www.utalojistik.com.tr

# UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

AĞUSTOS 2020 YIL 26 SAYI 8

Tamer Kıran

## Dümeni İLK 10'A kırmalıyız

Bakan Adil Karaismailoğlu

## Denizciliğin MİLLİ GELİR'deki payını artıracağız

## Denizcilikte rota TAM YOL İLERİ

10 SORUDA Open-Skies

M. Hakan Genç

## Konteynerde dünyadan 2 KAT HIZLI BÜYÜDÜK

## Lojistikte TOPARLANMA SİNYALLERİ geliyor

## TIR kuyruklarına Randevu formülü

## UTİKAD'dan ordino kararına tepki

X LINE
Powered by Pan Logistics
www.panlogistics.com.tr
444 7 726

HAFTALIK PARSİYEL DENİZ YOLU SERVİSİ
İHRACAT
Latin Amerika
İspanya
Portekiz
Kanada
İTHALAT
Çin-Shangai
Vietnam
Kore

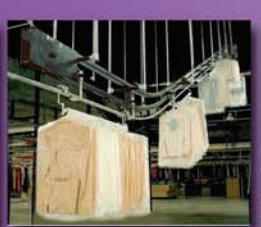
# GENEL TRANSPORT

## The World's Favourite Turkish Forwarder

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

BEST CHOICE

*Since 1988*



## ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

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

www.geneltransport.com.tr

# Your Value Chain Partner

**HYUNDAI GLOVİS** Lojistik Dış Tic.San.ve Tic.Ltd.Şti.
**Address:** Şehit Mehmet Fatih Ongül Sok. Eskiyapanlar İş Merkezi No:1 Kat:7-8 Kozyatağı / İstanbul
**Tel:** +90 216 380 07 01 **Fax:** +90 216 380 07 03 **e-mail:** info@glovis.com.tr - sales@glovis.com.tr
Georgia Branch **Address:** 37-39 Kostava Street, Tbilisi, Georgia **Tel:** +995 555 489490 **e-mail:** geobranch@glovis.com.tr

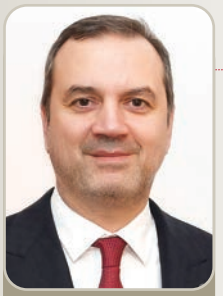
NAVIGA ISO 9001 NAVIGA OHSAS 18001 NAVIGA ISO 27001:2013 AEO TÜRKİYE
www.glovis.com.tr
R2 utikad

# bu sayıda...


20 Türkiye denizcilikle büyüyecek

Bakan Adil Karaismailoğlu

24 Denizcilikte dümeni ilk 10'a kırmalıyız


Tamer Kıran

28 Türk limanları konteynerde dünyadan 2 kat hızlı büyüdü

M. Hakan Genç

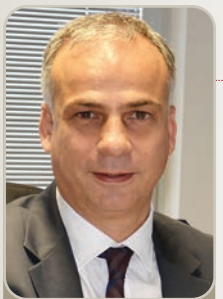
32 Türk denizcilik ve lojistik sektörü yeniden organize olmalı

Yusuf Öztürk

34 Deniz yolu taşımacılığı yeni krizlere gebe

Harun Şişmanyazıcı

54 10 Soruda: Open-Skies


Sedat Özkazanç


# » İÇİNDEKİLER

## DOSYA

### DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI


20 Türkiye denizcilikle büyüyecek
22 Barsan deniz yolu taşımacılığında da iddialı…
24 Denizcilikte dümeni ilk 10'a kırmalıyız
26 DFDS Türk kadın girişimcileri global arenaya taşıyor
28 Türk limanları konteynerde dünyadan 2 kat hızlı büyüdü
31 UTİKAD'dan ordino kararına tepki
32 Türk denizcilik ve lojistik sektörü yeniden organize olmalı
34 Deniz yolu taşımacılığı yeni krizlere gebe


## HABER


18 SGS hizmetlerine vize alımını ekledi
41 TIR kuyruklarına "Randevu" formülü
42 Lojistikte toparlanma sinyalleri geliyor
43 Lojistik merkezleri ihracatta dönüm noktası olacak
46 Lojistik Vizyon: Eczacıbaşı İlaç Pazarlama'da Tedarik Zinciri Transformasyonu ve Dijital Dönüşüm
54 10 Soruda: Open-Skies


## LOJİSTİK GÜNDEM


36 Seyhan Gülhan: Denizyolu Taşımacılığı ve Limanlar


## LOJİSTİK STRATEJİ


38 Tarık Ateş: Refah ve Uygarlık Yolu

**UTİKAD Eğitim Çalışmalarına Devam Ediyor**

**EMRE ELDENER**
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

**Türkiye Deniz ve Demir Yolu ile Dünyaya Ulaşacak**

**ALİ ERCAN GÜLEÇ**
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

# TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA GELDİK

Denizcilik ve lojistikteki
150 yılı aşkın tecrübemizle
Türkiye'nin ihracatını
yeni ufuklara taşımak
en büyük hedefimiz.
Türkiye ile birlikte
şimdi tam yol ileri...

dfds.com.tr

DFDS

EDİTÖRDEN

**Cem KAÇMAZ**
cemk@esmyayincilik.com.tr

# MAVİ EKONOMİ

1926 yılında kabul edilen Kabotaj Kanunu ile iç sularda yük ve yolcu taşınması ile kılavuzluk ve römorkaj hizmetlerinin Türk vatandaşları ve Türk bayrağı taşıyan gemilere verilmesiyle demir alan Türk denizcilik sektörü, 94 yıllık yolculuğuna önemli başarılar sığdırdı. Tersaneler kurarak gemiler inşa etti, bu gemilerle kendi filosunu oluşturdu. Yurt içiyle sınırlı kalmayıp, yurt dışına açıldı. Türk deniz ticaret filosunun kapasitesi özellikle son 18 yılda dünya denizcilik filosuna kıyasla yüzde 87 daha fazla büyüme sağladı. Türk sahipli ticaret filosu 30 milyon DWT'ye yaklaşan gücüyle dünya sıralamasında ilk 15 içinde yerini aldı.

Denizcilik filosu büyürken, 1986 yılından sonra özel sektörün devreye girmesiyle Türk limancılık sektöründe de yeni bir dönem başladı. Türk liman işletmelerinin yanı sıra küresel terminal operatörleri de ortaklık, doğrudan yatırım ya da satın almalar yoluyla Türkiye'de liman işletmeye başladı. Yerli ve yabancı yatırımlarla Türk limanlarının yıllık genel kargo elleçleme kapasitesi 73 milyon ton, kuru dökme yük kapasitesi 220 milyon ton, konteyner kapasitesi 18 milyon TEU'ya yükseldi. Türk liman işletmeleri yurt içi ile de sınırlı kalmadı. Global Liman, Yılport Holding gibi sektörün önemli oyuncuları yurt dışında toplamda 20'ye yakın liman yatırımına imza attı.

Türk denizcilik sektörü bugün tersane, filo, liman yatırımlarının meyvelerini toplayamaya başladı. Yatırımlara paralel olarak deniz yolunun dış ticaret içerisindeki payı azımsanamayacak bir orana yükseldi. Dış ticarette deniz yollunun rakamsal değeri 222 milyar dolara ulaştı. Denizcilik sektörü, büyüklük olarak ülke ekonomisine yaklaşık yüzde 3 civarında katkı sağlayan bir sektör haline geldi. 2019 yılında Türk limanlarında 484 milyon ton yük, 8.3 milyon TEU konteyner elleçlendi.

Son yıllarda denizcilik sektörüne önemli yatırımlar yapan, deniz ticaret filosu gemi tipi, tonaj ve büyüklük açısından çeşitlenen Türkiye'nin, hedefinde dünya denizciliğinde lider 10 ülke arasına girmek ve artık ülkemizi küresel deniz taşımacılığıyla entegre transit liman ülkesi haline getirerek küresel mavi ekonomiden daha fazla pay almak var.

Keyifli okumalar…

UTA Lojistik

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

**Kurucu (Founder)**
Hüsamettin ÜNSAL

**Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)**
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

**Haber Müdürü (Editor)**
Gülbahar SALIK

**Haber Merkezi (Reporter)**
Özgür ÇİLEK

**Reklam Rezervasyon**
( 0212 ) 283 55 65

**Abone (Subscription)**
0212 283 55 65

**Sektörel Danışma Kurulu**
(Sectoral Advisory Board)

**Turgut ERKESKİN**
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

**Kosta Sandalcı**
(FIATA Onur Üyesi)

**Mete TIRMAN**
(KONSPED Genel Müdürü)

**Atilla YILDIZTEKİN**
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

**Akademik Danışma Kurulu**
(Academic Advisory Board)

**Prof. Dr. Tunçtan BALTACIOĞLU**
(İzmir Ekonomi Üniversitesi
Lojistik Yönetimi Bölümü Öğretim Üyesi)

**Prof. Dr. Okan TUNA**
(Dokuz Eylül Üniversitesi
Denizcilik Fakültesi Öğretim Üyesi)

**Prof. Dr. Murat ERDAL**
(İÜ SBF Öğretim Üyesi)

**Yönetim Yeri: ESM LTD. ŞTİ.**
**İnönü Cad. Yıldırım İşhanı 11/1**
**4. Levent - İSTANBUL**
**TEL: (0212) 283 55 65 (pbx) FAKS: (0212) 282 36 18**
**e-mail: uta@esmyayincilik.com.tr**

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

**YEREL SÜRELİ**
**ISSN 1307-7813**

# TURKISH CARGO YÜKSELMEYE 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

# Turkish Cargo'dan 'CARGY' ile dijital çözümler

Teknolojik altyapısını her geçen gün geliştiren Turkish Cargo, kargo güncel durumunu 7/24 sorgulayabilme imkânı sunan "CARGY" isimli yapay zekâ robotunu canlıya aldı. Turkish Cargo ailesinin yeni üyesi olan yapay zekâ temelli Chatbot Cargy, ilk güncellemesinde kullanıcılara, havayolu konşimento (AWB) numarası üzerinden kargo gönderilerinin güncel durum bilgisi ile müsait tarih ve sefer sorgulama imkânı sundu. Türkçe ve İngilizce dil seçeneği ile hizmet veren Cargy, Eylül ayında gerçekleşecek ikinci geliştirmede ücret bilgilerinin sorgulaması ve Aralık ayındaki üçüncü güncellemesinde ise kargoya yönelik diğer bilgileri sorgulama imkanını sunacak. Tüm kargo gönderilerinin durumu Cargy'den istenildiği zaman öğrenebilecek, ihtiyaca uygun sefer sorgulamaları gerçekleştirilebilecek.

# Mars Logistics ithalat işlemlerini hızlandırdı

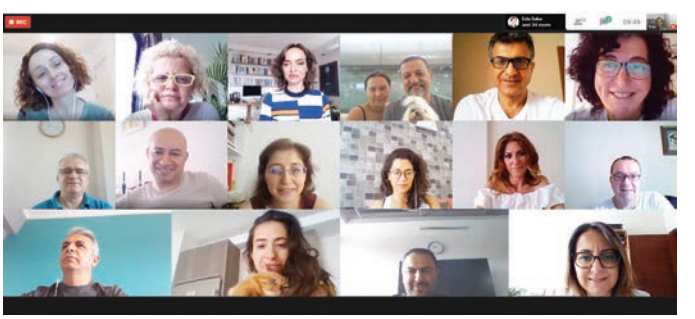
Halihazırda ihracatta İzinli Gönderici yetkisini aktif olarak kullanan Mars Logistics, sahip olduğu YYS (Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası) kapsamında Türkiye'de ilk İzinli Alıcı uygulamasını gerçekleştirdiğini duyurdu. İzinli Alıcı uygulamasını gerçekleştirmenin Mars için geleceğe hazırlık olarak ifade eden Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, eşyasını gümrük ya da antrepo yerine İzinli Alıcı yetkisine sahip tesislerimizden daha hızlı ve antrepolara göre daha az maliyetle çekebilecek" dedi. Mars Logistics'in lider ve yenilikçi vizyonuna uygun olarak ilkleri gerçekleştirmek ve müşterilere artı değer katabilmeyi amaçladıklarını vurgulayan Günhan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Normal süreçte araç boşaltma ve ithalat işlemleri için gümrüğe ya da antrepoya gitmek zorundaydı. İzinli Alıcı sürecinde ise YGM'nin gümrüğe yaptığı bildirime benzer bir şekilde gümrüğe sistem üzerinden varış bildirimi yapıyoruz. Gümrük 30 dakika içinde kontrole karar verirse gelip mührü kendisi açıyor ve aracın boşaltılmasına izin veriyor. Kontrol kararı vermezse aracı kendimiz açıp boşaltmasını yapıyoruz ve gümrük sistemine boşaltma sonuçlarını girerek transit işlemini kendimiz sonlandırıyoruz. Alıcı da ithalat beyannamesini açıp vergilerini ödedikten sonra eşyasını çekebiliyor."

# DKV, Kazakistan'ı hizmet ağına ekledi

DKV Euro Service, hizmet ağına Türk nakliyeci için çok önemli olan Kazakistan'ı da eklediğini duyurdu. Kazakistan'ın da kapsamına dâhil olması ile birlikte DKV; Avrupa, Rusya, Gürcistan ve Fas dâhil 43 ülkede bulunan 100.000'i aşkın kabul noktasında hizmet sunar hale geldi. DKV Euro Service Türkiye Ülke Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, "Kazakistan; Türk nakliyeci için Avrupa, Rusya ve Çin'i birbirine bağlayan güzergâhta yer alan kilit konumu ile büyük önem taşıyor. Ayrıca nakliyecilerimiz bu ülkeden bölgedeki en ekonomik yakıtı temin edebiliyorlar. Dolayısıyla Kazakistan'da yakıt ikmal talebi oldukça artmış durumda. DKV, Türk nakliyecinin önceliklerini göz önünde bulundurarak yatırım planlarını güncelledi ve Kazakistan'ı öncelikli kıldı. Sonbaharda ise hizmet ağımıza yine nakliyecilerimiz için çok önemli iki yeni ülke daha eklenecek: Azerbaycan ve Kuzey Makedonya!" Sezer açıklamasında, filosuna yeni araç katan nakliyecilerin ruhsat işlemleri tamamlandıktan sonra, kutu tedarik edene kadar geçen sürede ödedikleri yüksek geçiş ücretleri için de bir çözüm geliştirdiklerine değindi: "3 Ağustos'tan itibaren nakliyecilerimiz Avrupa'nın EETS sistemi kapsamındaki bütün önemli paralı yolların ücretlerinin tek kutuyla ödenmesini sağlamak üzere hizmete sunduğumuz DKV Box Europe kutusunu boş olarak sipariş edebilecekler. Bu sayede yeni araçların ruhsat işlemleri tamamlanır tamamlanmaz ekstra masraftan kaçınıp tek kutu ile Avrupa'da taşımacılık yapabilecek ve tüm masrafları tek fatura ile alabilecekler."

## EKOL'DEN ÇALIŞANLARINA MOTİVASYON EĞİTİMİ

Koronavirüs ile mücadele kapsamında önlemler alan Ekol Lojistik, 18 Mart itibarıyla evlerinden çalışmaya başlayan Ekollülerin bu zorlu süreçte motivasyonu yüksek tutmak ve iş özel yaşam dengesini rahat kurmalarını sağlamak için bir dizi etkinlik organize etti. Ekol, pandemi sürecinde çalışanlarının bedensel ve ruhsal ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, Türkiye'nin en geniş kapsamlı wellbeing (bütünsel sağlık) seminerini alan ilk şirket olarak bir ilke imza attı. Ekol çalışanlarına özel gerçekleştirilen online "İş & Yaşam Dengesi ve Wellbeing" semineri, geniş katılımcı sayısıyla Türkiye'de bir ilk oldu. Seminer, 13 hafta boyunca 23 seans ile 3 binden fazla kişinin katılımıyla yapıldı.



444 BATU 2288

BATU International Logistics

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

7 GÜN 24 SAAT


**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

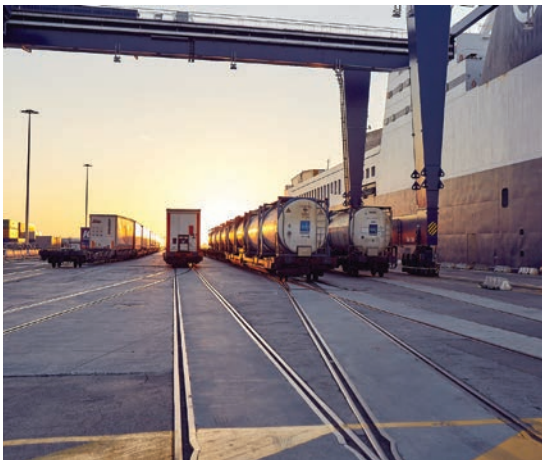
**GEBZE ANTREPO**
Barış Mahallesi 1805/3 Sokak No:2 Gebze-KOCAELİ
Tel: 0262 646 40 04 Pbx
Fax: 0262 646 44 05

# Hareket, ağır yük taşımacılığında en iyilerle yarışacak

Hareket, taşıma öncesi gerçekleştirilen yol araştırmaları için geliştirdiği "Hareket Güzergah Planlayıcısı" uygulaması ile sektörünün en önemli ödül organizasyonlarından birisi olan Heavylift & Project Forwarding International dergisinin düzenlediği Heavy Lift Ödülleri 2020'de inovasyon kategorisinde kısa listede yer almaya hak kazandı. "Hareket Güzergah Planlayıcısı", ağır nakliye projeleri için çok önemli olan yol etüdü ve ön hazırlık süreçlerini çok daha hızlı ve yenilikçi bir şekilde tamamlama imkanı sunuyor. Veri toplama, rapor hazırlama, güzergah oluşturma ve güzergahta gezinme şeklinde 4 aşamadan oluşan web tabanlı planlayıcı android işletim sistemli akıllı telefon ve tabletler gibi elde taşınan cihazlarda çalışabiliyor. Ödül kazananlarının 5 - 21 Ekim 2020 tarihleri arasında açıklanması planlanıyor.

# Yurtiçi Kargo, YK Plus projesine start verdi

Yurtiçi Kargo, hayata geçirmeye hazırlandığı YK Plus projesiyle aracı olan herkese kendi işini kurma fırsatı verirken, mahalle esnafına da ek gelir kazanma imkânı sağlayacak. Resmi başvuruları Kurban Bayramı'nın ardından başlayacak olan YK Plus'ta araç sahibi olan herkes, kendi işini kurma şansına sahip olacak. 81 ilin tamamında hayata geçirilecek olan "YK Plus Taşıyıcı" uygulamasına giren kişiler, çalışacakları günleri ve saatleri kendileri belirleyebilecek. Bu uygulamada, kişiler taşıdıkları kargo adetine göre gelir elde edecekler. Buna göre 'Taşıyıcı' uygulamasına giren bir kişi asgari ücretin üç katına kadar kazanç sağlayabilecek. YK Plus projesinin bir diğer uygulaması olan "Teslim Noktası" ise mahalle esnafının ek gelir kazanmasına imkân verecek. Bu uygulama ile Yurtiçi Kargo müşterileri, farklı bir teslimat seçeneğinden daha yararlanabilecek. Tüketici, 'adrese teslim' seçeneğinin dışında 'teslimat noktası' seçeneğini de kullanabilecek. Teslimat noktası seçeneğini kullanan tüketici, uygulamaya dâhil olan mahalle esnaflarını sistemde görecek ve kendisine en yakın olan esnafı seçebilecek. Böylece kargosunu istediği zaman giderek mahalle esnafından teslim alabilecek. Uygulamaya dâhil olan mahalle esnafı da ek gelir kazanma şansı bulacak.



# DFDS'den intermodal taşımacılıkta yeni hamle

DFDS Akdeniz İş Birimi, intermodal taşımacılık operatörü primeRail ile ortaklığa giderek Köln bölgesinde DFDS Intermodal GmbH adıyla yeni bir "Intermodal Taşımacılık Yetkinlik Merkezi" kuruyor. DFDS Akdeniz İş Birimi, mevcut işleyişine ek olarak intermodal taşımacılık çözümlerini çoğaltmak adına, Köln bölgesinde kurulacak "DFDS Intermodal GmbH Intermodal Taşımacılık Yetkinlik Merkezi" ile rekabetçi çözümler geliştirmeye odaklanacak. DFDS Akdeniz Birimi Başkanı Lars Hoffmann ortaklık girişimi ile kurulacak merkez hakkında şunları söyledi: "Bilgi ve uzmanlığımızı paylaşmak suretiyle daha da etkili intermodal taşımacılık çözümleri geliştireceğimiz güçlü bir platform oluşturacağımızdan eminiz. Bu girişim yalnızca müşterilerimize fayda sağlamakla kalmayacak, ayrıca çevre üzerindeki etkimizi azaltmamıza da yardımcı olacak." DFDS'in Türkiye ve Avrupa arasındaki kargo sevkiyatının önemli bir bölümü, DFDS'nin İstanbul'da bulunan DFDS Akdeniz İş Birimi merkez ofisi tarafından, Trieste'den geçen intermodal taşımacılık çözümleri kanalıyla yönetiliyor. DFDS Akdeniz İş Birimi, 14 büyük Ro-Ro gemisi ve 60 km'yi aşan gemi kapasitesiyle Akdeniz sularında güçlü bir hizmet ağı sağlarken intermodal altyapısı ile ayrıca öne çıkıyor.

## HOPA PORT'TA TARİHİ REKOR

Karadeniz Bölgesi'nin en önemli limanları arasında yer alan Hopa Port'un 2020'nin ilk 6 aylık liman hareket bilgileri açıklandı. Buna göre, Ocak-Haziran döneminde Hopa Port'a 103 gemi gelirken, toplamda 475.041 ton yük elleçlendi. Limanda Haziran ayında bir rekora imza atarak, tarihinde ilk kez 111.548 tonluk yük elleçledi. Hopa Port'ta yılın ilk 6 ayında 156.941 ton ithalat gerçekleştirilirken, 45.882 ton transit boşaltma, 10.700 ton transit yükleme, 201.640 ton kabotaj, 59.876 ton Kabotaj tahliye işlemi gerçekleştirildi. Hopa Port Genel Müdürü Meriç Burçin Özer, yılın ilk ayında hedeflerine ulaştıklarını, limana gelen gemilerin artık tonajlarının 20 bin ton gibi rakamlara ulaşmasının da bu başarıyı yakalamada önemli rol oynadığını ifade etti. Özer, ikinci 6 ayda da asıl hedef olan toplamda 1 milyon ton yük elleçleme olduğunu söyledi.

# T1/T2 HİZMETLERİNDE SGS TRANSITNET FARKINI YAŞAYIN

## 35 AVRUPA ÜLKESİNDE GEÇERLİ

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

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

SGS

# Cargo Partner
## İstanbul'da 'acil durum masası' kurdu

2018 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteren ve 5 ofisi bulunan lojistik hizmet sağlayıcısı Cargo Partner, zaman bakımından kritik sevkiyatların hızlı yönetilmesini sağlamak için 7/24 saat hizmet verecek acil durum masası kurdu. Türkiye'deki Cargo Partner ekibi, İstanbul'dan Münih'e sevk edilen KKD (Kişisel Koruyucu Donanım) için özel bir uçuş da dahil, çok sayıda acil taşıma talebini yerine getirdi. Şirket otomotiv sektörüne yönelik lojistik hizmetlerinin yanı sıra sıcaklık kontrollü taşıma hizmetleri sunuyor. Koronavirüs salgını sonrası dünya genelinde şirketlerin tedarik zincirlerinde aksamalar ve taşıma kapasitelerinde azalmayla karşı karşıya kaldığına dikkat çeken Cargo Partner Türkiye Yönetim Müdürü Kürşad Tanrıverdi, "Bu durum esnek taşıma çözümlerine olan ihtiyacın artmasına yol açtı. İstanbul'daki bu yeni 7/24 Acil Durum Masası, sayesinde şirketimiz müşterilerine her saniyenin önemli olduğu zaman bakımından çok kritik olan sevkiyatlara özel bir irtibat noktası sunuyor, acil sevkiyatlar için anında anında müsaitlik yaratıyor" diye konuştu. Düzenli havayolu taşımacılığı için güvenilir bir alternatif olduklarını vurgulayan Tanrıverdi, Çin'den Avrupa'ya haftada bir veya daha sık tarifeli charter seferleri sunduklarını söyledi.

Tanrıverdi, geçtiğimiz aylarda Türkiye'deki ekiplerinin zaman bakımından kritik çok sayıda taşıma talebini yerine getirdiğine dikkat çekerek, "Bunlardan biri acil ihtiyaç duyulan kişisel koruyucu donanım (KKD) için İstanbul'dan Münih'e düzenlenen özel bir charter seferi oldu. Müşterinin gereksinimleri için en uygun uçak tipini, kapasiteyi ve zamanı belirlemek amacıyla çeşitli alternatif charter seçenekleri araştırıldıktan sonra, sevkiyatın tek parti halinde bir A310F uçağıyla taşınmasına karar verildi. Yükleri 22

Haziran tarihinde Adana'dan aldık ve İstanbul'a karayolu ile taşınmasını ve 23 Haziran tarihinde İstanbul Atatürk Havalimanı'nda boşaltılmasını organize ettik. Uçak 24 Haziran günü sabah 5:00'da kalktı ve Münih'e 6:15'te vardı. Varıştan hemen sonra, Münih'teki ekip acil durum prosedürünü uygulayarak gümrükten çekme ve teslimat işlemlerini gerçekleştirdi" diye konuştu.

Otomotive özel acil durum masası kurma hazırlığında olduklarını aktaran Kürşad Tanrıverdi, "Türkiye bölgedeki ana balık ihracatçılarından biridir ve taze balık aylık hava taşımacılığı hacmimizin yaklaşık yarısını oluşturuyor. Geçtiğimiz aylarda, Türkiye KKD ve sağlık malzemelerinin önemli bir üreticisi haline de geldi. Bu önemli mallar için esnek çözümler sunmaktan dolayı çok mutluyuz. Öte yandan otomotiv fabrikalarının üretimlerine kaldıkları yerden devam etmeye başlamasıyla birlikte, şirketimiz son haftalarda bu sektörden daha fazla talep almaya başladı" dedi.

# DHL, dijital platformu Saloodo!'yu Türkiye'de hizmete sundu

DHL, 35'in üzerinde ülkede 30.000'den fazla gönderici ve 12.000'in üzerinde nakliyeci tarafından kullanılan dijital taşımacılık formu Saloodo!'yu Türkiye'de kullanıma sundu. Nakliyecileri ve yük sahiplerini hem güvenli hem de şeffaf gönderim sözleşmeleri ile dijital bir pazar yerinde bir araya getiren Saloodo!, çok yakında tamamen Türkçe olarak kullanılabilecek. Konuyla ilgili açıklama yapan Saloodo! Genel Müdürü Antje Huber, "Orta Doğu ve Afrika kıtasına başarıyla giriş yaptıktan sonra stratejik büyümemizi Türkiye'ye adım atarak sürdürüyoruz. Asya, Çin ve Hindistan'ın küresel seviyede büyümeye etkileri ile her geçen gün ekonomik olarak bölgesel önemini artırıyor. Asya'nın kapısı olarak tanımlayabileceğimiz ve akıllı lojistik çözümlerine olan talebin düzenli olarak arttığı Türkiye de Saloodo! için stratejik bir pazar. Lojistiğin akıllı ve dijital hale geldiği bir dünya vizyonumuz doğrultusunda çalışmaya devam ediyoruz. Dolayısıyla bu yenilikçi çözümümüzü daha fazla pazarda hayata geçirme heyecanı içindeyiz" dedi. DHL Freight Türkiye Satış Pazarlama ve Müşteri Hizmetleri Direktörü Çağla Mutluer ise "Verimli bir kara yolu taşımacılığı ağı, uluslararası ticaretin en önemli temelidir.

Modern teknolojiler bağlantılı, şeffaf ve güvenli yük operasyonlarını mümkün kılıyor. Bağımsız bir pazar yerinin olanca özgürlüğü ile dijital yük operatörlüğünün kolaylığını ve güvenliğini bir arada sunan Saloodo! çevrimiçi yük alışverişini ve dijital yük operatörlüğünü tek platformda bir araya getiriyor. Saloodo!, tek çatı altında nakliyecileri ve yük sahiplerini bir araya getiren bölgenin güvenli ve kolay kullanımlı bir arayüze sahip ilk dijital platformu olma özelliğini taşıyor" diye konuştu. DHL Freight Terminaller Dışı Operasyon Müdürü Engin Özberak, şu açıklamayı yaptı: "Saloodo! gerçek zamanlı görüntüleme özelliğiyle bölgesel ticaret yolları ağına daha fazla şeffaflık ve verimlilik katıyor. Böylelikle küçük ölçekli işletmelerden büyük işletmelere kadar her ölçekten yük sahipleri Türkiye'den güvenilir yük taşımacıları bulma imkânına kavuşuyor. Tüm bunların sonucu olarak da nakliyeciler mevcut filolarını yönetebiliyor ve tam yüklü teslimatlar için kapasitelerini en uygun şekilde kullanabiliyor. Saloodo! sürücü uygulaması sayesinde sürücülerle iletişim kurmak da kolaylaşıyor. Uygulamada sipariş alımından teslimata kadar tüm önemli bilgilere erişilebiliyor."

# Yeni Actros.
# Hepsi bir. O benzersiz.

Sadece bir üst model değil, üstün bir model. Ondaki özellikler, dünyada hiçbir çekicide yok. Öngörülü Sürüş Sistemi ve Mirror Cam ile yakıt tüketimini minimuma indirdi. Multimedya Sistemi ile teknolojiyi en ileri taşıdı.
Aktif Fren Asistanı 5 ile çok daha güvenli, yeni iç mekan tasarımı ile daha da konforlu. Bir liderden zaten bunlar beklenirdi.
**Geleceği bugünden görmek için Mercedes-Benz Türk bayilerine bekleriz.**

**#hepsibirobenzersiz**

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.

OTOMOTİV

## Otokar'dan Malta'ya 50 adetlik otobüs ihracatı

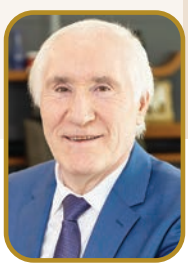
Otokar, ihracatta hız kesmiyor. Yurt içinin yanı sıra İspanya'dan Almanya'ya, Fransa'dan Belçika, İtalya ve Romanya'ya kadar dünyanın dört bir yanında milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan Otokar, Malta'dan aldığı 5'inci siparişini tamamladı. Otokar, 50 adet sağdan direksiyonlu Kent şehir içi otobüsü teslim etti.

Malta caddelerindeki Otokar markalı otobüs sayısı toplamda **300'e yaklaşırken**, gerçekleştirilen teslimat törenine Malta Başbakanı Robert Abela, Malta Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Ian Borg ve Malta Public Transport (Malta Toplu Taşıma) Yönetim Kurulu Başkanı Felipe Cosmen katıldı. Yaş ortalaması 4 olan Malta'nın toplu taşıma filosu, Avrupa'nın birçok ülkesine kıyasla öne çıkarken, son yıllarda gerçekleştirilen dönüşüm çalışmalarının, ülke ekonomisine ve sürdürülebilirliğine yapılan önemli bir yatırım olduğunu belirten Malta Public Transport'un (Malta Toplu Taşıma) Yönetim Kurulu Başkanı Felipe Cosmen, eski otobüslerin aşamalı olarak görevden kaldırıldığını aktarırken, bu alandaki hizmet kalitesine yatırım yapmaya, standartları yükseltmeye devam ettiklerinin altını çizdi. Törende konuşan Malta Başbakanı Robert Abela, yeni ve modern otobüslere yapılan sürekli yatırım sayesinde toplu taşımacılığın son yıllarda bir sıçrama yaptığını belirtirken toplu taşıma sistemine olan güvenin yeniden sağlandığını da sözlerine ekledi. Malta Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Ian Borg ise Malta Public Transport (Malta Toplu Taşıma) tarafından yapılan yatırıma övgüde bulunarak Malta'daki otobüs filosunun Avrupa'daki en yeni ve çevre dostu olanların arasında yer aldığını kaydetti.

GIDA

## Kaya Çiftliği'nden sınır ötesi hamlesi

Kaya Çiftliği, 2020'nin ilk yarısında yüzde 40'a varan oranda büyüme gerçekleştirdi. Özellikle peynir çeşitlerinde yakaladığı başarıyla adından en çok söz ettiren marka haline gelen Kaya Çiftliği, iç pazarda perakendede yakaladığı başarıyı sınır ötesine taşımayı hedefliyor. 2020 gündemlerinin en önemli maddesinin ihracat ve yeni pazarlar olduğunu açıklayan Kaya Çiftliği Yönetim Kurulu Başkanı Zülfikar Kaya, "İhracattaki ilk adımımızı Orta Doğu'ya açılarak attık. Şu an Kuveyt'te ulusal ve yerel marketlerde ürünlerimiz bulunuyor. Katar'a da sevkiyatlarımız devam ediyor. Bu yılkı hedefimiz Avrupa ve diğer Orta Doğu ülkeleri. Burada da hedefimizi ilk etapta Almanya ve Dubai olarak belirledik. Görüşmelerimiz sürüyor. Yeni anlaşmalar yaparak taleplere karşılık vermek ve en önemlisi Türk kahvaltı kültürünü tüm dünyaya yayıp tanıtabilmeyi hedefliyoruz" dedi. Kaya Çiftliği'nin hem içi hem dış pazarda büyümesine devam edeceğini söyleyen Kaya, açıklamalarını şöyle sürdürdü: "Beyaz peynir, yoğurt, kaşar peyniri, yöresel ürünler ve tereyağı olarak beş ana grup altında, **140 çeşit ürün** çeşitliliğimiz var. Tüketiciye mağazalarımızda toplam 700 kalem ürün sunuyoruz. Otomasyona verdiğimiz öncelikle yatırımlarımızı geliştirdik. İnsan kaynağımızın kalitesini sürekli eğitimlerle artırarak 2019 için belirlediğimiz hedeflerin yüzde 120 üzerine çıktık. 2020 yılının geri kalanında da yeni şubeler açmaya devam edeceğiz. Franchise başvurularını değerlendirmeye devam ediyoruz." İç pazardaysa hedeflerinin hotel, restoran, kafeyi ifade eden HORECA sektörü olduğunu söyleyen Kaya, "İç pazarda mağazalarımızın yanı sıra HORECA sektörüne yöneldik. Burada da önemli başarılara imza atıyoruz. Lojistikte yaptığımız yatırımla maliyetlerimizden tasarruf yapmayı hedefliyoruz. Şu anda 21 ilde 109'a ulaşan satış mağazalarımız var. Günlük 200 tonluk süt işleme kapasitemizin yarısını kullanıyoruz. Yıllık 12 bin ton sevkiyat gerçekleştiriyoruz. Lojistik operasyonlarımızın yüzde 98'ini kendi bünyemizde yürütüyoruz" dedi.



TEKSTİL

## Orka Holding, Avrupa ve Orta Doğu'da 8 mağaza açacak

Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, Damat, Tween ve D'S Damat ile Türkiye ve küresel pazardaki hedeflerini ve yatırımlarını, salgının moda perakendesi üzerindeki etkilerini video konferans yöntemiyle düzenlendiği basın toplantısında açıkladı. Orakçıoğlu, Grup olarak markalı ihracat, yurt içi ve yurt dışı perakende, üretim tarafında aktif olduklarını belirtti. Yurt dışındaki hareketlenmenin yeniden başlamasını önemsediklerini ifade eden Orakçıoğlu, şunları kaydetti: "Yurt dışında anlaşmaları tamamlanan Avrupa ve Orta Doğu'daki 6 farklı ülkede 8 yeni mağaza açacağız. Moskova'da iki yeni mağaza ve Dubai'nin en büyük alışveriş merkezi Dubai Hills'te de D'S Damat açılacak. Yine yakında Polonya, Tacikistan, Almanya ve İsviçre'de birer mağaza açılışı yapacağız. Yurt içinde de hedeflerimiz doğrultusunda büyümemize online ve offline olarak devam edeceğiz. Geçtiğimiz 15 gün içerisinde açtığımız mağaza ve yakın tarihte açacağımız mağazalarla birlikte yurt içinde de 12 mağaza açılışımız var." Orakçıoğlu, 210 yurt içi 221 yurt dışı olmak üzere toplamda **431 mağazalarının** bulunduğunu aktararak, "431 mağazamız faaliyetine devam ediyor. Bu dönemde anlayış göstermeyen AVM'lerdeki mağazalarımızın bir kısmını kapatmak düşüncesindeyiz" dedi. Gelecek dönemde İspanya'nın en büyük mağazalar zinciri El Corte Ingles'in en iyi 5 satış noktasında mağazalarının olacağını anlatan Orakçıoğlu, İspanya'nın Futbol Federasyonu ile yakın iş birliklerinin bulunduğunu, İspanya Milli takımıyla ön anlaşma imzaladıklarını, ancak pandemi nedeniyle bunu erteleidiklerini söyledi. Orka Holding olarak geçen yılı tüm hedefleri gerçekleştirerek ve en yüksek EBITDA değerine ulaşarak kapattıklarını hatırlatan Orakçıoğlu, "Geçen yılki ciromuz 750 milyon TL idi. Bu yıl da yüzde 18'lik büyüme oranının üzerine çıkmayı ve tüm dünyada mağaza sayımızı 480'e çıkartmayı hedefliyorduk ancak pandemi nedeniyle bu yıl 2019 rakamlarını korumayı hedefliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

MOBİLYA

## Doğtaş Kelebek yurt dışı yatırımlarını artırdı

Bu süreçte, %40 olan 2020 büyüme hedef oranlarını %60'a çekerek, ciro hedefini 1 milyar TL'ye çıkaran Doğtaş Kelebek, Londra'nın ardından yurtdışı yatırımlarına devam ediyor. Geçtiğimiz aylarda Londra'nın yanı sıra, kardeş topraklar; Filistin, Türkmenistan, Karadağ ve Özbekistan'da açtığı mağazalar ile 2020 büyüme hedeflerini hız kesmeden yerine getiren Doğtaş Kelebek, bu ayın sonuna kadar Nijerya ve Güney Afrika'da açmaya hazırlandığı mağazalarla birlikte Katar, Arabistan ve Hindistan'dan aldığı olumlu proje tekliflerini de hayata geçirecek. Pandeminin özellikle ilk döneminde evde geçirilen zamanın artması ve hatta tüm hayatın evden götürülmesiyle birlikte ev ve dekorasyona bakışın değiştiğinin altını çizen Doğtaş Kelebek CEO'su İsmail Doğan; bu yeni müşteri eğiliminin ev-yaşam markalarında pozitif bir satış grafiği yarattığını belirtti. İsmail Doğan sözlerine şöyle devam etti: "2020 her bakımdan çok zor bir yıl olarak başladı ve öyle de ilerlemeye devam ediyor. Özellikle tüm dünyayı etkisi altına alan, ekonomik dengeleri alt üst eden pandemi süreci yatırımcıyı ve yatırımcı adaylarını da çok düşündürür bir hale getirmişti. Ancak biz Doğtaş Kelebek olarak mobilya sektörünün öncü markalarından biri olmanın da getirdiği avantaj ve attığımız güçlü adımlar ile pandemi sürecine rağmen geçtiğimiz günlerde 2020 için ciro artışı bildirdik. Özellikle yurtdışı yatırımlarımıza hız kesmeden devam edecek kadar bir büyüme ivmesi yakaladık. Üstelik hiçbir çalışanımızla yollarımızı ayırmadığımız gibi **600 kişilik** ekstra bir istihdam yaratacağız. Pandemi sürecinin, aslında ne kadar elzem olduğunu bir kez daha gösterdiği online satış kanallarına da tüm markalarımız için farklı yatırımlar yaptık. Bundan sonrası için de dış ticaret ekiplerimizi yaptığımız atamalar ile güçlendirerek ve yurtdışındaki yatırımlarımızı artırmaya yönelik yeni projeleri hayata geçirerek ilerleyeceğiz."

CAM

## Yorglass ihracatını ikiye katlayacak

Türkiye'de 5 şehirde 6 tesisi ile faaliyetlerine devam eden Yorglass, Ar-Ge ve inovasyon kapsamında geliştirdiği ürünleri 60'a yakın ülkeye ihraç ediyor. Yıllık 100 milyon dolar ciroya ulaşan ve 2019'da yüzde 17 büyüyen şirket, üretim kapasitesi ile ihracatı artırmaya yönelik yatırımlarına devam ediyor. 75 milyon lira yatırımla hizmete girecek Çerkezköy'deki yeni fabrikanın temellerini mart ayında atan firma, tesisle üretimini yüzde 20, ihracatını da iki katına çıkarmayı planlıyor. İhtiyaca göre ürün geliştirerek öne çıktıklarını söyleyen Yorglass CEO'su Semavi Yorgancılar, pandemi döneminde de yatırıma devam ettiklerini vurguladı. Bu kapsamda mart ayında Çerkezköy'deki yeni fabrikasının temellerini attıklarını hatırlatan Yorgancılar, beyaz eşya iş kolunda global pazarlara ürün geliştirecekleri tesisi 2020 yılı içinde tamamlayarak hizmete almayı hedeflediklerini açıkladı. 75 milyon TL yatırımla hizmete girecek olan fabrikanın yaklaşık 30 dönümlük bir alanda konumlanacağı bilgisini veren Yorgancılar, "Tesiste ilk etapta 75, ilerleyen zamanda ise 200 kişiye istihdam sağlanacak. 2020 yılsonuna doğru üretime başlamayı ve üretim kapasitemizi yüzde 20 artırmayı hedefliyoruz. Yeni fabrikamızla ihracat kapasitemizi beş yıl içinde 2 katına çıkararak, ülke ekonomisine desteğimizi artırarak sürdüreceğiz" dedi. Ürettikleri ürünlerin **yüzde 40'ını ihraç** ettiklerini belirten Yorgancılar, sözlerini şöyle sürdürüd: "Ürünlerimiz bugün dünyanın 60'a yakın ülkesinde kullanılıyor. Bu durum şirketimiz ve ülkemiz için son derece gurur verici bir tablo. Türk Malı kalitesini tüm dünya ile tanıştırdığımız ürünlerimiz ile ülkemizin ekonomisine de ciddi ölçüde döviz girdisi sağlıyoruz. Bugün Yorglass olarak yıllık 100 milyon dolarlık ciro yaratıyoruz. 2019 yılında ihracatımızı yüzde 5 artırdık ve yüzde 17'lik bir büyüme gerçekleştirdik. Sektörümüzde fiyat rekabetinden sıyrılarak katma değer yaratmaya odaklanıyoruz."

KİMYA

## Kimya sektörü ihracatı 10 milyar doları aştı

İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) verilerine göre, kimya sektörü ihracatı 2020 yılı Temmuz ayında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 8,5 gerilerken, bu yıl Haziran ayına göre yüzde 11 artarak 1 milyar 586 milyon dolar olarak gerçekleşti. Böylece sektörün yılın ilk yedi ayındaki toplam ihracatı 10,15 milyar dolara ulaştı. Temmuz ayı kimya sektörü ihracat rakamlarını değerlendiren İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, kimya sektörünün temmuzda gerçekleştirdiği ihracatın yaklaşık 1,6 milyar dolar olduğuna dikkat çekti. Temmuzda sektör ihracatının haziran'a göre yüzde 11 arttığını söyleyen Pelister, şunları kaydetti: "Böylece sektörümüzün yedi aylık ihracatı 10 milyar doları aştı. Yedi aylık dönemde de ikinci sektör olmayı başardık. Temmuz ayında ABD, hem ikinci ülke olarak hem de ilk 10 ülke içinde **yüzde 56,30 ile** en çok artış sağlayan ülke olarak öne çıkıyor. Özellikle Latin Amerika bölgesinde sektörümüze yönelik fırsatlar var. İKMİB olarak düzenlediğimiz ticaret heyetleri ile bu fırsatlardan yararlanmaları için ihracatçılarımızı satın almacılarla buluşturuyoruz. Gelecek için ülkemize ve sektörümüze yönelik umudumuz ve beklentimiz pozitif. Ekonomik göstergeler de bu umudumuzu artırıyor. Bizler de üzerimize düşen sorumluluğun bilinciyle var gücümüzle çalışmaya devam ediyoruz. Sektörümüzün pandemi sonrasında oluşacak talebi karşılamak adına hazır olması gerekiyor. Dolayısıyla, dijital dönüşüm ilkeleri doğrultusunda yüksek katma değerli ürün yatırımlarına öncelik vermeliyiz. Devletimizin de kimya sektörümüzde yapılacak yatırımlarda teşvik ve destek vermelerini bekliyoruz."

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

# UTİKAD EĞİTİM ÇALIŞMALARINA DEVAM EDİYOR

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD olarak lojistik sektöründe nitelikli işgücünün artırılmasına yönelik eğitim programlarımıza pandemi sürecinde de hız kesmeden devam ediyoruz.

2020 Yükseköğretim Kurumları Sınavı sonuçlarının açıklanması ile beraber 29 Temmuz 2020 Çarşamba günü "Lojistikte Eğitim ve Kariyer Planlaması Webinarı"mızı gerçekleştirdik. Bu webinar ile gelecekteki lojistikçilerin sektör ile bağlarını güçlendirmek, sektöre yeni adım atacaklara kariyer yolculuklarını planlarken yön gösterebilmek ve lojistik sektörüne ilişkin farkındalık kazanmalarını sağlamayı amaçladık.

UTİKAD Sektörel İlişkiler Uzmanı Gizem Karalı Aydın'ın moderatörlüğünde gerçekleşen webinara, T.C. Millî Eğitim Bakanlığı İstanbul İl Milli Eğitim Müdür Yardımcısı Serkan Gür, Transorient Uluslararası Taşımacılık Operasyonel Gelişim Müdürü Zeynep Koç ve Piri Reis Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dekanı Prof. Dr. Zafer Acar konuşmacı olarak katıldı. Son derece verimli geçen bu webinar için panelistlerimize ve izleyicilerimize bir kez daha teşekkür etmek istiyorum.

UTİKAD olarak pandemi ile birlikte mevcut olan Mesleki Eğitim Seminerleri'mizi çevrimiçi ortama taşımıştık. Geçtiğimiz ay üyelerimizin ihtiyaçları doğrultusunda eğitim programımıza bir yeni Mesleki Eğitim Semineri daha ekledik. Dr. Öğr. Üyesi Halim Yurdakul ve Av. Ezgi Yurdakul tarafından verilen "Satınalma ve Sözleşme Yönetimi" eğitiminin ilkini 21 Temmuz 2020 Salı günü gerçekleştirdik. "Satınalma ve Sözleşme Yönetimi" eğitimi ile yaşanan yerel ve global ekonomik krizin ardından COVID-19 süreci ile krizin ivme kazanması sonucu maliyetlerin yeniden gözden geçirilmesi ve etkili satın almanın gerçekleştirilebilmesi kapsamında değişen koşulların sözleşmelere olan etkisi değerlendirildi.

UTİKAD'ın pandemi sürecinde gerçekleştirdiği diğer çevrimiçi eğitimleri arasında Lojistik Sektöründe Etkin Satış ve Satış Teknikleri, Lojistik İşletmeleri İçin Sigorta, Lojistik İşletmeleri İçin Maliyet Yönetimi, Lojistik İşletmeleri İçin Gümrükleme, Dış Ticaret, Lojistikte Sözleşme Hukuku ve Lojistikte Taşıma Hukuku eğitimleri de yer alıyor.

Pandemi dönemi ile birlikte firmaların kurum içi eğitimlere olan talebinin artmasıyla UTİKAD, kurum içi eğitimlerini de planlamayı sürdürüyor. Firmalardan gelen taleplere bağlı olarak eğitimler belirlenen gün ve saatlerde verilebiliyor. UTİKAD'ın güncel eğitim takvimini (https://www.utikad.org.tr/Lojistik-Egitim-Takvimi) adresinden takip edebilirsiniz. Eğitim talepleriniz için (egitim@utikad.org.tr) adresinden ulaşabilirsiniz.

Son olarak başka bir projeden daha bahsetmek istiyorum. Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği UTİKAD olarak genç kuşaklarla olan etkileşimimizi arttırmak üzere "Yeni Bakış" projesini hayata geçirdik. Biz bu proje ile gelecekteki meslektaşlarımız ile bağlarımızı güçlendirmeyi amaçlıyoruz. UTİKAD Instagram hesabı üzerinden yapılan canlı yayınlarda genç lojistikçiler; eğitim hayatlarını, yaptıkları çalışmaları, staj hayatlarına yönelik deneyimlerini, motivasyon kaynaklarını ve lojistik sektörüne ilişkin ileriye dönük beklentilerini paylaşıyorlar. Biz dinleyiciler ise, bu sayede hem öğrencileri tanıma imkanı buluyor hem de sektörden beklentilerini anlamaya çalışıyoruz.

UTİKAD olarak bundan sonraki süreçte de öğrencilerin, yeni mezunların ve sektörde kariyer yapmak isteyen temsilcilerin yaşadıkları sorunları, gelecek kaygılarını, pandemi süreci ile değişen/gelişen planlarını öğrenmek amacıyla çevrimiçi etkinlikler düzenlemeye devam edeceğiz. Sağlıkla kalın.

Yüksek Tavanlı Çalışma Alanları

Tüm Katlardan Caddeye Tır Girişi

Akıllı Bina Teknolojisi

# Çok amaçlı depo, üretim ve ofis alanları **34 PORTALL'DA HEPSİ BİR ARADA!**

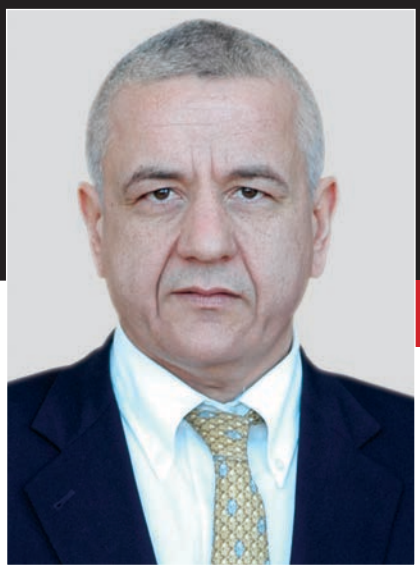
24 saat çalışılabilen, 100 bin m²lik
kapalı depo, ofis ve üretim alanı bulunan
34 Portall'ın çok amaçlı kiralama alanlarını kaçırmayın!

**kiralama@ozakgyo.com**
**0212 602 10 10 - 0530 954 34 01**

www.ozakgyo.com

ÔZAKGYO
Hayata Değer Katar

/ ozakGYO / ozakgyo.com



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

# TÜRKİYE DENİZ VE DEMİRYOLU İLE DÜNYAYA ULAŞACAK

Bilindiği üzere, 19. yüzyılın ilk çeyreğine kadar karasal taşımalar, belirli mevsimlerde, belirlenmiş yollardan hayvanların taşıma gücünden yararlanılarak, kıtalararası küresel ticaret ise yelkenli gemiler vasıtasıyla denizyoluyla sadece limanlara kadar yapılırdı.

Buharlı makinaların bulunması denizyolunda taşıma miktarını artırırken, taşıma süresini de azalttı. Karasal taşımada da demiryolu işletmeciliğine başlanılması ile yeni bir döneme girildi. Denizlerin, göllerin ve nehirlerin kıyılarından anakaraların içlerine büyük miktarlarda yüklerin karşılıklı olarak getirilip götürülmesi demiryolu ile mümkün hale geldi.

Daha önceleri deniz yoluyla uzun mesafeler kat edilerek yapılan ticaretin yol mesafesi ve süresi önemli miktarda kısaltıldı, anakaraların içlerindeki zenginliklere ulaşmak kolaylaştı. Fakat 20. yüzyılın ortalarından itibaren karasal taşımalarda, karayolu taşımacılığı öne geçti. Ancak günümüzde nüfus yoğunluğundaki artışa bağlı olarak trafik talebinin de artışıyla, enerji arz güvenliği, insan sağlığı ve iklim değişiklikleri gibi hayati konular Türkiye'nin ve daha geniş anlamda dünyanın karşı karşıya olduğu en önemli sorunlar olarak ortaya çıktı. Bu durum da, ulaştırmanın geneline daha kapsamlı bir bakış açısını gerektirmektedir.

Ekonomik güçler hala ulaştırma türlerinin nasıl rekabet edeceği yönünde karar verici durumunda olsalar bile, dışsal maliyetler, özellikle karbon emisyonları, trafik sıkışıklığı ve emniyet, ulaştırmanın geleceğinde ve ulaştırma türlerinin belirlenmesinde büyük rol oynamaktadır. Bu zorlukların üstesinden gelmek için önümüzdeki birkaç yıl içinde demiryolu sektörünün taşımacılık talebinden daha fazla pay alması gerekmektedir.

Bu nedenlerle Türkiye'nin vizyonu; sürdürülebilir, düşük maliyetli, yüksek performanslı, zamana dayalı, dijital ve rekabetçi müşteri merkezli ulaşım modu olmalıdır.

Günümüze baktığımızda; Türkiye'nin coğrafik konumu gereği üç tarafı denizlerle çevrilidir. Demiryolu-Denizyolu kombine taşımacılığı sistemi ile Türkiye'nin, Karadeniz, Akdeniz, Ege ve Marmara denizlerindeki limanları ile tüm dünya ülkelerinin geçiş koridorlarını oluşturması mümkündür. Ayrıca Türkiye Asya-Avrupa-Ortadoğu ve Rusya ülkelerine doğrudan demiryolu ile ulaşmaktadır. Bun nedenle Türkiye'nin, demiryolu-denizyolu işbirliği taşımacılık yaklaşımı ile dünya ticareti içindeki payını çok yukarılara çıkarması mümkün olacaktır.

Bilindiği üzere bugünün dünyasının en önemli konusu, dünyanın ve canlıların geleceği ile ilgili yaşamsal (çevre ve ses kirliliği, dünyanın ısınması, trafik yoğunluğu, iklim değişikliği bazı canlıların nesillerinin yok olması v.b.) kaygılardır. Demiryolu-Denizyolu işbirliğinin yeşil ve temiz bir dünya oluşumuna önemli etkisi ile bu kaygılar giderilecektir.

Türkiye'nin, demiryolu-denizyolu kombine taşımacılık operasyonunu teşvik etmesiyle, taşımacılık operasyonlarının dünya çapında büyük hacimlere ulaşacağına inanıyoruz.

Örneğin, OBOR Projesi kapsamındaki Bakü-Tiflis-Kars demiryolu koridoru (Orta Koridor) Orta ve Uzak Doğu Asya- Türkiye arasında kesintisiz yük taşımacılığı için ülkemizin konumunu önemli derecede güçlendirecektir. Özellikle Orta Koridor üzerinden Akdeniz Bölgesi'ndeki demiryolu bağlantılı limanlar vasıtasıyla denizyolu taşımacılığı ile tüm Akdeniz ülkelerine, kuzey Afrika ülkelerine ve bu demiryolu-denizyolu kombine taşıma sistemiyle kuzey ve güney Amerika ülkelerine de ulaşılması mümkün olacaktır.

Bilindiği üzere Dünya Bankası, Türkiye Demiryolu Lojistiği İyileştirme Projesi için 314.5 milyon euro tutarında krediyi onayladı. Proje, bazı demiryolu yük taşımacılığı koridorlarında taşımacılık maliyetlerini düşürmeyi ve Ulaştırma Bakanlığı'nın demiryolu yük taşımacılığı bağlantılarını gerçekleştirme ve demiryolu bağlantılı limanlar ve lojistik merkezlerini yönetme kapasitesini güçlendirmeyi amaçlıyor. Bu proje sonucunda Türkiye çok önemli bir demiryolu-denizyolu bağlantılı altyapıya sahip olacaktır.

Çok doğaldır ki, "Küresel Lojistik" kendine "Yeni Ticaret Yolları" bulmaya çalışıyor. Bu yeni oluşumlar Türkiye'yi siyasi ve ekonomik yönden olumlu etkileyeceği gibi Türkiye'nin ulaştırma ve lojistik sektörünü de çok yakından etkileyecektir.

# 5. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

## EKONOMİ ve LOJİSTİKTE DEĞİŞİMİN ROTASI
## YENİ TEKNOLOJİLER ve TRENDLER

**Ekonomi dünyası, reel sektörler, kamu ve lojistik sektöründen güçlü bir katılımın sağlandığı 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi 30 Eylül 2020 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek.**

EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ 2020

## 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

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

**KATILIM ve DETAYLI BİLGİ**

uta@esmyayincilik.com.tr

T: 0212 283 55 65

**www.ekonomivelojistikzirvesi.com**

# SGS HİZMETLERİNE VİZE ALIMINI EKLEDİ

SGS sınır geçişlerini kolaylaştıran hizmetlerine bir yenisini daha ekledi. TransitNet platformu sayesinde Schengen alanına girmek için vize alması gereken taşımacı firmalar ve tır sürücülerinin başvurularını sorunsuz gerçekleştirmek amacıyla vize destek ve çözüm hizmetlerini devreye aldı.

SGS, Schengen vize başvurusunu külfet yaratan ve zahmetli bir süreç olmaktan çıkarıyor. TransitNet çözümünün bir parçası olarak sınır geçişlerini kolaylaştıran hizmetlerini tır sürücülerini kapsayacak şekilde genişleten SGS, vize destek ve çözüm hizmetleri sunmaya başladı. Schengen alanına girmek için vize alması gereken taşımacı firmalar ve tır sürücülerinin başvuruları TransitNet platformu sayesinde SGS tarafından gerçekleştirilecek. Vize başvurularını yönetmek için ihtiyaç duyulan tüm hizmetler SGS tarafından sağlanacak.

## BAŞVURUNUN KAPSADIKLARI

SGS tarafından sunulacak bu hizmet sayesinde aynı anda birden çok vize başvurusu yapılabilecek ve şirket bilgilerinin defalarca girilmesine gerek kalmayacak. Taşımacı firmalar ve tır sürücüleri sadece başvuru formunu dolduracak ve işlemin geri kalanını SGS tamamlayacak. SGS başvuruyu sunmadan önce eksik bilgi olup olmadığını kontrol edecek. Gerçek zamanlı durum güncellemeleri ve eksiksiz takiple süreç şeffaf bir şekilde yönetilecek.

## SÜREÇ NASIL İŞLEYECEK?

### 1-Başvuruyu Hazırlama

» Taşımacı firmalar ve tır sürücüleri vize.transitnet@sgs.com adresinden veya TransitNet portalından vize başvurusu yapmak için SGS'ye ulaşacak.

» SGS müşterilerine gerekli belgeler, işlemler, başvuru ve hizmet ücretleri vs. konularında bütün gerekli bilgileri sağlayacak.

» Taşımacı firmalar ve tır sürücüleri başvuruları ve destekleyen belgeleri hazırlayacak.

» Ayrıca çok yakında TransitNet portalında vize başvurularına özel müşterilerin başvuru formlarını çevrim içi doldurabileceği ve aslı gerekmeyen destekleyici belgeleri yükleyebileceği bir sayfa da açılacak.

### 2-Başvuru İşlemi ve Takip

» SGS başvuruyu müşteriden alacak. (başvuru formunu ve pasaportun aslını)

» Formda eksik olup olmadığını kontrol edecek ve hatalı ve/veya eksik bilgi varsa müşteriyle birlikte tamamlanacak.

» Başvuru İşlemi ve Takip tamamlandıktan sonra SGS başvuruyu işleme alınması için ilgili Vize Başvuru Merkezi veya Büyükelçilik/Konsolosluğa teslim edecek.

» Başvuru formu kontrol edilip SGS başvuruyu takip edecek ve herhangi bir güncellemeyi eposta / mesajla müşteriye bildirecek.

### 3- Resmi Karar

» Schengen vizesini verme veya reddetme kararı tamamen devletlerin takdir yetkisinde.

» SGS, işlemi tamamlanan başvuruları ilgili Vize Başvuru Merkezi veya Büyükelçilik/Konsolosluktan teslim alacak.

» SGS kararı ve belgeleri müşteriye iade edecek.

## HİZMETİN 4 AVANTAJI

» **Merkezi Yönetim:** Elektronik vize başvurusu ve geçerlilik yönetimi bütün tır sürücüleri için tek yerden yönetilecek.

» **Zamandan Tasarruf:** SGS'nin tır sürücüleri / şirketler adına bütün süreci yönetmesi müşterilerinin dikkatlerini kendi işlerine vermesini sağlayacak.

» **Maliyetten Tasarruf:** Taşımacı firmalar şahsen en yakındaki Vize Başvuru Merkezine veya Büyükelçilik / Konsolosluğa gitmek, eksik bilgi olması durumunda yeniden başvuru yapmak gibi maliyetlerden tasarruf edecek.

» **Merkezi Faturalandırma:** Tır sürücülerinin vize masrafları için teker teker ödeme yapmasına gerek kalmayacak.

#fashionswakeupcall

# SAVE THE DATE!

## 8-9 Ekim 2020

FASHION'S WAKE UP CALL! DIGITAL

8-9 Ekim/October 2020

**13. İstanbul Moda Konferansı**

**13th İstanbul Fashion Conference**

istanbulmodakonferansi.com

TGSD

www.tgsd.org.tr

@tgsdofficial @tgsdofficial @tgsdofficial @tgsdofficial @tgsd76

# Türkiye denizcilikle BÜYÜYECEK

Bakan Adil Karaismailoğlu

"Denizciliğe verilecek önem ölçüsünde Türkiye büyüyecek ve güçlenecektir" diyen Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, denizcilik sektöründe rotanın "tam yol ileri" olduğunu vurguladı. Karaismailoğlu, dev liman yatırımlarıyla Türkiye'nin konteyner taşımacılığında gücünün artırılacağını, denizciliğin milli gelir içindeki payının yukarı çekileceğini ve yeni gemilerde yerlilik oranının %60-80 bandına yükseltileceğini söyledi.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Kabotaj Kanunu'nun kabul edilişinin 94'üncü yılında yaptığı açıklamada, denizcilik sektörünün bu kanunla birlikte güçlenerek, Türkiye'nin ekonomik alandaki kalkınmasına çok önemli katkılarda bulunduğunu ve uluslararası platformda değerli atılımlar gerçekleştirdiğini söyledi.

## GSMH'DEKİ PAYI 18,4 MİLYAR DOLAR

Bakan Karaismailoğlu, dış ticari taşımacılarının yaklaşık %90'ının deniz yolu ile yapıldığını ifade etti. Deniz yolu taşımacılığının Gayri Safi Milli Hasıla'daki (GSMH) payının 18,4 milyar dolar seviyesine ulaştığını vurgulayan Bakan Karaismailoğlu, "Ekonomide yakalanan istikrar, denizcilik sektöründe de kendini göstermiş ve denizciliğin birçok alanında önemli atılımlar gerçekleştirilmiştir. Son dönemlerde, denizciliğimizin her alanında kayda değer bir artış meydana gelmiştir" ifadelerini kullandı. Karaismailoğlu, Türkiye'nin toplam dış ticareti içerisindeki deniz yolunun parasal değer olarak payının, 2003 yılında 57 milyar dolarken, 2019 yılında 222,1 milyar dolara yükselerek %290 oranında arttığını açıkladı.

## KONTEYNER TAŞIMACILIĞI BÜYÜME EĞİLİMİNDE

Türkiye limanlarında elleçlenen yük miktarının 2003 yılında 190 milyon ton iken, 2019 yılında 484 milyon tona çıktığını aktaran Bakan Karaismailoğlu, aynı dönemde konteyner elleçleme miktarının da 4,5 kat artarak 11.5 milyona ulaştığını bildirdi. Karaismailoğlu, dünyada konteyner taşımacılığının diğer taşımacılık türlerinin önüne geçtiğini ve bu eğilimin sürmesinin beklendiğini söyledi. Türkiye'deki mevcut liman yatırımlarının kapasitesinin bu talebe cevap verse de, kombine taşımacılık anlamında gerekli mesafenin henüz kat edilmediğini ifade eden Bakan Karaismailoğlu,

Filyos ve Kuzey Ege gibi dev limanlarla Türkiye'nin bu alandaki gücünü artıracaklarını vurguladı. Kabotaj hattındaki yük taşımacılığının da 56 milyon tona yükseldiğini, yolcu taşımacılığının ise 150 milyon yolcuyu aştığını belirten Karaismailoğlu, kabotajda 13,5 milyon aracın taşındığını anlattı.

## DİJİTALLEŞME ADIMLARI HIZLANDI

Türkiye'nin çok önemli bir deniz ülkesi olduğunu vurgulayan Bakan Karaismailoğlu, 2004 yılından itibaren denizcilikle ilgili dijitalleşme çalışmalarına da başlandığını anımsattı. Özellikle deniz trafiği takip sistemleri başta olmak üzere birçok başarılı projeye imza atıldığını ifade eden Bakan Karaismailoğlu, "Liman Yönetim Bilgi Sistemi ile seyir, çevre ve deniz ticareti operasyonları yakından takip edilmektedir. Ticaret Bakanlığımız ile koordineli çalışarak 'Tek Pencere' gibi birçok çalışmanın içerisinde yer almaktayız. Bunları yeterli görmüyoruz. Özellikle vatandaşlarımız ve denizcilik sektörümüzün işlerini daha da kolaylaştırmak amacıyla denizcilikte dijitalleşme çalışmalarına hız kazandırmaktayız. Bu kapsamda, belge başvurularının kabulü ve belge ücretlerinin tahsili dâhil tüm hizmetlerde giderek artan bir şekilde e-devlete geçmeyi amaçlıyoruz" diye konuştu.

## BOĞAZLAR VE MARMARA DENİZİ'NDE YENİ DÖNEM!

Türk Boğazları Gemi Trafik Hizmetleri Sistemini bir adım daha ileriye taşıyarak Marmara Denizi'nin tamamının gemi trafik hizmetleri kapsamına alınmak amacıyla çalışma başlattıklarını belirten Bakan Karaismailoğlu, "Mevcut sisteme ilave edilecek 5 adet trafik gözetleme istasyonu vasıtası ile iki yeni hizmet sahası daha oluşturulacaktır. Yapılan bu çalışma ile Türk Boğazlarının tamamını kapsayan bir gemi trafik hizmetleri sistemine sahip olacağız. Sistemin kontrol ve yönetimi, Tekirdağ Marmara Ereğlisi'nde bulunan Ulusal Deniz Emniyeti ve Acil Müdahale Merkezi'mizde kurulacak bir birim tarafından sağlanacaktır" dedi.

## YERLİLİK ORANI ARTIYOR

Türkiye'nin, gemi adamı yetiştirmede de dünya için önemli bir kaynak olduğunu ifade eden Bakan Karaismailoğlu, uluslararası standartlarda eğitim veren ve Bakanlık tarafından akredite edilmiş 103 eğitim kurumu ve dünya denizlerindeki gemilerde hizmet etmeye hazır 133 bin 721 aktif gemi adamı olduğunun altını çizdi. Öte yandan 18 yılda tersanelerde de önemli gelişmelerin yaşandığının altını çizen Bakan Karaismailoğlu, 2002 yılında 37 olan tersane sayısının 83'e, yıllık üretim kapasitesinin ise 550 bin dedveyt ton'dan 4,53 milyon dedveyt ton'a yükseldiğini açıkladı. Bakan Karaismailoğlu, şunları aktardı: "Yerlilik oranımızın da yükseldiği görülmektedir. Türkiye lüks yat imalatında dünya üçüncüsüdür. Ayrıca sektörün önümüzdeki süreçte gelişimini sürdürerek yeni istihdamlar sağlayabileceğine inanıyoruz. Türkiye, gemi söküm endüstrisinde 2019 yılındaki 1,1 milyon groston hacmiyle dünya genelinde yüzde 8,3'lük pay sahibi olup Avrupa'da birinci, dünyada ise üçüncü sırada yer almaktadır. Ülkemiz tersanelerinde farklı cinslerde ürettiğimiz yeni gemilerin 2020 yılı itibariyle millilik oranı yüzde 40-60 arasında değişmektedir. Yerlilik oranını arttırmaya yönelik olarak gemi sacını yüzde 100 yerli kaynaklardan imal etmeye yönelik faaliyetlerimiz devam etmektedir. Hedefimiz yeni inşa gemilerde yerlilik oranını yüzde 60-80 bandına yükseltmektir."

Bakan Karaismailoğlu, 2023 vizyonu çerçevesinde, bütüncül bir bakış açısıyla koordine ederek, çevreye duyarlı ve sürdürülebilir liman uygulamalarının yaygınlaştırılmasını hedeflediklerini ifade etti. Liman altyapılarının verimi ve hizmet kalitesinin belirli bir seviyenin üzerinde tutulması amacıyla Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından ilgili kurumların koordine edilmesi suretiyle gerekli tedbirlerin de alındığını açıklayan Bakan Karaismailoğlu, "Ülkemizin denizlerde sahip olduğu zengin potansiyeli en iyi şekilde değerlendirerek, dünya denizciliğinde hak ettiğimiz yeri almamız hepimizin ortak dileğidir. Unutmayalım ki denize ve denizciliğe verilecek önem ölçüsünde Türkiye Cumhuriyeti büyüyecek ve güçlenecektir. Türkiye'nin her alanda olduğu gibi denizcilik sektöründe de rotası 'tam yol ileri.' Ülkemizin sektöre gönül ve emek veren arkadaşlarımızla hedeflerine çok daha süratle ilerleyeceğine inanıyorum

### 9,4 MİLYAR TL YATIRIM YAPILDI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Denizcilik Genel Müdürlüğü, Ana Arama Kurtarma Koordinasyon Merkezi'nde inceleme yaparken yaptığı açıklamada ise, 2003'ten bu yana denizcilik sektörüne 9,4 milyar TL'lik yatırım yapıldığını ve sektörde devam eden 205 projenin mali değerinin ise 6 milyar TL olduğunu söyledi. Bakan Karaismailoğlu "18 yılda, dünya denizcilik filosuna göre yüzde 87 daha fazla büyüme sağladık. 2019 yılında da yüzde 1,59'la bütün zamanların en iyi derecesiyle yine 'Beyaz Bayrak' almaya hak kazandık. Denizciliğin milli gelirimizdeki oranını yüzde 2,4'ten çok daha yukarılara çekmek istiyoruz" dedi.

# BARSAN

# deniz yolu taşımacılığında da iddialı...

**Dünyanın gayri safi milli hasılası en büyük ülkelerinde faaliyet gösterdiklerini ve 81 lojistik merkeziyle hizmet verdiklerini belirten Barsan Global Lojistik (BGL) Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, "Müşterilerimizin transit süre ihtiyaçlarına göre gerekli analizleri yaparak, alternatif rota ve armatör opsiyonlarla butik hizmet veriyoruz. Uzak Doğu ve Amerika'da sahip olduğumuz NVOCC belgeleri ile deniz yolu taşımacılığında iddialıyız" dedi.**

Kurulduğu 1982 yılından bugüne birçok ilke ve başarıya imza atan Barsan Global Lojistik (BGL), deniz yolu taşımacılığında da iddialı. Uzak Doğu, Amerika ve Avrupa başta olmak üzere Shanghai, Shenzhen, Hong Kong, Seul, New York, Los Angeles, San Francisco, Miami, Houston, Chicago, Barcelona, Nurnberg, Coventry, Toronto, Sao Paulo gibi dünyanın en önemli liman ve ticaret şehirlerinde kendi depolarıyla hizmet veren şirket, deneyimli Türk ve yabancı kadrolarıyla müşterilerinin transit süre ihtiyaçlarına göre en uygun çözümleri sunuyor. Deniz yolu taşımacılığına ilişkin sorularımızı cevaplandıran Barsan Global Lojistik (BGL) Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, dünyanın gayri safi milli hasılası en büyük ülkelerinde faaliyet gösterdiklerine dikkat çekerek, "Dünya'da 81 lojistik merkezimizle hizmet vermeye devam ediyoruz. Tüm dünyada oluşturduğumuz geniş hizmet ağı ile tüm müşterilerimizin uluslararası deniz yolu taşımaları ve tamamlayıcı servis taleplerini karşılayacak hizmeti sunuyoruz" diye konuştu.

Cengiz Çaptuğ

## UZAK DOĞU-AMERİKA-AVRUPA HATTINDA SÖZ SAHİBİ

**Barsan Global Lojistik deniz yolu taşımacılığında ne tür çözümler sunuyor?**

Global coğrafyadaki tüm limanlarla ilgili çalışmamız var. Başta Uzak Doğu, Amerika ve

Avrupa olmak üzere Shanghai, Shenzhen, Hong Kong, Seul, New York, Los Angeles, San Francisco, Miami, Houston, Chicago, Barcelona, Nurnberg, Coventry, Toronto, Sao Paulo gibi dünyanın en önemli liman ve ticaret şehirlerinde kurduğumuz konsolidasyon ve dağıtım depolarımızla, deneyimli Türk ve lokal yabancı kadromuzla müşterilerimize geniş hizmet yelpazesinde maliyet odaklı çözümler sunuyoruz. Rotterdam ve Anvers (Antwerp) limanlarındaki toplam 100.000 m2'nin üzerindeki depo yatırımlarımızdan sonra Uzak Doğu ve Amerika'dan Avrupa'ya gelen ve giden konteyner operasyonlarında ciddi bir söz sahibi olduğumuzu söyleyebilirim.

**Deniz yolu taşımacılığı ile ağırlıklı olarak hangi sektörlere hizmet veriyorsunuz?**

FMCG, otomotiv, perakende ve tekstil özellikle önemli operasyonlar gerçekleştirdiğimiz sektörler. Uzak Doğu ve Amerika'daki konsolidasyon merkezlerimizde perakende ve otomotiv sektöründen birçok müşterimize kalite kontrol, parsiyel konsolidasyon, başta olmak üzere birçok konuda hizmet vermekteyiz.

## TRANSİT SÜRE VE MALİYET AVANTAJI

**Müşterilerinize sunduğunuz en temel avantajlar neler?**

Müşterilerimizin transit süre ihtiyaçlarına göre gerekli analizleri yaparak, alternatif rota ve armatör opsiyonlarla butik hizmet veriyoruz. Uzak Doğu ve Amerika'da sahip olduğumuz NVOCC belgeleri ile deniz yolu taşımacılığında iddialıyız.

Çin'den Amerika'ya, Türkiye'den tüm dünyaya, Avrupa - Çin - Amerika arası

"Özellikle Rotterdam ve Anvers (Antwerp) limanlarına yaptığımız büyük yatırımlar ve Amerika'nın Doğu ve Güney bölgelerindeki yeni yatırımlarımızla 2023 senesinde hedeflerimizin üzerine çıkmayı öngörüyoruz. Dubai, Avustralya ve Japonya'daki Barsan şirketleri düşündüğümüzden hızlı büyüyorlar. Bu bölgelerin özellikle Amerika'yla olan trafiğinde söz sahibi olmak istiyoruz."

çıkış ve varış limanlarında sahip olduğumuz lojistik altyapımız sayesinde kapıdan kapıya; fabrikadan mağazaya, tedarikten üretim bandına kadar çeşitli formatlarda sevkiyat ve katma değerli servisler sağlıyoruz. Dünya genelinde Barsan depolardan Barsan depolara taşıyarak stok maliyetimizi düşürüyor; sipariş bazında sevkiyatlar yaparak teslimat sürelerini kısaltıyoruz.

**2019'da deniz yolunda nasıl bir yük trafiğine ulaştınız? Bu yılı nasıl kapatmayı hedefliyorsunuz?**

2019 yılını globalde 300.000 TEU ile kapattık. 2020 senesinde de tüm dünyadaki Covid19 salgınının etkileri ile bu seneyi 300.000 TEU bandında kapatmayı hedefliyoruz.

## DENİZ YOLU GELİRLERİNİ ARTTIRACAK

**Deniz yolu taşımacılığı iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor? Bu alan dönük hedefleriniz neler?**

Şu anda global konsolide gelirimizin %30'u deniz yolu taşımalarından geliyor. Ancak özellikle Rotterdam ve Anvers (Antwerp) limanlarına yaptığımız büyük yatırımlar ve Amerika'nın Doğu ve Güney bölgelerindeki yeni yatırımlarımızla 2023 senesinde hedeflerimizin üzerine çıkmayı öngörüyoruz. Dubai, Avustralya ve Japonya'daki Barsan şirketleri düşündüğümüzden hızlı büyüyorlar. Bu bölgelerin özellikle Amerika'yla olan trafiğinde söz sahibi olmak istiyoruz.

**COVID-19 sürecinde nasıl aksiyon aldınız? Gerçekleştirdiğiniz özel operasyonlar oldu mu?**

Covid-19 birçok iş kolunda durgunluğa yol açarken beraberinde yeni fırsatları da getirdi. Bu dönemde özellikle Uzak Doğu'dan çok büyük oranda hava yolu ve charter operasyonları gerçekleştirdik.

## TÜRKİYE BÜYÜME POTANSİYELİNE SAHİP

**Türkiye'nin deniz yolu taşımacılığı açısından avantajları ve dezavantajları nelerdir?**

Limanlarımızın operasyonel kalitesi ve hacminin arttırılması yanında bürokrasinin de azaltılması ve işlemlerin hızlanmasıyla Türkiye'nin özellikle Mersin & İskenderun başta olmak üzere çok büyük bir büyüme potansiyeli olduğunu söylemem gerekiyor.

İMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran

# Denizcilikte dümeni İLK 10'A KIRMALIYIZ

**Türk denizcilik sektörünün birçok alanda önemli rakamlara ulaştığını, ancak bunun yeterli olmadığına dikkat çeken İMEAK Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran, "Milli gelir içinde denizciliğin katkısını en az 2 katına çıkarmamız, dünya denizciliğinden daha fazla pay almamız, ülke olarak dünya denizciliğinde lider 10 ülke arasında yer almak öncelikli hedefimiz olmalıdır" dedi.**

İstanbul ve Marmara, Ege, Akdeniz, Karadeniz Bölgeleri (İMEAK) Deniz Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tamer Kıran, günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık %90'ının deniz yolu taşımacılığı ile gerçekleştirildiğini söyledi. "Küreselleşmenin temel fonksiyonu olarak kabul edilen, 'bilgi, kaynak, mal ve hizmetlerin ülkeler arasındaki akışı' tanımlaması açısından bakıldığında, denizcilik sektörü küresel ekonominin kilididir demek yanlış olmayacaktır" diyen Kıran, bu özelliği ile denizciliğin dünyada stratejik bir sektör olarak kabul edildiğinin altını çizdi.

## TÜRKİYE EKONOMİSİNE YÜZDE 3 KATKI

Türkiye için denizcilik sektörünün vazgeçilmez olduğunu vurgulayan Tamer Kıran sözlerini şöyle sürdürdü: "Bugüne kadar gerçekleştirilen tarihi reformlar doğrultusunda denizcilikte etkin ve saygın bir konuma geldik. Türk denizciliğinin taşıma kapasitesi dünyanın en büyük filosunu kontrol eden ülkeler sıralamasında (1000 GT ve üzeri) 1484 gemi ve 29,3 milyon DWT ile 15. sırada yer almaktadır. Denizcilik sektörü, büyüklük olarak ülke ekonomisine yaklaşık yüzde 3 civarında katkı sağlayan bir sektör haline gelmiştir. Denizcilik sektörümüzün bugün modern gemileri inşa etme kapasitesine sahip tersaneleri, yetişmiş personeli ve büyüyen deniz ticaret filosuyla ülke ekonomisine katkısı her geçen gün artmaktadır. Denizcilik sektörümüzün diğer bileşenleri de benzer başarılara imza atmışlardır. Limanlarımızda elleçlenen yük miktarı 2003 yılında 190 milyon ton iken, 2019 yılında 484 milyon ton olarak gerçekleşmiştir. Yine aynı dönemde, konteyner elleçlemesi yaklaşık 3 milyon TEU'dan 8.3 milyon TEU'ya yükselmiştir.

Tersanelerimizin gelişimine baktığımızda ise; 2002 yılında 37 olan tersane sayımızın bugün itibariyle 83'e, yıllık üretim kapasitemizin ise 550 bin DWT'den 4,53 milyon DWT'ye yükseldiği görülmektedir. Bugün tersanelerimizde yabancı müşterilere LNG yakıtlı hibrit yolcu ve araç ferileri, LNG yakıtlı römorkörler, LNG yakıtlı hidrolik hibrit sevk sistemine sahip römorkörler ve uzaktan kumandalı tekneler gibi katma değeri yüksek deniz araçları da üretilerek ihraç edilmektedir. Ayrıca, tersanelerimiz savunma sanayinde aktif rol oynamaya başlamış ve ihtiyaçlarımız yerli ve ulusal üretim ile karşılanmış ve çeşitli savunma ve sahil güvenlik gemileri yurt dışına ihraç edilmiştir. En önemlisi de bu rakamlar yükselirken, yerlilik oranlarımızda da büyük artışlar yaşanmıştır. Türkiye, lüks yat imalatında dünya üçüncüsüdür."

## MİLLİ GELİRDE PAYINI 2 KATINA ÇIKARMALIYIZ

Ancak bu rakamların yeterli olmadığına dikkat çeken Tamer Kıran, "Ülkemizin yer aldığı coğrafyadaki stratejik öneme haiz konumu, sahip olduğu avantajlardan faydalanılarak dünya deniz taşımacılığındaki payımızın artırılması geleceğimiz yönünden büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle, denizcilik sektörünün desteklenip geliştirilmesi, deniz ticaret filomuzun rekabet gücünün artırılması gerekmektedir. Milli gelir içinde denizciliğin katkısını en az 2 katına çıkarmamız, dünya denizciliğinden daha fazla pay almamız, ülke olarak dünya denizciliğinde lider 10 ülke arasında yer almak öncelikli hedefimiz olmalıdır" dedi.

## EŞİT REKABET KOŞULLARI SAĞLANMALI

Tamer Kıran, dünya deniz yolu taşımacılığından daha fazla pay almanın ana hedef ve bir devlet politikası olması gerektiğini söyledi. "Ne kadar büyük filoya sahip olunursa ve kontrol edilebilirse bu pastadan alınacak pay büyür" diyen Kıran, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bunun neticesinde bu sektörün diğer birimleri olan gemi inşa, tamir bakım, tedarik, acente hizmetleri aynı seviyede büyür ve ülke ekonomisi için önemli döviz girdisi sağlar ve katma değer yaratır. Her ne kadar son zamanlarda Türk bayraklı taşımacılık filosu küçülse de, burada önemli olan Türk sahipli filonun büyümesidir. Tüm dünyada da böyle olmuştur. Bu gerçekten hareketle politikalar üretilmeli, strateji belirlenmelidir. Yeni oyuncuların bu sektöre girişi memnuniyetle karşılanırken, zaten hedefimiz olan ülke olarak denizcilikte büyümeye bu şekilde ulaşılacaktır. Türk armatörlerin küresel rekabet gücünün artması için yapılması gerekenler aslında hâlihazırda bu işi yapmış olan ülkelerin neler yaptığı dikkate alınarak kolayca görülebilir. Bu sektör, karada yerleşik sanayi, hizmet sektörü gibi değil, kuralları tüm dünyaca belirlenmiş ve uygulanmakta olan bir sektör olduğu için dışarıdaki rakiplerimiz hangi imkânlara sahipse, bizim de benzer imkânlara sahip olmamız gerekmektedir."

> "Türk armatörlerin küresel rekabet gücünün artması için yapılması gerekenler aslında hâlihazırda bu işi yapmış olan ülkelerin neler yaptığı dikkate alınarak kolayca görülebilir. Bu sektör, karada yerleşik sanayi, hizmet sektörü gibi değil, kuralları tüm dünyaca belirlenmiş ve uygulanmakta olan bir sektör olduğu için dışarıdaki rakiplerimiz hangi imkânlara sahipse, bizim de benzer imkânlara sahip olmamız gerekmektedir."

## COVİT-19 DÖNEMİNDE DENİZ YOLU ÖNEM KAZANDI

Tamer Kıran, Covit-19 salgını sürecinde bütün dünyanın denizcilik sektörünün ne kadar hayati bir öneme sahip olduğunu çok net bir şekilde gördüğünü vurguladı. Salgın sürecinde ekonomilerin ayakta kalması, toplumsal ihtiyaçların temini ve tedarik zincirinin sürdürülebilirliğinin sağlanması konusunda gerek gemilerde, gerek limanlarda çalışan insanların çok önemli bir görevi ifa ettiğini belirten Kıran, bu sayede, kısıtlamalarla zaten zorlaşan hayatı idame ettirme noktasında hayati öneme sahip ürünlere sorunsuzca ulaşılabildiğini aktardı. "Covit-19 salgını, Doğu Akdeniz'deki gelişmeler, Libya ile imzalanan münhasır ekonomik bölge anlaşması açık olarak göstermiştir ki, denizlerde var olmak mecburiyetimiz vardır" diyen Kıran, bu bağlamda denizciliğin bir devlet politikası olması ve gücünün artırılması için her imkânın seferber edilmesi gerektiğini vurguladı. Kıran, "Hükümetin son 10 yılda MİLGEM ve benzeri projeler ile savunma sanayimize sağladığı imkânlar sonucu geldiğimiz nokta ve sağladığımız başarı bunun en somut göstergesidir. Buradan hareketle, ticaret bahriyesinin de benzer güçte olması için çalışmalar yapılmasının önemi ve mecburiyeti aşikâr bir netice olarak ortaya çıkmaktadır" dedi.

DFDS

# Türk kadın girişimcileri GLOBAL ARENAYA TAŞIYOR

**DFDS Akdeniz İş Birimi, KAGİDER ile birlikte başlattığı "Kadın için Taşıyoruz" projesiyle lojistik sektöründe yeni bir farkındalık yarattı. Kadın girişimcilerin ihracat ürünlerinin ücretsiz olarak taşındığı projeye 100'e yakın başvuru yapıldı. Lojistik sektöründen farklı oyuncuların da destek sunmaya başladığı proje ile kadın ihracatçıların ürünleri Türkiye'nin her tarafından Avrupa'nın her hangi bir noktasına ücretsiz olarak taşınacak.**

Fuat Pamukçu | Melek Yıldız | Emine Erdem | Lars Hoffmann

Danimarka merkezli denizcilik ve lojistik şirketi DFDS, 2018'de yük taşımacılığı operatörü U.N. Ro-Ro'nun yüzde 98,8'lik hissesini 950 milyon Euro'ya satın alarak girdiği Türkiye pazarında yatırımlarını ve büyümüseni sürdürüken, fark yaratan sosyal sorumluluk projeleriyle de lojistik sektörüne öncülük ediyor. Bu kapsamda Türkiye Kadın Girişimciler Derneği (KAGİDER) ile birlikte geçen Temmuz ayında "Kadın için Taşıyoruz" kurumsal sosyal sorumluluk projesini hayata geçiren DFDS'in Türkiye'de faaliyet gösteren şirketi DFDS Akdeniz İş Birimi, bu projeyle kadın girişimcilerin yolunu açtı.

Kadınların iş hayatına katılımını teşvik edip toplumsal hayatta daha fazla ön planda olmalarını ve yaptıkları ihracata katkıda bulunmayı hedefleyen proje kapsamında KAGİDER ve DFDS tarafından belirlenecek 50 kadın girişimciye, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği sunulacak.

Kadın üreticilerin ürünleri, iş ortaklarının katkılarıyla Türkiye'nin farklı noktalarından DFDS'in yurtiçinde faaliyet gösterdiği Pendik, Yalova ve Mersin kalkışlı taşımacılık ağında yükler önce deniz yoluyla İtalya ve Fransa'ya, ardından Avrupa'nın herhangi bir noktasına DFDS intermodal hatları ile ücretsiz ulaştırılacak.

Gemi ve tren hatlarında geçerli olan proje aynı zamanda lojistik sektörü oyuncularının da güç birliği yapmalarını sağladı. Projede tamamlayıcı rol üstlenen lojistik şirketleri ile Mardin'den İzmir'e Türkiye'nin hemen her bölgesinden kadınların ürünleri, Almanya'ya ücretsiz olarak taşınabilecek.

## 'TÜRKİYE'NİN İHRACATINA KADINLAR DAMGA VURACAK'

DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, "Kadın için Taşıyoruz" projesi ile girişimci kadınların başarılarını daha da yukarılara taşımayı amaçladıklarını belirtti. DFDS'nin Avrupa'nın en büyük denizcilik ve lojistik şirketlerinden biri olarak 20'den fazla ülkede faaliyet gösterdiğini aktaran Hoffmann, "Halihazırda Avrupa'nın en büyük ekonomilerine Türkiye'den yapılan kara nakliyesinin yaklaşık yarısını DFDS olarak biz gerçekleştiriyoruz. Yıllık 2.1 milyar Euro seviyesindeki gelirimiz ve sahip olduğumuz son derece güçlü ağla, sektör lideri konumundayız. Şimdi bu gücümüzü girişimci kadınların hizmetine sunarak, karşılaştıkları engelleri ortadan kaldırmayı ve onları daha büyük başarılara 'taşımayı'

## DFDS AKADEMİ İLE KADIN GİRİŞİMCİLERE FARKLI ALANLARDA EĞİTİMLER

DFDS Akademi İş Birimi, pandemi süresince dijital platformu DFDS Akademi üzerinden çeşitli sivil toplum kuruluşları ile iş birliği içinde kadın girişimcilere farklı alanlarda uzman konuklarla eğitim seminerleri düzenliyor. KAGİDER iş birliği ile alanında uzman isimler pazarlama, dış ticaret ve e-ticaret konularında eğitim verdi. Platform, Haziran ayında 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.

## LOJİSTİK SEKTÖRÜ PROJE İÇİN GÜÇ BİRLİĞİ YAPIYOR

Kadın İçin Taşıyoruz projesi lojistik sektöründe faaliyet gösteren önde gelen tüm şirketlerini de birleştirdi ve kadın girişimcilerin ihracatını artırmak için güç birliği yapmalarını sağladı. HNR Lojistik ile Sarp Intermodal, projeye dahil olarak kadın girişimcilerin ürünlerini taşıma sözü veren şirketlerden iki tanesi. Projede tamamlayıcı rol üstlenen şirketlerin yöneticileri de kadın girişimcilerin sayısının artmasının Türkiye ekonomisine olumlu katkı yapacağı konusunda hemfikir.

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Melisa Hüner, kendi sektörlerinde "erkek işi" algısını yıkabilmek için kadın sürücü programını başlattıklarını ifade ederek; "Filomuzda hali hazırda 1 kadın şoförümüz var; uzun vadede hedefimiz %50 kadın sürücü oranına ulaşmak. Pandemi süresince yurtiçi ve yurtdışı tüm ofislerimizde tek ses olmaya çalıştık. Şoförlerimizi pandemi sürecinde kahramanlarımız olarak görüyoruz" dedi.

Sarp Intermodal Genel Müdür Yardımcısı Yiğit Altıparmak ise pandemi sürecinde intermodal taşımacılığın öneminin anlaşıldığına dikkat çekerek, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sarp Intermodal, Türkiye'de intermodal taşımacılık yapmak üzere kurulan ilk şirket. Intermodal taşımacılık taşıma kabını değiştirmeden kesintisiz taşıma hizmetini kapsıyor; deniz, kara ve demir taşımacılığı biraraya geliyor. Daha çevreci, sürdürülebilir ve aynı zamanda maliyet avantajlı bir servis. Pandemi sürecinde intermodalın ilerlediği ancak kara taşımacılığının yavaşladığını gördük. Bu dönemde bizim servislerimizi kullanan şirketler oldu ve intermodal servisin sürdürülebilir ve güvenli olduğunu yaşayarak gördüler. Biz bu dönemde geçen yılın aynı dönemine göre %25 büyüdük." Projenin tamamlayıcı faaliyetlere ihtiyacı olduğunu hatırlatarak bu rolü mutlulukla üstlendiklerini anlatan Altınparmak, "Girişimci kadınların ürünlerinin örneğin Mardin'den İstanbula getirilmesi, buradan da Almanya'daki adrese ulaştırılmasını DFDS ile beraber gerçekleştiriyoruz. Burada üstlendiğimiz rol ile girişimcilere katkı sağladığımızı umuyoruz."

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" dedi.

### 'KADIN GİRİŞİMCİLERE VERİLECEK HER TÜRLÜ DESTEK HAYATİ NİTELİK TAŞIYOR'

COVID-19 pandemisinin ekonomik sonuçlarının kadınları erkeklerden daha fazla etkilediğini vurgulayan KAGİDER Başkanı Emine Erdem ise, Türkiye'deki kadın girişimcilik oranı ile ilgili şu bilgileri verdi: "Türkiye'de kadın girişimcilerin oranı yüzde 11, ihracatçıların ise sadece yüzde 7 kadın. Kadın girişimcilerin ekonomiye 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." DFDS Akdeniz İş Birimi ile birlikte başlattıkları ortak projenin böyle bir ortamda kadın ihracatçılara önemli bir destek sağlayacağına dikkat çeken Erdem, "DFDS'nin ücretsiz taşıma hizmeti kadın girişimcilerinin küresel pazarlarda daha rekabetçi olmasını sağlayarak, dış pazarlara erişim sağlamalarına yardımcı olacak" ifadesini kullandı.

### 'PROJEYE 100'E YAKIN KADIN GİRİŞİMCİ BAŞVURDU'

DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu, proje kapsamında 50 kadın girişimciye, girişimci başına iki adet konteyner ile 1 yıl süreyle ücretsiz taşımacılık desteği sunacaklarını söyledi. 15 Ağustos'ta başvuruları tamamlanan projeye 100'e yakın kadın girişimcinin başvurduğunu aktaran Pamukçu, şunları aktardı:"Kadın için Taşıyoruz programından faydalanacak olan kadın girişimciler, KAGİDER ve DFDS tarafından belirleniyor. Kadınların ekonomik hayata daha fazla dahil olması, toplumsal cinsiyet eşitliğinin yanı sıra demokratik gelişim açısından da büyük önem taşıyor."

### PROJE KADINLARI İHRACATA TEŞVİK EDİYOR

Kadın İçin Taşıyoruz projesi ile ürünleri Avrupa'daki alıcısına ulaştırılan kadın girişimcilerden ilki META Mühendislik Genel Müdürü Melek Yıldız oldu. Melek Yıldız, DFDS & KAGİDER iş birliğinde yapılan projenin kadın girişimcilere fayda sağladığına işaret ederek, "Kadın İçin Taşıyoruz projesi kadınların ihracatına destek oluyor ve onları ihracata teşvik ediyor. Proje aynı zamanda Türkiye'nin ihracatına da katkı sağlıyor" dedi. Çevre teknolojileri üzerine çalıştıklarını ve 24 ülkeye ihracat yaptıklarını belirten Yıldız, pandemi döneminde yaşadıkları sorunları da şöyle anlattı: "Pandemi döneminde en önemli nokta nakit akışını ve çalışanların mevcut durumunu korumak oldu. Evden çalışmaya geçtikten sonra KAGİDER'le video konferans toplantıları gerçekleştirdik. KOBİ'lerde nakit akışı çok hassas, nakit akışı durursa ayakta kalmamız mümkün olmaz. KAGİDER'le yaptığımız toplantılar bu anlamda çok yol gösterici oldu."

Kimya alanında faaliyet gösteren Kasis Kimya şirketinin CEO'su Nerma Gökçe de pandemi döneminde bu projenin olduğuna dikkat çekerek, şunları aktardı: "Pandeminin başladığı günlerde ithalat ve ihracatta numunelerin kabulü esnasında güvensizlik oluştu. Özellikle hastalığın başladığı ülke olan Çin'den ithal ettiğimiz hammaddenin taleplerinin geri döndüğünü gördük; bunlara alternatif oluşturarak müşterilerimize destek verebildik. COVID-19 sayesinde değişik süreçleri öğrendik, bu da bir kazanımdır. Farklı bir dünyaya adım atmış olduk. Kadın İçin Taşıyoruz projesi ile DFDS, hem kadın üreticiler için model oluşturma hem taşıma maliyetini üstlenerek rekabet avantajı sağlayan vizyoner bir projeye imza atmış oldu."

Türk limanları konteyner taşımacılığında atağa geçti. Son 13 yılda limanlarda elleçlenen konteyner miktarı ortalama %9 artış gösterdi. Türkiye Liman İşletmecileri Derneği (TÜRKLİM) Yönetim Kurulu Başkanı M. Hakan Genç, Türk limanlarının konteyner taşımacılığında ortama %9 artış oranıyla AB'den 3, dünyadan 2 kat fazla büyüdüğünü açıkladı. Covid-19'a rağmen limanlarda elleçleme yük miktarının mevcut seviyelerin altına inmeyeceğini belirten Genç, kıyı tesisleri hizmetlerine yönelik yapılan yeni düzenlemenin ise sektör için baş edilmesi güç sorunlar yaratacağına ve yatırım ortamını zayıflatacağına dikkat çekti.

# Türk limanları konteynerde DÜNYADAN 2 KAT HIZLI BÜYÜDÜ

**Limanların dış ticaretteki rolü ve mevcut görünümü hakkında bilgi verir misiniz?**

Anadolu'yu çevreleyen üç denizin ve bir iç denizin kıyısında yer alan yüzü aşkın liman ve iskelemiz dış ticaretimizin %88'inin gerçekleşmesi için gereken altyapıyı sağlamaktadır. Konuyu açmak gerekirse; ülkemize ithal edilen ve ülkemizden ihraç edilen hammadde ve malların toplam tonajının %88'i limanlarımızdaki rıhtım, iskele, dolfen, tank, silo, ambar, ardiye, ekipman ve diğer alt ve üst yapı kapasiteleri kullanılarak elleçlenmektedir. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'in 2019 yılı verilerine göre 391 milyar dolarlık Türkiye dış ticaretinin 222 milyar dolarlık kısmı deniz yoluyla gerçekleşmiştir. Konuya ihracat açısından baktığımızda 181 milyar dolarlık ihracatımızın %60'ı, 109 milyar dolarlık kısmı limanlarımızda elleçlenerek dış pazarlara ulaştırılmıştır.

Limanlarımız, sağlamış oldukları altyapı ile dış ticarette diğer taşıma modlarının ve kapasitelerinin açık ara önünde yer almıştır.

## YABANCI İLGİSİ

**Türk limancılık sektörünün gelişiminde özel sektör nasıl bir rol oynadı?**

1986 yılında o güne kadar sadece TCDD'nin sahip olduğu devlet limanlarının artan ihtiyaca cevap verememesi sebebiyle özel sektöründe limancılık faaliyeti yapmasına izin verilmesi ile Türk limancılık sektörünün gelişimi başlamıştır. Bugün Türkiye'de ISPS koda sahip 500 GRT ve üstü gemilere hizmet verebilen 180 adet kıyı tesisi bulunmaktadır. Bu işletmelerin 8'i devlet, 146 adedi

M. Hakan Genç

özel sektör ve 23 adedi de belediyeler tarafından işletilmektedir.

2019 yılı itibarı ile Türkiye limanları genel kargo elleçleme kapasitesi 73 milyon ton/yıl, kuru dökme yük kapasitesi 220 milyon ton/yıl, konteyner kapasitesi 18 milyon TEU/yıl, sıvı dökme yük kapasitesi 366 milyon ton/yıl (278 milyon ton/yıl petrol ve türevleri, 42 milyon ton/yıl LNG+LPG;42 milyon ton/yıl sıvı kimyasallar ve 1.8 milyon ton/yıl sıvı bitkisel yağ, 1.2 milyon ton asfalt),tekerlekli araç kapasitesi (kabotaj hattı hariç) 8.1 milyon adet/yıl (2.9 milyon adedi yük taşımacılığı amaçlı tır, kamyon ve dorse, 5.1 milyon adedi bitmiş araç), yolcu kapasitesi 7.5 milyon kişi/yıl olarak hesaplanmıştır.

Türk liman işletmelerinin yatırımlarına paralel olarak küresel terminal operatörleri de Türkiye'de ortaklık, doğrudan yatırım ya da satın almalar yoluyla ülkemizde limanlar işletmektedir. Halen MIP Mersin Limanı'nda Singapur firması PSA, Asyaport'ta İsviçre firması GTL, Marport'ta İsviçre firması TIL, Kumport'ta Çin konsorsiyumu Cosco-CIC-CMHI ve Umman'lı SHRF, PETKİM Limanı'nda Danimarka firması APMT, DPWorld Yarımca Limanı'nda Dubai firması DP World, Assan Port'ta İsviçre firması TIL, Limak İskenderun Limanı'nda Uluslararası Yatırım Fonu Inframed Infrasructure, limanların tamamına veya belli oranda hisselerine sahiptirler. Son olarak ta U.N.Ro-Ro limanı Nisan 2018'de Danimarka'lı DFDS firması tarafından satın alınmıştır.

Limancılığın gelişimine paralel olarak büyük liman yatırımları yapan TÜRKLİM üyeleri son yıllarda yurt dışı yatırımlara da yönelmişlerdir. Denizcilik sektöründe etkinlik alanını arttırmaya yönelik dış yatırımlar, küresel terminal operatörleri karşısında lokal firmaların rekabet edebilmesi için gerekli bir stratejidir. Bu kapsamda Türk liman işletmecilerinin de Türkiye sınırları dışında başka ülkelerde liman satın aldıkları ya da özelleştirme ihalelerini kazandıkları görülmektedir. Son yıllardaki satın alma ve yatırımlarla Global Liman, dünyanın en büyük kurvaziyer terminal işletmecilerinden biri haline gelmiş, Yılport Holding ise dünyanın ilk 10 küresel terminal operatörü arasına girme hedefini gerçekleştirme yönünde ilerlemektedir. Bu kapsamda; Yılport Holding'in 15 limanı (1 Malta, 2 İsveç,1 Norveç, 7 Portekiz, 2 İspanya, 1 Peru ve 1Ekvator'da); Global Liman'ın 5 limanı (1 İspanya, 1 Malta, 1 Singapur, 1 Karadağ ve 1 Portekiz); U.N. Ro-Ro'nun da 1 limanı (İtalya) bulunmaktadır.

**2019 yılında limanlarda ne kadar yük elleçlendi? Elleçlenen yükün rejimlere göre dağılımı nedir?**

2019 yılında limanlarımızda 484 milyon ton yük elleçlenmiştir. Bunları rejimlere göre sıraladığımızda toplam yükün %46'sı ithalat; %27'si ihracat; %15'i transit ve %12'si kabotaj yüküdür. Limanlarımızdaki konteyner elleçleme rakamları 2006-2019 yılları arasında (son 13 senedir) ortalama %9'luk bir artış göstermekte olup dünya ortalamalarının çok üzerindedir. Bu da her 7 yılda bir Türkiye'de elleçlenen konteynerin ikiye katlandığı anlamına gelmektedir. Avrupa Birliği'nde 2006-2019 yılları arasında limanlarda elleçlenen konteyner %2,9 artarken, dünya limanlarında bu oran %5,2 olmuştur. Ülkemiz Avrupa Birliği ortalamasından 3 kat, dünya ortalamasından da yaklaşık 2 kat daha fazla konteyner elleçleme artış oranına sahiptir. Limancılık yatırımları büyük sermaye gerektiren ve çok uzun zaman alan yatırımlar olmasına rağmen özel sektörün stratejik öngörüleri sayesinde bu günkü kapasitelere ulaşılmıştır. Bugün hiçbir gemi ve mal limanlarımızda sıkışıklık yüzünden beklememekte, ithalat ve ihracatta limanlardan kaynaklı ilave maliyet oluşmamaktadır.

"Limancılık yatırımları büyük sermaye gerektiren ve çok uzun zaman alan yatırımlar olmasına rağmen özel sektörün stratejik öngörüleri sayesinde bugünkü kapasitelere ulaşılmıştır. Bugün hiçbir gemi ve mal limanlarımızda sıkışıklık yüzünden beklememekte, ithalat ve ihracatta limanlardan kaynaklı ilave maliyet oluşmamaktadır."

## COVID-19'A RAĞMEN ELLEÇLEME ORANI ARTTI

**Covid-19 salgını limancılık sektörünü nasıl etkiledi?**

Covid-19 salgını sürecinde limanlarımız, faaliyetlerine devam ederek ülkemizin dış ticaretine oldukça önemli ve etkili bir katkı sağlamıştır. Türkiye'nin dış ticareti, diğer ulaşım modlarının durduğu ya da kısıtlandığı noktada limanlar üzerinden devam etmiştir. Limanlarımız Covid-19'a karşı insan sağlığını önceliklendiren üst düzeyde sağlık ve hijyen önlemleri alarak çalışmaya devam etmiş ve diğer sektörlere örnek olmuşlardır. Bu dönemde özellikle ilaç, tıbbi malzeme ve gıda gibi hayati önemde olan ürünlerin limanlarımız vasıtasıyla insanlarımıza ulaştırılması sağlanmıştır. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın verilerine göre 2019 yılı Ocak-Haziran döneminde limanlarda elleçlenen toplam yük miktarı 173.338.098 ton iken, bu yılın aynı döneminde %3,6 artışla 179.623.018 tona ulaştı. 2019 yılı Ocak-Haziran döneminde limanlarda elleçlenen toplam konteyner miktarı 4.440.990 TEU iken, bu yılın aynı döneminde %2,3 azalışla 4.337.701 TEU olmuştur.

**2020 yılına ilişkin öngörüleriniz neler?**

Türkiye'deki kurvaziyer limanlarımıza da uğrak yapan uluslararası şirketlerin aldıkları kararlar sonucunda birçok ülkede olduğu gibi ülkemiz ve sektörümüz açısından son derece önemli olan yolcu limanlarımız geçici olarak kapalı hale gelmiştir. Ancak başta konteyner ve kuru yük elleçleyen limanlarımız olmak üzere sektörümüzün çok büyük bir bölümünü oluşturan limanlarımız ise her zaman olduğu gibi tüm imkanları dahilinde çalışmaya devam etmektedir. Covid-19 salgının başlamasından günümüze kadar deniz yolu taşımacılığı diğer taşıma modlarının aksine hiç durmamıştır. Salgının en fazla görüldüğü ülkelerde bile limanlar açık kalmış hayati önemdeki ticaret, limanlar üzerinden devam etmiştir. Ülkelerin iç ve dış karayolu taşımacılığı ile hava yolunu sınırlandırmaları nedeniyle taşımanın deniz yoluna kayması olağandır. Limanların bu özelliği 2020 yılındaki yük elleçleme tonajlarının mevcut seviyelerin altına inmeyeceği beklentisi yaratmaktadır.

## DENİZ TİCARİNDE AZALMA BEKLENİYOR

**Covid-19'un da etkisiyle deniz ticaretinde bu yıl bir gerileme bekleniyor mu?**

Deniz ticaretinde gelişim rakamları yıllar bazında genellikle artış yönlüdür. Ancak bazı durumlarda bu artışın yavaşladığına şahit oluyoruz. Örneğin küresel finans krizinin yaşandığı 2008-2009 yılları arasında dünya deniz taşımacılığı rakamları 8,2 milyar tondan 7,9 milyar tona, %4,5 oranında gerilemiştir. Henüz 2020 yılına ilişkin veriler yayınlanmamış olmasına rağmen Covid-19 salgınının başta ABD, Avrupa ve Çin olmak üzere küresel çapta dünya ekonomisini durgunluğa sürükleyeceği ortaya çıkmıştır. Son günlerde başta Dünya Bankası, IMF, OECD, UNCTAD gibi kuruluşlar küresel çapta büyüme rakamlarını revize ederek ciddi oranlarda düşürmeye başlamışlardır. Bu kurumlar bile salgının ne kadar süreceği ve ekonomik hayatın ne zaman normalleşeceği konusunda net bir öngörüde bulunamadıklarından gelişmelere göre bu rakamların sürekli olarak revize edileceği

beklenmektedir. Sonuçta dünya ekonomisinde ve tek tek ülkelerde yaşanacak büyük çapta durgunluk ve küçülme sonucunda küresel çaptaki mal ve hizmet hareketin de azalacağı, bu sürecin limanları da önemli oranda etkileyeceği görülmektedir. Dünya Ticaret Örgütü'nün yaptığı açıklamaya göre salgının etkisiyle dünya ticaretinin 2020 yılında %13 ile %32 aralığında gerilemesi beklenmektedir. Bu gerileme nedeniyle 2020 yılında, deniz ticaretinde küresel çapta bir azalma beklenebilir.

"Kıyı Tesislerinde Verilen Hizmet Kalemleri İle Bu Hizmet Kalemlerinin Taban ve Tavan Ücretlerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'inin temelsiz ve asılsız olan liman hizmetlerinin pahalı olması argümanına çözüm getirmeyeceği, ülkemiz dış ticaretinin temel yapı taşı olan limanlarımız için baş edilmesi güç sorunlar yaratacağı ve ülkemizin yatırım ortamını zayıflatacağı kanaatindeyiz."

## TABAN VE TAVAN UYGULAMASI YATIRIM ORTAMINI ZAYIFLATIR

**Kıyı tesisleri hizmetleri için taban ve tavan ücretlerinin belirlenmesine yönelik tebliği nasıl değerlendiriyorsunuz? Tebliğe ilişkin beklentileriniz neler?**

Son yıllarda çeşitli iş meclislerinde Türkiye'de liman ücretlerinin yüksek oluşuyla ilgili iddia ve yakınmaların ısrarlı bir şekilde ifade edildiğini görüyoruz. Bunların vardığı seviye o kadar yükseldi ki ihracat açısından hedef ülke pazarlarında etkin olunamamasının gerekçesi olarak liman ücretlerinin yüksekliği gösterilmeye başlandı. Akdeniz Çanağı, Kuzey Avrupa, Kuzey Amerika ve Çin limanlarındaki ücretleri ülkemizdeki ücretlerle karşılaştırıp, Çin dışındaki yerler için bu iddiayı doğrulayacak hiçbir verinin olmadığını tespit edip, bu karşılaştırmalı araştırmaları çeşitli iş meclislerde ortaya koymamıza rağmen sistematik bir şekilde yaratılan ve istismar edilen bu algıyı ortadan kaldırmak maalesef mümkün olamadı.

Bilindiği üzere,1990 yılına kadar münhasıran liman hizmeti veren işletmeler sadece Devlet Demiryolları (TCDD) ve Denizcilik İşletmeleri (TDİ) idi. TCDD ve TDİ gibi kuruluşlar Türkiye'de liman işletmelerinin hizmet kalemlerinin ve ücretlerinin belirlenmesinde her zaman öncü olmuşlar, bugün dahi özel sektöre ait liman işletmelerinin hizmet ve ücret yapılanmasına sağlam bir kaynak ve temel teşkil etmişlerdir. Hızla artan dış ticarete karşın o dönem bu hizmeti yapmakla görevlendirilen TCDD ve TDİ limanlarının yetersiz kalması nedeniyle 1990'lı ve 2000'li yıllarda üç önemli gelişme yaşandı:

1) Sanayi tesislerinin iskelelerini 3. Şahısların hizmetine sunmalarına izin verildi. Bu yukarıda değindiğim darboğazın hafifletilmesinde çok hızlı bir lojistik kaynak yarattı.

2) Münhasıran liman hizmeti vermek isteyen yatırımcılara izin verildi. Bu sayede on beş sene içinde birkaç milyar dolarlık modern liman yatırımları yapıldı ve ihtiyacın uzun vadeli olarak karşılanması sağlanmış oldu.

3) TCDD ve TDİ'nin işlettiği limanların ikisi hariç tamamı özelleştirildi. Bu şekilde özel sözleşmeler ile özel sektöre geçen limanların büyütülmesi ve modernizasyonu için çok ciddi yatırımlar yapıldı.

Yukarıda değinilen liman yatırımları için devlet herhangi bir kaynak kullanmadı. İthalatçı, ihracatçı ve sanayicilerimiz bu yatırımlardan ve sunulan gelişmiş hizmetlerden son derece rekabetçi olan ortamlarda yararlandılar ve yararlanmaya da devam ediyorlar. Bugün bakıldığında liman hizmetlerine ilişkin ücretler geniş bir yelpazede ve otuz yıl öncesinin kamu limanlarının hizmet maliyetlerinin de altında bulunuyor. Bu olumlu ortam halen devam etmektedir. Limanlarımızın kapasite kullanım oranı ise yüzde altmışlarda seyrediyor. Limanlarımıza uğrak yapan hat (liner) sayısının fazlalığı ithalatçı, ihracatçı ve sanayicilerimiz için çok elverişli ve rekabetçi bir ortam yaratmaya da devam ediyor.

Deniz taşımacılığı gibi güçlü bir altyapısı ve bu altyapı içinde kademeli birçok hizmet sağlayıcısının bulunduğu bir sektörde konuya toplam lojistik maliyeti üzerinden yaklaşmak gerekiyor. Deniz yoluyla sevk olunan bir ihraç malın lojistik sürecine basite indirgenmiş bir yaklaşımla baktığımızda karşımıza etaplardan oluşan çok modlu bir taşıma çıkmaktadır:

Karayolu veya demiryoluyla limana ön taşıma → gümrükleme → limanda yükleme → deniz navlunu → tahliye limanında boşaltma → gümrükleme → karayolu veya demiryoluyla son taşıma

Yukarıdaki etaplardan en az dördü ihracatçının toplam lojistik maliyetini oluşturur. Görüleceği gibi yükleme limanındaki liman maliyeti toplam maliyetin küçük bir kesri olarak ifade edilebilir ve bu durum dahi iddiayı çürütebilme gücündedir.

Kıyı Tesislerinde Verilen Hizmet Kalemleri İle Bu Hizmet Kalemlerinin Taban ve Tavan Ücretlerinin Belirlenmesine ve Uygulanmasına İlişkin Tebliğ'i bu çerçevede ele aldığımızda, her ne kadar tavan ücretlerinin ne seviyede olacağını bilmiyor olsak da liman işletmelerinin ve yatırımcıların üzerinde olumsuz bir etki yaratacağını söyleyebiliriz. Uzun vadeli dış ve iç finansman kullanılarak yapılmak mecburiyetinde olunan liman yatırımları için bu şekilde bir düzenleme yoluna gitmek kredi geri ödemeleri devam eden işletmeleri zorlayacak, yeni yatırımları duraksatacak, özelleştirme yoluyla devir alınan işletmeler bakımından aşılması zor bir karmaşa yaratacak niteliktedir. Bu haliyle tebliğin, bizce temelsiz ve asılsız olan liman hizmetlerinin pahalı olması argümanına çözüm getirmeyeceği, ülkemiz dış ticaretinin temel yapı taşı olan limanlarımız için baş edilmesi güç sorunlar yaratacağı ve ülkemizin yatırım ortamını zayıflatacağı kanaatindeyiz.

**DIŞ TİCARETTE TAŞIMA MODLARININ PAYI**

| Milyar US$ | 2017 | 2018 | 2019 |
|---|---|---|---|
| **İhracat** | **164** | **177** | **181** |
| Denizyolu | 93 | 109 | 109 |
| Karayolu | 51 | 52 | 54 |
| Havayolu | 17 | 14 | 15 |
| Demiryolu | 1 | 1 | 1 |
| Diğer | 2 | 1 | 2 |
| **İthalat** | **239** | **231** | **210** |
| Denizyolu | 139 | 137 | 113 |
| Karayolu | 40 | 39 | 37 |
| Havayolu | 35 | 29 | 29 |
| Demiryolu | 1 | 1 | 1 |
| Diğer | 24 | 25 | 30 |
| **Toplam Dış** | **403** | **408** | **391** |

# UTİKAD'DAN ORDİNO KARARINA TEPKİ

**Tavan ve taban fiyat uygulaması sonrası rafa kaldırılan ordino tartışması, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün 24 Temmuz'daki kararıyla yeniden alevlendi. Ordino uygulaması mahkeme kararıyla yürürlükten kaldırıldı. UTİKAD, karara yasal dayanağı olmadığı iddiasıyla tepki gösterdi.**

UTİKAD, "Yük Teslim Talimat Formu" diğer adıyla ordino ile ilgili Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün 24 Temmuz'da yayınlandığı yazısı üzerine yeniden harekete geçti. UTİKAD, konuyla ilgili hazırladığı bilgilendirme yazısını ilgili kamu kurumları, liman işletmeleri ve sivil toplum kuruluşları ile paylaştı.

Ordino konusu 2017 yılının Kasım ayında ciddi bir tartışma konusu olmuştu. Ordino belgesinin yasal olup olmadığı ile ilgili kamuoyunda başlayan tartışmalar, dönemin Cumhurbaşkanı Yardımcısı Sayın Recep Akdağ'a kadar uzanmıştı. Belgenin yasal olup olmadığı ve uluslararası lojistik sektöründeki yeri konulu tartışmaların sonunda yasal olduğu ortaya konan ordino ücretlerine tavan ve taban fiyat uygulaması getirilmişti. O tarihten itibaren rafa kaldırılan ordino tartışması, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün 24 Temmuz'daki yazısı ile yeniden gündeme geldi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü yayınladığı yazı ile deniz yolu ile ithal edilerek geçici depo ve antrepolara teslim edilen yüklerin alıcılara tesliminde uygulanacak hususları yeniden belirledi. Buna göre, yük teslim talimat formu yani diğer adıyla ordino uygulaması mahkeme kararıyla yürürlükten kaldırıldı.

Karara tepki gösteren UTİKAD'ın konuya ilişkin yayınladığı yazıda şu değerlendirmelere yer verildi: "Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün yazısında denizyoluyla ithal edilen malların alıcısına tesliminde 'yük teslim talimat formu'nun düzenlenmesi ve ibraz edilmesine ilişkin mülga Denizcilik Müsteşarlığı Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü'nün 17.05.2011 gün ve 14765 sayılı yazısının T.C. Danıştay İdari Dava Daireleri Kurulu tarafından iptal edildiği bildirilmişti. Yazıda bu itibarla, bahse konu deniz yoluyla ithal edilerek geçici depo ve antrepolara teslim edilen yüklerin alıcılarına tesliminde uyulacak hususlar ile yük teslim talimat formu uygulamasının söz konusu mahkeme kararına istinaden yürürlükten kaldırıldığı bildirilmiştir. T.C. Danıştay İdari Dava Daireleri Kurulu'nun bu kararı, 2011 tarihli yazının iptal edildiğine ilişkindir. Ancak bu karar, ithal edilen yükün geçici depolama yeri veya liman işletmesi tarafından taşıyanın yük teslim onayı olmadan alıcıya teslim edilebileceğiyle ilgili bir karar değildir. Nitekim Türk Ticaret Kanunu'nun aşağıdaki maddeleri yük tesliminin nasıl yapılacağını açıkça belirlenmektedir.

a) Türk Ticaret Kanunun Madde 1228: Konişmento

Konişmento, bir taşıma sözleşmesinin yapıldığını ispatlayan, eşyanın taşıyan tarafından teslim alındığını veya gemiye yüklendiğini gösteren ve taşıyanın eşyayı, ancak onun ibrazı karşılığında teslimle yükümlü olduğu senettir.

b) Türk Ticaret Kanunu Madde 1236: Konişmentonun geri verilmesi karşılığında eşyanın teslimi

Eşya, ancak konişmento nüshasının, eşyanın teslim alındığına ilişkin şerh düşülerek geri verilmesi karşılığında teslim edilir.

TTK maddelerinin hükmettiği üzere yük ancak konişmentonun taşıyana geri verilmesi karşılığı alıcısına teslim edilebilir. Dolayısıyla alıcının konişmentoyu gümrük idaresine veya geçici depolama yerine değil, ancak taşıyana ibraz etmesini takiben, taşıyan yükü kendi adına deposunda tutmakta olan geçici depolama yerine yükün alıcısına fiziken teslim edilebileceğini bildiren bir onay verir ve yük ancak bundan sonra alıcısına teslim edilebilir."

Süreçle ilgili bazı yanlış yorumlar yapıldığına dikkat çekilen UTİKAD yazısında, "Malın ithal gümrükleme işlemleri ile alıcıya teslimi birbirinden apayrı ve bağımsız süreçlerdir. İthal edilen eşyanın gümrük süreçleri tamamlandıktan sonra, yapılan taşımacılık sözleşmesinin tamamlanması ve taşıyan ile taşıyanın ifa yardımcısı tarafından alıcıya fiziki olarak teslim edilmesi süreci Gümrük İdaresi'nin yetkisi ve kontrolünde olan bir işlem değildir. Bu işlem doğası gereği her ne kadar gümrüklü saha içinde gerçekleşiyor olsa da Gümrük İdaresi'nin taraf olduğu ve bu nedenle gümrük mevzuatıyla düzenlenen bir alan değildir. Ancak bu hususun gümrük mevzuatında yer almıyor olması, gümrük işlemleri sırasında değil ama yükün fiziki teslimi sırasında taşıyan onayının aranmayacağı anlamına gelmemektedir. Yukarıda belirtildiği üzere bu sürecin yasal dayanağı Gümrük Kanunu ve mevzuatı değil, uluslararası deniz taşıma konvansiyonları ile ilgili maddelerinin aktarıldığı Türk Ticaret Kanunu'dur. Yük teslim talimat formu, yük teslim belgesi, etiketli konişmento veya ordino gibi isimlerle anılan bu doküman, taşıyanın yükün alıcısına teslim edilebileceğine ilişkin bir onay belgesidir. Dolayısıyla bu belge taşıma hizmetinin ve sözleşmesinin sonlandırılması sürecinde, uluslararası hukuki gerekliliker doğrultusunda, taşıyanın yükü alıcısına teslim borcunu tamamlamasını ve bunu ispatlamasını sağlamak amacıyla üretilen bir belge ve/veya onay mekanizması olma işlevini hiçbir belirsizliğe yer bırakmaksızın sürdürmektedir. Bu belge halen, taşıyan tarafından geçici depolama yeri ve antrepolara emaneten teslim edilmiş olan malların alıcısına fiziki olarak teslim edilebilmesi için, geçici depolama yeri ve antrepo işleticilerine basılı veya elektronik olarak ibraz edilmesi zorunlu olan bir onay dokümanıdır" açıklamasına yer verildi.

UTİKAD açıklamada üyelerine yönelik, "Üyelerimiz ile taşıyanların ifa yardımcısı konumunda olan geçici depolama yeri, liman ve antrepo işletmelerinin uygulamayı yukarıdaki açıklamalarımız doğrultusunda sürdürmeleri, ileride hukuki sorunlarla karşılaşmamaları, ülkemizin dünya değer zinciri ve ticaretindeki güvenilirliği açısından büyük önem arz etmektedir" uyarısında bulundu.

# Türk denizcilik ve lojistik sektörü YENİDEN ORGANİZE OLMALI

Yusuf Öztürk

**Covid-19 sürecinde limanların başarılı bir sınav verdiğini, fakat deniz taşımacılığının boş konteyner sıkıntısı ve sefer iptalleri nedeniyle aksadığını vurgulayan İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, "Her ne kadar dünyada krizden V tipi şeklinde hızlı bir çıkış beklense de, Covid-19 ile dağılan ve yeniden biçimlenecek dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelerden ders çıkararak Türk denizciliğimizin ve lojistik sektörümüzün yeniden organize olması son derece önemlidir" dedi.**

İMEAK Deniz Ticaret Odası İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, deniz taşımacılığı sektörünün 2020 yılına; IMO'nun (Uluslararası Denizcilik Örgütü) gemilerde düşük sülfürlü yakıt kullanımı zorunluluğunun yarattığı maliyetler, denizciliğin dijital dönüşüme uyum sağlama çalışmalarının hızlanması, mega gemilerle beraber artan rekabet ve konsolidasyon, ABD-Çin ticaret savaşı sonucu dünya ticaretindeki yavaşlama beklentisi gibi sorunlarla giriş yaptığını söyledi.

## COVID-19'A KARŞI BAŞARILI SINAV VERİLDİ

2019 sonunda Çin'den başlayan ve tüm dünyayı altüst eden Covid-19 küresel salgınının, kapanan fabrikalar ile üretim zincirine; ülkeleri kendi sınırlarına, insanları evlerine kapatan karantina uygulamaları sonucu tüketim zincirine büyük darbe vurduğuna dikkat çeken Öztürk, sözlerini şöyle sürdürdü: "2020 yılının ilk beş ayı, 1929 Büyük Buhranıyla karşılaştırılabilecek ölçüde dünya ticaret hacminde çok sert düşüşe sahne olurken, denizcilik sektörü azalan yük hacmiyle beraber sefer iptalleri ve laid up uygulamaları ile ayakta kalmaya çalıştı. Dünya konteyner gemi kapasitesinin yüzde 11-12'lik bölümünü oluşturan yaklaşık 2.5 milyon TEU'luk kapasite atıl durumda kaldı. Bazı gemiler Uzak Doğu'dan neredeyse boş kalkarken, Avrupa limanlarına yanaşan gemiler ise uzun süre yük boşaltmayı bekledi. Her ne kadar tedarik zincirinde kırılmalar yaşansa da denizcilik sektörü ve yüz binlerce gemiadamı fedakarca çalışarak ve zor bir dönemde başarılı bir sınav vererek tedarik zincirinin işlemesini sağladı."

## SEKTÖR YENİDEN DARALMAYA GİRDİ

Covid-19 salgınının kısmen kontrol altına alınmasıyla ve Haziran ayından karantina tedbirlerinin kalkmasıyla yaşanan iyimserliğin ne yazık ki çok uzun sürmediğini vurgulayan Öztürk, "Uluslararası Para Fonu (IMF), salgının ekonomideki olumsuz etkisinin daha derin olacağını belirterek, küresel ekonomi küçülme tahminini yüzde 3'ten yüzde 4.9'a yükseltirken, Dünya Ticaret Örgütü küresel ticarette yüzde 13'ün üzerinde bir daralma olacağı tahminine yer verdi. ABD-Çin ticaret savaşının yeni bir boyuta taşınması, gelişmekte olan ülkelerin kırılgan borç yapısı, üretimde ve tüketimde beklenen canlanmanın gerçekleşmemesi ve özellikle salgında ikinci dalga beklentisi, Kasım'da yapılması planlanan ABD seçimlerindeki belirsizlik gibi çok bilinmeyenli küresel denklem, pandemi sonrası hızla canlanan deniz taşımacılığının yeniden daralmasına neden oldu. 2.000 puana kadar yükselen dökme yük gemileri için en önemli gösterge olan Baltık Kuruyük Endeksi, ABD-Çin ticaret savaşının derinleşmesi ve zayıflayan talep ile 1.300 puan civarına düşerken, Şangay Konteyner Navlun Endeksi Avrupa-Çin taşımalarında 20'lik konteyner için 900 dolar oldu" dedi.

"Alternatif yollar öngören Kuşak ve Yol Projesi'nin Çin-ABD gerilimine rağmen önem kazanacağı tahmin ediliyor. Ülkemizi Demir İpekyolu ve Deniz İpekyolu'na dahil edecek projelerin önemi ortaya çıkıyor. E-ticaretteki yaşanan patlamanın sürmesi beklenirken, lojistik altyapının bu talebi karşılayacak şekilde organize edilmesi gerekiyor. Atılacak bu adımlarla ülkemiz Lojistik Performans Endeksi'nde üst sıralara yükselerek, rekabetçi niteliğini güçlendirecektir."

## DÖVİZDEKİ DALGALANMA İYİLEŞMEYİ GECİKTİRECEK

Yusuf Öztürk, dünya ticaretindeki daralmanın Türkiye limanlarına da olumsuz olarak yansıdığını söyledi. 2020 yılı Haziran ayında Türk limanlarında elleçlenen konteyner miktarının bir önceki yılın aynı ayına göre %10,3 azalarak 838 bin 797 TEU olarak gerçekleştiğini vurgulayan Öztürk, "2020 yılı Ocak-Haziran döneminde ise limanlarımızda elleçlenen konteyner miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,7 azalarak 5 milyon 491 bin 535 TEU olarak gerçekleşti. 2020 yılı Haziran ayında limanlarımızda elleçlenen yük miktarı bir önceki yılın aynı ayına göre %1,6 azalarak 38 milyon 282 bin 461 ton oldu. 2020 yılı Ocak-Haziran döneminde ise limanlarımızda elleçlenen yük miktarı bir önceki yılın aynı dönemine göre %2,9 artarak 243 milyon 435 bin 583 ton olarak gerçekleşti. Döviz kurundaki yaşanan artışın ülkemiz ekonomisinde ve dolayısıyla dış ticaretteki iyileşmeyi geciktirmesi bekleniyor" diye konuştu.

## KUŞAK VE YOL PROJESİ ÖNEM KAZANACAK

Covid-19 krizinin küresel ekonominin ayakta kalması için denizyolu ve lojistik tedarik zincirinin önemini bir kez daha ortaya koyduğunu vurgulayan Öztürk, şu noktalara dikkat çekti: "Limanlar başarılı bir sınav verdi fakat deniz taşımacılığı boş konteyner sıkıntısı ve sefer iptalleri nedeniyle aksadı. Demir yolu ve hava kargo taşımacılığının deniz yolu ve kara yolundaki aksamalara karşı devreye girmesi, bu alanlara yatırımın ve kombine taşımacılığın önemini gösterdi. Bazı gemi hatlarının bu yöndeki yatırımları ve Marmaray'ı ve Türk demir yollarını Avrupa-Asya taşımalarında kullanması ülkemizin lojistik aktarma kabiliyetini güçlendirmiştir. Alternatif yollar öngören Kuşak ve Yol Projesi'nin Çin-ABD gerilimine rağmen önem kazanacağı tahmin ediliyor. Ülkemizi Demir İpekyolu ve Deniz İpekyolu'na dahil edecek projelerin önemi ortaya çıkıyor. E-ticaretteki yaşanan patlamanın sürmesi beklenirken, lojistik altyapının bu talebi karşılayacak şekilde organize edilmesi gerekiyor. Atılacak bu adımlarla ülkemiz Lojistik Performans Endeksi'nde üst sıralara yükselerek, rekabetçi niteliğini güçlendirecektir. Lojistik 4.0 ile ifade edilen lojistikteki dijital dönüşümün ve akıllı gemiler-akıllı limanları planlayan Denizcilik 4.0'ın da öne alınması kaçınılmaz hale geldi. Her ne kadar dünyada krizden V tipi şeklinde hızlı bir çıkış beklense de, Covid-19 ile dağılan ve yeniden biçimlenecek dünya ekonomisinde yaşanan gelişmelerden ders çıkararak Türk denizciliğimizin ve lojistik sektörümüzün yeniden organize olması son derece önemlidir."

# Deniz yolu taşımacılığı YENİ KRİZLERE GEBE

"Küresel deniz taşımacılığı piyasasında tüm segmentler itibari ile ikinci dalga gelmez ya da vaka sayısı artışları olmaz ise 2020'nin ikinci yarısı ilk yarıya göre, 2021 yılı ise 2020'ye göre daha iyi olacaktır. Ancak Covid -19 tahribatı ekonominin yapısal sorunu olan borçlanma ve parasal genişleme ile çözülmeye çalışılmaktadır. Maliye politikası ile bu telafi edilemez ise söz konusu aşırı parasal genişleme ve ülke borçlarındaki artışın 2022 sonrasında küresel ekonomiler için sıkıntılara sebep olacağını, bundan da denizcilik sektörünün ciddi şekilde etkileneceğinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir."

HARUN ŞİŞMANYAZICI
Ekonomist /Öğretim görevlisi

2019 başında hazırladığımız makalelerde deniz yolu taşımacılığı bakımından 2019 yılının 2017 yılı gibi iyi bir yıl olmayacağı, 2018'e göre ise ya biraz iyi ya da kötü olacağı şeklinde görüş bildirilmiştir. İlaveten 2019 yılı sloganının belirsizlik olduğu da tarafımızdan yazdığımız makale ve demeçlerde dile getirilmiştir. Dünya ekonomisinin yıllar içinde biriktirerek artırdığı yapısal sorunlar, gelir dağılımı adaletsizliği, gelişmiş ekonomilerde nüfusun yaşlanması, tüm ülkelerde görülen borçlanma sorunu (küresel borç miktarı bugün 255 trilyon usd'ye çıkmıştır) bunun içinde kamusal borç oranın da özellikle gelişmiş ekonomilerde çok fazla artması, dünyanın borçlanarak büyümesi, büyüme içinde servis sektörlerinin giderek ağırlığının artması, bunun içinde de finans sektörünün ağırlıklı olması, Trump'ın başlattığı ticaret savaşları, korumacı ve himayeci politikalar, Çin ve Hindistan'ın eski büyüme performansını gösterememesi sonucu dünya ekonomisi 2019'da sadece %2.9 büyüyebilmiştir. Bunda da potansiyel küresel ekonomik krizi önceden gören AB ve ABD gibi büyük ekonomilerin merkez bankalarının bilanço küçültme ve faiz artırma politikalarına son vererek genişlemeci para politikasına geri dönmeleri önemli rol oynamıştır.

## DENİZ YOLU 2019'DA SADECE %0.4 BÜYÜYEDÜ

Bunlar yapılmasaydı 2019 yılında sonucun daha da kötü olacağı izahtan varestedir. Bu parasal genişleme ve alınan teşvik tedbirlerinin, Çin –ABD arasında yapılan birinci faz ticaret anlaşmasının 2020'de olumlu sonuçları görülecek ve küresel ekonomi %3.4 büyüyecek diye beklerken 2020 Haziran ayı raporlarında %5-6 küçülme beklenir hale gelinmiştir. Bunun nedeni ise yapısal ekonomik krize adeta krema olan Covid-19 salgını olmuştur. 2019 yılı dünya ticareti ve dünya deniz taşımacılığı içinde kötü geçmiş ve mal ve hizmetler bakımından sadece %0.9 büyüyebilmiştir. Ortalama %3.2 büyüyen dünya deniz taşımacılığı sektörü ise 2019'da sadece %0.4 büyüyebilmiştir.

2019 yılı sonunda yapılan araştırmalarda konteyner firmalarının finansal sağlamlığının test edildiği Edwart Altman'ın Z Score Formula testinde tepedeki 12 firmanın 7'sinin skoru çok kötü çıkmıştır. 2019 yılı içinde 2.500'ün üstünü gören BDI (Baltıc Dry Endex) yılsonuna doğru 1.000'lere gerilemiştir.

İşte böyle bir ortamda 2019 Aralık ayında Çin'de ortaya çıkan Covid-19 salgını hızla kuzey yarım kürede yayılmaya başlamış ve birçok ülkede iktisadi hayat durmuştur. Daha açık bir ifade ile diğerleri meyanında Çin, ABD, İngiltere, Euro Bölgesi Ülkelerinin ekonomileri kapanmış işsizlik hat safhaya varmış, ABD'de %19 işsizlik beklenirken son aylarda ancak %13.4'de tutulabilmiştir. Dünya genelinde ise işsizlik beklentisi %17 olmuştur. Bazı başat ülkelerde 2020 ikinci çeyrek için %30'lara varan küçülmeler beklenir olmuştur. Haziran 2020'de yayınlanan raporlarda ABD ve Euro bölgesinde 2020 yılında %8-10 arası küçülme beklenmektedir. Dünya ticaret örgütü de 2020 için dünya ticaretinde %13-32 arasında bir daralma ön

görmüştür. Dünya petrol talebi düşmüş yaklaşık günde 10 milyon baril bir arz fazlası zuhur etmiş, bunun sonucu petrol fiyatları usd 30 baril'in altına inmiş hatta stok yapacak depo kalmaması nedeni ile ABD'de denizden uzak bölgelerde almak isteyene sırf depolama sorunundan kurtulmak için belli bir dönem bedava verilir hale gelmiştir.

Bir türev talep olan deniz taşımacılığının bu olumsuz gelişmelerin dışında kalamayacağı aşikardır. Yılın başında deniz taşımacılığına talep yaratan en önemli kaynak olan Çin'de Covid-19 yüzünden ekonominin, sınai ve ticari faaliyetlerin durdurulması ile deniz taşımacılığı ve tedarik zinciri faaliyetleri büyük ölçüde sekteye uğramıştır. Bunun sonucu olarak Çin'de konteyner sayısı artarken (içinde yükle, ya da boş olarak) Rotterdam da ise azalmış ve bir konteyner bulma sıkıntısı zuhur etmiş, buda bizim gibi ülkelerde geçici de olsa konteyner rate'lerinin artmasına yol açmıştır.

## COVID-19 KONTEYNER PİYASASINI VURDU

Covid -19 nedeni ile Çin'den çıkan yük miktarının azalması nedeni ile konteyner taşıma firmaları sefer sıklıklarını azaltmışlardır. İlk başlarda bunun maliyeti 1 milyar usd ye yaklaşmış, bilahare bu miktar 2.5 milyar usd'ye çıkmıştır. 2020 süresince bu kaybın 6 milyar usd olacağı Nisan ayında yayınlanan bazı raporlarda yer almıştır. Yaklaşık 3 milyon TEU'luk konteyner tonajı laidup yapılmış yanı seferden çekilmiştir. (Haziran ayındaki bazı raporlarda bu laid up tonajı 2.5 milyon TEU olarak belirtilmiştir.) Yük azlığını ve yakıt fiyatlarındaki düşmeyi dikkate alan konteyner firmaları Rotterdam-Singapur rotasında Suez kanalını tercih etmeyerek Ümit Burnu rotasını takip etmişlerdir. Birçok konteyner firması yük fazlalığı ya da navlunlarda iyileşmeden dolayı değil operasyon maliyetlerindeki düşme nedeni ile (bunda yakıt fiyatlarındaki düşme önemli rol oynamıştır) kar etmiş (Maersk) ya da zararlarını düşürmüşlerdir.

Konteyner piyasası Covid-19'dan en fazla etkilenen segment olmuştur. TEU mil bazında 2020'de bu segmentde %10.3'e varan bir daralma beklenmektedir. 2010-2109 arası 10 yıllık CAGR'nin %4.5 olduğu dikkate alındığında bu gerçekten çok önemli bir düşme olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu nedenle Covid-19'un en fazla vurduğu segmentin konteyner piyasası olduğunu söyleyebiliriz. Bunun nedeni ise ekonomilerin kapandığı dönemde hane halkının sadece yiyecek içecek ve hijyen/ sağlık malzemelerine talep yaratması, başka bir malı talep etmemesinden kaynaklanmıştır.

Deniz taşımacılığında Covid-19'dan en fazla etkilenen diğer segment ise tanker piyasası olmuştur. Ham petrol taşımaları bakımından tanker piyasasının ton-mil bazında 2020'de %5 daralması tahmin edilmektedir. Miktar bazında ise bu daralmanın %6 düzeyinde olacağı beklenmektedir. 2020'de küresel ham petrol talebinde %10 bir azalma olacağı tahmin edilmektedir. Petrol ürünü olarak daralma beklentisi ise deniz yolu ile yapılan taşımalar bakımından %7'dir.

Bununla birlikte Nisan ayında ve Mayıs başında tanker piyasasında VLCC'ler ve Suezmax'lar kısa süreli de olsa çok karlı bir dönem geçirmişlerdir. Bu dönemde genelde usd 120-125.000 gün kazanç elde eden VLCC'lerin usd 185.000 gün getiri elde ettiği piyasada dillendirilmiştir. Suezmaz'lar ise usd 110-115.000 gün gelir elde edebilmişlerdir. Bunun nedenleri ise spekülatif maksatlar ile düşük petrol fiyatlarından petrolü alarak gemi üstünde tutarak fiyat artışından spekülatif kazanç elde etme ve petrol üreten ve ihraç eden ülkelerde, talep düşmesi nedeni ile stoklanma ihtiyacının artması ancak depo yetersizliği yüzünden gemide depolanmanın diğer bir alternatif olmasıdır. Haziran başı itibari ile depo olarak kullanılan tanker sayısı 363 adet /50 milyon DWT olmuştur. Ancak bilahare Opec +Rusya anlaşması ile üretim kısılması sonucu petrol fiyatları artmaya başladıktan sonra ekonomideki daralmaya bağlı olarak petrole olan talep düşmesi nedeni ile ham petrol taşımalarındaki azalma yüzünden bu piyasada rateler VLCC ve Suez'ler de dahil olmak üzere hızla düşmeye başlamıştır.

## KURU YÜK İÇİN BEKLENTİLER İYİMSER

Kuru dökme yük piyasası ise 2020'ye zaten düşüşle girmiştir. Bunun arkasındaki temel neden ise, diğerleri meyanında kuru dökme yük tonajı 10 yılda %88.8 artarken, talebin ise aynı dönemde tonmil bazında %40.3, miktar bazında ise %37.3 artabilmesi olmuştur. Dolayısı ile bu segmentte arz ve talep dengesizliği büyüktür. Bu yılda kuru dökme yük tonajı j krize rağmen ortalama %3 artacaktır. Ekonomik nedenlerin dışında arızi nedenlerde bu segmenti çok etkilemektedir. Dolayısı ile bu segmentin bir ölçütü olan BDI (Baltık Dry Endex) Covid-19'a bağlı ekonomik sıkıntılar yüzünden bu yılın ilk çeyreğinde 393'u görmüş, daha sonra dalgalı bir seyir izlemiş, fakat 20 Mayıs'tan sonra, başka deyişle Çin ekonomisinin açılması, Haziran ayında da diğer ülkelerde benzer uygulamaların devreye girmesi ile özellikle diğer hususlar meyanında Çin kaynaklı olarak bu piyasa günde 200 puan artarak bir ralli yapmış, BDI 2.000 puanlara yaklaşmıştır. Fakat 28'inci haftadan sonra endeks de gerileme başlamış ve bir düzeltme görülmüş bu durum 29 ve 30'uncu haftalarda da devam etmiştir. 23 Temmuz itibari ile endeks 1.473 puana düşmüştür.

Clarkson'a göre kuru dökme yük piyasası tanker ve konteyner piyasaları dikkate alındığında 2020 yılında Covid-19'dan en az etkilenen segment olacak ve tahminen ton-mil bazında %3.9 daralacaktır. 2009 krizinde bu daralma %3.4'dü. Kuru dökme yük içinde en fazla daralma %8 ile kömür taşımalarında beklenmektedir. Bunu takiben minor yüklerde %7 daralma olacağı tahmin edilmektedir. Tahıl taşımalarında ise yaklaşık %3'lük artış olması beklenmektedir. Çin son iki yıldır hurdaya dayalı demir çelik üretimine ağırlık vermeye başlasa da demir cevheri taşımaları 2020'de 2019'a göre ya sabit kalacak ya da %1 artacaktır. Piyasadaki tahmin bu yöndedir.

Bu gelişmelere göre 2020'nin ikinci yarısının kuru dökme yük piyasası için ilk yarıya göre daha iyi olacağı beklenmektedir. 2021 için dünya ekonomisindeki büyüme beklentileri çok iyidir. Bunun bir nedeni de 2020'de görülmesi beklenen büyük daralmanın yaratacağı baz etkisidir. 2021 Çin'de %8-9 oranında büyüme beklenmektedir. Dünya ekonomisinde ise büyüme beklentisi %5-6 düzeyindedir. Bu gerçekten hareketle 2021 için küresel deniz taşımacılığı sektöründe de beklentiler şimdilik olumludur.

## 2022 SONRASI DAHA KÖTÜ OLABİLİR

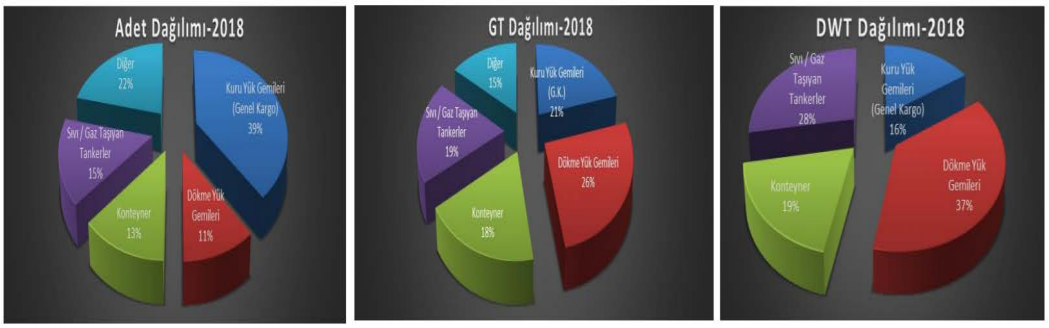
Özetle küresel deniz taşımacılığı piyasasında tüm segmentler itibari ile ikinci dalga gelmez ya da ilk dalgada ekonominin yeniden kapanmasını gerektirecek vaka sayısı artışları olmaz ise, hane halkına ve üreticilere güven geldikçe 2020 boyunca alınan maliye ve para politikalarının etkisi ile 2020'nin ikinci yarısı ilk yarıya göre, 2021 yılı ise 2020'ye göre daha iyi olacaktır. Ancak unutmayalım ki Covid -19 tahribatı ekonominin yapısal sorunu olan borçlanma ve parasal genişleme ile çözülmeye çalışılmaktadır. Maliye politikası ile bu telafi edilemez ise söz konusu aşırı parasal genişleme ve ülke borçlarındaki artışın 2022 sonrasında küresel ekonomiler için sıkıntılara sebep olacağını, bundan da denizcilik sektörünün ciddi şekilde etkileneceğinin göz ardı edilmemesi gerekmektedir.

SEYHAN GÜLHAN
Lojistik&Tedarik
Zinciri Profesyoneli

# DENİZ YOLU TAŞIMACILIĞI VE LİMANLAR

İnsanoğlunun hareket alanında doğal olarak lojistik faaliyeti de olmaktadır. Bu faaliyetin en önemli sacayaklarından olan ve insanlık tarihi kadar bir geçmişi olan deniz yolu taşımacılığının da kanolar ile başladığı bilinmektedir. İlk önceleri nehirlerde ve deniz kenarlarında kullanılan kanoların, salların yerini zamanla daha uzaklara gidebilme hedefine uygun olarak daha büyük araçlar olan tekneler aldı.

Türk Ticaret Filosunun 10'lu Gemi Cins Grubuna Göre Dağılımı–2018




(Kaynak : https://denizcilik.uab.gov.tr/)

Dünya ticaret tarihine bakıldığında deniz yolu taşımacılığının günümüzde olduğu gibi geçmişte de önemli olduğu, hatta deniz yolu taşımacılığında stratejik öneme sahip boğazlar ve limanlar için birçok savaşın yapıldığı görülmektedir. Dünya ticaretinin %83'ü deniz yolu taşımacılığı ile gerçekleştirilmektedir. Diğer taşıma modlarına göre açık ara ile en yüksek paya sahip olmasının en önemli nedeni düşük maliyetidir. Demiryolu taşımacılığına göre 3,5 kat, hava yolu taşımacılığına göre 20 kat, karayolu taşımacılığına göre ise 7 kat daha ucuzdur. (İMEAK).

Üç tarafı denizlerle çevrili ülkemiz Dünya Deniz Ticaret filosunda 15. sıradadır. Dünyanın en büyük ilk 5 limanın 4'ü Çin, 1'i de Singapur'dadır. Türkiye bu sıralamada Ambarlı Limanı ile 48 basamaktadır. Deniz yolu ticareti için önemli olan kabotaj hakkını 1 Temmuz 1926 da kazandık. Kabotaj, bir devletin kendi limanları arasında deniz ticareti konusunda tanıdığı ayrıcalıktır. Bu ayrıcalıktan yalnızca yurttaşlarının yararlanması, milli ekonomiye önemli bir katkı sağlayacağından, devletler yabancı bandıralı gemilere kabotaj yasağı koyma yoluna gitmişlerdir. Bazı uluslararası sözleşmelerde de kabotaj yasağı koyma yetkisine ilişkin hükümler yer alır. Osmanlı Devleti'nin kapitülasyonlar çerçevesinde yabancı ülke gemilerine tanıdığı kabotaj ayrıcalığı, Lozan Barış Antlaşması'yla 1923 yılında kaldırıldı. 20 Nisan 1926 tarihinde de kabul edildi. Kabotaj Kanunu 1 Temmuz 1926'da yürürlüğe girdi. Bu yasaya göre, akarsularda, göllerde, Marmara Denizi ile boğazlarda, bütün kara sularda ve kara sular içinde kalan körfez, liman, koy ve benzeri yerlerde, makine, yelken ve kürekle hareket eden araçları bulundurma; bunlarla mal ve yolcu taşıma hakkı Türk yurttaşlarına verildi. Ayrıca; dalgıçlık, kılavuzluk, kaptanlık, çarkçılık, tayfalık ve benzeri mesleklerin Türk yurttaşlarınca yerine getirilebileceği belirtildi. Yabancı gemilerin yalnız Türk limanlarıyla yabancı ülkelerin limanları arasında insan ve yük taşıyabileceği kabul edildi. (UTİKAD)

Lübnan'daki büyük olaydan sonra 46 limana sahip olan ülkemizin Mersin ve İskenderun limanlarının önemi önümüzdeki günlerde daha da artmış olacaktır. Türkiye havayolu, karayolu ve demiryolunda olduğu kadar deniz yolunda da stratejik bir öneme sahiptir. Mersin Limanı'na yapılan yatırımların Akdeniz deniz ticaret yolu açısından önemi büyüktür. Liman kapasitesi, indirme-yükleme hızı ve maliyet tercih nedeni olacaktır. Limanın diğer taşıma modlarına (demiryolu ve karayoluna) entegresi ile yüklerin dağıtımı hızlı ve düşük maliyetli olması açısından avantaj sağlayacaktır.

"En uygun coğrafi konumda ve üç tarafı denizlerle çevrili olan Türkiye; endüstrisi, ticareti ve sporu ile en ileri bir denizci ulus yetiştirmek yeteneğindedir. Bu yetenekten yararlanmasını bilmeliyiz." (Atatürk )

Denizci meslektaşlarıma "Pruvanız Neta Olsun" diyorum.

BEKDATA™
www.bekdata.com

# 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

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

# REFAH VE UYGARLIK YOLU

19. yüzyılın sonunda dünya çok şanslıydı. Köklü ve çalkantılı değişim süreçlerinden sonra çok büyük liderler çıkardı. Bu ayki yazımızın başlığı sevgi ve özlemle andığımız büyük bir lider, büyük bir lojistik dehasından. Başlık bundan 96 yıl önce 1924 yılında Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin ikinci dönem açılış konuşmasında atıldı. Çanakkale'den Sakarya'ya kadar destanlar yazan büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk ve tüm mücadele arkadaşlarını saygıyla anar, aziz ruhlarının şad olmasını dileriz.

Devlet Demiryolları'nın kurucusu ve ilk Genel Müdürü Mehmet Behiç Erkin'in Kurtuluş Savaşımızın en önemli kahramanlarından olması tesadüf değil hesap işidir. "Demiryollarının Babası" olarak bilinen Erkin, büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün lojistik yöneticisidir. Sevkiyatlardan sorumlu bir komutan olarak Çanakkale ve Kurtuluş savaşlarında lojistik dehasını büyük öndere ispatlamış, ulusumuzun ve kurtuluş mücadelemizin tarihine adını altın harflerle yazdırmıştır.

Görüyoruz ki, organizasyonlarımız için en önemli stratejik varlığın lojistiğimiz olduğunu idrak etmemiz için çok uzaklara bakmamıza gerek yok. Kurtuluş savaşımızın destanına bakarsak zaten ayan beyan ortada. Lojistiğiniz size ya muharebe kazandırır ya da kaybettirir.

Cumhuriyet'ten sonra başka bir mücadele başladı. Muasır medeniyetler seviyesine ulaşma mücadelesi. Behiç Erkin de Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Genel Müdürü olarak hizmetlerine devam etti.

Uçtan uca tekrar imar ve doğru dizayn edilmesi gereken savaştan çıkmış, hasarlı ve ekonomik yıkıma uğramış ülkemizin her koldan mücadelesi devam etmekteydi. Peki başarıya ulaşmak zorunda olan stratejinizi siz nereden başlatırdınız? Gazi Mustafa Kemal Atatürk İzmir'de topladığı İktisat Kongresi'nde ulaştırma sorununu çok geniş bir şekilde ele almış, açılış konuşmasında, "Memleketimizi, bundan başka şimendiferler ile ve üzerinde otomobiller çalışır şoseler ile şebeke haline getirmek mecburiyetindeyiz. Çünkü garbın ve cihanın vesaiti bunlar oldukça, şimendiferler oldukça, bunlara karşı merkepler ile, kağnı ile, tabii yollar üzerinde müsabakaya çıkmanın imkanı yoktur" diyerek ulaştırma altyapısının önemini vurgulamıştır. İktisat Kongresi'nde ulaştırma sorununa ülkenin ihtiyacı olan yeniden imar için çok geniş bir şekilde yer verilmiştir. Üç tarafı deniz olan memleketimizin taşımacılığı üzerine hemen çalışmalara başlanmış, 1923 Umuru Nafia programında ülkeyi doğu-batı yönünde geçen hatlar ile merkez ve limanlara bağlanan demiryolu ağı planlanmıştır. 1924'te Türkiye Büyük Millet Meclisi'nin ikinci dönem açılış konuşmasında, "Medeniyetin bugünkü araçlarını hattâ bugünkü fikriyatını demiryolu haricinde yaygınlaştırabilmek zordur. Demiryolu refah ve uygarlık yoludur'' diyerek görüşünü bildirmiştir. Vizyon sahibi büyük liderler vizyon kelimesinin hakkını verenlerdir. Geleceği dizayn ederler.

1923 Yılında 4112 kilometre olan demiryolu uzunluğu 1938'e geldiğimizde 6927 kilometre'ye ulaşmıştır. Büyük önder Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün tüm yurt gezilerinde deniz yoluyla ulaştığı liman şehirlerinin dışındaki her yere trenle gittiği bilinmektedir.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk 10. yıl marşı hazırlanıp ilk defa kendisine sunulduğu zaman, bu marşı çok beğenmekle beraber, bir mısrasını değiştirme zorunluluğu hissetmiş ve değiştirmiştir. "Yurdun her bir tepesinde tütüyor, duman" mısrasının üzerini çizerek 10. yıl marşından çıkarmış, yerine kendisinin şahsen yazdığı "Demir ağlarla ördük ana yurdu dört baştan" mısrasını eklemiştir. Bu mısrayı yazdıktan sonra lojistiğini emanet ettiği yakın mücadele arkadaşı Behiç Erkin Bey'e; "Sizin emeğinizin karşılığı değildi, değiştirdim" diyerek, kendi yazdığı mısrayı ona okumuştur. Behiç Bey'de "Bu yüksek lütfunuzdan dolayı çok teşekkür ederim" diye cevap vermiştir.

Entegre taşımacılık milli bir meseledir, uygarlık meselesidir. Güçlü ekonominin olmazsa olmazıdır. Dünyanın yeni İpek yolunu dizayn ettiği bu zamanlar en iyi atılım fırsatlarıdır. Denizyolu taşımacılığımız, limanlarımız demiryolu taşımacılığımız bütünleşmelidir.

80 Kod numarası ile Uluslararası Demiryolları Birliği üyesi olan üretim ve lojistik ülkesi Almanya'nın demiryolu ağı, 19,983 kilometresi elektrikli olmak üzere toplamda 33,331 kilometredir. Yaygın bir şekilde tüm dağıtım ağlarımıza, lojistik merkezlerimize ve limanlarımıza demiryolları ile sevkiyat yaptığımız günleri buradan paylaştığımız dileğiyle.

Sağlık dolu günler dileriz.

WorldFood Istanbul

a Hyve event

# Gıda Dünyasının Türkiye Buluşması

# WorldFood

28. Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı

## 25 - 28 Kasım 2020

TÜYAP FUAR ve KONGRE MERKEZİ

İSTANBUL

www.worldfood-istanbul.com

Destekleyenler

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI

T.C. TİCARET BAKANLIĞI

KOSGEB

MARSAB

GTD GASTRONOMİ TURİZMİ DERNEĞİ

İşbirliğiyle

ETÜDER Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği

İHBİR

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

*Çok amaçlı depo, üretim ve ofis alanları*

# 34 PORTALL'DA HEPSİ BİR ARADA!

24 saat çalışılabilen, 100 bin m²lik kapalı depo, ofis ve üretim alanı bulunan 34 Portall'ın çok amaçlı kiralama alanlarını kaçırmayın.

Hem imalat hem de lojistik depolama alanı için özel olarak tasarlanan akıllı plaza projesi 34 Portall, Türkiye'de sanayinin kalbinin attığı yerde, İstanbul İkitelli OSB'de bulunuyor.

Bu eşsiz konum size, tüm sektörlere daima yakın çalışma ayrıcalığı sunarak işte verim ve esnekliği maksimum seviyeye çıkarıyor.

Basın Ekspress Yolu, Tem Otoyolu, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve İstanbul Havalimanı yollarının kesiştiği yerdesiniz!

| İstanbul Havalimanı | TEM Otoyolu | Kuzey Marmara Otoyolu | 3. Köprü ve İstanbul Havalimanı Bağlantı Yolu |
|---|---|---|---|
| 20 km | 6 km | 2 km | 2 dk |

## Üretim ve lojistik süreçlerini tek noktadan yönetmek isteyen şirketler bu plana bayılacak.

34 Portall Plaza'nın proje planları işlerinizi kolaylaştırmak için tüm detaylar düşünülerek tasarlandı. Yeni nesil endüstri merkezi vizyonunu sektöre kazandıran 34 Portall'da her katta tır dolaşımı yapılabiliyor, tüm katlara bağımsız giriş-çıkış gerçekleştirilebiliyor, binanın her katında yükleme rampaları bulunuyor.

**13.827 m²**
9.022 m² Depo / İmalat / Lojistik
4.225 m² Ofis Alanı
580 m² Açık Alan

**35.638 m²**
26.878 m² Depo / İmalat / Lojistik
4.225 m² Ofis Alanı
4.535 m² Açık Alan

**29.805 m²**
23.345 m² Depo / İmalat / Lojistik
4.225 m² Ofis Alanı
3.235 m² Açık Alan

**40.208 m²**
31.448 m² Depo / İmalat / Lojistik
4.225 m² Ofis Alanı
4.535 m² Açık Alan

Yenilikçi, teknolojik ve akıllı bir ofiste kazanmak kaçınılmaz. Hem zaman kazandıran hem de işteki konforunuzu artıran 34 Portall Plaza'da yer almak için o kadar çok nedeniniz var ki…

**34 PORTALL'DA, İŞİNİZ NE OLURSA OLSUN SİZE ÖZEL ÇÖZÜMLER SUNAN 24 SAAT AKTİF ÇOK AMAÇLI KİRALAMA ALANLARI VAR.**

- 100.000 M² KAPALI DEPO
- ÜRETİM ALANI
- OFİS ALANI

# TIR kuyruklarına RANDEVU formülü

**Yurt dışına yük taşıyan tır sürücülerinin, gümrük kapıları önünde bekleme yapmadan çıkışlarını sağlayacak ''Randevulu Sanal Sıra Sistemi''nin pilot uygulaması Kapıkule Sınır Kapısı'nda hayata geçirildi. Proje ile hem ihracatın hızlanması, hem de tır şoförlerinin yıllardır kanayan yarası olan uzun bekleme sürelerinin en aza indirilmesi hedefleniyor.**

Ticaret Bakanlığı TIR'lar için oluşturulan "Randevulu Sanal Sıra Sistemi" projesi başlattı. Yurt dışına yük taşıyan tır sürücülerinin, gümrük kapıları önünde bekleme yapmadan çıkışlarını sağlayacak projenin pilot uygulaması Kapıkule Sınır Kapısı'nda hayata geçirildi. 1 ay sürecek pilot uygulamanın ardından Kapıkule Gümrük Kapısı'nda bütün firmalar işlemler itibariyle devreye alınacak. Akabinde Hamzabeyli ve Karkamış Gümrük kapılarında da çalışmalara başlanacak. Sistem sayesinde yurt dışına yük taşıyan tır sürücüleri, sınır kapısında sıranın kendilerine ne zaman geleceğini öğrenebilecek, böylece gümrük kapıları önünde bekleme yapmadan yurt dışına çıkış yapabilecek.

## SİSTEM NASIL İŞLEYECEK?

Şirketler de ihracat beyannamesini sistem üzerinden online dolduracak. Tır sürücüleri, cep telefonundan Bakanlığın web sitesine ulaşarak, sınırdan geçmek istedikleri tarihi ve saati girip randevulu sıra sistemiyle geçiş yapacak. LED panellerde sırası gelen ilan edilecek ve şoförün cep telefonuna da mesaj gönderilecek. Böylelikle, hem ihracatın hızlanması, hem de tır şoförlerinin yıllardır kanayan yarası olan uzun bekleme sürelerinin en aza indirilmesi hedefleniyor.

## BEKLEME SÜRESİ 2-3 SAATE İNECEK

Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur, "Randevulu Sanal Sıra Sistemi"nin test edildiği Kapıkule Sınır Kapısı'nda incelemelerde bulundu. Sistemle, ticaret erbabının sınırlarda işlerini daha hızlı, kolay ve güvenilir yapmalarını sağlamayı amaçladıklarını belirten Batur, "Randevulu Sanal Sıra Sistemi'nde kuyruklarda beklemeksizin aracınızın, yükünüzün ve belgelerinizin sisteme önceden girişlerini yaparak hangi saat aralığında sınır kapısına geleceğinizi belirliyorsunuz ve çağrıldığınız anda da işlemlerinizi yapmak üzere burada tüm operasyonlarımız hazır oluyor" dedi. Batur, geçmişte Kapıkule'de 36 saatleri bulan dışarıda bekleme süreleri olduğunu anımsattı. Uygulamayla bu süreyi her şey dahil 2-3 saat aralığına indirmeyi hedeflediklerini vurgulayan Batur, "Bu büyük bir kazanç olacak ticaret erbabı için. Bunu Kapıkule'de başlatmayı hedefliyoruz. Şu anda biz bir ön test sürecindeyiz. Bu test sürecini bir iki hafta içerisinde sağlıkla tamamlayacağız" diye konuştu.

## PROJELER DEVAM EDECEK

Batur, Kapıkule'nin yapılan yenileme çalışmalarıyla modern bir görünüme kavuştuğunu bildirdi. Tır sürücülerinin de bu durumdan son derece memnun olduklarını dile getirdiğini aktaran Batur, şunları kaydetti: "Bildiğiniz gibi burada ciddi bir modernizasyon yapıldı. Araç trafiği bir düzene sokuldu. Kadrolar tamamen çağın, dönemin gerekliliklerine göre hizmet verecek şekilde organize edildi. Pandemi gibi çok sıkıntılı bir süreci dünyaya örnek olacak uygulamalarla Kapıkule de dahil olmak üzere hayata geçirdik. Temassız ticaret uyguladık. Bütün personelimiz özverisiyle, doğru önlemleri alarak ne kendini ne de buradaki ticaret erbabını ya da yolcuyu riske atmadan hizmetini verdi. Tabii ki üzerine yapmamız gereken şeylerimiz var. Bununla ilgili de projelerimizi bugün testini yaptığımız randevulu sanal sıra gibi yapmaya devam edeceğiz."

# Lojistikte TOPARLANMA sinyalleri geliyor

Yavuz Öner

**Covid-19 nedeniyle hem yük hem de yolcu talebinde ciddi daralma yaşayan lojistik sektöründen toparlanma sinyalleri geliyor. KPMG Türkiye ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi iş birliğinde hesaplanan Lojistik Güven Endeksi'nde üçüncü çeyrek beklentisi olumlu yönde artarken, salgının etkisinin en ağır hissedildiği ikinci çeyreğe göre iş durumu koşulları ile ilgili beklenti yüzde 67'lik artışla 130,43 olarak gerçekleşti.**

KPMG Türkiye ve İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi iş birliğinde hesaplanan Lojistik Güven Endeksi, pandemiden en çok etkilenen lojistik sektöründeki beklentiyi puanladı. 2020'nin üçüncü çeyreğinde lojistik sektöründe iş durumu koşullarına ilişkin beklentileri baz alarak oluşturulan endeks, ikinci çeyrek sonuçlarına kıyasla yüzde 67'lik artışla 130,43 olarak gerçekleşti. İş hacmine yönelik beklentinin incelendiği endeks ise yüzde 48'lik artışla 135,84 puanına yükseldi. Böylece salgının hayatı durdurduğu bir önceki dönemde negatif görünüme dönen endeks, yeniden pozitife geçti. 2020'nin üçüncü çeyreği için gelecek dönem beklenti endeksi de yüzde 20'yi aşan bir artışla 108,33 oldu.

## İNSAN KAYNAĞI İHTİYACI ARTACAK

Sektörde üçüncü çeyrekteki iş hacmine ilişkin beklentiler de güçlü… Sektör temsilcileri, hava, kara ve deniz taşımacılığındaki canlanmayla birlikte insan kaynağı ihtiyacının da artacağını öngörüyor. Sektörün insan kaynağı ihtiyacını baz alan endeks bir önceki döneme göre yüzde 25,74'lük yükselişle 107,61 puan ile hesaplanan tüm dönemler içinde en yüksek seviyeye ulaştı.

## SEKTÖRDE TOPARLANMA BAŞLADI

Covid-19 öncesi seviyeye dönüş zamanıyla ilgili tahminler ise farklılık gösteriyor. Araştırmaya katılan uzmanların yüzde 42'si lojistik sektöründeki gelirlerin 2021 yılında normal seviyeleri yakalayacağını düşünürken; yüzde 37'si bunun 2020'nin ikinci yarısında gerçekleşeceğini düşünüyor. Katılımcıların yüzde 52'sine göre, sektördeki operasyon hacmi normal seviyeleri 2021 yılı veya daha sonrasında yakalayacak.

## KÜRESEL TİCARET NORMALLEŞİYOR

KPMG Türkiye Taşımacılık Sektör Lideri Yavuz Öner, Covid-19'un etkilerinin en yoğun olarak ikinci çeyrekte hissedildiğini söyledi. Kısıtlamaların kalkmasıyla hava ve kara yolu taşımacılığında hareket başladığını belirten Öner, denizcilik sektörü için önemli bir gösterge olan Baltık Kuru Yük Endeksi'nin de haziran ayının başından bu yana yükselişte olduğuna dikkat çekti. Çin'de artan sanayi üretimi ve küresel ölçekte canlanan emtia talebinden destek alan endeks, 1 temmuz itibarıyla bin 800 eşiğini aştı. Öner, şunları söyledi: "Küresel ticaret normalleşme sürecinde. Dış ticaret verilerimiz de bunu teyit ediyor. Türkiye'nin ihracatı mayısa kıyasla yüzde 35'lik bir artış kaydetti ve ihracatın ithalatı karşılama oranı mayıs ayında yüzde 74,5'ten haziran ayında yaklaşık yüzde 83'e yükseldi. Bu artışta, fabrikaların üretime dönmesinin yanı sıra ithalatın sınırlanmasına yönelik tedbirlerin de katkıda bulunduğunu söyleyebiliriz. Sektörün güçlenen ihracata paralel olarak faaliyetlerine hızlı bir şekilde devam etmesi bekleniyor. Aynı zamanda yapılan yolcu düzenlemeleriyle canlanan turizmin de sektöre destek sağlaması mümkün."

# Lojistik merkezleri ihracatta dönüm noktası olacak

**Pandemi sonrası hedef ülkelerde kurulacak lojistik merkezlerinin 2023 yılı 226,6 milyar dolar ihracat hedefine giden yolda büyük bir rol oynayacağını vurgulayan Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "Lojistik merkezleri hem ulaşım maliyetlerinde hem de tedarikte sağladığı avantajlarla ihracatçılar için dönüm noktası olacak" dedi.**

Egeli ihracatçılar lojistikte devreye alınacak yeni nesil çözümlerin hem ekonomiye ivme kazandıracağı hem de tedarik zincirini güçlendireceği görüşünde. Ege İhracatçı Birlikleri Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi'ye göre korumacılık önlemlerinin pandemiyle birlikte daha da artış gösterdiği bu dönemde lojistik sektöründe her yaşanan gelişme ihracatçıların ve hedef ülkelerle ikili ticaretin lehine olacak. Pandemi süresince tedarik zincirinin kırılmasıyla global lojistik sistemlerinin hayati önem taşıdığını belirten Eskinazi, şunları kaydetti:

"Türkiye'nin dünya geneline hizmet sunan bir e-ticaret merkezi haline gelmesi yolundaki süreci hızlandıracak lojistik merkezlerine ve e-ticarette iş birliklerine ihtiyacımız var. Buna odaklanarak yeni nesil ticaret köprüleri oluşturmalıyız. Ticaret Bakanlığımızın İhracatçı Birlikleri ve lojistik sektörüyle bir araya gelerek hedef pazarlara erişimi kolaylaştıracak, var olan pazarların büyümesini sağlayacak lojistik merkezlerinin bir an önce hayata geçirilmesini istiyoruz. Tedarik üsleri, e-ihracatta hızlı teslimat ve iade maliyetlerinin azaltılmasında da büyük rol oynayacak. Dünyada ilk üçte yer alan Çinli e-ticaret platformuyla da gıda özelinde çok yakın bir zamanda yeni iş birliklerine imza atacağız. Türkiye'nin ilk sanal fuarını başlatan birlik olarak önümüzdeki dönemde de birçok sanal heyet ve fuar projemiz var. Yurtdışında kurulacak tedarik üslerinin özellikle e-ihracat yapmayı hedefleyen B2B şirketlerimiz için ayrı bir önemi var."

## HEM ULAŞIM MALİYETLERİNDE HEM TEDARİKTE AVANTAJ

Özellikle lojistik anlamda stratejik noktaların seçilmesi gerektiğini vurgulayan Jak Eskinazi, Chicago'yu örnek göstererek Orta Amerika'nın imalat sanayii, lojistik, kara taşımacılığı, depoculuk, demiryolları açısından gelişmiş bir merkezi olduğunu anlattı. Türk nüfusunun yoğun olduğu bölgelerin seçilmesinin bir başka stratejik hamle olabileceğine işaret eden Eskinazi, "Hangi sektörlerden ağırlıklı olarak talep geleceği, bu merkezlerde çalışmak isteyen firmaların sayısı, talep edilen hizmet türleri ve alanın büyüklüğü gibi konuları netleştirmek için üreticilerle temas kurulmalı, firmaların bakış açısı ve ön talepleri için görüş alışverişleri hızlandırılmalı. Lojistik merkezleri hem ulaşım maliyetlerinde hem de tedarikte sağladığı avantajlarla ihracatçılar için dönüm noktası olacak. Öte yandan Türk Ticaret Merkezleri'miz (TTM) ürünlerimizin tanıtılması, depolanması, lojistik ve finansal olarak hizmet vermek ve pazara girişlerini kolaylaştırmak için 7 ülkede faaliyet gösteriyor. TTM'ler ABD, İngiltere, Almanya, İtalya, Rusya, Kenya, BAE'de konumlanmış durumda. En son Dubai'de Ticaret Bakanlığı desteğiyle mobilya sektörüne yönelik bir TTM kuruldu" dedi.

Jak Eskinazi

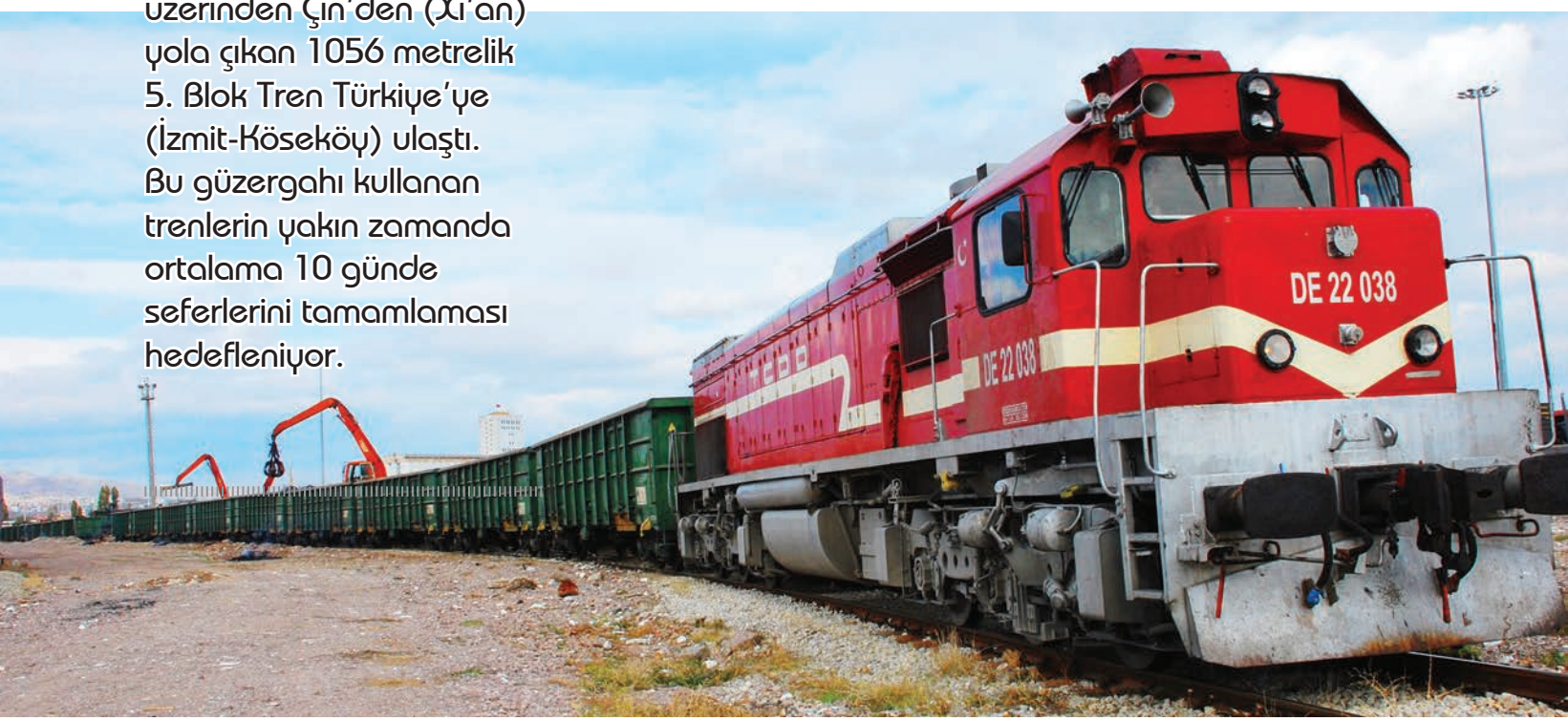
## TÜRKİYE LOJİSTİK MERKEZLERİYLE E-TİCARET ÜSSÜ OLMA YOLUNDA

Depo, ofis, showroom, lojistik hizmetlerinin yanında satış ve servis desteği de vererek Türkiye'yi çekim merkezi haline getiren TTM'lerin ihracatçılar için bir fırsat olduğunu söyleyen Jak Eskinazi yurtdışı lojistik merkezlerinin daha büyük bir fırsat olduğunu sözlerine ekledi. Tedarik zincirinin kapsamının genişletilmesi adına bir sonraki açılımın lojistik merkezleri olması gerektiğine dikkat çeken Eskinazi, sözlerini şöyle sürdürdü:

"İlerleyen dönemde devlet kapsamına girdiğinde bizim için yurt dışındaki alıcılara daha kolay ulaşılıp, e-ticaretin etkinliğinin daha çok artırılacağı bir sıçrama tahtası olacak. Dünyanın en iyi ürününü de yapsanız eğer profesyonel bir servis ağınız yoksa ürününüzü satamazsınız. Türkiye'nin sürdürülebilir bir ihracat büyümesini yakalaması, 2023 yılındaki 226,6 milyar dolar hedefine ulaşabilmesi, ihraç ürünlerinin rekabet gücünün artırılması için lojistik sektörü ve altyapısının gelişmesi büyük önem taşıyor. Türkiye, taşımacılık sektöründeki yaklaşık 18 milyar dolar cirosuyla dünyada ilk 20 ülke arasında yer alıyor. Bu sistemleri e-ticarete entegre ederek dış ticaretteki lojistik etkinliğimizi artırabilir, maliyet yükünü azaltabilir, ürünlerin pazara ulaşım süresini kısaltabilir, hem e-ticaretten alınan payı hem de dünya pazarındaki konumumuzu güçlendirebiliriz."

# Çin-İzmit hattındaki transit süre 10 güne düşecek

Demir İpek Yolu olarak da adlandırılan Orta Koridor üzerinden Çin'den (Xi'an) yola çıkan 1056 metrelik 5. Blok Tren Türkiye'ye (İzmit-Köseköy) ulaştı. Bu güzergahı kullanan trenlerin yakın zamanda ortalama 10 günde seferlerini tamamlaması hedefleniyor.




Trans-Hazar Uluslararası Taşıma Konsorsiyumu üyeleri Azerbaycan'ın ADY Container, Kazakistan'ın KTZ Express, Gürcistan GR Logistics ve Türkiye'nin Pacific Eurasia Logistics şirketlerinin iş birliğinde 20 Temmuz'da Çin'den hareket eden 1056 metrelik "dev tren" varış istasyonu olan İzmit'e geldi. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığından yapılan yazılı açıklamaya göre, bugün saat 09.00'da İzmit'in Köseköy istasyonuna ulaşan blok tren, ağırlıklı olarak elektronik malzeme ve maske gibi tıbbi malzemeler taşıyor. 50 konteynerden oluşan, 1992 ton ağırlığındaki tren, 1056 metre uzunluğuyla BTK Demiryolu Hattı'ndan geçen en uzun ithalat treni olma özelliğine sahip bulunuyor. Trende, Almanya ve İtalya varışlı 4 adet konteyner de yer alıyor. 50'şer adet 40 feet konteynerden oluşan 6. ve 7. blok konteyner trenler de Gürcistan ve Kazakistan'dan Türkiye'ye hareket etti.

## REKOR TEKRARLANDI

Dev tren, 30 Temmuz'da Gürcistan/Ahılkelek'ten saat 09.00'da hareket ederek Kars'a ulaştı. Gürcistan/Ahılkelek-Köseköy/İzmit parkurunu 70 saat yerine gümrük işlemleri dahil 52 saatte tamamlayan tren böylece eski rekorunu tekrarladı.

BTK ve Orta Koridor üzerinden Çin (Xi'an)-Türkiye (İzmit-Köseköy) güzergahında seyredecek trenler, yakın zamanda seferlerini ortalama 10 günde tamamlayacak. Haftada iki kez olmak üzere yılda 100 blok tren, takip eden yılda ise yıllık 200 blok tren işletilecek.

## ÇİN, NAKLİYATIN YÜZDE 30'UNU ORTA KORİDOR'A KAYDIRMAYI PLANLIYOR

Çin, Rusya üzerinden Avrupa'ya yönelik demir yolu yük taşımacılığının yüzde 30'unu Orta Koridor'a kaydırmayı planlıyor. Böylece kuzey hat olarak belirtilen Çin-Rusya (Sibirya)- Belarus üzerinden Avrupa'ya gerçekleştirilen ve yılda 5 bin 500 trenle yapılan taşımacılık faaliyetinin ilk etapta yılda 1000, daha sonra ise 1500 seferinin Türkiye üzerinden gerçekleştirilmesi öngörülüyor.

TCDD Taşımacılık Genel Müdürlüğü, BTK ve Orta Koridor'un daha aktif hale gelmesi için bölge ülkeleriyle iş birliğini sürdürürken, Ticaret Bakanlığı Gümrükler Genel Müdürlüğü ile koordine edilerek gümrük işlemleri de "basitleştirilmiş usul" kapsamında gerçekleştiriliyor, gümrük işlemleri tren başına 10-15 dakikaya düşürülüyor.

BTK Demiryolu Hattı'nda yapılan taşımalarda, güzergah üzerindeki ülkelerle anlaşmalara gidilerek piyasa koşullarına uygun ortak tarifelerin uygulaması da sağlanıyor.

## HIZ REKORU 12 GÜNLE KIRILDI

Bu arada, Trans-Hazar Uluslararası Taşıma Konsorsiyumu tarafından Xi'an'den yola çıkarak Köseköy istasyonuna ulaşan üçüncü tren 2 parkurda hız rekoru kırmıştı. Tren, Khorgoz (Çin) geçiş noktasında, Khorgoz-Kazakistan (Altınkol) sınırını geçtikten sonra İzmit Köseköy İstasyonu'na 12 günde ulaşmıştı.

Konteynerlerin Bakü Limanı'ndan Azerbaycan'daki Beyuk-Kesik İstasyonu'na kadar taşınması 24 saat yerine 14 saatte gerçekleşirken, tren Türkiye parkurunu 70 saat yerine 50 saatte aşmıştı. Böylece yük taşımacılığında ortalama 28 kilometre olan ticari hız 42 kilometreye çıktı. Çin'den Türkiye'ye yola çıkacak 6'ncı tren de Marmaray'dan geçerek İstanbul-Halkalı üzerinden Avrupa'ya ulaşacak.

# Kırım Köprüsü yük trenlerine açıldı

Kırım Köprüsü'nden yük trenleri geçmeye başladı. Köprü üzerinden geçişlerinin başlaması sebebiyle düzenlenen törene Kırım lideri Sergey Aksenov ve Sevastopol Valisi Mihail Razvojayev de katıldı. Rusya Ulaştırma Bakanı Yevgeniy Ditrih ise sosyal medya platformu Vkontakte üzerinden yaptığı açıklamada, Kırım Köprüsü'nün yük trenlerine açılmasının bölgenin ekonomik gelişimine sağlayacağını belirtti. Kırım'ın artık lojistik açıdan ülkenin diğer bölgelerinden farklı olmadığına vurgu yapan Aksenov, "Köprünün taşıma kapasitesi günde 12 yük treninin geçişine imkan sağlıyor. Bu da yılda 13 milyon ton yükün taşınmasını mümkün kılacak" dedi. Yük trenlerinin çalışmaya başlamasının her iki yönden ürün ve hammadde tedarikini artıracağını ve böylece üretim maliyetini azaltacağını belirten Aksenov, "Tüm bunların, fiyat durumunu olumlu yönde etkileyeceğini ve her şeyden önce gıda fiyatlarını düşürmeye yardımcı olacağını umuyoruz" ifadelerini kullandı.

Kerç Boğazı'nda yer alan Kırım Köprüsü, 19 kilometrelik uzunluğuyla Avrupa'nın en uzun köprüsü olma özelliğini taşıyor. Köprüde yolcu treni seferleri 2019'un aralık ayında başladı. Bu süre zarfında Kerç Boğazı'ndan 500'den fazla sefer yapan trenler 250 bin yolcuyu taşıdı. Demiryoluna paralel olarak Kırım köprüsünün karayolu kısmı da trafiğe açık bulunuyor.

# Türkiye ve Türkmenistan
## Orta Koridor'un gelişimi için hazır

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Türkmenistan Bakanlar Kurulu Başkan Yardımcısı Bayramgeldi Ovezov ile video konferans yöntemiyle yaptığı görüşmede; Covid-19 salgını sonrasında normalleşme döneminde ikili ilişkilerin geliştirilmesi kapsamında, Hazar Geçişi ve Bakü-Tiflis Kars Demiryolu Hattı ile Orta Koridor'un daha da geliştirilmesi için atılacak adımları ele aldı. Görüşmede, kara, demir, denizyolu ve sivil havacılık alanındaki ilişkilere değinilirken, Covid-19 salgını sonrasındaki normalleşme döneminde ulaştırma alanındaki mevcut yakın ilişkilerin daha da geliştirilerek ileriye götürmesi amacıyla atılabilecek adımlar masaya yatırıldı. Türkiye ve Türkmenistan'ın Doğu-Batı güzergahındaki en önemli transit ülkeler olması nedeniyle mevcut ulaştırma koridorlarının işlerliğinin etkinleştirilmesi yönündeki işbirliği olanakları ele alınırken, taşımacılıkta iki ülke arasında yapılacak ikili anlaşmalarla Hazar Geçişi'nin, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı'nın ve Orta Koridor'un işlerliğinin artırılması gerektiğine işaret edildi. Toplantıda, iki ülke arasındaki karayolu ve demiryolu taşımacılığının yanı sıra denizyolu taşımacılığında teknik prosedürlerin azaltılması ve birlikteliğin sağlanarak ticari ilişkilerin artırılmasına vurgu yapıldı. Bakan Karaismailoğlu, Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı ile Asya ve Avrupa arasında kesintisiz demiryolu hattının oluşturulduğuna işaret ederek hattın rekabet gücünün artırılması için ülkeler arasında teknik işbirliklerinin yapılması gerektiğine de dikkat çekti.

**Taner Volkan YILMAZ**
Eczacıbaşı İlaç Pazarlama Tedarik Zinciri Direktörü

# ECZACIBAŞI İLAÇ PAZARLAMA'DA

## TEDARİK ZİNCİRİ TRANSFORMASYONU VE DİJİTAL DÖNÜŞÜM

"Tedarik zincirini dönüştürürken atacağımız adımları dijital çözümlerle, teknolojik trendlerle ve inovasyonla besleyeceğiz. Aşağıda Gartner kaynaklı grafik gösterimden takip edilebileceği üzere, orta vadedeki planımız, kendi kontrolümüzde olan tedarik zinciri fonksiyonlarını ve tedarik zinciri süreçlerini dijitalleştirmek. İki turuncu düşey çizgi arasında kalan alan ve konuları dijitalleştirmek ve sürekli kendini yenileyen, sürdürülebilir sistemler bütünü haline getirmek."

Günümüz dünyasında tedarik zinciri artık bir zincir olarak anılmıyor. Geleneksel tanım, ürün ve hizmetlerin tedarikçiden müşteriye akışını doğrusal bir süreç olarak görürken, artık ürünün yolculuğunu etkileyen ve belirleyen bir tedarik ağından bahsediyoruz. Tedarik zinciri artık, lineer bir hat üzerinde, paydaşların sadece zincirin bir önceki ve bir sonraki halkası ile ilişki içinde olduğu bir süreç değil. Sürecin parçaları artık çok daha çeşitli, çok daha bağlantılı ve çok daha entegre ya da öyle olmak zorunda. Üretici veya ürün/servis sahibi, bu ağ içinde sadece kendi alanını yönetmek istemiyor, bu ağı veya diğer bir ifadeyle bu eko-sistemi bir orkestra şefi gibi yönetmek, hakim olmak istiyor. Bu orkestrasyonu sağlayabilmek öncelikle tüm paydaşlarla bir süreç entegrasyonu içinde olmayı ve bunu teknoloji desteği ile en etkin biçimde sürdürülebilir kılmayı gerektiriyor.

Eczacıbaşı İlaç Pazarlama (EİP) olarak sene başında başlattığımız değişim yolculuğu, 3 yıllık bir yol haritasının eşliğinde, tam olarak girişte kısaca bahsettiğim tedarik zincirinin dijitalleşerek ve değişip dönüşerek ulaştığı network/eko-sistem yönetimi seviyesine ulaşmayı hedefliyor. Bu değişimin uygulanması gereken tedarik zinciri bileşenleri (alanları) ve dijital dönüşümle ilişkisini kısaca şöyle özetleyebiliriz.

***"Tedarik zincirini bir yapıya benzetirsek eğer, tedarik zinciri stratejisi yapının çatısını oluşturuyor."***

Binayı ayakta tutan kolonları ise, planlama, satın alma ve tedarikçi yönetimi, üretim, lojistik operasyonlar, müşteri memnuniyeti ve işbirliği, kalite yönetimi olarak altı tedarik zinciri süreci olarak görebiliriz. Yapının temelinde ise teknoloji ve dijital çözümler yer alıyor. Bu yapı için her kat dikey ve yatay olarak çok önemli ve dikkatle ele alınması gerekiyor.

EIP olarak çizdiğimiz yol haritasında bu yapıyı önce mevcut durumunu doğru tespit edip, daha sonra iyileştirmek, paralelde de ulaşmak istediğimiz yeni yapıyı dijital çözümler, yeni teknolojik trendler ve inovasyonla destekleyerek güçlendirmek ve eko-sisteme entegre etmek istiyoruz. Bu yolculuk sırasında en önemli konunun finansal kaynaklar ve teknolojik yatırımlara ulaşabilme kapasitesi olduğunu düşünmüyorum. Evet, bunlar önemli, ama en kritik konular değil. Zira ulaşılmak istenen noktanın yaratacağı değer ortaya koyulabildiğinde her türlü finansal kaynağı yaratmak, her türlü teknolojiye ulaşmak mümkündür ve bence sadece materyal ayrıntılardır.

***"Asıl kritik faktör, iş hayatının her aşamasında, her sektörde, her süreçte belirleyici olan, hem kaynak olarak hem de konunun iç ve dış paydaşları olarak 'insan' öğesidir."***

Yapmak istediğimiz değişim öncelikle bu vizyonu sahiplenebilecek ve o vizyonun gerekliliklerini yerine getirebilecek, donanımlı yeteneklerden oluşan bir organizasyon yapısı ile mümkündür. Hatta bu bence ilk adımdır diyebilirim. Yine insan öğesini kritik faktör haline getiren diğer bir konu, öncelikle iç paydaşların (finans, satış pazarlama, ticari operasyonlar, tedarik zinciri, iş geliştirme, kalite yönetimi ve üst yönetim) bu vizyonu satın almış olmaları, bu hedef için birlikte hareket ediyor olmaları gerekliliğidir. Ancak bu şekilde şirket içindeki silolardan kurtulup iç entegrasyonun tamamlanabilmesi mümkündür. Aynı konu dış paydaşların (tedarikçiler, üreticiler, servis sağlayıcılar vb.) bu vizyona ayak uydurabilmelerinin gerekliliği olarak karşımıza çıkmaktadır. Ulaşılmak istenen noktada bir ekosistemden ve paydaşların entegrasyonundan bahsediyorsak, tüm iş ortaklarımızın da buna hazır olması, tüm paydaşlarımızın seçim ve yönetim kriterlerinde bu vizyona uygun nitelikte olmak ilk sırada yer almalıdır. Özetle, doğru insan kaynağının seçimi ve geliştirilmesi, doğru organizasyon yapısı ve son olarak da iç ve dış paydaşların bu dönüşüm yolculuğuna dahil edilmesi en kritik faktördür diyebiliriz.

"Pandemi bize, tüm paydaşlarla entegre olan ve dijital çözümlerle desteklenmiş etkin bir tedarik zinciri yapısının, bu tür öngörülemeyen, yönü ve süresi belirsiz, yıkıcı durumlarda ihtiyaç duyulan çeviklik, esneklik ve dayanıklılığı (resilience) sağlayacağını herhangi bir şüpheye mahal vermeyecek bir gerçeklikle anlattı."

Biraz önce söylediğim gibi yolculuğumuz 2020 yılı başında başladı ve 3 yılın sonunda sadece tedarik zinciri ile sınırlı olmayan, EİP olarak köklü bir dönüşümü hedefliyoruz.

***"Peki bu dönüşüme neden ihtiyaç duyuyoruz? Bizim için bulunduğumuz ekosisteme entegre olmak, dijitalleşme neden önemli?"***

Aslında dönüşüme ve dijitalleşmeye olan ihtiyacımızı anlamlandıracak ya da somutlaştıracak en güncel örneği hepimiz derinden yaşadık ve yaşıyoruz. Dünya genelinde ve Türkiye'de sosyal yaşamlarımızı ve iş hayatının işleyişini alt üst eden Covid -19 pandemi fırtınası, bizlere çevikliğin, iletişimin, entegre olmanın ve çabuk adapte olabilmenin önemini sarsıcı bir şekilde gösterdi. Bu durumdan öğrenerek, güçlenerek ve tecrübe ettiğimiz yıkımları fırsata dönüştürerek çıkmak zorundayız. Pandemi bize, tüm paydaşlarla entegre olan ve dijital çözümlerle desteklenmiş etkin bir tedarik zinciri yapısının, bu tür öngörülemeyen, yönü ve süresi belirsiz, yıkıcı durumlarda ihtiyaç duyulan çeviklik, esneklik ve dayanıklılığı (resilience) sağlayacağını herhangi bir şüpheye mahal vermeyecek bir gerçeklikle anlattı.

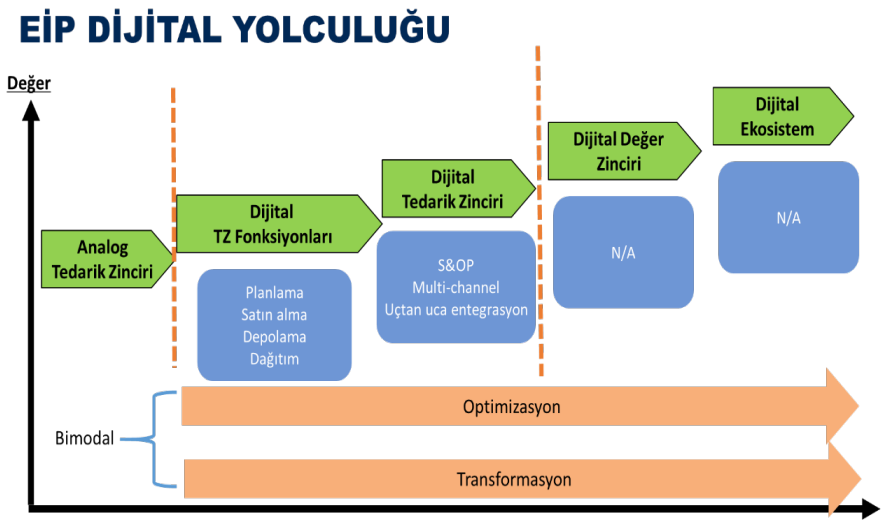
***"Dijital yolculuğumuzun aşamaları nelerdir?"***

Tedarik zincirini dönüştürürken atacağımız adımları dijital çözümlerle, teknolojik trendlerle ve inovasyonla besleyeceğimizi, destekleyeceğimizi söylemiştik. Aşağıda Gartner kaynaklı grafik gösterimden takip edilebileceği üzere, orta vadedeki planımız, kendi kontrolümüzde olan tedarik zinciri fonksiyonlarını ve tedarik zinciri süreçlerini dijitalleştirmek. İki turuncu düşey çizgi arasında kalan alan ve konuları dijitalleştirmek ve sürekli kendini yenileyen, sürdürülebilir sistemler bütünü haline getirmek.

Bu yol haritasında kendimize önceliğiğimiz konular, S&OP (Satış ve Operasyon Planlama) sürecimizi iyileştirmek, geliştirmek, maliyet optimizasyonu, lojistik operasyonlar süreç mükemmelliği, kapsayıcı, yalın ve etkin bir dijital kontrol kulesi (dashboard) dizayn etmek ve tüm bunları teknolojik çözümlerle hayata geçirmek olarak sıralanabilir.

S&OP anlayış ve uygulamamızı geliştirme konusunda önemli parametrelerden biri olan, doğru ve sağlıklı bir talep tahmini yapabilmek amacıyla, ileri analitik (advance analytics) modelleme yöntemini kullanacağımız bir projemiz halen devam ediyor. Protein ismini verdiğimiz bu inisiyatif ile elimizdeki veriyi kullanarak, tahmin doğruluk oranlarımızı %85-90 seviyelerine çekmeyi amaçlıyoruz. Bu sayede daha sağlıklı bir tedarik planlaması ve optimum bir stok yönetimi

alan ve konuları dijitalleştirmek ve sürekli kendını yenıleyen, sürdürülebılır sıstemler bütünü halıne getırmek.




yapabileceğimizi düşünüyoruz.

Satın alma ve tedarikçi yönetimi konusunda, önce var olan sistemimizi iyileştirmek, tedarikçi seçim ve performans değerlendirme kriter ve skorlama yöntemlerimizi geliştirmek istiyoruz. Ardından bu sistemi satın alma süreç ve optimizasyonumuza katkı sağlayacak bir değerlendirme, tanıma ve ödüllendirme sistemiyle uyumlayıp, iş ortaklarımızla gerçek bir işbirliği atmosferine imkan verecek verimli bir sisteme dönüştürmek istiyoruz. En son aşamada bu sistemi teknolojik bir platforma taşımayı düşünebiliriz.

Mevcut durumda, 3PL (lojistik servis sağlayıcı) iş otağımız ve fason üreticilerimizle var olan sistem entegrasyonumuza ek olarak, müşterilerimiz olan ecza depoları ile sistem entegrasyonlarını tamamlayarak sipariş işleme sürecimizi tamamen dijitalleştirmek istiyoruz, bu projemiz devam ediyor. Sanıyorum 2020 son çeyreğinde bu entegrasyonu tamamlayacağız.

Tedarik zinciri departmanı olarak tüm raporlama, operasyon ve süreçlerimizde, RPA (Robotic Process Automation) gibi veya ERP sistemimizin bize sunduğu otomasyonları kullanmak gibi dijital çözümleri kısa vadede hayata geçirmek üzere projelendirdik.

Tüm yapmak istediklerimizi hayata geçirmek ve dijital dönüşümü tedarik zincirini dönüştürürken başarmak için ihtiyacımız olan en önemli konuyu en sona sakladım.

İnanıyorum ki Eczacıbaşı Holding tarihsel olarak, Türkiye ekonomisi ve sosyal yaşamında dokunduğu her alanda yaptığı öncülük ve başarılı çalışmalarını, dijitalleşme ve dijital dönüşüm konusunda da tekrar edecek ve topluma, iş hayatına model olacak bir başarı hikayesi yazacaktır. EIP olarak bu vizyonun bir parçası olmaktan mutluyuz. Hedeflediğimiz noktanın içinde bulunduğumuz topluma, hastalara, sağlık çalışanlarına ve sağlık sistemine olumlu katkılar sağlayacağını bilmek bizi çok daha fazla heyecanlandırıyor.

***"Bu konudaki yüksek motivasyonumuzu ve heyecanımızı destekleyen ve bizi daha yüksek bir enerjiyle bu vizyona bağlayan en önemli katkıyı, Eczacıbaşı Holding'in dijitalleşme ve dijital dönüşüme, inovasyon ve yenilikçi anlayışa verdiği önem ve gerçek destekten alıyoruz."***

# 53 genç, 27 üst düzey yöneticiye MENTORLUK YAPTI

Mercedes-Benz Türk, ilk defa 2018 yılında hayata geçirdiği "Tersine Mentorluk Programı"nın Ocak 2020'de başlayan üçüncü turunu tamamladı. Program dâhilinde 26 yaş ve altı çalışanlar yeni teknoloji trendleri, yeni jenerasyonlar, dijitalleşme, sosyal medya, girişimcilik, yapay zekâ gibi konulardaki fikir ve bilgilerini yöneticiler ile paylaşıyor. Programın üçüncü turunda 20 kişiden oluşan genç mentorlar, 7 Direktör'e 6 ay boyunca yeni teknolojik trendler, dijitalleşme, sosyal medya, girişimcilik, yapay zekâ gibi yapılandırılmış konular üzerine mentorluk yaptılar. Bu kapsamda mentorlar üst düzey yöneticilere, internet ve teknoloji kullanımının iş dünyasına olan dinamiklerini aktardılar. Şubat ayında yüz yüze başlayan etkinlikler pandemi döneminde dijital ortam üzerinden hız kesmeden devam etti. 17 Temmuz 2020 tarihinde online olarak gerçekleşen mezuniyet töreni ile üçüncü dönemin sonuna gelindi. 2018 yılında başlayan "Tersine Mentorluk" programının Ocak 2020'de başlayan üçüncü turu ile birlikte toplamda 53 genç mentor, 27 Mercedes-Benz Türk üst düzey yöneticisine 6 aylık sürelerde mentorluk yaptı.

## TERSİNE MENTORLUK NEDİR?

Tersine Mentorluk, yeni jenerasyon ile önceki kuşak yöneticileri biraraya getirerek bilgi paylaşımları ile iş birliği yaratmayı hedefleyen bir fikir değiş-tokuş platformu. Alışılagelen mentorluk programlarının tersine, güncel deneyimlerini önceki nesil liderlerle paylaşanlar ve iş yapış şekillerinin değişen koşullara göre adapte edilmesine yardımcı olanlar genç mentorlar. İyi uygulanan bir tersine mentorluk programı sayesinde; genç neslin, kurum hikâyeleri ve tepe yönetim deneyimlerine ilk elden erişimi sağlanarak, hedeflenen gelecek için onlara ilham veriliyor, tepe yönetimin kendi alanlarındaki gelişmelere ayak uydurmaları kolaylaştırılarak, güncel kalmaları sağlanıyor ve genç neslin sahip olduğu yenilikçi bakış açısı ile kurumdaki çeşitlilik artırılıyor.

# BRİSA Covid-19'a rağmen performansını düşürmedi

Bridgestone ve Lassa markalarıyla Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 1 Ocak-30 Haziran 2020 dönemine ait finansal sonuçlarını açıkladı. Brisa, ilk yarıyılda COVID-19 küresel salgınının olumsuz etkilerine rağmen güçlü bir finansal performans kaydetti. FAVÖK seviyesinde geçen yılın aynı dönemine göre %22 artış elde etti ve FAVÖK büyüklüğü 328 milyon TL seviyesinde gerçekleşti. Şirketin ilk yarıyıl net karı 97 milyon TL'ye ulaştı. Brisa'nın 2020 yılı ilk altı aydaki cirosu geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 3 artışla 1,7 milyar TL oldu. Şirketin güçlü performansında, dengeli işletme sermayesi yönetimi, başarılı kanal ve ürün portföyü yönetimi etkili oldu. Aralık 2019'da 7 olan işletme sermayesi çevrim hızı 2020 yılının ilk yarısında 9'a yükseldi.

Brisa'nın 2020 yılı ilk yarıyıl performansını değerlendiren Brisa CEO'su Haluk Kürkçü şunları belirtti: "Tüm dünya, COVID-19 döneminde toplumsal ve ekonomik bir sınavdan geçiyor. Bu anlamda hem ülkemizde hem de faaliyet gösterdiğimiz yurt dışı pazarlarda yenilikçi yaklaşımlar ve çözümlerle tüm paydaşlarımızın yanında yer alarak sürece katkı sunduk ve sunmaya da devam ediyoruz. Hızlı bir şekilde yeniden organize ettiğimiz süreçlerle, toplumun ve çalışanlarımızın sağlığını önceliğimize alarak üretimin ve operasyonlarımızın devamlılığını sağladık. Uçtan uca dezenfeksiyon, kişiye özel ekipmanlar, ultraviyole ışınla sterilizasyon, mağazalarımızda güvenlik uygulamaları ve yeni nesil çalışma modellerimiz ile çalışanlarımız, bayilerimiz ve müşterilerimiz salgının en yoğun zamanlarını dahi mümkün olan en iyi koşullarda geçirdiler. Aynı zamanda başta sağlık personelleri olmak üzere salgın döneminde zorunlu seyahatler için ücretsiz araç dezenfeksiyonu gibi hizmetlerle de toplumumuzun yanında olduk. Yeni normal döneme bu sayede çok daha güçlü giriyoruz ve bu gücü derinleştirmek üzere yeni yollar ve çözümler keşfetmeye, bayilerimizle omuz omuza çalışmaya ve start-up ekosistemi ile güçlü iş birliklerimizi sürdürmeye devam ediyoruz. COVID-19 bir kez daha gözler önüne serdi ki dayanışma, iş birliği ve yenilikçi yaklaşımlar yeni normalimiz olmalı, bunun gerçek başarıyı doğurduğunu yılın ilk altı ayında kanıtladık. Hedefimiz bu anlayışla başarımızı sürdürülebilir kılmaktır."

Haluk Kürkçü

Brisa, yılın ilk altı ayında yurtiçi cirosunu %16 artırdı. Şirket, yurt dışı pazarlarda ise küresel salgın nedeniyle yaşanan daralmalara paralel olarak ihracat satışlarında gerileme yaşanmasına rağmen odak ülkelerde pazar payını artırma başarısı gösterdi. Lassa'nın yılın ilk altı ayında Avrupa'da pazar payı artışı gerçekleştirdiği ülkeler Almanya, İspanya, Makedonya ve Letonya oldu. Avrupa dışındaki pazarlarda ise Azerbaycan, Belarus, Ürdün, Suudi Arabistan, Cezayir ve Tunus'ta bir önceki seneye göre pazar payı artışı sağlandı.

# SCANIA'dan %8 yakıt tasarrufu sağlayan eğitim

Scania'nın sunduğu 'Sürücü Eğitimi ve Koçluğu' uygulaması nakliye kuruluşlarının yüzde 8 yakıt tasarrufu etmelerini sağlarken; araçların emisyon salınımının azaltmasına yardımcı olarak çevreye olan olumsuz etkilerin de iyileştirilmesine katkıda bulunuyor.

Otonom araçların hızla gelişmesine rağmen özellikle nakliye şirketlerinin başarısında önemli bir rol oynayan sürücüler, taşımacılık endüstrisinin karlılığı ve uzun yıllar boyunca sürdürülebilirlik arayışı için büyük etkiye sahip. En deneyimli sürücünün bile sürüş davranışlarını iyileştirmek, yakıt tasarrufu yapmak ve emisyon salımını azaltabilmek için hala gelişmeye açık olduğunun bilincinde olan Scania, sürekli koçluğun önemine vurgu yapıyor.

Scania'nın Sürücü Eğitimi ve Koçluğu ile yüzde 8'e kadar yakıt tasarrufu sağlamanın yanında CO2 emisyonları da yüzde 20 oranında azaltılabiliyor. Bu bire bir koçluk sistemi ile birlikte sürücülerin güvenliği ve konforu artarken araçların yakıt tüketimi ve salgıladığı emisyon oranı azalıyor.

Günümüzde birçok nakliye şirketi emisyonların nasıl azaltılacağı ve daha sürdürülebilir olacağı konusunda arayış içindeyken, Scania'nın sunmuş olduğu Sürücü Eğitimi ve Koçluğu, bu arayışın giderilmesine büyük katkı sağlıyor.

# REPSOL HONDA MOTOGP ve IVECO güçlerini birleştirdi

MotoGP tarihindeki en başarılı takım olan MotoGP takımı, Avrupa'da yapılan tüm MotoGP yarışmalarında kendilerine eşlik etmesi için IVECO ve yeni çekçisi IVECO S-WAY'i seçti. Uzun süredir MotoGP sponsoru olan IVECO, önümüzdeki iki sezon boyunca Avrupa'daki pistlerde Repsol Honda takımının yanında olacak. İkonik Repsol Honda renkleri giydirilmiş iki IVECO S-WAY çekici, takımın sürücüleri Marc Márquez ve Alex Márquez'in Avrupa yarışlarında ihtiyaç duyduğu ekipmanları taşıyacak. IVECO S-WAY çekiciler aynı zamanda sürücüler ve yarış yerlerindeki diğer takım üyeleri için ofis ve dinlenme alanına dönüştürülmüş olan treylerleri çekecekler.

HRC Müdürü Tetsuhiro Kuwata konu hakkında, "Repsol Honda MotoGP takımı olarak IVECO'ya hoş geldin demek istiyoruz. Tabii ki tüm ekipmanlarımızın her bir yarışa ulaşacağından emin olmak bizim önceliğimiz ve bunları taşımada IVECO çekici kullanıyor olmak bize bunu garanti ediyor. IVECO'nun yeni teknolojiler geliştirme ve verimliliği arttırma konularındaki tutkusu, bizim burada HRC'de sahip olduğumuz ruhun aynısını yansıtıyor" dedi.

IVECO İspanya ve Portekiz Genel Müdürü Ruggero Mughini ise şunları söyledi: "Yeni amiral gemisi çekicimiz IVECO S-WAY ile Repsol Honda takımının bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Tarihsel olarak IVECO'nun rekabetçi motor sporlarıyla uzun süren bir geleneği var ve bu yeni ortaklığı coşku ve beklentilerle karşılıyoruz. Önümüzdeki iki sezonda Repsol Honda takımının bir parçası olmak büyük bir mücadele. Bizler, kendini adama, takım çalışması, mükemmelliğe bağlılık gibi birçok değer paylaşıyoruz ve birlikte durdurulamayız. Marc ve Álex Márquez için zaferlerle dolu olacak önümüzdeki sezonun başlamasını dört gözle bekliyoruz."

# GOODYEAR Ticari Lastikler Direktörü Temel Doğanay oldu

12 yıldır 3M bünyesinde görev yapmakta olan Temel Doğanay, Goodyear Lastikleri T.A.Ş Ticari Lastikler Direktörü olarak atandı. Temel Doğanay, Ticari Lastikler Direktörü olarak başladığı görevinde direk olarak Genel Müdür Mahmut Sarıoğlu'na raporlama yapacak.

Satış lideri olarak 18 yıllık güçlü bir deneyime sahip olan Doğanay, 3M'de 12 yıl boyunca artan bir sorumlulukla görevler aldı. En son Industrial Adhesives and Tapes Division Leader olarak görev aldığı 3M'den önce ise Petrol Ofisi ve İzocam'da çeşitli pozisyonlarda çalıştı. Ortadoğu Teknik Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü mezunu olan Doğanay, İngilizce biliyor.

# OTOKAR'a 'Türkiye'nin En İyi İşvereni' ödülü

Otokar, insan kaynakları ve yönetim danışmanlığı alanında dünyanın önde gelen şirketlerinden Kincentric tarafından bu yıl 13'üncüsü gerçekleştirilen "Kincentric Best Employers 2019" araştırması kapsamında verilen "Türkiye'nin En İyi İşvereni" ödülüne layık görüldü. Şirketlerin bünyesindeki çalışanlar tarafından yapılan değerlendirmeler ışığında oluşturulan listede, çalışanlarına en iyi iş yeri deneyimi ve çalışma ortamını sağlayan 32 şirket, "Türkiye'nin En İyi İşvereni" olmaya hak kazandı. Araştırmada şirketler "Bağlı Kılan Liderler", "Çeviklik", ve "Yetenek Odağı" olmak üzere üç kategoride değerlendirildi. Otokar, "Türkiye'nin En İyi İşverenleri" listesinde yer alan üç otomotiv şirketinden biri olurken, savunma sanayi sektöründe listede yer almaya hak kazanan tek şirket oldu. Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Otokar'ın en iyi işveren seçilmesiyle ilgili olarak, "Kurulduğumuz günden bu yana çalışma arkadaşlarımızdan aldığımız güçle, karşılıklı güven ve saygının hâkim olduğu, katılımın ve çeşitliliğin değer gördüğü bir şirket olma yolunda önemli adımlar atıyoruz. Çalışanlarımızın gelişimleri için her türlü fırsatı yaratıyor; gurur veren bir çalışma ortamı yaratarak onları potansiyellerini ortaya çıkarmaları adına her koşulda destekliyoruz. Otokar ailesi olarak, insan kaynakları alanında hayata geçirdiğimiz çalışmaların sonucunda en iyi işverenler arasında yer almaya hak kazandığımız için gururluyuz" ifadelerini kullandı.

## TIRSAN

# Karabozlar Transport filosunu Tırsan ile güçlendi

Manisa merkezli uluslararası taşımacılık firmalarımdan Karabozlar Transport, araç yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullandı. Firma filosuna 4 adet Tırsan Perdeli Mega treyler ekledi. Karabozlar Transport'un Manisa'daki merkezinde gerçekleştirilen teslimat törenine; Karabozlar Transport Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Karaboz ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Can Acar katıldı. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Karabozlar Transport Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Karaboz, "Treyler filomuzun yarıdan fazlası Tırsan araçlarından oluşuyor. Filomuzda bulunan araçlardan çok memnun kaldığımız için yeni araç yatırımımızda da tercihimizi Tırsan'dan yana kullandık. Tırsan treylerler, taşımalarımızın en güvenli ve verimli şekilde yapılmasını sağlıyor. Ayrıca Tırsan, güvenilir satış sonrası hizmetleri ve uygun finansman çözümleriyle de hep yanımızda. Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda yapacağımız yeni yatırımlarda da Tırsan ile iş birliğimizi sürdürmeye devam edeceğiz" dedi. Uluslararası büyük firmalara hizmet sunduklarını vurgulayan Karaboz, önceliklerinin her zaman müşteri memnuniyeti olduğuna dikkat çekti. Karaboz, "Müşterilerimizin uzun yıllardır bizi tercih etmesi bizi gururlandırıyor ve motivasyonumuzu artırıyor. Tırsan araçları ile müşterilerimize en güvenilir hizmeti sunarken, hızlı ve esnek çözümlerde üretebiliyoruz. Bu da firmamızı, rekabette bir adım daha ileriye taşıyor" dedi. Tırsan Perdeli Mega'da yük güvenliği Tırsan mühendisleri tarafından geliştirilen K-fix sistemi ile sağlanıyor. K-fix, 236 farklı noktadan yük bağlama olanağı sunuyor. Televre üzerinde tüm araç boyunca yer alan her biri 2,5 ton yük taşıma kapasitesine sahip yük bağlama noktaları ile kapakları çıkarmadan ve aracın iç genişliğinden ödün vermeden yükler, Code XL standartlarına uygun olarak emniyet altına alınabiliyor. Aracın her iki yanında birbirinden bağımsız dörder adet kapak bulunması, yüklenme ve boşaltılma sırasında esneklik sağlıyor. 500 mm + 150 mm çatı kaldırma özelliği ise aracın iç genişliğinin optimal şekilde kullanılabilmesine olanak tanıyor. Ayrıca Tırsan Perdeli Mega, 10 yıl pas yürümezlik garantisine sahip.

## RENAULT TRUCKS

# Kare Karayolu'nun tercihi Renault Trucks oldu

2004 yılından bu yana Renault Trucks çekicileri kullanan Kare Karayolu Taşımacılık, tercihini yine aynı markadan yana kullandı. Son olarak 8 adet Renault Trucks T480 aracı teslim alan Kare Karayolu, filosunun neredeyse tamamını tek markaya döndürdü. Şirketin filosunda 38 adet Renault Trucks çekici bulunuyor. Kare Karayolu Taşımacılık firma sahibi Mehmet Sayar, araçlarını teslim alırken; "Türkiye'nin her köşesine seferlerimiz, kesintisiz devam ediyor. Yurtiçi taşımacılık yaptığımız için araçlarımız, yıllık ortalama 75.000 km yol yapıyor. Yıllık araç başına kat ettiğimiz km, uluslararası nakliyata göre düşük olsa da güzergahlarımız daha fazla dur-kalk gerektirdiğinden yakıt tüketimi, önemli bir maliyet kalemi oluyor. 16 yıldır Renault Trucks araçları tercih etmemizin en önemli nedeni, araçların sağladığı yakıt tasarrufu. Bu arada yeni araçlarımızın tam otomatik şanzıman donanımı da dur-kalk gerektiren şehir trafiğinde sürücülerimizin konforunu arttırıyor" dedi. Sürücülerinin araçlarından memnuniyetine de değinen Sayar; "Renault Trucks çekicilerin konfor, performans ve yol tutuşundan sürücülerimiz oldukça memnun. Ayrıca Renault Trucks T serisi çekicilerin prestijli dış görüntüsünü de çok beğeniyorlar" diye konuştu. Koçaslanlar Otomotiv Genel Müdürü Mesut Süzer, Kare Karayolu filosunda bulunan Renault Trucks araçların ortalama 500-600 bin km'de olduklarını belirterek; "Kare Karayolu'nun Renault Trucks çekiciler ile verimli operasyonlarını sürdürmelerinden çok memnunuz. Yeni filo yatırımlarında umarız yine yanlarında olacağız" dedi.

## IVECO

# Hüner Taşımacılık 10 adet Iveco S-WAY aldı

IVECO'nun yetkili satıcılarından İstanbul Fiat Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 10 adet S-WAY AS440S48 T/P çekicileri Hüner Uluslararası Taşımacılık firmasına teslim etti. Sosyal mesafe kurallarına uyularak gerçekleştirilen teslimat törenine Hüner Taşımacılık adına İbrahim Hüner, Arda Hüner ve Hüseyin Hüner katılırken IVECO adına Ağır Vasıta Bölge Satış Müdürü Yusuf Pekel, İstanbul Fiat Genel Müdürü Hikmet Yılgör ve İstanbul Fiat Ağır Vasıta Satış Müdürü Alper Akbay katıldı. Hüner Taşımacılık yetkilileri S-WAY'in yeni kabinine, sessizliğine ve özellikle kabin genişliğine dikkat çekti. Iveco S-WAY çekiciler yeni kabin tasarımıyla mükemmel sürüş ortamı sağlıyor. Ayarlanabilir koltuğun bazası alçaltılıp minderin kalınlığı ve ileri geri hareket mesafesi arttırılarak sürücüye konforlu bir pozisyon ve ideal görüş alanı sunuluyor. Direksiyonun alt kısmı düz tutularak sürücülere daha fazla alan bırakılıyor ve konfor arttırılıyor. 7 İnç kapasitif dokunmatik ekran, son teknoloji bilgi-eğlence sistemine erişimi sağlıyor ve sürücünün dijital hayatını Apple Car Play ile telefonunu eşleyerek araca getirmesine olanak veriyor. Ek olarak eller-serbest ve müzik yayını için Bluetooth, DAB radyo, ses tanıma, kamyon navigasyon sistemi ve de çeşitli donanım ile siber güvenlik de dâhil olmak üzere yazılım geliştirmeleri mevcut. Sürücü 7/24 Servis ve Uzaktan Servis Hizmetleri ile Sürüş Tarzı Değerlendirme sistemine de erişebiliyor. Merkezde yer alan çok sayıda düğme, olası kombinasyonları arttırırken aracın gövdesi veya treyleri kontrol etmek üzere fazladan boş düğmeler bırakıyor. Yeni tasarım unsurları bir arada üstün aerodinamik performansa erişirken ürün ailesinin ayırıcı özelliği olan sıra dışı yakıt tasarrufunun üzerine belirgin miktarda ek yakıt tasarrufu sağlıyor. IVECO S-WAY'in kabininin yeni tasarımında maliyeti azaltmak için tek parça tampon yerine yalnızca etkilenen parçanın değişmesini sağlayan çok-parçalı tampon gibi çeşitli özelliklerle her tasarruf fırsatı değerlendirildi. IVECO verilerine göre bu, filolardaki çoğu olayda belirgin ölçüde daha düşük tamir masrafı sağlayacak. Belirgin ek tasarruf ise tümleşik park soğutucusundan geliyor: Yalnız bayi tarafından takılan alternatif kitten daha verimli olmasıyla değil, aynı zamanda aracın aerodinamik performansı üzerinde hiç etkisi olmamasıyla da tasarruf sağlıyor. Kabin baştan tasarlanırken IVECO, müşterinin kârlılığını arttırmak adına maliyet azaltıcı ve üretkenlik arttırıcı her fırsatı kullandı. Yeni tasarım aerodinamik performansı optimize ediyor ve hâlihazırda mükemmel olan yakıt verimliliğini %4'e kadar arttırıyor.

## MAN

# Eyüp Lojistik'ten 300 MAN çekici yatırımı

Eyüp Lojistik, MAN Kamyon ile 2020 yılı sonuna kadar 300 adet çekici satın almak için anlaşma imzaladı. Bu doğrultuda 2019 yılında 12 araçlık MAN yatırımı yapan şirket, bu yıl için de satın aldığı 50 adet MAN TGX 18.470 4x2 BLS çekiciden oluşan ilk araçları 14 Temmuz'da düzenlenen törenle teslim aldı. Törende, tüm müşterilerini, "yaşam boyu iş ortağı" olarak gördüklerine vurgu yapan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, bu ortaklardan birinin Eyüp Lojistik olduğunu söyledi. Pazarın her segmentinde, yaşam boyu maliyet hesabı yaparak yatırımlarını belirleyen kurumların, genelde MAN araçları kullandığına da dikkat çeken Bekiroğlu, "MAN'ın üstün nitelikli araçları, başarılı satış ve satış sonrası hizmetler süreçleri ile desteklenerek bir bütün oluşturuyor. Dünya çapında prestije sahip bağımsız bir kuruluş tarafından uluslararası arenada tüm markalara yönelik yapılan HTS (Heavy Truck Study) araştırmasında, müşterilerimiz Türkiye'de MAN'ı, hem satışta ve hem de satış sonrası hizmetlerde 1 numara olarak puanlıyorlar. Bu sonuç, Türkiye'de bizim yaptığımız analizlerle de net bir şekilde teyit ediliyor. Ayrıca MAN Truck & Bus tarafından bütün MAN ülkeleri arasında yaptığı araştırmada da satış ve satış sonrası hizmetlerde Türkiye 1 numara olarak çıkıyor. Bu MAN'ın müşterilerini 'yaşam boyu iş ortağı' olarak kabul ettiği yaklaşımın, satış ve satış sonrası hizmetlere yansımasıdır" açıklamasında bulundu. Sektörün köklü, öncü ve örnek kuruluşlarından biri olarak, tüm faaliyet alanlarında attıkları her adımda, yaptıkları her yatırımda hizmet kalitesini ve standartlarını yeni zirvelere taşımayı hedeflediklerini belirten Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık da şunları aktardı: "Bu hedeflerimize bizi taşıyan en önemli unsur hiç kuşkusuz altyapı teknolojimiz ve gücümüzdür. Bir lojistik firmasında altyapı denince de hiç şüphesiz öncelikle akıllara araç filosu gelir. Dolayısıyla bizim için de araç filomuzun, genç ve güçlü olması en büyük önceliklerimiz arasındadır. Bu yüzden yeni yatırımımıza da uzun ve titiz bir şekilde hazırlandık. Finale kalan 3 markadan araçlar aldık ve 1 yıl boyunca kullandık. Geldiğimiz noktada MAN TGX tecrübesinden duyduğumuz memnuniyet, yatırım kararımızı belirledi. Ancak bununla birlikte bu memnuniyetimiz, salt araçların nitelikleri ile sınırlı değil. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. yetkililerinin doğru ve samimi yaklaşımları, sıcak iletişimleri, satış sonrası hizmetlerde aldığımız hizmetin hızı, kalitesi de bu kararı vermemizde en az araçlar kadar etkili bir faktör oldu. Biz Eyüp Lojistik olarak, gücümüzü köklü geçmişimizden alan, yüzümüzü ise geleceğe çevirmiş bir şirketiz. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da yaptığımız yatırımlar, geliştirdiğimiz hizmetler ile yeni hatlara açılmaya, iş hacmimizi çeşitlendirmeye, büyütmeye devam ederek, sektörümüze öncülük etmeyi sürdüreceğiz."

# 10 SORUDA OPEN-SKIES

**SEDAT ÖZKAZANÇ**
MNG Airlines Genel Müdürü

Globalleşen dünyada, e-ticaret ile beraber lojistiğin öneminin artması, ticarette sınırların ortadan kalması ve Covid-19 pandemisiyle özelikle hayati öneme sahip ilaç, gıda ve benzeri ürünlerin taşınmasında ortaya çıkan sıkıntılar, hava kargo taşımacılığının stratejik önemini bir kez daha ortaya koydu. Tamda bu süreçte havacılıkta 1990'lardan beri gündemde olan Open-Skies (Açık Semalar) politikasının yaşanan sorunların çözümünde oynayacağı rol önemli bir gündem maddesi haline geldi. Diğer yandan devlet müdahaleleri ve adil rekabeti engelleyen faktörler bu politikaya tedbirli yaklaşıma yol açtı. MNG Airlines Genel Müdürü Sedat Özkazanç, Open-Skies politikasına 10 soruda cevap aradı.

## 1. Open-Skies (Açık Semalar) nedir?

Konunun doğru anlaşılmasına olanak sağlamak için Open-Skies politikası konusunu açmadan önce, Havacılık Ulaştırma Anlaşmaları (Bileteral Agreements) ve hava haklarından (freedom of air) kısaca bahsetmek gerekir. İlk olarak Chicago Konvansiyonu ile formüle edilmiş ve taraf ülkeler arasında imzalanan bu anlaşmalar, taraflara ait hava taşıyıcılarının, taraf ülkelere ait bölgelerden yapabileceği uçuşların operasyonel ve ticari haklarını belirler. Bu haklar 1.haktan, 9.hakka tanımlanmıştır. Hakların ilk ikisi (üst geçiş ve teknik iniş) operasyonel olup, diğerleri ticari şartlarla ilgilidir. Open-Skies (Açık Semalar) politikası için söz konusu olanlar, 5.haktan başlayarak 9.hakka kadar olanlardır. Bu hakları kullanan hava taşıyıcıları, bahse konu haklardan bir kısmını ya da hepsini hat/frekans vb. limiti olmadan kullanabilir. Burada genel anlamda uçağın tescil edildiği ülkeden farklı noktalar arasında yapılan uçuşlar söz konusudur. Daha net bir ifade ile Open-Skies (Açık Semalar) uçuşları, hava taşıyıcısının kendi ülkesi dışında 2. ve 3. ülkeler arasında yaptığı hat/frekans vb. sınırlamaların bulunmadığı uçuşlardır.

## 2. Havacılıkta uygulanan liberal politikalar, sadece Open-Skies politikasıyla mı sınırlıdır?

Hava Ulaştırma Anlaşmaları (HUA) sadece hava taşıyıcılarının operasyonlarını düzenlemekle kalmaz, aynı zamanda yer hizmetleri (ground handling, self handling vb…) lisanslandırmaları konularından başlayıp, hava yolu şirketi kuruluş ve kontrolüne varıncaya kadar birçok konuyu düzenler. Bunun yanında, havacılık endüstrisinde Open-Skies ve liberal yaklaşımlar desteklense bile, bu yaklaşım eksik veya hatalı yorumlanmaktadır. Zira anlaşmalar ile hava taşıyıcılarına limitsiz serbest uçuş hakkı vermek, taşıyıcının bu operasyonu yapabileceği anlamına gelmemektedir. Taraf ülkelerin çeşitli yerel kanuni uygulamaları, çok açık olmayacak şekilde rekabeti engelleyici şartlar ortaya çıkarabilmektedir.

**3. Hangi ülkeler Open-Skies politikasını benimsiyor ve uygulayan ülkeler ne gibi avantajlar sağlıyor?**

Open-Skies fikrinin sahibi olan ve bu anlaşmalar konusunda en etkin çalışan ülke ABD'dir. Bizim ülkemizle de olduğu gibi birçok ülke ile değişik içeriklerle serbest trafik haklı anlaşmalar imzalanmıştır. Benzer içerikli anlaşmalar Avrupa Birliği'nde (AB) de yapılmaktadır. Ancak kabul etmek gerekir ki, ABD ve AB gibi havacılıkta dünya siyasetinde ve ekonomisinde söz sahibi olan ülke ve birlikler, bu tip anlaşmalarla daralan ve maliyet kaynaklı rekabet avantajını kaybeden kendi pazarlarını büyütmeyi hedeflemektedirler. Hindistan, Kazakistan, Mısır, Türkiye ve BAE gibi bazı ülkeler, özel seçilmiş havaalanı, sezona bağlı taşınacak kargo cinsine göre farklı politikalar uygulamaktadırlar. Bu uygulamalarda amaç, ülke taşıyıcısının yeterli olmaması durumunda, turizmin desteklenmesi, bazı hava meydanlarının gelişimine katkı sağlamak ya da belli ürünlerin ihracına destek olmak sayılabilir. Dar kapsamlı bu politikalar, tamamen ülkelerin özel şartlarına göre organize edilmişlerdir. Bunun yanında havacılıkta güçlü ve kural koyucu ülke veya birlikler bu uygulamalarla, normal şartlarda giremeyecekleri pazarlara erişim sağlayarak avantaj elde etmişlerdir. Dar kapsamlı politikalar örneğine konu diğer ülkeler amaçları doğrultusunda avantaj elde etmiş olsalar bile havacılık konusunda önemli bir gelişme gösterebilmiş değiller.

**4. Türkiye'nin Open-Skies anlaşması var mıdır?**

Türkiye Cumhuriyeti, BM tarafından tanınan 193 ülkenin, 173'ü ile "İkili Hava Ulaştırma Anlaşması" imzalamıştır. Bunun yanında, mevcut anlaşmalardan sadece ABD ve Şili ile yapılan anlaşmalar Open-Skies anlaşması olarak değerlendirilebilir. Diğer anlaşmalarda ise, taraf ülkelerin, ticaretin şartlarına, hava taşıyıcılarının taleplerine ve günün koşullarına göre anlaşmalarda hat tanımlı 5. ve 6. hak kullanımına ilişkin maddeler bulunmaktadır. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğümüz (SHGM) son yıllarda gelişen Türk sivil havacılık sektörünün talep veya görüşleri doğrultusunda, 5. trafik hakkını içeren bazı anlaşmalar imzalamıştır. Bu anlaşmalar Open-Skies yerine liberal anlaşmalar olarak ifade edilebilir.

> "İhracatçımızın navlun desteğini sağlayan aslında, ithal edilen ürüne ödenen navlundur. Böylece toplam taşıma maliyeti aşağı çekilebilmekte. Tartışılan Open-Skies politikası ile Türkiye'den ihraç yolu ile taşınan ürünlerin, 3. ülke taşıyıcılarınca taşınması, Türk hava taşıyıcılarının uçaklarının bir yöndeki doluluklarını etkileyecek, bu da toplam uçuş maliyetinin diğer yöndeki kargoya yansımasına, dolayısıyla ürün taşıma maliyetlerinin artışına neden olacaktır."

**5. Türk hava kargo sektörünün rekabet gücü ne durumdadır?**

Havacılık anlaşmalarında olması gerekli olan en önemli unsur, taraf ülkelerin taşıyıcı arasında adil, eşit ve rekabeti engellemeyecek düzenlemeler yapmaktır. Bu yönüyle bakıldığında, olumsuz koşullara rağmen politikalarını düzgün şekilde anlaşmalara aktarabilen Türkiye Cumhuriyeti, bölgesel kargo filosu açısından oldukça önemli bir konuma gelmiştir. Bu filoya sahip şirketler, rakiplerinin sahip olduğu devlet desteği olmaksızın kendi güçleriyle ayakta durabilmektedirler. Birden fazla Türk hava kargo taşıyıcısı hem kendi aralarında hem de çevre ülke hava taşıyıcıları ile rekabet edebilir ve dünyanın her bölgesine uçuş yapabilen bir kapasiteye sahiptirler.

**6. Türkiye'nin geniş kapsamlı Open-Skies politikasını benimsemesi, rekabeti artırıp, ihracat ve ithalat maliyetlerine katkı sağlar mı?**

Türkiye jeopolitik konumu, dinamizmi ve hem üreten hem de tüketen bir nüfusa sahip olması ile özel bir durumdadır. Aynı zamanda bulunduğu bölge itibarı ile ihracat, ithalat ve bağlantılı hava kargo hareketliliği en fazla olan bir merkezdir. Bize göre de ülkemiz, dünyanın lojistik merkezi, transit aktarma noktasına en ideal konumundadır. Yukarıda da belirtiğim gibi, Türk hava taşıyıcıları adil şartları sağlanırsa oldukça rekabetçi olabiliyor. Ancak adil rekabet şartları sağlanmadan yapılacak Open-Skies anlaşmaları, rekabet içinde bulunan ülkelere ait, emniyet problemi olan ve adil rekabet kurallarını uygulamayan hava taşıyıcılarını pazara sokacaktır. Eşit şartlar sağlamayan bu tür bir uygulama, Türk taşıyıcılarının rekabet gücünü düşürecektir. İhracat ve ithalatçı bakış açısından ise belli bir süre maliyetler düşmüş gibi gözükse de, bir süre sonra kaybolan rekabet gücü nedeniyle diğer ülke taşıyıcılarının oluşturduğu suni pazar fiyatlarıyla kargo taşımak zorunda kalınacaktır. Halen makul fiyatlar var ise, bunun en önemli nedeni Türkiye'de rekabet yaratan hava kargo taşıyıcılarının olmasıdır. Bir noktaya özellikle dikkat çekmek isterim; ihracatçımızın navlun desteğini sağlayan aslında, ithal edilen ürüne ödenen navlundur. Böylece toplam taşıma maliyeti aşağı çekilebilmekte. Tartışılan Open-Skies politikası ile Türkiye'den ihraç yolu ile taşınan ürünlerin, 3. ülke taşıyıcılarınca taşınması, Türk hava taşıyıcılarının uçaklarının bir yöndeki doluluklarını etkileyecek, bu da toplam uçuş maliyetinin diğer yöndeki kargoya yansımasına, dolayısıyla ürün taşıma maliyetlerinin artışına neden olacaktır. Ayrıca unutmamak gerekir ki, hava kargo taşıyıcıları da hizmet ihracatı yapmaktadır. Bu bağlamda ülkemiz için toplam ihracat rakamına bakmak gerekir. Türk taşıyıcı ile taşınan bir ihraç ürünü için Türkiye'nin ihracatı mal bedeli artı taşıma bedeli olurken, üçüncü ülke hava taşıyıcısı ile taşınan üründe ise taşıma bedeli Türkiye ihracatının maliyeti haline gelmektedir.

**7. Open-Skies politikasının benimsenmesi durumunda hangi strateji izlenmelidir?**

Open-Skies politikasını benimsemek doğal olarak bir zorunluluk değildir. Ülke politikası, konjonktürel şartlar, uluslararası politik gereklilikler gibi nedenlerle uygulama seçilebilir. Bu noktada önemli olan, 2000'li yılların başında beri hızlı bir ivme ile yükselen ve dünyanın sayılı havacılık merkezlerinden biri haline gelen ülkemizin kazanımlarından vazgeçmeyecek ve anlaşmanın taraflarına eşit ve adilane şartlar sağlanması gereklidir. Ayrıca imzalanan İkili Hava Ulaştırma Anlaşmaları kalıcı metinler olup, tarafların kazanılmış haklarından kolaylıkla vazgeçmeyeceği ya da değişiklik veya iptal konularının hemen hemen mümkün olmaması nedeniyle anlaşma süreçleri

değişen siyasi ve ticari şartların iyi bir öngörü ile tasarlanmasını zorunlu kılar. Bugünün şartlarında iyi bir nedenle yapılan bir anlaşma, ileride önümüze bir engel olarak gelebilir. Örnek olarak 1980'lerde imzalanan Türkiye-Çin İkili Hava Ulaştırma Anlaşması'ndan kaynaklanan hakları kullanmak isteyen 2.ülke taşıyıcısı, günümüz koşullarında bu hakkı zamanında alamadığını beyan ederek Çin ile Türkiye arasındaki hava kargo taşımalarını uzun süre bloke etmiştir.

## 8. Avrupa Birliği'nin Open-Skies politikası ve Türkiye ile bu konudaki ilişkileri nasıldır?

AB dış havacılık politikası, Konsey ve Avrupa Komisyonu tarafından geliştirilen bir yol haritası ile 2005 yılında tanımlanmıştır. Yol haritası üç temele dayanır. Kısaca özetlersek bunlar, birinci olarak AB üye devletleri ile üçüncü ülkeler arasındaki mevcut ikili hava hizmetleri anlaşmalarını AB hukukuna uygun hale getirmektedir (yatay anlaşmalar). Bu durum AB taşıyıcılarına "AB niteliğinin" tanınması sağladığı için AB için oldukça önemlidir. İkinci olarak AB'nin komşu ülkeleri ile gerçek bir ortak havacılık alanının oluşturulması ve son olarak önemli stratejik ortaklarla havacılık anlaşmalarının sonuçlandırılmasıdır.

AB ve Türkiye Cumhuriyeti arasındaki Kapsamlı Havacılık Anlaşması ve buna bağlı Open-Skies koşullarını içeren müzakereler, çeşitli politik nedenler ileri sürülerek AB tarafından askıya alınmıştır. Bu uygulamalar müzakerelerin, politik amaçlar için kullanılabileceğini ve milli menfaatlere aykırı bir durum ortaya çıkarabileceğini göstermiştir. AB Komisyonu ve Türk delegasyonu arasında geçen toplantıları takip etmiş ve görüş bildirmiş bir kurum temsilcisi olarak, AB'nin Türk delegasyonuna teklif ettiği taslak metinde Türk tarafından istenen 3 milyar nüfusa sahip öte nokta olarak tanımlanan (Beyond Points) pazara ulaşım hakkı iken, teklif edilen 350 milyonluk Avrupa pazarı içinde serbest dolaşımdır. Kurum olarak bu konuda görüşümüz çok nettir. Anlaşma şartlarının "adil ve eşit olma" ilkesini not ederek, Avrupalı hava taşıyıcılarının kazanabileceği tüm haklara benzer, eşit ve adil haklara sahip olunması halinde imzalanacak anlaşma olumlu değerlendirilebilirdi.

Fakat bize göre anlaşmanın hâlihazırda yapılmamasının sebeplerinden biri; üzerinde çalışılan taslak metinlerde 28 ülkenin tek bir devlet gibi hareket ettiği AB tarafı kendi taşıyıcıları için istediği hakları, eşit ve adil olmayan şekilde Türk taşıyıcılara vermek istememesidir. Bu durumun kazan-kazan ilkesine uygun olmadığını düşünüyoruz.

"AB ve Türkiye arasında Open-Skies anlaşmasının yapılamamasının sebeplerinden biri; üzerinde çalışılan taslak metinlerde 28 ülkenin tek bir devlet gibi hareket ettiği AB tarafı kendi taşıyıcıları için istediği hakları, eşit ve adil olmayan şekilde Türk taşıyıcılara vermek istememesidir. Bu durumun kazan-kazan ilkesine uygun olmadığını düşünüyoruz."

## 9. Open-Skies politikası aynı zamanda adil rekabeti sağlayabiliyor mu?

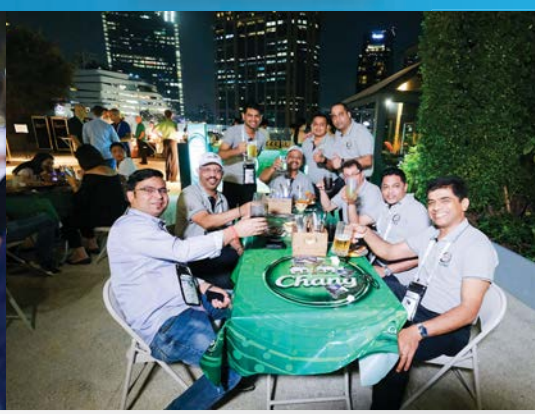
Yukarıda verilen kavramlar gereği, Open-Skies anlaşmaları olan ülkelerde "adil rekabet" ve devlet müdahalesinin sınırlı olması beklenir. Fakat pratik uygulamalarında bunların bazı "arka kapıların" kullanımı ile karşı taraf aleyhine kullanıldığı gözlemlenmiştir. Örnek vermek gerekirse, Open-Skies politikası çerçevesinde frekans tahdidi olmadan uçan bir hava taşıyıcısı, AB içerisinde bazı havalimanlarında aldığı yer hizmetleri için yüksel bedeller ödemektedir. Çünkü AB mevzuatı yer hizmet gerekliliklerini AB şirketleri lehine kurallar koyarak oluşturduğu için, maliyeti yüksek olan işçilik kaynaklı bu hizmetler ucuz ve kolay ulaşılabilir olmaktan çıkmıştır. Yine farklı bir örnek vermek gerekirse, AB ile Kapsamlı Havacılık Anlaşması yapan BAE'li taşıyıcı, anlaşma kapsamında AB mevzuatında bulunan çevre konuları, AB standardında işçi hakları vs gibi maliyet artıran unsurları, kendi mevzuatında olmasa bile kabul etmek durumundadır. Bu tür bir anlaşma yaparken ödenecek ilave maliyetin, kazanılacak haklardan gelecek gelir ile iyi mukayese edilmesi gereklidir.

## 10. MNG Havayolları'nın Open-Skies politikasına bakışı nasıldır?

Yukarıda bahsedildiği gibi bu anlaşma devletlerarası konular olduğundan sonradan geri dönüşü oldukça zor bir anlaşmadır. Bu nedenle, bu tür bir kabule gitmeden çok detaylı çalışılması ve gelecek ile ilgili öngörüye dayalı analizlerin çok iyi yapılması gereklidir. Güncel olarak yaşadığımız başlıca sorunlardan olan pandemi sonrası, bu tür anlaşmaların önemi çok fazla artacaktır ve gündemi daha fazla meşgul edecek görünmektedir. Yaşadığımız tecrübelerde görüldüğü gibi bu süreçte Covid-19'u önleme amaçlı sağlık malzemelerinin lojistiğinde tüm sınırlamalar kaldırıldı ve bu bir anlamda Open-Skies deneyimi için bir test süreci oldu. Ayrıca hava kargo taşımasının önemi ve bu kabiliyetin ülkelere sağladığı avantajlar da görüldü. Open-Skies anlaşmalarında güçlü pozisyondaki taraf ülke, anlaşma yapmayı arzu eden taraftır. Ülkemizde genellikle tersi olarak bu talep diğer taraf ülkelerden değil, daha ziyade ülke içinden gelmektedir. Dünyanın tüm ülkelerinde benzer ve neredeyse bir biriyle özdeş uygulamalar varken, bu tür isteklerin ülke havacılık şirketlerinden gelmesi çok görünen bir durum olmadığı gibi normal de değildir. Üzerinde dikkatle düşünülmesi gereken bir konudur. Bu tür anlaşmalarda ideal durum, kazan-kazan içerikli olanlardır. Bu nedenle hem adil rekabeti bozmayacak, hem de gerçekten sınırlandırmaları kaldırabilecek anlaşmalar doğal olarak istenebilir. Biz de kurum olarak buna destek verebiliriz. Ama tek taraflı bakış açısı ile balansı bozuk anlaşmalar belli zaman içinde bir taraf aleyhine durumlar oluşturabilir. Yukarıda belirtmeye çalıştığım gibi de geri dönüşü de kolay değildir.

Bu nedenle Open-Skies konusu, topyekûn olarak uygulamaya alınabilecek bir politika değildir. Ülke bazında bu konu üzerinde tüm tarafların fikir birliği sağlanarak yapılması gerekliliği vardır. Böyle bir görüş sorulduğunda, kurumumuz üzerine düşen görüşü yıllara sahip tecrübe ve örnekleri ile bitaraf olarak belirtecektir. Bizim için öncelik Türkiye'nin toplam menfaati olacaktır.

# WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?



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

WCA Leading the World in Logistics Partnering

Join the world leader in logistics partnering.

**www.wcaworld.com**

# DÜNYA AVUCUMUZUN İÇİNDE

ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya çok geniş bir coğrafyada 81 lojistik merkeziyle hizmet veriyoruz.

BGL BARSAN GLOBAL LOJİSTİK

444 4 245
www.barsan.com
info@barsan.com