

UTA Lojistik

TEMMUZ 2020 YIL 26 SAYI 7

SAĞLIĞIN lojistik REÇETESİ

İlaç şirketleri
iyi dağıtım
uygulamaları
bekliyor

Transorient

biofarma lojistiğinde

**HEDEF
BÜYÜTTÜ**

İthalatta
geçici depolama
istisnası
kalkıyor

Lojistikçiler

WEBİNAR

ile çözüm aradı

Alışan Lojistik
intermodalde
güçleniyor

BATU FUAR
LOJİSTİĞİNE
odaklandı

Demiryollarına
314 milyon
euroluk
kredi

DFDS'den
KADIN
İHRACATÇILARA
lojistik desteği

10
SORUDA
Transit
Ticaret

PAN project
LOGISTICS



www.panlogistics.com.tr



PROJE TAŞIMACILIĞINDA

Profesyonel Risk Yönetimi ile
Alternatif Taşıma Rotaları ve
Modelleri Sunuyoruz.



5. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

EKONOMİ ve LOJİSTİKTE DEĞİŞİMİN ROTASI
YENİ TEKNOLOJİLER ve TRENDLER

Ekonomi dünyası, reel sektörler, kamu ve lojistik sektörden güçlü bir katılımın sağlandığı

5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi

30 Eylül 2020 tarihinde

**İstanbul'da
gerçekleştirilecek.**



PARALEL OTURUMLAR

- ▶ PERAKENDE ve DAĞITIM LOJİSTİĞİ
- ▶ PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ
- ▶ TEKSTİL LOJİSTİĞİ
- ▶ TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
- ▶ OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
- ▶ GIDA LOJİSTİĞİ
- ▶ SAĞLIK ve PHARMA LOJİSTİĞİ
- ▶ E-TİCARET ve LOJİSTİK

**KATILIM ve
DETAYLI BİLGİ**

uta@esmyayincilik.com.tr

T: 0212 283 55 65

**5. YILIN LOJİSTİKTE
BAŞARI ÖDÜLLERİ
TÖRENİ ve GALA YEMEĞİ**

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

TRANS ORIENT

INTERNATIONAL FORWARDING INC.

TURKEY

**Global Supply
Chain Solutions
for Clinical Trials**

- Biological Sample Shipment
- On Time Delivery
- Worldwide Drug Distribution
- Temperature Controlled Packaging
- Dedicated Customer Service
- Direct to Patient Service
- Fully GDP Licenced Operations

TRANSORIENT INTERNATIONAL FORWARDING INC.

İstanbul Ticaret Sarayı Vadi Caddesi No: 108
Kat: 8 34235 Esenler / İstanbul / TÜRKİYE

+ 90 212 467 26 00

info@transorient.com.tr

www.transorient.com



18

Biofarma lojistiğinde hedef büyüten Transorient şifa dağıtıyor



Nil Tunaşar

20

Onko Koçsel lojistikte dış kaynağa yöneldi



Ercan Andık

22

İlaç sektörü lojistikte sınavı geçti



Dr. Emre Göllü

26

Alışan Lojistik intermodal taşımacılıkta öne çıkacak



Damla Alışan

28

Batu fuar taşımacılığında büyüyecek



Taner Ankara

54

10 Soruda: Transit Ticaret



Sezai Kaya



DOSYA

FARMA VE SOĞUK ZİNCİR LOJİSTİĞİ

- 18 Biofarma lojistiğinde hedef büyüten Transorient şifa dağıtıyor
- 20 Onko Koçsel lojistikte dış kaynağa yöneldi
- 22 İlaç sektörü lojistikte sınavı geçti
- 25 Turkish Cargo sağlık için uçuyor

ARAŞTIRMA

LOJİSTİK & DEPOLAMA

- 26 Alışan Lojistik intermodal taşımacılıkta öne çıkacak
- 28 Batu fuar taşımacılığında büyüyecek

HABER

- 30 DFDS'den kadın ihracatçılara lojistik desteği
- 34 Lojistik Sektörü Webinar ile Çözüm Aradı
- 42 Lojistik Vizyon: Tedarik Zincirinde Açık İnovasyon
- 44 Makale: 314 milyon Euro'luk demiryolu kredisi neleri değiştirecek?
- 54 10 Soruda: Transit Ticaret

LOJİSTİK GÜNDEM

- 32 Seyhan Gülhan: Lojistik ve Danışmanlık

LOJİSTİK STRATEJİ

- 33 Tarık Ateş: Covid-19 ile savaşımız ve lojistik – III



10 Yıllık Uygulama Kaldırılıyor

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



Demiryolu Soğuk Zincirde Yerini Almalı

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İSTİKRAR İNANÇ ÖZLEM BAŞARI DEĞER GELİŞİM YENİLİK
SORUMLULUK TECRÜBE SANAT TEKNOLOJİ AZİM

GÜVEN DOLU

35 yıl

alisangroup.com

Alisan
logistics

ANNIVERSARY
35TH
YIL

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ

cemk@esmyayincilik.com.tr



SEKTÖR GDP TEBLİĞİNİ BEKLİYOR

Modern tıbbın ilerlemesi ile bilim ve teknolojiadaki gelişmeler neticesinde sürekli ilerleme gösteren ilaç sektörü, hızla artan taleple büyümeye devam ediyor. KPMG Türkiye'nin hazırladığı rapora göre, 2019'da 1,3 trilyon dolarlık büyüklüğe ulaşan küresel ilaç sektörünün, 2020-2023 arasında yüzde 4,5 büyümeyle 1,5 trilyon doları aşması bekleniyor. Coğrafi konumu ve görece makul maliyet yapısı ile küresel rekabette yerini sağlamlaştıran Türkiye ilaç pazarı ise, 2019 yılında değerinde 40,7 milyar TL'ye kutu ölçeğinde ise 2,37 milyar hacme ulaştı.

Yukarıdaki verilerin de gösterdiği gibi, satış ve sürdürülebilir büyüme konusunda sorun olmayan ilaç sektörü, sıkı gözetim ve denetimlere tabi tutuluyor. İlaçların üretimden çıktığı andan itibaren son tüketiciye ulaşana kadar gerçekleşen planlama, uygulama, depolama ve taşıma gibi aşamaların en verimli şekilde ve özenle gerçekleştirilmesi, nem, sıcaklık, ısk gibi birçok faktöre, kırıma, bozulma ve bulaşma gibi kazalara karşı korunması için donanımlı araçların kullanılması gerekiyor. Bu özenin temelini ilacın, insan sağlığına yönelik doğrudan etkisi oluşturuyor. İlaça meydana gelen bozulma ancak kullanımla ortaya çıktığından, ilaç lojistiğinin önemi daha da artıyor.

Bir de doğru dağıtılmadığı ya da depolanmadığı için imha edilen milyonlarca TL değerindeki ilaç var. Uluslararası sağlık otoritelerinin verilerine göre aşılarda %25'i yanlış nakliye nedeniyle hedefine ulaşmadan bozuluyor. İlaç firmalarının ürettiği ilaçların yüzde 30'u lojistik süreçlerden kaynaklı kullanılmaz hale geliyor. Sıcaklığa duyarlı sağlık bakım ürünlerinin neredeyse %20'si soğuk zincirin kurulması nedeniyle nakliye sırasında zarar görüyor. Taşınan ilaçların yaklaşık %0,5'i sıcaklık kurallarına uyulmaması nedeniyle nakliye sırasında hasar görüyor. Bütün bu rakamlar da ilaç lojistiğinin önemini ortaya koyuyor.

Türkiye'de ilaç lojistiği Sağlık Bakanlığı'nın gözetimi altında, belli kurallar ve prosedürlere bağlı kalınarak yürütülüyor. Türkiye ilaç sektöründeki firmalar, lojistik faaliyetlerini doğru yönetebilmek için farklı modeller uyguluyor. Yerli firmalar karma modelleri tercih ederken, çokuluslu şirketler tercihinin dışarıdan hizmet almaktan yana kullanıyor. Dış kaynak kullanımında alanında uzman, profesyonel taşıma ve depolama hizmetleri verebilen firma seçimi oldukça önem taşıyor. Lojistikte iş ortaklığı yapılan şirketlerin seçimi, ilaç üreticilerinin insan sağlığı üzerindeki sorumluluğunu yerine getirebilmesini de kolaylaştırıyor. Lojistik sektörüne bakıldığında bu alanda uzmanlaşan firma sayısı, kullanılan ekipmanların kalitesi ve çeşitliliği artıyor. Sektörün önde gelen firmaları bu alana ciddi yatırımlar yapıyor.

Ancak ilaçların sağlıklı bir şekilde son tüketiciye ulaşması için GDP'nin (Good Distribution Practice-İyi Dağıtım Uygulamaları) de uygulanması gerekiyor. Yılda 2,37 milyar ilaç kutusunun tüketildiği Türkiye'de ilaç zincirini sağlıklı kılacak GDP Klavuzu'nun taslağı hazırlandı ancak henüz yasalasmadı. GDP'nin yayınlanmasının ardından lojistik ve ilaç firmalarının altyapılarını daha sağlıklı hale getirmesi bekleniyor.

Temmuz sayımızda alanında uzman yöneticilerle yaptığımız röportajlarla ilaç lojistiğinin röntgenini çektik.

Keyifle okumanız dileğiyle...

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)

Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)

Burcu GÜRSER KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)

Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)

Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyonu

(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)

0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu

(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN

(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı

(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN

(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN

(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu

(Academic Advisory Board)

Prof. Dr. Tunçtan BALTACIOĞLU

(İzmir Ekonomi Üniversitesi
Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Okan TUNA

(Dokuz Eylül Üniversitesi
Denizcilik Fakültesi Öğretim Üyesi)

Prof. Dr. Murat ERDAL

(İÜ SBF Öğretim Üyesi)

Yönetim Yeri: ESM LTD. ŞTİ.

İnönü Cad. Yıldırım İşhanı 11/1

4. Levent - İSTANBUL

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

e-mail: uta@esmyayincilik.com.tr

ŞAN OFSET

Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.

Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50

34406 Kağıthane / İstanbul

Tel: (0212) 289 24 24

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

YEREL SÜRELİ

ISSN 1307-7813



TURKISH CARGO YÜKSELMEMEYE DEVAM EDİYOR.

TURKISH CARGO, HAVA KARGO SEKTÖRÜNÜN
EN PRESTİJLİ SERTİFİKALARINDAN IATA CEIV PHARMA, IATA CEIV ANIMALS
VE IATA CEIV FRESH'E SAHİP TEK HAVA KARGO MARKASI OLDU.



TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Her 20 kargodan 1'ini Turkish Cargo taşıdı

Turkish Cargo, uluslararası hava kargo bilgi sağlayıcısı olan WACD'nin (World Air Cargo Data) açıkladığı Mayıs ayı verilerine göre; pandemi kaynaklı olarak global hava kargo pazarının %28,5 oranında daralma gösterdiği sektörde, pazar payını %5'e yükselterek, tüm dünyada taşınan her 20 hava kargodan 1'ini taşıdı. Küresel ölçekte etkileri yoğun şekilde hissedilen pandemi sürecinde, global hava kargo pazarı yoğun şekilde etkilenecek ciddi bir daralma yaşadı ve Ocak-Mayıs ayları arasında %18 küçüldü. Turkish Cargo ise; bir önceki yılın aynı dönemine göre tonaj kaybı yaşamadı ve uluslararası tedarik zincirinin aksamaması adına global bir köprü vazifesi gördü. Bu süreçte; yüksek tonaj kapasiteli kargo uçakları ile direkt kargo destinasyonu olan 90 noktaya hizmet sağlayan



Turkish Cargo, bunun yanı sıra ana marka Türk Hava Yolları'nın geniş gövdeli yolcu uçakları; Londra, Moskova, Oslo, Şanghay, Bangkok, Doha, New York ve Kazablanka olmak üzere 60'dan fazla destinasyona hava kargo operasyonu düzenlerken, bu operasyonlarda 32 adet yolcu uçağı kullandı.



COVID-19 sıfır stok dönemini bitirdi!

Korona virüs salgını, öncesinde sıfır stok ilkesiyle çalışan birçok şirket, gelen talepleri karşılamakta zorlandı. Ara ürün ya da ham madde satın aldıkları tedarikçiler üretime ara verince, onların üretimleri de mecburen durdu. Intermax Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Çelikel, "Daha az maliyet hedefiyle sıfır stok prensibiyle çalışan şirketler, Korona virüs salgınının yarattığı ortamdan olumsuz etkilendi. Ham madde ithal ederek üretim yapan birçok şirket, ithalat yaptığı şirketlerin üretimi durdurması nedeniyle, normalde üretim yapabilecek kapasitede olmasına rağmen faaliyetlerini durdurmak zorunda kaldı" ifadelerini kullandı. Çelikel, bu şirketlerin COVID-19 sonrasındaki döneme ayak uydurabilmek amacıyla stok planlamalarında değişikliğe gidebileceği belirtti. Özellikle üretici şirketlerin önümüzdeki süreçte üretimde kullanacakları ham maddelerde daha fazla stok tutmaya yönelebileceğini vurgulayan Çelikel, hem Türkiye'de hem de dünyada daha fazla etkin depolama alanlarına ihtiyaç duyulabileceğinin altını çizdi.

Ekol Polonya Regatta ile sözleşmesini uzattı

Ekol Lojistik, beş yıl önce girdiği Polonya pazarındaki konumunu güçlendiriyor. Spor ve outdoor ürünleri markası Regatta ile iş birliğinin kapsamını genişleten Ekol Polonya, şirket ile altı yıllık yeni bir sözleşme imzaladı. Ekol, e-ticaretteki etkinliğini artıracak olan anlaşma ile Avrupa'daki büyüme ivmesini hızlandıracak. Yeni operasyonla Ekol Polonya, 63 bin metrekare dağıtım merkezine ulaşacak. Yaklaşık iki buçuk yıl önce başlayan iş birliği ile Ekol, Regatta için e-ticaret, iadeler ve katma değerli işlemler (VAS) gibi geniş bir yelpazede hizmet veriyor. Ekol, Regatta'ya 10 bin metrekare depo alanı ve stok takiplerinin kolayca yapılabilmesi için 28

bin stok kodu (SKU/Stock Keeping Unit) sağlıyor. Ekol Polonya Ülke Müdürü Arkadiusz Jastrzębski, Temmuz 2020'de başlayacak yeni sözleşme ile mevcut depolama alanının 23 bin metrekare genişletileceğini söyledi. E-ticaretin, iki şirket arasındaki iş birliğinin en dinamik kısmını oluşturduğunu ifade eden Jastrzębski, "Regatta'nın çoğu Avrupa Birliği ülkesindeki toptancılarına ve mağazalarına gönderiler hazırlarken, bazı ülkelerdeki alıcılar için e-ticaret hizmetini üstleniyoruz. Yeni sözleşmenin Ekol'ün Polonya'da kontrat lojistiğini daha da geliştirebilmesi için büyük bir şans olduğunun farkındayız. İş birliğimizin başlamasından bu yana depolama kapasitemiz yaklaşık 15 kat arttı" diye konuştu. Ekol'ün müşterilerine kursuz operasyon geliştirdiğini ifade eden Regatta Ltd. Grup Ticari Müdürü John Mulvihill ise "Daha büyük bir tesise genişleme zaten çok başarılı bir operasyonun doğal bir ilerlemesidir. Yeni depo tasarlarırken, Avrupa'daki operasyonlarımızın büyümesine ve geleceğe hazırlanırken Ekol ekibiyle çalışmayı sabırsızlıkla bekliyoruz" dedi.



MARS, ETİK UYGULAMALARINI ÖDÜLE TAÇLANDIRDI

Etik ve iş ahlakı farkındalığı yaratmak, etik anlayışı bilincini oluşturmak ve gençleri bilinçlendirmek amacıyla Etik Değerler Merkezi Derneği tarafından başlatılan ve bu yıl 8'inci düzenlenen ETİKA Türkiye Etik Ödülleri'nde Mars Logistics, ikinci kez Türkiye'nin en etik 20 şirketi arasında yer aldı. ETİKA Türkiye Etik Ödülü'nü ikinci kez almanın gururunu yaşadıklarını belirten Mars Logistics İç Denetim, Risk Yönetimi ve Uyum Direktörü Özgür Dondurmacı, "Mars Logistics tarafından inşa edilen ve tüm Mars ailesi tarafından benimsenen, korunan ve geliştirilen, tüm grup şirketlerince bütün iş süreçlerine dahil edilen etik değerlerimiz sayesinde ikinci kez ödül almak mutluluk ve gurur verici. Kurulduğumuz günden bu yana tüm grup şirketlerinde etik değerlerin oluşturul-



masına ve benimsenmesine büyük önem veriyor, gelişme ve büyüme faaliyetlerini bu değerler doğrultusunda planlayarak gerçekleştiriyoruz." ifadelerini kullandı. Ödül programı kapsamında şirketlerin Etik Değerler/Etik Kültür, İtibar Yönetimi, Kurumsal Yönetim, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Liderlik/Yaratıcılık/Önderlik ve Uyum Yönetimi olmak üzere 6 kategoride toplam 109 soruya verdikleri cevaplar doğrultusunda etik uygulamalara uygunlukları yüz puan üzerinden değerlendirildi. Yönetimlerinde iş ahlakı ve etik değerlere bağlı olarak faaliyetlerini sürdürme konusunda titiz davranan şirketlerin seçildiği ödüllerin bu sene pandemi nedeniyle Eylül ayında gerçekleşmesi ve sektörlerinde lider 24 firmaya ödülleri takdim edilmesi planlanıyor.

444 BATU
2 2 8 8

 **BATU International
Logistics**

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

TÜRKİYE MERKEZ OFİS - TURKEY HEAD OFFICE

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

GEBZE ANTREPO

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



EBRD'den Railport'a Sürdürülebilirlik Ödülü



Çevreci ve sürdürülebilir yaklaşımlara önem vererek projelerini şekillendiren Arkas Holding'in Duisport ortaklığı ile Kartepe'de kuracağı kara terminali Railport, Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası'ndan (EBRD) ödül kazandı. Demir yolu bağlantısı ile çevre dostu taşımacılık ve ekonomiye yapacağı katkılar göz önünde tutularak yapılan değerlendirmeyle "Çevresel ve Sosyal Alanda En İyi Uygulama" kategorisinde bronz madalya alan proje, son yıllarda önemi daha da artan komple lojistik uygulamalarının en iyi örneklerinden biri olarak ön plana çıkıyor. Kartepe kurulacak olan Railport, Türkiye'de multimodal lojistik merkezlerin

geliştirilmesini, Avrupa ile Asya arasında intermodal ağın yaygınlaştırılmasını amaçlıyor. Yaklaşık 265 bin metrekare arazi üzerinde ve sanayinin merkezinde yer alan Railport, yükün tahliye edilip tekrardan elleçlenebileceği bir aktarma terminali olacak. Böylelikle hem Çin-Türkiye İpek Yolu hattını besleyecek hem de Doğu Marmara limanlarına hizmet verecek. Projenin ilk aşamasında yükleme-boşaltma işlemleri için demiryolu hatları, konteyner istif sahaları ve 5.000 metrekare depo inşa ediliyor. Yıllık 100 bin konteyner ve 500 bin ton genel kargo depolama kapasitesi mevcut olan Railport, demir yolu bağlantısıyla da çevreci bir yatırımdır.

DHL Express, drone ile 13 bin tohumu toprakla buluşturdu

Deutsche Post DHL Grubu'nun "2050 yılında sıfır emisyon" hedefi kapsamında çalışmalarını sürdüren DHL Express Türkiye, 2019 sonunda çevre odaklı sosyal girişim ecoriding ve Orman Genel Müdürlüğü iş birliğiyle başlattığı "Seninle Daha Yeşil" projesini yeni tohumlarla sürdürüyor. Bu kapsamda ilk 5 ayda gerçekleştirilen GoGreen İklim Nötr gönderiler ve filtre kullanımları için toplam 16.000 yeni akasya, alıç, iğde, badem ve sedir tohumu Ankara'nın Polatlı ilçesinde ecoDrone'lar aracılığıyla toprakla buluşturuldu. DHL Express Türkiye CEO'su Claus Lassen, projeye ilişkin değerlendirmesinde, "Çevre koruma programlarında öncülüğü üstlenmiş bir şirket olarak hedefimiz iddialı. 2050 yılında sıfır emisyonla ulaşmak için operasyonlarımızın karbon ayak izini azaltıyor, çevre koruma projelerini destekliyoruz. Bu kapsamda 2025 yılına kadar global olarak her yıl 1 milyon ağaç varlığını dünyaya kazandırmak istiyoruz. Seninle Daha Yeşil projesini de Türkiye'de bu hedefe katkıda bulunmak, müşterilerimizin kendi çevre koruma hedeflerini gerçekleştirmelerini desteklemek ve toplumda farkındalığı yaratmak amacıyla başlattık. Şimdi proje kapsamında 16.000 yeni tohumla ikinci operasyonumuzu gerçekleştirmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Yılın geri kalanında da hem GoGreen gönderiler hem de Instagram paylaşımları için yeni tohumlarla DHL ormanını büyütmeye devam edeceğiz. Hedefimiz yılsonuna kadar toplamda en az 50.000 ağaç tohumunun filizlenmesine vesile olmak" diye konuştu.



KUMPORT PUSULA UYGULAMASI HAYATA GEÇTİ

Türkiye'nin en büyük liman işletmelerinden Kumport, hayata geçirdiği Kumport Pusula uygulaması ile limancılık sektöründe bir ilke daha imza attı. Uygulama iş süreçlerini optimize ederken, günlük liman operasyonlarının omurgasını oluşturan tır şoförleri, nakliyeciler ve gümrük müşavirlerinin hayatını kolaylaştırıyor. Limancılık sektörünün dijitalleşmesi yolunda önemli bir adım olan uygulamayı telefonlarına indiren tır şoförleri, liman girişinde araç ön kayıtlarını kolayca gerçekleştirerek uzun kuyrukları ortadan kaldırıyor. Yandex altyapısı kullanılarak liman haritasının çıkarıldığı Kumport Pusula'daki QR kodunu kapı girişine okutan şoförler, uygulama üzerinden yükleme ya



da boşaltma yapacağı konteyner sahasına yönlendiriliyor. Böylece liman sahalarında yaşanan zaman kaybının da önüne geçilerek operasyonlar daha verimli bir hale getiriliyor. Kumport'un kapı yoğunluğu bilgisini de kullanıcılarıyla paylaşan uygulama, nakliyecilerin yükleme-boşaltma işlemleri için liman önceliklendirmesini en doğru şekilde yaparak şoförlerini yönlendirmesine olanak sağlıyor. Kullanıcılarıyla buluşturduğu hizmetlerin bütünüyle iş süreçlerinin optimize edilmesine yardımcı olan Kumport Pusula, gümrük müşavirlerine ise konteynerlerin limandaki ihracat ya da ithalat işlemleri tamamlanınca bildirimi gönderiyor. Ayrıca konteynerlerin hareket geçmişine de uygulama üzerinden ulaşılabilir.



Havaş Antalya Havalimanı'ndaki depolama tesisini hizmete açtı

Havacılık sektörünün önde gelen şirketlerinden Havaş, İstanbul, Ankara ve İzmir'in ardından Antalya Havalimanı'ndaki yeni Geçici Depolama tesisini hizmete açtı. Şirket ayrıca, gümrüklü kargo taşımacılığında İstanbul ile İzmir ve Ankara arasında düzenlediği tarifeli karşılıklı seferlerini Antalya'dan da gerçekleştirmeye başlayacak. Kendi ağı içerisinde yaklaşık 860 bin ton kargo hizmeti sunan Havaş, İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya'daki toplam 20 bin 457 metrekare alanda yer alan geçici depolama yerleriyle ithalat ve ihracat kargosunun sevki ve idaresini üstleniyor. Havaş Genel Müdür Vekili Mete Erna konuya ilişkin olarak şunları belirtti: "Bizler de büyüme stratejimizin odağına, hem ülkemizde sektörün gelişimine katkı sağlamayı hem de hizmet noktalarımızı genişleterek daha fazla noktadan havayolu müşterilerimize hizmet sunmayı alıyoruz. Bu doğrultuda, İstanbul, Ankara ve İzmir Havalimanları'ndaki geçici depolama tesis yatırımlarımıza Antalya Havalimanı'nı ekledik. Uluslararası standartlarda yeni teknolojiler kullanılarak hazırlanan farklı nitelikteki kargo depo alanlarımız ve ekipmanlarımızla havayolu müşterilerimize Antalya'da da en kaliteli ve güvenilir hizmeti sunmaya devam edeceğiz. İlerleyen dönemde şehirler arası gümrüklü kargo taşımacılığında, Antalya - İstanbul Havalimanı arasında karşılıklı olarak tarifeli seferlerimize de başlayacağız. Frigorifik araçlarımız da gümrüklü kargo taşımacılığı hizmeti kapsamında kullanılacak."

Eti Maden'in yükleri Asyaport üzerinden Çin'e ulaşıyor

Marmaray üzerinden yapılan kombine taşımalar ile Anadolu'da üretilen ihracat ürünlerine hem çevreci, hem ekonomik, hem de Asyaport'tan dünyanın 500 limanına doğrudan ve hızlı ulaşım sağlayan bir yol daha açıldı. Artık yükler Anadolu'dan dünyanın her noktasına; demiryolu, denizyolu ve karayolu altyapılarını kombine kullanımıyla, Marmaray geçişinden "kesintisiz taşıma" ile ulaşabiliyor. Bu yol sayesinde dünyada %73'lük rezerv payı ile Eti Maden işletmelerine ait bor madeni Çin'in Xingang Limanı'na ihraç edildi. 11 Haziran'da Eti Maden Kırka Bor İşletme Müdürlüğü'nden çıkan 40 konteyner yeni madeni, Medlog Lojistik operasyonu ile Marmaray geçişi olarak kesintisiz şekilde Tekirdağ'a ulaştı ve Türkiye'nin en büyük transit limanı Asyaport'tan Çin'e MSC'ye ait gemilerle gönderildi. Trakya'dan Orta Asya'ya yapılan ilk ihracat ve Anadolu'dan Tekirdağ'a gelerek Asyaport üzerinden yapılan ilk kombine taşımali ihracat ve bor madeni ihracatı taşımalarıyla talepler artarak devam ediyor.



Sanayidebul ve MNG Kargo'dan işbirliği

Sanayi sektörünün dijital dönüşümüne katkıda bulunmak ve sektör oyuncularına online bir platform üzerinden iş yapma fırsatı sunmak amacıyla kurulan Sanayidebul, Türkiye'nin bir ucundan diğer ucuna ve dünyada 220 farklı ülkede, günde 700 bin adrese hizmet ulaştıran MNG Kargo ile iş birliğine gitti. İş birliği kapsamında Sanayidebul'a ücretli ya da ücretsiz üye olup giriş bilgilerini tamamlayanlar, MNG Kargo şubelerinden yapacakları yurt içi kargo gönderimlerinde yüzde 30 indirim kazanacak. Hesaba tanımlanan indirim kodları yıl sonuna kadar kullanılabilir. İş birliği ile MNG Kargo anlaşmalı KOBİ müşterileri de kazanacak. KOBİ müşterileri, kampanya dahilinde hem sanayi sektörünün lokomotif konumundaki büyük firmalar, hem de sektörde faaliyet gösteren KOBİ'lere alım satım süreçlerinde avantaj sağlamak hedefiyle yola çıkan Sanayidebul üyelerinde geçerli olacak 600 TL değerinde indirim kodu kazanacak. KOBİ'ler indirim kodu ile 600 TL değerindeki Sanayidebul giriş paketine hiçbir bedel ödemediği takdirde sahip olabilecek veya kodu kullanarak diğer üyelik paketlerine indirimle sahip olabilecekler.

Hızlı kargoda gümrük müdürlüğü sayısı arttı

Ticaret Bakanlığı'nın Gümrük Genel Tebliğinde (Posta ve Hızlı Kargo Taşımacılığı) Değişiklik Yapılmasına Dair Tebliği Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Buna göre, kara yoluyla hızlı kargo taşımacılığına konu eşyanın beyanında operatör yetkisinin kullanılabilirliği gümrük idarelerine Yalova, Esenboğa, Trabzon ve Gaziantep Gümrük Müdürlükleri de eklendi. Öte yandan, transit rejimini içeren Gümrük Genel Tebliği'nde de değişiklik yapıldı. Yeni düzenleme kapsamında izinli gönderici yetkisini taşıyan firmalar, teminat gümrük idaresine yapacakları başvuru üzerine ve tebliğde bahsi geçen ortak koşulların karşılanması durumunda indirilmiş tutarda kapsamlı teminattan kolaylıkla yararlanabilecek. Kapsamlı teminata ilişkin referans tutar artırılmasında teminat izin şartlarının gümrük idaresince gözden geçirilebilmesi, ortak transit rejimi çerçevesinde çok modlu taşımacılıkta transit süre sınırının belirlenmesinde taşıma modları arasındaki geçiş sürelerinin dikkate alınmasına, ortak transit rejimi kapsamında başlatılan parsiyel taşımalarda bir araçta bulunan tüm transit beyanlarına uygulanan yeni mühür bilgilerinin kaydedilmesinin yanında gümrük kaşesinin de uygulanarak imzalanmasına yönelik düzenleme yapıldı. Cumhurbaşkanlığı Teşkilatı Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi uyarınca yeniden yapılanmaya uygun değişikliklerle süre uyumsuzlukları da giderildi. Düzenleme kapsamında izinli gönderici yetkisi kapsamında yapılan taşımalarda teminat yüklerinin hafifletilmesi, yetkilendirilmiş yükümlü statüsü kapsamında tanınan hakların geliştirilmesi ve transit rejiminin uygulanmasına yönelik uygulamada ortaya çıkan tereddütlerin açıklığa kavuşturulması hedeflendi.



YURTIÇİ KARGO'DAN İKİ ÖNEMLİ PROJE

Salgın dönemindeki artan kargo ihtiyacının, önümüzdeki dönemde de azalmadan devam edeceğini ön gören Yurtiçi Kargo, artan talebi insanlara kendi işini kurma fırsatı vererek karşılamaya hazırlanıyor. Şirket, hayata geçireceği iki proje ile binlerce insana iş imkanı ve ek gelir kazanma şansı vermeyi hedefliyor. Birinci proje ile aracı olan herkes kendi işinin patronu olma imkanı verecek şirket, diğer projesi ile de mahalle esnafına ciddi bir ek gelir sağlayacak. Kargo sektörünün salgın döneminde önemli oranda büyüme yakaladığını ifade eden Yurtiçi Kargo Genel Müdürü Fatih Önyol, Eylül ayı itibarı ile hizmete sunacakları iki proje ile sektörün dinamiklerini değiştireceklerini belirtti. Yurtiçi

Kargo'nun yeni projeleriyle ilgili Fatih Önyol şunları söyledi: "Araç sahibi olan herkes, yapacağı başvuru ile Türkiye'nin her hangi bir ilinden projeye dâhil olabilecek. Kendi aracı ile kargo dağıtımına katılacak olan kişiler taşıdıkları kargo adetlerine göre ücret alarak kendi işini yapma şansını yakalayacak. Yine tüm Türkiye'de uygulanacak olan bir diğer proje ile ise mahalle esnafına ek gelir kazanma imkanı bulacak. Bu sisteme dâhil olan mahalle esnafımız, teslimat noktası olarak görev yapacak. Böylece hem esnafımız gelir elde edecek; hem de o gün evinde olamayacak durumdaki müşterilerimize konfor yaratacak bir seçim şansı vermiş olacağız. Her iki sisteme giriş şartlarını ilgilleyen günlerde sizlerle paylaşacağız."



→ DB Schenker kurumsal kimliğini yeniledi

DB Schenker, kurumsal kimliğini yeniledi. Logo daha esnek kullanılabilir hale getirilirken, pazarlama renk şemasında mavi ton turkuaz ile değiştirildi. DB Schenker Yönetim Kurulu Başkanı Jochen Thewes, "Uluslararası olma özelliğimiz, ekip çalışmamız, yenilikçi ruhumuz ve güvenilirliğimiz bizi diğerlerinden ayırıyor. Müşterilerimiz, bizim neler yapabileceğimizi, bizi rakiplerimizden neyin farklı kıldığını biliyorlar. Yeni görsel dilimiz sayesinde güçlü olduğumuz bu noktaları artık daha iyi anlatabileceğiz" dedi.

DB Schenker, 10 yıldan uzun bir süre sonra markasının görsel kimliğini değiştirdi. Marka logosu, kurumun güçlü olduğu noktalara uyarlandı ve markanın pazarlama materyallerindeki sunumunun temel unsurları tamamen yenilendi. DB Schenker, bu değişikliklerle ana şirketi Deutsche Bahn'ın bünyesine tamamen geçmesinden bu yana ilk kez verdiği mesajı bu kadar kapsamlı bir şekilde yeniden konumlandırdı.

KALIPLARI GERİDE BIRAKTIK

DB Schenker Yönetim Kurulu Başkanı Jochen Thewes konuya ilişkin olarak şunları belirtti: "Uluslararası olma özelliğimiz, ekip çalışmamız, yenilikçi ruhumuz ve güvenilirliğimiz bizi diğerlerinden ayırıyor. Müşterilerimiz, bizim neler yapabileceğimizi, bizi rakiplerimizden neyin farklı kıldığını biliyorlar. Yeni görsel dilimiz sayesinde güçlü olduğumuz bu noktaları artık daha iyi anlatabileceğiz. Bu yüzden markamızı, lojistik sektöründe gördüğümüz, çoğu zaman neredeyse bir örnek görünümünden, histen daha iyi ayrılacak şekilde değiştirmeye karar verdik. Markayı yeniden tasarlamamız ve herkesin aşına olduğu kalıpları geride bırakmanın zamanı gelmişti."

MAVİNİN YERİNİ TURKUAZ ALDI

Kurumsal kimliğin yenilemesinde öncelikle pazarlama renk şemasında büyük bir

değişiklik yapıldı. Artık sektörde çok yaygın kullanılan mavi rengin kullanımına büyük ölçüde son verildi. Mavi renk canlı ve modern bir ton olan turkuaz ile değiştirildi. DB Schenker, kendine özgü bu yeni imza rengi ile lojistik alanında daha sürdürülebilir olma konusundaki çabalarını ve hedeflerini vurguluyor. Aynı zamanda, kırmızı "nabız" gibi öğeler markanın, DB şemsiyesinin bir parçası olduğunu gösteriyor. DB Schenker Küresel Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Rüdiger Vetter ise "Logoyu değiştirmek yerine, kullanıldığı ortamda değişiklik yaptık. Bu şekilde, hem markanın özünü sadık kalıp hem de zaman içinde nasıl geliştiğini gösterebildik. Logonun dış görünümünün daha coşkulu olması, şirketimizin bugüne kadar çok az anlattığımız benzersiz kimliğini vurguluyor" dedi. Rüdiger Vetter şunları ekledi: "Zamanlama gerçekten mükemmeldi. DB pazarlama ekibi ile çok iyi bir çalışma yürüttük. Yeni şemsiye markanın tasarımı ve yerleşimi, stratejimizi daha serbest belirlememize ve grubun küresel markasını daha uygun bir şekilde konumlandırmamıza imkân tanıdı."

"LOJİSTİĞİN GERÇEK KAHRAMANLARI" GÖRÜNTÜLENDİ

Yeni görsel tasarım, seçilen fotoğraf motiflerine de yansıtıldı. Yeni fotoğraflarda ağırlıklı olarak gerçek DB Schenker çalışanları "Lojistiğin gerçek kahramanları" görüntüldü. Fotoğraflarda gerçek çalışma alanları doğal ışıktaki görüldü. Farklı taşımacılık modlarını birbirine benzeyen görüntülerinin yerine, getirilen bu yeni yaklaşım, son derece olumlu yanıtlar alan #OurAnswersYes (CevabımızEvet) kampanyasında test edildi. Yeni portre fotoğraflarından bazıları, görsel öykü anlatma becerileri, DB Schenker'in yeni marka imajının özünü oluşturan fikre çok uyan Münih'li fotoğraf



Jochen Thewes

sanatçısı Thomas Straub tarafından çekildi.

Marka logosu, yeni kurumsal tasarımı daha esnek kullanılabilir hale getirildi ve beyaz zeminin kullanılması zorunluğuna son verildi. Bu durum, hem şirketin kendi ismi "Schenker" hem de Deutsche Bahn AG Şirketi'nin bu isme entegre edilmiş "DB" logosu için geçerli olacak. Yazı karakterinde siyah yerine beyaz ile değiştirme seçeneğinin olması, logonun artık koyu zeminlerde de kullanılabilmesine olanak verecek. Kampanya ve reklam motiflerindeki zorunlu unsurların oranı büyük ölçüde azaltıldığından, markanın değer konumlandırmasını daha özgür bir şekilde gösterecek daha çok alan olacak. Marka bu sayede gelecekte dijital iletişim ortamlarına çok daha kolay uyum sağlayabilmeyi hedefliyor.

2018'de DB Schenker'in küresel marka yönetiminin güçlendirilmesine başlandı. DB Schenker markasının yeniden düzenleneceğinin sinyali verilmişti. Markanın yenilenme çalışması sırasında ülke organizasyonları ile tam bir koordinasyon içinde çalışıldı. Deutsche Bahn AG de, aynı dönemde ünlü Peter Schmidt Group ile birlikte bir yeniden konumlandırma üzerinde çalışıyordu. Hamburg şirketinin DB Schenker için hazırladığı tasarım şartnamesi üzerinde daha sonra Mainz'deki Conteam ajansı çalıştı.

Yeni markanın ilan edilmesinden önce, dünyada 130'dan fazla ülkede yeni ve bir örnek görünümün aynı anda tanıtılabilmesi için şirket içinde haftalar boyunca sayısız sunum, webinar ve eğitim düzenlendi. Şirket, gelecek aylarda birkaç adıma yayılan küresel bir tanıtım yapmaya hazırlanıyor. Kurumsal bir sloganın oluşturulması da planlar arasında yer alıyor.





Afrika Kıtası'na yayılıyor

AMI ve Manica markası altında faaliyet gösteren Belçika merkezli AMI Worldwide Limited Şirketi'nin çoğunluk hissesini alan CEVA, bu şirketin Doğu ve Güney Afrika'daki geniş networkünü bünyesine kattı. Şirket, tüm kıtada faaliyet gösteren lider bir piyasa oyuncu olmayı hedefliyor.

Afrika pazarında üç aşamalı büyüme planını hayata geçiren CEVA Logistics, belirledikleri hedefler kapsamında Doğu ve Güney Afrika'da oldukça geniş bir hizmet ağına ve bu bölgede edinilmiş 100 yılı aşkın uzmanlığa sahip olan üçüncü parti lojistik çözümleri sağlayıcısı AMI Worldwide şirketinin çoğunluk hissesini aldı. 1 Temmuz tarihinden itibaren geçerli olmak üzere Doğu ve Güney Afrika'nın 12 ülkesinde faaliyet gösteren AMI Worldwide, ofis ağı ve yaklaşık 1000 çalışanı, CEVA global ağına katıldı. CEVA, müşterilerine kesintisiz bir ağ sunmak, Afrika içerisinde kargo hareketlerini kolaylaştırmak ve dünyanın geri kalan bölgeleriyle olan ticari bağlantılarını kuvvetlendirmek amacıyla hareket ediyor. Şirket için Doğu ve Güney Afrika'daki yeni ofisler, kıtada yapılacak yatırımlar ve büyüme faaliyetleri için bir platform görevi görecek.

YENİ OPERASYONLARA START VERİYOR

Mali, Burkina Faso ve Fildişi Sahili'ndeki üç CMA CGM Inland (Yurtiçi) Hizmet Tesisleri (CCIS) CEVA ağına katılıyor. İntermodal taşımacılık hizmeti veren bu tesisler, şirketin navlun yönetimi hedeflerini gerçekleştirmesi için bir başlangıç noktası olacak. "Reefer" (soğutuculu konteyner) yönetim hizmetleri, konteynerlerin yüklenmesi ve boşaltılması, kara limanı ve konteyner deposu gibi konteyner filo yönetimi ve



katma değerli gemi yükü hizmetlerine ilişkin tüm yurtiçi çözümleri sunmanın yanı sıra bu tesisler, navlun sevkiyatı hizmetlerini de sağlayacak. Bu tesisler, CEVA'nın ana şirketi olmanın yanı sıra, taşımacılık ve lojistik sektörünün dünya liderlerinden biri olan ve bu bölgede geçmişten gelen, güçlü bir görünürlüğe sahip CMA CGM Grubu ile yakın ilişkilerini sürdürüyor. Transit koridor operasyonlarda geniş kapsamlı uzmanlık ile doğrudan faaliyet gösterdiği Moritanya'da operasyonlarını genişleten CEVA, MACFAA ile kurulacak yeni iş ortaklığı sayesinde, tüm hukuki işlemlerin tamamlanmasından sonra, bu şirketi CEVA ağına dahil ederek Etiyopya'daki varlığını da güçlendirecek.

AFRİKA'DA PAZAR LİDERİ OLMAYI HEDEFLİYOR

Bu yeni stratejik yatırımlarla Afrika'daki kapasitesini büyük oranda arttıran CEVA, bu bölgede hızla büyüyen perakende ve tüketim malları piyasalarının taleplerini karşılayabilecek ve tüm lojistik hizmetlerini verebilecek durumda; bununla birlikte müşterilerine hem güçlü global ağını, hem de sınıfının en iyisi hizmetleri ve benzersiz uzmanlığını sunuyor. CEVA Logistics, Afrika'da toplamda; 41 ülkede 79 ofis, 1,300 çalışan, 135,000 metrekare depolama kapasitesine sahip tam kapsamlı hizmet veren 19 depo ve 1500 kamyonluk filosuyla hizmet verecek.

TEK MARKA OLARAK HAREKET EDECEK

CEVA Logistics CEO'su Mathieu Friedberg konuyla ilgili şunları söyledi: "Afrika Kıtası'ndaki işletmelerin kayda değer bir büyüme potansiyeli olduğunun ve hem tedarik zincirinin aksamamasını hem de ticari akışların sorunsuz olmasını sağlayarak bu olanakların fırsata dönüştürülmesinde lojistik çözümlerin son derece önemli olduğunu biliyoruz. Stratejik ve bu kıtaya özgü büyüme planımız sayesinde CEVA, müşterilerimize hem müşteriye özel yenilikçi çözümler, hem de iyi bilinen uzmanlığını ve operasyon mükemmelliğini sunarak kıtanın sosyo-ekonomik yükselişinde önemli bir rol oynayacaktır. Bu girişimlerle hedefimiz, tüm kıtada faaliyet gösteren piyasa lideri bir şirket olmak. Aralık 2020 itibariyle CEVA Logistics, Afrika'daki tüm faaliyetlerimizi temsil eden tek marka olacaktır"

CEVA'NIN AFRİKA'DA DOĞRUDAN FAALİYET GÖSTERDİĞİ ÜLKELER

» **Batı Kıyısı:** Burkina Faso, Fildişi Sahili, Mali, Moritanya

» **Orta Afrika:** Angola, Kongo Demokratik Cumhuriyeti

» **Güney Afrika:** Botswana, Malavi, Mozambik, Güney Afrika, Zambiya, Zimbabwe

» **Doğu Afrika:** Burundi, Cibuti, Etiyopya, Kenya, Ruanda, Tanzanya, Uganda



ANNE-BEBEK

Burda Bebek ihracatını ikiye katlayacak

Anne ve bebeklere özel ürünler geliştiren Burda Bebek, yerli üretim gücüyle Ortadoğu başta olmak üzere 40'ın üzerinde ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Üretim tesisinde emzik, biberon ile birlikte 50'nin üzerinde farklı ürünü üretme kapasitesine sahip olan şirket, taleplere yanıt vermek için 2020 yılında üretim kapasitesini artırarak, yeni pazarlara girmeyi hedefliyor. Ortadoğu ve Kuzey Afrika (MENA) bölgesinin Burda Bebek Ürünleri'nin en güçlü olduğu ve en çok satış yaptığı pazarlar olduğunu söyleyen Burda Bebek Genel Müdürü Zeki Armağan, "Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerinden çok fazla talep alıyoruz. Biberon, emzik ve alışırma bardakları grubumuzun yanı sıra şarjlı göğüs pompası, meyve süzgeci gibi yenilikçi ve pratik ürünlerimiz büyük ilgi görüyor. Bu yıl hem halihazırda var olduğumuz pazarlardaki konumumuzu



güçlendirmek hem de yeni pazarlara girme hedefimiz var. Ortadoğu ve Kuzey Afrika'daki gücümüzü bu sene Avrupa ve Amerika pazarlarında da göstermek istiyoruz. Ciromuzun içinde **ihracatın payı yüzde 20**. Her geçen yıl ihracat

payımız artıyor. 2020 yılında yapacağımız ek yatırımlarla ihracatımızı 2 katına çıkarmayı hedefliyoruz" dedi. Değişen ihtiyaçlara göre sürekli olarak annelerin ve bebeklerinin ihtiyaçlarını gözlemlediklerini ve bu ihtiyaçlara göre sağlıklı ve kaliteli ürün geliştirdiklerini söyleyen Zeki Armağan, şöyle devam etti: "En son teknolojiler, trendler ve tüm gelişmeleri yakından takip ederek yeni ürünler geliştirmeye önem veriyoruz. Uzman Ar-Ge kadromuzun çalışmaları bu doğrultuda şekilleniyor ve yeni ürünlerimizi portföyümüze ekliyoruz. Anne ve Bebek ürünleri sektörü son yıllarda hızlı bir şekilde büyüyor ve gelişim gösteriyor. Özellikle bilinç düzeyinin yükselmesi ve sağlıklı yaşam trendleriyle birlikte anne ve babalar çocuklarını daha sağlıklı büyütme için yeni ürün ve hizmet arayışına giriyorlar. Bu beklentilere göre ürettiğimiz ürünlerle Burda Bebek olarak bu yıl yüzde 40 büyümeye göstererek, sektörü de büyütme hedefliyoruz.



OTOMOTİV



Otokar'dan Gürcistan'a 175 otobüs ihracatı

Türkiye dahil 50'den fazla ülkede modern toplu ulaşım katkısı sağlayan Otocar, yılın en büyük ihracat anlaşmalarından birini Gürcistan ile yaptı. Otocar, Gürcistan Belediye Kalkınma Fonu ile 175 adet otobüs ve bu otobüslerin yedek parça ve eğitimlerini kapsayan yaklaşık 18,7 milyon Euro tutarında bir sözleşme imzaladı. **18,7 milyon Euro** tutarındaki anlaşmaya göre 6 farklı şehirde kullanılacak 117 Sultan LF ve 58 Kent LF'nin teslimatları 2020 yılı içinde başlayacak. Gürcistan'ın artan toplu taşıma ihtiyacını karşılamak üzere başlatılan dönüşüm çalışmaları neticesinde uluslararası rakiplerini geride bırakan Otocar'ın normalleşme sürecinin başında böylesine önemli bir ihaleyi kazanmasından dolayı memnuniyetini dile getiren Genel Müdür Serdar Görgüç, "Küresel ölçekte zor bir dönemden geçiyoruz. Covid-19, bir sağlık krizinin ötesinde, ekonomik ve sosyal kalkınmayı derinden etkiledi. Bu günleri de geride bırakacağız. Üretime Gürcistan ihalesi ile hız vereceğiz. Gürcistan toplu ulaşımına yeni bir soluk getireceğiz. Yıl sonunda hizmet vermeye başlayacak olan araçlarımız, tasarımları, teknik özellikleri, geniş iç hacmi ile Gürcistanlılara daha çevreci ve konforlu bir seyahat sunarak ulaşımında yeni bir dönem başlatacak. Anlaşmanın her iki taraf için de hayırlı olmasını dilerim" dedi. İç ve dış modern görüntüsü, çevreci motoru, üstün yol tutuşunun yanı sıra ekonomik olmasıyla da ön plana çıkan Kent LF ve Sultan LF otobüsleri, düşük işletme giderleriyle de kullanıcıya her daim maliyet etkin çözümler üretmesini sağlıyor. Güçlü ikliması ile her mevsim ferah yolculuk vadeden otobüsler, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistemiyle maksimum güvenlik sunuyor. Basamaksız girişi ve tam alçak tabanı, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sunan Otocar Kent LF ve Sultan LF otobüsler, sahip olduğu özelliklerle yurt dışında şehir içi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor.



GIDA

Gıda ihracatçılarının e-ticaret rotası Çin!

E-ticaretle gıda sektöründe yeni bir döneme hazırlanan Ege İhracatçı Birlikleri, hedef pazarlardan Çin için kolları sıvadı. Ticaret Bakanlığı iş birliğinde Ege İhracatçı Birlikleri koordinasyonunda Çin'in en büyük e-ticaret platformu Alibaba Group'a ait Tmall Global'in İş Geliştirme Direktörü Jennifer Wang ile Çin'de e-ticaret için yeni fırsatlar ve iş birlikleri konuşuldu. Ege Kuru Meyve ve Mamulleri İhracatçıları Birliği Başkanı Birol Celep, özellikle gıda sektöründe Çin'in en önemli hedef pazarlardan biri olduğunu, 2019'dan beri ihracatı artırmaya yönelik çalışmalar yaptıklarını söyledi. Celep şunları aktardı: "Özellikle Çin'de girişte sınır ötesi e-ticaretin önemini farkındayız. Çin'e gıda ihracatımız 2019'da **yüzde 62 artarak 226 milyon dolara** ulaştı. 2020 yılının ilk 5 ayında ülkemizden Çin'e en çok gıda ürünü olarak fındık, defne yaprağı, kuru meyve, ayçiçek yağı ve deniz patlıcanı ihracatı yaptık. Ürün çeşitliliğini ve miktarlarını artırmamız gerekiyor. Geleneksel ticarete sahip olduğumuz tecrübeyi ekip çalışması ve ekosistemin tüm oyuncuları bir araya gelerek hedef pazarlarımızdaki müşterilerin tüketim alışkanlıklarını, pazarı iyi araştırarak, stratejik düşünerek dijitalle taşımalıyız." Türkiye Su Ürünleri ve Hayvansal Mamuller İhracatçı Birlikleri Sektör Kurulu Başkanı Sinan Kızıltan, Mayıs ayında 54 Türk firmanın Çin'e peynir altı suyu tozu, peynir, süttozu, krema ve tereyağı ihraç etmesinin önünün açıldığını hatırlattı. Kızıltan, "Firmalarımız 6 milyar dolar ile dünyanın büyük süt ürünleri ithalatçılarından olan Çin pazarına giriyor. 2012'den bu yana sürdürdüğümüz çalışmalar sonuç verdi ve Çin ile anlaşmaya vardık. Kanatlı ürünlerimizi de Çin'e ihraç etmeye hazırız. Geleneksel satış yöntemleri artık rafa kalktı. Gıdada dijital dönüşüm Ege'den başlasın istiyoruz. Çağı yakalamak istiyorsak altyapımızı, ajandamızı, sermayemizi dijitalle göre şekillendirmeli ve kendimizi yeniden yapılandırmalıyız" dedi. Dijitalle geçiş için en uygun zaman olduğunu vurgulayan Ege Zeytin ve Zeytinyağı İhracatçıları Birliği Denetim Kurulu Üyesi Rahmi Balsarı, "Türkiye, gelişmiş ekonomisi, güçlü ulaşım ve lojistik ağı, nitelikli ve hızlı üretim ve iş gücünü inovasyonla birleştirdiğinde dünyada söz sahibi ülkeler arasında yer alacaktır" diye konuştu.





SAVUNMA SANAYİ



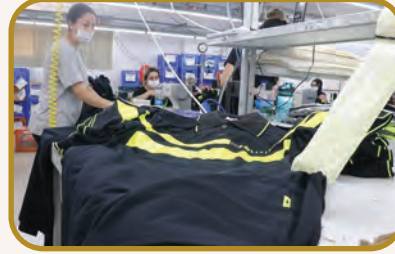
TEKSTİL



MOBİLYA

Otonom drone Kargu'da hedef ihracat

"Kamikaze drone"ları güvenlik güçlerinin kullanımına sunan STM Savunma Teknolojileri Mühendislik ve Ticaret AŞ (STM), daha gelişmiş ürünler ve ihracat için de çalışmalarını sürdürüyor. Güvenlik güçlerinin kullanımına sunulmak üzere 500'ün üzerinde Kargu siparişi alan STM, partiler halinde bunların teslimatını gerçekleştiriyor. Şirket, yakın zamanda yeni Kargu teslimatına hazırlanıyor. Kargu, yaklaşık 1 yıldır Türk Silahlı Kuvvetleri tarafından kullanılıyor. Saha-daki kullanım, Kargu'nun gelişimi ve çok daha etkin bir platform olmasına önemli katkılar sağladı. Böylece farklı şartlar altında, çok çeşitli görev ihtiyaçlarını başarıyla karşılayan bir araç elde edildi. Türk Silahlı Kuvvetlerinin ihtiyaçlarını karşılama konusunda oldukça iyi bir performans gösteren Kargu'nun bundan sonraki süreçte mükemmel hale getirilmesi hedefleniyor. STM, Kargu ve ürün ailesinin diğer üyeleri Togan ve Alpago ile Türkiye'nin İHA ve SİHA'lar konusunda ulaştığı teknolojik seviyeyi desteklemeyi ve daha da yukarıya çekmeyi hedefliyor. Türk Silahlı Kuvvetlerinin kullanımının akabinde özellikle uluslararası alanda Kargu için çok büyük bir ilgi oluştu. Daha önce farklı ülkelerde testlere ve denemelere katılan Kargu, performansı ile beğeni topladı. Kargu, bu süreçte tropik, çöl, tundra iklim koşullarında denendi ve başarıyla görev yapabileceğini ortaya koydu. Kamikaze drone Kargu'nun **ihracatına yönelik 3 ülkeyle** görüşmeler yürütülüyor. Türkiye'ye dost ve kardeş ülkelerle yürütülen üst düzey görüşmeler büyük ölçüde olgunlaştı. STM, ihracat konusundaki görüşmeleri yakın zamanda tamamlayarak, otonom sistemlere ilişkin ilk ihracat başarısına imza atmaya hazırlanıyor. Kargu'nun Türk Silahlı Kuvvetleri kullanımında sahada gösterdiği performans dolayısıyla bu İHA'lara yurt dışında var olan ilginin daha da artması bekleniyor.



Hollanda polisinin üniforması İzmir'den

Hollanda'da polis teşkilatının kullandığı ve teknik tekstil ürünü üniformalar, İzmir'deki Narkonteks Tekstil fabrikasında üretiliyor. Yaklaşık 4 yıl önce yapılan ve çok sayıda uluslararası firmanın katıldığı ihaleyi kazanan Narkonteks, imzalanan anlaşma kapsamında 1 milyon 200 bin parçalık üniforma üretiliyor. Narkonteks Tekstil Yönetim Kurulu Başkanı Toygar Narbay, hollanda polisine 4 yıldır sorunsuz bir şekilde üretim yaptıklarını söyledi. Narbay, "Ürünümüz inovatif bir ürün. Aldığımız ihale 25 milyon avronun üzerinde, 10 yıl boyunca Hollanda polisinin üniformasını biz sağlayacağız. Şu anda üretim hız kesmeden devam ediyor" dedi. Sadece yazlık değil kışlık ürünler de gönderdiklerini dile getiren Narbay, üniformaların polislerin çalışma koşullarına dayanıklı, letretmeyen ve defalarca yıkanmaya rağmen rengi atmayan özellikleri olduğunu ifade etti. Toplamda **1 milyon 200 bin ürün** göndereceklerini belirten Narbay, şu ana kadar 600 bin üniformanın Hollanda polisi tarafından kullanıldığını ve herhangi bir şikayetin gelmediğini dile getirdi. Türkiye'nin kilogram başına ihracat rakamının yaklaşık 1,5 dolar olduğuna işaret eden Narbay, şunları kaydetti: "Türkiye'nin hedefi 2 dolar. Hazır giyim sektörünün ise şu anki kilogram başına ihracat değeri 17 dolar. Bizim ditiğimiz ürünün ise kilogram değeri 60 dolar. Böyle inovatif ürünlerle ihracatımızı daha da artırabiliriz." Firma olarak bez maske üretimine de başladıklarını anımsatan Narbay, ilk numunelerin ardından siparişlerin geldiğini söyledi. Türk ihracatçısının değişime çabuk ayak uydurduğuna dikkati çeken Narbay, "Bizim ihracatçımız her şekilde kendini geliştiriyor. Kriz ortamlarında hızlı hareket edip çözüm üretiyor. Tüm dünyada yaşanan kriz bizi etkilese de çabuk toparlanacağımıza inancımız tam" dedi.

Doğtaş'tan yurtdışına dört yeni mağaza

Yurtiçinde ve yurtdışında toplam 400'e yakın mağazayla müşterilerine hizmet veren Doğtaş Kelebek Grubu'nun lokomotif markası Doğtaş, 2020 yılı **yüzde 40 büyümeye hedefleri** doğrultusunda, yurtdışı yatırımlarına devam ediyor. Geçtiğimiz günlerde Londra'daki mağazasını hizmete alan Doğtaş, son olarak Filistin, Türkmenistan, Karadağ ve Özbekistan'daki mağazalarını faaliyete geçirdi. Doğtaş'ın 2020 başında açıkladığı yurtdışındaki mağaza sayısını artırma hedefi çerçevesinde emin adımlarla yollarına devam ettiklerini belirten Doğtaş Grup CEO'su İsmail Doğan, şunları kaydetti: "2020'nin ilk yarısını, tüm dünyaya büyük bir kaos yaşatan pandemi sürecinde biz de Doğtaş Kelebek olarak öncelikle çalışanlarımızın ve müşterilerimizin sağlığını korumayı amaçlayan tedbirler olarak atlattık. Bu süreçte büyümeye hedeflerimizi yerine getirmeyi amaçlayan adımları atarken, büyük bir aile olduğumuzu her fırsatta yeniden fark ettiğimiz ekiplerimizle yüksek performansta çalışmayı ise hiç bırakmadık. Bunun karşılığını ise, yılın ikinci yarısından itibaren açmaya başladığımız ve devam ettiğimiz yurtiçi ve yurtdışı mağazalarımızla, büyümeye hedeflerimizi yerine getirmeye yönelik attığımız adımlar ile alıyoruz. Üstelik gerekli önlemleri alarak yatırımların hayata geçirilmesinin ve adım adım normalleşmenin sağlanmasının, pandemi sürecinin hepimizde yol açtığı korku, kaygı ve umutsuzluk gibi olumsuz duyguları da iyileştirici bir öneme sahip olduğunu düşünüyoruz. Bu nedenle başlangıcını Londra'da yaptığımız yurtdışı yatırımlarımızı şimdi de kardeş topraklarda sürdürerek müşterilerimizle daha fazla noktada buluşurken yeni iş ve yatırım imkanları da yaratmaya devam ediyoruz."





EMRE ELDENER

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

Lojistik Perspektif

10 YILLIK UYGULAMA KALDIRILILIYOR

Dünya genelinde etkilerini sürdüren COVID-19 salgınının tüm ülkelere olan ekonomik etkileri devam ederken, geçtiğimiz günlerde T.C. Ticaret Bakanlığı İstanbul Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü tarafından "2010/08 Sayılı Onayın 01.09.2020 Tarihinde Yürürlükten Kaldırılması" konulu bir duyuru yapıldı. Yapılan duyuruda bağlantı gümrük idareleri ile sınırlı olmak üzere parsiyel eşyanın geçici depolanan eşya statüsünde 2 iş günü antrepoya konulabilmesine yönelik istisnai uygulama 1 Eylül 2020 tarihi itibarıyla yürürlükten kaldırılacağı bildirildi.

Bilindiği üzere, İstanbul'daki gümrük idarelerine bağlı antrepolarla sınırlı olmak üzere parsiyel taşınan eşyanın geçici depolanan eşya statüsünde iki iş günü süreyle antrepoya konulabilmesine 2010 yılından bu yana izin veriliyordu. Bu uygulama birden fazla alıcıya ait eşyanın gümrük işlemleri sırasında taşıma aracının bekleme mecburiyetini ortadan kaldırıyor, bütün ithalatçıların birbirlerinin işlemlerine bağlı olmadan ithalat işlemlerini tamamlamasına da olanak sağlıyordu. Aynı zamanda geçici depolama yeri ile antrepo ve depolar arasındaki nakil işlemlerine de gerek kalmadığından ilave maliyetlerin oluşmasını engelliyordu.

Söz konusu kararın dış ticarete rol alan tüm firmaları olumsuz etkileyeceği düşüncesiyle UTİKAD olarak bu yürütmenin durdurulması ve 2010 yılından beri süregelen şekliyle devam etmesi için TC. Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü'ne gerekli başvurularımızı yaptık. Aynı zamanda tüm sosyal medya hesaplarımızdan yayınladığımız bir video ile de konu ile ilgili görüşümüzü net bir şekilde ifade ettik.

İlgili yazımızda özetle şu bilgilere yer verilmiştir:

» Söz konusu uygulamanın sona erdirilmesi ile birlikte parsiyel araçlarla antrepoya indirilecek yüklerin antrepo beyannameleri tamamlanmadan aracın boşaltılması mümkün olmayacak ve bu da parsiyel

araçların antrepolarda bekleme ve yığılmalarına sebebiyet verecek. Bu durumda araçların boşaltılmasının ve yüklerin müşterilere teslim edilmesinin günler sürebileceği göz önüne alınmalıdır.

» Araç içerisinde bulunan tek bir parsiyel yük sahibinin çeşitli sebepler ile antrepo beyannamesi verememesi durumunda TIR'lar boşaltma işlemleri için beklemek zorunda kalacak ancak bu arada beyanname açmak ve yükünü boşaltmak için herhangi bir engeli bulunmayan firmalar da beyanname açamayan firmanın sorununun çözülmesini beklemek durumunda kalacak.

» Diğer yandan mevcut durumda bir parsiyel araç ithalatçıların anlaşmasına göre birden fazla antrepoya yük indirebilmektedir. Bu uygulamanın kaldırılması ile her antrepoda tüm beyannamelerin tamamlanmasının beklenmesi araçların verimsiz işletilmesine sebep olacak.

» Uygulama ile getirilen zorunluluk diğer şehirlerde bir gümrük ve maksimum birkaç antrepoyu etkileyecekken İstanbul'da 200'ün üzerinde antrepo bulunmakta ve bu karar hem bu antrepoları hem de bu antrepolara yük indiren tüm firmaları etkileyecek.

» Antrepoların kullanılamayacak olması durumunda, gümrük müdürlükleri içindeki geçici depolama yerleri kapasite açısından yetersiz kalacak ve bu durumdan hem TIR filoları hem ihracat yüklemesi yapmak için araç bekleyen ihracatçılar ve hem de ara mal ithalatını bitirip ihracatta kullanacağı malı bekleyen üreticiler olumsuz etkilenecek.

Bu doğrultuda yukarıda bahsedilen olumsuzluklar göz önünde bulundurularak ülke olarak COVID-19 salgını sebebiyle geçirdiğimiz bu zor süreçte antrepo işletmelerinin iş akışlarının hızlandırılması ve ticaretin kolaylaştırılması adına 10 yıldır süregelen bu istisna uygulamanın aynı şekilde devam etmesini umuyoruz.

Sağlıkla kalın...



DOLU DOLU KRONE TECRÜBESİ

Çok işlevli ve taşıma kapasitesi
yüksek Profi Liner,
Tire / İzmir fabrikamızda
sizleri bekliyor.



■ Telefon: +90 216 304 36 36
■ www.krone.com.tr
■ info@krone.com.tr



ALİ ERCAN GÜLEÇ

Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu Geleceğimizdir

DEMİRYOLU SOĞUK ZİNCİRDE YERİNİ ALMALI

1 950'lerden bu yana, çabuk bozulabilecek ürünlerin taşınması için ulusal ve uluslararası "soğuk zincir" yöntemleri uygulanmaya başladı. Bu yeni anlayışa göre, çabuk (ilaç, balık, sebze ve meyve) bozulacak eşya olarak belirlenen bir gönderiyi verimli bir şekilde taşımak zaman ve koordinasyon gerektirir. Bu süreç boyunca çabuk bozulacak eşyanın zarar görmemesi veya tehlikeye düşmemesi için soğuk zincir sistemi oluşturulmalıdır. Soğuk zincir, ısı ve soğuk ambalaj yöntemlerle bir besleme zinciri boyunca ve sıcaklığa karşı hassas ürünlerin nakledilmesini içermektedir. Bu ürünler soğutmalı karayolu araçları ve vagonlar, soğutulmuş kargo gemileri ile soğuk zincir ürünlerinin taşınabileceği çeşitli araçlardır. Soğuk zincir, ısıya duyarlı ürünlerin bir tedarik zinciri boyunca termal ve soğutmalı paketleme yöntemleri ile taşınmasını ve bu gönderilerin bütünlüğünü korumak için lojistik planlamayı içermektedir.

Soğuk zincire olan güven önem kazanmaya devam ediyor. Örneğin ilaç endüstrisinde, ilaçların test edilmesi, üretimi ve hareketi büyük ölçüde kontrollü gönderilerin aktarılmasına dayanmaktadır. Ancak, bugünün taşımacılık dünyasında ülkeler için bazı zorluklar bulunmaktadır. Bunlar, karayolunda trafik yoğunluğu, trafik kazalarındaki ölümler, petrol ürünleri ihtiyacının karşılanmasındaki maliyet artışları ve iklim değişikliğine neden olacak emisyon salımlarıdır. TÜİK'in 2016 yılı seragazi emisyon envanteri verilerine göre; Türkiye ulaştırma sisteminden kaynaklanan CO2 emisyonunun %92,4'ü karayolundan, %5,2'i havayolundan, %1,2'si denizyolundan, %0,5'i demiryolundan ve %0,8'i ise diğer ulaştırma türlerinden kaynaklanmaktadır. TCDD Taşımacılık A.Ş.'nin 2017 yılına ait İstatistik Yıllığında, Türkiye'de yük taşımacılığında taşıma türlerine göre, karayolunun %89,2, demiryolunun %4,3, denizyolunun %6,4 pay aldığı görülmektedir. On Birinci Kalkınma Planı'nda (2018-2023), karasal (karayolu, demiryolu) yük taşımacılığında demiryolunun payının %5,15'den %10'a çıkarılacağı hedeflenmiştir. Ancak karayolu payını ne olacağı belirtilmemiştir. Bugünden yarına baktığımızda, Türkiye'nin karasal (demiryolu ve karayolu) taşımacılık pazarı 2023'a kadar oldukça

büyüyecektir.

Demiryoluna gerekli yatırımlar yapıp, payı artırılmazsa Türkiye yollarında binlerce ilave karayolu aracı olacaktır. Bu karayollarında önemli sıkışıklara ve trafik yavaşlamalarına yol açarken, petrol ürünlerine olan talep artacaktır. Ayrıca, karayolu yük trafiğinin büyümesinin emisyon artışları da olacak ve Türkiye'nin emisyon hedeflerine ulaşması üzerinde önemli bir olumsuz etkisi olacaktır.

Bu zor durumdan ancak demiryolu ile çıkmamız mümkündür. Ancak Türkiye'de "çabuk bozulacak eşya"nın demiryolu ile taşınması yapılamamaktadır. Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı "çabuk bozulacak eşya" taşımalarında çok acil olarak demiryolu taşımacılığı yerini almalıdır. Bilindiği üzere çabuk bozulacak eşya Akdeniz Bölgesi'ndeki şehirlerden İç Anadolu, Marmara, Doğu Anadolu ve Karadeniz bölgelerindeki şehirlerine gönderilmektedir. İşte bu "soğuk taşıma zinciri" bir "kombine taşımacılık" sistemi ile karasal taşımalarda ilk çıkış yerinden son varış yerine kadar karayolu-demiryolu sistemi ile yapılmalıdır. Demiryolu ile uzun mesafe taşınmasını, karayolu ile soğuk depo/terminallerden demiryoluna ve hallere kısa taşımalar yapılmalıdır.

Özellikle, 2013 yılında serbestleştirilen demiryolu sektöründeki kamu ve özel sektör tren işletmecileri şimdiden bu konu üzerinde çalışmalıdır. Ayrıca hatırlatırız ki, 2023 yılına kadar demiryolu altyapısının tamamı elektrifikasyon ve sinyalizasyon sistemleri ile yönetilecektir. Ve sıfır emisyon ile taşımacılık yapılabilecektir.

Yaklaşık 1000 ton yük taşıyabilenler bir tren, uzun mesafeli karayolu trafiğine çıkacak 40 kamyonun trafiğe girmesini ve emisyon salımını önleyebilecek, taşıma maliyetlerinin azalması sağlanacaktır. Demiryolu taşımacılığı pandemi döneminde gösterdiği taşıma miktarı başarısını, soğuk zincir oluşumunda da gösterecektir.

Önümüzdeki yıllar boyunca ulaştırma politikası içinde demiryolu taşımacılığı önemli bir yerde olacaktır. Demiryolu taşımacılığı ve demiryolu altyapısının gelecekteki gelişimi Türkiye için önemli bir rol oynayacak ve taşımacılık politikasına daha geniş bir perspektif kazandıracaktır.

EĞİTİM ve BİLİŞİM TEKNOLOJİLERİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

“30 yıllık tecrübe ve hizmet kalitesiyle sektörün güvenini kazanmış bir eğitim teknolojisi firmasıyız”

Sunduğumuz Çözümlerimiz ve Hizmetlerimiz

ÇÖZÜMLERİMİZ		DİSTRİBÜTÖRLÜKLERİMİZ	
Akıllı TV	BENQ - Arçelik	İnteraktif Panel	BENQ
Akıllı Tahta	Mimio	3D İnteraktif Yazılım	MozaBook
Akıllı Projeksiyon	BENQ - Epson	STEM Laboratuvarı	LapDisc
Bilgisayar Sistemleri	HP-Dell-Lenovo	Robotik Kodlama	Dash&Dot
Bilgisayar Laboratuvarı	HP-Dell-Lenovo	İnteraktif Zemin	WizeFloor
Networks HP/Aruba	HP-Ruji	Dil Laboratuvarı	SANAKO
Kartlı Geçiş Sistemi, CCTV, 3D Yazıcılar, UPS, Santral, Yazıcılar, Akıllı Kürsü			
Video Wall Bilgi Ekranları, Konferans Salonu, Microsoft Lisanslama,			

Finansal çözüm olanakları sunalım

Size özel eğitim planı oluşturalım

Sizi farklı kılacak çözümleri beraber geliştirelim

Sizin Eğitim Teknoloji Danışmanınız Olalım

Bekdata Teknoloji A.Ş.

Cihanşah Sok. Onur İş Merkezi No:2 K:6 Çağlayan 34403 Kağıthane – İstanbul
Tel: 0212 – 234 18 00 Fax: 0212 230 28 99 Mail: info@bekdata.com www.bekdata.com



Biofarma lojistiğinde hedef büyüten

Transorient

ULUSLARARASI TAŞIMACILIK TİC. A.Ş.

Transorient sağlık ve ilaç sektörüne, klinik araştırma, biyolojik ürün lojistiği, dağıtım, depolama ve gümrükleme hizmetleri ile A'dan Z'ye çözümler sunuyor. "Direct-to-Patient" hizmetiyle hastaların evlerine kadar servis sağladıklarını belirten Transorient Yönetici Ortağı Nil Tunaşar, Covid-19 sürecinde önemli operasyonlara imza attıklarını aktarıyor. Tunaşar, "İş hacmimizin %38'ini biyofarma lojistiği oluşturuyor. 2019'da 19 bin 245 adet biyofarma operasyonu gerçekleştirdik. 2020 için büyüme hedefimiz %28'dir" diyor.

ŞİFA DAĞITIYOR

Transorient, biyofarma lojistik hizmetlerine ne zaman başladı? Bugün ne tür hizmetler sunuyorsunuz?

Biofarma lojistiğine 2008 yılında başladık. Klinik araştırma biyolojik örnek ve ilaçlarının yurtiçi dağıtım, ithalat ve ihracatının yanı sıra hızlı kurye olarak gümrükleme hizmeti de sağlıyoruz. Türkiye'nin 45 şehrindeki temsilcilerimizle Anadolu'nun herhangi bir noktasından yurtdışındaki laboratuvarlara kapıdan-kapıya maksimum 48 saatte teslimat yapabilecek bir ağa sahibiz. Yurtiçi teslimatlarımız için ise bu süre maksimum 24 saattir. Son 3 senedir "Direct-to-Patient" hizmetimiz ile hastaların evlerine kadar servis sağlıyoruz. Tüm sevkiyatlarımızı ilk noktadan son noktaya kadar GDP standartlarına uygun olarak yürütüyoruz. Tüm bu süreçlerin yanı sıra ilaç imha, geri çekme ve paketleme süreçlerinde de

müşterilerimize çözümler sunmaktayız.

10 YILDIR HİZMET VERİYOR
Sunduğu hizmetlerle nasıl fark yaratıyorsunuz?

Sektörde verdiğimiz hizmetler ile yarattığımız en büyük farkın, esneklik ve ulaşılabilirlik olduğunu söyleyebiliriz. Eğer biofarma lojistiği konusunda hizmet veriyorsanız her an yaşanabilecek durumlara karşı hep bir ikinci planınız olmak zorunda ve yaşanan süreçlere uygun planları bazen anında almanız gerekebilir. Bunun yanı sıra karşı taraf size tüm süreç boyunca her an ulaşılabilir olmalı. Transorient olarak 10 yılı aşkın süredir bu alanda hizmet vermenin getirdiği bilgi birikimi sonucunda bunu çok iyi yönettiğimizi düşünüyoruz.

Sunduğunuz hizmetlerle nasıl fark yaratıyorsunuz?

GDP sertifikalı depomuzda ısı kontrollü kutu ve ekipmanlarımızın



Nil Tunaşar

depolanmasını ve valide edilmesini sağlıyoruz. Ayrıca ısı kontrollü araçlarımız ile soğuk zinciri bozmadan kapıdan-kapıya hizmet vermekteyiz. Depomuz ve merkez ofis operasyon birimlerimiz dışında farklı şehirlerde yerleşik tüm temsilcilerimiz, 7/24 servis verebilecek donanımlardır.

ACİL EYLEM PLANINI DEVREYE ALDI

COVID-19 pandemisi sürecinde gerçekleştirdiğiniz özel operasyonlar hakkında bilgi verir misiniz?

Pandeminin ilk günlerinden itibaren oluşturduğumuz acil eylem planlarımız devreye girdi. Her şeyin ertelenebileceği bir dönemde sağlık hizmetleri asla aksamamalıydı. Evinden çıkamayan +65 yaş grubu ve kronik rahatsızlığı olan ya da şehirlerarası hastanelerde tedavi görüp de seyahat kısıtına takılan hastaların ilaçlarını, uygun ısı aralığında hazırlanmış özel kutularla evlerine kadar teslim ettik. Ayrıca uçuş iptallerinden dolayı yaşadıkları ülkelere dönemeyen hastalar için de ilaçlarını ithal ederek yine kapılarına kadar teslim ettik. Bu süreçte aldığımız ilk aksiyonlardan biri, "NO TOUCH" politikası kapsamında operasyon prosedürlerimizi güncelleyerek ekiplerimize eğitim vermek oldu. Kullanılan tüm ekipmanların ekstra hijyeni sağlandı, şoförlerimiz teslimatlara özel koruyucu giysiler ve ekipmanlar ile gittiler ve hastalarla direkt temasta bulunmadan teslimatları gerçekleştirdiler. Riskli grup hastalara tek kullanımlık paketlerle hizmet vererek bulaşıcılık riskini engelledik.

Biyofarma lojistiği iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor? 2019 yılında ne kadarlık bir taşıma gerçekleştirdiniz? 2020 hedefiniz nedir?

İş hacmimizin %38'ini biyofarma lojistiği oluşturuyor. 2019 yılında 19 bin 245 adet biyofarma operasyonu gerçekleştirdik. 2020 için büyüme hedefimiz %28'dir.

KATMA DEĞERLİ HİZMETLERE YOĞUNLAŞACAK

Biyofarma lojistiğine yönelik ajandanızda neler var? Bu alana dönük büyüme planlarınız neler?

2021 yılında sunduğumuz ana hizmetlerin yanı sıra katma değerli hizmetlere daha çok ağırlık vermek istiyoruz. Sektörde bu alanda talep var, Transorient olarak taleplere uygun olarak hiz-

"Zaman ve ısı hassasiyetinin en üst seviyede olduğu biyofarma lojistiğinin olmazsa olmazlarını; alanında eğitimli personel, hijyen, kaliteli ve ölçülebilir hizmet verilmesi, uygun ekipman kullanımı ve herhangi bir problem esnasında hemen B hatta C planlarını devreye sokabilecek iç ve dış dinamikler için hazırlıklı olunması şeklinde sıralayabiliriz."

met skalamızı genişletmeyi planlıyoruz. Bu kapsamda GMP sertifikalı yeni bir depo yatırımla atılımımızı güçlendireceğiz. Yaşanmış olan salgın bizlere klinik araştırma çalışmalarının ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Önümüzdeki süreçte yapılacak çalışmaların daha da artacağını düşünüyoruz. Biz de 2020'nin son dönemi ve 2021 yılı için stratejilerimizi bu yönde güncelleyip, sektör ile paylaşmayı hedefliyoruz.

Biyofarma lojistiğinin olmazsa olmazları neler?

Öncelikle yarım derecelik ısı sapmasının dahi ilaçları bozabildiği ve insan sağlığını direkt olumsuz etkileyebileceği bilinciyle hareket etmek gerekiyor. Bu bağlamda zaman ve ısı hassasiyetinin en üst seviyede olduğu biyofarma lojistiğinin olmazsa olmazlarını; alanında eğitimli personel, hijyen, kaliteli ve ölçülebilir hizmet verilmesi, uygun ekipman kullanımı ve herhangi bir problem esnasında hemen B hatta C planlarını devreye sokabilecek iç ve dış dinamikler için hazırlıklı olunması şeklinde sıralayabiliriz.

TÜRKİYE'NİN PAZAR PAYI ARTIYOR

Türkiye lojistik sektörünün bu alandaki hizmet kalitesini nasıl değerlendiriyorsunuz?

Son yıllarda artık sektör daha bilinçli hale geldi. İyi dağıtım uygulamaları, iyi üretim uygulamaları gibi dünya genelinde uygulanan standartlar artık Türkiye'de de sadece sözde değil, uygulamada da yer alır durumda. Zincirdeki herkes daha bilinçli, kullanılan ekipmanların hem kalitesi hem de çeşitliliği giderek artıyor. Havayolu şirketleri IATA CIEV programları kapsamında zaman ve ısı hassas gönderiler için özel süreçler yürütüyor. Tüm bu olumlu gelişmelerde Türkiye'nin klinik araştırma pazarındaki payını her geçen yıl daha da arttırıyor.

Pandemi süreci düşünüldüğünde Türkiye biyofarma lojistiğinde nasıl bir rol oynayacak? Bu alanda avantajları neler?

Türkiye klinik araştırma alanında hasta çeşitliliği, merkez sayısı ve uygunluğu açısından olumlu bir resim sergilerken, maliyet açısından dünya sıralamasında en pahalı ülkeler arasında yer alıyor. Klinik araştırma süreçleri ilaç firmalarının temel Ar-Ge çalışmaları için harcadığı maliyetten sonra ikinci en büyük kalem. Bu yüzden konu maliyetler düşmeden çalışmalara katılım oranı bir sıçrayış göstermeyecektir. Pandemi bizlere klinik araştırmaların ne kadar önemli olduğunu bir kez daha gösterdi. Türkiye, gümrük süreçlerini klinik araştırma ürünleri için günceller ve daha kolaylaştırıcı uygulamalar sunarak sektöre destek sağlarsa çalışmalarda daha etkin yer alacağını düşünüyoruz.

"TRANSORIENT AKADEMİ" İLE SEKTÖRE ÖNCÜLÜK EDİYOR

Biyofarma lojistiğinde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?

Biyofarma lojistiği kendi içerisinde çok fazla dinamiği olan bir süreç. Bütün resme bakıldığında basit gibi görünse de, küçük küçük ayrıntıların bir araya getirdiği bir harmoni olarak düşünmek gerekir. Son yıllarda sürecin bir ucundan tutup sektöre girmeye çalışan ancak altyapı konusunda yetersiz çok fazla girişimler oldu. Ne yazık ki, rekabetini fiyat üzerine kuran bu yapılar bir süre sonra sektördeki kalite algısının düşmesine neden oluyorlar. Biofarma lojistiğinde insanların hayatlarına dolaylı olarak dokunuyoruz, o yüzden sunduğunuz hizmetin kalitesinde aynı çizgiyi yakalamak hatta daha yukarılara çıkarmak çok önemli.

Transorient olarak sektörü bu alanda da desteklemek için "Transorient Akademi" olarak bir projeye sahibiz. Süreçte yer alan tüm paydaşlarımızla bilgi birikimimizi ve tecrübelerimizi de paylaşarak sektörün daha yüksek standartlarda hizmet sunmasına katkı sağlamak istiyoruz.



ONKO KOÇSEL

lojistikte DIŞ KAYNAĞA YÖNELDİ



Türkiye ilaç sektörünün gücünü yaptığı ihracatla uluslararası arena'ya taşıyan Onko Koçsel, dağıtım ve depolama süreçlerini GDP kılavuzuna uygun olarak yönetiyor. Lojistik faaliyetlerini kendi bünyelerinde sürdürürken, soğuk zincir ürünlerindeki takip, yurtdışı satışlarında istenen karekodlama regülasyonları gibi sebeplerden dolayı lojistik firmalarıyla görüşmeye başladıklarını belirten Onko Koçsel İlaçları Tedarik Zinciri Operasyon Müdürü Ercan Andık, üç lojistik firmasından dönem dönem hizmet aldıklarını söylüyor.



Ercan Andık

Onko Koçsel İlaçları hakkında bilgi verisiniz?

Firmamız 1987 yılında kuruldu. İlaç sektöründeki ilk hizmetimiz kan ürünlerini ülkemizde piyasaya sunarak başladı. 1995 yılında kardeş kuruluşumuz olan Koçsel İlaç faaliyete geçti. Şu anda Onko Koçsel İlaçları olarak çalışmalarımızı yürütüyoruz. Bu süreç içerisinde hızlı büyümeye yönelik ve ülkemizde çok yaygın olmayan ihtiyaç grubuna ait pazarlara girdik. Bunlardan bir tanesi de onkolojidi. Firmamızın kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Sn. İrfan Koç'un katkılarıyla, Sağlık Bakanlığı ile yapılan çalışmalar neticesinde onkoloji ve hematoloji ayrı bilim dalları olarak görüldü ve bu alanlarda ilerleme kaydedildi. Çok doğru bir alan üzerinde durduğumuza

değinmemiz gerekiyor. Çünkü kanser hastalıkları ülkemizde gittikçe artış gösterdi. İlaç anlamında firmamız öncü durumdaydı. Ürün gamımızda bu terapötik alanlara yönelik çok sayıda ilaç vardı, ayrıca bu ilaçların pazarlama stratejisine de hakimdik.

Daha sonra 2010 yılına yaklaşırken ülkemizde sağlık politikasına yönelik yapılan bazı reformlarla birlikte yerleşmeye önem verildi. Bu durum günümüzde de devam ediyor. Çünkü Türkiye'nin onkoloji alanında kullanılan ilaçların 2014 yılı kutu sayısına baktığımızda %84'ünün ithal, %16'sının yerli üretim olduğunu görmekteyiz. Bu ürünlerin TL tutarlarını incelediğimizde ise %96'sının ithal, sadece %4'ünün yerli olduğu gerçeğiyle yüzleşmekteyiz. Bu yüzden biz de 2010

yılında bu doğrultuda Türkiye'de daha önce olmayan ve onkolojiye yönelik bir fabrika kurmaya karar verdik. 2014-2015 yıllarında iki ayrı üretim tesisini faaliyete geçirdik. Bu tesislerimizde onkoloji, steril likit, non steril solid ve onkoloji olmayan non steril likit ilaç üretimleri yapıyoruz. Steril likit üretim ve katı üretim bölümleri ile son teknolojik donanım ve altyapıya sahip 2 üretim tesisimiz dünyada son trend olan tamamen kapalı korumalı ve izolatörlü sistemlere sahiptir.

Çalışan sağlığı ve çevre korumayı maksimuma çıkaran bu altyapı ile Türkiye'de üretim yapan tek tesistir. Mevcut üretim kapasitemiz oldukça büyük, hatta tüm Türkiye'yi kapsayacak konumdadır. Fakat firma olarak amacımız sadece Türkiye olmadığından 2017 yılından itibaren global operasyonlarımızı hızlandırarak başta Avrupa olmak üzere Asya ve ABD pazarında payımızı giderek arttırdık.



Tedarik zinciri süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz? Lojistik şirketlerinden ne tür hizmetler alıyorsunuz? Hangi lojistik şirketleriyle çalışıyorsunuz?

Ürünlerimizin müşterilerimize doğru bir şekilde ulaştırılması için adresli Depo Yönetimi (WM) kullanılmak üzere RF cihazları ile hızlı şekilde hazırlanması ve ulaştırılması için bir altyapı oluşturulmuştur. Onko Koçsel olarak daha önceki yıllarda çeşitli lojistik firmalarıyla çalışmalar yapılmış ancak sonrasında kendi imkanları ile lojistik faaliyetlerinin yürütülmesi yoluna gidilmiştir. Fakat son dönemlerde özellikle soğuk zincir ürünlerindeki takip, yurtdışı satışlarında istenen karekodlama regülasyonları vb. sebeplerden dolayı tekrar lojistik firmaları ile görüşmeler yapılmaya başlanmıştır. Teztrans, Ekol, Hakan Nakliyat dönem dönem çalıştığımız firmalardır.

SOĞUK ZİNCİRDE SÜREÇLER TAKİP ALTINDA

Ürün sevkiyatlarını nasıl gerçekleştiriyorsunuz? Başvurduğunuz özel yöntemler var mı?

Palet bazlı sevkiyatlarda tam yüklü kamyon kargo (FTL) kullanıyoruz. Bu tip taşımalarda ihtiyaç duyulduğunda il ve ilçe uğramalı rut planı yapıyor. Koli bazlı bazı taşımalarda ise parsiyel bazlı taşımaları kullanıyoruz. Koli adedi ve Desi hesabından sonra kendi imkanlarımız ya da anlaşmalı lojistik firması ile taşımalarımızı sağlıyoruz. Kargo gönderileri direkt adrese teslim şeklindedir. Bu noktada yurtiçindeki çeşitli kargo firmalarını kullanıyoruz. Ancak özellikle soğuk zincir ürünlerimizde gerek lojistik firması gerekse kendimiz soğuk zincir yapısını bozmayacak araçlar

"Her yıl milyonlarca TL değerindeki ilaç, doğru dağıtılmadığı ya da depolanmadığı için imha edilmektedir. Bu noktada yapılması gerekenler ilaç sektöründeki tüm paydaşların ve hizmet sağlayıcıların katılımlarıyla gerekli mevzuatların doğru olarak oluşturulması, iş akış yöntemlerinin doğru belirlenmesi kontrollerin ve denetimlerin bu kapsamda belirlenerek uygulanması olarak görebiliriz."

ve paketleme şeklini kullanarak ulaşımlarını sağlıyoruz. Tüm soğuk zincir süreçlerinin izlenebilmesi, dataloggerler ile kayıt altına alınması ve raporlanması dikkatle takip edilmektedir.

COVID-19, lojistik süreçlerinizi nasıl etkiledi? Ne tür tedbirler aldınız?

Virüs salgını Mart ayı ile birlikte Avrupa kıtası başta olmak üzere birçok bölgede etkisini artırmaya başladı. Ülkelerin aldığı önlemlerin başında sınır kapılarının kapatılması gelirken, bu durum lojistik sektörünü olumsuz etkiledi. Denizyolu taşımacılığında 2019 yılı sonunda artan maliyetler, koronavirüs ile beraber daha da yükselirken, fiyat artışının operasyonlara bağlı olarak %40'lara ulaştığı ifade edilmekte. Havayolu navlunlarında yolcu uçak seferlerinin iptal olması, bazı havalimanlarının kapanması ve kargo kapasitesinin azalması nedeniyle Avrupa ve Amerika arasındaki navlun fiyatlarında %15-20 arasında fiyat artışı yaşandı.

Onko Koçsel olarak bizler tedarikçilerimiz ve lojistik firmalarımız ile görüşerek bu noktada zararı minimize edebilmek için alternatif çözümlere ulaşmaya çalıştık. Alternatif yakın kaynakların değerlendirilmesi, uygun olan sevkiyatlar alternatiflerinin belirlenerek üretimlerin bu doğrultuda organize edilmesi gibi.

Lojistik ajandanızda neler var?

İlacın etkinliği, kalitesi ve güvenilirliğini, üretildiği ve ruhsatlandırıldığı standartlarda nihai tüketiciye ulaşmasını sağlamak için, dağıtım ve depolama süreçlerinin kontrol altına alınması gerekmektedir. Türkiye'de ilaç zincirini sağlıklı kılacak İyi Dağıtım Uygulamaları (GDP) kılavuzuna uygunluk noktası büyük önem arz etmektedir. Bizler de bu kapsamdan hızlıca GDP kılavuzuna uygunluk için tüm gereklilikleri yerine getirip, buna göre aksiyonlarımızı



almaya çalışıyoruz. Ancak elbette tüm paydaşların bu doğrultuda hareket etmesi gerekmektedir. Aksi takdirde zincirin halkalarından birinin olmaması tüm süreçleri olumsuz etkileyecektir.

Lojistik sektörünün hizmetlerini nasıl değerlendiriyorsunuz?

İlaç lojistiği ülkemizde diğer ülkelerin lojistik süreçlerine bakarak oldukça gelişmiş durumdadır. Nitekim İlaç Takip sisteminin tüm dünyada uygulanabilen ilk ülke olması tüm paydaşların ortak çalışması (ilaç üreticisi-dağıtıcısı) gerçekleşmiş ve bunun en güzel örneklerinden biridir.

PAYDAŞLAR ORTAK PAYDADA BULUŞMALI

İlaç lojistiğinde yaşanan sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?

İlacın taşınması aşamasında çok ciddi özen gösterilmesi gerekmektedir. Her yıl milyonlarca TL değerindeki ilaç, doğru dağıtılmadığı ya da depolanmadığı için imha edilmektedir. Bu noktada yapılması gerekenler ilaç sektöründeki tüm paydaşların ve hizmet sağlayıcıların katılımlarıyla gerekli mevzuatların doğru olarak oluşturulması, iş akış yöntemlerinin doğru belirlenmesi kontrollerin ve denetimlerin bu kapsamda belirlenerek uygulanması olarak görebiliriz.



İLAÇ SEKTÖRÜ lojistikte SINAVI GEÇTİ

Covid-19 sürecinde 3PL firmalarının da katkılarıyla Türkiye ilaç sektöründe tedarik zinciri akışlarında kesinti yaşandığına dikkat çeken UCB Pharma Türkiye, Tedarik Zinciri ve Yerleşik Ürünler Bölüm Direktörü Dr. Emre Göllü, diğer yandan Türkiye'nin ilaç lojistiğindeki potansiyelinin harekete geçirilmesi için; ilaç ve lojistik sektörleri arasında bir sinerji ortamı yaratılması, soğuk zincir lojistiği konusunda orta ve uzun vadeli stratejiler oluşturulması, etkili planlama ve koordinasyon sağlanması gerektiğine dikkat çekti.



Türkiye ilaç sektörünün büyüklüğü nedir?

Dünya geneline baktığımızda, ilaç sektörü özelinde 21 ülkeyi kapsayan, "ilaçta gelişen piyasalar (pharmerging markets)" kategorisine dahil edilen Türkiye'de ilaç pazarı, İlaç Endüstrisi İşverenleri Sendikası'nın 2019 yılının sonunda esasen ilan ettiği verilere göre nakdî değer olarak 40,7 milyar TL'lik, toplam kutu hacmi bakımından da 2,37 milyar kutuluk hacimsel büyüklüğe ulaşmıştır. Türk ilaç endüstrisi, uluslararası standartlarda üretim yapan 73 tesisi, sayıları 500'e yaklaşan firmanın ticari faaliyetleri ve yaklaşık 31.500 çalışanı ile 11.000 kalemden fazla ürünü halkımızın hizmetine sunuyor. Ayrıca, Avrupa Birliği (AB), Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT), Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri başta olmak üzere, 150'den fazla ülkeye ihracat gerçekleştiriyor.

İLAÇ LOJİSTİĞİNE YATIRIM ARTIYOR

Türkiye ilaç endüstrisinde lojistik süreçler nasıl yönetiliyor?

Türkiye'de faaliyet gösteren ilaç firmalarını lojistik yönetimi bakımından değerlendirdiğimizde, firmaların operasyonel hacimleri ve organizasyon yapılarının yanı sıra sahiplik yapısı, çokulusluluk statüsü ve ürün orijinalliği parametrelerinin de bu süreçlerin yönetiminde belirleyici rol oynadığını görmekteyiz. Yerli firmalarda, üretim tesislerinin varlığına da bağlı olarak lojistik süreçlerde karma modeller öne çıkarken, çokuluslu firmalardaki genel eğilim, lojistik süreçlerinin yönetiminde dış kaynak kullanımına yönelim şeklinde tezahür ediyor.

Bu bağlamda ilaç lojistiği, 3PL olarak kısaca tanımladığımız hizmet sağlayıcı firmalar için özgülüne gerektiren bir faaliyet alanını oluşturuyor. Depolama, dağıtım, tedarik zinciri kapsamında dahil nakliye ve katma değerli hizmetleri kapsayan ilaç lojistiği operasyonlarını ayrı bir iş kolu olarak ele alan 3PL firmaları sektöre katma değer üretiyorlar. Son dönemde, ilaç lojistiğinde, hizmet sağlayıcı firmaların Türkiye'deki yatırımlarının arttığını ve faaliyetlerinin genişlediğini görüyoruz. Mevcut konjonktürde, ilaç lojistiği hizmeti veren 3PL firmalarından birincil beklenti, GDP (Good Distribution Practices – İyi Dağıtım Uygulamaları) standardına altyapısal, süreçsel ve kalitesel uyum oluşturuyor.

İlacın tedarik zincirinin bileşenleri olan firmalar, ecza depoları ile eczaneler ve hastaneler arasındaki ürün akışını düşündüğümüzde, bunun istisnaî durumlar haricinde tamamının karayoluyla sağlandığını, İstanbul içindeki dağıtımın 3PL firmalar ve bunların alt yüklenicileri, yurdun diğer bölgelerine sevkiyatın ise nakliye ambarları tarafından gerçekleştirildiğini söyleyebiliriz.

İlacın tedarik zincirinin bileşenleri olan firmalar, ecza depoları ile eczaneler ve hastaneler arasındaki ürün akışını düşündüğümüzde, bunun istisnaî durumlar haricinde tamamının karayoluyla sağlandığını, İstanbul içindeki dağıtımın 3PL firmalar ve bunların alt yüklenicileri, yurdun diğer bölgelerine sevkiyatın ise nakliye ambarları tarafından gerçekleştirildiğini söyleyebiliriz.

İlaç takip sistemindeki yerel ve uluslararası uygulamalardan söz eder misiniz?

Türkiye, her bir kutu ilacın tedarik zinciri boyunca uçtan uca hareketinin takibini ve bu harekete dair verilerin aktarımını mümkün kılan bir sistemi

dünya genelinde faaliyete alan ilk ülke olma özelliğine sahip ki, bunun hepimiz için bir gurur vesilesi olduğunu vurgulamak istiyorum. İlaç lojistiği bakımından bana göre belirgin bir rekabetçi üstünlüğü oluşturan bu durum, ilacın iki boyutlu karekod baskısı ve buna bağlı veri oluşturma süreciyle kimliklendirmesi, bununla birlikte değer zinciri boyunca veri akışının İlaç Takip Sistemi (İTS) üzerinden paket veri aktarım hizmeti (Package Transfer Service – PTS) yoluyla sağlanması şeklinde üretimden son kullanıcı durumunda olan hastalara erişimine kadar izlenebilirliğinin sağlanması ve bunun kayıt altına alınması şeklinde tezahür ediyor. Kimliklendirme ve izlenebilirlik, yani İngilizcedeki beynelmil karşılıklarıyla “serialization” ile “track&trace” kavramlarının uygulanması bakımından dünyada bunu başaran ilk ve sistemsel gelişim bakımından öncü ülke konumundayız. Bu bağlamda, 2008 yılından son yana yapılan ve yerel olanaklar dahilinde geliştirilen sistemlerle yürütülen çalışmaları, önemli bir sistemsel bilgi ve altyapı birikimi olarak addediyorum. Geline nokta itibarıyla bana göre asolan, ülkemiz için katma değer yaratacak bu çalışmaların sürekliliğini sağlamak ve bunları bir teknoloji ihracı kapsamına sokmaktır.

İlaç tedarik zincirinde güvenliğin sağlanması, dünya genelinde önceliğini koruyan bir konu. Bu bağlamda, ilaç takip sistemlerinin geliştirilmesi, farklı coğrafi bölgelerdeki ülkelerde hâlen devam eden bir süreç. Ülkemizde iki aşamalı uygulamaya geçişi takiben, 2012’den itibaren Arjantin, Güney Kore, Çin, Brezilya, Suudi Arabistan, Rusya, Hindistan ve ABD başta olmak üzere, kırktan fazla ülkede ilaç takip sistemleri devreye alınmış veya bunun için çalışmalar hâlen devam eder durumda. AB içerisinde de ortak kapsamlı bir ilaç takip sistemine ilk aşama olarak 2019’un Şubat ayında geçildi. 2021 itibarıyla, ilaç takip sistemlerinin küresel ilaç piyasasında kullanımının %80’in üzerinde bir kapsama ulaşacağı öngörülüyor. Bunu dikkate alırsak, dünya genelinde ilaç takip sistemini tedarik zinciri boyunca tüm aşamaları içerecek şekilde uygulamaya koyan ilk ülke olarak ne kadar önemli bir başarıyı sağladığımız daha iyi anlaşılıyor. Ancak, düşünmemiz gereken şu ki, bu başarının dışarıya yansıtılması, ayrıca geliştirdiğimiz sistem ve yöntemlerin küresel boyutta bir teknolojik faydaya dönüştürülmesi noktalarında eksik kalıyoruz.

“Dünya genelinde ilaç Takip Sistemini tedarik zinciri boyunca tüm aşamaları içerecek şekilde uygulamaya koyan ilk ülke olarak ne kadar önemli bir başarıyı sağladığımız daha iyi anlaşılıyor. Ancak düşünmemiz gereken şu ki, bu başarının dışarıya yansıtılması, ayrıca geliştirdiğimiz sistem ve yöntemlerin küresel boyutta bir teknolojik faydaya dönüştürülmesi noktalarında eksik kalıyoruz.”

COVID-19 salgını ilaç sektörünü ve lojistik süreçleri nasıl etkiledi?

COVID-19 salgını, Nisan ayı itibarıyla ilaç sektöründe özellikle akut segmentlerde belirgin bir yavaşlamaya sebep oldu. Bu bağlamda, ilaç sektörünün genelinde bir küçülme meydana geldi. Bununla birlikte, gerek üretim tarafında tüm üreticilerimizin tedbirleri üst düzeyde tutan özverili yaklaşımları, gerekse lojistik süreçleri bakımından aynı şekilde hizmet sağlayıcı (3PL) firmaların aynı düzeydeki tedbir, gayret, özveri ve kararlılığıyla tedarik zinciri kesintiye uğramadı ki, bu hususta ecza depolarının ve eczanelerin de hakkını teslim etmemiz gerekir diye düşünüyorum. Pratikte, ilaç lojistiğinin süreçlerinin olumsuz bir etkiye maruz kalmadığını gördük ve bu şekilde ilaçların piyasada bulunabilirliği sağlandı. Belli istisnalar yaşanmış olabilir, ancak bunların genel durumu etkilemeyeceği görüşündeyim.

İlaç lojistiğinde olmazsa-olmazlar neler?

İlaç lojistiğinin vazgeçilmez kurallarını üç ana başlıkta toplayabiliriz; kalite, izlenebilirlik ve süreklilik. Bunları açacak olursak, ilaca özgü kalite standartlarının lojistik süreçlerine uyarlanması,

bunların sistemsel uygulanma ve izleminin sağlanması ile uygulamanın düzenli ve sürekli şekilde gerçekleşmesini temel gereklilikler olarak ortaya koymamız mümkündür. Türkiye, olarak dünyadaki lojistik hacmin %1’inin geçtiği, stratejik konuma, lojistik alt yapısı olarak iyi bir potansiyele sahip bir ülke, ancak bunu hizmet kalitesine yansıtamadığımızı görüyoruz. Bu bağlamda, lojistik sektörden temel beklentim, mevcut durum itibarıyla bu potansiyelin kullanımı için özellikle lojistik süreçlere bağlı gereklilikler bakımından ilaç ve lojistik sektörleri arasında bir sinerji zemini oluşturulmasıdır. Ayrıca soğuk zincir lojistiği alanında gıda sektörünün birikimleri düşünüldüğünde, bunlardan da faydalanılacak ortamı yaratmak ve sonrasında gerek mikro gerekse makro ölçeklerde, ticari, hukuki, operasyonel ve kaliteye bağlı gereklilikleri irdeleyerek orta ve uzun vadeli bir strateji oluşturulması yönündedir. Etkili planlama ve koordinasyon süreçleri ile ülkemiz için bir ekonomik gelişim ve katma değer artışı fırsatını bu alanda yaratmanın mümkün olabileceğini düşünüyorum.

SOĞUK ZİNCİR LOJİSTİĞİ MUTLAKA İYİLEŞTİRİLMELİ İlaç lojistiğinde yaşanan temel sorunlar neler?

Ülkemizde ilaç lojistiğinde yaşanan temel sorun, kalite standartlarının, değer zincirinin tamamı boyunca kesintisiz ve eksiksiz olarak uygulanmasında yaşanıyor ki, bunun kök nedeninde de gerek sistemsel bakımdan gerekse yetkin insan kaynağı bakımından alt yapı eksiklikleri yer alıyor. Bunların çözümü için öncelikle, değer zincirini oluşturan tüm paydaşlar ve belirleyici konumdaki resmi kurumlar bir araya gelerek, ortak yöntemler geliştirmeli ve sektörel gereklilikler ile öncelikler gözetilerek ilerlenilmeli diye düşünüyorum. Özellikle soğuk zincir lojistiğinde, tüm paydaşların dahil olduğu bir sistemsel iyileştirme yaklaşımına ivedilikle ihtiyaç olduğu düşüncesin-



Dr. Emre Göllü

deyim. Zira küresel ilaç sektöründe yaşanan gelişmeler, soğuk zincir ürünlerin mevcudiyetinin gittikçe artacağını bize işaret ediyor. Bununla ilintili olarak, ilaç sektörünün gündemindeki başlıklardan olan İyi Dağıtım Uygulamaları'na (Good Distribution Practices – GDP) geçiş için mevcut durumdaki dağıtım kanalını dikkate almak ve alternatif seçenekleri de oluşturmak suretiyle, operasyon, kalite, finans ve resmi uyum boyutlarıyla planlı bir yaklaşım getirmenin, uzun vadedeki etkiler düşünüldüğünde ilaç sektörünün gelişimi bakımından fayda sağlayacağı görüşündeyim.

UCB Pharma olarak tedarik zinciri süreçlerinizi nasıl yönetiyorsunuz? Lojistik şirketlerinden ne tür hizmetler alıyorsunuz?

UCB Pharma olarak, küresel çalışma ilkelerimiz ve etik değerlerimiz ile Türk ilaç sektöründeki varlığımızı yirmi sekiz yıldır güçlü bir şekilde sürdürüyoruz. Firmamızın, yenilikçi ilaçlarımızla hastalarımız için değer yaratma ilkesi uyarınca, portföyümüzde bulunan ilaçların hastalarımızın erişimine eksiksiz ve kesintisiz olarak sunulması, sürekli rekabet ortamında bizim için büyük önem taşıyor. Bu önceliğimiz uyarınca tedarik zinciri stratejimizi çeviklik ve esneklik üzerine kurguladık. Tedarik zinciri yapımız, fason üreticilerimiz, tedarikçilerimiz ve lojistik hizmetleri aldığımız üçüncü parti iş ortağımızdan oluşuyor. Yoğun rekabet koşullarında, yerli üretimin, esneklik ve çeviklik bakımından rekabetçi üstünlük sağlayacağını öngörüp, operasyonel ve ticari stratejimizi buna göre birbirleriyle eşgüdümlü şekilde kurguluyoruz.

Lojistik şirketlerinden, uluslararası nakliye, depolama, dağıtım ve ikincil ambalajlamaya dair katma değerli hizmetlerinin tümünü alıyoruz. Dahili lojistik operasyonlarımızda çalıştığımız 3PL nitelikli çözüm ortağımızdan, ürünlerimizin ilgili yerel mevzuatın belirlediği koşullara, kalite standartlarına ve niteliklerine uygun olarak depolanması,



ilacın değer zinciri içerisinde firmaların müşterileri olan toptancılar konumundaki ecza depolarına teslim amacıyla onların İstanbul içindeki şubelerine nakliyesi ve Anadolu'daki şubelerine nakliyeleri için anlaşmalı nakliye ambarlarına teslimi, ürünlerimizin fason üreticilerimizden depomuzda nakliyesi, İlaç Takip Sistemi'nin (İTS) gereklilikleri uyarınca ürünlerimizin kutularına iki boyutlu karekod ile seri numarası basılması suretiyle kimliklendirilmesi ve bu kimliklendirmenin ürünlerimizin ikincil ambalajları için hiyerarşik boyuta taşınması olan kutu, koli ve palet arasında ilişkilendirme hizmetlerini alıyoruz.

UZUN SOLUKLU ORTAKLIKLAR KURUYOR

İş ortaklarınızı nasıl seçiyorsunuz? Hangi lojistik şirketleriyle çalışıyorsunuz?

UCB Pharma olarak iş yapma biçimimizin temelini hastalarımız için değer yaratma ilkesi oluşturduğundan, öncelikle lojistik de dahil olmak üzere, her alandaki harici iş ortaklarımızda değerlerimize bağlı ortak paydanın oluşumuna, bununla birlikte; kurumsallık, güvenilirlik, süreç odaklılık, ilaç sektörüne özgü gereksinim, koşul ve standartları uygulama, müşteri odaklı yaklaşım kriterlerine bakıyor ve iş ortaklıklarımız uzun vadeli olmasını gözeterek şekilde tercihte

bulunuyoruz. Lojistik hizmetlerimizin temininde NHL firmasıyla çalışıyoruz.

Yıllık sevkiyat miktarınız nedir? Sevkiyatlarınızı nasıl gerçekleştiriyorsunuz?

Yıllık sevkiyatımız 150.000 ile 200.000 koli aralığında yer alıyor. Türk ilaç sektöründeki değer zincirinin akışı itibarıyla, ürünlerimizin taşınmaları, İstanbul içinde ecza depolarının şubelerine kapı teslimi ve Anadolu'dan gelen siparişler için de bunların ecza depolarının anlaşmalı olduğu nakliye ambarlarına teslimi ve bu ambarlar tarafından taşınarak ilgili ecza depolarına teslimi şeklinde gerçekleşiyor. Soğuk zincir olarak nitelendirdiğimiz, 2-8 °C santigrat aralığında muhafaza ve sevk edilmesi gereken ilaçların taşınması için valide edilmiş pasif sistem olarak adlandırdığımız, ürünün gerektirdiği koşulları belli bir süre dahilinde sevkiyat boyunca muhafaza eden strafor kolileri kullanıyoruz.

Lojistik ajandanızda neler var?

Lojistik ajandamızda kısa vadede soğuk zincir lojistik operasyonlarımızın optimizasyonu, özellikle bunun aktif sistem boyutunun uygulamaya geçirilmesi, ayrıca orta vadede tedarik lojistiği sürecimizin kalite performansının geliştirilmesi yer alıyor.

YERELLEŞME TEDARİK ZİNCİRİ SÜREÇLERİNİ DEĞİŞTİRECEK

UCB Pharma Türkiye olarak, çevik tedarik zinciri yaklaşımı kapsamında, yerel üretimi önemsediklerini ve önceliklendirdiklerini vurgulayan Dr. Emre Gölü, şunları aktardı: "Türkiye İlaç ve Tıbbi Cihaz Kurumu'nun 2016'nın Mart ayında sektöre tebliğ ederek başlattığı ve aşamalarla sürdürdüğü yerel üretime geçiş inisiyatifi kapsamında biz de firma olarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Bu inisiyatif dahilinde yürütülen teknoloji transferi çalışmalarının tamamlanmasıyla birlikte nihai olarak iç piyasada bulunan

ilaçların toplam değerinin %60'ını yerel olarak üretilenlerin oluşturması hedefleniyor. Yerli üretime geçiş, firmaların tedarik zinciri yapılarını doğrudan etkileyen bir unsur. Birçok firma, üretime bağlı tedarik zinciri süreçlerini yeniden kurgulamak veya sıfırdan oluşturmak durumunda kalacak. Kapsam dahilindeki ürünlerimizin ithalattan yerel üretime geçişiyle, yerel ürünlerin yıllık satış hacmimizdeki payı %99'a yükseldi ki, rekabet bakımından bunun faydasını görüyoruz."



TURKISH CARGO

SAĞLIK İÇİN uçuyor

Turkish Cargo, global havacılık otoriteleri tarafından sertifikalandırılmış destinasyonlar arasında gerçekleştirdiği ilaç taşımaları ile dünyaya sağlık taşımacıya devam ediyor. Başarılı marka, yılın ilk altı ayında 21 bin 547 ton ilaç ve 7 bin tona yakın medikal ekipman taşıması yaparken, sadece Haziran ayında kargo ve yolcu uçaklarıyla 1100'den fazla sefer gerçekleştirdi.

Turkish Cargo, ilaç ve medikal ekipman taşımalarını tüm dünyaya ulaştırmaya devam ediyor. Global tedarik zincirinin aksa-maması adına uluslararası köprü vazifesi görmeye devam eden ve operasyonlarına aralıksız devam eden başarılı hava kargo markası Turkish Cargo, 1 Şubat – 30 Haziran tarihleri arasında; 21 bin 547 ton ilaç ve 7 bin tona yakın medikal ekipman taşıması yaparken, sadece Haziran ayında kargo ve yolcu uçaklarıyla 1100'den fazla hava kargo seferi gerçekleştirdi.

Turkish Cargo; gelişmiş teknolojisi, gerekli kalite sertifikasına sahip terminali ve uzman ekibiyle ilaç gönderilerini ulaşması gereken noktaya, gerekli zamanda ve ısı aralığında özenle ulaştırıyor ve dünyanın her yerine sağlık taşıyor. Sağlık sektörü kapsamında taşınan ürünler, özel ısı aralıklarında muhafaza ve taşıma gerektirdiği için kargo kabulü, öncelikli olarak özel kargo kapılarında görevli uzman ekipler tarafından teslim alınıyor. İlaçlar ve medikal ürünler, uçağa yükleme ve boşaltma sırasında da diğer ürünlere göre öncelikli işlem görüyor. Depolama sırasında ise; İstanbul Havalimanı ve Atatürk Havalimanı'nda bulunan yüksek standartlara sahip kargo terminallerinde bulunan özel kargo odaları ve dört farklı

ısı aralığındaki özel depo-lama odaları ile ürünlerin ideal şartlarda muhafazası sağlanıyor.

BAŞARISINI SERTİFİKALARLA GÜÇLENDİRDİ

Global hava kargo operasyonlarının yüksek standartta yapılabilmesi için, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği IATA tarafından oluşturulan; eğitim, değerlendirme ve validasyon süreçleri sonunda sertifikasyon yeterliliğini sağlayan Turkish Cargo, CEIV (Bağımsız Denetçilerin Mükemmeliyet Merkezi) tarafından verilen "CEIV Pharma" sertifikasını aldı. Bunun yanı sıra Turkish Cargo; "CEIV Fresh, CEIV Live Animal" sertifikalarını da alarak üç sertifikaya birden sahip olan ilk hava kargo markası oldu.

IATA PCR TALİMATLARINA UYUYOR

Küresel Covid-19 salgını sürecinde uluslararası gıda ve medikal ürün zincirinin bozulmaması için hava kargo hizmetlerine kararlılıkla devam eden Turkish Cargo; CEIV sertifikaları ile ilaç/sağlık



ürünü, canlı hayvan ve bozulabilir ürün taşımacılığını, uluslararası ve sektör standartlarına uygun olarak gerçekleştiriyor. İlaçlar, organlar ve medikal ekipmanlar gibi sağlık açısından son derece önemli taşımalarda hassas davranan global hava kargo markası, zaman hassasiyeti olan bozulabilir ürün taşımalarında; IATA PCR (Bozulabilir Kargo Yönetmeliği) talimatlarına göre yürütüyor ve steril bir ortamda taşıyor.

Covid-19 salgını öncesinde hâlihazırda tüm ilaçlara ve medikal ekipmanlara uygun taşıma imkânlarına sahip olan ve temin ettiği uluslararası sertifikalarla global standartlara uygunluğunu tescilleyen Turkish Cargo, küresel salgın ile mücadele sürecinde bu yetkinliğini en değerli gücü olarak dünyanın hizmetine sunuyor.



İNTERMEDAL TAŞIMACILIKTA

ÖNE ÇIKACAK

Bu yıl 35. yılını kutlayan Alışan Lojistik, pandemiye rağmen yılı %20 büyümeyeyle kapatmayı hedefliyor. Yurt içi operasyonlarının büyük çoğunluğunu kara yolu oluştursa da demir yolunu, deniz yolunu, dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmanın gündemlerinde olduğunu vurgulayan Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, "Bu alanlarda gelişmek, ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filomuzu gençleştirmek, VAS operasyonlarında yenilikler yaratmak, teknolojik altyapımızı güçlendirmek gibi hedeflerimiz var" dedi.



Damla Alışan

Alışan Lojistik, hangi sektörlere ve hizmet alanlarına yoğunlaşmış durumda?

1985 yılında 20 araçlık bir filo ile kurulan Alışan Lojistik bugün 450 adet öz mal araç filosuna ulaşmış durumda ve Türkiye genelinde 16 farklı lokasyonda yaklaşık bin 400 çalışanımız mevcut. Bildiğiniz gibi, işe uluslararası karayolu taşımacılığı ile başlayan bir markayız. Ancak, bizi farklı kılan ve bu yıl da Fortune 500 şirketleri arasında yer almamızı sağlayan, kurulduğumuz günden bu yana birçok sektörün yanı sıra ağırlıklı olarak hızlı tüketim malları (FMCG) ve kimya sektörlerine hizmet sunmaya devam etmemiz. Bu sebeple, kimya sektörünün en önemli başlıklarından biri olan tehlikeli kim-

yasalların elleçlenmesi, taşınması ve depolanması konusunda çok ciddi bir uzmanlığımız, altyapımız, süregelen yatırımlarımız ve başarılı bir çalışma modelimiz bulunmaktadır. Başta SQAS ve ADR olmak üzere uluslararası standartlar ve yasal mevzuatlar düzeyinde süreçlerini yöneten şirketimiz, yatırımlarını bu temel üstüne planlayarak, teknolojiye önem vererek uluslararası rekabette varlığını sürdürmektedir.

Yurt içi ve yurt dışındaki yatırımlarınızdan söz eder misiniz? Yurt dışı taşımacılığı iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor?

Yurt dışı yatırımlarımıza baktığımızda; Avrupa hattına yönelik çalışmalarımıza ilk olarak 1985 tarihinde başladık ve Avrupa'da geniş bir acente ağına sahibiz. Ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerinin yanı sıra CIS ülkelerine ve Ortadoğu'ya yönelik lojistik hizmetler sunmaktayız. Yurt dışı taşımacılığımız, toplam taşımacılığımız içinde yaklaşık %40'lık bir yere sahip.

Yurt içinde Marmara, Trakya, Ege Bölgesi ve Çukurova Bölgesi'nden sonra tüm İç Anadolu Bölgesi'ndeki müşterilerimize çözüm odaklı, kaliteli ve farklılık yaratan hizmetler sunmak amacıyla 4 yıl önce Konya'da kendimize bir üst yarattık ve o bölgede yatırımlarımıza hız kesmeden devam etmekteyiz. Özetle; gerek yurt içi gerekse yurt dışı coğrafi yayılma politikası gereği olarak yeni lokasyonlarda müşteri ihtiyaçlarına cevap veren ve yürütmekte olan yatırım planlarımız mevcuttur.





345.000 PALET DEPOLAMA KAPASİTESİNE SAHİP

Depolama alanında ne tür hizmetler sunuyorsunuz? Depolarınızın lokasyonları, kapasitesi ve özelliklerine ilişkin bilgiler aktarır mısınız?

Alışan Lojistik yaklaşık 345.000 palet depolama kapasitesine sahiptir. Bunun yaklaşık 30.000 paletlik kısmı gümrüklü depo (antrepo) niteliğindedir. Ağırlıklı olarak Gebze Dilovası'nda hizmet veren tesislerimizin yanı sıra Antalya, Adana, Bursa, Gaziantep, İskenderun, İzmir, Konya, Samsun, Tekirdağ, Urfa, Yalova depolarımız da mevcut. Bunların içinde ısı kontrollü alanlar olduğu gibi başta kimya sanayi olmak üzere FMSC/ gübre gibi alanlarda depolama hizmeti sunmaktayız.

COVID-19 süreci firmaların depolama ihtiyaçlarının artmasına

"Korona ile uluslararası nakliye ve seyahat kısıtlamaları insanlar gibi ürünlerin de bir noktadan diğerine ulaşmasını engelledi. Bu durum ürünlerin satılacağı ülke içinde üretilmesine dikkat edilmesi bekleniyor. Yani yerel üretim artacak, lojistik bu yöne hız kazanacak. İş planlarımızı da bu farklılaşmaya göre güncellemek üzere bir yol haritası çıkarttık."

neden oldu. E-ticaretteki yükseliş de bu süreci hızlandırdı. Bu kapsamda ne tür tedbirler aldınız?

Özellikle e-ticarette, korona sonrasında mecburu değişiklikler görülmeye başlandı ve bu sebeple daha yaygın depoculuk faaliyetleri gündemimize geldi. Zira stok politikaları artık değişiyor. "Tam zamanında" ürün politikası, karantina dönemi sonrasında yeniden tasarlanacak bir üretim politikası haline geldi. Artık kurumlar, belirsizliklere karşı envanterlerini yeniden ayarlayacak ve daha fazla stok tutma eğiliminde olacaklar. Biz de Alışan Lojistik olarak buna karşı tedbirlerimizi aldık.

AR-GE YATIRIMLARIYLA GELECEĞE TAŞIYOR

Ar-Ge merkezi yatırımları hakkında bilgi aktarır mısınız?

Her sektörde olduğu gibi inovasyon ve teknoloji yatırımları lojistik sektöründe de rakipler arasında fark yaratma anlamında en önemli parametrelerin başında geliyor. Sektörümüzde, Bilim ve Sanayi Bakanlığı onaylı 13 Ar-Ge merkezi var. Bunlardan ikisi şirketimiz tarafından kuruldu. Elektronik, endüstri mühendisleri, yazılım mühendisleri çalışıyor işlerimizde. Gebze ve Kocaeli bölgesi üssümüz diyebiliriz. Ar-Ge'mizde 40 uzman çalışıyor. Burada iş

ortaklarımızın yazılımlarına kolaylıkla entegre olabilen teknolojik çözümleri her geçen gün geliştirmekte ve lojistik ihtiyaçlara yeni bakış açılarıyla cevap vermekteyiz. Alışan Lojistik, aynı zamanda bir Ar-Ge merkezinin en önemli ihtiyacı olan üst yönetimin iradesine de en kuvvetli şekilde sahip. Firma olarak gerçek ve sanal dünyanın birlikte hareket ettiği, kullanıcıların ve ulaşım araçlarının birbirleriyle iletişime geçtiği, böylelikle de süreçlerin hatasız ve daha verimli işlendiği bir çalışma sistemine odaklanıyoruz. Ar-Ge merkezimiz bünyesinde gerçekleştireceğimiz projeler ile sektöre yön vermeyi, sektörün kaynak ve süreçlerini optimize etmeyi ve küresel çapta sürdürülebilirliği sağlamayı amaçlıyor; dijital dönüşümün geleceğin Alışan Lojistik'ini yaratmada olumlu katkılar sağlayacağına inanıyoruz.

Gündeminizde neler var? Büyüme hedefleriniz neler? Yılı nasıl kapatmayı planlıyorsunuz?

Alışan Lojistik olarak, kuruluşumuzun 35. yılını kutladığımız 2020 yılı için de geçmiş yıllarda olduğu gibi yüzde yirmi seviyelerinde bir büyüme hedefi koyduk kendimize. Yurt içinde işlerimizin büyük çoğunluğu kara yolunda. Senelerdir hepimizin gündeminde daha çok demir yolunu, deniz yolunu ve dolayısıyla intermodal taşıma modlarını kullanmak var. Bu alanlarda gelişmek, ülke çapındaki coğrafi büyümemizi sürdürmek, filo-muzu gençleştirmek, VAS operasyonlarında yenilikler yaratmak, teknolojik altyapımızı güçlendirmek gibi hedeflerimiz var.

Korona ile uluslararası nakliye ve seyahat kısıtlamaları insanlar gibi ürünlerin de bir noktadan diğerine ulaşmasını engelledi. Bu durumun ürünlerin satılacağı ülke içinde üretilmesini tetiklemesi bekleniyor. Yani yerel üretim artacak, lojistik bu yöne hız kazanacak. İş planlarımızı da bu farklılaşmaya göre güncellemek üzere bir yol haritası çıkarttık.



BATU FUAR TAŞIMACILIĞINDA BÜYÜYECEK

Kara, deniz, hava, demiryolu ve intermodal taşımacılık, depo yönetimi, gümrükleme, dış ticaret alanlarında etkili ve entegre çözümler sunan Batu International Logistics, portföyüne fuar taşımacılığını da eklemeye hazırlanıyor. Batu International Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, "Fuar taşımacılığı departmanının kurulması, yeni müşterilerle proje taşımacılığı hacminin artırılması, bu alandaki uzmanlığımızın, servis portföyümüzün ve hizmet verdiğimiz coğrafyanın genişletilmesi bu yılki hedeflerimiz arasında yer alıyor" dedi.

Batu International Logistics, hangi alanlarda hizmet sunuyor?

Batu International Logistics olarak faaliyetlerimize başladığımız 2002 yılından bu yana müşterilerimize kesintisiz hizmet veriyoruz. İlk olarak karayolu taşımacılığı ile başladığımız bu yolda, yıllar içerisinde yaptığımız yatırımlar ve gelişimimiz sayesinde bugün kara, deniz, hava, demiryolu ve intermodal taşımacılık, depo yönetimi, gümrükleme, dış ticaret alanlarında etkili ve entegre bir hizmet anlayışıyla hareket ediyoruz. Yıllar içerisinde edindiğimiz tecrübe, bilgi ve birikimlerimizi bizlerden hizmet alan müşterilerimize en iyi şekilde yansıtıyoruz. Bu nedenle birçok firma tarafından tercih edilen, sektörde güvenilirliği ve iş kalitesiyle öne çıkan bir lojistik şirketi olmanın gururunu yaşıyoruz.

Yurtiçi ve yurtdışındaki ofis yapılanmanızdan, araç parkınızdan söz eder misiniz?

Yurt içinde İstanbul, Gebze ve Konya'daki ofislerimiz aracılığıyla operasyonlarımızı geniş bir coğrafyada yönetiyoruz. Bununla birlikte yurt dışında İtalya ve Almanya'da

bulunun ofislerimizde Avrupa'daki taşıma ve depolama trafiğimizi yönetmekteyiz. Hizmet sağladığımız ve eriştiğimiz tüm araçlarımız Euro5 ve Euro6 motor özellikli. Dolayısıyla çevreye daha az karbon salınımında bulunuyor. Farklı taşıma kategorilerindeki sürücülerimizin de alanlarında eğitilmiş ve profesyonel olmasına özen gösteriyoruz. Standart araçların dışında yanıcı ve tehlikeli, frigorifik özellikli araçlarla da hizmet veriyoruz.

AVRUPA TAŞIMALARINDA UZMANLAŞTI

Uluslararası taşımalarda hangi bölgelere yoğunlaşmış durumdasınız?

Taşımalarımızın önemli bir kısmı Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında olsa da, dünyanın her noktasına taşıma gerçekleştirilebiliyor. Avrupa - Türkiye taşımacılığı toplam taşıma hacmimizin %90'lık kısmını oluşturuyor. Avrupa'da özellikle İtalya ve Almanya'daki ofis ve depolarımızın olması nedeniyle bu bölgelerde oldukça etkiniz. Ağır-lıklı olarak tehlikeli maddeler, otomotiv yedek parçaları, tekstil ve soğuk zincir taşımacılığı gerçekleştiriyoruz. Özellikle Minivan hizmetimizle



Taner Ankara

1300 kg'a kadar olan yükleri 48-72 saat arasında Avrupa'nın birçok noktasına kapıya teslim ediyoruz.

**Depolama alanında ne kadarlık bir kapasiteye sahipsiniz?
Depolarınızda hangi sektörlere ne tür özel çözümler sunuyorsunuz?**

Müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda yurt içi ve yurt dışında gümrüklü ve gümrüksüz depolama hizmetleri sunuyoruz. Gebze Dilovası'nda, İstanbul Büyükşehirçe'nde ve Konya'da toplamda 55 bin m2'lik serbest ve gümrüklü depomuz bulunuyor. Bununla birlikte Almanya'nın 2 farklı bölgesindeki depolarımızla da hizmet veriyoruz.

Gümrüklü ve serbest depolarımızda kimya sektörü başta olmak üzere, otomotiv, gıda, FMCG ürünleri, ambalaj sektörü, sağlık ve kozmetik sektörlerinde faaliyet gösteren müşterilerimize servis verebiliyoruz. Müşterilerimizin taleplerine özel çözümler üretmenin yanı sıra, katma değerli hizmetler de sağlıyoruz. Sipariş yönetimi, etiketleme, barkodlama, kitapçık koyma, paletleme, palet oluşturma, streçleme, ürün paketleme ve yerleştirme, palet çemberleme, koli açma ve ürün çıkarma, müşteri kullanımına tahsisli depo ofisleri ile operasyonlar için gerekli FIFO, LIFO, lot takibi, seri no takibi, üretim tarihi, son kullanma tarihi kriterlerine uygun stok bilgileriyle ilgili çözümler sağlamaktayız. Depolarımızda 12 metre yüksekliğinde, sırt sırta olan ve 1 göz raf için emniyetli taşıma kapasitesi 3000 Kg olan raf sistemleri bulunuyor. Raflar arasındaki 310cm'lik koridor genişliği sayesinde operasyonları en hızlı şekilde icra edilebiliyoruz. Jungheinrich marka Reach Truck makineler depolardaki işlerimizin olmazsa olmazı konumunda bulunuyor. Ayrıca gümrüklü antrepo faaliyetlerinde SWM (Siber Warehouse Managment) yazılım modülü kullanıyoruz.

İTERMODAL TAŞIMACILIĞA YÖNELDİ

Pandemi iş hacminizi nasıl etkiledi? Ne tür tedbirler aldınız?

Pandemi, dünyanın öngöremediği bir durum oldu. Ülkeler salgının yayılımını ve kendi ülkelerine girişini engelle-

"Teknolojik altyapımız ve bu teknolojiyi efektif olarak kullanan kalifiye ekibimiz sayesinde kesintisiz hizmet vermeye devam edeceğiz. Kapıkulede yaşanan sorunlara proaktif çözümler üreterek müşterilerimizi zamanında bilgilendirip, Trieste üzerinden ürettiğimiz alternatif intermodal taşımalarımızla aksamaların önüne geçeceğiz."

yebilmek adına ilk başta sınır kapılarını kapattı. Yapılan sınırlı sayıda geçişler, sağlık kontrolleri, karantina vb. durumlar özellikle karayolu taşımacılığındaki transit süreleri ciddi anlamda uzattı. Bu durum özellikle hava kargoda ve intermodal taşımacılıkta ciddi bir talep patlaması yaşanmasına neden oldu. Ancak bir süre sonra hava trafiği de beklendiği gibi ilerlemedi. En önemli avantajımız her taşıma modunda uzman ekiplerimizin ve iş ortaklarımızın olması oldu. Alternatif taşıma modelleri ve çözümleri geliştirebildik. Özellikle intermodal taşımalara ağırlık verdik. Bu sayede iş hacminizi koruyarak pandeminin yarattığı olumsuzlukları minimuma indirmeyi başardık.

2020 ajandanızda neler var? Yılı nasıl kapatmayı planlıyorsunuz?

Pandemi sürecinin yarattığı ilk kriz ortamı yerini yavaş yavaş normalleşme bırakıyor. Ancak hem ülkemizde hem de dünyada tam olarak normalleşme şu an için pek mümkün görünmüyor. Biz hem sektörel hem de dünyadaki gelişmeleri yakından takip ediyoruz. Fuar taşımacılığı departmanının kurulması, yeni müşterilerle proje taşımacılığı hacminin artırılması, bu alandaki uzmanlığımızın, servis portföyümüzün ve hizmet verdiğimiz coğrafyanın genişletilmesi bu yılki hedeflerimiz arasında yer alıyor. Yurt dışı acente faaliyetlerine ağırlık verilmesi ve geliştirilmesi de bu yıl yoğunlaşacağımız konulardan biri olacak. Aynı zamanda İtalya ve Hollanda'da da depo yatırımı planlarımız var. Müşterilerimize bu zorlu süreçte

doğru zaman ve doğru maliyet ile en doğru taşıma modellerini sunmaya odaklandık. 2020 yılını kayıpsız ve yılın başındaki hedeflere en yakın rakamlar ile kapatabilmeyi hedefliyoruz.

SEKTÖR TEŞVİK PAKETLERİYLE DESTEKLENMELİ

Lojistik sektöründe yaşanan sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?

Pandemi süreci, lojistik sektörünün daha önce bilinen tüm sorunlarının önüne geçti. Bu zorlu süreçte en kritik sektörlerin başında lojistik sektörü geldi. Çünkü tedarik zinciri akışının sağlanabilmesi adına lojistik sektörüne büyük iş düşüyordu. Tüm kriz süreçlerinde olduğu gibi bu süreçte de lojistik sektörü var gücüyle çalışmaya devam etti. Bugüne kadar alınan aksiyonları, doğru ve zamanında alınmış kararlar olarak düşünüyoruz. Tüm bunlara ek olarak bu süreçte çok yıpranan ve kriz dönemlerinde ne kadar hayati bir öneme sahip olduğu bir kez daha görülen lojistik sektörüne yönelik teşvik edici ekonomik paketler hayata geçirilebilir. Biz teknolojik altyapımız ve bu teknolojiyi efektif olarak kullanan kalifiye ekibimiz sayesinde kesintisiz hizmet vermeye devam edeceğiz. Kapıkulede yaşanan sorunlara proaktif çözümler üreterek müşterilerimizi zamanında bilgilendirip, Trieste üzerinden ürettiğimiz alternatif intermodal taşımalarımızla aksamaların önüne geçeceğiz.





'den

KADIN İHRACATÇILARA

lojistik desteği

DFDS Akdeniz İş Birimi, Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) ile birlikte başlattığı "Kadın için Taşıyoruz" projesini tanıttı. Proje kapsamında, girişimci kadınların ürettiği ürünler, DFDS tarafından 1 yıl boyunca ücretsiz olarak taşınacak. Kadınların yaptıkları ihracata katkıda bulunmayı hedefleyen projede, kadın üreticilerin ürünleri, DFDS'nin Pendik, Yalova ve Mersin kalkışlı taşımacılık ağında Avrupa'ya ulaştırılacak.



Fuat Pamukçu

Melek Yıldız

Emine Erdem

Lars Hoffmann

ve DFDS tarafından belirlenecek 50 kadın girişimciye, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği sunulacak. Kadın üreticilerin ürünleri, DFDS tarafından Pendik, Yalova ve Mersin kalkışlı taşımacılık ağında ücretsiz taşınacak. Söz konusu proje, gemi ve tren hatlarında geçerli olacak. İş ortaklarının katkılarıyla Türkiye'nin farklı noktalarından DFDS'in yurt içinde faaliyet gösterdiği limanlara ücretsiz taşınacak olan yükler önce denizyoluyla İtalya ve Fransa'ya, ardından Avrupa'nın herhangi bir noktasına DFDS intermodal hatları ile ücretsiz ulaştırılacak.

Projenin tanıtımı 3 Temmuz'da KAGİDER Başkanı Emine Erdem, DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, DFDS Akdeniz İş Birimi

Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu ve KAGİDER yönetim kurulu üyelerinin katılımıyla gerçekleştirildi. Toplantıda girişimcilere yönelik bu desteğin özellikle pandemi sürecinde ve sonrasında çok daha büyük bir önem kazandığı vurgulandı.

KADIN GİRİŞİMCİLİĞİNİN GERİYE GİTMESİNE İZİN VEREMEYİZ

Emine Erdem
KAGİDER Başkanı

KAGİDER Başkanı Emine Erdem projeden duyduğu memnuniyeti dile getirerek şunları söyledi: "COVID-19 pandemisinin ekonomik sonuçları kadınları erkeklerden daha fazla etkiledi. Türkiye'de kadın girişimcilik oranı %11, ihracatçıların ise sadece %7, kadın girişimcilerin ekonomiye

Denizcilik ve lojistik sektörünün lider şirketlerinden DFDS'in Türkiye'de faaliyet gösteren şirketi DFDS Akdeniz İş Birimi, Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) ile birlikte iş kadınlarına yönelik "Kadın için Taşıyoruz" kurumsal sosyal sorumluluk projesini hayata geçirdi. Kadınların iş hayatına katılımını teşvik edip toplumsal hayatta daha fazla ön planda olmalarını ve yaptıkları ihracata katkıda bulunmayı hedefleyen proje kapsamında KAGİDER

katılımı istediğimiz hedefin çok gerisinde ve salgınla birlikte daha geriye gitmesine izin veremeyiz; aksine, kadınların ekonomik kazanımları korunmalı ve geliştirilmelidir. Bu noktada kadın girişimcilere verilecek her türlü destek hayati nitelik taşıyor. Çünkü kadınların yeniden toparlanma sürecine yapacağı katkı ve ortaya çıkacak yeni dünyada oynayacakları rol vazgeçilmez bir öneme sahiptir.” KAGİDER ve DFDS Akdeniz İş Birimi’nin ortak projesinin böyle bir ortamda kadın ihracatçılara önemli bir destek sağlayacağını vurgulayan Erdem sözlerini şöyle sürdürdü: “DFDS’nin ücretsiz taşıma hizmeti kadın girişimcilerinin küresel pazarlarda daha rekabetçi olmasını sağlayarak dış pazarlara erişim sağlamalarına yardımcı olacak. Bu projenin gerçekleşmesine yaptıkları katkılar ve sağladıkları destek nedeni ile DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffman’a, DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu’ya ve tüm DFDS ekibine teşekkür ediyorum.”

TÜRKİYE’NİN İHRACATINA KADINLAR DAMGA VURACAK

Lars Hoffmann

DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı

Kadınların iş hayatında çok önemli başarıları imza attığını belirten DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, “Kadın için Taşıyoruz” projesi ile bu başarıları daha da yukarıya taşımayı amaçladıklarını belirterek şunları söyledi: “DFDS, Avrupa’nın en büyük denizcilik ve lojistik şirketlerinden biri olarak 20’den fazla ülkede faaliyet gösteriyor. Hali hazırda Avrupa’nın en büyük ekonomilerine Türkiye’den yapılan kara

nakliyesinin yaklaşık yarısını biz gerçekleştiriyoruz. Yıllık 2.1 milyar Euro seviyesindeki gelirimiz ve sahip olduğumuz son derece güçlü ağıla, sektör lideri konumundayız. Şimdi bu gücümüzü girişimci kadınların hizmetine sunarak, zaman zaman karşılaştıkları engelleri ortadan kaldırmayı ve onları daha büyük başarılarla ‘taşımayı’ amaçlıyoruz. Kadınlara iş hayatında fırsat eşitliğinin sunulması, Türkiye’nin geleceğe daha güvenli bakmasını da sağlayacaktır. Gelecek 10 yılda Türkiye’nin ihracatına kadınlar damga vuracak. Biz de DFDS olarak kadının hem iş hayatında hem de sosyal hayatta daha da güçlü olarak yer almasını destekliyoruz.”

50 KADIN GİRİŞİMCİYE DESTEK VERİLECEK

Fuat Pamukçu / DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı

Dijital basın toplantısında proje hakkında bilgi veren DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu da şöyle dedi: “Proje kapsamında 50 kadın girişimciye, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği sunulacak. ‘Kadın için Taşıyoruz’ programından faydalana- cık olan kadın girişimciler, KAGİDER ve DFDS tarafından belirlenecek. Kadınlara ekonomik hayata daha fazla dahil ol- ması, toplumsal cinsiyet eşitliğinin yanı sıra demokratik gelişim açısından da büyük önem taşıyor. Bu önemli projeyi, girişimcilik yoluyla kadının güçlenmesi- ni hedefleyen ve bu konuda ciddi proje- leri hayata geçiren sivil toplum kuruluşu olan KAGİDER ile birlikte uygulamak- tan büyük mutluluk duyuyoruz.”

KADIN GİRİŞİMCİLERE FARKLI ALANLARDA EĞİTİMLER

DFDS Akademi İş Birimi, aynı zamanda dijital platformu DFDS Akademi üzerinden çeşitli sivil toplum kuruluşları ile iş birliği içinde kadın girişimcilere farklı alanlarda uzman konuklarla eğitim seminerleri başlattı. Platform, 10 Haziran’da gerçekleştirilen webinar da KAGİDER iş birliği ile Türkiye’den kadın girişimcilerle AIDDA üyesi İtalyan kadın girişimcileri buluşturdu. Buluşmada KAGİDER ve AIDDA arasında dijital ortamda bir iyi niyet protokolü de imzalandı. AIDDA ve KAGİDER arasında dijital ortamda imzalanan sanal iş birliği anlaşması özellikle pandemi sürecinin yarattığı olumsuz ekonomik sonuçları aşmak ve yeni normale geçişi hızlandırmak için gerçekleştirildi. Bu doğrultuda kadın girişimcilere yönelik eğitim seminerleri ilk olarak sunulan dijital pazarlama eğitiminin ardından dış ticaret, finans ve teknoloji gibi birçok farklı konuda uzman isimler liderliğinde devam ediyor.

DFDS, kurduğu altyapı ile, hali- hazırda Avrupa’nın en büyük eko- nomilerine sahip ülkelere yapılan kara nakliyesinin yaklaşık yarısını gerçekleştiriyor. DFDS Akdeniz İş Bi- rimi, İstanbul Pendik, Yalova ve Mer- sin olmak üzere Türkiye’nin üç farklı noktasından 14 büyük Ro-Ro gemisi ve 60 km’yi aşan gemi kapasitesiyle İtalya, Yunanistan ve Fransa’ya sefer- ler düzenlemeyi sürdürüyor.

DFDS, SETE HATTINDA 53 BİN 178 ARAÇ TAŞIDI

DFDS Akdeniz İş Birimi, Akdeniz’deki mevcut ağında ilk kez 9 Temmuz 2019 tarihinde hizmet vermeye başlayan Sete seferlerine, birinci yılında 300 TIR kapasiteye sahip olan büyük gemilerle devam ediyor. Seferlerin başlangıcından bu yana, Pendik/Yalova – Sete arasında 24.147 araç taşıması, Sete – Pendik/ Yalova arasında ise 29.031 araç taşıması gerçekleşti. DFDS Akdeniz İş Birimi, Yalova’dan Sete’ye gerçekleştirmekte olduğu seferleri Ekim 2019 itibarı ile 3 seferle sürdürüyor. Intermodal altyapısı, İspanya ve Portekiz gibi destinasyonlara yakınlığı ve DFDS ve müşterileri için stratejik bir konumda bulunması sebebiyle tüm Fransa seferlerini Sete Limanı’na taşıyan DFDS Akdeniz İş Birimi, 14 büyük Ro-Ro gemisi ve 60 km’yi aşan gemi kapasitesiyle Akdeniz sularında güçlü bir hizmet ağı sağlıyor. Daha önce Toulon’da çalışan birimlerin de Sete ekibine katılmasıyla, rotanın mevcut hizmetinin gelişmesi



sağlanırken; Sete Limanı’nda tren bağlantılarının kurulması planı, sürücüler için liman içinde yer alacak dinlenme binaları ve Akdeniz ve Avrupa için küresel ölçekte stratejik bir konuma sahip olması sebebiyle Sete hattı, iş geliştirme ve operasyon alanlarındaki başarısı ile öne çıkıyor. Türkiye ile Avrupa arasındaki ticaretin %50’den fazlası deniz yoluyla yapılırken, özellikle otomotiv parçaları ve

tekstil sektörlerinde malların hızlı dağıtımında deniz taşımacılığının verimliliği öne çıkıyor. Deniz taşımacılığı aynı zamanda ekolojik ayak izini de önemli ölçüde azaltıyor. 1 Temmuz 2019’da bu yana Sete Limanı’nda yer alan Danimarkalı DFDS, 300’den fazla römork kapasiteli gemilerle Fransa ile Türkiye arasında haftalık karşılıklı 3 sefer imkanı sunuyor ve Sete Limanı’nın intermodal bağlantıları üzerinden Türkiye bağlantılarını Calais ve İngiltere de dahil olmak üzere Avrupa’nın geri kalanıyla buluşturmayı hedefliyor.



SEYHAN GÜLHAN

Lojistik&Tedarik
Zinciri Profesyoneli

Lojistik Gündem

LOJİSTİK ve DANIŞMANLIK

Lojistik tarihçesine bakıldığında insanlık tarihi ile eşdeğer olduğunu ifade edebiliriz. Avcı toplum döneminde insanların avladıkları hayvanları yiyecekleri alana kadar taşımaları ve bunu yaparken de bir takım araç gereç kullanmalarını bir lojistik faaliyeti olarak örnek gösterebiliriz.

Tarihe baktığımızda lojistiğin organize ve disiplin kapsamında ilk olarak askeri alanda kullanılmaya başlandığı görülmektedir. Bunun bir tesadüf olmadığını lojistiğin yapısı incelendiğinde açıkça görülmektedir. Bilimsel literatüre girmesi de askeri faaliyetlerin yoğun olduğu birinci dünya savaşı döneminde olmuştur. Disiplin ve standartlar bütünü olan lojistik günümüzde ticaretin temel öğelerinden biri konumuna gelmiştir. Bunun en büyük nedeni ise üretilen bir ürünün üretildiği yerden dünyanın her yerine satılmasının hedef alınmasıdır. Ticaretin bu alandaki başarısı lojistik ile bağlantılıdır.

Ülkemizdeki ticaretin ve rekabetin artması ile lojistik daha da ön plana çıkmıştır. Bunu günümüzde sadece pandemi dönemi ile değerlendirmek çok doğru olmayacaktır. 25 yıl önce Türkiye’de lojistik kavramı yerine depo kavramı kullanılmakta ve şirket stratejilerinde olması gerektiğinden daha az yer verilmekteydi. Günümüzde depo yerine artık lojistik, e-lojistik, fulfillment gibi işlevselliği artırılmış, şirket stratejilerinde önemli bir yer kaplayan bir olguya dönüştüğü görülmektedir.

İşlevlerinden dolayı lojistik sürekli bir hareketin olduğu alanlardır. Bu alanlarda geliştirme, projelendirme veya küçük-büyük değişimler yapılması hedeflenen faydanın içerisinde aynı zamanda riski barındırmaktadır. Şirketlerin kalbi olarak değerlendirebileceğimiz lojistik üzerinde yapılacak operasyonların bir kalp cerrahi titizliğinde olması gerektiği tartışılmaz bir gerçektir. Lojistik üzerinde yapılacak geliştirme-değişim operasyonlarını yönlendirecek / tasarlayacak kalp cerrahlarını; uzun yıllar aynı sektör ve farklı sektörlerde görevler almış, başarılı projelere imza atmış, lojistik üzerine eğitim görmüş, lojistik ile ilgili etkinliklerde bulunarak yeni uygulamalar konusunda bilgi sahibi olmuş profesyoneller olarak tanımlayabiliriz. Bu bilgi ve deneyime ulaşmış lojistik profesyonellerin şirketlerin lojistik stratejilerine uygun dizaynlar oluşturmasını danışmanlık faaliyeti olarak tanımlayabiliriz. Lojistik danışmanı, firmaların lojistik operasyonlarında deneme-yanılma gibi yöntemlerle hem

zaman hem de maliyet kaybına yol açan uygulamalardan kaçınmasını sağlayacak bir sigorta olarak görülmeli. Şirketlerin lojistik süreçlerindeki danışmanlık aşamaları;

- » Hedeflerine uygun altyapının oluşturulması
- » İnhouse: Lokasyon seçimi, layout vb.
- » Outsource: Doğru iş ortağı, doğru sözleşme
- » Operasyonel süreçlerinin oluşturulması / güncellenmesi
- » Ekonomik dalgalanmalara karşı esnek bir yapının

oluşturulması

- » Maliyetlerin kontrolünün gerçekleştirilmesini sağlayacak KPI’ların belirlenmesi

» Teknolojik gelişmelerin yakından takip edilerek, ölçek ekonomisine göre uygun olanların operasyona entegre sürecinin tasarımı

- » Kurumun stratejisinden kaynaklanan hızlı büyüme / küçülme durumuna karşılık B planının oluşturulması

» Operasyonun dışından veya içinden gelecek risklerin önlenmesi veya minimize edilmesine sağlayacak süreçlerin oluşturulması

Şirket bünyesindeki lojistik profesyonellerin misyonu, operasyonların aksamadan sürdürülmesini sağlamaktır. Misyonu mevcut operasyonları aksamadan sürdürmek olan bir lojistik profesyonelinin çalışma alanına; aşağıdaki iki olguyu eklemenin sağlıklı bir model oluşturmayacağı ortadadır.

1-İç ve dış risklerin engellenmesi veya etkisinin minimize edilmesi

2-Operasyonlar üzerinde yapılacak büyük çaplı değişimlerin / projelerin yönetilmesi

Şirket bünyesindeki lojistik profesyonellerinden bunları beklenenden mevcut operasyonlarının yanında ek bir görevlendirme olacağı göz önünde bulundurulmalıdır. Şirketlerin gerçekleştirmiş olduğu tüm lojistik faaliyetler; doğru ürünü, doğru yerde, doğru miktarda, doğru maliyette bulundurulmasını sağlamaya yöneliktir. Bu faaliyetlerin müşteri memnuniyetine direkt etki eden bir olgu olduğu ve şirket yönetimlerince stratejik kapsama alındığı görülmektedir. Bütün bu gelişmelerin sonucunda “Lojistik ve Danışmanlık” kavramlarını daha çok duyacağımız günler yakındadır.

Lojistik ile kalın...



COVID-19 İLE SAVAŞIMIZ VE LOJİSTİK - III

Covid-19'a karşı verdiğimiz mücadelenin bu safhasında karantina ve bir kısım önlemlerin kaldırılması, yerine kapsamlı önleyici kısıtlamaların getirilmesi anons edilirken, hükümetler tekrar bir enfeksiyon dalgası (ikinci dalga) yaşanırsa karantina ve katı kısıtlamaları uygulayıp uygulamayacakları konusunda sessiz kalıyorlar. Avrupa ülkeleri öncelikle Balkan coğrafyasından başlayarak uygulanan, restoran, kafe ve toplu etkinliklere izin verilmemesi, turizm yasağı gibi önlemleri sırasıyla kontrollü kaldırdı, kaldırıyor. Bizim de genel merkezimizin bulunduğu Hollanda'da kafe ve restoranlar halihazırda mesafe kontrolü ile açılmıştı. 1 Temmuz itibarıyla de diğer toplu aktivite alanları kontrollü ve yeni kuralları ile hizmete açılmış olacak. Diğer taraftan toplu testler, maske kullanımı ve enfeksiyon kapmış bireylerin izlenmesi hatta belli bir süre izole edilmesi de sürecek.

Hükümetler sağlıklı bir bakış açısı ve ideal çözüm olan, etkin bir tedavi veya aşı bulunana kadar karantinanın devam etmesi seçeneğini son ana kadar kullanmıyorlar. Tabii bunun arkasında yatan birçok ekonomik sebep var. Hükümetler aldıkları önlemlerin tek başına işine yaramasına odaklanmış durumda.

Birinci dalganın geçtiği ya da hızını düşürdüğü bu günlerde, unutmamalı ki bir çoğumuzun Covid-19 enfeksiyonu kapmaması demek enfeksiyon riski taşımadığımız, hasta olmayacağımız veya hastalığı bulaştırabilme potansiyelimizin olmadığı anlamına gelmemektedir. Hatta koronavirüsü kapmış, farkına bile varmadan hastalığı atlatmış bile olabiliriz. Dolayısıyla ofislerimizde ve kontrat lojistiğimizin kalesi olan distribüsyon merkezlerimizde aldığımız önlemleri makina disiplini ile uygulamalı, HSE ekiplerimize çalışmalarında destek olmalıyız.

Covid-19'un kontrol altına alınmasında anahtarın virüs testleri olduğu konusunda tüm otoriteler hemfikir. Buna ek olarak hastalıktan kurtulduğunu belirleyen testler (antikor oluşumu) sağlık ve bakım çalışanları için çok önemli. Hiç bir otorite yasaklar tamamen kaldırıldığında yeteri kadar testin mevcut olacağını düşünmüyor. Testler yetersiz kalma noktasına ulaşmadan, yasakları kaldırma işlemi, ikinci bir dalganın

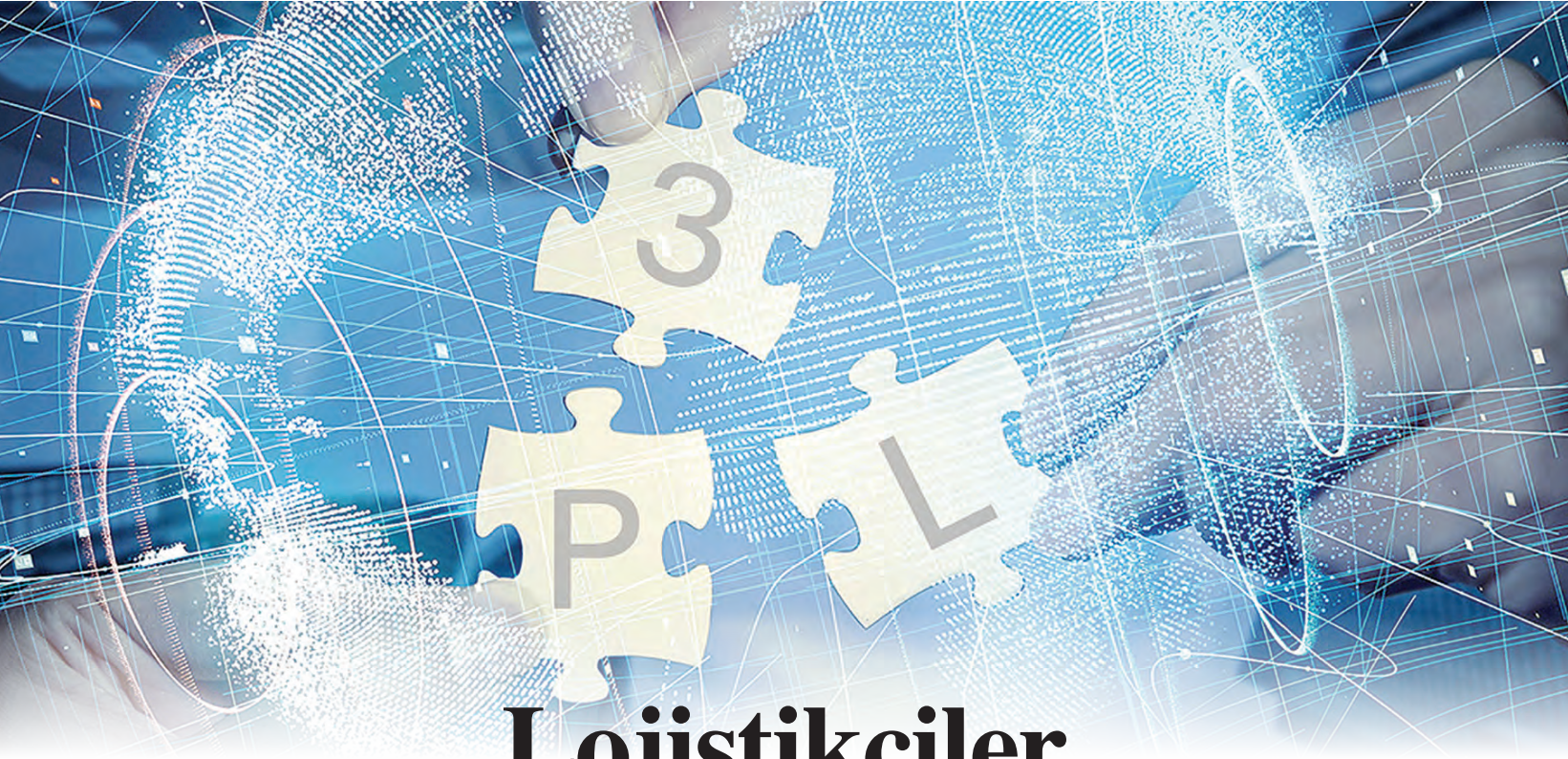
gelmesini önlemek için adım adım (ve gerektiğinde geri alınabilir şekilde) yapılmalı. Enfeksiyon kapma ihtimali olan insanların sayısını sınırlamak için, kimlerin ortak çalışma alanlarına dönebileceğine karar verirken zorlu bir seçim süreci yaşanacak. Evinden etkin olarak çalışabilenler, böyle yapmaya devam etmeli.

Kontrat lojistiği gibi önemli bir konuda değerli bilgiler bulabileceğiniz bu sayımızda; ben de kendi kontrat lojistiğim ile ilgili öğrendiğim en önemli dersi sizlerle paylaşayım. Kontrat lojistiğine yapacağınız en önemli yatırım; kurduğunuz depolar, kiraladığımız son teknoloji ekipmanlar ya da en popüler yazılıma harcadığınız kaynaklar değildir. En önemli yatırım tüm bu operasyonların her safhasında çalışan mavi ve beyaz yaka ekiplerine yani insana yaptığınız yatırımdır. Bu önemli yatırımın kontrat lojistiğinize getirisi yukarıda sıraladıklarımızdan çok daha büyüktür.

Yazı dizimizde alıntıları gururla paylaştığımız büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk, insana kıymet ve değer veren, tüm insanlığın huzur ve mutluluğunu isteyen büyük bir liderdi. Hayatı boyunca her yaşta insan ile muhatap olmuş, onların istek ve dileklerini büyük bir dikkatle dinlemiştir. İnsanın yaşam kalitesinin gelişmesi için bilimin ışığından ayrılmamasını vurguladığı "Dünyada herşey için; medeniyet için, hayat için, muvaffakiyet için en hakiki mürşit ilimdir, fendir. İlim ve fennin haricinde mürşit aramak gaflettir, cehalettir, dalalettir" vasiyeti geliyorum diyen Covid-19 salgını ve devamında yaşanan süreçte epeyce zihin haritalarımızda cınladı.

Son olarak bu küresel salgın ile birlikte endüstrimizin evrileceği bir yön var. Küresel salgın evrimi doğal seçim frekansına taşıdı. Buda demek oluyor ki sektörümüzdeki beklenen evrim ile karşılaşmamız çok uzak bir gelecek değil. Sektör paydaşlarımızda ve hatta endüstrimizin birçok büyük oyuncusu henüz bu evrimin farkında değil. Bu kötü bir öngörü yetersizliğine işaret. UTA Dergimizin ilerideki sayılarında şafağında olduğumuz bu evrimi ve getireceklerini detaylı şekilde sizlerle bu köşeden paylaşıyor olacağım.

Tüm sevdiklerinizle birlikte sağlıklı ve huzurlu günler geçirmeniz dileğiyle...



Lojistikçiler WEBINAR ile ÇÖZÜM aradı

U TİKAD, düzenlediği webinarlar ile Covid-19'un lojistik sektörüne faturasını çıkardı ve normalleşme sürecinde çözüm bekleyen sorunlara dikkat çekti. Türk lojistik sektörünün yetkin isimlerinin panelist olarak yer aldığı çevrim içi toplantılara yurt dışından da önemli isimler katıldı. Toplantılarda pandemi döneminde kara, hava ve denizyolları modlarındaki taşımalarda önemli kayıplar yaşandığı, toparlanmanın zaman alacağı vurgulandı. Özellikle COVID-19 ile birlikte temassız işlemlerin öneminin bir kez daha ortaya çıktığı belirtilirken, lojistik şirketlerinin tümünü entegre edecek bir dijital platformun gerekliliği dile getirildi. Dijitalleşmeye yönelik çalışmaların gerçekleştirilebilmesi ve pandemi nedeniyle yaşanan zorlukların aşılması için kamu kurumlarının desteğine olan ihtiyaç vurgulandı.

UTİKAD'ın Webinar serisinin ilki olan "COVID-19 Öncesi ve Sonrasında Uluslararası Karayolu Taşımacılığında Sorunlar ve Gelecek Öngörüler" 17 Haziran'da gerçekleşti. Webinarda karayolu taşımacılığının geleceğine dair önemli bilgiler paylaşıldı.

UTİKAD, lojistik sektörünü düzenlediği online toplantılarla buluştu. Toplantılarda sektörün toparlanmasının zaman alacağı belirtilirken, pandemi sonrası dijitalleşme sürecinin hızlanacağına dikkat çekildi. Pandeminin yarattığı zorlukların aşılması ve dijitalleşme yatırımları için kamu desteğine ihtiyaç bir kez daha vurgulandı.

NAVLUN FİYATLARI %15 ARTTI

Ayşem Ulusoy
ATC Lojistik Genel Müdürü

UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur'un moderatörlüğünü yaptığı toplantıda konuşan ATC Lojistik Genel Müdürü, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Karayolu Çalışma Grubu Başkanı Ayşem Ulusoy, pandemi döneminde karayolu taşımacılığında yaşanan sorunlara değindi. Ulusoy, "Koronavirüs salgını tüm yaşantımızı ve bütün sektörleri etkilediği gibi lojistik sektöründe de fazlasıyla etkili oldu. Hemen her an yeni bir bilgi ve duyuru ile karşı karşıya kaldık, kalmaya da devam ediyoruz, dolayısıyla yeni senaryolar üret-

me ihtiyacı duyuyoruz" dedi. Pandemi sürecinde sınır-ülke-süreç yönetimi ile takip ve sürdürülebilirliğin önemli rol oynadığını vurgulayan Ulusoy, şunları aktardı: "Bildiğiniz gibi Türkiye'nin dış ticaretinde iki önemli bölge var. Bunlardan ilki şüphesiz AB ülkeleridir. AB ülkeleri adeta salgının merkezi haline geldi. Başta İtalya, İspanya ve Fransa olmak üzere hemen her AB ülkesinde çok sıkı tedbirler alındı, sınır kapılarındaki geçiş süreleri uzadı, kademeli olarak hareket edilmesine imkan tanındı. Bu da ülke/gümrük geçiş sürelerini uzattı, bu durum da transit sürelerin uzamasına neden oldu ve süreçlere olumsuz olarak yansıdı. Bu süreçte en önemli avantaj takograf kontrollerinin-

deki uygulamaya yönelik farklılıklar oldu. 9 saatlik sürüş izinlerinin 11'e sate çıkarılması araçların sefer sürelerini pozitif yönde etkiledi. Lojistik faaliyetlerin yoğun olarak sürdürüldüğü diğer bölge ise Ortadoğu ve Orta Asya ülkeleri. Ülkemizin Ortadoğu'ya açılan iki önemli noktası Irak ve İran'da da virüs salgını etkisini göstermiş durumda. Bu noktalarda da gerek İran ve Irak'tan kaynaklanan gerekse ülkemizin aldığı tedbirlerden kaynaklanan aksamalar yaşadı. Bu aksamaların çoğunluğu şu an için karayolu ve demiryolu taşımacılığında etkisini gösteriyor. Güncel bilgilendirmeler burada çok büyük önem taşıyor, çünkü hemen her dakika yeni bir ülkenin sınır kapısını kapattığı bilgisi gelebiliyor. Sınır kapılarında TIR kuyrukları oluştu, yükler bekledi. Dönmeyen dorseler ve konteynerler neticesinde yüzde 15 oranında navlun artışları görüldü. Şoförlerimiz sınır kapılarında sıkıntı yaşadı, belirsizlik ortamında beklemek durumunda kaldı, temel ihtiyaçlarını karşılamakta zorlandı ve bu zor süreçte aileleri ile iletişim sıkıntısı yaşadılar. Yaşanılan bu tecrübeler bize gösterdi ki şoförlerimiz bu süreçte bize çok destek oldular, işlerinin başında oldular, riski bire bir yaşayıp o riskleri göze alarak çalışmaya devam ettiler. Sahada taşıma yapan, paletleyen, paketleyen, elleçleyen ve taşıma işine destek olan tüm çalışanlarımıza teşekkürü bir borç biliriz. Eksik çalışanların da yerine daha fazla çalışarak bu süreci devam ettirdiler."

YENİ BİR 'GREEN LINE' OLUŞTURULMALI

Geleceğe dair öngörülerini de paylaşan Ayşem Ulusoy, atılması gereken adımları şöyle sıraladı: "Ülkemizde karayolu taşımacılığı ağırlıklı bir taşıma politikası izlenmektedir. Karayolu taşımacılığı, küresel petrol talebindeki artışın yaklaşık %40'ını oluşturmaktadır. Bu durum karayolu taşımacılığından kaynaklanan emisyonların hızlı

bir artış eğiliminde olduğunu göstermektedir. Bu nedenle dünya genelinde sera gazı salınımına en fazla etkisi olan sektörlerin başında gelen karayolu taşımacılık sektörü ve sektörde var olmak isteyen işletmeler, çevre duyarlılıklarını ön planda tutarak ekosistemi tehdit eden ve ekonomik anlamda negatif etkilerini minimize edecek ve hizmet kalitelerini artırabilecek stratejiler uygulamalı ve daha çevreci taşıma modlarına yönelmelidir. Yükler sınırlardan 15 dakikanın altında geçebilmeli, taşımacılık koridorları yük taşımacılığı için açık tutulmalı, taşımacılığa yönelik ulusal sınırlamalar kaldırılmalı ve taşımacılık sektöründe çalışan herkese uygulanan idari prosedürler azaltılmalıdır. **Lojistik Master Planı** acilen masaya yatırılmalı, önce ulusal bazda alınması gereken önlemler görüşülmeli, süreç geliştirilmelidir. Sonrasında bu planımızı uluslararası platformlarda dile getirip ülkelerle ikili ilişkiler veya çoklu anlaşmalar ile bu konuları görüşüp bir yol haritası çizmeliyiz. Bahsedilen sorunlar çerçevesinde işlemlerin ve nakliye operasyonlarının serbestçe kontrol altında gerçekleştirilmesi ve işlemlerin hızlı halledilebilmesi için yeni bir **'Green Line'** oluşturulmalıdır."

UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ayşem Ulusoy, **Avrupa Yeşil Mutabakatı**'na da değindi. Ulusoy, mutabakat kapsamında ele alınan maddeleri şöyle sıraladı:

» Çevre dostu teknolojilere yatırım yapılması,

» Sektörün çevre dostu teknoloji yatırımlarının teşvik edilmesi,

» Sürdürülebilir alternatif yakıt ve elektrikli araç kullanımının artırılması,

» Yeşil teknolojilere geçiş esnasında yatırım desteği artırılması,

» Karayolu taşımacılığında çevreci (elektrikli) araçların kullanımının artırılması.

Pandemi sonrasında değişen dünya düzeninde çevreci üretim yapmayan ülkelerin Avrupa ile yapılacak

ticarete engellerle karşılaşacağına dikkat çeken Ulusoy, "Bu çerçevede Avrupa Yeşil Mutabakatı konusunda ülkemizin diğer ülkelerle yapacağı ticareti engellemeyecek şekilde düzenlemelerin yapılması gerekmektedir" dedi.

KRİZLER KARŞISINDA FARKLI YAKLAŞIMLAR GELİŞTİRİLMELİ

Migle Bluseviciute
CLECAT Karayolu, Denizyolu ve Sürdürülebilir Lojistik Politikaları Müdürü

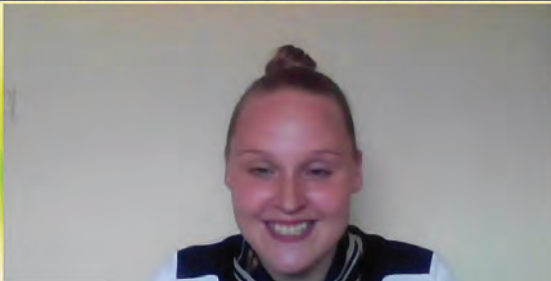
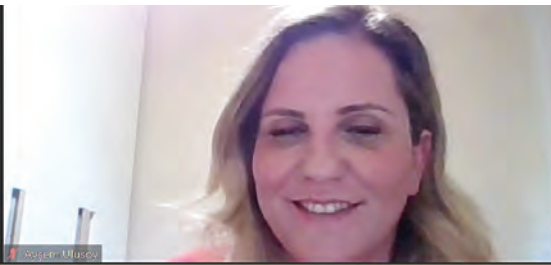
Ayşem Ulusoy'un ardından söz alan CLECAT Karayolu, Denizyolu ve Sürdürülebilir Lojistik Politikaları Müdürü Migle Bluseviciute, pandemi sürecinde yaptıkları çalışmalarını anlattı ve Avrupa Birliği ile sürdürdükleri çalışmalara değindi. Türkiye özelinde yaşanan vize sorunları ve izin belgeleri ile ilgili olarak da mevcut durumu değerlendiren Bluseviciute, benzer küresel krizler için farklı yaklaşımlar geliştirilmesi gerektiğini söyledi. Aralık ayında duyurulan Avrupa Yeşil Mutabakatı konusunda AB çerçevesindeki hedefleri ve yapılacak çalışmalarını özetleyen Bluseviciute, bu mutabakatın Türkiye dahil çevre ülkelere olası etkilerini değerlendirdi.

CİRODA YÜZDE 22 KAYIP BEKLENİYOR

Erman Ereke / IRU Ticari Operasyonlar ve Taşıma Koridorları Sorumlusu

IRU Ticari Operasyonlar ve Taşıma Koridorları Sorumlusu Erman Ereke ise COVID-19 ve buna bağlı kısıtlamaların, ticari karayolu (eşya ve yolcu) taşımacılığı ve bu alanda faaliyet gösteren firmalar üzerinde çok büyük olumsuz etki yarattığını belirtti. Ereke, "Küresel lojistik ağı üzerinde oluşan aksamalar sebebiyle, 2020 yılı içindeki toplam cironun yüzde 18 düşeceği öngörülmüyor" dedi.

Sağlık önlemleri, ilave sınır kontrolleri, kapanan kapılar gibi kısıtlayıcı önlemlerin uygulamaya alınması ile birlikte ülkeler arası taşımacılık faaliyetlerinde büyük aksamalar meydana geldiğini belirten Erman Ereke, "Asya Pasifik, Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgeleri, pandemide en fazla zarar gören taraflar oldu. Bu bölgedeki toplam ciro kaybı %21'i buldu" diye konuştu. Salgının Türkiye'nin de dahil olduğu yakın coğrafyadaki karayolu taşımacılığı üzerindeki etkisini de değerlendiren Ereke, IRU'nun



tespitlerini şöyle sıraladı:

» 2020 yılı içindeki toplam cirodaki kayıp öngörüsü %22

» Sınır kapılarının kapatılması karayolu eşya taşımacılarına büyük kayıp yaşattı.

» Sınır geçişlerindeki uzun bekleme süreleri, karantina prosedürleri, sınırlardaki sağlık kontrol uygulamaları operasyonel zorluklar ortaya çıkardı.

Pandemi sürecinin ardından alınabilecek önleyici tedbirlere de değinen Ereke, bunları, "Ticareti basitleştirici bölgesel iş birlikleri", "Finansal destek (yol geçiş ücreti, vergi vb.)" ve "Konvoy, TIR sürücülerindeki karantina uygulamalarının durdurulması" olmak üzere üç başlıkta topladı.

IRU TOPARLANMA PLANI HAZIRLADI

IRU'nun toparlanma planını oluşturduğunu da belirten Erman Ereke, "Ticari karayolu eşya taşımacılığı faaliyetlerinin kesintisiz ve aksama olmaksızın sürdürülmesi, tüm ülkelerdeki COVID-19 kaynaklı olumsuz etkileri azaltacak, ekonomik ve sosyal iyileşmenin temelini oluşturacaktır" dedi. Finansal ve finansal olmayan iki başlık altında hazırlanan IRU Toparlanma Planı'nın "3 Ana Hedefi" barındırdığını altını çizen Ereke, bu hedefleri şöyle sıraladı:

1-Sürücülerin, sektör çalışanlarının ve vatandaşların güvenliği: Çalışanlarımızın, müşterilerimizin ve toplumun sağlığı ve güvenliği, sektörün önceliğidir.

2-Tedarik zincirinin ve lojistik hizmet ağının devamlılığının sağlanması: Taşımacılık kurallarının hızla değiştiği ve sınırlandırma tedbirlerinin hayata geçirildiği durumlarda, eşya ve insanların en verimli şekilde hareket edebilmesi sağlanmalıdır.

3-Karayolu taşımacısı firmaların devamlılığının sağlanması: Genellikle küçük ve orta boy işletmeler finansal olarak zorluklar yaşamakta ve bu zorlukları aşmak için finansal desteğe ihtiyaç duymaktadır.

UTİKAD'ın Webinar serisinin ikincisi olan "Pandemi Sürecinde Konteyner Taşımacılığı, Limanlar ve Demuraj Uygulamaları" toplantısında uluslararası denizyolu taşımacılığında sorunlar ve gelecek öngörüler değerlendirildi.

DENİZYOLUNDA NORMALE DÖNÜŞ BAŞLADI

Cihan Özkal

Armada Lojistik Genel Müdürü

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener'in moderatörlüğünü yaptığı toplantıda konuşan Armada Lojistik Genel Müdürü, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Denizyolu Çalışma Grubu Başkanı Cihan Özkal, pandemi döneminde denizyolu taşımacılığında yaşanan süreci değerlendirdi. COVID-19 salgının dünya genelinde hızlı arttığı aylarda bazı ülkelerin, ciddi karantina kuralları uygulayarak, gemi yaşam mahalleri ve hatta geminin tamamını da kapsayacak uygulamalara gittiğini belirten Özkal, "Ancak birkaç istisna dışında tüm ülke limanları açıldı ve yük tahliyeleri yapılabilirdi. Limanlarda çalışan personel değişmeli olarak ve az seviyeye indirilerek, çalışmalarına çok sıkı tedbirlerle devam ettiler. Küresel denizyolu yük taşımacılığı da dünya ticaretinde ciddi payı olan bir sektör olduğu için pandemi süresince çok etkilendi. Özellikle deniz konteyner taşımacılığında 2020'nin ilk 6 ayında doğu-batı ekseninde ve diğer ticaret rotalarında yaklaşık olarak bin 675 seferin iptaline dikkat çekmek lazım. Mart-Nisan aralığında, armatörlerin kayıplarının haftalık 800 milyon Amerikan Doları tutarlarına ulaştığı ifade edildi. Nisan sonu itibarıyla, COVID-19 sürecinin kontrol altına alınmaya başlamasıyla normale dönüşler gerçekleşti" dedi. Türkiye açısından bakıldığında ise denizyolu taşımacılığının diğer taşıma modlarına nazaran belki de en az etkilenen mod olduğunu dile getiren Özkal, denizyolu taşımacılığının Mayıs-Haziran ayları itibarıyla nispeten normale döndüğünü ancak yine de bu dönemin etkilerinin üçüncü çeyrekte görüleceğini ve navlun fiyatlarında artış yaşanabileceğini dile getirdi.

ARMATÖRLERİN MALİYETLERİ ARTTI

Murat Denizeri

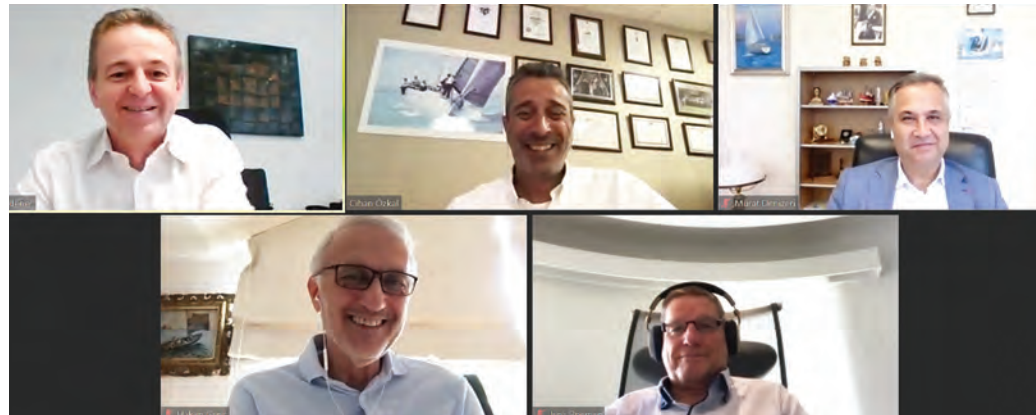
VDAD Yönetim Kurulu Üyesi

Vapur Donatanları ve Acenteleri Derneği (VDAD) Yönetim Kurulu Üyesi Murat Denizeri ise COVID-19 sürecinde denizyolu konteyner taşımacılığı açısından yaşananları ve bu sürecin armatörlere ve acentelere etkilerini değerlendirdi. Türkiye'nin coğrafi yapısı itibarıyla denizyolu taşımacılığında yüzde 88'lik payının büyük önem arz ettiğine değinen Denizeri, bu süreçte limanlara uğrak yapan gemi sayıları ve işlem gören yük miktarlarının bölgelere ve limanlara göre farklılık gösterdiğini dile getirdi. Denizeri şunları aktardı: "Limanlarda pandemi sürecinin etkilerini hemen görebilmek pek mümkün olmuyor. Örneğin Mart ayında çok fazla hissedilmeyen düşüş Nisan ayı ile birlikte çok net bir şekilde ortaya çıktı. Gemi sayıları düştü ve tabii ki bunu takip eden süreçte yük miktarları da azaldı. Bütün sektörlerde olduğu gibi denizyolu taşımacılığı da hem operasyonel hem de ticari anlamda etkilendi. Özellikle ticari anlamda baktığımızda önce Çin sonra Avrupa ve Amerika'da üretimin durması ve dünyada ortaya çıkan üretim azlığı deniz ticaretinde de etkisini gösterdi. Bu süreçte armatörler yük yetersizliğinden dolayı uğrak limanlarını azaltmak durumunda kaldı. Servislerden çekilen gemilerin hepsi boş bekletildi ve bu da tabii ki armatöre maliyet olarak yansıdı. Operasyonel anlamda baktığımızda ise üretimin azalması ile birlikte ciddi bir konteyner stoğu oluştu ve bu da konteynerlerin dolaşıma girememesine sebep oldu."

TOPARLANMAK ZAMAN ALACAK

Jens Roemer / FIATA Denizyolu Çalışma Grubu Başkanı

FIATA Denizyolu Çalışma Grubu Başkanı Jens Roemer ise, "Salgın ile





birlikte hükümetin uyguladığı sokağa çıkma kısıtlamalarının ekonomi, uluslararası ticaret ve denizcilik sektöründeki tedarik zinciri de etkilendi. Özellikle ABD ve Çin’de COVID-19 ile birlikte yük hareketleri durdu. Bu süreçte odaklanmamız gereken şeyler sıkışık terminaller, geçici depolamalar ve terkedilmiş kargolar olarak gözüküyor. Yükler limanlarda bekliyor, yüksek demuraj ücretleri ödüyoruz. Yaşananlar büyük ölçüde karışıklıklara neden oldu ve toparlanmak zaman alacak gibi gözüküyor” dedi. Sunumunda FIATA Denizyolu Çalışma Grubu’nun faaliyetlerine değinen Roemer, “FMC’nin Demuraj ve Detention Ücretlerine Yönelik Yorumlayıcı Kuralı”nı anlattı. Roemer, söz konusu kuralın ortaya çıkışındaki sürecin uzun bir zaman aldığını ve bununla birlikte küresel lojistik dünyası için olası etkileri ve sonuçlarını da değerlendirdi. Söz konusu yorumlayıcı kural ile FMC (Federal Maritime Commission), ABD’nin Denizcilik Kanunu çerçevesinde yükleyen, alıcı ve taşıma işleri organizatörlerine uygulanan demuraj ve detention ücretlerinin belirlenmesinde armatörler ve liman işletmelerine “adaletli” ve “makul” uygulamalar doğrultusunda rehberlik etmeyi amaçlıyor. Bunun yanı sıra önerilen yorumlayıcı kural demuraj ve detention kavramlarının uygulanmasındaki karışıklığı ve taraflar arasındaki anlaşmazlıkları azaltmayı, operasyonlardaki verimliliği arttırmayı da amaçlıyor.

LİMANLARIN ÖNEMİ ARTTI

Hakan Genç / TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı

Türkiye Liman İşletmecileri Derneği (TÜRKLİM) Yönetim Kurulu Başkanı Hakan Genç de Türkiye’nin ekonomisi için limanların ne kadar önemli olduğunu bu süreçte bir kez daha gördüklerinin altını çizdi. Genç, “Limanlar açısından baktığımızda 24 saat çalışan bir sistemden bahsediyoruz ve bu süreci yönetebilmek oldukça zor oluyor. Hepimiz lojistik

ağın parçalarını oluşturuyoruz ve bu ağ içerisinde yer alan tüm aktörler ile birlikte hareket etmeliyiz. Ülkemizin limanlar ile elde ettiği avantajlarını ön plana çıkarmalıyız. Geçmişte limanların yaşadıkları dar boğazları düşündüğümüzde limanların önemini daha da fazla göstermek için çalışmalarımızı sürdürmeliyiz” diye konuştu. 16 Mayıs’ta yayınlanan genelge ile liman hizmet tarifelerinin kamu tarafından onaylanması ve liman hizmetlerine getirilmesi öngörülen tavan-taban fiyat uygulamasına dair görüşlerini dile getiren Genç, bu durumun liman işletmeleri tarafında çok ciddi endişelere sebep olduğuna değindi.

1 Temmuz’da yapılan “UTİKAD Lojistikte Dijitalleşme ve Somut Girişimler Webinari”nda dijitalleşmenin dün, bugün ve geleceği değerlendirilerek, şirketlerin dijitalleşme yönünde atması gereken adımlar, izlemeleri gereken stratejiler ve lojistikte dijitalleşmeye ilişkin somut uygulamalar konuşuldu.

DİJİTALLEŞME HER ALANDA KAZANDIRIYOR

Nil Tuna / Transorient Yönetici Ortağı

Moderatörlüğünü UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur’un yaptığı toplantıda konuşan Transorient Yönetici Ortağı, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve İnovasyon Odak Grubu Başkanı Nil Tunaşar, “Özellikle 1920’li yıllardan bu yana ortaya çıkan gelişmeler günümüzde kendini yapay zeka uygulamalarına bıraktı. Birçok alanda ilginç gelişmeler yaşanıyor ve teknoloji hayatımızdaki payını her geçen gün daha da arttırıyor. Bugünden nereye gideceğimiz ise merak konusu. Bazı çalışmalar yapay zekanın hiçbir zaman insan beyninin yerini alamayacağını savunurken bazı çalışmalar ise ilerleyen

yıllarda bazı mesleklerin tamamıyla yok olacağını söylüyor” dedi. Küresel çapta bilgi ve iletişim teknolojileri harcamalarının 2023 yılına kadar yaklaşık 6 trilyon dolara ulaşmasının beklendiğinin altını çizen Tunaşar, şunları aktardı: “COVID-19 salgını sebebiyle 2020 yılında artış göstermesi beklenmiyor ancak bundan sonraki süreçte IoT, robotik, sanal gerçeklik, 3 boyutlu yazıcı vb. gibi yeni teknolojilerin bilgi ve iletişim teknolojilerine yapılan harcamaların her geçen gün payını daha da artırması bekleniyor. Büyük şirketlerin dijitalleşme süreçlerini incelediğimizde dijital dönüşümün uzun vadede firmaların hisse senetlerinin değerini ve karlılığı arttırdıklarını görüyoruz. Dünyanın önde gelen 7 şirketinin dijital dönüşümü, bu dönüşümün hemen gerçekleşmediğini ancak önemli finansal etkisinin olduğunu gösteriyor. Öyle ki lojistik süreçlerinin dijitalleşmesi ile firmaların 500 milyon doların üzerindeki stoklarını %40’tan %25’e, teslimat maliyetlerini %20’den %10’a, garanti harcamalarını %25’ten %12’ye işçilik maliyetlerini %30’dan %20’ye düşürdükleri görülüyor.”

DİJİTALLEŞME BİR STRATEJİ İŞİ

Prof. Dr. Okan Tuna / Dokuz Eylül Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı

Dokuz Eylül Üniversitesi Lojistik Yönetimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Okan Tuna ise dijitalleşmeye dair değerlendirmelerini farklı bir bakış açısıyla dile getirdi. “Dijitalleşme kavramından bahsediyoruz ancak bu noktada dijital dönüşümden de bahsetmek gerekiyor. Ben temel olarak iki kavramı ayırmamız gerektiğini düşünüyorum. Birincisi dijitalleşme ikincisi ise dijital dönüşüm. Öncelikle organizasyon içinde yer alan sorunların neler olduğu belirlenmeli, sonrasında bu dijital dönüşümün organizasyona nasıl adapte edileceği ve bu adaptasyonla dijitalleşmenin nasıl etkin bir şekilde kullanılabileceği düşünceleri üzerine yoğunlaşılmalıdır. Unutmayalım ki dijitalleşme bir teknoloji işidir ancak öncelikli olarak bir stratejik yönetim işidir. Dijitalleşmenin ne kadar, hangi dozda ve hangi aşamada olacağı soruları da oldukça önemlidir.” UTİKAD ve Dokuz Eylül Üniversitesi Denizcilik Fakültesi iş birliği ile yapılan “Lojistik Eğilimler ve Beklentiler Araştırması”na da değinen Prof. Dr. Tuna; “Lojistik sek-

törünün temsil eden firmalara gelecek 5 yılda sektörü en çok ne etkileyecek diye sorduk. Robotik ve otomasyon sistemleri ve nesnelerin interneti cevabını aldık. Ben bu sonuçlardan anlıyorum ki, Türkiye’de lojistik sektörü bu işin öneminin farkında ve bu konudaki çalışmalarını sürdürüyor. Ancak şunu da unutmamalıyız ki dijitalleşme maliyetleri düşürecek ancak hiç beklemediğimiz başka maliyetler de ortaya çıkacak. Ancak dijitalleşme konularındaki çalışmaların daha uzun ömürlü olacağını düşünüyorum. Taşıma İşleri Organizatörleri hem dışardaki hem kendi içindeki verileri çok iyi bir şekilde kullanabilmeli ve kendilerine entegre edebilmelidir. Hem kamu hem de bireysel olarak gerçekleştirilecek çalışmalar ile birlikte bu konudaki kazanımlar büyük olacak” diye konuştu.

YENİ YOLLARA İHTİYAÇ VAR Dominique Willems / CLECAT Gümrük, Dolaylı Vergilendirme ve BT Kıdemli Müdürü

CLECAT Gümrük, Dolaylı Vergilendirme ve BT Kıdemli Müdürü Dominique Willems ise, kariyeri boyunca dijitalleşmeye yönelik uygulamalar üzerinde çalıştığını ancak günümüzdeki durumun hala istenilen düzeyde olmadığını dile getirdi. Willems, “Gerçekçi olmak gerekirse son 15, 20 yıllık süreçte çok fazla bir değişiklik görmedim. 90’lı yıllardan bu yana gelen nokta düşünüldüğünde lojistik sektörünün bu konu üzerinde daha çok yoğunlaşması gerekiyor” dedi. Willems, dijitalleşmede CLECAT’ın yaklaşımını ise şu sözlerle açıkladı: “Veri egemenliği anahtardır ve dijitalleşme kendi başına bir hedef olarak değil verimliliğin artması için bir araç olarak görülmelidir. Belgelerin dijitalleşmesi konusunda odak elektronik veri değişimi olmalıdır. Tek merkezli çözümler yerine dağıtılmış bir ağ yapısı her zaman daha

iyidir. Aynı zamanda AB teknolojik tarafsızlık uygulayarak tek bir çözüm ve teknoloji seçmekten kaçınmalıdır.” Bugün Avrupa’daki gümrük ve ticarete bakıldığında neredeyse tamamen dijitalleşmiş ve otomatik bir sistem olduğunu ifade eden Willems, “Mevcut durumda mevzuat bize çok sayıda basitleştirme sağlıyor. AB ülkelerine baktığımızda Lojistik Performans Endeksi’nde ilk 25 ülke içerisinde yer alıyorlar. Ancak bu durum artan güvenlik ve güvenlik tehditleri, artan ticaret engelleri, gıda, sağlık ve çevre sorunları gibi zorlukları da beraberinde getiriyor ve uluslararası ticaretin büyümeye devam etmesi için yeni yollar gerekiyor” dedi.

DİJİTALLEŞMEYENLER SİSTEMİN DIŞINDA KALACAK

Dr. Emre Serpen / TroyAvi
Danışmanlık Kurucu Başkanı

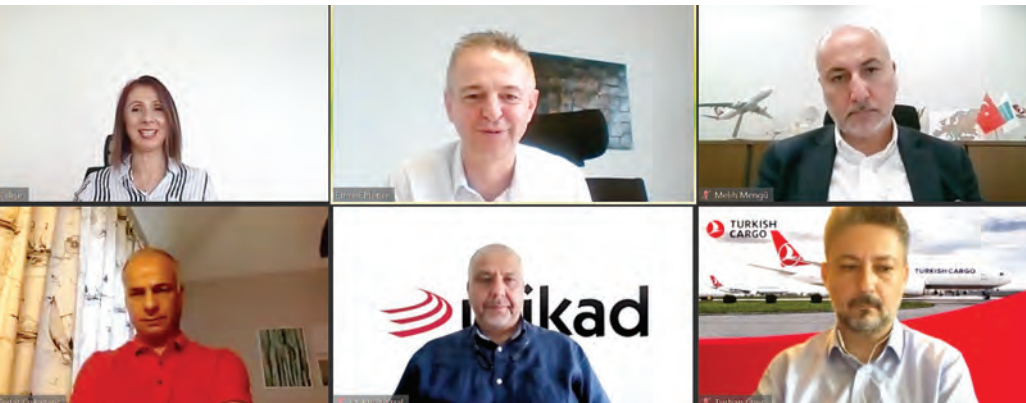
TroyAvi Danışmanlık Kurucu Başkanı Dr. Emre Serpen, lojistik süreçlerin hızlanması için dijitalleşme aşamalarına hız verilmesi gerektiğinin atını çizdi. Dr. Serpen; “Birçok ülkede ve endüstride dijitalleşme adımları yoğun olarak atılmış durumda ve hızlı bir şekilde ilerleyişini sürdürüyor. Tüm bunları düşündüğümüzde lojistik sektörü de bu anlamda yapılacak çalışmalara çok fazla ihtiyaç duyuyor. Lojistik sektöründeki dijitalleşmenin diğer endüstrilerin gerisinde kalmasının en önemli sebebi çok katmanlı bir yapıdan oluşması. Bu noktada lojistik şirketlerinde dijitalleşme süreçlerine yeterli bütçe ayrılmıyor. Lojistik firmalarının birbirinden çok farklı kültüre sahip olmaları da bir etken olarak görülüyor. Aynı zamanda firmaların IT üzerine çalışacak elemanlarını da yetiştiriyor olmaları gerekiyor. Tüm dünyada dijitalleşme uygulamaları her geçen gün artarak devam edecek ve bu değişimlere uyanlar sistemde kalırken, uyamayanlar ise sistemin dışında kalacaklar” dedi.

8 Temmuz’da gerçekleştirilen “UTİKAD Uluslararası Hava yolu Taşımacılığı Webinarı”nda ise pandemi sürecinin hava yolu taşımacılığına küresel ve yerel etkileri, hava yolu uçak şirketlerinin, havalimanlarının, yer işletmelerinin, havalimanı antrepolarının ve hava kargo acentelerinin bu dönemde karşılaştıkları sorunlar, üstlendikleri sorumluluklar ve aldıkları önlemler değerlendirilerek, hava yolu taşımacılığının geleceğiyle ilgili öngörüler paylaşıldı.

COVID-19’UN HAVAYOLUNA FATURASI 84 MİLYAR DOLAR

Funda Çalışır / IATA Türkiye,
Azerbaycan ve Orta Asya Bölge
Müdürü

IATA Türkiye, Azerbaycan ve Orta Asya Bölge Müdürü Funda Çalışır, tüm dünyayı etkisi altına alan pandemi sürecinin global anlamda hava kargo taşımacılığına olan etkilerini şu sözlerle dile getirdi. “Geçtiğimiz şubat ayında yaptığımız çalışmalar bize 29.3 milyar dolarlık bir gelir kaybını gösterirken, Haziran’da bu rakam 419 milyar doları buldu. Elimizdeki verilere baktığımızda havayollarının 2020 yılını yaklaşık 84 milyar dolar zarar ile kapatmalarını bekliyoruz. Global anlamda ve tonaj bazında hava kargodaki en büyük düşüş Nisan ayında yaşandı ve bu oran yüzde 36 olarak belirlendi. Bu oran zamanla iyileşti ve bu mayısı geçtiğimiz mayıs ayı rakamlarıyla kıyaslırsak yüzde 31’lik bir daralma olduğu görülüyor. Hava kargo gelirlerine baktığımızda geçtiğimiz yılın mayıs ayına kıyasla yüzde 32’lik bir artış olduğunu söyleyebiliriz ancak gerek üretimin daralması gerekse kargo için ayrılan kapasitenin daralması sonucunda hava kargonun uğradığı kayıp miktarı oldukça fazla. Bu noktada IATA olarak 2019 rakamlarına 2023 yılından önce ulaşamayacağı görüşündeyiz.” Bu süreçte IATA olarak havayolları için nakit kaynağı yaratmanın en büyük öncelikleri olduğunu vurgulayan Çalışır, “Havayollarımızın ödemeleri gereken vergilerin ötelenmesi için girişimlerde bulunduk. Diğer yandan ise eskiye dönüş noktasında operasyonel anlamda hazır hale gelebilmek için gerekli tedbirleri aldık” dedi.



%32 KÜÇÜLME BEKLENİYOR

Turhan Özen / Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı

Çalışır'ın ardından sözü alan Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen, pandemi sürecinde hava kargo taşımacılığının ne kadar önemli olduğunun bir kez daha anlaşıldığını söyledi. "Pandemi sürecinde; hava kargo ve hava lojistiği olmasaydı, Türkiye ve diğer ülkelerin COVID-19 ile olan mücadelesi çok daha zorlu geçerdi" diyen Özen, sözlerini şöyle sürdürdü: "Kapatılan sınırlar ve karantina uygulamaları ile tedarik zincirinde ciddi aksamalar yaşandı. Dünya çapında hava kargo pazarının COVID-19 sebebiyle yüzde 32'ye kadar küçülmesi bekleniyor. Türkiye için 2020 yılının ilk 5 ayına baktığımızda özellikle nisan ayında ihracatın yüzde 45,4, ithalatın ise yüzde 38,6 azaldığını görüyoruz. Pandemi etkisinin nispi olarak azalma gösterdiği haziran ayına geldiğimizde ise bu düşüşün yüzde 20-25'lere geldiğini ve biraz daha iyimser bir tablo ile karşılaştığımızı söyleyebiliriz. Yeni normalde, umuyoruz ki daha da iyiye gidecektir."

Turkish Cargo'nun yürüttüğü çalışmalar hakkında da bilgi veren Turhan Özen, "Mart ayı sonu itibarıyla operasyonlarımızı yalnızca Atatürk Havalimanı özelinde gerçekleştirmeye başladık. Bu süreçte aynı zamanda 32 adet yolcu uçağımızı, kargo taşınmaları için elverişli hale getirerek hava kargo taşınmalarını sürdürdük, böylece hızlı bir operasyonel verimlilik ve adaptasyon sağladık. Mayıs ayının ortasına geldiğimizde ise haftalık frekans sayımızın 350'yi aşmasıyla birlikte iki havalimanında bulunan tesislerimiz ile tekrar Dual Hub operasyonlarımıza dönüş yaptık" diye konuştu. COVID-19 sürecinde dijitalleşmeye yönelik çalışmaları ile sektöre katkı sağlamayı amaçladıklarını dile getiren Özen, Turkish Cargo'nun CARGY isimli yapay zekâ robotunu devreye aldığını söyledi. Özen, "Yeni dijital çözüm ortağı olan sanal robotumuz, tüm uçuşların orijinal destinasyon ve tarih bilgilerini listeleyerek, havayolu konşimento (AWB) numarası ile gönderinin durumunu Türkçe ve İngilizce dillerinde 7/24 sorgulama imkanı sunuyor. Bunun yanı sıra; Alfa, Bravo, Charlie ve Delta isimli dört robotumuzu da devreye soktuk. Çalışanlarımızın çoğunlukla evden çalıştığı bu dönemde otomasyona açık işlemlerin, serverlar üzerinden

gerçekleştirilmesi konusunda çalışmalarını sürdürüyorlar. Böylece manuel ve tekrarlayan görevler için işgücü sağlamış oluyoruz" dedi.

OPEN SKY UYGULAMASI İÇİN UYARI!

Ali Sedat Özkazanç
MNG Airlines Genel Müdürü

MNG Airlines Genel Müdürü Ali Sedat Özkazanç, Türkiye'nin salgın sürecine çok hızlı uyum sağladığını dile getirdi. Özkazanç, "Bu dönemde dünyanın çeşitli ülkelerine taşınmalarımızı sürdürdük. Türkiye için yıllardır dile getirdiğimiz lojistik üs olma durumunu bu süreçte ortaya koyma fırsatı bulduk ve bunun sürekliliğini korumalıyız" dedi. Open Sky'a dair düşüncelerini de paylaşan Özkazanç şunları aktardı: "Biz Türkiye olarak Open Sky'ı gerçekleştireceksek, fayda sağlayabileceğimiz koşulların olmasına dikkat etmeliyiz. Aksi takdirde gerçekleşecek tek taraflı bir anlaşma ile mevcut gücümüzü ve avantajlarımızı da kaybetmiş oluruz."

MNG Airlines'ın çalışmaları hakkında da bilgi veren Özkazanç, "MNG Airlines olarak bu süreçte geceleri daha uzun rotalar, gündüzleri ise nispeten daha kısa rotalar ile operasyonlarımızı sürdürdük. Bu şekilde hem kapasitemizi ikiye katladık hem de tek yön-tek destinasyon planlayarak operasyonlarımızda verimlilik sağladık" dedi. Yolcu uçakları ile kargo taşınması uygulamasına devam edilmesi hakkındaki görüşlerini de paylaşan Özkazanç, böyle bir durumda kuralların açık bir şekilde konması gerektiğini ve kargo uçaklarının rekabet anlamında geri planda kalmamasının önemli olduğunun altını çizdi. Eskiden beri süregelen sistemin artık evrilmesi gerektiğini de dile getiren Özkazanç bir noktadan sonra yeni yöntemler ve yeni bakış açılarına ihtiyaç duyacaklarını belirtti.

KAYIPLAR

TELAFİ EDİLECEK

Melih Mengü
İGA Airport CEO Danışmanı

İGA Airport CEO Danışmanı Melih Mengü ise İstanbul Havalimanı için değerlendirmelerde bulundu. Mengü, "Geçtiğimiz haziran ayında hem Atatürk Havalimanı hem de İstanbul

Havalimanı'nda toplam 105 bin ton kargo elleçlendiğini görüyoruz. Bu noktada geçtiğimiz yıla göre yüzde 10-12 oranında bir düşüş olduğunu söyleyebiliriz ancak öngörülenden daha kısa bir sürede eski kapasiteyi yakalamayı ve İstanbul Havalimanı'nın temmuz ayı itibarıyla eski rakamlarına ulaşmasını bekliyoruz" diye konuştu. İstanbul Havalimanı'nın üçüncü pistini açtıklarını ve büyük bir kapasiteye sahip olduklarını dile getiren Mengü, "Nisan ve mayıs aylarında havalimanı paydaşlarımıza herhangi bir kira faturası kesmedik ve sonrasındaki süreçte de kiralarda olabildiğinde indirim gittik. İlerleyen dönemde de kargo özelinde dijitalleşmeye yönelik sürdürdüğümüz çalışmaları tamamlayarak paydaşlarımızın kullanımına sunmayı planlıyoruz" dedi.

KAMU DESTEĞİNE İHTİYAÇ VAR

Mehmet Özal
Ekol Lojistik İcra Kurulu Üyesi

Ekol Lojistik İcra Kurulu Üyesi, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Havayolu Çalışma Grubu Başkanı Mehmet Özal de pandemi sürecini hava kargo acentaları açısından değerlendirdi. Pandemi süreciyle birlikte hava kargo taşımacılığının ürün çeşitliliği değişmiş olsa da Avrupa'daki pazarların açılması ve normalleşme süreçlerinin devam etmesiyle birlikte Türkiye çıkışlı dış ticaret ürünlerine olan talebin yeniden artacağına dikkat çeken Özal, "Gelecek ayların bu anlamda çok daha iyi olacağı düşüncesindeyim. Bu anlamda Türkiye'nin dış ticaret dengesinin sağlanması ve verimliliğinin artırılması yük trafiğine bağlı olduğundan, transit akışların sağlanmasına yönelik stratejiler ve politikalarına olan ihtiyaçtan da bahsetmemiz gerekiyor. Pandemi ile birlikte çalışmalarımızı sıklaştırdık ve tüm paydaşlarımızla iletişimimizi sürdürdük. Hem ulusal hem de uluslararası anlamda taleplerimizi gerekli kamu kurum ve kuruluşlarına ilettik. Bunun yanı sıra UTİKAD olarak tüm taşıma modları bazında hangi süreçleri dijitalleştirebileceğimize yönelik çalışmalarımıza bu dönemde de hız kesmeden devam ettik. Havayolu tarafı bu süreçlere oldukça hazır görünüyor ve bizim bu noktada kamudan destek almaya ihtiyacımız var" dedi.

Dünya Bankası'ndan 314 milyon euroluk

DEMİRYOLU KREDİSİ

Dünya Bankası, Türkiye'ye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi için 314,5 milyon euro (350 milyon dolar) kredi sağlayacak. 3 bileşeni bulunan projeyle seçilen demiryolu yük taşımacılığı koridorlarında taşımacılık maliyetlerinin düşürülmesi hedefleniyor.

Dünya Bankası, Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi için 314,5 milyon euro (350 milyon dolar eşdeğeri) tutarındaki krediyi onayladı. Dünya Bankası'ndan yapılan açıklamada, söz konusu projeyle seçilen demiryolu yük taşımacılığı koridorlarında taşımacılık maliyetlerinin düşürülmesinin hedeflendiği bildirildi. Projeyle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının demiryolu yük taşımacılığı bağlantılarını gerçekleştirme ve demiryolu bağlantılı lojistik merkezlerini yönetme kapasitesinin güçlendirilmesinin de amaçlandığı belirtilen açıklamada, bankanın İcra Direktörleri Kurulu'nun Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi için 314,5 milyon euro (350 milyon dolar eşdeğeri) tutarındaki krediye onay verdiği aktarıldı. Açıklamada projenin, Türkiye'nin ulusal demiryolu ağına öncelikli düğüm noktalarında son kilometre bağlantılarıyla çok modlu bağlantı altyapısının yapımını destekleyeceği kaydedildi. Bu müdahalelerin ulaştırma ve lojistik sektörünün yeniden canlandırılmasına yardımcı olacağına dikkatin çekildiği açıklamada, buna bağlı olarak yeni tip koronavirüs salgını sonrasında projenin hedef koridorlarında tedarik zincirleri işleten yük sahiplerinin sürdürülebilirliğine katkıda bulunulacağı ifade edildi.

"POTANSİYELİNİN KULLANILMASINA KATKI SUNACAK"

Dünya Bankası Türkiye Ülke Direktörü Auguste Kouame, uygun ekonomik



coğrafyası ve emtia ihtisaslaşma özelliklerine rağmen demiryolunun Türkiye'nin taşıma tonajının sadece yüzde 4'ünü oluşturduğunu belirtti. Yük taşımacılığının çok büyük oranının halen karayolu üzerinde gerçekleştirildiğine işaret eden Kouame, şunları kaydetti: "Bu tablo, kaçınılmaz lojistik maliyetleri ve çevresel dışsallıklar bakımından önemli bir ekonomik değer potansiyeli ortaya koymaktadır. Proje kapsamında yapılacak yatırımlar Türkiye'de demir yolu yük taşımacılığı potansiyelinin tam olarak kullanılmasına ve ulaştırma sektöründe çevresel açıdan daha yeşil bir yaklaşımın izlenmesine katkıda bulunacaktır."

ÜÇ BİLEŞENLİ PROJE

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından uygulanacak Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi'nin 3 bileşeni bulunuyor.

» Birinci bileşen, Filyos Limanı, Çukurova Bölgesi Sanayi Bölgeleri, İskenderun Körfezi Limanları ve uygulama sırasında seçilecek ilave öncelikli yerler dahil olmak üzere

öncelikli demiryolu ağı düğüm noktalarında demiryolu iltisak hatlarının ve çok modlu bağlantıların yapımını içeriyor.

» İkinci bileşen, ilave yük taşımacılığı düğüm noktalarındaki son kilometre bağlantı altyapısı için fizibilite etütlerinin, detay mühendislik projelerinin, çevresel ve sosyal dokümanların hazırlanmasını ve kontrolörlük hizmetlerinin sunulmasını kapsıyor.

» Üçüncü bileşen ise demiryolu teknik standartlarında yeknesaklığın sağlanmasına yönelik teknik yardım, demiryolu yük taşımacılığı sektörünün performansının iyileştirilmesine yönelik bir strateji belgesinin hazırlanmasına destek sağlanması ve demiryolu bağlantılı lojistik merkezleri için bir işletme ve yönetim planı hazırlanması yoluyla Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nın desteklenmesi dahil olmak üzere, proje uygulama desteği, kurumsal güçlendirme, kapasite oluşturma ve ikinci aşama Covid-19 müdahale desteği sağlanmasını öngörüyor.

ÇİN'DEN GELEN YÜK TRENİ 12 günde Köseköy'e ulaştı

Türkiye, Azerbaycan ve Gürcistan'ın iş birliğiyle Ekim 2017'de işletmeye açılan Bakü-Tiflis-Kars demiryolu hattı ve entegre olduğu 'Kuşak ve Yol Projesi' kapsamında oluşturulan Orta Koridor üzerinden taşımacılık artıyor. Çin Kazakistan sınırında bulunan Khorgos'dan 23 Haziran'da hareket eden 43 adet 40 feet konteyner yüklü China Railway Ekspres adlı yük treni Kazakistan, Hazar Denizi, Azerbaycan ve Gürcistan'ı takip ederek 5 Temmuz'da İzmit Köseköy'e ulaştı. Hammadde ve aramamul taşıyan yük treni, Çin ile Türkiye arasındaki yaklaşık 9 bin 400 kilometrelik mesafeyi 12 günde tamamlan-

dı. Bu sürenin ilerleyen zamanlarda 10 güne indirilmesi hedefleniyor. Konteynerlerini bıraktıktan sonra Marmaray tüp geçişini kullanacak tren, İtalya ve Polonya'ya gidecek. Söz konusu tren, Avrupa ve Türkiye'den ihracat konteynerlerini alarak rotasını tekrardan Orta Asya ve Çin'e çevirecek.

Ulaşımın Türkiye parkurunu sağlayan Pasifik Eurasia CEO'su Murat Karatekin, söz konusu treni BTK hattında ve kuzey koridorunda TCDD'nin resmi forwarderi olarak, 12 gün gibi kısa bir sürede Türkiye'ye ulaştırmaktan duydukları memnuniyeti dile getirdi. Murat Karatekin, 12 günlük sürenin lojistik sektörü açısından çok önemli

ve değerli olduğunu belirterek, "Salgın koşullarına rağmen demir yolu taşımacılığında sevkiyatların etkilenmemesi çok önemli. Pandemi döneminde lojistik sektörüne baktığımızda karayolu ve havayolu taşımacılığının durma noktasına geldiğini, deniz yollarında ise navlunların tavan yaptığını görüyoruz. Demiryolu taşımacılığında ise hacimsel olarak artış meydana gelmesine rağmen, navlunlar düşürülerek ihracat ve ithalatçılarımızın yükünü bir nebze hafifletmiş olduk" dedi.

YILDA 100 BLOK TREN İŞLETİLECEK

Bakü-Tiflis-Kars ve Orta Koridor demiryollarında, Çin (Xi'an) – Türkiye (İzmit-Köseköy) güzergahında haftada iki kez olmak üzere yılda 100 blok tren geçişi planlanıyor. Söz konusu blok geçiş tren sayısının yakın gelecekte artması beklenirken Çin'in Rusya üzerinden Avrupa'ya yaptığı demiryolu yük taşımacılığının yüzde 30'unu Orta Koridor'a kaydırmayı planladığı ve böylece kuzey hat olarak belirtilen Çin-Rusya (Sibirya)- Belarus üzerinden yılda 5 bin 500 trenle yapılan taşımaların ilk etapta yılda 1000, daha sonra ise 1500 seferinin Türkiye üzerinden ulaştırılmaya başlanması öngörülmüyor.



BTK hattında taşımalar 3,7 kat arttı

Afghanistan Cumhurbaşkanı Eşref Gani ve Türkmenistan Cumhurbaşkanı Gurbangulu Berdimuhammedov ile video konferansla üçlü toplantı gerçekleştiren Azerbaycan Cumhurbaşkanı İlham Aliyev, demiryolundan taşınan yük hacmine ilişkin bilgilendirme yaptı. Azerbaycan Cumhurbaşkanlığından yapılan açıklamaya göre, Aliyev, Bakü-Tiflis-Kars demir yolunun 2017'de hizmete girdiğini, bunun tarihi bir olay olduğunu belirtti. Bu hatta "Demir İpek Yolu" denilmesinin tesadüf olmadığını ifade eden Aliyev, "Bu

proje kıtaları birbirine bağlıyor. Asya ile Avrupa arasında bulunan bir ülke olan Azerbaycan, Avrasya'daki nakliye ve lojistik sektörüne önemli katkılarda bulunmaktadır. 2020 yılının ilk 6 ayında Bakü-Tiflis-Kars demir yolu ile taşınan yük hacmi, 2019'un aynı dö-

mine göre 3,7 kat daha fazla" şeklinde bilgilendirme yaptı. Aliyev, Lapis Lazuli güzergahının 2018'de Bakü-Tiflis-Kars demir yolu ile birleştirilmesinden sonra Afganistan'ın ticari yüklerinin Türkmenistan'a, oradan Azerbaycan'a, daha sonra ise batı yönünde taşınmaya başladığını kaydetti. Gani, Berdimuhammedov ve Aliyev, başta ulaştırma olmak üzere 3 ülke arasındaki yatırım, ticaret, enerji güvenliği ve telekomünikasyon alanlarında iş birliklerinin geliştirilme olanaklarını da müzakere etti.





Gamze AKGUN

Aydem Enerji Güneş Enerjisi Bölümü Satınalma ve Lojistik Müdürü

TEDARİK ZİNCİRİNDE AÇIK İNOVASYON

"Aydem Enerji ve Parla Solar olarak çalıştığımız lojistik firmalarının yenilikçi çözümlerle süreçlerimize değer katıyor olması tercih sebebimiz. Alışlagelmiş zamanında teslim, kaliteli hizmet gibi performans parametrelerinin yanında, sorumluluk ve sürdürülebilirlik ilkeleri ile tedarikçilerimizle uzun dönem stratejiler geliştirerek günümüz iş dünyasında rekabet avantajı sağlanabileceğinin gücüne inanıyoruz."

Aydem Enerji olarak 40 yıllık sektör deneyimimiz ve 12 bin çalışanımızla Türkiye'nin en büyük ilk üç yenilenebilir enerji portföyüne sahip firmalarından biriyiz. Entegre enerji grubu olarak hem elektrik üretimi hem de tüm Ege Bölgesi'nin elektrik dağıtım şirketlerimizdeki faaliyetlerimize topluma ve çevreye duyarlı duruşumuzla her zaman insanı merkeze alarak devam ediyoruz. Şirket

olarak en büyük motivasyonumuz, enerji sektöründe yenilikçilik ve sürdürülebilirliği sağlamak. Bu amaçla ülkenin ilk yerli güneş hücresi imalatını Parla Solar şirketimiz bünyesinde gerçekleştirdik.

"İnovatif ürünler sunmayı ve ülkemizdeki sektörel gelişimi teşvik etmeyi stratejimizin en önemli parçası olarak görüyoruz. Tedarikçilerimiz her ikisinde de kilit rol oynuyor."

Yeni fikir arayışımızda ve bunların başarılı bir şekilde kullanılmasını sağlamak için sürekli olarak şirketimizin mevcut sınırlarının ötesine bakıyor, geniş bir hedef kitle içinde stratejik iş ortaklıkları arıyoruz. Parla Solar şirketimizin hali hazırda yaklaşık 40 ülkede tedarikçisi ve başka iş ortakları bulunuyor. Satın alma hacmimizin yüzde 20'si İktisadi İşbirliği ve Gelişme Teşkilatı'na (OECD) üye ülkelerden,



yüzde 40'1 Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği'ne (APEC) üye ülkelerden gelmekte.

Kalite, etkinlik, sorumluluk ve sürdürülebilirlik standartlarını yüksek tutmanın yanında uzun süreli iş ilişkileri için, üretim maliyetlerinin ve lojistik süreçlerinin inovasyon ve optimizasyonu açısından en yüksek potansiyel sunan tedarikçileri tercih ediyoruz. Tedarikçilerimizin zamanla müşteri tercihi olabildiğini gözlemleyerek, özellikle uzun vadeli stratejilerimizi seçili tedarikçilerimiz ile birlikte geliştirmek üzere çalışıyoruz. Özellikle yüksek teknoloji üretim endüstrisinde, açık inovasyon, müşteriler ve tedarikçiler gibi dış paydaşlardan aktarılan yeni bakış açılarını kullanmak ürün / süreç inovasyonunu yönlendirmek için büyük önem taşıyor. Birçok teknoloji devi, karşılaştıkları kritik sorunları çözmek için proaktif olarak açık inovasyonu kullanıyorlar ve çoğunlukla müşterilerden ve tedarikçilerden inovasyon tohumları arıyorlar.

"Günümüz dünyasında şirketler arasındaki rekabet tedarik zinciri eko sistemlerinin rekabetine dönmüş durumda."

Hali hazırda herkes bilgiye erişebiliyor ve bu bilgiyi değerlendirebiliyor. Ancak öne çıkmak, bu bilgilerin entegre bir şekilde yönetilip süreçlerde maliyet optimizasyonuna katkısı ile gerçekleşiyor.

Üretimini yaptığımız güneş panellerinde müşterilerimizden her zaman birim alanda daha fazla elektrik üretebilecek panellerin talepleri ile karşılaşyoruz. Bu da bizi inovasyon ve Ar-Ge'ye teşvik ediyor. Bu konuda

"Özellikle yüksek teknoloji üretim endüstrisinde, açık inovasyon, müşteriler ve tedarikçiler gibi dış paydaşlardan aktarılan yeni bakış açılarını kullanmak ürün / süreç inovasyonunu yönlendirmek için büyük önem taşıyor. Birçok teknoloji devi, karşılaştıkları kritik sorunları çözmek için proaktif olarak açık inovasyonu kullanıyorlar ve çoğunlukla müşterilerden ve tedarikçilerden inovasyon tohumları arıyorlar."



tedarikçilerimiz ile açık inovasyonun kritik rol oynadığının bilincindeyiz. Bununla birlikte, üniversiteler, araştırma enstitüleri, tedarikçiler ve müşteriler gibi dış ortakların yanı sıra, özellikle yalnızca yeni fikir ve öneriler sunmakla kalmayıp aynı zamanda araştırma ve proje geliştirme işlerimizi ileriye taşıyan tedarikçilerimiz ve müşterilerimizin de inovasyon sürecimize katılması ürünlerimizin geliştirilmesine destek sağlıyor.

Yeni teknoloji üretim hatlarımız ile şu an ülkemizde bulunmayan

430-530 W gücünde güneş panellerini yılın son çeyreğinde üretebilir durumda olacağız. Yüksek güçteki güneş panelleri, bir ailenin ihtiyacı olan elektriğin kendi evlerinin çatılarına kurulan güneş enerji santralleri ile karşılanması ve hatta fazlasının şebekeye satışı için büyük önem taşıyor olacak. Enerji tüketimi yoğun endüstrilerde ise birim alanda daha fazla elektrik üretebilir olmak ve uzun vadede verim kayıplarını minimize etmek fabrikalar için stratejik bir yatırım haline geliyor.

"İthalatın fazla olduğu sektörümüzde ürün inovasyonunun yanında süreçlerin ve alınan hizmetlerin de optimizasyonunun sağlanması hem ürün kalite hem de rekabet için büyük önem taşıyor."

Çalıştığımız lojistik firmalarının yenilikçi çözümlerle süreçlerimize değer katıyor olması tercih sebebimiz. Alışlagelmiş zamanında teslim, kaliteli hizmet gibi performans parametrelerinin yanında, sorumluluk ve sürdürülebilirlik ilkeleri ile tedarikçilerimizle uzun dönem stratejiler geliştirerek günümüz iş dünyasında rekabet avantajı sağlanabileceğinin gücüne inanıyoruz.



314 MİLYON EURO'LUK DEMİRYOLU KREDİSİ neleri değiştirecek ?

"Yakın zamanda sektör evrilecek, Freight Ro-Ro'ların yanında Tren-Ferry'ler, Türkiye'den çıkan konteynerların bazılarının demiryollarına kayması, maliyeti azaltmak için fabrikaların içine kadar giren özel iltisak hatları göreceğiz. Karayolu taşıma hacimlerinde ise demiryoluna kaymalar olacak. Demiryolu bağlantılı limanlar önem kazanacak. İpek Yolu'nda bu treni kaçırmazsak 'demir ağırlarla ördük ana yurdu dört baştan' diyebileceğiz."



İldızhan Türe
Maersk Line Büyük Müşteriler
Kıdemli Yöneticisi

TC Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndaki kurumsal kapasiteyi güçlendirmeyi amaçlamakta. Projenin geneli için ise öncelikli olarak şube hatları inşa etmek, bakımını yapmak ve işletmek ve modern lojistik merkezlerini yönetmek için altyapı kurmak kısımlarına odaklanılacak.

Türkiye'nin stratejik olarak ekonomik piyasalara yakın olması (Avrupa Birliği gibi) ve ticaret yolları arasında en düşük ekonomik mesafeye sahip olan ülke olması lojistik olarak avantaj. Demiryollarında ise sabit varış ve kalkış sürelerin olması bu avantajımızı daha da artıracak. Türkiye, Avrupa ve Asya arasındaki avantajlı jeostratejik konumu sayesinde, büyük bir bölgesel lojistik merkezi olma potansiyeline sahip, bu proje sayesinde hep konuştuğumuz potansiyeli aktifte edilecek.

DEMİRYOLUNUN YÜK TAŞIMACILIĞINDAKİ PAYI

Türkiye tüm jeostratejik avantajlarına rağmen halihazırda demiryollarının fiziksel altyapı yetersizliği nedeniyle potansiyelini kullanamıyor. Artan ulaşım talebini karşılamak için denizyolu taşımacılığına yöneldiğinde ise talebe zamanında karşılık verilemiyor. Ulaşım, üretim ve hammadde tedariklerinde sıkıntılar yaşanıyor. Bu nedenle karayolu yük ve yolcu taşımacılığında tercih nedeni oluyor ve bu taşıma modunda yoğunluk oluşuyor. Karayolu taşımacılığı, kapıdan-kapıya taşımacılıkta zaman konusunda en verimli ulaşım modu olarak öne çıkıyor. Taşımacılık istatistikleri incelendiğinde karayolu taşımacılığı hem yolcu

hem de yük taşımacılığında %89'luk bir payla dominant bir etkiye sahip. Demiryolu ise yük taşımacılığında % 3.9, yolcu taşımacılığında ise 1%'lık paya sahip. Avrupa ülkelerinde demiryolunun yük taşımacılığında %28, yolcu taşımacılığında ise %6.7 pay aldığı düşünülürse bu rakamların oldukça gerisindeyiz. Demiryolunda ağırlıkta maden taşıyoruz. Metal cevheri ve madencilik ürünleri Türkiye demiryolu taşımacılığının %40'ını oluşturuyor. Bu taşımaların %22'lik kısmını ise kömür, petrol ve petrol türevi ürünler ile sıvı gaz bazlı ürünler oluşturuyor. Türkiye'de demiryolunun yıllık yük hacmi 26 milyon ton (12 milyar ton/km). Tren yolu ile yük taşıması mesafemiz ise ortalama 420 km. Türkiye gibi büyük bir ekonomi ve coğrafya için bu pazar payı ve mesafeler oldukça zayıf durumda. Sağlanan kredi desteğiyle yeni yapılanmaların sağlanması ve bu oranların Avrupa Birliği standartlarına çekilmesi hedefleniyor. Aynı zamanda da Çin ile Avrupa arasında demiryolları İpek Demiryolu olarak işlev görecek.

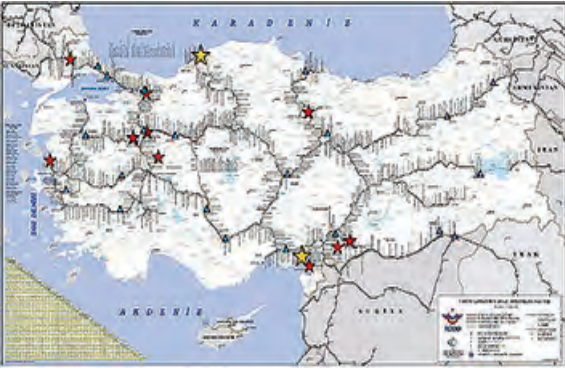
DEMİRYOLU ALTYAPISI

Türkiye'nin demiryolu ağının uzunluğu 12,000 km civarında, karayolu uzunluğu ise 67,300 km. Yani demiryollarımız karayollarımıza göre %18 daha kısa. Türkiye'nin toplam yüz ölçümünü 800.000 km2 olarak dikkate aldığımızda demiryolu ağlarımızın yoğunluğu 1.000 km2'de sadece 13 km olarak kalmıştır. Avrupa birliğinde ise bu oran 1.000 km2'de 51 km'dir. Tüm demiryolu yapısı incelendiğinde ise Yüksek Hızlı Tren hatlarının uzunluğu 600 km, geleneksel ana hatların uzunluğu 9.000 km, geriye kalan 2.hatlar ve istasyon bağlantı noktalarının uzunluğu ise 2.400 km'dir. Fakat

Dünya Bankası 30 Haziran'da "Türkiye Ray Lojistiği İyileştirme Projesini" onayladı. Proje ile Türkiye'ye 314,5 milyon euro (350 milyon dolar eşdeğeri) kredi verilecek. "Türkiye Demiryolu Lojistik Geliştirme Projesi" oldukça önemli gelişmeler ve yeni yapılanmalara yol açacak. Türkiye lojistiğini ise önemli oranda değiştirecek.

PROJENİN AMACI

Proje, seçilen demiryolu yük koridorlarında nakliye maliyetlerini azaltmak, demiryolu taşımacılığı bağlantısı sağlamak ve demiryolu etkin lojistik merkezlerini yönetmek için



tüm bu hatların sadece %37'si elektrikliendirilmiş ve %44'ü sinyal alabilmektedir. Diğer yandan Bursa, Antalya, Trabzon gibi büyük endüstriyel şehirlerimizde tren bağlantıları bulunmamakta. Büyük şehirlerde demiryollarının bulunmaması ülke lojistiğini önemli oranda olumsuz etkilemektedir.

KARAYOLUNA ARTAN TALEP PERFORMANSI OLUMSUZ ETKİLİYOR

Türkiye'de son 10 yıl içerisinde karayoluna yapılan 50 milyar dolarlık yatırım neticesinde, karayolu taşımacılığı kilometre başına %48 oranında artarak 177 milyar tondan 262 milyar tona yükseldi. Fakat, bu artış karayollarının kapasiteyi karşılayamamasına, trafiğin artmasına ve güvenliğin azalmasına neden oldu. Bu durum ise Türkiye'nin lojistik performansını azalttı ve lojistik indeksine olumsuz olarak yansıdı. Özellikle son 6 yıl içerisinde Türkiye'nin küresel lojistik performansı giderek azaldı. Günümüzde ise LPI içerisindeki sıralamamız 47. sırada kadar geriledi. Bu nedenle demiryolu yatırımları hızlandırılacak ve karayolundaki hacmin büyük oranı demiryoluna kaydırılacak.

DEMİRYOLUNUN PAYI %15'E YÜKSELTİLECEK

Özellikle demiryolunda taşınan intermodal konteyner miktarının artırılması planlanıyor. İntermodal konteyner taşımacılığında karayolu payının bir kısmı yerini demiryollarına bırakacak. Aynı zamanda demiryolunda taşınan diğer ürünlerin de artması ile Türkiye'ye dinamizm getirilmesi ve yeni iş olanakları yaratılması planlanıyor.

Tren yolu bağlantılarının sağlanması ile yeni iç ve dış pazarlara ulaşılabilecek, özellikle dış pazarlara ve Avrupa'ya tren yolu taşımacılığı artacak. Demiryolu taşıması için teşvikler verilecek, firmaların demiryoluna adaptasyonunu sağlanacak.

Şuan için sadece metal cevheri, kömür ve petrol türevi ürünleri taşımakla sınırlı olan demiryolları güçlü liman bağlantıları ile desteklenecek ve limanlara direkt demiryolu bağlantıları sağlanacak. Demiryolu-liman bağlantıları ile ürün yelpazesinin çeşitlendirilmesi ve Türkiye lojistiğine değer katılması

hedefleniyor. Açıklanan 11. Kalkınma Planı ile, Türkiye'nin 2023 yılına kadar Asya ve Avrupa'yı birbirine bağlayan merkez ve bölgesinde tercih edilen lojistik ülke haline getirilmesi hedefliyor. Bu hedef doğrultusunda son teslim modu olarak çoklu teslim modları geliştirilirken, etkinliği artırılarak demiryolunun yük taşımacılığındaki payının %3.9'dan %15'e çıkarılması amaçlanıyor.

LOJİSTİK MERKEZ ÇALIŞMALARI

TCDD desteğiyle birlikte Türkiye içerisinde 21 adet lojistik merkezi kurulacak, 9 adet lojistik merkezinin kurulumu tamamlandı ve operasyonel olarak faaliyete geçirildi, 5 adet merkezin inşaatı sürüyor, kalan 7 adet merkez ise şuan dizayn ve satın alma sürecinde. Yeni kurulan lojistik merkezleri yüksek kaliteli operasyon hizmeti vermeyi hedefliyor. Şuana kadar 200 milyon dolar harcansa da özel sektörün yatırımlarını artırması ve bağlanan yeni hatlar ile kullanımı artırması hedefleniyor. Proje kapsamında yapılanma aşağıdaki haritadaki gibi olacak, kırmızı ile işaretli kısımlar şuan bitmiş durumda olan merkezler, sarı ile işaretli iki bölge ise projenin ana hatlarını oluşturan Çukurova & İskenderun Demiryolu Bölgesi ve Filyos Limanı olacak. Filyos Limanı'nda, 2450 metre ana dalgakıran, 1370 metre tali dalgakıran, derinliği 14-19 metre arasında değişen 3000 metre rıhtım, yaklaşık 22 milyon metreküp tarama, geri saha dolgusu ve tahkimat işlerinin yapımına devam edilmekte. Karabük, Zonguldak ve Bartın'ın ortasında bulunan bölgenin üç iline önemli katkılar sağlaması beklenen Filyos Limanı, Türkiye'nin üçüncü büyük limanı olacak. Endüstri Bölgesi ilan edilen 23 bin dekarlık alanın önünde bulunan 25 milyon ton kapasiteli liman, kuzey-güney aksını da birbirine bağlamış olacak. Filyos limanının inşasının bu sene içerisinde tamamlanması bekleniyor.

EKSTRA BİRKAÇ BİLGİ

Demiryolu taşımacılığında Trans-Sibiryası olarak kullanılan Kuzey Koridoru özellikle 4-5 senedir oldukça aktif, Mart ayı itibarı ile 350.000 ton yük taşıması gerçekleşmişti, 5 sene içerisindeki hedef ise 4 milyon ton. Yakın zamanda Çin'den gelen demiryolu teşvikleri doğrultusunda sübvansiyonları görmemiz muhtemel. Çin ithalat/ihracatında demiryolunu teşvik etmek için sübvansiyon uygulayacaktır. Özellikle Türkiye olarak Xi'an (Çin)'den Köseköy (İzmit) taşımacılığını demiryolu ile 16-22 gün arasında gerçekleştirmeye başladık. Avrupa bağlantısı ile 25 günde teslim süreleri ön görülmekte. 3.Köprü yapılırken Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Ahmet Arslan, "Köprü'nün üzerinde bir gidiş bir geliş, demiryolu için yer ayrıldı. Devamında da

Anadolu Yakası'nda yeni bir demiryolu ki, Akyazı'ya gidip ana hatla birleşiyor. Demiryolu da Halkalı'ya kadar gidip Halkalı-Kapıkule demiryoluyla birleşiyor" açıklamasında bulunmuştu. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde (en kısa sürede) köprü üzerindeki demiryolunun tamamlanması planlanıyor. Köprü'nün tamamlanmasıyla birlikte Asya-Avrupa arası demiryolu daha da canlanacak.

Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu hattını aktif olarak kullanmaya başladık. Hattın toplam uzunluğu yaklaşık 840-846 km. Azerbaycan 504 km, Gürcistan 263 km, Türkiye 79 km'e sahip. Azerbaycan'daki kısmı ADY(Azerbaycan Demiryolları), Gürcistan'daki demiryollarını GR(Gürcistan Railways) işletiyor. Aynı zamanda BTK ve Trans Hazar Taşıma Güzergahı demiryolu taşımacılığı için Kazakistan ile de demiryolu anlaşması imzalandı.

SONUÇ VE FIRSATLAR

Türkiye önümüzdeki 10 yıl içerisinde ciddi bir demiryolu macerası içerisine girecek. Özellikle ilk 5 senede atılımların tamamlanması, 2023 yılında ise pek çoğunun bitirilmesi hedefleniyor. 3 sene içerisinde yeni yatırımlar ve demiryolu atılımları, 5 senede ise bazı bölgelerde artık oturmaya başlamış bir düzen görmüş olacağız. Günümüzde denizyolu hatlarının Çin-İzmit tren yolu seferlerini kullanması, 2017 yılında Omsan ve Körfez Lojistik'in demiryolu alanında yapılan reformla birlikte lisanslandırılarak özel iştirak olan ilk demiryolu firması olması, Filyos Limanı'nın yapımında sona yaklaşılması, yeni açılan demiryolu hudut kapıları ve 30 Haziran'da Dünya Bankası tarafından sağlanan 314.5 milyon euro kredi demiryolu taşımacılığı için heyecanlı günlerinin habercisi. Yakın zamanda sektör evrilecek, Freight Ro-Ro'ların yanında Tren-Ferry'ler, Türkiye'den çıkan konteynerların bazılarının demiryollarına kayması, maliyeti azaltmak için fabrikaların içine kadar giren özel iltisak hatları göreceğiz. Karayolu taşıma hacimlerinde ise demiryoluna kaymalar olacak. Demiryolu bağlantılı limanlar önem kazanacak. İpek Yolu'nda bu treni kaçırmazsak "demir ağlarla ördük anayurdu dört baştan" diyebileceğiz.



Kaynakça: World Bank, TCDD İstettikleri.

RENAULT TRUCKS kamyon parçalarını geri dönüştürecek



Renault Trucks, kamyon parçalarının geri dönüştürülmesi ve yeniden kullanılması için otomotiv geri dönüşüm uzmanı Indra ile bir ağ geliştirdi. Renault Trucks Başkanı Bruno Blin ve Indra Automobile Recycling İcra Kurulu Başkanı Loïc Bey-Rozet 2 Temmuz'da iki ortak arasındaki işbirliğinin koşullarını ortaya koyan bir niyet mektubuna imza attı. İki ortak, ADEME'nin finans desteğiyle ve Indra'nın ağır iş makinelerinin sökülmesinde uzmanlaşmış ortağı CIDER Engineering'in katkılarıyla yürütülen bir yıllık çalışmayı tamamlamak üzere. Bu çalışma, ticari odaklı böyle bir ağın kurulması için gerekli temel başarı faktörlerini ve kriterlerini belirlemeyi amaçlıyor. Üretici firma ve araç geri dönüşüm uzmanı; kamyon söküm pazarı, dağıtım planları ve yöntemlerinin ayrıntılı olarak analiz edilmesi sayesinde elde ettiği olumlu sonuçları derleyerek Ekim

2020'de ADEME'ye (Ekolojik Dönüşüm Ajansı) sunacak.

Renault Trucks ve Indra Automobile Recycling, Temmuz 2020'den itibaren kamyonların geri dönüşümüne daha büyük bir hacimde başlayacak. Indra Automobile Recycling şirketinin beş merkezi, bu yaz söküm için 15 Renault Trucks aracı alacak.

Parçalar temizlenip kaynakları belirtildikten sonra Renault Trucks onarım ve dağıtım ağı yoluyla müşterilere sunulacak. Sökümden kalan diğer malzemeler, geri dönüştürülecek. Indra Automobile Recycling merkezleri ile Renault Trucks bayi ve şubelerinde bugünden başlayarak yıl sonuna kadar yüz civarında kamyon sökülüp ardından geri dönüştürülecek. Renault Trucks, bu ticari yaklaşımı geliştirmek için Avrupa'da kendi geri dönüşüm ağını yapılandırmayı hedefliyor. Bu ağ, şimdiden araç sökümüne hazırlanan İspanya ve Birleşik Krallık'taki pilot sahaları içeriyor.

TIRSAN Covid-19'a karşı güvenliğini belgelendirdi

Tırsan, sanayi tesislerinde normalleşme sürecinde alınması gereken önlemlerin değerlendirildiği ve Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından 1 Haziran'da uygulamaya konulan Güvenli Üretim belgeleme kapsamında, denetim sürecini 16 Haziran'da başarıyla tamamlayarak Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi'ni almaya hak kazanan ilk firmalardan biri oldu. Çalışanlarının ve iş ortaklarının sağlığını ve güvenliğini her zaman olduğu gibi Covid-19 sürecinde de tüm iş süreçlerinin merkezine koyan Tırsan, 9 Mart 2020'de tedbirlerini almaya başladı ve Sağlık Bakanlığı'nın ve bilim dünyasının açıklamaları ile sürekli güncelleyerek geliştirdi. 16 Haziran tarihinde Tırsan Treyler İş Sağlığı ve Güvenliği Birimi, İdari İşler Birimi, Kalite Güvence Birimi ve TSE yetkililerinin katılımı ile Tırsan Adapazarı Fabrikasında denetim gerçekleştirildi. Denetim kapsamında güvenlikten yemekhaneye, ofislerden tuvaletlere ve atık alanına, servis ve üretim hatlarına



kadar tüm alanlar Covid-19 önlemleri kapsamında incelendi. Denetimde Tırsan'ın bulaşıcı bir hastalığın kaynağını tespit etmeye yarayan filyasyon uygulaması başta olmak

üzere, salgına karşı hayata geçirdiği bireysel koruma, sosyal mesafe, ortak alanların dezenfektasyonu gibi önlemler değerlendirildi ve denetim sürecinde en yüksek puanları alarak belgelendi.

MERCEDES-BENZ TÜRK'e ödül

Mercedes-Benz Türk, Trust İstanbul kapsamında; 16 sektörde Türkiye'nin en güvenilir markalarının halk oylamasıyla ödüllendirildiği Trust Awards'ta, "Türkiye'nin En Güvenilir Yerli Üretim Otomotiv Markası" seçildi. Ürünlerinde ve marka kimliğinde mükemmeliyetçiliği ilke edinen, tutku, saygı, dürüstlük ve disiplin değerlerini benimseyerek faaliyetlerini sürdüren Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda ürettiği otobüsler ve Aksaray Kamyon Fabrikası'nda ürettiği kamyonlar sayesinde bu ödüle layık görüldü. Twentify bağımsız araştırma şirketinin Bounty isimli mobil uygulaması üzerinden kapalı uçlu sorularla online anket olarak gerçekleştirilen halk oylaması Türkiye genelinde yapıldı. 75 ilde, 18-60 yaş arası, kategorinin kullanıcısı olan, %50 kadın %50 erkek olmak üzere ABC1C2 ses hedef kitle ve 1.400 kişiye uygulanan anket ile sonuçlara ulaşıldı.



GOODYEAR, Avrupa'nın başına Hakan Bayman'ı getirdi

Goodyear'ın EMEA Bölgesi Tüketici Lastiklerinden Sorumlu Başkanlığı görevine sektörün önemli isimlerinden Hakan Bayman getirildi. Görevini Brüksel'de yürütecek olan Hakan Bayman, çalışmaları kapsamında doğrudan Goodyear EMEA Başkanı Chris Delaney'e bağlı olacak. Konuyla ilgili bir açıklama yapan Goodyear EMEA Başkanı Chris Delaney; "Hakan Bayman'ın sektörel tecrübesi, yetkinliği ve birikiminin Goodyear'a ve Goodyear müşterilerine katacağı değere inancım tam" dedi.

Avrupa Tüketici Lastikleri Başkanı olarak bölge genelinde iş biriminin planlama ve yürütme faaliyetlerinden sorumlu olacak Hakan Bayman, lastik, otomotiv ve hızlı tüketim ürünleri (FMCG) sektörlerinde 25 yılı aşkın deneyime sahip. Bridgestone bünyesinde BDT, Rusya, Orta Doğu ve Afrika

(CMA) Kıdemli Başkan Yardımcılığı, Tokyo'da Küresel Çözümler Strateji Yöneticiliği ve Türkiye'de Brisa – Bridgestone Sabancı bünyesinde CEO



görevi dahil olmak üzere 15 yılı aşkın süreyle çeşitli görevlerde bulunduktan sonra Goodyear'a katılan Bayman, daha önce de Kraft, Coca-Cola ve Henkel bünyesinde FMCG sektöründe 10 yıl boyunca çeşitli pazarlama pozisyonlarında görev aldı. Bayman'ın yeni görevi, Goodyear'ın Avrupa'daki tüketici lastikleri iş biriminin faaliyetlerini hızlandırmak üzere yeni girişimler belirlemek ve Goodyear'ın son yıllarda yaptığı stratejik yatırımları sürdürmek üzerinde yoğunlaşacak. Bu yatırımlar arasında, ödüllü bir çalışma dahilinde geçtiğimiz 18 ay boyunca Avrupa ürün portföyünün yenilenmesi, şirketin dağıtım ağının büyümek üzere yeniden düzenlenmesi, belirlenen Avrupa pazarlarında e-ticaret faaliyetlerinin hayata geçirilmesi, Eurosport ile yeni bir medya ortaklığı ve uluslararası motor sporlarına dönüş yer alıyor.

THERMO KING

yeni ürününü Advancer'i tanıttı



Dünyanın en büyük soğutucu ünite üreticisi Thermo King, yeni ürün serisi Advancer'i online dünya lansmanı ile tanıttı. Son teknolojiye sahip Advancer serisi, değişken hava akışı, yakıt verimliliği, düşük işletme maliyeti, uzaktan kontrol ve sürekli bağlantı gibi özellikleri ile dikkat çekiyor.

Advancer A-Serisi, A-360, A-400 ve A-500 olmak üzere üç farklı versiyonda sunuluyor. Yepyeni bir tasarıma sahip Advancer, soğuk zincir taşımacılığında

geleceğin trendi olarak gösteriliyor. Gerçek yaşam koşullarında test edilen ve markanın diğer üniteleri ile karşılaştırmalı testler yapılan Advancer yüzde 40 daha hızlı soğuturken, yüzde 30 daha fazla yakıt tasarrufu sağlıyor. 1 milyon kilometreyi aşan testler farklı iklim bölgelerinde gerçekleşirken intermodal taşımacılıkta deniz ve tren operasyonlarında da test edildi. Advancer motor hızından bağımsız olarak tamamen değişken hava akımı sağlıyor. Yüzde 50 daha az emisyonu

sahip yeni seri, daha düşük CO2 ayak izi ve motorlara katkıda bulunuyor.

Motor, yakıt, batarya ve diğer önemli bileşenlerin performansı hakkında daha fazla bilgi sunan sensörler sayesinde önceki modellerle karşılaştırıldığında daha düşük bakım maliyetleri ve gelişmiş servis kolaylığı elde ediliyor. Advancer, Thermo King'in İrlanda, Galway fabrikasında sıfır atık ile üretilmektedir. Thermo King ürünleri Türkiye pazarına Doğu Otomotiv güvencesi ile sunuluyor.

BRISA'nın Yeni Genel Müdürü Haluk Kürkcü



Bridgestone Corporation ve Sabancı Holding ortak kuruluşu, Türkiye lastik pazarı lideri Brisa'da üst düzey bir atama gerçekleşti. 2018 yılından itibaren CTO Yardımcılığı görevinde önemli başarıları imza atan Haluk Kürkcü, Brisa Genel Müdürlüğü görevine atandı. Kürkcü, 1 Temmuz itibarı ile yeni görevine başladı. Çalışma hayatının ilk yıllarından itibaren Brisa'da görev alarak, başarılı çalışmalara imza atan Haluk Kürkcü, deneyimi ve lastik endüstrisine yönelik tecrübesini harmanlayacağı Brisa Genel Müdürlük pozisyonunu devralıyor.

HALUK KÜRKÇÜ KİMDİR?

Haluk Kürkcü, 1984 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi Makine Mühendisliği Bölümü'nde lisans derecesini tamamlamıştır. Kürkcü, 1986 yılında Brisa'da göreve başlamış ve ardından 20 yıllık süreçte, üretim planlama, endüstri mühendisliği ve üretim alanlarında yöneticilik pozisyonları üstlenmiştir. 2006 yılında Üretim Direktörü olarak atanan Kürkcü, 2015-2018 yılları arasında, Mühendislik Direktörlüğü görevini yürütmüştür. Sn. Kürkcü 2018 yılından bu yana CTO Yardımcılığı görevini yürütmektedir.



OTOKAR Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi aldı

Otokar, Türk Standartları Enstitüsü (TSE) tarafından verilen "Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi" için tüm denetimlerini başarı ile tamamladı. Covid-19 pandemisinin ülkemizde görülmeye başladığı ilk günden itibaren hayata geçirdiği önlemler, çalışanları için her alanda aldığı üst düzey hijyen tedbirleri ve tüm paydaşlarının sağlığını gözetim uygulamalarıyla Otokar, hem otomotiv hem de savunma sanayi alanlarında TSE'den Covid-19 Güvenli Üretim Belgesi aldı. T.C. Sağlık Bakanlığı'nın yönergeleri doğrultusunda önlemler alan, iş yeri hekimlerinin yönetiminde

Koronavirüs Danışma Merkezi kuran Otokar; üretim alanları, ofisleri, personel soyunma odaları ile yemekhanesinin uygunluğu, dış hizmet tedarikçilerinin kontrolleri gibi farklı alanlarda TSE denetiminden geçti.

YÜKSELİŞİNİ SÜRDÜRÜYOR

Otokar, birçok alanda kendi rekorlarını kırdığı 2019 yılındaki başarılarıyla Türkiye'nin en önemli listelerindeki yükselişini de sürdürüyor. Bu yıl 13'üncüsü açıklanan Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin belirlendiği Fortune Türkiye 500 listesinde Otokar, 32 sıra birden yükseldi. 2019 yılında 2,4

milyar TL ciro elde ederek önceki yıla kıyasla yüzde 45 oranında büyüme elde eden Otokar, bu yıl yayınlanan listede 142'nciliğe yükseldi. İhracatını yüzde 78 artıran Otokar, bu başarısı ile 340 milyon dolarlık ihracat geliriyle Fortune Türkiye 500 listesindeki "En Çok İhracat Yapan Şirketler" sıralamasında 48'inci oldu. Türkiye'nin GSYH'nın yüzde 42,6'sını oluşturan listede Otokar, "Özkaynak Karlılığı"nda ise 38'inci sırada yer aldı. Bu sene 98 borsa şirketinin yer aldığı Fortune Türkiye 500'de Otokar, Borsa İstanbul'da işlem gören ve yatırımcısına en çok kazandıran 50 şirketten biri olarak listelendi.

MAN'ın Başkanı Dr. Andreas Tostmann oldu



Volkswagen Binek Araç Üretim ve Lojistik Marka Direktörü olarak görev yapan Dr. Andreas Tostmann MAN Kamyon & Otobüs Yönetim Kurulu Başkanı oldu. Bu değişiklik ile Tostmann, 15 Temmuz'da karşılıklı anlaşma ile MAN Truck & Bus SE ve TRATON SE'nin İcra Kurulundan ayrılan Joachim Drees'in görevini devralmış oldu.

Bir başka değişiklik ise, şu anda

MAN Kamyon & Otobüs Organizasyon İnsan Kaynak ve IT Genel Müdürü olarak görev yapan Dr. Martin Rabe'nin, Prof. Dr. Carsten Intra'nın yerine MAN Truck & Bus İnsan Kaynaklarından Sorumlu İcra Kurulu Üyesi ve İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne getirilmesi oldu. Denetim Kurulu Joachim Drees'e son beş yıldaki iyi konumlandırılmış ve başarıyla piyasaya sürülmüş ürünler ve yeni nesil kamyonlar konusunda iyi çalışmalarını için teşekkür etti.

Hüner Lojistik 300 Tırsan treyler yatırımı yaptı

Tırsan, Hüner Global Lojistik ile 300 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler anlaşması imzaladı. İlk araç, düzenlenen online video konferansla Hüner Global Lojistik'e teslim edildi. Teslimat töreninde konuşan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Hüner Lojistik ile 25 yıla dayanan köklü bir iş birlikleri olduğunu ve bunu 300 adetlik ilave yatırım kararı ile güçlendirdiklerinin söyledi. Nuhoğlu, "Bugün ilk aracın teslimatını gerçekleştiriyoruz. Araçlarımızın tamamını Ekim ayına kadar teslim etmiş olacağız. Hüner Lojistik'in sektörde inanılmaz bir birikimi var. Firmanın sadece Türkiye'de değil Milano'da ve Münih'te de depoları bulunuyor. Sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da yatırımlar yapıyor. Türkiye'nin kalkınması ihracattaki büyüme ile mümkün. Bizler, ihracat odaklı çalışmak zorundayız. Bu anlamda güçlü lojistik firmalarımızın olması ve yurt dışında yatırım yapması çok önemli" dedi. Nuhoğlu, filosunda Tırsan araçları bulunan nakliye firmalarının rekabette bir adım önde olduğunu altını çizerek, "Müşterilerimizin tabiri ile 'Tırsan havaya attığınızda, yere düşmeden satılan araçlar üretiyor.' Dolayısıyla hangi firma firmaya sorarsanız sorun treylerde öncelikli tercihi Tırsan olacaktır" diye konuştu. Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Hüner ise, 25 yıllık köklü bir firma olduklarına vurgu yaparak, "Biz ikinci jenerasyon olarak, kurucumuz İbrahim Hüner'in izinde şirketimizi daha ileriye taşımak için çalışıyoruz. Yeni yatırımlarla büyümeye devam edeceğiz" dedi. Bir yıl içerisinde 45 milyon euro yatırım yaparak 300 yeni çekici ve 500 yeni treyler yatırımları yapacaklarını belirten Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Arda Hüner, şöyle devam etti: "Sefer sayılarına göre baktığımızda sektörde ilk 5'teyiz. Çalıştığımız her ülkede pazar payında ilk 3'e giriyoruz. Mevcut durumuzu koruyacağız, büyüme hedefleri kapsamında 3 yeni ülkeye daha hat açacağız. 2023 yılında filoda 1000 adetlik treyler adedine ulaşmak istiyoruz." Hüner Global Lojistik Genel Müdürü Ercan Kulaksız da, son yatırımla birlikte bugüne kadar Tırsan'dan 1300 adedin üzerinde alım yapmış olduklarını söyledi. 500 treyler, 300 çekici yatırımının %30'unun yenileme, %70'inin kapasite artırımı şeklinde olacağını belirten Kulaksız, böylece 2021 sonu itibarıyla 500 çekici, 800'den fazla treylere sahip bir filoya ulaşacaklarını aktardı. Kulaksız, Hüner Lojistik'in ağırlıklı olarak İtalya ve Almanya'ya çalışan firmanın önümüzdeki yıldan itibaren

Polonya, Yunanistan ve Baltık ülkelerine de taşıma yapacağını söyledi.



7.2 Ton
Forklift Aks
Yükü Dayanımı

KTL Kaplı
Şasi ile Pas
Yürümezlik
Garantisli



FORD TRUCKS

Güler Nakliyat'a 40 adet F-MAX

Güler Nakliyat, 40 adet '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile filosunu genişletti. Güler Nakliyat Şekerpınar Lojistik Üssü'nde düzenlenen teslimat töreninde 40 adetlik yatırımın ilk 10 adedi teslim edildi. Törende konuşan Güler Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Naci Güler, şunları belirtti: "Müşteri odaklı çalışmanın tek koşul olduğu günümüzde kendi öz değer yargılarımızdan aldığımız güç; 620 adetlik öz mal ve kiralık araç filosu, 9 Şube, 5 Lojistik Üssü, 135.000 m2 açık ve kapalı tesis alanı, yurtiçi deneyimi yüksek, yenilikçi, dinamik kadromuzla hizmet kalitemizi sürekli artırıyoruz. Müşterilerimizin beklenti ve gereksinimlerini en üst seviyede karşılamak için de kalite, hizmet, maliyet ve esneklik ekseninde yatırımlarımıza devam ediyoruz. Bu doğrultuda filomuzu, 40 adet 2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü Ford Trucks F-MAX ile genişletme kararı aldık. Kurulduğumuz zamandan beri Ford Trucks ile iş birliği içindeyiz. Gerek sunduğu satış sonrası servis ve hizmetler gerekse de 60 yıllık kamyon üretim, ürün geliştirme ve çözüm üretme yetkinliği bu kararımızda önemli bir etken oldu. Ayrıca, birçok ülkede yılın kamyonu seçilen F-MAX, 500 PS gücü, düşük yakıt tüketimi ve dikkat çeken yüksek performanslı motoru ve ileri teknolojik donanımları ile operasyonlarımızda büyük verimlilik ve katkı sağlayacak. F-MAX'ın bakım maliyetlerinin azalması, düşük yakıt tüketimi sahip olma maliyetimizi düşürürken, ileri teknolojik donanımları, geniş ve konforlu kabini de kaptanlarımızın gerekli ihtiyaçlarını karşılayacak." F-MAX araçlarının güç, konfor ve ekonomi yönünden en üst seviyede olduğunu vurgulayan Ford Trucks Satış Müdürü Murat Bakış da F-MAX'ın Güler Nakliyat filosuna değer katacağına inandığını belirterek, bizim için önemli ve referans müşterimizle iş birliklerinin daha da büyüyerek ilerleyeceğini belirtti.

KRONE

Özmer Taşımacılık'ın tercihi Krone oldu

Krone, Özmer Taşımacılık'a 11 adet Profi Liner teslimatı gerçekleştirdi. Özmer Taşımacılık'ın İstanbul'daki merkezinde gerçekleşen törende, Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar, Özmer Taşımacılık firma sahibi Ömer Öztürk'e bir de plaket takdim etti. Türkiye'den başta Avrupa'nın çeşitli ülkeleri olmak üzere Gürcistan ve Irak'a da taşımacılık yapan Özmer Taşımacılık, 11 adet Krone Profi Liner ile filo büyüklüğünü 35 adede taşıdı. Krone'nin 2020 yılında yaşanan küresel problemlere rağmen başarısını sürdürdüğüne dikkat çeken Krone Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar, "Türk nakliyecisiyle olan ilişkimiz her gün daha da sağlamlaşıyor. Türkiye'de yükselen bir ivmemiz var. Bunu da ürün kalitemizin yanında Türk nakliyecisiyle kurduğumuz sağlam ilişkilere borçluyuz. Tüm dünyayı etkileyen bir pandemi süreci yaşanıyor. Türk nakliyecisinin bu süreçte de yanında olduk. Operasyonlarında maksimum seviyede kâr elde edebilecekleri, şöförlerini en memnun edecek ürünleri sunuyoruz. Finansman desteği, ödeme kolaylıkları ve ikinci el takas desteğiyle kullanıcılarımıza kelimenin tam anlamıyla ortaklık ediyoruz. Tire'de en üst düzey kalitede ve maksimum titizlikle ürettiğimiz bu araçları her bir yeni kullanıcıya ulaştırdığımızda çok mutlu oluyoruz. Özmer Taşımacılık bu yatırımın karşılığını en güzel şekilde alacaktır. Hayırlı uğurlu olsun" şeklinde konuştu. Krone tercihinde ürün sağlamlığı, ikinci el değeri ve hem Avrupa hem de Türkiye'deki yaygın servis ağıının etkili olduğunu belirten Özmer Taşımacılık firma sahibi Ömer Öztürk, "Bugün teslim aldığımız Krone treylerler ile toplamda 35 adetlik bir filo büyüklüğüne ulaştık. Emin adımlarla ilerliyoruz. Başta Avrupa'nın çeşitli ülkeleri olmak üzere Gürcistan ve Irak'a taşımacılık yapan bir firmayız. Kalite seviyesi çok yüksek 11 adet treyleri bugün filomuza katıyoruz. Türkiye'nin ve Avrupa'nın her yerinde satış sonrası servis merkezleri olan bir markadan hizmet almak önemli bir ayrıcalık. Aynı zamanda bölge satış yöneticilerine de teşekkür etmek istiyorum. Bu süreçte bizimle çok yakından ilgilendi. İnşallah hayırlı olur" ifadelerini kullandı. Bir vurgu da ikinci el piyasasına yapan Özacar, "Pandemi önlemleriyle birlikte yeniden normale dönülme gayretinde olunan şu günlerde, nakliyecilerin filolarında sahip oldukları araçların ikinci el değerinin de ne kadar önemli olduğu bir kez daha ortaya çıktı. Bizim ürünümüz de ikinci el piyasasında adeta altın değerinde olan bir ürün. Kullanıcılarımız hem Krone treyler ile kârlı operasyonlar yürütürken, hem de filo yenileme ihtiyaçları oluştuğunda Krone'nin ikinci el değeriyle kâr etme fırsatı yakalıyorlar. Sunulan ürünün sağlamlığı, üretimdeki standartları ve uzun ömürlülüğü sayesinde bu değer satın alma kararlarını etkileyen en önemli faktörler arasındadır" dedi.



RENAULT TRUCKS

Melsa Taşımacılık ağır yükleri Renault Trucks ile taşıyacak

Melsa Uluslararası Taşımacılık, proje lojistiği ve gabari dışı taşıma operasyonları için yeni Renault Trucks T serisi çekicilerini teslim aldı. Yeni iki adet Renault Trucks T 460 çekicileri, Melsa filosunun son altı ayda alımını yaptığı beşinci araç oldu. Aracı Koçasanlar Otomotiv Orhanlı Merkezi'nden teslim alan Melsa Uluslararası Taşımacılık Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Ersoy, 2009 yılında başlayan operasyonları için 2011'den bu yana Renault Trucks araçlarını kullandıklarını belirterek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Başta inşaat, denizcilik, enerji, demir çelik, petrol olmak üzere taşımacılığını üstlendiğimiz farklı sektörlerde özel entegre lojistik hizmetleri sunuyoruz. Her sektörün nakliye ve lojistik ihtiyaçları farklı olduğu gibi gabari dışı taşımalar da büyük zorlukları olan bir alan. Melsa olarak uzun süredir Renault Trucks çekiciler ile çok başarılı operasyonları tamamlıyoruz. Bu denli zorlu bir alanda filonuzun sorunsuz yoluna devam etmesi önemli. Bu nedenle araç filomuzun neredeyse tamamı Renault Trucks çekicilerden oluşuyor." Ersoy, filolarında 300 – 650 bin km arasında Renault Trucks çekicileri olduğuna dikkat çekerek; "Araçlarımızın yakıt verimliliğinden gayet memnunuz. Bu bizim için önemli bir etken. Sürücülerimizin de hassasiyeti ile düşük arıza oranlarını da yakalamayı başardık. Servis hizmeti gerektiğinde ise çok hızlı destek alabiliyoruz. Bu da operasyonlarımızın sorunsuz devam etmesine katkı sağlıyor" dedi. Araçları teslim eden Koçasanlar Otomotiv Orhanlı Bölge Satış Müdürü Fuat Kara; "Melsa'nın operasyonlarını ve filosunu yakından takip ediyoruz. Araçlarımız kadar satış sonrası hizmetlerimiz ile de operasyonlarına değer katmak için tüm desteğimizi sunuyoruz" diye belirtti.

MERCEDES-BENZ

TruckStore'dan Seyyah Taşımacılık'a 41 adet Actros

1 958 yılında kurulan; yurt içi ve uluslararası taşımacılık alanında 30 yılı aşkın süredir Mercedes-Benz markasını tercih eden Seyyah Taşımacılık, TruckStore'un sağladığı 41 adet Actros 1841 LSnRL ile filosundaki araç sayısını 150'ye yükseltti. Satışı pandemi süreci öncesinde yapılan araçların teslimat töreni Seyyah Taşımacılık'ın Eskişehir'deki parkında gerçekleştirildi. TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek törende gerçekleştirdiği konuşmada; "Mart ayında başlayan pandemi sürecinde lojistik faaliyetlerin, hayatın devam edebilmesi adına ne derece önem taşıdığını bir kez daha gördük. TruckStore'un güven ve istikrar üzerine kurulu yapısıyla 2.El kamyon operasyonlarındaki avantajlarını 2020 yılında da müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayarak gösteriyoruz. Uluslararası taşımacılığın önde gelen şirketlerinden Seyyah Taşımacılık ile 30 yılı aşan iş ortaklığımıza yeni bir anlaşma eklemenin haklı gururunu yaşıyoruz. Pandemi dönemi öncesinde satışını gerçekleştirdiğimiz 41 adet aracımız sayesinde gücüne güç katan Seyyah Taşımacılık'a TruckStore portföyündeki Actros araçlarımızı tercih ettiği için teşekkürlerimizi sunuyor, yeni araçlarının hayırlı işler ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi. Seyyah Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Baysal teslim aldıkları Actros çekiciler ile ilgili; "Mercedes-Benz Türk ile olan 30 yıllık iş birliğimiz, zaman içerisinde güven üzerine kurulu bir dostluğa dönüştü. Filomuzdaki toplam 150 aracımızdan 110 adedini Mercedes-Benz markası oluşturuyor. 2018'de teslim aldığımız 44 adet Actros 1842'nin ardından pandemi dönemi öncesinde teslimatını gerçekleştirdiğimiz 41 adet Actros 1841 LSnRL araçlarımız ile hayatın aralıksız devam edebilmesi adına uluslararası nakliye faaliyetlerimize hız kazandıracamız. Bir kez daha Mercedes-Benz markasını tercih etmemizde, araçlara olan güvenimiz, yedek parça ve servis ağının genişliği etkili oldu. İş ortaklığımızı ilerleyen dönemlerde yeni filo alımlarımızla devam ettirmeyi planlıyoruz." Seyyah Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi Derviş Baysal ise; "Avrupa'ya gerçekleştirdiğimiz uluslararası taşımacılık faaliyetlerimizde Mercedes-Benz markasının sağlamlığı ve uzun yıllar birlikte çalışmış olmamızın verdiği memnuniyetle, araç filomuzun yeni üyelerini bir kez daha TruckStore'dan tercih ettik. Zor zamanlarda işimizin devamlılığını sağlayan Mercedes-Benz markalı araçlar, bizim için her zaman karlı bir yatırım oldu" dedi.



OKT TRAILER

OKT Trailer'in, canlı hayvan taşıma aracı yoğun talep görüyor

Kurban Bayramı sebebi ile hayvan nakillerinin arttığı bu günlerde OKT Trailer'in Canlı Hayvan Taşıma Aracı yoğun talep görüyor. OKT Trailer, Türkiye'nin hayvancılık sektöründe önde gelen üretici çiftliklerinden Boran Hayvancılık, Meridyen Hayvancılık, Esiyok Hayvancılık ve son olarak da Bayraktarlar Hayvancılığına araç teslimatı gerçekleştirdi. Canlı hayvan taşıma aracı ile hem işletmelerin hem hayvanların hem de milli servetin korunduğunun altını çizen OKT Trailer Satış ve Pazarlama Müdürü Murat Bakırcı şöyle konuştu; "Bildiğiniz üzere Kurban Bayramı yaklaşıyor ve bu dönemde hayvan sevkیاتlarında artış görülmektedir. Fakat her yıl içimizin almadığı ülkemizi temsil etme yolunda istenmeyen görüntüler ve hayvan taşıma sevkیاتları gündeme geliyor. Özellikle son yıllarda yaz aylarına denk gelen Kurban Bayramı öncesinde yapılan hayvan nakilleri sırasında; hayvanların sıcaktan havasız, susuz kalarak telef olduklarını ya da çok uzun yol sebebiyle strese girerek yol firesinin yaşandığını, hatta birbirlerine çarparak yaralanmaların olduğu görüntüleri ekranlardan sıkça gördüğümüzü üzülerək dile getirmek istiyorum. Hayvan kayıplarının önüne geçilmesi ve aynı zamanda yaklaşık 5 seferde yapılabilecek hayvan naklini tek seferde gerçekleştirme imkânı sağlayan canlı hayvan taşıma aracımız ile müşterilerimiz; sefer sayılarını düşürerek iş gücü ve ciddi anlamda yakıt tasarrufu elde ediyor ve hayvanların sağlıklı taşınması ile milli servetimize katkı sağlayarak ülkemizi Avrupa standartlarında temsil ediyor."

MAN

Amiral Lojistik filosunu MAN çekicilerle güçlendirdi

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. normalleşmeyle birlikte teslimatlarına hız verdi. Bu kapsamda yeni normalleşme döneminin ilk teslimatı, 45 adet çekici ve 100 adet treylerden oluşan güçlü filosu ile konteyner taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Amiral Ağır Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'ne yapıldı. 1985 yılından beri lojistik sektöründe hizmet veren Amiral Ağır Taşımacılık ve Lojistik, MAN'ın İstanbul, İkitelli'deki tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreni ile filosuna 2 adet 2020 model TGX 18.470 LLS-U ADR'li çekici kattı. Gerçekleştirilen yeni teslimatla birlikte firmanın filosundaki MAN çekici sayısı da 14'e ulaştı. Teslimat törenine MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. İstanbul Şube Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Kamyon Satış Müşteri Temsilcisi Özgür Tutumlu ile Amiral Ağır Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi sahipleri Mücahit Karataş ve Ersin Karataş katıldı. Törende yaptığı konuşmada MAN markasına duydukları güveni dile getiren Mücahit Karataş, şunları söyledi: "Dünyada artan ticaret hacmine paralel olarak lojistik sektörü de hızla büyümeye devam ediyor. Bu son dönemde lojistiğin önemini sanırım hepimiz çok daha iyi anladık. Bu sektörde başarılı olmak için de iyilerle çalışmak gerekiyor. Bu konuda üstün Alman teknolojisi ile araçlarını üreten MAN markasına güveniyoruz. Tercihimizde özellikle sağlamlık, güvenilirliği, yakıt tasarrufunun yanı sıra sunulan satış sonrası hizmetlerin de payı büyük." MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. İstanbul Şube Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun ise, MAN markası olarak, her aşamada müşteri odaklı çalıştıklarını belirterek, "Bizim için müşteri memnuniyeti her zaman ön plandadır. MAN olarak, tüketicilerin ihtiyaçlarını en doğru araçlarla karşılayıp, müşteri odaklı satış ve satış sonrası hizmetler ile yaşam boyu müşterilerimizin yanında yer alıyoruz. Bu da bizi tercih sebebi yapıyor" dedi.



VOLVO TRUCKS

Orman Genel Müdürlüğü 4 adet Volvo aldı

Volvo Trucks, Orman Genel Müdürlüğü'ne Devlet Malzeme Ofisi aracılığı ile 4 adet Volvo FMX 500 8x4 satışı gerçekleştirdi. Orman Genel Müdürlüğü'nde yapılan teslimat töreninde, Volvo Trucks Üst Yapı ve Kamu Saha Satış Müdürü Emrah Kutlu ile Orman Genel Müdürlüğü yetkilileri yer aldı. Kamyon, çekici ve yangın arazözü olmak üzere filosunda toplam 1480 adet kamyon bulunan kurum, Volvo Trucks'ın müşterilerine her türlü çalışma koşuluna uygun, terzi usulü araç sunabilmesi nedeniyle markayı tercih etti. Orman Genel Müdürlüğü'ne teslim edilen araçlar, coğrafyasında zorlu dağ yollarını barındıran; Artvin, Trabzon, Giresun ve Zonguldak Orman İşletmeleri'nde gerek yangın gerekse yol yapımına destek olmak üzere hizmet verecek. En zorlu koşullarda, çamura saplanmadan ağır yükleri taşıyabilmek için tasarlanmış olan Volvo FMX, performans, dayanıklılık, güç ve yakıt tasarrufunda rakiplerini geride bırakıyor. Optimize edilmiş motor, otomatik çekiş kontrolü, yakıt tasarrufu sağlayan şasi ve akıllı şanzıman ile yakıt verimliliği sunarken engebeli ve zorlu arazi koşullarında da sürücü ve sürüş güvenliğinin yanı sıra konforu da göz ardı etmiyor. Ayrıca Volvo Trucks'a özel "Otomatik Çekiş Kontrolü, Volvo Dinamik Direksiyon Sistemi, 52 ton teknik kapasite, karınca vites gibi özellikleriyle zorlu arazi koşullarında dahi mükemmel hareket kabiliyeti sağlıyor.

10

SORUDA

TRANSİT
TİCARET

SEZAI KAYA
Gümrük Müşaviri
Gümrük ve Ticaret Eski Müfettişi

Covid-19 salgını döneminde bazı eşyaların ihracatı ön izne veya kayda tabi tutulunca transit ticaret ile ilgili sorular gündeme gelmeye başladı. Özellikle, maske, solunum cihazı, etil alkol gibi eşyaların ihracatına getirilen ön izinler veya kayıt şartları dolayısıyla mevcut müşterilerini mağdur etmek istemeyen ticaret erbabı transit ticareti gündemine aldı. Gümrük Müşaviri ve Gümrük ve Ticaret Eski Müfettişi Sezai Kaya, bu sorulara 10 Soruda cevap aradı.

1. Transit ticaretin tanımı nedir?

06/06/2006 tarih ve 26190 sayılı Resmî Gazete’de yayımlanmış İhracat Yönetmeliği’nin 4/n maddesine göre transit ticaret; yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmadan ya da antrepodan satın alınan malın, ülkemiz üzerinden transit olarak veya doğrudan doğruya yurt dışında veya serbest bölgede yerleşik bir firmaya ya da

antrepoya satılmasını ifade etmektedir. Bu tanımlamadan hareketle aşağıdaki gibi bir şekil çizilebilir.

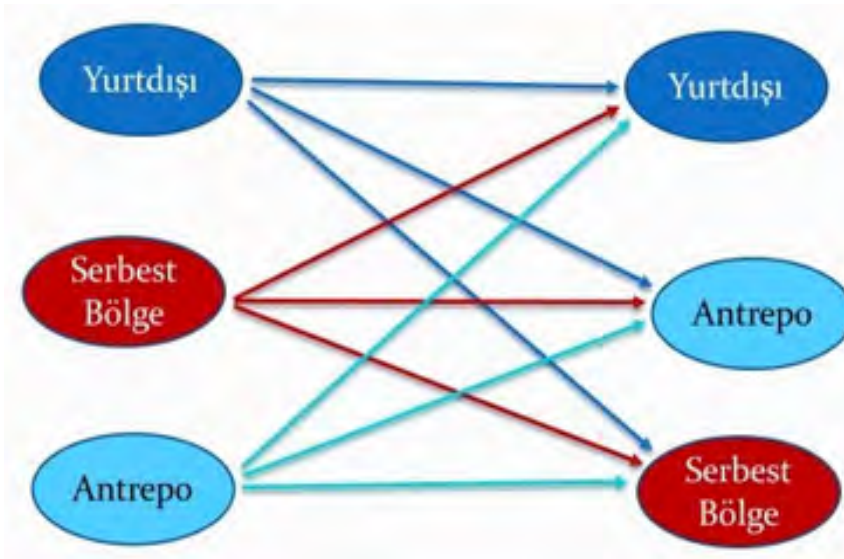
Şekil ve tanımlamadan yola çıkacak olursak, transit ticareti kısaca, yurtdışından, antrepodan veya serbest bölgeden alınan malların gene bu yerlerden birine satılması olarak tanımlayabiliriz. Hemen belirtelim, yabancı kaynaklarda transit ticaret “cross trade”, “triangular trade”, “triangle trade” şeklinde isimlendirilmektedir.

2. Transit ticaretin son dönemlerde önemi neden artmıştır?

Covid-19 salgını döneminde bazı eşyaların ihracatı ön izne veya kayda tabi tutulunca transit ticaret ile ilgili sorular gündeme gelmeye başladı. Özellikle, maske, solunum cihazı, etil alkol gibi eşyaların ihracatına getirilen ön izinler veya kayıt şartları dolayısıyla mevcut müşterilerini mağdur etmek istemeyen ticaret erbabı transit ticareti gündemine aldı. Bu nedenlerle transit ticaretin önemi son dönemlerde artmış görünmektedir.

3. Transit ticaret yapılırken gümrük beyannamesi verilir mi?

Yurt dışından alınarak yurt dışına satılan ve ülkemize gelmeyen mallar için gümrük beyannamesi verilmesine gerek bulunmamaktadır. Çünkü, Türkiye Gümrük Bölgesi’ne giren bir eşya söz konusu değildir. Öte yandan, transit ticarete konu mallar ülkemizden geçecekse veya antrepolar, serbest bölgeler arası taşıma işlemi söz konusu olacaksa transit rejimi çerçevesinde gümrük beyannamesi verilmelidir. Örneğin, Bangladeş’ten alınarak Gürcistan’a satılan gömleklerin Ambarlı Limanı’na geldiği durumlarda,



Ambarlı'dan Sarp Sınır Kapısı'na kadar transit rejimi kapsamında taşıma işlemi yapılması gerekir. [1]. Keza, Denizli Serbest Bölge'den alınan ve henüz serbest dolaşımda bulunmayan mallar Kayseri Serbest Bölge'ye satıldığında bu malların Denizli – Kayseri arasında transit rejimi kapsamında taşınması icap etmektedir. Bir başka örnek olarak da Erenköy Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı antrepodan satın alınan ve henüz serbest dolaşımda bulunmayan malların Rusya'ya satıldığı ve bu malların Ambarlı Limanı'ndan gemiye yüklenerek gönderileceği durum verilebilir. Bu örnek olayda, antrepo ile Ambarlı Gümrük Müdürlüğü arasında transit rejimi kapsamında beyanname verilmesi gerekmektedir. Ancak, Çin Halk Cumhuriyeti'nden alış Avusturalya'ya satış işleminde olduğu gibi malların Türkiye'ye gelmediği transit ticaret işlemlerinde herhangi bir gümrük beyanamesi verilmesine gerek bulunmamaktadır.

4. Transit ticarete fatura düzeni nasıldır?

Yurt dışından, antrepodan veya serbest bölgelerden alınarak gene bu yerlere satılan mallar için 213 sayılı Vergi Usul Kanunu'nun 232. maddesi uyarınca fatura kesilmek zorundadır. Bu bağlamda, efatura.gov.tr adresinde Maliye Bakanlığı transit ticaret yapan e-arşiv mükelleflerinin e-arşiv fatura düzenlemesi gerektiğini belirtmektedir. Buna göre, e-arşiv mükelleflerince e-arşiv fatura, diğer mükelleflerce kağıt fatura düzenlenecektir.

"Yurt dışından alınarak yurt dışına satılan ve ülkemize gelmeyen mallar için gümrük beyanamesi verilmesine gerek bulunmamaktadır. Çünkü, Türkiye Gümrük Bölgesi'ne giren bir eşya söz konusu değildir. Öte yandan, transit ticarete konu mallar ülkemizden geçecekse veya antrepolar, serbest bölgeler arası taşıma işlemi söz konusu olacaksa transit rejimi çerçevesinde gümrük beyanamesi verilmelidir."

5. Transit ticaret KDV'ye tabi midir?

1) Yurt dışından alınan ve Türkiye'ye hiç gelmeden bir başka ülkeye satılan mallar, teslim anında Türkiye'de bulunmadığı için 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 1 ve 6. maddeleri uyarınca KDV'nin konusuna girmemektedir. Dolayısıyla, faturada KDV hesaplanmayacaktır. Konuyla ilgili olarak B.07.1.G İB.4.34.19.02-019.01-900 sayılı 08.03.2012 tarihli özelgeyi inceleyebilirsiniz.

2) Antrepo ve serbest bölgelerden alınan malların yurtdışına, başka bir antrepoya yahut serbest bölgeye satılması halinde 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 16/1-c maddesi hükmünce hem alım hem de satım işlemi KDV'den istisnadır. Kanun'un mezkûr maddesinde transit ve gümrük antrepo rejimleri

ile geçici depolama ve serbest bölge hükümlerinin uygulandığı mallar KDV'den istisna edildiğinden hem alış hem de satış faturalarında KDV hesaplanmasına gerek bulunmamaktadır.

3) B.07.1.G İB.4.33.15.01-2010-701-16-3 sayılı 04.01.2012 tarihli özelgeye göre Türkiye üzerinden transit ticaret yapan yurt dışındaki firmalara limanlarda verilen gümrük müşavirliği hizmetinin Türkiye'de verilmesi ve hizmetten Türkiye'de faydalanılması nedeniyle hizmet ihracı kapsamında değerlendirilmesi mümkün bulunmamakta olup, söz konusu hizmetlerin genel hükümlere göre katma değer vergisine tabi tutulması gerekmektedir.

6. Transit ticaret kapsamında düzenlenen belgeler damga vergisine tabi midir?

488 sayılı Damga Vergisi



"Transit ticarete switch bill of lading düzenlenmesi tavsiye edilmektedir. Burada yükleme anında düzenlenen ilk set konşimentodaki shipper, consignee ve notifi bölümleri değiştirilerek ikinci set konşimento düzenlenmektedir. Bu sayede tacir, üretici/tedarikçi ile alıcının birbirlerini tanımalarına engel olmaktadır."



Kanunu'nun Ek 2/1-ç maddesine göre transit ticarete konu malın satın alınması ve satılmasına ilişkin olduğunun tevsiki kaydıyla transit ticaret ile ilgili işlemler nedeniyle düzenlenen kâğıtlar (gümrük idarelerine verilen beyannameler dâhil) damga vergisinden müstesnadır. Buna göre, transit ticaret kapsamında düzenlenenler sözleşmeler damga vergisinden istisna olacaktır. Öte yandan, antrepolar veya serbest bölgelerden alınan malların Türkiye içerisinde taşınması esnasında düzenlenen transit beyannamelerinin de damga vergisine tabi olmaması gerektiği düşüncesindeyiz. Bir ileri düşünce şekline göre antrepo beyannamelerinin de damga vergisine tabi olmaması gerektiği sonucuna ulaşılabilir. Ancak uygulamada antrepo beyannamesinin tescili anında eşyanın transit ticarete konu edilip edilmeyeceğinin bilinmemesi nedeniyle damga vergisinin tahakkuk ettirilip ettirilmeyeceği noktasında tereddütler yaşanacağı değerlendirilmektedir. Konuyla ilgili olarak aşağıdaki özelgeler incelenebilir.

» 97895701-155[Ek 2-2012/188]-9 sayılı 04.01.2013 tarihli özelge

» 97895701-155[Ek 2-2012/188]-3087 sayılı 26.11.2012 tarihli özelge

7. Transit ticaret KKDF'ye tabi midir?

B.07.1.GİB.0.06.68-165.01.03 sayılı 19.04.2012 tarihli özelgesine göre Türkiye'ye herhangi bir mal ithal edilmediğinden transit ticarete KKDF söz konusu değildir.

8. Transit ticaret bedelleri yurda getirilmek zorunda mıdır?

İhracat Bedelleri Hakkında 2018-32/48 sayılı Tebliğde transit ticaret bedellerinin yurda getirilmesine ilişkin bir hüküm bulunmamaktadır. Nitekim, söz konusu Tebliğde fiili ihracattan (ihracat beyannamesinin kapanması) bahsedildiği için transit ticaret kapsamındaki işlemlerin bu

Tebliğ hükümlerine tabi olmadığı sonucuna ulaşılmaktadır. Öte yandan, mezkûr Tebliğ dayanılarak çıkartılan 2018/Bila sayılı Merkez Bankası İhracat Genelgesi'nin 22. maddesinde transit ticaret bedellerinin tamamının tasarrufunun serbest olduğu hükmedilmektedir. Buna göre; transit ticaret bedellerinin yurda getirilme zorunluluğu bulunmamaktadır.

9. Transit ticaret işlemi nasıl muhasebe-leştirilir?

Transit ticarete konu mallar işletme stoklarına fiilen girmedeği için, bu malların 157 Diğer Stoklar hesabında takip edilmesinin ve satış için 601 Yurtdışı Satışlar hesabının çalıştırılmasının yerinde olacağı düşüncesindeyiz.

10. Transit ticarete hangi tür konşimento düzenlenmelidir?

Transit ticarete switch bill of lading düzenlenmesi tavsiye edilmektedir. Burada yükleme anında düzenlenen ilk set konşimentodaki shipper, consignee ve notifi bölümleri değiştirilerek ikinci set konşimento düzenlenmektedir. Bu sayede tacir, üretici / tedarikçi ile alıcının birbirlerini tanımalarına engel olmaktadır. (Ahmet Aytoğan, 2016)



WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?



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

GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

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



Since 1988



ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

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



www.geneltransport.com.tr

