya sunuyoruz" dedi. Endüstriyel çöp poşeti üretim kapasitelerini 1000 tona çıkarmak için var güçleriyle çalıştıklarını söyleyen Dış Ticaret Yetkilisi Cem Aslan, "Üretimimizi e-ihracat çalışmalarımızdan aldığımız katkıya 1000 tona çıkararak hacmimizi artırmak istiyoruz. Dünyanın birçok noktasına ulaşarak ihracat yaptığımız ülke sayısını artırmayı hedefliyoruz. Çevre dostu ürünler üreten, güvenilir, kaliteli ve hepsinin ötesinde insanı merkeze alan bir şirket olarak ülkemize katma değer oluşturmak istiyoruz. İstihdamdaki atılımımızla sektörde global çapta öne çıkmayı önemsiyoruz" şeklinde konuştu. E-ihracat çalışmalarıyla ilgili bilgi veren Eagle Global Plastik Yönetim Kurulu Başkanı Hanifi Kartal ise, "B2B e-ihracat platformu TurkishExporter ile birçok global çapta şirket ile tanışma fırsatı yakaladık. Bu marka bilinirliğimize büyük katkı sağladı. TurkishExporter ile tanışmamızdan sonra ihracat yaptığımız ülke sayısı yüzde 50 arttı. Biz e-ihracat platformlarını dünyaya açılan penceremiz olarak görüyoruz. Tüm dünyadaki alıcıları ayağımıza getiriyor ve ne istediğini bilen ithalatçıları bulma fırsatı sunuyor" ifadelerini kullandı.

TEKSTİL

Kiğılı, İtalya'daki 14. mağazasını açtı

Yurt dışında 51 ülke, 50 mağaza, 83 franchise ile faaliyet gösteren Kiğılı, İtalya'daki 14'üncü mağazasını Bolonya kentinde açarak, Avrupa'daki etkinliğini artırma yolunda bir adım daha attı. Kiğılı Üst Yöneticisi (CEO) Hilal Suerdem, açılışta yaptığı açıklamada, "Modanın kalbi İtalya'da, Bolonya'da ilk mağazamızı açtık. **İtalya'da 4 tane** konsept mağazamızı tamamladık. 10 adet de Coin departman storelarının içinde korner mağazalarımız mevcut. İtalya'da büyüme hedeflerimiz var. Markamızı burada geliştireceğiz" dedi. Suerdem, sponsoru oldukları Kiğılı Fortitudo Bologna takımının da ligde iyi gittiğini belirterek, "Türk'ün bayrağını modanın kalbine dikeceğiz. Bu yüzden Fortitudo Bologna takımına ismimizi verdik. Kiğılı Fortitudo Bologna oldu. Çok ciddi maçlar yapıyoruz, başarılı da gidiyor. Seyirci tezahürat yaparken, Kiğılı Fortitudo diye bağırıyor. Bu bizi çok heyecanlandırıyor. Bir Türk markasının hem de kendi markamızın bu şekilde anılması bizi çok mutlu ediyor, haz veriyor ve bu işi büyütmekle alakalı çok ciddi hedeflerimiz var" diye konuştu. Kiğılı Fortitudo Bologna Takımı Başkanı Pavani de, "Kendi taraftarlarımıza da buradan alışveriş yapmalarını tavsiye ediyorum, çünkü çok güzel bir mağaza. Sıcaklığımızın ne anlama geldiğini gösterirsek, şu anda bizim için çok önemli olan bu sponsorluk için son derece belirleyici olur. Bu çok güzel bir birliktelik. Kiğılı'nın yönetimi üst düzey, son derece memnunuz. Bizim için Kiğılı markasına sahip olmak bir gurur vesilesi" ifadelerini kullandı.

ENDÜSTRİYEL HAVALANDIRMA

Bomaksan global pazarda payını artıracak

Endüstriyel tesislerin toz, gaz ve duman problemlerine yönelik çözümler geliştiren yerli üretici Bomaksan, 2022 yılını "büyüme yılı" ilan etti. Yeni yatırımlarla üretim kapasitesini artırmaya odaklanan şirket, gelecek yıl için yüzde 70 büyüme hedefi koydu. 2021 yılının pandeminin zorlu koşullarına rağmen verimli geçtiğini ve bu yılı yüzde 50 ciro artışıyla kapatacaklarını belirten Bomaksan Genel Müdürü R. Bora Boysan, "Türkiye'nin gelişen ekonomisine paralel olarak biz de 2022'yi büyüme yılı olarak benimsedik. Gerek tesis gerek yeni ürün ve Ar-Ge alanında gerçekleştirdiğimiz yatırımların meyvesini 2022 ve sonrasında almaya başlayacağız. Yeni yılda **yüzde 70 büyüyeceğiz**" diye konuştu. Türkiye'nin kaliteli ve rekabetçi üretimi ile ihracatta önemli avantajlar sağladığını ifade eden Boysan, BOA AIR markalı temiz hava dolaplarıyla başta Avrupa ülkelerinde olmak üzere global arenada pazar paylarını artırmayı planladıklarını vurguladı. Boysan, yeni ihracat pazarlarını da radarlarına aldıklarını dile getirdi. Bomaksan Genel Müdürü R. Bora Boysan, sözlerini şöyle tamamladı: "2021'de ihracat rakamlarımızı en az iki katına çıkararak bu yılı yüzde 50 ciro ve yüzde 100 ihracat artışıyla kapatıyoruz. İhracat atağımız 2022'de de sürecek. Yeni yılda ihracatın cirodaki payını yüzde 40'a çıkarmayı hedefliyoruz. Şu anda Almanya, Libya, Slovenya, Moldova, Belçika, İsrail, Polonya, Portekiz, İtalya ve İngiltere olmak üzere 15'den fazla ülkeye ihracatımız var. Bu listeye yeni ülkeler ekleyeceğiz. AB ülkeleri başta olmak üzere Rusya, Türk Cumhuriyetleri ve ABD pazarlarına yoğunlaşacağız."

bomaksan® ENDÜSTRİYEL HAVA FİLTRASYON SİSTEMLERİ

SAVUNMA SANAYİ

Katmerciler 65 ülkeye ihracat yapıyor

Katmerciler, Ege İhracatçı Birlikleri üyeleri arasında geleneksel olarak düzenlenen ve bölgede en fazla ihracat gerçekleştiren şirketlerin ödüllendirildiği "İhracatın Yıldızları" ödül töreninde, 2020 yılında Savunma ve Havacılık Sektöründe en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci şirket olarak ödül aldı. Katmerciler İcra Kurulu Başkan Vekili Furkan Katmerci, konuya ilişkin yaptığı açıklamada, hem ekipman hem savunma alanında ihracat odaklı faaliyete devam edeceklerini belirterek, "2020 yılında **274 milyon TL'lik** ihracat gerçekleştirerek önemli bir başarıya imza attık. İhracat performansımızı artırarak devam ettireceğiz" dedi. Halka açıldıkları 2010 yılında, gelirlerinin en az yüzde 50'sini ihracattan elde etme hedefini açıkladıklarına dikkat çeken Katmerci, sözlerini şöyle sürdürdü: "Hedeflediğimiz yolda ilerliyoruz. 2010-2020 arasındaki on yıllık dönemde toplam gelirlerimiz içinde ihracatın ortalama payı yüzde 54 olarak gerçekleşti. 2020 yılında bu oran yüzde 78'e yükseldi. 2020'de 353 milyon liralık gelirimizin 274 milyon TL'lik ihracattan elde ettik. Dünyanın 65 ülkesine ihracat yapan bir şirket olarak mevcut yurt dışı pazarlara daha derin nüfuz etmeye çalışırken, yeni pazar arayışlarımız da devam ediyor." Güçlü Ar-Ge Merkezi, nitelikli insan kaynağı, yenilikçi, öncü, yaratıcı şirket kültürünün ihracat başarısının ardındaki en önemli güçler olduğunu vurgulayan Katmerci, "Ürettiğimiz araçların tamamını kendi Ar-Ge Merkezimizde tasarlayıp geliştiriyoruz. Bugün dört kıtada 65 ülkede Katmerciler ürünü ekipman ve savunma araçlarının bulunması şirketimiz ve ülkemiz adına gurur vesilesidir. Devletimizin 2023 ve 2051 vizyonu doğrultusunda üzerimize düşeni yapmaya, milli ihracat hamlesinin aktif bir oyuncusu olmaya devam edeceğiz" dedi.

Mal ticaretinde küreselleşme, bölgesel daralmaya geçit vermedi

2021 yılı DHL Global Bağlılık Endeksi'ne göre mal ticareti pandemi öncesi seviyelerin üzerine çıkarken, küreselleşme, bölgesel daralmaya geçit vermedi. Hâkim trendler, daha geniş bir dünya ile güçlü bağlantılar kurarak elde edilecek büyük fırsatlar olduğuna işaret ediyor.

DHL ve New York Üniversitesi Stern İşletme Fakültesi, 2021 yılı DHL Global Bağlılık Endeksi'ni yayınladı. 10'uncu yıl özel raporu, uluslararası ticaret, sermaye, bilgi ve insan akışlarını analiz ederek pandeminin küreselleşme üzerindeki etkisi hakkında yeni bir perspektif sunuyor. Akış türüne göre değişen farklı eğilimler olsa da DHL Global Bağlılık Endeksi 2021'de yükselişe geçti. Bununla beraber, Covid-19 'stres testi', yola devam ederken dikkat edilmesi gereken uzun vadeli zafiyetleri de ortaya çıkardı.

TİCARET CAN SİMİDİ OLDU

Rapora ilişkin açıklamalarda bulunan DHL Express CEO'su John Pearson, "Pek çokları global krizin küreselleşmenin ilerleyişini tehlikeye atacağından korkuyordu. Biz yıllardır dünya çapındaki çok çeşitli uluslararası akışları analiz ediyoruz ve 1,5 yıllık pandemi sürecinin ardından artık şunu rahatlıkla söyleyebiliriz: Pandemi, küreselleşmenin çökmesine yol açmadı. 2020'de ilk etapta yaşanan düşüşlerden sonra DHL Global Bağlılık Endeksi bu yıl yeniden yükselişe geçti bile. Ticaret, dünyanın dört bir yanında ülkeler açısından bir can simidi oldu ve DHL Express de aşı dağıtımından e-ticarete kadar çeşitli alanlarda kilit rol oynadı" dedi.

Rapora göre pandeminin başlarında ciddi bir düşüş yaşadıktan sonra mal ticareti, 2020'nin sonuna gelinmeden pandemi öncesi seviyesinin üzerine çıktı. Küresel mal ticareti, 2021'de yeni rekorlar kırdı. Doğrudan yabancı yatırım akışları 2020'de ticaretten bile daha fazla küçüldü ancak 2021'de tam anlamıyla toparlanma yolundalar. Uluslararası veri akışları, 2020'de kişiler arası etkileşim çevrimiçi dünyaya taşınınca hızla arttı ama bu, bilgi akışlarının küreselleşmesinde daha uzun vadeli bir yavaşlamaya neden olmadı. Son olarak uluslararası insan akışları pandemiden en ağır şekilde etkilendi ve yavaş bir toparlanma sürecinde. Uluslararası seyahatler 2020'de %73 düştü ancak 2021'in ortalarından itibaren başlayan bir toparlanma hissediliyor.

KÜRESEL AKIŞLAR DİRENÇ GÖSTERDİ

NYU Stern İşletme Fakültesi Kıdemli Araştırma Görevlisi ve DHL Küreselleşme İnisiyatifi Direktörü Steven A. Altman ise konuya ilişkin şunları söyledi: "Küresel akışların direnç göstermiş olması iyi haber çünkü bağlantılı bir dünya, Covid-19 pandemisinin güçlü ve sürdürülebilir şekilde atlatılabilmesi için en iyi olasılıkları sunar. Bir kriz patlak verdiğinde çoğumuz doğal olarak sınırların arkasına saklanma yönünde güçlü bir dürtü hissederiz. Ama karşı karşıya kalınan zorluk ne kadar ekstrem olursa, yurt içinden ve dışından en iyi fikir ve kaynaklara yönelmek o kadar önemli hale gelir."

DHL Global Bağlılık Endeksi'ne göre 2020'nin ortalarından bu yana uluslararası ticaretteki artış, işlem gören mal kapsamı normalden daha fazla değişkenlik göstermiş olmakla beraber, başlangıçtaki tahminlerin çok ötesine geçti. Salgınla mücadelede kullanılan ürünlerin ticareti tırmanırken pek çok diğer üründe düşüş yaşandı. Bu arada, pandeminin daha bölgesel sınırlar içinde ticarete kaymaya neden olacağı yönündeki beklentilerin aksine, 2020'de mal ticareti ortalamaya bakıldığında daha uzun mesafelerde gerçekleşti. Sermaye, bilgi ve insan akışlarına ilişkin veriler de küreselleşmeden bölgeselleşmeye kaymanın devam ettiğine dair net bir kanıt ortaya koymuyor.

DÜŞÜK GELİRLİ ÜLKELER TOPARLANMADA ZORLANIYOR

Diğer taraftan, dünyanın en yoksul ülkeleri, küreselleşme bakımından toparlanma sıralamasında hâlâ gerideler. Küresel ticaret 2021 başlarında yeni rekorlar kırarken bile, kişi başına düşen gelirin en düşük olduğu ülkeler 2019'da yaptıklarına kıyasla daha az ticari işlem yapabiliyorlardı. Aynı şekilde, orta ve yüksek gelirli ülkelerde güçlü bir biçimde büyüyen doğrudan yabancı yatırımlar da bu süreçte düşük gelirli ülkelerde düşüş gösterdi. Dünyanın en yoksul ülkeleri hâlâ dünyanın geri kalanından tehlikeli

derecede kopuk; dünyanın daha büyük bir kısmıyla daha güçlü bağlantılar kurabilmeleri Covid-19 pandemisinin etkileri karşısında toparlanabilme hızlarını artırmaya yardımcı olabilir.

KÜRESEL BAĞLILIK VE REFAH ARASINDA POZİTİF İLİŞKİ

DHL Global Bağlılık Endeksi'nin 10. yıldönümünde hazırlanan bu özel raporda DHL ve NYU Stern İşletme Fakültesi, küresel bağlılık ve refah arasındaki güçlü ilişkinin altını çiziyor. Rapor, politika belirleyicilerin kendi ülkelerindeki bağlılık düzeyini nasıl aktif olarak etkileyebileceğini gösteriyor. Raporda, bir ülkenin bağlılık seviyesini artırmak için kilit önem taşıyan beş alan şöyle sıralanıyor: Barış ve güvenlik, cazip bir yurt içi ticaret ortamı, uluslararası akışlara açık olmak, bölgesel entegrasyon ve toplumsal destek. Dikkat çekici bir nokta da; cazip bir yurt içi ticaret ortamı, bir ülkede global bağlılığı geleneksel küreselleşme destekçisi politikalardan bile daha çok artırabiliyor.

Raporda ayrıca son yirmi yılda güçlü veya artan bağlılık seviyeleriyle öne çıkan beş ülke (Meksika, Hollanda, Sierra Leone, Birleşik Arap Emirlikleri, Vietnam) mercek altına alınıyor. Bu ülkelerin daha fazla bağlılık seviyesine ulaşmak için izledikleri yolların çeşitliliği, herkes için geçerli tek bir reçete olmadığını, bunun yerine her ülkenin kendi yerel bağlamında en mantıklı olan uluslararası fırsatları yakalamaya çalışabileceğini gösteriyor.

KULLANILMAMIŞ BÜYÜK FIRSATLAR

Her iki rapor da dünyanın, türlü aksiliklere rağmen, küreselleşmede rekor seviyelere yakın olduğuna dikkat çekiyor. Aynı zamanda bu raporlar, halihazırda ülkeler ve şirketler açısından kullanılmamış büyük fırsatlar barındıran küreselleşmenin hala sınırlı seviyelerde olduğunu ortaya koyuyor. Çoğu ticari faaliyet halen ulusal sınırlar içerisinde gerçekleşiyor ve ulusal sınırları aşan akışlar da büyük ölçüde komşu ülkeler arasında oluyor. Hâkim trendler, daha geniş bir dünya ile güçlü bağlantılar kurarak elde edilecek büyük fırsatlar olduğuna işaret ediyor.

UPS Premier Avrupa'da hizmete sokuldu

UPS Healthcare, kritik sağlık hizmetleri gönderilerine yönelik yeni teknoloji destekli hizmeti UPS Premier'i bütün Avrupa'da yaygınlaştırdığını duyurdu. Teknoloji destekli ekspres teslimat hizmeti niteliği taşıyan UPS Premier, UPS'in küresel ağında öncelikli bir konum sağlamanın yanı sıra küçük paket gönderim sürecini gelişmiş sensör teknolojisiyle üst seviyeye taşıyor. Yüksek düzeyde özelleştirilmiş elleçleme, görünürlük ve denetim özellikleriyle yeni nesil sensör teknolojisi, UPS ağındaki konumlarının 3 metre yakınında bulunan paketlerin yerini saptayabiliyor.

UPS Healthcare Avrupa Pazarlama Direktörü Monica Alvarado, konuya ilişkin olarak şunları belirtti: "Müşterilerimiz yeni biyolojik ürünlerden implante edilebilir tıbbi cihazlara kadar birçok alanda daha önce hiç olmadığı kadar çok inovasyon gerçekleştiriyor ve bu durum mükemmel hizmet seviyesi ihtiyacını beraberinde getiriyor. Teknoloji destekli bu hizmet sayesinde kritik sağlık hizmetleri gönderilerini müşterilerimizin elinden çıkmadan önce sınıflandırıp tanımlayabileceğiz. Böylece, müşterilerimize tedarik zincirleri süresince eşi görülmemiş denetim, görünürlük ve güvenilirlik sağlayacağız.

UPS Healthcare 2021'de İtalya, Polonya, Çek Cumhuriyeti, Hollanda ve Almanya'yı da içeren ülkelerdeki yeni, özel olarak ayrılmış ve üst seviyeye yükseltilmiş sağlık hizmetleri tesislerinde 36.000 m2 büyüklüğünde soğuk zincir GMP soğutucusu ve dondurucusuna yatırımda bulundu. Biyolojik ürünlerin 2°C'den -80°C'ye kadar bir aralıkta saklanmasına olanak tanıyan bu tesisler 34 ülkede mevcut 1 milyon metrekarelik özel olarak ayrılmış sağlık hizmetleri depo alanına ek niteliğini taşıyor.

AYŞEM ULUSOY
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı
aysem.ulusoy@atcgrup.com.tr

LOJİSTİK SEKTÖRÜ TEŞVİK EDİLMELİ VE DESTEKLENMELİ

Pandemi dolayısıyla lojistik sektör zor zamanlar geçirdi. Geleceğe olan beklentiler olumsuz etkilendi. Ancak 2021 yılı bir önceki yıla kıyasla sektörün önünü görebildiği bir yıl oldu. Lojistik sektörü dinamik, hızlı, yüksek kaliteli bir yapıya ve nitelikli insan kaynağına sahip bir sektör olmasının avantajıyla hızlı bir toparlanma sürecine girdi ve ülkemizin hizmet ihracatındaki önemli orandaki payını sürdürmeye devam etti.

Pandemi süreci küresel ticarette tedarik sıkıntısını da beraberinde getirdi. Maliyet başta olmak üzere çeşitli sebeplerle Çin'den gelen ham maddelere veya yan ürünlere bağımlı olmanın, kriz dönemleri için büyük risk taşıdığının farkına varıldı. Bu nedenle dünya genelindeki tedarikçilerin büyük bölümü, ürün ya da hizmet aldıkları pazarları çeşitlendirme yoluna gittiler. Pandemi sürecinde, Çin'den yeterince hizmet ve tedarik sağlayamayan küresel şirketlerden bazıları, satın alma operasyonlarını Türkiye'ye yönlendirdi. Küresel ticaretteki bu hedef değişimini pandemi şoku ile başvurulmuş geçici bir yöntem olarak değerlendirmiyoruz. Türkiye'ye yönelen satın alma eğilimleri artarak devam edecektir.

Pandemi döneminde maliyet artışlarına sebep olan en kritik sorun konteyner krizi oldu. Konteynerlerin dünyanın çeşitli limanlarında birikmesi ve lojistik zincire dahil edilememesi navlun artışlarına sebep oldu. Ayrıca pandemi sebebiyle ertelenmiş talepteki yüksek artış da navlun artışlarında etkili bir diğer faktör olarak karşımıza çıktı. Ayrıca pandemi ile beraber iş süreçleri dijitalleşmeye başladı ve altyapıların oluşturulması adına firmalarda ek maliyetler oluştu.

Son dönemde lojistik maliyetlerde pek çok sebepten kaynaklı bu artışlar işletmelerin finansal performansını ciddi oranda sekteye uğrattı. Lojistik maliyetlerin toplam işletme maliyetlerinin içinde önemli bir paya sahip olması ve finansal performansı doğrudan etkilemesi sebebiyle şirketler lojistik maliyetleri düşürmek adına birçok strateji geliştirdi.

Lojistik sektöründeki maliyetler kur artışı, akaryakıt zamları, bakım giderleri, köprü-yol ücretleri ve sigorta maliyetleri sebebiyle artabilmektedir. Diğer yandan, kurdaki bu dalgalanmalar lojistik operasyonları, ekipman, depo kiraları ve sarf malzeme fiyatlarını da etkiledi.

Sektörümüzü etkileyen bir diğer önemli ve güncel sorunlardan bir tanesi Kapıkule'deki bekleme süreleridir. Sınır kapılarındaki beklemeler maliyet artışı olarak yansımaktadır. Araç kuyruklarının uzamasının birden fazla nedeni var ancak son dönemdeki temel sorun Türkiye'den ziyade diğer ülkelerin işi ağırdan almasından kaynaklanıyor. Türkiye sınır kapısının işlem hacmini artırmaya yönelik önemli yatırım yaptığı halde Bulgaristan tarafı buna karşılık verecek iyileştirmeleri yapmadı. Sınır kapısının Türkiye tarafında yapılan iyileştirmelerin verimli olması için Kapıkule ve Kapitan Andreevo Sınır Kapıları'nın eşgüdümlü çalışmalarının sağlanması gerekiyor. Aksi takdirde Türkiye tarafında yapılan iyileştirmeler amaca hizmet etmekte yetersiz kalıyor; araç işlem kapasitemizi her ne kadar artırsak da Bulgaristan tarafıyla da eşgüdümün sağlanması gerekiyor.

UTİKAD, T.C. Ticaret Bakanlığı nezdinde oluşturulan Kapıkule Eylem Planı kapsamında önceki yıllarda yapılan çalışmalarda yer alarak katkı sağladı. Kapıkule Sınır Kapısı'nda yaşanan darboğazın giderilmesine yönelik önerilerimizin yer aldığı raporumuzu 2020 yılında Bulgaristan Taşıma İşleri Organizatörleri Derneği'ne ilettik. Kapıkule'deki araç kuyrukları şoförler için elverişsiz koşullar anlamına geliyor. Günlerce süren beklemeler ülkemizin araç filosu kapasitesinden en üst düzeyde yararlanılmasını engellerken bu sebeple artış gösteren navlun fiyatları da ihracatçımızın dış pazarlarda rekabet gücünü azaltıyor. Kapıkule'deki araç kuyruğu sorunu sadece lojistik sektörünün değil, ülkemizin dış ticaret erbabını da çok yakından ilgilendiren bir sorundur. Bu sebeple temennimiz sorunun acilen çözüme kavuşturulmasıdır.

Bir süredir gündemde olan bir konu ise ihracat menzilinin 8 bin kilometreye çıkarılması hedefidir. Uzak Ülke Stratejisi ile belli ülkelere ihracat yapılması hedefleniyor. Türkiye'nin Çin ve ABD ile önemli oranda bir ihracat potansiyeli var. Belirlenen ülkeler ile ihracatın geliştirilmesi, ABD ve Çin ile ihracatın artırılması ekonomimiz için önemli bir adım olacaktır. Çin ve ABD pazarlarında bir denge oluşturmalıyız. Koronavirüs süreci bizlere gösterdi ki tek bir pazara bağlı kalmak yıpratıcı oluyor. Dolayısıyla yeni pazarlar bulmak ekonomiyi canlı tutmak adına çok önemli. Ülkemizin jeopolitik konumuyla denizyolu ve havayolunda belirlenen ülkelere ulaşmada avantajlı bir durumdayız. Bu ülkelere yapılacak ihracatlarda ihracatçıların en büyük partneri lojistik sektörüdür. Bu doğrultuda lojistik sektörü de yeni rotalar için teşvik edilmeli ve desteklenmelidir. Ayrıca hizmet ticareti kapsamında ülkeye önemli hacimde döviz girdisi sağlayan sektörümüze yönelik teşvik mekanizmaları çeşitlendirilmeli ve sektöre sunulmalıdır.

140 yıllık geçmişe, dünya genelinde yapılanmış 2.600 ofis ve 93.000'den fazla çalışana sahip SGS Grubu'nun üyesi olan SGS TransitNet, 22 anlaşmalı partneri ile müşterilerine 7/24 hizmet vermektedir. Taşımacılık sektörünün en büyük firmalarının uzun yıllardır tercih ettiği SGS TransitNet'in hizmet kalitesi ISO 9001:2015 ve ISO 27001:2013 belgeleri ile de tescil edilmiştir. Taşımacılardan bağımsız yapısıyla tüm verilerinizin özenle korunduğu SGS TransitNet platformu üzerinden 2019 yılında 397.000, 2020 yılında ise 361.000 araç için beyanname açılmıştır ve bu sayı her gün artmaktadır.

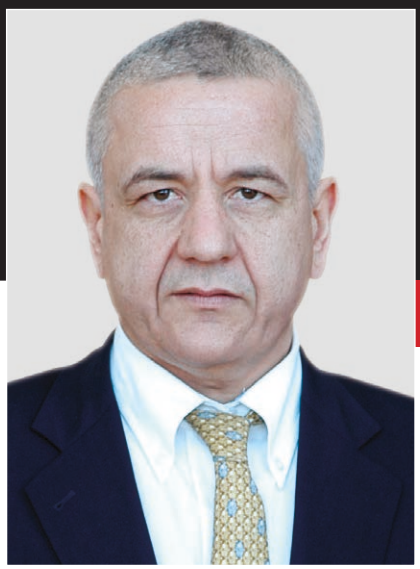
SGS TransitNet müşterileri, aşağıda yer alan 23 ülkenin gümrük sistemine herhangi bir aracı kuruma ihtiyaç duymaksızın direkt olarak beyanname sunabilmektedir.

- Türkiye
- Bulgaristan
- Romanya
- Macaristan
- Polonya
- Litvanya
- Belarus
- Almanya
- Hollanda
- Birleşik Krallık
- İtalya
- Fransa
- İspanya
- Hırvatistan
- Sırbistan
- Makedonya
- Slovenya
- Slovakya
- İsviçre
- Letonya
- Yunanistan
- İrlanda
- Belçika

SGS TransitNet Transit Sistemi
Destek Hizmetleri A.Ş.
Bağlar Mah. Osmanpaşa Cad. No:95
İş İstanbul Plaza Güneşli Bağcılar - İstanbul
t +90 212 368 40 20
f +90 212 224 78 96
e transitnet.turkey@sgs.com

SGS.COM.TR/TRANSITNET

SGS TransitNet



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İHRACAT, LOJİSTİK, ULAŞTIRMA VE DİJİTALLEŞME

Bugünün dünyasında, ihracat planlaması o kadar basit değildir. Hedefe bağlı olarak, dış pazara gönderilecek eşyalar demiryolu, denizyolu, iç suyolu ve karayolu kombinasyonu ile taşınabilir.

Ancak önemli olan doğru seçimi yapmak, emisyon ve yeşil dünya için en doğru ve en az maliyetli ulaşım modları kombinasyonunu bulmaktır. Hangi ulaşım modlarının birlikte kullanılacağına karar verilirken, yalnız ulaşım sistemini değil, ulaştırma ve lojistik sürecinin yanında öncelikle çevreyi olumsuz etkileyecek faktörler de dikkate alınmalıdır.

Küreselleşme ile birlikte uluslararası ticaret hacminin genişlemesi, ülkelerin lojistik kapasitelerini geliştirmelerini gerekli hale getirmiştir. Lojistik sektöründeki gelişmeler üretimi kolaylaştırdığından ülkelerin dağıtım ve pazarlama gibi alanlarda yaptıkları yatırımlar, kendilerine küresel ticaretle ilgili önemli bir rekabet avantajı sağlamıştır. Lojistik faaliyetlerin doğru ve etkin bir şekilde planlanması, ülkeler için hem maliyet hem de verimlilik avantajları elde etmenin önemli bir yoludur.

Lojistik, günümüzde bu gelişmede aktif rol alarak ticaretin vazgeçilmez unsuru haline gelmiştir. Buna göre, lojistik sektöründeki gelişmeler, büyüme ve gelişme açısından sağlanan avantajlarda önemli bir paya sahiptir.

Küresel demiryolu lojistiği pazarının büyümesinde, demiryolu taşımacılığının karayolu taşımacılığına göre artan etkinliği, karayollarında trafik ve karayolu tıkanıklığının azalması ve demiryolu intermodal/kombine taşımacılığının gelişmesi gibi önemli piyasa faktörleri etkili olmuştur.

Günümüzde dijitalleştirme bir lojistik organizasyonun verimliliğini artırmada büyük rol oynamaktadır. Lojistik sektörü hızla teknoloji odaklı hale geliyor. Verimliliğini ve etkinliğini artırmak için lojistik süreçlere yerleştirilebilecek değerli yazılımlar yapılmaktadır. Örneğin; eşyaların hareketiyle ilgili zamanında güncellemeler sağlayan bir iş süreci yazılımı, hareketi takip etmek, şeffaflık oluşturmak, güvenlik ağını güçlendirmek ve iyi bir müşteri deneyimi sağlamak ve böylece yönetim sürecinin verimliliğini artırmak için entegre edilebilir. Eşyaların hareketini izleyen iş süreci yazılımı aracılığıyla operatöre ve müşteriye ayrıntılar sağlanabilir.

Ayrıca otomasyon da, bu görevler için geliştirilmiş özel yazılımları kullanarak hesap ayrıntılarını ve çalışan ayrıntılarını doğru bir şekilde yönetmeye ve düzenlemeye yardımcı olur. Bu nedenle, lojistik firmaları verimliliklerini artırmak için teknolojiyi benimsemelidir.

İyi bir planlama yapısı, yönetim sürecinin temelidir. Planlama, eşyaların tedariki, depolama tesisleri ve ürünlerin kesin konumlara teslimi gibi birçok faktörü kapsar. Zaman, ulaşım ve maliyetler bir planlama yapısının önemli bir parçası olan diğer faktörlerdir. Sevkiyat türüne, bütçe hususlarına ve teslimatın yapılması gereken hıza bağlı olarak, her taşıma modunun kendi avantajları ve dezavantajları vardır. Bazen müşteri, pazara veya coğrafi taleplere ve gereksinimlere bağlı olarak, eşyaların varış noktasına ulaştırılması için birden fazla taşıma şekline ihtiyaç duyabilir.

A noktasından B noktasına eşya götürmek için en uygun taşıma modunu seçerken, göz önünde bulundurulması gereken birkaç faktör vardır. Doğru taşıma modunu/modlarını seçerken, işletme ve yönetme çok kritiktir. Taşıma ekipmanı ve modlarının etkin kullanımı, lojistik maliyetlerini önemli ölçüde azaltır.

Eşyaların ihracatı için en iyi ve en uygun taşıma sistemini seçerken bütçe en önemli husustur. Maliyetler, taşınması gereken eşyaların türüne ve miktarına göre değişir. Taşıma maliyetinin eşyaların maliyetini etkileyeceğini akılda tutmak gerekir.

Farklı taşıma modlarının güvenilirlik ve düzenlilik parametreleri birbirinden farklıdır. Malların teslim edileceği aciliyet ve hız, hangi taşıma modunun kullanılacağına ilişkin kararı etkiler.

İhracat kapsamında "intermodal taşımacılık" veya "kombine taşımacılık" ifadelerini eşanlamlı olarak kullanabiliriz. "İntermodal taşımacılık" burada taşımanın büyük bir bölümünün demiryolu, iç suyolları veya denizyoluyla olduğu ve herhangi bir ilk ve/veya son etaplarının da karayolu tarafından gerçekleştirilen, yükün tek ve aynı yükleme biriminde hareketi anlamına gelir.

Bilindiği üzere Türkiye, coğrafik durumu açısından dünyanın en önemli ulaştırma ve lojistik ülkelerinden biridir. Bu konumun hakkını vermek "Lojistik /TİO Firmalarının" görevi olduğunu düşünüyoruz. Çözüm işbirliğinde yatıyor. Şirketler tutarlı, sürekli ve işbirliğine dayalı iyileştirme için bir yol haritası geliştirmek üzere tüm paydaşlarla birlikte çalışarak bütünsel tedarik zinciri yönetimini ve Türkiye'yi güçlendirebilir.

Yeni nesil kargo deneyimiyle **istediğin gibi sende o**

www.sendeo.com.tr | info@sendeo.com.tr

SendeoTurkiye

Koç

sendeo

TİM BAŞKANI İSMAİL GÜLLE

İHRACATTAKİ KAZANIMLARA *lojistik sektörüyle birlikte* İMZA ATTIK

"İhracatçılar olarak elde ettiğimiz tüm kazanımlara, en büyük paydaşımız olan Türk lojistik sektörü ile birlikte imza attık" diyen TİM Başkanı İsmail Gülle, ihracatçının da lojistikçinin de kazanacağı Türkiye Lojistik Portalı ile ürünlerin dünyanın dört bir köşesine, en uygun zamanda ve maliyetlerle ulaştırılacağını söyledi.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) İsmail Gülle, ihracatta yaşanan gelişmeler ve lojistik süreçlere ilişkin önemli açıklamalarda bulundu. Dünyanın belki de yüz yılda bir karşılaşabileceği bu tür bir salgın sürecinin, oldukça dikkat gerektiren ve kendi içerisinde dinamikleri olan bir dönemdi olduğunu vurgulayan Gülle, "Dünyada globalleşme eğilimi giderek azalırken, bölgeselleşme ve yakından tedarik eğilimleri hız kazandı, tek seferde toplu ve büyük siparişler yerine, daha yakın bölgelerden, daha küçük hacimde ve parçalı siparişler giderek daha da tercih edilir hale geldi. Dünya bu süreci yönetmeye ve alışmaya çalışıyor" dedi.

Pandemi sonrasında çok yoğun ve ciddi bir taleple karşı karşıya kaldıklarını ifade eden Gülle, son 12 ayın 10'unda aylık ihracat rekorları açıkladıklarını vurguladı. Eylül ve Ekim aylarında ihracatın aylık bazda 20 milyar doları aştığını ifade eden Gülle, "2010'da 95 milyon ton ihracat yaparken, bugün 172 milyon tonu aşmış durumdayız. İnşallah 2026'da, 5 sene gibi kısa bir sürede 300 milyar dolara ulaşacağız. İhraç ürünlerinin hacmi arttıkça lojistik hizmetlerine olan ihtiyaç da artıyor. İhracatçılar olarak elde ettiğimiz tüm kazanımlara, en büyük paydaşımız olan Türk lojistik sektörü ile birlikte imza attık" dedi.

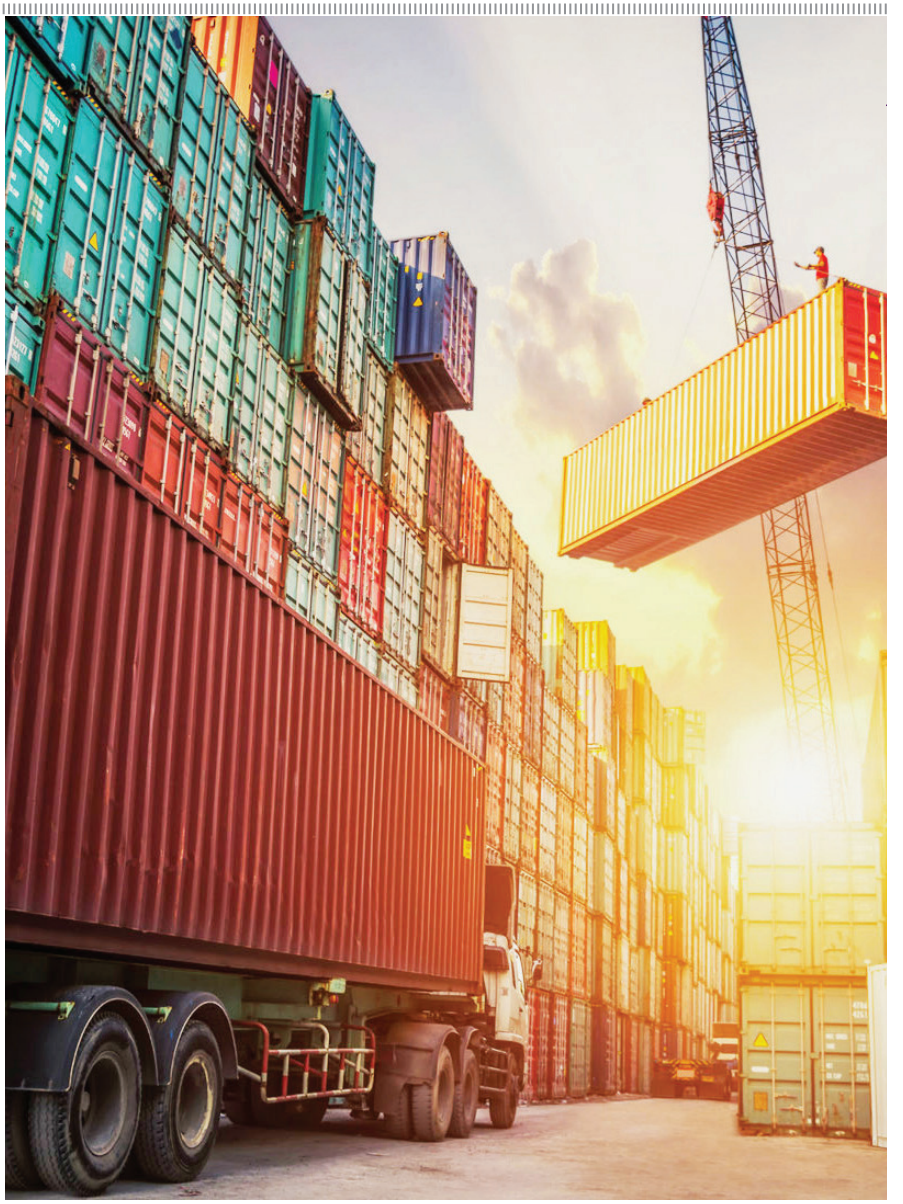
'İHRACAT MESAFEMİZ 3 BİN 137 KİLOMETREYİ BULDU'

Ocak-Ekim dönemi ihracat rakamlarının yüzde 34 artışla 181,8 milyar dolara ulaştığını belirten Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye bugün küresel ihracattan yüzde 1'in üzerinde pay alan, üretim ve ihracatta bir üst lige adım atmış bir ülke olduğunu gururla söylemek isterim. Türk bayrağını bu yıl 229 ülke ve bölgede dalgalandırırken, 187 ülkeye ihracatımızı artırdık. İhracat yapan firma sayımız da 10 ayda 87 bin 268 oldu. 15 bin 141 firmamız da 'ihracata merhaba' dedi. Yılın ilk 10 aylık dönemini de baz alırsak sektörlerimiz salgının küresel ticarette yarattığı daralmadan neredeyse hiç etkilenmedi ve 20 sektörümüz de rekor kırdı. Özellikle eylülde 2,6 milyar dolarlık ihracat gerçekleştiren çelik, sektörlerimiz içinde ilk kez tarihinde zirvede yer aldı. Bu sektörümüz yılın ilk 10 ayında da geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 80,6 artışla 18 milyar 119 milyon dolarlık ihracata imza atarak da rekor kırdı. Birçoğumuzun ihracatla yeni tanıştığı 80'li yıllarda yıllık 3 milyar dolar ihracat yapılırken, bugün bu rakamı

"Lojistik firmalarımız yetki belgelerini ibraz ederek Türkiye Lojistik Portalı'na üye olabilecek. İhracatçı, kendi yük bilgilerini platforma girerek ilan oluşturacak; lojistik sektörümüz ise bu ilanlarda filtreleme yaparak kendi hat ve programlarına uygun yükleri bulacak."

2 günde gerçekleştirebiliyoruz. 90'lı yıllarda yıllık 15 milyar dolar ihracat yapan bir ülkeyken, bugün bu rakamı bir ayda rahatlıkla yapabilen bir ülkeyiz. Son 12 ayda 215,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirerek yıllık ihracat hedefimiz olan 211 milyar dolara aşmayı başardık. Böylelikle Orta Vadeli Program(OVP) hedefini şimdiden yakalamış olduk. Beklentilerimizin ötesinde bir tabloyla karşı karşıyayız. İhracat ailesi, bu performansını sürdürdüğü takdirde çok daha yüksek hedeflere de kısa sürede ulaşacaktır. 2021 yılının hedefinin üzerinde inşallah çok güzel bir yerde rakamımızı geliştireceğiz. 220 milyar dolara doğru emin adımlarla ilerliyoruz. Görünen o ki bu tempoyu devam ettiğimiz takdirde 2023 yılının 242 milyar dolar olan OVP'deki ihracat hedefini 2022 yılında gerçekleştireceğiz. Bunun büyük ölçeğini ve yolunu inşallah bu sene almış olacağız. Firmalarımızın dijital dönüşümüne ve sanayide otomasyon altyapısı çalışmalarına hız vermeli ve lojistik imkanlarını çeşitlendirmeliyiz."

Ortalama ihracat mesafesinin 3 bin 137 kilometreyi bulduğunu aktaran Gülle, tüm bu başarıların, küresel ticaretin derinden etkilendiği pandemi döneminde gerçekleştiğini vurguladı. Bu dönemde ardı ardına yaşanan talep ve arz şoklarının, küresel navlun fiyatlarını da derinden etkilediğini ifade eden Gülle, "Baltık kuru yük endeksi, pandemi öncesi dönemde 900 seviyelerindeyken; son dönemde 5650 puana kadar yükseldi. Uzakdoğu, ABD ve Afrika kıtasına yapılan taşımalarda maliyetler 2 bin dolardan 15 bin dolar seviyesine çıktı" dedi.



'PORTAL İLE İHRACATÇI DA, LOJİSTİKÇİ DE KAZANACAK'

TİM olarak küresel navlun krizine ulusal bir çözüm üretmek adına harekete geçtiklerinin altını çizen Gülle, "Kendi lojistik kaynaklarımızın verimliliğini artıracak, ihracatçılarımız ile lojistik sektörü arasında dijital bir köprü vazifesi görecek olan Türkiye Lojistik Portalı'nı hayata geçirdik. Portalımızı, lojistik sektör temsilcileri ve ihracatçılarımızla gerçekleştirdiğimiz istişareler sonucunda nihai şekline kavuşturduk. Türkiye Lojistik Portalı ile ürünlerimizi dünyanın dört bir köşesine, en uygun araçla, en uygun zamanda, en uygun maliyetlerle ulaştıracağız. Son derece sade bir arayüzle tasarlanan portala, ihracatçılar vergi kimlik numaralarıyla üye olmak mümkün. Lojistik firmalarımız da yetki belgelerini ibraz ederek platformumuza üye olabilecek. İhracatçı, kendi yük bilgilerini platforma girerek ilan oluşturacak; lojistik sektörümüz ise bu ilanlarda filtreleme yaparak kendi hat ve programlarına uygun yükleri bulacak. Portalımıza üye olan ihracatçı da, lojistikçi de kazanacak" diye konuştu.

'GÜVENİLİR TEDARİK EĞİLİMİNDE LOJİSTİĞİN ROLÜ BELİRLEYİCİ OLDU'

"İhracat bir takım oyunu" diyen Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: "Başarılı bir ihracat için, ihracata dahil olan tüm unsurların koordinasyon ve iş birliği içerisinde hareket etmesi gerekiyor. Her kademede kalite ve verimlilik önem teşkil ediyor. İhracatta, üretilen ürünün niteliği veya içeriği ne kadar belirleyiciyse, bu ürünün sevkiyatı da o derece belirleyici konumda. Küresel ticaretin bugünkü mevcut durumuna baktığımız zaman lojistik en önemli unsurlardan biri. Son yıllarda, küresel ticaretteki ana trend hızlı

tedarike odaklanmış durumdaydı. Bu süreçte ürünün fabrikada mamul hale getirildikten sonra hızlı bir şekilde alıcıya ulaştırılması belirleyiciydi. Lojistik sektörü sadece ihracatçıların değil, devletlerinde en öncelikli konularından biri haline gelmişti. Pandemi döneminde her şartta yapılabilen, güvenilir tedarik eğilimi öne çıktı. Burada yine lojistiğin rolü belirleyici oldu."

'TÜRKİYE GÜVENİLİR TEDARİKÇİ OLARAK ÖNE ÇIKTI'

TİM Başkanı İsmail Gülle, Türkiye'nin pandeminin zorlu şartlarında üretim ve ihracatı aksatmayarak, alternatif çözümler üreterek güvenilir üretici olarak öne çıktığını söyledi. Krizde önemli fırsatlar yakaladıklarını ve bunları çok iyi değerlendirdiklerini vurgulayan Gülle, "Avrupa başta olmak üzere kısıtlamaların uzatıldığı veya artırıldığı aylarda ihracatımızdaki artış, ülkemizin artık tedarikte güvenli bir liman olduğunun göstergesi oldu. Çünkü tedarik zincirlerinde yaşanan sıkıntılar neticesinde ithalatçı ülkeler, tedarikte tek kaynağa bağımlılığın olumsuzluklarını tecrübe etti ve yeni arayışa girdi. Dünya artık tek bir bölgeden, tek bir fabrikadan çıkan ürünlere bağımlı olamayacağının farkında. Tedarik krizinin zirve yaptığı anlarda, ülkemiz alternatif bir güvenilir tedarikçi olarak öne çıktı. Bu da ihracat rakamlarımıza yansıdı" diye konuştu.

'YENİ TİCARET ROTALARI ÖNEMLİ FIRSAT SUNUYOR'

Türk ihracatçısı için küresel ithalatında artış beklenen ülkelerin hedef pazarlar olacağını ve bu pazarlara yönelik çalışma yapılmasında fayda gördüklerinin altını çizen İsmail Gülle, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ülkemizin merkezinde bulunduğu yeni ticaret rotaları bizlere önemli bir rol üstlenme fırsatı tanıyor. Türkiye jeopolitik konumu itibariyle lojistik sektöründe de önemli bir rol oynayan ülkelerin başında gelmektedir. Kara, hava, demir ve denizyolu taşımacılıklarının her birinde ayrı ehemmiyete sahiptir. Asya, Avrupa ve Ortadoğu'nun geçiş koridorunda yer alan Türkiye, lojistik sektöründe ayrıca oldukça avantajlı bir ülke konumundadır. Lojistik faaliyetler üzerinde yapılacak uyarlamalarla ve kapsamlı lojistik stratejileriyle rakipleri karşısında öne geçmenin mümkün olduğu, ülkeler tarafından daha açık bir şekilde anlaşılmaya başlanmıştır. Gerek İpek Yolu'na ilişkin gelişmeler gerekse Asya-Pasifik ülkelerinin ekonomik ağırlığı ve bunun Batı'ya tezahürü, merkezdeki ülke olarak Türkiye'ye jeostratejik anlamda eskisinden daha önemli bir ülke rolü biçmektedir. Ülkemiz, küresel tedarik zincirlerinin yeniden yapılanması sürecinde, Avrupa Birliği ve ABD pazarları için küresel tedarikte alternatif oyuncu konumuyla öne çıkmaktadır. En önemli pazarımız olan Avrupa için, oldukça stratejik bir tedarikçiyiz. Bunu pandemi sürecinde, çok daha net bir şekilde gördük. Elbette mevcut koşullar altında, Avrupa Birliği'ne ihracatta coğrafi yakınlık, AB standartlarına uyum, sanayideki çeşitlilik, hızlı ve esnek üretim yapısı, lojistik alt yapısı gibi güçlü yönlerimizle öne çıkıyoruz. Avrupa Birliği tedarik zincirlerindeki mevcut avantajlarımızı değerlendirerek ihracatımızı daha da üst seviyelere çıkarabiliriz. Bu süreçte ikinci önemli fırsat bölgemiz, Kuzey Amerika olarak öne çıkıyor. Mesafe ve geniş ölçekli sipariş eğilimine rağmen, mevcut dönüşüm süreci içerisinde ülkemiz adına oldukça önemli fırsatlar, Kuzey Amerika pazarında bizleri bekliyor. Zaten son yıllarda bölgeye ihracatımızda, başarılı bir performans ortaya koymaktayız."

WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?

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

WCA
Leading the World in Logistics Partnering

Join the world leader in logistics partnering.

www.wcaworld.com

Kimya lojistiğinde uzmanlaşan Alışan Lojistik, yılı yaklaşık %15 seviyelerinde bir büyümeyle kapatmayı hedefliyor. 2022 yılında da terzi dikimi hizmetler sunmaya; intermodal taşımaya ve katma değerli hizmetlere odaklanmaya devam edeceklerini vurgulayan Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, dijitalleşmede başlattıkları dönüşümü sürdürerek bu alanda çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlamayı hedeflediklerini söyledi.

Damla Alışan

Alışan logistics hızla dijitalleşerek YENİ İŞ MODELLERİ YARATACAK

1985 yılında kurulan Alışan Lojistik, bugün 500 adet öz mal araç filosu ve Türkiye genelindeki 32 farklı lokasyonda çalışan bin 500 çalışanı ile başta uluslararası nakliye olmak üzere, depo ve antrepo hizmetleri, likit enerji taşımacılığı gibi pek çok operasyonu yürüten; sektörde "kontrat lojistiği" diye de ifade edilen entegre lojistik hizmetleri ile müşterilerinin taleplerini A'dan Z'ye kurgulayan, ihtiyaca özel lojistik çözümler geliştiren bir marka.

KİMYA LOJİSTİĞİNDE UZMAN

"Bizi farklı kılan, tehlikeli madde lojistiği denilince ilk akla gelen firma olmamız" diyen Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, bu uzmanlıkları çerçevesinde de şirketlerinin, kimyasal maddelerin elleçlenmesinden, taşınmasına ve depolanmasına kadar olan süreçlerin tamamında sunduğu hizmet konusunda çok ciddi bir uzmanlığa ve altyapıya sahip olduğunu belirtti. Alışan, "Şirketimiz, başta SQAS ve ADR mevzuatı olmak üzere uluslararası standartlar ve yasal mevzuatlar düzeyinde süreçlerini yönetmekte, yatırımlarını bu temel üstüne

planlamaktadır. Son gerçekleştirilen SQAS (Sürdürülebilirlik için Güvenlik ve Kalite Değerlendirmesi)nden de Alışan Lojistik olarak tam puan aldık ve Avrupa'da bu sistemin en iyi uygulayıcılarından biri olduk. Ayrıca, özellikle tanker yıkama konusu, bizler gibi büyük firmaların çevreye karşı bir yükümlülüğü olduğu için de en hassasiyet gösterdiğimiz çalışmalardan bir tanesidir" dedi.

Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektörünün kimya olduğuna ve sektörün 2023 yılında 50 milyar dolara yakın bir hedef belirlediğine dikkat çeken Alışan, tehlikeli madde taşımacılığında beklenen kaliteyi sağlayabilmek için taşıyıcıların, belirlenmiş kanun ve yönetmeliklerden yola çıkılarak başta çevre ve insan sağlığını göz önünde bulundurmaları gerektiğinin altını çizdi. Alışan ayrıca "Bu bağlamda verilen hizmetin periyodik kontroller ve testlerle güvenilirliği denetim altında tutulmalıdır. Güvenliği sağlamanın ve dolayısı ile kaliteyi arttırmanın bir diğer yolu ise eğitimli insan faktörüdür" dedi.

'DEPO YATIRIMLARI SÜRECEK'

Alışan Lojistik, 150.000 metrekare kapalı alanda, 260.000 palet depolama kapasitesine ulaşan yatırımları ile ülke çapında farklı şehirlerdeki 13 lokasyonda, yüksek standartlarda depo ve antrepo hizmeti sunuyor. Antrepo ve serbest depoları bünyesinde tehlikeli ürünler (yanıcı parlayıcı), kimyasal ürünler, gıda içerikli ürünler, FMCG ürünleri, ısı kontrollü ürünler, diğer standart depolama ihtiyacı olan ürünler için hizmet sağladığına değinen Damla Alışan, Alışan'ın tüm tesislerinde kimya ve FMCG endüstrileri için tasarlanmış operasyonlar ile katma değerli ürün elleçleme ve yüksek standartlara sahip, güvenlik öncelikli operasyonların yürütüldüğünü belirtti. Alışan ayrıca, depoculukta önümüzdeki yakın süreçte müşteri ihtiyaçlarına ve projelerine bağlı olarak büyüme ve yeni yatırım stratejilerinin de devam edeceğini sözlerine ekledi

> "Dijital dönüşüm yolculuğumuzda, veritabanı ve uygulama servisleri geçişi, sunucu projesi, doküman yönetimi ve SharePoint güvenlik seviyesinin artırılmasından oluşan beş farklı geçiş rotasında Microsoft Azure ile çalışarak bulutun getirdiği maliyet, güvenlik ve inovasyon avantajlarından da yararlanmaya başladık. Süreci 2022 yılında tamamlamayı öngörüyoruz."

'PANDEMİ GELECEĞE BAKIŞIMIZI DEĞİŞTİRDİ'

Özellikle e-ticarette korona sonrasında mecburi değişikliklerin görüldüğüne dikkat çeken Damla Alışan, "Bu sebeple daha yaygın depoculuk ve mikro dağıtım faaliyetleri gündemimize geldi, önümüzdeki yıl da gündemde olmaya devam edecek. Zira stok politikaları değişti, değişiyor. 'Tam zamanında' ürün politikası, karantina dönemi sonrasında yeniden tasarlanacak bir üretim politikası haline geldi" dedi.

Öte yandan sürdürülebilirliğe verilmesi gereken önemin ne kadar büyük olduğunun pandemi ile en sonunda anlaşıldığına da vurgu yapan Alışan, "Bu bağlamda örneğin, Avrupa Birliği'nin Avrupa Yeşil Mutabakatı çerçevesinde hayata geçireceği 'sınırda karbon düzenlemesi' kimya, lojistik gibi birçok sektörün sürdürülebilirliğe yönelik gerekli değişiklikleri yapmasını mecburi tutacak gibi gözüküyor. Kurumsal vatandaşlık çerçevesinde de büyük markaların bu düzenlemeleri yapan lojistik şirketlerini tercih etmeye başlayacaklarını ya da başlamaları gerektiğini düşünüyorum" ifadelerini kullandı.

'DİJİTALLEŞME ÇALIŞMALARIMIZ DEVAM EDECEK'

"2020 yılını pandemi ve diğer bütün olumsuzluklara rağmen hedeflerimize çok yaklaşarak 750 milyon TL seviyelerinde kapatmıştık. 2021 yılı için ise, yaklaşık %15 seviyelerinde bir büyüme hedefi öngördük" diye Damla Alışan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Firma olarak, önümüzdeki yıl da müşterilerimize terzi dikimi hizmetler sunmaya; intermodal taşımaya ve operasyonlarımızda katma değerli hizmetlere odaklanmaya devam edeceğiz. Hedeflerimiz arasında ayrıca, teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlamak var. Örneğin, son dönemki dijital dönüşüm yolculuğumuzda, veritabanı ve uygulama servisleri geçişi, sunucu projesi, doküman yönetimi ve SharePoint güvenlik seviyesinin artırılmasından oluşan beş farklı geçiş rotasında Microsoft Azure ile çalışarak bulutun getirdiği maliyet, güvenlik ve inovasyon avantajlarından da yararlanmaya başladık. Süreci 2022 yılında tamamlamayı öngörüyoruz."

Ege ihracatçısı DENİZYOLU TAŞIMACILIĞINDA yeni çözümler bekliyor

2021 yılı Ocak-Şubat döneminde 200'ün üzerinde ülke ve bölgeye 14 milyar 766 milyon dolarlık ihracat gerçekleştiren Ege ihracatçısının lojistik gündeminde denizyolu taşımacılığı ve Kemalpaşa Lojistik Köy projesi var. Lojistik köy projesinin bölgedeki limanların verimli kullanılmasına katkı sunacağını belirten EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, ayrıca Alsancak Limanı'ndan Ro Ro seferlerinin artırılmasının ve büyük tonajlı gemilerin girebileceği yatırımlar yapılmasının ihracatın gelişimine katkı sunacağını söyledi.

Ege İhracatçı Birlikleri olarak 2021 yılını nasıl bir ihracatla kapatmayı hedefliyorsunuz?

Ege İhracatçı Birlikleri'ne üye 8 bin 500 ihracatçı firmamızın üstün çabalarıyla 2021 yılının Ocak – Kasım döneminde 200'ün üzerinde ülke ve bölgeye 14 milyar 766 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik. EİB'nin ihracatı son 1 yıllık dönemde ise; yüzde 25 ivmeyle 16 milyar 22 milyon dolara ulaştı. 2021 yılının 11 aylık döneminde Ege İhracatçı Birlikleri'nin kayda aldığı ihracattan sanayi sektörleri 8 milyar 650 milyon dolarlık pay alırken, tarım sektörlerinin ihracatı yüzde 12'lik artışla 5 milyar 625 milyon dolara yükseldi. Madencilik sektörü ise; ihracatını yüzde 16'lık gelişimde 987 milyon dolara taşıdı. Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde bulunan 12 ihracatçı birliği içerisinde ihracat sıralamasında ilk sırada 2 milyar 13 milyon dolarlık ihracatla Ege Demir ve Demirdışı Metaller İhracatçıları Birliği yer aldı. EİB'de demir ve demirdışı metaller sektörü 2 milyar dolar barajını geçen tek sektör oldu. İhracat ve istihdamda lokomotif olan Ege Hazırgiyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliği ihracatını yüzde 13'lük artışla 1 milyar 191 milyon dolardan 1 milyar 352 milyon dolara getirirken zirve ortaklığını 2021 yılında da sürdürdü. 2021 yılında Ege İhracatçı Birlikleri bünyesindeki gıda sektörlerinde zirve el değiştirdi. Ege Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçıları Birliği 2020 yılı Ocak – Kasım döneminde 880 milyon dolar olan ihracatını 2021 yılının aynı aralığında yüzde 33 geliştirerek 1 milyar 173 milyon dolar dövizi Türkiye'ye kazandırdı ve EİB bünyesindeki gıda sektörleri arasında ihracat şampiyonluğuna yükseldi. 2020 yılında 1 milyar 40 milyon dolarlık ihracatla ilk kez 1 milyar dolar barajını aşarak EİB bünyesinde gıda birlikleri arasında ihracat şampiyonu olan Ege Yaş Meyve Sebze İhracatçıları Birliği ise; 2021 yılının 11 aylık döneminde ihracatını yüzde 13,5 büyüterek 933 milyon dolardan, 1 milyar 58 milyon dolara ilerletti. Ege İhracatçı Birlikleri bünyesinde yıllık ihracatı 1 milyar doları geçen bir diğer birlikte Ege Maden İhracatçıları Birliği oldu. Son 1 yılda 1 milyar 65 milyon dolar ihracat rakamına ulaşan Ege Maden İhracatçıları Birliği, 2021 yılı Ocak – Kasım döneminde de 987 milyon dolarlık ihracata imza attı. Ege Tekstil ve Hammaddeleri İhracatçıları Birliği 2021 yılının 11 aylık döneminde yüzde 69'luk ihracat artış hızıyla 358 milyon dolarlık performans ortaya koyarken, ihracatta başarılı bir yılı geride bırakan bir diğer ihracatçı birliği yüzde 34'lük ihracat gelişimiyle 615 milyon dolarlık ihracat seviyesine ulaşan Ege Hububat Bakliyat Yağlı Tohumlar İhracatçıları Birliği oldu.

ASYA PASİFİK VE AFRİKA EGE İHRACATÇISININ RADARINDA

Hangi pazarlara ulaşıyorsunuz? Açılmayı düşündüğünüz yeni ülkeler var mı?

Ege İhracatçı Birlikleri'nden 2021 yılında 208 ülke ve bölgeye ihracat gerçekleştirirken ilk sırada geçen yıllarda olduğu gibi Almanya yer aldı. Almanya'ya 11 aylık dönemde 1 milyar 603 milyon dolarlık ihracat yaparken, ikinci sırada 1 milyar 172 milyon dolarlık ihracatla ABD, üçüncü basamakta 950 milyon dolarlık dışsatımla İngiltere yer aldı. Bu ülkeleri; İtalya, İspanya, Fransa, Hollanda, Rusya, Belçika ve İsrail izledi. İlk 10 ülkenin tamamında ihracat artışı yakaladık. 2021 yılında Çin, Japonya, Güney Kore, Endonezya, Avustralya, Malezya gibi dünya devlerinin aralarında yer aldığı 15 Asya Pasifik ülkesi bir araya gelerek Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık (RCEP) anlaşmasına imza atınca dünyada ticaretin kurallarına format atma zamanı geldi.

Ege İhracatçı Birlikleri olarak Uzakdoğu pazarında konumumuzu güçlendirmek istiyoruz. 2019 yılını Çin Yılı ilan etmiştik. Çin pazarıyla ilgili çok sayıda etkinliğe imza attık. Çin Uluslararası İthalat Fuarı ve Xiamen Doğal Taş ve Teknolojileri Fuarı Türkiye Milli Katılım Organizasyonunu gerçekleştiriyoruz. RCEP bölgesi 2022 ve sonrasında ihracatta hedef pazarımız olacak. İhracatta güçlü olduğumuz bölgelerde gücümüzü korurken, payımızı artırmak istediğimiz bir diğer pazar ise Afrika olacak.

İhracatçılar bu dönümde lojistikte hangi sorunlarla karşılaştı? En çok hangi taşıma modları kullanıldı?

Pandemi dünyadaki pek çok dengeleri sarstığı gibi tedarik zinciri ve lojistik süreçlerini de olumsuz etkiledi. Uzakdoğu'dan Amerika limanlarına giden yüzbinlerce konteyner zamanında geri dönmeyince dünya genelinde konteynere ulaşmak zorlaştı maliyetler arttı. 2 bin dolar olan navlun ücretleri 20 bin dolarları gördü. Bu sorunların çözümü için ithalatçılarımızla sürekli iletişim halinde olduk. Daha sonraki süreçte siparişlerimizi teslim ederken terminleri güncelledik. Bütün bu olumsuzluklara rağmen 2021 yılı ihracat rakamlarımızı artırdığımız bir yıl olurken, Türkiye'nin büyüme rakamlarına da önemli katkı sağladığımız bir dönem oldu. Geçtiğimiz günlerde yüzde 7,4 olarak açıklanan 2021 yılı üçüncü çeyrek büyüme rakamlarına ihracatçılar olarak yüzde 68'lik katkı sağlamanın gururunu yaşadık. Tabii bu başarılara imza atarken çok fazla güçlükle de mücadele ettik. Navlun ve hammadde fiyatlarındaki artış, hammaddeye ulaşmada yaşanan zorluklar Türk ihracatçısının en büyük handikapları oldu. Türkiye'nin ihraç pazarlarına yakınlığı ise; Uzakdoğu'dan tedarik alışkanlığı olan Avrupa ve ABD pazarlarında bizler için bir avantaj oluşturdu. Tedarik zincirleri 2021 yılında Türkiye'ye yöneldi. Bu yöneliş ihracat rakamlarımıza olumlu yansıdı. Ege İhracatçı Birlikleri üyelerinin ihracatta taşıma şekillerine bakacak olursak deniz yolu ile taşıma 9 milyar 73 milyon dolarlık tutarla açık ara birinci sıradaki yerini korudu. EİB'nin ihracatının yüzde 61,5'i deniz yoluyla yapıldı. Kara yoluyla ihracatımız ise; 5 milyar 646 milyon dolar olurken, havayolu ile ihracatımız 320 milyon dolar, demiryoluyla 48 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdik.

> "Lojistik ile ihracat etle tırnak gibi, birbirinden ayrı düşünülemeyecek sektörler o nedenle aldığımız kararlar birbirimizin hayatiyetine zarar verici olmamalı. Lojistik sektörü ihracatçının zarar edeceği bir zemini hazırlamamalı. Lojistik sektörünün geleceği için demiryolları devreye girmeli. Denizyolu, havayolu, demiryolu, karayolu entegrasyonu kurulmalı."

'ARADIĞIMIZ DESTEĞİ BULAMADIK'

İhracatçılar bu dönümde lojistik sektöründen aradığı desteği bulabildi mi? Sektörden beklentileriniz neler?

Çin'den bir konteynerin nakliyesinin 14 bin dolara yükseldiği süreçte Türkiye'nin konumu lojistik açıdan avantaj sağladı. Bu avantajda ihracat rakamlarımıza olumlu yansıdı. Bu dönemde lojistik sektöründen aradığımız desteği bulduğumuzu söylemek isterdim ancak böyle bir destek görmedik. Uzun yıllardır düşük kar marjlarıyla çalışan lojistik sektörü bu krizi fırsata çevirdi diyebiliriz. Lojistik ücretlerinin kriz öncesi seviyelere gelmeyeceğinin farkındayız ancak pandemi döneminde ulaştığı seviyelerin dış ticareti tehdit eder seviyeye geldiğini de lojistik sektörü de görmüş olacak son dönemde nalun piyasasındaki taşımacılık ücretlerinin göstergesi olarak bilinen Baltık Kuru Yük Endeksi'nde yaşanan düşüş eğilimi bizleri bir nebze rahatlatıyor. Lojistik sektörünün bu süreçten gelişerek çıkması bize umut veriyor.

Jak Eskinazi

Ege İhracatçı Birlikleri olarak lojistik alanında gündeminizde neler var?

Lojistik alanında tüm ihracatçıları rahatlatacak adımların atılması gerekiyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi tarafından oluşturulan Lojistik Portalı'nı bu anlamda doğru bir girişim olarak görüyoruz. Ege İhracatçı Birlikleri ve diğer STK'ların girişimleriyle İzmir Alsancak Limanı'ndan İspanya ve İtalya'ya Ro Ro seferlerinin başlamış olması Egeli ihracatçılar için olumlu bir gelişme oldu. Ro Ro taşımacılığına ağırlık vermemiz gerekiyor.

İzmir'de de İzmir Ticaret Odası ve diğer kurumlarla iş birliğinde Kemalpaşa'da İzmir Kemalpaşa Lojistik Köyü kurulumu ile ilgili bir çaba içerisindeyiz. Kemalpaşa Lojistik Köyü'nün işletim ve yönetim modelinde iş dünyasının temsilcisi STK'lar etkin rol alacak.

Doğu Akdeniz'in ticaret kavşağında olan İzmir, günümüzde de lojistik bir merkez olma özelliğini sürdürüyor. Sadece İzmir'in değil, Ege Bölgesi'nin ihracatının gerçekleştiği, hatta Marmara ve Akdeniz bölgelerinin bazı kentlerinin yüklemelerinin yapıldığı İzmir Alsancak Limanı, Aliağa'daki limanlarımız, Çeşme'deki Ro-Ro limanı, yapımı devam eden Kuzey Ege Çandarlı Limanı ile kentimiz büyük bir lojistik potansiyele sahip. Ülkemizde kara-deniz-tren hattı entegrasyonunu bu kadar geniş bir hinterlandda yapabilecek başka bir alan bulunmuyor. İzmir'de çoklu taşıma özelliklerine sahip bir lojistik merkezi bulunmamasını eksiklik olarak değerlendiriyoruz. Bu kapsamda değerlendirildiğinde Kemalpaşa Lojistik Köyü'nün bu eksikliği gidereceğine inanıyoruz.

İzmir Alsancak Limanı, Aliağa'daki limanlar, Çeşme Limanı ve sonraki süreçte devreye girecek Çandarlı Limanı ve diğer limanlarımızı verimli kullanacak altyapıyı kurmamız gerekiyor. Alsancak Limanı'na Atlantiği geçebilen büyük tonajlı gemilerin girebileceği yatırımların yapılması en büyük beklentilerimizden birisi.

Türk ihracatçısının lojistikte REKABETÇİ GÜCÜ olmaya aday

Arkas Lojistik, yeni dijital lojistik platformu www.shipeedy.com ile başta KOBİ'ler olmak üzere Türk ihracatçısını ucuz ve hızlı lojistik hizmetlerle destekleyecek. Dünyanın 150 ülkesine 750 noktaya taşıma yapılabilecek platforma üye olan herkes taşıma maliyetlerini öğrenebilecek. Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, sisteme ekleyecekleri yeni modüllerle hem B2B hem de B2C pazarında tüm lojistik ihtiyaçları tek platformdan karşılamayı hedeflediklerini söyledi.

Arkas Lojistik, "Dijital hızda taşımacılık" için müşterilerinin taşıma ihtiyaçlarına proaktif bir yaklaşımla cevap veren, Türkiye'nin dış ticaretini destekleyecek yeni girişimi www.shipeedy.com'u tanıttı. Basın toplantısına Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, Genel Müdürü Serhat Kurtuluş ve Stratejik Dönüşüm ve Müşteri Deneyimi Koordinatörü Emre Ertürk katıldı.

KRİZ FIRSATLAR BARINDIRIYOR

Basın toplantısında söze pandeminin dünyada ve Türkiye'deki yansımalarını lojistik sektörü açısından değerlendirerek başlayan Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez, "Pandemi koşullarında tüm dünya ve tüm sektörler için zorlu iki yıl geçti ve hâlâ içindeyiz. Her kriz dönemi yeni fırsatlar da barındırır. Bu kriz dönemi lojistik sektörü ve ülkemiz için fırsatlar da sunabilir. Tedarik krizinde Türkiye, konumuyla alternatif bir güvenilir tedarikçi olarak öne çıkıyor. Türk ihracatçısı tüm bu süreçte deneyimiyle iyi sınav veriyor, krizi fırsata çevirmeye çalışıyor. Dünyada tedarik zinciri konusunda devam eden sıkıntılar ve maliyetlerin yükselmesi nedeniyle yakın bölgelere olan ticaretin artacağını bekliyoruz. Avrupa ülkelerine yakın coğrafi konumumuz nedeniyle lojistik hub olma potansiyelimiz var. Ancak konuya daha uzun vadede bakmak lazım. Taşıma modlarının entegrasyonu oldukça önemli. Türkiye'nin transit yükü yönetme kapasitesi var ve coğrafi konumu, limanları ile insan gücü anlamında bu mümkün. Stratejik anlamda demir yolu, kara yolu ve hava yolu hatlarını iyi kullanarak Türkiye'yi transit yük merkezi haline getirmek, ülkemizi çok güçlü kılacaktır" dedi.

YÜZDE 31 BÜYÜME

Arkas Lojistik olarak 2021 yılını bir önceki yıla kıyasla yüzde 31 büyüme ile kapattıklarını ifade eden Göçmez, faaliyet gösterdikleri alanlarda büyümeye devam ederken, potansiyel gördükleri iş alanlarına ve bölgelere de yatırım yapmaya devam edeceklerini söyledi.

GLOBAL ALANDA YATIRIMLARINI HIZLANDIRDI

"Hızlı, güvenilir ve kaliteli lojistik hizmeti sağlayan bir lojistik şirketi olma vizyonuyla yurtdışında Rusya, Ukrayna, Gürcistan, Kazakistan, Azerbaycan, Çin ve Yunanistan'da ofislerimizle bölgesel güç konumundayız" diyen Onur Göçmez sözlerini şöyle sürdürdü: "Global hizmet ağı sunan bir lojistik firması olma hedefiyle yurt dışında hizmet ağımızı genişletiyoruz. 1 Ocak 2022'de Amerika-New Jersey ofisimiz açılıyor. Hizmet ağımızın yaygın olduğu CIS bölgesine ek olarak da olası fırsatları inceliyoruz. Tüm dünyada stratejik paydaşlarımız ile iş networkümüzü genişletiyoruz. Yurtdışında büyüme stratejimizin bir parçası olarak Avrupa'ya yönelik intermodal taşıma hizmetlerimizin kapsamını geliştiriyoruz. Hava kargo ve parsiyel taşımacılıkta globalleşme stratejimiz doğrultusunda müşterilerimize sunduğumuz yeni hizmetlerle büyümeye devam ediyoruz. Yine globalleşme stratejimiz doğrultusunda Turquality projemizde son aşamaya geldik ve yakında belgemize sahip olacağız."

TEKNOLOJİYE YILDA 3-3,5 MİLYON DOLAR YATIRIM

Arkas olarak geçmişten bu yana "değişmeyen tek şey değişimin kendisidir" olgusunu sahiplendiklerini hatırlatan Göçmez, "Değişimi kimi zaman başlatmak, kimi zaman ayak uydurmak gerekiyor ve bu kasımız çok güçlü. Bu nedenle biz, tüm dünyanın ve tüm sektörlerin evrilmek durumunda kaldığı pandemi dönemindeki değişimlere hızlıca ayak uydurmakta zorlanmadık. Yeni nesil lojistik ve değişim trendlerine hızlı uyum için AR-GE ve teknoloji merkezimizi kurduk. Pandemide dijitalleşmenin önemi daha da öne çıktı ve bu süreç devam ediyor. Biz teknolojiye yılda 3-3,5 milyon dolara yakın yatırım yapıyoruz. Dijital çözümler ile temassız hizmet modelini yaygınlaştırmak ve müşterilerimize hızlı çözümler sunmak stratejilerimizin önemli bir parçası olmayı sürdürüyor" dedi.

LOJİSTİĞİN DİJİTAL ADRESİ WWW.SHIPEEDY.COM

Arkas Lojistik dijital platformu Shipeedy hakkında da bilgi veren Arkas Lojistik CEO'su Onur Göçmez şunları aktardı: "Yeni nesil dijital lojistik platformu olan Shipeedy, Arkas Lojistik kalitesi ve güvencesini başta KOBİ'ler olmak üzere ihracat-ithalat yapan tüm işletmelere sunmak, onların lojistik süreçlerini kolaylaştırmak ve büyümelerine katkı sağlamak için kuruldu. Shipeedy ile, hizmet verdiğimiz kurumların dünyanın herhangi bir noktasından, farklı herhangi bir noktasına göndermek istedikleri denizyolu komple yük (full konteyner), parsiyel yük, hava kargo ve demiryolu yüklerini zahmetsizce göndermelerini sağlıyoruz. Shipeedy'yi müşterilerimizin hizmetine sunduğumuz 6 Eylül tarihinden itibaren binlerce farklı müşterimiz 25 bin kez sitemizi ziyaret etti. Bu süreçte hem sistemimizi müşterilerimizin beklentileri doğrultusunda geliştirmek için çalışmalar yaptık hem de müşterilerimizden gelen yüzlerce hizmet teklifi için kendilerine çözümler sunduk. Özellikle deniz yolu komple yük ve parsiyel yük konusundaki hizmetlerimizin bu konuda kaliteli ve güvenli lojistik ihtiyacı olan tüm kurumların ilgisini çekeceğini düşünüyoruz. Dünyanın 150 ülkesinde 750 farklı noktaya online denizyolu parsiyel fiyat teklifi sunarak müşterilerimizin lojistik operasyonunu yönetmesini kolaylaştırıyoruz. Önümüzdeki dönemde Shipeedy'ye ekleyeceğimiz yeni özelliklerle sistemimizi geliştireceğiz. Aynı zamanda ülke genelinde organize sanayi bölgelerinde düzenleyeceğimiz aktivitelerle hem onları Shipeedy ile tanıştıracağız hem de Türk ihracatçısının her zaman yanında olmaya devam edeceğiz."

GÜCÜNÜ ARKAS LOJİSTİK'TEN ALIYOR

Arkas Lojistik Genel Müdürü Serhat Kurtuluş ise Shipeedy'nin en büyük gücünün Arkas Lojistik deneyimini ve operasyonel gücünü kullanmak olduğunu söyledi. "Kendi yönettiğimiz filomuz ve organizasyonunu sağladığımız iş ortaklarımız ile müşterilerimizin yüklerini güvenle istedikleri yere ulaştırıyoruz" diyen Kurtuluş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Shipeedy platformumuz ile de Türkiye'nin hatta dünyanın her yerinden bize ulaşmak isteyen müşterilerimize kaliteli ve hızlı hizmet veriyoruz. Shipeedy'den hizmet alan müşterilerimize uçtan uca tüm sürecin en deneyimli ekipler tarafından yönetildiği en iyi müşteri deneyimini sunmayı hedefliyoruz. Özellikle deniz yolu parsiyel taşımacılıkta, kendi araçlarımızla müşterilerimizin kapısından yüklerini teslim alıp, 150 ülke 750 farklı noktaya güvenle taşıyacağız."

HİZMETLER YENİ MODÜLLERLE GENİŞLETİLECEK

Shipeedy'nin hikayesini anlatan ve sistemle ilgili bilgi veren Arkas Lojistik Stratejik Dönüşüm ve Müşteri Deneyimi Koordinatörü Emre Ertürk de, "Shipeedy, bir kurum içi girişimcilik projesi olarak ortaya çıktı. İş modelini dünya genelindeki dijital lojistik iş modellerini detaylıca inceleyip, potansiyel müşterilerimizin ihtiyaçlarını analiz ederek tasarladık. Global bir marka yaratma düşüncesiyle 'Shipment' ve 'Speedy' kavramlarından esinlenerek Shipeedy markasına karar verdik. Bilgi Teknolojileri ekibimizin yoğun ve özverili çalışmasıyla yaklaşık 1,5 yıllık bir sürede sistemi devreye aldık. Şu anda dedike 25 kişilik bir ekiple müşterilerimize hizmet veriyoruz. Hem geleneksel hem de dijital pazarlama yöntemleriyle müşterilerimize ulaşıyoruz. Shipeedy'den hizmet almak isteyen müşterilerimizle lojistik deneyim merkezimiz aracılığıyla hızla temasa geçiyor ve onlar için en uygun lojistik çözümünü kendilerine sunuyoruz. Önümüzdeki dönemde devreye almayı planladığımız yeni modüllerle havayolu mikro ihracat, e-ticarete yönelik çözümler ve teknoloji odaklı B2C kargo hizmet modellerini müşterilerimize sunan lojistik alanında uzmanlaşmış bir "Lojistik Süper APP' haline gelmek istiyoruz" dedi.

Serhat Kurtuluş Onur Göçmez Emre Ertürk

Sarp Intermodal yatırımlarla BÜYÜMEYE DEVAM EDİYOR

Sarp Intermodal büyüme hedefini artırmaya devam ediyor. Pandemi sürecinin başından bu yana intermodal taşımacılığa olan talebi en iyi şekilde karşılayan şirket, bu yıl yüzde 40'ı aşan bir büyüme hedefliyor. Şirketin CEO'su Onur Talay, güçlü ekipman altyapıları ve yeni yatırımlar sayesinde ekipman sorunuyla karşılaşmadıklarını ifade etti.

Türkiye'de intermodal taşımacılık odaklı kurulan ilk şirket Sarp Intermodal, büyüme hedeflerini her yıl artırmaya devam ediyor. Taşımacılık, depolama ve gümrükleme hizmeti veren şirket, taşımalarının yüzde 90'ını intermodal ile yapıyor.

Sarp Intermodal'in CEO'su Onur Talay, pandemi sürecinde artan intermodal taşımacılık talebine güçlü ekipman altyapılarıyla ve yeni yatırımlar ile en iyi şekilde yanıt verdiklerine dikkat çekti. Hem pandeminin etkisi hem de artan ihracat nedeniyle özellikle kara yolu taşımacılığında ve sınır kapılarında yoğunlukların yaşandığını dile getiren Talay, "Bu süreçte en uygun taşıma şekli intermodal oldu. Biz Ro-Ro veya demir yolu çıkışlarımızla Avrupa'ya sabit transit sürelerde ulaşıyoruz. Sınır kapıları yoğunluğu, kapanmalar ve sağlık kontrolleri gibi termin sürelerini uzatan unsurları geride bırakıyoruz" şeklinde konuştu.

Onur Talay

PANDEMİDE BÜYÜME ORANINI 2'YE KATLADI

Pandemi öncesinde her yıl yüzde 20-25 bandında büyüme kaydettiklerini ifade eden Talay, bu yıl yüzde 40'ı aşan bir büyüme beklediklerini aktardı. Talay, operasyon hacimleri doğrultusunda yatırımlarını da hızlandırdıklarını açıkladı.

2021 yılında 950 adet 45'lik konteyner yatırımı yaptıklarını belirten Talay, bu yatırım sonrası özmal konteyner sayılarının 1950'ye çıktığını ve 2022 yılı sonu için belirledikleri 2 bin 500 konteyner hedefine yaklaştıklarını vurguladı. İş ortaklarının ekipmanlarıyla birlikte 5 binin üzerinde konteynere direkt erişebildiklerini aktaran Talay, "Kimyevi ve likit yükler taşıdığımız Isotank yatırımlarımız da devam ediyor. Araç filomuzu da 12'si Ford, 10'u MAN olmak üzere 22 yeni çekiciyle güçlendirdik. Tamamı ADR'li taşımacılığa uygun olan bu çekiciler, özellikle likit ve kimyevi yük taşımalarımızda kullanılacak. Ayrıca son 2 yıldaki yatırımlarımızla Isotank sayımızı da 3 kat artırdık" dedi.

ÖDÜLLERİ TOPLADI

Bu yıl 14. kez düzenlenen Uluslararası Logitrans Transport Lojistik Fuarı'na katılım gösteren Sarp Intermodal, fuar kapsamında 12.'si düzenlenen Atlas Lojistik Ödülleri'nden 3 ödülle ayrıldı. Demiryolu Taşıması Firmaları (Forwarder) dalında üst üste dördüncü kez ödüle layık görülen şirkette, Demiryolu alanında Yılın Lojistik Yöneticisi ödülünü Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Altıparmak alırken, Denizyolu dalında Yılın Lojistik Yöneticisi ödülünü ise Denizyolu Operasyon Direktörü Deniz Dinçer Memiş aldı.

GIDA TEKNOLOJİLERİ GRUBU
FOOD TECHNOLOGIES GROUP
FOTEG İSTANBUL

FOTEG İSTANBUL

15.GIDA İŞLEME TEKNOLOJİLERİ ULUSLARARASI İHTİSAS FUARI

9-11 HAZİRAN 2022

İSTANBUL FUAR MERKEZİ

www.fotegistanbul.com

DIAMOND SPONSOR: PLATINUM SPONSOR: Destekleyen Makamlar, Dernekler ve Kuruluşlar:

meypo www.meypo.com | CEMSAN Slaughterhouse Systems | SOSİAD Soğutma Sanayi İş İnsanları Derneği | turklab Kalibrasyon ve Deney Laboratuvarları Derneği

ufi Member Host of the 75th UFI Congress in 2008 | hkf Fuarcılık AŞ Trade Fairs www.hkftradefairs.com

BU FUAR 5174 SAYILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.

İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister:

NAVLUN KRİZİ rekabet gücümüzü düşürüyor

Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü ihracatta yüzde 80 oranında denizyolunu kullanıyor. Bu dönemde sektör olarak konteyner ve gemi bulma konusunda sıkıntılar yaşarken, navlun fiyatlarının 3-4 katına çıktığını vurgulayan İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, "Lojistikte yaşanan aksamalar rekabet gücümüzü düşürüyor" dedi.

Kimyevi maddeler ve mamuller sektörü en çok ihracat gerçekleştiren ikinci sektör olarak ekonomiye büyük katkı sağlıyor. 2021 yılı içinde kimya sektörünün, Mayıs ve Haziran aylarında ihracat lideri olduğunu belirten Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, Kasım ayında 2,4 milyar dolarlık ihracatla bugüne kadar gerçekleştirdikleri en yüksek ihracat rakamına ulaştıklarını söyledi. Pelister, ilk on bir aylık sektör ihracatının yüzde 38,88 artışla 22,9 milyar dolara ulaştığını aktardı.

EN ÇOK DENİZYOLUNU KULLANILIYOR

Adil Pelister, pandemi döneminde demiryolu ve havayolu taşımacılığının özellikle öne çıksa da Ocak-Kasım 2021 döneminde, kimyevi maddeler ve mamulleri sektörünün ihracatında ürünlerin yüzde 80,7'sinin denizyoluyla, yüzde 17,1'inin karayoluyla, kalan yaklaşık yüzde 2,2'lik kısmının ise diğer şekillerde taşındığını ifade etti. Pandemiden kaynaklı olarak dış ticarette özellikle lojistik alanında pek çok sorun yaşandığını ve bu sıkıntıların halen devam ettiğini vurgulayan Pelister, "Arz ve talep dengesinin bozulmasına bağlı olarak tedarik zincirinde de kopmalar meydana geldi. Konteyner ve gemi bulma konusundaki sıkıntılar, pandemi nedeniyle çalışmalarını yavaşlatan limanlar ve navlun fiyat artışları gibi sorunlarla karşılaştık. Navlun fiyatlarının 3-4 katına çıktığını söyleyebiliriz. Lojistik süreçleri hem üretim için gerekli olan hammadde tedariğinin temininde hem de üretilen ürünlerin teslimatında zaman ve maliyet açısından büyük önem taşıyor. Dolayısıyla lojistikte yaşanan aksamalar maliyetlerimizi olumsuz etkilerken aynı zamanda teslim sürelerinin uzamasına ve fiyat artışlarına da sebebiyet verdiği için rekabet gücümüzü de düşürüyor" dedi.

Adil Pelister

'NORMALLEŞME 2022'DE YAŞANACAK'

Adil Pelister, İKMİB olarak lojistik alanda yaşanan sıkıntıları yakından takip ederek çözüm noktasında ilgili Bakanlıklar ve kurumlarla istişarelerde bulunduklarını söyledi. Bu dönemde konuya ilişkin İKMİB üyelerini birinci ağızdan bilgilendirmek ve çözüm sürecine katkıda bulunmak amacıyla lojistik konulu bir webinar gerçekleştirdiklerini belirten Pelister, "Türkiye İhracatçılar Meclisimiz de bu konuda, ihracatçılarımızı lojistik ve taşımacılık sektörümüz ile dijital platformda buluşturan Türkiye Lojistik Portalı uygulamasını hayata geçirdi. Bu online platform ile kara, hava, deniz ve tren yolu ile ihracat ve ithalat yüklerinin en uygun sürede, en uygun araçla ve en uygun maliyetle taşınması amaçlanıyor. Ancak navlun fiyatlarının bir süre daha bu şekilde devam edeceği, 2022'nin başı itibariyle biraz daha normale dönmesi bekleniyor" diye konuştu.

'ZORLUKLARA RAĞMEN REKORLARA İMZA ATTIK'

Kimyevi maddeler ve mamulleri sektörü olarak yaşanılan sıkıntılara rağmen gösterdikleri performans ile 2021 yılını 24 milyar doların üzerinde ihracatla tamamlayacaklarını aktaran Pelister, "Sektörümüzün 2019 yılındaki 20,6 milyar dolarlık rekorundan sonra bu yıl on bir aylık dönemde yaptığımız ihracat rakamı ile rekorumuzu yeniledik. Yıl sonunda da yeni bir rekora imza atacağız" dedi.

Sami Atalan | Nurettin Özdebir | Uğur Coşkun

Ankara'da düzenlenen Askeri Lojistik ve Destek Zirvesi'nde ihracatta 3 milyar dolar hacme, 48 dolar birim fiyata ulaşan Türk savunma ve havacılık sanayinin, yaklaşık 400 milyar dolarlık hacme ulaşan küresel askeri lojistik sektöründen nasıl pay alacağının yolları arandı.

SAVUNMA SANAYİNDE lojistik mercek altına alındı

Cumhurbaşkanlığı Savunma Sanayii Başkanlığı'nın desteğiyle Ankara'da düzenlenen Askeri Lojistik ve Destek Zirvesi'nde dijital dönüşümle yeni nesil askeri lojistik sektörünün nasıl şekillenmesi gerektiği, sürdürülebilir ömür devri yönetimi, milli savunma sanayinin ihracatında askeri lojistik ve destek hizmetlerinin payını artırmak için yapılabilecekler, Türk savunma sanayisinin yaklaşık 400 milyar dolarlık hacme sahip askeri lojistik sektöründen pay almasını sağlayacak ihracat çözümleri masaya yatırıldı.

SEKTÖRÜN İHRACAT BİRİM FİYATI 48 DOLARA ULAŞTI

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir açılışta şu açıklamaları yaptı: "Savunma harcamalarının ekonomimizin büyümesi üzerinde de etkileri bulunuyor. Yapılan analizler; Türkiye'nin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülke grubunda savunma harcamalarının, diğer alanlar üzerindeki yatırımları pozitif yönde etkilediğini gösteriyor. Savunma sanayinin, 2002 yılında 1.3 milyar dolar seviyesinde olan ciro hacmi aradan geçen süre zarfında 11 milyar dolara ulaştı. 248 milyon dolar ihracat kapasitesinden 3 milyar doları geçen ihracat hacmine ulaştı. Sektörün yerlilik oranı yüzde 20'lerden yüzde 70'e yükseldi. Kamu kaynakları ile finanse edilen savunma sanayi projeleri son 3 yılda 1100'e ulaşmış durumdadır. Hali hazırda yürüyen savunma projelerinin 2020 bütçesi 55 milyar doları geçti. Yıllık 1.7 milyar dolar seviyesinde Ar-Ge harcaması ile Türkiye'nin en fazla Ar-Ge yatırımı yapan sektörü konumuna gelmiştir. Küresel savunma harcamalarının 2021'de yaklaşık yüzde 2,8 artarak 2 trilyon doları aşması bekleniyor. Ülkeler geçen sene pandeminin en ciddi boyutta yaşandığı, kamu harcamalarının zirve yaptığı dönemde dahi savunma harcamalarını azaltma yoluna gitmemişlerdir. Savunma sanayinin önemini gösteren rakamların başında ihracat birim fiyatları gelmektedir. 2020 yılı itibari ile Türkiye'nin sektörel ihracatının kg fiyatlarını incelediğimizde aslında savunma sanayini ileriye götürmenin ülkemiz açısından ne derece kritik önemde olduğunu hepimiz göreceğiz. Türkiye'nin 2020 yılında ihraç ettiği otomotivin kg fiyatı 7 dolar, makinenin 5 dolar, deri ve deri mamüllerinin 9 dolar iken savunma ve havacılık ihracatının birim fiyatı 48 dolara çıkmaktadır. Türkiye teknolojiye dayalı, yerli üretim odaklı yeni bir ekonomik modeli hayata geçirme iradesini ortaya koymuştur. Türkiye teknolojik olarak sınıf atladıkça, ekonomisine ilişkin hep söylenen "orta gelir tuzağı"ndan da kurtulacaktır."

'LOJİSTİK, SAVUNMA PROJELERİNİN OLMAZSA OLMAZI'

Savunma ve Havacılık Sanayii İmalatçılar Derneği (SASAD) Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Uğur Coşkun ise, dernek bünyesinde savunma lojistiğine ilişkin birçok belge hazırladıklarını ve Savunma Sanayii Başkanlığı ve ilgili birimlerle paylaştıklarını belirtti. "Savunma sanayide ürün üretmek ve bunun idamesinin sağlanması denkleminde ürünün satış sonrası desteğinin geliştirilmesi ve tüm lojistik faaliyetlerinin planlanması önem taşıyor" diyen Coşkun, sözlerini şöyle sürdürdü: "Savunma sanayi firmalarımız lojistik sistemler konusunu içselleştirmiş ve lojistik savunma sanayi projelerinin ayrılmaz bir parçası haline gelmiştir. Gün geçtikçe yetkinlikleri ve kapasitesi artan savunma sanayimizin ilerleyen süreçlerdeki üstün ürünlerini de düşündüğümüzde lojistik sistemlere verdiğimiz ağırlığı daha fazla artırmamız gerektiğini düşünüyoruz. Çünkü ihracat sonrasında ürünün müşteri tarafında desteklenmesi, idame ettirilmesi ve müşteri memnuniyeti sağlanması savunma sanayinin önünün açılmasına destek olacaktır. Aynı zamanda ürünün sürekliliği ve yeni ürünlerin pazarlara sunulmasına da aracılık edecektir. Bu açıdan DLSS, sektörün gelişimine çok anlamlı bir katkı sunacak" dedi.

'ASKERİ LOJİSTİK GELECEK 10 YILDA DEĞİŞİME UĞRAYACAK'

Mildata'dan Askeri Doktrin ve Harekât Uyumluluk Analisti Sami Atalan da operasyonel lojistiğin, destek ve güvenlik stratejilerinin ayrılmaz bir parçası olduğunu söyledi. Atalan, "Lojistiğe duyulan ihtiyaç, robotik sistemler, otomasyon, öngörücü lojistik ve bakım gibi modernleşmenin etkisi altında ve savaşın doğası gereği önümüzdeki 10 yılda değişime uğrayacak. Gelişen uluslararası hizmet sektörü trendlerine göre savunma sanayii ve lojistik kabiliyetler, ülkelerin ihracatında önemli bir rol oynayacak. NATO, lojistik kavramını şu şekilde tanımlar: Silahlı kuvvetlerin hareketlerinin planlanması, yürütülmesi ve bunların sürdürülebilmesinin bilimidir. Savaş, bir sanatsa lojistik tamamen bir bilimdir. Günümüzde Silahlı Kuvvetler, ihtiyaç duyduğu lojistik desteği sağlamada özel sektörün gelişiminden faydalanıyor" dedi.

DEMİRYOLUNDA ihracat yükü artacak

Bu dönemde yaşanan enerji ve hammadde krizinin üretimi sekteye uğratırken navlun krizinin lojistiği yavaşlattığını belirten UİB Koordinatör Başkanı Baran Çelik, özellikle AB ülkelerine yönelik ihracatta karbon vergisi ile karşılaşmamak için önemi giderek artacak demiryolu taşımacılığında gerekli adımların süratle atılması gerektiğini söyledi.

Uludağ İhracatçı Birlikleri (UİB) Koordinatör Başkanı Baran Çelik, birlik olarak Ocak-Kasım 2021 döneminde yüzde 16 artışla 27,7 milyar dolar ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi. 2021 yılında pandeminin etkisinin azalmasının ve baz etkisi ihracat artışının temel nedeni olarak görülebileceğini vurgulayan Çelik, "Ayrıca bazı sektörlerde pandemi öncesi küresel talebin geri geldiğini, hatta pandemi öncesi döneme göre bile talep artışı yaşandığını görebiliyoruz. Bu da Türkiye toplam ihracatına olumlu yansıyor. Türkiye ihracatı yılın ilk 11 ayında %34 artarak 203 milyar dolar olarak gerçekleşti. Özellikle Çelik, Kimyevi Maddeler gibi sektörlerde yaşanan küresel talep artışı Türkiye ihracatına olumlu yansıyor. Diğer taraftan otomotiv endüstrisinde yaşanan yarı iletken çip sorunu küresel çapta üretim kesintilerine yol açıyor, bu da sektördeki toparlanmanın daha yavaş gerçekleşmesine neden oluyor. Bu nedenle otomotiv ihracatında yaşanan artış diğer sektörlere göre daha düşük oranda gerçekleşiyor. Yılın ilk 11 ayında UİB bünyesindeki beş birliğin de ihracatında artışlar yaşandı. OİB ihracatı yüzde 13 artışla 22,8 milyar dolar oldu. OİB'in UİB ihracatındaki payı yüzde 82,2 olarak gerçekleşti. UTİB ihracatı yüzde 33 artışla 1,2 milyar dolar, UHKİB ihracatı yüzde 34 artışla 886 milyon dolar, UMSMİB ihracatı yüzde 25 artışla 212 milyon dolar, UYMSİB ihracatı yüzde 9 artışla 149 milyon dolar oldu" dedi.

Baran Çelik

Geriye dönük 12 aylık UİB ihracatına bakıldığında 30.6 milyar dolarlık bir ihracata ulaşıldığını belirten Baran Çelik, bu yılın da 30 milyar doların üzerinde bir rakamla kapanmasını beklediklerini söyledi. Çelik, hedeflerinin 2022 yılında bu yılki rakamların üzerine çıkmak olacağını aktardı.

'NAVLUN KRİZİ LOJİSTİĞİ YAVAŞLATIYOR'

Baran Çelik, son dönemde lojistik alanında karşılaştıkları sorunların büyük ölçüde koronavirüs salgının etkilerinden kaynaklandığını söyledi. Çelik, "Koronavirüs salgınının ilk günlerinde kısıtlamalardan dolayı üretim sekteye uğramıştı. Geçen yıl küresel tedarik zincirinde sorunlar oluştu ve bu durum nakliye fiyatlarına yansıdı. Salgının etkisinin azalması ve aşılamanın başlamasıyla üretim ve talepte artış yaşandı. Talep artışıyla birlikte yeni zorluklar ortaya çıktı. Bugün etkisini gördüğümüz navlun, enerji ve hammadde krizi bu zorlukların en önemlileri. Enerji ve hammadde krizi üretimi sekteye uğratırken navlun krizi lojistiği yavaşlatıyor. Bu krizin birçok boyutu var. Limana yanaşan gemilerin yük boşaltacak işçi bulamaması ve gemilerin

limana yanaşma sürelerinin uzaması gibi. Yine yarı iletken çip krizi gibi sorunlarla üretimin gecikmesi, konteyner kıtlığı sebebiyle uzamış olan teslimat sürelerini daha da uzatıyor. Enerji krizi ve navlun krizi hammaddelerin firmalara ulaşmasını da geciktirdiğinden firmalarda stokçuluk eğilimleri de görülüyor" dedi.

'BELİRSİZLİK AZALDIKÇA TİCARET DENGEYE GELECEK'

Yine bu dönemde dünya ticaretinde yaşanan dalgalanma, ardından artan talep ve Asya limanlarında boş konteyner bulunamaması sebebi ile konteyner gemi taşımacılığı fiyatlarında artış yaşandığına dikkat çeken Çelik, Kasım 2020 'den beri Asya'dan Avrupa'ya gemi nakliye ücretinde üç kattan fazla, Kuzey Amerika'dan Asya'ya ise iki kat artış yaşandığını dile getirdi. Çelik, "Kısaca zincirleme sorunlar ile karşı karşıyayız ve bu sorunların kısa vadede çözülebilmesi mümkün gözükmüyor. Bu krizlerin yarattığı belirsizlikler azaldıkça dünya ticareti dengeye gelecektir" dedi.

'DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞINA YÖNELİK ADIMLAR HIZLANDIRILMALI'

"Üreticimiz bu krizleri atlatabilmek için var gücüyle çalışıyor" diyen Çelik, şöyle sürdürdü: "İhracatta kayıpları azaltmak için her firma maksimum efor sarf ediyor. Ülkemizin Avrupa pazarına yakınlığı bu gibi ticaret yapmanın zorlaştığı bir dönemde daha da önem kazanıyor. Avrupa Birliği komşumuz olan büyük bir pazar ve tedarikte yaşanan sorunları azaltmak için kalıcı bir çözüm olarak tedarik merkezlerini yakınlaştırma eğiliminde. Geçen yıl UİB ihracatının yüzde 77'si Avrupa ülkelerine yapıldı. Türkiye geneli ihracatta da Avrupa ülkeleri yine ilk sırada yer alıyor. Ancak üretimde yaşanan dönüşümü kaçırmamak Avrupa pazarıyla ticari ilişkilerimizi geliştirmek açısından çok önemli. Üretimde dijitalleşme ve karbon azaltımı gündemini takip ederek güvenilir ve gelişmiş bir üretim merkezi olan konumumuzu sürdürmeye devam etmeliyiz. Lojistik altyapı güçlendirilirken çevreye dost ve sürdürülebilirlik göz önünde bulundurulmalı. Bu nedenle demiryolu taşımacılığının öneminin giderek artacağını düşünüyoruz. AB ülkelerine yönelik ihracatımızda karbon vergisi ile karşılaşmamak için süratle gerekli adımları atmalıyız. Marmaray ve Boğazlardan demiryolu ile yük taşımacılığının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması, ihracat açısından limanların ve üretim tesislerinin çevresindeki kara ve demiryolu ağının iyileştirilmesi ve genişletilmesi, Uzakdoğu'ya demiryolu ile yük taşımacılığının düzenli hale getirilmesi ve frekansların arttırılması gibi adımlar lojistik sıkıntıların çözülmesi, rekabetçiliğimizin artırılması ve en önemlisi karbon ayak izimizin azaltılması için çok önemli."

'TÜRKİYE LOJİSTİK PORTALI GİBİ PROJELER UMUT VERİYOR'

Çelik, TİM'in ihracatçı ve lojistik firmalar arasında köprü görevi gören Türkiye Lojistik Portalı gibi projelerin lojistik noktasında sorun yaşayan ihracatçılar için problem çözmek ve yeni pazarlara daha kolay ulaşabilmek açısından çok önemli olduğunu söyledi. Çelik, "Bu gibi dijitalleşme trendini yakalayan projeler ve taşıma altyapısına yönelik yatırımlar hem kısa vadeli çözümler hem de uzun vadeli hedefleri gerçekleştirmek noktasında umut veriyor" dedi.

"Marmaray ve Boğazlardan demiryolu ile yük taşımacılığının geliştirilmesi ve yaygınlaştırılması, limanların ve üretim tesislerinin çevresindeki kara ve demiryolu ağının iyileştirilmesi ve genişletilmesi, Uzakdoğu'ya demiryolu ile yük taşımacılığının düzenli hale getirilmesi ve frekansların arttırılması gibi adımlar lojistik sıkıntıların çözülmesi, rekabetçiliğimizin artırılması ve en önemlisi karbon ayak izimizin azaltılması için çok önemli."

KARAYOLUYLA ihracat hızlandı

Türkiye ihracatındaki büyüme ivmesi karayolunda geçiş belgesi sayılarına ve sınır işlem kapasitelerindeki artışa da yansıdı. 21 farklı ülkeden alınan ilave belgelerle birlikte toplam geçiş belgesi sayısı 1,5 milyonu aşarken, Habur Sınır Kapısı'nda günlük TIR işlem kapasitesi 4 binin üzerine çıktı.

İhracattaki artış lojistiğe yansıdı. Türkiye'nin Ortadoğu'ya açılan ve Avrupa-Ortadoğu tedarik zincirlerinin en önemli noktalarından biri olan Habur Sınır Kapısı, pandemiye rağmen gerçekleştirdiği işlem hacmiyle, pandemi öncesi dönem performansının da üzerine çıkarak günlük TIR işlem kapasitesini 4 binin üzerine çıkardı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ise, karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde rekor kırıldığını duyurdu. Yapılan açıklamada, toplam geçiş belgesi sayısının 1,5 milyonu aştığı bildirildi.

HABUR'DA TIR GİRİŞ-ÇIKIŞ SAYISI 4 BİNİ GEÇTİ

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin (UND) açıklamasına göre, Habur Sınır Kapısı, küresel salgına rağmen gerçekleştirdiği işlem hacmiyle, pandemi öncesi dönem performansının üzerine çıktı. Günlük TIR işlem kapasitesinin 4 binin üzerine çıktığı sınır kapısında, son 24 saatte (2 Aralık) TIR giriş sayısı 2 bin 321'e, çıkış adedi ise 2 bin 51'e ulaştı.

Türkiye'nin karayoluyla gerçekleştirilen ihracatının yüzde 40'ının ve yaklaşık 10 milyar doların gerçekleştiği Habur Sınır Kapısı'ndan, yıllık yaklaşık 500 bin TIR giriş-çıkışı gerçekleştiriliyor.

Ticaret Bakanlığı öncülüğünde salgın döneminde geliştirilen "Temassız Ticaret" hizmetinin uygulandığı sınır kapısında, UND de Türkiye tarafında takviye personelle operasyonel destek veriyor. İhracata "kesintisiz hizmet sağlayan" Habur Sınır Kapısı, Irak ve Ortadoğu bölgesine yönelik ihracattaki artış paralelinde, TIR işlem performansını sürekli artırıyor.

Yılın 10 ayında 2020'nin aynı dönemine göre Irak'a yönelik ihracat taşımaları 400 bin seviyelerine ulaştı. Türk araçlarıyla Ortadoğu bölgesine gerçekleştirilen ihracat taşımaları ise yüzde 7 artışla 642 bine çıktı.

Açıklamada, UND yetkililerinin "Ticaret Bakanlığı, Gümrükler Genel Müdürlüğü ve Habur sınır kapısında görev yapan tüm kamu personeline ve devletimizin ilgili kurumlarına ayrıca İbrahim Halil Sınır Kapısı personeline sektörümüz adına teşekkür ederiz" ifadesine yer verildi.

KARAYOLU GEÇİŞ BELGESİ SAYISI 1,5 MİLYONU AŞTI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde 2021'de rekor kırıldığı duyurdu. Açıklamada, uluslararası kara yolu taşımacılığından elde edilen kazanımların ihracata büyük katkı sağladığı vurgulandı.

Bakanlığa bağlı Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü tarafından yürütülen Karayolu Ulaştırması Karma Komisyonu (KUKK) toplantılarında Kırgızistan ile serbestleştirme sürecinin başlatıldığı, Macaristan'la da transitte kotanın sınırsız olduğunun hüküm altına alındığı bildirildi.

Azerbaycan geçiş belgesinin 35 binden 46 bine yükseltildiği belirtilen açıklamada, "Özbekistan'dan da 18 bin ücretsiz belge alındı. 2021 yılında karayolu taşımacılığında temin edilen geçiş belgelerinde de rekor kırıldı. 21 farklı ülkeden alınan ilave belgelerle birlikte toplam geçiş belgesi sayısı 1,5 milyonu aştı. Bu ülkeler arasında yer alan İtalya, İspanya, Finlandiya, Norveç, Yunanistan'dan ilk defa ilave belge temin edildi" ifadelerine yer verili.

SIRBİSTAN İLE TARİHİ KARAR

Avrupa'ya yönelik taşımalarda büyük adım atıldığı, Avrupa ülkelerine yönelik uluslararası kara yolu taşımalarında en önemli transit ülkelerden birisi olan Sırbistan ile KUKK toplantısı gerçekleştirildiği kaydedildi. İki ülke arasındaki karayolu taşımacılığında tarihi kararlar alındığı aktarılan açıklamada, şu değerlendirmelerde bulunuldu: "İmzalanan protokol ile 2022 yılından itibaren geçiş belgelerinin tamamının ücretsiz olması kararlaştırıldı. Taraflar, yeni bir kara yolu taşımacılığı anlaşması yaparak ikili ve transit taşımaların serbestleştirilmesi konusunda prensip kararı aldı. Türk taşımacıları için belirlenen yıllık çok girişli geçiş belgesi sayısı ise 25 bin olarak belirlendi. Bu sayede 25 bin taşıtımız tek belge ile bir yıl boyunca sınırsız sayıda Sırbistan'a ve Sırbistan üzerinden taşıma yapabilme imkanına kavuştu. Geçiş belgelerinin ücretsiz olması taşımacılara ve ihracatçılara yıllık toplam 6 milyon dolara varan tasarruf sağlıyor."

YUNANİSTAN'DAN ÜCRETSİZ TRANSİT GEÇİŞ BELGESİ TEMİN EDİLDİ

KUKK toplantısı yapılan bir diğer ülkenin de Yunanistan olduğu, toplantı sonunda imzalanan protokol ile yıllar sonra ikili geçiş belgesi kotasının 20 binden 26 bine yükseltildiği, bunun 13 bininin ise ücretsiz olduğu bildirildi. Transit geçiş belgesi kotasının 35 binden 40 bine yükseltilirken, belgelerin yarısının ücretsiz kota olarak belirlendiğine dikkati çekilen açıklamada, "Ayrıca 2021 yılında alınan 11 bin ilave belgenin 2022 yılı kotasından mahsup edilmemesi kararlaştırıldı." ifadesi yer aldı. Yunanistan'dan ilk defa ücretsiz transit geçiş belgesi temin edilirken, ikili taşımalarda alınacak ücretsiz belgelerin sektöre 2,3 milyon avro tasarruf imkanı sağladığı kaydedildi.

UTİKAD'DAN KAPIKULE ÇAĞRISI

Diğer yandan Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmetler Üretenleri Derneği UTİKAD, Kapıkule'deki bekleme sürelerinin uzamasıyla ilgili yetkililere çağrıda bulundu. Ankara'da AB Türkiye Delegasyonu Başkanı Büyükelçi Nikolaus Meyer- Landrut ile bir araya gelen UTİKAD Heyeti Kapıkule sorununu gündeme getirdi. Toplantıda; Kapıkule Sınır Kapısı'ndaki beklemelerin Avrupa Yeşil Mutabakatı ile amaçlanan emisyon azaltımı amacının yerine getirilmesine engel teşkil ettiği, sınır kapısını geçmek için bekleyen araçlar sebebiyle verimli kullanılamayan araç filolarının atıl kapasiteye sebep olduğu görüşüldü.

UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Karayolu Çalışma Grubu Başkanı İsmail Tekin, Bulgaristan'ın kaçak göçmen girişlerini önlemek amacıyla denetimleri arttırdığını, denetimler sonucu uzun kuyruklar oluştuğunu ifade etti. Göçmenlerin TIR'lara yönelik girişimlerini önlemek amacıyla Edirne Valiliği'nin her tesise gönderdiği yazı ile güvenlik personeli çalıştırılması talebinde bulunduğunu belirten İsmail Tekin; "Pandemi kısıtlamalarının azalmasıyla birlikte ihracatın arttı ancak sınır kapılarındaki bekleme süreleri sektörü zor duruma sokmaya devam ediyor. Bulgaristan'ın yoğunluğa cevap verememesi nedeniyle Kapıkule Sınır Kapısı önünde yaklaşık 11 kilometre TIR kuyruğu oluştu" dedi.

"Son dönemdeki temel sorun Türkiye'den ziyade diğer ülkelerin işi ağırdan almasından kaynaklanıyor" diyen Tekin, sözlerini şöyle sürdürdü: " Türkiye daha çok geçiş yatırım yaptığı halde Bulgaristan tarafı buna karşılık verecek iyileştirmeleri yapmadı. Sınır kapısının Türkiye tarafında yapılan iyileştirmelerin verimli olması için Kapıkule ve Kapitan Andreevo Sınır Kapıları'nın eşgüdümlü çalışmalarının sağlanması gerekiyor. Aksi takdirde Türkiye tarafında yapılan iyileştirmeler amaca hizmet etmekte yetersiz kalıyor; araç işlem kapasitemizi her ne kadar artırsak da Bulgaristan tarafıyla da eşgüdümün sağlanması gerekiyor. Kapıkule'deki araç kuyrukları şoförler için elverişsiz koşullar anlamına geliyor. Günlerce süren beklemeler ülkemizin araç filosu kapasitesinden en üst düzeyde yararlanılmasını engellerken bu sebeple artış gösteren navlun fiyatları da ihracatçımızın dış pazarlarda rekabet gücünü azaltıyor. Kapıkule'deki araç kuyruğu sorunu sadece lojistik sektörünün değil, ülkemizin dış ticaret erbabını da çok yakından ilgilendiren bir sorundur. Bu sebeple temennimiz sorunun acilen çözüme kavuşturulmasıdır."

BATU International Logistics

fuar lojistiğinde payını artıracak

Fuar lojistiği hizmetlerini yeni ekibiyle güçlendiren Batu International Logistics, 2022 yılında bu pazarda daha fazla büyümeyi hedefliyor. Batu International Logistics Genel Müdürü Efe Göktuna, "Acente ve tedarikçi ağımızı genişletmek, personel istihdamımızı arttırmak, tüm taşıma modlarında uygun maliyetler ile parsiyel taşımacılığı ön plana çıkarmak ajandamızda yer alan ve implementasyonları tamamlanma safhasında olan projeler" dedi.

Batu International Logistics olarak fuar lojistiği alanındaki hizmetlerimiz aslında oldukça eskiye dayanıyor. Bu alanda daha önce de hizmet veriyorduk. Bildiğiniz üzere pandemi süreciyle birlikte ulusal ve uluslararası birçok fuar yapılamadı. Bu yıl fuarların önlemlerle birlikte tekrar harekete geçtiğini görebiliyoruz.

Bu alandaki deneyimimizi kullanarak fuar lojistiği hizmetlerimizdeki faaliyetlerimizi güçlendirmeye odaklandık. Yeni bir yapılanmaya giderek bu alandaki ekibimizi büyüttük. Aramıza sektörde ve fuar lojistiği konusunda oldukça deneyimli olan profesyonel arkadaşlarımız katıldı.

A'dan Z'ye tüm fuar lojistiği hizmetlerini tek elden sunuyoruz. Fuar dışında sergi, konser, kongre gibi çeşitli ticari ve özel etkinliklere yönelik de hizmetler sağlıyoruz. Deniz, hava, kara operasyonlarımızla dünyanın her noktasındaki fuar organizasyonlarına ulaşabiliyor, hasarsız ve zamanında bir teslimat sağlayabiliyoruz.

Ekspres taşıma modelleri ile sürat ve esneklik sunabiliyor, 7/24 ulaşılabilir kalarak müşterilerimizin her türlü talebine hızlı çözüm üretebiliyoruz. Tüm bu süreçlerde taşıma işlemlerinin yanı sıra gümrükleme, depolama ve dağıtım süreçlerini de profesyonel şekilde kendi içimizde yönetebiliyoruz.

Efe Göktuna

'EN ÇOK TERCİH EDİLEN ŞİRKET OLACAĞIZ'

Bu alanda yoğunlaştığınız sektörler ve alanlar hangileri? Bu süreçte gerçekleştirdiğiniz projelerden birkaç örnek verir misiniz?

Savunma sanayi, tekstil, makine, otomotiv ve diğer tüm endüstrilere hizmet verebiliyoruz. En son savunma sanayisi alanındaki Milipol Paris Fuarı'nda, Anuga Köln Gıda Fuarı'nda, Adipec Abu Dhabi

Petro Fuarı'nda ve Fachpack Nürnberg Fuarı'nın standa kadar ve sonrası lojistik hizmetlerini sağladık. Burada temel hedefimiz verdiğimiz hizmetlerin kalitesini daha da artırabilmek ve bu alanda en çok tercih edilen lojistik şirketi olmaktır.

Dış ticaret şirketlerini hangi pazarlara ulaştırıyorsunuz?

Fuar organizasyonları, şirketlerin ulusal ve uluslararası alandaki etkinliğini artırabilmesi, hizmetlerini tanıtabilmesi ve daha fazla müşteriye erişebilmesi adına oldukça önemlidir. Batu International Logistics olarak dış ticaret şirketlerini fuar organizasyonlarına en uygun maliyetle ulaştırarak kendilerini bir adım ileriye taşıyabilmelerine imkan tanıyoruz. Başta Avrupa olmak üzere, Kuzey Afrika, Asya ve Amerika kıtalarında tüm hedef pazarlara ulaşabiliyoruz.

YATIRIMLAR DEVAM EDECEK

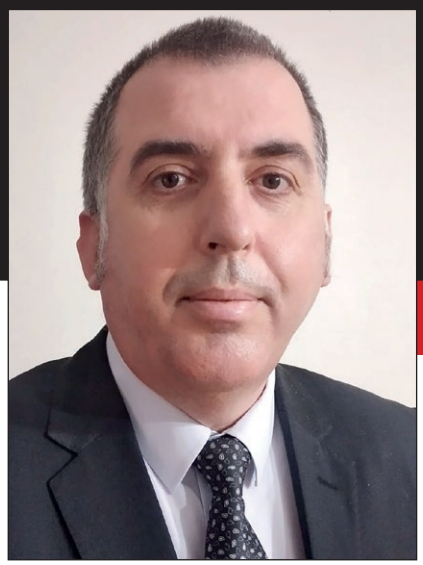
Fuar lojistiği hizmetlerinde nasıl fark yaratmayı hedefliyorsunuz? Bu alana dönük büyüme hedefleriniz neler?

Fuar lojistiği hizmeti sunan özel bir ekibimizin olması bizi rakiplerimizden ayıran en önemli özelliktir. Müşterilerimizin iş süreçlerini kolaylaştırıyor, fuar lojistiğinin karmaşık süreçlerine ait tüm iş yükünü üstleniyoruz. Fuar öncesi ve sonrası depolama hizmetleri, ürünlerinizin stant önüne kadar teslimi, montaj ve demontaj çalışmaları için ihtiyaç duyulacak ekipmanların temini, tahliye ve geri yükleme işlemleri için özel çözümler, boş kapların fuar süresince depolanması ve fuar bitiminde ürünlerin stant önünden teslim alınması gibi hizmetlerimizle fark yaratıyoruz. 2022 yılında fuar lojistiği alanındaki hedefimiz, bu pazarda daha fazla büyümek olacak. Acente ve tedarikçi ağımızı genişletmek, personel istihdamımızı arttırmak, tüm taşıma modlarında uygun maliyetler ile parsiyel taşımacılığı ön plana çıkarmak ajandamızda yer alan ve implementasyonları tamamlanma safhasında olan projelerdir.

> "Ekspres taşıma modelleri ile sürat ve esneklik sunabiliyor, 7/24 ulaşılabilir kalarak müşterilerimizin her türlü talebine hızlı çözüm üretebiliyoruz. Tüm bu süreçlerde taşıma işlemlerinin yanı sıra gümrükleme, depolama ve dağıtım süreçlerini de profesyonel şekilde kendi içimizde yönetebiliyoruz."

Fuar lojistiğinde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?

Fuar lojistiği, konusunda uzman olan firmaların faaliyet göstermesi gereken bir alan. Bu konuda ekipman ve bilgi sahibi olmayan firmaların sürece dahil olması büyük sorunlar yaşanması ve müşteri mağduriyetine kadar doğan sonuçlara yol açabiliyor. Maliyet ve transit süre hesaplamalarının doğru yapılması ve sürecin doğru yönetilmesi çok önem arz ediyor. Bizim önerimiz, fuar lojistiği hizmeti alınacak firmaların bu alandaki yetkinlik ve performansını gösterir referanslarının mutlaka sorulmasıdır.



SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

YEŞİL LOJİSTİK VE İHRACAT

Pandemi ile birlikte ticaretin yeni çıkış yolları araması ve kıtaların kesişme noktasında olan ülkemizin doğal bir lojistik üs olması konusundaki stratejik önemi eskiye göre daha da artmıştır.

En büyük ihracat pazarlarımızdan Avrupa bölgesi, pandemi ile birlikte ülkemizdeki alımlarını arttırdı. Bunu ihracatta kırılan rekorlardan görebiliriz. Çin'in Covid-19 pandemisinden dolayı tedarik zincirine olan etkisi ve konteynerlerde yaşanan yüksek fiyatlar ülkemizi cazip hale getirdi. Son günlerde döviz kurunda yaşanan hareketliliğin bu cazip durumu süper cazip hale getirdiği görülmektedir. Lojistik alt yapımızın rekor kıran ihracat rakamlarını destekleyecek alt yapıya sahip olması kaçınılmaz name gelmiştir. Alt yapı anlamında yapılacak çalışmalara devletler hukukunu da dahil etmekte fayda var. Kapıkule'de uzayan kuyruklar ve oluşturulan kotalar lojistik faaliyetlerimizi olumsuz olarak etkilemektedir.

Avrupa ile entegre olmanın bir yolu da yeşil lojistiktir. AB Yeşil Mutabakat hedefleri ve Paris İklim Antlaşmalarında payımıza düşen ödevleri yerine getirme yükümlülüklerimiz var. Bu konuda kamu ve özel sektörün ortaklaşa çalışmalar yürütmesi gereklidir. Son zamanlarda bu konuda memnuniyet verici çalışmalar görmekteyiz. Ancak bunların somut hale gelmesi ve yasal altyapı ile desteklenmesi 2030'a hazır olarak girmemizi sağlayacaktır. Eğer ödevlerimizi yerine getirmezsek ihracatlarımızda ilk etapta 30-50 Euro arasında ek maliyetlerle karşılaşacağız. Maddi kısmının yanı sıra Avrupa'nın Türkiye ile iş yapma motivasyonunu da olumsuz şekilde etkileyecektir.

Çevreci uygulamalar ülkemiz ve dünya için önemini gitgide artırmaktadır. Karbon ayak izi yüksek olan lojistik faaliyetlerinin alternatiflerinin bulunulması, çevreyi ve doğayı koruyan çözümlerin desteklenerek sektörde örnek uygulamalar olarak sunulmasının önemi yüksektir. Kargo firmalarının elektrikli araç kullanımları, yazılımlarla sağlanan araç ve rut optimizasyonları yeşil lojistik ve sürdürülebilirlik anlamında değerli gelişmelerdir. Ayrıca lojistik merkezlerindeki su ve elektrik ile ilgili yeşil uygulamaları da sektörde yeşil lojistik anlamında önemli adımlar olarak görebiliriz.

E-ihracat ve e-ticareti ayrı bir başlık olarak ele alacak olursak; özellikle ülkemizdeki tekstil markalarında Avrupa ve tüm dünyaya e-ihracat yapma konusunda güçlü motivasyonlar gözlemlenmektedir. Burada oluşan en büyük gider kalemi olan lojistik ve vergi konusunda avantaj sağlamak için bir takım çözüm yolları bulunmaktadır. Bunlardan biri de Avrupa'nın belli bölgelerinde Türk lojistik şirketlerinin markalarımız için lojistik merkezleri oluşturmasıdır. İlk adımları atılan bu çalışmalar hem verimlilik hem de karbon ayak izi anlamında çok değerli çalışmalardır. Avrupa operasyon merkezli Türk markaların e-ticaret hacimlerindeki büyümeleri, diğer sektörlere göre daha hızlı gelişeceği tahmininde bulunmak çok yanıltıcı olmayacaktır. Bu yönde Polonya, Almanya, Hollanda gibi ülkelerde atılan adımlar önemlidir.

Ülkemizin lokomotif sektörlerinden biri olan Lojistik faaliyetlerini, yeşil ve çevreci uygulamalarla daha ileriye taşıma sorumluluğumuzu yerine getirmek için birlikte çok çalışmalıyız.

Mutlu müşteri memnuniyeti için yeşil lojistik ile kalın…

ROBERT T. ATEŞ
CLK Representative EUROPE, Genba Europe BV Managing Director
E-mail: robertates@apollonlogistics.com / Instagram: Robert_ates

2022 LOJİSTİK VE STRATEJİ

Zor bir yılı geride bırakıyoruz. İki yıl önce bu zamanlar Avrupa'ya gelen İspanyol gribinden sonra insanlık tarihinin en hızlı yayılan pandemisinin dünya sahnesine geleceği, hepimizin hayatlarında geride bıraktığımız güzel yaşamı özletecek köklü değişikliklere sahne olacağı, temel ihtiyaçlara, diğer sağlık hizmeti ihtiyaçlarımıza ulaşmanın karmaşık hale geleceği, kriz içine giren ve kolay kolay eski haline dönemeyecek global ekonomimizi, üzerine durmak bilmeyen doğal afetler serilerini getireceğini bilemezdik. Fakat hepsi bu kısa zaman zarfında oldu.

Dünya Sağlık Örgütü'nün güncel verilerine göre, Covid-19 bilinen veriler ışığında 263.563.622 insanı hasta etmiş, etmeye devam etmekte, yaşı ileri seviyede olan başta olmak üzere 5.232.562 insanın hayatına bedel olmuş durumdadır. İleri yaştaki insanları, çalıştıkları alanda mentor seviyesine ulaşmış, usta olarak nitelendirirsek, özellikle lojistik gibi strateji belirlenmesi için tecrübenin esas olduğu bir sektörde çalıştığımızı düşünürsek; 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 yaptığınız 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 çevresinde çalışan tüm mensuplara, bu zor süreçte gereksinimlerin tedariğinde gösterdikleri mücadele ve performans için can-ı gönülden teşekkürü borç biliriz.

Ayrıca başta Amerika Birleşik Devletleri olmak üzere, Avrupa ülkelerinde de seçim yılları yaşadık. Pandemi başladığında dünya, ekonomi zarara uğrar korkusu ve seçim kaygıları ile pandeminin çıkış yeri olan Çin ile irtibatı kesmedi. Lokal başlayan salgın insandan insana bulaşma hızının avantajıyla kısa sürede global pandemiye dönüştü. Dünyanın, bu gibi krizlerin yönetilmesin konusunda 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.

Salgından kurtulmanın, insan hayatını korumamızın, ekonomik ve sosyal yaraları sarabilmemizin, ekonomimizi tekrar sürdürülebilir seviyeye getirmenin yolu lojistiktir. Salgın boyunca sağlık çalışanlarımıza gerekli ilaç ve tedarik malzemelerinin ulaşmasını, marketlere temel ihtiyaç tedariklerinin ulaşmasını sağlayan biz büyük lojistik çalışması; tüm aşamalarda durmadan çalışan, mücadeleyi hiç bırakmayan mavi ve beyaz yaka arkadaşlarımıza, bizlere, tüm camiamıza canı gönülden teşekkürü borç biliriz. 2022'de tüm dünyanın, tüm sektörlerin ortak stratejisi lojistik.

Önümüzde beyaz bir sayfa olarak duran koca sene bizler tarafından yazılmayı bekliyor. 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 sevdiklerinizle dolu bir 2022 yılı dileriz.

DECATHLON'UN DEĞER ZİNCİRİ

Emirhan ARSLAN
Decathlon Türkiye Uluslararası Lojistik ve Gümrük Lideri

"Kullanıcılarımıza karşı vaatlerimizi yerine getirip farklı deneyimler sunabilmek adına tedarik zinciri yapımızı da yeniden şekillendiriyoruz. Amacımız, Decathlon'un global kaynaklarına özen gösterirken, sürdürülebilir bir değer zinciri aracılığıyla mevcut ürün ve servislerimizi yerel olarak kararlaştırılan doğru teslimat vaadi ile kullanıcılarımıza ulaştırmaktır."

Decathlon olarak global misyonumuz; insanlara ve gezegene faydalı olmak. Türkiye'de değer yaratabilmek için çalışan, 2200 kişilik büyük bir takımız. 40 mağazamız, web sitemiz ve servislerimizle; sporun keyif ve faydalarını sürdürülebilir şekilde ulaşılabilir kılmak için her gün tutkuyla çalışıyoruz.

Bursa'dan Van'a, Çankırı'dan Gaziantep'e kadar ülkemizin birçok farklı yerinde bulunan fabrikalarda yerel üretime destek sağlıyor ve Türkiye mağazalarımızdaki ürünlerimizin %21,4'ünü yerel fabrikalarda üretiyoruz. Yerel üretimi desteklemekle kalmıyor, ürettiğimiz ürünleri diğer Decathlon ülkelerine göndererek ihracat yoluyla da Türkiye ekonomisine katkı sağlıyoruz.

"Decathlon ve Decathlon'lular olarak; daha sürdürülebilir bir dünya hayal ediyor ve aksiyonlarımızı bu doğrultuda alıyoruz."

Kullanıcılarımıza karşı bu vaatlerimizi yerine getirip farklı deneyimler de sunabilmek adına bir perakende firması olarak tedarik zinciri yapımızı da yeniden şekillendiriyoruz. Tedarik zinciri, tüm iş sektörlerini ve ürünlerimizi piyasaya sürmek için doğrudan veya dolaylı olarak çalışan tüm insanları içerir. Bu, günlük olarak spor kullanıcılarımız için doğru ürünün doğru zamanda ve doğru miktarda ulaşmasını sağlayan çok sayıda ekip ve operasyon anlamına geliyor. Bu bağlamda ürünlerimizi her zaman spor kullanıcılarımızın kullanımına sunmaya çalışan tedarik zincirinin doğal evrimi olduğunu düşündüğümüz değer zinciri yapısını kurmaya çalışıyoruz.

Amacımız, Decathlon'un global kaynaklarına özen gösterirken, sürdürülebilir bir değer zinciri aracılığıyla mevcut ürün ve servislerimizi yerel olarak kararlaştırılan doğru teslimat vaadi ile kullanıcılarımıza ulaştırmaktır. Bu amaca ulaşmak için, tüm değer zincirini toplu olarak güçlendirerek ve dönüştürerek ufkumuzu "tedarik zincirinin" ötesine genişletmemiz gerektiğine inanıyoruz. Bunu yaparken de düşünce alanımızı genişleterek hep birlikte "Nasıl" üzerinde çalışıp her aşamada insanları, toplumu ve çevresel etkimizi daha fazla önemsemeyi sağlamaya çalışıyoruz.

Geleneksel tedarik zincirini kullanmaya tabi ki devam edeceğiz, ancak başlangıç noktamız bu zincire yeni

boyutlar eklemek; öyle ki buna belirli yerel ihtiyaçları karşılayan ürün teklifleri ve hizmetlerin seçiminden başlıyoruz. Ürünlerimizin çevre dostu tasarımını geliştirmeye ve daha sonra, halihazırda kullanılmış bir ürünün hala sunabileceği çok şey olduğunu ve önemli bir değere sahip olduğunu düşünerek, bir ürünün yaşam döngüsünde bazı şeyleri çok daha ileriye taşımaya çalışıyoruz. Bununla birlikte ürünlerimizi kullanıma sunarak sporu herkes için erişilebilir kılarken ürünlerin yerel düzeyde bize iade edilmesini de sağlayarak bir adım daha ileri gidiyoruz. Ürünlerimizi mümkün olduğu kadar onaracak ve sporu seven diğer müşterilere sunacağız. Bir ürün ömrünün sonuna ulaştığında, onu başka döngüye almak adına geri dönüştüreceğiz. Örneğin ikinci şans projemizde hem kullanılabilir durumda olan ürünlerin yeni kullanıcılar ile buluşmasını hem de kullanılamaz ya da hasarlı ürünlerin ise tamir edilerek tekrardan döngüsel ekonomiye kazandırılmasını sağlıyoruz. Böylece doğrusal bir süreçten tamamen dairesel bir sürece, bileşenden ürüne, üründen bileşene gitmeye çalışıyoruz.

"Değer zincirinde tüm iş kollarımızı ve iş operasyonlarımızı yeniden ele alıyoruz."

Ürettiğimizi sattığımız ve aylar öncesinden taşımacılığını yaptığımız lineer bir kitle pazarı tedarik zinciri yapısından, sattığımızı veya satacağımızı bildiğimizi üreteceğimiz talep üzerine planlanan bir değer zinciri yapısına geçmeye çalışıyoruz. Değer zinciri, çevikliği artıran ve döngüsel bir ekonomi sağlayan daha hızlı ve daha otomatik bir sistem haline gelecek. Bu yüzden vizyonumuz; Üretileni sattığımız bir dünyadan, satılanı ürettiğimiz bir dünyaya geçiş yaparak talep üzerine inşa edilmiş bir değer zinciri oluşturmak.

"Bütün hedeflerimizi tamamladığımızda, 2026 yılında kadar yerel ürün tekliflerimizde %100 bulunabilirlik, global bazda pazara sunulma/tedarik sürelerimizde 20 güne kadar kısalma, global karbondioksit emisyon değerlerimizde %-11 azalma, global bazda stok maliyetleri ve operasyon giderlerimizde ise %10'a yakın iyileşme gerçekleşmesini planlıyoruz."

Bu aşamada kendimize sorduğumuz bazı sorular var; örneğin gerçekten bütün ürünlerimin bütün mağazalarımda aynı anda ulaşılabilir olmasına gerçekten ihtiyacım var mı? Cevap tabi ki olmadığı. Bunun aksine gerçekten lokal ihtiyaç ve talebe göre gerek dijital gerekse fiziksel olarak bulunması gereken yerlerde stoklarımın bulunabilir olması sağlamak. Decathlon'da operasyonel etkimizin %70'inden fazlası ürünlerimizin üretimine harcanıyor. Bundan dolayı doğru adette üretim yapmaya daha da fazla odaklanmaya çalışıyoruz. Örneğin global ağımızı düşündüğümüzde gerçekten bir ürünü dünyanın diğer ucunda üretmeye ihtiyacımız var mı? Ürünü asıl tüketim pazarına daha yakında üretip, müşterilerimize ürünle birlikte başka faydalar da sağlayamaz mıyız? İçinde bulunduğumuz zaman, artık ürünlerin yalnızca genel işletme maliyetini değil çevresel, sosyal ve toplumsal etkilerini de göz önünde bulundurmamızı gerektiren bir çağ. Bundan dolayı ancak bütün bu yönleri birlikte değerlendirerek doğru karar ve planlamaya sahip olabileceğimizi düşünüyoruz. Aslında değer zincirini geleneksel tedarik zincirinden farklı kılan şeyin de bu olduğuna inanıyoruz.

Ancak bu değişim tabi ki beraberinde bazı meydan okumaları da beraberinde getiriyor. Bunlardan en öne çıkanı kuşkusuz yalnızca işletme maliyetine odaklanan bir düşünce yapısından toplumsal, çevresel, marka ve sürdürülebilirlik gibi değerlerin de göz önüne alındığı toplam maliyet ve maksimum değer karşılaştırması düşünce yapısına geçiş aslında. Buradan yola çıkarsak Decathlon olarak hedefimiz bütün ürünlerimizi olması gerektiği yerde ve zamanda %100 bulunabilir olmasını sağlamak ve bunu yaparken bütün üretim hattı ve tedarik zinciri yapısının da dijital olarak izlenebilir olmasını sağlamak.

"Bütün bu hedeflerimiz, bizi talep üzerine bir tedarik ve lojistik ağı kurmaya yönlendiriyor. Bundan dolayı da dünyadaki bütün tedarik ve lojistik akışlarımızı yeniden şekillendiriyoruz."

Ana hedefimiz 180 ülkeye ve binlerce mağazamıza mümkün olan en iyi şekilde teslimat gerçekleştirmek için üretim ve hatta hammadde tedariğinden başlayarak ürünlerimiz müşterilerimize ulaşana kadarki bütün süreçlerin bütün tedarik zinciri aktörleri tarafından izlenebilir olmasını sağlamak. Buradaki en önemli dürtülerimiz ürünlerimizin pazara sunulma/teslim süreleri, stok ömürleri, lojistik ve taşıma maliyetleri, CO2 tüketim değerleri, gümrük ve vergi giderleri, ayrıca organizasyon yapımıza sağlayacağı esneklik, çeviklik ve teklife erişim seçeneklerinin çeşitlendirilmesi. Bu yüzden global performansımızı garanti altına almak adına dijital bir yönetişim sistemi oluşturuyoruz. Her bir ürünün önemli, değerli ve etkisi olduğuna inanıyoruz. Bunun için fazla stokları, en fazla sayıda satış kanalında (e-ticaret, geri dönüşüm vb.) olmasına olanak sağlayan stok lokasyonlarına yerleştirmeyi amaçlıyoruz.

Yukarıda bahsettiğim gibi değer zincirini yeniden oluşturmaya çalışıyoruz. Mevcut tedarik zincirimiz, tüm aşamalarda yapılan maliyetli ve sermaye yoğun beklentilere dayanmaktadır: Konsept, seçim, üretim, tedarik. gecikmeler bu aşamalarda zararları artırır. Tuzaklar ise bizler tarafından oldukça iyi bilinir ve tanımlanır: Atıklar, yüksek envanter, amortismanlar, kayıp satışlar…

İmkansız bir arz/talep denklemini çözmeye çalışırken yeni bir değer zinciri keşfetmemiz gerekiyor.

Sadece ihtiyacı öngörmek için yeni teknolojileri ve dijital çözümleri mevcut süreçlerimizde kullanıyoruz. Bunun için global çözüm ortaklarıyla işbirliklerimiz var. Parça ve mamul stok ve stok fazlalıklarının üretim aşamasında görünebilirliğini sağlamaya çalışıyoruz. Daha iyi bir işbirliği için tedarikçimize portal ve özellikler önermek üzere yeni teknolojilerden yararlanıyoruz. Buradaki ana değer zinciri stratejilerimizden biri "%100 görünür ve erişilebilir stok". Global ticaretin zorlaştığı, global lojistik krizlerini arka arkaya yaşanmaya başladığı bugünlerde uluslararası lojistik ağımızı ve performansımızı da bu şekilde iyileştirebileceğimize güveniyoruz. Öyle ki Uzakdoğu'dan mevcut bir konteyner bulmanın altın değerinde olduğu bu günlerde bu kısıtlı imkan ve kapasiteleri doğru stok için kullanmanın önemini bir kez daha görmüş oluyoruz.

Değer zinciri yapımızın parçalarından biri olan uluslararası lojistik süreçlerinde kullanmaya başlayacağımız global entegre sistemlerimizle birlikte dünyadaki üretim ülkelerimizdeki üreticilerimiz ve üretim ekiplerimizin sahip olduğu anlık kapasite ve üretim ve üretim hattı bilgileri, tedarik ülkesindeki tedarik planlama uzmanları ve hatta nakliye ve ithalat uzmanları için de ulaşılabilir olacak. Burada, önceki aşamalar hakkında izlenebilirliğin olmadığı doğrusal bir tedarik zinciri süreci yerine bütün süreçlerin bütün aktörler tarafından izlenebildiği ve her birinin gerektiğinde karar verici konuma gelebildiği bir değer zinciri yapısından bahsediyoruz. Bu yöntem ile genelde arz/talep, üretim/tedarik eksenlerinde ilerleyen tedarik zinciri sürecinde yeterli talep ve arz olmasına rağmen global konteyner krizinden kaynaklı ürünlerin doğru zamanda doğru şekilde taşınamayacağını bilen bir nakliye ve ithalat uzmanı, bu izlenebilirlik sayesinde çok daha öncesinde sürece müdahil olup farklı bir tedarik planlamasını sağlayabiliyor olacak. Kısacası hammadde tedariğinden üretime, depo lokasyonlarından ürünlerin bölgesel tercih edilebilirliği verilerine, farklı bölgelerdeki farklı ürün tercihlerinden omni-bulunabilirliğe kadarki bütün karar aşamaları müşterilerimiz için %100 bulunabilirlik hedefimiz doğrultusunda yeniden oluşturuluyor. Öyle ki üretim ve depolama lokasyonlarımız da değer zinciri kriterlerimize göre yeniden planlanan operasyonlarımız arasında.

"Öncelikle özelleştirilebilir tasarımla yöneliyoruz, müşteri gereksinimlerini karşılamaya hazır bir değer zinciri oluşturmaya çalışıyoruz."

Bütün hedeflerimizi tamamladığımızda, 2026 yılında kadar yerel ürün teklifleri mizde %100 bulunabilirlik, global bazda pazara sunulma/tedarik sürelerimizde 20 güne kadar kısalma, global karbondioksit emisyon değerlerimizde %-11 azalma, global bazda stok maliyetleri ve operasyon giderlerimizde ise %10'a yakın iyileşme gerçekleşmesini planlıyoruz. Ayrıca "Doğa olmadan spor olmaz" diyen bir spor firması olarak gezegenimizi korumak adına 2026 yılına kadar global bazda bütün ürünlerimizin eco-design dediğimiz sürdürülebilir materyallerden üretilmiş ürünlerden oluşması birincil amaçlarımız.

Decathlon ve Decathlon'lular olarak ihtiyaca yönelik üretimi ve tedarik zincirindeki verimliliğin daha sürdürülebilir bir dünya hedefimize katkıda bulunacağına güveniyoruz. İnanıyoruz ki, spora ve işimize duyduğumuz tutku ile insanların hayatlarına dokunuyor, onlara eşsiz bir deneyim sunuyoruz ve değer zinciri yapımızın sağladığı yeni imkanlarımızla birlikte de insana, doğaya ve topluma bu deneyimleri sunmaya devam edeceğiz.

Avrupa'da yaşanan şoför krizinin, tedarik zincirinde aksaklıklara yol açacaktığını belirten Motor AŞİN CEO'su Saim Aşçı, "Şoförler daha iyi şartlarda çalışmak adına e-ticaret platformlarında kurye olmayı tercih ediyor. Bu durumun gelecekte yedek parça ve otomotiv satış sonrası pazarına yansıması, otomotiv sektöründeki tedarik zincirini uzun vadede dar boğaza sokabilir" dedi.

ŞOFÖR KRİZİ tedarik zincirini bozuyor

Yedek parça ve otomotiv satış sonrası sektöründe faaliyet gösteren Motor AŞİN CEO'su Saim Aşçı, şoför krizinin yedek parça ve otomotiv satış sonrası sektöründe yaratacağı olumsuz etkilere ilişkin değerlendirmelerde bulundu. Motor AŞİN CEO'su Saim Aşçı "Avrupa'da yaşanan şoför krizi, kısa zaman içinde otomotiv tedarik zincirinde de aksaklıklara yol açacaktır. Hissedilir boyutlara ulaştığında, servislerde araç bakım ve onarımı için gerekli parçaların geç gelmesine hatta krizin daha da büyümesi ile gelememesine dahi yol açabilir. Örneğin kaza yapan bir araç uzun süre serviste kalır. Bunun sonucunda da tüketiciler mağdur olur" dedi.

İSTİHDAMINDAKİ SORUNLAR, ÜRETİMİ ZORLAŞTIRIR

Salgın ile beraber sıfır araçlardaki stok problemi çığ gibi büyüyor. Çip ve hammadde krizi sebebi ile sıfır araç üretimi oldukça yavaşlamış durumda. Uzmanların çip ve hammadde sorununa bir de tedarikteki aksamalar eklenince, üretimin belirli ülkelerde aylarca durma noktasına gelebileceğini söyleyen Aşçı, "Sıfır araç almak artık çok zorlaştı. Bayiden sipariş veren bir kişi, stok problemi nedeniyle aylarca sıra bekliyor. Uzun zamandır çözülemeyen çip krizine bir de hammadde problemi eklendi. Eğer şoför krizi otomotiv sektörüne keskin bir şekilde sıçrarsa, üretimde bir de tedarik problemleri ortaya çıkar. Bu da sıfır araç almayı katbekat güç hale getirir" ifadelerini kullandı.

150 BİN KİŞİLİK ŞOFÖR AÇIĞI VAR

Avrupa'nın önemli ülkelerinden biri olan Almanya'da her yıl 30 bin şoför emekli olurken, sadece 15 bin şoför direksiyona geçiyor. Avrupa'nın mevcut durumu değerlendirildiğinde ise veriler, toplamda 150 bin kişilik şoför açığı olduğunu gösteriyor. Konuya dair görüşlerini paylaşan Aşçı, "Sorunun kökenine inilerek istihdam sağlayacak projelerin bulunması şart. Avrupa, şoförlerin meslek şartlarını iyileştirip, istihdamı arttıracak adımları atmazsa kriz daha da ciddi bir boyut kazanacaktır. Ülkemize bakıldığında ise, şu anki mevcut durum bizlerin ihtiyacını anlık olarak karşılıyor. Fakat Avrupa'nın şoför çağrısı, Türkiye'de bu mesleği icra edenlerin ilgisini çekiyor. Ülkemizde 800 bin ticari araç varken, 700 bin şoför olması akıllara soru işaretleri getiriyor" dedi.

ŞOFÖRLER KURYE OLMAYI TERCİH EDİYOR

Krizin oluşmasındaki başlıca sebeplerden birinin de şoförlerin çalışma şartlarındaki düşük standartlar olduğu belirtiliyor; özellikle maaşlarının düşük olması, farklı alanlara geçiş yapmalarına neden oluyor. Benzer problemlerin son 1,5 yılda ülkemizde de dikkat çekici boyutlara ulaştığını vurgulayan Aşçı, "Şartlar düzeltilmediği müddetçe global anlamda bu krizin tam anlamıyla çözülmesi beklenmemeli. Özellikle salgının gündeme gelmesi ile birlikte, ülkemizde e-ticaret sitelerine olan rağbet arttı. Online alışveriş imkanı sunan bu e-ticaret sitelerinde de kurye ihtiyacı doğdu. Şartlarından memnun olmayan birçok şoför, maaşların daha yüksek olması sebebi ile bu alanda çalışmaya başladı. Ülkemizdeki tedarik zincirinde önemli bir göreve sahip olan bu meslek grubunun e-ticarete geçişi, önemli bir risk faktörü olarak değerlendirilmeli" açıklamasını yaptı.

Lojistikte beş yıllık TRENDLER

Gelecek 5 yılda içinde, tedarik zinciri esnekliği, yeşil lojistik, teknoloji ve 5G'nin lojistik sektörünün temel 3 trendi olması ve yaygınlaşması bekleniyor.

Dünyada ESG kısaltmasıyla tanımlanan çevresel, sosyal ve kurumsal yönetim temelli gereksinimler ve çoklu kanal, gümüş ekonomi, toplu kişiselleştirme, sürdürülebilirlik, bilinçli satın alım vb. yaşam tarzı trendleri; lojistik ve dağıtım operatörleri için yeni zorluklar yaratıyor ve operatörlerin ihtiyaç duyduğu temel becerilerin eksiksiz bir şekilde yeniden tanımlanmasına yol açıyor. Geleneksel tüketici profilleri gün geçtikçe eskirken; özellikle de pandemi, düşünülenin aksine, piyasayı neredeyse tamamıyla tüketicinin ayağına getirdi ve bu özelliğin kalıcı olacağı anlaşılıyor.

Pandemi ile yaşanan değişim ve gelişim süreci, özellikle de lojistik ve taşımacılık sektörünün temel işlerini yürütme şeklinde de tamamen farklı bir yol haritasına ihtiyaç duyulduğunu gözler önüne serdi. Global lider seçme ve yerleştirme firmalarından Wyser'in hazırlamış olduğu lojistik sektörü raporunda; lojistik firmalarının değerlendirmesi gereken önemli noktalar ve gelecek ile ilgili tedarik zinciri esnekliğinden yeşil lojistiğe, teknoloji ve 5G'ye kadar önümüzdeki beş yıl içinde sektörü etkileyecek temel trendler açıklandı.

TREND 1 - TEDARİK ZİNCİRİ ESNEKLİĞİ

Pandemi, tüm endüstrileri ve ekonomileri beklenmedik bir şekilde olumsuz etkilerken bir yandan da bazı beklenmedik olumlu sonuçları da beraberinde getirdi. Bunlardan biri, tedarik zinciri esnekliği oldu. Pandemiden önceki tedarik zincirinin istisnai baskılara karşı koyma yetisi, hem malzemelerin gerekli yerlere ulaştırılması hem de ulusal güvenlik ve otonomluk ile ilgili bakış açıları göz önünde bulundurularak sorgulanmış olabilir. Sektör hiç şüphesiz en aşırı düzeyde baskılara maruz kaldı ve stratejik önemini pekiştirirken çevikliğini ve esnekliğini de ortaya koydu.

Üretimin bölgesel hale getirilmiş tedarik zincirleri aracılığıyla pazarlara yaklaştırılması talebi uzun süredir tartışılıyor ve artık Covid 19 bunu geleceğe dair varsayıma dayalı bir plan olmaktan çıkarıp fiili bir gerçeklik haline gelmesini sağladı. Çevreci davranışların daha az vurgulandığı, yüksek bir düzeyde otomatik hale gelen tedarik zinciri, dünyamızda kuşkusuz düşük işçilik maliyetli pazarlardan kaynak sağlamak, bu pazarlara açılmak ve ardından tüketici pazarlarına ürün sevk etmek, bir noktaya kadar gayet mantıklıydı. Bununla birlikte, tam otomatik üretim git gide daha da yaygın bir hale geldikçe işçilik maliyetleri önemini kaybediyor ve diğer maliyetlerin (vergiler, enerji, iş yapma kolaylığı, mali istikrar vb.) arızi etkileri çok daha yüksek

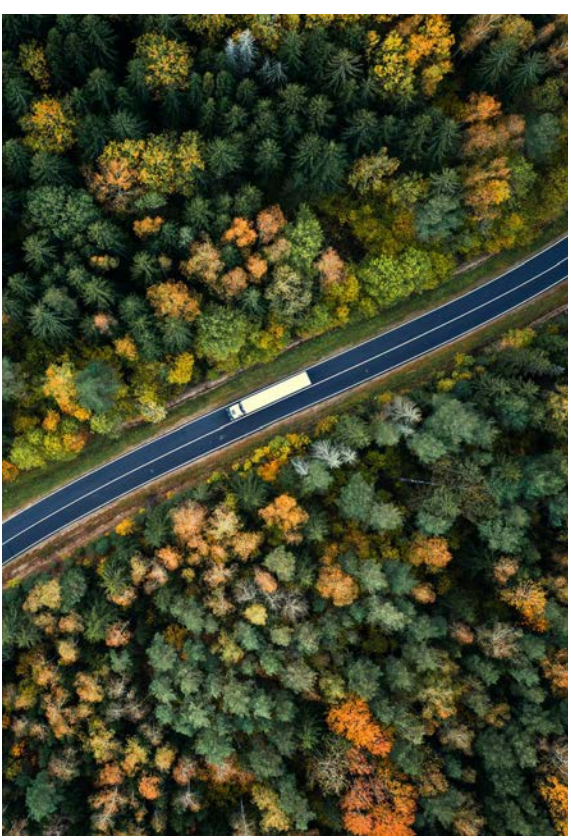
derecede hissediliyor. Daha yerelleştirilmiş tedarik zincirlerine yönelik bu hamle, faaliyetlerin temel esnekliğini daha da artırıyor.

IoT, büyük veri, tahmine dayalı analiz ve yapay zeka, lojistik sektörünü dönüştüren; hızı, dönüşümü ve verimliliği tamamen farklı bir düzeye taşıyan etkenler. Bu da çok daha esnek tedarik zincirlerini, yani kişiselleştirilmiş müşteri gereksinimlerine daha iyi hitap edebilen tedarik zincirlerini mümkün kılıyor ve ayrıca daha kısa teslimat sürelerine yönelik müşteri taleplerini karşılarken diğer taraftan uygun maliyetli bir şekilde çalışarak hurda ve arz fazlasını azaltıyor.

TREND 2 -YEŞİL LOJİSTİK

Sürdürülebilirlik yeni bir trend değil, ancak kesinlikle giderek daha yüksek ivme kazanan bir trend. Yeşil vurgusu birkaç nedenden dolayı caziptir; uygun maliyetlidir, müşteri sadakatini arttırıyor, büyümeyi hızlandırıyor ve işveren olarak şirketleri yeni fırsatlar arayan yetenekli bireyler için cazip bir hale getiriyor.

Ulaşım faaliyetleri, sera gazı emisyonlarına çok büyük bir katkı veriyor. Bu nedenle gelişmiş enerji yönetim sistemlerine, elektrikli ve güneş enerjili araçlara ve daha başka yeşil girişimlere odaklanan yeni bir değer zincirinin oluşturulması, toplam karbon ayak izinin gerçekçi bir biçimde azaltılmasına



fayda sağlayacak. Birçok şirket hızla bu tür uygulamaları başlatıyor. Bu trend doğrultusunda tedarik zinciri yöneticisinin rolü, görevin "icra etme" ve "satış maliyeti" odağından uzaklaşacak ve şirketin sürdürülebilirlik girişimlerinin merkezindeki yöneticisi olmasını sağlayacak.

Bu yaklaşımı benimseyenler, uzun vadede azaltılan maliyetler, daha az atık ve çevreye yönelik azaltılmış negatif etki sayesinde kazançlı çıkacaklar. Yine şirketin yeşil girişimlerine güçlü bir şekilde odaklanan müşterilere hitap edecek şekilde geri dönüşüm ve atık bertarafı ile ilgili daha katı düzenlemelerin benimsenmesi ise bu uygulama için önemli bir itici güç.

TREND 3- TEKNOLOJİ VE 5G

5G gelişimi, muazzam bir büyüme döneminden geçiyor ve on yıl içinde iş davranış şekillerini değiştirmeye hazırlanıyor. IoT, 5G'nin piyasaya sürülmesiyle birlikte çıkışa geçmeye hazırlanıyor ve ana özelliklerden biri de kargo takibi olacak. Bu sayede mallara uygun maliyetli ve düşük güçlü sensörler takılabilecek ve ürünler fabrikadan mağazadaki raflarına kadar güvenilir bir şekilde takip edebilecek. Sürücüsüz araçlar, lojistik endüstrisini büyük ölçüde etkileyecek olan 5G şebekesinin ezber bozacak şekilde kullanılmasına mükemmel bir örnek. Ayrıca daha sırada endüstri genelinde muazzam bir yankı uyandıracak olan yapay zeka var. Robotik ve otomasyon, 3D baskı ve daha yeni birçok başka teknoloji; tedarik zinciri iş modellerini tamamen yeniden tanımlayacak. Veri yönetiminde daha düşük seviyedeki gecikmeler, lojistik sektörü gibi büyük miktarlarda veri üreten sektörlerin; her zamankinden çok daha büyük miktarlarda veri dağıtacağı ve değiş tokuş edebileceği anlamına geliyor.

Verilerin işlenmesi kaynakta gerçekleştirilecek; dolayısıyla işletmelerin lojistik faaliyetlerini birbirine bağlamak amacıyla yalın, dağıtılmış bir bulut ağı oluşturması gerekiyor. Tedarik zincirinin birden fazla bileşenini kalıcı ve gerçek zamanlı olarak senkronize bir biçimde tutabilme potansiyeli, birçok farklı yönden mutlaka çığır açacak bir etken olacak.

'LOJİSTİK SEKTÖRÜ DİJİTAL DÜNYAYI KUCAKLAMALI'

Wyser Kıdemli Direktörü Berat Demirel; lojistik şirketlerinin, dünyanın dört bir yanındaki müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için dijital dünyayı kucaklamaları ve tez zamanda birtakım inovasyonlar gerçekleştirmeleri büyük önem taşıyor" dedi. Pandemi sonrası dönemde, halihazırda bu tür özel becerilere sahip pek fazla personelin mevcut olmadığını söyleyen Demirel, "Araştırmamız gösteriyor ki dünyada, büyük veri madenciliği ve analizinin benimsenmesi, tahmine dayalı analiz ve senaryo planlaması gibi konularda personel gelişimine ve becerilerinin geliştirilmesine, gelecekteki temel rollerin belirlenmesine ve bu rolleri doldurmaları için doğru kişilerin bulunmasına büyük oranda yatırım yapılması gerekecek. Şu anda birçok ülkede gerçek bir tehdit mevcut ve şirketlerin ihtiyaç duyduğu yeteneklere erişememesi gelecekte giderek daha da geçerli bir durum haline gelecek" açıklamasını yaptı.

Demiryolunun yükteki payı %11'e çıkarılacak

9. Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı-Eurasia Rail 25-27 Kasım tarihleri arasında TÜYAP Fuar & Kongre Merkezi İstanbul'da yapıldı. Eurasia Rail'in açılış töreninde konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu son 19 yılda demiryollarına 222 milyar TL yatırım yaptıklarını söyledi. "Hedeflerimize ulaşmak adına attığımız adımlarda dijitalleşme, çevre, sürdürülebilirlik, karbonsuzlaşma kavramlarını odağımıza alıyoruz" diyen Bakan Karaismailoğlu, bu doğrultuda Yeşil Mutabakat'a yönelik Ulusal Yeşil Mutabakat Eylem Planı'nı yayınladıklarını söyledi. Karaismailoğlu, "Eylem planı çerçevesinde, sürdürülebilir ve akıllı taşımacılık, yeşil denizcilik ve yeşil liman uygulamaları, demiryolu taşımacılığının geliştirilmesini hedefliyoruz" dedi. Karaismailoğlu, 2035 yılına kadar, demiryolundan kaynaklı emisyonları, 1990 yılına göre en az yüzde 75 oranında

azaltmanın da en önemli gündem maddeleri arasında olduğunu söyledi. Bakan Adil Karaismailoğlu, demiryolunda kısa, orta ve uzun vadede atacakları adımları şöyle sıraladı: "Millî demiryolu sanayisinin geliştirilmesi, sektörün ihtiyaç duyduğu Ar-Ge ve teknoloji projelerine destek-lerin artırılması ve TÜBİTAK, Bilimsel Kuruluşlar, özel sektör ve Üniversite iş birlikleriyle hayata geçirilmesi. Lojistik merkezleri, fabrika, sanayi, OSB ile limanlara iltisak hattı bağlantılarının sağlanması amacıyla toplam iltisak hattı uzunluğunun 580 kilometreye çıkarılması. Yolcu memnuniyetini esas alan, modern müşteri ilişki yönetim modeline kavuşulması. Yeni kültür ve turizm rotalarının oluşturulması. Demiryolu Enerji ve İklim Değişikliği Eylem Planının hazırlanması ile karbon salınımını azaltacak stratejilerin belirlenmesi ve hayata geçirilmesi. Lojistik Master Planı dikkate alınarak lojistik merkezlerin etkinliğinin ve verimliliğinin artırılması için işletme modellerinin geliştirilmesi. Raylı Sistem Araç ve alt bileşenlerinin en az yüzde 80 oranında yerli ve millî imkânlarla üretilmesi. Karasal taşımacılık içerisindeki demiryolu yük taşımacılığı oranının yüzde 11'e çıkarılması için çalışacağız."

Otonom vagonlarla daha fazla yük taşınacak

Teknoloji şirketi Intramotev, demiryolu taşımacılığını 1500 km'ye kadar olan mesafelerde daha rekabetçi hale getirme hedefiyle pille çalışan otonom vagonun prototipi geliştiriyor. ABD'nin Missouri eyaletinde geliştirilen vagonun, 2022'nin ikinci çeyreğinde operasyonel sunuma hazır olması hedefleniyor. Bu projenin arkasındaki fikir, geleneksel lokomotifler. Uygulamada, düz bir vagon veya hazne gibi görünen her bir yükleme ünitesi, kendi pil takımıyla çalışan elektrikli bir mini tren gibi bağımsız olarak hareket edebilecek. Araç, yakın mesafelerde karayolu modu ile eşit şartlarda rekabet edebilir durumda olacak. Intramotev tarafından önerilen motorlu yükleme ünitesi, lokomotif kullanımını gerektirmemesinin yanı sıra, sürücüsü olmadığı için davranış açısından da özerk. Bir araya getirilen bir veya daha fazla vegon, müşterinin havaalanlarından veya bağlantılarından tam otomatik ve uzaktan kontrollü bir şekilde ayrılabiliyor ve ulaşabiliyor.

Kars Lojistik Merkezi aktif çalışmaya başladı

Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu hattından taşınan yüklerin elleçlenmesi amacıyla kurulan Kars Lojistik Merkezi'nden, açıldığı günden bu yana 417 bin ton yük taşındı. Kars Lojistik Merkezi ile ilgili açıklamalarda bulunan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, merkezde toplam 19 adet demiryolu hattı bulunduğunu ve açıldıktan bu yana 349 tren ile 417 bin ton yük taşındığına dikkati çekti. Orta koridorunun Bakü-Tiflis-Kars Demir Yolu'nun açılmasıyla birlikte işlevsel hale geldiğini, bunun da Kars'ı önemli bir merkez haline getirdiğini ifade eden Karaismailoğlu, Kars Lojistik Merkezi'nin de çok aktif bir şekilde çalışmaya başladığını kaydetti. "Bundan sonra bu artarak devam edecek" diyen Ulaştırma Bakanı Karaismailoğlu, "Kars Lojistik Merkezi'nin altyapı çalışmaları tamamen bitti. Bu merkezin ikinci etap çalışmaları hazırlıklarını yapıyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

FORD OTOSAN "Rakun" ile elektrikli motosiklet pazarına girdi

Türkiye'nin önde gelen otomotiv şirketlerinden Ford Otosan, elektrikli hafif mobilite araçları Rakun Pro2 ve Rakun Pro3'ü tanıttı. Türk mühendisler tarafından geliştirilen Rakun Pro2 ve Rakun Pro3, Ford Otosan'ın Eskişehir Fabrikası'nda üretilecek.

Günümüzde hızla yükselen e-ticaret ve mobilite trendine yönelik müşterilerin ihtiyaçlarından yola çıkan Ford Otosan, elektrikli ve ticari araç üretiminde sahip olduğu bilgi birikimini inovasyon gücüyle birleştirerek ortaya çıkardığı Rakun Pro2 ve Rakun Pro3'ü tanıttı. Ford Otosan, yeni girişimi Rakun Mobilite Teknoloji ve Ticaret A.Ş. şirketi ile yenilikçi ve hafif mobilite çözümleri arayan tüm kullanıcılar için farklı iş modelleri ile hizmet sunmayı hedefliyor.

'YENİLİKÇİ ÜRÜN VE TEKNOLOJİLER GELİŞTİRECEĞİZ'

Günümüzde, pek çok sektörde büyük dönüşümler yaşandığını ve kuralların yeniden yazıldığını vurgulayan Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, şunları kaydetti: "Müşterilerimizden aldığımız ilhamla, elektrikli araç üretiminde ve ticari araç üretiminde sahip olduğumuz bilgi birikimi ile son nokta teslimatına hizmet edecek, 4'ten az tekeri olan çevreci, elektrikli bir araç üretme hayalini kurduk. İşte Rakun da böylece doğmuş oldu. Mobilite alanındaki faaliyetlerimizi ürün geliştirme, inovasyon ve üretim kabiliyeti ile entegre ederek bir üst seviyeye taşıyoruz. Bu amaç kapsamında %100 Ford Otosan iştiraki olan Rakun Mobilite şirketimizle müşterilerimizin mobilite alanındaki ihtiyaçlarına yanıt veren yenilikçi ürün ve teknolojiler geliştireceğiz."

İLK ETAPTA KURUMSAL MÜŞTERİLERE SATILACAK

Gerek teknolojik gelişmeler gerekse de pandemi ile birlikte ticarette yepyeni bir dönem yaşadıklarını vurgulayan Rakun Mobilite A.Ş. Genel Müdürü Eren Atlı, "Rakun Pro 2 ve Pro 3 ile işletmeler verilen siparişlerin teslimatını güvenilir, dayanıklı ve en önemlisi 0 elektrikli, dolayısıyla ses çıkarmayan, çevreye duyarlı bir şekilde yapabilme imkanı bulacak. Araçlarımızı ilk etapta kurumsal müşterilerle kiralama ve satış yöntemi ile buluşturacağız. İlerleyen dönemlerde ise bireysel müşterilerimizin de Pro2 ve Pro3 ile yollarda olmasını planlıyoruz. Diğer yandan bu sektörde en önemli noktalardan biri de araçların sürekli çalışır halde olması ve hızlı servis hizmeti. Bu nedenle satış sonrası servis en çok önem verdiğimiz alanların başında geliyor. Seçili Ford binek ve hafif ticari servislerinde, hem de mobil servis hizmeti ile yerinde servis hizmeti sunacağız. Tam elektrikli Rakun Pro2 ve Pro3'ü müşterilerimizle buluşturmak için sabırsızlanıyoruz" dedi.

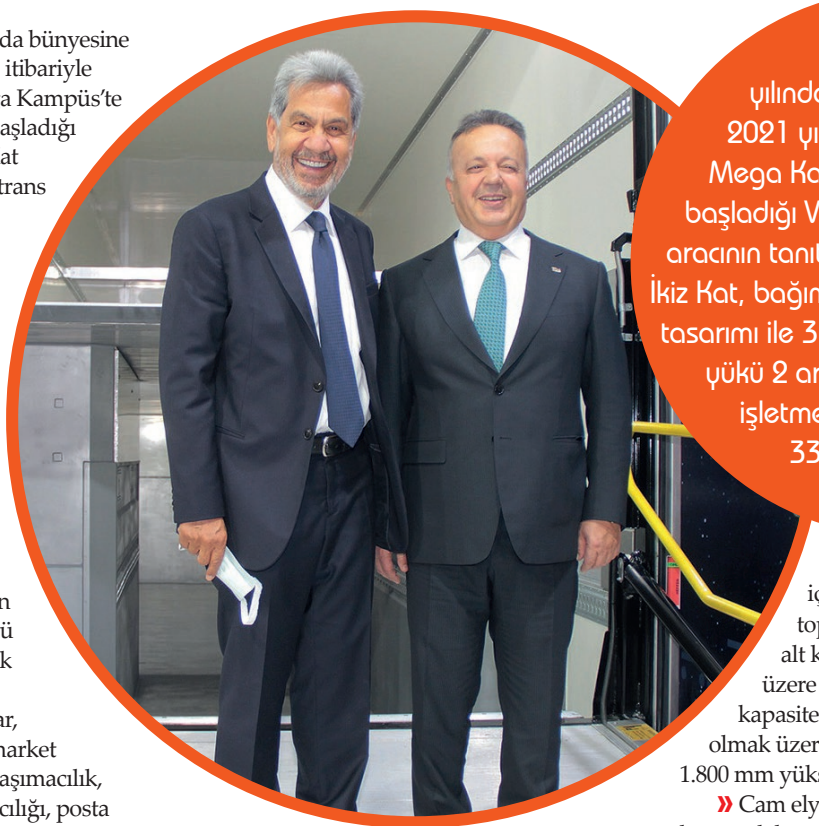
BÜYÜMESİNİ FRANSA İLE SÜRDÜRÜYOR

Ford Trucks, büyümesine Portekiz, İspanya, İtalya, Belçika, Lüksemburg ve Almanya'daki distribütör atamalarının ardından stratejik öneme sahip Fransa ile devam ediyor. Stratejik bir pazar olarak, Avrupa içinde kilit konuma sahip olan Fransa'da 2022'ye kadar 25 noktada var olmayı planlayan Ford Trucks, lansman sırasında ülkenin en önemli lojistik filolarından biri olan Combronde Groupe şirketine 60 adet 'ITOY - Uluslararası Yılın Kamyonu' ödüllü Ford Trucks F-MAX teslimatı da gerçekleştirdi. Ford Trucks'ın Fransa'daki yapılanması için eşit paylara sahip 3 şirketin bir araya gelmesiyle kurulan F-Trucks France, Groupe Maurin, Groupe DMD ve Groupe Amplitude olmak üzere otomotiv sektöründe köklü bir geçmiş ve tecrübeye sahip şirketlerden oluşuyor. Almanya'nın ardından Avrupa'nın en büyük ikinci ağır ticari pazarı olan Fransa'ya Solutrans 2021 gibi önemli bir organizasyonda adım atmanın gururunu yaşadıklarını aktaran Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Ford Otosan olarak, ağır ticari araç markamız Ford Trucks ile 40'ı aşkın ülkede faaliyet gösteriyoruz. ITOY ödülünün ardından F-MAX'e Avrupa'dan gelen yoğun taleple birlikte büyüme planlarımızı erkene çekmiştik. Bu doğrultuda Polonya, Litvanya, Portekiz ve İspanya pazarlarının ardından yoğun talep gördüğümüz pazarlardan İtalya, Belçika ve Lüksemburg yapılanmamızı tamamladık. Geçtiğimiz haftalarda da Avrupa'nın en büyük ağır ticari araç pazarı Almanya'ya adım attık. Şimdi de Ford Trucks'ın büyüme planlarında kilit role sahip, Avrupa'nın 2. en büyük ağır ticari pazarı olan Fransa'ya distribütörümüz F-Trucks France ile adım atmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

3 treylerin işini 2 treyler ile yapın...

TIRSAN VAN ECK İKİZ KAT

Tırsan, 2019 yılında bünyesine kattığı, 2021 yılı itibariyle Adapazarı Mega Kampüs'te seri üretimine başladığı Van Eck Trailers'ın İkiz Kat aracının lansmanını Logitrans Fuarında gerçekleştirdi. Tırsan standını ziyaret eden TIM Başkanı İsmail Gülle ve Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürü Emre Orhan Öztelli, Tırsan Treyler Yönetim Kuruşlu Başkanı Çetin Nuhoğlu'ndan lansmanı yapılan Van Eck İkiz Kat aracı hakkında bilgi aldı. Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Van Eck Ürün Yöneticisi Eray Gül tarafından tanıtılan araçlar, proje taşımacılığı, süpermarket taşımacılığı, endüstriyel taşımacılık, medikal malzeme taşımacılığı, posta servis taşımacılığı, yüksek teknoloji malzemelerinin taşınması ve genel kargo taşımacılığı gibi birçok alanda kullanılıyor.



Tırsan, 2019 yılında bünyesine kattığı, 2021 yılı itibariyle Adapazarı Mega Kampüs'te seri üretimine başladığı Van Eck Trailers'ın İkiz Kat aracının tanıtımı gerçekleştirdi. Van Eck İkiz Kat, bağımsız süspansiyonlu özel şasi tasarımı ile 3 standart aracın taşıyacağı yükü 2 araç ile taşıma imkanıyla işletme maliyetlerini yüzde 33'ten başlayarak iyileştiriyor.

YÜKSEK VOLÜMLÜ TAŞIMALAR İÇİN VERİMLİ ÇÖZÜM

Özel şasi dizaynları ile 3.640 mm iç nete sahip Van Eck İkiz Kat araçları özel asansör sistemleri ile 2 bağımsız kata bölünen iç net, her bir katta 1820 mm alan sunuyor. Bunlara ek olarak muadili bulunmayan hareketli kat opsiyonu ile iç net yüksekliklerinde daha da esneklik sağlanabiliyor. Bu dizaynları ile, toplamda 54 euro palleti, 39 endüstri paleti ve 85 roll paleti taşımaya uygunluğuyla yüksek volümlü taşımaları için en verimli çözümü sunuyor.

Van Eck İkiz Kat araçları yalnızca özel şasi ve sağlam üst yapıları ile değil aynı zamanda özel asansör sistemleri ile yükleme ve boşaltım operasyonlarının en verimli şekilde yapılmasını sağlıyor. Özel tasarım asansörler ile opsiyon olarak sunulan Van Eck İkiz Kat tabanı bağımsız olarak hareket edebiliyor, böylece yükleme sırasında en hızlı ve güvenli operasyonlar gerçekleştirilebiliyor.

YÜZDE 33 YAKIT TASARRUFU

Bir nakliye şirketinin tüm operasyonel masraflarını göz önüne alınarak Van Eck'in toplam sahip olma maliyeti de hesaplandı. Yıllık gidilen ortalama yol, araçların yenilenme senesi, sürücü maliyetleri, ortalama yakıt fiyatları gibi faktörleriyle birlikte İkiz Kat araçları, bugünün yakıt fiyatlarıyla yıllık ortalama 15.250 euro yurtiçi operasyonlarında yakıt maliyeti tasarrufu sağlıyor. Van Eck İkiz Kat araçlar aynı zamanda çevreci. Yıllık ortalama 150.000 km'de sağlanan yakıt tasarrufu ile 2 bin 578 ağacın yaptığı karbondioksit emilimine eşdeğer 55.935 kg CO_2 eşdeğeri tasarruf sağlanıyor.

VAN ECK İKİZ KAT ARAÇLARIN ÖZELLİKLERİ

» 13.440 mm üst kat uzunluğu 9.900 mm alt kat uzunluğu, 2.490 mm iç genişliği ve 3.640 mm toplam iç neti sayesinde, 31 alt katta, 54 üst katta olmak üzere 85 roll konteyner taşıma kapasite ve 20 alt kat, 34 üst katta olmak üzere toplam 54 euro paleti 1.800 mm yükseklikte taşıyor.

» Cam elyaf polyester ve kontraplaktan üretilmiş su geçirmez üst yapılı ve yüksek kaliteli S355 çelikten imal edilmiş şasisi, birbirinden bağımsız dingilleri 2 ayrı süspansiyon ile donatılmış ve mekanik dümenleme sayesinde de rahatça dönme kabiliyetine sahip.

» Code XL testlerini başarıyla geçmiş Van Eck Üst Yapısı, yan duvarlarda yük sabitleme rayları ve alu tutucular ile yük emniyeti için donatılmış durumda.

» 3.300 mm uzunluğunda arka asansör, palet tutucular, yana açılan rampalar, köşe ışıklandırmaları ile donatılmış ve asansörün kumanda edilebilmesi için arka asansörün yan korkuluklarında, yan sağ panelde ve emniyet için de teker üstü bölgesinde kumanda sistemleri ile donatıldı.

» Tamamıyla LED aydınlatma sistemi ile donatılmış araçlar, arka stop ve sis lambaları, iç aydınlatmalar ve yan pozisyon lambaları da LED'li.

» Tüm hidrolik ve elektronik komponentleri toplam satın alma maliyetlerinde iyileştirme yapılması için en uzun ömürlü malzemelerden seçildi.

RENAULT TRUCKS

Saygı Otomotiv ile servis ağına Kayseri'yi ekledi

Türkiye'de satış ve satış sonrası ağını kesintisiz geliştirmeye devam eden Renault Trucks, satış ve satış sonrası hizmetlerinden sorumlu yetkili bayi Saygı Otomotiv ile Kayseri'de hizmet vermeye başladı. Renault Trucks'ın yeni T, T High, C ve K araçlarının lansmanın da gerçekleştirildiği bayi açılış töreninde konuşan Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine; "Renault Trucks olarak sunduğumuz gelişmiş toplam taşımacılık çözümlerinde satış sonrası hizmetlerimizin ve yetkili bayilerimizin büyük payı var. Kayseri'de ise bizim için çok önemli iki adımı birlikte attık. Hem yeni yetkili bayimiz Saygı Otomotiv'in açılışını hem de yeni araçlarımızın lansmanını gerçekleştirdik. 12 ilde planladığımız genel Türkiye lansmanı dahilinde yeni yetkili bayimiz Saygı Otomotiv ile Kayseri'de gerçekleştirdiğimiz açılış töreninde yeni T, T High, C ve K serilerimiz ticari araç kullanıcıları tarafından incelendi. Kayseri'de Saygı Otomotiv'in deneyimi ve yeni araç gamımız ile bölgede Renault Trucks varlığını arttırmayı hedefliyoruz" dedi.

Türkiye'de 12 yetkili satış ve servis noktaları bulunduğunu belirten Delepine; "2022 yılında yetkili satış ve servis hizmetleri yatırımlarımıza devam edeceğiz. Müşterilerimizin değişen ve gelişen ihtiyaçlarını daha iyi karşılayan yeni araçlarımız, toplam sahip olma maliyetlerinde arttırılan avantajlar sunuyor. Dolayısıyla satış sonrası hizmetlerimiz de dahil gelişmiş toplam taşımacılık çözümlerimiz sayesinde müşterilerimizin verimlilik ve karlılıklarının artmasına destek olmayı sürdürüyoruz" diye konuştu.

Saygı Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Saygı ise; "Saygı Otomotiv olarak ticari araçlar sektöründe 40 yılı aşkın bir deneyime sahibiz. 5000 m2 açık, 1200 m2 kapalı alana sahip yeni plazamızda Renault Trucks satış ve satış sonrası hizmetler sunacağız. Bölgemiz için ön gördüğümüz pazar payının ve hizmet kapasitesinin üzerine en kısa sürede ulaşarak, iş ortağımız ile daha büyük hedeflere yürüyeceğimiz inancındayız. Yeni Renault Trucks araçların bölgemizde büyük talep göreceğine de inancımız tam" dedi.

SCANIA servislerinde kadın istihdamı yüzde 4 arttı

Sürdürülebilir başarıda kadın çalışanların çok büyük bir rolü olmasını göz önünde bulunduran Doğuş Otomotiv Distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren Scania, "erkek egemen" sektörlerden biri olarak görülen otomotiv sektörü için yetkili servislerinde kadın istihdam oranını son bir yıllık süreçte yüzde 6 arttırdı.

'BENİM İÇİN BİR OKUL GİBİ'

Scania Gebze Servisi'nde müşteri koordinasyonu görevini sürdüren Dilay Poyraz ağır ticari araç servisinde çalışmasının ilgi ile karşılandığını belirterek "Otomotive özellikle ağır vasıta sektörüne yeni girmiş biri olarak Scania Gebze Servis'te çalışmak benim için çok büyük bir şans. Çünkü ofisten atölyeye, Gebze Servis benim için bir okul gibi. Merak ettiğim ve öğrenmek istediğim en ufak bir konuda yöneticilerimden teknisyen arkadaşlara kadar herkes bana ellerinden gelen tüm desteği gösteriyor. Ben de diğer kadın çalışan arkadaşlarım gibi fırsat verildiğinde kadınların her alanda başarıyla çalışabileceğini düşünüyorum" dedi.

'HER ZAMAN DESTEK GÖRDÜM'

2019 yılında Tuzla Doğuş Otomotiv'de işe başlayan Dilek Parsadan, kariyer yolunda işin mutfağından geçmenin çok önemli olduğunu belirterek "2019'da Tuzla'da tek kadın çalışan olarak başladığım ağır vasıta sektöründe değerli yöneticilerim ve mesai arkadaşlarım sayesinde çok yol kat ettiğime inanıyorum. Tuzla Doğuş Otomotiv'de bulunduğum süre boyunca yapılan her işin bir kadın tarafından da yapılabileceğine teşvik edildim, desteklendim. Burada edindiğim tecrübelerle Tuzla'da satış destek pozisyonundayken şimdi Doğuş Otomotiv merkezde satış koordinasyon uzmanlığı görevimi sürdürüyorum" şeklinde konuştu.

'AĞIR TİCARİ ARAÇLARIN ÖNEMİNİ ANLADIM'

Tuzla Doğuş Otomotiv'de satış destek uzmanı olarak görev yapan Banu Bakıroğlu ise, ağır ticari araçların her sektörde büyük rol oynadığını belirterek "Scania dünyasına Tuzla Doğuş Otomotiv'de başlamak ve bu ailenin bir parçası olmak benim için oldukça mutluluk verici. Burada otomotiv sektöründe ağır vasıta olarak nitelendirdiğimiz çekici ve kamyonların, hayatımızda ne denli yeri olduğuna tanıklık etmek ayrı bir mutluluk. Biz kadınlar tüm kullanıcılar için var gücümüzle çalışarak, onların rahat ve konforlu sürüş deneyimlerini daha ileriye taşıyacağımıza inanıyorum."

MERCEDES-BENZ'in amiral gemisi Actros çeyrek asırdır yollarda

Her neslinde sunulan yenilikler sayesinde 1996'dan bu yana sektörün yeni standartlarını belirleyen Mercedes-Benz Actros 25 yaşında. 1896 yılında Gottlieb Daimler tarafından icat edilen kamyonun 100. yılını kutlamak için 1996 yılında piyasaya sunulan birinci nesliyle birlikte Actros, günümüzde kendi pazarının öncüsü olarak kabul ediliyor. Mercedes-Benz Trucks Pazarlama, Satış ve Hizmetler Yöneticisi Andreas von Wallfeld, "Actros, çeyrek asırdır ürün portföyümüzün amiral gemisi. Premium model serisinde dünya çapında 1.4 milyondan daha fazla satılmış olması, müşteri memnuniyetinin açık bir göstergesidir" dedi.

1996 yılından bu yana, tüm Actros nesilleri, emniyet, ideal yakıt tüketimi, ağ iletişimi ve konfor konularında öncü bir rol oynadı. Actros 1 olağanüstü elektronik fren sistemi (EBS), otomatikleştirilmiş vites değişimi, CAN veri yolu ve düz zeminli büyük kabiniyle öne çıkıyordu. Actros 2'de öne çıkanlar yenilikler arasında; adaptif hız sabitleyici, Aktif Fren Asistanı, Şerit Takip Asistanı, Powershift şanzıman ve yeni depolama konsepti bulunuyordu. Actros 3; ışık ve yağmur sensörü, daha da geliştirilmiş acil durum fren sistemi, Aktif Fren Asistanı ve güncellenmiş Powershift şanzımanı gibi etkileyici özellikleri barındırıyordu. Actros 4 ise Euro 4 özellikli yeni nesil motoru, GPS, Hız Sabitleyici, Predictive Powertrain Control, gelişmiş Powershift şanzıman, yaya tespiti yapabilen geliştirilmiş Aktif Fren Asistanı 4 ve Dönüş Asistanı ile tamamen yeni standartlar belirledi. 2018 yılından bu yana piyasada olan Actros 5, dört dünya lansmanıyla tanıtıldı. Yarı otomatik sürüş (Seviye 2) için dünyadaki ilk yardımcı sistem olan Aktif Sürüş Asistanı (ADA), Actros 5 ile seri üretime geçti. Aktif Fren Asistanı 5 ile yayalar için çok daha gelişmiş koruma sağlanıyor. Actros'ta dış aynalar yerine sunulan MirrorCam donanımı sayesinde ilk defa bir kamyonun dış aynaları da kaldırıldı.

Son olarak, eActros'la birlikte 2021 yılında Mercedes-Benz kamyonlarında yeni bir dönem başladı. Özellikle ağır hizmet taşımacılığı için tasarlanan Mercedes-Benz yıldızlı ilk seri üretim elektrikli kamyon, Haziran 2021'in sonunda tanıtıldı. eActros'un teknolojik merkezi, iki kademeli şanzıman ve iki adet entegre elektrikli motordan oluşan tahrik ünitesinden oluşuyor. Bu iki motor, sürüş kolaylığı ve yüksek sürüş dinamiği sağlıyor.

PROMETEON ve FRIGO NEVNAK LOJİSTİK'ten iş birliği

Prometeon Türkiye uluslararası nakliye sektörüne 1976'dan beri hizmet veren Frigo Nevnak Lojistik ile filo iş birliğine imza attı. İş birliği kapsamında Prometeon Türkiye, Frigo Nevnak Lojistik'in 170 araçlık filosuna "Pro Services" hizmetleri dahilinde yeni lastik ve kaplama lastik satışı, yurt içi-yurt dışı yol yardım, filo yönetimi ve maliyetleri düşürmeye yönelik danışmanlık hizmeti sunacak. Filoda yer alan 1050 adet lastiğin ölçümleri ve raporlamaları Prometeon Türkiye tarafından gerçekleştirilecek.

Prometeon Filo Satışları ve İş Geliştirme Müdürü İlke Bor, anlaşma ile ilgili "Prometeon olarak, Pro Services kapsamında her filo müşterimize özel 'terzi işi' çözümler sunarak, müşterilerimizin asıl işlerine odaklanmaları ve lastikten maksimum verim elde etmelerini sağlıyoruz. Pro Services hizmetlerimiz sayesinde kilometre başına lastik maliyetlerini azaltmalarına yardımcı olduğumuz iş birliklerimizin sayısını her geçen gün artırıyoruz. Lastik yönetimi konusunda uzmanlığımızı ve sektör öncülüğümüzü, Frigo Nevnak'a sunmaktan memnuniyet duyuyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

Frigo Nevnak Yönetim Kurulu Başkanı Tevfik Gözkaya ise şunları aktardı: "Prometeon'un Pro Services çözümleri kapsamında firmamıza sunacağı hizmet ile lastik kaynaklı maliyetlerimizi düşüreceğimize ve öngörülebilir bir lastik bütçesiyle çalışacağımıza inanıyoruz. Lastiklerimizi Prometeon'a emanet ederek ana işimize daha iyi odaklanacak ve dünya çapındaki taşıma operasyonlarındaki başarımızı bir adım daha öteye taşıyacağız. Yaptığımız iş birliğinin lojistik sektörüne bir örnek olacağına inanıyor, hayırlı olmasını diliyorum."

"Pro Services" servisleri kapsamında Prometeon, ürünün bakım anından yenilenen ömrüne, sürüşten hurdaya çıkmasına kadar lastiğin yaşam döngüsündeki maliyetlerini azaltmaya odaklanıyor. Prometeon, Pro Services hizmetleri kapsamında öngörülebilir ve şeffaf bütçelerle Frigo Nevnak Lojistik'e özel terzi işi çözümler sunacak. Frigo Nevnak Lojistik ayrıca, Prometeon'un filoların lastikten maksimum verimi alabilmelerine ve genel toplamda tasarruf elde etmelerine imkan sunan 'Pro Services' çözüm ailesi içinde yer alan 'Pro Time' hizmeti kapsamında Türkiye ve Avrupa çapında yılın her günü 24 saat boyunca ağır vasıta lastikleri kaynaklı arızalar için yol yardımı hizmeti alacak.

MAN TG3 serisi Türkiye'de tanıtıldı

Tasarımından teknolojisine, güvenlikten sürüş konforuna kadar birçok özelliği ile kısa sürede Red Dot Awards 2020 ve International Truck of the Year 2021 – Yılın Kamyonu gibi prestijli ödülleri toplayan MAN'ın yeni nesil TG3 serisinin Türkiye Lansmanı yapıldı. Trucknology Generation serisinin bu en son nesli; 5 yıl süren Ar-Ge çalışmaları, toplam 12 milyon saatlik çalışma, 2,8 milyon satır bilgisayar kodu yazılımı, 4 milyon km test sürüşü, 2.100 MAN çalışanı ve 3.000 sürücü ile görüşülerek geliştirildi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, lansmanda yaptığı konuşmada şunları belirtti: "İnsanlık, tüm hızı ile Dijital Çağı yaşıyor ve dünya adeta bir eşikten geçiyor. Trucknology Generation 3 teknolojisi, bu bilinçle ve yaşam boyu iş ortaklarımızın gücüne güç, kazancına kazanç katmak amacıyla geliştirildi. O MAN'ın Yeni Aslanı ve Yaşam Boyu İş Ortaklığımız için; 'Maksimum Emre Amadelik', 'Minimum Yaşam Boyu Maliyet', 'Optimum Yol ve Sürüş Güvenliği', 'Konforlu Sürüş ve Yaşam Alanı', 'Üst Düzey İnsan ve Araç Etkileşimi' gibi tüm argümanlarıyla benzersiz avantajlar sunuyor. MAN olarak yakıt tüketiminde Euro-6D motorlu araçlarımızla sağladığımız yüzde 8.2'lik tüketim avantajı, TG3 araçlarımızı donatan Euro-6E motorlarımızla yüzde 3.7 daha da iyileştirilerek, sektör standartları erişilmez bir seviyeye yükseltiliyor. Euro-6E motorlarımız yalnızca yakıt tüketimi ile değil, aynı zamanda motor ömrü ve bakım aralıkları konularında da yepyeni sektör standartları oluşturuyor. Bu motorlarımızda kullanılan ateş çemberi teknolojisi ile motor ömrü 2 milyon kilometreye varan mesafeye, bakım aralıkları ise tam 140 bin kilometre seviyelerine çıkıyor. Bu sayede bakım onarım maliyetlerinde benzersiz bir avantaj sağlanırken, buna ek olarak TG3 Akıllı Yönetim Sistemi ile de arızalar henüz oluşmadan riskler tespit ediliyor. Connected TG3, ürettiği datayı MAN servis ağıyla paylaşarak, önleyici bakım ile de potansiyel riskleri ortadan kaldırıyor. Böylece 'emre amadelik' maksimize ediliyor."

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara ise, "TG3, dijital platformu sayesinde, lojistik sektörünün tüm bileşenleri ile iletişim halinde. Rota, yük ve sürücü planlaması yapıyor. Servis ihtiyaçlarını takip ediyor. Sürücü becerileri dahil tüm süreci ayrıntılı görüp, uzaktan yönetmemize olanak sağlıyor. Sürüş destek sistemleri, güvenliği maksimize ediyor" dedi.

Hilal Trans, GOODYEAR'ın filolar için en yeni çözümü Drive Over Reader'ı seçti

Goodyear, Hilal Trans'ın tercihi oldu. İmzalanan sözleşme kapsamında Hilal Trans 2025 yılına dek lastik alımını Goodyear'dan gerçekleştirirken, Goodyear tarafından sunulacak tüm filo hizmetlerinden de yararlanacak. Goodyear'ın DOR (Drive Over Reader) sistemi ile filonun tüm lastik operasyonları dijital olarak yürütülürken, lastik diş derinlikleri, lastik basınçları dijital olarak görüntülenerek raporlanacak. Goodyear, bu teknoloji ile sağladığı düşük kilometre maliyeti sayesinde sektördeki lojistik firmaları için yoğun talep görecek bir konsepti ilk kez Türkiye pazarına sunmuş olacak. Goodyear'ın filo lastik operasyon verimliliğini ölçmek ve değerlendirmek için kullandığı özel yazılım, profesyonel ekip ve filo yönetimdeki uzun süreli deneyimi ile Hilal Trans'in ana hizmet sağlayıcısı olacak.

Goodyear ile yaptıkları iş birliğine dair olarak Hilal Trans adına açıklama yapan Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras; "Hilal Trans olarak, 1.000 araçlık filomuz, günlük on bin ton taşıma kapasitemiz ile sektörün önemli firmalarından biriyiz. Filomuzun kompleks lojistik faaliyetinin sorunsuz yönetilebilmesi için araçlarımızda kullandığımız lastikler en önemli unsurlardan biri. Bu bağlamda Goodyear'ı tercih ettik. Önümüzdeki dönemde Goodyear'ın akıllı filo çözümlerinden ve sunmuş olduğu Drive Over Reader sisteminin sunduğu pratik çözümlerden faydalanmaya başlayacağız. İlerleyen süreçte Goodyear ile iş birliğimizin daha da pekişeceğine inanıyoruz" dedi.

Konuyla ilgili bir açıklama yapan Goodyear Türkiye Ticari Lastikler Direktörü Temel Doğanay ise, "Alanında öncü Hilal Trans'ın, Goodyear lastiklerini tercihinden dolayı büyük gurur duyuyoruz. Goodyear ve Hilal Trans arasındaki bu güzel projenin uzun yıllar sürecek bir iş birliğine dönüşeceğine ve bu sinerjinin çalışmalarımıza daha yüksek performans ve verimlilik olarak yansıyacağını düşünüyoruz" diye konuştu.

TIRSAN

Şahin Nakliyat Tırsan filosunu 250 adede çıkardı

Şahin Nakliyat, son yatırımı ile tamamı Tırsan olan filosuna 30 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus Treyler ekledi. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Şahin Nakliyat ile 35 yılı aşkındır devam ettirdiğimiz güçlü işbirliğimizden çok memnunuz. Firmanın, değerli dostum Ahmet Taner ile başlayan Tırsan yatırımlarına ikinci kuşak ile de devam ettirmenin gururunu yaşıyoruz. Tırsan, müşteri memnuniyetini ilk günden beri ilk önceliği olarak belirlemiştir. Gayemiz, her zaman müşterilerimize, rekabetçiliklerini artıracak uluslararası standartlarda alabileceği en iyi treyleri üretmek ve hizmetleri sunmaktır. Şahin Nakliyat her zaman olduğu gibi yine son yatırımlarında Tırsan'ı tercih ederek tamamı Tırsan'dan oluşan araç filosunu 250 adede ulaştırmıştır, bu da bizim için memnuniyet vericidir. Şahin Nakliyat, Tırsan için bir müşteriden öte güvenilir bir dost ve başarılı bir iş ortağıdır, bu başarılı ortaklığın daha uzun yıllar süreceğine inanıyorum" açıklamasında bulundu.

Şahin Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Memik Hilmi Taner ise şunları belirtti: "1965 yılından bu yana firma olarak, daima en yüksek standartlarda yürüttüğümüz uluslararası lojistik hizmetlerimizi koşulsuz müşteri memnuniyeti ilkesiyle devam ettiriyoruz. Sektördeki engin tecrübemizi, sahip olduğumuz zengin altyapı ve teknoloji birikimimizle birleştirerek, tekstil, hijyenik tekstil hammaddeleri, kuru yük ve makine taşımacılığı ile müşterilerimizin taşıma ihtiyaçlarını en iyi şekilde karşılıyoruz. Bugün burada 30 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlarımızı teslim almak için bir araya geldik. Yapmış olduğumuz son yatırımımız ile birlikte tamamı Tırsan araçlarından oluşan filomuzun sayısı 250 adede yükseldi. Tırsan, bizim 35 seneyi aşkındır tek çözüm ortağımız, öncelikle bunun en önemli nedeni araçlarına duyduğumuz güven ve her daim memnun kaldığımız hizmetleridir. Ayrıca, Tırsan araçlarının operasyonlarımızın esnekliğini destekler şekilde intermodal taşımacılığa uygun olması tren yükleme sistemiyle düşük işletme maliyeti ve yüksek ikinci el değeri ile her zaman firmamıza avantaj sağlaması da Tırsan'ı tercih etmemizdeki en önemli diğer nedenlerdir. Tırsan ile yıllardır süren başarılı işbirliğimizin ileriki dönemlerde de devam edeceğine inanıyoruz."

MERCEDES-BENZ

Mars Logistics filosunu 150 adet Actros ile güçlendirdi

Mercedes-Benz Türk, Mars Logistics'e 2021 yılında toplam 150 adet Mercedes-Benz Actros 1848 LSnRL teslimatı gerçekleştirdi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, teslimat töreninde yaptığı konuşmada "Bu teslimatın Mercedes-Benz Türk olarak bizler için ayrı bir önemi var. Değerli müşterimiz Mars Logistics, bu iş ortaklığı neticesinde ilk kez filosuna Mercedes-Benz yıldızı taşıyan araçlar ekledi. Bu kıymetli iş ortaklığına yakışır kalite ve donanımlara sahip araçlarımızın kendilerinin filosunda bulunması bizleri son derece gururlandırıyor. Uluslararası taşımacılık, depolama ve dağıtım alanlarında faaliyet gösteren büyük ölçekli firmalardan olan Mars Logistics'in satın alım tercihini markamızdan yana kullanmasında, Mercedes-Benz Türk ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler olarak sağladığımız destekler, satış sonrası hizmetlerimizin yaygın servis ağı ve ilgisi ile markamızın ikinci el değerini koruması gibi faktörler etkili oldu" dedi.

Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu ise şunları belirtti: "Filomuzu büyütürken her zaman Mercedes-Benz gibi sektörün en iyi ve en güvenilir firmaları ile çalışıyoruz. Bugün de önemli bir yatırımı hayata geçirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Filomuza kattığımız 150 adet Actros 1848 LSnRL çekici ile kusursuz hizmet kalitemizi daha da yukarıya taşıyacağımıza inanıyoruz. Bu satın almanın gerçekleşmesinde Mercedes-Benz'in yaygın servis ağı ile birlikte Mercedes-Benz Actros 1848 LSnRL'lerin düşük yakıt tüketimi, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı uygun finansman şartları etkili oldu."

Mercedes-Benz Yetkili Bayii Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali da, "Mars Logistics'i buluşturduğumuz Mercedes-Benz Actros 1848 LSnRL araçlarımız konfor, güvenlik ve tasarımıyla ağır vasıta kullanıcılarının ihtiyaçlarına yanıt verirken aynı zamanda yüksek ikinci el satış değeri de sunuyor. Tüm bunlara ek olarak hem yol performansı hem de 120.000 km'ye çıkan bakım aralıkları ve yüzde 20 oranında düşen bakım maliyeti avantajları ile ticari performansıyla öne çıkıyor" dedi.

IVECO

IVECO'dan, Amazon'a 1064 adet CNG'li S-WAY çekici

IVECO, Amazon'un Avrupa operasyonları için bin 64 adet doğal gazla çalışan S-WAY çekici sağlayacak. Anlaşma kapsamında 216 adetlik IVECO S-WAY CNG'nin (Sıkıştırılmış Doğal Gaz) ilk partisi Amazon'a teslim edildi. Geri kalan 848 araç ise 2022'nin ortasından başlayarak teslim edilecek. 620 kilometre menzilli araçlar, IVECO'nun son teknoloji Cursor 13 Doğal Gaz motoruna ve 1052 litrelik pazardaki en büyük CNG deposuna sahip.

IVECO Grubu CEO'su Gerrit Marx, konuya ilişkin açıklamasında doğal gaz teknolojisinde 25 yıldır öncü olduklarını vurgulayarak bu çözümün operatörlere salınımlarında belirgin bir düşüş yaratma imkânı verdiğini söyledi. Amazon gibi küresel liderlerle iş birliğinin, yenilikçi ürünlerinin kapasitesinin bir kanıtı olduğuna değinen Marx, 2050'ye kadar taşımacılığın karbonsuzlaşma hedefine bağlılıklarını yineledi ve şu anda salınımları azaltmak için hazır yegâne teknoloji olan yenilenebilir yakıtla çalışan yanmalı motorlar alanında liderliklerini sürdüreceklerini belirtti.

OKT TRAILER

OKT Trailer, uluslararası teslimatlarına devam ediyor

OKT Trailer, Avrupa ve Ortadoğu'da faaliyet gösteren firmaya 75 adet W Tipi Yatay Silobas Semi Treyler teslimatı gerçekleştirdi. Araçların 55 adetini teslim eden şirket, kalan 20 adet aracın teslimatını yıl sonuna kadar gerçekleştirecek. Tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sebebiyle hammadde tedarik zincirinde yaşanan sorunlara ve global pazarda yaşanan kırılmaya rağmen çalışmalarını ara vermeden sürdürdüklerini dile getiren OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş; "Müşterilerimizin isteklerine hızlı çözüm noktasında olmak amacı ile özellikle pandemi dönemi öncesinde yaptığımız stok planlamaları ve geliştirdiğimiz stratejiler ile teslimatlarımıza devam ediyoruz. Bunun yanında farklı ülkelerin farklı hava koşulları, yol koşulları ve standartları gibi tüm süreçlerde hızlı cevap verebilme ve özel projeler üretebilme kabiliyetimiz ile ihracat payımızı arttırırken yeni iş birlikleri ve projelere imza atıyoruz. Dünya pazarında sahip olduğumuz bu güçlü konumun en önemli dayanağı geleceğe bakış açımız ve ArGe alanındaki çalışmalarımızdır. Bu sebeple araştırma ve geliştirme faaliyetlerimize ağırlık vererek ürünlerimizde ergonomik ve yenilikçi çalışmaları ön plana çıkarıyoruz. "diye konuştu. Ürünlerinde geleneksel ve belli kalıplarla çerçevelenenin dışında, beklenti ve ihtiyaçlara öncelik vererek farklı bakış açısı ile sektöründe alışkanlıkları değiştiren ve standartları yükselten çalışmalar içerisinde olduklarını ifade eden Hakan Maraş, sözlerini şöyle sürdürdü: "Özel tasarlanan alternatif hacim, boşaltım sistemleri ve donanım seçenekleri ile dünya pazarında büyük ölçekli işletmelerin tercih sebebi olan W Tipi Yatay Silobas Semi Treyler aracımız, müşterilerimizin kurumsal kimliğini yansıtan renk seçenekleri, eşsiz gövde tasarımı, kendine has duruşu ve görsel estetiği sayesinde sadece performansı ile değil, imajıyla da tüm dikkatleri üzerine çekiyor. Tasarımsal mühendislik çözümlerimiz ile geniş kapasite aralığına ve farklı geometrik gövde kesitlerine sahip W Tip Yatay Silobas ağırlık optimizasyonunu güvenli hafiflik felsefesiyle ve kullanım ergonomisinden ödün vermeden yüksek hacimdeki dinamik yüklerin kolayca taşınmasını sağlarken, özel yüzey kaplama işlemleri ile korozyona dayanıklı gövde yapısı, üstün üretim teknolojisi ve premium donanımları ile uzun kullanım ömrünü kazanca çeviriyor."

10 SORUDA GIDA LOJİSTİĞİNDE YENİ DÖNEM

ERNAİL HAYIRLI
Hayırlı Global Danışmanlık Yöneticisi

Türkiye'de yılda 300 milyar TL'nin üzerinde gıda israf oluyor ve bu kaybın %10'u lojistik süreçlerinden kaynaklanıyor. "Bozulabilir Gıda Maddelerinin Taşınmasına İlişkin Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Kurumsal Kapasitesinin Güçlendirilmesi Projesi" ile bozulabilir gıdaların kalitesinin taşımacılık sırasında yüksek düzeyde korunmasını amaçlanıyor. Projede Mevzuat Uzmanı olarak yer alan Hayırlı Global Danışmanlık Yöneticisi Ernail Hayırlı, projenin amaçlarını, yeni düzenlemeleri ve bu alanda yaşana sorunları 10 SORUDA cevapladı.

1. ATP Konvansiyonu nedir?

"Bozulabilir Gıda Maddelerinin Uluslararası Taşımacılığı ve Bu Taşımacılık Faaliyetinde Kullanılacak Özel Ekipmana İlişkin Anlaşma" orijinal adıyla "The Agreement on the International Carriage of Perishable Foodstuff and on the Special Equipment to be used for such Carriage" (ATP) 1 Eylül 1970 tarihinde Cenevre'de imzalanarak 21 Kasım 1976'da yürürlüğe girdi. ATP anlaşmasına taraf olan 50 ülke bulunuyor. Türkiye bu anlaşmaya 10 Mayıs 2012 tarihinde Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe giren kanunla taraf oldu. Anlaşma ve ekleri yürürlüğe girdiği tarihten itibaren birçok kez güncellendi. ATP Konvansiyonu, standartlarda tanımlanmış bozulabilir gıda maddeleri için buzdolabı, derin dondurucu, ısıtma sağlayan araçlar gibi ekipmanın dışında araç kullanılmaması gerektiğini belirtiyor. Bozulabilir gıda maddelerinin uluslararası taşınması sırasında özel taşıma ekipmanlarının kullanılmasıyla ilgili konular ve gıda maddelerinin taşıma yöntemi de ATP Konvansiyonu'nda yer alır.

Bu içerik detaylı bir şekilde açıklanır ve yükün özelliğine göre, taşınması gereken ısı derecesi belirlenir. ATP'yi imzalamış ülkeler konu ile ilgili gelişmelerden birbirlerini haberdar etmeyi kabul etmiş olurlar. Ülkelerinde konuyla ilgili herhangi bir yaptırım uygulandığında, konuya taraf olan ilgili diğer üye ülkelere de bilgi verilir. Ülkeler mevsimsel özellikler gibi özel durumlar gereği aralarında ikili ya da çoklu antlaşmalar yapabilir. Ürünlerin bozulmasını önlemeye olumlu katkıda bulunacağı düşüncesiyle bu tarz antlaşmalar yapılabilmektedir. Bu ara antlaşmalar yalnızca antlaşmayı yapan ülkeleri bağlar. Ancak bu tarz bir antlaşma yapıldıktan sonra Birleşmiş Milletler Genel Sekreterliği'ne bildirilmelidir. Birleşmiş Milletler bu antlaşmaları ATP'ye taraf diğer üye ülkelerin bilgisine sunar.

2. ATP Konvansiyonu'nun amacı nedir?

Antlaşmayı kabul eden taraflar; bozulabilir maddelerin depolama kalitesinin yükseltilmesi ve özellikle uluslararası ticarette bu maddelerin nakliye koşullarının iyileştirilmesi ile ticaretlerinin artacağını düşünerek bu antlaşmayı imzalamışlardır. Antlaşmaya göre taraf ülkeler arası bozulabilir gıda maddesi taşıması yapılırken ATP sertifikası olmayan araçları kullanmak yasaklanmıştır.

ATP, bozulabilir gıda maddelerinin uluslararası taşınması ile ilgili bazı kural ve standartların belirlendiği bir antlaşmadır. Antlaşmanın hedefi uluslararası kabul görmüş ortak standartları belirleyerek uluslararası nakliye trafiğini kolaylaştırmaktır

3. Bozulabilir Gıda Maddelerinin Taşınmasına İlişkin Kurumsal Kapasitesinin Güçlendirilmesi Projesi ne zaman başladı? Projeyle neler hedefleniyor?

Ulaştırma Sektörel Operasyonel Programı (USOP) altında yürütülen 1 milyon euro bütçeli ve AB Komisyonu tarafından kabul edilen "Bozulabilir Gıda Maddelerinin Taşınmasına İlişkin Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Kurumsal Kapasitesinin Güçlendirilmesi Projesi" 22 Şubat'ta başladı. Eptisa (Türkiye-İspanya) - Avensa (Romanya) Konsorsiyumu tarafından yürütülen projenin süresi 1 yıl olarak belirlendi. Tanıtım toplantısı 28 Eylül'de gerçekleştirilen projeyle bozulabilir gıdaların kalitesinin taşımacılık sırasında yüksek düzeyde korunmasını amaçlıyor. Bozulabilir Gıda Maddelerinin Uluslararası Taşımacılığı ve Bu Taşımacılık Faaliyetinde Kullanılacak Özel Ekipmana İlişkin Anlaşma (ATP) kurallarının yurtiçi taşımacılığa uygulanmasının getireceği sonuçlar, yol kenarı denetimleri ve denetim kitapçığı oluşturulması, Bakanlık personeli, polis, jandarma ve gümrükçülerin eğitimi, yaş meyve/sebze ve ilaç taşımalarında ATP kurallarının uygulanabilirliği konularında çalışmalar yapılacak.

4. Ulusal ATP Uygunluk Belgesi nasıl veriliyor?

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Türkiye Standartlar Enstitüsü (TSE) imzalanan Yetkilendirme Protokolü ile TSE tarafından Ulusal ATP Uygunluk Belgesi verilmeye devam ediyor. Türkiye'de ulusal otorite olan

"2022 yılından başlayarak 10 yıl boyunca, 15 yaşını dolduran araçların yenilenmesi için gerekli yatırımın 11 milyar TL (bugünün fiyatlarıyla) olması bekleniyor. Belgelendirme için de 167 milyon TL harcama yapacakları öngörülüyor."

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile TSE arasında 20 Ekim 2016 tarihinde imzalanan Yetkilendirme Protokolü ile artık Türkiye'de tescilli veya kayıtlı olan araç ve ekipmanların ATP Tip Onay testleri ile periyodik muayeneleri gerçekleştirilebiliyor. Soğuk taşıma zincirinde kullanılacak yeni araçların tip onay test işlemleri için TSE ile Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı iş birliği ile 3 adet ATP Tip Test İstasyonu kuruldu.

Kullanımda olan araçlar için her 3 yılda bir gerçekleştirilen periyodik testler için altı (6) periyodik test istasyonu (Mersin, Sakarya (2), Kocaeli, Hatay (2), İzmir (2)) yetkilendirildi. Türkiye'nin diğer bölgelerinde yetkilendirilecek istasyonlar için çalışmalar devam ediyor. Günümüz itibariyle, 3030 adet ulusal ATP Uygunluk Belgesi düzenlendi ve bu sayının her geçen gün artması bekleniyor. Türkiye'de kurulan ATP sistemi ile her yıl sektörün yurtdışına aktarmak zoruna kaldığı ve ülke ekonomisi açısından döviz kaybı anlamına gelen uygulama da son bulmuş oldu.

5. Türkiye'de bozulabilir gıda taşımacılığında yaşanan sorunlar neler?

Bozulabilir gıda maddelerinin taşınmasında çoğunlukla ATP uygunluğu olmayan araçların yurt içi taşımalarda kullanılması sonucu gıda kayıpları meydana gelmektedir. Gıda kayıplarının yıllık değerinin 300 milyar TL'nin üzerinde olduğu ve bu kayıpların da %10'unun lojistik aşamasında gerçekleştiği tahmin edilmektedir.

6. 1 Ocak 2022 tarihinde yürürlüğe girecek Bozulabilir Gıda Maddelerinin Taşımacılığında Kullanılacak Özel Ekipmanlar Hakkında Yönetmeliği ile ne tür değişimler ön görülüyor? Sağlanan kazanç neler olacak?

Bu yönetmelik ile hedeflenen günümüzde yaşanan hatalı taşıma kaynaklı gıda kayıplarının engellenmesidir. Yönetmelik içerisinde öne çıkan madde ATP uygunluğu olmayan araçların 3 yıl içerisinde ATP uygunluğuna dönüşmesi şartıdır. Yönetmelik, bozulabilir gıda taşıyan tüm araçların ATP ya da BTB (bozulabilir gıda taşıma belgesi) belgesine sahip olmasını şart koşuyor. Bu durumda, bozulabilir gıda taşıyan tüm araçlar periyodik olarak muayeneye tabi tutulacak ve ancak belirlenen şartları karşılıyorlarsa bu belgeyi alabilecekler. Bu da sektörde taşımacılık yapan tüm araçların istenen standartları karşılaması anlamına gelecek. Soğutma sistemi bulunmayan ya da sağlıklı olmayan araçların kullanılmayacağı için,

taşıma sırasında oluşacak tüm bozulmalar ve kayıpların önüne geçilecek. Tabii ki, burada yol kenarı kontrolleri de çok önemli olacak. Zira bozulabilir gıda taşıma belgesine sahip olup da soğutma sistemini çalıştırmayan araçlar bu kontrollerde tespit edilebilecek.

Sağlanan kazancın ne olduğu sorusuna gelince… Bu soruyu yanıtlayabilmek için, gerekli koşullarda taşınmadığı için bozulan gıda miktarına dair elimizde veri olması gerekiyor, ancak ne yazık ki yok. Bu bilgiye sahip olsaydık, yeni yönetmeliğin bize nasıl bir kazanç getireceğini net olarak hesaplamak mümkün olurdu. Ancak, Türkiye'nin bozulabilir gıda üretiminin en az 124 milyar TL değerinde olduğu düşünüldüğünde, buradan elde edilecek %1'lik bir kazanç bile çok büyük bir meblağa tekabül edecektir.

7. Yönetmelik lojistik sektörünü nasıl etkileyecek?

Yönetmeliğin en fazla etkileyeceği sektör, soğuk zincir lojistiği olacak. Şu anda Türkiye'de yaklaşık 40 bin adet frigorifik araç var. Temmuz 2021 itibariyle, bunların 3 bin tanesi ATP sertifikalıydı. Bu yönetmelikle birlikte, bozulabilir gıda taşımak için tüm araçların ATP belgesine ya da yurtiçinde geçerli olan bozulabilir gıda taşıma belgesine sahip olmaları gerekecek. Lojistik firmalarının tüm araçlarını, belirli periyotlarla muayeneden geçirmeleri zorunlu olacak ve araçlarının belirli standartlarda olması gerekecek.

Ayrıca, yönetmeliğe göre 15 yaş üstü araçlar belge alamayacak. Bugün itibariyle, yaklaşık 7 bin frigorifik araç 15 yaşın üstünde. Bu araçların bir geçiş süreci içerisinde yenilenmesi gerekecek. Bu da sektöre ilave bir yük getirecek. Ancak, ürün kayıplarında meydana gelen azalmanın bu yükleri telafi etmesi bekleniyor. Belge alamayan ve 15 yaşından eski araçlar bozulabilir gıda taşıyamayacak, ancak diğer gıdaların ya da başla ürünlerin taşınmasında kullanılabilirler.

Diğer taraftan, sektörde tüm kurallar ve standartlara uygun çalışan firmalar olduğu kadar, uygun olmayan firmalar ya da araçlar da mevcut. Bu da haksız rekabete yol açıyor. Tüm araçların aynı standarda getirilmesi haksız rekabeti ortadan kaldıran bir faktör olacak.

8. Lojistik şirketlerine düşen sorumluluklar neler?

Lojistik şirketleri, araçlarının muayenelerini aksatmamak ve bozulabilir gıda taşıma belgesi almakla yükümlüler. Ayrıca, her ürünün taşıma sıcaklığı birbirinden faklı. Ürünlerin uygun soğuklukta taşınması lojistik şirketlerinin sorumluluğunda. Araç donanımı uygun olsa bile, enerji tasarrufu için soğutmanın çalıştırılmaması gibi uygunsuzlukların önlenmesi firmaların en önemli sorumluluğu.

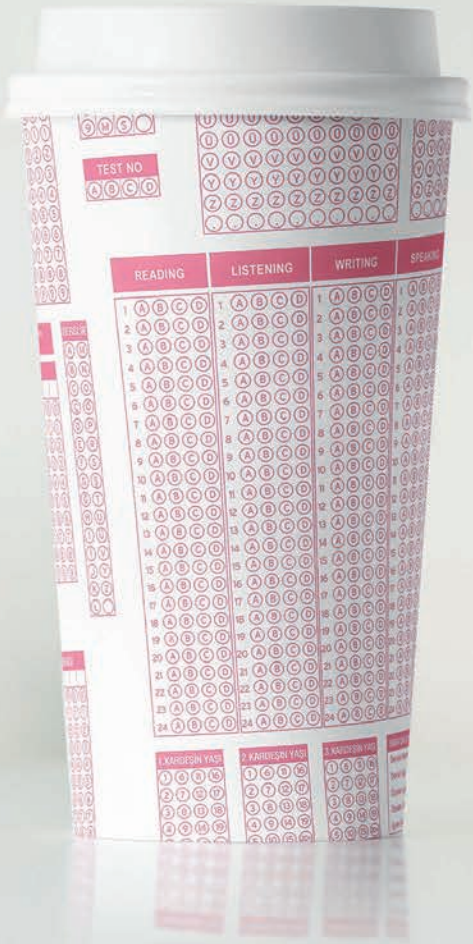
9. Şirketlerin ne tür yatırımlar yapması gerekiyor?

Lojistik şirketlerinin araçlarını istenen standartlara getirmesi gerekiyor ki halihazırda bozulabilir gıda taşıyan frigorifik araçların büyük oranda istenen niteliklere haiz olduğu düşünülüyor. Lojistik firmalarının en önemli yatırımı eski araçların yenilenmesi için olacak. 2022 yılından başlayarak 10 yıl boyunca, 15 yaşını dolduran araçların yenilenmesi için gerekli yatırımın 11 milyar TL (bugünün fiyatlarıyla) olması bekleniyor. Belgelendirme için de 167 milyon TL harcama yapacakları öngörülüyor.

10. Sonuç olarak ne söylenebilir?

Gıda maddeleri ideal koşullarda taşınmadığında insan sağlığı açısından risk yaratıyor. Özellikle bozulmaya karşı hassas yapıya sahip olan et ve et ürünleri, balık, süt, yoğurt, peynir gibi gıda maddeleri daha kritik ürünler olduğunu biliyoruz. Dolayısıyla söz konusu maddelerin üretiminden son tüketiciye ulaşana kadar belirlenen kriterler doğrultusunda muhafaza edilmesi ve taşınması büyük önem taşıyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığımız öncülüğünde yeni başlayan süreç ülkemiz açısından çok önemli. Biz de üzerimize düşen görevi en iyi şekilde yapmaya çalışacağız. Çalışmalarımız tamamlandığında, uluslararası taşımalarda olduğu gibi yurtiçi taşımalarda da bozulabilir gıda maddelerinin sorunsuz olarak taşınmasıyla ilgili altyapı koşulları oluşturulmuş olacak.

ESKİ TESTLER BARDAK OLDU!



İK sektörünün 1 numaralı tercihi iTEP ile tanışın, işe alım ve terfi kararlarınızı bir üst seviyeye taşıyın. Hem doğru insanı işe alın, hem de bütçenizi koruyun.

Uluslararası akreditasyona sahip, online İngilizce ölçme-değerlendirme ve yeterlilik testi iTEP Business; okuma, dinleme, dilbilgisi, yazma ve konuşma gibi farklı dil becerilerinin her biri için kolay, hızlı ve detaylı raporlar hazırlarken, siz kahvenizin tadını çıkarın.

Ücretsiz pilot çalışma için uzmanlarımızla görüşebilirsiniz
> (0216) 414 78 18
> info@iteptestleri.com

iTEP®
International Test of English Proficiency

www.iteptestleri.com

INDUSTRY FOCUS

- Aerospace & AOG
- Chemicals
- Health Care & Life science
- Automotive
- Fashion & Garments
- E-Commerce

SPECIAL SERVICES

- Heavy Lift & Projects
- Ship spares & Marine logistics
- Live animals

MEMBERSHIPS

IATA · FIATA · utikad · İSTANBUL TİCARET ODASI · DEİK · İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri DENİZ TİCARET ODASI

CERTIFICATES

ISO 9001:2015 · ISO 27001 · GDP · TİO

info@geneltransport.com.tr
www.geneltransport.com.tr

GENEL TRANSPORT
Since 1988