www.utalojistik.com.tr

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

EKİM 2020 YIL 26 SAYI 10

200 KATILIMCI ve 42 KONUŞMACI ile

5. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ YENİ NORMALE IŞIK TUTTU

PAN LOGISTICS project

PROJE TAŞIMACILIĞINDA

Profesyonel Risk Yönetimi ile Alternatif Taşıma Rotaları ve Modelleri Sunuyoruz.

www.panlogistics.com.tr

444 BATU 2288

BATU International Logistics

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

7 GÜN 24 SAAT

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

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

TDK:

Emanet

isim
1 Birine geçici olarak bırakılan ve teslim alınan kişice korunması gereken eşya, kimse vb., inam, vedia.

isim
2 Bir kimse ile birine gönderilen şey.

Emanetin değerini biliyoruz,
Anadolu'dan öğrendiklerimizi Dünya'ya taşıyoruz
Siz hedefi belirleyin,

Biz her zaman bir yol buluruz.

GALATA ALPI
TAŞIMACILIK VE TİCARET A.Ş.

+90 850 755 0 458 | galpi.com.tr

Great Place To Work.®

bu sayıda...

24 Dijital Dönüşüme Hazır Mıyız?

Ayşem Ulusoy

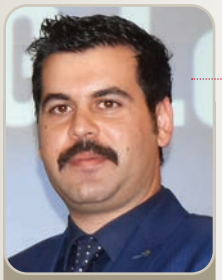
26 Galata Taşımacılık 360 Derece Hizmetlerini İntermodal İle Güçlendirdi

Vittorio Zagaia

28 Keyline'ın Mottosu Butik ve Sürdürülebilir Çözümler

Dr. Kayıhan Ö. Turan

30 Medlog Lojistik 5 Milyon Ton Yükü Raylara İndirecek


Çağlar Ali Uzun

32 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde Yeni Normalin Yol Haritası Çizildi

62 Tedarik Zincirinde Risk Yönetimi

Filiz Sarıdoğan

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

5.EKONOMİ VE LOJİSTİK ZİRVESİ

26 Galata Taşımacılık 360 Derece Hizmetlerini İntermodal İle Güçlendirdi

28 KeyLine'ın Mottosu Butik ve Sürdürülebilir Çözümler

30 Medlog Lojistik 5 Milyon Ton Yükü Raylara İndirecek

32 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde Yeni Normalin Yol Haritası Çizildi

HABER

22 Tive Tedarik Zincirinde Tam Görünürlük Sağlıyor

24 Dijital Dönüşüme Hazır Mıyız?

52 "Geçmişten Geleceğe" ekibi projelerini açıkladı Lojistikte Hedef 100 Milyar Dolarlık Pazar

62 Lojistik Vizyon: Tedarik Zincirinde Risk Yönetimi

LOJİSTİK STRATEJİ

54 Tarık Ateş: Geleceğin Lojistiği – II

LOJİSTİK GÜNDEM

55 Seyhan Gülhan: Şirketlerin Lojistik Outsource ile İmtihanı

Ordino Sorunu Çözülüyor

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

Demiryolu 21. Yüzyılın Taşıma Modu Olacak

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Medlog Lojistik'in 14 liman ve 28 istasyonda Demiryolu bağlantıları ile sağladığı hizmet sayesinde yükleriniz tonaj sıkıntısı olmadan, en kısa sürede, ekonomik ve çevreci olarak varış noktasına taşınıyor.

MEDLOG LOJİSTİK GEMİCİLİK TURİZM A.Ş.
Tel: +90 216 554 78 00
E-posta: medlogist@medlog.com.tr
medlog.com.tr

MEDLOG

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

EMEĞİNİZE, EMEĞİMİZE SAĞLIK…

Dört yıldır düzenli olarak yapılan ve içeriği itibariye sektörde önemli bir yer edinen Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin beşincisini 30 Eylül'de Hilton Bomonti Otel'de gerçekleştirdik. Yaşamımızın her alanını olumsuz etkiyen pandeminin yarattığı bu kriz döneminde sektördeki tüm aktörleri buluşturan, karşılıklı fikir alışverişinin yapılacağı, öneri ve projelerin paylaşılacağı bir organizasyona ihtiyaç vardı. Çok zor olacağını bilmemize rağmen ısrarla zirveyi düzenlemek için çaba sarf ettik. Çabalarımıza karşılık vererek davetimizi kabul eden konuşmacı ve katılımcılar aslında zirvenin de sektörde ulaştığı noktayı gösteriyordu. Bu ortamda bize güven duyarak zirveye destek veren tüm konuşmacı ve katılımcılara minnettarlığımı bu vesileyle ifade etmek isterim.

Güçlü bir network ortamı yaratan 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi ile üstümüze karabulut gibi çöken pandeminin yarattığı puslu havayı bir nebze olsun dağıtmak ve sektöre bir dinamizm kazandırmak istedik. Zirve çağrımız çok güçlü bir yanıt buldu. Pandemiye rağmen Türkiye'nin üst düzey tedarik zinciri yöneticilerinin, lojistik firma yöneticilerinin, dernek ve Bakanlık temsilcilerinin de aralarında bulunduğu bir birinden değerli 42 konuşmacıyı ve 200'ü aşkın katılımcıyı zirvede ağırlamayı başarabildik. Kamu, reel sektör ve lojistik sektörü arasında güçlü bir diyaloğun ve iletişim kanalının oluşturulduğu bir platform meydana getirdik.

Pandemi krizi, tedarik zinciri ve lojistiğin önemini çok yakıcı bir şekilde herkese hatırlattı. Zirvede de krizin ekonomiye, tedarik zinciri süreçlerine ve lojistik sektörüne etkisi enine boyuna tüm yönleriyle tartışıldı. Kara, hava, deniz, demiryolu taşımacılığının yanı sıra kimya, e-ticaret, tekstil, enerji, gıda sektörlerinde çok değerli uzman ve profesyonellerin katılımıyla ufuk açıcı oturumlar gerçekleştirildi.

Zirvede düzenlenen 12 ayrı panelde çok önemli konular masaya yatırılırken, yapılan bilgi ve tecrübe alışverişiyle yeni normale projeksiyon tutuldu. Dönüşüm sürecinde lojistik sektörünün yol haritasının nasıl olması gerektiği ortaya konuldu. Zirvede dijitalleşme ve ortaklaşma en çok vurgu yapılan başlıklar oldu. Pandemiyle birlikte tedarik pazarında değişen dengelerin Türkiye'nin yıldızını parlattığının altı çizilirken, buna karşın lojistikte atılması gereken adımlara dikkat çekildi.

Aldığımız geri bildirimler bu zor sürece rağmen tüm paydaşları yüz yüze buluşturarak başarılı bir organizasyona imza attığımızı gösteriyor. Bu başarıyı yakalamamıza sponsor olarak katkı sunan CEVA Lojistik ve C.H. Robinson firmalarına, destekleyen dernek ve kuruluşlara, konuşmacılarımıza, katılımcılarımıza sonsuz teşekkürlerimizi sunuyoruz.

Ekim sayımızda 5.Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'ndeki tüm detaylara yer verdik.

Keyifli okumalar…

UTA Lojistik

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

Kurucu (Founder)
Hüsamettin ÜNSAL

Yazı İşleri Müdürü (Sorumlu)
Burcu GÜRSES KAÇMAZ

Haber Müdürü (Editor)
Gülbahar SALIK

Haber Merkezi (Reporter)
Özgür ÇİLEK

Reklam Rezervasyon
(0212) 283 55 65

Abone (Subscription)
0212 283 55 65

Sektörel Danışma Kurulu
(Sectoral Advisory Board)

Turgut ERKESKİN
(Genel Transport Yönetim Kurulu Bşk.)

Kosta Sandalcı
(FIATA Onur Üyesi)

Mete TIRMAN
(KONSPED Genel Müdürü)

Atilla YILDIZTEKİN
(Bağımsız Lojistik Danışmanı)

Akademik Danışma Kurulu
(Academic Advisory Board)

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

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

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

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

ŞAN OFSET
Matbaacılık San. ve Tic. Ltd. Şti.
Hamidiye Mah. Anadolu Cad. No: 50
34406 Kağıthane / İstanbul
Tel: (0212) 289 24 24

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

YEREL SÜRELİ
ISSN 1307-7813

YÜKSELİYORUZ.

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

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Turkish Cargo özel kargoda payını arttırdı

Dünyada taşınan her 20 hava kargodan 1'ini taşıyan Turkish Cargo, küresel bir hava köprüsü oluşturarak sürdürdüğü özel kargo operasyonlarıyla; 2020 yılının ilk yarısında %67 büyüme sağlayarak, özel kargo taşımalarında olan global pazar payını %3.9'dan %5.4'e çıkardı. Dünyayı çevreleyen geniş uçuş ağıyla birlikte; Londra, Dubai, Amsterdam ve Maastricht başta olmak üzere operasyonlarını aralıksız sürdürerek özel kargo taşımalarında önemli bir lojistik çözüm ortağı olan Turkish Cargo; ilaçlar, medikal ekipmanlar, tehlikeli maddeler ve değerli kargolar başta tüm özel kargo taşımalarını başarıyla gerçekleştiriyor. Global hava kargo markası, 1 Şubat – 31 Ağustos 2020 tarihleri arasında 30 bin ton ilaç ve 10 bin tona yakın medikal ekipman taşıması gerçekleştirdi. Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği'nin (IATA) "CEIV Pharma, CEIV Fresh, CEIV Live Animal" sertifikalarının üçüne birden sahip ilk hava kargo markası Turkish Cargo, İstanbul ve Atatürk havalimanlarındaki tesislerinde, toplam 3.500 m² alanı bulunan farklı ısı aralıklarına sahip özel kargo depolama odalarında koruma sağlıyor. Başarılı marka, özel kargo gönderilerinin depolama ve operasyon süreçlerini, Bozulabilir Kargo Yönergesi'ne (IATA PCR) uygun gerçekleştiriyor.

Covid aşılarını Türkiye'ye Transorient taşıdı

Coronavirüs ile küresel savaşta en önemli silah olacak aşılara yönelik çalışmalar devam ediyor. Aşılar piyasaya çıkmadan önce son aşama olan Faz 3 denemeleri için Türkiye'ye getirildi. Covid-19 aşılarını gönüllülerde denenmek üzere Türkiye'ye, biofarma lojistiğinde 15 yılı aşkın bir tecrübeye sahip olan Transorient taşıdı. Transorient Yönetici Ortağı Nil Tunaşar, tüm zamanların en önemli insani yardım projelerinden birinde yer almaktan gurur duyduklarını söyledi. Operasyon sürecine ilişkin de bilgi veren Tunaşar, İngiltere'den birer haftalık periyotlarla 4 parti halinde taşınan aşıların, havalimanına getirildikten sonra hemen soğuk depoya alındığını ve kuru buz takviyelerinin yapıldığını söyledi. Gümrük işlemleri tamamlandıktan sonra aşıların soğuk zincire uygun araçlarla alıcı firma adreslerine teslim edildiğini dile getiren Tunaşar, kutulara yerleştirilmiş özel takip cihazları sayesinde; yükün tüm paydaşlarına uçuş esnası da dahil olmak üzere, çıkış noktasından varış noktasına kadar eş zamanlı konum ve sıcaklık takip imkanı sağlandığını vurguladı.

EKOL, Küresel İşbirliği İçin CEO Bildirisi'ni imzaladı

Birleşmiş Milletler'in (BM) 75. yıldönümü öncesinde UN Global Compact'ın tüm şirketleri küresel riskler karşısında uluslararası işbirliğine destek olma çağrısına kayıtsız kalmayan Ekol Lojistik, "Yenilenen Küresel İşbirliği için CEO Bildirisi"ne imza attı. Birleşmiş Milletler'in yenilenen küresel işbirliği çağrısına 100'den fazla ülkeden 1.000'in üzerinde CEO destek verdi. Covid-19 salgınının etkilerinin sürdüğü daha önce benzerinin yaşanmadığı bir dönemde iş dünyasının küresel işbirliğinin sağlanmasına yönelik taahhütleri her zamankinden daha önemli hale gelirken, BM bildirisine Türkiye'deki şirketlerden büyük destek geldi. UN Global Compact Barış, Adalet ve Güçlü Kurumlar Eylem Platformu tarafından geliştirilen bildiriyi Türkiye'den 45 şirketin CEO'su imzaladı. BM Genel Kurulu kapsamında 21 Eylül tarihinde düzenlenen BM Özel Sektör Forumu'nda açıklanan ortak bildiriyi imzalayan CEO'lar, şu mesajı verdi: "Biz iş insanları olarak barış, adalet ve güçlü kurumların, kuruluşlarımızın uzun vadeli devamlılığı için yararlı olduğunu ve BM Küresel İlkeler Sözleşmesi'nin On İlkesi'nin ve Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'nın başarının temelini oluşturduğunun farkındayız. Daha iyi bir dünya için birlikteyiz."

PARK PALET 450 BİN DOLARLIK YATIRIM ALDI

Türkiye'nin ilk online B2B depo platformu Park Palet, Seri A öncesi turda yeni bir yatırım aldı. idacapital tarafından geliştirilen Innovate21st Yatırım ve İvmelendirme Programı'na katılan Park Palet, Akiş GYO ve Akkök Holding'in de içinde yer aldığı yatırım turunu tamamlayarak, programa katılan diğer iki girişim ile birlikte toplam 450 bin dolar değerinde destek aldı. Park Palet Kurucu Ortağı Alp Çiçekdağı, "Aldığımız bu yatırım, büyüme stratejilerimiz doğrultusunda odaklandığımız e-ticaret lojistiği alanındaki çalışmalarımız açısından oldukça önemli. E-ticaret sektörü için sadece depo sağlayan bir şirketin ötesine geçerek, siparişlerin hazırlanmasından paketlenmesine, faturalanmasından kargolanmasına ve iade işlemlerine kadar tüm süreçleri geniş depo ağımız ve teknoloji platformumuz üzerinden yönetebiliyoruz. Bu hizmeti platformumuzu kullanan tüm e-ticaret şirketlerinin ve çok kanallı perakende firmalarının kullanımına açarak kendilerine ekonomik, verimli ve esnek yapılar kurabilmelerini sağlıyoruz" dedi.

LOJİSTİKTE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLER

KeyLine Lojistik Hizmetler Ltd. Şti.

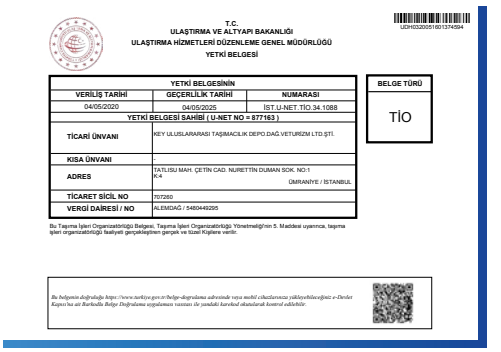
Tatlısu Mah. Çetin Cad.
Nurettin Duman Sk.
Er Plaza No:1 Kat:4 34775 -
Ümraniye - İstanbul – Türkiye
www.keyline-tr.com
Tel : +90 216 4569115 –
Fax : +90 216 4569118

TRB INTERNATIONAL

SERTİFİKA

KEY ULUSLARARASI TAŞIMACILIK DEPOLAMA DAĞITIM VE TURİZM LTD. ŞTİ.

ISO 9001:2015



T.C.
ULAŞTIRMA VE ALTYAPI BAKANLIĞI
ULAŞTIRMA HİZMETLERİ DÜZENLEME GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
YETKİ BELGESİ

YETKİ BELGESİNİN		
VERİLİŞ TARİHİ	GEÇERLİLİK TARİHİ	NUMARASI
04/05/2020	04/05/2025	İST.U-NET.TİO.34.1088
YETKİ BELGESİ SAHİBİ (U-NET NO = 877163)		
TİCARİ ÜNVANI	KEY ULUSLARARASI TAŞIMACILIK DEPO.DAĞ.VETURİZM LTD.ŞTİ.	
KISA ÜNVANI		
ADRES	TATLISU MAH. ÇETİN CAD. NURETTİN DUMAN SOK. NO:1 K:4 ÜMRANİYE / İSTANBUL	
TİCARET SİCİL NO	707260	
VERGİ DAİRESİ / NO	ALEMDAĞ / 5480449295	

BELGE TÜRÜ: TİO

Bu Taşıma İşleri Organizatörlüğü Belgesi, Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliğinin 5. Maddesi uyarınca, taşıma işleri organizatörlüğü faaliyeti gerçekleştiren gerçek ve tüzel Kişilere verilir.

Bu belgenin doğrulağı https://www.turkiye.gov.tr/belge-dogrulama adresinde veya mobil cihazlarınıza yükleyebileceğiniz e-Devlet Kapısı'na ait Barkodlu Belge Doğrulama uygulaması vasıtası ile yandaki karekod okutularak kontrol edilebilir.

Mars Logistics'ten GES'e 1 milyon dolarlık yatırım

Mars Logistics, yaklaşık 1 milyon dolarlık yatırım yaparak Avrupa Yakası'nın en büyük GES (Güneş Enerji Santrali Sistemi) projesini hayata geçiriyor. Hadımköy Lojistik Merkezi'nin 12.098 metrekarelik çatı alanının güneş panelleri ile kaplanacağı projede 4914 adet fotovoltaik güneş paneli kullanılacak. Çatı Üstü Güneş Enerji Santralinin kurulu gücü ise 2 MW olacak ve yıl boyunca 2,5 MWh/yıl elektrik üretecek. Mars Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Garip Sahillioğlu, projenin birden çok amaca hizmet edeceğini belirterek, "Hadımköy Lojistik Merkezi Çatı Üstü Güneş Enerji Santrali, Hadımköy Lojistik Merkezi'nin inşaatından itibaren gündemde olan ve 2019 yılı itibariyle stratejik eylemlerimize dahil ederek hayata geçirdiğimiz, aynı zamanda küresel sürdürülebilir kalkınma hedeflerinden de birden çok amaca hizmete edecek tesis, küresel kalkınma hedefleri, sürdürülebilirlik projelerimiz ve yaşam döngüsü bakış açımızla şekillendi" dedi. Sahillioğlu, projeyle Birleşmiş Milletler'in belirlemiş olduğu 17 hedeften oluşan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçları'ndan toplam 7 amaca hizmet etmiş olacaklarını söyledi.

Boyner, kapıya teslimat ağı kuruyor

Boyner, pandemi döneminde müşterilerin yoğun olarak tercih ettiği ve payı iyice artan kapıya teslimat hizmetine yeni bir soluk getirmek üzere kolları sıvadı. İş ortağı kargo şirketlerinin sunduğu hizmetlere ek olarak kendi dağıtım ağını da devreye alarak lojistik ve teslimat sektörüne giriş yapan şirket, Boyner Express ile hızlı ve yenilikçi kapıya teslimat hizmetini müşterileriyle buluşturmaya hazırlanıyor. Boyner Express ile Boyner ve Morhipo müşterileri internet siparişlerindeki teslimat seçeneklerine ek olarak aynı gün veya ertesi gün istedikleri saatte teslimat hizmeti alabilecekler. Akşam saatlerinde ve Pazar günü de kapıya teslimat hizmeti sunacak Boyner, özellikle pandemi döneminde sık sık müşteri şikayetine neden olan zamanında teslimat problemini çözmek üzere hazırlıklarını tamamladı. Boyner'in lojistik ve teslimat sektörüne yeni yatırımı Boyner Express "kolay iade, kapıda ödeme ve canlı takip" gibi özellikleriyle hızlı, kolay ve rahat alışverişi müşterilerin ayağına getirecek. Boyner Büyük Mağazacılık CEO'su Eren Çamurdan Boyner'in yeni hizmetiyle ilgili şunları söyledi: "Ürünlerin paketlenmesinden taşınmasına, pandemiye özel hijyen tedbirlerine, zamanında teslimattan farklı teslimat seçeneklerine, teslimat personelinin hizmet standardı ve diğer tüm ince detaylarıyla son dönemde gelişen ve pandemide önemi daha da artan lojistik ve teslimat işine yenilikler getirmek üzere önemli bir yatırıma imza atmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi.

Parsiyel taşımacılığa talep arttı

Çıkış yolunu ihracatta arayan işletme sayısı her geçen gün artıyor. SelTrans Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ceyhun Yüksel, mahalle aralarındaki küçük üreticinin bile ihracata yöneldiğini belirterek, "2020'nin 9 aylık döneminde ilk kez ihracat yapan 12 bin 244 firma Türkiye'ye 2,2 milyar dolar kazandırdı. Küçük ebatlı ihracat taşımaları nedeniyle uluslararası lojistikte parsiyel taşıma talebi de ciddi olarak arttı" dedi. Yüksel, dövizdeki artışın ihracatçının TL bazında karlarını yükselttiğini vurgulayarak, "İç pazarda bu karlılıkların olmadığını gören küçük üreticiler de ihracata yöneldi. Küçük üreticiler 500 adet, bin adet demeden dış pazarlara ürün satmaya odaklanıyor" diye konuştu. Bu durumun lojistik sektörüne yansımaları hakkında değerlendirmelerde bulunan Yüksel, küçük üreticilerin ihracat hacminin artmasıyla uluslararası taşımacılık yapan araçlardaki parsiyel taşıma talebinin ciddi şekilde arttığını da sözlerine ekledi.

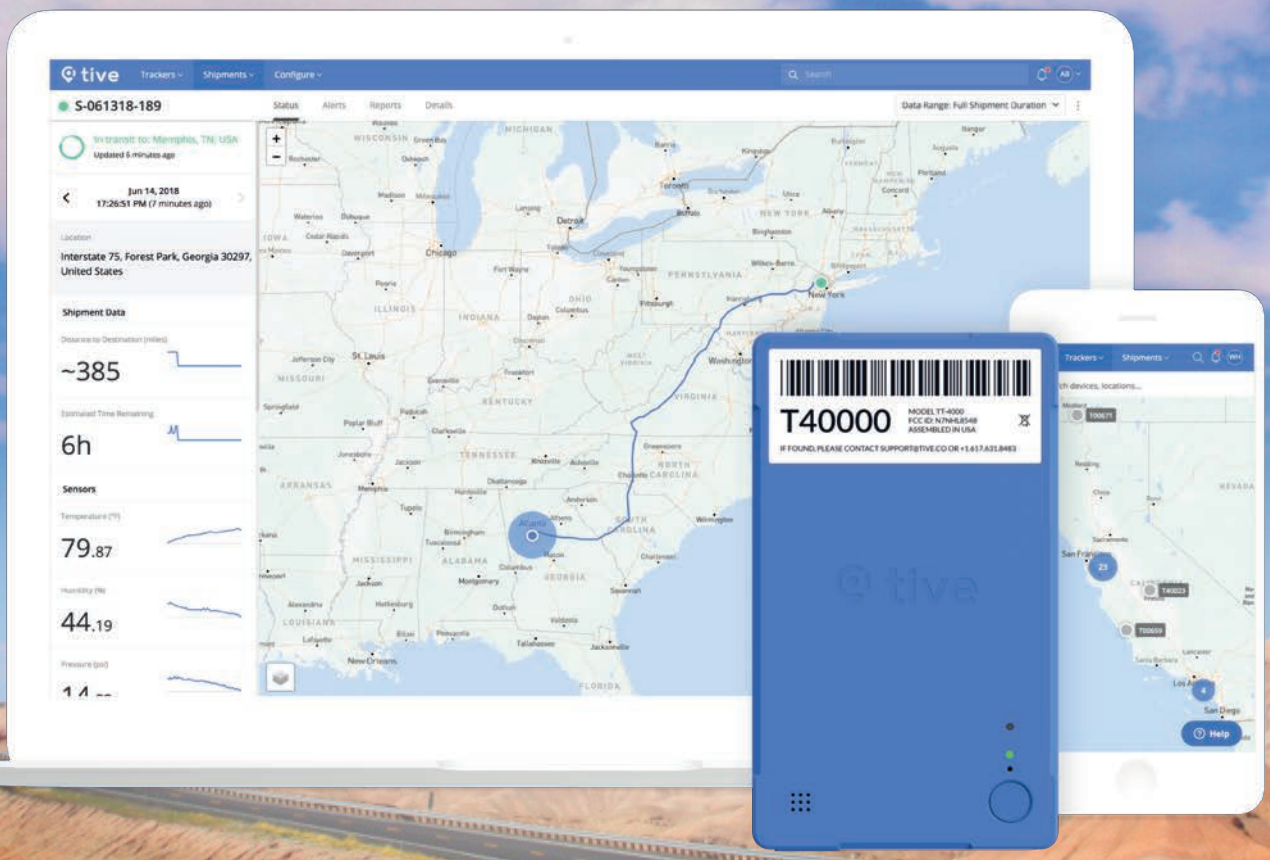
HAVAŞ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ'NE METE ERNA ASALETEN ATANDI

Yer hizmetlerinde küresel bir marka haline gelen Havaş'ın üst yönetiminde görev değişikliği oldu. 1 Temmuz 2020 tarihi itibariyle Havaş Genel Müdür Vekili olarak görev yapan Mete Erna asaleten atandı. Lisans ve yüksek lisans eğitimini İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi'nde Uluslararası İlişkiler alanında tamamlayan Mete Erna, havacılık sektöründe çalışmaya 1995 yılında Havaş'ta başladı. Kariyeri boyunca Türkiye'de ve yurtdışında sektörde çeşitli havayolu ve yer hizmetleri şirketlerinde görevler üstlendi. 2014 yılında yeniden Havaş bünyesine katılarak satış, pazarlama ve iş geliştirme alanında faaliyetlerini sürdürdü. Ekim 2017'den bu yana Satış ve Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı olarak görevini yürüten Mete Erna, 1 Temmuz 2020 tarihinden beri Havaş Genel Müdür Vekili olarak görev yapıyordu.

Bugün ve gelecekte

tive

tedarik zincirinde gözünüz kulağınız olacak



salesturkey@tive.co
www.tive.co

DSV Türkiye ve Horoz Lojistik'ten işbirliği

2006'dan itibaren Türkiye pazarında faaliyet gösteren uluslararası lojistik firması DSV, Horoz Lojistik ile yurt içi komple taşıma (FTL) alanında uzun soluklu bir iş birliği anlaşmasına imza attı. Yapılan açıklamada işbirliği içeriğinin sadece yurt içi komple taşımayı kapsadığı, herhangi bir satın alma ya da ortaklığın olmayacağı vurgulandı. Horoz Lojistik İcra Kurulu Başkanı Taner Horoz "DSV ailesi ile gerçekleştirdiğimiz bu iş birliği ile 3 yıl içerisinde Komple Taşımacılık alanında ilk etapta 3 kat büyümeyi hedeflemekteyiz" dedi. Horoz, işbirliğinin her iki tarafı daha da güçlendirerek hem Türkiye ekonomisine hem de sektöre ve müşterilere büyük katkılar sağlayacağını söyledi. DSV Genel Müdürü Sn. Ozan Önder ise "Hedefimiz önümüzdeki beş yılda Türkiye'nin Gayrisafi Milli Hasılası'na oranla değişkenlik gösteren ama 250 Milyar TL' den daha büyük olan yurt içi lojistik faaliyetlerinde daha merkezi ve kurumsal kimlikle tüm taşıma kollarını kullanarak, müşterilerimize daha avantajlı maliyetler ile hizmet sunmak olacak. Bu yolda bize ortak olup destek veren gerek yatırımcılarımız gerekse çalışma arkadaşlarımızla birlikte, sektörün öncü ve itici gücü olacağımıza güveniyoruz ve heyecanlı yolculuğumuzda Sayın Taner Horoz'a ve Horoz ailesine inancımız ve hedeflerimizde bizlere ortak oldukları için teşekkür ediyoruz" dedi.

Hepsiburada'dan "Sür-Kazan" modeli

Hepsiburada, lojistik şirketi Hepsijet ile birlikte "Sür-Kazan" modelini hayata geçiriyor. Bu kapsamda, taşımacılık yapmak isteyenler kendi araçları olmasa dahi Hepsijet'in sıfır kilometre araçlarıyla dağıtım yapabilecek; hem iş hem de araç sahibi olabilecek. Bu modelle Hepsijet'in hizmet ağının nitelikli taşımacılarla genişlemesi ve müşteriye verilen hizmet kalitesinin korunarak yükseltilmesi kadar, dağıtım hizmeti verenlerin ekonomik kazanımlarının da artırılması hedefleniyor. Proje hakkında konuşan Hepsiburada Operasyon Grup Başkanı Taner Timirci, "Hepsiburada olarak hem müşterilerimizin hem de iş ortaklarımızın hayatını kolaylaştıracak ve onlara fayda sağlayacak yenilikler üzerinde çalışmaya devam ediyoruz. Taşımacılık alanındaki en önemli konulardan olan yetkin dağıtım personeli ve teknolojik altyapıyla müşteri memnuniyetini devamlı kılmak, kurulduğu günden bu yana Hepsijet lojistik iştirakimizin odak noktasında yer alıyor. Bu kapsamda hayata geçirdiğimiz Sür Kazan sistemiyle müşterilerimizin teslimatlarını; güvenli, hijyenik, zamanında, hasarsız ve disiplinli şekilde ulaştırma kriterlerimizi 4 sene boyunca sürdüren taşımacılara, onlar için tahsis ettiğimiz yeni araçlara sahip olma şansı veriyoruz. Türkiye ve bölgenin lider e-ticaret platformu Hepsiburada olarak müşteri deneyimini artıracak, istihdama katkıda bulunacak ve sektördeki hizmet çıtasını sürekli yükseltecek çalışmalarımıza var gücümüzle devam edeceğiz" dedi.

Fevzi Gandur Logistics Bursay'ı odağına aldı

Fevzi Gandur Logistics, sanayi ve ihracat kenti Bursa'daki ihracatçılara verdiği desteği artırıyor. Bursa'nın Türkiye'nin en fazla ihracat gerçekleştiren iki ilinden biri olduğunu söyleyen Fevzi Gandur Logistics'in Satıştan Sorumlu Genel Müdürü Cengiz Işıkara, koronavirüs nedeniyle düşüşe geçen ihracatın yeniden eski günlere dönmesinde şehrin büyük katkısı olacağını dile getirdi. Yılın ilk yarısında Bursa'dan 5 milyar 509 milyon 969 bin dolarlık ihracat gerçekleştiğine dikkat çeken Işıkara, "Bu şehirden dünyanın her noktasına ihracat yapılıyor, biz de taşıyoruz. Özellikle Avrupa'da İsviçre, Polonya, Çekya, Slovakya ve Macaristan gibi ülkelere filomuzdaki özmal araçlarımızla düzenli seferler gerçekleştiriyoruz. Taşımalarımızla üreticilere katkı yaparak Bursa ihracatının koronavirüs öncesindeki rakamlara ulaşmasını hedefliyoruz" ifadelerini kullandı. Türkiye'nin En İyi İşverenleri arasında olduklarını hatırlatan Işıkara, Bursa'daki insan kaynağına ve teknolojiye sürekli yatırım yaptıklarını ve bunun süreceğini ifade etti.

DKV BOX EUROPE BULGARİSTAN'DA DA GEÇERLİ

DKV Euro Service müşterileri artık Bulgaristan'da da geçiş ve otoyol ücretlerini, Avrupa'daki bütün önemli paralı yolların ücretlerini tek kutu ile ödeyebilmeleri için tasarlanan DKV Box Europe kutusu ile ödeyebilecek. DKV Box Europe, düzenli olsun veya olmasın Bulgaristan'dan geçen uluslararası nakliyeciler için tek kutu ile çözüm sunuyor. DKV BOX EUROPE Bulgaristan dışında Almanya, Belçika, Fransa, Avusturya, İspanya, Portekiz, yanı sıra Warnow Geçişi (Almanya), Heren Tüneli (Almanya) ve Liefkenshoek Tüneli'nde (Belçika) geçerli. Çok yakında ise Macaristan ve İtalya'da geçerli olacak! DKV, bu kutunun yakın gelecekte Avrupa'daki bütün önemli geçiş ücretlerini ödemesi için çalışmalarını hızla sürdürüyor. DKV Euro Service Türkiye Ülke Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, konuyla ilgili olarak, "DKV Bulgaristan'da zaten mevcut operatörle iş birliği içinde geçiş ücreti ödeme çözümleri sunuyordu. Şimdi Bulgaristan'da doğrudan DKV Box Europe kutusunu kullanarak çok daha hızlı ve kolayca ödeme seçeneğini müşterilerimize sunarak operasyonlarını ciddi anlamda kolaylaştırmış olmaktan gurur duyuyoruz" dedi.

SGS TRANSITNET İLE HIZLI, EKONOMİK, ÜSTELİK ÇOK KOLAY...

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

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

SGS

DFDS Akdeniz İş Birimi'nden eğitime destek

DFDS, kurumsal sosyal sorumluluk yaklaşımı kapsamında farklı kollardan eğitime destek veriyor. DFDS Akdeniz İş Birimi, son olarak Türkiye'de tahsil gören öğrencilerin uzaktan alacakları eğitime katkı sağlamak üzere Kazak Türkleri Eğitim ve Araştırma Derneği'ne bilgisayar desteği sundu. DFDS Akdeniz İş Birimi Pendik Limanı çalışanları da çevre okulları Covid- 19 salgını önlemleri kapsamında dezenfekte ettiler. DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu, DFDS Akdeniz İş Birimi olarak verdikleri eğitim desteği hakkında şunları söyledi: "DFDS Akdeniz İş Birimi olarak ülkemizin Kazakistan'la arasındaki kültürel yakınlık ve uzun yıllara dayanan kıymetli ilişkiler doğrultusunda, Kazak Türkleri Eğitim ve Araştırma Derneği ile birlikte hareket etmekten çok mutluyuz. Kazak Türkleri Eğitim ve Araştırma Derneği ile birlikte öğrencilere verdiğimiz eğitim desteğinin amacına ulaşacağına inanıyoruz."

Dünyanın en iyi ikinci işyeri DHL Express oldu

DHL Express, Great Place to Work® ve FORTUNE tarafından hazırlanan 2020 Dünyanın En İyi İş Yerleri sıralamasında en iyi 2. iş yeri seçildi. Covid-19 salgını sırasında özenli çabaları nedeniyle DHL, dünya çapındaki her çalışanına bir defaya mahsus 300 Euro tutarında ikramiye ödedi. Ayrıca "Teşekkürler ederiz" ve gökkuşağı resmi ile giydirdiği Boeing 757 kargo uçağı ile uçuş rotası boyunca tüm çalışanlarına minnettarlığını ifade etti. Dünyanın En İyi İş Yerleri sıralamasında dünya çapında en iyi ikinci iş yeri unvanını almalarını değerlendiren DHL Express Türkiye CEO'su Claus Lassen, şunları aktardı: "İçinden geçtiğimiz Covid-19 süreci, DHL Express gibi şirketleri daha önce hiç olmadığı kadar test etti. Bu süreçte çalışanlarımız büyük fedakarlıklar göstererek çalıştılar ve daha önce görülmemiş bu zorluğun da üstesinden geldiler. Kendi sağlık ve güvenlikleri öncelikli olarak her gün milyonlarca teslimat yaptılar. Bunun için tüm DHL Express ailesi olarak gurur duyuyoruz. Sahip olduğumuz bu ruhun, takdir kültürümüzün bir sonucu olduğuna inanıyoruz. Ekiplerimizin şefkatini, cesaretini ve bağlılığını besleyen bu kültür aynı zamanda çalışan memnuniyetinin de itici gücünü oluşturuyor. Şirketimizin merkezinde her zaman 'insan' var. Bu, Covid-19 öncesi dönemde de böyleydi, gelecekte de böyle olmaya devam edecek."

Hödlmayr Türkiye, araç lojistiği için iyimserliğini koruyor!

Avusturya merkezli Hödlmayr International AG'nin Türkiye iştiraki Hödlmayr Nakliyat, araç lojistiğinde pazar payını artırmak için yeni hedefler belirledi. Geçtiğimiz yılı 6 milyon Euroluk ciro ile kapattıklarını söyleyen Hödlmayr Nakliyat Genel Müdürü Hande Çarıkcı; içinde bulunduğumuz dönem için; ihtiyatlı ama iyimserliklerinden bir şey kaybetmeden plan yaptıklarını söyledi. Pandemi nedeniyle daralan pazar konusunda iyimserliklerini koruduklarını belirten Hödlmayr Nakliyat Genel Müdürü Hande Çarıkçı, "Otomotiv sektörünün toparlanmasıyla, araç lojistiğinde de hareketlilik artacak. Bu yıl için en önemli hedefimiz, çıktığımız yola başarıyla devam etmek. Son birkaç yılda pazarda iyi bir itibar elde ettik. Bütünsel konseptlerimiz ve sunduğumuz yüksek kalite sayesinde bunu perçinledik. Bu iddiamızı devam etmek istiyoruz" dedi.

TIRPORT AVRUPA'YA AÇILIYOR

Tırport, devreye aldığı yeni teknolojilerle Türkiye'nin yanında yurtdışında da büyüyecek. Avrupa'da operasyon yönetim üssü olarak Hollanda'yı seçen Tırport, 2021 ilk yarısında Hollanda'da şirket kurarak, Avrupa'da 20'nin üzerinde ülkede faaliyete göstermeye hazırlanıyor. TTT Global Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan konuya ilişkin, şunları aktardı: "Tırport olarak sahip olduğumuz yüksek teknolojilerle, pandeminin etkilerini minimize edecek dijital çözümleri devreye aldık ve son 8 ayda iş hacmimizi 3 kattan fazla artırdık. Geçtiğimiz aylarda, Afrika'da 7 ülkede faaliyete geçtik. Ayrıca, Avrupa'da üç lojistik teknolojisinden birisi konumuna geldik. Avrupa'daki dijital yük broker'larıyla geliştirdiğimiz işbirlikleriyle 2021 yılı içinde 20'nin üzerindeki Avrupa ülkesinde servis vermeye hazırlanıyoruz. Bu aksiyon ile, Avrupa'yı besleyen en önemli üretim üslerinden birisi konumunda olan Türkiye ile Avrupa arasındaki lojistik köprünün dijital platformu olmayı hedefliyoruz. Türkiye-Avrupa arasında, günlük 70 bin kamyona varan bir trafik var. Tırport, bu trafiğin tüm aktörlerini bir araya getirecek ve değer yaratacak ekosistem olmaya adaydır. Bir diğer konu, Türkiye'den Avrupa'ya giden bir TIR, dönüş yükü organizasyonu için ortalama 7-8 gün bekleyebiliyor. Tırport'un sahip olduğu teknolojiler ve Avrupa'da geliştirdiğimiz işbirlikleriyle, bu süreyi 3 günün altına indirmeyi ve lojistik firmalarına yılda en az 200 milyon Dolar'ın üzerinde tasarruf sağlatmayı da hedefliyoruz."

İÇİNE DÜNYALARI SIĞDIRDIK.
EN ÇOK DA SESSİZLİĞİ!
Ford Trucks F-MAX'in konforu da büyük. Düşük gürültü ve titreşim seviyesiyle sesi en aza indiren F-MAX, size bir otomobil sessizliği ve konforu sunar. Rahat ve huzurlu olun diye, her yükte birlikte.
444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr
Koç
Ford
TRUCKS
Her yükte birlikte

İLAÇ

Genveon İlaç'tan ihracata dev yatırım

Türkiye ilaç sektörünün önemli oyuncuları arasında yer alan Genveon İlaç, büyüme hedefleri doğrultusunda 300 çalışanı ile 123 ülkeye üretim yapmak için GMP ruhsatı olan ve 83 ülkeye aktif üretim yapan, 3 milyar tablet ve yaklaşık 50 milyon kutu üretim kapasitesine sahip olan Novartis'in Gebze'deki üretim tesisini satın aldı. Genveon İlaç bu satın alma ile birlikte tüm dünyaya ilaç üretmeyi ve 2021 yılı cirosunu 500 milyon TL'ye taşımayı hedefliyor.

Konuyla ilgili görüşlerini bildiren Genveon İlaç Yönetim Kurulu Başkanı ve Kurucusu Alp Karaağaç, "Büyüme hedeflerimiz doğrultusunda yeni bir üretim tesisi için uzun süren bir araştırma ve fizibilite sürecine girdik. Çalışmalarımız sonrası Novartis'in Gebze'deki üretim tesisini satın alma kararı verdik. 20 bin metrekarelik alanda faaliyet gösteren yeni tesisimiz 123 ülkeye ürün üretmek için GMP ruhsatlı olup; Japonya, Avusturalya, Kore, Filipinler, Brezilya, Kanada, Almanya ve bazı Avrupa ülkeleri gibi dünyanın önde gelen gelişmiş ülkelerinin de aralarında olduğu **83 ülkeye** aktif olarak üretim yapmakta olup, sürdürülebilir ve başarılı bir kalite performansı geçmişine sahiptir. Dünya ilaç pazarı için son derece kritik ve değerli olan bu tesisi satın alarak Türkiye ilaç sanayisi için dev bir adım attığımızı düşünüyorum" şeklinde konuştu.

Tesiste yeni bir Ar-Ge Merkezi kurma hedefleri olduğunu ve yaklaşık 20 kişilik bir AR-GE ekibinin oluşturulmaya başlandığını da sözlerine ekleyen Karaağaç, şöyle devam etti, "Yatırım hedefimizde de yeni ürün ve yeni ihracat pazarları bulunuyor. Tesisimiz halihazırda başta Japonya, Kanada, Güney Kore olmak üzere birçok Avrupa ülkesi de dahil 65 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Tesisimizin yer aldığı arazi üzerinde Ar-Ge ve kapasite artış hedeflerimiz çerçevesinde, ülkemizin ihtiyacı olan yeni bir üretim tesisi kurmayı planlıyoruz. Ayrıca orta vadeli hedefimiz arasında da FDA (Food and Drug Administration) onayına başvurarak Amerika Birleşik Devletleri'ni de ihraç listemize eklemek istiyoruz."

MOBİLYA

Yataş Grup yurt dışında 13 yeni satış noktası açacak

Mobilya ve yatak üreticisi Yataş Grup, pandemi sürecinde yatırımlarına ara vermeyerek yurt dışında büyümesini sürdüreceğini açıkladı. Yapılan açıklamaya göre, Yataş Grup, yurt dışındaki mevcut 91 satış noktasına yılsonuna kadar 13 yeni nokta daha eklemeyi planlıyor. Yılın başından itibaren Macaristan'da 4, İran, Avusturya, Kırgızistan, Bulgaristan ve Rusya'da ise 1'er yeni satış noktası açan Yataş Grup'un, ana hedef pazarlarının başında gelen Almanya'da ise 6 satış noktası açtığı belirtilirken, şirketin Ağustos ayında ise Toronto'daki ilk mağazasını açtığı kaydedildi. Konuya ilişkin bir değerlendirmede bulunan Yataş Grup CEO'su Nuri Öztaşkın, "Pandemi süreciyle birlikte birçok sektör gibi mobilya sektörü de zorlu bir döneme girdi. Yılın başından itibaren **17 yeni satış noktasıyla** tüketicilerle buluştuk. Almanya'da 6 satış noktası açtık. Hedefimizde Almanya pazarından daha büyük bir pay alarak sektörün en çok bilinen markaları arasına girmek var. Ağustos ayında Kanada pazarına girdik, Güney Afrika dışında Sahra Altı ülkelerdeki ikinci mağazamızı da açtık" dedi.

Almanya'nın yanı sıra Yataş Grup'un Rusya ve ABD'deki iştiraklerine de değinen Öztaşkın, "Geçen yıl Ekim ayında kurduğumuz 'Yataş Rus Limited Şirketi' ile adımlar atıyoruz. Rusya pazarına Moskova'da bulunan kendi depomuzla hizmet veriyoruz. Temmuz ayında da Moskova'da 1.200 metrekarelik ilk mağazamızı açtık. Rusya pazarındaki gücümüzü sürekli artırırken, bu pazardan çevre ülkelere açılmayı öngörüyoruz. Bu yılın Mart ayında kurduğumuz Kuzey Karolina merkezli 'Enza Home International' ile ABD pazarına önce tedarikçi olarak girmeyi, ardından mağaza ağımızı kurarak pazardaki yerimizi sağlamlaştırmayı hedefliyoruz. Ayrıca ürünlerimizi Amazon ve Wayfair'de online satışa sunmak için çalışmalarımız devam ediyor" diye konuştu.

İÇECEK

Espressolab bayrağını Afrika'da dalgalandıracak

2014 yılında ilk mağazasını İstanbul'da açan yerli kahve markası Espressolab, yurt içi ve yurt dışında proaktif büyüme stratejisi kapsamında genişlemesini sürdürüyor. **73 mağazasıyla** Türkiye'nin en büyük kahve zincirlerinden Espressolab, Batı ve Kuzey Afrika'nın en büyük şirketler grubu; petrol, gaz, telekomünikasyon, turizm, oteller ve emlak sektörlerinde faaliyet gösteren AKWA GROUP ile büyük bir işbirliğine imza attı. Anlaşmaya göre başta Cezayir, Tunus ve Fas olmak üzere Batı ve Kuzey Afrika ülkelerinde 10 yıl içerisinde 100 Espressolab mağazası açılacak. Espressolab'in kurucusu ve Kocadağ Grup Yönetim Kurulu Üyesi Esat Kocadağ anlaşma ile ilgili bilgi verdi. "Yurt dışında bayrağımızı daha çok lokasyonda dalgalandırmak istiyoruz. Mısır'da 7 mağazamız bulunuyor ve o bölgede Espressolab'in büyük bir hayran kitlesi mevcut. Bu nedenle Batı ve Kuzey Afrika ülkeleri uzun zamandır pazar araştırmaları yaptığımız bölgelerdi. Bölgenin en güçlü şirketler grubu olan AKWA GROUP ile 10 yılda 100 mağazalık büyük bir işbirliği yaptık. Anlaşma ile başta Fas olmak üzere ; Cezayir, Libya ve Tunus gibi ülkelerde mağazalarımızı açarak iyi kahveyi daha çok insana ulaştırma mottomuzu gerçekleştirmek istiyoruz" dedi. İmzaların atılması için; Fas'ta bulunan Espressolab Genel Müdürü Sayit Şahin ise markanın kuruluş aşamasından beri ortaya koyduğu global hedefler ve stratejilerin meyvelerini vermeye başladığını, gerçekleştirilen anlaşma ile milli bir markanın dünyada herkesin ismini bildiği global bir marka olma yolunda önemli bir adım olduğunu belirtti.

Shell Taşıt Tanıma Sistemi

Kredi kartlarında aylık limit ayrımına gerek olmadan yakıt ikmali fırsatı

GELECEĞE GİDEN YOL:
KREDİ KARTIYLA ÖDEME FIRSATI

SHELL FİLO ÇÖZÜMLERİ

BİRLİKTE HER ŞEY MÜMKÜN

Daha fazla bilgi için:
Shell.com.tr/filocozumleri
Başvuru için QR kodu okutunuz.

SHELL TAŞIT TANIMA SİSTEMİ KULLANAN FİLOLARA, AKARYAKIT ALIMLARINI KREDİ KARTIYLA ÖDEME FIRSATI!

Tüm Kredi Kartları için Uygun Altyapı

Debit hariç tüm kredi kartlarına uyumlu sistem

Ön Provizyonlu Yakıt İkmali

Pompa depo kapağına geldiği an, sistemde kayıtlı olan depo limitiyle karşılaştırmalı online sorgulama

Ön Blokesiz Sistem

Kredi kartında limit ayrımına gerek olmadan yakıt ikmali fırsatı

Web Sitesi Üzerinden Kayıt

Shell TTS web portalından başvuru imkânı

PCI-DSS Uyumlu SSL Sertifikalı

Güvenli alışveriş için, kullanılacak kredi kartlarının web sitesi üzerinden 1 defaya mahsus olmak üzere 3D secure sistemiyle kaydedilmesi

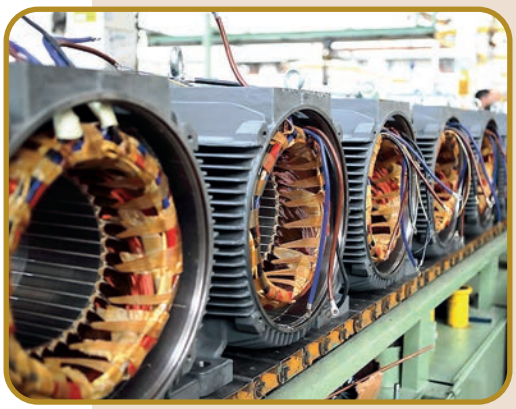
Birden Fazla Kart Ekleme Seçeneği

Web sitesi üzerinden kart ekleme, kartların sorgu sıralamalarını belirleme imkânı

SHELL FİLO ÇÖZÜMLERİ
BİRLİKTE HER ŞEY MÜMKÜN

Daha fazla bilgi için:
Shell.com.tr/filocozumleri
Başvuru için QR kodu okutunuz.

ENERJİ



Gamak yurt dışında hedef büyüttü

Elektrik motoru üretiminde Türkiye'nin sanayi devi Gamak, ihracat hedeflerini büyüttü. Yüzde yüz yerli sermayeyle kurulan Gamak, pandemi döneminde ihracat gerçekleştirdiği ülke sayısını artırarak yüzde 50'nin üzerinde büyüme gerçekleştirdi. Yeni pazarlar ve sektör ihtiyaçları için son 3 yılda 70 milyon dolarlık yatırım yapan Gamak'ın, gelecek 3 yıl içinde de **50 milyon dolarlık** yatırım planı bulunuyor. Bugün yerli üretim motorları, Afrika'dan Amerika kıtasına kadar 40'tan fazla ülkede kullanılan şirketin en önemli pazarları arasında Avrupa ve Ortadoğu yer alıyor. 2020 yılında yaşanan pandemiye rağmen ihracat gerçekleştirdiği ülkelerin sayısını artıran Gamak, 3 yıllık süreçte Orta ve Kuzey Avrupa'da daha da büyümeyi hedefliyor. Pandemiye rağmen 2020 yılının ilk 8 ayını, mevcut ve yeni müşterileri ile geçen yıla oranla yüzde 50'nin üzerinde bir büyümeyle tamamlayan Gamak, Dudullu'da bulunan 330 bin m2'lik açık, 50 bin m2 kapalı alana sahip tesislerinde bine yakın çalışanı istihdam ediyor. Gamak'ın fabrikasında, birçok sektör için 0,06 kW'dan-3000 kW'a kadar alçak ve orta gerilimli elektrik motorları ve jeneratör üretiliyor. Türkiye'nin en geniş elektrik motoru ürün gamına sahip olan firma 2020 yılında 3 MW kapasiteli Orta Gerilim Motorlar, Ex – Proof Motorlar ve yeni seri tek fazlı motorlarının üretimine başladı. 2021 yılında üretimlerini daha da genişletecek olan firma yapacağı yatırımlarla, HES ve RES'ler için rüzgar ve su türbin jeneratörlerinin 5 MW'a kadar üretimini gerçekleştirmeyi hedefliyor.

ÇİMENTO

Türkiye'nin çimento ihracatının %30'u Sabancı'dan

Sabancı Topluluğu şirketleri Akçansa ve Çimsa'nın 2019 yılındaki ihracat performansları, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri İhracatçıları Birliği tarafından ödüllendirildi. Birlik tarafından düzenlenen 2019 İhracat Şampiyonları Ödül Töreni'nde, Çimsa geçen yıl gerçekleştirdiği ihracatla çimento sektörünün en fazla ihracat yapan firması olarak birincilik ödülüne layık görüldü. İhracatta yurt dışı satışlarını önceki yıla oranla **% 94 artıran** ve sektörün üzerinde bir performans sergileyen Akçansa ise, 'ihracatta en yüksek artış gösteren' firmalar arasına adını yazdırdı. Söz konusu araştırmada Akçansa Türkiye'nin en fazla klinker ihracatı yapan şirketi olarak da birincilik ödülünün sahibi oldu. Geçen yıl, Türkiye'nin toplam çimento ihracatının %30'unu tek başına Sabancı Holding Yapı Malzemeleri Grubu şirketlerinin gerçekleştirdiğini bildiren Sabancı Holding Yapı Malzemeleri Grup Başkanı Dr.Tamer Saka, şunları belirtti: "Ama hala önümüzde uzun bir yol var. Ülkemiz ekonomisinin dünyada hak ettiği seviyelere ulaşmasında ve ihracatta konulan hedeflere erişilmesinde çimento ve yapı malzemeleri sektörünün üzerine de önemli bir görev ve sorumluluk düşüyor. Biz de bu vizyonla çalışmalarımıza devam ediyor; bu sektörün lider oyuncularından biri olarak üretmeye, yatırım yapmaya, ihracatla ülkemize katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Sabancı Holding Yapı Malzemeleri Grubu şirketlerimiz özellikle pandemi döneminde özverili üretim faaliyetleri ile çimento sektörünün en yüksek ihracat rakamlarına ulaşmayı başardılar. Grubumuz geçtiğimiz yıl içinde gösterdiğimiz üstün ihracat performansını önümüzdeki yıllarda çok daha yukarı seviyelere taşıyacak; yapı malzemeleri alanındaki küresel gücümüzü pekiştireceğiz."

GIDA

Yıldız Holding ihracatı çift hane ile kapatacak

Yıldız Holding Üst Yöneticisi (CEO) Mehmet Tütüncü, Covid-19 sürecinde yaptıkları yatırım ve ihracata ilişkin önemli açıklamalarda bulundu. Gıda ve perakende iş alanlarına odaklanma stratejisi doğrultusunda 2019'da gerçekleştirdikleri 65 milyar liralık başarılı ciro performansını bu yıl da koruduklarını dile getiren Tütüncü, "2020'ye, ülke ekonomisine katkı sunarak global rekabette güç kazanma, bulunduğumuz pazarlardaki güçlü konumumuzu ve liderliklerimizi sürdürme ve çift haneli büyüme hedefleriyle başladık" dedi. Tütüncü, söz konusu dönemde grup şirketleriyle birlikte ülke genelinde toplam 5 bin 300 kişiye yeni istihdam sağladıklarını, yurt içi çalışan sayısının 51 bine yükseldiğini aktardı. Yıldız Holding bünyesinde 38'i yurt içinde olmak üzere toplam 61 fabrikanın bulunduğunu kaydeden Tütüncü, yurt dışında bulunan 21 fabrikanın ise 13 farklı ülkeye yayılmış durumda olduğunu bildirdi. Tütüncü, 100'den fazla ülkeye ihracat yaptıklarını belirterek, ilk altı ayda **330 milyon dolarlık** ihracat gerçekleştirdiklerinin bilgisini verdi. Türkiye'deki fabrikalarından çıkan ürünlerin dünyanın dört bir yanında 'Made in Türkiye' etiketiyle tüketicilerle buluşmasından iftihar ettiklerini dile getiren Tütüncü, şu açıklamalarda bulundu: "Hedefimiz, Türkiye'yi daha güçlü bir üretim ve ihracat merkezi haline getirmek. Yılsonuna kadar ihracat oranımızı, önceki yıla göre çift haneli büyümeyle tamamlamayı planlıyoruz. Şu anda Batı Afrika ülkeleri, Orta Doğu ve Amerika pazarlarında büyürken, Almanya, İtalya, Fransa ve İspanya başta olmak üzere Avrupa'da da satışlarımızı artırmayı hedefliyoruz.'

Lojistik Perspektif

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

ORDİNO SORUNU ÇÖZÜLÜYOR

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri UTİKAD olarak sektörümüzü yakından ilgilendiren ordino konusu ile ilgili girişimlerimizin sonuçlarını almaya başladık. Ordino diğer adıyla 'Yük Teslim Talimat Formu' ile ilgili yasalara uygun olmayan uygulamalar kamunun talimatıyla düzeltiliyor.

Birkaç senedir rafa kaldırılmış olan ordino olarak da bilinen 'Yük Teslim Talimat Formu' konusu, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün 24.07.2020 tarihli yazısı ile yeniden ortaya çıkmıştı. İlgili yazıyla bazı çevreler ordinoyu yeniden hukuksuz olarak gösterme girişimlerinde bulunmuştu. UTİKAD olarak; dünya çapında süregelen bir uygulama olan ordinonun işlevselliğini kamuya ve sektöre aktarmak için yeniden harekete geçtik ve konuyla ilgili hazırladığımız bilgilendirme notunu Ticaret Bakan Yardımcısı, kamu kurumları ve ilgili paydaş kurumlarla paylaştık.

Yazının paylaşılmasını takiben 24 Ağustos tarihinde UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur ile birlikte Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü Murat Baştor ve UHDGM Daire Başkanı Dr. Murat Korçak'ı makamlarında ziyaret ettik. UTİKAD Heyeti olarak gerçekleştirdiğimiz bu ziyaret ile; taşıyanın onayı olmaksızın yük teslimi uygulamasındaki hataların olası sonuçlarını yetkililere aktardık. Aynı tarihte Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürü Ünal Baylan'ı da ziyaret ederek, kendisine ordinoya ilişkin 11 sayfalık bir bilgilendirme notu da sunduk.

Yapılan bu görüşmelerin ardından Denizcilik Genel Müdürlüğü, Gümrükler Genel Müdürlüğü'ne gönderdiği 24 Eylül 2020 tarihli yazısında ordinonun ulusal ve uluslararası taşımacılıkta yükün teslimi için geçerli bir belge olduğu tespitini aktardı.

UTİKAD konuyla ilgili olarak İstanbul Barosu Lojistik ve Taşıma Hukuku Komisyonu ile ortak çalışmalar yürütmüş ve Baro iş birliği ile 17 Ocak 2018 tarihinde "Lojistikte Son Gelişmeler" konulu bir panel düzenlemişti. Bu panelde yük teslim sürecinin uluslararası ve ulusal taşımacılık hukukundaki yeri, Türkiye ve dünyadaki ordino uygulamaları hukukçular ve sektörün yetkin isimleri tarafından ele alınmıştı. Düzenlenen panel sonrasında çıkan sonuçlar ve ordino hususunda hukukçuların görüşü talep edilmiş, söz konusu talep üzerine de İstanbul Barosu Lojistik ve Taşıma Hukuku Komisyonu tarafından konu hakkında hukuki görüş oluşturulmuştu. Yaşanan gelişmelerin ardından bu görüşü de hem kamu ile hem de lojistik sektörü temsilcileri ile paylaştık.

UTİKAD olarak aynı zamanda liman işletmelerinde ve geçici depolama yerlerinde taşıyanın onayı olmaksızın yük teslim uygulamalarının da takipçisi olduk. 5 Ekim 2020 tarihinde T.C. Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü'ne "TCDD Haydarpaşa Liman İşletmesi'nde Ordino Aranmadan Konşimento İbrazı İle Yük Teslimi Yapılması" konulu bir yazı ilettik. T.C. Devlet Demiryolları İşletmesi Genel Müdürlüğü Liman ve Feribot Yönetimi Dairesi Başkanlığı Operasyon Şube Müdürlüğü tarafından 9 Ekim 2020 tarihinde UTİKAD'a iletilen cevap yazısında, limana gelen eşyanın tesliminde herhangi bir yanlışlık yapılmaması amacıyla alıcısından teslim için diğer belgelerle birlikte acente onaylı konşimento da istendiği belirtildi.

TCDD Haydarpaşa ve TCDD İzmir limanlarında taşıyanın onayı olmaksızın veya taşıyan/acente onaylı konşimento olmaksızın mal teslim edilmesi gibi uygulamalarla karşılaşan üyelerimizden konuyu takip edebilmek adına derneğe bilgi vermelerini istedik.

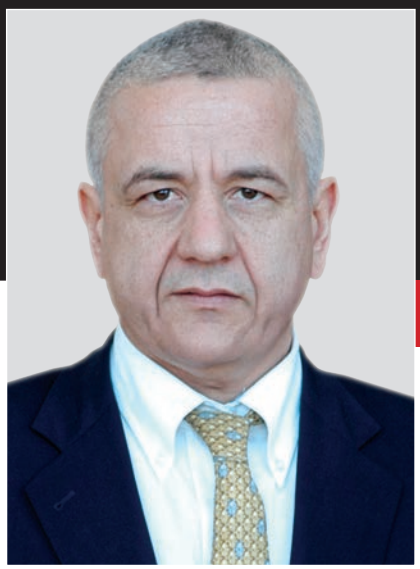
Yaşanan tüm bu süreçte taşıyanın onayıyla yük teslimi işleminin ve bunu sağlayan Yük Teslim Talimat Formu veya diğer adıyla ordinonun arkasında durmayı sürdüreceğimizi bir kez daha belirtmek isterim. UTİKAD olarak, ülkemizin dünya değer zinciri ve uluslararası ticaretteki güvenilirliğinin zedelenmemesi için yük teslim süreçlerinin mevzuat hükümleri gereği ve hukuki değerlendirmeler ışığında gerçekleştirilmesi gerektiğini savunmaya devam edeceğiz.

IVECO S-WAY NP

Natural Power, motorunuzdan en yüksek verimi alırken aynı zamanda çevreye en düşük etkide bulunmak demektir. Natural Power doğal gaz ile % 95 daha az PM, % 95 daha az CO_2 emisyonu,% 90 daha az NO_2 ve kabin içinde en iyi akustik konforu sağlarsınız. LNG ile 1600 km'ye kadar menzil ve birinci sınıf sürüş konforunu yeni kabin ile deneyimlersiniz. Natural Power, doğayla maksimum bağlantı ve en iyi temas anlamına gelir.

DRIVE THE NEW WAY.

IVECO



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

DEMİRYOLU 21. YÜZYILIN TAŞIMA MODU OLACAK

Küreselleşmenin en önemli sonuçlarından biri rekabetin artmasıdır. Rekabet edebilmenin koşulları ise hızlı, etkin, kaliteli, ucuz, mal ve hizmet üretimine bağlıdır. İşte tam bu noktada ulaştırma hizmetleri, tüm ekonomideki rekabet koşullarını etkileyen bir rol üstlenmekte, ekonomiye, en başta maliyetlerin düşürülmesi olmak üzere belirleyici katkılarda bulunmaktadır.

Biliyoruz ki, taşımacılık ekonomik büyüme ve istihdam sağlar. Bu nedenle yeni gelişmelere ayak uydurmak ekonomimiz ve toplumumuz için son derece önemli bir konudur. Hareketlilik (mobilite) iç pazar ve seyahat özgürlüğünden yararlanan vatandaşların yaşam kalitesi için çok önemlidir. Bu nedenle karşı karşıya kaldığımız yeni talepler ve gelişmeler ışığında taşımacılık alanı kaliteli ve sürdürülebilir olmalıdır.

Türkiye'nin gelecekteki refahı, dünya ekonomisine tamamen ve rekabetçi bir şekilde entegre kalabilme yeteneğine bağlı olacaktır. Verimli taşımacılık ise bunun gerçekleşmesinde hayati önem taşımaktadır.

Modern ekonomilerin dayandığı temel dinamiklerden biri, insan ve eşyanın amacına uygun olarak taşınabilmesidir. Hareketlilik yaşam kalitesinin temel dinamiği olduğundan, büyüyen nüfus ve ekonomi sonucunda ortaya çıkan yeni hareketlilik gereksinimlerinin karşılanabilmesi için daha etkin bir ulaştırma altyapısının oluşturulması zorunluluğu ortaya çıkmaktadır. Dünya genelinde karayolu ulaştırmasının doyum noktasına ulaşması ve çevreyle ilgili duyarlılıkların artması son 20 yılda demiryolu ulaşımına daha fazla önem verilmesine sebep olmaktadır.

Yük taşımalarının demiryolu ağırlıklı yapılması ulaştırma sektöründe stratejik bir amaç olmalıdır. Bu doğrultuda serbestleştirilen demiryolu sektöründe, özel sektör tren işletmeciliği de gelişecektir. Özellikle Kamu-Özel sektör ortaklıklarına gidilerek, başta sanayi bölgelerine olmak üzere demiryolu bağlantı hatları yapılmalı, araç yatırımları özel sektöre bırakılmalıdır. Yük taşımalarının demiryolu ağırlıklı yapılması ulaştırma sektöründe stratejik bir amaçtır. Bu doğrultuda demiryolunda özel sektör tren işletmeciliği teşvik edilmelidir.

Demiryolları, yüksek büyüme ve teknoloji yoğunluğuna sahip sektördür. Bu nedenle, dünyada demiryolu sektörüne verilen önem artmaktadır. Çünkü hareketlilik, trafik yoğunluğu, trafik kazaları ve çevre gibi temel sorunların alternatif çözümlerini bünyesinde barındıran tek ulaşım türü demiryollarıdır. Ayrıca sürdürülebilir ekonomik büyüme için demiryollarının katkısı göz ardı edilemeyecek kadar önemlidir.

Ayrıca Demiryolu, büyük miktarlarda temel malların, endüstri için hammaddelerin ve endüstriyel seri üretim ürünlerinin uzun mesafelerde güvenli bir şekilde taşınmasını ve değiştirilmesini sağlamakta, böylelikle büyük, tek tip pazarların geliştirilmesi için gerekli koşullarını da yaratmaktadır. Gelecek yıllarda da artmaya devam edecek olan çevresel duyarlılıklar, demiryollarına verilen önemin artmasına, yük ve yolcu taşımacılığında demiryollarının daha fazla tercih edilen ulaşım türü olmasına neden olacaktır. Geliştirilecek yeni teknolojik çözümler sayesinde, diğer ulaştırma türleri ile bütünleşme altyapısı oluşturulabilecektir.

Demiryollarında kullanımı yaygınlaşacak yeni nesil demiryolu teknolojileri, bilgi ve iletişim teknolojileri ve akıllı ulaşım altyapıları sayesinde insan ve eşyanın daha güvenli bir şekilde taşınması mümkün olabilecektir. Özellikle, yaygınlaşan ve tüm ulaştırma sistemleri ile bütünleşebilen yüksek hızlı trenler yolcu hizmetleri ve kapıdan kapıya yük hizmetleri ile etkili, ekonomik ve çevreye duyarlı bir ulaşım sistemi olarak önemli bir konuma gelecektir. Yüksek hızlı trenler, şehirleri birbirine bağlayan standart ulaştırma türü haline gelecek, kullanımı artacak olan yeni teknolojiler sayesinde, şehir yaşam kalitesinin belirlenmesinde önemli bir rol oynayacaktır.

Emniyet, çevre, enerji ve ekonomik ihtiyaçlara paralel olarak ulaştırma sektörü içerisinde her geçen gün daha fazla önem kazanan demiryolu sektörü, bu gelişmeler doğrultusunda oluşturulan vizyona gerekli katkıyı verecektir. Türkiye'nin "Temiz ve yeşil bir çevre" hedefleri doğrultusunda, ulaşım gereksinimlerinin karşılanması amacı ile gelişen teknolojilerle uyumlu yeni demiryolu hatları inşa edilmeli, mevcut altyapı ile araçlar yenilenmeli ve diğer ulaştırma türleri ile bütünleşmesi sağlanmalıdır.

Türkiye'de verimli bir demiryolu taşımacılığı için;

a-Limanların rekabetçiliği demiryolu bağlantıları ile birebir ilgilidir. Limanların iltisak hatları yetersizdir. Özellikle limanlar ve sanayi merkezleri, tüketim merkezleri demiryolu sistemine bir an evvel bağlanmalıdır.

b-Ülkemizde demiryolu altyapısı verimli ve ekonomik bir taşıma yapmaya uygun değildir. Mevcut altyapı kullanılan ekipmanların ekonomik ömrünü azaltmakta, bakım ihtiyacını artmasına sebep olarak operasyonda kalma sürelerini kısaltmaktadır. Altyapı geometrisi lokomotiflerin çekeceği yük miktarını sınırlamakta ve taşımaların verimliliğini düşürmektedir. Yenileme çalışmaları yanında bazı kritik noktalarda yapılacak geometri düzeltmeleri hat verimliliğini önemli oranda artıracaktır.

c-Hatların elektrifikasyonları tamamlanmalı ve rejenaneratif enerjinin kullanımı için uygun bir sistem kurulmalı. Rejeneratif enerji geri kazanım sisteminin raylı sistemlerde kullanımına destek verilmeli

d- Yenileme yapılan hatlarda boden aşınmaları çok artmış olup tekerlerin kullanım ömrünü %75 azaltmıştır. Bu sorunun bir an evvel çözülmesi gerekmektedir.

Böylece "kaliteli yaşam standardı" temelinde demiryolu taşımacılığı hizmeti sunulması sağlanabilecektir.

WorldFood Istanbul

a Hyve event

Gıda Dünyasının Türkiye Buluşması

WorldFood

28. Uluslararası Gıda Ürünleri ve Teknolojileri Fuarı

25 - 28 Kasım 2020

TÜYAP FUAR ve KONGRE MERKEZİ

İSTANBUL

www.worldfood-istanbul.com

Destekleyenler

T.C. TARIM VE ORMAN BAKANLIĞI · T.C. TİCARET BAKANLIĞI · KOSGEB · MARSAB · GTD GASTRONOMİ TURİZMİ DERNEĞİ

İşbirliğiyle

ETÜDER Ev Dışı Tüketim Tedarikçileri Derneği · İHBİR

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

tive tedarik zincirinde TAM GÖRÜNÜRLÜK SAĞLIYOR

Amerika merkezli Tive yenilikçi donanım ve akıllı yazılım teknolojileri ile tedarik zincirinde tam görünürlük sağlıyor. Dünyada ilk 5G lityum veya nikel içeren takip cihazlarını kullanıcıların hizmetine sunduklarını belirten Tive Türkiye A.S Genel Müdürü John McKinstry, imalatçı, tüketici ve lojistikçileri dünya genelinde gelişmiş görünürlük verileriyle güçlendirdiklerini söylüyor.

Amerikalı küresel tedarik zinciri görünürlük şirketi Tive, Türkiye pazarına giriş yaptı. İstanbul'a ofis açan şirket, geleceğin tedarik zincirindeki lider firmalarına %100 görünürlük kazandırmak için yenilikçi donanım ve akıllı yazılım teknolojileri sunuyor.

Dünyada ilk 5G lityum veya nikel içeren pilli takip cihazlarını kullanıcıların hizmetine sunan şirket, bu cihazları akıllı yazılımlar ile destekliyor. Türkiye'de ilk röportajını UTA Lojistik Dergisi'ne veren Tive Türkiye A.S Genel Müdürü John McKinstry, sundukları hizmetleri, piyasaya sundukları takip cihazının özelliklerini, rakipleri karşısında nasıl fark yarattıklarını ve görünürlüğün geleceğini anlattı.

TEDARİK ZİNCİRİNİN GÖRÜNÜRLÜKTEKİ GELECEĞİNİ ŞİMDİDEN YAŞAMAYA BAŞLADIK

Görünürlükte bilgi teknolojilerinin önemi nedir?

Fütürist Alvin Toffler, 1990 tarihli "Powershift" adlı kitabında, "tecrübeye giden bilginin güç haline geldiğini yazıyor." Gücün doğası - eyleme geçme, koşulları değiştirme, başkalarını yönlendirme, üretme yeteneği - günümüzün bağlantılı, teknolojik, süper bilgisayarlı, küresel ekonomisinde temelden değişiyor. 21. yüzyılın iş dünyasında, son 20 yılda büyük teknoloji şirketlerinin yükselişinde görülebileceği gibi, bilgiye sahip olanlar kaçınılmaz olarak bilgi sahibi olmayanları geride bırakıyor.

Karmaşık, bilgi zengini olan dünya ulaştırma ve lojistik endüstrisi, yeni bilgi teknolojilerinin benimsenmesi açısından diğer birçok endüstrinin gerisinde kalmıştır. Bununla birlikte Amazon örneği, kendi tedarik zinciri boyunca topladığı bilgi ve bu bilginin efektif kullanılmasıyla kendi alanında baskın, neredeyse dokunulamaz bir oyuncu haline gelmiştir.

John McKinstry

"Amazon Etkisi", özellikle küresel pandemi zamanında, firmalar tarafından fiziksel tedarik zincirleri boyunca yeni teknolojilerin hızla benimsenmesi ve kullanılmasıyla sonuçlandı. Görünürlük artık "isteğe bağlı bir seçenek" olmaktan çıkıp, daha rekabetçi bir küresel sahnede başarı için "sahip olunması gereken" bir unsur haline geldi.

Tive olarak, geleceğin tedarik zincirindeki lider firmalarına %100 görünürlük kazandırmak için yenilikçi donanım ve akıllı yazılım teknolojilerinin önde gelen küresel sağlayıcılarından biri olmaktan gurur duyuyoruz.

İLK 5G İZLEME CİHAZINI PİYASAYA SUNDU

Tive hakkında bilgi verir misiniz?

Tive, 2015 yılında Boston'da kurulan, küresel bir tedarik zinciri görünürlük şirketidir. 2015 yılından bu yana tedarik zinciri görünürlük teknolojisindeki en son yenilikleri müşterileriyle buluşturuyor.

Tive'ın geçmişine baktığımızda, veri analizi, lojistik ve çip teknolojisinde çığır açan fikirler yarattığını görebiliriz. CEO'muz Krenar Komoni, dünyanın ilk 2G + 3G + LTE destekli çipini Massachusetts Teknoloji Enstitüsü (MIT) tabanlı bir start-up'ta geliştirdi, bunun yanı sıra dünyanın en verimli hücresel baz istasyonlarını geliştirerek, Fortune 500 şirketlerine de yeni kablosuz ürünleri piyasaya sürerken danışmanlık yaptı…

Çip ve kablosuz teknoloji yenilikle-

rinin en ileri noktasında olan Tive, son birkaç yıldır lojistik ve tedarik zinciri görünürlüğü alanında yenilikçi ve pazar lideri olarak kendini kanıtlamıştır. 2019'da Tive, dünyanın ilk 5G izleme cihazını tanıttı. 2020'de ise daha güvenli, daha çevreci lityum dışı pil teknolojisine sahip cihazları piyasaya süren ilk firma oldu.

Tedarik zinciri görünürlüğü nedir?

%100 tedarik zinciri görünürlüğü dört ana bileşenden oluşur.

1. Konum: Gönderim nerede?
2. Durum: Gönderim ne durumda?
3. Olay: Gönderime ne oluyor?
4. Zaman: Hangi tarih ve zaman diliminde ne oluyor?

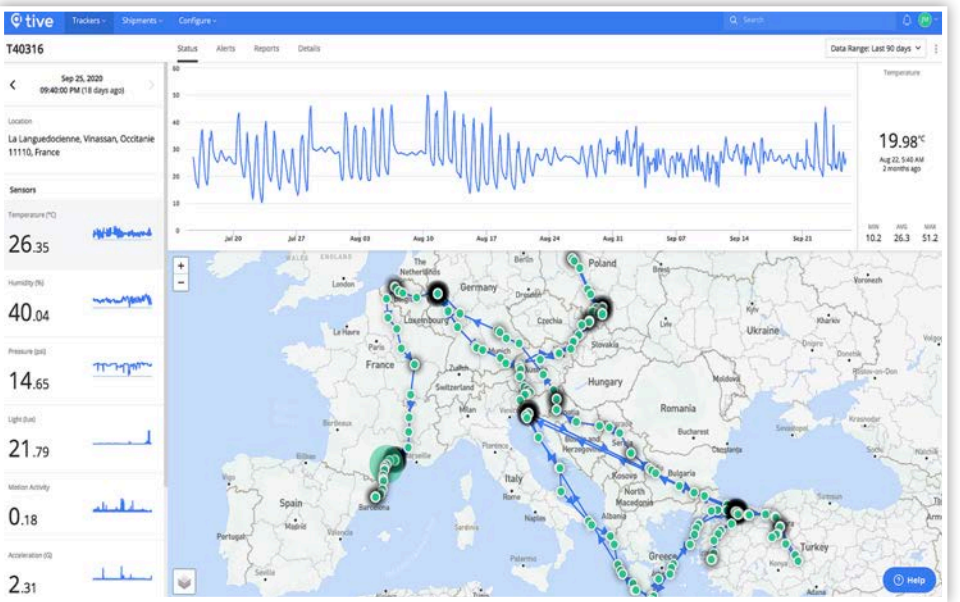
Basitçe ifade etmek gerekirse, %100 tedarik zinciri görünürlüğü, ürünleriniz nerede veya neyle taşınırsa taşınsın, dünyanın herhangi bir yerinde gerçek zamanlı olarak konum, durum ve olay bilgilerine sahip olabilmektir. Bugün piyasada "görünürlük" sunduğunu iddia eden birçok şirket var, ancak bu şirketlerin çok azı tüm tedarik zinciri boyunca %100 görünürlük olanağı sunuyor.

Tive tedarik zincirine görünürlüğü nasıl getiriyor?

Tive olarak mal imalatçılarını, ürünlere gerçekte sahip olan kişileri ve ürünü fiilen taşıyan lojistik firmalarını (3PL'ler), dünya genelinde gelişmiş görünürlük verileriyle güçlendiriyoruz. Yurt içi, sınır ötesi, kara, okyanus veya hava gönderileri olması fark etmeksizin onlara gönderilerine tam olarak ne olduğunu, nerede ve ne zaman olduğunu gerçek zamanlı olarak gösteriyoruz. Bunu tüm ürünlere kolayca takılan, kompakt, kullanımı kolay, cihazlarımız ve şirketimizin yarattığı akıllı yazılımımız ile yapabiliyoruz.

Müşterilerimiz Tive ürünlerinden herhangi birini çalıştırıp bilgi almak istedikleri ürünün yanına koyarak ürünün dünya üzerinde nerede olduğunu kolaylıkla görüntüleyebilir. Tive ürünleri size öyle tutarlı pozisyon bilgisi verir ki, bir depo içerisinde ürününüzün nerede olduğunu dahi görüntüleyebilirsiniz.

Tive ürünlerini kullanarak ürünlerinizin bulunduğu ortamın **ne kadar sıcak** olduğunu, **nem oranının** ne olduğunu, **ışık sensörünü** kullanarak kutunuzun veya konteynerinizin kapısının ne zaman anında görüntüleyebilirsiniz. **Darbe sensörümüz** sayesinde taşıma esnasında birisi ürününüzü düşürürse Tive anlık olarak bu bilgiyi sizlerle paylaşacaktır. Pozisyon bilgisinin yanı sıra



Tive kullanıcılarına ürünleri hakkında detaylı bilgileri 7/24 sunmaktadır.

DÖRT ÖZELLİĞİYLE RAKİPLERİNDEN AYRILIYOR

Tive nasıl fark yaratıyor?

Tive'ı bu konuda diğer rakiplerinden ayıran dört husus var.

İlk olarak, bizim, hızlı, yenilikçi ve müşteriye göre uyarlanmış çözümlerimiz, dünyada ilk 5G lityum veya nikel içeren takip cihazlarını kullanıcıların hizmetine sunmuştur.

İkinci olarak, müşteri sistemleri ile entegrasyon ve analiz amaçlı data sağlayan Tive bulut çözümleri.

Üçüncü olarak, müşteriye görünürlük sağlayan müşteri odaklı hizmet ve ortaklık anlayışımız.

Son ve en önemli olarak, yaptığı işe kendini adamış ve müşteri odaklı çalışanlarımız sayesinde müşteriye yaşatılan yenilikçi deneyimler. Biliyoruz ki, yapılan işin başarısı için teknoloji kadar verilen servis de önemli. Hizmet ve müşteri memnuniyetini gönülden benimseyip görünürlük çözümlerimizi müşteri ihtiyaçlarını giderecek şekilde sunuyoruz. Adanmışlık bizim genlerimizde var, bu zor ve stresli zamanlarda müşterimizi kollamak bizim görevimiz.

Pandemi kargoda görünürlüğü nasıl etkiledi?

Tive, bu sene, görünürlüğün ön plana çıktığı dönemde güçlü bir büyüme yaşadı. Pandemi öncesinde büyüme zaten güçlü iken, Tive 2020 1.ve 2. çeyrekte benimsenme anlamında çok hızlı ilerleme kaydetti. Örnek verecek olursak, 2020'nin her çeyreğinde yaşanılan büyüme hızı, daha önceki yıllık büyüme rakamlarına karşılık geldi. Bu muhteşem büyüme öyküsü hem yerel pazar Amerika hem de Avrupa açısından aynı şekilde gelişti. Tedarik zincirindeki bozulma ve kaotik ortam görünürlüğün önemini arttırdı. İnsanlar bu zor zamanda kargolarının nerede olduğunu bilmek istiyorlar. Bunu sağlamak bizim işimiz!

KARGO SEVKİYATLARINDA DEVRİM YAŞANACAK

Kargoda görünürlüğün geleceği nasıl şekillenecek?

Kargo görünürlüğü pazarında olmak açısından ilginç bir dönem yaşıyoruz. Geleceğin nasıl olacağına dair bir öngörü yapmak gerekirse, sanıyorum ki, bugünden çok daha farklı olacak demek yanıltıcı olmaz.

Yukarıda bahsettiğimiz tedarik zincirinin dört unsuru olan, konum, durum, olay ve zamanı ele alır ve bunları yapay zeka ile analiz edersek, ileriye dönük daha sağlıklı tahmin ve eğilim analizleri yapabiliriz. Bu da daha akıllı, müşteri ihtiyaçlarına daha iyi cevap veren ve tahmin edilebilirlik sağlayan tedarik zincirlerinin gelişmesini sağlayacaktır. Bunun sonucunda da müşterilerin hizmet beklentileri devrime uğrayacaktır.

Fiziksel tedarik zinciri üzerinde oluşan bilgiyi Block Chain gibi bilgi içerikli ortamlara taşımak, kargonun dünya üzerinde sevkiyatını devrime uğratacak ve kargo daha hızlı ve emin bir şekilde hedefine sevk edilecektir. Tive bütün bunları gerçekleştirmek için ön saflarda yer almanın heyecanını duymakta ve son dönemde hızla Avrupa ve Asya pazarlarına açılmaktadır. Tive, sonuncusu 2019 Şubat ayı olmak üzere, iki kez Gartner'ın gerçek zamanlı görünürlük sağlayan platformlar listesine girmiştir.

ATC Grup Genel Müdürü ve UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ayşem Ulusoy

DİJİTAL DÖNÜŞÜME HAZIR MIYIZ?

Dünyada big data, nesnelerin interneti, Blockchain, e-ihracat, robotlaşma gibi konuların üzerinde durulduğu günümüzde lojistik sektörünün bunlardan ayrı hareket edemeyeceğini vurgulayan ATC Grup Genel Müdürü ve UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ayşem Ulusoy, "Dijitalleşmenin takipçisi değil, öncüsü olmamız gerekiyor. Bu, sürdürülebilir bir büyüme için de kilit bir unsur" dedi.

Lojistik sektöründe 25 yıllık bir tecrübeye sahip olan ATC Grup Genel Müdürü ve UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ayşem Ulusoy, lojistik sektöründe dijitalleşme, sektörde toplumsal eşitlik ve UTİKAD'da Karayolu Çalışma Grubu'nun yürüttüğü çalışmalara ilişkin önemli açıklamalarda bulundu.

"LOJİSTİK DİJİTALLEŞMEYE HIZLI ADAPTE OLDU"

Öncelikle dijitalleşme konusuna değinen Ulusoy, bugün tüm dünyada big data, nesnelerin interneti, blockchain, e-ihracat, robotlaşma gibi konuların üzerinde durulduğunu, tüm sektörlerle birlikte hareket eden, onların çıktılarını ve yansımalarını dünyanın dört bir yanına taşıyan lojistik sektörünün de bunlardan ayrı hareket etmesinin düşünülemeyeceğini söyledi. Lojistiğin dijitalleşme konusuna en hızlı adapte olan sektörlerin başında geldiğini ifade eden Ulusoy, bunun daha da ilerletilmesi için UTİKAD olarak önemli çalışmalar gerçekleştirdiklerini aktardı.

"Dijitalleşmenin takipçisi değil, öncüsü olmamız gerektiğini düşünüyorum" diyen Ulusoy, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu, sürdürülebilir bir büyüme için de kilit bir unsur. Ülkemizde bu dönüşümün lideri olabilecek, yol gösterici rolünü üstlenebilecek çok yetenekli gençler, insanlar var. Dünyada ticaret var olduğu sürece, lojistik olmaya devam edecek ama bugün nasıl dün gibi işlemiyorsa, yarın da şu anki gibi işlemeyecek. Fakslardan tek tuşlara geldik. Bunun yarını ışınlanma ise buna hazır olmalıyız. Hazır olmadığımız her süreç, ekonomik birer kayıp olarak ihracatımıza, büyümemize yansıyacaktır."

LOJİSTİKTE ERİL YAPI KIRILIYOR

Lojistik sektöründe toplumsal eşitlik konusuna da değinen Ayşem Ulusoy, eskiden bu yana erkek egemen bir sektör olarak tanımlanan lojistik sektörü için bu durumun 25 yılda tersine dönmeye başlamakla beraber, asıl sorunun sektörün eril olmasının değil, böyle yaftalanması olduğunu ifade etti. Sektörün erkekler için de yeterince zor olduğunu belirten Ulusoy, mücadeleci tarafı yüksek, pes etmeyen, çözümcü yaklaşan ve dinamik bir yapıya sahip olan herkesin bu sektörde eşit bir yerde olduğunu vurguladı. Ulusoy, şunları aktardı: "Ben, bu bahsedilen hakimiyetin geçen 25 sene içerisinde kademeli olarak eridiğine tanık oldum. Elbette, kadınlar için zor tarafları hâlâ var ama bu diğer sektörlerde de olduğu kadar ve hep aynı şekliyle var. Lojistiğin yarattığı özel bir 'erillik'ten bahsedilebileceğini sanmıyorum. Lojistiğin diğer sektörlerden ayrılmış tarafı, erkek unvanının verilmiş olması. Lojistik sadece

kadınlar için değil, erkekler için de çok zor bir sektör ki, bana soracak olursanız, kadınlar bu alanda daha avantajlı. Detaycılık, planlı hareket etme, hızlı karar alıp hayata geçirme, sonuç odaklı olma, takım çalışmasına yatkın olma gibi vazgeçilmez özelliklerimiz, tüm bunları zorunlu kılan sektör için kadını ön plana çıkarıyor. Ben, bu alanda ve hatta genel olarak kadınları daha becerikli buluyorum. Kendim için de sektörde bu kadar uzun süre var olabilmemin ve yükselişimdeki temel avantajın kadın olmamdan kaynaklı olduğunu söyleyebilirim. Kaldı ki, çoğu zaman eleştiri konusu olan kadının 'anaç' tarafının sorunu çözmede büyük bir etkisi var. Biz, bu tarafımızla problem yaratmayı ya da büyütmeyi değil, sorunu çözmeyi sağlıyoruz. Sektörde şu anda üst düzey ve orta düzey kademelerde yüzde 18 olan kadın yönetici sayısı hâlâ yeterli orana sahip değil; ancak bu sayının özellikle lojistik bölümlerinden mezun olan kadınlarla birlikte gittikçe arttığını düşüyorum. Önemli olan pes etmemek, direnmek."

UTİKAD ROL MODEL GÖREVİ ÜSTLENİYOR

UTİKAD'ın STK'lar içinde "işte eşit kadın" sertifikasını alan ilk kuruluş olduğuna da dikkat çeken Ayşem Ulusoy, "UTİKAD her şeyden önce, kişilerin birbirini dinlediği ve görüşlere saygının duyulduğu bir yer. Biz eşitliğe, buradan başlıyoruz. Temel amacımız sektörün gelişimini ve ilerleyişini desteklemek, yol göstermek olsa da her anlamda örnek olmaya gayret gösteriyoruz çünkü bir rol model olduğumuzun farkındayız. Yönetim kademesinde çok sayıda kadın bulunuyor. Burada örnek olmak istediğimiz temel mevzu, yönetim kademelerindeki kadın sayısını artırmak ve bu artışın beraberinde getirdiği artıları canlı olarak göstermek" dedi.

"SORUNLARA ÇÖZÜM BULMAK ALANIMIN BİR PARÇASI"

Başkanlığını yürüttüğü UTİKAD Karayolu Çalışma Grubu'nun faaliyetlerine de değinen Ayşem Ulusoy, bugüne kadar önemli çalışmalara imza attıklarını söyledi. Kapıkule Eylem Planı'nın bunlardan biri olduğuna dikkat çeken Ulusoy, "İşin uluslararası ticari boyutunun yanında bizim üzerine düştüğümüz insani tarafı da büyük bir önem taşıyor. Bir filo yöneticisi olarak ben daha ziyade şoförlerle irtibat halindeyim, burası işin mutfağı. Yaşadığı sıkıntılara çözüm bulmak benim alanımın bir parçası. Bu da doğal olarak işin insani boyutuna yönelmeme sebep oldu. Evet, buna anaç bir durum diyebilirsiniz ama ben daha çok verimlilik, kalite, zaman ve maliyet performansını etkin kullanma diyorum. Bu kriterler doğrultusunda durumu bakanlığımıza ilettik ve onlar da Kapıkule Eylem Planı'nı başlattı. Şu anda süreç devam ediyor. Şartlar halen kötü durumda ama her şeyin düzeleceğine ve çok iyi olacağına inanıyorum. Kapıkule Eylem Planı'nın dışında dijital dönüşüm de üzerinde ehemmiyetle durduğumuz konu oldu" diye konuştu.

TIR KUYRUKLARI DIŞ TİCARETLE UĞRAŞAN HERKESİ ETKİLİYOR

Sınır kapılarındaki TIR yoğunluğunu azaltmak için 15 Eylül'de Kapıkule'de uygulamaya konulan ancak altyapının yetersiz kalması sonucu sorunlara yol açan, bunun sonucunda da geçici olarak durdurulan Randevulu Sanal Sıra Sistemi'ne (RSS) ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Ayşem Ulusoy, "16 Ekim'de Yönetim Kurulu Başkanımız Emre Eldener ile birlikte Kapıkule, Hamzabeyli ve İpsala Gümrük Müdürlükleri'ni ziyaret ettik. Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle ile görüştük, Edirne Valisi Ekrem Canalp ve Trakya Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Yaşar Yaman Ocak ile makamlarında bir araya geldik. Bu görüşmelerde de aktardığımız gibi, Kapıkule'de dört güne varan beklemeler yalnızca lojistik sektörünü değil tüm ihracatçıları, daha doğrusu dış ticaretle uğraşan herkesi olumsuz etkiliyor. 2023 için belirlediğimiz ihracat hedefine ulaşabilmemiz için herkesin elini taşın altına koyması gerekiyor. Sorunun çözümüne yönelik Bulgaristan tarafıyla da görüşmeler yapılmalı" dedi.

MULTİDİSİPLİNER BİR YAPI İÇİN LOJİSTİK EN DOĞRU PLATFORM

Lojistik sektöründe kalifiye elaman ihtiyacının nasıl karşılanması gerektiğine ilişkin de değerlendirmelerde bulunan Ayşem Ulusoy, bu ihtiyacın karşılanmasının sadece lojistik eğitimi alan kişilerle sınırlandırılmasını doğru bulmuyor. "Elbette, lojistik alanında hizmet veren okullardan mezun kalifiye elemanlara ihtiyaç var ama bunu neden sadece 'lojistik eğitimi' olarak sınırlıyoruz" diyen Ulusoy, şunları aktardı: "Ben lojistik eğitimi almadım, UTİKAD Başkanı da makine mühendisliği mezunu. Neden bu sektöre elektronik, yazılım, makine mühendisi, ekonomi fakültesi mezunu insanlar gelmesin ki? Burada dikkat etmemiz gereken konu, sektörü doğru anlatmak, öğretmek. Dediğim gibi, lojistik, içinde ticaretin olduğu tüm sektörlere hitap ediyor. Hatta diğer sektörler için de bu yapılabilir, bir örnek teşkil edilecekse lojistik en doğru platform diye düşünüyorum."

LOJİSTİKTE 25 YILLIK TECRÜBE...

Bilkent Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı Bölümü mezunu olan Ayşem Ulusoy, lojistik sektörüne girişin kendisi için beklenmeyen bir plan olduğunu söyledi. Lojistik sektörü ile üniversitenin kariyer yönlendirme etkinliklerinden birinde tanıştığını aktaran Ulusoy, "O etkinliğe konuşmacı olarak gelen isimlerden birinin firmasında sektöre 'merhaba' dedim. Bölümde okurken akademisyenlik kariyeri düşünüyordum ama asıl istediğim farklı operasyonel süreçleri olan, zaman yönetimi yaptıran, sonuç odaklı bir meslekti. 1995 senesinde, okulu bitirdikten bir hafta sonra lojistik dünyasının içine girdim ve üzerinden 25 sene geçti. Bu çeyrek asırda, sektörün çok farklı evrelerine, gelişim süreçlerine tanık oldum. Fakslardan, telesekreterlerden dijital dönüşümün yaşandığı bir çağa geldik. Lojistik; aktif, dinamik, her daim aksiyonlarla dolu bir alan. Onunla beraber sürekli yenilenmeniz, gelişmeniz ve hedefçi olmanız gerekiyor. Tüm bu kararlı yapısı, beni kendi içinde tutmayı başardı ve iyi ki de kalmışım diyorum" dedi.

Galata Taşımacılık 360 derece hizmetlerini İNTERMODAL İLE GÜÇLENDİRDİ

Kara, hava, denizyolu taşımacılığı ve katma değerli hizmetlerine 45'lik konteyner ile başlattığı intermodal taşımacılığı da ekleyerek hizmet portföyünü genişleten Galata Taşımacılık, ilk yurt dışı yatırımını gerçekleştirdiği Afrika'da açılımlarını sürdürecek. Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, "Bizim için öncelikli olan şey 360 derece hizmet veren güvenilir çözüm ortağı profilimizi müşterilerimiz ve iş ortaklarımız nazarında muhafaza etmek" dedi.

Galata Taşımacılık geride bıraktığı 23 yılda nereden nereye geldi?

1997 senesinde 8 kişi olarak çıktığımız yolculuğumuza bugün; İstanbul merkez ofisin dışında Çatalca ve Bursa Lojistik Merkezleri, İstanbul Havalimanı ofisi, Bursa, İzmir, Ankara, Mersin şubeleri, Tunus'taki ortaklığımız ve 200'ün üzerinde çalışanımız ile devam ediyoruz.

Kara, hava, denizyolu taşımacılığının yanı sıra yıllar içerisinde geliştirdiğimiz katma değerli lojistik hizmetler ve 2019 yılı sonunda aldığımız 45" intermodal konteynerlerimiz ile bu taşıma modunu da portföyümüze ekleyerek müşterilerimize 360 derece hizmet sunan bir yapıyla faaliyetlerimizi sürdüyoruz.

Hizmetlerinizi yoğunlaştırdığınız sektörler ve bölgeler hangileri?

Hava ve denizyolunda tüm dünyaya yayılmış acente ağımızla kapsamlı bir hizmet veriyoruz. Karayolunda ise 2'si Afrika ülkesi olmak üzere, toplamda 16 ülkeye haftalık ve düzenli parsiyel taşımacılık hizmeti sunan bir şirket yapısındayız. 23 sene boyunca üzerinde yatırım yaptığımız ve ihtisaslaştığımız konu parsiyel taşımacılık oldu. Diğer bir önemli özelliğimiz, farklı sektörlere hitap edecek bir altyapı oluşturmamız oldu. Netekim bugün Galata Taşımacılık, tekstilden hazır giyime, kimyadan ilaca ve daha birçok farklı sektöre hizmet sunarken, talebi ve ihtiyacı doğru analiz ederek cevap verecek profesyonel bir ekip ile yolumuza devam etmekteyiz.

Vittorio Zagaia

2019 ATILIM YILI OLDU

Bu süreçte hangi alanlara yoğunlaştınız? Bu yılı nasıl bir büyümeyle kapatmayı hedefliyorsunuz?

2019 ciddi atılımlar içerisinde olduğumuz bir sene oldu. Mersin ve Ankara temsilciliklerinin yanı sıra Bursa'daki yeni lojistik merkezimiz, Aralık ayı itibariyle teslim aldığımız ilk 45" intermodal konteynerimiz devreye girdi.

2020 yılında, yaşadığımız pandemi döneminde, geçmiş yıllarda başlattığımız teknolojik dönüşüm sayesinde öncelikle çalışanlarımızın sağlığını gözeterek geçtiğimiz evden çalışma sisteminde operasyonlarımızı eksiksiz bir şekilde devam ettirmek en çok yoğunlaştığımız alan oldu. Bunun yanı sıra geçen sene temellerini attığımız yatırımları da sürdürülebilir bir şekilde yönetmek diğer önem verdiğimiz bir alan olmaya devam ediyor.

Her sene koyduğumuz gerçekçi hedefler, 2020 yılı için de geçerli oldu ve bu sayede pandemi sürecine rağmen, hedeflerimize paralel bir şekilde yolumuza devam ettiğimizi söyleyebilirim. Öte yandan istihdam konusunda da Galata Taşımacılık olarak 2020 yılında ve bu dönemde dahi ekip arkadaşlarımızın sayısını arttırarak büyümeye devam ediyoruz.

Galata Taşımacılık olarak pandemi sürecinde nasıl bir yol izlediniz? Ne tür adımlar attınız?

Birkaç sene önce başlattığımız teknolojik dönüşüm bu dönemde operasyonlarımızı sürdürülebilir bir şekilde devam ettirmemiz noktasında bizim en büyük avantajımız oldu. Çünkü Mart ayı itibariyle tüm ofislerimizi evden çalışma modeline çevirdik. Fiziki olarak 7/24 sahada olmaya devam eden birimlerimiz için ise depolarımızdan başlayan çok ciddi güvenlik ve sağlık protokollerini devreye alarak süreçleri yönettik, yönetmeye de devam ediyoruz.

Hizmet verdiğimiz sektör çeşitliliği ve fazlalığı, operasyonel süreçlerin sürdürülebilirliği açısından bize çok fayda sağladı. Neticede her sektör herhangi bir kriz ortamında aynı oranda etkilenmiyor. Öte yandan "Her Zamankinden Daha Yakınız" sloganı ile çalışanlarımızın yanında daha fazla durmaya gayret gösterdik. 2011 yılında devreye aldığımız Galata Akademi eğitimlerini online sürdürürken beraberinde psikologlar, koçlar ve farklı kurumlar ile eğitim çeşitliliğimizi artırarak bu dönemde de iletişimimizi tüm çalışanlarımız ile en üst seviyede tutmaya gayret gösterdik.

AFRİKA AÇILIMI DEVAM EDECEK

Kısa ve uzun vadeli büyüme stratejiniz ve yatırım hedeflerinizi aktarır mısınız?

Bahsetmiş olduğum gibi, son 1 yılda gerçekleştirdiğimiz yatırımlarımızın sürdürülebilir bir şekilde yönetimi önceliğimiz. Bunun yanı sıra Tunus'taki acentemizin %50'sini satın alarak yaptığımız ilk yurtdışı açılımımızı yine Afrika'da olacak şekilde devam ettirerek bu kıtadaki yapılanmamızı devam ettirmeyi hedefliyoruz.

Vadesi olmayan ve bizim için her daim öncelik olacak bir gerçek var; bu da, 360 derece hizmet veren güvenilir çözüm ortağı profilimizi müşterilerimiz ve iş ortaklarımız nazarında muhafaza etmek. Bu zaten beraberinde sürekli yatırım ve gelişmeyi gerekli kılıyor.

Yeni dönemde uluslararası taşımacılık ve lojistikte neler öne çıkacak?

Yeni dönemde teknoloji her zamankinden daha etkin olacak. Uzun vadede planlanan tüm teknolojik değişimler hayatımıza çok ama çok daha hızlı girecek. Hazır olmayan firmaların buna ciddi yatırım yapması gerektiğine inanıyorum.

Öte yandan her zamankinden fazla "doğru"ların bir araya gelmesi kaçınılmaz, yani doğru ürün, doğru tedarikçi, doğru müşteri, doğru çözüm gibi.

Sektörel ihtisaslaşma da bir o kadar önemli olacak, çünkü ne olursa olsun daralan bir pazar var ve müşterilerin fiyat rekabetinden çok daha fazlasına ihtiyacı olacağı inancındayım. Bu döneme "güven" damgasını vuracak ve önemli etkenlerden biri olacak.

SÜRDÜRÜLEBİLİRLİĞE KONSANTRE OLACAK

Galata Taşımacılık, yeni döneme ve normale nasıl hazırlanıyor?

Çalışanlarımızın yetkinliklerinin artırılması noktasında çalışmalar yapıyoruz. Maliyet optimizasyonları ve operasyonel süreçlerin daha efektif olması için de teknoloji yatırımlarımıza devam ediyoruz. Takip ediyoruz, bilgileniyoruz ve uyarlama yapıyoruz. "Normal" kelimesine ben çok takılmıyorum açıkçası. Çünkü herkesin normali farklı; neye göre ve kime göre normal? Her şirket bu dönemde birçok ders çıkardı kendince ve buna endeksli bir yapılanmaya gidecektir. Adaptasyon süreçleri her sektör için farklı olacaktır. Biz adapte olmaya değil, operasyonel süreçlerin sürdürülebilir olmasına konsantre oluyoruz.

"BAŞARIMIZIN ARKASINDA ÇALIŞANLARIMIZ VAR"

Galata Taşımacılık'ın başarısının temelinde çalışanlarının olduğunu ifade eden Vittorio Zagaia, "Galata Taşımacılık'ın her zaman en değerli varlığı çalışanları olmuştur. Başarımızın çalışanlarımızın mutluluğu ve refahından geçtiği konusundan hiç şaşmadık. Bu gerçek 2020 yılında bağımsız bir araştırma enstitüsü olan Great Place to Work'ün yaptığı araştırma neticesinde Türkiye'de çalışılabilecek en iyi şirketler listesine ismimizi yazdırma ile de taçlandırıldı. Bunun yanı sıra, çok sesliliğe verdiğimiz önem ve hedefleri kolektif bir şekilde aldığımız kararlar ile devreye almamız, herkesin şirketin her bir parçasını sahiplenmesi sanırım 23 yıllık tarihimizde sürdürülebilir başarımızın temelini oluşturuyor. Kısacası iyi ve doğru bir ekip, doğru kararları ve hedeflerin aşılmasını beraberinde getiriyor" dedi.

Dr. Kayıhan Özdemir Turan

'ın mottosu

butik ve sürdürülebilir ÇÖZÜMLER

Sektörde 11. yılını geride bırakan KeyLine, lojistiği oluşturan sekiz öğeyi kapsayan hizmet ağıyla, müşterilerinin beklentilerini karşılayan butik ve sürdürülebilir lojistik hizmetler üretiyor. Dr. Kayıhan Özdemir Turan, KeyLine'in müşterileriyle sürdürülebilir ilişkiler kurduğunu ve gücünü de yüksek müşteri memnuniyetinden aldığını söylüyor.

Lojistik, günümüzde sekiz öğeden oluşan ve sürekli devinim halinde olan bir süreç. Sipariş yönetimi, depolama, katma değerli hizmetler (paketleme, etiketleme vb), stok yönetimi, destekleyici hizmetler (muayene, ekspertiz, gözetim, lashing, fumigasyon vb), sigorta, gümrükleme ve taşımacılık öğelerinden oluşan lojistik hizmetlerin koordinasyonunu başarı ile yöneten KeyLine, bu süreçlerin tüm aşamalarında müşterilerinin beklentileri doğrultusunda lojistik hizmetler sunuyor. Müşterileriyle sürdürülebilir ilişkiler kurduklarının altını çizen KeyLine Kurucu Ortağı Dr. Kayıhan Özdemir Turan, "KeyLine, gücünü yüksek müşteri memnuniyetinden alıyor" diyor. Alternatif çözüm önerileri ile fark yaratan KeyLine için son dönemde öne çıkan hizmetler, demiryolu bağlantılı intermodal taşımacılık alanında yoğunlaşıyor. KeyLine, özellikle Kuşak ve Yol Girişimi'nde (Belt and Road Initiative – BRI) aktif rol alarak bu alanda iş hacmini arttırmayı sürdürüyor. BRI'ın Kuzey Koridoru'nda ilk taşımayı 2019 yılında gerçekleştirdiklerini belirten Dr. Kayıhan Ö. Turan, Çin-Avrupa hattında havayoluna alternatif sundukları hızlı, güvenilir ve sürdürülebilir demiryolu çözümüyle müşterilerinin lojistik maliyetlerinde büyük iyileştirme sağladıklarını aktarıyor. BRI'ın Orta Koridoru'nu da etkin kullanma hedefleri bulunduğunu vurgulayan Turan, bu kapsamda Xi'an – Köseköy arasında Nisan 2020'de başlayan yeni hat üzerinden ilk taşımalarını 2021 yılında gerçekleştirmek üzere çalışma yürüttüklerini söylüyor.

MOTİVASYONUNU FARK YARATAN ÇÖZÜMLERDEN ALIYOR

KeyLine hizmetleriyle nasıl fark yaratıyor?

Ülkemizde hizmet veren global lojistik şirketlerinin dışında lojistiğin sekiz temel öğesi ve bu öğelerden en önemlisi olan taşımacılığın dört modu için hizmet üreten yerli firma sayısı az. KeyLine olarak burada kendimizi çok doğru konumlandırdık. Tüm lojistik hizmetler için sürdürülebilir ve başarılı butik hizmetler üreterek müşterilerimiz ile uzun soluklu bir birliktelik oluşturduk. Müşterilerimizin ihtiyaçlarını doğru belirleyerek, onlara alternatifleri ile birlikte sunduğumuz çözüm önerilerimiz fark yaratıyor. Gerektiğinde 1 haftada 3 uçak kiralayarak Uzak Doğu'dan ülkemize ithalat ürünlerinin

sevkiyatını veya bir ay içerisinde 3 uçak kiralayarak ülkemizden Avrupa ülkelerine ihraç ürünlerinin sevkiyatını yapabilmek bizi motive ediyor.

Lowbed araçlarla gabari dışı bir yatırım makinasını Avrupa'dan getirmek veya paketlemesini de yaparak flat rack konteynerler ile Çin'den bir ithalat yükünü getirmek, hepsi bizim hizmetlerimiz kapsamında. Avrupa'da barkod etiketli paletlerin SAP tabanlı takip sistemleri ile depolama ve dağıtım hizmetini vermek veya dökme ürünlerin konteynerde taşınmasına imkan verecek şekilde konteyner astarlarının tedariği, konteyner içine serilmesi ve varış noktasında özel araçlarla silolara basılması süreçlerini başarı ile yönetmek KeyLine'in tecrübesinin ve kuvvetli hizmet ağının bir sonucu.

Ağustos 2019'da 10'uncu yılımızı kutladık. 20'nci yıla emin adımlarla ilerliyor, müşterilerimizin çözüm ortağı olmaya devam ediyoruz.

ÇİN-AVRUPA HATTINDA HAVAYOLUNA ALTERNATİF YARATTI

Kuzey Koridoru üzerinde sunduğunuz demiryolu bağlantılı intermodal taşımacılık hizmetlerinizden söz eder misiniz?

Çin-Avrupa hattında hizmet üretiyoruz. Çin'in Shenzen, Tianjin ve Sanghay bölgelerinden topladığımız ürünleri Zhengzhou demiryolu terminaline getiriyor, burada konteyner içine yüklemeyi ve emniyete alma (lashing) ve gümrükleme işlemlerini tamamlayarak konteyneri vagona yükleyip Avrupa'ya sevk ediyoruz. Kazakistan sınırında ve Rusya geçişi sonrası Polonya sınırında konteynerlerimiz vagon değişimi ile Avrupa'ya ulaşıyor. Polonya sınırında T1 düzenlenerek nihai adrese kadar taşıma yapabiliyoruz. Ağırlıklı olarak kullandığımız varış terminali Liege ve Genk/Belçika. Burada ithalat gümrük işlemlerini tamamladıktan sonra konteyner içindeki yükü boşaltarak depolama ve/veya dahili taşıma ile Fransa, Çek Cumhuriyeti ve Polonya gibi ülkelerdeki nihai teslim noktasına ulaştırabiliyoruz. Kapıdan kapıya performansımız yaklaşık 22-25 gün. Zhengzhou/Liege demiryolu taşıma süresi 16-18 gün gibi oldukça başarılı bir süre. Müşterilerimizin talebi doğrultusunda demiryolu güzergahı boyunca konteyner içine koyduğumuz GPS cihazları ile günlük takip yapabiliyor ve müşterilerimize konteynerin nerede olduğunu rapor edebiliyoruz. Havayolu ile sevkiyat planlayan müşterilerimize alternatif olarak sunduğumuz bu hat üzerinde ürettiğimiz hızlı, güvenilir ve sürdürülebilir hizmetle lojistik maliyetlerinde büyük iyileştirmeler yaptığımızı ifade edebilirim.

İLK TAŞIMAYI 2021'DE YAPACAK

Orta Koridor'da yapılan taşımalarda nasıl rol almayı planlıyorsunuz?

Bugün için Çin - Türkiye arasında kesintisiz ve düzenli taşımacılık henüz emekleme döneminde. Nisan ayında başlayan ilk seferler henüz performans ve güvenirlik konusunda kullanıcılarını tatmin etmiyor. Ama başlamak başarmanın yarısıdır. Yakın zamanda bu hattında etkin kullanılacağını ümit ediyorum. KeyLine olarak bu hatta ilk konteyner taşımamızı da 2021 yılında yapmayı hedefliyoruz.

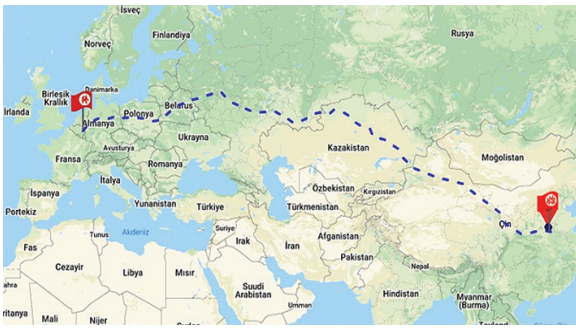
Türkiye Kuşak Yol Girişimi'nde nerede?

Türkiye bu projede Orta Koridor'un etkin kullanılabilmesi için Bakü-Tiflis-Kars hattı ile çok önemli adım attı. BTK hattı şu an için Kars - Mersin bağlantısı ile Orta Asya ülkeleri çıkışlı/varışlı noktalar için intermodal konteyner taşıması yapılarak ithalat ve ihracat yüklerinin taşımasında etkin kullanılıyor. Bu hat üzerinde multimodal taşıma sistemi ile Gürcistan'a taşımalar yapılmakta. Bu alternatif çözüm, konteyner ile taşımaya uygun olmayan yüklerin de bu hat üzerinde taşınabilmesi anlamına geliyor. Kasım 2019'da BTK hattı bağlantısı ile Marmaray geçişini yapan ilk Çin - Avrupa trenini ülkemiz için çok önemsiyorum. Türkiye için önemli olan Marmaray demiryolu geçişi Kuzey Koridoru ile Avrupa'ya ulaşım sürelerini kısaltacaktır. Bunun yanı sıra önümüzdeki 5 yıllık dönemde Mersin üzerinden Ro-Ro bağlantısı sağlanan İtalya, Fransa, İspanya ayrıca denizyolu konteyner bağlantılı Kuzey Afrika ülkeleri Türkiye için hedef ülkeler olmalıdır.

"ÇEMBERİN DIŞINDA KALMAMALIYIZ"

Ticari kaygılarla ülkemizin bu proje içinde yer alıp almaması konusunda bir tartışma var. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

Korkunun ecele faydası yok. Dünyadaki gelişmelerden uzak duramayız.



Seyreden ve izleyen değil, kurgulayan ve işleten olmalıyız. "Ya dışındasındır çemberin ya da içinde." Çin, siz bu çemberin içinde olsanız da olmasanız da Yunanistan'da yaptığı Pire Limanı yatırımı ile ve son dönemde Selanik Limanı'nda yaptığı benzer yatırımla Avrupa Birliği ülkelerine çok kısa sürelerde varma planlarını hayata geçirirken, elimizdeki bu önemli transit geçiş fırsatını ticari kaygılarla yok sayıp çemberin dışında kalmamalıyız. Aksine ülkemizin bu özelliğinden maksimum faydayı sağlayacak politika ve stratejiler geliştirmeliyiz.

Koronavirüs lojistik sektörünü nasıl etkiledi?

Koranavirüs salgını çoğu sektörü olumsuz yönde etkiledi. Bu dönemde sağlık sektörü en başta olmak üzere, ikinci sırada lojistik sektörünün önemi daha net anlaşıldı. Bir yandan günlük hayatımızı idame edecek ürünleri ilgili noktalarda eksiksiz hazır bulunduranlar diğer yandan evlerimize kapandığımız ve şüpheyle geçirdiğimiz günlerde temel ihtiyaçlarımızı karşılayanlar lojistik sektörünün çalışanları oldu. Bu dönemde yurt içi ve yurt dışı ekonomimizin kesintiye uğramaması, özellikle ihracat ve ithalat mal hareketlerinin kesintisiz devam edebilmesi yine lojistik sektörünün başarısı ile mümkün oldu.

"GÜÇLÜ STK'LAR BAŞARILI TOPLUM DEMEK"

Bu dönemde STK'lar nasıl rol oynadı?

Koranavirüs salgını süresince lojistik sektöründe faaliyet gösteren STK'lar başarılı hizmetleri ile bu dönemin en az hasar ve kesinti ile atlatılmasında etkili oldu. Başarılı toplumlarda en büyük göstergelerden biri de güçlü STK'ların varlığıdır. Lojistik sektöründe hizmet üreten firmalarımızın bu paralelde STK'lara üye olması, birikim ve tecrübeleri ile katkıda bulunması çok önemlidir. Güçlü ve etkin bir STK yapısı, başarılı ve mutlu bir toplumun temel taşlarından biridir.

MEDLOG LOJİSTİK 5 MİLYON TON YÜKÜ raylara indirecek

Medlog Lojistik, demiryolu taşımacılığında çıtayı yükseltmeye devam ediyor. 2019 yılında yaklaşık 2 milyon ton konteyner yükünü demiryolu ile taşıyan şirket, yeni yatırımlarla 5 milyon ton taşımaya ulaşmayı hedefliyor.

Global bir lojistik hizmet sağlayıcısı olan Medlog Lojistik, 70 ülkede 8 binden fazla çalışanıyla iç taşıma ve lojistik hizmetleri sunuyor. Şirket, dünyada belli lokasyonlarda 79 lokomotif ve 4 binin üzerinde farklı tipteki vagonlarıyla limanlar ve demiryolu istasyonları arasında ithalat-ihracat konteyner taşıması gerçekleştirerek, limandan kapıya ve kapıdan limana kombine taşımacılık hizmeti sağlıyor.

14 LİMAN VE 28 İSTASYONDA HİZMETTE

2011 yılında kurulan Medlog Lojistik'in, karayolu yatırımlarının ardından demiryolu yatırımları da hız kesmeden devam ediyor. Yurt içinde 115 adet SGSS60, 140 adet LAAGS tipi olmak üzere, toplamda 255 özmal vagonun yanı sıra TCDD Taşımacılık A.Ş.'den kiraladığı vagonları kullanarak ekonomik, hızlı, güvenli ve çevreci çözümler sunan Medlog Lojistik, konvansiyonel, konteyner, dökme, madenmermer ve proje yüklemelerini demiryolu taşıması ile organize ediyor.

Çağlar Ali Uzun

Demiryolu ile taşıma yapılabilen 14 liman ve 28 istasyonda hizmet veren Medlog Lojistik, demiryolu taşımacılığında tonaj esnekliği ve düzenli tren seferleri sayesinde yükleri zamandan ve maliyetten tasarruf sağlayarak taşırken, aynı zamanda karbon ayak izini düşürerek çevreci yaklaşımını da koruyor.

MARMARAY'DAN İLK YURT İÇİ YÜK TRENİNİ GEÇİRDİ

Medlog Lojistik, Marmaray'dan ilk yurt içi yük trenini geçiren ve Trakya'dan Orta Asya'ya demiryolu ile ilk ihracatı yapan şirket olma unvanlarını da elinde bulunduruyor.

Medlog Türkiye Demiryolları Müdürü Çağlar Ali Uzun, Marmaray ile ilgili şu değerlendirmeleri yaptı: "8 Mayıs tarihinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'nun katılımıyla, Gaziantep'ten Çorlu'ya plastik ham madde taşıyan ilk yurt içi yük treni, Medlog Lojistik organizasyonu ile Türkiye'nin en önemli ulaşım projelerinin başında gelen Marmaray'dan geçti. İlk yurt içi yük treninin Çorlu'ya gelmesiyle yük trenleri için Doğu-Batı arasında kesintisiz bir yol da açılmış oldu. Trakya'dan Orta Asya'ya demiryolu ile ilk ihracat da yine Medlog Lojistik organizasyonuyla gerçekleştirildi. Bakü-Tiflis-Kars hattı kullanılarak Orta Asya ve Uzak Doğu ülkelerine, hem konteyner hem konvansiyonel taşıma yaparak firmalarımızın lojistik ihtiyaçlarına çözümler yaratıyoruz. Marmaray geçişi sayesinde Anadolu ile Avrupa'yı demiryoluyla birbirine bağlamanın yanı sıra Kapıkule ve Uzunköprü demiryolu bağlantı hatları ile de Avrupa ülkelerine hizmet veriyoruz."

‘TEK KUŞAK, TEK YOL’DA AKTİF ROL ÜSTLENİYOR

İthalat – İhracat yüklerini TCDD ve TCDD Taşımacılık A.Ş. işbirliği ile Türkiye’nin dört bir noktasından limanlara demiryolu ile taşıyarak hem çevreyi koruduklarını hem de ekonomik avantaj sağladıklarını belirten Uzun, “Tek Kuşak, Tek Yol” ile Çin’den Londra’ya kadar yapılacak demiryolu taşımalarının da planlamasında aktif rol üstendiklerini söyledi.

ÖMERLİ VE TEKİRDAĞ’DA İSTASYON KURUYOR

2019 yılında yaklaşık 2 milyon ton konteyner yükünü demiryolu ile taşıyarak intermodal taşıma modlarını en çok kullanan firma olan Medlog Lojistik, 2020 yılı sonrasında yaklaşık 5 milyon ton konteyner yükünü demiryolu ile taşımayı hedefliyor.

Medlog Lojistik’in demiryolu ajandasında ise önemli başlıklar bulunuyor. Çağlar Ali Uzun, hedeflere ilişkin şu açıklamaları yaptı: “Medlog Lojistik; Türkiye’nin en önemli demiryolu projelerinden ikisi olan Ömerli ve Tekirdağ yükleme boşaltma istasyonlarını kuruyor. Ömerli ve Tekirdağ istasyonları sayesinde hayatın her alanında ihtiyaç olan yüklerin ithalat ve ihracatı İstanbul şehir trafiğine girmeden, zamandan ve maliyetten tasarruf edilerek çevreci yöntemlerle gerçekleştirilecek.”

KOMBİNE TAŞIMACILIK İÇİN ÇALIŞACAK

Yeni dönemde demiryolunun kombine taşımacılığının gelişmesine hatta evrilmesine en büyük katkıyı sağlayacak taşıma modu olduğunu vurgulayan Çağlar Ali Uzun, “Dünyada artık temiz, çevreci, düşük maliyetli, hızlı vb. taşıma sistemi kullanılıyor. Bunun en temel taşıma ayağı da demiryolu taşımacılığı. Medlog Lojistik kurduğu ve kuracağı istasyonlar ile yatırımlarını daima ileriye taşıyarak kombine taşımanın gelişmesine katkı sağlamayı hedefliyor” dedi.

> “Medlog Lojistik; Türkiye’nin en önemli demiryolu projelerinden ikisi olan Ömerli ve Tekirdağ yükleme boşaltma istasyonlarını kuruyor. Ömerli ve Tekirdağ istasyonları sayesinde hayatın her alanında ihtiyaç olan yüklerin ithalat ve ihracatının İstanbul şehir trafiğine girilmeden, zamandan ve maliyetten tasarruf edilerek çevreci yöntemlerle gerçekleştirilmesi hedefleniyor.”

KRİZ DÖNEMİNDE SORUNSUZ SÜREÇ YÖNETİMİ

Covid-19 sürecinin lojistik sektörüne yansımalarını da değerlendiren Çağlar Ali Uzun şunları vurguladı: “Covid-19 sürecinde taşıma faaliyetlerinin yönü karayolu ve havayolundan demiryoluna çevrildi. İnsan faktörünün ve temasının en az olduğu demiryolu taşımacılığında süreçler ve operasyonlar doğru kapasite yönetimi ile organize edildi. Yolcu tren seferlerinin yapılamaması sebebiyle yük trenlerinin kabiliyetleri arttı. Medlog Lojistik, bu dönemde, bünyesinde bulundurduğu özmal vagonları, elleçleme ekipmanları ve yüklemeboşaltma terminalleri sayesinde sorunsuz süreç yönetimi gerçekleştirdi.”

TEKİRDAĞ-FİLİBE HATTI BÜYÜK AVANTAJ SAĞLAYACAK

Denizyolu ile gelecek yüklerin Avrupa içlerine demiryolu ile hızlı ulaştırılmasının büyük önem taşıdığını dile getiren Çağlar Ali Uzun, bu operasyonda Tekirdağ-Filibe hattının önemine dikkat çekerek, şunları aktardı: “Bunu İtalya-Trieste, Yunanistan-Pire ve Selanik limanlarında görüyoruz. Biz de Türkiye olarak bu hizmeti Tekirdağ üzerinden gerçekleştirebiliriz. Tekirdağ’dan Avrupa’ya kurulacak etkin bir demiryolu hattı sayesinde ülkemiz daha rekabetçi konuma gelebilir; Bulgaristan, Romanya ve Orta Avrupa’yı demiryolu ağımıza ekleyebiliriz. Bu noktada Tekirdağ-Filibe hattı büyük önem arz ediyor. Hattın hayata geçirilmesini sabırsızlıkla bekliyoruz”

5. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ'nde

YENİ NORMALİN YOL HARİTASI ÇİZİLDİ

5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, "Ekonomi ve Lojistikte Dönüşüm: COVID 19 SONRASI YENİ DÖNEMİN PARAMETRELERİ" başlığıyla 30 Eylül'de İstanbul Hilton Bomonti Otel'de gerçekleştirildi. 26 yıldır aylık olarak yayınlanmakta olan UTA Lojistik Dergisi tarafından, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, sektörel birlik ve derneklerin katılımıyla gerçekleştirilen Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, beşinci yılında pandemi etkisine rağmen yoğun bir ilgiyle izlendi. Kara, Hava, Deniz, Demiryolu modlarının yanı sıra Tehlikeli ve Kimyevi Maddeler Lojistiği, E-Ticaret Lojistiği, Tekstil Lojistiği, Soğuk Zincir Lojistiği, Proje & Ağır Yük ve Enerji Lojistiği ile birlikte toplamda 12 ayrı oturumun gerçekleştirildiği zirvede, 42 konuşmacı ve 200'ü aşkın katılımcı yer aldı.

TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Kamuran Yazıcı, Sivil Havacılık Genel Müdürü Bahri Kesici, Cumhurbaşkanlığı SBB Ulaştırma ve Lojistik Dairesi Başkanı Volkan Recai Çetin, İstanbul Gümrük Ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Yalçın Özden, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Lojistik ve Kombine Taşımacılık Daire Başkanı Dr. Murat Korçak ve Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Tehlikeli Mal Taşımaları Daire Başkanı Bülent Eyyüpoğlu yaptıkları konuşmalarda, pandemi döneminde alınan önlemler, taşımacılığa yönelik yapılan yatırımlar ve düzenlemeler hakkında bilgi verdi.

Taşımacılık ve lojistik sektörünü temsilen UTİKAD Başkanı Emre Eldener, İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı Salih Zeki Çakır, DTD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erkan Koçyiğit, Ağır Yük Kaldırma ve Taşıyıcıları Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Altunkum, AND Başkanı Selçuk Görmezoğlu, UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, Airports Cargo Committee Türkiye Başkanı Serkan Demirkan, TEDAR Başkanı Tuğrul Günal, DIŞYÖNDER Başkanı Dr. Hakan Çınar pandemi döneminde sektörün karşılaştığı sorunlar ve yeni döneme ilişkin beklentilere yönelik görüşlerini paylaştı.

LOJİSTİKÇİLER YENİ DÖNEMİ ANLATTI

Sektörün geleceğine projeksiyon tutan oturumlarda; Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen, THY Kargo İş Geliştirme ve Organizasyon Başkanı Adnan Karaismailoğlu, CEVA Lojistik Satış ve İş Geliştirme Başkanı Murat Karadağ, C.H. Robinson Türkiye Genel Müdürü Gökalp Ertuğrul, Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, Konsped Genel Müdürü Mete Tırman, Reibel Taşımacılık Genel Müdürü Arif Badur lojistik şirketlerinin geleceğe nasıl hazırlandığını anlattı.

LİDER MARKALAR LOJİSTİK SEKTÖRÜYLE BULUŞTU

Sektörler ve lojistik oturumları da UND Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener, LODER Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ekin Tırman, DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi ve CLK Ticaret Müdürü Fatih Kemal Barış, Lojistik Danışmanı Seyhan Gülhan gibi isimlerin moderatörlüğünde düzenlendi. Tüpraş, Shell, Koton, Mavi, Colin's, Boyner, Siemens, McDonald's, Enercon, Hepsiburada, Modanisa, Arkem, TPI Composites gibi sektörlerinin lider markalarının tedarik zinciri ve lojistik yöneticileri lojistik sektöründen beklentilerini ortaya koydu.

UTA Lojistik Dergisi Genel Yayın Yönetmeni Cem Kaçmaz açılışta yaptığı konuşmada, pandemi sürecine rağmen yapılan zirvenin önemine dikkat çekti. Pandeminin lojistiğin ve tedarik zincirinin önemini tüm dünyaya birkez daha gösterdiğini vurgulayan Kaçmaz, "Zirvede, pandemi döneminde nasıl bir değişimin ortaya çıktığı, bunun etkilerinin neler olduğu, taşıma modları ve sektörel anlamdaki etkileri konuşulacak ve tartışılacak. Düzenlenen 12 oturumda, 42 konuşmacı çok değerli bilgilerini bizlerle paylaşacaklar. Bu zorlu süreçte özveri göstererek buraya gelen herkese çok teşekkür ediyor, başarılı bir zirve diliyorum" dedi.

PANDEMİ DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞINA YÖNELTTİ

Kamuran Yazıcı - *TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü*

Zirvenin açılışında konuşan TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü Kamuran Yazıcı, pandemi sürecinde demiryolu taşımacılığının ticaretin devamlılığının sağlanmasında çok önemli görev üstlendiğine dikkat çekerek, bu süreçte özellikle uluslararası demiryolu taşımalarının arttığını belirtti. Günlük gerçekleştirilen 170 seferle ortalama 80 bin ton yükün taşındığını kaydeden Yazıcı, Türkiye'yi lojistik üs yapma hedefinde, özel sektör demiryolu tren işletmecilerine destek olmaya devam ettiklerini söyledi. Kamuran Yazıcı, Çin'in girişimleriyle başlatılan "Bir Kuşak Bir Yol" projesinin Çin'den Avrupa'ya kadar 14 bin kilometrelik bir koridordan oluştuğunu ve Türkiye'nin bu koridorun merkezinde yer aldığını belirterek, bu koridorda Bakü-Tiflis-Kars (BTK) demiryolu hattı ve Marmaray Projesi ile iki kıta arasında kesintisiz demiryolu bağlantısı sağlandığını vurguladı.

BTK demiryolu hattında bugüne kadar 650 bin ton, ilk 8 ayda 320 bin ton yük taşındığını dile getiren Yazıcı, şu bilgileri verdi: "Yılsonuna kadar 20 bin konteynerle 500 bin ton yük taşınması bekleniyor. BTK demiryolu hattında orta vadede yıllık 3,2 milyon, uzun vadede ise 6,5 milyon ton yük taşınması hedeflenmektedir. İki kıta arasında kesintisiz demiryolu taşımacılığına imkan sağlayan Marmaray'dan yük trenlerinin geçirilmesi ise hem Türk demiryolu hem uluslararası demiryolu taşımacılığında bir milattır." Yazıcı, Marmaray'ın yük taşımacılığına sağladığı maliyet ve hız avantajlarından bahsederek, proje sayesinde Türk üreticisi için rekabet edilebilir taşıma tarifeleri oluştuğunu söyledi.

Kasım 2019'da Çin-Avrupa arasında ilk kesintisiz yük taşımacılığının gerçekleştiğini anımsatan Yazıcı, faaliyete geçtiği günden beri BTK demiryolu hattı üzerinden Çin-Türkiye-Avrupa arasında 8 blok konteyner tren seferinin başarıyla yapıldığını bildirdi. Yazıcı, "Bu yılın ilk 8 ayında Marmaray'dan yurt içi ve uluslararası olmak üzere

geçen (giden-gelen) toplam yük treni sayısı 205, bu trenlerle taşınan yük miktarı ise 162 bin ton oldu" diye konuştu.

ULUSLARARASI DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞI %36 ARTTI

TCDD Taşımacılık Genel Müdürü Yazıcı, küresel salgının taşımacılık ve lojistik sektörüne etkilerinden bahsederek, bu süreçte sınır geçişlerinin insan temassız yapılması ve vagonların dezenfekte edilmesi gibi hayata geçirdikleri tedbirleri anlattı. Covid-19 sürecinde İran ile 2019'da 352 bin ton olan yük taşımasının bu yılın ilk 7 ayında 402 bin tona ulaştığını dile getiren Yazıcı, "Yük taşımalarının yıllık 1 milyon tona çıkarılması amacıyla İran demiryolları ile çalışmalarımız devam etmektedir" dedi. Yazıcı, BTK demiryolu hattında alınan önlemlerle burada da artış yaşandığını kaydederek, "Alınan hijyen tedbirleri, insan temassız taşımacılık ve yürütülen ticari faaliyetlerle uluslararası demiryolu yük taşımalarında yılın ilk 7 ayında 2019'un aynı dönemine göre yüzde 36 artış sağlanarak 2 milyon 133 bin tona ulaşıldı" diye konuştu.

Türkiye'nin demiryolu taşımacılığına ilişkin gelecek planlarından bahseden Yazıcı, "TCDD Taşımacılık olarak, projelerimizin hayata geçirilmesiyle demiryolumuzun sektör payının 2023'te yolcu taşımacılığında yüzde 3,8'e, yük taşımacılığında yüzde 10'a, 2035'te ise yolcuda yüzde 15'e, yükte yüzde 20'ye ulaştırılması hedeflenmektedir" ifadelerini kullandı.

YENİ UYGULAMALARLA

Yalçın Özden - *İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü*

İstanbul Gümrük ve Dış Ticaret Bölge Müdürü Yalçın Özden, gümrük işlemlerinin hızlandırılması ve kolaylaştırılması için Ticaret Bakanlığı tarafından hayata geçirilen dijital projelerden söz ederek, pandemi sürecinin dış ticaret ve gümrük işlemleri üzerindeki olası etkilerini asgariye indirmek amacıyla alınan önlemler hakkında bilgi verdi. Dijitalleşmenin sadece sanayi sektörünü değil, kamu hizmetlerini yerine getirme biçimlerini de etkilediğini dile getiren Özden, şunları aktardı: "Gümrük idareleri de bu dönüşüm sürecine uyum sağlamış, gümrük politikaları ve uygulamaları güncellenmiştir. Bu kapsamda Bakanlığımız gümrük işlemlerini elektronik ortama aktararak daha hızlı ve kolay bir biçimde takip etmek, işlem maliyetlerini düşürmek, kırtasiyeciliği bertaraf etmek, işlem sürelerini azaltarak eşyanın biran önce varış noktasına ulaşmasını sağlamak amacıyla Yetkilendirilmiş Yükümlü Sistemi (YYS), Kağıtsız Beyanname, Yeni Bilgisayarlı Transit Sistemi, Hükümlü Kayıp ve Takip Sistemi gibi birçok elektronik sistemi uygulamaya almış bulunmaktadır. Tek Pencere Sistemi sayesinde ithalat işlemleri için kamu kurumlarından izin alma zorunluluğu bulunan yükümlüler, bir noktadan başvuru yaparak ve yanıt alarak, bu yükümlülüklerini yerine getirebilmektedir. Hali hazırda ithalat ve ihracat işlemlerinde gümrük beyannamelerinde ibrazı zorunlu

MALİYETLER ve RİSKLER ARTTI

Dr. Volkan Recai Çetin - *Cumhurbaşkanlığı SBB Ulaştırma ve Lojistik Dairesi Başkan*

Cumhurbaşkanlığı SBB Ulaştırma ve Lojistik Dairesi Başkanı Dr. Volkan Recai Çetin, pandeminin küresel ekonomiye ve lojistik sektörüne etkilerini anlattı. DTÖ'ye göre dünya ticaretinin en iyi senaryoya göre %13, en kötü senaryoya göre %32 daralacağını belirten Çetin, en iyi senaryoya göre eski haline ise 2021'in ilk çeyreğinde geleceğini söyledi. Küresel ticarette daralma yaşanırken, tüketici alışkanlıklarının e-ticarete kaymasıyla bu alanın ön plana çıktığını vurgulayan Çetin, e-ticaret lojistiğinde gelişim ihtiyacına dikkat çekti. "Çetin, Türkiye'nin en büyük ticari partnerleri olan bölgelerin ekonomilerinde önemli daralmalar, otomotiv, tekstil ve hazır giyim ihracatında ciddi oranda düşüşler yaşandığını söyledi."

Çetin, bu sürecin lojistik sektörü üzerindeki yansımalarını ise, kısıtlamalar neticesinde küresel anlamda üretimin yavaşlaması, karantina tedbirlerinin etkisiyle

işgücü arzının azalması, malların sınır ötesinden tedarik edilmesinde maliyetler ve risklerin artması, kısıtlamalar nedeniyle lojistik maliyetlerin yükselmesi, talep şoklarının ortaya çıkması ve tüketici alışkanlıklarında değişim yaşanması olarak sıraladı.

KRİZ FIRSATA ÇEVRİLEBİLİR

"Firmalarda ortaya çıkabilecek nakit sıkıntısı, maliyet artışlarının kalıcı hale gelmesi, ülkelerce uygulanan kısıtlamalar ve korumacılığın artması, tedarik zincirinde yaşanan kısıtlamaların devam etmesi, aşı sürecinin uzaması, ikinci dalga beklentisi, önümüzdeki dönemdeki riskler ve zorluklar olarak karşımıza çıkıyor" diyen Dr. Volkan Recai Çetin, bu sürecin lojistikte; yeni ve değişen güzergâhların geliştirilmesini, modların entegrasyonu ve birlikte kullanımını, risk yönetimi ve esnekliği, teknolojinin geliştirilmesini zorunlu kıldığını söyledi.

Kriz sürecinin fırsata çevrilebileceğini de vurgulayan Çetin, şunları aktardı: "Burada üç temel mesele öne çıkıyor. Birinci olarak tedarik zincirinin çeşitlendirilmesi ve yakınlaştırılması kritik önem arz ediyor. Ülkemizin, Avrupa, Asya, Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarlarına yakınlığı önemli avantaj sunuyor. Bu çerçevede bazı yatırımların Türkiye'ye kayması söz konusu olabilir. Otomotiv, tekstil, hazır giyim gibi belirli sektörler için küresel ölçekte tedarikçi olma fırsatı mevcut. Tedarik zincirlerinin güçlendirilmesi ve esnekliğinin arttırılması üzerine muhakkak yoğunlaşma ihtiyacı bulunmakta.

Ayrıca hedef pazarların belirlenmesi gerekiyor. İkinci nokta ise, mevcut ve olası risklerle mücadele için AR-GE, inovasyon ve dijital teknolojilere yatırım yapılması. Üçüncü nokta ise, ulaştırma modlarının yeniden organizasyonu. Bu noktada ulaştırma modları arasında intermodalite ve senkromodalite imkânlarının sağlanması gerekir. Yeni ticaret kanallarının geliştirilmesinde lojistik ağları ve bu ağların etkinliği belirleyici olacak. Daha az maliyetli ve çevre dostu olan demiryolu taşımacılığının ağırlık kazanması, önemli bir fırsat olarak karşımızda duruyor. Kentiçi ulaşımda paratransit taşımacılığın kalitesinin arttırılması bu süreçte çok ciddi bir gereklilik olarak önümüzde durmakta. Nihai kullanıcıya dönük lojistik altyapısının yaygınlaştırılması ve iyileştirilmesi, sürdürülebilir, yeşil ve tersine lojistik anlayışının benimsenmesi ve en nihayetinde kabotaj taşımacılığına yönelim ve şartların iyileştirilmesi önem arz ediyor."

SALGININ ETKİSİ HAFİFLETİLDİ

olan 154 belge Tek Pencere Sistemi'ne dahil edilmiştir. Kağıtsız Beyanname ile zaman ve maliyet avantajı sağlanmıştır. Ayrıca ihracat işlemlerinin elektronik ortamda takip edilmesi imkanı mümkün hale gelmiştir. YYS uygulaması, lojistik sektörüne önemli avantajlar sağlamaktadır. Yetki sahibi olan firmalar öncelikli geçiş hakkına sahiptir. Toplam 19 firmanın YYS belgesi bulunmaktadır. Gümrük Eşya Takip ve Analitik Performans programı sayesinde ithalat ve ihracatı başlatılan eşyanın her aşması takip edebilmektedir."

Salgının ticaretin akışını önemli şekilde etkilediğini belirten Özden, "Bakanlığımız, küresel salgının dış ticaretteki olumsuz etkilerini asgari düzeyde tutmak üzere gerekli tedbirleri hızlı şekilde hayata geçirmiştir. Tedarik zincirinin devamlılığının sağlanması amacıyla gümrük kapılarında gerekli güvenlik önlemleriyle temassız ticaret formülü devreye alınmıştır" dedi. Bu uygulama çerçevesinde sınır kapılarında tampon bölgeler oluşturulduğunu, bu alanlarda temassız konteyner ve şoför değişimi yapıldığını anlatan Özden, ülkeye gelen araçların dezenfekte edildikten sonra kullanıldığını bildirdi. Özden, "Salgın nedeniyle gümrük kapılarında ve dış ticarette hayata geçirilen uygulamalar, lojistik sektörünün en az hasarla çıkmasına katkı sağladı. Yakın zamanda hayata geçirilen Randevulu Sanal Sıra Sistemi sayesinde ülkemizden çıkış yapacak ticari eşya taşıyan TIR sürücülerinin önceden randevu alarak çıkış gümrük kapılarına yönelmeleri, yol kenarında kuyrukta beklememeleri sağlanmıştır" dedi. Lojistik sektörünün gelişimi, etkinliği ve dünya ile rekabet edebilmesi için gümrük teşkilatının öneminin farkında olduklarını vurgulayan Özden, bunun için tüm paydaşlarla işbirliklerini sürdürmeye devam edeceklerini açıkladı.

3 PERDELİK PANDEMİ DÖNEMİ

Murat Karadağ - *CEVA Lojistik Satış ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı*

Zirvede "Covid-19'un Türkiye Ekonomisine, Lojistik Sektörüne Etkileri, Fırsatlar, Sorunlar ve Çözüm Yolları" oturumunda özel bir sunum gerçekleştiren CEVA Lojistik Satış ve İş Geliştirme Başkan Yardımcısı Murat Karadağ, pandemi sürecinde nereden nereye gelindiğini özetledi. Pandemi dönemini üç perde halinde yaşanan bir tiyatro sahnesine benzeten Karadağ, Mart-Mayıs aylarına denk gelen birinci perdeyi mağazaların ve depoların kapandığı, taşımacılığın ciddi anlamda durduğu, e-ticaretin ise astronomik hızla büyüdüğü bir dönem olarak niteledi. Karayolunda yaşanan ulaşım kısıtlamalarının sektörü epeyce zorladığını aktaran Karadağ, "B2B'nin azalması bütün taşımacılık hacmini azalttı. Akaryakıt fiyatları düştü, ancak bu lojistik sektörüne çok yansımadı. Çünkü biz navlun fiyatları azalmadığı halde yaptığımız kontratlar gereği müşterilerimize indirim yapmak zorunda kaldık. Birinci perdenin sonunda elimizde birçok atıl kapasite, tesis, personel ve araç kaldı. Diğer yandan e-ticaretin altın yükselişine hep beraber tanık olduk. Bir arabanın yüksek hızla giderken fren yapması gibi hep beraber öne doğru savrulduk, birinci vitese kadar düştük, ikinci ile dördüncü vitese takıp ilerlemeye çalıştık. Ancak araba birinci vitesten dördüncü vitese geçmedi" dedi.

İkinci perdenin Mayıs-Eylül döneminde açıldığını dile getiren Karadağ, "Bu dönemde işler iyice hızlandı ve kaotik hale geldi. E-ticaret hızla artmaya devam etti. Mağazalar açıldı ve bölge depoları aktif hale geldi. Tüketimini erteleyen tüketicinin varlığı herkesi sevindirdi. Ancak kimsenin elinde yeterli kapasite yoktu. Çünkü, herkes kapasitelerini yok etmeye çalıştı. Karayolları açıldı sevinmeye devam ettik. Sonra yaz nedeniyle tarım zamanı geldi. Ardından Kurban Bayramı etkisi yaşandı. Buna da sevindik. Ancak yolunda gitmeyen bir takım şeyler yaşandı. Herkesin tüketime ihtiyacı olduğu için vaktinden önce normalleşmek zorunda kaldık. Sonrasında ise pandeminin yaygınlığı artı ve ne yazık ki siparişler daha erken bitirilmek zorunda kalındı. Performans iyice düştü, maliyetler yükseldi, ortada

kaotik bir yapı oluştu. Ne taşıyan ne de taşıtan bu dönemde mutlu olamadı. Şikayet portallerinde sektörümüzü hedef alan eleştirilerin sayısı arttı" diye konuştu.

Üçüncü perdenin ise bugünü yansıttığını belirten Karadağ, "Türk insanı özellikle hızlı reaksiyon veren bir yapıya sahip. Biz yeni araçları devreye aldık. Şehirlerarası nakliyede de kendimize araç satın alıp, kiralayarak hizmetin sürmesini sağladık. Personel sayımızı artırdık, artırmayı sürdürüyoruz. Dağıtım ağımıza 6 tesis ekledik. İlave elleçleme ekipmanları aldık. Yüzü kızarmış Call Centerleri yeni güçlerle destekledik. Otomasyon ve sıralama sistemlerine yatırım yaptık. Performans yeniden kabul edilebilir seviyelere gelmek üzere, ama bir aya daha ihtiyacımız var. Yani üçüncü perdede reaksiyon gösterdik" ifadelerini kullandı.

HİZMET ALAN VE VEREN AKSİYON ALIYOR

Murat Karadağ, konuşmasının son bölümünü ise çözüm önerilerine ayırdı. "Biz refleksle hareket ediyoruz ve planlayabiliyoruz" diyen Karadağ, şöyle devam etti: "Çok kısa zamandaki akut değişikliklere adapte olduk. E-ticaret yükseliyor, endüstriyel ticaret geriliyor. Bu da nereye gittiğimizi gösteriyor. Öncelikle lojistik hizmet verenler kapasitelerini artırmak adına yatırımlar yapmaktadırlar. Buna ek olarak hizmet alanlar da bölgesel depolar, mikro dağıtım ağları, teslim alma ve teslim etme noktaları yaratılması gibi adımlarla aksiyonlar alıyorlar. Aynı gün teslimat uğruna İstanbul'a odaklanmış e-ticaret noktaları Anadolu'ya da yayılmaya başladı. Bunlar yerinde ve zamanında atılan adamlar. Altı çizilebilecek önemli bir eksiklik olarak ortaklaşa planlama inisiyatifinin henüz yeterince benimsenmemiş olmasını gösterebiliriz. Hizmet alan sektörler lojistik oyuncularına 'sen yapamazsan biz yaparız' diyor. Biz bu mesajı çoktan aldık. Hayat aslında almamız gereken dersleri kıyıya vuran bir dalga serisi gibi sıra sıra getiriyor. Biz bundan ders almadıkça, bir sonraki dalga geliyor. O nedenle işe, bakış açımızı değiştirmekle başlamalıyız. Doğu felsefesi 'hayatta karşılaştığın problemler değil problem olan, senin reaksyionun problem olan' diyor. Reaksiyonumuzu değiştirdiğimizde, problem kendi kendine çözülecektir."

LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN

Emre Eldener - *UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı*

UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Emre Eldener, Covid-19 sürecinin taşımacılık ve lojistik sektörüne yönelik olumsuz etkilerini anlattı. Covid-19 salgınıyla birlikte üretim ve dış ticaret kapasitesinde ciddi bir düşüş yaşandığını, yolcu uçaklarında seferin iptal edildiğini, karayolu sınır kapılarındaki kontrol ve sınırlamaların arttığını, denizyolu taşımacılığında uğrak iptallerinin yaşandığını ve navlun fiyatlarında artışlar olduğunu belirten Eldener, lojistik sektörünün brüt katma değerinin ise %6,1 oranında azaldığını belirtti. En büyük gelir kaybının havayolunda yaşandığına dikkat çeken Eldener, Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA) verilerine göre, havayolu şirketlerinin toplam küresel zararının 314 milyar doları bulmasının beklendiğini söyledi. Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik atılan adımlar, vize sürelerinin uzatılması, yolcu uçaklarının kargolar için kullanılması, sınır geçişlerinin kolaylaştırılması, yeşil hatların oluşturulması gibi olumlu gelişmelerin de yaşandığını dile getiren Eldener, yine bu dönemde e-ticaret lojistiğinin öneminin arttığını, temassız ticaretle demiryolu taşımacılığının ön plana çıktığını vurguladı.

Alınan önlemler sonrasında karayolu taşımalarında Haziran sonrası yük sayısı ve iş hacimlerinde yükselişin başladığını dile getiren Eldener, ancak ek gümrük vergisi getirilen mallar nedeniyle ithalat taşımalarında yaşanan düşüşün yılsonuna kadar devam edeceğini söyledi. Denizyolu taşımacılığında hızlı bir toparlanma sürecine girildiğini ifade eden Eldener, uğrak iptallerinin azaldığını, navlunlardaki artışın kontrol altına alındığını belirtti. Eldener, "De-

İKİ YENİ YÖNETMELİK YOLDA

Dr. Murat Korçak - *UHDGM Lojistik ve Kombine Taşımacılık Daire Başkanı*

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Lojistik ve Kombine Taşımacılık Daire Başkanı Dr. Murat Korçak, öncelikle salgının taşıma modlarına yansımalarını değerlendirdi. Pandeminin ilk aylarında olumsuz etkilenen taşımacılık sektörünün mevcut duruma kısa sürede adapte olunduğunu belirten Korçak, "Lojistik pandemi sürecinde kilit rol oynadı. Lojistik ve taşımacılık sektöründe çalışan personel birçok uluslararası kuruluş tarafından kilit personel olarak ilan edildi. Diğer taraftan temassız taşımacılığın önemi, lojistik merkezleri altyapısı ihtiyacı ortaya çıktı. Sınır geçişlerinde yaşanan zorluklar kombine taşımacılığın önemini ortaya koydu. Dijitalleşmenin önemi ve aciliyeti daha iyi görüldü" dedi.

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü'nün gündemindeki konular hakkında da bilgi veren Korçak, öncelikle iki önemli taslak yönetmeliğe değinerek şunları aktardı: "Üzerinde çalıştığımız Kombine Yük Taşımacılığı Yönetmeliği ile Lojistik Merkezlerin Yer Seçimi, Kurulması, Yetkilendirilmesi ve İşletilmesi Hakkında Yönetmelik olmak üzere iki taslak yönetmelik bulunmakta. Bu yönetmelikler büyük bir emek verilerek hazırlanmış. Ancak bazı aldığımız geri bildirimler yönetmelik taslaklarında hala sıkıntılar

olduğunu gösteriyor. Bu kapsamda sektörle iletişim halinde sağlıklı bir mevzuat hazırlanmak üzere çalışmalarımızı yürütüyoruz. Biran önce yürürlüğe almayı planladığımız bu yönetmeliklerle; karayolunda taşınan yüklerin demir ve denizyoluna aktarılmasını, taşımacılığı ucuzlatmayı, trafik emniyetini artırmayı, temassız yük taşımacılığı için gerekli altyapıyı kurmayı, Türkiye Lojistik Master Planı'nı çalışır bir plan haline getirmeyi ve taşımacılık standartlarını etkin denetimler ile yükseltmeyi amaçlıyoruz."

"Bir sektörde bir şeyi yönetmek istiyorsanız, onun ne olduğunu bilmeniz gerekiyor. Bildiğiniz şeyi yönetebilirsiniz" diyen Dr. Murat Korçak, istatistik ve veri üretmelerini sağlayacak, aynı zamanda dijitalleşme konusunda önemli bir adım olan UETDS sistemi hakkında bilgi verdi. Sistemin yolcu taşımacılığında kullanıldığını belirten Korçak, Ocak 2021 yılında yük taşımacılığında da kullanmaya başlanacağını açıkladı. E-devlet üzerinden sunulan hizmetleri arttırmayı hedeflediklerini dile getiren Korçak, "Şu anda verdiğimiz 144 adet hizmet e-Devlet üzerinden sorgulanabiliyor. Genel Müdürlüğümüzce fiziki ortamda düzenlenmekte olan tüm yetki belgelerinin 2020 yılı sonuna kadar e-Devlet üzerinden de verilebilmesi hedeflenmektedir" dedi.

110 MİLYAR DOLAR YATIRIM YAPILACAK

Lojistik merkezler ve Lojistik Master Planı'na yönelik yürüttükleri çalışmalara da değinen Korçak, şunları aktardı: "Lojistik altyapısı alanında lojistik merkezlerin kurulmasına önayak oluyoruz. Burada hem özel sektörün taleplerini karşılamaya hem de devlet yatırımlarını bu konuda yönlendirmeye çalışıyoruz. Şu anda 21 lojistik merkez için çalışma yürütülüyor. Bunların sayılarını Lojistik Master Planı'na göre artırma niyetindeyiz. 25 Aralık 2019 tarihinde lansmanı yapılan Türkiye Lojistik Master Planı'nda (TLMP) çok detaylı veri analizi ve gelecek projeksiyonları var. Bu nedenle bizim için çok büyük bir önem taşıyor. Bu plan kapsamında bugün 9 adet olan lojistik merkez sayısını 2035'te 27'ye, 2053'te 29'a çıkararak ülkemizde etkin bir ağ kurmayı amaçlıyoruz. Türkiye Lojistik Master Planı kapsamında yapılacak yatırımlarla kombine taşımacılığın geliştirilmesi sağlanacak, lojistik maliyetler minimize edilecektir. TLMP hedeflerine ulaşılabilmesi için ulaşım altyapısına 82 milyar doları demiryolu, 18 milyar doları karayolu ve 10 milyar doları denizyolu olmak üzere 2053'e kadar toplam 110 milyar dolar yatırım yapmayı planladık. Bu dönem demiryolu taşımacılığı öncelikli bir dönem olacak. Biz de bu kapsamda çalışmalarımızı yürütüyoruz. Demiryolu taşımacılığında iltisak hatları çok önemli. 85 km uzunluğunda 6 adet iltisak hattının yapımı devam etmektedir. 11 adet yaklaşık 77 km uzunluğunda iltisak hattı yapılması planlanmaktadır. Diğer yandan sınır geçişlerin kolaylaştırılmasında kombine taşımacılık büyük önem taşıyor. Bu kapsamda komşu ülkeler ile yaptığımız kombine taşımacılık anlaşmaları ile ülkemize uygulanan kotaları aşmaya, uluslararası ticaretimizi daha güvenilir ve stabil hale getirmeye çalışıyoruz. Şimdiye kadar 8 ülke ile kombine taşımacılık anlaşması imzaladık. Bu sayıyı artırmak için çalışmalarımız devam etmektedir."

"2020 ve 2021 yılı başında başlatacağımız iki yeni AB projesi ile kurumsal kapasitemizi güçlendireceğiz" diyen Korçak, bu projelerden birinin 983.124 euro bütçeli "Bozulabilir Gıdaların Taşınmasına Yönelik Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın Kurumsal Kapasitesinin Güçlendirilmesi" ikinci projenin ise, 1.904.200 Euro bütçeli Türkiye Demiryolu Sektöründe İntermodal Taşımacılık Hizmetlerinin Güçlendirilmesi olduğunu aktardı. Korçak, projelerin sektöre hız kazandıracağını söyledi.

KAYBI %6 OLDU

nizyolu taşımacılığı bu süreci durağan bir şekilde, çok kan kaybetmeden tamamlamayı hedefliyor" dedi. PCR testleri, deneme ilaçları, kan numuneleri, koruyucu ekipmanlar, dezenfektasyon malzemelerinin havayolu ile taşındığını aktaran Eldener, bu ürünlerin taşınmasının yavaş yavaş diğer modlara aktarılmasını beklediklerini söyledi.

UTİKAD olarak entegre bir lojistik platformu oluşturmak üzere bir proje hazırlığı içinde olduklarını vurgulayan Eldener, bu projedeki hedeflerinin; teması azaltmak, insan gücünü daha verimli kullanmak ve gelişmiş sistemlere adapte olunmasını sağlamak olduğunu belirtti.

Konuşmasında kısa süre önce yeniden alevlenen ordino tartışması ve parsiyel eşyanın geçici depolanan eşya statüsünde iki iş günü antrepoya konulabilmesine yönelik istisnai uygulamanın kaldırılmasına da değinen Eldener, "güzel şeyler de oluyor" diyerek resmi gazetede yayınlanan yeni kararlarla her iki sorunun da çözülmeye başladığını söyledi.

Moderatörlüğünü Konsped Genel Müdürü Mete Tırman'ın yaptığı, Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Lojistik ve Kombine Taşımacılık Daire Başkanı Dr. Murat Korçak, UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel, İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı Salih Zeki Çakır, DTD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erkan Koçyiğit ve Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia'nın konuşmacı olarak yer aldığı oturumda, Covid-19'un taşıma modlarına etkileri, yeni dönemde uluslararası taşımacılık ve lojistikte öne çakacak konular ele alındı.

DEMİRYOLU SEKTÖRÜ 6 ÖNEMLİ ADIM BEKLİYOR

Erkan Koçyiğit - *DTD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı*

DTD Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Erkan Koçyiğit konuşmasında temassız taşımacılığın en önemli modeli haline gelen demiryolu taşımacılığındaki gelişmelere değindi. Demiryolunda serbestleşme sürecinde üçüncü yılın geride bırakıldığını belirten Koçyiğit, iki özel sektör temsilcisi firmanın Demiryolu Tren İşletmecisi (DTİ) lisansı alarak faaliyetlerine başladığını, önümüzdeki süreçte demiryolu taşımacılığında istenilen büyümenin sağlanması yönünde umut ve beklenti içinde olduğunu söyledi.

Demiryolunda pandemi sürecinde yurtiçi taşımalarda geçen yılın aynı dönemine göre -%3'lük bir azalma, uluslararası taşımalarda ise %34 oranında artış yaşandığını dile getiren Koçyiğit, "Hem fiziki temasın diğer taşıma modlarına göre daha düşük olması, hem de bu dönemde karayolu sınır kapılarında oluşan uzun araç kuyrukları demiryolunun önemini bir kez daha kavratmış ve dolayısıyla demiryolu taşımacılığına talebi arttırmıştır. Gerek yurtiçi, gerekse uluslararası taşımalarda kesintisiz ve sürekliliğin sağlanması açısından, diğer taşıma modlarına göre taşıma riski en az olan demiryolu taşımacılığına ilginin önümüzdeki süreçte daha da artacağını öngörebiliriz" dedi.

"Demiryolu taşımacılığına olan bu talep artışı demiryollarının hala çözüme kavuşturulmamış birçok problemini de tekrar göz önüne çıkartmıştır" diyen Koçyiğit, bu alanda atılması gereken adımları şöyle sıraladı: "Altyapı verimliliği arttırılmalıdır. Demiryolu altyapısından kaynaklanan sorunlar (dingil basıncı, elektrifikasyon, sinyalizasyon, geometrik düzenlemeler, rejenerasyon) ivedilikle çözümlenmeli, trafik akışını engelleyen dar boğazlar iyileştirilmelidir. Liman ve OSB'lerin demiryolu hatları ile bağlantılı hale getirilmesi için gerekli olan altyapı yatırımları hızla tamamlanmalıdır. Taşıma (karayolu, demiryolu, denizyolu, havayolu) türleri arasındaki işbirliğini geliştirmek ve Türkiye'nin lojistik maliyetlerini aşağıya çekmek için Kombine Taşımacılık Yönetmeliği ivedilikle çıkartılmalıdır. Demiryolu taşımalarında kullanılan akaryakıt ÖTV'den muaf hale getirilmelidir. Önümüzdeki süreçte ihtiyaç duyulacak insan kaynağının analizi yapılmalıdır. Limanlara ve sınır kapılarına giden ihracat taşımalarının demiryolu ile yapılması teşvik edilmelidir. Demiryolunda verimliliğin sağlanması, ülkemizin uluslararası rekabetinde önemli bir gelişme sağlayacaktır."

LOJİSTİK STRATEJİSİ TOPYEKÛN YENİDEN YAPILANDIRILMALI

Alper Özel - *UND İcra Kurulu Başkanı*

UND İcra Kurulu Başkanı Alper Özel Covid-19 sürecinde karayolu taşımalarının sorunsuz bir şekilde devam etmesi için UND tarafından yapılan girişimleri ve faaliyetleri anlattı. Süreç başlar başlamaz bir kriz masası gibi çalıştıklarını belirten Özel, "İran, Türkmenistan, Tacikistan, Özbekistan gibi ülkelerin sınırlarını kapatması sonucu 2 binden fazla TIR şoförümüz bu ülkelerde mahsur kaldı. Onları ülkeye tekrar getirmek için gayret gösterdik. Sınır kapılarına yardım gönderdik ve kapılara direkt giderek sorunların çözülmesine yardımcı olduk. Webinar toplantılarla ilgili bakanlıklara sektörün sorunlarını aktardık. İnteraktif harita üzerinde tüm ülkelerdeki ve sınırlardaki son durumu paylaştık. Hazar'da yaşanan sorunları en üst kurumlara ilettik. Irak ile temassız ticarete başladık ve Habur Sınır Kapısı'nda 41 tane elaman istihdam ettik. Aynı şekilde İran taşımaları için iyileştirme planını ortaya koyduk. Özellikle sağlık muayenelerini hızlandırmak için sağlık kabinlerini kurduk. AB'ye çağrıda bulunarak, koronavirüs krizi geçene kadar, kota ve transit geçiş belgesi engellerinin kaldırılmasını istedik. Ancak AB vize sözünü tutamadı. AB Komisyonu'nun pandemi süresince sürücülere vize konusunda kolaylık sağlanmasına yönelik 'Yeşil Hat' talimatlarına rağmen, bazı ülkeler zorluk çıkarmaya devam etti. Kalış süresini aşan sürücülere yüksek cezalar kesildi. Kapıkule'de uzun kuyruklar oluştu, buna karşın TIR şoförlerimize kumanya dağıttık" dedi.

Bu kriz sürecinde önemli şeylerin de öğrenildiğini vurgulayan Özel, şunları aktardı: "Her gün istihbarat bilgilerini güncellememiz gerektiğini, yalan haberler/ haber akışlarına dikkat etmemiz gerektiğini öğrendik. Bilgi sahibi olmanın hazırlıklı olmak anlamına gelmediğini, uzmanları ve öngörüleri dikkatli şekilde değerlendirmek gerektiğini gördük. Neler olup bittiğine dair değerlendirmelerinizi sürekli yeniden yapmak gerektiği ortaya çıktı. Fikri hazırlığın yeterli olmadığını gördük. Şimdi bir sonraki krize hazırlanmamız gerektiğini görüyoruz. Öğrendiklerinizin uygulanması çok önemli ve mutlaka yangın köşeniz olmalı. Sonuç olarak şunu söylemek istiyorum. Türkiye'nin lojistik stratejisi topyekûn yeniden yapılandırılmalıdır. Krizin yarattığı durumdan öğrenilmeli, bir sonraki krizler için senaryolar üretilmelidir. Senaryolara uygun eylem planları ve kurtarma planları oluşturulmalıdır. Türkiye'nin faydasına dokunmak ve sektörleri ayağa kaldırmak istiyorsanız lojistiğe dokunmanız gerekir. Lojistiğin işini kolaylaştırdığınızda diğer sektörler bundan yaralanır."

SEKTÖRÜMÜZÜN SESİNİN ÇOK DAHA GÜR ÇIKMASI LAZIM

Vittorio Zagaia - *Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su*

Hayaldi gerçek oldu! diyerek söze başlayan Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su Vittorio Zagaia, tahayyül edilemeyen bir süreç yaşandığını söyledi. Taşımacılık ve lojistik sektörünün olmadığı bir dünyanın düşünülemeyeceğini vurgulayan Zagaia, şunları aktardı: "2023 yılında lojistik sektörünün büyüklüğünün global olarak 16-17 trilyon dolara ulaşması öngörülüyor. Teknoloji bu dönemde öne çıkıyor. RFID teknolojisi, nesnelerin interneti konuşuluyor. Performans ölçülmesi, doğru ve eksiklerin tespit edilmesi, zamanında müdahale gibi noktalar çok önemli konularak olarak karşımıza çıkıyor. Gelecekte belki de üç boyutlu sistemlere geçilecek. Dolayısıyla lojistik şirketlerinin yatırımlarını teknolojiye ve geleceğe hazırlanmak için kurgulamaları gerekiyor. Bu yatırımları yapamayacak şirketlerin önünün açılması, doğru teşviklerin yapılması gerektiğine inanıyorum. Ardahan'a, Portekiz'den daha zor mal gönderiyorsak yurt içine yatırım yapma ihtiyacı var. Bugün tahsilat noktasında hala sorunlar yaşanıyorsa demek ki, müşterilerimize önemimizi yeteri kadar anlatmamışız. Bu noktada onları eğitmemiz gerekiyor, çünkü biz nakliyeci, taşımacı, kamyoncu değil, çözüm ortağıyız.

Biz, doğru hizmet, doğru müşteri, doğru çözüm, doğru maliyet, doğru bilgilendirme gibi birçok doğrunun iyiden iyiye çalışılması ve tespit edilmesi gereken bir dönem içerisindeyiz. Bu sürece başta lojistik hizmet alanlar olmak üzere tüm paydaşların dahil edilmesi çok önemli. Covid-19 döneminde lojistik sektörü hayatın durmamasını sağladı. Sektör son 7 ayda hatırı sayılır bir istihdam yarattı. Lojistik, yarattığı istihdam ve katmadeğer, ülkeye sağladığı döviz ile lokomotif bir sektör. Ama bu durum ülkemizde hala dikkate alınmıyor. Lojistik sektörünün sesinin daha güçlü çıkması ve bunun için çalışmalar yapılması gerekiyor. Çünkü lojistiğin olmadığı tek bir gün yaşayamayız."

ŞANS HAZIR OLANA GÜLER!

Salih Zeki Çakır - *İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı*

İMEAK Deniz Ticaret Odası Meclis Başkanı Salih Zeki Çakır, pandemi krizinin denizciliğin bir kez daha çok önemli bir sektör olduğunu ortaya koyduğunu söyledi. Bu kriz sürecinde öncelikle insan faktörünün etkilendiğini ifade eden Çakır, gemi adamlarının birçok ülkeye giriş çıkışının engellendiğini, bunun da hem maliyet hem de kalifiye elaman bulma sıkıntısına yol açtığını belirtti. Kriz dönemi öncesi ve sonrasında navlun endekslerinde düşüş yaşandığını belirten Çakır, bugün itibariyle fiyatların 1500 seviyelerine çıktığını ve belli bir iyileşme yaşandığını aktardı. Çakır, denizcilikte uluslararası ekonomilere bakıldığında ise Çin kaynaklı genel bir iyileşme olsa da, bölge ekonomilerinde istenilen düzeyde bir iyileşmenin henüz yakalanamadığını ifade etti. Çakır, gemi inşaat, tamir ve bakım sanayisinin ise süreçten en az etkilenen alan olduğunu ve tersanelerin şuan itibariyle %90-95 kapasiteyle çalışmalarını sürdürdüğünü aktardı. Çakır, "Dünya ekonomilerinde bir kapanma yaşanmazsa önümüzdeki süreçte kötü bir tablo beklemiyoruz. Özellikle Çin ve Hindistan gibi bölgelerde büyüme oranları %5'in altına düşmedikçe deniz taşımacılığı belli bir kazançla faaliyetlerini sürdürecektir" dedi.

Gündemlerindeki en önemli konulardan birinin de Koster Filosu Yenileme projesi olduğunu ifade eden Çakır, projeyle Türk koster filosunun ekonomik ve ekolojik gemilerle yenilenip, gençleştirileceğini söyledi. Çakır, bu projeyle denizcilik sektörünün etkin ve ekonomik bir taşıma alanı olarak faaliyetlerini sürdürmeye devam edeceğini belirtti. Çakır, "Akıllı gemiler, akıllı limanlar, akıllı tersaneler krizden önce de en çok konuşulan konulardı. Bu alanda çalışmalar artarak devam edecek. Ülke olarak bu sürecin içinde olmak için hazırlık yapmalıyız. Şans hazır olana güler. Biz ezberleri bozan bu krizden çok şey öğrendik. Bundan sonra daha büyük bir dayanışma ve yatırımlarla yeni krizlerin üstesinden gelineceğini düşünüyorum" dedi.

Moderatörlüğünü Reibel Taşımacılık Genel Müdürü Arif Badur'un yaptığı ikinci oturumda Türkiye'nin hava kargoda sahip olduğu üstünlükler, Covid-19 sonrası hava kargo taşımacılığının nasıl şekilleneceği ve bu alanda atılması gereken adımlar masaya yatırıldı. Bu oturumda Sivil Havacılık Genel Müdürü Bahri Kesici, Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen ve Airports Cargo Committee Türkiye Başkanı Serkan Demirkan konuşmacı olarak yer aldı.

KRİZİN ETKİLERİ SONRAKİ YILLARDA DA DEVAM EDECEK

Serkan Demirkan - *Airports Cargo Committee Türkiye Başkanı*

Airports Cargo Committee Türkiye Başkanı Serkan Demirkan, pandeminin sivil havacılık tarihindeki en büyük kriz olduğunu söyledi. AITA verilerine göre bu yıl havayollarının global olarak 84,3 milyar dolar zarar edeceğini dile getiren Demirkan, "Krizin sadece 2020 değil, sonrasındaki yıllarda da etkisi devam edecek. Tahminen, 2010 yılındaki dünya çapındaki yolcu verilerine tekrar ulaşım en erken 2023-24 yıllarını bulacak. Bu dönemde gelirlerde büyük ve ani bir düşüş yaşanırken, sabit ve yarı sabit giderlerde bunu yapamadık. Gelirlerin büyük ve ani düşüşü karşısında geri ödenmesi gereken satılmış biletlerin iade ödemeleri konusunda nakit sıkıntısı çekildi. Zaten Covid-19 öncesi özellikle Çin-Amerika arasındaki ticaret savaşından dolayı %13 küçülmüş olan uluslararası ticaretin bir önceki seneden kötü etkisi vardı. Bir de tüm dünya çapında toplam 32 milyon istihdam riske girdi. Hava kargoda navlun fiyatlarının çok yükseldiği söyleniyor, ancak AITA verilerine göre büyük bir yükselme söz konusu değil. Bir önceki yıl 1,82 $/kg iken, bu yıl 2,31 $/kg'a yükseldi" diye konuştu.

SIFIR BÜROKRASİYE İHTİYACIMIZ VAR

Bahri Kesici - *Sivil Havacılık Genel Müdürü*

Sivil Havacılık Genel Müdürü Bahri Kesici, Covid-19 sürecinin olumsuz etkilerini azaltmak için Genel Müdürlük olarak yaptıkları çalışmaları anlattı. Öncelikle 100'e yakın ülkeyle tek tek müzakereler ve resmi yazışmalar gerçekleştirmek suretiyle uçuşların açılması yönünde üstün bir gayret sarf ettiklerini belirten Kesici, aynı zamanda ilgili regülasyonların düzenlenmesi ile yolcu uçaklarının içinde kargo taşınmasına izin veren düzenlemeleri hızla hayata geçirdiklerini söyledi. Kesici, "Pandemi hayatımızdan birkaç yıl daha çıkmayacak, kimilerini teyit geçecek, kimilerini alıp götürecek, kimilerine de bir şey yapmayacak. Yani sonuç itibariye güçlü olmamız gerekiyor. Bu şartlara alışarak çalışmamız gerekiyor" dedi.

Türkiye'nin coğrafik olarak ciddi bir varlığın içinde olduğunu, bunun faydaya çevrilebileceğini ifade eden Kesici, "Bu kriz sürecini fırsata çevirebiliriz. Şu an itibariyle negatif bir tablo görülmekte. Ancak negatiften artıya doğru çıkıyoruz. Elimizdeki imkanları en iyi şekilde kullanmak zorundayız. İstanbul'un hub olma özelliği çok önemli, bunu değerlendiriyoruz. Dünyada büyük olan hub'lar ile yarışabilmemiz için bizim onlardan daha iyi olmamız gerekiyor" diye konuştu.

Ülkelerin getirdiği sınırlamalar ve küresel ticarette azalan yük hacmine rağmen e-ticaretin lojistik sektörü için önemli bir açılım olmaya doğru gittiğini belirten Kesici, elektronik ticarete özel bir önem verilmesi gerektiğini söyledi. Sağlık, gıda, tıbbi malzemelerin taşınmasında artış yaşanacağını ifade eden Kesici, uzaktan çalışma ve elektronik uygulamalar ile kargonun eve tesliminin önem taşıyacağını belirtti.

Atılması gereken adımlara da değinen Kesici, serbest bölgelerin sayısının artması, dijitalleşme, 7/24 çalışma, gümrük süreçlerinin hızlandırılması gibi alanlarda çalışma yapılması gerektiğini söyledi. Kesici, "Etkin risk değerlendirmesi gündemimizde olacak, rekabette öne geçmek için çaba göstermemiz gerekiyor. Lojistik Performans Endeksimizi iyileştirmemiz gerekir. Her boyutta kargoyu taşıyacak altyapıya ve uçağa sahip olmamız gerekiyor. Türkiye'nin sıfır bürokrasiye ihtiyacı var. İHA'ların hava sahasında kullanılması için düzenlemelerin yapılması gerekiyor. Yine tüm havalimanları arasında ulaşım ve entegrasyonun yapılması çok önemli" dedi.

HAVA KARGODA EN BÜYÜK ÜLKELER ARASINA GİREBİLİRİZ

Turhan Özen - *Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı*

Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen, konuşmasında Covid-19 döneminde ve sonrasında global hava kargo pazarı ve Türkiye'nin durumunu değerlendirdi. Havacılık sektörünün 2. Dünya Savaşı'ndan sonra en büyük krizini yaşadığını belirten Özen, "Hava kargo sektörünün hizmet sunduğu otomotiv, tekstil, perakende, makine gibi sektörler önce tedarik zinciri, arkasından çok ciddi bir talep şoku yaşadı. Kargo taşımacılığının çok büyük kısmının yapıldığı yolcu uçağı kargo kapasitesi %67, tarifeli hava kargo kapasitesi %43 daraldı. Dünya Ticaret Örgütü hava kargo sektörünün 2020 yılını iyimser olarak yüzde 13, kötümser olarak yüzde 32 küçülerek kapanacağını tahmin ediyor. Ancak 2021 yılında aşı dağıtımlarının başlamasıyla ciddi bir talep artışı öngörülüyor" dedi.

Türkiye'nin coğrafik konumunun havacılık açısından ciddi bir avantaj sağladığını vurgulayan Özen, İstanbul'dan 7 saatlik bir uçuşla dünya pazarının yüzde 40'ına, 60'ın üzerinde ülkenin başkentine, bütün Avrupa ve Ortadoğu'ya, Asya ve Afrika'nın çok büyük bir kısmına ulaşmanın mümkün olduğunu söyledi. Havacılıkta temel rekabetin artık ülkelerin yarattığı hub'lar arasında yaşandığını vurgulayan Özen, şunları aktardı: "Ağırlık merkezine yakın olmak en kısa sürede iki ayrı destinasyon arasında uçma imkanı sağlıyor. Yüksek bir bağlanabilirlik sağlamanız durumunda dünyada öncü noktaya gelebiliyorsunuz. Hub bağlanabilirliği açısından, İstanbul Havalimanı 2009 yılında 11. sırada iken, %353.3 büyüme ile 2019 yılında 4. sıraya yükselmiştir. IATA'nın yaptığı bir araştırmaya göre, bağlantısallığın her bir birim yükselmesinde katma değerli dış ticarette %6,5 civarında bir gelişme sağlanıyor. Kullandığımız iki hava limanıyla 1.2 milyonu zorlayan bir kapasitemiz var. Ancak Batı'da, Doğu'da, Uzakdoğu'da ciddi hub'lar var. İstanbul Havalimanı ile 2023 yılına İstanbul'un kargo kapasitesini hub olarak 4 milyon tona çıkarmak mümkün. Hızlı hareket edersek mevcut sistemi altüst eden bu krizi kullanarak Türkiye'yi havacılık ve hava lojistiğinde en büyük ülkeler seviyesine çıkarabiliriz."

Pandemi sürecinin başlamasıyla birlikte Turkish Cargo olarak verdikleri hizmetleri sürdürmek için ciddi çalışmaları birkaç hafta içerisinde sonuçlandırdıklarını dile getiren Özen, "Mart 20 itibariyle, Kiev B777 uçuşu ile birlikte, Turkish Cargo yolcu uçaklarını sadece kargo operasyonlarına dedike eden ilk havayollarından biri oldu. Mart-Ağustos döneminde 2000'in üzerinde yolcu-kargo uçağı uçuşu gerçekleştirdik. Bu sayede kapasite kaybının %30-35'ler üzerine çıkmasını engelledik, aynı zamanda ara mamullerin ithalatına destek olduk. Oluşturduğumuz 400 pharma koridorunu bu süreç boyunca kullandık. Aşıların dağıtımında bu koridorlar ciddi rol oynayacak. Bunun sonucu küçülen pazarda büyüyen bir marka olduk. Turkish Cargo'nun pazar payı 2019'da %3.7 iken 2020'de %4.7'e yükseldi" dedi.

Moderatörlüğünü C.H. Robinson Türkiye Genel Müdürü Gökalp Ertuğrul'un yaptığı "Dünyada Lojistik ve Tedarik Zincirinde Yeni Trendler: Geleceğin Lojistiği Ve Tedarik Zinciri Nasıl Olacak?" oturumunda, Siemens A.Ş. Tedarik Zinciri Yönetimi Bölüm Direktörü & TEDAR Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Günal, Dış Ticarete Yön Verenler Derneği (DIŞYÖNDER) Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Çınar ve THY Kargo İş Geliştirme ve Organizasyon Başkanı Adnan Karaismailoğlu konuşmacı olarak yer aldı.

Tuğrul Günal | Dr. Hakan Çınar | Adnan Karaismailoğlu | Gökalp Ertuğrul

DİJİTALİZASYON HERŞEYİ DEĞİŞTİRECEK!

Tuğrul Günal - *Siemens A.Ş. Tedarik Zinciri Yönetimi Bölüm Direktörü & TEDAR Yönetim Kurulu Başkanı*

Siemens A.Ş. Tedarik Zinciri Yönetimi Bölüm Direktörü & TEDAR Yönetim Kurulu Başkanı Tuğrul Günal, tedarik zinciri yönetiminin Covid-19 ile ortaya çıkan önemine değindi. Tedarik zincirinde ayakları yere basan stratejilere ihtiyaç olduğunu vurgulayan Günal, şunları aktardı: "Tedarik zinciri neden önemli? Çünkü, cironun %40- 70'ini, toplam maliyetlerin %80'ini oluşturuyor. Bu alanda başarı, sonuçları, inovasyon ve büyümeyi, stratejik iş birliklerini etkiliyor. Bunların hepsini gerçekleştirebilmek için ise değişebilmemiz gerekiyor. Tedarik zincirinde mutlaka ana ürünlerde kategori yönetiminin hayata geçirilmesi lazım. Ancak yapılan bir araştırmaya göre iyi uygulama olarak bilinen kategori bazlı stratejik ve operasyonel satınalma yapısının katılımcı firmaların %23'ünde uygulandığını görüyoruz. Bu da, bir mal alınırken, tam olarak ne alındığının bilinmediği anlamına geliyor. Covid gibi dönemlerde risk yönetimi çok önemli. Ancak yine yapılan araştırmaya göre, katılımcıların %38'inin tedarikçi risk yönetimi yaptığını görüyoruz. Mutlaka dijitalleşmek gerekir, bunu yapamayanlar pazarda yer alamayacak. Tedarik ve tedarik zinciri uygulamalarında halihazırda dijital etkinleştiricileri kullanan firmalar çoğunlukla şeffaflık, maliyet etkinliği, müşteri merkezli olma, çevik ve etkili karar verme gibi avantajlardan yararlanmaktadır. İnsan kaynağı da çok önemli. Kendi kendini organize eden dijital vatandaşlar yaratmamız gerekir."

2030 yılında yapay zekanın tüm dünyada 800 milyon çalışanın işini yapmasının beklendiğini aktaran Günal, "McKinsey şirketinin yaptığı bir araştırmaya göre, 21,1 milyon çalışan mevcut mesleğine devam ederken teknolojiden yararlanıp yeni yetkinlikler geliştirecek. 5,6 milyon çalışan mevcut mesleğinde farklı roller geliştirerek rolünü değiştirecek. 2 milyon çalışan farklı sektörlerde/mesleklerde çalışmak için yetkinliklerini büyük ölçüde değiştirecek. 7,7 milyon çalışan işgücüne katıldıklarında gerekli güncel yetkinlikler ile donanımlı olacak. Sonuç olarak ne yapmamız gerekir? Alvin Toffler, '21. yüzyılın cahili okuyup yazumayanlar değil, öğrenemeyen, eskiden öğrendiklerinden gerektiğinde vazgeçemeyen ve yeniden öğrenemeyenler olacaktır' diyor. Yani eski öğrendiklerimizi unutacağız, her zaman yeni bir şeyler öğreneceğiz" dedi.

YENİ TÜKETİM ALIŞKANLIKLARI TÜRKİYE'YE YARAYACAK

Dr. Hakan Çınar - *DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı*

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hakan Çınar, konuşmasında öncelikle dünya ticaretinde yaşananlara değindi. 1980-1989 yıllarında dünyada 14,5 trilyon dolar olan Gayri Safi Yurt İçi Hasıla toplamının 2017'de 80,5 trilyon dolara, 2019'da 87,2 trilyon dolara çıktığını vurgulayan Çınar, toplam ticaretin her iki dolardan birisinin ise ülkeler arası ticaretten geldiğini söyledi. Çınar, lojistik ve tedarik zinciri yönetiminin de aynı şekilde büyüdüğünü aktardı. Covid-19'un dünyada konuşulan tüm konuların ve liberal ekonominin önüne geçtiğini ifade eden Çınar, "Bundan sonra ne olacak? Ben bazı istisnai konular hariç her şeyin eskisi gibi olacağına inanlardanım. Salgının yaratacağı en büyük değişimi, konforundan vazgeçmeyecek olan insanın, yine tüketmeyi sürdüreceği, ancak bu kez tüketim ve satın alma miktarlarını daha küçük hale dönüştürecek olması olarak görüyorum. Özellikle batılı ülkeler daha az, daha sık ve daha kaliteli alışveriş yaparak; tasarrufu daha çok benimseyecek bir hale dönüşecek. Sağlığa ve turizme de daha fazla zaman ayırır hale gelecek, parasını daha dikkatli harcayacak. Asya ile kıyaslandığında daha az adedi onlara göre daha yüksek fiyatlar ile üreten Türkiye bu durumu lojistik avantajıyla fırsata dönüştürebilir" dedi.

HAVA KARGO SEKTÖRÜNÜ BİLGİ DEĞİŞTİRECEK

Adnan Karaismailoğlu - *THY Kargo İş Geliştirme ve Organizasyon Başkanı*

THY Kargo İş Geliştirme ve Organizasyon Başkanı Adnan Karaismailoğlu, konuşmasında havayolunda teknoloji ve dijitalleşme alanında gelişmelerden söz etti. Sektörün teknolojik serüvenine bakıldığında yıkıcı bir dönüşümün yaşanmadığını, kademeli bir ilerleme sağlandığının görüldüğünü aktaran Karaismailoğlu, "Bunun nedenlerinden bir tanesi hava kargo firmaları küresel ölçekte faaliyet yürüttükleri için kendi merkezlerinde ürettikleri şeyi dünyanın her yerine yayamıyorlar. Sektör, handling firmaları, forwarderlar, gümrük idareleri, havalimanı işletmeleri, uluslararası otoriteler gibi geniş paydaş kitlesine sahip. Bir dönüşümün yaşanması için tüm bu paydaşların işin içinde olması ve eşgüdüm sağlanması gerekiyor. Yapılan her değişimin güvenlik ve emniyet risklerine göre yapılması gerekiyor. Bu da değişimin önünde önemli bir bariyer oluşturuyor. Gönderi çeşitliği, mevzuat, kurallar, alışkanlıklar, güven algısı, farklı kanallardan toplanan bilgiler, mükerrer veriler, manuel ölçüm ve kontroller gibi birçok faktör dijital dönüşümü zorlaştırıyor. Önümüzdeki dönemde de sektörde yıkıcı bir dönüşüm beklenmiyor" dedi. Sektörü dönüştürecek şeyin uçaklar, havalimanları, droneler, robotlar, kargo tesisleri değil, bilgi olduğunu ifade eden Karaismailoğlu, rekabetin de bu alanda yaşanacağını söyledi.

Turkish Cargo'nun misyonunun her alanda olduğu gibi teknoloji ve dijitalleşme alanında da öncülük yapmak olduğunu vurgulayan Karaismailoğlu, "Turkish Cargo dijitalleşme alanında ilerlemesini üç temel adımda sağladı. Öncelikle son 10 yılda temel tesis ve bilgi sistemleri altyapı yatırımlarını gerçekleştirdi. İkinci olarak organizasyonel gelişim, müşteri odaklı büyüme, küresel tecrübe gelişimi, hizmet standartlarında gelişim gibi noktalara odaklanarak, geleceğe yönelik gelişmelere imza attı. Üçüncü olarak İstanbul Havalimanı'nda yapımı devam eden dijital donanımlı tesisi SmartIST ile dünyadaki en büyük, en teknolojik lider havayolu olma hedefine çok ciddi bir adım atmış olacak. SmartIS tesisinde öncelikle otomasyon ve optimizasyon sağlanacak. 3D planlama ve utilizasyon uygulamaları da göreceğiz" dedi.

GÖRÜNEBİLİRLİK ve BAĞLANABİLİRLİK ÖN PLANA ÇIKIYOR

Gökalp Ertuğrul - *C.H. Robinson Türkiye Genel Müdürü*

C.H. Robinson Türkiye Genel Müdürü Gökalp Ertuğrul da yaptığı sunumda, tedarik zincirinde yaşananlara değindi. Tedarik zincirinin global, karmaşık ve kompleks bir hale geldiğini belirten Ertuğrul, "Servis sağlayıcısı olarak müşteriye özgü olmak zorundayız. Tahmin edebilirlik ve öngörülebilirlik olmazsa olmaz. Görünürlük ve bağlanabilirlik olmadığı sürece her şey ortada kalıyor. Müşteriler artık tüm modlarda ve destinasyonlarda süreçlerini takip etmek istiyor. Görünebilirlik, yani her aracın ve ürünün nerede olduğunu takip etmek global ölçekte mümkün. Bunun uygulamasını biz hali hazırda yapıyoruz. Ayrıca yakın dönemde ABD'de yeni bir ürünümüzü piyasaya sunduk. Yıl boyuncu navlun fiyatlarının ne olacağını yüzde 10 yanılma payı ile müşterilere sunabilir hale geldik, bunu Avrupa ve Türkiye'de de zamanla uygulayacağız. Sektörümüz için insan faktörü çok önemli. Dünya genelinde tedarik zinciri ve lojistik sektöründe insan kaynağı açığı var ve bu devam edecek. Şeffaflık, güven, görünebilirlik, bağlanabilirlik olduğu sürece daha kalıcı işbirlikleri sağlayabileceğiz. Son olarak sektörümüzde kadın işgücünü ve insan çeşitliliğini artırmamız gerekiyor" dedi.

5.Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde kara, hava, deniz, demiryolu modlarına yönelik konuşmaların yanı sıra Tehlikeli ve Kimyevi Maddeler Lojistiği, E-Ticaret Lojistiği, Soğuk Zincir Lojistiği, Tekstil Lojistiği, Proje & Ağır Yük ve Enerji Lojistiği oturumları da gerçekleştirildi.

Tehlikeli ve Kimyevi Maddeler Lojistiği
AKARYAKIT SEKTÖRÜ DEMİRYOLUNA YÖNELİYOR

Sektör ve Lojistik oturumları kapsamında ilk oturum Tehlikeli ve Kimyevi Maddeler Lojistiği'ne yönelik gerçekleştirildi. Moderatörlüğünü UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Ekin Tırman'ın yaptığı oturumda Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Tehlikeli Yük Taşımacılığı Daire Başkanı Bülent Eyyüpoğlu, Tüpraş Lojistik ve Operasyon Müdürü Şebnem Kerman, Shell Türkiye Karayolu Nakliye Müdürü Mustafa Aytaç ve Arkem Kimya Lojistik Müdürü Can Alkan konuşmacı olarak yer aldı.

Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürlüğü Tehlikeli Yük Taşımacılığı Daire Başkanı Bülent Eyyüpoğlu, tehlikeli madde taşımacılığında kara, hava, demir ve denizyolunda yapılan düzenlemeler, teknik muayene ve belgelendirme işlemleri, denetim ve eğitimler hakkında kapsamlı bilgiler verdi. Bugüne kadar karayoluna yönelik (ADR) 4, demiryoluna yönelik (RID) 3 idari düzenleme yapıldığını söyleyen Eyyüpoğlu, bu düzenlemeler sonucunda önemli ilerlemeler kaydedildiğini aktardı. Eyyüpoğlu, ayrıca denizyolu ve havayoluna yönelik yapılan idari düzenlemeler yapıldığını aktardı..

Tüpraş Lojistik ve Operasyon Müdürü Şebnem Kerman, taşımalarda deniz ve demiryolunu kullanarak elde ettikleri kazanımları anlattı. Denizyolunda çok güçlü bir filoya sahip olduklarını aktaran Kerman, yüzde yüz TÜPRAŞ iştiraki olan Körfez Ulaştırma ile daha ekonomik, sürdürülebilir ve çevreci olan demiryolunda çok ciddi adımlar attıklarını ifade etti. Kerman, gerçekleştirdikleri yatırımlar ve çalışmalar sonucunda 2017 yılına göre 25 bin tanker seferini karayolundan demiryoluna aktardıklarını söyledi.

Shell Türkiye Karayolu Nakliye Müdürü Mustafa Aytaç, emniyet, sürdürebilirlik ve dijitalleşme alanlarında yürüttükleri çalışmalar hakkında bilgi verdi. Shell'in iş emniyeti hedefinin "Hedef Sıfır"ı gerçekleştirmek olduğunu belirten Aytaç, bir yılda hiçbir kazaya sebebiyet veremeden 1,5 milyon metreküp akaryakıtı 21 milyon km yol kat ederek taşımayı başardıklarını söyledi. Karayolundaki taşımaları demiryoluna aktarma yönünde çalışma yürüttüklerini açıklayan Aytaç, demiryollarının yurtiçinde yaygınlaştırılmasının teşvik edilmesi gerektiğini belirtti. Shell'in 2050 yılına kadar karbon ayak izini sıfırlamayı taahhüt eden bir şirket olduğunu ve her yıl bu alana 1 milyon dolar yatırım yaptığını anlatan Aytaç, özellikle LNG'li araçlara geçmek için çalışma yürüttüklerini söyledi. Aytaç, dijitalleşmeye büyük bir önem verdiklerini ve lojistik süreçlerine yönelik bu alanda üç önemli projeyi hayata geçirdiklerini aktardı.

Arkem Kimya Lojistik Müdürü Can Alkan da, tanker ile kimyasal hammadde taşımacılığında yükleme regülasyonları, gereklilikleri, karşılaşılan sorunlar ve çözüm önerilerini paylaştı.

E-Ticaret Lojistiği

E-TİCARET ŞİRKETLERİNDEN LOJİSTİĞE BÜYÜK YATIRIM

Lojistik Danışmanı Seyhan Gülhan'ın moderatörlüğünü yaptığı ve Elektronik Ticaret İşletmecileri Derneği (ETİD) Yönetim Kurulu Üyesi Emre Çizmecioğlu, Hepsiburada Operasyon Grup Başkanı Taner Timirci, Boyner Lojistik, Süreç Geliştirme ve İç Denetimler Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Yaşar Özey ve Modanisa Lojistik Koordinatörü Duygu Dökmecier'in konuşmacı olarak yer aldığı oturumda E-Ticaret Lojistiği'ndeki gelişmeler masaya yatırıldı.

Modanisa Lojistik Koordinatörü Duygu Dökmecier e-ticarette hangi teslimat modellerinin tercih edildiği, e-ihracat, yakın gelecekte hangi teknolojilerin e-ticaret lojistiğine yön vereceği konularına değindi. Geleneksel teslimat modellerinin yerini farklı modellere bıraktığını ifade eden Dökmecier, teknolojiyle birlikte teslimat modellerinin daha da çeşitleneceğini aktardı. E-ihracatta özellikle iade süreçlerinde sıkıntılar yaşandığını ifade eden Dökmecier, "Ancak bu süreçte Avrupa içinde gönderilerin tamamını artık karayolundan getirme şansınız var. Bu da iadeye yüklenilen maliyetin bir miktar düşürülmesi anlamına geliyor. Biz buna benzer bir operasyonu Dubai'den konteyner taşımacılığı olarak yaptık. Bu tip operasyonları yapmaya devam edeceğiz" dedi.

Boyner Lojistik, Süreç Geliştirme ve İç Denetimler Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Cem Yaşar Özey, e-ticaret alanında yürüttükleri faaliyetlerde lojistik altyapılarını nasıl güçlendiklerini anlattı. 2 adet depo merkezi, dedike network nakliye ağı ve Türkiye'nin çeşitli illerinde crossdock noktaları bulunduğunun bilgisini veren Özey, lansmanı yakın zamanda yapılan Boyner Express ile hızlı ve yenilikçi kapıya teslimat hizmetini müşterileriyle buluşturduklarını söyledi. Boyner'in yeni dağıtım operasyonunda dikkat çeken en önemli unsurlardan birinin kadın teslimat görevlilerinin olacağını belirten Özey, erkek işi olarak görülen lojistik ve teslimat işine kadın çalışan istihdamı ve hizmet yaklaşımı ile yeni bir soluk getireceklerini aktardı.

Hepsiburada Operasyon Grup Başkanı Taner Timirci, lojistik alana gerçekleştirdikleri yatırımlar ve elde ettikleri kazanımlar hakkında bilgi verdi. Hepsiburada Akıllı Operasyon Merkezi ile 24 saatte teslimat gerçekleştirdiklerini aktaran Timirci, "Hepsimat", HepsiJet ve "Hepsiexpress" ile sundukları hizmetler hakkındasundukları hizmetleri anlattı. Timirci, "Sektör çok hızlı gelişiyor, biz de buna öncülük etmekten mutluluk duyuyoruz" dedi.

ETİD Yönetim Kurulu Üyesi Emre Çizmecioğlu ise, KOBİ'lerin e-ticaret ve lojistik alanında yaşadığı sıkıntıları ve beklentileri aktardı. Pandemi sürecinin lojistiğin önemini ortaya koyduğunu ifade eden Çizmecioğlu, özellikle demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi gerektiğine dikkat çekti.

Soğuk Zincir Lojistiği

SOĞUK ZİNCİR LOJİSTİĞİ PANDEMİDE AKSAMADI

Moderatörlüğünü LÖDER Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş'ın yaptığı Soğuk Zincir Lojistiği oturumunda McDonald's Türkiye Tedarik Zinciri Lideri (Supply Chain Head) Sertaç Hamza ve THY Özel Kargolar Müdürü Abdullah Bahadır Büyükkaymaz bu alandaki taşımaların nasıl yapılması gerektiği, şirket olarak stratejileri ve yapılanmaları hakkında bilgi verdi.

THY Özel Kargolar Müdürü Abdullah Bahadır Büyükkaymaz, soğuk zincir alanında taze sebze-meyveden çiçeğe, balıktan ilaca kadar geniş bir yelpazede taşıma gerçekleştirdiklerini söyledi. Büyükkaymaz, "300'den fazla noktaya bozulabilir kargo ve ilaç taşıması gerçekleştiriyoruz. Yılda yaklaşık 120.000 ton bozulabilir kargo ve 39.000 ton ilaç taşıyoruz" dedi.

Pandemi döneminde yolcu taşımacılığında kısıtlamalar olmasına rağmen kendileri açısından ilaçların ve tıbbi malzemelerin taşınmasının olmazsa olmaz değerde olduğunu kaydeden Büyükkaymaz, şunları aktardı: "Biz de hem kargo uçaklarımızla hem de yerde park halinde bulunan yolcu uçaklarımızı kargo uçağı gibi değerlendirerek Uzak Doğu Asya'dan Amerika'ya, Afrika'dan Avrupa'ya kadar uzanan coğrafyaya ciddi taşımalar yaptık. Pandeminin etkisiyle 2020'nin ilk 7 aylık döneminde ilaç ve medikal taşımalarında yüzde 50 büyüme kaydettik. Sektöre baktığımızda ise dünyada hava kargo ilaç taşımacılığı sadece yüzde 7 oranında büyüdü. Bu dönemde dünya genelinde hava kargo pazarı yüzde 18 daralırken buna karşın biz yüzde 7 oranında büyüme elde ettik. Şu anda Turkish Cargo dünyadaki 5 büyük kargo taşıyıcısından biri konumunda. 2023 yılında ise dünyada ilk 3 içinde yer almayı hedefliyoruz." Soğuk zincir taşımacılığına yönelik tesis, personel, sertifika, kalite alanında yatırımlara devam ettiklerini belirten Büyükkaymaz, İstanbul Havalimanı'nda yapımı devam eden SmartIST tesisi hakkında bilgi verdi ve 2021 yılında operasyonlarını buraya taşıyacaklarını söyledi.

McDonald's Türkiye Tedarik Zinciri Lideri (Supply Chain Head) Sertaç Hamza ise konuşmasında, Türkiye'de soğuk zincir uygulamaları konusunda bilincin yükseldiğini, bunda sağlık faktörünün ana belirleyici olduğunu söyledi. Buna karşın sebze ve meyve taşımacılığının hala üstü açık kamyonlarda yapıldığını, bir kısım bozulabilir ürünlerde merdiven altı olarak tanımlanan üretimin devam ettiğini ifade eden Hamza, "Ancak gıda güvenliği standartlarına aşırı önem veren ve çok kaliteli üretim yapan tedarikçiler var. Bunların sayıca artmasıyla sektörün çok iyi bir yöne evrileceğini düşünüyorum" dedi. McDonald's'ın dünya genelinde bütün lojistik süreçlerinin yüzde 97'lik bölümünün 2 şirket tarafından yürütüldüğünü açıklayan Sertaç Hamza, zor coğrafyalarda ise buraları çok iyi bilen lojistik sağlacılardan destek alındığını anlattı. Büyük lojistik sağlayıcılarla yapılan iş birliklerinin önemli inovasyon süreçleri yarattığını vurgulayan Hamza, McDonald's'ın bütün tedarikçileriyle olan ilişkilerinin de benzer şekilde yönetildiğini aktardı.

Tekstil ve Hazır Giyim Lojistiği

TEKSTİL LOJİSTİĞİNE DİJİTALLEŞME YÖN VERİYOR

DIŞYÖNDER Yönetim Kurulu Üyesi Fatih Kemal Barış'ın moderatörlüğünü yaptığı Tekstil ve Hazır Giyim Lojistiği oturumunda, Mavi Tedarik Zinciri Direktörü Sinan Sefai, Koton Global Lojistik Direktörü A. Mert Tüzüner ve Eroğlu Holding Perakende Grubu Lojistik ve BT Direktörü Ergin Erşin konuşmacı olarak katıldı. Oturumda tekstil sektöründe tedarik zinciri süreçlerinin nasıl yönetildiği, pandeminin sektörü nasıl etkilediği ve gelecek beklentileri tartışıldı.

Mavi Tedarik Zinciri Direktörü Sinan Sefai, pandeminin tedarik zincirinde kırılmalara yol açtığını söyledi. Mağazaların kapanmasına paralel olarak e-ticarette artış yaşandığını ifade eden Sefai, normalleşme süreciyle mağazaların açılmaya başlandığını ancak, tam iyileşmenin ne zaman olacağının belirsiz olduğunu söyledi. Sefai, bu dönemde arzın kırıldığını, talebin azaldığını, çalışma şeklinde değişikler yaşandığını ve uzaktan çalışmaya geçildiğini belirtti. Mevcut yapılanmaları sonucunda şirket olarak üretim tarafında çok büyük sıkıntılarla karşılaşmadıklarını aktaran Sefai, dağıtım tarafında ise taşımaların havayoluna kayması sonucu navlun fiyatlarında önemli artışlar yaşandığını ifade etti. Sefai bu dönemde hızlı ve etkin kararlarla kanamayı durdurduklarını söyledi.

Koton Global Lojistik Direktörü A. Mert Tüzüner ise konuşmasında, Koton'un yıllık lojistik rakamları ve dijitalleşmenin tekstil lojistiğine yansımalarını anlattı. Tüzüner, 16 bin metrekarelik bir depolama alanına sahip olduklarını, dünya çapında 800 noktaya teslimat yaptıklarını, 5 ülkeden ithalat, 30 ülkeye ihracat gerçekleştirdiklerini söyledi. Uçtan uca lojistik yaptıklarını belirten Tüzüner, bu süreci ayrıntılarıyla anlattı. Endüstri 4.0'ın dünya genelinde üretim alanlarında yarattığı büyük ve yaratıcı fırsatların tekstil ve moda alanında çok fark yaratmadığını ifade eden Tüzüner, ucuz işgücünün halen devam ettiğini söyledi. Ancak lojistik ve depolamada 4.0'ın etkilerinin görüldüğünü ifade eden Tüzüner, dijital dönüşümün tekstile en büyük etkilerinden birisinin izlenebilirlik ve takip edilebilirlik olduğunu aktardı.

Eroğlu Holding Perakende Grubu Lojistik ve BT Direktörü Ergin Erşin "Hızlı Moda Perakendeciliğinde Global Tedarik Zinciri Planlama Sürecine Stratejik Bir Bakış" başlığı ile yaptığı sunumda, tedarik zinciri süreçlerine yönelik yapılanmaları ve stratejileri hakkında bilgi verdi. Son 11 yılda tedarik zincirine yönelik doğru hedefler koyarak ilerlemelerinin kendileri için büyük şans yarattığını ifade eden Erşin, tedarik zincirinde kalite ve esnekliği temel, maliyet ve hızı ise destek strateji olarak benimseyen bir yol haritası izlediklerini söyledi. Ciddi otomasyon yatırımı yaptıklarını, süreçleri sürekli geliştirdiklerini, yazılım alanında önemli çalışmalar yaptıklarını aktaran Erşin, akreditasyon ve belgelendirmeye çok önem verdiklerini ve son olarak aldıkları Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü belgesinin operasyonlarına büyük katkı sağladığını söyledi. Erşin, 3. parti hizmet sağlayıcıları stratejik hedeflerine uygun olarak belirlediklerini ve sağlanan entegrasyon ile tek bir kurum gibi çalışır hale geldiklerini aktardı.

Gurur Türkeri | Seyfi Demirsoy | Fatih Şener | Özgün Yeşilçiçek | Selçuk Görmezoğlu | Ahmet Altunkum

Proje & Ağır Yük ve Enerji Lojistiği

AĞIR NAKLİYECİLER MEVZUAT DÜZENLEMESİ BEKLİYOR

Ekotürk TV Lojistik Dünyası Programı Moderatörü Fatih Şener'in moderatörlüğünü yaptığı Proje & Ağır Yük ve Enerji Lojistiği oturumunda, Ağır Yük Kaldırma ve Taşımacılar Derneği Başkanı Ahmet Altunkum, Ağır Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Görmezoğlu, Siemens AŞ, Akıllı Altyapılar Bölümü Lojistik Müdürü Özgün Yeşilçiçek, Enercon Lojistik Koordinatörü Gurur Türkeri ve TPI Composites Global Envanter ve Satınalma Sistemleri Sorumlusu Seyfi Demirsoy konuşmacı olarak yer aldı.

TPI Composites Global Envanter ve Satınalma Sistemleri Sorumlusu Seyfi Demirsoy, pandeminin iş yapış şekillerini değiştirdiğini söyledi. Lojistik sektörüne potansiyel virüs taşıyıcısı muamelesi yapıldığını, araç bulmakta zorluklar yaşandığını, sınırlarda kuyruklar oluştuğunu, transit sürelerin iki, iki buçuk katına çıktığını ifade eden Demirsoy, bunun da farklı lojistik alternatifler arayışını doğurduğunu söyledi. Özellikle sınır geçişlerinde ortak bir standardın oluşturulmasına ihtiyaç olduğunu vurgulayan Demirsoy, "Herkes kendi standartlarını uyguladığı zaman ikinci dalga sektörde çok büyük bir darboğaz yaratacaktır" dedi. Özellikle dijital transformasyonun önemine dikkat çeken Demirsoy, şirket olarak bu alana önemli yatırımlar gerçekleştirdiklerinin altını çizdi.

Siemens AŞ, Akıllı Altyapılar Bölümü Lojistik Müdürü Özgün Yeşilçiçek, proje lojistiğine anahtar teslim çözümler olarak yaklaştıklarını söyledi. "Tedarikçilerimizin bizimle birlikte proje yönetimini tek solukta yaşasın istiyoruz" diyen Yeşilçiçek, bu kapsamda iletişime çok büyük ihtiyaç duyduklarını belirtti. Yeşilçiçek, "Lojistik tedarik zinciri yönetiminin önemli bir halkası. Müşterimize karşı sahadaki son yüzümüz o teslimatı yapan tedarikçimizin şoförü. Dolayısıyla proje yönetimini Siemens'in vizyonunu ve müşteri deneyimi konusundaki hassasiyetini anlayan ve bunu en alt kademeye kadar indirebilen tedarikçilerle yol alıyoruz" dedi.

Ağır Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Selçuk Görmezoğlu, pandeminin ağır nakliye sektörünü oldukça etkilediğini, özellikle yenilenebilir enerji lojistiği alanında 9 ayda bitirilmesi planlanan projelerin 3 aya sığdırılmak zorunda kaldığını ifade etti. Pandeminin aynı zamanda dijitalleşmeye geçiş sürecini hızlandırdığını aktaran Görmezoğlu, önümüzdeki 5 yılın önemli değişikliklere gebe olduğunu söyledi. AND üyelerinin 37 bin ton taşıma kapasitesine sahip dorseye, 1500'den fazla çekiciye sahip olduğunu aktaran Görmezoğlu, Türkiye'de gündemde olan projelere bakıldığında ağır nakliye pazarının önemli bir potansiyele sahip olduğunu belirtti. Görmezoğlu sektörün yaşadığı sorunları beş madde halinde şöyle sıraladı: "1) Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün Anadolu ve Avrupa Yakası Giriş ve Çıkış Gişelerinin Genişletilmesi (Fener Tepe-Mecidiye) ve 54 ton ağırlık sınırının 150 tona çıkarılması. 2) Uluslararası Ağır Gabari ve Proje taşıması yapan Firmaların UBAK belgesi, değerlendirme kriterlerinin gözden geçirilmesi. 3) Yurtiçi Proje Taşımalarında araç hız limitlerinin 80 km' ye çıkarılması. 4) Ağır ve Gabari Yük Taşımalarında Otoyol kullanımına izni verilmesi. 5) Ağır ve Gabari Yük Taşımalarına gece sürüş izni verilmesi."

Ağır Yük Kaldırma ve Taşımacılar Derneği Başkanı Ahmet Altunkum konuşmasında, birlik çağrısı yaptı. İki derneğin aynı çatı altında buluşturulması gerektiğini ifade eden Altunkum, bu birlikten güç doğacağını söyledi. Türkiye'de her taşıma sisteminin bir mevzuat ve regülasyonu olduğuna dikkat çeken Altunkum, "Bu anlamda ağır kaldırma ve taşıma konusunda da böyle bir regülasyona ihtiyaç var. Ağır nakliyede yürütülen her proje ciddi bir mühendislik çalışması gerektiriyor. Ancak sektörde çalışanların yeterliliği, şirketlerin yeterliliği, çalışmaların güvenliği kimse tarafından denetlenmiyor. Dernek olarak ana hedefimiz bu regülasyonların biran önce hayata geçirilmesine yönelik çalışmalardır. Bununla ilgili kamuyla görüşmelerimiz devam ediyor. Düzenlemelerin en kısa zamanda çıkarılmasını bekliyoruz" dedi.

5. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ'ni DEĞERLENDİRDİLER

Lojistik sektörüne önemli katkılar sağladığına inandığım 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, bu yıl da sektör temsilcilerini başarıyla bir araya getirdi. Bu toplantılar, lojistik sektörünün ufkunu açarken, paydaşlarla daha sıcak ve iyi diyalogların geliştirilmesi için güzel bir platform olmaktadır. Zirvede, ülkemizin lojistik üs olma hedefinin merkezinde yer alan demiryolu taşımacılığının lojistik sektöründeki rolünü ortaya koyarken, TCDD Taşımacılık Genel Müdürlüğü olarak tüm paydaşlarımızla omuz omuza çalışmaya, üretmeye hazır olduğumuzu bir kez daha ifade etme fırsatını bulduk. TCDD Taşımacılık AŞ Genel Müdürlüğü olarak pandemi sürecinde ticaretin devamlılığını sağlayan demiryolu taşımacılığı konusunda sektör temsilcileriyle güzel paylaşımlarda bulunduk ve daha verimli ve etkin işbirliği yapma fırsatlarını değerlendirdik. Zirveye emeği geçen herkese teşekkür ediyorum, derginiz vasıtasıyla lojistik sektör temsilcilerine bir kez daha selamlarımı iletiyorum.

Kamuran Yazıcı
TCDD Taşımacılık A.Ş. Genel Müdürü

COVID-19 nedeniyle ülke ekonomileri oldukça zor bir dönemden geçiyor. Normalleşme sürecini daha sancısız atlatabilmek, sektörün sorunların ortak çözüm üretebilmek için her alanda işbirliğinin tesis edilmesi gerekiyor. Gerek ele alınan konuların çeşitliği, gerek bu konuların karşılıklı görüş alışverişi ile tüm yönleriyle masaya yatırılmış olması bakımından zirvenin oldukça başarılı geçtiğini düşünüyorum. Zirveden çıkan en önemli sonuç ise, ne kadar çok işbirliği o kadar güç… Lojistik zincirindeki halkaların sadece tedarik, üretim, dağıtım gibi unsurlar olmadığı, "bilgiye erişim", "etkileşim" ve "işbirliği" olduğunu zirve vesilesiyle bir kez daha idrak etmiş olduk. Lojistik sektörünün bilişim çağına uygun bir dönüşüm geçirmesi herkesin ortak gayesi… Hem sektör hem de kamunun üzerine düşen görevler var. İnanıyorum ki, bundan sonraki süreçte sektördeki tüm aktörler daha interaktif ve eşgüdüm içinde hareket edeceklerdir. Bürokrasiyi de en alt seviyeye indirmenin şart olduğunu da anlamış olduk. Bu görüş ve düşüncelerle, zirveye katılan, katkı sunan, emeği geçen tüm paydaşları kutluyor, böylesine başarılı bir organizasyon düzenledikleri için tebrik ediyorum.

Bahri Kesici
Sivil Havacılık Genel Müdürü

UTA, Türkiye'de gerçekleştirilen en başarılı sektörel etkinliklerden birini ve bu alanda yapılan ilk fiziki organizayonu gerçekleştirerek çok değerli bir işe imza attı. Sektörün nabzını tutan başta e-ticaret, enerji lojistiği ve soğuk zincir lojistiği gibi önemli gündemlerin konuşulduğu Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin 5'incisine katılmaktan mutluluk duyuyorum. UTA Lojistik Dergisi'ne teşekkür ediyor ve önümüzdeki yıllarda düzenlenecek etkinliklerde başarılar diliyorum.

Turhan Özen
Türk Hava Yolları Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı

Pandemi dönemi olmasına rağmen çok güzel hazırlanmış bir organizasyondu. Sektörden meslektaşları hatta eski ekip arkadaşlarımı görmekten mutluluk duydum. Ayrıca pandeminin tüm lojistik operasyonlarına olan etkisinin önemli ve değerli yöneticiler tarafından rakamsal ifadeleri de oldukça bilgi verici ve değerliydi.

Duygu Dökmecier
Modanisa Lojistik Koordinatörü

Murat Karadağ
CEVA Lojistik Satış ve İş Geliştirme Başkanı

CEVA olarak UTA Lojistik Dergisi'ne başarılı organizasyonlarından dolayı teşekkür etmek isterim. Pandemi nedeniyle uzun zamandır fiziksel katılımla gerçekleştirilemeyen sektörel etkinliklerin, bu vesileyle yeniden hareket kazanmasına memnun olduk. Zirvenin bu anlamda başarılı geçtiğine inanıyorum. Zirvede sunum yapan ve panellerde görüşlerini paylaşan değerli konuşmacıların altını çizdiği konular katılımcıların ilgisini çekti. Pandeminin etkileri Zirve'nin gündemine damgasını vuran konu oldu. Konuşmacıların değindiği konularla, bu önemli ana başlığın farklı bakış açıları altında değerlendirildiğini düşünüyorum. Zirvedeki konuşmamda bu sürece kendi bakış açımızla değindim. Kapanışta altını çizdiğim konu bence tüm sektörü yakından ilgilendiriyor: Alınan aksiyonlar ve yapılan yatırımlara karşın, ortaklaşa planlama inisiyatifinin henüz yeterince benimsenmemiş olduğunu görüyoruz. Yapılan yatırımlar sayesinde sektörün ihtiyacı olan ilave kapasite sağlanabilir. Ancak ortaklaşa planlama yapılmazsa, zaten artmış olan maliyetler yeniden makul seviyelere çekilemeyecektir.

Vittorio Zagaia
Galata Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı ve CEO'su

Ben bu zirvenin varlığına çok inanıyorum ve destekliyorum. Sektörümüzün sesinin çok daha gür çıkması lazım. Türkiye'nin gelişme hedeflerinde lojistik sektör belki de en önemli rolü oynuyor. Bu pandemi dönemi de dikkate alındığında, lojistik sektörünün olmadığı tek bir günü düşünebilir misiniz? Düşünemeyiz. Lojistik sektörü belki de pandemi döneminde büyümeye devam eden nadir sektörlerden bir tanesi. Büyüme demek istihdam demek. Lojistik istihdama da çok büyük bir destek olabilecek bir sektör. Binlerce çalışanı ve emekçisi, milyarlarca döviz katmadeğeri ile lojistik ihracatımızın da geleceği. O yüzden bu zirve kanaatimce çok önemli ve gerekli. Tüm önlemlerin alınarak gerçekleştirilmiş olması adına minnettarım.

Şebnem Kerman
Tüpraş Lojistik ve Operasyon Müdürü

UTA Lojistik Dergisi'nin düzenlediği 5.Ekonomi ve Lojistik Zirvesi yine birbirinden doyurucu seanslar ve etkinliklerle, büyük bir keyifle noktalandı. Zirve, lojistik sektörünün tanıdık yüzleriyle düzenli olarak bir araya geldiğimiz, fikir alışverişinde bulunduğumuz, sektördeki yeni uygulamaları takip ettiğimiz verimli bir ortam sağlıyor. Açıkçası bu katkıyı önemsiyor ve çok kıymetli buluyorum. Öte yandan bu sene toplantılar salgın nedeniyle özel koşullarda yapılabildi. Her türlü tedbirin alındığı, katılımcıların kendini emniyette hissettiği, titizlikle tasarlanmış bir organizasyon olduğunu gözlemledim. Organizasyon komitesini ve sponsorlarını ortaya konan çaba için tebrik ederim.

Gökalp Ertuğrul
C.H. Robinson Türkiye Genel Müdürü

Pandemi nedeni ile fiziksel ortamda etkileşim imkanlarının oldukça kısıtlı olduğu bu günlerde 5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi sektör temsilcileri ile biraraya gelebilmek ve gündemin nabzını tutabilmek adına çok iyi bir fırsat oldu. Pandemi süresince ve sonrasında bizi sektörel anlamda nelerin beklediğine dair içgörü kazandık. Başta UTA Lojistik Dergisi olmak üzere emeği geçen ve katkısı olan herkese bu dönemde aldıkları inisiyatif ve başarılı organizasyon için teşekkür ederim. Şartlar müsaade ederse 2021 yılı içerisinde zirvenin yine Mayıs-Haziran ayları içerisinde yapılmasını öneririm. Zirve öncesinde hem katılımcı hem de sponsor firmalar ile daha fazla katılımcı çekilmesi için daha etkin bir çalışma yapılabilir.

Taner Timirci
Hepsiburada Operasyon Grup Başkanı

Ülke olarak olağanüstü günler yaşadığımız bu zor zamanlarda UTA Lojistik'in sektöre kazandırdığı 5.'si yapılan Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde bulunmaktan Hepsiburada olarak büyük onur duyduk. Sektördeki yeniliklerin neler olduğunu, yaşanılan problemlerin ve hangi alanlarda paydaşlar arasında güç birliği yapılırsa bu problemlerin nasıl üstesinden gelinebileceğini değerlendirebildiğimiz güzel bir gün yaşadık.

Hepsiburada olarak müşteri memnuniyetini arttırmanın temel yapı taşlarından en önemlisinin lojistik ve dağıtım olduğunun bilincinde olarak dağıtım altyapısı ve süreçlerinde sürekli geliştirmelerde bulunuyoruz. Bu geliştirmeleri de genelde Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde tüm sektör ile paylaşmaktan memnuniyet duyuyoruz. Bu zirvede de hayata geçirdiğimiz birçok projeyi sektörle paylaştık. Seneye pandeminin bittiği ve yine dopdolu, harika bir zirvede görüşmeyi ümit ediyoruz. Emeği geçen tüm UTA Lojistik ekibine teşekkürlerimi iletmek isterim.

Ergin Erşin
Eroğlu Holding Perakende Grubu Lojistik ve BT Direktörü

5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nin pandemi döneminde bile gerçekleştirilmesini sağlayan tüm emeği geçen kurum ve kuruluşlara teşekkür ediyorum. Lojistik sektörü, Türkiye'de oldukça iyi bir ivme ile gelişiyor ve dünyadaki gelişmeleri de olabildiğince yakından takip ediyor. Ancak uluslararası ticaretin dinamikleri ve sorunları bir yanda, teknoloji uygulamaları ile sektörlerin değişimi dönüşümü bir yanda olacak şekilde bakıldığında görüşmek, tartışmak, öğrenmek, deneyim aktarmak, hatalardan ders çıkarmak, ya da yetkililere sesimizi duyurmak için çok fazla ve yoğun iletişime ihtiyacımız olduğu bir gerçek. Zirve bu çerçevede konuyu bence çok doğru bir açıdan görüp, zengin panelleri ile de doyurucu bir içeriğin oluşmasını sağlıyor. Ancak üzülerek görüyorum ki katılımlar gerekli ilgiyi bulmuyor. Sektör çalışanları ve üniversitelerde lojistik bölümlerinde okuyan ya da lojistiğe ilgi duyan gençlerin de bu tür etkinliklerden istifade etmesinin yollarının bulunmasını tavsiye ediyorum.

Bu yıl 5.si düzenlenen Ekonomi ve Lojistik Zirvesi'nde tekrar buluşmaktan dolayı mutluluk duyuyoruz.
İçinde bulunduğumuz zorlu pandemi sürecinde, organizasyonun bu şartlar altında, her şeye rağmen organize edilmiş olmasını takdir ediyorum. Organizasyon boyunca alınan önlemler ve ortam koşullarının gayet yeterli olduğunu düşünüyorum. Oturum içerikleri ve konu başlıkları genel olarak, tüm içerik ile ilgili konuları kapsayacak şekilde belirmiş. Ancak oturumda yer alan konuşmacıların konularla birebir ilgili kişilerden oluşması gerektiğini düşünüyorum. Şahsen yer aldığım oturumun başlığı ve içeriği gereği, daha çok kamu kurumlarından ilgili temsilcilerin de panele katılım sağladığı saatlerde tertip edilmesi ve mümkünse konuyla ilgili kamu ve özel sektör temsilcilerinin aynı oturumda yer alması gibi düzenlemelerin de yapılabileceğini düşünüyorum.

Gurur Türkeri
Enercon Lojistik Koordinatörü

Can Alkan
Arkem Kimya Lojistik Müdürü

Öncelikle, tüm dünyayı olumsuz etkileyen ve hala pandemi koşulları altında olduğumuz böyle bir dönemde, tüm özveri ve güvenlik önlemleri ile beraber 5.Ekonomi ve Lojistik Zirve'sini organize eden ekibi kutlamak ve kolay olmayan şartlar altında düzenlenen bu zirvenin sektör için önemini de dile getirmek isterim. Ana oturum ve sektörel oturum programları ile lojistik duayenlerinin bir araya geldiği bu zirvede hem konuşmacı konuk olarak yer almış olmak, hem de sonrasında özellikle Covid-19 sonrası lojistik çözüm üreticilerinin nasıl yollar izlediklerini takip etmek beni ziyadesiyle memnun etti. Kara, hava, deniz, demiryolu gibi tüm taşıma modlarından uzmanların vermiş olduğu bilgiler, karşılaşmış oldukları problemler ve bunlara karşı geliştirmiş oldukları çözümler bizlere de yol gösterici oldu. Umarım bizim de aynı şekilde anlatmış olduğumuz bilgiler ilgi gösteren katılımcılar tarafından takdir edilmiş ve yardımcı olmuştur. Tekrardan bu güzel organizasyon için teşekkür eder ve nicelerinin de yapılmasını temenni ederim.

Sertaç Hamza
McDonald's Türkiye Tedarik Zinciri Lideri

5. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, pandemi koşulları gölgesinde olmasına rağmen, tüm önlemler alınarak yine geçtiğimiz yıllarda da olduğu üzere gayet iyi organize edilmişti. Konuşmacı olduğum Soğuk Zincir Lojistiği oturumu haricinde birkaç oturuma dinleyici olarak katılma fırsatım oldu. Bu oturumlarda özellikle sektörün duayen isimlerinin tecrübelerini dinlemek, sektörümüzün geleceği hakkındaki öngörülerini duymak benim açımdan inanılmaz yararlı oldu. Aynı zamanda lojistik yönetimin başka sektörlerdeki gelişimini de dinlemenin bana önemli derecede katkısı olduğunu düşünüyorum. Bu kadar güzel organize edilmiş zirveyi düzenleyen organizasyon komitesi ve tecrübelerini bizlerle paylaşan konuşmacılara şükranlarımı sunuyorum.

A.Mert Tüzüner
Koton Global Lojistik Direktörü

Profesyonelce hazırlanmış bir organizasyondu. Salgına rağmen katılım yine de yüksekti. Konuşmacılar geniş bir sektör yelpazesini temsil ediyorlardı ve konularının uzmanlarıydılar. Başarılı bir organizasyondu diyebilirim…

"Geçmişten Geleceğe" ekibi projelerini açıkladı

Lojistikte hedef 100 MİLYAR DOLARLIK PAZAR

UTİKAD 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu'nda yönetime aday olan "Geçmişten Geleceğe" ekibi projelerini açıkladı. Ekip adına açıklama yapan Dr. Kayıhan Özdemir Turan, Türkiye'de lojistik sektörünün ekonomik büyüklüğünün 100 milyar doları aşması için çaba harcayacaklarını, drone ile yük taşımacılığından sektörde kadın iş gücünün artırılmasına ve Türkiye'nin dış ticarette tercih ettiği ticari terimlerin değiştirilmesinden lojistik maliyetlerinin düşürülmesine kadar birçok konuda proje yürüteceklerini söyledi.

Lojistik sektörünün lider sivil toplum kuruluşu Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), 38. Seçimli Olağan Genel Kurulu'na hazırlanıyor. Aralık ayında gerçekleştirilmesi planlanan Genel Kurul için UTİKAD tarihinde ilk defa, mevcut yönetim kadrosunda yer almayan üyeler bir araya gelerek oluşturdukları liste ile seçime girme kararı aldı.

"Geçmişten Geleceğe" adı verilen oluşum, projelerini Beşiktaş'taki Point Otel'de düzenlenen basın toplantısıyla duyurdu. Oluşumun Yönetim Kadrosu adaylarının da katıldığı toplantıda ekip adına söz alan Dr. Kayıhan Özdemir Turan, UTİKAD için hayata geçirmeyi hedefledikleri projelerini anlattı.

"İNSANSIZ HAVA ARACI MEVZUAT ÇALIŞMALARINDA YER ALACAĞIZ"

Turan, lojistik sektörünün büyüklüğüne dair yapılan çalışmalarda Gayrisafi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içerisindeki payının ortalama yüzde 13 olarak kabul gördüğünü dile getirdi. Bu varsayımdan hareketle Türkiye'deki lojistik sektörü büyüklüğünün 100 milyar doları aşması için çaba harcayacaklarını söyledi.

Turan, "Geçen yıl tonaj bazında ithalatın yüzde 85,41'lik kısmı ülkemizde teslim alınmış, ihracatın da yüzde 37,49'luk kısmı ülkemiz satılmıştır. Bu durum sektörümüz için asla kabul edilemez. Bu oranları sektörümüz ve paydaşlarımız lehine değiştirecek bir bakış açısı en kısa zamanda tesis edilmelidir" diye konuştu.

Drone ile yük taşımacılığı yakın gelecekte yaygınlaşacağından insansız hava aracı mevzuat çalışmalarında etkin şekilde rol alacaklarını kaydeden Turan, daha gerçekçi bilgi ve değerlere dayalı yeni bir Lojistik Performans Endeksi'nin hazırlanması gerektiğine dikkati çekti.

"GELECEĞE ODAKLANACAĞIZ"

Turan, "Geçmişten Geleceğe, Birlikte El Ele" sloganı ile çok çalışacaklarını belirterek, şunları söyledi: "Bir araya gelerek bir başlangıç oluşturduğumuzu, ancak bir arada kalarak ilerleyebileceğimizi ve başarılı olmak için bir arada çok sıkı çalışmamız gerektiğini biliyoruz. Hedeflediğimiz başarının 'almak ile değil vermek ile' gerçekleşebileceğine inanıyoruz. Bugüne kadar yapılanların değerini biliyoruz. Bu süreçte görev yapan her bir kişiye gönülden teşekkür ediyoruz. Buradan hareketle geçmişte yapılamayanlara değil, gelecekte yapmak istediklerimize odaklanacağız."

"UTİKAD'I ÇATI KURULUŞU YAPACAĞIZ"

UTİKAD'ın adının "Lojistik Hizmet Üretenler Derneği" olarak değiştirilmesini genel kurul onayına sunacaklarını belirten Turan, "UTİKAD'ın kısaltılması kurum kültürü çerçevesinde muhafaza edilecektir. Bu değişiklik ile taşımacılık, depolama, katma değerli hizmetler, sipariş yönetimi, stok yönetimi, destekleyici ve tamamlayıcı hizmetler, gümrükleme ve sigorta hizmetleri olmak üzere lojistiğin 8 öğesi atında hizmet üreten tüm firmaların üyemiz olması ve ülkemizde lojistik hizmetlerin gelişimine tecrübeleri ve katılımları ile destek sağlamalarını hedefliyoruz. Temel hedefimiz UTİKAD'ı bir çatı kuruluşu yapmak" dedi. Şu anda derneğin 451 üyesinin bulunduğunu ve bu sayıyı 4 yılın sonunda 1000'li sayılara çıkarmak istediklerini aktaran Turan, artan üye sayısı paralelinde yönetim kurulu üye sayısını da 15'e çıkaracaklarını belirtti.

Turan, temel motivasyonlarını ise şu şekilde açıkladı: "Bugüne kadar yapılanlardan memnunuz. Amacımız bunun üzerine çıkmak. Bizler hizmet üretirken, başkalarının yükünü taşıyoruz. Şimdi sektörün yükünü taşıyacağız. Motivasyonumuz da buradan geliyor."

LOJİSTİK MALİYETLERİNİN DÜŞÜRÜLMESİ İÇİN ÇALIŞILACAK

Lojistik sektöründe kadın iş gücünün destekleneceğini ifade eden Turan,

Dr. Kayıhan Özdemir Turan

'Geçmişten Geleceğe' ekibi olarak diğer bazı hedeflerini ise şöyle sıraladı:

» Kağıtsız işlem için e-konşimento, e-irsaliye gibi uygulamalar desteklenecek, e-awb değişiklik ücretinin kaldırılmasına yönelik çalışmalar yapılacak.

» Yurtiçi lojistik masraf kalemlerini dünyadaki muadilleri ile karşılaştırıp ürün maliyetindeki payının düşürülmesi için çalışmalar yapılacak.

» İhracatçılar tarafından kullanıldığında ticari kayıplara, ithalatçılar tarafından kullanıldığında potansiyel maliyetlere neden olan EXW incoterms uygulamasının kaldırılması için çalışılacak.

» İthalat ve ihracat yapan firmaların, lojistik sektörünün büyümesine katkı sağlayacak şekilde uygun incoterms kullanması sağlanacak.

» "Ordino" uygulamasının tüm taşıma modları için gerekliliği sanayicilere anlatılacak.

» İntermodal taşımacılığın gelişmesi adına 44 ton taşıma limitinin mevzuatta sektör lehine güncellenmesi için çalışılacak.

YENİ EKİBİN YÖNETİM KURULU LİSTESİ

Ares Uluslararası Nakliyat ve Dış Ticaret Ltd. Şti. / Engin KIRCI
Arkas Lojistik A.Ş. / Onur GÖÇMEZ
Asset Lojistik A.Ş. / Avşar DADA
Atako Taşımacılık Denizcilik A.Ş. / Haldun KAVRAR
Galata Taşımacılık ve Ticaret A.Ş. / Vittorio ZAGAIA
Gürbulak Nakliyat Otomotiv San. Tic. Ltd. Şti. / Burhan ÇAKAN
John Good Denizcilik Taş. ve Lojistik Hiz. Tic. Ltd. Şti. / Levent AYDİNÇ
KeyLine Lojistik Hizmetler Ltd. Şti. / Dr. Kayıhan Özdemir TURAN
Mesco Uluslararası Taşımacılık İthalat İhracat Tic. A.Ş. / Müge TEKİN
Sarp Intermodal Hizmetleri İç ve Dış Tic. A.Ş. / Onur TALAY
SGS Transitnet Transit Sistemi Destek Hizmetleri A.Ş. / Mine KAYA
SOFT İş Çözümleri A.Ş. / Ergin KARGALIOĞLU
Ulusal Lojistik Antrepo Hizmetleri Dış
Tic. Ltd. Şti. / Gökhan İSKENDERYeniay Lojistik A.Ş. / Nermin ÖNDER
Yusen İnci Lojistik ve Ticaret A.Ş. / Hakan MERİÇ

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

GELECEĞİN LOJİSTİĞİ – II

Geride bıraktığımız yılın Haziran ayında lojistiğin geleceğini şimdiden öngörmemizi sağlayacak yazı dizimiz "Geleceğin Lojistiği-I" ile başlamış, insanlığın karşılaştığı en korkunç salgınlardan Covid-19 ve lojistiğimiz serileri ile güncel gelişmeleri takip edebilmeniz için bir süre ara vermiştik. Teknolojinin evrimi kendi sınırlarını giderek artan bir devinimle zorluyor ve iş yapma şekillerini değiştirmeye devam ediyorken bu ay, "Geleceğin Lojistiği-II" ile sizleri yoğun günlük gündemden biraz olsun dışarı çıkarıp lojistiğin geleceğine geri götürmeye karar verdik. Bu yolculuğa gönüllü katılmalısınız, çünkü gelecekte sizi yakından ilgilendiren olaylar var.

Öncelikle bir hatırlatma yapalım. Lojistiğin geleceğine dair kehanetlerde bulunacağımız bu yazı dizilerimizde, birçok gelecek bilimci ve Matrix filmlerinin çıkış romanı olan Neuromance'ın yazarı William Gibson tarafından kabul gören, benim de çok etkili bulduğum bir metodu uygulayacağız. Gelecek burada fakat asimetrik şekilde dağıtılmıştır.

Dijitalleşme ve Freight Forwarder kavramları yan yana ikinci milenyumun başlarında duyulmaya başlamıştı. Kuruculuğunu yaptığım Apollon da bir grup lojistik profesyoneli ve yazılım profesyoneli ile 2005 yılında bir digital freight forwarder projesi olarak doğdu. Aynı yıl dünya'nın önde gelen markalarından birinde yöneticilik yapmak üzere Apollon ile olan birlikteliğimize bir süre ara verecektik.

Geride bıraktığımız Mayıs ayında haber siteleri Jeff Bezos'in İngiliz dijital nakliye ve tedarik zinciri finansmanı firmasına yatırım yapıyor haberlerinin çıkmasının ardından, Reuters´´e haber şu şekilde düştü; Amazon.com Inc İcra Kurulu Başkanı Jeff Bezos, son yatırımı için dijital nakliye komisyoncusu olan İngiliz startup Beacon'u seçti. Beacon pazar günü yaptığı açıklamada, Bezos ve risk sermayesi şirketi 8VC dahil olmak üzere yatırımcılardan A Serisi bağış toplamada 15 milyon doların üzerinde para topladığını söyledi.

Bezis, web sitesinden yaptığı açıklamada, freight forwarding'in trilyon dolarlık bir sektör olduğunu ve Beacon'un, ticaret lojistiği ve finansmanı kolaylaştırırken ithalatçılar ve ihracatçılar arasında rezervasyon acentesi olarak hareket etmeyi amaçladığını söyledi. Merkezi Londra'da olan ve 2018'de kurulan Beacon'un yatırımcıları, sitesine göre halihazırda Uber, Google ve Amazon'dan yöneticileri içeriyor. Baş teknoloji sorumlusu Pierre Martin, daha önce Amazon'un paket ve yük taşıma teknolojisi için yazılım mühendisliği başkanıydı. Şirket ayrıca ithalatçılar için nakit akışı konusuna da odaklanıyor. 72 Saat içinde "nitelikli finansman" sunduğunu ve müşterilerine daha fazla esneklik sağladığı açıklamalar arasında.

Çok sayıda girişime yatırım yapan Bezos'un desteği, şirketin lojistik ve ticaret finansmanında küresel bir lider olma misyonunda büyük önem taşıyor. Böyle bir yatırım dehasının digital freight forwarder yatırımı ister istemez tüm ilgileri bu alana çekiyor.Bezos, Amazon'da% 12 hisseye sahip. Küresel e-ticaret ve bulut yazılım devi, dünyanın en değerli halka açık şirketi unvanı için teknoloji hegemonları Apple, Microsoft ve Google'ın ana şirketi Alphabet ile düzenli bir rekabet içinde. Geleceğin lojistiğinde bakalım digital freight forwarder yatırımı nerede duracak ve bu rekabete neler katacak.

Digital freight forwarder´lar en son teknolojik gelişmenin kuvvetini şirketinize katarken IT giderlerinizi yarın sabahtan itibaren düşürebilmenize olanak sunabilir. Bu gelişmeler müşterilerinize gönderilerini izlemelerini ve yönetmelerini sağlayan özel bir gönderi takip sistemi sunar. Gönderi bildirimleri ve mesajları, özelleştirilebilir raporlama ve onlara yapılan sevkiyata özgü bilgileri içeren müşteri hesaplarını ücretsiz sunar.

Standart sürümler hakikaten göz alıcı. Barındırdığı özellikler özel nakliye takibi, özelleştirilebilir raporlama, gönderi takipleri, bildirimleri ve mesajlaşma. Ayrıca gösterge panellerini istediğiniz şekilde oluşturmanıza izin veriyor. Çoklu girişler, yani tüm takım arkadaşlarınız ile sanal ortamda bilgi paylaşımı yine müşteri isteğine göre değiştirilebilir özelliklerle hizmetinizde. Dahası müşterilerinizin kendilerine yönelik bilgileri içeren hesaplara ulaşmaları sadece bir kaç tıklama. Teknolojinin kanepelerimizin rahatlığında her şeyi yönetmemize izin vermesinden şikayet edemeyiz.

Lojistiğin geleceğinde görüşmek dileğiyle!

SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

ŞİRKETLERİN LOJİSTİK OUTSOURCE İLE İMTİHANI

Ticarette rekabetin artması, şirketlerin hayatta kalma iradelerini güçlendirmesinin bir yansıması olarak Lojistik Outsource'yi (Dış Kaynak Kullanımını) görebiliriz.

Dünyanın gelişmiş ülkelerine baktığımızda bu konuda ciddi yol alındığı görülmektedir. Uluslararası firmalar bulundukları ülkelerde lojistik alanında yatırım yapmak yerine lojistik outsource firmaları ile anlaşarak tüm lojistik faaliyetlerini (Depolama , Nakliye , Kargo vs.) yürütmektedir. Böyle bir yol izlemelerinin arkasında elbette bir matematik var. Outsource konusunda riske girmemek adına veya merkez ofislerinden yönlendirmeler neticesinde yine global lojistik outsource firmaları tercih edildiği görülmektedir.

Ülkemizde de lojistik faaliyetlerini outsource eden şirketlerin sayısının geçmiş yıllara oranla arttığı görülmektedir. Bu artışın nedenlerini; belirsizliğin artması, ana işine odaklanma, maliyetlerini kontrol altına alma, yeni lojistik yatırımlarından kaçınma, inhouse olarak yönetilen operasyonlardaki riskleri ortadan kaldırma, iş hacimlerinde yüksek oranlarda negatif veya pozitifliklerin olması vb. olarak sıralayabiliriz.

Ayrıca her şirket de lojistik outsource edilmesine uygun değildir. Türkiye'nin en büyük perakende firmasının lojistik faaliyetlerini yükleyeceği bir outsource firmasının olmadığı yönündeki değerlendirmesi buna örnektir.

Yılların deneyimini göz önünde bulundurduğumda şirketlerin lojistik faaliyetlerini outsource edip kendi ana işlerine odaklanmaları gerektiği görüşü bende ağır basmaktadır. Bununla birlikte şirketin outsource süreci stratejik bir karar olup her yönüyle değerlendirilmesi gerekmektedir. Değerlendirilmesi gereken yönler ise şu şekilde sıralanabilir:

- İş süreçlerini netleştirme
- Doğru Outsource firma seçimi
- Entegrasyonlar
- SLA – Servis Hizmet Seviyelerini belirleme
- Taşınma Takvimi
- Sirket bünyesindeki 3PL yöneticisi.

Lojistik faaliyetlerinin outsource edilmesinden, lojistik biriminin şirketin gündeminden çıkması anlamı çıkarılmamalıdır. Sadece şirkette konuşulan konu sayısı azalıyor, çözümler outsource firmasından beklendiği için de yönetim toplantılarında bu konu daha az yer kaplıyor. Lojistik faaliyetlerini outsource firmasına yaptıran şirketlerin servis hizmet seviyesi ile ilgili takipleri daha yüksek ve iş geliştirme alanında daha yoğun faaliyet içerisine girdiğini söyleyebiliriz. Outsource firması ise hizmet seviyesini yüksek tutma çabasında bulunarak iş birliğinin devamlılığını sağlama hedefiyle motivasyonunu daha yüksek tutuyor.

Doğru iş ortaklığı uzun süreli birlikte çalışma imkanı sağlamaktadır. Bu durumu her iki tarafın da kazancı olarak görebiliriz. Bu nedenle şirketin ve outsource firmasının karşılıklı data paylaşmalarında şeffaf olması ve gerçekçi hedeflerin paylaşılması önemlidir.

Türkiye'de Lojistik Outsource şirketi olarak faaliyet gösteren firmalara baktığımızda belli alanlarda uzmanlaşmış oldukları görülmektedir. Bu durum, ölçek ekonomisi oluşturup kazan-kazana dönüşmektedir. Özellikle ilk defa tüm lojistik faaliyetlerini outsource edecek şirketlerin mutlaka bir lojistik danışmanı veya deneyimli bir lojistik yöneticisi ile surecin en başında birlikte çalışma içerisine girmeleri faydalı olacaktır.

Lojistik ile kalın..

Satılan her 3 araçtan biri FORD TRUCKS oldu

Ödüllü çekicisi F-MAX ile hem yurt dışı hem de iç pazarda büyümesini sürdüren Ford Trucks, Türkiye ağır ticari araç pazarında %30,9 paya ulaştı. Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, "Pandemiye rağmen F-MAX ile çekici segmentinde tarihimizin en yüksek pazar payına ulaştık. F-MAX, Mayıs-Haziran aylarında Türkiye'nin en çok satılan çekicisi olurken Ford Trucks, Türkiye ağır ticari pazarında satılan her 3 araçtan biri oldu" dedi.

Ford Otosan'n ağır ticari markası Ford Trucks, pandeminin etkileri ile geçen 2020 yılının ilk 9 ayında hedeflerin ve beklentilerin üzerinde bir büyüme yakalamayı başardı. İç pazarda F-MAX ile yeni rekorlar kıran Ford Trucks, pandemi sebebiyle dikkat çekici bir şekilde daralan Avrupa pazarında ise yayılım hedeflerini uzun vadeli bakış açısıyla koruyor.

TARİHİNİN EN YÜKSEK PAZAR PAYINA ULAŞTI

Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan, 8 Ekim'de düzenlenen online toplantıyla Ford Trucks'ın, ilk 9 aydaki performansı hakkında bilgi vererek, güncel planlarını paylaştı. Öncelikle 16 ton ağır vasıta pazarına ilişkin değerlendirmelerde bulunan Turfan, pazarın bu yılı 12 bin adetlerin üzerinde kapatacağını, gelecek yıl ise 15 bin adetlerin üzerine çıkacağını söyledi.

ITOY ödüllü F-MAX'in başarısı ve müşterilerden gelen yoğun taleple çekici tarafında önemli bir yükselişe imza attıklarını belirten Turfan, şunları söyledi:

"Ford Trucks olarak, pandeminin zorlayıcı etkilerine rağmen Eylül sonu itibarıyla %30,9 pazar payına ulaştık. 2020 yılında ağır ticari araç endüstrisinin %66'sını oluşturan çekici segmentinde %24,1 ile tarihimizin en yüksek pazar payına ulaştık. Bu başarıda elbette, '2019 Uluslararası Yılın Kamyonu' ödülüne layık görülen çekicimiz F-MAX'in rolü çok büyük. Uluslararası ödüllü çekicimiz, özellikle konfor ve düşük yakıt tüketim değerleri ile müşterilerden yoğun talep görüyor. Mayıs-Haziran aylarında Türkiye'nin en çok satılan çekicisi F-MAX oldu. Ford Trucks olarak bu sayede 2018 yılında %15,6, 2019 yılında %17,9 olan çekici segmentindeki payımızı %24'lere yükseltme başarısı gösterdik. Geldiğimiz noktada Türkiye ağır ticari pazarında satılan her 3 araçtan biri Ford Trucks oldu. İtfaiyeden, çöp aracına, inşaattan yollara, tüm taşımacılıkta yerli üretimle ülkemize hizmet etmekten gurur duyuyoruz."

Serhan Turfan

Pandemi ile e-ticaret'in arttığını ve lojistikte talebin yükseldiğini ekleyen Turfan, "Fiziksel yapılan birçok alışveriş e-ticarete kaydı, bu da doğal olarak lojistik ve nakliye ihtiyacını artırdı. Pandeminin bu etkisine paralel olarak, özellikle kamyon, çekici talebinde artış devam ediyor. Kamudaki siparişlerin de aynı şekilde aksamadan devam etmesi oldukça önemli. Önümüzdeki dönemde bu artışın devam edeceğini öngörmekteyiz" dedi.

GLOBAL PAZARDA HEDEFLERİNİ KORUYOR

ITOY ödüllü F-MAX'in global büyüme planlarında çok önemli bir eşiğe geçmelerini sağladığını ve yurtdışı pazarlardan yoğun bir talep görmeye başladıklarını aktaran Turfan, "Orta ve Doğu Avrupa'daki genişlememizi 2018'de tamamlamıştık. Geçtiğimiz yıl da Batı Avrupa'daki genişlememizi; İspanya, Portekiz ve İtalya'daki distribütörlerimizi atayarak başlattık. Pandemi sebebiyle Batı Avrupa pazarında yer alan İtalya ve İspanya'nın ve Orta Doğu Bölgesi'nin salgından yüksek ölçüde etkilenmesi ciddi bir daralma yaşanmasına neden oldu. Nisan ayında %70'leri gören daralmanın ölçütü mayısla beraber %50'ye çekildi. Ancak uzun vadeli bakış açımızla Avrupa'da daralan pazara rağmen hedeflerimizi koruyoruz. Almanya, Fransa, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg başta olmak üzere Avrupa'da yeni gireceğimiz birçok pazarda var olma hedeflerimizi gerçekleştireceğiz" dedi.

Orta ve Doğu Avrupa'da Ford Trucks'ın dikkat çekici başarı kazandığını vurgulayan Turfan ayrıca, "Avrupa'da ilk girdiğimiz pazarlardan Romanya'da 2,5 yılda 1.000 araç sattık ve %12,5 pazar payına sahibiz. 2 yıldır üst üste inşaat segmentinde liderliğimiz sürüyor. Ukrayna'da toplam %10 pazar payına ulaştık ve yol kamyonunda %14 payımız var. Macaristan'da ise inşaat segmentinde lider olarak yolumuza devam ediyoruz. Yeni girdiğimiz diğer pazarlarda da bu başarıları elde edeceğimize eminiz" diye konuştu.

TIRSAN, Avrupa'dan ödülle döndü

Avrupa Treyler İnovasyon 2021'de 4 ödül birden kazanan Tırsan, "Komponent" kategorisinde birincilik, "Gövde" ve "Akıllı Treyler" kategorisinde ikincilik, "Çevre" kategorisinden ise üçüncülük ödülü aldı.

Tırsan, Almanya'da düzenlenen Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'ne, Kässbohrer ve Van Eck markaları ile katıldı. Yarışmada 4 ödül birden kazanan Tırsan, Çok Fonksiyonlu Arka Tampon RUPD-5K1 ile "Komponent" kategorisinde 1.'lik; ilk ve tek 45ft Rulo Swap Body aracıyla "Gövde" kategorisinde 2.'lik; Treyler Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri ile "Akıllı Treyler" kategorisinde 2.'lik ve Yeni Modüler Yükleme Ünitelerine uygun Rollerbedli Araçlarıyla "Çevre" kategorisinden 3.'lük ödülü aldı. Tırsan, 2017'den beri aldığı Avrupa Treyler İnovasyon Ödülleri'ne, 2021 ödüllerini de ekleyerek, toplam yedi kategoride yedi ödülü de alan Avrupa'daki ilk ve tek şirket oldu.

"KOMPONENT" KATEGORİSİNİN ŞAMPİYONU OLDU

"Komponent" kategorisinin şampiyonu olan Çok Fonksiyonlu Arka Tampon RUPD-5K1, güvenli ve katlanabilir tasarımı ile ön plana çıkıyor. RUPD-5K1, ECE.R58.003 yönetmeliğine uygun olarak treyler için arka tampon koruma görevini yerine getirirken, yukarı ve aşağı farklı pozisyonlarda ayarlanabiliyor. Antrepo yüklemelerinde treylerin sabit kalması için mekanik ayak, feribota biniş-inişlerde tasarlanan tampon, intermodal tren vagonu yüklemelerinde her vagona uygunluk, damperli araçlarda yük boşaltma sırasında mekanik ayak ile stabilizasyon ihtiyacı ve lastik değişimi operasyonlarının kolaylığını sağlamak gibi 5 farklı operasyonda verimli çözümler sunuyor.

"GÖVDE" VE "AKILLI TREYLER" KATEGORİLERİNDE İKİNCİ

"Gövde" kategorisinde ikinci olan ilk ve tek 45 ft. Rulo Swap Body K.SWAU CC aracı, şasiye entegre çelik rulo taşıma havuzuna sahip olup, 30 tonluk yük taşıma kapasitesi ile yenilikçi şasi tasarımıyla intermodal çelik rulo taşımacılığı için geliştirildi. Araç, geliştirme sırasında gerçekleştirilen testler sonucunda, artık tüm swap gövdeleri için zorunlu olan UIC 592 / IRS 50592 ve IRS 50596-5 sertifikasyonu için teknik gereklilikleri karşılayacak şekilde tasarlandı. "Akıllı Treyler" kategorisinde ikincilik ödülünün sahibi olan Treyler Gelişmiş Sürücü Destek Sistemleri (K-ADAS), yüzde 50'den fazlası treyler sektöründe yeni olan ve mevcut kamyon ADAS sistemleri ile uyumlu 7 teknolojiden oluşan 4 özelliği ile fark yaratıyor. Bu özellikler, tamamen otonom sürüş standart hale geldiğinde gerekli olacak akıllı treylerin geliştirilmesine katkıda bulunuyor.

"ÇEVRE" KATEGORİSİNDE ÜÇÜNCÜ OLDU

"Çevre" kategorisinde üçüncü olan ' Yeni modüler yükleme ünitelerine uygun Rollerbedli araçlar', Avrupa Birliği Horizon 2020 projesi kapsamında geliştirilmiş yeni modüler yükleme ünitelerinin güvenli ve verimli bir şekilde taşınmasını sağlayan rollerbedli kutu, perdeli tenteli ve swap body araçlarını içeriyor. Hali hazırda kutu ve perdeli tenteli araçlarda rollerbed özelliğini veren Tırsan, proje kapsamında bir ilki gerçekleştirerek, ilk rollerbed swap body aracını Adapazarı'nda üretti. Yeni yükleme ünitelerinin rolerbedli araçlar ile taşınması uzun dönemde yük paketleme malzemelerinden tasarruf, iş sağlığı ve güvenliğinde iyileştirmeler ve kazaların önlenmesinin yanı sıra taşımacılık zincirindeki tüm paydaşları için sunduğu operasyonel verimlilik ile yükleme kapasitesinde ve operasyon hızında iyileştirmeler sağlıyor.

Türkiye'nin En Çekici İşverini MERCEDES-BENZ oldu

Mercedes-Benz, gençlerin çalışma hayatına dair beklentilerini, sektörlerle ve şirketlerle ilgili algılarını paylaştığı; işveren markası stratejilerini şekillendiren, Universum Türkiye'nin "En Çekici İşverenler 2020 Araştırması"nda tüm segmentlerde en çekici 10 marka arasına ilk defa girerken, otomotiv sektöründeki markalar arasında ise "En Çekici İşveren" seçildi.

Universum tarafından Türkiye'de bu yıl sekizincisi yapılan araştırmada iş dünyasına henüz adım atmamış üniversite öğrencileri ile bu dünyada kendilerine yer edinmeye çalışan genç profesyonellere kurumsal hayattan ne bekledikleri soruluyor ve sonuçlar şirketlere gençlerden önemli mesajlar veriyor. Bu yıl, 70 bin'den fazla gencin işverenlerden beklentilerini, işverenlere ve iş dünyasına bakışını yorumlayan araştırmada Mercedes-Benz, 2020'de, önceki yıllara kıyasla hızla basamak atlayarak listenin üst sıralarına girmeyi başardı. Mercedes-Benz, otomotiv alanında faaliyet gösteren kuruluşlar arasında ise gençler arasındaki en çekici şirket olarak belirlendi.

Betül Çorbacıoğlu Yaprak

Universum'un bu yılki araştırması, Türkiye'nin önde gelen 55 üniversitesinin İktisadi İdari Bilimler, Mühendislik, Bilişim Teknolojileri, Fen Bilimleri, Sağlık, Tıp, Edebiyat, Hukuk, Eğitim ve Sosyal Bilimler öğrencilerinden oluşan, toplam 54 bin 597 öğrenci ve ortalama 4,3 yıl iş deneyimi olan 17 bin 25 genç profesyonelden edinilen içgörülerle tamamlandı.

Mercedes-Benz Türk İnsan Kaynakları Direktörü Betül Çorbacıoğlu Yaprak; "Mercedes-Benz olarak Türkiye'nin En Çekici İşverenleri arasında otomotiv alanında, gençler tarafından tercih edilmekten dolayı büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz. Universum tarafından yapılan bu araştırmalar sayesinde gençlerin beklentilerini, Mercedes-Benz'i bir işveren olarak nasıl gördüklerini anladık; sonrasında ise şirketimizin kültüründe var olan ve onların bir işverende görmeyi arzu ettikleri noktaları etkin bir biçimde anlatmaya çalıştık. Bu anlamda yaptığımız doğru ve samimi iletişimin fark yarattığını gördük. Öğrenciler ve genç profesyoneller nezdinde bu yıl aldığımız sonuç, bize gelecek yıllarda bu başarıyı devam ettirmek için de ayrı bir misyon yüklemiş oldu. Bu sonuca ulaşmamızda katkısı olan, tutkuyla çalışan tüm Mercedes-Benz ailesine ve bizi sektörümüzün en çekici işvereni olarak gören gençlere gönülden teşekkür ediyorum" dedi.

SCANIA, Eylül satışlarında lider

Scania, Eylül Satışlarında Lider Scania, Eylül ayında gerçekleştirdiği 287 adetlik satışla en çok tercih edilen ithal çekici markası oldu. Ocak-Eylül döneminde 693 adetlik satış ile de en çok satan ilk 3 marka arasında yer aldı.

Scania Türkiye Satış Müdürü Bayazıt Canbulat Haziran ayından itibaren yeni normal dönem olarak tanımlanan süreçte, Türkiye'nin sektöründe önde gelen birçok firması ile işbirlikleri geliştirdiklerini belirterek, şunları aktardı: "Müşterilerimize finansal çözüm olarak sunduğumuz kredi ve kasko kampanyalarının da desteği ile Scania, ilk 9 ayda en çok tercih edilen markalar arasına girdi. Eylül ayı bizim için oldukça başarılı geçti ve gerçekleştirdiğimiz 287 adetlik satış ile ithal ağır ticari araç segmentini ilk 9 ayın sonunda lider olarak tamamladık.'' Marka olarak

Bayazıt Canbulat

en büyük hedeflerinin müşterilerinin tümüyle işlerine odaklanmalarını sağlamak olduğunun altını çizen Canbulat, ''Sunduğumuz bakım anlaşması, Scania Kasko ve diğer paketler ile müşterilerimizin alımı takip eden 3 yıllık sürede tamamen işlerine odaklanmalarını sağlıyoruz. Hedefimiz takip ettiğimiz diğer projeler ile bu ivmeyi sene sonuna kadar devam ettirip, hepimiz için yeni tecrübeler barındıran 2020 senesini başarılı bir şekilde geride bırakmak."

Mustafa Bolat

IVECO EUROCARGO'dan göz dolduran performans

Antalya'da bölgesel ve şehirlerarası taşımacılık yapan Mustafa Bolat, IVECO Eurocargo kamyonunun motor kapağını açmadan bir milyon 200 bin kilometre yol kat etti.

Konuya ilişkin olarak Mustafa Bolat, "Ben aracımı 2015 yılında satın aldım. Antalya civarı çalışıyorum, serbest taşımacılık yapıyorum. Ancak haftada 3 kere İstanbul'a yük götürüyorum. Aracımın yakıtından memnunum, kabini konforlu, uzun yolda yormuyor. Bakımlarımı düzenli olarak IVECO Antalya yetkili servisi SAMKO'da yaptırıyorum. Aracımın azami yüklü ağırlığı 16 ton, kamyon romork olarak kullandığım zaman toleransı ile azami yüklü ağırlığı 34 tona çıkıyor" dedi.

Sibop ayarı ve yağ değişimleri gibi rutin bakımlar haricinde dokunulmamış olmasına rağmen motorun sorunsuz bir şekilde çalışmaya devam ettiğini belirten Bolat, bunu sağlamlığın yanı sıra yetkili servis bakımına da bağlıyor.

Avrupa'da orta segmentin lideri olan Eurocargo Türkiye'de 10, 12, 15, 16 ve 18 ton azami yüklü ağırlığa sahip seçenekler ile sunuluyor. Eurocargo modeli her türlü misyona göre yapılandırılabiliyor. Uzun ömürlü IVECO Tector motorlara sahip olan Eurocargo'larda performansı artıran düşük vizkositeli motor yağı kullanılıyor.

THERMO KING'ten ürünlerin takibi için yeni uygulama

Thermo King deniz, demiryolu ve havayolu ile soğuk zincir taşımacılığı yapan müşterileri için yeni servis uygulaması başlattı. "TK TEK" adı verilen uygulama, deniz ürünleri için servis ve teknik bilgilere erişimini kolaylaştırırken, ünitelerin çalışma süresini desteklemek ve kargonun korunmasını ve uygun sıcaklık kontrolü altında tutulmasını sağlıyor.

Yeni uygulama aynı zamanda teknisyenlerin daha hızlı sorun gidermelerine olanak tanıyacak, böylece gıda israfını azaltacak ve ekipmanın her zaman uygun seviyelerde çalışmasını sağlayarak optimum enerji ve CO2 etkisinin azalması yönünde önemli adımlar atacak.

TIRSAN

ABC Lojistik filosuna 200 adet Tırsan kattı

ABC Lojistik, araç yatırımında tercihini yine Tırsan'dan yana kullanarak, filosunu 200 adet Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus T.SCS X+ treyler ile güçlendirdi. Son yapmış olduğu yatırım ile birlikte firmanın filosundaki Tırsan araç sayısı 625'e ulaştı. Tırsan'ın Adapazarı fabrikasında gerçekleştirilen teslimat törenine; ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Ali Bilen, ABC Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Atakan Bilen, ABC Lojistik Genel Müdür Hüseyin Cingi ve Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç katıldı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan ABC Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ergun Bilen, "Tırsan ile uzun yıllardır devam eden başarılı bir iş birliği içerisinde olmaktan çok memnunuz. Filomuzda, her zaman en donanımlı ve verimli ekipmanları kullanıyoruz. Bundan dolayı treyler yatırımlarımızda her zaman tek tercihimiz Tırsan" açıklamasında bulundu. Tırsan ürünlerinin kalitesine ve verimliliğine vurgu yapan Bilen, "Firmamız özellikle tren ve deniz yolu taşımacılığı yapmaktadır. Yeni alımını yapmış olduğumuz intermodal taşımacılığa uygun Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlar ile filomuzu daha da güçlendirerek, hem zamandan hem de maliyetten tasarruf sağlayacağız. Ayrıca, Tırsan'ın sahip olduğu geniş satış sonrası servis ağına ve kaliteli hizmetlerine duyduğumuz güven sonsuz. Tırsan, ihtiyaç duyduğumuz her koşulda yanımızda" dedi. Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ise şunları belirtti: "ABC Lojistik'in bugün teslimatını yapmış olduğumuz 200 adetlik Tırsan Tenteli Perdeli Maxima Plus araçlarını özellikle tercih etme nedeni, treylerlerin sahip olduğu arka açılır baba sistemi sayesinde 600 mm ekstra arka giriş genişliği sağlamasıdır, Araç bu özelliğiyle müşterimize operasyonlarında büyük avantaj sağlayacaktır. ABC Lojistik'in ihtiyaçlarını karşılayan bir diğer önemli neden, aracın intermodal taşımacılığa uygun tren yükleme sistemi opsiyonun olmasıdır. Türkiye'nin 43 yıldır aralıksız güvenilir lideri Tırsan olarak, ödüllü Ar-Ge merkezimizde müşterilerimizin ihtiyaçları doğrultusunda son teknoloji ürünler geliştiriyoruz. Aldığımız uluslararası ödüllerle mühendislik alanındaki başarılarımıza her gün yenilerini eklemeye devam edeceğiz. ABC Lojistik'in filo yatırımında yine Tırsan'ı tercih etmesinden büyük memnuniyet duyuyor ve başarılı iş birliğimizin uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz."

MERCEDES-BENZ

Hüner Lojistik 300 adet Actros aldı

HNR Lojistik, Mercedes-Benz Türk'ten toplam 300 adetlik Actros 1848 LS çekiciyi Çırağan Palace Kempinsky'de düzenlenen bir törenle teslim aldı. 300 adet Actros 1848 LS çekici, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı avantajlı kredi desteğiyle satın alındı. Uluslararası nakliye faaliyetlerinde kullanılacak 300 adet çekicinin eklenmesiyle Hüner Grup filosundaki çekici sayısı 521 adede yükseldi. Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, teslimat töreninde yaptığı konuşmada, "Hüner Grup, bu iş ortaklığı neticesinde ilk kez filosuna Mercedes-Benz yıldızı taşıyan araçlar ekledi. Bugün teslim edeceğimiz tamamı uzun yol nakliye aracı olan Mercedes-Benz Actros'lar hem yol performansı hem de 120.000 km'ye çıkan bakım aralıkları ve % 20 oranında düşen bakım maliyeti avantajları ile ticari performansıyla öne çıkıyor" dedi. Hüner Grup Yönetim Kurulu Üyesi & CEO'su Arda Hüner, yaptığı konuşmada, "1995'te İstanbul'da uluslararası nakliye alanında başlattığımız faaliyetlerimizi, 25 senede filosunda 521 çekici ve 740 römork ile toplamda 1.261 adet filo büyüklüğüne ulaşarak, ülkemizin en seçkin lojistik markaları arasında yer alarak sürdürüyoruz. Hadımköy'de toplam 30.000 m²'lik kampüsümüzü antrepo ve konsolidasyon depolarının yanı sıra şirket merkezimiz olarak da kullanmaktayız. Ankara'daki Lojistik Üssü, Bursa, İtalya-Milano ve Almanya-Münih'teki kendi depolarımızda yine Hüner Grup ismiyle müşterilerimize kesintisiz 24 saat hizmet vermekteyiz. Almanya taşımalarında ilk 3'te, İtalya taşımalarında ise açık ara pazar liderliğimizi sürdürmekteyiz. Konusunda deneyimli 600'e yakın çalışanımız ile birlikte 23 farklı ana sektörde faaliyet göstererek, 2.000'i aşkın geniş müşteri portföyümüz ile yıllık 75 milyon avroyu aşan hizmet cirosu üretmekteyiz. Filomuza yeni eklediğimiz 300 adet Actros 1848 LS araçla gücümüze güç katacağımıza eminim" diye konuştu. Hüner Grup Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Hüner ise şunları belirtti: "Şirket tarihimizin en büyük satın alımlarından biri olan bu anlaşmanın gerçekleşmesinde Mercedes-Benz marka araçların kalitesi, yedek parça bulunabilirliği, yaygın servis ağı ile birlikte Mercedes-Benz Actros 1848 LS'lerin toplam sahip olma avantajları, araçların ülkemizde üretiliyor oluşu, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı uygun finansman şartları, sürücülerimizin ortak görüşleri, Mercedes-Benz Türk satış ekibinin bizlere yaklaşımı ve tam uyumu ile Mercedes-Benz Yetkili Bayii ve Heska Motorlu Araçlar'ın desteği ve koordinasyonu etkili oldu. İnanıyorum ki, iki şirket arasındaki bu ilk büyük çaplı işbirliği ilerleyen yıllarda da devam edecektir."

RENAULT TRUCKS

ITT'nin Renault Trucks yatırımları sürüyor

2019 yılında 15 adet Renault Trucks T460 çekici ile filosunu güçlendiren ITT Lojistik, tercihini yine aynı araçlardan yana kullandı ve filosuna 10 adet Renault Trucks T460 çekici kattı. ITT Lojistik Kurucu Başkanı Tekin Öztanık, teslimat sırasında pandemi dönemini de değerlendirerek; "Aslında 2020 yılı için farklı büyüme planlarımız vardı ancak yine de pandemiye rağmen geçen seneye oranla ciro olarak yüzde 5'lik büyüme kaydettik. Sene sonuna kadar bu oranı arttırmayı hedefliyoruz. Son çeyrek, tüm lojistik firmaları için daha da önem kazandı. Bu doğrultuda filo yatırımlarımızı da ertelemek istemedik. Renault Trucks T 460 çekicilerin performansı, yakıt tasarrufu ve satış sonrası hizmetlerinden çok memnunuz. Bu nedenle yatırımlarımıza Renault Trucks ile devam ederek araç filomuzu tek markalı yapmayı planlıyoruz" diye belirtti. Renault Trucks araçlar ile mesafe fark etmeksizin her zaman minimum 2 puanlık yakıt tasarrufu sağladıklarına belirten Öztanık, bunun tek başına tercih sebebi olmadığını ama toplam çözümleri değerlendirirken en önemli kalemler arasında yer aldığını söyledi. Filolarına yaptıkları tüm araç alımlarında Renault Trucks Finansal Hizmetler'in (RTFS) finansman ürünlerinden faydalandıklarını belirten ITT Lojistik Genel Müdürü Didem Öztanık ise tek noktadan çözüme ulaşmanın avantajına değindi. Öztanık, RTFS'nin sunduğu kredi süreçlerindeki işlem kolaylığı ve düşük faiz oranları nedenleriyle alımlarında RTFS çözümlerinden yararlanmaya devam edeceklerini dile getirdi. Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, teslimatta gündemi değerlendirerek, "Pandemi nedeniyle 2020 yılı tüm otomotiv ve ticari araç üreticileri için zor bir yıl oldu. Pandemi sürecinde ortalama 2 ay gibi bir zaman diliminde fabrika üretimleri durdu. Bu sürecin geri kazanılma şansı yok. Global ölçekli gruplara baktığımızda ise Renault Trucks'ın bünyesinde yer aldığı Volvo Group olarak bu süreçte iyi bir yatırım, maliyet yönetimi ve önlemleri gerçekleştirdiğimize inanıyoruz. Türkiye'ye baktığımızda ise Avrupa'da ağır ticari araçlarda büyüyen tek pazar olduğunu söyleyebiliriz. Bu sene Türkiye ağır ticari araçlar pazarı, pandemi sürecine rağmen büyük bir ivme yakaladı. Böylesine bir dönemde yatırımlarını ertelemeyen ITT Lojistik'e hem tebrik hem de teşekkürlerimizi sunarız. Çok uzun yıllardır devam eden işbirliğimizin artarak süreceğine inanıyoruz" şeklinde açıklamada bulundu.

KRONE

Mark Multimodal'e 10 adet Krone

Krone, Mark Multimodal firmasına 10 adet Profi Liner teslimatı gerçekleştirdi. Krone'nin İzmir Tire'deki fabrikasında gerçekleşen törende, konuşan Krone Türkiye CEO ve Yönetim Kurulu Üyesi Rıza Akgün, "2020 yılının ikinci yarısı, özellikle sektörümüz açısından çok hızlı bir toparlanmaya ve canlanmaya da sahne oldu. Bu durum da sanıyorum ki sadece bizim değil, sektördeki tüm paydaşlarımızın da içinde bulunduğumuz zor şartlara rağmen ekstra bir motivasyon ile çalışmasını sağlıyor. Krone olarak, Türk nakliyecisinin en yakınındaki lojistik çözüm ortağı olma prensibimizi sürdüreceğiz. Türkiye'de bu fabrikayı açtığımız ilk gün; 'Türk nakliyecisi, Krone'nin buradaki varlığıyla üst düzey kaliteye daha uygun fiyata erişebilecek' demiştim, ilk günden beri nakliyecimizin hem en yakınındayız hem de yeni fırsatlar ve yeni avantajlar yaratma konusunda oldukça cömertiz. Türk nakliyecisine olan inancımızı yine her defasında dile getiriyorduk. Her geçen gün artan işbirliklerimiz ve ortaklıklarımız oluyor. Bu vesileyle Mark Multimodal yetkililerine ve Türk nakliyecisine teşekkür ediyorum. Hayırlara ve bol kazançlara vesile olmasını diliyorum" şeklinde konuştu.

Lojistik operasyonlarında oldukça titiz ve profesyonel davrandıklarının altını çizen Mark Multimodal Genel Müdürü Onur Güvenler ise şunları aktardı: "Bu titizliğimiz ve iş ahlakımız gereği, her geçen gün müşterilerimize sunduğumuz hizmeti nasıl geliştirebilir, nasıl daha iyi bir noktaya getirebiliriz diye düşünüyoruz. Bugün yatırımını yaptığımız araçlar bu noktada gereksinimlerimizi tam anlamıyla karşılayan, uzun ömürlü ve üst düzey kaliteye sahip araçlardır. İnanıyorum ki gelişime ve değişime sürekli açık olan bu sektörde benimsediğimiz bu anlayışla müşterilerimizden de olumlu karşılıklar alacağız ve büyüme ivmemizi arttırarak sürdüreceğiz. Krone Türkiye yetkililerine hem Tire fabrikasındaki misafirperverlikleri, hem de satınalma sürecimizdeki özen ve ilgilierinden ötürü tekrardan teşekkür ederim. Ülkemiz ve tüm dünya zor bir sürecin içerisinden geçiyor. Mark Multimodal olarak biz, üzerimize düşen görevi en güzel şekilde icra etmeye çalışıyoruz. En kısa zamanda ülkemizin ve tüm insanlığın sağlığına kavuşmasını temenni ederim."

TEDARİK ZİNCİRİNDE RİSK YÖNETİMİ

"Başarılı ve etkin bir tedarik zinciri süreci yürütebilmek için başarılı ve etkin risk yönetimi şarttır. Tedarik zinciri risklerinin etkileri sadece finansal kayıplarla sınırlı değildir. Tedarik zinciri süreçlerinde herhangi bir nedenle meydana gelecek bir aksama veya kesinti, teslimatların aksaması, üretim kaybı, yasal ve cezai yaptırımlarla karşı karşıya kalma, itibar kaybı gibi birçok istenmeyen sonuca neden olabilmektedir. Başarılı, esnek, dayanıklı ve aynı zamanda sürdürülebilir bir Tedarik Zinciri için Risk Yönetimi artık gözardı edilemez."

Filiz SARIDOĞAN
Karadeniz Holding Tedarik Zinciri Direktörü

İçinde bulunduğumuz çağda, şirketler varlıklarını sürdürebilmek için yaratmaları gereken karlılığın tamamını sadece ürün ya da hizmetlerini satarken yaratamamaktadırlar. Şirketler, ancak üretim ve operasyon maliyetlerini optimize ederek karlılıklarını maksimize edebilmekte ve rekabet güçlerini koruyabilmektedirler. Araştırmalar göstermektedir ki, bugünün dünyasında şirketler yıllık bütçelerinin çoğunu ürün ve hizmet satınalmalarına, kısaca Tedarik Zinciri faaliyetlerine harcamaktadırlar. Tam da bu nedenle şirket yapılarında başarılı ve etkin bir Tedarik Zinciri Yönetimi'nin gerekliliği ortaya çıkar.

"Modern şirketler, küreselleşme sonucunda çok geniş coğrafyalarda, farklı kültürlerde yürüttükleri Tedarik Zinciri faaliyetlerini daha verimli, etkin ve başarılı kılmak amacıyla artan oranda dış kaynak kullanımına yönelmektedirler."

Bu tip global şirketlerde bazı faaliyetler şirket iç kaynakları ile yürütülürken, bazı faaliyetlerin uzmanlaşmış şirketler üzerinden yürütülmesi tercih edilmektedir. Bu da, Tedarik Zinciri Yönetimi'nin, dolayısı ile de şirketlerin başarılarının başka organizasyonların başarısına bağımlı olmasına yol açmaktadır. Uzmanlaşmış profesyonel şirketlerle işbirliği, Tedarik Zinciri Yönetimi'ni başarılı, etkin ve karlı kılarken, faaliyetlerin dışa bağımlı olması operasyon süreçlerinin risklere açık hale gelmesine neden olur.

Risk, hedeflere ve stratejilere ulaşmak için yürütülen faaliyetlerde

karşımıza çıkabilecek belirsizliklerin oluşma olasılığı ve bunların yaratacağı istenmeyen, olumsuz etkiler olarak tanımlanabilir.

Geçmişte yaşanılan birçok olay bize göstermiştir ki, şirketlerin risklerden korunmasının en etkin yöntemi belirli metodolojileri kullanarak kendilerine göre hazırlayacakları Risk Yönetimi ile mümkündür. Tedarik Zinciri Yönetimleri de, dışa bağımlılık ile birlikte operasyonlarını etkileyen diğer birçok faktörün getirdiği riskleri, şirketin stratejilerine paralel tasarlayıp yürütecekleri Tedarik Zinciri Risk Yönetimi ile (TZRY) bertaraf edebilirler. Risk Yönetimi, günümüzde çoğu şirket ve Tedarik Zinciri Yönetimleri için halen yeni bir kavram olmakla birlikte, özellikle 90'lı yıllardan sonra şirket yönetimlerinin ciddi anlamda dikkatini çekmeye başlamış bir kavramdır.

"Başarılı ve etkin bir Tedarik Zinciri süreci yürütebilmek için başarılı ve etkin risk yönetimi şarttır."

Tedarik zinciri risklerinin etkileri sadece finansal kayıplarla sınırlı değildir. Tedarik zinciri süreçlerinde herhangi bir nedenle meydana gelecek bir aksama veya kesinti, teslimatların aksaması, üretim kaybı, yasal ve cezai yaptırımlarla karşı karşıya kalma, itibar kaybı gibi birçok istenmeyen sonuca neden olabilmektedir. Tedarik Zinciri kapsamındaki faaliyetlerde olası riskler, risklerin etki ve sonuçları ile risklerle baş etme yöntemleri her bir şirket için farklılık gösterecektir.

Karadeniz Holding Tedarik Zinciri olarak, merkezi bir organizasyon ve farklı kültürlerden paydaşlarımızın işbirliği ile çok geniş bir coğrafyada, farklı fiziki ve kültürel altyapıya sahip, farklı dil konuşan, farklı kanun ve regülasyonları bulunan üç kıtada - on üç ülkede faaliyet gösteren işletmelerimizin ve şirketimizin operasyonlarının kesintisiz, tam, etkin ve efektif sürdürülebilmesi için gerekli çok geniş kapsamlı ve detaylı bir Tedarik Zinciri faaliyetler ağı yürütmekteyiz. Mevcut durum, Tedarik Zinciri faaliyetlerimizin ülkeden ülkeye farklılıklar gösteren çok karmaşık bir yapıya sahip olmasına neden olmaktadır. Karmaşık yapımız, paydaşlarımızın çokluğu, faaliyetimizi sürdürdüğümüz lokasyonlardaki kültürel, politik, sosyoekonomik, fiziki ve coğrafi farklılıklar, yürüttüğümüz Tedarik Zinciri faaliyetlerimiz için çok sayıda ve çok farklı nitelikte risk kaynakları yaratmaktadır.

"Tedarik Zinciri Yönetimleri, TZRY konusunda yapılarında gerekli değişimi sağlayarak, olası riskleri meydana gelmeden önce tanımlamalıdır. Bununla birlikte etkin risk değerlendirme araç ve metodolojisi kullanarak risklerin meydana gelmesinden önce ve/veya sonra etkilerini hafifletmek için etkin bir risk hafifletme stratejisi oluşturmalıdır."

Karadeniz Holding Tedarik Zinciri Yönetimi olarak faaliyetlerimizi, kesintisiz sürdürülebilir, esnek ve dayanıklı, izlenebilir ve ölçülebilir, güvenilir yürütmek amacıyla aşağıda özetlenmiş süreçleri uygulayarak risk yönetimi stratejimizi belirledik ve hayata geçirdik.

TEDARİK ZİNCİRİ RİSK YÖNETİMİ SÜREÇLERİ

1) Risk kaynaklarının tespiti ve tanımlanması

2) Risklerin değerlendirilmesi

3) Eylem planları ile risklerin nasıl cevaplanacağının belirlenmesi

4) Kontrol mekanizması oluşturularak, izleme, ölçme ve raporlama ile takip edilmesi

RİSK KAYNAKLARININ TESPİTİ VE TANIMLANMASI

İlk adım olarak muhtemel risk kaynakları belirlenir ve tanımlanır. Risk tanımlama, TZRY sürecinin ilk ve en hayati adımıdır. Risk tanımlama, risk türlerinin, faktörlerinin ya da her ikisinin tanımlamasını içerir. Tedarik zinciri risklerini tanımlamak için birçok farklı yöntem kullanılır. Bunlar; geçmiş verilerin analizi, beyin fırtınası yöntemi, neden-sonuç analizi, süreç haritalaması, hata ağacı yaklaşımı, olasılık-etki matris ve diyagramı, pareto (ABC) analizi, senaryo (duyarlılık) analizi, kritik yol çalışması ve daha birçok farklı metot olabilir. Karadeniz Holding Tedarik Zinciri Yönetimi olarak, risk analizimizi doğru, eksiksiz ve sağlıklı yapılabilmek için öncelikle sorumlu olduğumuz ve kontrol ettiğimiz tüm faaliyetlerin haritasını çıkararak olası risk kaynaklarımızı aşağıdaki ana başlıklarda sınıflandırdık.

- Coğrafi Riskler
- Tedarikçi Riskleri
- Operasyonel riskler
- Finansal Riskler
- Uyum ve Yasal düzenleme riskleri
- İnsan Kaynakları Riskleri
- Yönetimsel Riskler

RİSKLERİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Bir sonraki adımda, tanımlanmış risklerin değerlendirilmesi yapılır. Risk değerlendirme süreci, hedeflere ulaşmayı engelleyecek risklerin farklı metodolojiler kullanılarak ölçümlenmesi ve bu ölçümlerin sonuçlarına göre risklerin değerlendirilerek önceliklendirildiği aşamadır. Karşı karşıya kalınabilecek risklerin en ince ayrıntılarına kadar incelenerek tanımlanmasının ardından, sözkonusu riskin meydana gelme olasılığı ve oluşması durumunda vereceği zararın boyutlarının/şiddetinin belirlenmesi risk değerlendirme aşamasının temel amacıdır.

Risk değerlendirme sürecinde, belirlenmiş ve analiz edilmiş riskler önem derecelerine göre sıralanır. Tedarik Zinciri için en önemli olarak değerlendirilen riskten başlanarak bir değerlendirme yapılır ve Tedarik Zinciri Yönetimi'nin belirlediği risk

kriteri/seviyesi esas alınarak aşağıda sıralanan stratejilerden biri seçilir.

Riskten kaçınmak: Alternatifler arasından seçim yaparken en düşük riskli seçenek tercih edilerek, mümkün olduğunca riskten kaçınarak faaliyetlere devam edilir.

Riski kabullenmek: Riskin beklenen etkisi ve olasılığı firma tarafından belirlenen risk kriterinden/ seviyesinden çok daha düşük bir seviyede ise risk göz ardı edilir. Riskin olasılığını hafifletici tedbirler uygulamak: Söz konusu tedbirler, risk meydana gelmeden önce uygulanması gerektiğinden proaktif bir nitelik taşır. Özellikle sonuçları itibariyle yıkıcı olabilecek (bilgi sistemlerinin çökmesi, tedarikçi iflası gibi) ve önceden dikkatli analiz yapılması geren risklerin olasılığı alınacak önleyici tedbirler ile düşürülür…

Riski transfer etme/paylaşma: Bu stratejide meydana gelmesi olası riskler, Tedarik Zinciri paydaşları arasında transfer edilir veya paylaşılır.

EYLEM PLANLARI VE RİSK HAFİFLETME

Tedarik Zinciri Yönetimi yapılan risk değerlendirmesi neticesinde stratejisini belirleyerek risk hafifletici veya bertaraf edici eylem planlarını yapar. Öncelikle riskleri oluşturan faktörler derinlemesine incelenir. Doğru belirlenen stratejiler riskleri fırsata çevirmek için de kullanır. Söz konusu stratejiler, Tedarik Zinciri'nin esnekliğini, dayanıklılığını ve sürdürülebilir olmasını da sağlamalıdır. Stratejilere örnek vermek gerekirse; çoklu tedarik kaynağı, stratejik stok bulundurma, esnek taşıma modelleri, ürün çeşitliliği sayılabilir.

İZLEME, ÖLÇME VE RAPORLAMA İLE TAKİP

TZRY sürecinin dinamik yapısı risk takip ve izleme sayesinde sağlanır. Başta tanımlanan riskler zaman içinde ortadan kalkabilir, etkileri değişebilir veya yeni riskler dâhil olabilir. Risk yönetiminin son aşaması olan takip ve gözlem yapmak, ortadan kalkan risk unsurlarını ya da oluşan yeni risk faktörlerini zamanında tespit etmeye yaramaktadır.

"Risk statik bir olgu değildir. Bu bağlamda Tedarik Zinciri Yönetimleri, riskin olasılığını ve beklenen etkilerini düzenli olarak yeniden değerlendirmeyi bir zorunluluk olarak görmelidir."

Riskleri tamamen ortadan kaldırma arzusu gerçekçi değildir, ancak zararlı bir etkinin olasılığını azaltmak gerçekleştirilebilir bir hedeftir. Risk yönetimine gereken önemin verilmesi günümüz piyasalarında hayatta kalabilmenin ve sürdürülebilir büyüme sağlayabilmenin kilit unsurlarından biridir. Bu nedenle Tedarik Zinciri Yönetimleri, TZRY konusunda yapılarında gerekli değişimi sağlayarak, olası riskleri meydana gelmeden önce tanımlamalıdır. Bununla birlikte etkin risk değerlendirme araç ve metodolojisi kullanarak risklerin meydana gelmesinden önce ve/veya sonra etkilerini hafifletmek için etkin bir risk hafifletme stratejisi oluşturmalıdır.

Sonuç olarak; başarılı, esnek, dayanıklı ve aynı zamanda sürdürülebilir bir Tedarik Zinciri için Risk Yönetimi artık gözardı edilemez.

WANT TO KNOW WHAT MAKES WCA SO POWERFUL?

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

WCA
Leading the World in Logistics Partnering

Join the world leader in logistics partnering.

www.wcaworld.com

GENEL TRANSPORT

The World's Favourite Turkish Forwarder

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

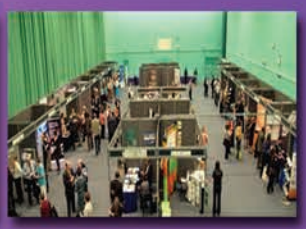
IATA

FIATA

UTİKAD 1986 ULUSLARARASI TAŞIMACILIK VE LOJİSTİK HİZMETLERİ İŞVEREN DERNEĞİ

BEST CHOICE

Since 1988



ISTANBUL - IZMIR - MERSIN

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

www.geneltransport.com.tr

GENEL TRANSPORT