www.lojistikhatti.com

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

ARALIK 2023 YIL 29 SAYI 12

İHRACATTA YEŞİL LOJİSTİK DÖNEMİ

Bakan Abdulkadir Uraloğlu

Ulaşımda hedef SIFIR EMİSYON

Adil Pelister - İKMİB

Kimyacılar yurt dışında DEPO ARIYOR

Mustafa Gültepe - TİM

Demiryolunun payı ARTIRILMALI

R. Onur Kılıçer - AKİB

Akdeniz lojistikte EL YÜKSELTİYOR

Jak Eskinazi – EİB

Navlunda rüzgar TERSİNE DÖNDÜ!

Ticaret Bakanlığı'ndan lojistik sektörüne yeni destek müjdesi

Borusan Lojistik yapay zekayı tüm süreçlerine yayıyor

hiper lojistik 100.YIL

SPARE PARTS

PAN 360 SUSTAINABILITY

Zaman odaklı yedek parça lojistiğinde

PAN FARKI

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

PAN LOGISTICS

Uçak, gemi, otomotiv, medikal ekipman ve makina yedek parça taşımacılığı

BATU LOGISTICS

Logistics redefined

Mükemmel Lojistik Operasyonlarda İzimiz Var!



444 BATU 2288

batulogistics.com | info@batulogistics.com

Her Yüke Uygun Çözümler !

www.hiperlojistik.com
www.hiperproject.com.tr

Parsiyel - Minivan - FTL - Lowbed



bu sayıda...

26 Ulaşımda hedef sıfır emisyon...


Bakan Abdulkadir Uraloğlu

28 Lojistik sektörüyle birlikte yeşil süreci fırsata dönüştürebiliriz


Mustafa Gültepe

32 Navlunda rüzgar tersine döndü!


Jak Eskinazi

36 Kimyacılar yurt dışında depo arıyor!


Adil Pelister

37 Akdeniz lojistikte el yükseltiyor


R. Onur Kılıçer

48 Lojistik Vizyon: Pandemi sonrası bitmiş araç lojistiğindeki değişimler


Tevfik Diker

» İÇİNDEKİLER



DOSYA

İHRACAT, SANAYİ & LOJİSTİK

28 Lojistik sektörüyle birlikte yeşil süreci fırsata dönüştürebiliriz
30 Hiper Lojistik'ten, ihtiyaca özel çözümler
32 Navlunda rüzgar tersine döndü!
34 Lima Lojistik, fuar lojistiğini yeni bir boyuta taşıyor
36 Kimyacılar yurt dışında depo arıyor!
37 Akdeniz lojistikte el yükseltiyor
38 Gökerplast, mühürleriyle nakliye süreçlerini güvence altına alıyor!
40 Lojistik sektörüne yeni destek müjdesi!
43 Limanların ihracat yükü yüzde 8 arttı

HABERLER

20 Türkiye ve Akdeniz, Kuzey Avrupa'ya bağlanıyor!
21 Doğru lojistik kontratlar tedarik zincirinde riski azaltıyor
22 Borusan Lojistik, yapay zekayı tüm süreçlerine yayıyor
25 UTİKAD'ın yeni başkanı Bilgehan Engin oldu
46 Lojistikte siber güvenliği artırmak için 4 ipucu!
47 'Yeşil Lojistik Belgesi' başvuruları 1 Ocak'ta başlıyor
48 Lojistik Vizyon: Pandemi sonrası bitmiş araç lojistiğindeki değişimler
52 UND'de başkan adayları projelerini açıkladı!
55 LogD, yarım milyon kg karbon ayak izinin önüne geçti

LOJİSTİK GÜNDEM

44 Seyhan Gülhan: Lojistikte Sürdürülebilirlik



YENİ DÖNEM İÇİN YOL HARİTAMIZI BELİRLEDİK

BİLGEHAN ENGİN
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı



DEMİRYOLUNUN İHRACAT TAŞIMALARINA ETKİSİ

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

BİR KUŞAKLA BİRLİKTE BÜYÜDÜK ŞİMDİ DE ONLARLA BERABER BÜYÜMEYE DEVAM EDİYORUZ.

ÇEYREK ASIRLIK TECRÜBEMİZLE 1997'DEN BERİ GELECEĞİ TAŞIYORUZ. 25 YILDIR DÜNYANIN 5 KITASINDA **HER ZAMAN BİR YOLUNU BULUYORUZ.**



25.yıl

GALATA ALPI

TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

Great Place To Work. Certified OCA 2022-OCA 2023 TURKEY

Best Workplaces™ for Millennials Great Place To Work. TÜRKİYE 2022

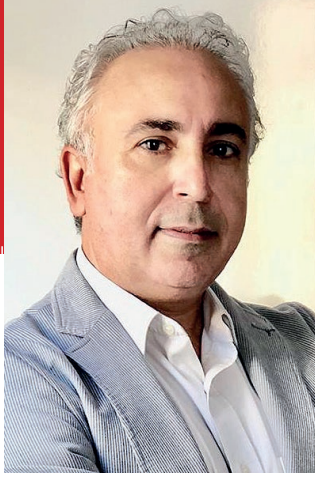
Best Workplaces™ for Women Great Place To Work. TURKEY 2021

+90 850 755 0 458

galpi.com.tr

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr



2024'TE LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜ NELER BEKLİYOR?

Savaşlar, deprem, ekonomik krizler gibi zorluklarla geçen 2023 yılını geride bırakıyoruz. 2024 yılına girmemize sayılı günler kala geçen yıla bakıp, gelecek yılda neler beklediğimizin muhasebesini yapıyoruz.

Pandemi döneminde ivme kazanan ve ciddi anlamda karlılık yakalayan lojistik sektörü, 2023'te küresel ekonomideki yavaşlamaya bağlı olarak daralma içine girdi. Düşen navlun fiyatları sektörde daralmalar yarattı. Ancak yatırımlar, satın almalar ve büyüme devam etti. Küresel lojistik pazarı 2023 yılını 18 trilyon doları aşan bir büyüme rakamıyla kapatacak.

2023 yılına "temkinli iyimserlikle" giren Türk lojistik sektörü ise, bu dönemde küresel alanda oluşan risklere karşı, bölgesel alandaki fırsatları değerlendirerek kazanımlar elde etmeye çalıştı. Operasyonel verimliliği artıracak teknoloji ve dijitalleşme yatırımları sürdü. Sürdürülebilirlik ve yeşil çözümlere olan ilgi arttı. Çevre dostu taşıma modlarının geliştirilmesi, çevreci araçlar ve alternatif enerji kaynaklarının kullanımına yönelik yatırımlar hızlandı. Türk lojistik sektöründe yabancı payı arttı.

2024'e yine sisli bir ortamda giriyoruz. Küresel ve yerel ekonomide yaşanacak gelişmeler nedeniyle 2024'ün zor bir yıl olması bekleniyor. Küresel pazarda ekonomik yavaşlamaya neden olan sıkı para politikaları, 2024 yılının ilk yarısında da devam edecek. Enflasyonun yeni yılda gerilemesi bekleniyor. Jeopolitik gerginlikler ve buna bağlı olarak enerji krizi riski 2024 yılına da sarkıyor. ABD ile Çin arasındaki ayrışma 2024 yılında da sürecek. 2024'te küresel ekonomide yüzde 2,5, ticarette ise yüzde 3,3 gibi bir büyüme bekleniyor.

Türkiye için ise yerel seçimler nedeniyle ilk üç aya karamsar bakılıyor. İkinci üç aydan sonra tablonun değişmesi bekleniyor. Yükselen maliyetler, artan rekabet ve sürekli değişen piyasa koşullar nedeniyle 2024, özellikle orta ölçekli firmalar için ayakta kalmanın çok zor olacağı bir yıl olacak. Ancak zorluklar ve krizler fırsatları da getiriyor. Bunu gören ve değerlendirenler olacak.

Sektörde dönüşüm hızla devam edecek. Lojistiğin geleceği; otomasyon ve robot teknolojisi, son kilometre teslimat çözümleri, sürdürülebilirlik, blockchain teknolojisi, büyük veri ve analitik tarafından şekillendirilecek. Lojistik sağlayıcıları bu trendleri benimseyerek verimliği artırırken, maliyetleri azaltacak ve daha iyi müşteri hizmetleri sayacak. Bu trendlerin nasıl gelişeceğini ve lojistik sektörünü nasıl etkileyeceğini birkaç yıl içinde daha da iyi göreceğiz.

Herkese sağlıklı, mutlu ve başarı dolu bir yıl diliyorum.

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 MATBAA
Anadolu Caddesi No: 50/3
Kağıthane / İSTANBUL

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

Great Place To Work. Certified ARA 2022-ARA 2023 TÜRKİYE

lima LOGISTICS

lima GREEN powered by erguvan

FAIR Events LOGISTICS



limalogistics.com 0850 203 54 62 /limalogistics

THY, Vietnam Airlines ile işbirliğini genişletiyor

Türk Hava Yolları (THY), Vietnam Airlines ile imzaladığı iyi niyet anlaşmasıyla etkin işbirliği portföyüne yeni bir ortaklık daha ekledi. THY'nin hava kargo markası Turkish Cargo özelinde imzalanan anlaşmasıyla iki ülke bayrak taşıyıcısının arasındaki işbirliğinin genişletilmesi hedefleniyor. Türkiye Cumhuriyeti Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde gerçekleştirilen imza töreninde konuşan



THY Genel Müdürü Bilal Ekşi, "Dünya havacılığının ibresinin Batı'dan Doğu'ya kaydığı zamanımızda hiç şüphesiz bu gayretlerimiz çok daha anlamlı. Vietnam Airlines ile şimdilik hava kargo markamız Turkish Cargo nezdinde başlattığımız, fakat ilerleyen süreçte farklı kategorilerde de geliştirmeyi planladığımız işbirliğimizin her iki ülke ve her iki bayrak taşıyıcı havayoluna hayırlı temenni ediyorum." dedi. Vietnam Hava Yolları Yönetim Kurulu Başkanı Dang Ngoc Hoa ise işbirliğine ilişkin şunları söyledi: "Türk Hava Yolları ile karşılıklı fayda temelinde tesis ettiğimiz iş birliğimiz çerçevesinde iş ortağımız, Vietnam transit noktası üzerinden Okyanusya ve Kuzey Doğu Asya bölgelerine erişim sağlayabilecekken, Vietnam Hava Yolları olarak biz de Türk Hava Yolları'nın 345 destinasyona ulaşan benzersiz erişim ağından istifade edebileceğiz. Vietnam'ın Asya-Pasifik bölgesinin önde gelen lojistik merkezlerinden biri hâline gelmesine katkı sağlayacak bu iş birliğinin her iki havayolu şirketine de fayda sağlamasını diliyorum."

Arkas konteyner gemi filosunu 50'ye çıkardı

Kendi işlettiği gemilerle Karadeniz, Akdeniz ve Batı Afrika limanları arasında haftalık düzenli hat taşımacılığı yapan Arkas Line, filosuna üç yeni konteyner gemisi ekledi. Norveç merkezli konteyner işletmecisi MPC Container Ships'ten aldığı Alman yapımı gemiler olan 1.223 TEU'luk Öykü A, 1.440 TEU'luk Onur G. ve yine 1440 TEU'luk Denis A. ile Arkas Line, TEU kapasitesini 4 bin 101 artırarak 87 bin 335'e çıkardı. Haftalık 35 servisi bulunan ve dünyada 68 limana uğrak yapan Arkas Line, haftalık servis verdiği bazı hatlara ilave gemiler ekleyerek güçlendirme yapıyor. Türkiye'nin en büyük konteyner gemi filosuna sahip şirketlerinden Arkas Line, dünyanın en büyük armatörleri sıralamasında ise ilk 30'un arasında bulunuyor. Yeni alımlarla birlikte konteyner gemi sayısını 50'ye çıkaran Arkas'ın filosunda ayrıca 6 bunker 1 dökme yük gemisi bulunuyor. Filosundaki ileri yaşta, CII performansı düşük olan gemileri yeni regülasyonlara uyumlu gemilerle değiştirmek amacıyla harekete geçen Arkas Line, 2011 baz yılına göre yüzde 21'in üzerinde emisyon azaltımı gerçekleştirirken 2025 yılına kadar operasyonel iyileştirmelerle emisyonlarını yüzde 30 azaltmayı hedefliyor.





NGL İskandinav ülkelerine taşımalarını %22 artırdı

İsmini "kuzeyden" alan Norther Global Logistics (NGL), Finlandiya ve Viking kökenli İsveç, Norveç, Danimarka ile Türkiye arasında kurduğu ağını güçlendirmeye devam ediyor. NGL Kurucu Ortağı Ferhat Emanetoğlu, dünyanın refah düzeyi en yüksek ülkeleri arasında yer alan İsveç, Norveç, Danimarka ve Finlandiya'nın, Türkiye için önemli bir pazar haline geldiğini belirtti. Ocak-ağustos döneminde Türkiye'nin İskandinav ülkeleri ile dış ticaretinin rekor tazelediğini hatırlatan Emanetoğlu, "Bölge ülkelerine taşımalarımızı son iki yılda yüzde 22 artırdık. İsveç, Norveç, Danimarka ve Finlandiya'ya yoğunlukla tekstil, otomotiv, madeni eşya ve mobilya ürünleri, meyve-sebze, makineler, mekanik cihazlar, elektrikli makine ve cihazlar ile plastik ve mamulleri taşıyoruz" diye konuştu. Uluslararası taşımacılık faaliyetlerini kara yolu ağırlıklı yürüttüklerini, talebe göre hava, deniz ve demir yolu ile intermodal taşımacılık yaptıklarını dile getiren Emanetoğlu, şunları da kaydetti: "Komple veya parsiyel ithalat ve ihracat yükleri için her iki günde bir sefer düzenliyoruz. Acil gönderiler için minivanlarımızla da hizmet veriyoruz. En zorlu hava koşulları ve küresel şartlarda dahi ülkemizin bu bölgeyle ticaretinin kesintisiz sürmesi için elimizden geleni yapıyoruz."

TÜRKİYE, IMO KONSEY ÜYELİĞİNE YENİDEN SEÇİLDİ

Birleşmiş Milletlerin denizcilik alanındaki ihtisas kuruluşu olan ve dünya denizcilik standartlarını belirleyen Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) 33. Dönem Genel Kurulu'nda Konsey üyeliği seçimleri yapıldı. Türkiye, IMO Konsey üyeliğine yeniden seçildi. Seçim sürecine ilişkin bilgi veren Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, "Türkiye, IMO Konsey üyeliğine 143 ülkenin desteğiyle tarihindeki en yüksek oyunu alarak üst üste 13. kez seçildi" ifadesini kullandı. Uraloğlu, Türkiye'nin C kategorisinden seçildiğini ve IMO'nun karar organı niteliğindeki Konseyin 40 karar verici ülkesinden biri olduğunu aktardı. Bu üyelikle Türkiye'nin, uluslararası toplumun güvenini kazanarak IMO Konseyindeki yerini koruduğunu vurgulayan Uraloğlu, şunları kaydetti: "Örgütün karar alma ve yürütme organını teşkil eden IMO Konseyine 1999'dan bugüne kadar kesintisiz seçilen Türkiye, uluslararası denizcilikteki etkin rolü sayesinde bu göreve yeniden layık görülmüştür. Seçimlerde aldığımız desteğin arkasında denizcilik alanında uluslararası düzenlemelere uygun olarak benimsediğimiz başarılı politikalar ve atılan somut adımların yanı sıra IMO'nun çalışmalarındaki etkin varlığımız ve ülke görünürlüğümüz yer almaktadır."



360 PAY



Full circle solutions

Supporting transport everywhere

Ro-Ro geçişleri
Otoyol ve vergiler, KDV iadeleri
Nakit yönetim uygulamaları
Demiryolu Intermodal

Tecrübeli ve konusunda uzman ekibimize güvenebilirsiniz

360pays.com

BARBAROS MAH. MOR SÜMBÜL SOK. - VARYAP MERIDIAN BUSINESS I BLOK
KAT:13 D:179-180 ATAŞEHIR - 34746 ISTANBUL

KISA

Mars, Türkiye'nin en etik şirketlerinden biri oldu

Mars Logistics, Etik Değerler Merkezi Derneği (EDMER) tarafından her yıl düzenlenen ETİKA Türkiye'nin En Etik Şirketleri Ödülleri'nde bu sene beşinci kez ödüle layık görüldü. Şirketler Etik Değerler/Etik Kültür, İtibar Yönetimi, Kurumsal Yönetim, Kurumsal Sosyal Sorumluluk, Liderlik/Yaratıcılık/Önderlik ve Uyum Yönetimi olmak üzere 6 kategoride toplam 107 soruya verdikleri cevaplar doğrultusunda etik uygulamalara uygunlukları yüz puan üzerinden değerlendirildi. Yönetimlerinde iş ahlakı ve etik değerlere bağlı olarak faaliyetlerini sürdürme konusunda titiz davranan şirketlerin seçildiği Etika Türkiye Etik Ödülleri'nde bu sene 22 firma ödüllendirildi. Mars Logistics, bu sene beşinci kez Türkiye'nin en etik şirketleri arasında yer aldı. Çalışanların güvenilir ve tutarlı bir duruş sergilemeleri, ticari ve özel bilgilerin korunması, çıkar çatışmalarından kaçınılması, rüşvet alınmaması, saygı ve nezaket kuralları gibi uyulması gereken etik prensipler Mars Etik Değerler Rehberi'nde yayınlanıyor. Ayrıca İç Denetim, Risk Yönetimi ve Uyum Bölümü tarafından belirli periyodlarda çalışanlar için eğitim düzenleniyor.



DHL Express Türkiye, yeni hizmet merkezini Denizli'de açtı

DHL Express Türkiye, Denizli'de yeni hizmet binasının açılışını gerçekleştirdi. Hizmet binasını toplam 953 bin euro değerinde yatırımla yaklaşık 4 kat büyüten DHL Express Türkiye, 730 metrekaresi operasyon alanı olmak üzere toplam 1050 metrekare büyüklüğündeki tesisinde müşterilerine hizmet vermeye başladı. Şirketin sürdürülebilirlik hedeflerine uygun şekilde kurulan Denizli Hizmet Merkezi, güneş enerjisi santralleriyle kendi elektrik enerjisini üretiyor. Merkezde ayrıca 6 adet elektrikli araç şarj istasyonu altyapısı da bulunuyor. Türkiye'de ihracatçılığı desteklemek adına Denizli'de önemli bir yatırımı yaptıklarını belirten DHL Express Türkiye Genel Müdürü Volkan Demiroğlu, "Denizli'ye bu verdiğimiz servisle, hizmetle ve özellikle iş ortağımız dediğimiz müşterinin işini geliştirmek anlamında yaptıklarımızla gurur duyuyoruz. Sürdürülebilirlik yatırımlarımızla, güneş enerjisi santralleriyle kendi elektrik enerjisini üreten bir merkez burası. 6 adet elektrikli araç şarj istasyonu altyapısı da mevcut. Hedefimiz tüm araçlarımızı elektrikli hale getirmek. Dünyada da amacımız bunu her yere yaymak. 2050 yılında karbon emisyon hacmi harcamamızı sıfıra indirmek gibi iddialı bir hedefimiz var. Bunun için Denizli bizim açımızdan böyle önemli bir mihenk taşı oldu. Bugün burada akşam saat beşte aldığımız bir gönderiyi Avrupa'da, Amerika'da ertesi gün sabah saatinde dağıtabilecek kapasitemiz, hizmet ağımız var" ifadelerini kullandı.





Akca Lojistik operasyonlarına e-ticaret dopingi

Türkiye'de lojistik sektörünün büyüme potansiyeli en yüksek sektörlerden biri olduğuna dikkat çeken Akca Lojistik Genel Müdürü Enes Akça, son yıllarda katlanarak büyüyen e-ticaret ve mikro dağıtımın bu gelişimin öncüsü olduğunu söyledi. Bu yoğun dönemde güçlü lojistik altyapısına sahip şirketlerin, müşterilerine en iyi alışveriş deneyimini yaşatacağını belirten Enes Akça, Akca Lojistik'in e-ticarette yoğunluğun arttığı kasım ayı kampanya döneminde de iş ortaklarının ihtiyaçlarına odaklanarak kişiselleştirilmiş çözümler sunduklarını ifade etti. Enes Akça, şunları aktardı: "Akca Lojistik olarak farklı illerdeki toplam 350 bin metrekare depo alanımız, 2 bini aşkın çalışanımız ve sürekli geliştirdiğimiz IT altyapımızla bizler de iş ortaklarımızın bu yoğun dönemlerinde işlerini kolaylaştıracak çözümler sunuyoruz. Araç filomuzla mikro dağıtım alanında son kullanıcıya, perakende ve e-ticaret tarafında teslimatlarımızı gerçekleştiriyoruz. E-ticaret sektörünün, yılı yaklaşık 1,3 trilyon lirayla kapatması bekleniyor. 2023 yılının ikinci yarısında yatayda müşteri portföyümüzü genişleterek Kasım ayı e-ticaretteki artışın etkisiyle oluşturduğumuz kapasitemizi yüzde 25 oranında artırdık. Paydaşlarımıza 'Akca Teknoloji' çatısı altında teknolojik çözümler geliştirme ve uygulama hizmeti veriyoruz. Hedeflerimiz arasında, operasyonel verimliliği artırmak için teknolojik yatırımlara ağırlık vermek ve süreç iyileştirmeleri de yer alıyor."

ALIŞAN LOJİSTİK'E 'MALİYET VERİMLİLİĞİ' ÖDÜLÜ

Alışan Lojistik, "Future of Cloud & AI 2023" Zirvesi'nde "Maliyet Verimliliği" kategorisinde "Derin Öğrenme ve Görüntü İşleme Teknikleriyle Resmi Evrakların Takibi ve Kontrolü" projesi ile ödüle layık görüldü. Alışan Lojistik adına ödülü alan BT Nakliye Yazılımları Şefi Sinem Bahar, son yıllarda teknolojiye yaptıkları yatırımların karşılığını almaktan ve sektöre ışık tutmaktan dolayı duydukları mutluluğa değindi ve "Söz konusu proje ile, yükün teslimatından sonra merkez ofisimize gelen imzalı ve kaşeli evrakların derin öğrenme ve yapay zeka teknolojisi ile üzerindeki bilgilerin alınıp veri tabanına yazılması ve sonrasında ERP sistem ile karşılaştırılıp veri doğruluğunun sağlanması amaçlanıyor" açıklamasında bulundu. Bahar ayrıca, 1 Ocak 2024 tarihi itibari ile iş süreçlerinin bir parçası olarak aktif çalışması planlanan bu proje ile TEKNOFEST 2024'e katılacaklarının da bilgisini verdi. T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından onaylanan 13 Ar-Ge merkezinin ikisine sahip olan ve İstanbul ile Konya bölgelerini kendisine bu manada üst ilan etmiş olan Alışan Lojistik Ar-Ge Merkezi'nde 50'ye yakın uzman çalışıyor. Merkezleri ile ilgili de açıklamada bulunan Bahar, "Burada bilgi teknolojileri anlamında gerçekleştirdiğimiz çok önemli işler var. Bu kapsamda fiziksel altyapı yenilemesi yolu ile teknoloji ve dijitalizasyon anlamında çağın gereklerine uygun yeni çalışma ve iş yapış modülleri tasarlayarak, sektörde daima fark yaratacak adımlar atmaya, projeler üretmeye, dijital dönüşüm ve teknolojinin etkin kullanımı konularında yatırımlarımıza devam edeceğiz" dedi.




INTERNATIONAL
2024
Volkswagen
Amarok
Pick-up Award
Uluslararası Pick-up Ödülü'nü
3. kez alan ilk model
Yeni Amarok, her hâliyle zirvede
Yeni Amarok, yenilenen özellikleri ve teknolojisi ile
Uluslararası Pick-up Ödülleri'nde "Yılın Pick-up"ı seçildi.
Yeni Amarok'la her hâlimizle her zaman öndeyiz.
Amarok
Amarok
Amarok
Ticari Araç
Doğuş Otomotiv | Trafik Hayattır | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans
Fotoğraftaki araçların görüntüsü satışa sunulan modellerimizinkinden farklılık gösterebilir.
Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi
Castrol
www.vw.com.tr

KISA

Hubtic şirketlerin lojistik kaynaklı emisyonlarını ölçecek ve raporlayacak



Dijital lojistik şirketi Hubtic, hizmet verdiği her ölçekten şirketin karbon emisyonu ölçümlerine yönelik süreçleri yönetmek üzere İngiltere merkezli teknoloji şirketi Pledge ile iş birliği yaptı. İş birliği kapsamında Hubtic, müşterilerinin karayolu, denizyolu ve Ro-Ro taşımacılık esnasında oluşan emisyonlarının izlenmesi, ölçülmesi ve raporlanmasını sağlayacak. Hubtic CEO'su Abdullah Cansu, Pledge ile yaptıkları iş birliği hakkında bilgi verdi. Özellikle Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın (AYM) çevresel yönetim ve ticaret anlayışını yeniden şekillendirdiğini söyleyen Cansu, "Avrupa'daki şirketler artık sürdürülebilirliği odağına alan ve bu alandaki faaliyetlerini raporlayabilen tedarikçileri tercih edecek. Dolayısıyla karbon emisyonlarının raporlanması hem Avrupa'ya direkt ihracat yapan şirketleri hem de bu ihracatçı şirketlerin tedarikçisi olan KOBİ'leri ilgilendiriyor. Biz de müşterilerimizin Kapsam 3 emisyonlarını onlar adına izlemek, ölçmek ve raporlamak için bu alanda çözümler sunan teknoloji şirketi Pledge ile iş birliği yaptık" dedi. Pledge CEO'su ve Kurucu Ortağı David de Picciotto ise "İşletmelerin tedarik zinciri karbon emisyonları raporlama konusundaki karmaşık süreçlerine rehberlik etmek ve Kurumsal Sürdürülebilirlik Raporlama Direktifi (CSRD) yükümlülüklerini yerine getirmelerine yardımcı olmak için Hubtic ile birlikte çalışmaktan heyecan duyuyoruz. Pledge olarak, daha sürdürülebilir bir tedarik zinciri oluşturmak için ihtiyaç duyulan ürün ve hizmetleri sunuyoruz. Hubtic'in Pledge ile iş birliği yapması da çevresel sorumluluğa olan bağlılıklarının ve ürünümüzün gücünün bir kanıtı" diye konuştu.

TGL'den Dünya Şoförler Günü için belgesel



TET Global Lojistik, 30 Kasım Dünya Şoförler Gününü bünyesinde görev yapan şoförlerin katılımıyla hazırladığı bir belgesel ile kutladı. TET Global Lojistik tarafından 30 Kasım Dünya Şoförler Günü nedeniyle hazırlanan belgeselde; Sıvı kimyasal hammadde taşımacılığında liderliği üstlenen şoförlerin ekonomideki kritik rolü ve önemi vurgulandı. Lojistik sektöründe şoförlerin ekonomik kalkınmanın baş kahramanları olduğunu belirten TET Global Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Can Yalçın, şunları aktardı: "Dünya şoförler günü nedeniyle hazırladığımız bu belgeselle Türkiye'nin ekonomik çarklarını döndüren, yolların kahramanları şoförlerimizin cesareti ve özverilerini dile getirmek istedik. Sıvı kimyasal hammadde taşımacılığında, fedakarlıkları ve özverileriyle hassas ürünleri güvenle taşıyarak hayatımızı şekillendiren şoförlerimiz; her bir kilometrede, her bir sevkiyatta Türkiye'nin ticaret elçiliğini yapıyorlar. Yolların kaptanları olan şoförlerin ekonomide kilit bir role sahip olduğunu belirten Can Yalçın, Her bir şoför, sadece bir görevi yerine getirmiyor. Ülke ekonomisinin büyümesine ve ticaretine yön veren stratejik partnerlerimiz, yol arkadaşlarımızdır. Türkiye'nin ekonomik kalkınmasında da kilit role sahip her biri kahramanımızın dünya şoförler gününü kutluyorum. 30 Kasım Dünya Şoförler Günü nedeniyle sektörde cesur yürekleri selamlıyor ve onlara olan derin şükranlarımı sunuyorum."



MNG Kargo'ya üç yeni ISO sertifikası

MNG Kargo gerçekleştirdiği faaliyetler sonucunda ilgili standartları sağlayarak ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi, ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi ve ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikalarını almaya hak kazandı. Konuya ilişkin açıklamalarda bulunan MNG Kargo Ticari Faaliyetlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Veysi Armağan Kesen, "Dağıtım altyapımızın ekolojik etkisini minimize etmek hedefiyle elektrikli araçlara yatırım yaparak filomuzu genişletiyor, yüzde 100 geri dönüşümlü malzemeden üretilen doğa dostu kolilerimiz ve kargo poşetlerimiz ile hem çevremizi hem de müşterilerimizin ürünlerini koruyoruz. 10.000 fidanı toprakla buluşturduğumuz 'MNG Kargo Ormanı' ile ağaçlandırma çalışmalarına destek oluyor, Laska iş birliğiyle başlattığımız atık lastik geri dönüşüm projemizle de sürdürülebilirlik alanındaki öncü rolümüzü pekiştiriyoruz. Bu özverili çalışmalarımız ile ISO 14001 Çevre Yönetim Sistemi sertifikasına sahip olmanın mutluluğu içindeyiz. Müşteri odaklı bir yaklaşım çerçevesinde, müşteri memnuniyetine verdiğimiz önem ve sürekli olarak hizmetlerimizi iyileştirme konusundaki çalışmalarımız sonucunda ise ISO 10002 Müşteri Memnuniyeti Yönetim Sistemi sertifikasını almaya hak kazandık. Son olarak, çalışan güvenliğini sağlayarak ve yasal düzenlemelere uygun bir çalışma ortamı oluşturarak ISO 45001 İş Sağlığı ve Güvenliği Yönetim Sistemi sertifikasının da sahibi olduk. İlerleyen dönemde de sahip olduğumuz kalite sertifikalarının verdiği sorumlulukla faaliyetlerimize devam edeceğiz" dedi.

EVOLOG LOJİSTİK'TE ÜST DÜZEY ATAMA

Bu yıl sektördeki 10. yılını kutlayan EvoLog Lojistik, şirketin "Kontrat Lojistiği Direktörü" görevine Levent Çakıcı'yı atadı. Anadolu Üniversitesi İşletme Fakültesi'nden mezun olan Levent Çakıcı, lojistik, depolama ve tedarik zinciri konularındaki 28 yıllık kariyeri boyunca birçok başarıya imza attı. 1995 yılında Aktif Dağıtım A.Ş'de Lojistik Operasyon Müdür Yardımcısı olarak kariyerine başlayan Çakıcı, 2003-2005 yılları arasında Aras Lojistik Ltd. Şti.'nde Depo Operasyonları Sorumlusu olarak görev aldı. Daha sonra 2005-2007 yılları arasında Mars Lojistik'te İş Geliştirme Uzmanı olarak çalıştı. Ardından 2007-2021 yılları arasında Mars Lojistik bünyesinde çeşitli önemli pozisyonlarda bulundu ve son olarak 2021-2023 yılları arasında Mars Lojistik'te Kontrat Lojistiğinden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı olarak görev yaptı. Levent Çakıcı, Evolog'un kontrat lojistiğindeki uzmanlığını daha da güçlendirmek için değerli bir katkı sağlayacak. Evolog, bu atama ile birlikte büyüme ve başarı yolculuğunu, bir adım daha ileri taşımayı hedefliyor.



PCN en iyi iş ortağı olarak BATI Innovative Logistics'i seçti



12-14 Kasım tarihleri arasında gerçekleşen Project Cargo Networking (PCN) 12. Yıllık Zirvesi'nde farklı kategorilerdeki ödülleri sahipleriyle buluşturdu. BATI Innovative Logistics, Avrupa'nın En İyi İş Ortağı Kategorisinde ödüle layık görüldü. Tayland'da gerçekleşen prestijli ödül törenine BATI Innovative Logistics'i temsilen bu yıl Proje Kargo ve İş Geliştirme Müdürü George Kile katıldı. BATI Innovative Logistics Uluslararası Satış Direktörü Kaan Aydın, bu başarıyla ilgili yaptığı açıklamada, "Bu ödül, şirketimizin müşterilere sunduğu değeri ve kalite standartlarımızı yansıtmaktadır. PCN meslektaşlarımızın gösterdiği bu güven, bizim için büyük bir onurdur. BATI Innovative Logistics olarak, müşteri odaklı yaklaşımımızla sektördeki liderliğimizi sürdürmeyi taahhüt ediyoruz" dedi.

Diginak.com, 2024 yol haritasını açıkladı



Lojistik teknolojisi alanında Fintek dikeyinde pazar liderliğini hedefleyen Diginak.com, son 3 yılda toplam 25 katın üzerinde birleşik büyüme gerçekleştirdi. Diginak.com, 2024 yılında şirket değerini 50 milyon dolara çıkartmayı hedefliyor. Küresel fintek şirketlerinin yaklaşık yüzde 90'ının yapay zekâ ve makine öğrenimine dayalı olarak çalıştığını hatırlatan Diginak.com CEO'su Oğuzhan Karaca, "2024 yılında dijital nakliye platformumuza yapay zeka alanında yatırım yapmaya devam edeceğiz. 2024 yılında ajandamızda; sürdürülebilirlik, yeşil ve dijital dönüşüm projeleri de bulunmakta. Önümüzdeki sene sürdürülebilirlik raporlama yapan şirketlerin çözüm ortağı olmayı ve yeşil lojistik alanında da yatırım yapmayı hedefliyoruz. Türkiye ile birlikte, Ortadoğu ve Asya'da Lojistik Teknolojisi odaklı Fintek alanında lider bir şirket olma misyonu ile çalışmalarımıza yön veriyoruz" dedi. Karaca, 2024'te dijital nakliye alanında öne çıkacak teknolojilere dair ise şu bilgileri verdi: "2024'te dijital lojistik, daha akıllı, daha çevresel olarak sürdürülebilir ve daha verimli bir geleceğe doğru evrilecek gibi görünüyor. Akıllı ve otomatize depolama sistemleri, blockchain tabanlı tedarik zinciri izleme alanında yeni yatırımlar yapılacağını öngörüyoruz. Çevre dostu ve sürdürülebilir lojistik çözümleri ise daha çok öne çıkacak. Sürdürülebilirliği artırma, elektrikli araçlar, enerji verimliliği ve karbon ayak izi azaltma stratejileri, dijital lojistik çözümlerinin temelini oluşturacak. Büyük veri analitiği, yapay zeka ve makine öğrenimi, tedarik zinciri profesyonellerine gelecekteki talepleri daha doğru bir şekilde tahmin etme konusunda yardımcı olacak. Bu sayede stok yönetimi optimize edilecek ve tedarik zinciri maliyetleri azaltılacak."



Logista Global 3. ülke otomotiv taşımalarında payını artırıyor

Binek otomobilde dış ticaret hacmi rekor kırarken uluslararası taşımacılık talebi de hızla arttı. Hibrit otomobillerin ihracatında, elektrikli otomobillerin ise ithalatında rekor görüldü. Logista Global Logistics'in Genel Müdürü Zeynep Akman, "Bitmiş otomobil dâhil otomotiv taşımalarımızı son teknoloji ile donatılmış araçlarımız ve deneyimli ekip arkadaşlarımızla yürütüyoruz" dedi. Akman, otomotiv sektörüne yönelik çözümlerinde, Avrupa ve Asya'daki yaygın acente ağı ve güçlü lojistik altyapıları ile öne çıktıklarını anlattı. Ortaya çıkabilecek sorunları önceden öngörüp derhal müdahale etiklerinin altını çizen Akman, böylece teslimattaki gecikmelerin önüne geçtiklerini belirtti. İhtiyaca göre teknik çözümler ürettiklerini vurgulayan Akman, "İki taşıtı aynı dorseye yükleyebiliyoruz, otomobil, minibüs ve SUV araçların büyüklüğüne göre standart dışı yükleme çözümleri de oluşturuyoruz" dedi. Akman, "Otomotiv lojistiğinde verimlilik ve müşteri memnuniyeti odaklı hizmet sunuyoruz. Bu alanda 3. ülke taşımalarında da tercih edilirliğimiz her geçen gün artırıyor. Japonya'dan Derince Limanı'na gelen bitmiş otomobilleri Türkmenistan'a taşıyoruz. Sene sonuna kadar 500 adet otomobil yani 250 standart ve sal kasa yüklemesi gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

ARAS KARGO, 'KARGONU ESNAFTAN GÖNDER'İ HİZMETE ALDI

Aras Kargo, "Aras Burası Esnaftan Gönder" hizmetini tüketicilerle buluşturdu. Tüm Türkiye'yi kapsayan ve Kasım ayı itibarıyla uygulamaya geçen 'Aras Burası Esnaftan Gönder' hizmeti ile tüketiciler artık evlerine en yakın esnaftan kargosunu kolayca gönderebiliyor. Türkiye'de ilk ve tek olan 'Aras Burası Esnaftan Gönder' hizmetini hayata geçirmiş olmaktan büyük mutluluk duyduklarını ifade eden Aras Kargo Genel Müdürü ve Yönetim Kurulu Üyesi Utku Ayyarkın şunları söyledi: "Aras Kargo olarak, değişen müşteri ihtiyaç ve beklentilerini göz önüne alarak, gerekli teknolojik altyapıyı oluşturarak tüketicilere esnek hizmetler ulaştırmaya odaklandık. Bu kapsamda müşteri memnuniyetini ve deneyimini ön planda tutarak 'En Yakında, Hep Yanında' prensibiyle hareket ediyoruz. Aras Burası Esnaftan Gönder hizmetimiz de, Türkiye'de bir ilk olarak müşterilerimize sunduğumuz bir ayrıcalık. Müşterilerimiz artık, zamandan ve mekândan bağımsız olarak kargo gönderimlerini şubeye gitmeden teslim etmek istiyor. Bu yenilikçi hizmetle, kargo gönderimini müşterilerimize daha yakın, daha erişilebilir ve daha kolay hale getiriyoruz. Mahallenizde zaten uğradığınız market, kırtasiye veya petshop Aras Kargo şubesine dönüşüyor. Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri dönüşler bizi motive ediyor ve bu hizmeti Türkiye genelinde daha da yaygınlaştırmak için çalışıyoruz."



CEVA, Ferrari ekipmanlarını demiryoluyla taşıyor

CEVA Lojistik, sürdürülebilirlik alanındaki çalışmaları kapsamında lojistik partneri olduğu Scuderia Ferrari'nin ekipmanlarını Kuzey Amerika F1 grand prix yarışlarının üçü arasında demiryolu ile taşıyor. Altı adet 53 fitlik (16 metrelik) konteyner içinde paketlenen yarış ekipmanı, Montreal, Kanada'dan Austin, Teksas'a yaklaşık 2.000 mil yol kat etti ve Austin'den Las Vegas, Nevada'ya kadar yaklaşık 2.000 mil daha yol kat edecek. Ekipmanların 2023 yılı sonuna kadar 130 bin milden fazla yol kat etmesi bekleniyor.

CEVA'nın proje ekibi, üç F1 yarışı arasındaki demiryolu bölümlerini birleştiren çözümün, karbon emisyonlarını hava yoluyla yapılan eşdeğer yolculuğa kıyasla yüzde 90, dört yollu kamyon taşımacılığı çözümüne kıyasla ise yüzde 32 azalttığını hesapladı.

2050 yılına kadar emisyon oranlarında sıfıra ulaşmayı hedefleyen CEVA, demiryolu taşımacılığını Formula 1 Grand Prix programıyla tam zamanlı senkronize edebilmek için demiryolu şirketleriyle birlikte çalıştı. Ferrari de 2030 yılına kadar karbon nötrlüğe ulaşmayı hedefliyor.

CEVA Lojistik CEO'su Mathieu Friedberg, şunları söyledi: "Scuderia Ferrari ile olan ortaklık, büyük markaların lider çözümler sunma konusunda bize duyduğu güvenin altını çiziyor ve bu deneme, lojistikteki sürdürülebilirlik iyileştirmelerinin Formula 1 ve ötesi için karbon emisyonlarını nasıl önemli ölçüde azaltabileceğini gösteriyor. Bu girişim, uzun vadeli vizyonumuzla uyumludur ve müşterilerimizle daha sürdürülebilir ve verimli taşımacılık çözümleri üze rinde yakın çalışma kararlılığımızı ortaya koyuyor."



Scuderia Ferrari Takım Patronu ve Genel Müdürü Frederic Vasseur, "CEVA Lojistik ile birlikte gerçekleştirdiğimiz bu pilot proje, taşımacılığın karbondan arındırılması açısından oldukça ilgi çekici ancak burada durmuyoruz; yeni sürdürülebilir çözümler araştırmaya devam edeceğiz" dedi.



İtalyan Savino Del Bene, Türk Transocean'ı satın aldı

İtalyan nakliye ve lojistik devi Savino Del Bene, Türk nakliye ve taşımacılık şirketi Transocean'ı satın aldığını duyurdu. Şirket yaptığı açıklamada iki şirketin şu an bağımsız olarak çalışmaya devam edeceğini ancak sinerji yaratmak için her fırsatı değerlendireceğini belirtti. İtalyan Savino Del Bene, Türkiye'de 1999 yılından bu yana İstanbul, İzmir ve Mersin'de bulunan ofisleriyle faaliyet gösteriyor. Bu satın alma ile Savino Del Bene Türkiye pazarındaki konumunu sağlamlaştırmayı ve Akdeniz'deki operasyonlarını güçlendirmeyi amaçlıyor.

Savina Del Bene Orta Doğu ve Afrika Bölge Direktörü Nunzio Perna, "Transocean'ın önemli endüstriyel çelik ve alüminyum işletmeleriyle geliştirdiği deneyim ve uzmanlıktan yararlanarak portföyümüzü daha da geliştireceğiz. Transocean'ın satın alınması Türkiye'deki operasyonlarımızı güçlendiriyor ve yeni sinerjiler, iş fırsatları ve istihdam yaratma hedefiyle uzun vadeli yatırımlara olan bağlılığımızı doğruluyor. Transocean ve ekibinin aramızda olmasından çok memnunum" dedi.

MSC, Fransız lojistik şirketi için teklif verdi

Dünya konteyner devlerinden Mediterranean Shipping Co (MSC), hava ve deniz taşımacılığı yapan Fransız lojistik şirketi Clasquin için teklifte bulundu. MSC, şirketin en büyük iki hissedarına, satış yapıp yapmama konusunda karar vermeleri için gelecek yılın ilk çeyreğinin sonuna kadar süre verdi. MSC, teklifini şirketin 325 milyon Euro (351 milyon ABD Doları) tutarındaki kurumsal değeri temel alarak verdiğini açıkladı. Geçen yıl 36,2 milyar Euro net kâr açıklayan MSC, son dönemde büyük ölçekte lojistik altyapısı satın alıyor. Geçtiğimiz ay, İtalya'daki limanlar ile Avrupa'nın geri kalanı arasındaki yük taşımacılığı lojistik ağını genişletmek için İtalya'nın devlet tarafından işletilen Ferrovie dello Stato Italiane ile yeni bir şirket kurdu.

MSC; Ekim ayında İtalyan yolcu demiryolu operatörü Italo'nun %50 hissesini satın almak üzere New York merkezli Global Infrastructure Partners ile bir anlaşma yaptı. Eylül ayında, İspanya'nın ulusal demiryolu yük operatörü Renfe Mercanias'ın canlanmasına yardımcı olacak kazanan ortak olarak seçildi. Ağustos ayında, Milano merkezli hava kargo taşıyıcısı AlisCargo Airlines'ın çoğunluk hissesini satın aldı. Gianluigi Aponte merkezli İsviçre konteyner hattı da Almanya'nın en büyük liman operatörü olan Hamburger Hafen und Logistik'i (HHLA) satın alma sürecinde. Geçtiğimiz yıl, Bolloré Africa Logistics'i satın almak için 6,3 milyar dolar harcadı.



Bolloré Logistics'te Orta Doğu'ya yeni CEO

Bolloré Logistics, Jean-Baptiste Rambaud'un Bolloré Logistics Orta Doğu'nun CEO'su olarak atandığını duyurdu. Jean-Baptiste Rambaud, Dubai'de yerleşik olarak bölgenin kalkınması için çalışacak. Ayrıca şirketin havacılık, sağlık, lüks ürünler ve gıda ve soğutma gibi birçok önemli sektörde büyümesini hızlandıracak yeni projeler başlatacak.

Jean-Baptiste, 2003 yılında Bolloré Grubuna katıldı ve burada Afrika'daki (Kenya, DRC, Zambiya, Mozambik, Nijerya) farklı Operasyon ve Ticari departmanları yönetti. Jean-Baptiste son üç yıldır Bolloré Logistics Orta Doğu ve Güney Asya'da Satış ve Pazarlama Direktörü olarak görev yapıyordu.

Orta Doğu CEO'su olarak atanması, şirketin deneyime ve sektöre ilişkin derin anlayışa dayanan liderliğe olan bağlılığını yansıtıyor. Jean-Baptiste'in liderliğinin, dijital dönüşümün, sürdürülebilirlik kaygılarının ve küresel ticaret karmaşıklıklarının damgasını vurduğu gelişen lojistik ortamında şirketi yönlendirmesi bekleniyor.

Jean-Baptiste, atamaya ilişkin şunları belirtti: "Bu yeni rolü üstlenmekten gerçekten onur duyuyorum ve Orta Doğu bölgesini daha da büyük başarıya taşıyacak olmaktan heyecan duyuyorum. Mevcut takımlarımıza güvenim tam. Birlikte bu bölgenin muazzam potansiyelini daha da geliştirmek için çaba göstereceğiz ve müşterilerimize daha iyi hizmet verebilmek için operasyonlarımızı genişleteceğiz."





Amazon, demir ve denizyolunun kullanımını %50 artırdı

Global e-ticaret devi Amazon, müşteri teslimatlarını ve envanter transferlerini hızlandırmak ve karbon emisyonlarını neredeyse yüzde 50 oranında azaltmak amacıyla son yıllarda Avrupa genelinde paket ve envanter taşımak için kısa deniz yolları ve demiryolunun kullanımını genişletiyor. 2023 yılında demiryolu ve deniz taşımacılığı kullanımımızı yüzde 50 artıran şirket, 100'den fazla demiryolu hattı ve 300'den fazla denizyolu üzerinden ürünlerini dağıtıyor.

Amazon'dan konuya ilişkin yapılan açıklamada şunlar belirtildi: "Demiryolu ve deniz ağlarımız, Cargo Beamer , VIIa , Mercitalia Group , Grimaldi , Stena Line , DFDS ve diğerleri dahil olmak üzere Avrupa demiryolu ve deniz taşımacılığı şirketleri ile ortaklıklar üzerine kurulmuştur. Farklı taşıma modları arasında esnek bir şekilde hareket edebilmek için gemiler, yük trenleri ve kamyonlar arasında kolaylıkla aktarılabilen römorklar kullanıyoruz.

Tipik bir ürün yolculuğu, treylerin yüklendiği ve bir deniz limanına veya demiryolu terminaline götürüldüğü Amazon lojistik merkezinde başlar. Yük, oradan gemi veya demiryolu ile başka bir limana veya demiryolu terminaline gider ve burada yerel sürücüler onu alır ve nihai varış noktasına götürür. Deniz ve demiryolunu karayolu taşımacılığıyla birleştirdiğimizde, treylerlerin en uzun mesafeleri demiryolu veya deniz yoluyla gitmesini sağlayacak şekilde rotaları planlıyoruz. Bu, sürüş sürelerini önemli ölçüde azaltır ve yerel karayolu taşımacılığı ortaklarıyla bağlantı kurmamızı sağlar.

Ürünleri karayoluyla kamyon yerine deniz veya demiryolu yoluyla taşıyarak karbon ayak izimizi önemli ölçüde azaltabiliriz. Paketleri veya envanteri taşımak için ortalama olarak demiryolu veya deniz yolunu kullanmak, karbon emisyonlarını neredeyse %50 oranında azaltmamıza yardımcı oluyor. 2023 yılında, bir önceki yıl olduğu gibi, Avrupa'da binlerce tır yükünü deniz ve demiryolu yoluyla binalarımız arasında aktararak binlerce ton CO_2 emisyonundan tasarruf edeceğiz."

EV TEKSTİLİ



KARACA, global pazarda gücünü artırıyor

Karaca, Londra Islington Meydanı'nda yer alan ilk mağazasından sonra ikinci mağazasını, Avrupa'nın en büyük alışveriş merkezi olan Westfield London'da açtı. Ev ve yaşam kategorisindeki ürünleriyle global pazarda gücünü artırmayı hedefleyen Karaca, şu an 3 kıtaya yayılmış mağazacılık ağı ile varlığını Almanya ve Fransa'dan sonra İngiltere'de güçlü adımlarla sürdürerek, ürünlerini Londra'da tüketicilerin beğenisine sunuyor.

Karaca İngiltere Ülke Direktörü Cihangir Çetintırnak; "Karaca Grup olarak Avrupa başta olmak üzere, Amerika ve dünyada kategorimizin **ilk 3 markasından** biri olmak 2030 vizyonumuzun başında geliyor. Bu doğrultuda, İngiltere 2030 vizyonumuza ulaşma konusunda bizim için önemli bir mihenk taşı. Konseptimiz ve yüksek kaliteli tasarım ürünlerimizle İngiltere pazarında kısa sürede en büyük oyunculardan biri olma hedefimiz var. Islington Square'de açtığımız ilk mağazamız ve markamızın İngiltere e-ticaret pazarındaki başarısından sonra Avrupa'nın en önemli lokasyonunda yer alan Westfield London'da ikinci mağazamızı açtık. Karaca olarak Londra'nın en popüler alışveriş merkezinde yer almak bizim için gurur verici. Bundan sonra da marka olarak en önemli lokasyonlarda mağaza sayımızı artırarak, hızlı ve kontrollü bir şekilde hedef pazarlarda yer alarak, global pazarda gücümüzü artıracağız." açıklamasında bulundu.

Karaca; 385 metrekare alana sahip Westfield London mağazasında; sofra, mutfak, küçük ev aletleri, aksesuar gibi tüm ev ve yaşam ihtiyaçlarına yönelik ürünlerin yanı sıra, İngilizlerin yerel beklentilerini karşılayan dünyaca ünlü markaların tasarım ürünlerine de yer vererek insanların sevdikleriyle paylaşmaktan keyif aldıkları anları çoğaltmaya ve zenginleştirmeye devam edecek.

DÖKÜM

Kutes, YYS ile ihracatını hızlandıracak

Döküm sektörünün önde gelen üreticilerinden Kutes, uluslararası rekabette ve ihracatta bir adım öne çıkmasını sağlayacak 'Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası' (YSS) almaya hak kazandı. Uzun ve ciddi bir denetim sürecinden sonra gerekli standartları sağlayan şirketlere verilen YYS, birçok avantaj sunuyor.

2023 yılına birçok önemli sertifika ve başarıyı sığdırmaktan gurur duyduklarını belirten Kutes İcra Kurulu Başkanı Ali Esat Kutmangil, "Nisan ayında Cumhurbaşkanlığı kararıyla Özel Endüstri Bölgesi ilan edildik. Sürdürülebilirlik çalışmalarımız kapsamında ise ISO 50001 Enerji Yönetim Sistemi Belgesi ve ISO 14064 Belgesi'ni almaya hak kazandık. Son olarak ise Ticaret Bakanlığı'nın detaylı denetimleri sonrası Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası'nı aldık. Güvenilirlik, şeffaflık ve izlenebilirlik sağlayan bu belge, bize ihracatta hız kazandıracak. Elde ettiğimiz avantajlar sayesinde ihracatımızı daha da artırarak ülkemize sağladığımız katkıyı en üst seviyeye taşımayı hedefliyoruz" dedi.

Kutes, **1986 yılında** Mehmet Bekir Kutmangil tarafından İstanbul kömür işletmeleri maden sahalarında, kömür madenciliği faaliyetleri yürütmek üzere kuruldu. 1990 yılında Kutmangil'in yeni bir sektöre yatırım kararı almasıyla birlikte, Tekirdağ'ın Çorlu ilçesinde dökümhane yatırımına başlayan şirket 1992 yılında Kutes Döküm tesisinde ilk dökümünü gerçekleştirdi. 2016 yılında operasyonlarını genişletme hedefi belirleyen şirket, talaşlı imalat alanında yatırım kararı aldı ve 2017 yılında Kutes Makine tesisini devreye alarak ilk talaşını kaldırdı. Kutes 2022 yılında, ilk GRI onaylı sürdürülebilirlik raporunu yayınladı ve 2033 yılına kadar yeşil üretim hedefi belirledi. Bu hedef doğrultusunda Kutes Enerji'yi kuran şirket, Kırklareli ve Edirne illerinde toplam 26 Mwp gücünde bir güneş enerjisi santrali kurulumu gerçekleştirmektedir. 2023 yılında Türkiye'nin 32'nci Endüstri Bölgesi ilan edilme gururunu yaşayan Kutes, bugün 30 bin metrekaresi kapalı toplam 207 bin metrekarelik Özel Endüstri Bölgesinde, küresel standartlarda ve 13 kalite sertifikasıyla, 9 farklı sektörde uluslararası markalara hizmet veriyor.



TRANSFORMATÖR



Astor Enerji ihracatını 138 milyon dolara ulaştırdı

Türkiye'nin lider yerli transformatör ve anahtarlama ürünleri üreticisi Astor Enerji A.Ş., ürünlerini daha fazla coğrafya ile buluşturarak ülke ekonomisine sağladığı katkıyı güçlendirmeye devam ediyor. 2023 yılı ihracatının 200 milyon doların üzerinde gerçekleşeceği öngörülen Astor Enerji'nin, Eylül ayı itibariyle ihracatı yüzde 43'lük artış ile 138 milyon dolara ulaştı. Şirketin bölge bazındaki en yüksek ihracatı yüzde 46 ile Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirilirken, yüzde 21 ile de Ortadoğu ve Kuzey Afrika'ya gerçekleştiriliyor.

Astor Enerji A.Ş., Avrupa, Ortadoğu, Kuzey Afrika, Birleşik Krallık, Orta Asya ve Kafkas bölgeleri dahil olmak üzere 90'dan fazla ülkeye ihracat yapıyor. Şirket ihracatının **yüzde 46'sını** Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiriyor. Yurt içi müşteri tabanını koruyan ve genişleten Astor Enerji' nin toplam satışlardaki payı yüzde 34'ler seviyesine yükseldi.

Astor Enerji A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Yusuf Geçgel, ihracat potansiyelinin artırılmasına yönelik stratejilerin yürütüldüğüne dikkat çekerek; "Astor Enerji, ABD doları bazında 2022 yılında 97.4 milyon USD olan ihracatını 2023 yılı Eylül ayı itibariyle yüzde 43'lük artışla 138 milyon USD' ye ulaştırdı. Astor olarak, 2023 yılı ihracatımızın 200 milyon doların üzerinde gerçekleşmesini öngörüyoruz. Ülke ihracatımızın gelişimine katkı sağlamak ve ihracat hedefine ulaşmak için var gücümüzle çalışıyoruz. Ülke ekonomimizin büyümesinde önümüzdeki en önemli fırsatı ihracat olarak görüyoruz. İhracat oranlarımızı artırırken öte yandan da yeni ihracat stratejileri belirleyip hedeflediğimiz büyüklüklere ulaşmayı amaçlıyoruz" diye konuştu. Geçgel, önümüzdeki dönemde de emin adımlar ile ilerlemeye ve satış hacimlerini istikrarlı şekilde büyütmeye devam edeceklerini sözlerine ekledi.

MOBİLYA

İstikbal, Belçika'da yeni mağaza açtı

Yurt dışındaki yatırımlarına hız kesmeden devam eden İstikbal, Belçika'daki 3'üncü mağazasının açılışını gerçekleştirdi. Yeni mağaza İstikbal'in 2023'te yurt dışında açılışı yapılan 6'ıncı mağazası oldu.

Bu çerçevede İstikbal'in yurt dışındaki yeni durağı Belçika olurken, Belçika'nın Limburg şehrindeki Houthalen bölgesinde gerçekleştirilen açılışa Houthalen Belediye Başkanı Alain Yzermans, İstikbal Bölge Yöneticileri ve çok sayıda davetli katıldı.

Belediye Başkanı Alain Yzermans, "Şehrimize güzel bir marka ve mağaza kazandırmanın mutluluğunu yaşıyoruz. İstikbal gibi değerli bir markanın şehrimizde var olması bizleri çok mutlu ediyor" ifadelerini kullanarak, mağaza sahipleri Erkan Ünlüsoy ve Neslihan Ünlüsoy'a bölgeye gerçekleştirdikleri yatırım adına teşekkür etti.

1000 metrekare büyüklüğündeki mağaza İstikbal'in Belçika'daki 3'üncü, 2023'te yurt dışında açılışı yapılan 6'ncı mağazası oldu. Modern mağazacılık anlayışını ve üstün hizmet kalitesini **50'den fazla ülkeye** taşıyan İstikbal, dünyanın birçok farklı noktasındaki müşterilerine konforlu ve yenilikçi mobilyalarını ulaştırmaya devam ediyor.





TEKSTİL



Kiğılı, Avrupa'da büyüme atağını sürdürüyor

Global arenada büyüme hedefini sürdüren erkek giyimin moda perakende markası Kiğılı, Hırvatistan'ın turizm başkenti Split'te ilk mağazasını hizmete açtı. Doğu ve Batı arasında bir köprü görevi gören Hırvatistan'ın turizm başkenti Split şehrinde, Adriyatik'in en büyük alışveriş merkezi City Center One Mall'da yerini alan mağazasında bölgenin ruhuna uygun rahatlığı, kolaylığı ve stili bir arada sunuyor. Kiğılı'nın değişen ve gençleşen tasarım çizgisi, multi-fonksiyon kullanım sunan koleksiyonları, 40 bedenden 70 bedene kadar uzanan ürün çeşitliliği, her ana ve herkese uygun kombin çeşitliliği satışa sunulduğu Hırvatistan mağazasında takım elbiselerden, smokine, casual parçalardan ayakkabı, aksesuarlara kadar gündüzden geceye uyarlanabilen, konfor ve stilin bütünleşmesinden doğan tasarımlar ile 'Hayatın içinde daha fazla Kiğılı' mottosuyla geniş bir ürün gamı satışa sunuluyor.

Kiğılı Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hilal Suerdem, yurt dışı büyüme ve mağazalaşma sürecini emin adımlarla devam ettiren global marka olma yolculuğuna yaptığı yatırımlarını aralıksız sürdürdüklerini bildirdi. Suerdem, 'Bizim için önemli lokasyonların başında gelen Hırvatistan'daki ilk mağazamızı açmanın gururunu yaşıyoruz. Hırvatistan dünyanın en çok turist alan **20 ülkesi** arasında yer alıyor. Ülkenin konumu ve iklimi sebebiyle çok fazla turist ağırlayan, turizm gelirleri yüksek olan bir ülke. Bizde böylesi yükseliş trendi gösteren bir Avrupa ülkesinin en sevilen şehirlerinden biri olan Split'in en gözde alışveriş merkezinde konumlanmış olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz.' ifadelerini kullandı. Marka olarak kalite ve moda anlayışlarını dünyanın dört bir yanında tüketicilerle buluşturmak ve dünyanın her yerinde bir Kiğılı tabelasını görmek için çalıştıklarını belirten Suerdem, 'Avrupa'daki büyümemize hız kesmeden devam edeceğiz. Önümüzdeki dönemde de hem Hırvatistan'da hem farklı ülkelerde mağaza sayımızı artırarak en sevilen ve tercih edilen erkek giyim markası olmayı hedefliyoruz" değerlendirmesinde bulundu.

E-İHRACAT

Trendyol'un hedefi 2 milyar dolarlık e-ihracat

E-ticaret platformu Trendyol, Almanya, Azerbaycan ve Körfez ülkelerindeki faaliyetleriyle ülke ihracatına katı sunmaya devam ediyor. Berlin'de basın mensuplarıyla bir araya gelen Trendyol Grubu Başkanı Çağlayan Çetin ve Trendyol Grubu CEO'su Erdem İnan, Türkiye'nin e-ihracatına yaptıkları katkıları anlattı. Yerli üreticiler ve global müşteriler arasında e-ihracat köprüsü olma görevini sürdürdüklerini belirten Çetin, "Sadece iki yılda 42 bin satıcımızın ilk kez ihracat yapmasını sağladık. Hedefimiz, 300 bin satıcımızı yurtdışı pazarlarla buluşturarak üç yılda 10 milyar dolarlık e-ihracat hacmine ulaşmak. Trendyol.com/de'nin yanı sıra İngilizce konuşulan ülkelerdeki müşterilerimize özel açtığımız trendyol.com/en sitesi üzerinden Türk üreticileri Avrupa'nın 27 ülkesiyle buluşturuyoruz. Ayrıca bugün tamamı Türkiye'de üretilen ürünler, Azerbaycan'dan Körfez ülkelerine çok geniş bir coğrafyada kullanıcılar tarafından tercih ediliyor. Buna ek olarak, 100'ü aşkın global e-ticaret platformu aracılığıyla da yerli üreticileri farklı coğrafyalardaki müşterilere ulaştırıyoruz. 2022 yılının başından bu yana 51 binden fazla satıcımızın ihracat yapmasına aracılık ettik. Bu sürede 42 bin satıcımızın ise ilk kez ihracat yapmasını sağladık. Trendyol satıcıları iki yıllık süreçte yurtdışına **37 milyonu aşkın** ürün sattı. Hedefimiz, satıcılarımız ile birlikte gelecek yıl 2 milyar dolar, 2026'da ise 10 milyar dolar ihracat yapmak. Körfez ülkeleri, Türk cumhuriyetleri ve Balkanlar Türk ürünleri için büyük potansiyel taşıyor. Yılbaşından sonra da Balkan pazarına açılacağız" diye konuştu.

Yakın zamanda Körfez ülkelerinde faaliyete başladıklarını hatırlatan Trendyol Grubu CEO'su Erdem İnan da, "Körfez ülkelerinde 19 Eylül'de faaliyete başladık. Bu iki aylık süreçte yaklaşık 2 milyon adet 'Made in Türkiye' etiketli ürün satıldı. Şimdi de Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Bahreyn ve Umman'da pazar yeri modeline geçtik. Satıcılarımıza tek tuşla ihracat yapma imkanı sağlıyoruz. Yakın vadede Körfez ülkelerinde 10 milyon farklı ürünün platformda yer almasını hedefliyoruz. Kendi lojistik şirketimiz Trendyol Express'i de yurtdışına taşımaya başladık. 2024'te Trendyol Express International operasyonumuzu Körfez ülkelerine de bölgedeki partnerlerle yapılacak işbirlikleriyle taşımayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.





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

YENİ DÖNEM İÇİN YOL HARİTAMIZI BELİRLEDİK

UTİKAD bugün hem ulusal hem de uluslararası alanda lojistik sektörünün en etkili sivil toplum kuruluşları arasında yer alıyor. Son derece önemli bir kurumun Başkanı olarak Ayşem Ulusoy'dan devraldığım bu görevde hem sektörümüz hem UTİKAD için çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz.

Yeni dönemde UTİKAD çalışmalarında dijitalleşme, yeşil lojistik, transit taşımacılık gibi konuları ağırlıklı olarak ele alacağız.

Küresel ticarette hızlı olmanın yolu artık kesinlikle dijital teknolojilerden geçiyor. Blockchain, dijital araç takip sistemleri vb. teknolojiler aynı zamanda sizi güvenli bir ortamda tutuyor. Uçtan uca işleyen süreçlerin takibi ve kontrolü şeffaf bir çerçevede sağlanıyor. Bu anlamda özel sektörün dijitalleşme yatırımlarının yanı sıra kamu idaresi birimlerinin de eşzamanlı olarak dijitalleşme faaliyetleri yürütmesi oldukça önemli.

Lojistik Performans Endeksi başta olmak üzere dünya lojistik sektöründeki başarı kriterlerimizi doğrudan etkileyecek sonuçları gümrük hizmetlerinin basitleştirilmesi, maliyetlerin düşürülmesi, lojistik akışlarda hızın artırılması ve güvenliğin sağlanması konularında yükselteceğimiz çok açık.

Yeşil lojistik ile sektörümüzü Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizmasının getireceği sorumluluklara hazırlamamız gerekiyor. Devlet destekleri ile daha hızlı adımlar atabileceğimiz dönüşüm yatırımları ve uygulamalarını bir an önce hayata geçirmeliyiz. Yeşil lojistik uygulamalarını benimseyen firmaların rekabet güçlerini ortaya çıkaracakları bir döneme girmiş olacağız.

UTİKAD olarak yıllardır üzerinde durduğumuz konulardan biri transit taşımacılığın gelişimi. Bunun için ülkemizin jeopolitik konumunu doğru kullanabiliyor olmamız lazım. Ne yazık ki bu avantajı yeteri kadar değerlendiremiyoruz. Transit taşımacılıktan alacağımız payın artması, ekonomimize de olumlu yansıyacaktır.

Ülkemizde her taşıma modunda hizmet veriyor olmamız da çok büyük bir avantaj iken tüm bunları bir araya getirerek lojistik altyapısında taşıma modlarının birbiriyle entegrasyonunun sağlanması önem taşıyor. Özellikle de demiryolu altyapısının güçlendirilmesi doğrultusunda yapılacak projeler hem yeşil ve sürdürülebilir lojistik için hem de uluslararası taşımalarda kesintisiz hizmeti ülkemiz üzerinden sunabilmek için oldukça elzem bir noktada bulunuyor.




F-LINE
Yolunda kimse duramaz
F-LINE
F-LINE
F-LINE
Koç
www.fordtrucks.com.tr
444 3673 / 444 FORD
Ford
TRUCKS
Her yükte birlikte



Demiryolu Geleceğimizdir

ONUR KÜÇÜKAKDERE
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

DEMİRYOLUNUN İHRACAT TAŞIMALARINA ETKİSİ

Demiryolu uzun mesafe taşımacılığında sağladığı avantajlar, ihracat taşımacılığında da önemli bir rol oynamakta, lojistik operasyonların ve ticaretin verimliliğine katkı sunmaktadır. Trenler tek seferde önemli miktarda yük taşıyabilir ve birim başına toplam maliyet azalır. Tek sevkiyatta büyük hacimleri taşıma yeteneği, önemli miktarda malla uğraşan ihracata yönelik endüstriler için özellikle avantajlıdır.

Güvenilir ve öngörülebilir bir taşıma şekli olan demiryolu, karbon emisyonlarının azaltılmasına yardımcı olur ve genellikle uzun mesafeli taşımacılık için daha yeşil bir seçenek olarak kabul edilir.

Bunun yanı sıra demiryolu altyapısına yapılan yatırımlar ekonomik kalkınmaya katkıda bulunur. Demiryolu ağlarının iyileştirilmesi ve genişletilmesi ülkeler ve bölgeler arası bağlantıları geliştirebilir, yeni ticaret yolları açabilir ve malların limanlara ve sanayi bölgelerine gidiş-dönüş hareketini kolaylaştırabilir.

Demiryolu taşımacılığı intermodal taşımacılık sistemlerine sorunsuz bir şekilde entegre edilebilir ve malların gemi, kamyon ve depolar gibi farklı modlar arasında verimli bir şekilde aktarılmasına olanak tanır. Bu entegre yaklaşım, ihracat tedarik zincirinin genel verimliliğini artırır.

Demiryolu, karayla çevrili bölgeleri limanlara bağlayarak ve malların ülkeler ve kıtalar arasında hareketini kolaylaştırarak uzun mesafe taşımacılığı için çok uygundur. Bu, özellikle önemli mesafeler içeren ihracat taşımaları için önemlidir.

İhracat taşımacılığında demiryollarının kullanılması, maliyet etkinliği, güvenilirlik, enerji verimliliği ve dökme yük elleçleme yeteneği dahil olmak üzere bir dizi avantaj sunmaktadır. Demiryolu taşımacılığının genel lojistik stratejisine entegre edilmesi, daha sürdürülebilir ve verimli bir ihracat tedarik zincirine önemli katkı sağlar.

Yaşanan pandemi ve bunun yarattığı lojistik zincirindeki kırılmalar ve üretim problemleri ülkeleri üretim için yeni arayışlara itmiştir. Bunu takiben politik ve siyasi çatışmalar, kutuplaşmalar sonucunda yeni lojistik koridorları oluşmaya başlamıştır. Avrupa Yeşil Mutabakatı da bu koridorların nerede ve nasıl oluşturulacağı konusunda etkili olmuştur. Bu kapsamda Avrupa ülkeleri Trans Avrupa Ulaştırma Ağı TEN-T'yi yeniden güncellemeye başlamıştır.

Ülkelerin siyasi ve politik kutuplaşmalar sonucu global üretim bölgeleri arasında da birçok lojistik koridoru oluşmaya başlamış mevcutlarda bu yeni değişime göre yeniden düzenlenmeye başlamıştır.

Çin'in Bir Kuşak Bir Yol projesi, AB'nin Global Gateway projesi, TRACECA, IMEC, Orta Koridor, Kuzey Koridoru vb ulaştırma koridorlarının hepsini özelliği demiryolu ve denizyolu ağırlıklı olmasıdır.

Bu gelişmeler ülkemiz için de birçok fırsat yaratmaktadır. Önemli bir üretim merkezi olma fırsatının yanında bir lojistik merkezi, bir transit merkezi olma fırsatı da ortaya çıkmıştır.

Ülkemizin bir transit ve lojistik merkezi olması için öncelikle komşu ülkeler ile yüksek kapasiteli ve verimli demiryolu bağlantılarının olması gerekmektedir. En çok artış gösteren taşıma modu denizyolu-demiryolu kombinasyonu için bütün ana limanların demiryolu altyapısına bağlanması gerekmektedir.

Demiryolu yük altyapısını en kısa zaman da kapasitesinin artırılması ve ekonomik bir işletme yapacak şekilde gerekli çalışmaların yapılması (geometri düzeltme, elektrifikasyon, sinyalizasyon vb) gerekmektedir. İlave olarak, demiryolu araç/ekipman kapasitesinin de artırılması ve yenilenmesi gerekmektedir.

Ülkemizde demiryolu sektörünün payının hızla artması, yapılan taşımaların artması için özel sektör demiryolu işletmecilerinin teşvik edilmesi ve desteklenmesi gerekmektedir.

TIRSAN







ÖDÜLLÜ ŞASİ İLE KUSURSUZ OPERASYON

Avrupa Treyler İnovasyon ödüllerinde şasi tasarımı ile ödül alan Tırsan Konteyner Şasi ürün grubu artık daha sağlam, daha uzun ömürlü.

Operasyonel süreçlerinizde size kolaylık sunması için Tırsan Ar-Ge mühendisliğiyle daha güçlü hale getirilen konteyner şasi grubumuz, tank konteyner dahil olmak üzere 20 ft'den 45 ft HC'ye kadar konteyner taşımacılığına imkan sağlıyor.

Düşük boş ağırlık ile işletme maliyetlerinizi azaltmak, sekizgen şasi teknolojisi ile tanışmak için bize ulaşın.

TRAILER INNOVATION 2019
WINNER
CATEGORY
CHASSIS

ALO TIR 444 5 847 4 4 4 5 TIR 7/24 YOL YARDIM

Taşımacılık operatörleri DFDS ve VIIA ile Fransa'nın Sète ve Calais limanları, Akdeniz'i Kuzey Avrupa'ya bağlayacak bir uzlaşı belgesi (MoU) imzaladı. Anlaşma, Avrupa pazarlarına ihracat yapan Türk şirketleri ve taşıyıcılarına verimli ve hızlı bir lojistik çözümü sunuyor.



Türkiye ve Akdeniz, Kuzey Avrupa'ya bağlanıyor!

Türkiye pazarı için taşımacılık ve lojistik alanında uluslararası bir organizasyon olan Logitrans fuarında düzenlenen törende dört iş ortağının imzaladığı anlaşma ile Türkiye, Avrupa Birliği ve İngiltere arasındaki ticaretin akışını ve güvenilirliğini artırmak amaçlanıyor. Bu amaçla, denizyolu taşımacılığı ve lojistik şirketi DFDS, demiryolu taşımacılık şirketi VIIA ve Fransa'nın sırasıyla Avrupa ve İngiltere'ye açılan geçitleri olan intermodal taşımacılık limanları Sète ve Calais arasında operasyonel iş birliği gerçekleştirilecek.

Anlaşma kapsamındaki iş birliği, Avrupa pazarlarına ihracat yapan Türk şirketleri ve taşıyıcılarına, Akdeniz'i Ro-Ro ve demiryolu taşımacılığıyla Kuzey Avrupa'ya bağlayarak verimli ve hızlı bir lojistik çözümü sunuyor. Anlaşmayla belirlenen sefer, malların DFDS'nin Yalova - Sète ve İzmir - Sète seferleriyle Sète limanına, VIIA'nın sağladığı demiryolu bağlantısıyla Calais limanına ve buradan DFDS tarafından İngiltere'nin Tilbury limanına taşınmasını içeriyor.

DAHA OPTİMİZE TAŞIMACILIK

Akdeniz'de RoRo sefer planının optimize edilmesi, Fransa'da tren seferleri ve Manş Denizi kalkışlı RoRo seferleri, Türkiye'den İngiltere'ye taşımacılık faaliyetlerinin performansını artırıyor. Bunun yanında, gümrük beyannamelerinin erken verilmesi, akıllı sınır geçişini ve dolayısıyla sınır geçişlerindeki prosedürlerin sorunsuz bir şekilde ilerlemesini sağlıyor.

Demiryolu ağları, Avrupa'nın güneyini ve kuzeyini verimli bir biçimde birbirine bağlamaya ek olarak, ulaşım süreçlerinin karbon salımının azaltılmasını da sağlıyor. Bir konteynerin trenle taşınması, havaya salınan CO2 miktarını 1 ton azaltıyor.

İmza töreninin ardından dört firmanın yetkilileri konu hakkındaki görüşlerini ifade etti:

DFDS Başkan Yardımcısı ve DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann:

Sürekli olarak müşterilerimize ekstra değer sağlamanın ve onlara daha hızlı ve daha iyi hizmet vermenin yollarını arıyoruz. Avrupa'nın önde gelen limanları olan Calais ve Sète limanlarının yanı sıra Avrupa'nın lider demiryolu operatörlerinden VIIA ile iş birliği içinde düşük karbon emisyonlu taşımacılık hizmetleriyle doğrudan, hızlı ve verimli erişim sunarak Türkiye'deki şirketlerin Avrupa ülkeleriyle iş yapmasını kolaylaştırıyoruz. Akdeniz'deki benzersiz rotalarımızdan yararlanarak Kuzey Avrupa pazarlarındaki fırsatlar konusunda müşterilerimize yardımcı olmaya devam ediyoruz.

DFDS Başkan Yardımcısı ve DFDS Rail Genel Müdürü Patrick Zilles:

İş ortaklarımız olan Calais Limanı, Sète Limanı ve VIIA ile bu iş birliği içinde çalışacak olmaktan mutluluk duyuyoruz. Türkiye, Fransa ve İngiltere arasında kuracağımız bağlantı, müşterilerimize verimli, kesintisiz ve daha düşük emisyon değerleriyle hizmet vermek açısından bizim için büyük öneme sahip. Tek bir kaynaktan birleşik RoRo ve demiryolu taşımacılığı çözümüyle bu ulaşım koridoru, gelecekte mevcut ve yeni müşteriler için daha da cazip hale gelecek.

Sète Limanı Genel Müdürü Olivier Carmes:

Türkiye ve İngiltere arasında, karbonsuzlaştırma ve taşımacılık akış hızı sorunlarına yönelik çözümler üreten merkezi limanlarımızla intermodal taşımacılığı öne çıkaran bu seferlerin geliştirilmesi, Sète limanı için mutluluk verici. Fransa, Avrupa'nın Güney ve Kuzey bölgelerini birbirine bağlamak için ideal bir geçiş bölgesi olma özelliğini koruyor.

VIIA Yönetim Kurulu Başkanı Charles Puech d'Alissac:

Avrupa'daki belirli limanlarda önemli deniz ve demiryolu güzergahlarını birbirine bağlamak ve karbonsuzlaştırma çözümlerine ilgi gösteren bir pazara demiryolu seferleriyle daha sık hizmet vermek oldukça anlamlı. VIIA ve LOHR vagonlarının sağladığı yatay yükleme teknolojisi, yarı treylerler için Akdeniz ve Manş Denizi'nin demiryoluyla birbirine bağlanmasına olanak tanıyor. İş ortaklarımızla kurduğumuz bu stratejik iş birliğini memnuniyetle karşılıyoruz.

Calais Limanı Genel Müdürü Benoît Rochet:

Calais Limanı; DFDS, VIIA ve Sète Limanı arasında dört taraflı bir anlaşmanın imzalanmasını memnuniyetle karşılıyor. Bu anlaşmanın, Türkiye ve İngiltere arasındaki ticareti daha güvenilir ve akıcı hale getireceğine inancım tam. Ortaklarımızla kurduğumuz iş birliği, üst seviye lojistik performansının Türk taşımacılık şirketleri ve müşterilerinin hizmetine sunulmasını garanti ederken İngiltere pazarına erişimi kolaylaştıracaktır.

Doğru lojistik kontratlar tedarik zincirinde riski azaltıyor

Navlun fiyatlarındaki dalgalanma, ihracatçı ve ithalatçı firmaların lojistik kontrat yenileme süreçlerini de etkilemeye başladı. Boltas İcra Kuru Üyesi ve Satış & Pazarlama Direktörü Müge Karahan, doğru koşullarda oluşturulan kontratların, ihracatçı ve ithalatçı firmalar için tedarik zincirinde riski en aza indirdiğine dikkati çekti.





Müge Karahan

Küresel ekonomideki dalgalanmalar ve enerji maliyetlerindeki artış, navlun fiyatlarına da yansıyor. Bu durum, ihracatçı ve ithalatçı firmaların yaptığı lojistik kontratların akıbetini de yakından ilgilendiriyor. Firmaların, özellikle kontratları yenileme dönemlerinde birçok hususa dikkat etmesi gerekiyor.

Boltas İcra Kuru Üyesi ve Satış & Pazarlama Direktörü Müge Karahan, firmaların lojistik partnerlerini belirlerken hizmet kalitesi, müşteri odaklı çözümler, gerçek zamanlı izleme, akıllı depolama, sınırda karbon düzenlemesi ve çevre hassasiyeti gibi pek çok hususu göz önünde bulundurmaları gerektiğine dikkati çekti. Doğru kontratların ihracatçı ve ithalatçı firmalar için lojistikte riski en aza indirdiğini belirten Karahan, aksi durumun tedarik zincirinde açığa sebep olabileceğini dile getirdi. Karahan, şunları kaydetti: "Global anlamda hâkim olan belirsizlik iklimi, piyasada ciddi bir öngörü sorunu da yaşatıyor. Bu durum kontratların daha dikkatli şekilde değerlendirilip şekillendirilmesini gerektiriyor. Fiyatı düşük olduğu için cazip görünen anlaşmalar, değişen koşullar sebebiyle taahhütlerin yerine getirilememesiyle sonuçlanabiliyor. Lojistik kontratlarında düşük fiyatlamalar yapılabilir ancak gelecekteki kur değişimlerini de göz önünde bulundurarak riskleri değerlendirmek önemlidir. Bu, spotta kalmayı planlayan ihracatçılar için de geçerlidir çünkü rüzgâr, beklentinin aksine de yön değiştirebilir."

OTOMASYON VE VERİ ANALİTİĞİ, LOJİSTİĞİN ÇEHRESİNİ DEĞİŞTİRDİ

Otomasyon ve veri analitiği gibi inovasyonların lojistiğin çehresini değiştirdiğine dikkati çeken Karahan, "Taşıma rotalarını iyi analiz etmek zaman ve maliyetten tasarruf anlamına geliyor. Kriz yönetimi deneyimi de yine lojistik firma tercihlerinde önemli bir kriter. Lojistik firmaları, mevzuat değişikliklerini takip etme yeteneğine sahip olmalı, sigortalamalar konusunda müşterinin menfaatlerini de gözetmeli" diye konuştu.

Karahan, kontratlarını yenileyecek firmaların, lojistik partner seçiminde maliyetler kadar vaatleri yerine getirebilme kapasitelerini de sorgulanması gerektiğini vurgulayarak, uyarılarını şöyle sıraladı:

"Bu yalnızca ekipman kapasitesi anlamında değil, şirketin sektörel birikim ve tecrübesiyle de ilgili. Lojistik partnerlerin geçmiş performanslarına dikkat edilmeli. Planlama yaparken lojistik tarafının çözüm odaklı olması, alternatif planlar sunabilme kabiliyeti göz önünde tutulmalı. Günümüz şartlarında uzun vadeli planlama yapmak zor olsa da her koşula karşın A, B ve C planları olan lojistik firmaları bir adım öne çıkıyor."

BORUSAN LOJİSTİK

YAPAY ZEKAYI TÜM SÜREÇLERİNE YAYIYOR



Serdar Erçal

Dijitalleşme ve sürdürülebilirliği tüm iş süreçlerinin merkezine koyana Borusan Lojistik, 2023 yılını 684,8 milyon dolar ciroyla kapattı. Tüm lojistik süreçlerini yapay zeka üzerinden yöneterek müşterilerine hizmet verme aşamasında olduklarını vurgulayan Borusan Lojistik Hizmetleri Genel Müdürü Serdar Erçal, 2024 yılında yapay zeka üzerinden fiyat vermeye başlayacaklarını açıkladı.

Borusan Lojistik Genel Müdürü Serdar Erçal, düzenlediği basın toplantısıyla 2023 yılını değerlendirdi, 2024 yılı öngörülerini paylaştı. Borusan Lojistik'in tüm lojistik ihtiyaçlarını tek adreste toplayan bir teknoloji firması olduğunu vurgulayan Erçal, "Yurt içinde 8 bin noktaya günlük dağıtım kapasi¬tesi, 450 bin metre kapalı ve açık depolama alanı, 28 aktarma merkezi ile depolama, özel dağıtım ve parsiyel taşımacılık, gümrükleme, karayolu komp¬le taşımacılık, oto taşımacılığı, araç stoklama ve sevk öncesi araç kontrol (PDI) hizmetlerini sunuyoruz. Kendi tesislerimizde depolama hizmetlerinin yanı sıra müşterilerimizin tesis yönetimi ile ana sana¬yilerdeki müşterilerimizin milk-run operasyonlarının yönetimini de sağ¬lıyoruz. Ayrıca uluslararası taşımacı¬lık alanında kuru yük gemi kiralama, konteyner, karayolu, demiryolu ve havayolu taşımacılığı ile intermodal taşımacılık operasyonlarını gerçekleştiriyoruz. Bu açıdan bakıldığında bir müşterinin dış ticaretinden üre¬timine ve üretim sonu sevkiyatına kadar uçtan uca tek bir noktadan lojistik ihtiyaçlarını karşılamasına olanak sunuyoruz" dedi.

YILDA 400 BİN FTL TAŞIMAYI YÖNETİYOR

"Yaptığımız hiçbir işte küçük değiliz ve büyük ölçekli işler yapıyoruz" diyen Serdar Erçal, bunu rakamlarla şöyle özetledi: "Borusan Lojistik olarak artan iş hacmimiz ve faaliyetlerimizle büyümeye devam ediyoruz. 2023 yılını 684,8 milyon dolar ciroyla kapatacağız. Bu ölçekte Türk sahipliğinde bir firma yok. eTA'da yıllık 400 bin FTL taşıması gerçekleştiriyoruz. 8 bin noktaya günlük dağıtım kapasitemiz, 450 bin metrekare kapalı ve açık depolama alanımız, 2 milyon metreküp araç elleçleme hacmimiz bulunuyor. Kara taşımacılığında yıllık 55 bin ihraç elleçlemesine sahibiz. 2022 yılında hava taşımacılığında yıllık 7.4 milyon kilo ve forwarder olarak deniz taşımacılığında 26 bin 900 TEU iş gerçekleştirdik. Gümrükleme alanında da yıllık 90 bin bayanname hacmine sahibiz. Liman sektöründe ise 450 bin TEU'luk konteyner elleçleme ve 5 milyon ton genel kargo kapasitemiz bulunuyor. Yıllık 3 bin seferin üstünde proje taşımacılığı gerçekleştiren bir firmayız. Çalışan sayımız da 4 bine yaklaştı."

YILDA 300 BİN ARAÇ ELLEÇLİYOR

Erçal, otomotiv lojistiğinin Borusan Lojistik'te önemli bir ihtisas alanı olduğunu vurguladı. Yılda 300 bin araç elleçleme kapasitesine sahip olduklarını aktaran Erçal, "2023 yılında otomotiv lojistiği alanında ve depolama faaliyetlerinde öngörümüzün üzerinde bir performans gösterdik. Tedarik zinciri yönetimi yaptığımız milkrun operasyonu da oldukça iyi sonuçlar üretti. Otomotivdeki önemli sektörel yatırımlar ve yeni oyuncularla birlikte, araç lojistiğinde operasyon olarak büyüyoruz. Ayrıca pazara yeni oyuncuların girmesiyle hizmet verdiğimiz müşteri sayımız da artmaya devam ediyor. Elektrikli araçlara tam uygun 3 bin m2 PDI alanımız ile büyüme vaat eden bir segment için de hazırlıklarımızı yapıyoruz" diye konuştu.

ROBOTLAR İŞ BAŞINDA

250 adetlik özmal filosuna sahip olan Borusan Lojistik'in, 1000 araçlık kiralık araçla operasyon yürüttüğünü aktaran Erçal, bu süreçte filo yatırımına devam edeceklerini ancak asıl yatırımı hizmette ve verimlilikte fark yaratacak AR-GE faaliyetlerine yapacaklarını vurguladı. Son 2 yıldır teknoloji şirketi olma hedefiyle büyük bir yolculuğa çıktıklarını belirten Erçal, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dijital teknolojilerin olanaklarını kullanarak verimliliği artıran bir tasarım sürecinden geçiyoruz. Tüm lojistik süreçlerini yapay zeka üzerinden yöneterek müşterilerimize hizmet verme aşamasındayız. Artık katma değer yaratmayan tekrarlayan her türlü işi robotlarla yapıyoruz. Şu anda el değmeden müşterilerimizden gelen her türlü siparişi alıyoruz. Müşterilerimiz için hızlı fiyat vermek çok kritik bir konu. Bu konuda da bir çalışmamız bulunuyor. 2024 yılında artık insan eli değmeden yapay zeka üzerinden fiyat vermeye başlayacağız."

ETA'DA TAŞIMACILIĞI KOLAYLAŞTIRAN YENİ ÇÖZÜMLER

Borusan Lojistik eTA mobil uygulaması sayesinde, yurt içi yük taşıma ihtiyacı olan müşteri, en uygun aracı hızlıca buluyor. Yük taşımak isteyen TIR ve kamyon sahipleri eTA Mobil uygulama sayesinde aracına uygun tüm nakliye ihalelerini görebiliyor ve uygun bulduğu yüke teklifini vererek tır/kamyon garajlarına uğramasına gerek kalmadan işi almasına olanak sağlıyor. Kullanıcı dostu ve hızlı bir arayüze geçen eTA'nın, müşterilerinin ihtiyaçlarına çözüm üretmeye devam ettiğini vurgulayan Serdar Erçal, platformla ilgili 2023 yılında yaşanan yenilikler hakkında şunları aktardı: "eTA platformu ile müşteri, kamyoncu ve lojistik firmaların problemlerinin büyük bir kısmını otomatik olarak çözmüş oluyoruz. eTA Platformuna 200 binden fazla kamyon ve TIR kayıtlı. Bu yıl yeni arayüzümüzü de canlıya aldık, bu sayede müşterilerimiz eTA Portal üzerinden siparişlerini hızlıca web üzerinden verebiliyorlar. Kullanıcı dostu ve hızlı ara yüzü sayesinde yurt içinde yıllık 400 bin sefer ile büyük bir taşıma ağını yönetiyoruz. Dijital cüzdan uygulamasında; kamyon ve tır kaptanlarının gerçekleştirdikleri sefer sonunda ödemeleri mobil uygulama üzerindeki dijital cüzdana yatıyor. Tam bir mobil bankacılık gibi. İsterlerse parayı çekmeden mobilden ödeme yapabilir isterlerse hemen anlaşmalı ATM'lerden nakit olarak çekebilirler. Dijital cüzdanlar arası transfer de ücretsiz. Her bireysel sürücünün dijital cüzdanı bulunuyor. Bu sayede, ödenen navlun ücretleri çok daha şeffaf ve kendileri için daha hızlı ve kolay oluyor. eTA Lig sadakat programı ise, mobil uygulama üzerinden sefer aldıkça puan toplayabildikleri bir ödül sistemi. Yaptığı dijital sefer başına puan kazanan uzun yol kaptanlarımız, eTA Lig'in avantajlı dünyası sayesinde ödemelerinde kazancımıza ortak oluyor! eTA Lig'e dahil olarak, anlaşmalı yerlerde indirimli alışveriş yapabilir, kazandığın puanları harcarken de indirim oranına göre puan iadesi kazanabilirler. Sefer başına kazanılan puanları indirimli üye iş yerlerinde harcayabilirler. Üstelik de toplanılan puanlarla anlaşmalı markalarda alışveriş yaparken hemen puan iadeleri sistemden geri dijital cüzdanlarına yatıyor ve yeniden kullanabilirler. Bunun için eTA Mobil uygulamayı ücretsiz indirip, araç bilgilerini girip, sefer yapmaya başlamaları yeterli. Menüden eTA Lig sekmesinde gerekli yönlendirmeleri görebilirler. Bu iki geliştirmeyi de spot çalışan bireysel tır kaptanlarımızın hayatını biraz daha kolaylaştırabilmek ve daha faydalı olabilmek için tasarlayıp hayata geçirdik."



KAPTAN DEĞERLİDİR PROJESİ BAŞLATTI

Sektördeki sürücü sorunun devam ettiğinin altını çizen Erçal, bunun için "Kaptan Değerlidir" adı altında bir proje başlattıklarını söyledi. Erçal, "Bu proje kapsamında şoförlerin hayatlarını kolaylaştıracak, maliyetlerini düşürecek yeni hizmetler devreye alıyoruz. Sürücülerin yükleme-boşaltma yaptıkları yerlerde kişisel ihtiyaç alanları oluşturduk. Dijital Cüzdan uygulaması ile sürücüler uygun maliyetli alışverişlerini yapabiliyor" dedi.

'İNTERMODAL TAŞIMACILIK ODAĞIMIZDA'

2024 yılında dijitalleşme ve sürdürülebilirliğin tüm iş süreçlerinin merkezinde olmaya devam edeceğini vurgulayan Erçal, gündemlerindeki diğer başlıkları ise şöyle aktardı: "Bununla birlikte müşterilerimize en iyi deneyimi sunmak için çalışmalarımızı hızla sürdüreceğiz. Geçtiğimiz yıllarda Çin'de bir şirket aldık ve Almanya'da Avrupa pazarına özel bir ekip kurarak etki alanımızı genişletmiştik. Buradaki organizasyonumuzu özellikle insan kaynağı ile daha da güçlendiriyoruz. Hem karayolunda yaşadığımız darboğazlara alternatifler yaratmak açısından hem de daha yeşil bir taşıma modu oluşuyla intermodal taşımacılık da odağımızda. Bugün yurtiçi komple taşımacılık hizmetlerimiz için hizmet verdiğimiz eTA Platformunun verdiği hizmeti özellikle tır ve kamyon sürücüleri tarafında derinleştirerek, niş ve faydalı hizmetleri arttırmaya, mobil uygulamayı da her geçen gün daha kolay kullanılır olmasına özen göstererek çalışmalarımıza devam ediyoruz. Kamyon ve tır şoförleri için Kamyoncu Değerlidir başlığında projelerimizi geliştirmeye devam edeceğiz."

HER 10 TAŞIMA İÇİN BİR AĞAÇ DİKİYOR

Borusan Lojistik'in sürdürülebilirlik alanındaki çalışmaları hakkında da bilgi veren Serdar Erçal, şunları söyledi "2006 yılından beri her 10 taşımamızda diktiğimiz 1 ağaç sayesinde 600.000 ağacın üzerinde bir orman alanı yarattık ve bu çalışmalarımıza da hala devam ediyoruz. 2011 yılından beri sektörde ilk ISO 14064 Karbon Ayak İzi doğrulaması yapan lojistik firmasıyız, dolayısıyla verilerimizi de 12 yıldır doğruluyor ve takip ediyoruz. Emisyon ticaret sistemine uyumlanmada, dijitalleşmeyi de kullanarak emisyonlarımızı doğru ve güvenilir olarak ölçümlüyoruz. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın vermiş olduğu Yeşil Lojistik belgesini, intermodal taşımalarımız, yenilenebilir enerji kullanımı, yeşil paketleme ve su – karbon – enerji yönetimi sertifikalarımız doğrultusunda, ilk alan lojistik firmalarından biri olduk. Geçtiğimiz yıl gerçekleşen tüm projelerimizden kaynaklı 12.365 ton (30 bine yakın ağaç) emisyonu önledik. Bunu rota planlaması, boş dönüşlerin azaltılması, intermodal taşımacılık kaynaklı operasyonlarla gerçekleştirdik. 3 tesisimizde güneş enerjisi kullanıyoruz." Erçal, ayıraca 2026 yılında elektrikli kamyon, 2028 yılında da elektrikli çekici yatırımı yapmayı planladıklarını açıkladı.

Lima Lojistik 10. yılına tüm alanlarda büyüme hedefiyle girdi

10'uncu yaşını görkemli bir gala ile kutlayan Lima Lojistik, 2024 yılında sürdürülebilir lojistik, fuar lojistiği, teknoloji yatırımlarına yoğunlaşırken, Hollanda'da yapacağı yeni yatırımla Avrupa'daki varlığını daha da güçlendirecek.

2013 yılında Bursa'da yıllara dayanan sektörel deneyimleri ile güç birliği yapmaya karar veren 4 ortak tarafından kurulan Lima Lojistik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret A.Ş., 10. yaşını geride bıraktı. Lima Lojistik yönetici ve personelinin yanı sıra yurt içi ve yurt dışından acente, temsilci ve tedarikçilerinde aralarında bulunduğu gibi çok sayıda iş ortağının da davetli olduğu "Lima Lojistik 10. Yıl Galası" Swissôtel The Bosphorus'ta gerçekleşti. Çok sayıda basın mensubunun da takip ettiği etkinlikte şirketin tarihçesinin anlatıldığı bir sunum da yapıldı.



LİMA GREEN İLE KARBON NÖTR TESLİMAT

Lima Lojistik kurucu ortakları gecede yaptıkları konuşmalarda geleceğe dair düşüncelerini ise şu şekilde paylaştı:

Sinan Türel: Bu gece burada 10. yaşımızı geride bırakıyor olmanın gurur ve heyecanını yaşıyoruz. Lima Ailesi'nin her bir ferdinin yüzünde bu mutluluğa tanık olmak bizler için tarifsiz bir duygu. Bugüne kadar sağlam ve kararlı adımlarla yoluna devam eden Lima Lojistik bundan sonra da kaliteye, teknolojiye ve insana yaptığı yatırımları sürdürecek. 2024 yılında ön plana çıkacak konulardan birisi sürdürülebilir lojistik anlamında Türkiye'de bir ilk olan ve hayata geçer geçmez ilk ödülünü de alan Lima Green olacak. Müşterilerimiz hiçbir detay ve bürokratik işlemle uğraşmadan karbonnötr taşımacılık hizmeti almanın keyfini yaşayacak.

TEK TUŞLA FUAR LOJİSTİĞİ HİZMETİ

Vedat Çelik: 10. yıl önce 4 arkadaş bir araya geldiğimizde yaşadığımız heyecanı bir an bile kaybetmedik. Aradan geçen sürede hep "Daha iyisini nasıl yaparız?" sorusunu sorduk kendimize. Sektörü, müşterinin ve çalışanların beklentilerini çok iyi bildiğimiz için bu beklentileri en etkin şekilde karışlamanın arayışında olduk hep. Bu anlamlı gecede bizi yalnız bırakmayan tüm dostlarımıza sevgilerimizi sunuyoruz. 2024 yılı, şirketimizin parlayan yıldızlarından biri olan Fuar Lojistiği'ni bambaşka bir boyuta taşıyacağımız bir yıl olacak. İhracatçılarımız adeta "tek tuşa basarak" fuar lojistiği hizmetini alabilecek ve yapmaları gereken tek şey arkalarına yaslanıp kahvelerini yudumlamak olacak.

AVRUPA'DAKİ VARLIĞINI GÜÇLENDİRECEK

Cenker Ural: Zor bir sektörde, zor ama hayati öneme sahip bir iş yapıyor olduğumuzun bilinciyle bugünlere geldik. Cumhuriyetimiz 100. yaşını kutlarken biz de Lima Lojistik olarak 10. yaşımızı kutluyoruz. İleri doğru attığımız her adımda hizmet kalitemizin çıtasını da bir seviye yukarı taşımak her zaman için önceliğimiz oldu. Bundan sonra da hızımızdan ve kalitemizden asla ödün çalışmaya devam edeceğiz. 2024 yılında ise öncelikli hedeflerimizden birisi Avrupa'daki varlığımızı güçlendirmek. İlk planda Hollanda'da yapacağımız yeni yatırımlarla Avrupa içinde daha da etkin bir konuma geleceğiz.

TEKNOLOJİ YATIRIMLARI DEVAM EDECEK

Hamdi Bülbüldere: Geriye dönüp baktığımızda 10. yıl göz açıp kapatmış gibi geliyor insana. Ama aldığımız yolun büyüklüğünü, göz bebeğimiz Lima'nın bugün gelmiş olduğu noktayı görünce, bu büyük Lima Ailesi'nin her bir ferdinin yüzündeki gülümsemeye tanık oldukça yürüdüğümüz yolun ne kadar doğru olduğunu bir kez daha anlıyoruz; gururumuz ve mutluluğumuz daha da artıyor. Lima Lojistik olarak bugüne kadar hizmet kalitemizi artırmak için teknolojinin tüm imkanlarını kullandık. 2024 yılında da teknolojiye yatırımımız devam edecek. Lojistiğin tüm süreçlerinin tam entegrasyonu sayesinde tüm taşımacılık modlarında kusursuz hizmet vermeye devam edeceğiz.

UTİKAD'ın yeni başkanı Bilgehan Engin oldu

UTİKAD'ın 41. Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı'nda Yönetim Kurulu Başkanlığına Bilgehan Engin seçildi. Engin, "Çok önemli bir mirası devraldığımızın farkındayız. Bu farkındalık derneğimizin misyon ve vizyonu doğrultusunda bizleri motive edecek" dedi.



Ayşem Ulusoy

Bilgehan Engin



Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin (UTİKAD), 41. Seçimli Olağan Genel Kurul Toplantısı 27 Kasım'da Radisson Blu Şişli Hotel'de yapıldı. FIATA Başkanı Turgut Erkeskin'in de katıldığı Genel Kurul toplantısında yapılan seçimlerde UTİKAD Yönetim Kurulu ile Denetim, Disiplin ve Tahkim Kurulu üyeleri belirlendi. UTİKAD Başkanlığına Bilgehan Engin seçildi.

AYŞEM ULUSOY: DERNEĞİMİZİN GÖRÜNÜRLÜĞÜNÜ VE TEMSİL GÜCÜNÜ ARTTIRDIK

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Ayşem Ulusoy, seçimden önce yaptığı konuşmada "Dünyanın ve ülkemizin pandemiyle, çatışmalarla, küresel ekonomideki daralmayla ve doğal afetlerle sınandığı böyle bir dönem hem Yönetim Kurulu'ndaki meslektaşlarım hem UTİKAD İcra Kurulumuzu oluşturan ekibimiz hem de siz değerli üyelerimizle oluşturduğumuz sinerji olmasa herhalde aşılamazdı" dedi.

Yönetime ve üyelere destekleri için teşekkür eden Ulusoy, sözlerini şöyle sürdürdü: "Çalışma dönemimizde sektörümüzün temsil gücünü artıracak çalışmalar yaptık, kamu idaresi birimleri ile eşgüdüm ve uyum içerisinde çalışarak sektörel taleplerimizi aktardık, üyelerle temasımızı artırdık, dernek iş süreçlerimizi belirledik, bölgelerde derneği daha aktif kıldık, üyelerimizin ve derneğimizin görünürlüğünü artırdık. Kısa süre içerisinde Lojistik Sektöründe Kadının Etkisi Raporu ve UTİKAD Akademi çalışmaları da sonlanarak sektörümüzle ve üyelerimizle buluşacak."

BİLGEHAN ENGİN: DEVRALDIĞIMIZ MİRASIN ÖNEMİNİN FARKINDAYIZ

Oy birliğiyle seçilen Yönetim Kurulu'nu temsilen teşekkür konuşması yapan Bilgehan Engin "Yönetim Kurulu olarak, alacağımız sorumlulukları en iyi şekilde yerine getirmek ve üyelerimiz için değer yaratmak adına üyelerimizle eşgüdüm ve uyum içerisinde, demokratik ve katılımcı bir ruhla ülkemiz, sektörümüz ve üyelerimiz için çalışmaya devam edeceğiz. Kırk yıla yaklaşan tarihiyle UTİKAD hem uluslararası hem de ulusal alanda lojistik sektörünün referans noktası haline geldi. Çok önemli bir mirası devraldığımızın farkındayız. Bu farkındalık derneğimizin misyon ve vizyonu doğrultusunda bizleri motive edecek" dedi.

20. ve 30. YILINI TAMAMLAYAN UTİKAD ÜYELERİ ÖDÜLLENDİRİLDİ

Genel Kurul Toplantısı'na katılarak dernek üyeliğinde 20. ve 30. yıllarını tamamlayan firmaların temsilcilerine şiltleri de takdim edildi. UTİKAD üyelerinden; Alışan Lojistik A.Ş., Asel Trans Dış Ticaret Eğitim Sistemleri İmalat ve Danışmanlık Ltd. Şti., Ata Freight Line Ltd. Şti., Gefco Taşımacılık ve Lojistik A.Ş., Gruptrans Uluslararası Taşımacılık ve Tic. A.Ş., İda Uluslararası Taşımacılık Tic. A.Ş., TİT Uluslararası Nakliyat Deri Teks. Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti., Transalkım Uluslararası Nakliyat ve Tic. Ltd. Şti. ve Transhat Uluslararası Taşımacılık Tic. Ltd. Şti. UTİKAD üyeliğinde 20. yıllarını tamamlarken Advance Uluslararası Nak. ve Tic. Ltd. ile Çelebi Hava Servisi A.Ş. 30. yıllarını tamamladı. Toplantıya katılan firmalara şiltleri Ayşem Ulusoy ve Bilgehan Engin tarafından takdim edildi.

AHMET KARTAL BAŞARI ÖDÜLLERİ VERİLDİ

Lojistik sektörüne önemli katkılar sağlayan merhum Ahmet Kartal anısına her yıl verilen başarı ödülleri bu yıl da 2022-2023 eğitim dönemini bölüm birincisi olarak tamamlayan mezunlara UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Üniversiteler Odak Grubu Koordinatörü Yüksel Kahraman tarafından verildi.

Genel Kurul toplantısında FIATA Başkanı Turgut Erkeskin'in FIATA başkanlığı yolculuğunu özetleyen video gösterimi yapıldı. Ayşem Ulusoy tarafından Turgut Erkeskin'e şilt takdim edildi.



Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, net sıfır emisyon hedefi doğrultusunda 2053 yılına kadar demiryolu yük taşımacılığının payını yüzde 22'ye, demiryolu hat uzunluğunu 28 bin 590 km'ye çıkarmayı hedeflediklerini belirtti. 'Karbonsuz Havalimanı Projesi' kapsamında 50 havalimanının sertifikalandırıldığını da ifade eden Bakan Uraloğlu, 'Yeşil Liman Projesi ile limanlardan kaynaklı karbon emisyonlarının azaltarak çevreye verilen olumsuz etkinin ortadan kaldırılmasını planlıyoruz" dedi.

Bakan Abdulkadir Uraloğlu

ULAŞIMDA HEDEF SIFIR EMİSYON...

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi yaklaşımı ile ulaştırma yol haritasında; sürdürülebilir ve akıllı taşımacılığın, yeşil denizcilik ve yeşil liman uygulamalarının; demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi ile yakıt tüketiminin ve emisyonların azaltılması ve mikro hareketlilik araçlarının kullanımının yaygınlaştırılmasını hedeflediklerini söyledi.

DEMİRYOLUNUN PAYI %22'YE ÇIKARILACAK

Dünyanın ve Türkiye'nin karşı karşıya olduğu en büyük küresel sorunlardan birinin ulaştırma kaynaklı sera gazı emisyonları olduğunu ve net sıfır emisyon yaklaşımı ile bu etkilerin azaltılmasının önem arz ettiğini belirten Bakan Uraloğlu, "Yaptığımız planlar çerçevesinde yük taşımacılığında karayolu payını demiryolu ve denizyoluna aktararak sürdürülebilir ulaşım türlerini desteklemekteyiz. Bu kapsamda 2053 yılına kadar karayolu yük taşımacılığı payının yüzde 72'den yüzde 57'ye düşürürken demiryolu yük taşımacılığı payını yüzde 5'ten yüzde 22'ye çıkarmayı hedefliyoruz" dedi. Bugüne kadar hizmete giren projeler sayesinde karbondioksit emisyonundan 25 milyon ton azalım sağladıklarını da vurgulayan Bakan Uraloğlu, bu azalımlardan 20 milyon doların üzerinde kazanım elde edildiğini ifade etti.

HAT UZUNLUĞU 28 BİN 590 KM'YE ULAŞTIRILACAK

"Emisyon tasarruf oranının yükselmesinin en önemli sebeplerinden biri demiryoluna yapacağımız yatırımlardır" diyen Bakan Uraloğlu, "Bu hedefleri gerçekleştirebilmek için demiryolu yatırımlarına devam ediyoruz. Mevcutta 13 bin 919 km olan demiryolu hat uzunluğunu 2053 yılında 28 bin 590 km'ye çıkaracağız. Lojistik merkezleri, fabrika, sanayi, OSB ile limanlara iltisak hattı bağlantılarının sağlanması amacıyla toplam iltisak hattı uzunluğunu 600 kilometreye çıkarmayı hedefliyoruz" ifadelerini kullandı.

Mevcut demiryolu ağlarının tamamını yenileyerek elektrikli hatlara dönüşümü hızlandırdıklarını belirten Bakan Uraloğlu, "İşletme hızı 160 kilometre olan ilk milli ve yerli elektrikli trenin üretimini gerçekleştirerek hizmete aldık. 'Milli Elektrikli Tren' seti projesinde elde edilen teknik bilgi-birikim ile saatte 225 kilometre hıza sahip olacak prototipi 2024 yılı sonunda sahaya indireceğiz" dedi. Bakan Uraloğlu ayrıca, Türkiye'nin İlk TSI Sertifikalı Elektrikli Anahat Lokomotifi Projesi E-5000 (Eskişehir-5000) üretim ve montaj çalışmalarının tamamlandığını ve test çalışmalarına başlandığını da kaydederek, önümüzdeki 3 yıl içerisinde 95 tane lokomotifin TCDD Taşımacılık A.Ş.'ye teslim edileceğini aktardı.

ELEKTRİKLİ GEMİLER İÇİN TEŞVİK VERİLİYOR

Denizyolu ulaşımında da 2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi kapsamında çalışmaların yürütüldüğünü de ifade eden Bakan Uraloğlu, "Yeşil Liman' (Green Port) projesi Bakanlığımız bünyesinde başlatılmıştır. Bilindiği

üzere, ülkemizdeki birçok liman tesisi kentin merkezinde veya yakınında dar bir sahada hizmet vermekte olup gemi ve liman operasyonlarından kaynaklı kirlilik şehir yaşamını ve insanlarımızı olumsuz etkilemektedir. Bu proje ile limanlardan kaynaklı karbon emisyonlarının azaltılarak çevreye verilen olumsuz etkinin ortadan kaldırılması planlanmaktadır. Ayrıca gemilerin elektrikliye dönüşü kapsamında hurda değerinin 2.5 katına kadar ve tahrik sisteminin dönüşümün yüzde 25'ine kadar teşvik verilmektedir" dedi.

KARBONSUZ HAVALİMANI PROJESİ BAŞLATILDI

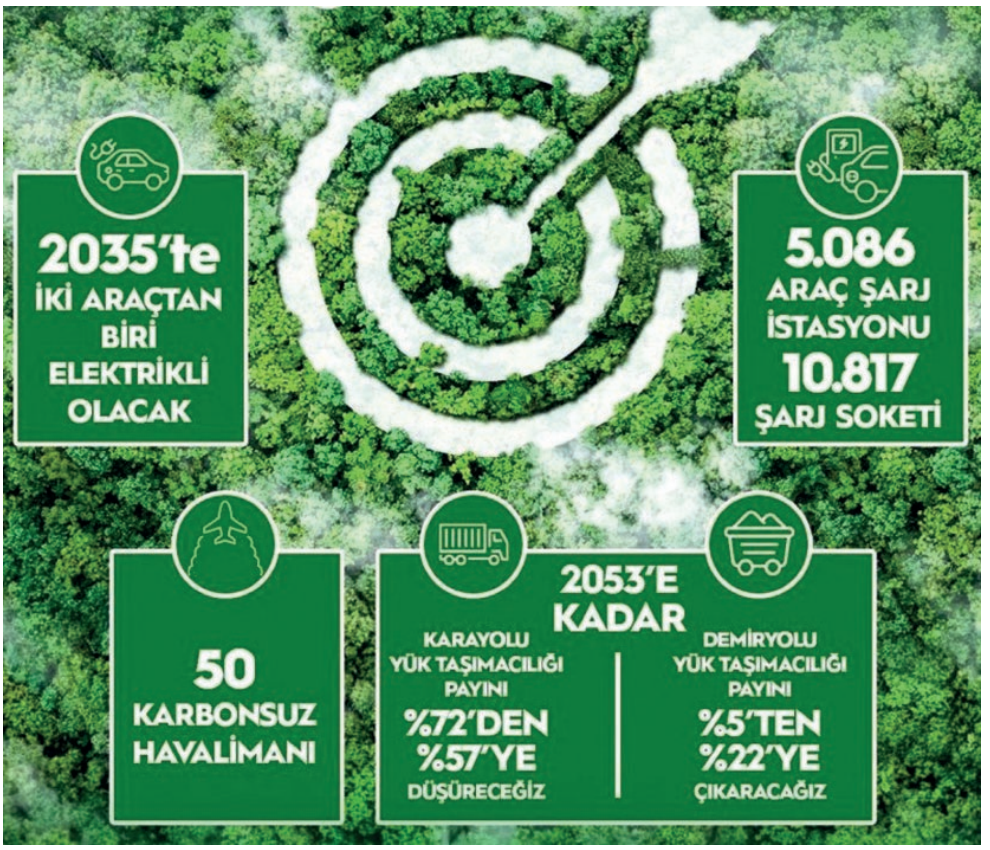
2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi kapsamında havalimanlarında hayata geçirilen çalışmalara değinen Bakan Uraloğlu, "Karbonsuz Havalimanı Projesi" başlatıldığını ve uygulamaları tüm havalimanlarında yaygınlaştırılacağını kaydetti.
Bakan Uraloğlu proje çerçevesinde, "Uluslararası ölçekte; ACI (Uluslararası Havalimanları Konseyi) tarafından yürütülen ACA (Havalimanı Karbon Akreditasyonu) Programı kapsamında mevcut durumda toplam 50 havalimanımız sertifikalandırılmıştır. Dünyada 90 ülkede toplam 557 havalimanının programa dahil olduğu görülmektedir. Türkiye ise toplam

> "Bugüne kadar hizmete giren projeler sayesinde karbondioksit emisyonundan 25 milyon ton azalım sağladık. Bu azalımlardan 20 milyon doların üzerinde kazanım elde edildi."

50 havalimanı ile Fransa'dan sonra en yüksek sayıda sertifikaya sahip 2. ülke konumundayız. Yenilenebilir enerji çalışmaları kapsamında; 6 Havalimanında toplam 3,5 MW kurulu güçte güneş enerji santrali yapımı tamamlanmış, tüm havalimanlarına GES yapımının yaygınlaştırılması yönünde proje çalışmaları yapılmaktadır" ifadelerini kullandı.

HER ARAÇTAN BİRİ ELEKTRİKLİ OLACAK

Bakan Uraloğlu, elektrikli araçların yaygınlaşması ile birlikte şarj istasyonlarının kurulumuna da çok önem verdiklerini belirterek, "TCDD Teknik A.Ş. Genel Müdürlüğümüz EPDK'dan şarj işletmecisi lisansı aldı. Bakanlığımıza bağlı kurumlara hizmet verecek. Kurulumuna başlanan 200 kilovat gücündeki süper hızlı şarj istasyonları ile vatandaşlarımız elektrikli araçlarını 15-20 dakikada şarj edebilecek. Bu konuda istasyon kurulumlarımız devam ediyor. Kasım ayı itibariyle 5 bin 86 adet elektrikli araç şarj istasyonu ve 10 bin 817 adet şarj soketi ile elektrikli araç kullanıcılarına hizmet veriyoruz. 3 bin 78 adet DC şarj soketi ile yüksek hızda şarj imkânı sağlıyoruz. 2035 yılında her iki araçtan birisinin elektrikli olması beklenmektedir. Elektrikli araç sayısının artışı ile birlikte yol ağımızdaki yüksek hızlı şarj istasyonu sayısının da önümüzdeki yıllarda artacağını göreceğiz" bilgisini verdi.



TRANS AVRUPA YOL AĞI ÜZERİNDE ŞARJ İSTASYONLARI KURULACAK

Türkiye'nin lojistik hareketliliği açısından da bir kavşak noktası niteliğinde olduğunu ifade eden Bakan Uraloğlu, "Uluslararası yük taşımacılığında kullanılan elektrikli araçlar için de bu güzergahlarda uygun şarj istasyonlarının kurulması oldukça önemli. Bu konuyla ilgili Sanayi ve Teknoloji Bakanlığımız ile ayrıca bir çalışmamız var. Ağır tonajlı araçlar için yeterli alan ve şarj altyapısının bulunduğu, yüksek hızlı şarj özelliğine sahip şarj istasyonlarını planlayacağız" diye konuştu.

ULAŞTIRMA İÇİN YOL HARİTASI OLUŞTURULACAK

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından AB fonu ile gerçekleştirilmesi planlanan 'Türkiye'nin 2053 Net Sıfır Emisyon Hedefi: Ulaşım Yol Haritası Projesi' ile ulaşım sektöründe sıfır emisyona erişmeye rehberlik edecek bir yol haritası oluşturulmasının hedeflendiğini de belirten Bakan Uraloğlu, "Proje, üst düzey iklim eylem planlarının hayata geçirilmesini destekleyerek tüm ulaşım türlerinde gerekli eylemlerle ulaşımda 2053 net sıfır emisyon hedefine ulaşılması planlanmaktadır. 'Karbon Azaltım Yönetimi Projesi' kapsamında da Bakanlığımıza bağlı olan arazi, tesis ve projelerde karbon emisyon azaltımını sağlama ve mevcut azaltımları gönüllü karbon piyasalarında değerlendirebilecek karbon sertifikaları haline getirilerek oluşan karbon gelirleri ile ulaştırma projelerine kaynak sağlanması hedeflenmektedir" dedi.

TİM Başkanı Mustafa Gültepe:

Lojistik sektörüyle birlikte yeşil süreci fırsata dönüştürebiliriz

Türk ihracatçısı Cumhuriyetin ikinci yüzyılına Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefiyle giriyor. "Lojistik sektörü ihracatçılarımızın her zaman en büyük takım arkadaşı oldu" diyen TİM Başkanı Mustafa Gültepe, başlattıkları yeşil dönüşüm sürecine bir eylem planıyla lojistik sektörünün de katılması gerektiğini söyledi. Gültepe, "İş birliği ve istişare ile yeşil sürecini fırsata dönüştürerek ihracatta büyük hedeflerimize emin adımlarla ilerleyebiliriz" dedi.



Üretim ve ihracat Türkiye ekonomisi için lokomotif rol oynuyor. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı Mustafa Gültepe, 27 sektörde 61 birlik ve 115 bini aşan firmayla, ihracatı artırmak ve Türkiye'nin kalkınmasına katkıda bulunmak için yoğun mesai harcadıklarını söyledi. Bu çabaların sonucu olarak 2022'de ihracatta rekorlar kırdıklarını vurgulayan Gültepe, "2022'yi 254,2 milyar dolarlık mal ve 90 milyar dolarlık hizmet ihracatıyla kapattık. Üretim potansiyelimiz, bilgi birikimimiz ve yetişmiş insan kaynağımızla çok daha fazlasını başarabileceğimize inanıyoruz. Bu özgüvenle Cumhuriyetimizin 100'üncü, TİM'in 30'uncu yılını kutladığımız 2023'e girerken vizyonumuzu yeniledik. İkinci yüz yıla Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma hedefiyle başladık" dedi.

İlk 10 hedefine ulaşmak için ihracatın her yıl ortalama yüzde 10 büyütülmesi gerektiğini ifade eden Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Ancak ticarette işler her zaman istediğimiz gibi gitmeyebiliyor. Avrupa ve ABD başta olmak üzere en önemli pazarlarımızda 2022'nin son çeyreğinde başlayan ve 2023 boyunca devam eden durgunluk, ihracatımıza olumsuz yansıdı. Küresel talebin yavaşlamasının yanı sıra içeride yüksek enflasyona rağmen seçimlerden önce kurun uzun süre baskılanması rekabetçiliğimize zarar verdi, bazı sektörlerde ciddi kan kaybı yaşadık. Pazar çeşitliliğini artırarak konjonktürel riskleri en aza indirmek için 2023'te ticaret ve alım heyetlerine ağırlık verdik. Yıl boyunca yoğun bir heyet programı yürüttük. Yılın neredeyse her günü ya yurt dışında bir ticaret heyetimiz vardı ya da yurt dışından bir alım heyetini ülkemizde ağırladık. Ticaret Bakanlığımızın destekleriyle 2023'ü 148 ticaret heyeti ve 53 alım heyetiyle tamamlayacağız. Heyetlerimizin kısa vadeli sonuçlarını şimdiden görmeye başladık."

'LOJİSTİKÇİLER EN BÜYÜK TAKIM ARKADAŞIMIZ'

"Biz ihracata takım oyunu gözüyle bakıyoruz" diyen Mustafa Gültepe, ihracatın en önemli aşamalarından birinin lojistik olduğunu söyledi. Gültepe, "Ne

kadar kaliteli ürün üretirsek üretelim, ne kadar büyük marka değerimiz olursa olsun lojistik imkânlar el vermediği sürece ihracat yapmak zor, hatta çoğu zaman mümkün değil. Bu nedenle lojistik sektörü ihracatçılarımızın her zaman en büyük takım arkadaşı oldu. İhracatta başarıların altına her zaman lojistik sektörümüzle birlikte imza attık. TİM olarak bizim büyük hedeflerimiz var. Biz Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarma vizyonuyla çalışıyoruz. 12 Kalkınma Planı'nda da 2028 için 375 milyar dolarlık ihracat hedefimiz bulunuyor. Dolayısıyla önümüzdeki yıllarda ihracatımızla birlikte lojistik sektörümüzün de büyümesi gerekiyor. Ben bugüne kadar olduğu gibi yeni dönemde de lojistik sektörümüzle birlikte önemli başarılara imza atacağımıza inanıyorum" diye konuştu.

'DEMİRYOLUNUN PAYI ARTIRILMALI'

İhracatın taşıma modalarına göre dağıtımını da değerlendiren Mustafa Gültepe, yaklaşık yüzde 59'unun deniz, yüzde 31'inin karayolu, yüzde 8'inin havayolu, yüzde 1'inin ise demiryolu ile gerçekleştirildiğini söyledi. Özellikle karayolu taşımacılığının payının azaltılarak karbon salınımının düşürülmesi gerektiğine dikkat çeken Gültepe, "Elbette coğrafi şartlar gereği karayolunun payını azaltmak her zaman kolay olmasa da asgari seviyeye düşürerek deniz ve demiryolu taşımacılığının payının artırılması gerekiyor. Oysa bugün Avrupa başta olmak üzere yakın coğrafyamızdaki ülkelere ihracatın önemli bir kısmını karayoluyla gerçekleştiriyoruz. İhracatçılarımız yurt içinde de limanlara ulaşım için ağırlıklı olarak karayolunu kullanmak zorunda kalıyor. Özellikle yurt içinde demiryolu ağının geliştirilmesi ve yolcu taşımacılığında olduğu gibi yük taşımacılığında da hızlı tren ağının geliştirilmesi sürdürülebilirlik hedeflerimiz için hayati önem arz ediyor. TİM olarak bu konudaki talep ve beklentimizi Cumhurbaşkanımız başta olmak üzere ilgili makamlar nezdinde dile getiriyoruz. Mevcut demiryolu ağımızı genişletip yük taşımacılığını hızlandırabildiğimiz ölçüde hem lojistik maliyetlerimizi ve karbon salınımını azaltma hem de pazarlara daha hızlı ürün sevkiyatı avantajı elde edebileceğiz" dedi.

'LOJİSTİK İÇİN DE YOL HARİTASI OLUŞTURULMALI'

TİM çatısı altında 27 farklı sektör için sürdürülebilirlik eylem planlarıyla ilgili çalışmaların devam ettiğinin bilgisini veren Gültepe, 15 sektörün eylem planlarının tamamladığını, diğerlerinin de en kısa zamanda tamamlanacağını aktardı. "İhracat sürecinde zincirin halkalarının tamamlanabilmesi için lojistik ve diğer paydaşların da benzer bir plan dahilinde sürece katılmaları gerekiyor" diyen Gültepe, sözlerini şöyle sürdürdü: "Daha düşük karbon salınımına sahip taşıma araçlarının kullanımından, çevre dostu ambalaj kullanımına, depolama tesislerindeki enerji verimliliğinden atık yönetimine bütün aşamalardaki sürdürülebilirlik uyumu konusunda lojistiğin ihracatçılarımızın en önemli paydaşı olduğunun altını bir kez daha çizmek istiyorum. TİM olarak en önemli takım arkadaşlarımız olan lojistik sektörümüzün her zaman yanındayız ve her türlü iş birliğine hazırız. İş birliği ve istişare ile yeşil dönüşüm sürecini fırsata dönüştürerek ihracatta büyük hedeflerimize emin adımlarla ilerleyeceğimize inanıyorum."

1 MİLYAR DOLARLIK KREDİ ANLAŞMASI

Mustafa Gültepe, Türkiye'yi ihracatta ilk 10 ülke arasına çıkarmak için 1,5 dolar düzeyinde bulunan ortalama kilogram ihracat birim fiyatının, 3 dolar seviyesinin üzerine çıkarılması gerektiğini söyledi. Daha çok üretim ve ihracat için yeni yatırım yapılması ve teknolojinin yenilemesi gerektiğine dikkat çeken Gültepe, bunun da uygun maliyetli finansmanla gerçekleştirilebileceğini belirtti. Gültepe bu konuya ilişkin şu değerlendirmelerde bulundu: "İhracatçılarımızın finansmana erişimini kolaylaştırmak için 2023'te çok önemli bir adım attık. Türkiye'nin 'milli sermayeli ilk özel bankası' unvanını elinde bulunduran Türk Ticaret Bankası'nı İGE A.Ş aracılığıyla ihracatçılarımıza kazandırdık. Elbette ihracatçımızın kısa vadeli kredi ihtiyaçlarını da karşılamamız gerekiyor. Finansmana erişim, Haziran'a kadar ihracatçı firmalarımız için büyük bir sorun oluşturuyordu. Seçimden sonra işbaşı yapan ekonomi yönetimi bu alanda önemli iyileştirmelere imza attı. Eximbank'ın kredi hacminin artırılmasının ardından reeskont kredilerinde günlük limit 300 milyon TL'den 3 milyar TL'ye çıkarıldı. TİM olarak Ağustos ayında kamu ve özel 11 bankamızla ihracatçı firmalarımız için toplam 1 milyar dolarlık bir kredi protokolü imzaladık. Öngördüğümüz hedef kısa sürede aşıldı. Protokol çerçevesinde 5 bine yakın firmamızın kullandığı kredi miktarı toplamda 1,7 milyar dolara yaklaştı. Ayrıca Eximbank'ın katma değerli ve yüksek teknolojili ihracat yapan firmaların kredi ihtiyacının çözümünü kolaylaştırmak için Kasım ayında açıkladığı finansman paketini çok olumlu bir adım olarak değerlendiriyoruz. Son olarak Merkez Bankası'nın reeskont kredilerinde iskontoyu sabitleme kararını da büyük bir memnuniyetle karşıladık."



HEDEF 2024'TE İHRACATTA YÜZDE 10 ARTIŞ

2023 yılı ihracat rakamları hakkında da bilgi veren Mustafa Gültepe, 11 ayda 232,9 milyar dolara ulaşan ihracatın geçen yıla göre yüzde 0,7 arttığını söyledi. 2023'ü 255 milyar doların üzerinde bir ihracatla kapatmayı hedeflediklerini belirten Gültepe, hizmet ihracatının da 100 milyar dolarla bugüne kadarki en yüksek değerine ulaşacağını aktardı. 2024 yılında ihracatı az yüzde 10 büyütme hedefinde olduklarını vurgulayan Gültepe, "Ancak küresel pazarlarda önümüzdeki yılın ilk yarısı için de çok iyimser bir tablo görünmüyor. Örneğin OECD'nin son raporunda küresel büyümenin 2024'te yüzde 2,7'ye gerileyeceği tahmin ediliyor. Ukrayna'nın ardından Gazze'de başlayan savaş da yakın coğrafyamızdaki belirsizlikleri artırıyor. Koşullar çok elverişli olmamakla birlikte biz elimizden gelenin en iyisini yaparak 2024'ü mümkün olan en yüksek performansla tamamlamak için var gücümüzle çalışacağız" dedi.

Hiper Lojistik'ten ihtiyaca özel ÇÖZÜMLER

Hiper Lojistik, sanayici ve ihracatçılara parsiyel, minivan, FTL, lowbed taşımacılık çözümleri ve 55'ten fazla ülkede hizmet ağıyla destek oluyor. Hiper Lojistik Yönetim Kurul Başkanı Hüseyin Ergör, sanayi, ihracat ve lojistik sektörü arasında doğru lojistik çözümlerin, doğru bilgi akışıyla sağlanabileceğini söyledi.

Türk sanayicisi ve ihracatçısının ürünlerini Almanya, Hollanda, Belçika, Fransa, İspanya, Portekiz, Katar, Kuwait, Dubai ve Arabistan bölgelerine ulaştırdıklarını aktaran Hiper Lojistik Yönetim Kurul Başkanı Hüseyin Ergör, "Ayrıca müşterilerimizden gelen talepler doğrultusunda Avrupa ülkelerinden Ortadoğu'ya 3. ülke taşımaları yapıyoruz. 'Hiper Project' markamız ile Avrupa'dan Ortadoğu'ya ağır nakliye taşımalarına yoğunlaşmaktayız. Her sektöre uygun özel çözümler üreterek tek bir alana değil bütün sektörlere hitap etmekteyiz. Ama özellikle; sanayi, otomotiv, enerji ve inşaat sektörlerine yönelimlerimiz yüksektir" diye konuştu.



2024 İÇİN HEDEF BÜYÜTTÜ

Ergör, yoğun olarak Avrupa'ya ihracat ve ithalat taşımaları yaptıklarını aktardı. Türkiye'nin ihracat endeksinin özellikle pandemi dönemi ve sonrasında büyük bir yükseliş gösterdiğini ve şirket olarak da bunu göre pozisyon aldıklarını belirten Ergör, "Hiper Lojistik A.Ş. olarak 2023 yılı başında yüzde 25 olarak belirlediğimiz hedefimizi yılın sonuna doğru yüzde 37'ye yükselttik. 2024 yılı için yüzde 48 oranında bir büyüme hedefimiz mevcut. Çalışmalarımız da bu yönde devam etmekte. Hizmet odaklı bir şirket politikası uygulayarak müşterilerimize en uygun çözümler sunup en iyi hizmeti almalarını sağlamaktayız. Gerek operasyonel süreçte gerek geniş hizmet ağımız ve profesyonel ekibimiz ile en iyi hizmeti sunmaktayız. Müşterilerimizin yükünü değil değerlerini taşıyoruz. Türkiye'de bulunan 3 ofisimiz ve Dubai'de bulanın 1 ofisimiz ile müşterilerimize her daim daha yakın ve kaliteli hizmet sunmayı planlıyoruz. Yurt dışı ofis yapılanmamızı güçlendirerek bu konuda daha da ileriyi hedefliyoruz" dedi.

'DOĞRU ÇÖZÜMLER, DOĞRU BİLGİ AKIŞIYLA BULUNABİLİR'

Sanayi ve lojistik sektörü arasındaki doğru lojistik çözümlerin, doğru bilgi akışıyla sağlanabileceğini vurgulayan Hüseyin Ergör, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'de özellikle lojistik köylerin üretim merkezlerine yakın konumlandırılması bir sinerji yaratacaktır. Bu sağlanabilirse hem lojistik sektörü hem de sanayiciler açısından güzel gelişmeler yaşanacak ve istenilen hedeflere hızla ulaşılacaktır. Entegre lojistik sistemleriyle lojistik köylerin artması üretim, tüketim arasındaki tedarikçi zincirinin maliyetleri düşüreceğini düşünüyoruz. Üretim noktalarına yakın bulunan lojistik köy ve merkezlerin artması sinerji oluşturduğu gibi doğrudan lojistik maliyetlerini de etkileyecektir. Derneklerin uluslararası alanda daha da etkin olması halinde Türkiye'nin lojistik çözüm alanını daha da genişletebiliriz. Yani konuyu özetleyecek olursa;

1) Entegre lojistik sistemlerin geliştirilmesi

2) Lojistik üssü ve lojistik köylerin çoğaltılması

3) Lojistik sistemlerinde teknolojiye önem verilmesi ve geliştirilmesi

Bu konularda gelişim sağlanır ise hedeflere de bu denli kolay ulaşılır."

LOJİSTİĞE BÜTÜNSEL YAKLAŞIM ve YAPAY ZEKA

MAYIS 2024 – İSTANBUL



9. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

» DİJİTALLEŞME & LOJİSTİKTE DÖNÜŞÜM
» YEŞİL LOJİSTİK UYGULAMALARINDA MEVCUT DURUM, HEDEF ve SORUMLULUKLAR
» LOJİSTİKTE GLOBAL TRENDLER & ULUSLARARASILAŞMA
» GELECEĞİN TAŞIMA MODU: INTERMODAL
» YATIRIM & BÜYÜME: FIRSATLAR, SORUNLAR ve ÇÖZÜMLER
» İNOVASYON & SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK
» OPTİMİZASYON & OTOMASYON & DEPOLAMA

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK OTURUMLARI
LİDER SEKTÖRLERİN GELECEK PLANLARI

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

8. YILIN LOJİSTİKTE BAŞARI ÖDÜLLERİ TÖRENİ
Mayıs 2024

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

Navlunda rüzgar tersine döndü!



Pandemi sonrası navlun ve enerji fiyatlarında Türk ihracatçısı lehine oluşan tablonun tersine döndüğünü ifade eden EİB Koordinatör Başkanı Jak Eskinazi, "Talebin zaten nazlı olduğu bu süreçte düşen navlun fiyatları bizim ihracatçılarımızın Uzakdoğulu rakiplerine göre konumlarının zayıflamasına yol açıyor" dedi.

Ege İhracatçı Birlikleri Başkanı Jak Eskinazi, Türkiye'nin pandemi sonrasında ihracatta güzel bir ivme yakaladığını ve dünyanın en önemli tedarikçilerinden biri olma konumunu güçlendirdiğini söyledi. Eskinazi, "Altın yıl olarak nitelendirdiğimiz 2022 yılında ihracatımızı 169 milyar dolardan 225 milyar dolara taşıdık. Bu süreçte Avrupalı ve Amerikalı tedarikçiler alımlarının önemli bölümünü Uzakdoğu'dan Türkiye'ye kaydırdılar. Pazara yakınlığımız bir avantajken navlun fiyatlarındaki artışta bu süreci olumlu yönde tetikledi" dedi.

'2023'TE MEVCUT SEVİYEMİZİ KORUDUK'

Jak Eskinazi, 2022 yılına da başarılı bir giriş yaptıklarını ancak Şubat ayında Rusya ile Ukrayna arasında başlayan savaş sonrasında enerji fiyatlarındaki artışın, dünyadaki tedirginliğin, finansmana erişimdeki zorlukların, yükselen enflasyon rakamlarının ve küresel ekonomideki resesyonun ihracat yollarını taşlı bir hal almasına yol açtığını söyledi. Eskinazi, "Türkiye'nin 2021 yılı Eylül ayında başlayan düşük faiz politikası sonrasında ortam ihracatçılar için daha dramatik bir hal almaya başladı. Bu süreçten sonra enflasyon tırmanmaya başlarken, döviz kurları enflasyon oranında artmadığı gibi finansmana erişim imkansız hale geldi. Öz sermayesini pandemi ve sonraki süreçte eriten reel sektör var olan siparişleri bile kabul edemez noktaya geldi. Kayıp yıl olarak nitelendirdiğimiz 2023 yılında mevcudu korumaya çalıştık. 2023 yılının 11 aylık döneminde ihracatçılarımızın üstün çabalarıyla 2022 yılı ihracat seviyemizi koruduk" diye konuştu.



Jak Eskinazi

'ACI İLACI İÇECEĞİZ!'

"28 Mayıs 2023 tarihinde yapılan Cumhurbaşkanlığı seçimi sonrasında oluşan yeni ekonomi yönetimi dünyaya güven mesajları veriyor ve faiz politikamız değişti" diyen Jak Eskinazi, sözlerini şöyle sürdürdü:

"Öncelikle yüksek faizle ekonomiyi soğutup enflasyonu düşürmeyi hedefliyoruz. Bu hedefe giderken üretim ve istihdamda kayıplar yaşayacağız. Yeni ekonomi yönetiminin ihracatı önceliklendiren söylemleri olmakla birlikte acı ilacı içeceğiz. Bir elekten geçeceğiz. Acı ilaç dozunda verilirse, eleğin delikleri biraz geniş tutulursa kayıplarımız az olacak.

Ekonomi yönetiminin dünyanın dört bir tarafında kaynak bulma arayışı halen sürüyor. Bu arayışların karşılık bulması için yabancı sermayenin gönül rahatlığıyla yatırım yapacağı bir zemini oluşturmalıyız."

‘FORWARDERLIK ÜCRETLERİ NAVLUNLA YARIŞIYOR’

Bu süreçte navlun fiyatlarındaki düşüşün küresel tedarik zincirlerinin tekrar Uzakdoğu’dan tedariğin artmasına zemin hazırlayacağını vurgulayan Jak Eskinazi, “Talebin zaten nazlı olduğu bir süreçte navlun fiyatları bizim ihracatçılarımızın Uzakdoğulu rakiplerine göre konumlarının zayıflamasına yol açıyor. Türkiye’de akaryakıt fiyatları nedeniyle ürünlerimizin fabrikadan limanlara nakli, limanlardan ihracat yaptığımız ülkelere olan nakliyesinden çok büyük maliyetlerle oluyor. Bunlar bizim Türkiye gerçekleri. Bu hususlar maalesef piyasada avantajımızı kaybettiren şeyler. Kamyoncu da haklı. Bu akaryakıt fiyatlarıyla çalışmak zorunda. Günümüzde bazı forwarderlık ücretleri ile navlun ücretlerini geçiyor. Bu tablo Uzakdoğululara çok avantaj sağlıyor. Enerji fiyatlarımızda toplam maliyetlerimiz içerisinde artıyor. Örneğin çelik sektörünün maliyetleri içerisinde enerjinin payı yüzde 7’lerdeyken bir dönem yüzde 27-28’lere çıktı. Günümüzde yüzde 20-21 seviyelerinde seyrediyor. Türk çelik sektörümüzün ihracatında Avrupa yüzde 43 pay alıyorken bugün bu oran yüzde 31’lere geriledi. Bu 12 puanlık payı Çin, Kore, Japonya, Tayvan, Vietnam aldı” diye konuştu.

‘2024’Ü BİR ÜMİT YILI OLARAK GÖRÜYORUZ’

Jak Eskinazi, 2024 yılına dünya ekonomisindeki resesyon, yakın coğrafyada süren savaşlar, Türk ekonomisindeki kırılganlıkla girileceğini söyledi. “2024 çok ilginç bir yıl olacak” diyen Jak Eskinazi, şunları aktardı:

“Yerel seçimler nedeniyle yılın ilk çeyreği için ihracatçılar olarak karamsarız. Döviz kurları üzerine baskı, kredi musluklarının açılamaması durumu, dış kaynak gelmeme riski sürecek. İkinci 3 ayda bu parametrelerde hareketlenme olmasını bekliyoruz. Döviz kurlarında ve kredi musluklarında hareketlenme başlayacak. Birden hızlı bir hareket olmaz. Çünkü enflasyon devam edecek. Döviz kurlarındaki baskı nedeniyle ithalat artışı da sürecek. İkinci 3 aylık dönemde bunlarda gevşeme olacak. İhracatçı bir ümitle fiyatı tahmin ederek ona göre fiyat verecek. İkinci çeyrek ihracatçı için amorti dönemi olacak. 2024’ün üçüncü çeyreğini toparlanma dönemi olarak görüyoruz. Bu dönemde ihracatçı için artık taşlar rayına oturacak, fiyatlar daha rasyonel ve daha sağlıklı verilebilecek. İhracatçı biraz daha önünü görebilecek. 4. çeyrekte ise belki hafif hafif kar etme dönemi başlayacak. Tüm bunlar 2024 için çizdiğimiz iyimser tablo. Karamsar değilim.

2023’ün kayıp bir yıl olacağını baştan görmüştük. 2024’ü ise ‘bir ümit’ yılı olarak görüyoruz. Hem mevcudu koruyacağız hem de ümit edeceğiz. Başka çare yok. Şu an herkesin mevcudu korumak gibi bir derdi var. 2024’te ihracatçı bir nebze rahatlayacak. Yıl karamsar başlayacak ama sonunda ferahlık var. Tablo öngördüğümüz şekilde gerçekleşirse 2025’ten itibaren önümüzü daha rahat görürüz, orta vadeli plan sonundaki 302 milyar dolarlık ihracat hedefi daha rahat gerçekleşir. Türk ihracatçısı olarak bir ümit yılı olarak gördüğümüzü 2024 yılı sonunda ekonomik açıdan rahatlamış bir ortamda değerlendirmeler yapmayı diliyorum.”

“2024’te ihracatçı bir nebze rahatlayacak. Yıl karamsar başlayacak ama sonunda ferahlık var. Tablo öngördüğümüz şekilde gerçekleşirse 2025’ten itibaren önümüzü daha rahat görürüz, orta vadeli plan sonundaki 302 milyar dolarlık ihracat hedefi daha rahat gerçekleşir.”



Lima Lojistik

fuar lojistiğini yeni bir boyuta taşıyor

2023'te 138 adet fuarda faaliyet göstererek 1.500'ün üzerinde ayrı fuar katılımcısına servis sunan Lima Lojistik, fuar lojistiğini yeni bir boyuta taşıyor. Konsolide Fuar çıkış uygulaması ve ExpoCase özel fuar paleti sistemiyle fuar lojistiğinde devrim niteliğinde bir fark yarattıklarını belirten Lima Lojistik Fuar İş Geliştirme Müdürü Birkan Secil, 2024'te sürdürülebilir lojistik anlamında hayata geçirdikleri Lima Green projesini bu alana taşırken, IELA üyeliğini tamamlayacaklarını söyledi.



Birkan Secil

Lima Lojistik, fuar ve etkinlik lojistiği alanında yola hangi hizmetlerle çıktı? Bu pazarda nasıl bir fark yarattı?

Lima Lojistik fuar ve etkinlik lojistiği alanında sektör müşterilerimizin katıldıkları yurtdışı fuarlardaki tüm ihtiyaçlarını yakinen takip ederek havayolu, karayolu, denizyolu taşımacılık seçenekleri ile stant teslim lojistik hizmetlerinin tamamını sunarak yola koyuldu.

İstanbul Ticaret Odası (İTO), İstanbul Tekstil ve İhracatçılar Birliği (İTKİB-İMMİB-İDMİB…), Uludağ İhracatçılar Birliği (Bursa UİB), Ege İhracatçılar Birliği (İzmir EİB) gibi milli katılım düzenleyen ihracatçı birliklerimizin ve ticaret odalarının düzenledikleri milli katılım fuar nakliyelerinin birçok ihalelerini kazanarak resmi nakliye firması olarak katılımcılara eksiksiz stant teslim hizmeti sunmaya devam etmekteyiz.

Lima Lojistik fuar ekibi Türkiye' de faaliyet gösteren ve yurtdışı fuar/etkinliklere hizmet veren en geniş ve deneyimli ekiplerin başında gelmektedir. Ekibimizin her bir üyesi spesifik sektörlerde deneyim sahibidir.

En büyük farkımız, verilen hizmette sunulan butik hizmetle fiyat avantajını ve TÜRK katılımcılarımızın nakliye maliyetlerini yurt dışındaki yüksek fuar masraflarından koruyor olmamızdır.

Konsolide Fuar çıkış uygulaması ve müşterilerimize sunulan ExpoCase özel fuar palet sistemimiz tüm operasyonları kolaylaştırarak fuar lojistiğinde bir devrim niteliğinde fark yaratmıştır. Fuar lojistiği ve genel nakliye işlemleri yapan birçok global şirket bu palet sistemimizi örnek alarak uygulamalarını değiştirdiler. Müşterilerden aldığımız yorumlar ve global firmalara emsal olabilmek bizim için ayrı bir gurur oldu.

TÜRK İHRACATÇISIYLA OMUZ OMUZA ÇALIŞIYORUZ

Fuar lojistiğinde yoğunlaştığınız sektörler ve alanlar hangileri?

Tüm sektörlerde fuar servisi sunabilen Lima Lojistik özellikle tekstil, otomotiv, endüstri geliştirme odaklı ticaret fuarları gibi alanlarda yoğunlaşmış durumdadır. Türkiye'nin en çok ihracat yapan ilk 10 ülke arasına çıkma vizyonuna paralel olarak ihracatçı birliklerinin 55 ülkede toplam 250 fuara katılma hedefinde olan birimleri ile omuz omuza, işbirlikleri yürüten Lima Lojistik, ülkemizin ticari hedeflerini takip ederek bu fuar, etkinlik ve heyet organizasyonlarına tün kulvarlarda destek olmaktadır.

Yurt dışında edindiğiniz deneyimlerden ve sunduğunuz hizmetlerden söz eder misiniz? İhracat şirketlerini hangi pazarlara ulaştırıyorsunuz?

Ekibimiz tecrübesi ve yapısı gereği, fuar katılımcılarımızın yurt dışındaki menfaatlerini korumaya ve ticaretlerini destekleyerek, geliştirmeye odaklı bir hizmet anlayışına sahiptir. Lima Lojistik, Türkiye ihracatının hangi sektörde olursa olsun o fuarda diğer ülkeler ile olan etkileşim ağlarına büyük önem verir ve her düzeyde kontak, acenta ve birim ile iletişimde kalarak gelişmesini hedefler.

Yurt dışı fuarlarda sergilenecek ürünlerin nakliyesinde tarafımızca sunulan hizmetlerin başlıkları şu şekilde oluyor. Gönderilerin adreslerden toplanması, Türkiye gümrükleme hizmetleri, havayolu/ karayolu/ denizyolu nakliyeleri, yurt dışındaki gümrükleme hizmetleri, fuar alanındaki lojistik hizmetlerin tamamı, fuar bitiminde gönderilerin stantlardan toplanması, dönüş gümrüklemeleri, dönüş nakliyeleri, Türkiye dönüş gümrüklemeleri ve son olarak Türkiye adreslere teslimatlar. Doğal felaket, savaş vb durumları olan ülkeler dışında fuar hizmeti veremediğimiz bir ülke ya da bölge bulunmamaktadır.

Özellikle fuarların yoğun olduğu Avrupa pazarına ait Almanya, Fransa, İtalya, Kuzey Avrupa ve İngiltere gibi ülkeler, Amerika Birleşik Devletleri'nin tüm eyaletleri, Güney Amerika'da Brezilya, Arjantin, Rusya en çok fuar hizmeti verdiğimiz pazarları oluşturmaktadır.

HİZMET SEKTÖRÜNÜ GENİŞLETECEK

İthalat açılmayı düşündüğünüz yeni sektörler ve alanlar var mı?

Lima Lojistik Fuar departmanı olarak son yıllarda özellikle gıda, teknoloji ve inovasyon fuarlarına olan ilgi ve verilen önemin artışını takip etmekteyiz. Yaptığımız çalışmalarda bu sektörler için yeni projelerde ve fuar katılımlarında yer almak adına hazırlıklarımız ve planlarımız bulunmaktadır. Geliştirdiğimiz ve fuar servis yelpazemize eklediğimiz bir diğer serviste fuar ithalatları. Türkiye'de gerçekleştirilen uluslararası fuarlara katılan yabancı katılımcılara verdiğimiz bu hizmeti 2023 yılında özellikle Uzakdoğu IELA üyesi forwarder firmaları ile olan iyi ilişkilerimiz sayesinde başlatmış olduk.

> "Geliştirdiğimiz ve fuar servis yelpazemize eklediğimiz bir diğer serviste fuar ithalatları. Türkiye'de gerçekleştirilen uluslararası fuarlara katılan yabancı katılımcılara verdiğimiz bu hizmeti 2023 yılında özellikle Uzakdoğu IELA üyesi forwarder firmaları ile olan iyi ilişkilerimiz sayesinde başlatmış olduk."

2023 yılında hangi fuarlara imza attınız? 2024 yılı ajandanızda neler var?

Lima Lojistik Fuar departmanı 2023 yılında halihazırda Kasım ayı dahil 138 adet fuarda faaliyet göstererek 1.500'ün üzerinde ayrı fuar katılımcısına servis verdi. 16 adet milli katılım fuar etkinliğinde resmi nakliyeci olma başarısını gösterdi.

Dünyanın en büyük ev tekstil fuarı olan Heimtextil Frankfurt uzun senelerdir hizmet sunduğumuz en büyük etkinlik ve fuar durumunda. 2023 yılında 314 Türk katılımcısı bulunan fuarda, 212 katılımcımıza yani katılımcıların yüzde 67,5'ine direkt hizmet verme gururunu yaşadık. 2024 yılında milli ve bireysel katılım fuar sayımızı arttırma hedefimizin yanında fuar gönderilerinin nakliyeleri ile ilgili yeni yılda hayata geçireceğimiz LİMA GREEN projemiz planlarımız arasında büyük önem arz etmektedir.

FUAR LOJİSTİĞİNİ SÜRDÜRÜLEBİLİR LOJİSTİKLE TANIŞTIRACAK

Fuar lojistiği iş hacminiz içinde nasıl bir pay alıyor? Bunu nasıl bir seviye çıkarmayı planlıyorsunuz? Bu alana dönük büyüme ve yatırım planlarınız neler?

İş hacmimize ait gelirin yüzde 9'a yakını fuar departmanımızla üretmekteyiz. Bu seviyeyi genel şirket gelirimizin artışı ile orantılı biçimde yüzde 10'luk seviyelerde tutmayı amaçlıyoruz. Fuarlara ait planlanan yeni iş kazanımları, inovasyon projeleri, uygulamalar, yeni ve sürdürülebilirlik odaklı çözümlerle, satış ekiplerimize vereceğimiz eğitimler öncelikli yatırım planlarımız arasında geliyor.

Büyük önem verdiğimiz ve yatırımlarımız arasında bulunan diğer bir projemizde Uluslararası Fuar Nakliyecileri Derneği / (International Exhibition Logisticis Associates- IELA) üyeliğimiz. 1979 yılında kurulan IELA, ülkelerin en önde gelen fuar lojistiği hizmeti veren nakliye firmalarını ortak bir çatı altında topluyor ve iş birlikteliklerini arttırarak yeni pazarlar yaratılmasını sağlıyor. IELA üyeliğimizin 2024 senesi içerisinde neticelendirmeyi planlamaktayız.

Son olarak, planlarımız arasında bahsetmiş olduğum Lima Green projemize özellikle değinmek isterim. Tüm fuar gönderilerimizin nakliye şekli ne olursa olsun bu şekilde çıkışını planlamaktayız ve ilk adımını 2024 ün ilk fuarı Heimtextil Frankfurt ile atacağız. "Sürdürülebilir Lojistik" kavramı sadece sektör için değil tüm dünya için büyük önem arz ediyor. Bu gerçeğin farkında ve gelecek nesillere sağlıklı ve yaşanabilir bir çevre bırakmamız gerektiğinin bilincinde olan Lima Lojistik de "Sürdürülebilir Lojistik" konusunda "Lima Green" ile dev bir adım attı. Kara, deniz, hava hangi taşımacılık şekliyle olursa olsun yük taşımacılığı faaliyetlerinden kaynaklanan karbon ayak izi Lima Green markasıyla sunduğumuz sürdürülebilir lojistik hizmetimiz kapsamında, gönüllü karbon piyasasındaki iklim dostu projelere yapılan desteklerle denkleştiriliyor.

Lima Green sayesinde dünyanın dört bir yanına karbon nötr teslimat hedefiyle yola çıkan Lima Lojistik sektörde başlattığı sürdürülebilirlik yolculuğunda Türkiye'de öncü olmanın gururunu yaşıyor. Bir taraftan yeni yayımlanan ISO-14083 standardına uygun olarak elde edilen karbon ayak izi verileri oluşurken, diğer yandan bu verilerin ışığında uluslararası karbon standartları tarafından lisanslanan projeler teşvik ediliyor.

KİMYACILAR YURT DIŞINDA DEPO ARIYOR!



Adil Pelister

2023 yılını 30 milyar doların üzerinde ihracatla kapatmayı hedefleyen kimya sektörünün, lojistik alanda en büyük taleplerinden biri yurt dışında lojistik depoların kurulması. İKMİB Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, kullanım ömürleri çok uzun olmayan kimya ürünlerinin yurt dışında uygun şekilde depolanarak dağıtılmalarının büyük önem taşıdığını vurguladı.

Kimya sektörü otomotivden tekstile, savunmadan tarım ve sağlığa kadar hemen her sektöre hammadde, yarı mamul veya mamul olarak girdi sağlayan, bu yönüyle Türkiye'nin gelişimi ve büyümesi için stratejik öneme sahip lokomotif bir sektör olarak öne çıkıyor.

2023'ün hem küresel olarak yaşanan ekonomik ve politik gelişmeler hem de Türkiye'de yaşanan büyük deprem felaketi dolayısıyla oldukça zorlu bir yıl olduğunu vurgulayan İstanbul Kimyevi Maddeler ve Mamulleri İhracatçıları Birliği (İKMİB) Yönetim Kurulu Başkanı Adil Pelister, ihracat pazarlarında yaşanan resesyon ve küresel talepteki daralmanın kimya sektörünün ihracatını da olumsuz etkilediğini söyledi. On bir aylık dönemde kimya ihracatının 28 milyar dolara ulaştığının bilgisini veren Pelister, yıl sonu hedeflerinin 30 milyar doları geçmek olduğunu aktardı.

Pelister, "Geçen yılki 33,6 milyar dolarlık ihracat rekorumuzdan sonra bu yıl tüm zorlu koşullara rağmen 30 milyar dolar rakamının üzerine çıkacak olmak oldukça önemli. Biz de İKMİB olarak düzenlediğimiz fuar milli katılım organizasyonları, ticaret ve alım heyetleri, Ur-Ge projeleri ile sektörümüzün ihracatının artmasına ve yeni pazar edinmelerine katkı sağlamaya devam ediyoruz. Bu yıl ilk on bir aylık dönemde en çok kimya ihracatı yaptığımız ilk üç ülke Hollanda, Rusya ve İtalya olurken en çok ihracat yaptığımız ilk üç alt sektörümüz ise plastikler ve mamulleri, mineral yakıtlar, mineral yağlar ve ürünler ile anorganik kimyasallar oldu" dedi.

DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞININ KULLANIMINI ARTIRMAK İSTİYORUZ

Adil Pelister, pandemi sonrası tedarik zincirinde yaşanan gelişmelerin, tedarikte ulaşılabilir olmanın ve lojistiğin, yakın ülkelerden tedarik sağlamanın ne kadar önemli olduğunu gösterdiğine dikkat çekti. "Kimya sektörü tehlikeli maddeler sınıfına giren ürünleri ile lojistikte ayrı bir önem ve özene sahip" diyen Pelister, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektör ihracatımızda ürün taşımacılığının büyük çoğunluğunu denizyoluyla gerçekleştiriyoruz. Dünya ticaretinin de yüzde 95'i denizyoluyla gerçekleştiriliyor. Bu yıl ilk on bir aylık dönemde yaptığımız ihracatın yüzde 82,3'lik kısmını denizyoluyla, yüzde 16,7'lik kısmını karayolu taşımacılığıyla ve kalan yaklaşık yüzde 1'lik kısmı ise diğer taşıma şekilleri ile gerçekleştirdik. Deniz ve karayolu taşımacılığı yanı sıra aslında yakın veya uzak noktalara demiryolu ile ulaşımın da yaygınlaştırılmasının önemli ve gerekli olduğunu belirtmek istiyorum. Ürünü zamanında ve en az maliyetle göndermenin yanı sıra üretimde kullandığımız hammaddeyi yine zamanında ve uygun maliyetle temin etmek ihracatımızda rekabeti etkileyen en önemli faktörlerden. Bu nedenle ülkemizde yapılan lojistik yatırımları kadar ihracat pazarlarımızda lojistik ve tedarik süreçlerini etkileyen anlaşma ve iş birliklerine önem verilmesinde fayda görüyoruz."

YÜKTE HAFİF PAHADA AĞIR ÜRÜNLER

Lojistiğin hammadde tedariğinden üretim süreçlerine, üretim süreçlerinden taşımacılığa ve elleçlemeye kadar çok geniş bir süreci kapsadığını vurgulayan Adil Pelister, "Dolayısıyla lojistiğin sadece taşımacılık alanında değil özellikle uluslararası boyutta çok önemli limanlarda ya da dağıtım merkezlerinde kısaca bizim mamullerimizin varış yerlerinde lojistik depoların kurulması ve onların ayrıştırılarak dağıtım kanallarının daha etkili, verimli şekilde oluşturulması ve kullanılmasında önemli olduğunu düşünüyoruz. Çünkü bizim ürünlerimiz büyük, yükü ağır olan ürünlerden ziyade, yükte hafif pahada ağır olan ilaç gibi çeşitli kimyasalları kapsıyor. Kimyasalların kullanım ömürlerinin de çok uzun olmadığını düşünürsek, ürünlerin uygun şekilde depolanarak dağıtılmaları büyük önem taşıyor" diye konuştu.

'DİJİTAL LOJİSTİK SİSTEMLERİ OLUŞTURULMALI'

Bir diğer önemli konun dijitalleşme olduğuna dikkat çeken Adil Pelister, "Dijitalleşmenin hemen hemen her sektörde etkisini günden güne hissettirdiği bir gerçekten bahsediyoruz. Lojistiğin de hammadde tedariğinden dağıtıma kadar üretim süreçleri de dahil olmak üzere bu dijitalleşen dünyada ve bu gerçeklik içerisinde yerini almaya başladığını görüyoruz. Lojistik sektöründeki dijitalleşmenin diğer sektörlere olan etkisi ile ilgili bütün sektörlerin bilgilendirilmesi ve yeniliklerin diğer sektörlere de hızlıca aktarılarak bütünleşik bir dijital lojistik sistematiğinin oluşturulmasının faydalı olacağına inanıyoruz" dedi.

KİMYA TEKNOLOJİ MERKEZLERİ HAYATA GEÇİRİLDİ

"Türkiye'nin en çok ihracat yapan ikinci sektörü olarak artık küresel zorluklara rağmen kalıcı birincilik hedefine yürümek için yeni adımlarımızı atıyoruz" diyen Adil Pelister, şunları aktardı: "İKMİB olarak, yepyeni bir kimya ekosistemi kurmak için Türkiye'de bir ilk olacak Kimya Teknoloji Merkezimizi hayata geçirdik. Merkezimizi 2024'ün ilk yarısında faaliyete geçirmek üzere son hazırlıklarımızı tamamlıyoruz. Ülkemizin yeni yüzyılında, sürdürülebilir geleceğin baş aktörleri arasında olan kimya sektörümüzün 2030 vizyonu kapsamında, sürdürülebilirlik temelinde ölçek büyütmeye odaklandık. Bu doğrultuda kimya ihracatımızı 2030 yılında 50 milyar dolara yükseltme hedefiyle çalışmaya, üretmeye ve ihracata devam edeceğiz."

AKDENİZ BÖLGESİ lojistikte el yükseltiyor

İhracatla yükselen Türkiye vizyonuna güç verdiklerini belirten AKİB Koordinatör Başkanı R. Onur Kılıçer, Akdeniz Bölgesi'nin depoculuktan kara taşımasına, denizyolundan demiryoluna ve yakın zamanda hizmete açılacak uluslararası hava limanıyla dünyanın değişen ve gelişen lojistik rotalarında etkin rol oynamaya devam edeceğini söyledi.



R. Onur Kılıçer

Akdeniz Mobilya Kağıt ve Orman Ürünleri İhracatçıları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı olarak da görev yapan Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) Koordinatör Başkanı R. Onur Kılıçer, Akdeniz bölgesinin lojistik alanda önemli bir konuma sahip olduğunu söyledi. Mersin Limanı, İskenderun Limanı ve Taşucu Limanı'nın özelleştirilmesinin, bölgenin lojistik kapasitesini önemli ölçüde arttırdığını vurgulayan Kılıçer, "Bölgemizde karayolu, demiryolu ve havayolu taşımacılığı altyapısını geliştirmeye yönelik yatırımlar, depolama ve dağıtım gibi lojistik hizmetlerin iyileştirilmesi için atılan adımlar ihracatçı firmalarımızın küresel arenada rekabetçiliğini artırmaktadır. Kara, hava, deniz, demiryolu ve kombine taşımacılığın yanı sıra liman işletmeciliği, antrepo ve depo hizmetleri, hızlı kargo, paket taşımacılığı ve gümrük müşavirliği firmalarıyla birlikte çok güçlü konumda olduğumuzu memnuniyetle ifade etmek isterim. Depoculuktan kara taşımasına, denizyolundan demiryoluna ve yakın zamanda hizmete açılacak uluslararası hava limanıyla dört taşıma moduna sahip olacak bölgemiz, dünyanın değişen ve gelişen lojistik rotalarında yine etkin rol oynayacaktır" dedi.

'YENİLİKÇİ VE ETKİN ÇÖZÜMLER BEKLİYORUZ'

Lojistik sektörünün ihracat maratonlarında en önemli paydaşlardan biri konumunda olduğunu ifade eden Kılıçer, sektörde faaliyet gösteren firmalardan en büyük beklentilerinin bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da ihracat mallarının zamanında, hasarsız ve eksiksiz bir şekilde teslim edilmesi olduğunu söyledi. Kılıçer, "Lojistik hizmetlerinden rekabetçi fiyatlarla yararlanmak isteyen ihracatçı firmalarımız, bu sektörde faaliyet gösteren şirketlerin kurumsal kapasitelerini artırarak yenilikçi ve daha etkin çözümler sunmasını arzu etmektedir. Lojistik sektörünün gelişimi hiç kuşkusuz Türkiye'nin ve bölgemizin ihracatını daha güçlü ivmelendirecektir" diye konuştu.

'İHRACATLA YÜKSELEN TÜRKİYE' VİZYONUNA DESTEK OLUYORUZ

"Türkiye Cumhuriyeti'nin 100'üncü kuruluş yıldönümünü kutladığımız 2023 yılında 86 yıllık köklü mazimizden aldığımız güçle, bölgemizin zengin çeşitliliğe sahip tarımsal üretimini ve tasarım üstünlüğüne sahip teknoloji yoğun sanayi ürünlerini uluslararası pazarlara en yüksek değerlerde ihraç etmenin gayretini gösterdik" diyen Onur Kılıçer, sözlerini şöyle sürdürdü: "1937 yılında Ulu Önder Mustafa Kemal Atatürk'ün 'Reisicumhur' imzasıyla kurulan Doğu ve Cenup Vilayetleri Mıntıkası Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği'nin temelleri üzerinde yükselen Akdeniz İhracatçı Birlikleri (AKİB) olarak, 25 bini aşkın üyemizle Cumhuriyetimizin 100'üncü yılında zorlu koşullara rağmen üretebilme kabiliyetimizi, güvenilir ticaret ortağı imajımızı ve tedarikçi gücümüzü daha da geliştirerek 'İhracatla Yükselen Türkiye' vizyonuna destek vermenin gurur ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Hatırlanacağı üzere, küresel ticarette krizleri fırsata dönüştürmeyi başaran ülkemizin 2022 yılı ihracatı, bir önceki yıla kıyasla yüzde 12,9 oranında artarak 254,2 milyar dolara ulaşmıştı. Coğrafi konum avantajını güvenilir tedarikçi kimliğiyle bütünleştiren AKİB de aynı dönemde yüzde 18 oranında artış sağlayarak 19,3 milyar dolarlık ihracata imza atmıştı. Ülke ve Birlik olarak Cumhuriyet tarihinin ihracat rekorlarını kırmıştık.

2023 yılına da çok daha büyük hedeflere ulaşmak için iyi bir giriş yapmıştık. Lakin, ülkemiz 6 Şubat'ta insanlık tarihinin en büyük felaketlerinden biriyle sarsıldı. Merkez üssü Kahramanmaraş olan ve 11 ili etkileyen depremlerde on binlerce vatandaşımız hayatını kaybetti, yüz binlerce insanımız yaralandı. Birliğimizin sorumluluk bölgesinde yer alan Hatay'da çok büyük yıkımlar yaşandı. Afet bölgesinde yer alan Adana ilimiz görece daha az etkilendi. AKİB ihracat ailesi olarak afetin ilk gününden itibaren depremzede kardeşlerimizin yardımına koştuk. Birçok üyemiz iş makinelerini, taşıma araçlarını, vinçleri, jeneratörleri ve teknik ekipmanları afet bölgesine yönlendirdi. Arama-kurtarma ve enkaz kaldırma çalışmalarına destek verdi. Evsiz, barksız kalan vatandaşlarımızın su, gıda, giyim, barınma, ısınma ve temizlik ihtiyaçlarının karşılanması için gecemizi gündüzümüze kattık. Elimizin uzandığı her yere umudu taşımanın gayretini gösterdik. Ortaya koyduğumuz dayanışma ve yardımlaşma ruhu, acılara karşı hepimizi ayakta tutan en büyük güç oldu."

AKİB'İN 11 AYLIK İHRACATI 14,5 MİLYON $

Onur Kılıçer, bölgenin ihracat performansı hakkında da detaylı bilgi verdi. 2023 yılında yurt içinde ve küresel arenada ortaya çıkan tüm zorluklara rağmen, üretim çarklarını döndürmeye ve Türkiye'ye döviz kazandırma mücadelesine devam etiklerini vurgulayan Kılıçer, "Deprem, resesyon, küresel talep daralması, döviz kuru ve enflasyon dengesizliklerinin damga vurduğu 2023 yılında ihracat pazarlarında yaşanan kayıplarımızı telafi etmek için uğraş verdik. Demir çelik, hazır giyim ve konfeksiyon, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlar, kimyevi maddeler ve mamulleri, mobilya, kâğıt ve orman ürünleri, su ürünleri ve hayvansal mamuller, tekstil ve hammaddeleri ile yaş meyve sebze sektörlerinden aldığımız güçle Türkiye'nin en çok ihracat gerçekleştiren birlikleri arasında olmayı sürdürdük. İhracat ana pazarları Avrupa Birliği, Orta Doğu, Afrika ve Bağımsız Devletler Topluluğu olan Birliğimiz, 2023 yılı Ocak-Kasım döneminde en yüksek değerlere Irak, Hollanda, Rusya, Romanya, İtalya pazarlarında ulaştı. Söz konusu dönemde Suudi Arabistan, Romanya, Rusya, Cezayir ve Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti ihracat hacminde anlamlı artış sağladığımız pazarlar oldu. Bölge ihracatımızda kimya, demir-çelik, hububat, bakliyat ve yağlı tohumlarda en yüksek değerleri elde ettik. AKİB olarak 2023 yılının Ocak-Kasım döneminde 14 milyar 508 milyon dolar ihracat değerine ulaştık" dedi.



Ömer Göktuğ

mühürleriyle nakliye süreçlerini güvence altına alıyor!

Kargo araçlarından tren vagonlarına, petrol tankerlerinden konteynerlere kadar çok sayıda alana güvenlik mührü tedarik eden Gökerplast, üretiminin yüzde 80'inden fazlasını 60'dan fazla ülkeye ihraç ediyor. Gökerplast, üretim kapasitesini artırarak yurt içi pazarında payını yüzde 50'nin üzerine taşımayı, ihracat yaptığı ülke sayısını 75'e çıkarmayı hedefliyor.

Güvenlik mühürleri üreticisi Gökerplast, 1988 yılında İstanbul-Ümraniye'de faaliyete başlıyor. Elektrik sayaçlarından kargo araçlarına, tren vagonlarından petrol tankerlerine, konteynerlerden para taşımasına kadar pek çok sayıda sektöre güvenlik mührü tedarik eden Gökerplast, 1999 yılında Zonguldak'ın Çaycuma ilçesinde açtığı fabrikada ürettiği güvenlik mührülerini 60'dan fazla ülkeye bayileri kanalıyla ihraç ediyor. Ürünlerinin yüzde 85'ini ihraç eden Gökerplast, özgün ve yenilikçi ürünleri ile güvenlik mührüleri kullanılan her sektörde aktif rol oynamayı hedefliyor.

İkinci kuşak yöneticilerin liderlik ettiği Gökerplast'ta Satış ve Pazarlama Müdürü Ömer Göktuğ, taşımacılık ve lojistik sektöründe çok önemli olan güvenlik mührülerinin üretim süreçleri, kullanıldığı alanlar, sektörlere sağladığı faydalar ve şirketin geleceğe yönelik hedefleri konularında açıklamalarda bulundu.

Üretimlerinin yüzde 85'ini dünyanın 60'dan fazla ülkesine ihraç ettiklerini söyleyen Gökerplast Satış ve Pazarlama Müdürü Ömer Göktuğ, iç pazarda Türkiye'deki lojistik, perakende, bankacılık, kasa nakliyesi, akaryakıt, güvenlik, kargo gibi sektörlerin önde gelen firmaları ile çalıştıklarını belirtti.

DİJİTAL DÖNÜŞÜM SÜRECİNİ HIZLANDIRDI

Misyonlarının; güvenlik mührüleri üretiminde değişen müşteri ihtiyaçları karşısında doğru ve hızlı çözümler sunan, sürekli gelişim ve ilerlemeyi kendisine ilke edinmiş, müşteri odaklı, güvenilir ve çevreye karşı sorumluluklarını yerine getiren bir kuruluş olmak için çalıştıklarını anlatan Ömer Göktuğ, hedeflerinin ise hizmet verdikleri güvenlik mührüleri sektöründe, 2025 yılı itibarı ile Endüstri 4.0 gelişimlerine uygun olarak dijital dönüşümünü tamamlamış ve rekabet gücünü en üst düzeye çıkarmış bir firma olmak olduğunun altını çizdi.

Güvenlik mührüleri üretimini 1999 yılından bu yana Zonguldak Çaycuma'daki fabrikalarında gerçekleştirdiklerini belirten Göktuğ, bünyelerinde şu anda toplam 250 çalışanın olduğunu söyledi. Göktuğ, ürünlerinin yüzde 95'inin plastikten yüzde 5'inin ise çelik ve diğer malzemelerden oluştuğunu sözlerine ekledi.





ENERJİ TÜKETİMİNİN YÜZDE 35'İNİ GES'LERDEN KARŞILIYOR

Yeşil üretime çok önem veren bir firma olduklarını ve Sıfır Atık Belgesi'ne sahip olduklarını ifade eden Göktuğ, "Çaycuma'daki fabrikamızda üretim sırasında ihtiyacımız olan toplam enerjinin yüzde 35'ini fabrikamızın üzerine kurduğumuz güneş enerjisi (GES) panellerinden karşılıyoruz. Hedefimiz 2025 yılında üretim esnasında ihtiyacımız olan enerjinin yüzde 80'ini güneş enerjisinden karşılamak. Ayrıca geri dönüşüm konusuna da önem veriyoruz ve bu doğrultuda bazı ürünlerimizi atıklardan geri dönüştürülmüş plastikten üretiyoruz" dedi.





İÇ PAZARDAKİ ANA MÜŞTERİ LOJİSTİKÇİLER

Gökerplast olarak müşteri odaklılığa ve katılımcılığa çok önem verdiklerini vurgulayan Göktuğ, ayrıca etik anlayışla üretim yapmak, çevreyi ve sosyal sorumluluğu ön plana çıkartan değerlerin kendileri için önemli olduğunu kaydetti.

İç pazarda yaptıkları toplam satışların yüzde 60'ını lojistik sektörüne yaptıklarını ifade eden Göktuğ, Türkiye lojistik sektörünün son yıllarda öneminin daha çok arttığını ve ülke ekonomisinde çok önemli roller üstlendiğini belirtti. Giderek büyüyen hem ulusal hem uluslararası taşımacılıkta güvenliğin çok önemli olduğunu anlatan Göktuğ, Gökerplast olarak lojistik sektörünün daha güvenli taşımacılık yapması için ellerinden geleni yaptıklarını sözlerine ekledi.

5 FARKLI KATEGORİDE 38 ÇEŞİT GÜVENLİK MÜHÜRÜ ÜRETİYOR

5 farklı kategoride 38 çeşit güvenlik mührü ürettiklerini vurgulayan Göktuğ, son 5 yıldır Endüstri 4.0 normlarına uygun üretim yaptıklarını kaydetti. 15 mühendisten oluşan bir ürün geliştirme departmanlarının olduğunu anlatan Göktuğ, her sektöre uygun güvenlik mühürleri ürettiklerinin altını çizdi.

İHRACAT YAPTIĞI ÜLKE SAYISINI 75'E ÇIKARACAK

"Değerlerinizi korur" mottosuyla üretim yaptıklarını anlatan Göktuğ, sözlerini şöyle sürdürdü: "Güvenlik mührü üretimi yapan Türkiye'deki ilk firmayız. Bu yıl 250 milyon adet güvenlik mührü ürettik. Adetsel bazda bu yıl geçen yıla oranla yüzde 10'luk artış oldu. 2015 yılında toplam üretimimizin yüze 40'ını ihraç ediyorduk. 2022 yılında ihracatımızın oranını yüzde 88'e kadar çıkarttık. 2023'te ihracat satış ağımıza 4 yeni ülke ekledik. İhracat bizim için çok önemli. 2030 yılına kadar ihracat yaptığımız ülke sayısını 75'e çıkarmayı hedefliyoruz. Üretimimizin de yüzde 90'ını ihraç etmeyi amaçlıyoruz. Ayrıca Türkiye güvenlik mührü pazarında yüzde 30'luk bir paya sahibiz ve önümüzdeki yıllarda kapasite arttırmaya yönelik yatırımlarla bu payı yüzde 50'nin üzerine çıkarmayı hedefliyoruz."



GÜVENLİK MÜHÜRÜ KULLANILAN SEKTÖRLER

- Kargo ve Posta
- Karayolu Taşımacılığı
- Havayolu Taşımacılığı
- Hastaneler
- Tekstil
- Yangın Söndürme Tüpleri
- Süper Marketler
- Sayaçlar
- Oteller
- Gümrük İdaresi
- Demiryolu Taşımacılığı
- Denizyolu Taşımacılığı
- ATM
- Bankalar



40 milyar dolar hizmet ihracatı hedefleyen lojistik sektörü, Ticaret Bakanlığı'ndan verilen desteklerin çeşitlendirilmesini talep etti. Bakanlık ise farklı destek unsurlarını devreye almaya hazırlanıyor.

Lojistik sektörüne YENİ DESTEK MÜJDESİ!

Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) içerisinde yer alan Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi kısa süre içerisinde üye sayısını 193'ten 590'a çıkardı ve 4'üncü sıraya yükseldi. Bir buçuk yıl içinde yeni üyelerin katılımıyla üye sayısını 3 kata yakın artırarak önemli güç sağlayan komite, önümüzdeki dönem için de çalışmalarını hızlandırdı. Sektöre sunulan destekler ve krediler konusundaki çalışmalarıyla öne çıkan HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi bir basın toplantısı yaparak son bir yılda yapılan çalışmalar hakkında bilgi verirken, sektöre verilen destekler konusundaki son gelişmeleri paylaştı. HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı Murat Baykara ev sahipliğinde yapılan toplantıda Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Akın Ak da hazır bulundu.

SEKTÖRE 700 MİLYON TL'LİK DESTEK SAĞLANDI

Ticaret Bakanlığı Uluslararası Hizmet Ticareti Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Akın Ak, sektöre sağlanan destekler konusunda bilgiler verdi. Lojistik hizmet ihracatında Türkiye'nin dünyada 2,5 pay ile 11'inci sırada olduğuna vurgu yapan Ak, sektörün hizmet ihracatının yanında mal ticareti için de büyük önemi olduğunu belirtti.



Akın Ak

Toplam 17 markaya 700 milyon TL'lik destek ödemesi yaptıklarını açıklayan Ak, toplam hizmet ihracatçılarına verilen desteğin 1.9 milyar TL olduğunu yıl sonuna kadar bu rakamın 2 milyarı TL'yi geçeceğini söyledi. Ak önümüzdeki dönemde verilen destek miktarının artacağının altını çizdi.

Sektörel destekleri 3 grup altında topladıklarını aktaran Ak, "5448 sayılı Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Karar ile tüm lojistik işletmelerin yararlanabileceği destekler sunuyoruz. 2564 sayılı Döviz Kazandırıcı Hizmet Sektörleri Markalaşma Desteği kapsamında az sayıda ve nitelikli firmalara destek veriyoruz. Bu destek ile THY gibi küresel ölçekli markalar oluşturmak istiyoruz. Bir diğer önemli desteğimiz de 5973 sayılı Marka ve Turquality destekleri" dedi.

YURT DIŞINDA ALTI PROJE HAYATA GEÇİRİLDİ

Yurtdışı Lojistik Dağıtım Ağlarının Desteklenmesi Kararı kapsamında 6 projenin hayata geçtiğini bunlardan 4 tanesinin Avrupa'da 2 tanesinin Amerika'da olduğunu aktaran Ak, "Buradaki amacımız uçtan uca entegre bir lojistik hub oluşturmak. En önemli temel motivasyonumuz yükün konsolide edilmesi, ölçek ekonomisinden faydalanılması ve en az maliyetle son tüketeciye ulaştırılması" diye konuştu. Akın Ak, HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi ile sürekli görüşme halinde olduklarını, komiteden gelen talepleri değerlendirdiklerini belirterek, "Önümüzdeki dönemde farklı destek unsurlarını devreye almayı planlıyoruz" açıklamasını yaptı.

‘TİCARET FAZLASI VERİYORUZ’

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Başkanı ve UND Başkan Yardımcısı Murat Baykara, ise, komitenin hedefleri hakkında açıklamalarda bulundu. Baykara, “Lojistik ve yük taşımacılığı sektörü olarak 2021 yılında 17 milyar dolar, 2022 yılında 20 milyar dolar ihracat yaptık. 2023 yılında da 20 milyar dolarlık bir hizmet ihracatımız olacak. Bunu orta vadede 40 milyar dolara çıkaracağız. İhracatımızın üzerinde bir lojistik gelirimiz var. Bu ülkemizin aldığı paylardan geliyor. İlk 9 ayda tüm sektörler dahil 74 milyar dolar hizmet ihracatı yapıldı ve 40 milyar dolar ticaret fazlası veriyoruz” dedi. Baykara, 2024 yılının zor geçeceğini ancak lojistik ve yük taşımacılığı sektörü olarak yine 20 milyar dolara ulaşacaklarını kaydetti.

Sektörel destekler konusuna ayrıca değinen Baykara, verilen desteklerin önemine vurgu yaptıktan sonra Ticaret Bakanlığı’ndan yeni destek paketleri talepleri olduğunu aktardı. Baykara, “Bunun için çalışmalar sürüyor” dedi. “Sektörün en büyük sorunu kredilere ulaşım sorunu” diyen Baykara, EXİMBANK ve İGE temsilcileri bir araya geldiklerini ve yapılan görüşmelerin ilk meyvelerinin aldıklarını, yakında sektöre müjdeli haberi vereceklerini kaydetti.

HEDEF 40 MİLYAR DOLAR

Avrupa mal taşımalarında Türkiye’nin transit gelirlerini, ihracat taşıma gelirlerinin 2025’te yüzde 20’sine 2030’da yüzde 30’una çıkarmayı hedeflediklerini belirterek, koydukları hedeflerle ilgili açıklamalarda bulunan Baykara, Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi’nin hedeflerini şöyle sıraladı: “Bu süreçte en büyük hedefimiz, yakın gelecekte ihracatımızı 40 milyar doların üzerine çıkarmak olacak. Mal ihracatıyla birlikte büyüyerek uluslararası lojistik gelirlerimizi artırmaya odaklandık. “Kuşak ve Yol’ projesinde Çin’i Avrupa’ya ve Avrupa’yı Çin’e bağlayan en cazip koridor olmak istiyoruz. Aynı şekilde, Avrupa tedarik zincirlerini Orta Asya’ya bağlayan Hazar Geçişli Uluslararası Taşımacılık Orta Koridor üzerinde daha etkin konuma gelmek ve bu koridor üzerindeki taşımaların kolaylaştırılmasını sağlamayı, ülkemiz sınır geçişlerini hızlandırıp ihracatımızdaki beklemeleri azaltmayı ve tüm bu gelişmeler sonucunda Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi’ndeki sıralamada ilk 25 ülke



Murat Baykara

arasına girmeyi de hedefliyoruz. Amacımız, Türkiye’yi bölgesinde en çok tercih edilen merkezlerden biri haline getirmek.”

‘TÜRKİYE EN GÜVENİLİR LOJİSTİK MERKEZ’

“Bizler sektörümüz adına ülkemizi, ‘en yalın, en kolay, en hızlı ve en güvenilir lojistik merkez’ olarak tanımlıyoruz. Bu tanımlama ne gerçek üstü bir yaklaşım ne de hayalci bir bakış açısı. Tarihin eski dönemlerinden bu yana bulunduğumuz coğrafyanın bir geçiş merkezi olduğunu sadece bizler değil, tüm dünya kabul ediyor.” diyen Baykara, bu bakış açısının hedefe ulaşmada kendileri için pusula görevi gördüğünü söyledi. Baykara, Sektörümüzü daha da ileri taşımak için kararlı bir şekilde çalışmaya devam ederken; teknolojik gelişmeleri yakından takip ederek, tüm süreçlerde mutlak bir iyileşme yakalamak adına faaliyetlerimizi sürdürüyoruz. Bu yol, uzun, meşakkatli ve bir o kadar da öğretici. İnovasyona açık bir yaklaşım benimseyerek, eğitime ile sürekli gelişmeye yapacağımız yatırımları ve sürdürülebilirliği ön planda tutarak, ülkemizin lojistik alanındaki potansiyelini gerçekleştireceğimize inanıyoruz” şeklinde konuştu.

Sektörün hizmet ve mal ihracatı arasında adeta bir köprü görevi üstlendiğini kaydeden Baykara, şöyle devam etti: “Burada ülkemizin sahip olduğu fırsatlara baktığımızda ise birlikte büyütülebilecek iş ortaklarının varlığı, yurt dışı yatırım fırsatları, sınır komşularımızla yapılabilecek anlaşmalar, ‘Kuşak ve Yol’ projesinde bir hattın ülkemizden geçmesi, Avrupa tedarik zincirlerini Orta Asya’ya bağlayan Hazar Geçişli Uluslararası Taşımacılık Orta Koridorun etkin bir parçası olmamız, ayrıca ülkemizin Avrupa Birliği’nin Çin’in Kuşak ve Yol projesine rakip olarak uygulamaya koyduğu Global Gateway (Küresel Geçit) projesinin partner ülkesi olarak belirlenmiş olması ve alternatif güzergahlar geliştirilme potansiyeli ön plana çıkıyor.”

Baykara, Türkiye’nin sunduğu avantajlarla elinin çok güçlü olduğunu anlatarak, “Avrupa, Bağımsız Devletler Topluluğu, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerindeki talebe kısa sürede erişim imkanı veren coğrafi konumumuzun ortaya çıkardığı fırsatlar, globalde sıralamaya giren liman ve havalimanımızın varlığı, THY Cargo’nun doğrudan uçuş nokta sayısı ve önde gelen global hava kargo firmaları arasında yer alması, uygun işgücü maliyetleri, önemli uluslararası ulaşım koridorlarında yer alma gibi avantajlar hedeflerimize ulaşma konusunda bizlerin elini güçlendirecek unsurların başında yer alacak” değerlendirmesinde bulundu.

“Yıl içinde gerçekleştirdiğimiz bu çalışmaların çok daha fazlasını hayata geçirmek için en büyük gücümüz insan kaynağımız ve ihracatçılarımızın becerisi olacak” diyen Baykara, “Amacımız, Türkiye’yi bölgesinde en çok tercih edilen lojistik merkezlerden biri haline getirmek ve çok geçmeden bölgenin lojistik üssü olmasını sağlamak olacak. Bu hedeflere ulaşmak için birlikte çalışarak, ülkemizi daha da ileri taşıyacağımıza yürekten inanıyorum” ifadelerini kullandı.

Sektörün yeni iş ortaklıklarıyla büyüme konusunda son derece önemli fırsatlar barındırdığına işaret eden Murat Baykara, sözlerini şöyle sürdürdü: “Yurt dışı yatırım fırsatları ve bölgedeki komşularımızla hayata geçireceğimiz yeni iş birlikleri ve anlaşmalar ile ülkemizin lojistik ve taşımacılık sektöründeki gücünü artırmamız gerektiğine inanıyoruz. Alternatif güzergahlar geliştirerek ihracatımızı artırmaya destek olurken; Avrupa, Bağımsız Devletler Topluluğu-Orta Asya, Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerindeki talebe kısa sürede erişim imkânı veren coğrafi konumumuzun ortaya çıkardığı fırsatlar, uygun işgücü maliyetleri, önemli uluslararası ulaşım koridorlarında yer alma gibi avantajlar, hedeflerimize ulaşma konusunda bizlerin elini güçlendirecek unsurların başında yer alacak.”



‘SEKTÖRÜN KÖTÜ İMAJI ORTADAN KALDIRIYORUZ’

Karayolu sektörünün film ve dizilerde kötü gösterildiğini söyleyen Baykara, “Tır garajlarının basıldığı sektör imajını zedeleyen görüntülerin yer aldığı diziler görüyoruz. Bu algıyı kırmak için hareket geçtik ve HİB bünyesinde yer alan Eğlence ve Kültür Hizmetleri Komitesi’nin de desteğini alarak, dizilerde sektörle ilgili olumsuz görüntülerin kaldırılmasını sağladık.” dedi. Baykara bir dizide geçen “Şu kamyonun arkasına takılalım en iyi yemek yenecek yeri kamyon şoförleri bilir” repliği örneğini vererek sektörün imajı için sağlanan katkıya dikkat çekti.

KATMA DEĞERLİ ÜRÜN İHRACATI HAVA KARGOYA TALEBİ ARTIRIYOR

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Turhan Özen, yaptığı değerlendirmede hava kargonun değer bazında bakıldığında taşınan yüklerin yüzde 35’ini, Türkiye’de ise yüzde 8’ini taşıdığını söyledi. Türkiye’de oranın düşük olmasının sebebini karayolunun etkinliği olarak gösteren Özen “En çok ihracat yapılan bölge olan Avrupa’ya kısa sürede karayolu ile bağlanabiliyoruz” dedi. Katma değerli ürün ihracatı arttıkça hava kargonun da payının arttığına vurgu yapan Özen, “Dünyanın en fazla noktasına ulaşan uçuş ağına sahip markayız. İhracatçıyı 104 noktaya direk kargo uçağı ile 344 noktaya yolcu uçağı ile ulaştırıyoruz. Gelirimizin yüzde 78’i transitten geliyor. Turkish Cargo’nun büyümesi dünya hava kargo pazarından aldığımız paydan geliyor” dedi.

HİZMET TİCARETİNDEN ALINAN PAY YÜZDE 2’YE ÇIKARILACAK

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Ahmet Yayman, “Hizmet İhracatı Geleceğimiz diye bir sloganımız var. 100 milyar dolarlık hizmet ihracat hedefimiz var. 5 sene sonraki hedefimiz 200 milyar dolar. Hizmet ticaretinden aldığımız pay 1,3 iken bunu yüzde 2’ye çıkarmayı hedefliyoruz. Bunu yaparken ülkemize döviz kazandırıyoruz. Bu hizmeti verirken çeşitli zorluklarla karşılaşıyoruz. Kota, vize sorunlarımız var. Ülkemizin ticaret yüklerini taşıyoruz. Bu zorlukları aşmak için temaslarımız oluyor” diye konuştu.

TÜRKİYE’NİN ÇIKIŞ YOLU İHRACAT

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Ömer Gülen de, “Ülkemizin gelişmişliğini nasıl artırabiliriz diye düşünüyoruz. Türkiye’nin çıkış yolu ihracat. İhracatı artırmanın en önemli koşulu lojistik kanallarının açık olması. Bizim amacımız da bunu sağlamak. Ülkemiz ihracatını ne kadar artırırsak ülkemiz o kadar kalkınacaktır. Hizmet ihracatçıları olarak belirli noktaya gelmiş lojistik firmalarının varlığını korumak önemli. Yabancı plakalı araçlara karşı düşüş var. Bunlara karşı tedbirler alınması önemli. Hizmet gelirimiz düşmesin yabancılaşmayalım.” diye konuştu.

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Ziya Güner, “Biz ihracatla büyüme modelini seçmiş bir ülkeliyiz. İhracatçıya verilen desteklerde lojistiğin unutulmaması gerekiyor. Lojistik olmadan ihracatın artması mümkün olmayacaktır. Bizim sektörümüz sermaye ve işletme maliyetleri çok yüksek bir sektör. Günümüzde finansmana erişimin zorlaşması bunu da daha da zorlaştırıyor” diye konuştu.

‘SEKTÖRE DESTEK VERİLMELİ’

HİB Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetler Komitesi Üyesi Evren Bingöl ise, “Belirsizliğin arttığı dönemde sektöre verilecek destekler çok önemli. Türk nakliyecisinin mevcut veya öngörülemeyen bir ortamda yeterince desteklenmemesi firmaların hayatta kalmasını zorlaştırır. Ocak-Eylül 2023 yılı itibarıyla ihracatımızda karayolunun payı yüzde 36’dan 42’ye çıkmış görünüyor. Havayolu ve karayolu ihracattaki payını artırıyor” diye konuştu.



Limanların ihracat yükü YÜZDE 8 ARTTI

Türkiye limanlarında elleçlenen toplam yük miktarı, kasımda geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 düşüşle 38 milyon 217 bin tona indi. İhracat amaçlı yükleme miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8 artarak 11 milyon 373 bin 109 ton, ithalat amaçlı boşaltma miktarı ise yüzde 14,8 azalarak 17 milyon 634 bin 731 ton oldu.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün verilerine göre, kasımda limanlarda elleçlenen toplam yük miktarı, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 11 azalarak 38 milyon 216 bin 846 ton oldu. Ocak-kasım döneminde elleçlenen yük miktarı ise yüzde 4,7 azalarak 474 milyon 291 bin 189 ton olarak kayıtlara geçti. Kasımda limanlarda gerçekleştirilen ihracat amaçlı yükleme miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 8 artarak 11 milyon 373 bin 109 ton, ithalat amaçlı boşaltma miktarı ise yüzde 14,8 azalarak 17 milyon 634 bin 731 ton oldu. Dış ticaret taşımaları da aynı dönemde yüzde 7,1 azalarak 29 milyon 7 bin 840 tona geriledi. Transit yük taşımaları yüzde 33,4 azalarak 4 milyon 499 bin 80 ton, kabotajda taşınan yük miktarı da 4,7 gerileyerek 4 milyon 709 bin 926 ton olarak belirlendi.

KONTEYNERDE İHRACAT YÜKÜ ARTIŞI YÜZDE 4,9

Kasımda limanlarda elleçlenen toplam konteyner miktarı geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,4 artarak 970 bin 871 TEU'ya yükseldi. Kasımda limanlarda elleçlenen dış ticarete konu konteyner miktarı, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 0,3 azalarak 759 bin 637 TEU oldu. İhracat amaçlı konteyner yüklemeleri, geçen yılın aynı ayına göre yüzde 4,9 artarak 389 bin 273 TEU'ya çıkarken, ithalat amaçlı konteyner boşaltmaları yüzde 5,3 azalarak 370 bin 364 TEU'ya geriledi. Transit konteyner miktarı bu dönemde yüzde 5,9 artarak 153 bin 787 TEU'ya yükseldi.

En fazla konteyner elleçleme işlemi, Ambarlı Liman Başkanlığı idari sınırlarında gerçekleşti. En fazla ihracat amaçlı konteyner yüklemesini Mısır'a giden konteynerler oluşturdu. En fazla konteyner boşaltması ise Yunanistan'dan gelen konteynerlerde gerçekleşti. Bu yılın ocak-kasım döneminde limanlarda elleçlenen konteyner miktarı geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 1,2 artarak 11 milyon 458 bin 351 TEU olarak kayıtlara geçti.

EN FAZLA ARTIŞ TAŞKÖMÜRÜNDE OLDU

Aliağa Liman Başkanlığı idari sınırlarında faaliyet gösteren liman tesislerinde toplam 6 milyon 242 bin 151 ton yük elleçlemesi gerçekleştirildi. Burayı, Kocaeli ve İskenderun liman başkanlıkları takip etti. Elleçleme miktarına göre en fazla artış, kasımda taşkömürü (briketlenmemiş) yük cinsinde oldu. Kasımda limanlarda 2 milyon 100 bin 497 ton taşkömürü elleçlemesi gerçekleşti. Bunu yük cinsini mısır ve LNG izledi. Deniz yoluyla en fazla ihraç edilen yük cinsi de portland çimento oldu. Deniz yoluyla yapılan ihracatta en fazla yük elleçlemesi 1 milyon 264 bin 9 tonla İtalya'ya yapılan taşımalarda gerçekleşti. Bu ülkeyi, Mısır'a ve Amerika'ya yapılan taşımalar izledi. İthalatta en fazla yük ise 7 milyon 48 bin 690 tonla Rusya'dan yapılan taşımalarda elleçlendi.



SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİKTE SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Sosyal hayat ve ticaretteki değişimler doğal olarak lojistik süreçlerini de etkilemektedir. Bu geçmişte de böyle oldu ve gelecekte de bu yönde olacağı kuşkusuz.

Dünyanın en büyük ekonomi ve siyasi güçlerinden biri olan Avrupa kıtasındaki değişimler tüm dünyayı etkilediği gibi ülkemizi de etkilemektedir. Avrupa'nın uzun yıllardır gündeminde olan ve her geçen gün ağırlığını artıran sürdürülebilirlik konusu etkisini COP28'de görmekteyiz. Bu yıl Dubai'de gerçekleşen COP28'de (BM İklim Değişikliği Konferansı) 100'ün üzerinde lider katılması bunun göstergesidir. Oturumlarda ülkeler ve petrol şirketleri, küresel ısınmayla mücadelede büyük ilerleme sözü verdi. 100 ülke, yenilenebilir enerji kullanımını 2030 itibarıyla 3 katına çıkarmayı taahhüt etmesi sadece bir başlangıçtır. Zirvelerde alınan kararların bir sonraki aşaması ilgili ülkede regülasyonlar oluşturulması aşamasına geçmektedir.

Avrupa'da ve dünyada sürdürülebilirlik konusunda atılan adımlardan ülkemizin etkilenmemesi mümkün değil. 1 ekimde başlayan ve belli sektörlerde uygulanmaya başlanan sınırda karbon düzenlemesi diğer sektörleri de içine alacak şekilde genişleyecek. Burada önemli olan nokta iş dünyasının bu değişimlere uyum sağlama konusunda irade göstermesi ve adım atmasıdır.

Sürdürülebilirlik konusunda lojistik alanında atılacak adımlar bu alanda oluşan karbon ayak izinin azaltılması yönünde önemli olacaktır. Sürdürülebilirlik doğa ve çevreyi korumanın yanı sıra operasyonel verimliliğin artmasını da kapsamaktadır. Bu nedenle şirketin bu yönde atacağı adımlar aynı zamanda şirketinin devamlılığı için gereklidir. Lojistikte sürdürülebilir adımlarını şöyle sıralayabiliriz;

- Sarf malzeme kullanımını azaltma
- Tek kullanımlık malzeme yerine birçok defa kullanılacak malzemelere geçiş yapma
- Rota optimizasyon yazılım çözümlerini kullanma
- Elektrikli araç kullanımını gerçekleştirmeye başlayan firmaları tercih etme
- Lojistik merkezinde enerji ve su kullanımı konusunda verimlilik oluşturacak çözümler oluşturma
- WMS kullanımına verimliliği artıracak süreçleri entegre etme
- Operasyonlarda konsolidasyonu sağlayarak stok yönetimini etkinleştirme ve satışa dönük olmayan ürün hareketini azaltma
- Lojistik merkezinizin enerjisini fosil yakıt yerine güneş enerjisinden sağlama
- Lojistik merkezinin inşasında güneş ışığından daha fazla faydalanacak şekilde projelendirme
- Lojistik süreçlerinde karbon ayak izi ve su ayak izini azaltma konusunda sürdürülebilirlik danışmanlığı alma
- Şirketin sürdürülebilirlik raporuna girecek lojistik olarak proje oluşturma ve yıllık olarak sağlanan değeri (çevresel ve ekonomik) paylaşma

İş dünyasının değişimlere ayak uydurma yönündeki çabalarında lojistik önemli yer tutmaktadır. Bu nedenle lojistik süreçlerine sürdürülebilirlik ile ilgili adımlar atılması değişime uyumun sağlanmasına yönelik değerli olacaktır. Regülasyonlarla oluşacak değişimlerin maliyeti daha yüksek olacaktır.

2024'ün daha iyi bir dünya ve gelecek adına yeşil lojistik için adımların atıldığı bir yıl olması dileğiyle…



A gate of logistics opening from Türkiye to the world

www.logisticsinturkiye.com

What do you need in Türkiye?

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



find all on
www.logisticsinturkiye.com

contact: cemk@esmyayincilik.com.tr

Lojistik sektörü, siber saldırıların hedefi haline geldi. Bütünleşik siber güvenlik alanında faaliyet gösteren WatchGuard'ın Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez, e-ticaret ve lojistik sektöründe siber güvenlik önlemlerinin artırılması için gerekli olan 4 yöntemi açıkladı.



Lojistikte siber güvenliği artırmak için 4 İPUCU!

Siber suçlular tarafından ilgiyle takip edilen sektörlerin başında gelen e-ticaret ve lojistik sektöründe siber güvenlik önlemlerinin artırılması bir zorunluluk. Sektörün dijitalleşmesi, veri işlemeyi daha verimli ve sevkiyatları daha hızlı şekilde gerçekleştirmeyi sağladığı için tedarik zincirinin gelişmesinin arkasındaki itici faktör haline geldi. Gartner raporu verilerine göre de lojistik şirketlerinin %60'ı, üçüncü parti işlemlerini gerçekleştirirken siber güvenlik riskini önemli bir belirleyici olarak değerlendiriyor. Özellikle yılın Black Friday ve Cyber Monday gibi dönemlerinde yaşanan yoğunluklarda siber güvenlik önlemlerini artırmak gerekiyor.



Yusuf Evmez

'SEKTÖR BÜYÜDÜKÇE SİBER SALDIRILARIN HEDEFİ HALİNE GELİYOR'

Bütünleşik siber güvenlik alanında küresel bir lider olan WatchGuard Türkiye ve Yunanistan Ülke Müdürü Yusuf Evmez, "Son yıllarda e-ticarette yaşanan artışla birlikte lojistik hizmetlerinin önemi de arttı. Lojistik sektörü giderek dijitalleşerek veri işlemeyi daha verimli hale getiriyor ve sevkiyatların çok daha hızlı nihai tüketiciye ulaşmasını sağlıyor. Dijitalleşme sektörler açısından ne kadar avantaj sağlasa da siber güvenlik açısından da dezavantajlı durumları ortaya çıkarıyor. Sektör büyüdükçe siber suçluların hedefi haline geliyor. Gartner Raporu'na göre, 2025 yılına kadar tedarik zinciri kuruluşlarının yüzde altmışında siber güvenlik riski üçüncü taraf işlemleri ve iş anlaşmaları yaparken önemli bir belirleyici olarak kullanacak." açıklamalarında bulunarak lojistik şirketleri için önemli olan 4 siber güvenlik yöntemini paylaştı.

1. Çalışan Eğitimi: Lojistik operatörlerinin bir siber güvenlik sistemi kurarken karşılaştıkları temel sorunlardan biri ademi merkeziyetçilik. Tedarik zinciri, lojistik deposundan paketi teslim eden teslimat görevlisine kadar siber saldırılara açık olan farklı belirleyicilerden oluşuyor. Bu, kuruluşların zincirdeki her bağlantı için erişilebilir bir protokol oluşturması ve ardından çok yönlü uyumluluğu sağlaması gerektiği anlamına geliyor.

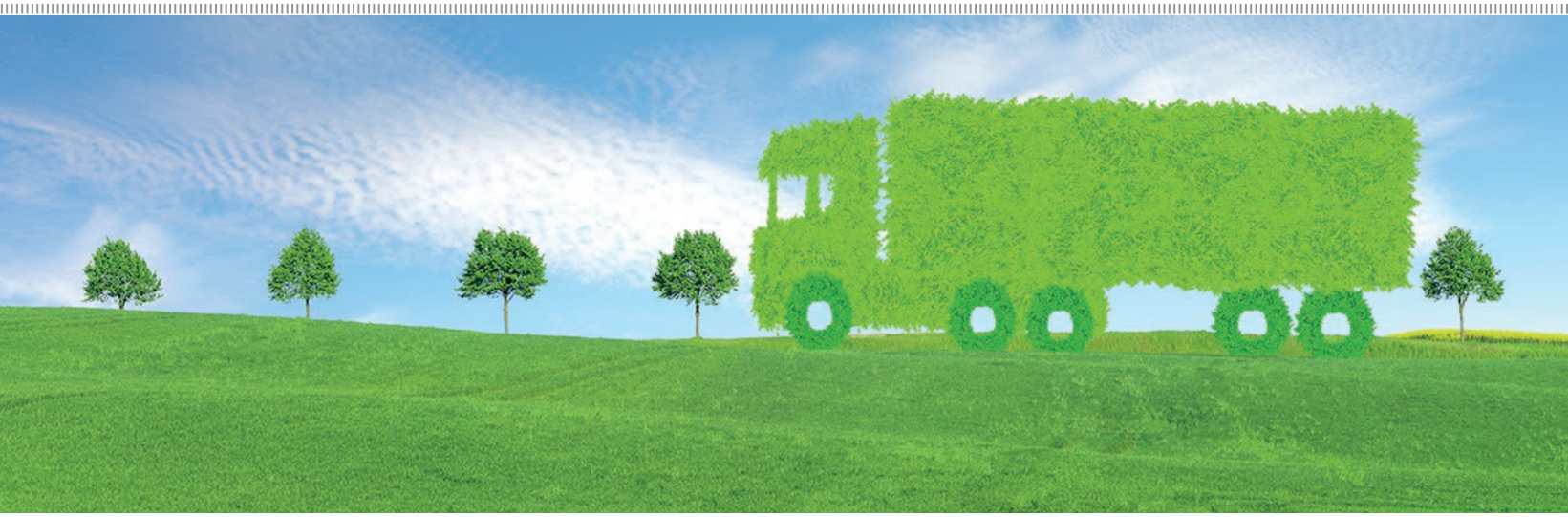
2. Siber Sigorta: Tedarik zinciri, banka hesaplarından adreslere kadar büyük miktarda üçüncü taraf verisini işliyor ve bu bir şirketin bir saldırıya kurban gitmesi durumunda etkiyi büyütmesine neden oluyor. Dahili ve harici taraflardaki hasarı azaltmaya yardımcı olmak için siber sigorta yaptırmak, bir siber saldırı durumunda verileri kurtarmaya yardımcı olacak etkenlerden biri.

3. Harici Ortak: Günümüzde bazı durumlarda bir siber güvenlik altyapısı kurmanın en iyi yolunu bulmak zorlaşabiliyor. Ayrıca, yanlış çözümü seçerseniz veya yanlış dağıtılırsa bir saldırının etkileri daha da kötüleşmesine sebep olabiliyor. Ancak siber güvenlik konusunda uzmanlaşmış bir MSP'den hizmet almak, doğru altyapıyı kurmaya yardımcı olacak yararlı bir çözüm.

4. Bütünleşik Siber Güvenlik Ağı: Lojistik hizmetlerinin merkezi olmayan yapısı göz önüne alındığında, şirketler tedarik zincirindeki bağlantı noktaları arasında korumayı birleştiren bir siber güvenlik ağını tercih etmeli. Bu, farklı seviyeleri veya cihazları tehlikeye atabilecek olası güvenlik ihlallerini önlemeye yardımcı oluyor. Tüm uç noktalar için ekstra bir koruma katmanı sağlayan tek bir protokol ve depolanan veriler, herhangi bir siber saldırıya karşı verimli bir şekilde korunmuş oluyor.

‘Yeşil Lojistik Belgesi’ başvuruları 1 OCAK’TA BAŞLIYOR

Lojistik sektöründe ek destekler ve muafiyet gibi avantajlar sağlayan ve çevreciliği amaçlayan “Yeşil Lojistik Belgesi” için başvurular 1-31 Ocak 2024 döneminde yapılacak.



Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın Mayıs 2022’de uygulanmaya başlanan “Kombine Taşımacılık Yönetmeliği” ile yeşil lojistik konularındaki usuller de belirlendi. Yönetmelik, kombine yük taşımacılığını, yeşil lojistik faaliyetleri ve bu faaliyetleri yürüten gerçek ve tüzel kişilere verilecek destek ve imtiyazları kapsıyor.

Söz konusu yönetmelik kapsamında verilen “Yeşil Lojistik Belgesi” için ilk başvurular bu yılın ocak ayında alındı. Belge, yeşil lojistik faaliyetlere ilişkin ilke, esas ve koşulların belirlenerek bütünleşik, dengeli ve çevreyle dost bir taşımacılık düzeninin oluşturulması, yaygınlaştırılmasının desteklenmesi ve teşviki amacıyla veriliyor. Belge için yeni dönem 1 Ocak 2024’te başlayacak. Söz konusu belgeyi alacak şirketlerin yeni yılda 1-31 Ocak döneminde talep edilen belgelerle Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına başvuruda bulunması gerekiyor.

YEŞİL LOJİSTİK BELGESİ ALMANIN ŞARTLARI

Belgeyi almak isteyen şirketlerin belirli şartları taşıması gerekiyor. Bu kapsamda, işletmelerin yılda en az 200 kombine yük taşımacılığı seferi gerçekleştirmesi, enerji tüketiminin en az yüzde 5’inin yenilenebilir enerji kaynaklarından üretilen elektrikten karşılandığını gösterir belge sunması ve sertifikaya sahip olması şartı aranıyor.

Bunun yanı sıra şirketlerin “düşük küresel ısınma potansiyeli” değerine sahip gazlar içeren iklimlendirme sistemleri kullanması gerekiyor.

Ayrıca, işletmenin yıllık asgari yüzde 5 yeşil paketleme faaliyeti yürütmesi, Orman Genel Müdürlüğüne Türkiye genelinde uygun bulunan ağaçlandırma sahaları için yılda en az 500 fidan bağışı yapması, sıfır atık yönetim sistemine sahip olması da aranan şartlar arasında yer alıyor.

BAŞVURULAR ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANLIĞINA YAPILACAK

Yeşil Lojistik Belgesi, süresiz olarak düzenleniyor. Belge başvuruları sadece Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının KEP adresi üzerinden kabul ediliyor.

Müracaat sonucunda Yeşil Lojistik Belgesi, Genel Müdürlükçe belirlenen formatta elektronik belge olarak düzenleniyor. Daha sonra belgeyi alan işletmeler ilan ediliyor.

Yeşil Lojistik Belgesi alan işletmelerin belge veriliş tarihini takip eden her yılın ilk ayında, ilgili kriterleri sağlamaya devam ettiğini destekleyen bilgi ve belgeleri, işletmenin gerçekleştirdiği yeşil lojistik faaliyetlerine göre hazırlanan raporu Genel Müdürlüğe sunması gerekiyor.

BELGE İPTALİNİN GERÇEKLEŞMESİ

Yeşil Lojistik Belgesi, belirli durumlarda da iptal edilebiliyor. Bunlar, Bakanlığa yapılan Yeşil Lojistik Belgesi alma ve yenileme müracaatında beyan edilen bilgilerin ve verilen belgelerden herhangi birinin sahte olduğunu tespit edilmesi durumunda belge iptal ediliyor.

Sahte belge teslim edildiğinin tespitiyle Yeşil Lojistik Belgesi’nin iptali durumunda, işletmenin faydalanmış olduğu tüm indirimler yasal faiziyle birlikte geri alınıyor.

BELGE SAHİPLERİNİN FAYDALANDIĞI DESTEKLER

Yeşil Lojistik Belgesi, şirketlere birtakım avantajlar getiriyor. Bakanlık, Yeşil Lojistik Belgesi sahibi işletmelere, belge geçerlilik süresinde, ilk kez başvurulan taşıma yetki belgesinde yüzde 50, işletmenin taşımacı yetki belgesi eki taşıt belgesine ilave edilecek 100 taşıt için taşıt kartı ücretinde yüzde 95 indirim sağlıyor.



Tevfik Diker
Chery Türkiye Lojistik Müdürü

OTOMOTİV LOJİSTİĞİNDE YENİDEN ŞEKİLLENEN YOL

PANDEMİ SONRASI BİTMİŞ ARAÇ LOJİSTİĞİNDEKİ DEĞİŞİMLER

'Chery Türkiye olarak satışa başladığımız Mart 2023'ten bugüne kadar farklı lojistik çözümleri devreye aldık. Wuhu - Shanghai – Türkiye limanları hattında konteyner içinde araç lojistiğini kullanarak taşıma şekillerinde optimizasyona gittik. Türkiye pazarında satışını yaptığımız SUV araçlardan 3 adet aracı 1 adet 40'HC içinde taşımaya başladık ve bu da bize önemli bir alternatif sağladı."

Pandeminin başladığı 2019 yılı sonundan itibaren dünya bildiğimiz üzere bir kapanmaya gitmiş olup, bu kapanmadan lojistik sektörü de büyük yara almıştır. Hali hazırda devam eden yarı iletken (çip) krizine ek olarak pandemi koşullarındaki evden çıkış yasakları, özellikle Çin'in büyük limanlarını kapatması, limanlarda şoför bulunamaması gibi birçok kriz fabrikaların üretimlerinde dengesizliğe, son kullanıcıların araç alım taleplerinde değişikliğe neden olmuştu.

"Elbette taşımacılığın yanı sıra global çaptaki bu krizden depolama, katma değerli hizmetler, gümrükler, sipariş ve stok yönetimi gibi tüm fonksiyonlar etkilenmiştir."

Pandemide arzın talebi karşılayamadığı e-ticaret, gıda sektörü gibi sektörlerin yaşadığı lojistik krizi nihayet pandemi koşullarının gevşetilmeye başlandığı 2021 yılından itibaren otomotiv sektörüne geçmiş olup, daralan sektör eksponansiyel olarak gelişim göstermiş ve bu gelişim de otomotivi ilgilendiren tüm yan sanayi – OEM firmalar için inbound ve outbound lojistik sevkiyat adetleri kapsamında artışlara sebep olmuştur.

"Enerji maliyetlerinin düzenli olarak artma eğilimi gösterdiği enflasyonist piyasa koşullarında lojistik maliyetleri kısa ve orta vadede sabit tutmak nerdeyse imkansız hale gelmiş durumdadır."

Çok basit bir örnekle ifade etmek gerekirse; eskiden nakliye maliyet yapısında yüzde 30-35 bandında bir paya sahip olan yakıt maliyeti, bugün yüzde 50-55 oranında bir paya ulaşmış durumda. Enflasyonist koşullarda araçların nakliye maliyetlerinin artışının yanı sıra bitmiş araç lojistiğinde kullanılan çekiciler özelinde, fabrikalarda oluşturulan siparişlerin lojistik firmalara tesliminin 1 seneyi geçmesi sektörde artan araç talebine taşıma anlamında da damga vurmuştur.

Talepteki hızlı artış otomotiv sektörünün hem malzeme hem bitmiş araç lojistiği için hem ihracat hem ithalatta ilk noktası olan limanlardaki gemi ve TIR trafiğini ciddi şekilde arttırmış, limanlarda stok ve elleçleme anlamında darboğazlar yaşanmasına neden olmuş, gemilerin günlerce sıra beklemesi gibi durumlar yaşanmıştır.

"Dünya çapında araç satışları, 2022 yılında 2021 yılına göre yaklaşık yüzde 10 artarak 80 milyon adet oldu."

Türkiye'de ise araç satışları, 2022 yılında 2021 yılına göre yüzde 6 artarak 800 bin adet seviyesine gelmiş olup, 2023'ü tamamlayacağımız aralık ayında sektörde rekor kırılıp 1 milyon adetin üzerine çıkılacak olması özellikle son 2 senedir bitmiş araç lojistiği için alternatif senaryoları da gündeme getirmiştir.

CHERY MARKASININ OTOMOTİV GELİŞİMİ

Sürekli teknolojik yenilik yaklaşımıyla hareket eden Chery, küresel pazarlara komple araç, CKD parçaları, motor, üretim teknolojisi ve ekipman ihraç eden ilk Çinli binek otomobil şirketi oldu. 20 yılı aşkın süredir, kararlı bir şekilde küresel bir pazar stratejisi izleyen Chery, bugüne kadar dünya genelinde 5 ayrı Ar-Ge Merkezi kurdu. 5.500'ün üzerinde çalışana

sahip markanın Ar-Ge ekibinde, farklı ülke ve coğrafyalardan deneyimli otomotiv uzmanları yer almaktadır.

"Dünya genelinde 10 büyük fabrika ve 1.500 denizaşırı servis noktasını hayata geçiren Chery'nin 2022 yılında küresel satışları 11 milyon adedi, ihracatı da 2,4 milyon adedi aştı."

Özellikle Şili ve Brezilya gibi pazarlarda Chery'nin birden fazla modeli istikrarlı bir şekilde segmentlerinde başarılar elde etmektedir. Ayrıca Chery, Orta Doğu ve Meksika'nın en hızlı büyüyen markası haline geldi. Çin'de binek araç ihracatında 20 yıl üst üste ilk sırada yer alma başarısını gösteren Chery, 2023'te küreselleşme sürecini hızlandırmaya devam ederek, 30'un üzerinde ülkeyi kapsayacak şekilde stratejisini oluşturmakta ve genişlemesini sürdürmektedir.

TÜRKİYE'DE CHERY ÖRNEĞİ

Chery International, pazarı daha iyi anlamak ve kullanıcılara daha iyi hizmet verebilmek amacıyla, Eylül 2022'de, Türkiye'de yüzde 100 iştirak ile Chery Türkiye'yi kurdu. Chery Türkiye, Chery markasına ait tüm model ve yedek parçaların Türkiye'deki lojistiği, satışı ve satış sonrası hizmetlerinden sorumludur.

"Chery Türkiye olarak faaliyetlerimizi 7 bölgede toplam 45 yetkili satıcı ile sürdürüyoruz."

Chery Türkiye olarak satışa başladığımız Mart 2023'ten bugüne kadar farklı lojistik çözümleri devreye aldık. Özellikle Çin'den Avrupa'ya doğru azalan konteyner maliyetleri ve Ro-Ro gemilerinin sayılarında yukarıda bahsettiğim nedenlerden ötürü kısıtlı hale gelinmesinden ötürü Chery Türkiye olarak Wuhu - Shanghai – Türkiye limanları hattında konteyner içinde araç lojistiğini kullanarak taşıma şekillerinde optimizasyona gittik. Konteyner yerleşiminde yapılan özel rampa çalışması sayesinde, Türkiye pazarında satışını yaptığımız SUV araçlardan 3 adet aracı 1 adet 40'HC içinde taşımaya başladık ve bu da bize önemli bir alternatif sağladı.

> "Geleneksel TIR üzerinde araç lojistiğinin yanı sıra Kocaeli'den Türkiye'de farklı destinasyonlara lokomotif içinde araç lojistiğini ve limanlardan direkt olarak feribot ile TIR sayısının kısıtlı kaldığı aylarda Kocaeli limanlarından İstanbul'a taşımalarla müşterilerimize daha hızlı araç sevk etmenin gururunu yaşıyoruz."



"Hem Ro-Ro hem konteyner gemileri ile Türkiye'ye araç getirip limanlardaki yoğunluk ve stok kapasitelerinin yüksekliğini dengelemeye çalıştık."

Türkiye'de satışa başladığımız günden bugüne kadar artan yetkili satıcı adetlerimize, dolayısıyla Türkiye'nin 7 bölgesindeki farklı şehirlerinde on binlerce müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılamak adına yurt içinde de farklı lojistik tiplerini kullandık ve kullanmaya devam ediyoruz.

Karayolu ile geleneksel TIR üzerinde araç lojistiğinin yanı sıra Kocaeli'den Türkiye'de farklı destinasyonlara lokomotif içinde araç lojistiğini ve limanlardan direkt olarak feribot ile TIR sayısının kısıtlı kaldığı aylarda Kocaeli limanlarından İstanbul'a taşımalarla müşterilerimize daha hızlı araç sevk etmenin gururunu yaşıyoruz.

Ayrıca müşterilerimize araçlarını daha hızlı ve takip edilir şekilde teslim etmek için nakliye faaliyetlerinin yanı sıra dijitalleşmeyi arttırmak, araçların üretimden müşteriye teslimatına kadarki izlenebilirliği yükseltmek – karbon ayak izini düşürücü çalışmalar yapma hedeflerini sürekli anlamda sürdürme motivasyonunda yeni yılı karşılıyoruz.

Hem otomotiv sektörü, hem de lojistik sektöründe minimum sevkiyat adetlerinden maksimuma çıkılan bu yolda tüm paydaşlara - gümrük müşavirimize, lojistik partnerimize – liman çözüm ortaklarımıza – en önemlisi yüreğini koyup soğuk – sıcak demeden 7/24 araçlarımızı yetkili satıcılarımıza ulaştıran şoförlere teşekkürü bir borç bilirim.



Kalkınma Yolu Projesi'nde yeni adımlar atılıyor

Basra Körfezi'ni Türkiye üzerinden Avrupa'ya bağlayacak olan Kalkınma Yolu Projesi'nde önemli gelişmeler yaşanıyor. Tarih, kültür ve ortak kazanımların yanı sıra ekonomik hinterlandın buluşması adına önemli bir fırsat ortaya çıkaran proje kapsamında yetkililer, Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nda (TCDD) toplantı gerçekleştirdi. Toplantıya; TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, Irak Ulaştırmadan Sorumlu Başbakan Danışmanı Naser Salih Abdulnabi Al-Salman, Irak Demiryolları Genel Müdürü Younus Khalid Jawad Al-Kaab, Birleşik Arap Emirlikleri Proje Sektörü Başkanı Mohammed A-Shehhi, Katar Ankara Büyükelçiliği temsilcisi Mr.Khalid Al-Noaimi ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürü Burak Aykan katıldı.

Toplantıda taraflar, proje kapsamında yapacakları dörtlü iş birliğinin üst düzey bir mekanizma tarafından koordine ve takip edilmesi hususunda mutabık kalarak bu mutabakatın ilerleyen günlerde imza altına alınacağı bir mutabakat zaptı imzalanması hususunda fikir birliğine vardı. Kalkınma Yolu projesi ve Türkiye-Irak arasında tesis edilecek doğrudan demiryolu bağlantısı için koordineli biçimde atılacak adımlar hususunda da mutabık kalındı.



SINIRIN SIFIR NOKTASINDA İNCELEME

Avrupa'dan Körfez ülkelerine kadar geniş bir bölgeyi etkileyip ortak fayda üretecek, Türkiye'yi Basra Körfezi'ndeki Faw Limanı'na bağlayacak yeni İpek Yolu olarak da tanımlanan proje kapsamında Şırnak'ta da toplantı gerçekleştirildi ve incelemelerde bulunuldu. TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, Irak Demiryolları Genel Müdürü Younus Khalid Jawad Al-Kaab, Karayolları Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Sağlam ve teknik ekiplerin katılımı ile Şırnak'ın Ovaköy beldesinde sınırın sıfır noktasında bir toplantı gerçekleştirildi. İlgili tarafların bir araya geldiği toplantıda demiryolu ve karayolunun sınır bölgesindeki bağlantı noktası değerlendirildi. Sürecin hızlandırılması için alınması gereken önlemler tartışıldı. TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, bölgesel kalkınmanın sağlanması, ticari, sosyal ve kültürel bağların güçlendirilmesi adına önemli adımlar ve atılımlarla süreci daha ileri taşımaya devam edecekleri vurgusunu yaptı. TCDD Genel Müdürü Hasan Pezük, bölgesel kalkınmanın sağlanması, ticari, sosyal ve kültürel bağların güçlendirilmesi adına önemli adımlar ve atılımlarla süreci daha ileri taşımaya devam edecekleri vurgusunu yaptı.

Ekol, Marmaray hattından ilk treyler geçişini yaptı

Ekol Lojistik, Marmaray hattından ilk treyler geçişini gerçekleştirdi. Ekol Lojistik, Rail Cargo iş birliğinde blok tren taşımacılığı ile Anadolu yakasından Avrupa'ya Marmaray Tüneli'ni kullanarak ihracat yönünde dorse trenini ilk defa sefere sokan Ekol Lojistik, bir süre önce de Avrupa'dan Asya'ya ilk treyler geçişini yaptı.

İhracat yükleri için Köseköy (Kocaeli) istasyonundan hareket eden Ekol treni, Bulgaristan, Romanya, Macaristan hattını izleyerek Slovakya'nın başkenti Bratislava'da yolculuğunu tamamlayacak. Köseköy'den vagonlara yüklenen altı ihracat dorsesinin, transit süresinin yedi günde tamamlanması bekleniyor.



Sektörde yine bir ilke imza atılarak gerçekleştirilen treyler geçişleriyle Ekol, ihracatçılara zaman ve maliyetten tasarruf sağlarken aynı zamanda daha çevreci bir taşıma çözümü de sunuyor. Ekol, Marmaray hattı üzerinden gerçekleştirdiği treyler geçişleriyle; gaz salınımını minimuma indirmesi, daha az yakıt kullanımı sağlanması, alternatif rotaların varlığı ve taşıma modlarının birbirleriyle uyumu gibi sebeplerden dolayı intermodal taşımacılık kapsamında ekonomik, çevre dostu ve minimum harcama ile maksimum verim gibi avantajlar sağlıyor.

MEDLOG, ECM kapsamında vagon tamirine başladı

2011 yılında faaliyetlerine başlayan ve Türkiye çapında 800 çekici, 386 vagon ve 23 demiryolu bağlantılı 30 konteyner deposuyla geniş yelpazede lojistik çözümler sunan Medlog Lojistik, geçtiğimiz yıl aldığı Bakımdan Sorumlu Kuruluş (ECM-Entity in Charge of Maintanance) sertifikasının kapsamını genişleterek tüm vagonlarının bakım onarım işlemlerinin yanı sıra revizyon işlemlerini de gerçekleştirmeye başladı.

Demiryolu taşımacılığında daha yüksek güvenlik ve kalite sağlamak amacıyla Avrupa Birliği tarafından oluşturulan sorumluluk düzenlemeleri, 2011 yılında OTIF (Demiryolu ile Uluslararası Taşıma İçin Hükümetler Arası Organizasyon) tarafından benimsenerek Uluslararası Demiryolu Taşımalarına İlişkin Sözleşme (COTIF) esaslarına göre yayınlandı. Bu düzenlemeler, AB ve AB üyesi olmayan üye ülkeler arasındaki düzenlemelerin de tutarlılığını sağlama görevini üstlendi. Bu çerçeve içerisinde her demiryolu aracının kullanılmadan önce veya hizmete alınmadan önce bakımından sorumlu bir kuruluşa sahip olması gerekiyor.



Bu kuruluşlar, araçların güvenli bir şekilde çalışmasını sağlıyor.

ECM sertifikasıyla daha önce dış kaynak kullandığı bakım onarım hizmetlerini şimdi kendi bünyesinde gerçekleştiren Medlog Lojistik, bu yıl MEDLOG Tekirdağ Tren İstasyon'unda yaklaşık 1.000 m2 kapalı alana "Vagon Tamir Atölyesi" kurarak, bu atölyeyi de ECM Sertifikası'nın kapsamına dahil etti. Bu sayede, vagonların beş yılda bir tüm kontrollerinin yapılarak tekrar hizmete alınması için gereken teknik hizmet ve ekipmanları bünyesinde sunmaya başladı. Medlog Lojistik, sunduğu bu yetkinlikle filolarının maksimum erişilebilirliğini ve güvenilirliğini sağlarken, özel sektör ve devlet vagonlarının bakım, onarım ve revizyon işlemlerini gerçekleştiriyor.

Kazakistan, 3 yılda 1300 km demiryolu inşa edecek

Azerbaycan'ın başkenti Bakü'de Birleşmiş Milletler Orta Asya Ekonomileri Özel Programı'nın (SPECA) 25. yılı dolayısıyla düzenlenen Birinci Devlet Başkanları Zirvesi'nde konuşan Kazakistan Cumhurbaşkanı Kasım Cömert Tokayev, üye ülkelerin sahip olduğu muazzam ticari, ekonomik ve yatırım potansiyelini tam olarak ortaya çıkarmak için tasarlanan SPECA'nın kurumsallaşma sürecini desteklediklerini belirtti. Tokayev, SPECA çerçevesindeki işbirliğinin mevcut zor jeopolitik dönemde daha da anlamlı hale geldiğine işaret ederek "Ülkelerimiz karşılıklı ticareti genişletmek için büyük fırsatlara sahip. Birbirimizin pazarlarına rekabetçi fiyatlarla çeşitli ürünler sağlayabiliriz ve diğer ülkelerden ithalatı azaltabiliriz." dedi. SPECA üyesi ülkelerin, uluslararası ulaşım ve transit koridorlarının geliştirilmesinde ve çeşitlendirilmesinde büyük rol oynadığını kaydeden Tokayev, "Bu bağlamda Trans Hazar Uluslararası Ulaşım Koridoru'nun geliştirilmesine büyük umutlar bağlıyoruz" diye konuştu. Tokayev, Kazakistan'ın son 15 yılda ulaştırma altyapısında 35 milyar dolardan fazla yatırım yaptığını belirterek "Önümüzdeki üç yıl içerisinde 1300 kilometrenin üzerinde demir yolu inşa etmeyi planlıyoruz. Bu; Çin, Güney Asya, Rusya ve Avrupa'ya yönelik yük taşımacılığı kapasitesini artıracak." ifadelerini kullandı.

Çin'den Avrupa'ya 1.75 milyon konteyner taşındı

Çin Devlet Demiryolları tarafından açıklanan verilere göre Çin-Avrupa demiryolu, bu yılın ilk 11 ayında Çin-Avrupa hattında 16 bin 145 tren seferi gerçekleştirildi. Bir önceki senenin aynı dönemine göre yüzde 7 oranında artış yaşanan seferler sayısında, yine aynı döneme göre yüzde 19 oranlarında artışla 1.75 milyon konteyner taşındığı belirtiliyor. Ülkenin demiryolları hizmetlerinden sorumlu yetkililer, bu on bir aylık sürede taşınmış olan toplam mal hacminin, 2022 yılının bütününde taşınmış olan mal hacmini şimdiden aşmış bulunduğunun belirtiyor. Çin-Avrupa ekspres demiryolu hizmeti, şu anda 25 Avrupa ülkesinin 217 adet kentine erişim sağlıyor. Çin Devlet Demiryolları, Çin-Avrupa tren taşımacılığının kapasitesini artırma ve hizmet kalitesini yükseltme yolunda çaba harcıyor. Nitekim şirketin yayımladığı bir bültende, hedefin, uluslararası bir lojistik markası oluşturmak, uluslararası ekonomik ve ticari ilişkileri / alışverişi geliştirmek ve ülkeler arasında "Kuşak ve Yol" çerçevesinde yüksek kaliteli iş birliğini desteklemek olduğunun altı çiziliyor.

UND'de başkan adayları PROJELERİNİ AÇIKLADI!

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND)'nde Çetin Nuhoğlu'nun görevi bırakmasının ardından Mart ayında planlanan seçimli genel kurul öncesinde başkanlık yarışı hızlandı. Mevcut Başkan Şerafettin Aras ve UND Dayanışma Platformu adına Nagihan Soylu başkanlığa adaylıklarını açıkladı. Başkan adayları aynı zamanda yapacakları çalışmaları anlattı.

UND'nin son 3 yıllık çalışmalarını anlatmak ve önümüzdeki dönemde yapılacak çalışmalar hakkında bilgi vermek için sektör basınıyla bir araya gelen UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, Başkanlığa aday olduğunu açıkladı. Aras, "Çetin Nuhoğlu'nun istifasının ardından Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildim. Önümüzdeki seçimde Genel Kurul Üyelerimiz de takdir ederse başkanlığa adayım. Bir dönem yapmayı arzu ediyorum. Daha sonra UND'nin kurumsal kimliğine uygun olarak başka bir arkadaş devam edecektir" dedi.

20 Kasım'da UND Merkezi'nde gerçekleştirilen toplantıya; UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcıları Murat Baykara, Ergün Bilen, Ahmet Yayman, Fatih Şener, Cihan Sünel ve Memik Hilmi Taner katıldı.

Türkiye'nin, 250 milyar doları aşan ihracatı, 40 milyar dolarlık hizmet ihracatı hedefi koyan lojistik sektörü ile bölgesinin en güçlü ülkesi konumunda bulunduğunun altını çizen Aras, "Lojistik sektörü tüm dünyada en stratejik sektör konumuna geldi. Ülkeler lojistik sektörüne büyük yatırımlar yapıyorlar. UND olarak ülkemizin lojistik merkez konumunu daha da güçlendirmek, firmalarımızın etkinliğini ve rekabet gücünü artırmak için yeni döneme daha güçlü bir yapı ve güçle hazırlanıyoruz. Bunun için 2024-2026 Strateji Planı'nı hazırladık ve yapacaklarımızı belirledik. UND, 2001 yılından bu yana kurduğu yönetim sistemi, sektörün bütününü kapsayan kurumsal yönetim anlayışıyla bu yolda adımlarını hızlandırarak sürdürecek" ifadelerini kullandı.



Şerafettin Aras

UND, SEKTÖRDEKİ ETKİNLİĞİNİ SÜRDÜRECEK

Türkiye uluslararası yük taşımacılığı ve lojistik sektörünün 2022 yılında gerçekleştirilen 254 milyar dolarlık mal ihracatının destekçisi olmanın yanı sıra toplam hizmet ihracatımızda % 20'ye ulaşan payı ile ülkemiz ekonomisine yıllık olarak 12 milyar dolar döviz geliri sağlayan stratejik bir sektör olduğuna dikkat çeken UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, 2001 yılından bu yana UND tarafından benimsenen Katılımcı ve Sürekli İyileşmeye Dayalı Yönetim Modeli çerçevesinde hayata geçirilen çalışmaların gelecek dönemde de etkin bir kamu-özel sektör işbirliğiyle hayata geçirilmesini hedeflediklerini söyledi.

İHRACAT LOJİSTİKLE KATLANARAK BÜYÜYOR

2001 yılında 31,3 milyar dolar ihracatımızın, 2022 yılında 8 kattan fazla artarak 254 milyara çıkmasında Türkiye uluslararası karayolu yük taşımacılarının büyük katkısı olduğunu belirten Aras, UND'nin ülkemizin kalkınma ve ihracat hedefleri doğrultusunda daima örnek ve önder bir meslek örgütü olma sorumluluğunda belirlediği hedef ve stratejilerin hayata geçirilmesinde sektör adına önemli aksiyonlar almaya devam edileceğini ifade etti.

STRATEJİK PLAN HAZIR!

UND'nin 2020-2023 döneminde gerçekleştirdiği çalışmaların sektöre getirdiği kazanımlardan bahseden Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, sektör adına kaydedilen gelişmeleri 8 ana başlıkta (Mevzuat, Lojistik, Avrupa Birliği, Yönetişim, Altyapı, Güvenlik ve Denetim, Yatırım ve Destekler) özetleyerek, 2024-2026 Dönemi İçin UND Yönetim Kurulu tarafından kapsamlı bir Stratejik Planın hazırlandığını ve

NAGİHAN SOYLU: HER HAFTA BİR PROJE AÇIKLAYACAĞIZ

UND'nin başkanlık koltuğunun ikinci talibi UNO Uluslararası Nakliye Genel Müdürü Nagihan Soylu oldu. UND Dayanışma Platformu'nun başkan adayı Nagihan Soylu, UND başkan adaylığını, "Cumhuriyetin ikinci yüzyılı ve UND'nin ikinci 50 yılında göreve talibim" sözleri ile açıkladı. UND'de görev yaptığı yıllarda bir istatistiğe odaklandığını belirten Nagihan Soylu, organize kaçakçılık yapan uluslararası taşımacılık sayısının sektörün binde biri kadar olduğunu kaydetti. Soylu, tüm lojistik sektörünün bu binde bire göre muamele gördüğünü ve gümrük kapılarında günlerce bekletilen tırları kastederek, 4 metrekareye mahkûm edildiklerini söyledi. UND Dayanışma Platformu adına Nagihan Soylu, ekibi ile birlikte en önemli hedeflerinin bu olumsuz algıyı 6 yıl içerisinde tersine çevirmek olduğunu ifade etti. Sektör temsilcilerinin, Yugoslavya, Afganistan, Suriye, Irak, Rusya ve Ukrayna savaşlarında, pandemide ve depremlerde gösterdikleri kahramanlıkları topluma anlatacaklarını kaydetti.



FİNANSAL DANIŞMANLIK VE SATIN ALMA-TEDARİK SİSTEMİ KURULACAK

UND Koordinasyonunda, "Finansal Danışmanlık Sistemi" kuracaklarını belirten Soylu, "Finansal sıkıntı yaşayan üyelerimiz, öncelikle yanlarında UND'yi görecekler" dedi. Maliyetler artarken, navlun fiyatlarının düştüğü tespitini yapan Soylu, bu kısır döngüye karşı, "Satın Alma ve Tedarik Danışma Sistemi" kurarak, UND üyelerinin maliyetlerini minimuma indireceklerini ifade etti.

ORGANİZE LOJİSTİK BÖLGELERİ TAAHHÜDÜ

Devletten hiçbir teşvik paketi talep etmediklerinin altını çizen Soylu, yol haritasını şöyle açıkladı: "Çevre Şehircilik ve İklim Değişikliği Bakanlığı ve İBB otoriteleriyle uzun süredir görüşmeler yapıyoruz. İstanbul'un doğu ve batı girişlerine hepimizi içine alabilecek Hazine arazisi talep ediyoruz. 200 metreden, 10 bin metrekareye kadar altyapısı tamamlanmış arsaların taşımacılarımıza ücreti karşılığı verilmesini istiyoruz. Bu arsalarda binalarımızı inşa edeceğiz. Yine ofisler için plazalar inşa edilebilecek. Böylece Forwarderlik hizmeti veren meslektaşlarımız da projeye katılabilecekler." 40. Olağan Genel Kurul'da mevcut başkan Çetin Nuhoğlu'nu, Yüksek İstişare Kurulu Başkanı olarak aralarında görmek istediklerini kaydetti. Soylu, yönetime geldiklerinde ilk icraatlarını, Anıtkabir'e giderek UND'nin ikinci 50 yılını Ata'ya anlatmak olarak açıkladı.

Soylu, ardından Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı ziyaret ederek, ivedilikle çözülmesi gereken üç yapısal sorunu ve çözüm önerilerini içeren dosyalarını paylaşacaklarını vurguladı. Her hafta bir proje açıklayacaklarını ve tüm bölgeleri dolaşacaklarını vurgulayan Soylu, ayrıca seçimin Ocak ayı içinde yapılmasını talep etti.

önümüzdeki dönem için UND tarafından takip edilecek sektörel proje ve hedeflerin yanı sıra ilgili tüm bakanlıkların sorumluluk alanlarına giren sektörel talep ve beklentilerin belirlendiğini açıkladı.

'SEKTÖRÜN ÖNÜNÜ AÇIYORUZ'

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras sektörün son 3 yıllık gelişimi ile ilgili olarak şunları söyledi: "UND'nin sektörümüz adına belirlediği hedef ve stratejiler doğrultusunda ilgili bakanlıklarla eşgüdüm halinde yürütülen çalışmalarla sektörün en büyük sorunu olan geçiş belgesi kotalarında önemli artışlar sağlandı. Bazı AB ülkeleriyle taşımalarda kotaların serbestleştirilmesi sağlanırken; Orta Asya bölgesindeki Azerbaycan, Özbekistan gibi ülkelerde Türk taşımacılara yönelik transit kısıtlamaların kaldırılması yönünde önemli kazanımlar elde edildi. Yurtiçinde sektörel mevzuatta ve sınır geçiş süreçlerinde sağlanan iyileştirmeler ve yurtdışında ise taşıma yapılan ülkeler özelinde çözümlenen sorunlar ile sektör firmalarının operasyonel süreçlerinde verimlilik artışına katkılar sağlanırken, pandemi sonrası süreçte, sektörün pandemi öncesi performansını yakalamasına destek sağlandı."

'ÖNCELİKLERİMİZİ BELİRLEDİK'

Aras, 2022 yılında Ticaret Bakanlığı tarafından sektöre özel olarak tanımlanan destek mekanizmalarının genişletilmesi yönündeki girişimlerin devam ettiğini, UND'nin sektör adına hayata geçirmeye hazırlandığı yeni projeleri ile maliyetlerinin azaltılmasına katkı sağlayacaklarını kaydetti. Şerafettin Aras, 2024-2026 dönemi için UND Yönetimi tarafından belirlenen hedef ve stratejileri şöyle sıraladı:

» AB ülkelerinde yaşanan transit geçiş ve kota sorunlarının Türkiye-AB arasında imzalanacak özel bir anlaşma ile kalıcı olarak çözümlenmesi,

» Schengen sürücü vizelerinin temininde yaşanan sıkıntıların Türkiye-AB vizelerin kolaylaştırılması diyaloğu kapsamında çözümlenmesi,

» Orta Asya bölgesindeki ülkelerde transit kısıtlamaların tamamen kaldırılmasının sağlanması, yurtiçinde haksız rekabete yol açan uygulamaların kaldırılmasına yönelik mevzuat düzenlemelerinin hayata geçirilmesi,

» Sınır geçişlerinde UND tarafından gerçekleştirilen süreç analizleriyle ortaya konan iyileştirme ihtiyaçlarının hayata geçirilmesiyle karayolu ihracatımızın hızlandırılması,

» Artan maliyetler ve küresel rekabet karşısında sektör firmaları özelinde devletimizce sağlanan destek mekanizmalarının geliştirilmesi,

» Sektörün 2024-2026 dönemine ait talep ve beklentilerinin; Ticaret Odaları'ndaki ilgili meslek komiteleri, TİM, TOBB, HİB, DEİK ve kamu kuruluşları ile sürekli iletişim halinde koordineli bir şekilde çalışılması,

» Çatalca Belediyesi ile yapılan iş birliği çerçevesinde bölgede sektörümüz adına önemli projelerin gerçekleştirilmesi konusunda mutabakat sağlandı.

UND Yönetim Kurulu Başkanı Aras, gelecek dönem için talepler hakkında şu yorumda bulundu: "Türkiye uluslararası karayolu yük taşımacılığı ve lojistik sektörünün artan bölgesel, uluslararası ve küresel rekabet karşısında mevcut performansını sürdürebilmek ve potansiyelini hayata geçirebilmek için ihracata dayalı büyüme politikasını benimseyen ülkemiz ekonomisinin stratejik bir sektörü olarak özellikle ihracatın gelişimine yönelik mevcut devlet desteklerinden daha fazla yararlanabilmesi sağlanmalı, ayrıca, özellikle Avrupa Birliği'nin taşımacılık alanındaki yeni zorunluluk ve yükümlülükler getiren Yeşil Mutabakat (Sınırda Karbon Düzenleme Mekanizması) ve Mobilite Paketi gibi düzenlemelere uyum süreçlerini desteklemek üzere ülkemiz ihracatının rekabet gücünü doğrudan etkileyen sektörümüze yönelik yeni destek mekanizmalarının hızla devreye alınması kritik önem arz etmektedir."

'SEKTÖRÜN GELECEĞİNİ TASARLIYORUZ'

Aras, sektörün avantajlarını kullanabilmesi için önündeki engellerin kaldırılması gerektiğini belirterek şöyle devam etti: "Ülkemizin Orta Koridor üzerindeki stratejik konumundan daha fazla avantaj sağlayabilmesi için ülkemiz üzerinden gerçekleşen transit taşımacılığın kolaylaştırılmasına yönelik olarak gümrük ve sınır geçişlerinde ve ilgili mevzuatta acil iyileştirmelere ihtiyaç bulunmaktadır. İhracatımızın yarısını gerçekleştirdiğimiz Avrupa bölgesinde AB ülkelerinin Türk taşımacılara uyguladığı kota ve transit kısıtlamalarının kaldırılması, ayrıca Schengen ülkelerinin Türk sürücülere yönelik vize kısıtlamalarında kolaylaştırmanın sağlanması hususları Avrupa ekonomilerinin Orta Asya bölgesine yönelik açılımlarını da destekleyecek boyutuyla, Türkiye-AB ticaretinin sürdürülebilirliği açısından elzem ve acil hale gelmiştir."

SEKTÖRÜN 2024-2026 DÖNEMİNE AİT TALEP VE BEKLENTİLERİ

1. Ülkemiz ihracatının kesintisiz bir şekilde taşınmasını teminen özellikle ikili ve transit geçiş belgesi kotalarının serbestleştirilmesi veya yeterli miktarda kota artışının sağlanması ve bu yönde ülke bazlı olarak, resmi devlet politikaları çerçevesinde ilgili kurumlar eşgüdümü ile stratejilerin belirlenmesi
2. AB Üye Ülkelerinin Gümrük Birliğine Rağmen Türk Taşımacılara Yönelik Uyguladıkları Transit Kısıtlamaların kaldırılmasının sağlanması (Transit Ücretleri ve Kotaları konusunun Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin Güncellenmesi Müzakere Platformunun dışına çıkarılması, Türkiye-AB arasında transit/karayolu taşımacılığı anlaşmasının imzalanması)
3. Uluslararası TIR Sürücülerinin Schengen Vize Süreçlerinin İyileştirilmesi
4. U-ETDS ve E-İrsaliye Entegrasyonun Sağlanması (Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından uygulaması 31.12.2023 tarihine kadar ertelenen U-ETDS (Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi) sistemi ile; Sevk İrsaliyesi ile CMR Belgesinin elektronik ortamda birleştirildiği E-CMR sisteminin entegre edilmesi)
5. Şoför Kaynağının Verimli Kullanılabilmesini Teminen Profesyonel TIR Sürücüleri Yaş Sınırının Artırılması
6. Profesyonel TIR sürücülerine nitelikli ara eleman statüsü verilmesi ve sektör firmalarının sürücü istihdamı için desteklenmesi
7. 5448 Sayılı Hizmet İhracatının Tanımlanması, Sınıflandırılması ve Desteklenmesi Hakkında Kararın Sektör İhtiyaçlarına Göre Genişletilmesi
8. Lojistik sektörü firmaları için uzun vadeli yatırım kredi olanaklarının oluşturulması
9. Sektördeki Mükelleflerin Faaliyetlerini Devam Ettirmesi İçin En Temel İktisadi Kıymet Olan Çekici ve Treyler Alımlarında Vergi Yükünün Kaldırılması
10. Türk Taşımacılarının Yurtdışında KDV'ye Konu Harcamalarının İadelerinin Ülkeler Bazında Teminin Sağlanması
11. Habur Sınır Kapısı, Haydarpaşa ve Filyos Limanlarında Vergisiz Akaryakıt Satışının Sağlanması
12. Taşımacılık Sektörünün Sigorta Maliyetleri Kaynaklı Sorunlarının Çözüme Kavuşturulması
13. İzinli Gönderici Kapsamında Kapılardan Öncelikli Geçiş Uygulamasının İptali
14. Gümrük Kanunu ve alt mevzuatların Avrupa standartlarına getirilmesi, iç gümrükler sistem ve işleyişinin AB standartlarına yükseltilmesi (Gümrük Birliği'nin bir gereği olarak, AB'nin 9 Ekim 2013 tarihli (AB) 952/2013 sayılı yeni Gümrük Kodu'nun hükümlerinin uygulanması)
15. Muratbey, Erenköy İç Gümrük İdarelerinde Yaşanan Sorunların çözülmesi
16. Erenköy Gümrük İdaresinin Fiziki Altyapısının İyileştirilmesi
17. Dereköy-Malko Tarnova Sınır Kapısının Minivan Araç Geçişleri İçin Kullanıma Açılması
18. Parsiyel Eşyanın Geçici Depolanan Eşya Statüsünde 2 İş Günü Antrepoya Konulabilmesi Uygulamasının Geri Getirilmesi
19. İzinli Alıcı Uygulamasının Yaygınlaştırılması
20. Sarp, Gürbulak, Habur başta olmak üzere sınır kapılarımızdan geçişlerin hızlandırılması ve şartların iyileştirilmesinin sağlanması
21. Taşımacılıkta dijital uygulamaların yaygınlaştırılması; e-CMR, e-TIR ve e-Permit (geçiş belgesi) geçiş süreçlerinin tamamlanmasının sağlanması
22. AB Komisyonu Tarafından Açıklanan Global Gateway (Küresel Geçit) Projesi Kapsamında Türkiye İle Bulgaristan Arasındaki Sınır Beklemeleri Sorununu Çözebilecek Ortak Altyapı Projelerinin AB Kurumlarının Destek Gündemine Alınması
23. Uluslararası taşımacılar için 01.01.2024 tarihinde başlatılması öngörülen; TOBB'a veri yükleme zorunluluğunun kaldırılması ve normlar hiyerarşisine uygun olarak ülkemizin de taraf olduğu uluslararası anlaşma (AETR Konvansiyonu) hükümlerinin geçerliliğinin sağlanması
24. Yurtiçinde ve Yurtdışında Haksız Rekabet Yaratan Uygulamaların Ortadan Kaldırılması Amacıyla BAG Modeli "Ulaştırma Polisi/Müfettişliği" Kurulması
25. AB Mevzuatına uyum çerçevesinde yetki belgesi sayılarının azaltılması
26. Stratejik Ülkeler (Bulgaristan, Macaristan, Almanya, İtalya, Fransa, İran, Gürcistan, Azerbaycan, Kazakistan, Rusya) Öncelikli olmak üzere Ulaştırma Müşavirliği Birimlerinin Kurulmasının Sağlanması
27. AB veya AETR ülkelerinde yaptırılan takograf muayenelerinin TÜVTÜRK tarafından kabul edilmesi
28. AB'nin "sürücü çalışma ve dinlenme süreleri ve dijital takograflar" konusunda uygulamaya koyduğu yeni kuralların, Türkiye gibi AB üyesi olmayan AETR taraf ülkeleri için geçerli kabul edilmemesi veya mümkün olduğunca uzun geçiş sürelerinin temin edilmesine yönelik resmî girişimlerde bulunulması
29. Sınır kapılarında geçen sürelerin dijital takograf kayıtlarının kapsamı dışında tutulması hususunun AB ve Birleşmiş Milletler tarafından kabul edilmesi
30. İBB tarafından uygulamaya konan güzergâh kullanım izin belgesinin kaldırılması
31. Ağır taşımacılık ve ağır yük kaldırma sektöründeki problemlerin giderilmesi, kontrol ve denetim altına alınması, rekabetin sağlanması için mevcut yönetmeliklerin revize edilerek yeni yönetmelik yapılması

LogD, yarım milyon kg karbon ayak izinin önüne geçti

Perakendenin sürdürülebilirliği LogD ev sahipliğinde düzenlenen "Yeşil Geleceğe Yatırım Bugünün Sürdürülebilir Markalarıyla Başlıyor" etkinliğinde masaya yatırıldı. LogD Kurucusu Seyhan Gülhan, sadece iki yıl gibi kısa bir sürede 10 bin ağacın kesilmesini önlerken 39.000.000 litre su tasarrufu sağladıklarının ve yarım milyon kilogramdan fazla karbon ayak izinin önüne geçtiklerinin altını çizdi.

Sektörde ikinci yılını kutlayan LogD tarafından düzenlenen "Yeşil Geleceğe Yatırım Bugünün Sürdürülebilir Markalarıyla Başlıyor" etkinliğinde, perakende ve finans sektörünün sürdürülebilirlik yolculuğu ve markaların sürdürülebilir projeleri masaya yatırıldı. Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk ve İş Leasing Genel Müdür Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Lideri Neslihan Oruç'un da katıldığı etkinlikte; çevreyi koruyarak maliyeti düşüren uygulamaların ve sürdürülebilirlik adına atılan adımların bir trendden öteye zorunluluk olduğu vurgulandı.



'ŞİRKETLERİN SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK YOLCULUĞUNA ORTAK OLUYORUZ'

Etkinlikte konuşan LogD Kurucusu Seyhan Gülhan, yeşil lojistiğe odaklanarak perakende sektörünün sürdürülebilirlik çalışmalarına katma değer sağladıklarını belirtti. Gülhan, "LogD olarak, iklim değişikliği gibi acil önlem alınması gereken krizlere karşı derin bir duyarlılıkla yola çıktık. Sürdürülebilirliği teşvik ederek çevreyi korumayı, iklim değişikliğine karşı küresel mücadeleyi desteklemeyi ve işletmelerin ekonomik sürdürülebilirliğini artırmayı hedefledik. Çıktığımız bu yolda sorumlu ve sürdürülebilir iş uygulamalarımızla bugüne kadar 10 bin ağacın kesilmesini önledik, 39.000.000 litre su tasarrufu sağladık ve yarım milyon kilogramdan fazla karbon ayak izinin önüne geçtik" dedi.

5 büyük şehirde başlayan faaliyetlerini kısa sürede tüm Türkiye'ye yayıldığını dile getiren Gülhan, sözlerini şöyle sürdürdü: "Türkiye'nin ve dünyanın en önemli markalarıyla sürdürülebilir lojistikte birlikte çalışmanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bu değerli markaların sürdürülebilirlik yolculuklarına ortak olmak, birlikte çevreye, doğaya ve gezegenimize iyi bakmak hepimize çok iyi geldi. Henüz daha yolun başında olmamıza rağmen güçlü adımlarla ilerliyoruz. Her geçen gün çözümümüzü geliştirmek için var gücümüzle çalışıyoruz. Bu yıl, mağaza açılışları sırasında karton kutuları ve diğer sarf malzemelerini ortadan kaldıran atık oluşumunun önüne geçen Milk Run Green Opening ve tedarikçiden depoya, tedarikçiden mağazaya kurduğumuz sistemle karbon ayak izini azaltmaya odaklandığımız Milk Run Supplier çözümlerimizi sisteme kazandırdık."

ORKA, GERİ DÖNÜŞTÜRÜLMÜŞ MALZEMEYE GEÇİYOR

Düzenlenen panele katılan Orka Holding Yönetim Kurulu Başkanı Süleyman Orakçıoğlu, "Karbon ayak izi konusunda en çok sorumluluk duyması gereken başlıca sektörlerden olan tekstil ve hazır giyimde tüm firmaların sorumlu üretim ve perakendecilik örneği sergilemesi gerekiyor. Damat Tween ve D'S damat markaları ile Orka Holding olarak üretimden lojistik ve perakendeye tüm iş süreçlerimizi Birleşmiş Milletler Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin 10 İlkesi ve AYM'ye uyumlu olarak sürdürülebilir moda yaklaşımı ile yürütüyoruz. İki yıl içinde koleksiyonlarımızın yüzde 90'ını geri dönüştürülmüş malzemelerden üretmeyi hedefliyoruz" dedi.

SEKTÖRÜN SORUMLULUĞU BÜYÜYOR

Perakende markalarının sürdürülebilirlik yolculuğunda büyük sorumluluklar almasını gerektiğinin altını çizen Jimmy Key Yönetim Kurulu Başkanı Elvan Ünlütürk; "Perakende sektörü, tedarik zincirine yön veren ve hatta değiştirme gücüne sahip bir sektör. Burada üzerimize büyük sorumluluklar düşüyor. Çevreye minimum zarar veren üretim metodları, yeni teknolojiler geliştirmek, ürün kalitesini artırmak, tüm süreçlerde verimliliği artırarak karbon ayak izimizi minimum seviyeye indirmemiz gerekiyor. Bunun için de LogD ile yaptığımız çalışmayı oldukça değerli buluyoruz" diye konuştu.

Sürdürülebilirliği iş modellerinin merkezinde konumlandırdıklarını vurgulayan İş Leasing Genel Müdür Yardımcısı ve Sürdürülebilirlik Lideri Neslihan Oruç ise şunları aktardı: "İş Leasing olarak, sürdürülebilir kalkınma vizyonunun özelleştirilmiş bileşenlerini tüm iş süreçlerimize entegre ettik. Müşterilerimiz, iş ortaklarımız ve tüm paydaşlarımızla birlikte çalışarak sürdürülebilir bir geleceğe katkıda bulunmak için çalışmalarımızı geliştirerek sürdürüyoruz."



FORD TRUCKS teknoloji ve güvenlikle donattığı yeni serisi F-LINE'ı tanıttı

Ford Trucks yeni tasarımı, bağlanabilirlik teknolojisi, gelişmiş güvenlik özellikleri ve konforlu sürüş deneyimiyle dikkat çeken yeni serisi F-LINE'ı tanıttı. Yol, inşaat ve çekici olmak üzere üç segmentte modern bir tasarımla yaratılan yeni seri, Şubat 2024 itibarıyla hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda satışa sunulacak.

Ford Trucks, yeni F-LINE serisini Antalya'da düzenlediği lansmanda tanıttı. Tasarım ve geliştirmesinde Ford Trucks imzası taşıyan F-LINE serisi; bağlı araç teknolojileri ve gelişmiş güvenlik özelliklerinin yanı sıra konforu ve modern tasarımıyla da dikkat çekiyor.

'Her Yükte Birlikte' anlayışıyla hareket eden Ford Trucks, pazar taleplerini ve müşteri gereksinimlerini dikkate alarak F-LINE serisini tasarladı. Müşteri deneyiminin her aşamasında verimlilik, memnuniyet ve güvenilirlik sunmaya odaklanan seri; yenilikçiliği ve çok yönlülüğü ile şirketin ağır ticari araç endüstrisinde daha geniş bir müşteri yelpazesine hizmet etmesini sağlıyor. Seri; yol kamyonları, inşaat kamyonları ve çekiciler olmak üzere yüksek performans sunan 3 segmentten oluşuyor.

'MÜŞTERİLERİMİZE PERFORMANS VE YENİ NESİL TEKNOLOJİLER SUNMAYA DEVAM EDECEĞİZ'

Ford Trucks'ın "en verimli taşıma çözümleriyle değer yaratmak" vizyonuyla ürün ve hizmetlerinde yenilikler sunduklarını vurgulayan Ford Trucks Lideri Emrah Duman, "Türkiye ve bulunduğumuz tüm uluslararası pazarlarda başarılarımız yıldan yıla artarak devam ediyor. Ürün portföyümüzde yaptığımız yenilikler ve sunduğumuz teknolojilerle markamızı geleceğe taşımayı sürdürüyoruz. Müşteri ihtiyaçlarına göre tasarlanan yeni F-LINE serisiyle hem konfor hem de araç performansını artıran yenilikler sunuyoruz. Bağlı araç teknolojisi ve gelişmiş güvenlik sistemleri ile daha konforlu bir sürüş deneyimini müşterilerimizle buluşturuyoruz. Ford Trucks olarak, müşterilerimiz için verimlilik yaratmaya, performans ve yeni nesil teknolojileri sunmaya devam edeceğiz" dedi.

BAĞLANTILI ARAÇ TEKNOLOJİSİ İLE DAHA VERİMLİ

F-LINE serisinde de sunulan ConnecTruck ile müşteriler diledikleri zaman web portal aracılığıyla veya cep telefonlarından araçlarına bağlanabiliyorlar. Araçlarını harita üzerinden takip ederek anlık canlı araç verilerine, geçmişe dönük araç kullanım raporlarına ulaşabiliyorlar. Bağlantılı araç teknolojileri sayesinde araçların çalışma süresini %100'e çıkartacak,



Emrah Duman

uzaktan teşhis ve yazılım güncellemesi gibi optimum performans sağlayacak verimlilik çözümleri sunuyor. Ford Trucks bu teknoloji ile araç verilerini anlık olarak uzaktan takip ediyor; kestirimci arıza algoritmaları ile araçlar yolda kalmadan müdahale ederek operasyon sürelerinin artırılmasını hedefliyor.

F-MAX'TEN İLHAM ALAN TASARIM

Tasarımında F-MAX'ten ilham alan F-LINE serisinin kabin ve dış görünümü ergonomi, konfor ve verimliliği artırmak üzere geliştirildi. İç tasarımda maksimum konfor ve kalite öne çıkarken, dış tasarım şık, dinamik ve dikkat çekici bir görünüm sağlıyor. Sürücülerin araç içinde birçok fonksiyonu yönetebileceği 9 inç multimedya ekranı, yenilenmiş koltuk kumaşları, yeni direksiyon ve kumanda butonları sürüş konforunu artırıyor. Yenilenen ızgara, tampon, farlar, çamurluk, kapı ve ayna kaplamaları güç ve stili bir araya getirirken aynı zamanda yenilenen tasarımla araca giriş ve çıkışı da kolaylaştırarak ergonomiyi destekliyor.

EN SON TEKNOLOJİLERLE GÜÇLENDİRİLMİŞ GÜVENLİ SÜRÜŞ

F-LINE serisi ayrıca güvenlik teknolojileriyle güçlendirilmiş, en üst düzeyde sürüş keyfini temsil ediyor.

Kör Nokta Uyarı Sistemi, Geri Görüş Kamerası, Trafik Levhası Tanıma Sistemi, Lastik Basıncı Takip Sistemi, Acil Fren Anında Yanan Lambalar ve Alkol Kilidi Hazırlığı ile güvenli bir yolculuk sağlıyor.

Yaya Algılama Özellikli Çarpışma Yardımı, Dur-Kalk Özellikli Akıllı Adaptif Hız Kontrol Sistemi, Otomatik Yanan Uzun Far ve Şerit Takip Uyarı Sistemi sürücüler için daha güvenli ve daha keyifli bir sürüş deneyimi sunuyor.

Ford Trucks, 2040 itibarıyla ürün portföyünün tamamen sıfır emisyonlu araçlardan oluşacağını taahhüt ediyor. Şirket bu hedef doğrultusunda ağır ticari araçlarda 'Generation F' adıyla, sıfır emisyonlu, bağlantılı ve otonom teknolojilerle başlattığı dönüşüm yol haritasını izliyor.

F-LINE serisi Şubat 2024 itibarıyla hem Türkiye'de hem de uluslararası pazarlarda satışa sunulacak.



ITOY ödüllü F-MAX' den sınırlı sayıda, özel üretim: F-MAX Select

Ford Trucks, Antalya'da ayrıca '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY)' ödüllü F-MAX' in sadece 400 adet üretilen sınırlı sayıdaki yeni modeli F-MAX Select'i de tanıttı. F-MAX Select, zenginleştirilmiş tasarım detaylarını ileri teknoloji ve eşsiz konforla birleştirerek sürüş deneyimini benzersiz bir seviyeye yükseltiyor.

AĞIR TİCARİ ARAÇLARA ÖZEL 'FORD TRUCKS KASKO'

Ford Trucks, müşteri memnuniyeti ve teknoloji odaklı yeni nesil sigortacılığın öncüsü Allianz Türkiye ile yeni bir iş birliğine imza attı. Ford Trucks müşterileri için 'F Trucks Kasko' ürününü hizmete sundu. 'F Trucks Kasko' ile kamyon, çekici ve tanker kullanım tarzındaki ağır ticari araç sahipleri, Allianz güvencesinin yanı sıra pek çok özel avantajdan yararlanabiliyor. 'F Trucks Kasko' ağır ticari araç sahipleri için çarpmadan hırsızlığa, sel ve su baskınından ferdi kazaya, anahtar kaybından yanmaya kadar birçok alanda olası risklere karşı teminatlar sağlıyor. Ford Trucks kullanıcılarının kendilerini her zaman güvende hissedeceği 'F Trucks Kasko ile müşterilerin yurt dışında yaşayabilecekleri hasarlar da sigorta kapsamında değerlendiriliyor. Yurt dışı teminatıyla birlikte sunulan yurt dışı asistans hizmetleri sayesinde, sigortalıların araçlarında hasar meydana gelmesi halinde yurt dışında gerçekleştirilecek çekme ve kurtarma masrafları poliçede belirtilen limitler ile teminat kapsamında bulunuyor. Ek teminatlarla kapsamı genişletilebilen ürüne sahip olan sigortalılar, poliçe süresince kaza yapmamaları halinde yüzde 30'dan yüzde 65'e varan oranlarda hasarsızlık indiriminden faydalanabiliyor. Hasarsızlık indirimi, bir kaza sonucunda sigortalının yüzde 100 kusursuz olması durumunda da bozulmuyor.



Ford Trucks lideri Emrah Duman, hizmetle ilgili şunları söyledi: "F Trucks Kasko ile müşterilerimize, araçlarının Ford Trucks bayilerinde son teknoloji ekipmanlarla, fabrika standartlarında ve çevre dostu bir ortamda onarılmasını sağlayan bir deneyim sunuyoruz. Allianz gibi güçlü bir iş ortağıyla iş birliği yapmamız, müşterilerimizin F Trucks Kasko tercihlerini daha da değerli hale getirecek." Allianz Türkiye Elementer Bireysel Sigortalar Genel Müdür Yardımcısı Dr. Suat Didari ise "F Trucks Kasko sahibi olan müşterilerimiz olası bir hasar durumunda herhangi bir evrakla uğraşmadan, Ford Trucks yetkili servislerinde tamamen orijinal parçalar kullanılarak onarım hizmeti alabiliyor. Ayrıca olası cam hasarlarında orijinal cam ile değişim imkânı sunuluyor. Uzmanlar tarafından yapılan onarımlarda hasarlar eksiksiz şekilde sigortalıya ödeniyor" diye konuştu.

IVECO, dev yatırımla bütün araç ve ürünlerini yeniledi



IVECO, 1 milyar euroluk yatırımla tüm ürün ve hizmet yelpazesini yeniledi. "Değişimin Kendisi Ol" sloganıyla Barcelona'da gerçekleştiren 2024 yeni araç lansmanında, IVECO'nun iş verimliliği, sürdürülebilirlik, sürücü deneyimi ve bağlanabilirlik olmak üzere dört temel unsur üzerine inşa edilen değişimi vurgulandı.

IVECO, "Değişimin Kendisi Ol" temasıyla İspanya'nın Barselona kentinde düzenlediği lansmanla müşterilerine, bayilerine, ortaklarına ve uluslararası basına yenilenmiş tüm ürün yelpazesinin ve hizmetlerini tanıttı. Son dört yılda enerjisini ve kaynaklarını pazarın hızlı gelişimini öngörmeye adayan marka, ürünlerini müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine göre yenilemek için yatırımlar yaptı. Sınıfının en iyisi endüstri oyuncularıyla ortaklıklar geliştirerek inovasyonu hızlandırdı. Müşterilere her iş ihtiyacı için sürdürülebilir ve karlı çözümler sunma yolunda çok enerjili ürünler geliştirdi. Elektrikli araç alternatiflerinin geliştirilmesini hızlandırdı ve Almanya'nın Ulm kentinde ilk IVECO ağır hizmet tipi elektrikli kamyonu ürettiği özel bir üretim merkezi kurdu. Araçları ve gereksinimleri etrafında 360 derecelik bir ekosistem oluşturarak müşterilerin işleriyle daha bağlantılı hale geldi ve hizmet stratejisinde bir adım daha ileri gitti. Son derece dinamik bir endüstride IVECO, müşterilerinin güvenilir ortağı olmak için hızla gelişti. Marka, değişimi ele alırken zorlukların üstesinden başarıyla gelirken müşterisini de hep destekledi.

Lansmanda konuşan Iveco Group Kamyon İş Birimi Başkanı Luca Sra, şunları söyledi: "Değişim için çabalamak, son dört yılda tüm kaynaklarımızı adadığımız tam zamanlı bir iştir. 2019'da yeni bir yolculuğa başladık ve müşteri odaklı ve tamamıyla onların ihtiyaçlarına göre araçlarımızı yeniden şekillendirdik, geliştirdik ve IVECO'da derin bir evrim geçirdik. Müşterilerimizin bize duyduğu güvenden dolayı hem çok çalıştık hem hızlı yol aldık. Şimdi gururla belirtmek isterim ki bugün tarihimizde yeni bir sayfa açıyoruz. Full Range Model Year 2024 Lansmanı ile korkusuzca ilerleme, 360 derece mobilite ekosistemi ile, tüm segmentlerde ihtiyaçlara göre en uygun teknoloji seçimi ve en kapsamlı hizmet teklifiyle müşterilerimizi destekleme kapasitemizi gösteriyoruz."

ÇOK ENERJİLİ BİR ÜRÜN YELPAZESİ!

IVECO, tarihinde ilk kez 1 milyar Euro'luk yatırımla tüm ürün yelpazesini tek seferde yeniledi. IVECO, bu son teknoloji ürünü seriyi geliştirirken dört temel unsura odaklandı: iş verimliliği, sürücü deneyimi, sürdürülebilirlik ve bağlanabilirlik.

Müşterilerin işletmeleri etrafında inşa edilen ve sürücülerin hayatlarını hem daha kolay hem daha konforlu hale getirmeyi amaçlayan yeni özellikler, yenilikler tüm araç sistemlerini kapsıyor. İyileştirmeler, ağır hizmet segmentinde son teknoloji ürünü bir motorun piyasaya sürülmesi gibi itiş gücünden, sürücü odaklı yeniliklere işlevsellikten ergonomiye kadar en ufak detayları kapsıyor. Yenilikler daha güvenli sürüş için gelişmiş teknolojiye sahip gelişmiş -bu insan-makine arayüzüne kadar uzanan tüm alanlara dokunuyor.

IVECO'nun toplumu ileriye taşıma ve taşımacılık sektörünün sürdürülebilir dönüşümünü güçlendirme arzusu, müşterilere operasyonel ve iş gereksinimlerine en uygun teknoloji seçeneği sunan çoklu enerji yaklaşımını yönlendirmektedir. Teknolojinin misyona uyum sağlaması ve misyon hedeflerine ulaşması gerektiği ilkesinden yola çıkan IVECO, çevresel etkileri azaltmak için doğal gazla çalışanlar dahil olmak üzere içten yanmalı motorlu araçlarını geliştirmeye devam ediyor. IVECO bu kapsamda hafif ve ağır serilerinin elektrikli versiyonlarını geliştirdi.

KAPSAMLI HİZMET TEKLİFİ

IVECO, müşterilerin araçlarını, filolarını kolay ve verimli bir şekilde yönetmelerine yardımcı olmak, toplam sahip olma maliyetlerini azaltmak, karlılıklarını artırmak için tasarlanmış, olan IVECO Servisleri ile yeni ekosisteme uygun hizmet çeşitliliğini tamamlıyor. Yeni ve yenilenmiş araçların tamamı aynı zamanda sürücülerin yolculuk süreçlerini iyileştirmek, konforlarını ve güvenliklerini artırmak için geliştirilen hizmetleri de kapsıyor.

IVECO, üretkenliği artırarak, toplam sahip olma maliyetini azaltarak ve aracın menzilini ve enerji verimliliğini en üst düzeye çıkararak elektrikli araçlara geçişi kolaylaştırmak için tasarlanmış eMobility'ye özel hizmetlerle müşterilerinin sıfır emisyonlu mobiliteye geçişini destekliyor.

IVECO, GATE ile (Yeşil ve Gelişmiş Ulaşım Ekosistemi), elektrikli mobiliteye erişmek isteyen "yeşil" ticari araçların uzun vadeli kiralanması için yenilikçi, her şey dâhil, kullanım başına ödeme iş modeli sunuyor.

YENİ DÖNEM YENİ MODERN LOGO

IVECO, 48 yıl önce başlayan bir yolculuğunda yeni döneme geçişi yeni bir marka kimliğinin tanıtımıyla kutladı. Markanın dinamizmini ve yenilikçiliğini ifade eden siyah renkteki yeni logo, markanın tarihiyle gurur verici bir bağ kuruyor: Logoda mavi enerji rengindeki ışık parlamasının, IVECO'nun mirası ile yeni enerji geleceği arasındaki kavşağı temsil ettiği kaydedildi.

Barselona'da gerçekleştirilen lansman sonrası IVECO Türkiye üst yönetim kadrosu da 2024 yılına ilişkin açıklamalarda bulundu.

IVECO Asya Bölgesi Başkanı Koray Kurşunoğlu, 2024 yılının IVECO'nun en enerjik ve en heyecan verici yıllarından biri olacağını ve yenilenen araç gamı ile sektöre yepyeni bir bakış açısı getireceklerini belirtti. Kurşunoğlu, "IVECO 'gelecek' tanımını çok iyi bilen bir marka. Özellikle elektrikli ve alternatif yakıtlı araçların geliştirilmesi alanında çok uzun yıllardır çalışmalarını sürdüren IVECO, bu anlamda sektöre öncülük ederken, enerjisini ve kaynaklarını çok verimli kullanıyor. 2024 yılında tamamı tek seferde güncellenmiş olan model gamımızla çok enerjili bir ürün yelpazesi sunuyoruz. 1 Milyar Euro bütçe ve 4 senelik çalışma sonunca ortaya çıkan yeni araç gamımızda, dört temel unsura odaklandık: iş verimliliği, sürücü deneyimi, sürdürülebilirlik ve bağlanabilirlik" dedi.

2023 yılında pazarda özellikle S-Way çekiciler ile büyük başarı elde ettiklerini belirten IVECO Türkiye Genel Müdürü Hakkı Işınak "2020 yılında lansmanını gerçekleştirdiğimiz uzun yol çekicimiz S-Way ile kısa sürede çok büyük bir başarı elde ettik. S-Way'in yakıt verimliliği, konforu ve üstün sürüş performansı ile 3 yılda yürüyen araç parkımızı büyüttük. IVECO, ürünlerini müşterilerin ihtiyaç ve beklentilerine göre yenilemek için tarihinin en büyük yatırımını yaptı. Sınıfının en iyisi oyuncularıyla ortaklıklar geliştirerek inovasyonu hızlandırdı. Müşterilere her iş ihtiyacı için sürdürülebilir ve karlı çözümler sunma yolunda çok enerjili ürünler geliştirdi. Elektrikli araç alternatiflerinin geliştirilmesini hızlandırdı ve Almanya'nın Ulm kentinde ilk IVECO ağır hizmet tipi elektrikli kamyonu ürettiği özel bir üretim merkezi kurdu" diye konuştu.

'DAILY NETWORK SERVİS' İLE FARKLI BİR HİZMET ANLAYIŞI

Değişime ve dönüşüme olan inancını sadece ürünlerinde değil iş yapış modellerinde de açıkça ortaya IVECO, yetkili servis noktası olmak isteyenlere çağdaş bir fırsat sunuyor. Bu yeni servis noktaları ticari araç sektöründe, geleneksel servis modellerinden farklı olarak, tüm ürün gamı yerine sadece "tek tip bir segment ve model gamı"na hizmet verecek. DAILY Network adlı bu yeni servis modeli için şimdiden başvurular aldıklarını ve Nevşehir'de ilk imzayı attıklarını belirten IVECO Türkiye Bayi Geliştirme Direktörü Yıldırım Tanılkan, yeni servis sistemi hakkında bilgiler paylaştı: "IVECO bayi ağında yer almak isteyenler için, belirlediğimiz belli başlı illerde, Türkiye'nin en tercih edilen panelvan ve şasi kamyonetlerinden biri olan IVECO DAILY'nin yetkili servis olma imkanını DAILY Network ile sağlayacağız. Bu sayede IVECO olarak genişleteceğimiz hizmet ağıyla, daha hızlı, daha verimli ve daha erişilebilir bir müşteri hizmeti sağlamayı hedefliyoruz."

MÜŞTERİ HİZMETLERİ ANLAYIŞI DA DEĞİŞİMDEN NASİBİNİ ALIYOR

Asya Bölgesi Müşteri Hizmetleri Direktörü Serkan Ayaz, 2023 yılında servislerde müşteri memnuniyetini en üst seviyeye taşımak adına tüm teşkilat servis danışanlarına 'misafirperverlik' eğitimleri verdiklerini söyledi. Misafirperverliğin başarılı bir işletmenin birincil unsurlarından olduğunu belirten Ayaz, müşteri hizmetleri ve misafir deneyimlerinin, her sektörde olduğu gibi ticari araçlar sektöründe de misafirperverlikle el ele gittiğinden bahsetti. Ayrıca teknolojik gelişmelere anında yanıt verebilen ve adapte olan IVECO, Türkiye'deki teşkilatında elektrikli araçların satış sonrası aktivitelerine de 2024 yılında hız verecek.

ÇEŞİTLİLİK, EŞİTLİK VE KAPSAYICILIK KAVRAMI

Asya Bölgesi İnsan Kaynakları Direktörü Gülay Hantal Büyükatlı, "Farklı bakış açılarının IVECO olarak gelişmemize yardımcı olduğuna, çalışma şeklimizi sürekli iyileştirmemiz konusunda bizi daha iyisini yapmak adına motive ettiğine ve daha sürdürülebilir bir toplum geliştirmemize yardımcı olduğuna inanıyoruz" dedi. Büyükatlı, tüm davranış ve iş yapış modellerinde her zaman Çeşitlilik, Eşitlik ve Kapsayıcılık kavramını öne çıkarttıklarını, herkesin gelişebileceği, açıkça kendini ifade edebileceği, fikirlerin desteklendiği bir çalışma kültürünü teşvik ettiklerinin altını çizdi.



RENAULT TRUCKS dekarbonizasyon yolculuğunu web dizide anlattı

Renault Trucks, karbon ayak izini hızlı ve büyük ölçüde azaltmak için nasıl değişiklikler yaptığını "Dekarbonizasyonu Hedefleyen İyi Hareket" adıyla ilki 8 Kasım tarihinde gösterime giren yedi bölümlük belgesel formatında web dizide anlattı.

Avrupa'daki CO2 emisyonlarının yüzde 7'sinden sorumlu olan karayolu yük taşımacılığındaki önemli bir oyuncu olan Renault Trucks, küresel ısınmanın sınırlandırılmasına katkıda bulunmak için yeni bir adım attı. Renault Trucks Başkanı Bruno Blin, bu konuda ilk bilgileri veriyor. Şirketin nasıl organize olduğunu, karbon ayak izini hızlı ve büyük ölçüde azaltmak için nasıl önemli değişiklikler yaptığını "Dekarbonizasyonu Hedefleyen İyi Hareket" adıyla ilki 8 Kasım 2023'te gösterime giren yedi bölümlük bir web dizisinde açıklıyor.

Bruno Blin, dekarbonizasyonu hedefleyen "Good Move" serisinin açılış cümlelerinde; "Küresel ısınma bir gerçek. Hepimiz, bireysel olarak kararlarımızdan ve eylemlerimizden sorumluyuz. Bu, dünya genelinde yol kat eden kamyonları üreten Renault Trucks'ın Başkanı olarak benim için ne anlama geliyor?" diyor.

'KÜÇÜK ADIMLARLA YETİNMEYECEĞİZ'

Karayolu yük taşımacılığı, Avrupa'daki toplam CO2 emisyonlarının yüzde 7'sini oluşturduğundan iklim değişikliğiyle mücadelede kilit bir sektör oluyor. Bruno Blin, "Sorunun bir parçasıyız. Bu da sorunu çözmede temel bir rolümüz olduğu anlamına geliyor. Artık küçük adımlarla yetinemeyeceğimiz için Renault Trucks olarak sektörümüzün dekarbonizasyon çabasını desteklemek ve kaynakları korumak doğrultusunda taahhütlerde bulunduk. Hâlihazırda uygulamaya koyduğumuz birçok somut eylem bulunuyor. Elbette hâlâ yapılması gereken çok şey var. Bu seride bunları paylaşmak ve belgelemek istedim" şeklinde açıklıyor.

FİLM YEDİ BÖLÜMDEN OLUŞUYOR

Belgesel formatında yedi bölümlük bir web dizisi olan dekarbonizasyonu hedefleyen "Good Move" serisinde Bruno Blin, bir şirket çalışanı eşliğinde farklı uzmanlarla da buluşuyor. Bir batarya geri dönüşüm uzmanı, bir fabrika müdürü, bir şehir içi lojistik uzmanı, buzulbilimci ve Hükümetler arası İklim Değişikliği Paneli'nin (IPCC) bir üyesi belgesele konuk oluyor.

Tüm uzmanlar, uygulamalarda, modellerde ve en önemlisi zihniyette değişimi kolektif olarak benimseme arzusunu paylaşıyor. Çünkü iklim sorununa çözüm iş birliği ve inovasyonda yatıyor.

Serideki yedi bölümün her biri, geçiş sürecinin belirli bir yönünü araştırıyor ve Renault Trucks'ın sürdürülebilir taşımacılığa geçişe öncülük etme konusundaki kararlılığını vurguluyor. Seri, https://www.youtube.com/@RenaultTrucksTurkiye adresinden Türkçe altyazı ile izlenebilir.

Dekarbonizasyonu hedefleyen "Good Move" filminin yapımcılığını ise Fransız Alunites ajansıyla birlikte Régis Granet üstlendi.

Yılın Kamyonu Ödülünü VOLVO FH ELECTRIC aldı

Volvo'nun ağır elektrikli kamyonu Volvo FH Electric, Avrupa çapında 2024 Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY) seçildi. Uluslararası Yılın Kamyonu ödülü tarihinde ilk kez, seri üretimdeki bir elektrikli kamyona verildi.

İsveçli kamyon üreticisi Volvo Trucks'ın ağır hizmet tipi Volvo FH Electric modeli, kazandığı 84 oyla, karayolu taşımacılık verimliliğine en çok katkı sağlayan model olarak rakiplerini geçmeyi başardı. Uluslararası Yılın Kamyonu (ITOY) kurallarına göre ödül, son 12 ay içerisinde pazara sunulan kamyonların arasından karayolu yük taşımacılığında; verimlilik açısından en çok katkıyı sağlayan kamyona veriliyor. Jüri üyeleri tercihlerini yaparken, teknolojik yenilik, konfor, güvenlik, sürüş kolaylığı, yakıt verimliliği, çevrecilik ve toplam sahip olma maliyeti (TSM) gibi önemli kriterlere göre değerlendirme yapıyor.



ULUSLARARASI YILIN KAMYONU ÖDÜLLERİNDE BİR İLK!

Kökleri 1977 yılına dayanan Uluslararası Yılın Kamyonu ödülü tarihinde ilk kez, seri üretimdeki bir elektrikli kamyona bu unvan verildi. Üstelik bu yılın ITOY ödülünde son listede yer alan beş araçtan dördü, 0 egzoz emisyonuna sahip bataryalı elektrikli kamyon modelleriydi. AB'de Bataryalı Elektrikli Araçlar (BEV) için uygun bir ekosistem henüz mevcut olmasa da, taşımacılık sektöründe elektrikli araçlara geçişin ivme kazanmasıyla, bu zorunlu ekosistem için çalışmaların artması bekleniyor.

Volvo FH Electrik'in ITOY jürisini en fazla etkileyen özelliği; I-Shift şanzıman ile birleştirilen, 330 kW veya 490 kW sürekli güce sahip, iki veya üç elektrik motorunu temel alan yüksek verimlilik ve elektrikli güç aktarma performansı oldu. Ayrıca jüri, kesintisiz hızlanma, sessiz çalışma ve titreşimsiz taşıma özelliklerini de değerlendirerek bu sonuca ulaştı.

Volvo FH Electric'in bölgesel kargo taşımacılığında sunduğu esneklik de jürinin gözünden kaçmayan özelliklerden biri oldu. Çekiciler ve kamyonlar için geniş aks konfigürasyonları, dört farklı kabin boyutu, taşıma görevi gereksinimlerine göre ikiden altıya kadar modüler batarya paketi yelpazesi gibi özellikler de jürinin seçiminde öne çıktı.

Uluslararası Yılın Kamyonu Jüri Başkanı Gianenrico Griffini, jürinin kararını şu sözlerle özetledi: "Volvo FH Electric'in piyasaya sürülmesiyle Volvo Trucks, çok çeşitli taşıma operasyonlarına uygun, son teknoloji ürünü bir BEV serisi sundu. Bu, günümüzün zorlu iş ortamında bile enerji geçişinin güç kazandığının kanıtıdır."

VOLVO ELECTRIC SERİSİ

Volvo Trucks'ın Türkiye pazarında satışa sunulan beş farklı elektrikli modeli bulunuyor;

» Volvo FH Electric; ulusal ve uluslararası taşımacılık için geliştirilen sessiz ve 0 emisyona sahip bir ağır yük kamyonu olarak öne çıkıyor. Volvo FH Electric, 30. yaşını kutlayan Volvo FH modelinin gelecekteki temsilcisi olarak görülüyor.

» Volvo FM Electric, işlevselliği, geniş görüş açısı ve manevra kabiliyeti ile bölgesel taşımacılık ve şehir içi taşımacılık için çevreci, sessiz ve ekonomik bir çözüm sunuyor.



» Volvo FMX Electric, kentsel inşaat projeleri, maden vb. projeler için 0 emisyona sahip, sessiz, güçlü ve güvenli bir iş kamyonu olarak hizmet veriyor.

» Volvo FL/FE Electric modelleri ise esneklik, güvenlik ve manevra kabiliyeti gerektiren şehir içi taşımacılık ihtiyaçlarına güvenli ve çevreci çözümler sunuyor.

TIRSAN



Tırsan'dan Transbatur Lojistik'e 50 adet treyler

Tırsan, Transbatur Lojistik'e 50 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti. Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen, Transbatur Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Nurullah Dilmen ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek katıldı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Müşterilerimizi dinleyerek; yaptığımız her işe değer katıyor, en uygun koşulları sağlıyor, sürekli geliştiriyor ve üretmeye devam ediyoruz. Kendi teknolojimizi üreterek müşterilerimizin rekabetçiliğini artırıyoruz. Sektörün öncü lojistik firmalarından Transbatur Lojistik ile başarılı bir iş birliği içerisindeyiz, bu iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğine inanıyorum" dedi.

Transbatur Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Dilmen ise şunları belirtti: "20 yılı aşan yolculuğumuzda sürekli büyürken aynı zamanda yatırımlarımızla hizmet kalitemizi daha da yükselttik. Faaliyetlerimizi Güçlü Network uzman kadromuz ve modern altyapı imkânlarımız ile ulusal ve uluslararası mevzuata göre yürütüyoruz. Tırsan Treyler ile olan uzun soluklu iş birliğimizi ve filomuzu daha da büyüktük ve güçlendirdik. Filomuzda bulunan 25 adet tenteli sayısını son yapmış olduğumuz +50 adetlik Tenteli Perdeli Multi Ride treyleri tüm çekicilerle sorunsuz ve güvenli kullanabiliyoruz. Ayrıca tren yükleme opsiyonuyla sağlanan operasyonel esneklik ile İntermodal taşımacılık iş modelimizi en verimli şekilde destekliyoruz. Yük Emniyet Sertifikasına sahip araç üst yapısıyla da yükün güvenliğini garanti altına alıyoruz. Mekanik çatı kaldırma sistemi sayesinde; 5 farklı iç net opsiyonu, hızlı yükleme ve boşaltma kolaylığı ile de tüm operasyonlarımızda zamandan tasarruf ediyoruz. Tırsan Treyler' in firmamıza sağladığı kaliteli ve hızlı satış sonrası hizmetlerden de çok memnunuz. Tırsan Treyler ile sürdürdüğümüz başarılı iş birliğimizin ilerleyen dönemlerde de artarak devam edeceğine inancımız tam."

GELİŞİM LOJİSTİK'E 25 ARAÇ TESLİMATI

Gelişim Lojistik'e 25 adet Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride teslim etti. Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine, Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Gelişim Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hamze İneci, Gelişim Lojistik Genel Müdürü Abdurrahman İneci ve Tırsan Treyler Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek gösterdi. Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Tam 46 yıldır müşterilerimizi dinleyerek; yaptığımız her işe değer katıyor, en uygun koşulları sağlıyor, sürekli geliştiriyor ve üretmeye devam ediyoruz. Ar-Ge yetkinliğimiz ve üretim gücümüz ile taşımacılığın her sektöründeki müşterilerimizin ihtiyaçlarını tam karşılıyoruz. Gelişim Lojistik ile 15 yılı aşkın zamandır çalışıyoruz. Kendileri kara, parsiyel, proje, ADR ve intermodal taşımacılık konularında senelerdir müşterilerine başarılı şekilde hizmet veriyorlar. Gelişim Lojistik ile daha uzun yıllar beraber çalışacağımıza inanıyorum" dedi.

Gelişim Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hamze İneci yaptığı konuşmada, "Sektörde öncü olmak için yola çıkan şirketimiz, kurulduğu günden bu yana ulusal ve uluslararası geniş bir coğrafyada hizmet vermeyi hedeflemiştir. Firmamız, kara, parsiyel, proje, ADR ve intermodal alanlarında müşterilerine taşımacılık hizmeti sunmaktadır. Müşterilerimizin ihtiyacına uygun ve onların beklentilerini en üst seviyede taşıyacak yaratıcı, uygulanabilir ve sürdürülebilir lojistik çözümler ve hizmetler sunmak kuruluşumuzun temel amacıdır. Tüm ihtiyaçlarımızı tam karşılayan Tırsan, bizim en önemli iş partnerimiz. Son alımını yapmış olduğumuz Tenteli Perdeli Multi Ride araçları ile müşterilerimize ihracat ve ithalat alanında güvenli taşımacılık hizmeti sağlayabilecek, müşterilerimizin değişen ihtiyaçlarına doğru zamanda cevap vererek, hızlı ve sonuç odaklı alternatif çözümler sunacağız. Tırsan araçlarının üzerlerinde bulunan çift seviyeli süspansiyon sistemi sayesinde filomuzdaki farklı lastik ve beşinci teker yüksekliklerine sahip çekicilerle kullanabiliyoruz bu da bizim için büyük imkan. Ayrıca treylerde bulunan 236 farklı noktadan bağlantı yapmaya olanak sağlayan K-Fix yük güvenlik sistemi ve Code XL yük emniyet sertifikası sayesinde, operasyonlarımızı kolay ve güvenilir şekilde gerçekleştirebiliyoruz. Böylece maksimum operasyonel verimlilik sağlıyor, yurt içi ve yurt dışındaki iş ortaklarımıza hızlı ve kaliteli hizmet sunabiliyoruz. Bununla birlikte Tırsan araçları, uzun yollarda bize hem yakıt tasarrufu sağlıyor hem de sağlamlığıyla bize güven veriyor. Bundan dolayı Müşterilerimize kaliteli ve hızlı hizmet vermek için araç tercihlerinde her zaman Tırsan'ı tercih edeceğiz" ifadelerini kullandı.





SCANIA

İÇDAŞ Grup'tan 22 adet Scania yatırımı

Türkiye'nin önde gelen en büyük çelik üreticilerinden biri olan ve Çanakkale'de üretim tesisleri bulunan İçdaş Çelik Enerji Tersane ve Ulaşım Sanayi A.Ş., taşımacılık filosunu 22 adet Scania R500 A4x2NA çekici ile büyüttü.

İçdaş Filo Yöneticisi Ayhan Yavuz yeni araçlarını Doğuş Otomotiv Gebze Scania Müdürü Mehmet Fatih Yurtçu ve Satış Yetkilisi Emrecan Dişli'den teslim aldı. İçdaş Filo Yöneticisi Ayhan Yavuz yeni araçlarını teslim alırken yaptığı açıklamada "Enerji verimliliği, çevre duyarlılığı, teknoloji kullanımı, çalışanların üretkenliğe katılımı ile İÇDAŞ; dünya çelik sektöründe ortaya koyduğu rekabet gücüyle ülkemizin adını saygın bir noktaya getirmenin haklı gururunu paylaşmaktadır. Bugün filomuza dahil ettiğimiz bu yeni Scania araçlarımız ile rekabet gücümüzü daha da arttırmak istiyoruz" dedi. İçdaş bünyesinde görev yapan sürücüler ayrıca Scania'nın sunduğu ekonomik ve güvenli sürüş eğitimine de katıldılar.



AYYILDIZ BETON'UN TERCİHİ SCANIA OLDU

Silivri merkezli, hazır beton, kum ve taşocağı olmak üzere madencilik ve yol yapım faaliyetlerini sürdüren Ayyıldız Beton, filosuna 6 adet R 540, 3 adet 540 S olmak üzere toplam 9 adet Scania ekledi. Firmanın filosunda 70'i çekici olmak üzere toplam 400 araç bulunuyor. Firmanın yeni araçları Scania Yetkili Satıcı ve Servisi UCR Otomotiv tesislerinde UCR Otomotiv Satış Müdürü Ünal Altun tarafından firma yetkilisi Ali Ayyıldız'a teslim edildi. Ali Ayyıldız, filolarına ilk kez Scania kattıklarını belirterek "Araç alım kararımızda Scania'nın bir dünya markası olması, sahip olduğu üstün teknoloji sayesinde düşük yakıt tüketimi, çevreci yaklaşımları ve yüksek ikinci el değerinin yanı sıra, Doğuş Otomotiv gibi Türkiye'nin en büyük otomotiv grubu tarafından temsil edilmesi tercih nedenlerimiz arasında yer aldı. 2024 yılı yeni alım planlarımız içerinde de Scania ile devam etmeyi planlıyoruz" dedi.

MAN KAMYON

Ankara Nakliyat çekici filosunu MAN'a dönüştürüyor



Ankara Nakliyat ve Lojistik, yeni araç yatırımı kapsamında filosuna 50 adet MAN TGX 18.520 BL SA çekici kattı. Ankara Nakliyat ve Lojistik, yeni araçlarını MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde düzenlenen törenle teslim aldı. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu'nun ev sahipliğinde düzenlenen törene Ankara Nakliyat ve Lojistik şirketinin sahipleri Orhan Yalçın, Nihat Yalçın, Mitat Yalçın ve Hüseyin Yalçın katıldı.

Törende konuşan Ankara Nakliyat ve Lojistik şirketinin sahipleri Orhan Yalçın, MAN ile uzun yıllardan beri sürdürdükleri iş birliklerini yeni alımlarla daha da güçlendirdiklerini vurgulayarak, şunları söyledi: "MAN, bizim şirket olarak, güvenilir çözüm ortağı olarak gördüğümüz ve yol arkadaşlığına güvendiğimiz bir marka. Yıllardır da kendileri ile birlikte çalışmaktan ve kendileri ile birlikte yol almaktan çok memnunuz. Bizim sektörümüzde hizmetin kesintisiz devam etmesi büyük önem taşıyor. Bunun yanında yakıt tasarrufu, gelişen teknolojiyle uyumluluk ve elbette satış sonrası sunulan hizmetin kalitesi de araç tercihimizde önemli bir rol oynuyor. Aradığımız tüm bu ayrıcalıkları ise, MAN hem araç hem de hizmet kalitesiyle bize bir arada sunuyor. Bundan dolayı yeni yatırımlarımızda MAN'ı tercih ediyoruz. Bugün de 50 adetli güçlü bir satın alma ile aramızdaki iş birliğini daha da pekiştirdik. Önümüzdeki süreçte de yeni alımlarla filomuzu MAN'a dönüştürmeye devam edeceğiz."

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Uzmanı Engin Karaoğlu ise, yılın sonlarına doğru araç teslimatlarına hız kesmeden devam ettiklerini belirterek, şöyle devam etti: "MAN araçlarımız; üstün teknolojileri, güçlü ve verimli motorları ile sektördeki ağırlıklarını her geçen gün daha da pekiştiriyorlar. MAN markası ile tanışan firmalar genelde bir sonraki araç yatırımlarında da yine MAN'ı tercih ediyorlar. Yani araç ve hizmet kalitemizi deneyimleyen müşterilerimiz bir daha kolay kolay markamızdan vazgeçmiyorlar. Çünkü MAN sadece üstün nitelikli araçları ile değil, satış ve satış sonrası sunduğu kesintisiz hizmet anlayışı ile her zaman onların yanında oluyor. Ankara Nakliyat ve Lojistik de yıllar önce tanıştığı MAN'dan bir daha vazgeçmeyen şirketlerimizden bir tanesidir. 2013 yılında ikinci el bir MAN ile başlayan bu yolculuk, bugün sayıları 50'yi bulan büyük teslimatlarla devam ediyor. Bugün yeni alımlarla daha da kuvvetlenen iş birliğimizin önümüzdeki süreçte de artarak devam edeceğine inanıyoruz. Yeni araçlarımızın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz."

DAF XD serisine yeni özellikler eklendi



DAF, Yeni Nesil DAF XD – International Truck of the Year 2023 serisine yakıt tasarruflu PACCAR PX-7 motorla ekstra kabinler ve ekstra uzun dingil mesafeleri ekledi.

DAF XD'yi operatörlerin ayrı görevleri ve gereksinimlerine göre mükemmel bir şekilde ayarlamak için 6,7 litrelik PACCAR PX-7 motora sahip XD, artık 6,9 metreye kadar dingil mesafeleri ve Sleeper Cab ile Sleeper High Cab dahil olmak üzere eksiksiz kabin seçenekleriyle sunuluyor. PX-7 motorlu "International Truck of the Year 2023", 4x2 kamyon olarak geliyor.

Aktif ve pasif güvenlik özellikleri, benzersiz doğrudan ve dolaylı görüş ve mükemmel sürücü konforu sayesinde DAF XD, 19 ton ve üzeri kapasiteli dağıtım kamyonu. Yakıt tasarruflu PACCAR MX-11 motor (220 kW/300 hp - 330 kW/450 hp) ve 19 tona kadar uygulamalar için ekonomik 6,7 litrelik PACCAR PX-7 tahrik hattı ile donatılabiliyor. İkinci seçenek ağırlık olarak 600 kg daha düşüktür ve 167 kW/230 hp - 227 kW/310 hp çıkış sağlıyor.

DAF, halihazırda mevcut olan geniş Day Cab'in yanına Sleeper Cab ve Sleeper High Cab'i XD PX-7 programını ekledi. Her iki kabin de sürücü için daha fazla sürüş konforu ve yaşam alanı sunar ve birkaç günlük dağıtım rotalarını mümkün kılıyor. 70 santimetre genişliğindeki yatakta DAF XF'nin son derece konforlu kalın şiltesi bulunuyor.

Muhteşem erişilebilirliğin yanı sıra koltuk ve direksiyon simidi için üstün ayar aralıkları sunan tüm XD kabinleri segmentteki en iyi sürücü pozisyonunu garanti ediyor. Sürüş ve yol tutuşu; şasi ön ucu, kabin süspansiyonu ve arka dingil süspansiyonunun optimum tasarımından avantaj sağlıyor.

Yeni ekstra uzun dingil mesafeleri sürücü konforunu daha da artırıyor. 6,9 metreye kadar uzunluklar sayesinde, özellikle hacimli ancak nispeten hafif ürünlerin süpermarketlere ve perakende satış mağazalarına dağıtılmasına (klimalı veya başka türlü) odaklanan uygulamalar için ideal olarak görülüyor.

YENİ NESİL DAF XF 450, SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK DALINDA ÖDÜL KAZANDI

DAF Trucks, Yeni Nesil DAF XF uzun yol serisiyle önemli Sürdürülebilirlik Dalında Avrupa Taşımacılık Ödülü'nü (ETPN) kazandı. Bu ödül, "International Truck of the Year", "Green Truck" ve "European Truck Challenge" ödülleri de dahil olmak üzere XF serisinin prestijli ünvanlarından oluşan etkileyici listeye eklendi.

Yeni Nesil DAF kamyonlar, uzatılmış ve son derece aerodinamik kabiniyle verimlilik ve sürdürülebilirlik alanlarında yeni endüstri standartlarını belirleyerek sınıfında lider düşük yakıt ve AdBlue tüketimiyle öne çıkıyor. Verimliliğin yanı sıra 200.000 kilometreye kadar uzun servis aralıkları, minimum iç sürtünme kaybı için dingil gövdelerindeki ultra düşük yağ seviyeleri, düşük araç ağırlıkları ve Tahmini Hız Sabitleyici gibi akıllı Gelişmiş Sürücü Yardımcısı Sistemleri de katkıda bulunur. Ayrıca Yeni Nesil DAF kamyon serisi, sürücü ve diğer yol kullanıcıları için en yüksek güvenliği garanti ederek kendi segmentlerinde rakipsiz doğrudan ve dolaylı görüş sunuyor. Araçların sürücü konforu da sektördeki en geniş ve lüks kabinlerle yeni standartlar belirliyor.

Transport gazetesinin Genel Yayın Yönetmeni ve jüri üyesi Christine Harttmann, DAF'ın verimlilik başarılarının önemini vurgulayarak şu yorumlarda bulundu: "Dizel kamyonlar, satın alma kararlarında başı çekmeyi sürdürmektedir. Bu nedenle, üreticilerin içten yanmalı motorların verimliliğini artırmaya devam etmesi doğru ve önemlidir. 'Geleneksel Tahrikli Kamyonlar' kategorisinde yer alan çok sayıdaki güçlü katılımcı, tüm üreticilerin bu konudaki bağlılığını ortaya koymaktadır. Sonuç olarak, DAF XF 450'nin gözler önüne serdiği DAF Yeni Nesil Kamyon tasarımı konsepti, ödülü kazanan en ikna edici aday oldu."

"Taahhüdümüzün bir kanıtı"

Pazarlama ve Satış Müdürü ve DAF Yönetim Kurulu üyesi Bart Bosmans ise, "Bu önemli ödül için çok mutluyuz. DAF'ın Yeni Nesil Kamyon serisi, yeniliklere ve sürdürülebilirliğe olan bağlılığımızın bir göstergesidir. XF 450, sektördeki en yüksek yakıt verimliliğine sahip kamyonları geliştirmek için gösterdiğimiz büyük çabayı gözler önüne seriyor" dedi.



ECO

PROGRAM LAUNCH



Win new business and help save the planet

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

WCAworld

www.wcaworld.com



INDUSTRY FOCUS

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

SPECIAL SERVICES

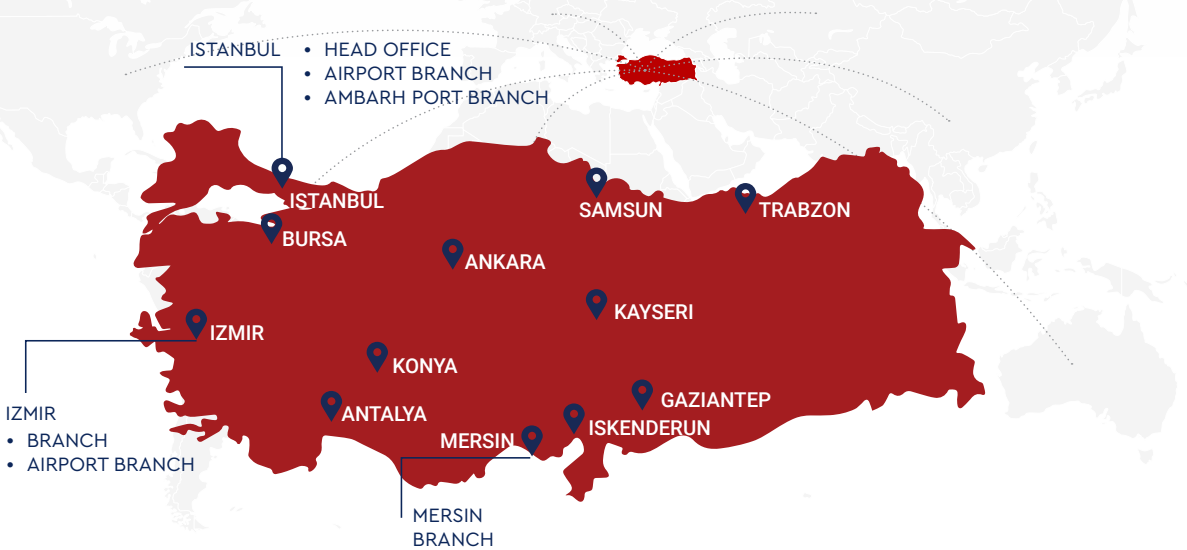
- Heavy Lift & Projects
- Ship spares & Marine logistics
- Live animals

MEMBERSHIPS

IATA, FIATA, utikad, İSTANBUL TİCARET ODASI 1882, DEiK, Deniz Ticaret Odası

CERTIFICATES

ISO 9001:2015, ISO 27001, GDP Good Distribution Practice Certified, TİO



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

GENEL TRANSPORT
Since 1988