www.lojistikhatti.com

UTA Lojistik

ULUSLARARASI LOJİSTİK DERGİSİ

TEMMUZ 2021 YIL 27 SAYI 7

Bakan Adil Karaismailoğlu

Türkiye ilk 10'a denizyoluyla DEMİR ATACAK

Tamer Kıran

Sektör kamu - özel işbirliği ile BÜYÜR

Serdar Erçal BORUSAN'ın gelecek planını anlattı

10 SORUDA AB Yeşil Mutabakatı

DENİZDEN BÜYÜME DALGASI GELİYOR

✓ Barsan ✓ DFDS ✓ KeyLine ✓ Medkon

M. Hakan Genç

Limanlar için 5 ÇÖZÜM

Hüseyin Çınar

NAVLUN FIRTINASI dinmeyecek

Tedarik Zinciriniz ÇEVİK Mİ?

LINE Powered by Pan Logistics

www.panlogistics.com.tr

444 7 726

HAFTALIK PARSİYEL DENİZ YOLU SERVİSİ

İHRACAT
Latin Amerika
İspanya
Portekiz

İTHALAT
Tayland
Çin-Şangay
Honkong

PAN LOGISTICS

INDUSTRY FOCUS

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

SPECIAL SERVICES

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

MEMBERSHIPS

IATA, FIATA, UTIKAD, İSTANBUL TİCARET ODASI, DEİK, DENİZ TİCARET ODASI

CERTIFICATES

ISO 9001:2015, ISO 27001, GDP, TİO

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

GENEL TRANSPORT
Since 1988

TÜRKİYE'NİN GÜCÜNE GÜÇ KATMAYA GELDİK

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

dfds.com.tr

DFDS

bu sayıda...

18 Borusan yolunu teknolojiyle çizecek

Serdar Erçal

Bakan Adil Karaismailoğlu

24 Türkiye ilk 10'a denizyoluyla demir atacak

28 Denizciliği elbirliğiyle büyütmeliyiz

Tamer Kıran

M. Hakan Genç

32 Limancılıktaki sorunlara 5 çözüm önerisi

40 Denizde navlun fırtınası dinmeyecek

Hüseyin Çınar

Hüseyin Cahit Soysal

52 10 Soruda: Avrupa Yeşil Mutabakatı

» İÇİNDEKİLER

DOSYA

DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI & LİMANLAR

24 Türkiye ilk 10'a denizyoluyla demir atacak
26 Barsan Global Lojistik'ten global ölçekte yerel hizmetler
28 Denizciliği elbirliğiyle büyütmeliyiz
30 DFDS intermodalde yeni hamlelerle güçleniyor
32 Limancılıktaki sorunlara 5 çözüm önerisi
36 Medkon filoya iki gemi ekleyecek, Akdeniz'de yeni bir hat açacak
38 KeyLine konteyner krizini demiryoluyla aşıyor
40 Denizde navlun fırtınası dinmeyecek
43 Denizci ülkeler krizden az etkilendi
44 Deniz sigortasında blok zinciri ticaretti hızlandıracak
46 Makale: Sadece konteyner üretmek sorunu çözmez

HABER

18 Borusan yolunu teknolojiyle çizecek
22 Nakliyeciler 360 Group ürünleriyle engelsiz yol alıyor
50 Lojistik Vizyon: Sizin tedarik zinciriniz çevik mi?
52 10 Soruda: Avrupa Yeşil Mutabakatı
55 WOF Expo 2021 Fuarı için geri sayım başladı

LOJİSTİK GÜNDEM

48 Seyhan Gülhan: Lojistikte Denizyolu Taşımacılığının Önemi

LOJİSTİK STRATEJİ

49 Robert T. Ateş: Denizde Salgın

Denizyolu taşımacılığında sinyaller olumlu

EMRE ELDENER
UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı

İklim krizi ulaştırma sistemini de vuracak

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Hava kargonuz bize emanet!

Havaş, 88 yıllık bilgi birikimi ve deneyimiyle İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya Havalimanları'nda, uluslararası standartlarda kargo ve geçici depolama hizmetleri ile yanınızda. İthalat ve ihracat kargoların sevk ve idaresinde güvenilir çözüm ortağınız Havaş, frigorifik araçları ve tesislerindeki bozulabilir kargolara yönelik özel depolama alanlarının yanı sıra İstanbul-İzmir, İstanbul-Ankara ve İstanbul-Antalya arasında tarifeli karşılıklı seferleriyle gümrüklü kargo taşımacılığında da ayrıcalıklı hizmetler sunuyor.

www.havas.net | Antrepo Koordinatörlüğü: (0212) 465 47 00

TAV Havalimanları

Havaş

EDİTÖRDEN

Cem KAÇMAZ
cemk@esmyayincilik.com.tr

Ekonomi ve Lojistik Dünyasının Dev Buluşması

6. EKONOMİ VE LOJİSTİK ZİRVESİ 25 - 26 AĞUSTOS 2021'DE...

Kamu sağlığını tehdit eden bir küresel meydan okuma olarak ortaya çıkan Covid-19 salgını, kısa sürede yaşam biçimlerini, ekonomik düzenleri, tedarik zincirini derinden etkileyen bir krize dönüştü. Bu dönem, tüm dünyaya sağlık sorunları ile birlikte ekonomik olarak da kapatılması zor ağır yaralar bıraktı. Tedarik zincirindeki aksaklıklar ve bozulma dünya ekonomisinde yavaşlamaya yol açtı. Salgın, birçok sektörün tedarik zincirindeki aksamalara karşı ne kadar savunmasız olduğunu ortaya çıkardı. Tüm dünyada etkisi halen sürüyor olsa da; dünya ekonomisi pandemi sonrası dönem için yeni stratejiler geliştiriyor ve çıkış yolları arıyor. Şoktan şoka koşan tedarik zincirlerinde kökten bir değişim-dönüşüm dalgası yaşanıyor.

Türkiye de dünyadaki gelişmelere paralel olarak ekonomide yeni normale uygun çıkış yolları arıyor. Rusya, Çin, Hindistan gibi ülkelerle yeni ticari ilişkiler geliştiren Türkiye, AB ülkeleri ile de ticari ilişkilerini güçlendirirken, ekonomik güç alanlarına yakınlığının avantajlarını kullanıyor. Türk lojistik sektörü de bu gelişmelere paralel olarak uluslararası yeni rotalar üzerinde çalışıyor. İstanbul Yeni Havalimanı, Bakü-Kars-Tiflis demiryolu gibi projeler ve Yeni İpekyolu Türk lojistik sektörüne yeni imkanlar sunuyor. Bu gelişmelerle birlikte dijital ekonomi, yapay zeka ve Endüstri 4.0'ın yarattığı yeni iş modelleri ekonomiyi yeniden tanımlarken, Türk ticari hayatı ve lojistik sektörü de bu gelişmelere paralel olarak dönüşüme uğruyor.

5 yıldır ekonomi dünyası, kamu ve lojistik sektörünü bir araya getirerek reel sektörleri ile lojistik sektörünü buluşturan Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, 6. yılında; dünyada ve ülkemizdeki gelişmelere paralel olarak ekonomi ve lojistikte değişimin rotasını ve gelecek tasarımlarını gündeme taşıyor. "Ekonomide Yeni Rota ve Lojistikte Gelecek Tasarımları" ana başlığıyla gerçekleştirecek 6. EKONOMİ VE LOJİSTİK ZİRVESİ, 25-26 Ağustos 2021 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek. Pandemi nedeniyle yüz yüze gelemeyen ekonomi ve lojistik dünyası profesyonelleri Zirve'de buluşacak.

Bu yıl 2 gün sürecek Zirvede, Covid-19 pandemisinin ulusal ve uluslararası ekonomileri nasıl dönüştürdüğü, lojistik tasarımlarında nelerin ön palana çıktığı, yükselen e-ticaretin ekonomi ve lojistikte hangi dönüşümleri zorunlu kıldığı, yeni ekonomi oluşurken lojistik sektörünün nasıl konumlanması gerektiği, lojistikte bölgesel oyuncu olma hedefindeki Türkiye'nin hangi projeleri hayata geçirmesi gerektiği konuları tüm yönleriyle masaya yatırılacak.

Zirvede, kara, hava, deniz, demiryolu taşımacılığının yanı sıra kimya, e-ticaret, tekstil, enerji, gıda sektörlerinde çok değerli uzman ve profesyonellerin katılımıyla gerçekleştirilen oturumlarda lider sektörlerin gelecek planları, dijital dönüşüm projeleri ve lojistik süreçleri ele alınacak.

Zirve kapsamında Yılın Lojistikte Başarı Ödülleri bu yıl 5. kez düzenlenecek. 15 kategoride dağıtılacak ödüller, 26 Ağustos 2021'de düzenlenecek Yılın Lojistikte Başarı Ödülleri Gecesi'nde sahiplerini bulacak.

Zirvede buluşmak dileğiyle…

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

YÖNÜMÜZ SİZSİNİZ!
Türkiye'den dünyaya...
MEDKON
LINES
www.medkonlines.com

Nakliyeciler Çetin Nuhoğlu ile yola devam dedi

UND 40. Genel Kurul Toplantısı 24 Haziran'da yapıldı. Pandemi şartları nedeniyle 4 ayrı salonda yapılan Genel Kurul'da, sektör temsilcileri 6 sandıkta oy kullandı. UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu beyaz liste, Birlikte Güçlüyüz Platformu'nu temsilen Fevzi Çakmak mavi liste ile seçime girdi. Yapılan oylama sonucunda Başkan Nuhoğlu'nun bulunduğu beyaz liste 671 oyun 482'sini aldı. Divan Başkanlığı seçimi, Yönetim Kurulu'nun ibrası ve tüzük değişikliği tamamlandıktan sonra UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu ve Fevzi Çakmak birer konuşma yaptı. Başkan Nuhoğlu yaptığı konuşmada, "Sektör geleceğine sahip çıktığını gösterdi. Bu kadar büyük katılımla buraya gelerek oy kullanan sektör mensuplarımızla gurur duyuyorum. Bu birlikteliği dosta düşmana bir kez daha gösterdik. Artık geleceğe bakmak istiyorum. Biz proje insanlarıyız, artık dijitalleşmeyi, yeni tedarik zinciri akışını, ülkemizin yeni arayışta öne çıkmasını sağlayacak adımları konuşmak istiyorum" dedi.

Turkish Cargo, 100 milyon doz Covid-19 aşısı taşıdı

İlaç ve ilaç ürünleri kapsamındaki taşımalarında pazar payını yüzde 7,5 seviyesine yükselten Turkish Cargo, pandemi sürecinde sağlık taşımalarına öncelik vererek, soğuk hava deposu anlamında kapasitesini genişletti. Bu süreçte pasif ve aktif konteyner kapasitesini de önemli ölçüde artıran Turkish Cargo, 35'ten fazla ülke gerçekleştirdiği 250'den fazla uçuş ile 450 tona eş değer 100 milyon doz Covid-19 aşısı taşıdı. Türk Hava Yolları Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı M. İlker Aycı konuyla ilgili yaptığı açıklamada; "Bugüne kadar başta ülkemize yaptığımız uçuşlar olmak üzere Çin'den Brezilya'ya, Hindistan'dan Demokratik Kongo Cumhuriyeti'ne ve bu gibi yüzlerce aşı taşımasında kendini kanıtlayan Turkish Cargo 100 milyon doz taşımaya ulaşarak güvenilirliğini ortaya koymuştur. Bu başarılı operasyonlar ile ilaç taşımacılığında küresel pazar payımızı da yüzde 7,5'e çıkardık ve aşı taşımacılığında en aktif taşıyıcılar arasında yer aldık. Her geçen gün artan aşılamaya paralel bir şekilde, salgınla mücadeleyi kazanana kadar bu sorumluluğu üstlenmeye devam edeceğiz" dedi.

TLS Lojistik'te intermodal Gülşah Çehreli'ye emanet

TLS Lojistik, mevcut iş hacminin önemli bir payını oluşturan yurtiçi taşımacılık hizmetlerini, Haziran 2021 itibariyle uluslararası karayolu ve intermodal taşımacılığı hizmetiyle birleştirdi. TLS Lojistik'te Uluslararası Karayolu ve İntermodal Taşımacılığı Direktörü olarak Gülşah Çehreli atandı. Sektörde 17 yıllık bir tecrübeye sahip Gülşah Çehreli, Uluslararası Karayolu ve İntermodal Taşımaları servisi olarak tüm Avrupa, Balkanlar, BDT ülkelerine komple ve parsiyel olarak kesintisiz hizmet vereceklerini söyledi. Çehreli, "Pandemi süreciyle sınır kapılarında yaşanan sıkıntılar neticesinde alternatif olarak öne çıkan, ayrıca çevre dostu, temassız olma özelliği ile iş gücü maliyeti ve hasar riskini azaltarak avantaj sağlayan intermodal taşıma modu ile Avrupa trafiğinde müşterilerimizin taleplerine cevap vermeye başladık. Ayrıca Türkiye'den demiryolu bağlantısı ile veya denizyolu RO-RO bağlantısı ile Avrupa'nın birçok noktasına ulaşım avantajları sağladık" dedi.

EKOL LOJİSTİK E-İHRACAT HİZMETİNE BAŞLADI

Ekol Lojistik, karayolu taşımacılığında mikro gönderileri kapsayan hızlı servisi e-ihracat hizmetine başladı. Ağırlığı 300 kilogramdan az ve 15 bin Euro limitine kadar Elektronik Ticaret Gümrük Beyanı (ETGB) ile sevk edilen gönderilerin taşınacağı bu hizmeti ile Ekol, dış ticarette havayolu taşımacılığına alternatif getiriyor. Ekol Türkiye Ülke Müdürü Arzu Akyol Ekiz konuya ilişkin, "Ürünlerini e-ticaret platformlarından satışa sunan yerli üreticilere yeni hizmetimiz sayesinde gümrük müşavirine ihtiyaç duymadan, daha az bürokrasiyle en hızlı şekilde yurt dışındaki nihai müşterilerine ulaştırmalarını sağlıyoruz. Bu özelliğiyle e-ihracat hizmetimizin KOBİ'lerimiz için büyük avantaj yaratarak onların büyümelerine katkı sağlamasını bekliyoruz" dedi. Ekol'ün e-ihracat hizmeti; tekstil, aksesuar ve yedek parça gibi sektörlere ticarette kolaylık imkanı sağlıyor.

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

KISA

Sertrans Logistics'ten e-ticarete 4,5 milyon euro yatırım

Yurtiçi büyüme hedefleri doğrultusunda yatırımlarına devam eden Sertrans Logistics, e-ticarete yönelik 4,5 milyon euroluk yatırımla İstanbul Hadımköy'de 30 bin metrekarelik yeni bir depo açtı. Sadece e-ticaret lojistiği operasyonuna özel olan yeni deponun faaliyete geçmesiyle birlikte Sertrans'ın toplam depolama kapasitesi yaklaşık yüzde 25 artarak 140 bin metrekareye ulaştı. İki yılda yaklaşık 20 milyon euro depo yatırımı yapmaya hazırlanan Sertrans Logistics, 2 bin kişinin üzerinde bir ek istihdam yaratacak. Yeni yatırımla birlikte e-ticaret büyüme hedeflerine ulaşma noktasında önemli bir adım attıklarını söyleyen Sertrans Logistics Yönetim Kurulu Başkanı Nilgün Keleş, "2023'te her anlamda ve tartışmasız ülkemizin en büyük e-ticaret lojistiği firması olmayı hedefliyoruz. Tüm yatırım planlamamız ve yol haritamızı buna göre belirledik" dedi. 2022 yılında yaklaşık 15 ila 17 milyon euroluk bir yatırımla 75 bin metrekarelik yeni bir depo hazırlığı içinde olduklarını belirten Keleş, bu yatırımların Sertrans'ı 2023 hedefine götüreceğini dile getirdi. E-ticaret lojistiği alanında yaklaşık 6 milyon adetlik bir depolama kapasitesine sahip olduklarını söyleyen Sertrans Logistics Strateji ve Mali İşlerden Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, "Bu kapasiteyi önümüzdeki birkaç yıl içinde 2-3 katına çıkartacağız. En uygun çözümlerimizle özellikle KOBİ'lere destek olacağız" dedi.

Pandemide lojistiğin yıldızı intermodal oldu

Pandemi sürecinde uluslararası ticaretteki yavaşlama, lojistik sektöründe iş yapış şekillerini değiştirdi. ISD Logistics CEO'su Korkut Koray Yalça, koronavirüs sürecinde daha da arttığını belirtti. Özellikle sürücülerin sağlık kontrolleri, karantina uygulamaları, sürücü vizelerinin yenilenmesi gibi işlemlerin kara yolunda teslimat sürelerini uzattığını hatırlatan Yalça, sürücü odaklı taşımalardaki yavaşlamanın pandemi sonrasında da sürebileceğini ifade etti. Yalça, "ISD Logistics olarak ihracatçılarımızın yüklerini İstanbul'dan Halkalı çıkışlı demir yolu ile ya da Pendik ve Ambarlı çıkışlı Ro-Ro ile Avrupa ülkelerine ulaştırıyoruz. Böylece kara yolu kullanımını en aza indirerek pandemi engellerini ortadan kaldırıyoruz" diye konuştu. Birden fazla taşımacılık yönteminin entegre biçimde kullanılması sayesinde belirlenen süreler içerisinde teslimat yapabildiklerini anlatan Yalça, şunları kaydetti: "İnsan faktörünü, teması en aza indirerek olası sağlık ve operasyon sorunlarının da önüne geçiyoruz. İş akışlarını aksatmadan müşterilerimize maliyet avantajı sunuyoruz. İntermodal taşımacılıkta yükler elleçlenmeden bir taşıma aracından diğerine hızlı bir şekilde naklediliyor. Bu modelin en önemli artısı, yüklerin neredeyse her zaman belirlenen sürede varış noktasına ulaşmasıdır. Ayrıca kara yolunu minimum düzeyde kullanmayı hedeflediğinden çevreci bir modeldir."

Lufthansa heyworld ile KargomKolay arasında işbirliği

Türkiye uluslararası express kurye pazarında faaliyet gösteren KargomKolay, Lufthansa'nın express kurye şirketi Lufthansa heyworld ile uzun soluklu bir işbirliği anlaşmasına imza attı. Anlaşma kapsamında Lufthansa heyworld, Almanya ve Amerika'ya e-ihracat yapan Türk e-ticaret firmalarının ürünlerini KargomKolay ile taşıyacak. DRN Lojistik A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Önder Türker, imzalanan anlaşma ile ilgili olarak "Lufthansa, havayolu taşımacılığında tartışmasız dünyanın en iyi markalarından biri. Ellerindeki uçak filosu ve dağıtım networkleri ile Lufthansa heyworld özellikle Almanya ve Amerika'da e-ticaret dağıtımlarında çok ciddi işler yapıyor. KargomKolay markamız ile de biz, partnerlerimizin bu avantajlarını yerli e-ticaret firmalarına aktarıyor, hem taşıma maliyetlerini düşürüyor, hem de e-ihracata ciddi katkılar sağlıyoruz" dedi. Heyworld GmbH Genel Müdürü Timo Schamber ise şunları belirtti. "KargomKolay ile Lufthansa heyworld, hızlı ve kaliteli hizmet sağlamak üzerine Türkiye'de oldukça deneyimli ve köklü bir ortak kazandı. KargomKolay'ın yerelleştirilmiş müşteri hizmetinin gücünü, Lufthansa heyworld'ün hava taşımacılığı ve kapı teslim hizmetindeki mükemmellik ile birleştireceğiz."

YEKAŞ FİDES, ALMANYA TAŞIMALARINI YÜZDE 25 ARTIRDI

Türkiye'nin Almanya'ya ihracatı bu yıl rekorlarla devam ediyor. İlk çeyrekteki rekorların ardından ocak-nisan dönemi de en yüksek seviyeye ulaştı. Yekaş Fides Global Lojistik CEO'su Murat Güler, ihracat artışında lojistik sektörünün kritik öneme sahip olduğunu vurguladı. 2021 yılının rekorlar ile devam edebileceğini belirten Güler, bu doğrultuda ihracatçıları desteklemeyi sürdüreceklerini ve Almanya'daki yatırımlarına yoğunlaşacaklarını söyledi. Yekaş Fides Global Lojistik olarak Türkiye ile Almanya arasındaki 50 milyar dolarlık ticaret hacmi hedefi doğrultusunda Almanya'daki lojistik yatırımlarına yoğunlaşacaklarını anlatan Güler, "Bu ülkedeki şirketimiz aracılığıyla ihracatçılarımızı ve ithalatçılarımızı Almanya'da kendi evlerinde hissettirecek lojistik çözümler sunmaya devam edeceğiz" diye konuştu. Güler, Almanya'nın en güçlü oldukları pazarların başında geldiğinin altını çizerek, rekorların kırıldığı 2021 yılının ilk dört ayında Almanya ihracat taşımalarında geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 25 artış yakaladıklarını dile getirdi.

keyLine
çözüm ortağınız

LOJİSTİKTE ÇÖZÜM ORTAĞINIZ

SÜRDÜRÜLEBİLİR ÇÖZÜMLER

7/24 İLETİŞİM

HIZLI REAKSİYON

ZAMANINDA TESLİMAT

ALTERNATİF ÇÖZÜM ÖNERİLERİ

SÜREKLİ BİLGİLENDİRME

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

FIATA

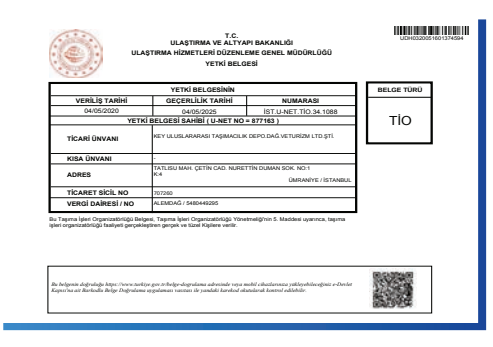
utikad

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 / 5480446295

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 doğruluğu 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 aracılığıyla kontrol edilebilir.

KISA

Asnak yük takibini mobil uygulama üzerinden dijitalleştirdi

Lojistik teknolojisi platformu Asnak, taşımacılık operasyonlarındaki yük takibini mobil uygulama üzerinden dijitalleştirdi. IOS veya Android işletim sistemine sahip tüm akıllı cihazlara ücretsiz indirilebilen "Asnak" sayesinde yüklerin konumu anlık olarak öğrenilebilecek. Yükleme anından teslimata dek tüm aşamalar bildirimlerle müşteriye iletilirken yükün konumu da uygulama üzerinden öğrenilebilecek. Bu sayede yük takibi için gereken telefon ve e-posta trafiği de önemli ölçüde azaltılacak. Lojistikte artan maliyet ve verimsiz uygulamalara çözüm sunan Asnak, taşımacılık şirketleriyle firmaları bir araya getiriyor. Plaformun kullanan firmalar, sadece birkaç tuşa basarak lojistik şirketlerinden ihtiyaçlarına göre teklifler alıp en uygun fiyata ulaşabiliyor. Böylelikle yüzde 15'e kadar maliyet tasarrufu elde edilirken hem zamandan hem de fiyattan kazanılıyor.

Türkiye'den Libya'ya düzenli Ro-Ro seferleri başladı

Karanfil Group şirketlerinden KRN Lines, ikili ticaret hacminin artırılması amacıyla, Libya'ya bugüne kadar sadece deneme amaçlı gerçekleştirdiği Ro-Ro seferlerini düzenli hale getirdi. KRN Lines; İstanbul, Kocaeli, Samsun, İzmir, Mersin, İskenderun limanlarından Libya Misurata Limanı'na direkt RORO & Konteyner taşımacılığına başladı. Dört gün transit süreyle İstanbul Ambarlı Limanı'ndan yola çıkan ilk gemi, Akçansa Limanı'na uğramasının ardından Misurata Limanı'na ulaştı. Temmuz 2021 itibarıyla filoya katılacak yeni konteyner gemilerle Türkiye-Libya arasında haftalık düzenli konteyner hat servisine başlamayı amaçlayan KRN Lines'ın taşıyacağı yük grubu; yürür ve çekilebilir araçlar, iş makinesi, dorse, treyler, tank, tüm konteyner çeşitleri, statik-proje ve konvansiyonel yüklerden oluşuyor. Karanfil Group'un 35 yılı aşkın tecrübesi ve Libya'daki deneyimini KRN Lines'a da entegre ettiklerini belirten Karanfil Group Yönetim Kurulu Başkanı Murtaza Karanfil, "Teknolojik yatırımlarımızla beraber yarattığımız katma değerler doğrultusunda deniz taşımacılık sektöründe sürdürülebilir büyüme hamleleri gerçekleştireceğiz. KRN Lines özelinde 2 yılda 10 gemiye ulaşma hedefimiz var. Deniz taşımacılığında tüm dünyayla irtibatta kalarak Türk denizciliğinin daha ileri seviyelere gelmesine katkı sağlamayı amaçlıyoruz" dedi.

Emirates SkyCargo'da önemli atama

Emirates SkyCargo, Pelin Korkmaz'ı Türkiye'ye yeni Kargo Müdürü olarak atadı. Emirates SkyCargo Türkiye Kargo Müdürü Pelin Korkmaz konuya ilişkin şunları söyledi: "Diğer taşıma yöntemlerine göre en büyük farkı hız ve verimlilik avantajıyla değer katmak olan ve akşamdan sabaha değişen sektörlerin başında gelen hava kargo sektöründe 26 yılı aşkın süredir aralıksız görev yapmaktayım. Türkiye'de akademik olarak ilk mezunlarına 2004 yılında kavuşan hava kargo ve lojistik sektörü ile çok daha öncesinde tanışmış olmak ve işi mutfağında öğrenmek gerçekten paha biçilemez. 26 yılı aşkın tecrübemin 16 yılını filosunun tamamı büyük gövde, bölgesinin lideri ve Türkiye pazarında sunduğu kapasiteyle lider bir havayolu olan Emirates`te kazandım ve sorumluluklarım arttıkça da kazanmaya devam ediyorum."

ARAS KARGO'DAN FİDAN SEFERBERLİĞİ

Aras Kargo, Ege Orman Vakfı ile iş birliğine imza atarak, 16 bin çalışanı adına 16 bin adet fidan bağışında bulundu. Şirket bünyesinde oluşturulan Doğa Dostu Araslar platformu ise bugüne kadar Türkiye'nin farklı bölgelerinde 140 binden fazla fidan dikimi gerçekleştirdi. Fidanlar, Aydın'ın Kuşadası ilçesinde belirlenen sahalarda dikilecek ve ağaçlandırılacak bölgenin adı Doğa Dostu Araslar Ormanı olacak. Karbon ayak izini en aza indirmek amacıyla geçtiğimiz yıllarda kurum bünyesinde kurulan Doğa Dostu Araslar platformu birbirinden değerli projeler yürütüyor. Doğa Dostu Araslar platformu bugüne kadar Türkiye'nin farklı bölgelerinde 140 binden fazla ağaç dikimi gerçekleştirdi. Ayrıca kıyı temizliği hareketi kapsamında TURMEPA Deniz Temiz Derneği ile iş birliği yaparak, son 4 yılda toplam 4 ton atığın çevreyi kirletmesini önledi. 2011 yılında Türkiye'nin en geniş yüzde yüz elektrikli araç filosunu kuran Aras Kargo, bu çalışmalarının yanı sıra sıfır atık yönetmeliğine uyum, doğal kaynak tüketim verilerinin sistemli şekilde toplanması, araç egzoz emisyon ölçümlerinin şirket içerisinde yapılması, kâğıt tüketim miktarı ve kullanılan ambalaj malzeme sayısının azaltılması gibi çevre dostu uygulamalarına devam ediyor.

360
PAYMENT SOLUTIONS

Uzmanlık garantisi. Kara, demir ve denizyolunda.

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

TRANS FERRY PLOSE YES! MONEY TRANS MODAL

360-paymentsolutions.com

Barbaros Mah. Mor Sümbül Sok. Varyap Meridian Business I Blok Ataşehir - Istanbul
T + 90 216 504 39 33 - info.tr@transferry.com

OTOMOTİV

Anadolu Isuzu'dan Moldova'da 100 otobüslük imza

Anadolu Isuzu, Moldova Kişinev Belediyesi'nin 100 otobüslük ihalesini kazanarak, yaklaşık **12,7 milyon euroluk** sözleşmeye imza attı. Şirketten yapılan açıklamaya göre, Moldova Kişinev Belediyesi'nin 2021 yılında açmış olduğu 100 adet otobüs alımına ilişkin ihaleyi kazanarak Avrupa'da toplu taşıma ihalelerinin aranılan ismi olduğunu bir kez daha kanıtladı. İhale, 2021 yılı içerinde 100 araçlık Citiport teslimatı ve bu araçların satış sonrası hizmetlerinin yerine getirilmesini kapsıyor.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan, şirketin ticari araç sektöründe hem teknolojiye uyum sağlayan hem de teknolojiyi yönlendiren konumuyla global bir marka olma yolunda hızla ilerlediğini belirterek, "Romanya, Bulgaristan ve Litvanya gibi Avrupa'nın birçok şehrinde hizmet veren, Türk mühendisleri tarafından geliştirilen araçlarımız ile Moldova Kişinev'de de hizmet sunacak olmak bizlere gurur veriyor" ifadesini kullandı.

GÜVENLİK

Arma Kontrol ihracatta ülke sayısını 75'e çıkacak

Yüksek riskli alanların güvenliği için ürünler geliştiren Arma Kontrol, ihracat yaptığı ülke sayısını ve ihracat gelirlerini her geçen gün artırıyor. Türk mühendislerle 60 ülkeye ihracat yapan ve 2,5 milyon dolarlık gelir elde eden şirket, 2021 yılında ihracat yaptığı ülke sayısını 75'e çıkartmak, cirodaki ihracat payını da **yüzde 30 artırmak** istiyor. Şirket, dünya güvenlik ve bariyer pazarından aldığı yüzde 15'lik pazar payını da 2021 yılında artırmayı hedefliyor.

Louvre Abu Dabi Müzesi, Katar Askeri Birlikleri ve Dubai Mazaya Mall gibi dünyanın 60 ülkesinde birçok referans projeye imzasını atan şirket, Rusya ve Meksika gibi yeni pazarlar için görüşmelerini sürdürüyor. ABD, Çin, Japonya, İngiltere ve İspanya gibi teknolojik rekabetin son derece yoğun olduğu pazarlarda da yer almak isteyen Arma Kontrol, Türkiye'yi dünyanın bariyer ve güvenlik sistemleri merkezine dönüştürmeyi amaçlıyor.

Arma Kontrol'ün kuruluş hikayesini anlatan Arma Kontrol Kurucusu ve Genel Müdürü Koray Kartal, "2006 yılında 22 yaşında iki kişi ile başladığımız yolculuğumuzda bugün 60 ülkeye ihracat yapan bir şirkete dönüştük. Ürünlerimizle birçok ülkenin referans projelerinde yer alıyor, sektörde birçok ilk ve tek denebilecek teknolojiye imza atıyoruz. Güvenlik sektöründe Nesnelerin İnterneti, Hizmetlerin İnterneti ve Siber-Fiziksel Sistemlere odaklanıyoruz. Bu doğrultuda satın aldığımız ve 1.5 milyon TL'lik yatırım yaptığımız WOC Yazılım ile görüntü işleme, yapay zekâ, güvenli geçiş yazılımları geliştirerek, 2021 yılında 5 ülkeye yazılım ve teknoloji ihracatı gerçekleştirmeyi hedefliyoruz" dedi.

Arma Kontrol'ün bir başarı hikayesi olduğunu aktaran Kartal; "Bu başarı hikayesini küresel bir markaya dönüştürerek, Türkiye'nin başarı hikayesine dönüştürmek için çalışmalarımızı, yatırımlarımızı sürdürüyoruz. İnanıyorum ki Arma Kontrol ilerleyen yıllarda Türkiye'nin başarı hikayesi olacak" diye konuştu.

MOBİLYA

Doğtaş Amerika'ya çıkarma yapacak

Doğtaş Kelebek, Amazon ile iş birliği anlaşması imzalandığını ve ABD'de Doğtaş markalı ürünlere yeni bir satış kanalı eklediğini duyurdu. Açıklamada, yurtdışı bayilerinin online satış performanslarına bağlı olarak, New York, **New Jersey ve Senegal'de** perakende satış mağazaları açılmasının hedeflendiği belirtildi. Şirketin Kamuyu Aydınlatma Platformu'na (KAP) yaptığı açıklamada, "Şirketimiz, COVID - 19 pandemisi ile değişen tüketici tercihlerine yönelik e-ticaret satış kanallarını büyüterek yaklaşık 1 milyon TL ile bu alanda destekleme yatırımları yapmıştır. Bu kapsamda yapılan yatırımla alt markalarımızın online platformlarda yurt dışı bayilikler verebilmesi mümkün kılınmıştır. Tüm bu yatırımlar neticesinde Doğtaş markamız ve Amazon arasında işbirliği anlaşması imzalanmış ve Amerika Birleşik Devletlerinde Doğtaş markalı ürünlerimize yeni bir satış kanalı eklenmiştir" ifadelerine yer verildi.

Bu işbirliği dışında Doğtaş ve Kelebek markalarını da bünyesinde barındıran Doğanlar Holding, Senegal'de BigA isimli yeni bir mobilya fabrikası kurdu. Doğanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Davut Doğan "Fabrikada şimdilik sadece mobilya üretimi yapılacak. Yatırım 10 milyon dolar tutarında ve 200 işçiye istihdam sağlayacak" dedi. Davut Doğan'ın verdiği bilgiye BigA markası, Afrika'da markalaşma hedefinde. Doğtaş Kelebek mobilya bünyesindeki 5 markanın da yatırımlarına hız kesmeden devam ettiğini dile getiren Doğan, şunları söyledi: "Doğtaş Kelebek mobilya grubunun 2021 mağaza hedefi 550 mağaza. Doğtaş, Amazon ile yapılan iş birliği ile Amerika'da online satışa başladı. Bu yıl New York ve New Jersey'de mağaza açmayı planlıyor. Türkiye'nin ilk yüzde 100 geri dönüşüm kumaştan oluşan koltuk takımını 2021 yazında satışa çıkaracak. Eylül, ekim aylarında lanse etmeyi planladığı akıllı koltuk ile bir ilke imza atacak."

Değerli TransitNet Kullanıcıları,

SGS TransitNet Ailesi olarak, Siz Değerli Müşterilerimize vermiş olduğumuz hizmet ve ofislerimize bir yenisini daha eklediğimizi duyurmak isteriz. Fransa Sete limanında **14.06.2021 Pazartesi itibari ile** kendi ofisimiz sizlerin hizmetine açılmıştır. Bu ofisimiz limanda diğer acentelerin vermiş oldukları tüm hizmetleri SGS TransitNet kalitesi ile vermeye başlamıştır. Ekibimizde daha önce birçok acentede çalışmış olan ve değerli hizmetler veren deneyimli Türk personellerimiz bulunmaktadır. Ofisimiz yer olarak liman sahası içerisinde olup Tırların giriş yaptığı Doğu Kapısının (PEYRADE) 100 metre ilerisindeki Tır Parkının hemen karşısındaki tek katlı prefabrik yapıdır. Ofisimizin açık adresi ve iletişim bilgileri aşağıda belirtilmiştir. Ofisimiz Siz Değerli Müşterilerimize aşağıdaki hizmetlerin hepsini; hızlı, kaliteli ve maaliyet açısından uygun bir şekilde vermeye hazırdır. Detaylı bilgi almak için bizlerle irtibata geçebilirsiniz.

Hizmet Detaylarımız;

-EX1 açma-kapama
-T1-T2 düzenleme-sonlandırma
-T1-T2 transit kapı işlemleri-liman çıkış işlemleri
-TIR Karne düzenleme
-ATA Karne düzenleme
-Sete limanında gümrük açma işlemleri
-Doktor kontrolü ve işlem takibi
-Gümrük kontrolü ve işlem takibi

Adres ve iletişim bilgilerimiz;

Bat. ex arbora
Route de pontmartin
Zone portuaire de Sète34200 – Sète - FRANCE
Telefon: +33 7 86 75 01 33
E-posta:transitnet.sete@sgs.com

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

DENİZYOLU TAŞIMACILIĞINDA SİNYALLER OLUMLU

Denizyolu taşımacılığındaki gelişmeler son dönemde hem küresel lojistik gündemini hem de ulusal gündemimizi meşgul ediyor. Uluslararası anlamda yaşanan konteyner krizi doğal olarak Türk lojistik sektöründe de etkilerini gösteriyor. Denizyolu taşımacılığının şu an yaşadığı sıkıntıları değerlendirirken yüzyılda bir görülen salgın hastalığın etkileri kadar Süveyş Kanalı'nda yaşanan krize de bakmak gerekiyor.

Bilindiği üzere konteyner krizi Eylül 2020'de Uzakdoğu'dan Amerika kıtasına giden Noel trafiği ile başladı ve ABD'nin salgının merkezi hâline gelmesiyle bu ülkeye giden gemilerin geri dönememesi ile tüm dünyayı etkileyen olumsuz bir duruma dönüştü. Dünya genelinde yaklaşık 180 milyon konteyner var, ancak ne yazık ki, Asya'da ihtiyaç duyulurken bu konteynerler Batı'da sıkıştı. Armatörler konteyner sıkıntısının önüne geçebilmek ve ekipmanı daha hızlı toplayabilmek adına tüm dünyada serbest zaman ve detention sürelerini indirdi, ancak bu da global ölçekte demuraj maliyetleri nedeniyle birçok tüccarın zarar maliyetlerinin artmasına neden oldu. Çin'deki konteyner üreticileri durmaksızın konteyner üretiyor, ancak üretilen bu konteynerlerin önemli bir bölümü eskiyen konteynerlerin yerine dolaşıma sokuluyor. Dolayısıyla hissedilen konteyner sıkıntısına hızlı bir çözüm olamıyor.

Konteyner krizi yaşanırken Süveyş Kanalı'nda Evergreen'e ait Evergiven Gemisi'nin karaya oturması da altı gün boyunca küresel ticaretin yüzde 12'sinin aktığı geçitte yaklaşık 10 milyar dolara yakın bir zarara neden oldu. Toplamda 70-80 geminin Evergreen'i beklediği düşünüldüğünde, küresel çapta büyüyen konteyner ihtiyacı da ortaya çıktı. Bazı gemilerin Süveyş Kanalı'nı pas geçip Ümit Burnu'nda dolaşmak istemesi ise işleri daha da geciktirdi.

Ancak tüm bu yaşananlara rağmen denizyolu taşımacılığı ile ilgili öngörülerin olumlu olduğunu da belirtmek isterim. Aşılamanın en üst seviyeye çıkması ile dünya ticaretinin hızlı bir şekilde büyüyeceğini ve denizyolu konteyner taşımacılığının dünya ticaretindeki önemini eskisinden daha fazla arttıracağını değerlendirmekteyiz. BIMCO, mart ayında 15 bin ve üzeri TEU kapasitesi olan 45 ULCV (Ultra Geniş Konteyner Gemisi) tipi konteyner gemisi siparişi ve buna ek olarak daha küçük gemiler için 27 sipariş verilerek rekor kırıldığını açıkladı. Bu gemilerin iki, üç yıl sonrasında servise gireceklerini düşündüğümüzde, dünya denizyolu konteyner taşımacılığının büyüyerek yoluna devam edeceğini öngörebiliriz. Dünya konteyner ihtiyacı her yıl yüzde 4 büyümektedir ve Çin haricinde, önümüzdeki sene Hindistan ve Malezya'nın da hacim konteyner üreten ülkeler arasına katılması bekleniyor.

Ayrıca 1 Temmuz 2021 tarihi itibariyle Mısır ile olan ihracatımızda yeni bir döneme gireceğimizden bahsetmek istiyorum. Uygulamanın adı ACI/NAFEZA. ACI denetim sistemi ülkemiz gümrüklerinde halen uygulanmakta olan "Tek Pencere Sistemi"nin bir benzeri olan Mısır gümrük idaresinin uyguladığı NAFEZA (Sınır Ötesi Ticaret İçin Mısır Ulusal Tek Pencere Sistemi) sistemi içerisinde takip edilecek.

Tüm bu gelişmelerin yanı sıra geçtiğimiz günlerde açılışı yapılan ve Karadeniz'de alternatif bir rota oluşturmak üzere faaliyete geçen Filyos Limanı'ndan da bahsetmek gerekiyor. Filyos Limanı ve lojistik merkezi, doğru kurgulanacak altyapısı ve üstyapısı ile gerek yurt içi gerekse yurt dışı taşımacılık koridorları üzerinde önemli bir ekonomik yapıya dönüşme kapasitesine sahip. Gerekli çalışmalar tamamlandıktan sonra, Türkiye'nin özel liman işletmeciliğindeki ulusal ve uluslararası deneyimiyle, verimli bir şekilde işletilecek Filyos Limanı'nın rekabette güçlü bir konumda olacağı ön görülmektedir. Elbette Filyos Limanı ile Karadeniz'de bulunan Romanya, Ukrayna, Rusya ve Gürcistan limanları arasında kurulacak düzenli gemi ve Ro-Ro hatları bu limanlar arasındaki iş birliğini ve iş hacmini arttıracaktır.

Buradaki en önemli iki nokta Filyos Limanı ile lojistik merkezinin mutlaka Türkiye ana demiryolu hattına bağlantısının sağlanması ve Filyos Vadisi'nin ekolojik dengesinin korunması ve gözetilmesidir.

berrmak

Kampanya Dönemlerinin Aranan Ürünü Berrsort Express

berrsort express

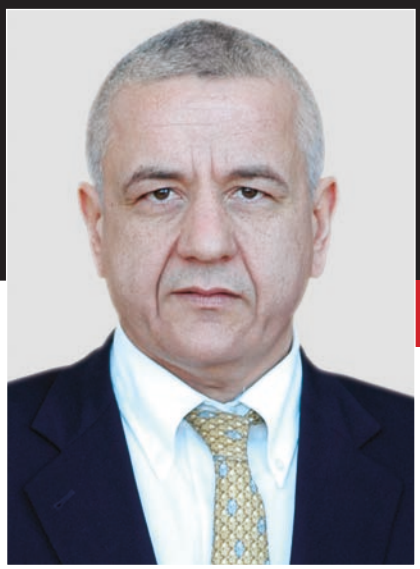
✓ SAATTE 8500 ÜRÜN ✓ MODÜLER YAPI ✓ KOMPAKT TASARIM ✓ %85 VERİMLİLİK

Berrmak - Başakşehir / İstanbul

www.berrmak.com

Berrmak GmbH - Berlin / Almanya

berrmak@berrmak.com +90 212 486 25 79



Demiryolu Geleceğimizdir

ALİ ERCAN GÜLEÇ
Demiryolu Taşımacılığı Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

İKLİM KRİZİ ULAŞTIRMA SİSTEMİNİ DE VURACAK

Atmosfer gittikçe ısınıyor ve iklim her geçen yıl değişiyor. Bugünün dünyası iklim ve çevreyle ilgili problemlerini çözmenin çarelerini birlikte aramaya çalışıyor. Dünyada yaşayan sekiz milyar insanın bir milyarı yok olma riski altında.

İklim değişikliği nedeniyle ormanlar, okyanuslar kirleniyor ve yok ediliyor. Dünyanın son yüzyılda yüz yüze geldiği bu en büyük sorun pek çok zincirleme felakete yol açacak gibi görünüyor. Alınacak önlemler konusunda ise devletlerin çok şey yapması gerekiyor. Bu konuda dünyada atılan en önemli adım, hiç kuşkusuz Paris İklim Anlaşması (04 Kasım 2016) oldu. Avrupa Birliği tarafından da aşağıdaki anlaşma, yasa, mutabakat ve yol haritaları yürürlüğe konuldu:

» White Paper Roadmap to a Single European Transport Area – Towards a competitive and resource efficient transport system / Beyaz Kitap Tek Avrupa Ulaşım Alanına Yol Haritası – rekabetçi ve kaynakları verimli kullanan bir ulaşım sistemine doğru 23.03.2011

» European Green Deal /Avrupa Yeşil Mutabakatı (11 Aralık 2019)

» European Climate Law/ Avrupa İklim Yasası (21 Nisan 2021)

Böylece Avrupa Birliği, bu neslin en önemli görevi olan iklim ve çevreyle ilgili zorluklarla mücadele konusundaki kararlılığını ortaya koymaktadır. Avrupa Birliği Beyaz Kitap, Avrupa Yeşil Mutabakatı ve Avrupa İklim Yasası ile bu zorlukları aşacağına inanıyor ve tüm dünya ülkelerinin de desteklerini bekliyor. AB'nin bu yaklaşımı; 2050 yılına kadar AB'yi sera gazı emisyonlarının olmadığı ve ekonomik büyümenin kaynak kullanımından ayrıştırıldığı modern, verimli, rekabetçi bir ekonomiye sahip adil ve müreffeh bir topluma dönüştürmeyi amaçlayan yeni bir büyüme stratejisidir.

European Environment Agency/Avrupa Çevre Ajansına göre, Avrupa ulaştırma sistemi içinde emisyon dağılımı; Karayolu: %71.7 , Havayolu : %14.2 , Denizyolu : %13.6 , Demiryolu :% 0.5. TÜİK'in 2017 yılı sera gazı emisyon envanteri verilerine göre; ulaştırmadan kaynaklanan CO2 emisyonunun %93'ü karayolundan, %4,5'i havayolundan, %1,1'i denizyolundan, %0,5'i demiryolundan ve %0,9'i ise diğer ulaştırma türlerinden kaynaklanmaktadır. Önümüzdeki yıllarda tüm sektörlerde petrol türevi kullanılmayacaktır. Enerji Kaynakları olan; Güneş Enerjisi, Rüzgar Enerjisi, Biyokütle Enerjisi, Jeotermal Enerji, Hidrolik Enerji, Hidrojen Enerjisi, Dalga Enerjisi kullanılacaktır.

İklim değişikliğinin tüm dünyada her sektörü en derinden etkileyeceği de bir gerçektir. Tüm sektörlerin de ulaştırma sektörüne ihtiyacı vardır. Üretilen veya tüketilen malı bir yerden başka bir yere taşıyamadığınızda/götüremediğinizde, malınızın hiçbir değeri yoktur.

Dünyada tüm ülkelerin iklim ve çevreye uygun bir ulaştırma sistemi oluşturması çalışmaları başlamıştır. Türkiye olarak, ulaştırma sistemini iklim ve çevreye uygun hale getirecek düzenlemeler hazırlanıyor. Çok yakın bir süreçte yayımlanacak ve uygulamaya geçilecektir. Türkiye'nin ulaştırma ve lojistik konusu ile ilgili kamu ve özel sektör bir birlik halinde, özellikle de AB Üyeliği sürecini de dikkate alarak "Ulaştırma ve Lojistik" için iklim ve çevre konusu ile ilgili tüm belgelere uyum sağlamalıdır. Türkiye ve dünya için yeni iklim düzenine uymak ve katılmak mecburidir.

2019 yılında sınırda karbon düzenlemeleri, Avrupa Komisyonu'nun Avrupa Yeşil Mutabakatı teklifi kapsamında tekrar gündeme geldi. Bu teklifle Avrupa Komisyonu önemli ticaret ortaklarının katı iklim hedefleri uygulamadıkları durumda "karbon sınır düzenlemeleri mekanizmasını" 2021 yılında uygulamaya koyma niyetini belirtti. Bu yaptırımın, Türkiye ulaştırma sistemini de çok önemli bir şekilde etkileyeceğini hatırlatırız.

Türkiye, ulaştırma politikasının temel amacı olarak, ekonomik ilerlemesini destekleyen, rekabet gücünü artıran ve kaynakları daha verimli kullanırken yüksek kaliteli hareketlilik hizmetleri sunan bir ulaştırma sisteminin kurulmasını belirlemelidir.

Avrupa'nın ulaşımdaki temel taşıma sistemi; taşımacılığın büyük kısmının demiryolu, içsuyolu veya denizyolu ile yapıldığı, taşımanın başlangıç veya son etabının mümkün olan en kısa mesafede karayoluyla yapıldığı, tek ve aynı taşıma kabında yer alan yüklerin elleçlenmeden en az iki farklı taşıma türüyle taşınmasıdır. Yani Türkiye olarak Avrupa Birliği'nin ulaştırma sistemine uyum sağlamalıyız ve demiryolu-denizyolu esaslı bir "Kombine Yük Taşımacılık Sistemi"ne hemen geçmeliyiz.

Bu nedenle de, "Kombine Yük Taşımacılığı Yönetmeliği" ile "İltisak Hatlarının Projelendirilmesi, Yapımı ve İşletmesinde Uygulanacak Usul ve Esaslara Dair Yönetmelik" ivedilikle yürürlüğe konulmalıdır.

PAZARTESİ GEL BAŞLA!
FORD TRUCKS İTFAİYE ARACI

Belediyeler için en uygun eleman o! Gücü, verimliliği ve dayanıklılığı ile
Ford Trucks kamu araçları gece gündüz demeden çalışır, şehir kazanır!

444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr

3542D 6x4 çift kabin araç ile de itfaiye opsiyonu sunulmaktadır.

Koç

Ford TRUCKS

Her yükte birlikte

Pandemi dönemini güçlü hizmet portföyü sayesinde alternatif çözümlerle fırsata çeviren Borusan Lojistik gelecek için yol haritasını çizdi. Teknolojiye yatırım yaparak fark yaratacaklarını belirten Borusan Lojistik Genel Müdürü Serdar Erçal, müşteri ve tedarikçiyle iş ortaklığını güçlendiren, tüm verimsizlikleri ortadan kaldıran bir yapı oluşturacaklarını söyledi. Erçal, "Amiral gemimiz olan teknoloji sayesinde fark yaratmaya odaklanacağız" dedi.

BORUSAN yolunu teknolojiyle çizecek

18 yıldır Borusan Lojistik bünyesinde yer alan ve farklı birimlerde yöneticilik rolleri üstlenen Serdar Erçal, şubat ayında Borusan Lojistik Genel Müdürlüğü görevine atandı. Bugüne kadar şirketin büyüme ve yeni yatırım süreçlerine önemli katkılarda bulunan Erçal, Borusan Lojistik'in pandemi sürecinde nasıl pozisyon aldığını, konteyner krizini, şirketin ajandasında yer alan konuları UTA Lojistik Dergisi'ne değerlendirdi.

Alışık olunmayan ve belirsizliğin çok üst seviyede olduğu bir dönem içinden geçildiğini belirten Erçal, öncelikle pandemi sürecini ve konteyner krizini değerlendirdi. Pandeminin tedarik zinciri süreçlerinde önce üretim sonra tüketim ayağında bozulmalara yol açtığını ifade eden Erçal, "Gemilerin çoğu bu dönem içinde günlerce limanlarda bekledi ve kullanılabilir kapasite azaltıldı. Ancak tek problem azalan kapasite olmadı. Boş ekipmanı yüklenecek yere getirebilme zinciri de bozuldu. Boş ekipmanı dolduracak yere getirmenin maliyeti ve oluşan kapasite azlığı konteyner fiyatlarını ciddi bir biçimde etkiledi. Bazı rotalarda yüzde 50, bazılarında yüzde 100 hatta bazılarında yüzde 200 yükselme oldu. Uzakdoğu'dan konteyner ithalatı 12- 13 bin dolarlara kadar geldi. Bozulan döngü sonucunda lojistikçiler ve ihracatçılar boş ekipman bulmada problem yaşadı. Bugün konteyner krizi eski sıcaklığında değil, ancak navlun fiyatları eski seviyelerine döner mi? Açıkçası şüphelerimiz var. Belli bir düşüş yaşansa da dönmeyebilir" dedi.

ARMATÖRLER TARİHİ KARLAR YAPIYOR

Erçal, armatörlerin "bu döneme hazırlıklıydık" açıklamalarının göreceli olarak doğru olduğunu söyledi. Denizyolu taşımacılığının son 10-12 yılda bir evrimleşme yaşadığını ifade eden Erçal, "Eski armatör yapısından, biraz daha kapasiteye bakan, rekabetten ziyade daha büyük bir yapının bir parçası olmanın faydalı olduğunu düşünen bir yapıya geçildi. Bu dönemde armatörler, körü körüne rekabet yerine kapasiteleri üst üste koyarak, toplam maliyeti düşürerek, atıl kapasiteyi sistem dışına çıkararak ve kalan kapasiteyi verimli yöneterek ortak bir davranışsal sürecin içine girerek kazanım sağladı. Birlikte koreografik bir şeyler yapabilme kasının gelişmesi de hızlı bir reaksiyon vermelerine yol açtı. Finansal sonuçlarına bakıldığında armatörler için iyi bir dönem olduğu ve tarihi karlar yaptıkları görülüyor."

TÜRKİYE İÇİN CİDDİ BİR FIRSAT

Erçal, teslimat süreci ve fiyatta avantaj yakalayan Türkiye'nin konteyner krizinden pozitif faydalandığını belirtti. Yaşanan zorluklara rağmen ihracatta tüm zamanların en iyi rakamlarının yakalandığını ifade eden Erçal, sözlerini şöyle sürdürdü: "Dünyada Covid-19, yarı iletken krizi ve kauçuk krizi gibi birçok kriz bir arada yaşanıyor. Bu dönemde üretim ve tüketim zincirlerinin yeni bir bakış açısıyla ele alınması gerekliliği ortaya çıktı. Evet, üretim avantajı ve ölçek ekonomisinden dolayı Çin dünyanın fabrikası olmaya devam edecek. Ancak hem risk yönetimi hem de lojistik maliyetler açısından artık ürün tedariki daha yakın coğrafyalara doğru kayacak. Bu durum coğrafi avantajı ve dağıtım çeşitliliğini elinde bulunduran ülkemiz açısından büyük bir fırsat. Bunun önemine göre yaklaşmak gerekiyor. Ki, böyle ele alındığını da görebiliyoruz.

Serdar Erçal

> "Borusan olarak verimlilik ihtiyacı olan her alanda teknolojinin yegane alternatif olduğunu görerek yıllar önce bu yola girdik. 2016 yılından bu yana AR-GE merkezi statüsündeyiz. 2020 yılında ciromuzun %3,5'u kadar teknoloji yatırımı yaptık. İş yapış şeklimiz ve bakış açımızın temelinde dijitalleşme var diyebilirim."

Gerek limanların gerekse karayolu nakliye kapasitesinin bir darboğaz yaratma durumu yok. Yeter ki, üretim ülkemizde yapılabilsin. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde kartlar tekrar toplanıp dağıtıldığında maksimum faydayı sağlayabilmek anlamında Türkiye bir adım ön plana çıkıyor."

HİZMET PORTFÖYÜ VE İYİ İLİŞKİLER ELİNİ GÜÇLENDİRDİ

Serdar Erçal, Borusan Lojistik olarak bu dönemde patlak veren konteyner krizini sahip oldukları çok güçlü hizmet portföyü ve armatörle kurdukları sağlam ilişkiler sayesinde çok iyi yöneterek, fırsata çevirdiklerini söyledi. Olumsuzluklar karşısında Borusan Grubu çatısında olmanın ve Borusan Lojistik olarak sadece bir forwarder olmamamın faydasını gördüklerini ifade eden Erçal, "Borusan Lojistik; karayolunda uluslararası alanda Türkiye-Avrupa hattında kendi filosuyla mal taşıyan, hava ve denizyolunda freight forwarder olarak çalışan, gümrükleme, yurt içinde komple ve parsiyel dağıtım, eve teslim, milk run, oto taşıma vb. büyük bir hizmet portföyü yöneten bir şirket. Bu hacmi elinde bulundurmak çok önemli bir imkan yaratıyor. Ayrıca bugüne kadar armatörlerle yaptığımız iyi işler ve onların üzerinde bıraktığımız intiba aynı zamanda marka kimliğimizin gücü kısıtlı kapasitenin içinden konteyner alabilme konusunda elimizi güçlendirdi. Konteyner bulamamaktan dolayı herhangi bir müşterimizin yükünü sevk edememe gibi bir durum yaşamadık. Öncelikli olarak konteynerleri bulan, alan ve bunları müşterilerine sunabilen hizmeti üretebildik" dedi.

KARA VE DEMİRDEN ALTERNATİF YARATTI

Serdar Erçal, tedarik zincirinde konteyner krizi gibi sorunlara neden olan salgının bazı fırsatları da beraberinde getirdiğine dikkat çekti. Denizde yaşanan kriz nedeniyle bu dönemde kara taşımacılığına talebin arttığına dikkat çeken Erçal, "Denizyolunda taşınan yükün bir kısmı karaya kaydı. Karayolu özellikle Türkiye-Avrupa arasındaki ticarette büyük bir alternatif. Bu, 2012'de Balnak'ı satın aldıktan sonra Türkiye-Avrupa arasındaki karayolu taşımacılığında ciddi bir oyuncu haline gelen Borusan Lojistik açısından da büyük bir fırsat yarattı. Uluslararası kara taşımacılığında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 15'lik bir artış yakaladık" dedi. Nisan ayında aldıkları Yetkilendirilmiş Yükümlü Sertifikası (YYS) belgesinin de iş hacimlerindeki artışa büyük katkı sunduğunu vurgulayan Erçal, bu belge sayesinde Türk ihracatçısına büyük avantajlar sağladıklarını, ortalama 1-3 gün süren sınır geçişlerini 3-5 saat içinde tamamladıklarını aktardı. Çin ile Türkiye arasında denizyolu navlun fiyatlarının 12-13 bin dolarlara çıktığı bu dönemde, demiryolu taşımacılığının da önemli bir alternatif haline geldiğini ifade eden Erçal, "Borusan olarak biz de Uzakdoğu'dan gelen yükler için demiryolunu bir alternatif olarak kullandık. Kapasite sorunu olmakla birlikte Çin'den demiryolu ile Türkiye'ye taşıma yaparak müşterilerimiz için bir alternatif yarattık" dedi.

'SÜRECİ İYİ YÖNETTİK'

Bu dönemde üç önemli önceliklerinin olduğunu vurgulayan Erçal, şunları aktardı: "Pandemiyle birlikte ülkenin ayakta kalabilmesi için lojistiğin ne kadar stratejik bir öneme sahip olduğu da ortaya çıktı. Başta sağlık ve gıda ürünlerinin dağıtımı için lojistik sektörü 7/24 çalışmak zorunda kaldı. Bu dönemde Borusan olarak bizim birinci önceliğimiz, çalışanımızın sağlığını korumak oldu. Diğer bir önceliğimiz müşterilerimize kesintisiz hizmet sunabilmekti. Bunların yanı sıra şirketimize karşı bir sorumluluğumuz vardı. Güçlü portföyümüz, belli bir kültür ve disiplinle işleri yürüten çalışanlarımız sayesinde tüm bu süreçleri iyi yönettik ve başarılı da olduk."

"2021 yılı için yüzde 15-20 düzeyinde bir büyüme hedefliyoruz. Teknoloji dışında ihtiyaç dahilinde hem yurt içi hem de yurt dışında yatırımlarımız devam edecek."

İŞİN TEMELİNDE TEKNOLOJİ VAR

Borusan Lojistik'in gelecek planlarına da değinen Serdar Erçal, önceliklerinin dijitalleşme olacağını söyledi. Borusan'ın lojistik sektöründe dijitalleşmenin öncüsü olmaya kendini adayan bir şirket olduğunu vurgulayan Erçal, sözlerini şöyle sürdürdü: "Borusan olarak verimlilik ihtiyacı olan her alanda teknolojinin yegane alternatif olduğunu görerek yıllar önce bu yola girdik. 2016 yılından bu yana AR-GE merkezi statüsündeyiz. 2020 yılında ciromuzun %3,5'u kadar teknoloji yatırımı yaptık. İş yapış şeklimiz ve bakış açımızın temelinde dijitalleşme var diyebilirim. Dijitalleşme bizim için her iş kolu açısından farklı bir anlam taşımakla birlikte aslında maliyetleri düşürmek, hızı artırmak, müşteri için yaratılan katma değeri daha ön plana çıkarabilmek, verimsiz olan her alana verimlilik katabilmek demek. Yeni bir kamyoncu bulmanın maliyetini, yeni bir müşteriye ulaşmanın maliyetini, müşteriye fatura kesmenin maliyetini, yeni bir sipariş almanın maliyetini, iş büyürken ve değişirken oluşabilecek her türlü ilave veya mevcut maliyetleri minimize ederek fark ve fayda yaratmak demek. Aslında bizi diğer şirketlerden ayıran farklılaşma da burası olacak. Rekabette kopyalanmayacak bir yapı oluşturacağız. Bunu bir zorunluluk olarak görüyoruz. Çünkü ne istediğini çok iyi bilen, aldığı hizmeti tarifleyen, bunun karşısında entegre hizmet, hız ve maliyet avantajı isteyen bir müşterimiz var. Bir yandan bu kadar dağılmış tedarik yapısıyla, öteki tarafta çok yüksek beklentileri olan müşterilere hizmet etmeye çalışıyorsunuz. Sırtınızda çok büyük bir sorumluluk ve yük taşıyorsunuz. Filo yatırımı yaparak burada oluşabilecek sorunları çözemez ve fark yaratamazsınız. Çünkü ne kadar araç yatırımı yaparsanız yapın limitiniz yatırımınız kadar olacak. Borusan olarak biz her şeyin ortasına bu teknoloji ile fark yaratma unsurunu koyup, bir taraftan da kamyoncu ile iş birlikteliğimizi farklı bir safhaya taşıma süreci içerisindeyiz. Yani biz bir kamyoncunun tüm bu süreçler içerisinde en önemli ortağı olmak istiyoruz. Ki, 165 bin kayıtlı kamyoncu bulunan ve yılda 500 bin sefer yapılan eTA ile bunu büyük oranda hayata geçirdik. eTA bugün Türkiye'nin en büyük kamyon platformu zaten. Yeni projelerle kamyoncuların tüm ihtiyaçlarını karşılayacak ve iş ortaklığımızı attıracağız. Borusan Lojistik olarak, her şeyin ortasına teknolojiyi koyarak, kamyoncu ile iş ortağı, müşterimizle çözüm ortağı olduğumuz maliyeti düşürdüğümüz, faydayı maksimize ettiğimiz, hızı artırdığımız ve her türlü verimsizliği ortadan kaldıran bir yapı oluşturmaya soyunduk. Araca yatırım yapmak yerine her türlü kaynağımızı teknolojiye ayıracağız. Bu sayede hem müşterilerimiz hem de tedarikçilerimizle maksimum verimlilikte ve kalitede süreçleri yöneteceğiz."

2021 yılı için yüzde 15-20 düzeyinde bir büyüme hedeflediklerini belirten Serdar Erçal, teknoloji dışında ihtiyaçlar dahilinde hem yurt içi hem de yurt dışında yatırımlarının devam edeceğini sözlerine ekledi.

ÇİN VE ALMANYA PAZARINA YOĞUNLAŞTI

Borusan Lojistik olarak yurt dışında yoğunlaştıkları iki ülke olduğunu vurgulayan Serdar Erçal, birinin Çin birinin de Almanya olduğunu söyledi. Erçal, "Çin'de limanlara yakın birkaç yerde kendi ofislerimiz ve çalışanlarımız var. Yine Almanya'da birkaç lokasyonda kendi ofislerimiz var. Bunlar hem satış ofisi hem de depolama anlamında çalışıyor. Çin ofislerimiz Uzakdoğu'da ithalat bacağında çalışma yürütüyor. Almanya ofislerimiz ise Türkiye ile Almanya arasındaki rotada ihracat alanında çalışıyor. Bu trafiği kendi personelimizle yürütüyor olmak bizim için avantaj. Bu avantajı bu dönemde müşterilerimize de kullandırabildik" dedi.

Atlas
Güç, konforla buluştu

Keskin hatları ve güçlü çizgileri ile göz kamaştıran 8,5 tonluk Atlas, tamamen yenilenen iç kabini, dijital gösterge paneli, kliması ve ergonomik koltukları ile daha konforlu seyahatler vadediyor.

ACC, EBS, ESC, LDWS, AEBS ve yeni aydınlatma sistemi ile daha güvenli Atlas, bilinen gücü ve ekonomikliğiyle Otokar bayilerinde sizi bekliyor.

444 **6857** (444 **OTKR**) www.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar

Koç FOTON

Otokar
Doğru karar

Murat Sezerer

NAKLİYECİLER 360 GROUP ürünleriyle engelsiz yol alıyor

360 Group, karayolu taşımacılığı yapan firmaların Ro-Ro rezervasyonundan otoyol geçişlerine, akaryakıt kartından filo takibine, arıza desteğinden demiryolu hizmetlerine kadar tüm ihtiyaçlarını tek bir çatı altında tedarik ediyor. Oldukça zor geçen 2020 yılını büyümeyle kapattıklarını belirten 360 PS Turkey Ülke Müdürü Murat Sezerer, önümüzdeki süreçte dikkat çekecek yenilikler yapmaya hazırlandıklarını açıkladı.

360 Group'un dünya ve Türkiye'deki yapılanması, lojistik altyapısı ve gerçekleştirdiği operasyonlarla ilgili bilgi verebilir misiniz?

360 Payment Solutions SpA İtalya merkezli bir gruptur ve İtalya'daki genel merkez dışında Almanya, Hollanda, İspanya, Avusturya, Çek Cumhuriyeti, Polonya ve İstanbul'da bölge operasyon ofisleri ile tüm Avrupa ülkelerinde satış temsilcilikleri bulunmaktadır. Grup şirketleri vasıtasıyla uluslararası karayolu taşımacılığı yapan firmaların tüm ihtiyaçları eksiksiz olarak sunulmakta, operatif ve mali avantajlar getiren alternatifler sağlanmaktadır. Amacımız müşterilerimize ihtiyaç duydukları tüm hizmetleri eksiksiz olarak, tek bir çatı altında tedarik edebilmektir.

360 PS Turkey Danışmanlık A.Ş. olarak 2016 yılından bugüne İstanbul ofisimizde Türkiye, Bulgaristan & Romanya bölge merkezi olarak faaliyetteyiz. Satış ve müşteri hizmetleri ekiplerimizle çözümlerimizi müşterilerimize taşıyor ve Avrupa'daki her ihtiyaçlarında grup şirketlerimiz vasıtasıyla servislerimizi sunuyoruz.

4 KOLDAN HİZMETTE

Trans Ferry, Plose, Yes Money ve Trans Modal markalarıyla hangi hizmetleri sunuyorsunuz?

Müşterilerinize ne tür avantajlar sağlıyorsunuz?

Trans Ferry ile müşterilerimize başta Manş Denizi, Baltık ve Adriyatik olmak üzere Avrupa'daki mevcut tüm hatlarda rezervasyon ve satış hizmeti veriyoruz. Ro-Ro rezervasyonlarında müşterilerimize yer garantisi, geçiş kolaylıkları gibi işlevsel avantajların yanı sıra finansal avantajlar da sağlıyoruz.

Plose, kanalıyla müşterilerimize Avrupa'da otoyol geçişleri, vergi iadeleri ve akaryakıt satışı hizmeti sunmaktayız. Özellikle Avrupa'da Bulgaristan ve Macaristan dahil olmak üzere orta ve Batı Avrupa'nın tamamında geçerli olan OGS cihazımızla müşterilerimizin haya-

tını hissedilir derecede kolaylaştırıyor, uzaktan takograf indirme ve filo takibi servisini de aynı otoyol cihazı üzerinden sağlıyoruz. Özellikle Bulgaristan ve Macaristan'da cari çalışma imkanı ile birlikte otoyol cezalarını sıfıra indiren çözümlerimiz tüm Avrupa'da büyük ilgi görmektedir.

Trans Modal, demiryolunda Ro-La ve intermodal çözümler sunmaktadır. Avrupa'da mevcut hemen hemen tüm hatların yetkili acentesi olarak bu dalda faaliyetlerimiz Trans Modal firmamız tarafından sürdürülmektedir.

Yes Money ise müşterilerimize acil durumlarda ödeme aracı olarak kullanılabilen bir servis kartı sunan grup firmamızdır.

"Ürün yelpazemize eklediğimiz yeni servislerimizle büyümemizi 2020 yılında da sürdürdük. 2021 yılı başında otoyol cihazlarımızın kapsama alanına eklenen yeni ülkelerde hizmet ağımızı daha da genişlettik. Yıl sonuna kadar Slovenya, Polonya gibi ülkelerle otoyollardaki hizmet ağımızı genişletmeye devam edeceğiz."

360 Group olarak 2020 yılının değerlendirmesini yapabilir misiniz? 2021 yılına ilişkin gündeminizde neler var?

Her ne kadar insanlık için genelde kötü bir yıl olsa da, 2020 yılının uluslararası lojistik üzerinde etkisi oldukça kısa sürdü. Bizim için 2020 iyi bir yıl oldu. Ürün yelpazemize eklediğimiz yeni servislerimizle büyümemizi 2020 yılında da sürdürdük. 2021 yılı başında otoyol cihazlarımızın kapsama alanına eklenen yeni ülkelerde hizmet ağımızı daha da genişlettik. Yılsonuna kadar Slovenya, Polonya gibi ülkelerle otoyollardaki hizmet ağımızı genişletmeye devam edeceğiz. Otoyol geçişleri konusunda sistemlerimiz ve ürünlerimizi ülkelerin değişen otoyol ödeme sistemleri ile uyumlu hale getirerek müşterilerimize çözüm üretmeye devam ediyoruz. Trans Ferry ile de müşterilerimize yeni hatlar ve alternatifler sunmaya devam ediyoruz.

2020'Yİ YÜZDE 20 BÜYÜMEYLE KAPATTI

Türkiye'deki büyüme stratejiniz ve yatırım hedefleriniz hakkında bilgi verebilir misiniz?

2016 yılında faaliyete geçen İstanbul ofisimiz hızlı bir büyüme kaydetti. 2020 yılını bölge olarak %20 büyüme ile kapattık. Yeni ürünlerimiz ve büyüyen ekibimizle Türkiye'deki büyümemizi sürdürmek niyetindeyiz. Önümüzdeki günlerde yeniliklerimizle dikkatleri çekeceğimizi düşünüyoruz.

360 Group'un global hacmi içinde Türkiye'nin yeri ve önemi nedir?

Türkiye pazarı şüphesiz ki, uluslararası karayolu taşımacılığı bakımından Avrupa'nın en büyük pazarlarından. 360 Payment Solutions olarak bizler Türkiye'deki hacmimizi mevcut hızda büyütmeye devam etmek için özellikle Türk nakliyecilerin ihtiyaç duydukları alanda hamleler yapmaya özen gösteriyor, müşterilerimizin ihtiyaç ve isteklerini yerine getirmek için elimizden gelen çabayı sarf ediyoruz. Grup içinde belli ürünlerde Türkiye'nin global hacim içindeki payı %30 seviyelerine ulaşmış durumda. Türkiye'de sunduğumuz ürün çeşitliliği arttıkça Türkiye'nin grup içindeki payının da artmaya devam edeceği görülüyor.

Türkiye ilk 10'a denizyoluyla DEMİR ATACAK

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından düzenlenen 'Türkiye Denizcilik Zirvesi'nde yeni yol haritası çizildi. Zirvede konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Türkiye'nin dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer alma hedefinde denizcilik sektörünün olmazsa olmaz olduğunu vurgulayarak, son 19 yılda Türk sahipli deniz ticareti filosunun 28,9 milyon dedveyt ton ile 15. sıraya yükseldiğini, elleçlenen yük miktarının 2020'de 497 milyon tona ulaştığını, Türkiye'nin dış ticareti içindeki deniz yolu payının 57 milyar dolardan 216 milyar dolara yükseldiğini belirtti.

Bakan Adil Karaismailoğlu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı öncülüğünde 1-2-3 Temmuz'da Tersane İstanbul'da gerçekleştirilen "Türkiye Denizcilik Zirvesi"nde sektör paydaşları bir araya geldi. Bu yıl ilk kez düzenlenen ve gelenekselleşmesi planlanan zirvede, "Mavi Vatan"ın mevcut gücü ve potansiyeli, denizcilik ve lojistikteki geleceğe dönük yüksek büyüme potansiyeli vadeden alanlar ve sektörün bu büyümeden elde edeceği avantajlar ele alındı. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, İstanbul Valisi Ali Yerlikaya ve Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) Genel Sekreteri Kitack Lim zirvenin ilk gününde açılış oturumunda konuşmalar gerçekleştirdi. "Denizcilikte Ticaret" oturumunda, gazeteci Hakan Çelik'in moderatörlüğünde MSC Türkiye CEO'su Hasan Piroğlu, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) Ticaret Lojistik Şubesi Başkanı Jan Hoffmann, TÜRKLİM Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Genç, Global Yatırım Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Kutman ve İMEAK Deniz Ticaret Odası Başkanı, TOBB Başkan Yardımcısı Tamer Kıran, deniz ticaretini bütünsel olarak ele alarak kendi perspektiflerinden sektördeki son gelişmeleri masaya yatırdı. Katılımcılar, "Pandeminin denizcilik sektörü üzerindeki etkisi", "Türkiye'nin denizcilikteki konumu" ve "Sektör ticaretinin büyümesi için atılması gereken adımlar" çerçevesinde yaşanan gelişmeleri aktardı.

DIŞ TİCARETTEKİ PAYI 216 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Zirvede konuşan Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, dünya ticaretinin yüzde 90'ını üstlenen deniz taşımacılığının küresel ekonominin, ihracat ve ithalatın belkemiği olduğunu, insanların yaşam standartlarını belirlediğini, hayatlarının her aşamasına dokunduğunu, düşük maliyet ve verimlilik avantajı bulunduğunu anlattı. Denizyolu taşımacılığının havayoluna göre 22 kat, karayoluna göre 7 kat, demiryolu taşımacılığına göre 3,5 kat daha ekonomik olduğunu aktaran Karaismailoğlu, "Ayrıca, çok büyük miktardaki yüklerin bir seferde ve güvenli olarak taşınması, deniz taşımacılığını diğer taşımacılık türlerine göre avantajlı hale getirmektedir" dedi. Küresel salgınla birlikte denizciliğin öneminin tekrar anlaşıldığını ifade eden Karaismailoğlu, salgın süresince uluslararası deniz taşımacılığında alınan önlemler ve verilen desteklere değindi.

Denizcilik sektörünü bugünün küresel ve rekabetçi dünyasında öne çıkaracak dev adımlar atarken, sektörün sürdürülebilir bir şekilde gelişmesi ve ekonomiye katkısını artırması için de çalışmaya devam ettiklerini vurgulayan Karaismailoğlu, "Dünyanın ilk 10 ekonomisi arasında yer alma hedefimiz doğrultusunda denizcilik sektörü olmazsa olmazdır. Bu nedenle denizciliği geleceğe taşıyacak stratejileri en iyi şekilde tayin ediyoruz. Tabii ki sadece denizcilik sektörü ile sınırlandırmadığımız, ulaşımın her alanındaki yatırımlarla ülkemizi geleceğe hazırlıyoruz" diye konuştu.

Denizcilik sektöründe son 19 yılda yapılanlara değinen Karaismailoğlu, Türk sahipli deniz ticareti filosunun 28,9 milyon dedveyt ton ile 15. sıraya yükseldiğini, elleçlenen yük miktarının 2020'de 497 milyon tona ulaştığını aktardı. Karaismaloğlu, Türkiye'nin dış ticareti içindeki deniz yolu payının 57 milyar dolardan 216 milyar dolara yükseldiğini de kaydetti.

'DENİZCİ ÜLKE' KİMLİĞİ ÖNE ÇIKARILDI

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Karaismailoğlu, faaliyete başlayan Filyos Limanı, yapımı devam eden Çandarlı Limanı, ge-

nişletme çalışmaları süren Mersin Uluslararası Limanı'nın Türkiye'nin "denizci ülke" kimliğini öne çıkarttığını söyledi. Türk bayraklı gemilerin 2008'de geçtiği beyaz listedeki konumunu sürdürdüğünü, Türkiye'nin bu listede geçen yıl 16'ncılığa yükseldiğini aktaran Karaismailoğlu, gemi inşa sanayinde sağlanan başarılara işaret etti.

Dünyanın önde gelen yat imalatçısı olan Türkiye'nin, geçen yıl mega yat projeleri üretiminde dünyada 3. sırada kendisine yer bulduğunu aktaran Karaismailoğlu, "Ülkemiz, gemi insanı yetiştirmede dünya için önemli bir kaynaktır. Şu an itibarıyla uluslararası standartlarda eğitim veren ve Bakanlığımızca yetkilendirilmiş 100 eğitim kurumu ve dünya denizlerindeki gemilerde hizmet etmeye hazır 100 binin üzerinde aktif gemi insanı bulunmaktadır" dedi. Amatör denizci varlığına değinen Karaismailoğlu, Türk gemi insanlarının uluslararası arenada istihdam edilebilmelerine katkıda bulunmak amacıyla protokol imzaladıkları ülke sayısının 35'e yükseldiğini bildirdi.

Deniz ticaretinin kolaylaştırılması ve bürokrasinin azaltılmasına değinen Karaismailoğlu, "Dijital devrim diye tanımladığımız dijitalleşmeyle birlikte deniz ticaretimize yönelik iş ve işlemlerin birçoğunun elektronik ortama taşınmasına büyük önem veriyoruz. Bürokrasinin azaltılması, mevzuatın daha yalın hale getirilmesi ve deniz ticaretinin kolaylaştırılması yönündeki çalışmalarımız bu kapsamda devam ediyor" ifadelerini kullandı.

'KANAL İSTANBUL, DÜNYAYI TÜRKİYE'YE BAĞLAYACAK'

Adil Karaismailoğlu, tüm dünya denizcilerini yakından ilgilendirecek Kanal İstanbul'un üzerine inşa edilecek ilk köprünün temelinin hafta sonu atıldığını hatırlatarak, "Kanal İstanbul ile aslında ulaşım sektöründe yeni bir çağın kapısını aralıyoruz. Bu proje; dünyada ve ülkemizde yaşanan teknolojik ve ekonomik gelişmeler, değişen ticari yönelimler ve gerek ülkemizin gerekse dünyanın ulaştırma altyapıları konusundaki artan ihtiyaçları doğrultusunda ortaya çıkan bir vizyon projesidir" dedi. Mevcut trafik yüküyle Boğaz'da seyir, can, mal ve çevre güvenliğinin tehdit altında olduğuna dikkati çeken Karaismailoğlu, artacak trafik nedeniyle Boğaz'ın yetersiz kalacağını, bu kadar geminin Boğaz'dan geçmesinin mümkün olmayacağını vurguladı. Karaismailoğlu, Kanal İstanbul sayesinde Boğaz'daki trafik yükünün hafifleyeceğini, yaklaşık 2 güne ulaşan ve ileride çok daha artacak bekleme sürelerinin azalacağını bildirdi.

Kanal İstanbul'un İstanbul Boğazı'ndan 13 kat daha güvenli olacağını belirten Karaismailoğlu, şunları kaydetti: "Ülkemizin ekonomik hedeflerine ulaşması, toplumun refah seviyesinin yükseltilmesi amaçlarıyla Kanal İstanbul'un etkin, verimli ve süratli bir şekilde yapılmasını hedefliyoruz. Ülkemiz, uluslararası ulaştırma ve lojistik koridorlarından daha fazla pay alacak ve küresel ticarette daha etkin rol oynayacak. İstanbul Havalimanı, Kuzey Marmara Otoyolu, yapacağımız limanlar, demiryolu bağlantıları ve dünyanın en büyük projelerinden biri olan Kanal İstanbul "Dünyayı Türkiye'ye bağlayacaktır". Geleceğimizi tasarlayan stratejik bir hamle ve kelimenin tam anlamıyla vizyon projesi olan Kanal İstanbul ile aslında ulaştırma sektöründe yeni bir çağın kapısını aralıyoruz" ifadelerini kullandı.

'2030 YILINA HAZIRLIKLI OLMALIYIZ'

Denizcilik konusunda dünyadaki hareketleri takip etmek gerektiğini işaret eden Karaismailoğlu, "Dünya'da Çin'den Avrupa'ya yıllık 710 milyar dolarlık bir ticaret hacmi var. Ülkemiz Çin ile Avrupa arasında Avrasya'nın merkezinde. Coğrafi konumumuzun avantajlarını mutlaka fırsata çevirmemiz ve lojistik planlayıcı olmamız gerekiyor" açıklamasında bulundu. Bugün, dünyadaki ticaret hacminin 12 milyar ton olduğunu ve bunun 1.7 milyar tonunun Karadeniz'de dolaştığını anımsatan Bakan Karaismailoğlu, şu ifadeleri kullandı: "2030 yılında bu rakamların iki katına çıkması bekleniyor. Yani dünyada 25 milyar ton, Karadeniz'de ise 3.5 milyar tona çıkacağı öngörülüyor. Şu anda Karadeniz ticaret gölünün tek çıkışı İstanbul Boğazı. Bugün bile burada yaşadığımız çok ciddi sorunlar, tehlikeler var. O nedenle 2030 yılına hazırlıklı olmamız lazım."

'SERA GAZINI AZALTMANIN YOLLARI ARANMALI'

Toplantıya video konferans yöntemiyle bağlanan Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO) Genel Sekreteri Kitack Lim ise zirvenin böyle bir dönemde gerçekleştirilmesinin denizciliğe verilen önemi gösterdiğini vurguladı. Denizcilik alanında yeni uygulamaların hayata geçirilmesi gerektiğini belirten Lim, deniz taşımacılığında sera gazı salınımını azaltıcı yolların aranması çağrısında bulundu. Kitack Lim şunları belirtti: "Denizcilik sektörü ülkeler ve kıtalar arasındaki birleştirici küresel tedarik zincirinin tam kalbinde yer almaktadır. Ekonomik toparlanmanın ve yakın gelecekteki sürdürülebilir büyümenin merkezinde deniz taşımacılığı yer alacaktır. Çevreci bir toparlanma süreci ve denizcilik alanında sürdürülebilir bir büyüme gerçekleştirme fırsatına sahibiz. Bu neleri gerektirir? Bana göre deniz taşımacılığındaki en önemli unsur, taşımacılıkta izolasyonun ve kuralların hafiflemesi olacaktır. Denizcilik ve lojistik sektörlerinin gelecekteki büyümelerini sağlamayı amaçlayacak şekilde planlanan bu denizcilik zirvesi deniz taşımacılığının geleceğiyle ilgili fikirlerin sunumu ve tartışılması için eşsiz bir fırsat olacaktır… Deniz taşımacılığının bir geçiş döneminde olduğu muhakkak. Zamanımızın en önemli hususları iklim değişikliği ile mücadele ve deniz taşımacılığında kuralların hafifletilmesidir. İsteklerimizi bir kenara koyup, kuralların hafifletilmesi stratejisini ortaya koymalı ve deniz taşımacılığında sera gazı emisyonlarını azaltmalıyız. Bu açıdan alt yapılarımıza yatırım gerekmektedir. Düşük karbonlu modern yakıtlar konusunda araştırmaların hızlandırılmasını teşvik için IMO çok sayıda paydaş ile işbirliği yapmaktadır. Geleceğe giden yol karmaşık. Fakat kararlı şekilde birlikte çalışarak deniz taşımacılığının iklim değişimine karşı savaşında önemli katıklar sunmamız gerekmektedir. Denizcilik alanındaki tüm paydaşlar, geleceğin çevreci ve sürdürülebilir denizcilik sektörü için yenilikçi çözümler geliştirmelidir. Bu amaç doğrultusunda hepimiz beraber çalışmayı arzu etmekteyiz."

Denizyolu taşımacılığında oldukça iddialı olduklarını belirten Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, "Bulunduğumuz ülkelerdeki yerleşik yapımız, lojistik süreçlerde ilgili ülke regülasyonlarına hakimiyetimizi de arttırdığından, özellikle liman varışı sonrası gümrükleme, depolama ve son taşıma gibi müşterilerimizden gelen süreçleri de sorunsuz tamamlamamızı sağlıyor. Dünya genelinde Barsan depolardan Barsan depolara taşıyarak stok maliyetimizi düşürüyor; sipariş bazında sevkiyatlar yaparak teslimat sürelerini kısaltıyoruz" dedi.

BARSAN GLOBAL LOJİSTİK'ten global ölçekte

YEREL HİZMETLER

Barsan Global Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ denizyolu taşımacılığına ilişkin sorularımızı cevapladı.

Pandemi süreci denizyolu taşımacılığını nasıl etkiledi? Konteyner krizi navlun fiyatlarına nasıl yansıdı? Sürecin daha ne kadar sürmesini bekliyorsunuz?

Dünyanın tamamını etkisi altına alan ve nihayetinde de Dünya Sağlık Örgütü (WHO) tarafından "pandemi" ilan edilen Covid-19-koronavirus salgını sebebiyle ülkeler, yaşadıkları sosyolojik etkilenmenin yanı sıra ekonomik olarak da etkilendi. Ticaretin derinden etkilendiği süreçte, sınırların kapatılması ile durma noktasına gelen kara yolu taşımacılığı ve uçuşların durdurulması ile kapasite kaybı yaşayan hava yolu taşımaları sebebiyle zaten dünya ticaretinin %80'lik payını elinde bulunduran denizyolu taşımacılığı, ihtiyaç ve talebin de artmasıyla ticaretteki önemini perçinleyerek faaliyetlerine devam etti. Ancak elbette bu süre zarfında, hastalığa ve kısıtlamalara bağlı olarak gerek üretim firmalarında gerekse limanlardaki iş gücü kapasitesine bağlı yaşanan düşüş sebebiyle standartların dışında süreçler gelişti ve ne yazık ki, bu da olumsuz etkileşimler yarattı. "Dünya'nın Fabrikası" olarak tanımlanan Çin'in, COVID-19'un da başlangıç yeri olması sebebiyle özellikle salgının ilk döneminde dünyanın kalanına göre daha önce kısıtlamalara gidişi ve akabinde buna bağlı olarak daha erken çıkışı sebebiyle de konteyner trafiği dengesinde olumsuzluklar yaratmıştır. Çin' de biriken konteynerleri toplayamayan armatörler, ekipman sıkıntısı yaşayınca konteyner arzında yaşanan azalmanın etkisiyle navlunlarda o dönem için %30-35 civarı artışlar yaşandı. Bunun üzerine armatörlerin sefer iptalleri de eklenince özellikle Uzakdoğu merkezli sevkiyatlarda yaklaşık 155.000TEU kadar hacim kaybı yaşandı. Tüketicilerin tedarik zincirlerinin devamı için farklı hammadde kaynağı aramaları ise dengelerde yaşanan olumsuzlukları arttırdı ve devamında da Amerika'da etkisini arttıran salgın sebebiyle ekipman krizi daha da hızlandı ve bu da navlunlarda artış ivmesini hızlandırmış oldu.

Günümüzde ise, dünya genelinde aşılamanın hızlanmasıyla global ticarette de normalleşme sinyalleri gelmeye başladı. Geçtiğimiz yılın son çeyreğinin ortalarından itibaren sunulan öngörülerde, Eylül (2021) ayı krize ait sürecin son bulabileceği ve normalleşme adımlarının atılabileceği tarih olarak telaffuz edilmeye başlanmıştı. Gelinen noktada ise bu öngörü gerçekçiliğini korumakla

Cengiz Çaptuğ

beraber bunu, normalleşmenin başlangıcı olarak kabul etmek daha faydalı olacaktır. Zira sürecin başlamasıyla birlikte normalleşmenin hissedilir olması yılsonunu bulacak gibi görünüyor.

Barsan Global Lojistik pandemi döneminde denizyolu taşımacılığında nasıl bir strateji izledi? Konteyner krizini nasıl aştınız?

Barsan olarak pandemi sürecinde stratejimizi mevcut müşterilerimize öncelik sağlanmasına yönelik bir politika ile devam ettirdik. İş geliştirmeden ziyade mevcut süreçlerin iyileştirilmesini ana stratejimiz olarak belirleyerek müşterilerimizin, krizin etkilerini minimumda hissetmelerini hedefledik. Bununla birlikte küresel bir etki yaratan konteyner krizi, Barsan gibi hacimsel anlamda yoğun olan firmalar için sıkıntılı bir süreç yaşattı. Yoğun çıkışların yaşandığı dönemlerde gemilerin kapasite kayıplarına bağlı olarak bizim de yükleme hacmimizde düşüşler oldu elbette. Ancak Barsan olarak bu krizi, acenteler ile ilkeli çalışma prensiplerimize bağlı olarak yıllardır geliştirmiş olduğumuz iş birliğimizin yanı sıra doğru planlama ve takip ile asgari düzeyde kayıp ile yönetebilmeyi başardık.

"2021 yılı için denizyolu taşımacılığında öncelikli hedefimizi Uzakdoğu sevkiyatlarında hacmimizi arttırma ve konsolide servisimizi geliştirme olarak belirledik. Bu doğrultuda da full container ve haftalık parsiyel konsollarımız ile hacimsel anlamda büyük ölçüde aşama kaydettik. Bunun yanı sıra Avrupa'da iç destinasyonlara kapı teslim sevkiyatlarında da ciddi bir hacim yakaladık."

38 ÜLKEDE 74 LOJİSTİK MERKEZİ İLE HİZMETTE

Dünyanın önemli liman ve ticaret şehirlerinde kurduğumuz konsolidasyon ve dağıtım depolarınız sunduğunuz hizmetlerde size ne tür avantajlar sağlıyor?

Barsan Global Lojistik olarak 38 ülkede kurmuş olduğumuz 74 lojistik merkezimiz ve burada istihdam edilen konusunda uzman yerli ve lokal yöneticiler ve çalışanlarımız ile müşterilerimizin denizyolu taşımalarının yanı sıra tamamlayıcı servis taleplerini de rahatlıkla karşılayabiliyoruz.

Başta Uzakdoğu, Amerika ve Avrupa olmak üzere Shanghai, Shenzhen, Hong Kong, Seul, New York, Los Angeles, San Francisco, Miami, Houston, Chicago, Barcelona, Nurnberg, Coventry, Toronto, Sao Paulo gibi dünyanın en önemli liman ve ticaret şehirlerinde kurduğumuz konsolidasyon ve dağıtım depolarımızla, müşterilerimize geniş hizmet yelpazesinde maliyet odaklı çözümler sunuyoruz.

Bulunduğumuz ülkelerdeki yerleşik yapımız, lojistik süreçlerde ilgili ülke regülasyonlarına hakimiyetimizi de arttırdığından özellikle liman varışı sonrası gümrükleme, depolama ve son taşıma gibi müşterilerimizden gelen süreçleri de sorunsuz tamamlamamızı sağlıyor. Dünya genelinde Barsan depolardan Barsan depolara taşıyarak stok maliyetimizi düşürüyor; sipariş bazında sevkiyatlar yaparak teslimat sürelerini kısaltıyoruz.

Operasyonel süreçlerin yanı sıra müşterilerimizden gelen teslimat terminlerini de değerlendirip analiz ederek alternatif rota ve armatör opsiyonlarıyla butik hizmet veriyoruz. Uzakdoğu ve Amerika'da sahip olduğumuz NVOCC belgeleri ile denizyolu taşımacılığında iddialıyız.

Barsan Global Lojistik'in denizyolu taşımacılık oranı bugün ne düzeye ulaştı? 2020 yılında ne kadarlık bir yük hacmine ulaştınız? Bu taşımaların bölgelere göre dağılımı nedir?

Çin'den Amerika'ya, Türkiye'den tüm dünyaya, Avrupa– Çin– Amerika arası çıkış ve varış limanlarında sahip olduğumuz lojistik altyapımız sayesinde kapıdan kapıya; fabrikadan mağazaya, tedarikten üretim bandına kadar çeşitli formatlarda sevkiyat ve katma değerli servisler sağlıyoruz. Dünya genelinde Barsan depolardan Barsan depolara taşıyarak stok maliyetimizi düşürüyor; sipariş bazında sevkiyatlar yaparak teslimat sürelerini kısaltıyoruz.

2020 yılını globalde 300.000 TEU ile kapattık. 2021 senesinde de tüm dünyadaki Covid-19 salgınının etkileri ile bu seneyi 330.000 TEU bandında kapatmayı hedefliyoruz. Bu oranın ortalama %60'ı Amerika trafiğine ait, kalan %40'lık dilimde ise başta Uzakdoğu olmak üzere Avrupa ve Ortadoğu bulunuyor.

Denizyoluyla hizmet verdiğiniz başlıca sektörler hangileri?

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

UZAKDOĞU SEVKİYATLARINDA HACMİ ARTIRACAK

Denizyolu taşımacılığı kapsamında gündeminizde neler var?

2021 yılı için denizyolu taşımacılığında öncelikli hedefimizi Uzakdoğu sevkiyatlarında hacmimizi arttırma ve konsolide servisimizi geliştirme olarak belirledik. Bu doğrultuda da full container ve haftalık parsiyel konsollarımız ile hacimsel anlamda büyük ölçüde aşama kaydettik. Bunun yanı sıra Avrupa'da iç destinasyonlara kapı teslim sevkiyatlarında da ciddi bir hacim yakaladık.

İMEAK Deniz Ticaret Odası (DTO) Başkanı Tamer Kıran

DENİZCİLİĞİ ELBİRLİĞİYLE BÜYÜTMELİYİZ

Türkiye'nin 2030'da 50 milyon DWT ile ilk on ülke arasına girmesi için mevzuata dayalı olarak denizcilik sektörünün gelişimi önündeki kısıtlamaların kaldırılması gerektiğini belirten İMEAK Deniz Ticaret Odası (DTO) Başkanı Tamer Kıran, denizciliğin kamu ve özel sektör işbirliğiyle büyütülebileceğini söyledi.

Denizcilik sektörü nasıl bir kapasiteye ulaştı, Türkiye bu pazarda nasıl bir konuma sahip?

Küresel anlamda 2.1 milyar DWT kapasite ile takribi 62 bin adet ticari gemi dünyadaki yük taşımacılığının %86'sını yüklenmektedir. 2021 başı itibarıyla Türk sahipli firmalarımızın kontrolündeki filo toplam bin 492 gemi ve 28,9 milyon DWT ile dünyadaki en büyük 30 ülke sıralamasında 15. sıradadır. 2020 yılında Türkiye'nin denizyoluyla yapılan ithalatı 226 milyon ton, ihracatı ise 138 milyon ton olarak gerçekleşmiş olup, ithalat ve ihracatın %88,8'i denizyoluyla taşınmıştır.

Denizcilik sektörü dış ticaretin gelişimine nasıl katkı sunuyor?

Ülkemizde deniz ticareti rakamlarına baktığımızda, 2021 yılının ilk beş ayında(Ocak-Mayıs) Türkiye'nin toplam ihracat hacmi 82 milyar 209 milyon ABD doları olurken, Türkiye'nin denizyolu ile gerçekleştirdiği toplam ihracat hacmi 50 milyar 646 milyon ABD doları olarak toplam ihracatın %59,44'ünü oluşturmaktadır. 2021 yılı Ocak-Mayıs döneminde toplam denizyolu ihracat hacmi, 2020 yılının aynı dönemine kıyasla %36,38 artış göstermiştir.

Denizyolu taşımacılığının diğer ulaşım türlerine göre tercih edilmesinin sebeplerini; büyük miktarlardaki yüklerin bir seferde taşınabilmesi, taşıma maliyetinin diğer taşım türlerine göre daha ucuz olması, çevreyi daha az kirleten ulaşım türü olması, taşınan yük birimi başına tüketilen enerjinin diğer ulaşım türlerine göre maliyetinin en az olması şeklinde sıralayabiliriz.

NAVLUN FİYATLARI ESKİYE DÖNMEZ

Pandemi döneminde denizcilik sektörü nasıl bir rol oynadı? Bu dönemde ortaya çıkan konteyner krizi nasıl patlak verdi? Navlun fiyatları eskiye döner mi?

Dünyayı etkisi altına alan COVID-19 ile birçok sektörün durma noktasına geldiği bir dönemde denizcilik alanında tüm faaliyetler zirveye çıkmıştır. Bu dönemde denizcilik sektörü ekonomilerin ayakta kalması, toplumsal ihtiyaçların temini ve tedarik zincirinin sürdürülebilirliğinin sağlanması konusunda çok önemli görevler ifa etmiştir.

Konteyner sorunu, Çin'in, dünyanın geri kalanına göre pandemiden beklenmedik bir şekilde hızlı toparlanma sürecine girmesi, bir anda hem ithalat, hem ihracatını artırmasıyla başlamıştır. Bu durum, özellikle konteynerde Temmuz 2020'den itibaren olağanüstü bir hareketlilik yaratmaya başladı. Bir tarafta, 2008 krizinden beri yeni gemi siparişlerinin çok az olması arzda daralma yaratırken, diğer tarafta talepteki patlamaya bir de boş konteyner krizi eklenince fiyatlar bir anda kimsenin öngörmediği seviyelere çıkmıştır.

Geldiğimiz noktada, boş konteyner kutu sıkıntısının geçici olduğunu söyleyebiliriz. Ancak navlunlarda önümüzdeki yıl bir gevşeme beklense dahi eski fiyatlara dönüş pek öngörülmemektedir.

Türkiye denizcilikte ilk 10'a girmeyi hedefliyor. Bu hedefe ulaşılması için nasıl bir yol izlenmesi gerekiyor?

Türkiye'nin ekonomideki en güçlü silahı şüphesiz ihracattır. Bunun için de lojistik en önemli rolü üstlenmeye devam edecektir. Son yaşadığımız konteyner krizi, yıllardan beri dile getirdiğimiz; denizcilik, ülkemiz için olmazsa olmaz sektörlerden birisidir gerçeğini bir kez daha ortaya çıkarmıştır. Gazi Mustafa Kemal Atatürk boşuna, "Denizciliği Türk'ün büyük milli ülküsü olarak benimsemeli ve az zamanda başarmalıyız" dememiştir. Yakın zamanda yaşadığımız olaylar göstermiştir ki, denizcilik can damarımızdır, dışarıyla olan en güçlü bağlantımızdır. Dolayısıyla tüm bu gelişmeleri dikkatlice değerlendirip, devletimizin desteğinde denizciliğimizi büyütmeye yönelik adımları ivedilikle atmalıyız. Ayrıca ihracatta yaşanan bu sorun, önümüzdeki süreçte katma değeri düşük bazı ihracat ürünlerinden feragat ederek, ihracatta yüksek teknolojiye dayalı, yüksek katma değerli ürünlere odaklanmamız gerektiği gerçeğini de gözler önüne sermiştir.

Türkiye olarak dünya yüklerinden daha fazla pay alabilmemiz için uluslararası denizcilik gerekliliklerine uygun, çevreci ve nitelikli gemilerle Türk sahipli filomuzun dünya sıralamasında 2030'da 50 milyon DWT ile ilk on ülke arasında yer alması hedeflenmelidir.

Bunun için; mevzuata dayalı olarak denizcilik sektörünün gelişimin önündeki kısıtlamalar kaldırılmalıdır. Türk sahipli deniz ticaret filosunun hangi tip ve tonajda gemiler ile desteklenmesi ve yeni nesil gemiler konusunda projeler yapılmalıdır. Türk sahipli deniz ticaret filosunun işletimi ve yönetimi konusunda yaşanan sıkıntıların bertaraf edilmeli, deniz ticaret filosunun geliştirilmesine yönelik uluslararası teşvik ve kredilendirme koşulları yeniden yapılandırılmalıdır.

Denizcilik sadece özel sektörün veya devletin yapacağı bir iş değildir. Kamu, özel sektör işbirliği çok önemlidir. Her zaman devletin desteği, yardımı, gücü çok büyük önem arz etmektedir. Dünyaya baktığımızda sektörde önde gelen ülkelerin bu işi böyle yaptıklarını görüyoruz.

SIFIR EMİSYON HEDEFİ MUALLAK

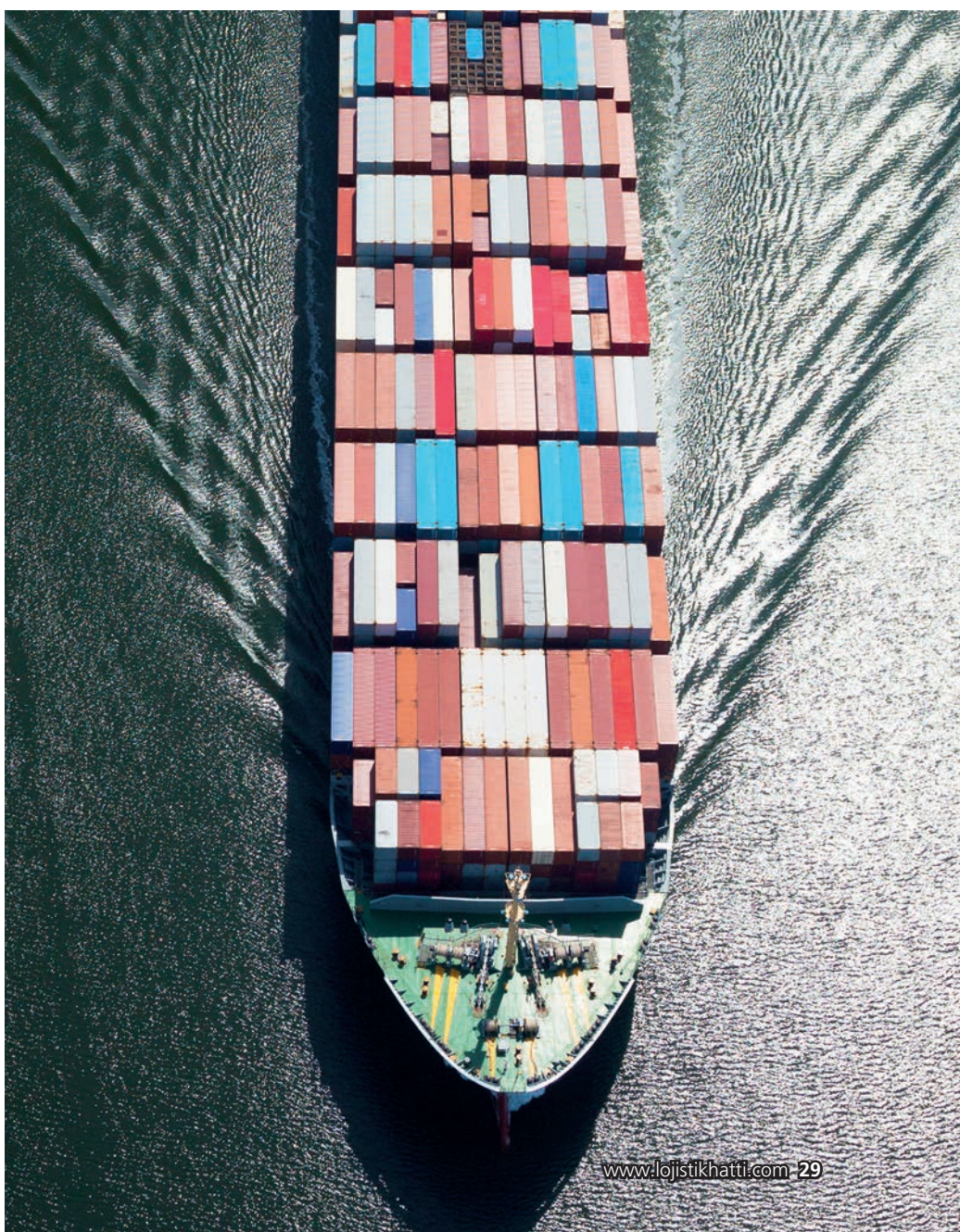
Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) emisyonları azaltmaya yönelik tavsiye kararları denizcilik sektörünü nasıl etkiledi? Türk denizcilik sektörü bu yeni döneme nasıl hazırlanıyor?

"Türk sahipli deniz ticaret filosunun işletimi ve yönetimi konusunda yaşanan sıkıntıların bertaraf edilmeli, deniz ticaret filosunun geliştirilmesine yönelik uluslararası teşvik ve kredilendirme koşulları yeniden yapılandırılmalıdır."

Önümüzdeki dönemde küresel ısınma ve iklim değişikliği konuları dünyanın en önemli gündem maddeleri olacaktır. Hem Uluslararası Denizcilik Örgütü (IMO), hem de Avrupa Birliği (AB) bu konuda sert kararlar alıyor.

AB Yeşil Mutabakat ile 2030 yılında sıfır-karbon emisyonlu gemilerin geliştirilip, pazara sürülmesini hedeflenmektedir. Bugün itibarıyla sıfır emisyonlu makine yoktur. Denizcilikte makine üreten çok fazla fabrika yoktur. Bunların bir çalışma içinde olduklarını tahmin etmekle birlikte hangi aşamada oldukları konusunda net bir bilgimiz mevcut değildir. Dolayısıyla 2030 sıfır emisyon hedefinin nasıl gerçekleştirileceği konusu şu an muallaktadır.

Denizcilik sektörümüz açısından önemli tehditler içeren bu gelişmeler karşısında teknolojik ve mevzuat gelişmeler yakından takip edilmeli, gemilerde enerji verimliliğini arttırıcı teknolojik ve operasyonel tedbirler alınmalıdır. Teknolojik gelişmeler olgunlaştığında hızlı bir şekilde yeni gemi siparişleri ile filo yenilenmesi yapılmalı, bunun için de devlet destekleri verilmeli, ulusal ve uluslararası yeşil fonlar kullanılarak finansman sağlanmalıdır.



DFDS İNTERMODALDE yeni hamlelerle GÜÇLENİYOR

Fuat Pamukçu

DFDS, stratejik bir öncelik olarak belirlediği intermodal taşımacılık alanında yeni yatırımlarla kapasitesini artırmaya devam ediyor. DFDS Akdeniz İş Birimi Başkan Yardımcısı Fuat Pamukçu, "2020 yılından bu yana intermodal faaliyetlerimizi yaklaşık 1/3 oranında artırdık. 2021 yılında DFDS'nin trenlerinde yaklaşık 100.000 intermodal ünitesinin olmasını öngörüyoruz" dedi.

DFDS, nasıl bir filo gücü ve yük kapasiteyle hangi hatlarda hizmet sunuyor?

Türkiye ve Avrupa arasında sunduğumuz Ro-Ro ve İtalya çıkışlı tren bağlantıları ile kurduğumuz intermodal altyapısının yanında bir liman operatörü olarak hizmet vermekteyiz. Türkiye'de operasyonlarımızı İstanbul Pendik, Yalova, Ambarlı ve Mersin limanlarından gerçekleştiriyoruz. İtalya'da Trieste ve Bari, Fransa'da Sete, Marsilya-Tunus ve Yunanistan'da Patras limanlarından hizmet veriyoruz. 14 büyük Ro-Ro gemisi ve 60 km'yi aşan gemi kapasitesiyle düzenli seferler düzenlemeyi sürdürüyoruz.

"İNTERMODALİ KULLANAN MÜŞTERİLERİMİZ YÜZDE 45 ARTTI"

DFDS, pandemi sürecinde nasıl pozisyon aldı? Bu dönemde özellikle intermodal taşımacılık alanında hayata geçirdiğiniz yeni projelerden söz eder misiniz?

Pandemi sürecinde intermodalı kullanan müşterileri sayımız %45 oranında arttı. DFDS Akdeniz İş Birimi olarak hali hazırda güçlü bağlantılarımız ve intermodal altyapımız varken, bunun yanı sıra geçtiğimiz sene yenilikçi, çevreci ve maliyet etkin intermodal taşımacılık çözümleri ile mobiliteyi en üst düzeye çıkarmaya çalışan demiryolu operatörü primeRail ile iş birliği gerçekleştirdik. Bu kapsamda Köln'de DFDS Intermodal GmbH adıyla yeni bir "Intermodal Taşımacılık Yetkinlik Merkezi" kurmaya karar verdik.

Ortaya koyduğumuz iş birliğiyle beraber, 5 Kasım 2020 tarihinde hizmete giren yeni Trieste- Nürnberg hattımızla intermodal taşımacılık faaliyetlerimizi genişletmeye devam ettiğimizi ortaya koyduk. Bu yeni hat, intermodal yetkinlik merkezinin ve primeRail Gmbh ile ortak girişimin başarılı bir sonucu olarak hizmete girdi.

Stratejik bir öncelik olarak gördüğümüz intermodal taşımacılık faaliyetlerine güçlü yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Geçen yıl Köln, Troisdorf'ta bir Ticari Yetkinlik Merkezi inşa etmek için intermodal taşımacılık operatörü primeRail ile güçlerini birleştirdikten sonra operasyon sözleşmesi imzaladık. Operasyon sözleşmesinin de imzalanmasıyla primeRail artık resmi olarak intermodal taşımacılık tedarikçileri için DFDS'nin sözleşmeli iş ortağı olarak hizmet sağlıyor.

DFDS primeRail ile uzun vadeli iş birliği kapsamında, Troisdorf/Köln'de kurulan "Ticari Yetkinlik Merkezi"'nin yanı sıra 2022 yılının başından itibaren faaliyetlerine başlaması planlanan bir "Operasyonel Yetkinlik Merkezi" kuracak. İntermodal işini merkezileştirmek, DFDS'nin hem ticari

hem de operasyonel yönleri daha da optimize etmesine olanak sağlayacak.

2021 yılı için hedefleriniz neler?

DFDS olarak 2021 yılında beklentimiz 2020'nin 3. ve 4. çeyreğine göre %2 ya da 3 oranında bir büyüme. 2021 hedefimiz ise, Türkiye ile Avrupa arasındaki birim kargo ticaretinde en iyi tedarikçi konumumuzu korumak yönünde. Sistemimizin sürekli iyileştirilmesi ve müşteri odaklı olmasını sağlamak için mümkün olan en kısa nakliye sürelerini gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Hedeflerimize odaklanarak her yeni dönemde büyüme yönünde aşama kaydetmeyi sürdürüyoruz. DFDS olarak 2020 yılından bu yana DFDS Akdeniz İş Birimi bünyesindeki intermodal faaliyetlerimizi yaklaşık 1/3 oranında artırdık. 2021 yılında DFDS'in trenlerinde yaklaşık 100.000 intermodal ünitesinin olmasını öngörüyoruz.

Bu süreçte hayata geçirdiğiniz "Kadın İçin Taşıyoruz" projesi oldukça ses getirdi. Projede nasıl bir ilerleme sağladınız?

DFDS Akdeniz İş Birimi olarak KAGİDER iş birliğiyle iş kadınlarına yönelik "Kadın İçin Taşıyoruz" kurumsal sosyal sorumluluk projemizi geçen Temmuz ayında kamuoyuna duyurduk. Özellikle pandemi sürecinde kadın girişimcilere verilen her türlü desteğin hayati nitelik taşıdığına inanıyoruz. Kadın girişimcilerin yaptıkları ihracata katkıda bulunmayı hedefleyen projemize Türkiye'nin farklı illerinden 108 kadın girişimci başvurdu.

Proje kapsamında kadın üreticilerin ürünlerini, DFDS olarak

"DFDS olarak 2021 yılında beklentimiz 2020'nin 3. ve 4. çeyreğine göre %2 ya da 3 oranında bir büyüme. 2021 hedefimiz ise, Türkiye ile Avrupa arasındaki birim kargo ticaretinde en iyi tedarikçi konumumuzu korumak yönünde. Sistemimizin sürekli iyileştirilmesi ve müşteri odaklı olmasını sağlamak için mümkün olan en kısa nakliye sürelerini gerçekleştirmeyi hedefliyoruz."

Pendik, Yalova ve Mersin kalkışlı taşımacılık ağında ücretsiz olarak Avrupa'ya ve Kuzey Afrika'ya taşıyoruz.

Bunun yanı sıra projeye destek veren lojistik partnerlerimizin sayısı 33'e ulaştı. ABC Lojistik, Alişan Lojistik, ALC Lojistik, Arcese, Ares Lojistik, BKM Lojistik, Borusan Lojistik, Bulung, CMA International, Çobantur Boltas, Deneks, Denko Lojistik, Ekol Lojistik, Eyüp Lojistik, Frigo Nevnak, Fullsped Uluslararası Taşımacılık, Galata Taşımacılık, Globelink, Hellmann, Hüner Lojistik, İkra Lojistik, İsa Çani Uluslararası Taşımacılık, Latifoğlu Gemi Acenteliği Nakliyat Ltd.Şti, Mars Lojistik, Reysaş Lojistik, Sağlık Lojistik, Sarp Intermodal, SCSLOG, Sun Lojistik, Sultantur, Tetnak, Transtaş, VİP Transport lojistik çözüm ortakları olarak projemize destek veriyor.

Şu ana kadar 11 kadın girişimcimizin ihracat ürünlerinde toplam 17 taşımasını proje kapsamında Avrupa ve Kuzey Afrika'ya taşıdık. Savunma, tekstil, gıda, emaye sektörlerinde taşıma gerçekleştirdik.

Projemizin ekonomimiz ve toplumsal hayatımız için katma değer niteliği taşıyan bir proje olduğuna inanıyoruz. Talep olduğu sürece kadın girişimcilerimizi desteklemeyi sürdüreceğiz.

Limancılıktaki sorunlara 5 çözüm önerisi

Tedarik zincirinin en önemli unsuru olan limanlarda yaşanan sorunların dış ticarette maliyeti yüksek ve giderilmesi uzun zaman alacak darboğazlar yarattığına dikkat çeken Türkiye Liman İşletmecileri Derneği (TÜRKLİM) Yönetim Kurulu Başkanı M. Hakan Genç, 25 yıl sonra 1 milyar ton yük elleçlemesi beklenen Türkiye limanlarının ihtiyaçlarını; dijitalleşme, sıfır emisyon, liman otorite modeli, kullanım izin süreleri ve demiryolu bağlantıları olmak üzere 5 ana başlıkta sıraladı. Genç, bu adımlarla limancılık halkasının güçlendirileceğini vurguladı.

M. Hakan Genç

Türk liman işletmelerinin mevcut durumu, kapasitesi ve gerçekleştirilen yatırımlar hakkında bilgi verir misiniz?

1990'lı yılların başında hızla artan dış ticarete karşın o dönem bu hizmeti yapmakla görevlendirilen TCDD ve TDİ limanlarının yetersiz kalması nedeniyle 1990'lı ve 2000'li yıllarda üç önemli gelişme yaşandı:

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

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

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

Limancılık yatırımları büyük sermaye gerektiren ve çok uzun zaman alan yatırımlar olmasına rağmen özel sektörün stratejik öngörüleri sayesinde bu günkü kapasitelere ulaşılmıştır. Bugün hiçbir gemi ve mal limanlarımızda sıkışıklık yüzünden beklememekte, yüksek standartta güvenilir ve hızlı hizmet verilmektedir.

Ülkemizde değişik formda ve özellikte (iskele, şamandra, dolfen, platform vb. dâhil) 197 adet kıyı tesisi bulunmaktadır. Söz konusu kıyı tesislerinin %45'ine karşılık gelen 89 adedi Marmara Bölgesinde, %23'üne karşılık gelen 45 adedi Akdeniz Bölgesinde, %18'ine karşılık gelen 35 adedi Karadeniz Bölgesinde ve %14'üne karşılık gelen 28 adedi ise Ege Bölgesindedir.

2020 yılı itibarı ile Türkiye limanları genel kargo elleçleme kapasitesi 73 milyon ton/yıl, kuru dökme yük kapasitesi 220 milyon ton/yıl, konteyner kapasitesi 18 milyon TEU/yıl, sıvı dökme yük kapasitesi 366 milyon ton/yıl, tekerlekli araç kapasitesi (kabotaj hattı hariç) 8.1 milyon adet/yıl, yolcu kapasitesi 7.5 milyon kişi/yıl olarak hesaplanmıştır

Limanlar dış ticaretin gelişimine nasıl bir katkı sunuyor? Yük taşımacılığı içindeki payı nedir?

Anadolu'yu çevreleyen üç denizin ve bir iç denizin kıyısında yer alan yüzü aşkın liman ve iskelemiz dış ticaretimizin %85'inin gerçekleşmesi için gereken altyapıyı sağlamaktadır. Ülkemize ithal edilen ve ülkemizden ihraç edilen hammadde ve malların toplam tonajının %85'i limanlarımızdaki rıhtım, iskele, dolfen, tank, silo, ambar, ardiye, ekipman ve diğer alt ve üst yapı kapasiteleri kullanılarak elleçlenmektedir.

Limanlarımız, sağlamış olukları altyapı ile dış ticarette diğer taşıma modlarının ve kapasitelerinin açık ara önünde yer almıştır. Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK)'in 2020 yılı verilerine göre 389 milyar dolarlık Türkiye dış ticaretinin 216 milyar dolarlık kısmı denizyoluyla gerçekleşmiştir. Konuya ihracat açısından değerlendirdiğimizde 169.4 milyar dolarlık ihracatımızın %60'ı, 101 milyar dolarlık kısmı limanlarımızda elleçlenerek dış pazarlara ulaştırılmıştır.

Türk limancılık sektörü pandemi sürecini nasıl geçirdi? TÜRKLİM olarak iki yıldır etkisini sürdüren pandemi sürecinde sorunların çözümleri noktasında ne gibi adımlar attınız?

Denizcilik sektörünün en kritik aktörleri olan limanlar, pandemi döneminde ülkemiz için gerekli olan ürünlerin yurda giriş çıkışlarında üslendiği rolü kesintisiz olarak yerine getirmişlerdir. Pandemi döneminde denizyolu ile gerçekleştirilen dış ticaretimiz hiçbir zaman durma noktasına gelmemiş, limanlarımızın özverili

DIŞ TİCARİN TAŞIMA MODLARINA GÖRE DAĞILIMI

Milyar US$	2017	2018	2019	2020
İhracat	164	177	181	169.4
Denizyolu	93	109	109	100.9
Karayolu	51	52	54	53
Havayolu	17	14	15	12.8
Demiryolu	1	1	1	1.3
Diğer	2	1	2	1.6
İthalat	239	231	210	219.4
Denizyolu	139	137	113	114.8
Karayolu	40	39	37	41.8
Havayolu	35	29	29	39.2
Demiryolu	1	1	1	2.1
Diğer	24	25	30	21.4
Toplam Dış Ticaret	403	408	391	389

ELLEÇLENEN YÜKÜN REJİMLERE GÖRE DAĞILIMI

REJİM	2020 (milyon ton)
İhracat	138.9
İthalat	226.5
Kabotaj	58.8
Transit	72.4
TOPLAM	**496.6**

gayretleri ile ihracat ve ithalatımız sürmüş, bu sayede ülkemizin ihtiyaç duyduğu hayati ürünlerin yurda girişinde sürekliliği sağlanabilmiştir.

TÜRKLİM Covid-19 salgını ile ilgili olarak önemli bir misyon üstlenmiş, salgının limanlar ve denizcilik sektörü üzerindeki etkilerini yakından takip etmiş, hazırladığı aylık raporları sektör ile paylaşmıştır. TÜRKLİM tarafından yürütülen Türkiye Limanları Covid-19 Ekonomik Etki Analizi çalışması; Dünya Sağlık Örgütünün (WHO) 30 Ocak 2020 tarihinde küresel pandemi ilan etmesinden bir ay sonra aylık bazda yayınlanan raporlar ile limanlarımızın ve denizcilik sektörünün bilgisine sunulmuştur. Aylık bazda limanlardan elde edilen veriler ile hazırlanan Covid-19 raporu bir yıla yakın (Mart 2020 – Aralık 2020) 10 aylık bir veri setini yorumu ile limanlarımıza sunmuştur.

Covid-19'un etkileri bir bütün olarak değerlendirildiğinde denizcilik sektöründeki en büyük olumsuzluğu kurvaziyer limanlar ve gemiler yaşamıştır. Dünya limanlarının yolcu gemilerine kapatılması sektörün faaliyetlerine ara vermesine neden olmuştur.

Covid-19 salgını nedeniyle gemilere yönelik getirilen kısıtlamalarda artış olmasına rağmen kamu idarelerinin başarılı yönetimi sayesinde idare tarafından getirilen kısıtlamaların gemi operasyonlarına ve gemi bekleme sürelerine etkisi sınırlı olmuştur.

Covid-19 salgınında karayolu taşımacılığında yaşanan gecikmeler uzun süreli olmamış, limanlardaki yük akışı aksamamıştır.

Salgın nedeniyle tıbbi ve medikal ürünlerde, paketlenmiş gıda ürünlerinde, sıvı dökme yüklerde depo ihtiyaçlarının arttığı, ancak ülke çapında söz konusu ürünlere olan yüksek talep nedeniyle gelen ürünlerin acilen piyasaya sürülmesi nedeniyle limanlarda önemli bir olumsuzluk yaşanmadığı görülmektedir.

TÜRKLİM'in Covid-19 salgınında üstlendiği diğer önemli görev ise üye limanları bir araya getirerek başarılı örnek uygulamaların tüm limanlarca öğrenilmesini sağlamak olmuştur. Bu kapsamda düzenli olarak liman çalışma grupları etkin olarak internet ortamında bir araya gelerek limanlarında uyguladıkları Covid-19 tedbirlerindeki bilgi ve tecrübelerini paylaşmıştır.

Limancılık sektörünün Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerini detaylı olarak ortaya koyma hedefiyle PwC şirketine "Türkiye'de Limancılık Sektörünün Etki Analizi Ve İhtiyaç Değerlendirmesi" raporu hazırlattık. Bu çalışmada, limancılık faaliyetlerinin sosyo-ekonomik etkilerinin derinlemesine analizi yapılmış ve küresel eğilimler doğrultusunda sektörün gelişimine yönelik temel ihtiyaç alanları belirlenmiştir. Çalışmamız, bu ay içinde ilgili kamu kurumları, odalar, birlikler, akademi, sivil toplum kuruluşları ve basın ile paylaşılacaktır.

BÜYÜME 2023'TE BAŞLAYACAK

2021 yılına ilişkin beklentileriniz neler?

Deniz ticaretinde gelişim rakamları yıllar bazında genellikle artış yönlü olmasına rağmen Covid-19 salgınının başta ABD, Avrupa ve Çin olmak üzere küresel çapta dünya ekonomisini etkilediği görülmüştür. 2020 yılında başta Dünya Bankası, IMF, OECD, UNCTAD gibi kuruluşlar küresel çapta büyüme rakamlarını oldukça düşük seviyelere çekerken, 2021 yıl ikinci çeyreği itibariyle tahminler iyileştirilerek revize edilmiştir. Uluslararası platformlarda Covid sonrası çok kuvvetli bir ekonomik büyüme beklentisi dile getirilmektedir. Bunun ilk sonuçlarının Şubat 2022 görüleceği ve esas büyümenin 2023 yılında olacağı yaygın bir beklentidir. Ülkemiz ekonomisinde dünyadaki gelişmelere paralel büyüme olması halinde limanlarımıza olan ilginin artacağını, yeni yatırımların planlanacağını öngörmekteyiz.

25 YIL İÇİNDE ELLEÇLENEN YÜK MİKTARI İKİYE KATLANACAK

Limanlarda bu dönemde çözülmeyi bekleyen en temel sorunlar ve çözüm önerileriniz neler?

Tedarik zincirinin en önemli unsuru olan limanlarda yaşanacak sorunların dış ticaretimizde maliyeti yüksek ve giderilmesi uzun zaman alacak darboğazlara yol açacağı ve bu haliyle limanlarımızın, zincirin zayıf halkası haline gelebileceği dikkate alınmalıdır. Bu durum, Türkiye'yi, limanlarını uzun vadeli bir bakış ile değerlendirmeye, gelişmelerini temin edecek ihtiyaçlarını tespite sevk etmektedir.

Yaşanmakta olan Covid-19 salgınının dünya limanlarında yarattığı ve günümüzde halen devam eden sorunlar, bir de Süveyş Kanal'ının kısa süreli de olsa kapanması nedeniyle yaşananlar düşünüldüğünde limanlar üzerinde oluşan; gemi programlarındaki kaymalar, iptaller nedeniyle ortaya çıkan belirsizlik, işçi postalarının kurulmasındaki güçlükler, sahalarda yaşanan yoğunluklar, proaktif yaklaşımları planlama zorunluluğunu doğurmaktadır.

Bu nedenlerle ülkemiz limanlarının ihtiyaçlarına üç ana başlık altında yaklaşmak mümkün olup, bunlardan ilk ikisi tüm dünya limanlarını sonuncusu ise Türkiye Limanları'nı ilgilendirmektedir.

Dijitalleşme: Ülkemiz limanlarında 496 milyon ton yük elleçlenmektedir. Dünyanın ilk yirmi ekonomisi içinde yer alan, büyüme hırsı ve potansiyeli bulunan ülkemizin limanlarında 25 yıl sonra

bu tonajın 1 milyar ton olarak öngörülmesi isabetli bir yaklaşımdır. Bu tonajı oluşturan önemli elemanlardan biri konteynerdir. Yüklerin konteynerle taşınma eğilimindeki artış da dikkate alındığında 25 yıl sonra limanlarımızda 35 milyon TEU elleçleneceği öngörülmelidir. Bu kadar konteynerin elleçlenebilmesi için gereken kapasitenin 50 milyon TEU olması gerektiği ifade edilebilir. Liman bölgelerimizin topoğrafik yapısı nedeniyle deniz dolgusu zorunluluğu ve gelişme alanlarının sınırlılığı, liman işletmelerimizi mevcut kapasitelerini daha etkin ve verimli kullanmaya mecbur kılmaktadır. Verimliliği geliştirmenin bir yolu, iletişim ve operasyon süreçlerini geliştirmekten geçmektedir. Dijitalleşme, bu aşamada devreye girmesi gereken, olmazsa olmaz bir araçtır.

Diğer taraftan; gemi işletmeleri, acenteler, forwarderlar, kara ve demiryolu organizatörleri ve yükleyiciler ile kurulması gereken etkili iletişim için bu oyuncuların tamamında dijitalleşme gerekli olmakla birlikte bilginin yeniden üretilip dağıtıldığı bir "hub" olan limanlarda daha önem kazanmaktadır. Böyle bir hedefe yönelik süreç, tarafların birlikte katıldıkları bir platform üzerinden planlanıp, kurgulanmalıdır. Şüphesiz, dijitalleşme için gereken yatırımlar tedarik zincirinin bütününe hizmet edecek, liman işletmelerinin kaynaklarını zorlayacak mahiyette pahalı yatırımlardır.

Sıfır Emisyon /Decarbonization: Yukarıda değinildiği gibi 2050 yılı itibarıyla sıfır sera gazı zorunluluğu hem IMO hem de Avrupa Komisyonu inisiyatifleri olarak denizcilik camiasının karşı karşıya bulunduğu önemli konulardandır. Kapsayıcılığı bakımından ise en fazla limanları ilgilendirmektedir. Ülkemizdeki limanların birçoğu elektrikli ekipman kullanımına geçmiş olsa da üretim kaynağının karbon ayak izi nedeniyle 2050 hedeflerini yakalamada yeterli olmayacağı ve limanların hızla bir dönüşüm içerisine girmesi gerektiği ortadadır. Ayrıca, limana yaşanan gemilere temin edilecek enerji altyapısının (cold ironing) ile gemilerin yakıt ihtiyaçlarının karşılanmasına yönelik yatırımlar ileride limanların sırtına ağır yük getirecektir. Bu çerçevede bakıldığında, limanlarımızın bu yatırımları zamanında yerine getirmelerini beklemek aşırı iyimser gözükmektedir. Hedefe yönelik açık bir stratejik belgeye ve finansmana ihtiyaç vardır.

Liman Otoritesi Modeli: Ülkemiz limanları üzerindeki düzenleyici kamu idarelerine baktığımızda; Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Milli Emlak Genel Müdürlüğü ve Ticaret Bakanlığı öne çıkmaktadır. Ancak, ilgili kamu kurumlarının sayısı bunlarla sınırlı değildir. 25 senelik vadede bir milyar ton elleçleyeceğini öngördüğümüz limanlarımızın nasıl bu hedefi gerçekleştireceği ve yönetileceği konusunda bir modelin geliştirilmesine yönelik tartışmanın başlatılması bir zorunluluktur. İçerisinde tüm paydaşlarının yer aldığı, ilintili her hizmetin üretildiği kümeler halinde çalışan organizasyonlar dünyada örnekleri çoğalmakta olan uygulamalar olup, diğer geleneksel yapılarla birlikte ele alınması gereken modellerdendir. Türkiye'nin mevcut sisteminin, hedefleri yakalamada sürdürülebilir olmadığı ortadadır ve aciliyet içeren bir konu olarak liman otoritesi modeli, ihtiyaçlarımızın sıralamasında önde yer almaktadır.

Bu üç ana başlık dışında ancak onlarla eş zamanlı olarak çözüm bekleyen iki konu da limanlarımız açısından büyük öneme haizdir.

Kullanım İzni Süreleri: Birçok liman işletimimizin kamu idaresince tayin edilmiş bulunan kullanım izinlerinin süreleri 10-15 yıl içerisinde dolmaktadır. Bu arada, kendilerinden büyüyen gemi boy ve draftları ve değişen yapı kodları nedeniyle, iskele ve rıhtımlarını yeni yatırımlar yapmak suretiyle dönüştürmeleri, geliştirmeleri istenmektedir. Liman gibi, uzun vadeli geri dönüşü olan yatırımların yapılabilmesini teminen kamu idaresinin kullanım sürelerinin uzatılması yönünde düzenleme yapması kısa vadede giderilmesi beklenen bir ihtiyaçtır.

Liman-Demiryolu Bağlantıları: Limanlarımızın etkin çalışmasına katkı sağlayacak lojistik altyapılardan biri de demiryolu bağlantısıdır. Birçok limanımızda var olmayan bu imkanın sağlanması için Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'mızca yatırım programına alınması hem limanlarımızın daha etkin ve verimli kullanılmasına hem de dış ticaretimizin ucuzlamasına hizmet edecektir.

LİMANLAR 496.6 MİLYON TON YÜKE EV SAHİPLİĞİ YAPTI

2020 yılında limanlarda ne kadar yük elleçlendi? Elleçlenen yükün rejimlere göre dağılımı ne oldu?

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Denizcilik Genel Müdürlüğü verilerine göre 2020 yılında ülkemizdeki limanlarda 496.6 milyon ton yük elleçlenmiştir. Bu elleçlemelerin 138.9 milyon tonu ihracat, 226.5 milyon tonu ithalat, 58.8 milyon tonu kabotaj ve 72.4 milyon tonu transit rejimindedir. 2020 yılında limanlarımızda elleçlenen toplam yük miktarı artış göstermiştir. Ancak artış oranlarını yük türlerine göre değerlendirdiğimizde farklı oranlarla karşılaşıyoruz. Kargo tipine göre mevcut verileri 2019 yılı ile mukayese ettiğimizde tonaj olarak genel kargoda %3.6'lık, katı dökme yükte % 9.4'lük artış olurken sıvı dökme yükte %,5.5 bir daralma görülüyor. Konteynerle taşınan yükte %2.4, araçta ise % 29.5'luk artış görülmektedir. Genel toplama baktığımızda 2020'de elleçlenen yüklerin ton olarak %2.6 arttığını görüyoruz.

6. EKONOMİ ve LOJİSTİK ZİRVESİ

25 - 26 Ağustos 2021

EKONOMİDE YENİ ROTA ve LOJİSTİKTE GELECEK TASARIMLARI

6. Ekonomi ve Lojistik Zirvesi, sektörde 27 yıldır aylık olarak yayınlanmakta olan UTA Lojistik Dergisi tarafından Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, sektörel birlik ve derneklerin katılımıyla 25-26 Ağustos 2021 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilecek.

- ✓ COVID 19 PANDEMİSİ ULUSAL ve ULUSLARARASI EKONOMİLERİ NASIL DÖNÜŞTÜRÜYOR? HANGİ YAPISAL REFORMLAR GÜNDEME GELİYOR?
- ✓ COVID 19 PANDEMİSİ İLE GELECEĞİN LOJİSTİK TASARIMLARINDA NELER ÖN PLANA ÇIKIYOR?
- ✓ E-TİCARETİN YÜKSELİŞİ EKONOMİ ve LOJİSTİKTE HANGİ DÖNÜŞÜMLERİ ZORUNLU KILIYOR?
- ✓ YENİ EKONOMİ OLUŞURKEN LOJİSTİK SEKTÖRÜ NASIL KONUMLANMALI, ATILMASI GEREKEN ADIMLAR NELER OLMALI?
- ✓ LOJİSTİKTE BÖLGESEL OYUNCU OLMA HEDEFİNDEKİ TÜRKİYE HANGİ PROJELERİ HAYATA GEÇİRMELİ?

SEKTÖRLER ve LOJİSTİK OTURUMLARI

- » LİDER SEKTÖRLERİN GELECEK PLANLARI, DİJİTAL DÖNÜŞÜM PROJELERİ, ve LOJİSTİK SÜREÇLERİ
- » TEHLİKELİ ve KİMYEVİ MADDELER LOJİSTİĞİ
- » E-TİCARET LOJİSTİĞİ
- » PROJE & AĞIR YÜK ve ENERJİ LOJİSTİĞİ
- » TEKSTİL ve HAZIR GİYİM LOJİSTİĞİ
- » OTOMOTİV ve YAN SANAYİ LOJİSTİĞİ
- » GIDA LOJİSTİĞİ
- » SAĞLIK ve FARMA LOJİSTİĞİ

KARAYOLU

HAVAYOLU

DENİZYOLU

DEMİRYOLU

İNTERMODAL

5. YILIN LOJİSTİKTE BAŞARI ÖDÜLLERİ TÖRENİ ve GALA YEMEĞİ

www.ekonomivelojistikzirvesi.com

Mustafa Gür

MEDKON
filoya iki gemi ekleyecek
AKDENİZ'DE YENİ BİR HAT AÇACAK

2020 yılını tüm zorluklara rağmen artı büyümeyle kapatan Medkon, yeni yatırımlarla Akdeniz ve Karadeniz'deki varlığını daha da güçlendirecek. Halihazırda 9 gemi ile faaliyet gösterdiklerini belirten Medkon Lines Ticaret ve İş Geliştirme Direktörü Mustafa Gür, filoya iki gemi daha ekleyip, Akdeniz'de yeni bir hat açacaklarını söyledi. Gür, 2021 yılı büyüme hedeflerini ise yüzde 30 olarak açıkladı.

Medkon Lines hakkında bilgi verir misiniz? Hizmetlerinizi hangi nedenlerle hangi alanlara yoğunlaştırdınız?

Medkon Lines 2009 yılında kurulan ve tamamıyla Türk iştiraki olan bir denizcilik firmasıdır. Ana işimiz olan konteyner hat taşımacılığının yanında kabotaj taşımaları ile ön plana çıkmaktayız. Lojistik alanında vermiş olduğumuz konteyner depolama ve iç taşıma hizmeti ile kapıdan kapıya lojistiğin tüm evrelerinde bulunmaktayız. Ayrıca, özellikle Medkon Lines olarak servis vermediğimiz bölgelerdeki taşımalara odaklanmak amacıyla faaliyette bulunan Nira Denizcilik adında forwarder firmamız bulunmaktadır.

15 BİN ADEDİN ÜZERİNDE KONTEYNER PARKINA SAHİP

Medkon Lines, nasıl bir filo gücüne sahip? Konteyner parkınız ve depolama kapasiteniz nedir?

Yapmış olduğumuz yatırımlar ile birlikte şu an için 9 adet konteyner gemimiz bulunmaktadır. Filomuzda bulunan gemilerin 5 tanesi proje taşımalarına uygun çok amaçlı gemilerdir. Dolayısıyla proje taşımaları için müşterilerimize ekstra çözümler sunabilmekteyiz. Öz varlık gemilerimizin yanı sıra 15 bin adedin üzerinde öz mal konteyner, 100'ün üzerinde öz mal çekici ve dorseye sahibiz. Toplam 50 dönüm alanda kurulu konteyner depolama, tamir ve bakım hizmetleri verdiğimiz 3 adet depomuz bulunmaktadır.

Nasıl bir ofis yapılanmasına ve acente ağına sahipsiniz? Hangi hatlarda hangi ülkelere hizmet sunuyorsunuz? Hangi yükleri hangi transit sürelerle nereden nereye taşıyorsunuz?

Medkon Lines olarak 13 ülkede 25 adet ofis, 400'ü aşkın personel ile varlık göstermekteyiz. Akdeniz ve Karadeniz ülkelerinin neredeyse hepsine butik hizmet veren bir armatörüz. Servis verdiğimiz güzergahlarda kısa transit süreler ile düzenli servisler vermeye özen göstermekteyiz. Bu bağlamda Türkiye limanlarından her hafta Mısır, Libya ve İsrail'e iki adet gemi kaldırmaktayız. Cezayir, Romanya, Ukrayna, Lübnan ve İspanya'ya ise haftalık servisimiz bulunmaktadır.

Pandemiyle birlikte ortaya çıkan konteyner krizi navlun ve gemi fiyatlarına nasıl yansıdı? Sürecin daha ne kadar devam edeceğine dair öngörünüz nedir?

Pandemi ile birlikte bozulan arz talep dengesinden en fazla etkilenen sektörlerin başında olduğumuzu söyleyebiliriz. Konteyner trafiğinin yoğun bir şekilde etkilenmesi ile ortaya çıkan ekipman krizi, navlunların sert bir şekilde artmasına neden olurken, hemen

akabinde maliyetlerin de artmasına sebep oldu. Günlük gemi kiralarında 3 ila 5 kat arası artışlar söz konusu. 2020 yılı Eylül ayında 1.100 TEU'luk bir gemi için 5.000 USD seviyesinde olan günlük kiralama ücreti, bugün 20.000 USD seviyesine çıkmış bulunmakta. Yakıt ve ekipman maliyetlerinde de artışlar devam etmekte. Ekipman krizini aşmış olduğumuz günümüzde rekabetin de artması ile birlikte navlunlarda gevşemeler gözlemledik. Ancak bahsetmiş olduğum maliyet artışları navlunların düşüşünü baskılamaktadır, dolayısıyla önümüzdeki dönemde navlunların aynı seviyelerde devam edeceğini düşünmekteyim.

KONTEYNER KRİZİNİ EN AZ HASARLA ATTIK

Medkon Lines, konteyner krizini ve yükselen navlun fiyatlarını nasıl yönetti? Geçmiş dönemle kıyasladığınızda kriz, hizmetlerinize ve fiyatlarınıza ne kadar yansıdı?

Pandemi döneminde maliyetlerin fazlasıyla artmış olmasına rağmen yapmış olduğumuz gemi ve ekipman yatırımı ile birlikte krizden en az etkilenen hatlardan biri olduğumuzu söyleyebilirim. Bununla birlikte ekipman krizini yönetebilmek adına Türkiye harici yaptığımız taşımaları azaltma kararı aldık. Böylece ekipmanlarımızı ihracat yüklemelerimizde kullanmak adına Türkiye limanlarına daha boş olarak pozisyonladık. Ekipman ve kapasite sorunu çıktığı dönemde navlun artışlarını piyasanın çok gerisinde takip ettik. Ancak zamanla maliyetlerin hızlı ve keskin artış göstermesi, gemilerin bekleme sürelerinin artması ve ekipmanların dönüş hızlarının azalması nedeni ile oluşan piyasa şartlarında biz de navlunlarımızı artırmak durumunda kaldık.

2020 yılını nasıl geçirdiniz? Ne kadarlık bir yük hacmine ulaştınız? 2021 yılı için beklentileriniz neler?

2020 yılının başlarında pandeminin bilinmezliği ile birlikte üretim ve ticaretin yavaşlaması nedeniyle ilk çeyrekte konteyner taşımaları olarak 2019'un gerisinde bir dönem geçirdik. Bu dönemde yoğunlaştığımız proje taşımaları ile birlikte açığımızı kapatmaya odaklandık. Sonrasındaki ekipman krizi ile birlikte artan talepleri yapmış olduğumuz yatırım ve planlamalar ile olumlu tarafa çekip, 2020 yılını bir önceki yıla nazaran artı ile kapattık. 2021 yılını, yapmış olduğumuz kapasite artışları ile birlikte yaklaşık %30 seviyesinde bir artış ile kapatmayı öngörmekteyiz.

GEMİ YATIRIMLARI SÜRECEK

Önümüzdeki süreçte planladığınız yeni yatırımlar var mı? Açmayı düşündüğünüz yeni hatlar olacak mı? Büyüme hedefleriniz neler?

Medkon logolu yeni konteyner siparişlerimiz devam etmekte. Şu an için görüşmelerini devam ettirdiğimiz 2 adet konteyner gemisi yatırım hedefimiz daha bulunmakta. Filomuza katacağımız yeni gemilerimiz ile birlikte Karadeniz'deki gücümüzü artırmayı planlıyoruz. Bununla birlikte yeni bir servis ile Akdeniz'deki varlığımızı kuvvetlendirmeyi hedeflemekteyiz.

Denizcilik sektöründe yaşanan temel sorunları ve çözüm önerilerinizi paylaşır mısınız?

Üç tarafı denizlerle çevrili olan ülkemizde maalesef konteyner hat taşımacılığı yapan yerli armatör sayısı bir elin parmaklarını geçmemekte. Yerli armatörlerin pandemi sürecinde yaptığı hamlelerin, daralan konteyner pazarında ihracatçılarımıza ek bir güç getirdiğini hep beraber gördük. Globalleşen dünyada rekabetin de artması nedeniyle global armatörlerin maliyetlerini daha aşağıya çekmek için konsorsiyumlar kurduklarını, bu bağlamda yerli armatörlerin de rekabet etmekte güçlük çektiklerini görmekteyiz. Maliyetler konusunda milli armatörlerin desteklenmesi bu noktada önem arz etmektedir.

YENİ EMİSYON DALGASINA ŞİMDİDEN HAZIR

Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) emisyonları azaltmaya yönelik tavsiye kararlarının denizcilik sektörüne etkilerini de değerlendiren Mustafa Gür, "Dünya ticaretinin %90'a yakın oranı deniz taşımacılığı ile yapılmaktadır. Ticaretin artması ile birlikte gemi sayılarının da artması gemi kaynaklı emisyon artışını getirdi. Şu an için bir yol, düşük emisyonlu yakıt kullanmaktan geçiyor. Diğer bir yol ise gemilere kimyasal gaz yıkama sistemi eklenmesi şeklinde. Her ikisi de armatörler için yüksek maliyetler doğurmakta, ancak daha yeşil bir dünya amacıyla uygulamayı desteklemekteyiz. Medkon Lines olarak gemilerimizi çalıştırdığımız coğrafya ve yakıt tüketimimize göre düşük sülfür oranlı yakıt kullanmak sureti ile regülasyonlara uymaktayız" dedi.

KeyLine çözüm ortağınız konteyner krizini demiryoluyla aşıyor

Dr. Kayıhan Özdemir Turan

Çin ithalat taşımalarında önemli oranda artan denizyolu navlunlarının demiryoluna talebi arttırdığını belirten KeyLine Kurucu Ortağı Dr. Kayıhan Ö. Turan, firma olarak son üç yıldır Çin'den Polonya, Çekya, Belçika, Fransa'ya sundukları demiryolu hizmet ağına Temmuz ayında Çin-Slovenya güzergâhını da eklediklerini, 2021 yılı bitmeden Çin-Türkiye hattında da bu hizmeti sunmayı hedeflediklerini söyledi.

Lojistik sektöründe 12 yılı geride bırakan KeyLine, tüm dünya limanlarına hem açık yük hem de konteynerler için ithalat, ihracat ve cross-trade taşımaları organizasyonu yaparak gerektiğinde kapıdan kapıya hizmet sağlıyor. Denizyoluyla başta otomotiv yan sanayi, gıda, yat malzemeleri, hammadde ve proje taşımacılığı sektörlerine hizmet sunduklarını belirten KeyLine Kurucu Ortağı Dr. Kayıhan Ö. Turan, "KeyLine olarak müşterilerimize butik hizmet üretiyoruz. Müşterilerimizin beklentisi hız ise yüksek navlun bedelli kısa süreli servislerle, uygun maliyet ise daha uzun süreli servisler ile hizmet sunabiliyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçları paralelinde öncelikli taşıma modumuz hız nedeni ile karayolu oldu. Denizyolu taşımaları ciromuz içinde ikinci sırada yer alıyor" dedi.

KRİZ DÖNEMİNDE ALTERNATİF ÇÖZÜMLER YARATTI

Pandemiyle birlikte gündeme gelen konteyner krizinin yarattığı sonuçları ve bu süreci nasıl aştıklarını da değerlendiren Turan, "Pandeminin denizyolu taşımacılığına en önemli etkisi arz ve talep dengesinin bozulması oldu. Önce Çin ihracat taşımaları yavaşladı. Sonrasında Çin'in toparlanmasına rağmen bu sefer batı dünyasının pandemiden etkilenmesi ile malzemeler zamanında çekilemedi. Konteynerlerin boşaltılamaması ve ihracat yüklerinin olmaması nedeniyle boş konteynerler tekrar Çin'e sevk edilemedi. Halen devam eden bu süreç nedeniyle navlun fiyatları Çin, Avrupa ve Amerika pazarında 4 kat, Akdeniz ve Avrupa içi pazarlarda ise 2 kat arttı. Navlun fiyatlarındaki bu seviyenin 2022 yılında da devam edeceğini düşünüyorum. Bu kriz döneminde KeyLine olarak dört ana taşıma modunda da hizmet üretmemiz nedeniyle müşterilerimize alternatif çalışmalar yaparak her daim çözüm ürettik ve ihtiyaçlarının karşılanmasını sağladık. Sadece denizyolu ile yapılması gereken taşımalarda ise KeyLine tecrübesi ve güç birliği yaptığımız meslektaşlarımız ile yüksek oranda müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayabildik. Bunu sağlayabilmemizde müşterilerimizin global krizi anlamaları ve navlun artışlarını anlayışla karşılamalarının da önemli bir destek olduğunu ifade etmeliyim."

Kuşak ve Yol Girişimi'nde (Belt and Road Initiative – BRI) aktif rol alan KeyLine, Çin-Avrupa hattında sunduğu demiryolu çözümüyle müşterilerinin lojistik maliyetlerinde büyük iyileştirmeler sağlıyor. Çin ithalat taşımalarında önemli oranda artan denizyolu navlunlarının, Çin-Türkiye demiryolu hattındaki navlunların da artmasına neden olduğunu belirten Dr. Kayıhan Ö. Turan, "Ancak eskiye oranla aradaki makas önemli oranda kapanıyor. Bugün için demiryoluyla yapılan taşımalar sadece Xi'an çıkışlı trenler ile yapılmakta ve transit süreler denizyoluna göre daha kısa. Bu durum talebin artmasına, her gecen gün ithalat ve ihracat yüklerinin bu taşıma güzergahına kaymasına ve intermodal taşıma modunun tercih edilmesine veya en azından denenmesine neden oluyor. Son üç senedir Çin-Avrupa pazarında kullandığımız ve bugüne kadar Çin'den Polonya, Çekya, Belçika, Fransa nihai adresli kapıdan kapıya taşıma hizmetimize Temmuz ayında Çin-Slovenya güzergâhını da ekledik. 2021 yılı bitmeden Çin-Türkiye hattında da bu hizmeti sunmayı hedefliyoruz" dedi.

HEDEF SÜRDÜRÜLEBİLİR VE UZUN SÜRELİ İLİŞKİ

2021 yılında dünya ticaretinin artmasına paralel olarak Türkiye'de de ticaretin artış göstermeye başladığını ifade eden Turan, "Bu paralelde logomuzda da yer aldığı gibi müşterilerimizin çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz. Önceliğimiz müşterilerimiz ile sürdürülebilir ve uzun süreli bir işbirliği içinde olmak. Her operasyonumuzu ilk günkü heyecan ve istek ile ama artan tecrübemiz paralelinde, lojistiğin 7 doğrusunu her an göz önünde bulundurarak icra ediyoruz. Sorumluluğunu aldığımız lojistik hizmeti planladığımız şekilde sonlandırmak en büyük motivasyonumuz" diye konuştu.

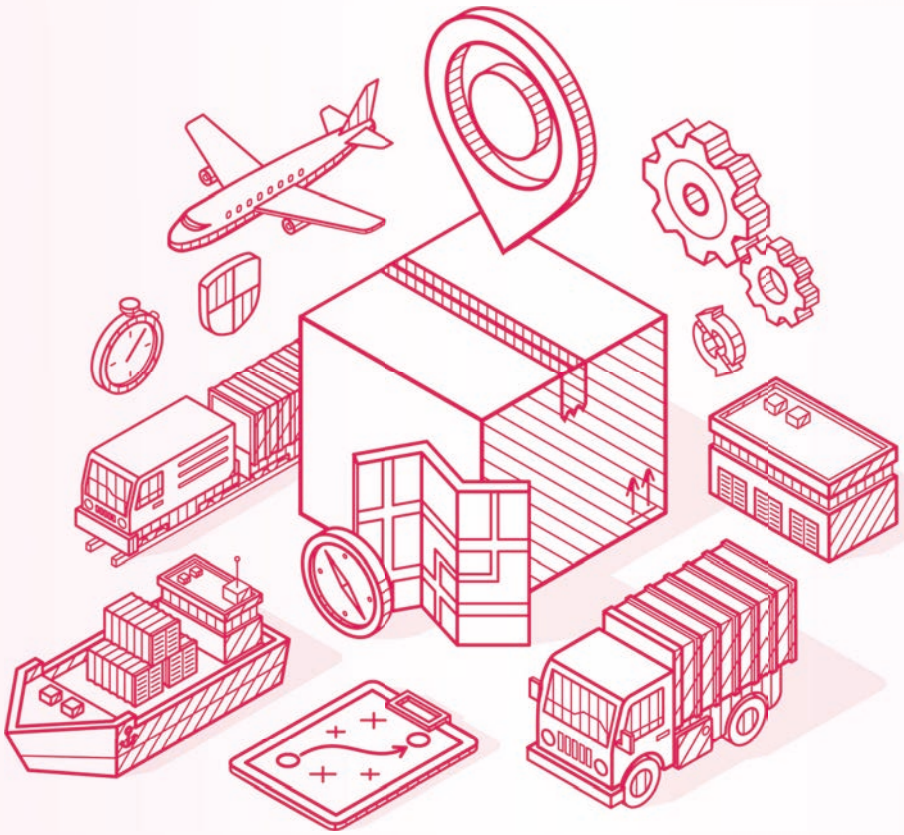
DIGITALIZATION IS CHANGING THE WORLD.

VISIT THE MOST INNOVATIVE SUPPLY CHAIN EXPO
IN THE HEART OF EUROPE.

44+
COUNTRIES

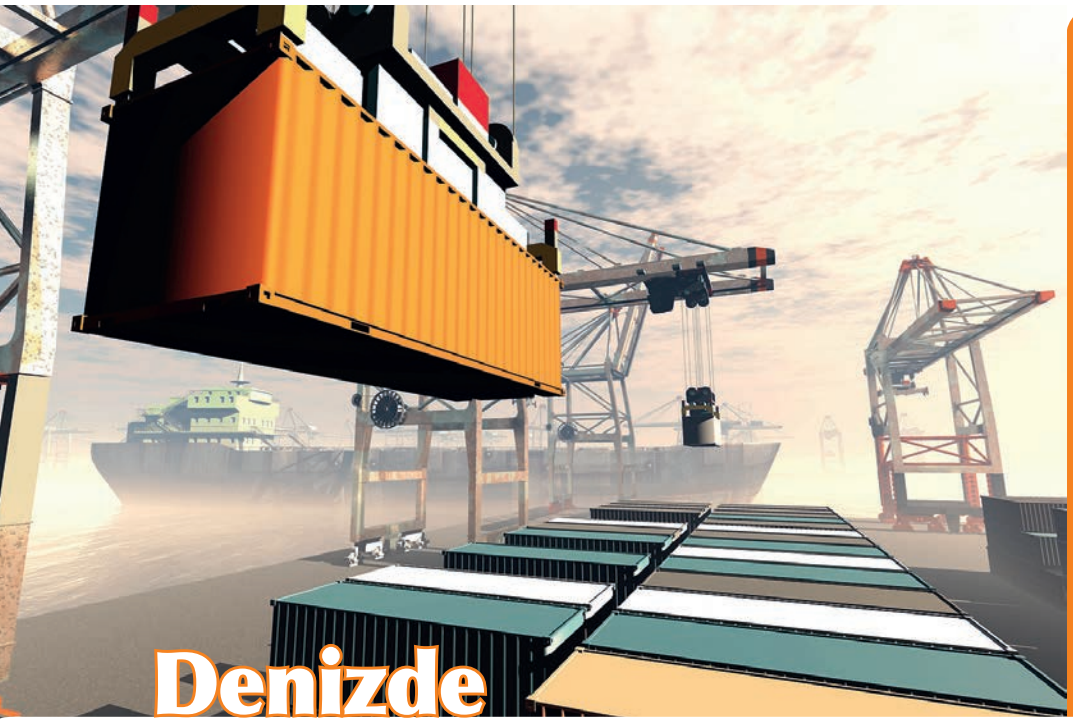
250+
EXHIBITORS

9000+
VISITORS



6. - 8.10.2021
INCHEBA EXPO
Bratislava, Slovakia
www.wofexpo.com

DIGITALIZATION | E-COMMERCE | INNOVATIONS | GREEN DEAL | STARTUPS



Denizde NAVLUN FIRTINASI dinmeyecek

Konteyner taşımacılığında yaşanan konsolidasyonlar sonrasında rekabet seçeneklerinin azaldığını, sektörün artık belli başlı firmalar tarafından domine edildiğini vurgulayan Türk Armatörler Birliği Genel Sekreteri Hüseyin Çınar, navlunu artık taşıtanın değil taşıyanın belirleyeceğini, bu durumun da fiyatları yüksek tutmaya devam edeceğini söyledi. Çınar ayrıca IMO'nun sıfır emisyon hedefi doğrultusunda yapılacak yatırımların doğuracağı maliyet ve hurdaya çıkan gemilerle bozulabilecek arz talep dengesinin de navlun fiyatlarını etkileyeceğini belirtti.

Küresel ve Türkiye denizcilik sektörünün mevcut durumuna ilişkin neler söylenebilir?

Küresel denizcilik sektörünün büyüklüğü 2021 yılı başı itibarıyla 2 milyar DWT ve gemi sayısı olarak da 46 bin 350 adettir. 1000 GT altındaki gemileri de dikkate aldığımızda bu sayı 65.000'lere kadar çıkabilmektedir. Türkiye kapasite anlamında baktığımızda dünya kapasitesinin %1,43'ünü oluşturmaktadır. Bununla birlikte ticaret filosu kapasitesi bakımından dünyadaki ilk 5 ülke bu ticaret hacminin %56 kapasitesini oluşturmaktadır. Yani dünyada taşınan yüklerin %56'sı bu 5 ülke tarafından taşınmaktadır. Tüm buradan elde edilen gelir de önemli düzeyde bu 5 ülke tarafından paylaşılmaktadır. Kim bu 5 ülke der isek, bunu sektörümüz bilmekle birlikte yine de burada bahsetmemin uygun olacağını değerlendirmekteyim. Sırasıyla Yunanistan, Çin, Japonya, Güney Kore ve Almanya'dır. Almanya özellikle endüstriyel ürünlerin taşınması açısından konteyner filosu açısından zengindir. Yine Çin de konteyner açısından zengin olmakla birlikte kuru yük taşımacılığı açısından da gemi çeşitliliği fazladır. Türkiye'de ise bu çeşitlilik özellikle kuru yük, kimyasal ve genel kargo taşımacılığı açısından öndedir. Türkiye hattı üzerindeki en

Hüseyin Çınar

önemli sıkıntı konteyner açısından yer almaktadır. Dünyada deniz taşımacılığından ne kadar bir gelir elde edildiği konusunda birçok matematiksel yaklaşım bulunmakta ve doğruya ulaşılmaya çalışılmaktadır. Ancak henüz şu kadar dolar elde edilmektedir şeklinde gerçek bir rakam bulunmamaktadır. 2013 yılında 400 milyar USD şeklinde bir rakam telaffuz edilmiş ancak bu rakamın sonradan düzeltmeleri veya yenisi yayınlanmamıştır veya bizlerin araştırma verileri içinde yer almamıştır. Ancak bu 400 milyarlık gelire bakıldığında Türkiye'nin değer olarak bu gelirden ne kadarını elde ettiğini anlamak güç olmayacaktır. Buradaki önemli husus bu paydan elde edebileceğimiz gelirleri artırmaktır.

Denizyolu dış ticaret taşımalarında nasıl bir pay alıyor?

Denizcilik sektörü aslında çok fazla alt sektör kolundan oluşmaktadır. O nedenle biz kendi sektörümüzü deniz taşımacılığı sektörü olarak adlandırmaktayız. Deniz taşımacılığı dış ticaretin gelişimine nasıl katkı sunuyor şeklinde belirtmekten ziyade ben bu sorunuzun cevabı olarak iki kavramın iç içe geçmişliğinden bahsetmek istiyorum. Bir varsa diğeri de olmak zorunda. Ne eksik, ne fazla. Bu ifadeyi gerçekten çok önemsiyorum. Her ikisinin de karşılıklı dengede tutulması birbirlerinin gelişimleri açısından gerçekten önemli. Deniz kapasite olarak baktığınızda diğer tüm taşımacılık kolları içinde en fazla taşımayı yapan taşımacılık çeşididir. Bunu ihracat ve ithalat olarak baktığımızda %80-85 olarak ifade edebiliriz. Diğer

taraftan taşınan malların değeri açısından konuya yaklaşırsak, bu durumda da ithalatın %52,31'i ihracatın %60'ı deniz taşımacılığı ile gerçekleştirilmektedir. Bunu da karayolu taşımacılığı izlemektedir. Bu taraftan baktığımızda da karayolu ile değer açısından ithalatın %19'u, ihracatın %32'si karayolu ile taşınmaktadır. Buradan yola çıktığımızda deniz taşımacılığının ülkemiz taşımacılığından özellikle sürdürülebilirlik anlamında daha alacağı çok pay olduğunu değerlendirmekteyim. Özellikle verilecek destekler veya teşvikler ile ihracatçının ürünlerini denizyolundan taşıtması teşvik edilirken, diğer taraftan da armatörlerin gemi yatırımına yönlendirilmesi konusunda teşvikler devlet tarafından sunulabilir. Bu durumda deniz taşımacılığına verilecek öncelik ile karayolu taşımacılığına göre daha ucuz olan deniz taşımacılığı sayesinde ihracatçı navluna daha az ödeme yapabilir hale gelecektir.

NAVLUNU TAŞITAN DEĞİL TAŞIYAN BELİRLEYECEK

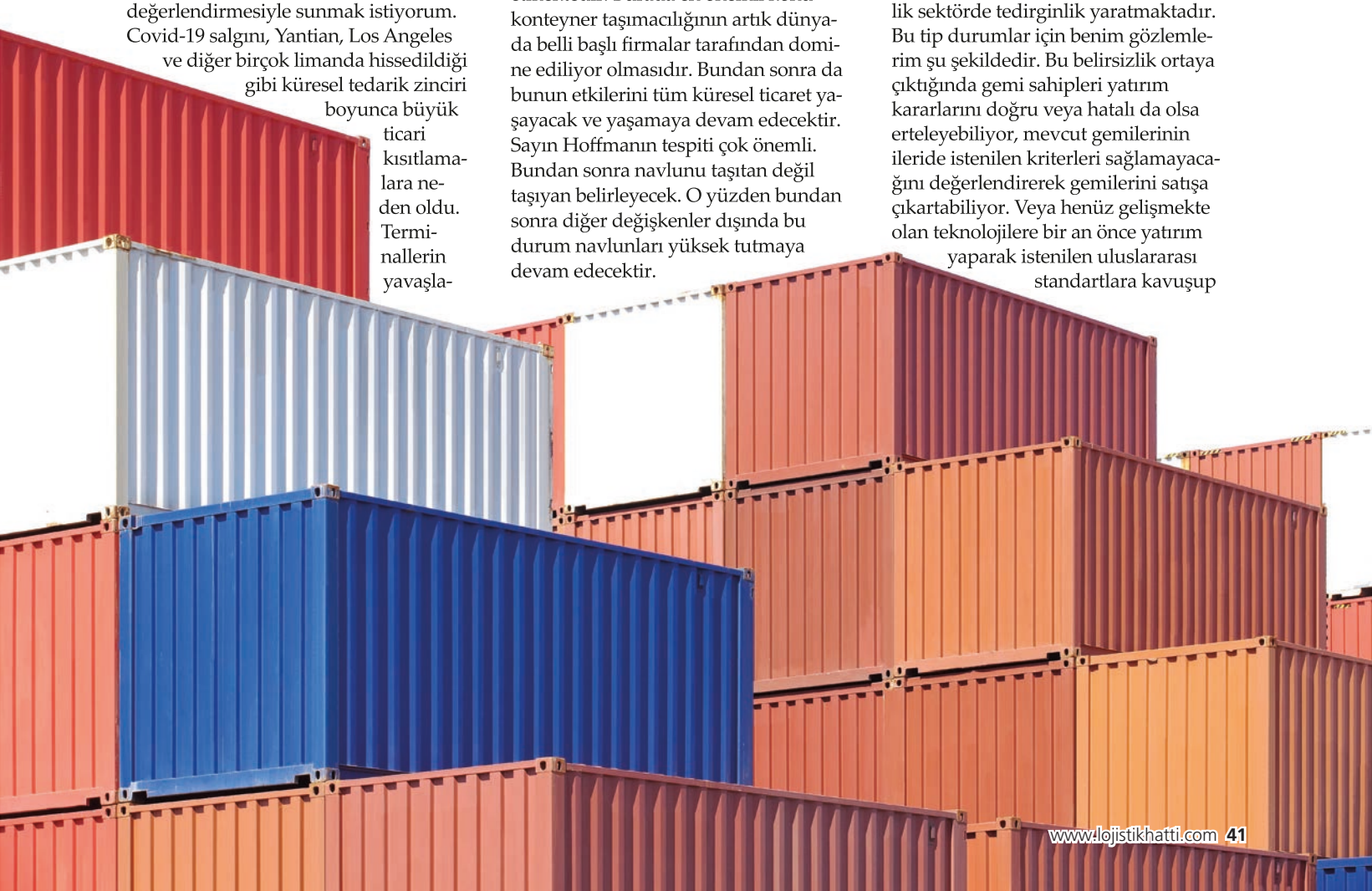
Salgınla birlikte ortaya çıkan konteyner krizini nasıl değerlendiriyorsunuz? Krizin ne zaman biteceğini öngörüyorsunuz?

Ben bu sorunuzu web sitemizde yayınladığımız UNCTAD Ticaret ve Lojistik Şube Sorumlusu Jan Hoffman'ın bir değerlendirmesiyle sunmak istiyorum. Covid-19 salgını, Yantian, Los Angeles ve diğer birçok limanda hissedildiği gibi küresel tedarik zinciri boyunca büyük ticari kısıtlamalara neden oldu. Terminallerin yavaşlaması, intermodal bağlantılar boyunca verimsizliklere neden olmuş ve konteynerlerin her sevkiyat için sistemde yaklaşık yüzde 20 daha uzun zaman harcamasına sebep olmuştur. Pandemi kontrol altına alınmadığı sürece, durumun daha da kötüleşerek navlun oranlarını daha da yukarılara taşıyacağına inanılmaktadır. Diğer taraftan yıllar boyunca konteyner taşımacılığı sektörü konsolidasyon yaşamış ve bu da öncekinden daha az taşıyanın kalmasına yol açmıştır. Hoffman, "taşıyan açısından limanların imkan kabiliyetleri gelişip limanda kalma sürelerinin azalması bu anlamda şartları iyileştirirken, taşıtan için rekabet ve seçeneklerin azaldığını" belirtiyor. Bu da taşıyanı taşıtanın karşısında navlun oranlarını belirlemek açısından daha avantajlı bir duruma soktuğunu ifade etmektedir. Burada en önemli konu konteyner taşımacılığının artık dünyada belli başlı firmalar tarafından domine ediliyor olmasıdır. Bundan sonra da bunun etkilerini tüm küresel ticaret yaşayacak ve yaşamaya devam edecektir. Sayın Hoffmanın tespiti çok önemli. Bundan sonra navlunu taşıtan değil taşıyan belirleyecek. O yüzden bundan sonra diğer değişkenler dışında bu durum navlunları yüksek tutmaya devam edecektir.

> "Koster Filosunu Yenileme projesi bir türlü istenilen şekilde finanse edilemiyor. Kısa vadede bunun gerçekleşme olasılığını pek mümkün görmüyorum. Bu finansman modeliyle Türkiye'de inşa edilecek gemiler Uzakdoğu ve özellikle Çin'de inşa edilen gemilerle fiyat açısından rekabet edebilir düzeyde olamamaktadır. Bu da doğal olarak bu projenin yatırımcısını cezbetmemektedir."

Uluslararası Denizcilik Örgütü'nün (IMO) emisyonları azaltmaya yönelik tavsiye kararları denizcilik sektörünü nasıl etkiledi? Siz bu kararları nasıl değerlendiriyorsunuz?

IMO BM kararları çerçevesinde deniz taşımacılığı sektöründe üzerine düşen görevleri ve girişimleri yerine getirmekle yükümlü ve özellikle de sürdürülebilir bir çevre için karbon emisyonlarının azaltımı konusunda teknoloji geliştirme de dâhil bunları yapmak zorunda. Ve bizlerin de bu girişimleri desteklemesi önem arz etmektedir. Ancak diğer taraftan her yeni teknoloji ihtiyacı, bunun geliştirme süreci, AR-GE maliyetlerinin oluşturduğu yeni maliyetler, ürüne dönüşen teknolojik yatırımların armatörlere yeni bir maliyet yaratması ve hepsinden de önemlisi oluşan belirsizlik sektörde tedirginlik yaratmaktadır. Bu tip durumlar için benim gözlemlerim şu şekildedir. Bu belirsizlik ortaya çıktığında gemi sahipleri yatırım kararlarını doğru veya hatalı da olsa erteleyebiliyor, mevcut gemilerinin ileride istenilen kriterleri sağlamayacağını değerlendirerek gemilerini satışa çıkartabiliyor. Veya henüz gelişmekte olan teknolojilere bir an önce yatırım yaparak istenilen uluslararası standartlara kavuşup



rahat etmek istiyorlar ve fakat bu durumda da düzenlemenin yürürlüğe girdiği tarihte o teknoloji az da olsa demode hala gelebiliyor. Ancak şu bir gerçek. Daha yaşanabilir bir dünya, gelecek nesiller için iklim değişiminin yavaşladığı bir dünya bırakabilirsek işte o zaman sektör olarak görevimizi yerine getirmiş oluruz. Ne kadar dezavantajı olursa olsun biz iklim değişikliğini yavaşlatacak, ortadan kaldıracak her türlü desteği yapmak için hazırız.

SIFIR EMİSYONA 5 MİLYAR DOLARLIK YATIRIM YAPILACAK

IMO'nun hedefleri kapsamında önümüzdeki süreçte ne kadarlık bir yatırım yapılması bekleniyor? Bu yatırımlar navlun fiyatlarına ne kadar yansır?

IMO karbon emisyonunun azaltılması için 5 milyar dolarlık bir yatırım tutarı planlamıştır. Bu tutarı elde edebilmek için de gemilerin yaktıkları her ton yakıt için 2 USD'lik bir geri alım ile bir fon birikimi sağlanacaktır. Ancak ben bunun yeterli olamayacağını değerlendiriyorum. Bu önümüzdeki süreçte daha da artacaktır. Çünkü geliştirilecek teknolojiler tamamen yıkıcı teknolojiler. Yani olmayanı yaratacak ve eskisini, eski teknolojinin tecrübe ile edindiği yılların gelişimini bir anda yıkacak ve yenisini ortaya koyacaktır. Yeni teknoloji de gelişim için uzun zamana ihtiyaç duyacaktır. Artık gemiler klasik marin yakıtlar yakmayı bırakacak ve karbon emisyonlarının sıfıra indirildiği yeni teknolojilere doğru yelken açacaktır. Bu teknolojiler klasik gemi makine teknolojilerini yıkacak yeni kullanılacak yakıt tiplerine göre dizayn edilecektir. Hepsinden önemlisi de dünyada hangi yakıt tipinin kullanılacağına karar verilmesidir. Birçok yakıt tipinden bahsedilmektedir. Hidrojen, metanol, LNG vb. Bu uzun vadeli bir strateji.

Diğer taraftan kısa ve orta vadede verimlilik teknolojileriyle mevcut yakıttan çıkan karbon emisyonlarını azaltmak için de yatırım yapılması gerekmektedir. Gemiler son alınan IMO MEPC kararlarına göre 2023 yılından itibaren atmosfere saldıkları karbon açısından harf derecelendirilmesine tabi tutulacak örneğin E klas olan bir gemi için yaptırımlar uygulanabilecektir. Bu da şuna götürüyor sektörü. Bazı yaşlı gemiler yatırım yapılsa dahi karbon emisyonlarını uygulayacakları verimlilik teknolojileri ile bile karşılayamayacaktır. Bu durumda da bu gemiler piyasadan çekilmeye başlayacaktır.

Konuya navlun açısından baktığımızda ise evet bu yatırımlar navlun fiyatlarına yansıyacaktır. En azından şimdiden şunu net olarak biliyoruz ki ton yakıt başına 2 dolar navluna yansıyacaktır. Kısa ve orta vadeli hedeflere ulaşmak için her bir gemi için yapılması gereken yatırımın 500 bin dolardan 2 milyon dolara kadar çıkacağını değerlendirmekteyim. Bunların navluna nasıl yansıyacağını 2023'e yaklaşırken görmeye başlayacağız. Ancak navlun sadece maliyetlerle de ilişkili değildir. Diğer taraftan hurdaya çıkacak gemiler de piyasadaki arz talep dengesini bozabilir. Bu da navlunlarda etkili olmaya başlayabilir.

FİLO YENİLEME PROJESİNE KAYNAK BULUNAMIYOR

Uzun yıllardır sektörün gündeminde olan Koster Filosunu Yenileme projesinde nasıl bir ilerleme sağlandı?

Maalesef bu proje bir türlü istenilen şekilde finanse edilemiyor. Kısa vadede bunun gerçekleşme olasılığını pek mümkün görmüyorum. Evet bir projeye başlangıç yapıldı. Ama öncelikle her yıl hedeflenen sayı 5 gemi gibi bir rakam, bu da oldukça yetersiz. Bir de bu finansman modeliyle Türkiye'de inşa edilecek gemiler Uzakdoğu ve özellikle Çin'de inşa edilen gemilerle fiyat açısından rekabet edebilir düzeyde olamamaktadır. Bu da doğal olarak bu projenin yatırımcısını cezbetmemektedir.

Türkiye denizcilikte ilk 10'a girmeyi hedefliyor. Bu hedefe ulaşılması için hangi alanlarda adımların atılması gerekiyor?

Türkiye ilk 10 ülke taşıma kapasitesine ulaşmalı. Bu hadi gemi yapalım bu kapasiteye ulaşalım manasında değil çok tabii. Bunun için de proaktif vizyoner bir tutum sergilememiz şart. Yani şu düşünce içerisinde olmamalıyız. Onlar yapsın sonrasında biz yapalım. Bunun diğer önemli şartlarının da olduğunu düşünüyorum. Önce pazar genişletilmeli, rekabet gücü artırılmalı. Bunlarla paralel olarak sektörümüzde ortak bir akıl oluşturarak sinerji yaratılmalı ve bu ortak hedef doğrultusunda hareket edilmelidir. Eğer bunu tüm sektör olarak benimsemez ve ortak bir eylem içinde yer almaz isek bunu başarmak mümkün olamayacaktır. Tabi diğer taraftan en önemli diğer bir konuda finansman modelidir. Kısacası tüm bu konuları masaya yatırıp öncelikle yapmayı istemeliyiz. Benim şahsi düşüncem istersek yaparız.

TÜRK SAHİPLİ GEMİLERİN RÖNTGENİ ÇEKİLİYOR

Türk denizcilik sektörü bu yeni döneme nasıl hazırlanıyor? Türk sahipli filonun mevcut durumu nedir?

Biz Türk Armatörler Birliği olarak sektörde düzenlediğimiz webinarlar ile özellikle karbon emisyonlarına ilişkin yeni düzenlemelerin getireceği konularda önemli bir farkındalık sağladık diyebiliriz. Şimdi de İMEAK Deniz Ticaret Odası bir proje ile Türk sahipli gemilerin karbon emisyonu açısından durumunu ortaya koyacak bir çalışma gerçekleştirmektedir. Bu projenin tamamlanması sonrasında filomuzun mevcut durumunun ne olduğunu ortaya koymuş olacağız. Ondan sonra da atılması gereken adımları çıkartmaya başlayacağız.

Denizci ülkeler krizden AZ ETKİLENDİ

DTO İzmir Şubesi Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Öztürk, dünya mal ticaretinin yüzde 80'inin denizyolu ile taşındığını belirterek, "Denizde güçlü olan ülkeler, küresel tedarik zincirini olağanüstü dönemde de koruyarak krizden en az şekilde etkilendi" dedi. Öztürk, Uzakdoğu-Avrupa hattında lojistik maliyetlerdeki artışın Türkiye'yi yeni bir üretim merkezi olarak öne çıkarabileceğini vurguladı.

Yusuf Öztürk

1 Temmuz Denizcilik ve Kabotaj Bayramı'nın 95. yılı nedeniyle bir açıklama yapan Öztürk, 1 Temmuz 1926'da yürürlüğe giren Kabotaj Kanunu ile Türk limanlarında sadece Türk bayraklı gemilerle yük ve yolcu taşımanın önünün açıldığını hatırlattı. Öztürk, "Büyük Önder Atatürk'ün "Topraklarının ucu deniz olan bir ulusun sınırını, halkının kudret ve yeteneğinin hududu çizer" sözü "Denizci Millet Denizci Ülke" oluşturma hedefinde yolumuza ışık tutuyor" dedi.

Covid-19 küresel salgınının ve geçtiğimiz Mart ayında Süveyş Kanalı'nda trafiğin altı gün durmasının küresel mal ticaretinde çok büyük çalkantıya yol açtığına dikkat çeken Öztürk, "Bazı limanlarda onlarca gemi yük tahliyesi için kuyrukta beklerken, başka limanlarda boş konteyner ve gemi bulunamamasından dolayı yüklemeler yapılamadı. Asya-Avrupa taşımalarında navlunlar beş katın üzerinde arttı. Bu negatif gelişmeler aynı zamanda denizciliğin dünya ekonomisinin can damarı olduğunu bir kez daha gösterdi. Denizde güçlü olan ülkeler, küresel tedarik zincirini olağanüstü dönemde de koruyarak krizden en az şekilde etkilendi. Türk denizcilik şirketleri, Türk limanları, gemi acenteleri ve gemiadamları ile lojistik sektörümüz pandemi döneminde hiç ara vermeden çalıştı" diye konuştu.

Öztürk, Denizcilik Genel Müdürlüğü'nün istatistiklerine göre Türk sahipli gemi filosunun 28,6 milyon Dwt (detveyt ton) büyüklüğünde bin 484 adet gemiden, Türk bayraklı filonun ise 6,83 milyon Dwt büyüklüğünde 457 adet gemiden oluştuğunu söyledi. Öztürk, geçen yıl ülkemiz limanlarından elleçlenen 11,6 milyon TEU konteynerde kabotaj yükünün 731 bin TEU gibi düşük seviyede kaldığını vurguladı. Öztürk, "Türk bayraklı ve Türk sahipli gemi filosunu yenilememiz ve tonaj olarak büyütmemiz, ülkemizin deniz taşımacılığında söz sahibi olması, sanayimizin ve ihracatımızın rekabet gücü kazanması için son derece önemlidir. Deniz taşımacılığı her zaman çevreci ve rekabetçidir" şeklinde konuştu.

'LOJİSTİK AVANTAJLA TEDARİK MERKEZİ OLABİLİRİZ'

Aşılama ile beraber küresel ekonomideki hızlı toparlanmayla beraber Uzakdoğu-Avrupa hattında lojistik maliyetlerdeki artışın Türkiye'yi yeni bir üretim merkezi olarak öne çıkarabileceğini vurgulayan Öztürk, şöyle devam etti: "Üretim merkezi olan Doğu ile tüketim ağırlıklı Batı arasında tedarik zincirinde yaşanan sıkışıklık devam ediyor. Çin'in Kuşak ve Yol Projesi'ne karşı ABD ve Avrupa, Yeşil Yol Projesi'ni başlatmaya hazırlanıyor. Doğu-Batı arasında yeni bir kutuplaşma yeşerirken, Türkiye her iki projenin kavşağında olması ile öne çıkıyor. Ürünlerimizi modern limanlarımız vasıtası ile denizyoluna indirerek Avrupa'nın tedarikçisi haline gelebileceğimiz gibi lojistik performansımızı güçlendirip Doğu-Batı rotasında köprü olabiliriz. Bu aşamada Ege Bölgesi'nin Türkiye'nin yeni lojistik merkezi olmaya aday olduğuna inanıyoruz. İzmir Limanları'nın beş milyon TEU'ya yakın kapasitesi ve Kuzey Ege Çandarlı Limanı gibi bir vizyon projesi, Ege'yi üretimde ve lojistikte öne çıkaracaktır".

'DENİZLERİ GÖZÜMÜZ GİBİ KORUYALIM'

Türkiye'nin cennet koyları, mavi bayraklı plajları, dünyanın en güzel marinaları, dünyaya armağan ettiği Mavi Yolculuk ile bir deniz turizmi ülkesi olduğunu dile getiren Öztürk, turizm gelirlerinin beşte birinin deniz turizmi ve su sporlarından elde edildiğini söyledi. Marmara Denizi'nde yaşanan müsilaj sorununa da dikkat çeken Öztürk, "Denizlerimizi sadece seyahat, ticaret, turizm ve balıkçılık açısından değil yaşam kaynağımız olarak sahiplenip gözümüz gibi korumalıyız" dedi.

DENİZ SİGORTASINDA blok zinciri ticareti hızlandıracak

Denizcilik ve deniz ticareti uluslararası anlamda öneme sahip sektörler. Yayınlanan son ticaret verilerine göre uluslararası ticaretin yüzde 90'ı deniz taşımacılığı ile yapılıyor. Her alanda olduğu gibi deniz ticaretinde de riski azaltmak ve müşteriye gerekli teminatı verebilmek açısından deniz sigortacılığı önemli araç konumunda bulunuyor. Diğer taraftan birçok bilginin işlendiği deniz sigortalarında hala süreçler manuel ve kağıt belgelere dayanıyor. Bu da verimsizliğe ve insan hatasına neden oluyor. Deniz sigortacılığı için blok zinciri teknolojisinin ideal bir çözüm olduğu düşünülüyor. KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri Tuğrul Uzun, deniz sigortası endüstrisindeki mevcut durumu ve blok zinciri uygulamasının yaratacağı etkileri UTA Lojistik'e anlattı.

KPMG Türkiye Sigortacılık Sektör Lideri Tuğrul Uzun, deniz ticaretinde önemli bir sacayağı olan deniz sigortacılığında blok zinciri teknolojisinin kolaylaştırıcı ve etkinleştirici fayda sağlayacağını, operasyonel ve parasal anlamda maliyetleri azaltacağını, ticarette hızı ve verimliliği artacağını söyledi.

DENİZ SİGORTASI PRİMLERİ 28,5 MİLYAR DOLARA ULAŞTI

Deniz sigortası nedir ve neden önemlidir? Bugün uluslararası alanda deniz sigortası primleri nasıl bir büyüklüğe ulaştı?

Dünyanın dörtte üçünün denizler ile kaplı olduğu ve deniz taşımacılığının kara ve hava taşımacılığına göre çok daha az maliyetli olduğu göz önüne alındığında ülke ekonomilerinin ne kadar çok denizyollarına bağlı olduğunu anlamak zor olmaz. Her sektörde olduğu gibi deniz ticaretinde de riski azaltmak, tarafları makul seviyede koruyabilmek, ekonomiye gerekli teminatı verebilmek amacıyla deniz sigortacılığı önemli bir sacayağı. Deniz sigortaları, denizlerde gerçekleşecek olası rizikolara karşı gemileri ve/veya yükleri teminat altına alıyor. Küresel deniz sigortası primleri 2017'de 28,5 milyar dolara ulaştı. Hem gemileri hem de üzerindeki yükleri teminat kapsamına dahil ettiğinden prim hacimleri ticaretin büyümesine paralel olarak her geçen yıl artıyor.

Deniz sigortası nasıl uygulanmakta ve kullanılmaktadır? Bu alanda yaşanan sorunlar neler?

Deniz sigortalarının aslında bir diğer deyim ile nakliye sigortalarının birçok alt tipi bulunuyor. Tekne, gemi ve yat benzeri deniz taşıtları için yapılabilecek sigortalar olmakla beraber çok daha büyük yük gemileri için de koruma sağlayan sigortalar, sürekli olarak yapılan sigorta çeşitleri olarak varlıklarını sürdürüyor. Her bir sigorta tipi ayrı hukuki süreçler, evrak ve dokümantasyon takibi, taşımanın ne durumda olduğu, geminin ya da yükün tam olarak nerede olduğu ve rotaları gibi birçok konuyu barındırıyor. Bunların her birinin ayrı ayrı ele alınması gerektiği için deniz ticareti ve sigortası beraberinde organizasyonel zorlukları da getiriyor. Deniz sigortasında işin yapısı gereği karmaşık, çok uluslu ekosistemden farklı paydaşlar, birden fazla yargı alanı ve yüksek miktarda işlem bulunuyor. Farklı yargı bölgelerine uyum sağlarken tüm süreçleri ve oyuncuları koordine etmek deniz sigortası endüstrisi için hayli zor. Bu sektördeki idari sorunların yol açtığı gecikmeler tüm tedarik zincirlerini etkileyebiliyor. Sigorta şartlarının değişen koşullara hızla uyarlanmasının imkansızlığı sigortalar ve bir bütün olarak ticaret üzerinde ek maliyetler oluşturabiliyor.

Blockchain teknolojisinin deniz sigortacılığı alanında nasıl uygulanması öngörülüyor?

Blokzincir teknolojisi bilindiği üzere belirli bir ağ üzerindeki işlemlerin sürekli olarak dijital ortamda kaydedilmesini sağlıyor. Geleneksel bir veri tabanına benzer olmakla beraber bu zincir üzerinde merkezi olmayan bir yapı ile kurgulandığı için her bir katılımcı zincir üzerindeki her bilgiye kolayca ulaşabiliyor, görüntüleyebiliyor, tüm işlemleri şeffafça görebiliyor. Bilgilerin kaydedilmesi, depolanması, imzalanması gibi birçok organizasyonel süreç de bu zincir üzerinden yapılabildiği için dijital ortamda takibi de çok kolaylaştırıyor. Deniz sigortacılığı maalesef halen konvansiyonel yani manuel süreçler

ile ilerlediği için blokzincir teknolojisi operasyonel ve parasal anlamda maliyetleri azaltıyor. Şeffaflık arttığı yani zincir üzerindeki bloklar üzerindeki kullanıcıların bilgilere erişimleri açık ve rahat olduğu için herhangi bir durum sorgulaması, acil durum öncesi ya da sonrası kaliteli bilgi akışı ticaretin takibini rahatlatıyor ve aksaklıkları bir nebze olsun azaltabiliyor.

Blockchain uygulamalarının deniz sigortacılığı üzerinde nasıl bir değişim yaratması bekleniyor? Sağlayacağı faydalar neler olacak?

Blokzinciri bu sektörde küresel bir ekosistemdeki katılımcıların güvenli ve özel bir ağa bağlıyken ortak bilgiye aynı anda erişmesini sağlıyor. Deniz ticareti için blokzinciri tabanlı bir sigorta sistemi ödemelerin otomatikleştirilmesinden ticaret ortakları, komisyoncuların sigortacıları ve talep işleyicileri arasında gerçek zamanlı sevkiyat bilgilerinin paylaşılmasına kadar bu sürecin tüm adımlarını dijitalleştiriyor. Süveyş Kanalı'nda yaşanan son kaza sonrası küresel ticaret hacminin ne denli etkilendiği göz önüne alındığında blokzincir üzerinde daha rahat yapılabilecek kontrollerin, takiplerin faydalı olacağı kesin. Azalan operasyonel maliyetlerin etkin ve efektif kullanımını sağlamak için buradan sağlanan kaynağın taşımacılığın yapıldığı sularda çevre kirliliklerinin azaltılması, deniz ve okyanusların temizlenmesi ve karbon salınımlarının azaltılması konularına yönlendirilmesi sağlanabilecek. Blokzincir üzerinde sürecin daha açık ve seçik görülebileceği varsayımı ile deniz sigortalarının hangi ürünler ve pazarlar için verildiği, fiyatlamasından hasar tahminine kadar detay analizlere imkan sağladığı, ülkelerde ya da rotalarda penetrasyon oranlarını görerek hedef ürünlerin tasarlanabileceği çalışmalar da hız kazanacak. Yeni ürün tasarımı ve etkin altyapılar da beraberinde akıllı sözleşmeleri, yapay zekaların kullanımı için belki insan kaynaklı hataların azaltılacağı bir yapıda fiyat ve risk analizlerinin anlık kişi bazlı ve gerçek veriler ile yapılmasını getirecek. Akıllı sözleşmeler dolandırıcılık tespiti, yanlış ürün fiyatlandırması ve deniz sigortası için diğer özel risklerle ilgili verimsizlikleri de ortadan kaldırıyor. Orijinal deniz sigortası sertifikaları, konşimentoların kopyaları, hasar faturaları gibi evraklar sözleşmenin tüm tarafları arasında blokzinciri sayesinde gerçek zamanlı paylaşılacak, böylece ticarette verimlilik artacak.

> "Blokzincir kurmayı planlayan şirket ya da devletlerin henüz bu tarz bir işleyişe hazır olup olmadıklarını, kullandıkları teknolojik altyapıyı test etmeleri gerekebilir. Belki bütün bir süreç için değilse de başlangıç olarak kademeli bazı alt süreçlerin geçişinin sağlanması muhtemelen daha faydalı ve kontrollü olacaktır."

OPERASYONEL VE PARASAL ANLAMDA MALİYETLERİ AZALTIYOR

Deniz sigortacılığında blockchain uygulamalarına geçilmesi için ne kadarlık bir yatırım yapılması öngörülüyor?

Blokzincir kurmayı planlayan şirket ya da devletlerin henüz bu tarz bir işleyişe hazır olup olmadıklarını, kullandıkları teknolojik altyapıyı test etmeleri gerekebilir. Belki bütün bir süreç için değilse de başlangıç olarak kademeli bazı alt süreçlerin geçişinin sağlanması muhtemelen daha faydalı ve kontrollü olacaktır.

Deniz sigortacılığı ve blokzincir ilişkisinin saydığımız bütün bu gerçekler doğrultusunda gelecek yıllarda artması yüksek olasılık olduğundan gelişmeleri de yakından takip etmeye devam edeceğiz.

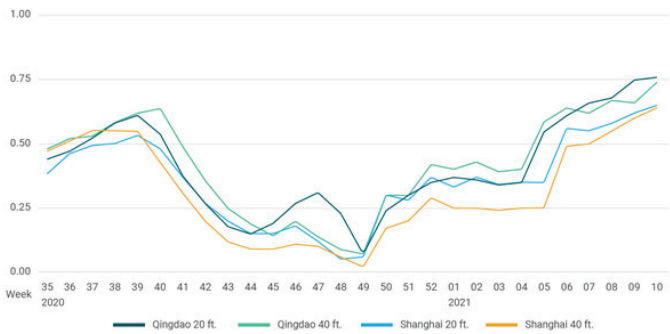
SADECE KONTEYNER ÜRETMEK SORUNU ÇÖZMEZ

DHL Global Forwarding Demiryolu İş Geliştirme Müdürü Ildızhan Türe, küresel ticaretin en büyük sorunlarından konteyner krizini değerlendirdi. Sadece konteyner üretmenin sorunu çözmeyeceğini belirten Türe, ekipman yönetimi, ekipmanları taşıyacak ve maliyeti çözecek pozisyonlamaların yanı sıra milli filo gibi kavramların da değerlendirilmesi gerektiğine dikkat çekti.

2019 Aralık ayında Çin'de ortaya çıkan koronavirüs salgınının tüm dünyayı tamamen etkisi altına almasıyla birlikte boş ekipman bulamama ve gemilerde kapasite sorunları da zirveye ulaştı. Salgının ilk döneminde Çin'in karantinaya girmesiyle birlikte duran üretim ve operasyonlar nedeniyle çok sayıda konteyner Çin limanlarında kalarak boşaltım ve dönüş gerçekleştiremedi.

Dolu kalan ekipmanları Asya'dan çekmekte zorlanan armatörler, limanlarda yaşanan karantina uygulamalarının da etkisiyle sefer iptalleri gerçekleştirerek gemi kapasitelerini yönetmeye başladılar. Çin'in karantinadan toparlanarak çıkması akabinde hızlanan ihracatı neticesinde Asya'ya yeterli ekipman akışı olmamaya başladı. Çünkü, Çin'in toparlanması beklenenden hızlı ve ani bir biçimde gerçekleşirken, Avrupa ve Amerika gibi kesimlerde karantina uygulamaları daha yeni başlamıştı.

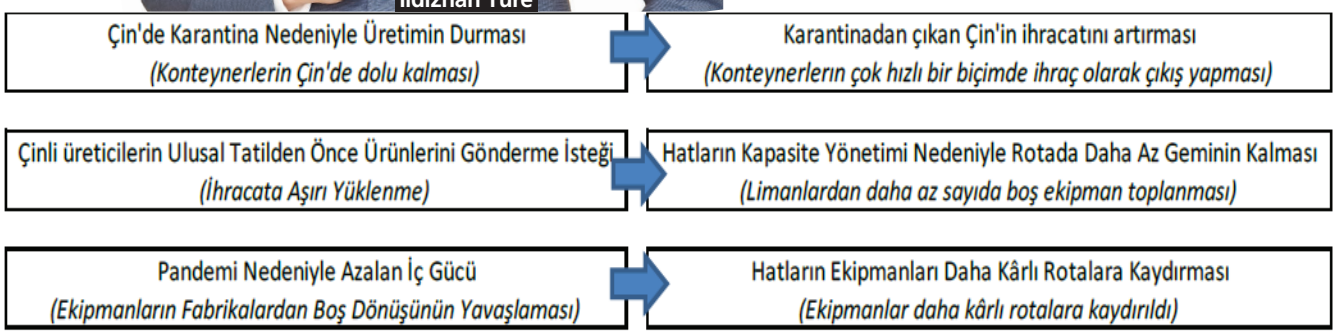
Avrupa'daki ülkelerin birer birer karantina uygulamasına geçmesiyle birlikte dünya ekonomisinin arz-talep kutupları hızla değişmeye başladı. Aynı zamanda Trans-Pasifik hattında yaşanan ticari dalgalanmalar ve ekonomilerin direkt gıda/ürüne olan taleplerinin artmasıyla birlikte Avrupa-Asya ekseninde boş ekipman ve yüksek navlunlar temel bir sorun haline gelmedi. Ekipman ve yüksek navlun oranlarına katlanılsa dahi Amerika-Asya arasındaki ticaretin deniz yolunda daha kârlı hala gelmesi neticesinde ekipmanlar ve seferler bu güzergaha çekilerek diğer rotalar için gemilerde kapasite sorunları oluşmaya başladı.



GEMİ KAPASİTE PROBLEMLERİ DEVAM EDİYOR

Ekipman bulunsa dahi ihracatçılar gemilere rezervasyon almakta oldukça zorlanıyor. Gemilerin çoğunda yer bulunamamakla birlikte alınan rezervasyonlar zaman zaman ya iptal oluyor ya da sonraki gemilere erteleniyor. Büyük aktarma limanlarında bekletilerek bir sonraki gemiye ertelenen yüklerin oranı dünya genelinde yüzde 30'lara kadar yükseldi. Güncel durumda ise özellikle ülkemizden Afrika hattına çıkışlarda yüksek navlunlar ve kapasite sorunları yaşanıyor. Çin yeni yılından önce oldukça yüksek derecede ekipmansızlık problemi yaşayan Çin limanlarında ise iyileşme belirtileri görünüyor. Takvim yılı sonlarına denk gelen 49. haftada en yüksek seviyesine ulaşan boş konteyner problemi özellikle 5.haftaya denk gelen Çin yeni yılından itibaren Çin limanlarında iyileşme belirtileri göstermeye başladı. Yeni açıklanan sefer iptalleri ya da hızlı değişen ekonomik dengeler nedeniyle konteyner problemi belirli bir süre daha devam edecek ve tedarik zincirlerindeki sıkıntıya neden olacaktır. Özellikle Çin ve diğer coğrafyalardaki boş konteyner hareketlerinin yine dalgalı olmasını ön görmemiz gerekiyor. Genel tabloya baktığımızda ise güncel durumdaki ana ihracat merkezlerinin boş ekipman konusunda olumlu sinyaller vermeye başladığını belirtebiliriz. Bu toparlanma yakın zamanda ülkemiz ve Avrupa

Ildızhan Türe



üzerinde de toparlanma etkilerini hissettirecektir fakat tüm süreci ön görerek hareket etmek gerekir. Çünkü tek başına bir ekipmana sahip olmak tüm tedarik zincirine hakim olmak demek olmadığı gibi, ihracat sorununu da çözmez.

TEDARİK ZİNCİRİNİN TAMAMINA HAKİM OLMAK GEREKLİ

İhracatta yaşanan hareket tıkanıklığını çözmek için tedarik zincirinin tamamına hakim olmak gerekir. Küreselleşen günümüz dünyasında lojistik de modern ticaret gibi baştan uca olarak kurgulanmalıdır. Bu nedenle ihracatı gerçekleştirilecek malın hareketi için taşımacılığın en ufak parçası olan kap'tan (konteyner), taşıma aracı filoya sonrasında liman, hatta depolama ve iç dağıtıma kadar hakim olmak gerekir. Pandemi sürecinde bölgeler arası konteyner arz/taleplerindeki dengeler karışmış ve problemler ekipmansızlıktan daha öte durumdadır.

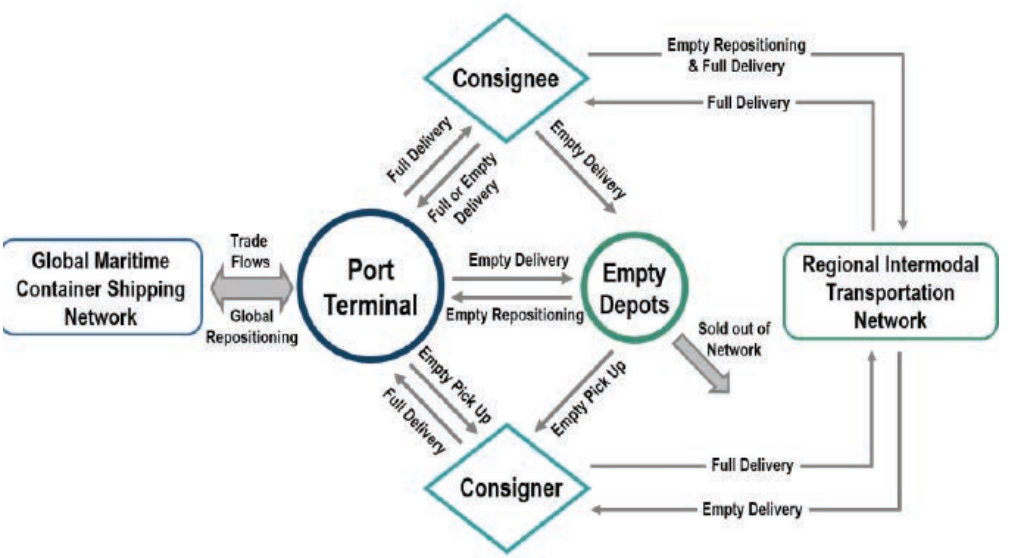
Denizcilik sektöründe konteyner yönetimi hassas bir konudur. Yükü taşımak için konteyner tedariki, süreç için ise boş konteyner yönetimini iyi bilmek gerekir. Boş konteyner yönetimi ise küresel lojistik pazarının en karmaşık problemlerinden birisidir. Her filo sahibi konteyner hareketlerini gidişte dolu/dönüşte dolu olarak yapmak ister. Boş konteyner taşıması herhangi bir kâr sağlamadığı gibi aksine lojistik olarak maliyet çıkarmaktadır. Bu nedenle gönderilen yük kadar konteynerın geri getireceği yük miktarı ve değeri de önemlidir. Tüm bu işlemleri iyi bir sürece yayarak konteynerları olabildiğince efektif kullanmak gerekir ve boş konteynerlere mümkün olduğunca az hareket yaptırmak istenir. Boş konteyner hareketlerini minimize etmek hem gemide yeni dolu yüklere yer açarak kârı artırabileceği gibi hem de yakıt giderlerini ve olası sıkışıklığı azaltır.

BOŞ KONTEYNER MALİYETİ, ÇELİK FİYATLARI VE EKİPMAN POZİSYONLAMA…

Kritik ve doğru operasyonel kararlarla konteynerlerin etkili ve verimli olarak doğru zamanda doğru yerde olması gerekir. Aynı zamanda dolu olarak giden konteynerlerin dolu olarak geri getirilmesi avantajken, boş dönmesi maliyeti artıracaktır.

Konteynerler dolu olarak gönderildikten sonra boş dönmemesi için gönderilen coğrafyada satış yoluna gidilebilir fakat bu durumda da çelik fiyatlarının ve yeni konteyner üretim maliyetlerinin göz önüne alınarak bir değerlendirme yapılması gerekir. Aynı zamanda ekipman üretilse dahi onu belirtilen coğrafyaya taşıyacak filonun da olması elzemdir. Aksi halde, ekipman sorunu çözülür fakat yine alınamayan rezervasyonlar, gemi kapasite sorunları, yüklerin ertelenmesi tekrar tekrar gündeme gelecektir.

Sadece konteyner üretmek sorunu çözmez, tüm bu neticeler dikkate alınarak ekipman yönetimi, ekipmanları taşıyacak ve maliyeti çözecek pozisyonlamaların yanı sıra milli filo gibi kavramların da ilaveten değerlendirilmesi gerekir.



SEYHAN GÜLHAN
Lojistik ve Tedarik Zinciri Profesyoneli

LOJİSTİKTE DENİZYOLU TAŞIMACILIĞININ ÖNEMİ

Dünyanın dörtte üçünün sularla kaplı olması denizyolunun lojistikteki önemini çok açık bir şekilde göstermektedir. Dünya üzerindeki taşımacılığın %80-90'ı deniz yolu ile gerçekleşmektedir. Denizyolu taşımacılığının toplam taşıma içerisindeki payının yüksek oranda olmasının maliyetlerin düşük olmasından kaynaklandığını söyleyebiliriz. Özellikle hacimli, ağır ve değeri nispeten düşük olan ürünler ile hammaddenin tamamına yakını denizyolu ile yapılmaktadır. Bu kadar yüksek bir alana yayılmış olan denizyolu taşımacılığında geçiş yolları ve boğazlar stratejik bir öneme sahiptir.

Geçtiğimiz mart ayında karaya oturan bir geminin (Evergreen) Süveyş Kanalı'nı kapatması denizyolu taşımacılığının ne kadar büyük bir öneme sahip olduğunu net olarak gösterdi. Dünya ticaretini milyarlarca dolar zarara uğratan bu kazadan çıkarılan ve çıkarılması gereken pek çok dersler oldu.

Ayrıca Covid-19 pandemisi nedeniyle üretim, lojistik ve tüketimde meydana gelen dalgalanmalar mevcut senkronizasyonu da bozmuştur. Bu durum da karşımıza konteyner krizi olarak çıktı. Konteyner navlun fiyatlarında öngörülemeyen çok yüksek artışlar gerçekleşti ve halen de bu artışlar devam etmektedir. Hatta bazı firmaların gemi alıp aynı zamanda konteyner üretimine başladığını görmekteyiz. Ticaret Bakanlığımız da konteyner üretimine teşvik verilmesini gündemine almıştır. Bu yıl geçen yıla göre %52 oranındaki konteyner üretim artışına rağmen darboğaz devam etmektedir. Lojistiğin en önemli özelliklerinden biri darboğazlara karşı çözüm talep eden bir alan olmasıdır. Şirketler için en önemli noktalardan biri darboğaz oluşmadan A, B, C planlarının yapılıyor olmasıdır.

Türkiye'nin dış ticaretinin %89'u denizyolu ile yapılmakta, ancak bu taşımanın sadece %11'i Türk bayraklı gemilerle yapılmaktadır. Ülkemizdeki lojistik firmalarının çoğunluğu kara yolları taşımacılığına ilgi göstermektedir. Bu taşıma türünün multimodal taşıma için denizyoluna eklenmesi, zincir için önemli bir aşama olacaktır.

Denizyolu konusuna değinirken Marmara Denizi'ndeki musilaja değinmeden geçemeyiz. Lojistik, yapısı gereği doğa dostu çözümlere çok ihtiyaç duyan bir alandır. Avrupa yeşil lojistik konusunda hem yasal hem de uygulamalarla ilgili alt yapıyı oluşturmuş olup bunu geliştirmeye devam etmektedir. Ülkemizde bu alanda çok büyük adımlar olmasa da güzel gelişmeler olmaktadır.

Mutlu müşteri memnuniyeti için lojistik ile kalın…

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

DENİZDE SALGIN

Gelin salgınının başladığı günden okyanusun mavisinde bugüne bir yolculuk yapalım.

Covid-19 salgınının konteyner nakliye akışları ve küresel tedarik zincirleri üzerinde etkileri ortada. Çin Yeni Yılı şenliklerinden sonra Çin üretim tesislerinin yeniden açılamaması, küresel Çin ihracatında bir düşüşe ve bunun sonucunda Avrupa ve Amerika ticaret yollarından başlayarak konteyner hacimlerinde düşüşe neden oldu.

Bu bir dizi domino etkisiyle Covid-19, denizcilik endüstrisinde Çin'in çok ötesinde yankılar yarattı. Dünyanın her yerindeki lojistik, artık azalan kullanılabilir operasyonel kapasite, ek olarak gelen ekipman kullanılabilirliği üzerindeki baskı, belirli limanlarda olası tıkanıklık, ilgili ekstra maliyetler bütün masrafların artışına sebep oldu.

Mevcut durumun süresini ve dünya genelinde yeni vakaların etkisini tahmin etmek imkansız olsa da, konteyner taşımacılığına ilişkin beklentiler çok belirsiz. Öte yandan aşılama faaliyetleri umut verici.

Düşen talep sonucunda deniz taşımacılığından çekilen toplam kapasite 1,7 milyon TEU'ya ulaştı. Sadece birkaç hafta içinde, taşıyıcılar 100'den fazla seferi iptal etti, bu da Avrupa ile Asya ve Pasifik ötesi bölge arasındaki kapasitenin %45'ine eşit.

Koronavirüs hızla yayılmaya devam ederken talep artmasa da ya da Covid-19 kontrol altına alınsa da Çinəde fabrikalar eninde sonunda yeniden açılacak ve hacimler artacaktı. Krizin başlarında, sektörün karşılaşabileceği zorluklar konusunda uyarlar oldu. Deniz taşımacılığında operasyonel düzeyde, önceliklerden birinin gemide enfeksiyonu önlemek olduğu söylendi ve uygulaması devreye alındı. Diğer endişeler, tıbbi ve mekanik malzemelerin bulunmaması, limanlarda daha yavaş operasyonlar ve uluslararası seyahat kısıtlamaları nedeniyle mürettebatın bir gemiye katılamaması veya gemiden ayrılması oldu.

Baştaki zorluklara rağmen, deniz taşımacılığı taşıyıcılarının hızlı tepki verebilmesi ve bazı durumlarda planların hızlı değişmesi sayesinde bu süreçlerin az zararla atlatılması sağlandı. Toparlanma işaretleri de görüldü ve Asya'nın başı çektiği konteyner gemi hareketleri arttı. Çin'den yapılan sevkiyatlara yönelik talep yükseldi ve piyasa verileri büyük ölçüde sektörde bir toparlanmaya işaret ediyor.

Benzeri görülmemiş zamanlarda nakliye hizmetlerinin kıtalar arasında gıda, enerji ve tıbbi malzeme taşımaya kesintisiz devam edebilmesi, bu salgının üstesinden gelmede kritik bir rol oynadı. Deniz taşımacılığı şirketlerinin bu değişen duruma adapte olması ve etkili müdahale stratejileri başarılı oldu.

Görülüyor ki, olağanüstü hallerde uygulanacak mevzuat çok önemli. Her şeyden önce en kötü durum senaryosu için planlama gerektirir. Krizin zaman içinde nasıl gelişeceği, yürütülmesi gereken faaliyetler için olası en büyük etkinin ne olacağı hesaplanmalıdır. En kötü durum senaryosunun değerlendirilmesi, krizler gelişmeye devam ettikçe önemini arttıracaktır.

SİZİN TEDARİK ZİNCİRİNİZ ÇEVİK Mİ?

Emine Taşçı KAYA
GSK Tüketici Sağlığı Avrupa, Ortadoğu ve Afrika Tedarik Zinciri Strateji ve Transformasyon Kıdemli Direktörü

"Çevikliği, talep ve arzda ortaya çıkan beklenmeyen değişikliklere maliyetler ve ürün kalitesini etkilemeden cevap vermek olarak tanımlayabiliriz. Çevik tedarik zincirlerinin en temel özellikleri; duyarlılık, adaptasyon, esneklik, hız ve uçtan uca koordinasyondur. Çevik bir tedarik zinciri kurmak için atılması gereken ilk adım çevikliğin organizasyon genelinde tanımlanarak hangi alanlarda çeviklik kazanılmak istendiğinin belirlenmesi gerekmektedir."

Covid-19'un tedarik zincirlerinde gündeme getirmiş olduğu en büyük iki konu hiç şüphesiz ki çeviklik ve değişimle başa çıkmak oldu. Hem çeviklik hem de değişimle baş edebilmek elbette ki ne organizasyonlar ne de tedarik zincirleri için yeni bir konsept değil. Ancak, uzun yıllardır tedarik zinciri dünyasında belki de en çok bahsedilen konu olan çeviklik aslında nedir?

Tedarik zincirinde çevikliği tanımlamak ve kabul görür ortak bir tanıma ulaşmak hiç kolay değil. Söz konusu çeviklik olunca karşımıza birçok farklı tanım ortaya çıkmaktadır. Fakat bu tanımlar içinde en çok kabul görene bakacak olursak çevikliği, talep ve arzda ortaya çıkan beklenmeyen değişikliklere maliyetler ve ürün kalitesini etkilemeden cevap vermek olarak tanımlayabiliriz.

"Çoğu yerde çevikliğin hız ile direkt ilişkilendirildiğini görmekteyiz. Çeviklik, gerçekten hızlı olmak mı demektir? Elbette ki hayır."

Eğer talepteki dalgalanmalara ve artışlara tedarik zincirine ek maliyetler yükleyerek cevap veriyorsak, çevik bir organizasyon olduğumuzu iddia etmemiz doğru olmaz. Aynı şekilde, hızlı olmak adına sürekli kalite sorunları olan ürünler üretiyor ya da tüketiciyi yanlış ürünlerle buluşturuyorsak çevik bir tedarik zincirinden bahsemedeyiz.

"Peki, çevik tedarik zincirlerinin özellikleri nelerdir?"

Duyarlılık: Tedarik zincirleri, dalgalanan ve stabil olmayan talep ve arz ile ilgili meydana gelen değişiklikler nedeniyle sürekli değişime uğramaya devam etmektedir ve bu değişim günümüzün hızlı dünyasında hiçbir son bulmayacak gibi görünmektedir. Değişim kaçınılmaz ise tedarik zincirlerinden en büyük beklenti meydana gelmesi olası değişiklikleri en kısa zaman içinde fark ederek proaktif olarak çözümler sunması olmuştur.

Adaptasyon: Makro ve mikro bazda meydan gelen değişikliklere karşı kendini hızla yenilebileyen, çağın sunduğu teknolojik değişiklikleri kendi bünyesine adapte edip uygulayabilen bir tedarik zincirinin adaptasyon özelliğinin yüksek olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Örneğin, talep öngörü ve planlama alanında oldukça gündemde olan yapay zeka kullanımı ile talebi hızlı bir şekilde tahmin ederek binlerce SKU için doğru ve güvenilir bir talep tahmini yapabilmek adaptasyon özelliği için güzel bir örnek oluşturmaktadır.

Esneklik: Tedarik zincirlerinde esnekliği, tedarik zincirinin genelde geçici olarak oluşan iç ya da dış ortamda meydana gelen değişimleri yönetme kabiliyeti olarak tanımlayabiliriz. Bu durumu en çok hammadde krizlerinde deneyimleme şansımız olabiliyor. Bir hammadde tedarikçisinden aldığımız hammaddeyi ekonomik, ticari ya da kaliteye bağlı sebeplerden dolayı artık tedarik edemediğimiz bir durumda farklı bir tedarikçiye yönelmemiz kaçınılmaz olmaktadır. Ancak, sorun şu ki yeni tedarikçiyi sisteme entegre etmek her zaman o kadar kolay ve kısa bir süreç olmayabilir. İşte bu noktada esnek bir tedarik zinciri olası hammadde krizlerini göz önünde

bulundurarak esnek bir tedarik sistemini kriz oluşmadan önce devreye almıştır.

Hız: Bir tedarik zincirinin yeni gereksinimlere en kısa sürede cevap verebilme yeteneğidir. Sürdürebilirlik konusunda oldukça duyarlı bir pazarda rekabet eden bir organizasyonun, üretim süreçlerinin ve nihai ürününün çevreye verdiği zararı minimize etmek adına ürün tedarik zincirinde yapacağı hızlı konfigürasyon değişiklikleri çeviklik ve hız ilişkisi için iyi bir örnek teşkil edecektir. Hepimiz çok iyi biliriz ki bu tür kararları alıp, uygulamaya koymak çevik olmayan bir tedarik zinciri ve tedarik zinciri organizasyonu için yıllar alabilir. Ancak, çevik yapıda bir tedarik zinciri hem üretim süreçlerini hızlı bir şekilde revize edebilir hem de ürün ambalajını doğaya dost bir hale getirmek için hızlı aksiyonlar alabilir.

Uçtan uca koordinasyon: Benim görüşüme göre çevik tedarik zincirinin en önemli özelliği uçtan uca koordinasyon yeteneğidir. Tedarik sürecinden başlayarak ürünlerin son kullanıcıya ulaştırılmasına kadar olan süreçte görev alan bütün oyuncular birbiri ile ne kadar entegre ise çevikliğe bir adım daha yakınsınız demeksinizdir. Talep planlama birimi ile üretimin bağlarının olmadığı, müşteri hizmetleri ile lojistik birimlerinin birbirinden bağımsız hareket ettiği bir ortamda çeviklikten bahsetmek neredeyse imkansızdır. Çevik bir tedarik zincirinde bütün tedarik zinciri oyuncuları aynı hedef doğrultusunda entegre bir şekilde çalışmalıdır ve her birimin mutlak önceliği müşteri memnuniyeti olmalıdır.

Buraya kadar olan bölümde hem çevikliğin tanımından hem de özelliklerinden bahsettik. Çevik bir tedarik zinciri eminim ki bu yazıyı okuyan her tedarik zinciri profesyoneli için oldukça cazip ve ulaşılması istenilen bir durum ve kendinize nasıl çevik bir tedarik zinciri yapısına ulaşabiliriz, ya da çevik bir tedarik zincirine sahip olup olmadığımızı nasıl anlarız gibi sorular soruyor olabilirsiniz.

"Çevik bir tedarik zinciri kurmak için atılması gereken ilk adım çevikliğin organizasyon genelinde tanımlanarak hangi alanlarda çeviklik kazanılmak istendiğinin belirlenmesi gerekmektedir."

Çeviklik daha önce de belirtiğimiz gibi sadece hızdan ibaret değildir ve birçok süreci içerisinde barındırır. Çevikliğin doğru tanımlanması ve hangi süreçlere öncelik verilerek odaklanması gerektiği iyi bir şekilde analiz edilerek organizasyon genelinde üst yönetimin sponsorluğunda detaylı bir şekilde planlanmalıdır. İlk aşamada çeviklik sadece yeni ürün lansmanlarında hız kazanabilmek, müşteri teslimatlarında rekabetçi bir konuma geçmek ya da değişken müşteri taleplerinin yönetilebilmesi için planlanacağı gibi bütün üretim süreçlerinin gözden geçirilerek üretim alt yapısı ve buna bağlı tüm tedarik süreçlerinin revize edilerek toplam tedarik süresinin düşürülmesi hedeflenerek de kazanılabilir. Burada önemli olan çevikliğin uçtan uca tedarik sürecinin hangi nokta ya da noktalarında en çok katma değer yaratacağının belirlenmesi olmalıdır.

İkinci aşamada, pilot uygulama alanları seçilerek "çevik" proje yönetimi prensipleri doğrultusunda uçtan uca tedarik zincirini kapsayan bağımsız, kendi alt hedeflerini ve çalışma yöntemlerini belirleyen mini proje grupları oluşturmak doğru bir adım olacaktır. Oluşturulan proje grupları tercihen tamamen çeviklik projesine dedike olup hızlı karar alıp aldıkları kararları uygulamaya geçirebilmelidir. Optimal olarak bu proje gruplarının azami olarak altı aylık bir zaman dilimi içinde belirlemiş oldukları aksiyonları hayata geçirmelidir.

Pilot proje grupları ile önceden belirlenmiş çeviklik hedeflerine ulaştıktan ve faydaları doğru bir şekilde analiz edip onayladıktan sonra tedarik zincirinize çevikliği daha geniş bir alana yayma zamanı gelmiş diyebiliriz. Pilot uygulamalara hızlı ve etkin sonuçlar almak organizasyon genelinde daha yaygın bir şekilde çeviklik uygulamasına geçmekten nispeten daha kolaydır. Organizasyon genelinde uygulamaya geçmeden önce yapılması gerekenleri sıralayacak olursak:

» Çeviklik tanımı tekrar gözden geçirilerek revizyona ihtiyaç olup olmadığı belirlenmeli ve üst seviyede hedefler üzerinde mutabık kalınarak organizasyon genelinde şeffaf bir şekilde duyurulmalıdır.

» Çevikliğin hangi ürün grupları ya da süreçler için uygulanacağına analitik metod ve analizler ile detaylı veri çalışmaları yapılarak karar verilmelidir.

» Proje kapsamında yer alan ekiplere çevik proje yönetimi, yalın tedarik zinciri, değer akış haritalama gibi konularda eğitimler verilmelidir.

» Tedarik zinciri organizasyonu içinden çeviklik elçileri seçilerek proje gruplarının desteklenmesi sağlanmalıdır.

» Pilot uygulamalardan elde edilen deneyimler dökümante edilerek çevik tedarik zinciri prensiplerini de içeren bir oyun kitabı hazırlanarak proje gruplarının kullanımına sunulmalıdır.

"Tedarik zincirinin çevikliğini ölçebilmek bazı belli başlı tedarik zinciri endikatörlerini kullanarak mümkündür."

Bu endikatörlerin en başında uçtan uca tedarik süresi gelir. Basit anlamda bu metrik, bütün tedarik zinciri süreçlerinin nihai ürünü müşteri kullanımına hazır edebilme süresi olarak tanımlanabilir. Günümüzün rekabetçi piyasalarında bütün süreçlerimizi optimize ederek ürünümüzü müşterilerimize en optimum şekilde ulaştırmak tedarik zincirinin en önemli görevi olarak kalmaya devam edecektir.

"İkinci önemli metrik ise baştan uca tedarik zinciri toplam servis maliyetidir."

Çevikliğin yüksek maliyetler ile sağlanmaya çalışması, çeviklik tanımında da bahsettiğimiz gibi çeviklik ilkesi ile örtüşmemektedir. Örneğin, normal şartlar altında deniz ya da kara nakliyesi ile gerçekleşen bir lojistik sürecinin havayolu nakliyesine dönüştürülerek hız kazandırılmaya çalışması çeviklik olarak tanımlanamaz. Bir tedarik zincirinin emniyet stoklarının üzerinde gerçekleşen olası talep artışını hangi sürede karşılayabildiği de bir diğer çeviklik göstergesidir. Son olarak, mükemmel sipariş teslim oranı da müşteri deneyiminin en temel çeviklik hedefi olması nedeniyle sürekli göz önünde bulundurulması gereken önemli bir göstergedir.

"Elbette ki çevik tedarik zinciri dönüşümü kısa zaman içinde tamamlanacak bir proje değildir."

Dönüşümün tam anlamıyla gerçekleştirilmesi yoğun bir efor, istek ve yatırım gerektirmektedir. Genel olarak çeviklik konusu tedarik zinciri stratejisinin temel bir parçası olmalıdır ve kesinlikle üst yönetim tarafından desteklenmelidir. Çevikliğin kağıt üzerinde kalması, yapılan dijital yatırımların genel tedarik zinciri stratejisi ve çeviklik hedefleri ile örtüşmemesi, müşteri deneyiminin tedarik zincirinin merkezine yerleştirilmemesi ve organizasyon genelinde düşünce yapısının geleneksel çizgide kalması çevikliğin önündeki en önemli engeller olarak görülmektedir. Mutlaka tedarik zincirinde çeviklik uygulaması sırasında birçok engel ve öngörülemeyen sorun ile karşı karşıya gelinecektir. Unutmamak gerekir ki çevik tedarik zincirine geçiş uzun soluklu bir yolculuktur ve ancak kararlı ve emin adımlarla ilerleyen tedarik zinciri organizasyonları bu yolda başarı elde edecek ve tedarik zincirlerini rekabetçi bir konuma getirebilecektir.

"Çevik tedarik zincirine geçiş uzun soluklu bir yolculuktur ve ancak kararlı ve emin adımlarla ilerleyen tedarik zinciri organizasyonları bu yolda başarı elde edecek ve tedarik zincirlerini rekabetçi bir konuma getirebilecektir."

10 SORUDA AVRUPA YEŞİL MUTABAKATI

HÜSEYİN CAHİT SOYSAL
ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi

İklim krizi karşısında inisiyatif alan AB, Avrupa Yeşil Mutabakatı ile hedefleri ve takvimi belirledi. Peki Avrupa Yeşil Mutabakatı nedir, neleri içeriyor? Taşımacılık sektörünü nasıl etkileyecek? Bu soruları cevaplandıran ÜNSPED Gümrük Müşavirliği ve Lojistik Hizmetler A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi Hüseyin Cahit Soysal, Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın lojistik sektörünü zorlayacağını söyledi.

1. Avrupa Yeşil Mutabakatı nedir?

Avrupa Birliği'nin yeni büyüme stratejisine "Yeşil Mutabakat" adı verildi. 11 Aralık 2019 tarihinde AB'nin Yeşil Mutabakat Bildirisini açıklayan Avrupa Komisyonu Başkanı Ursula van der Leyen, Yeşil Mutabakat'ın bir taraftan istihdam yaratırken bir taraftan da emisyonların azalmasına yardımcı olacağını belirtti. Özetle, önümüzdeki yıllarda AB (Avrupa Birliği) ile ticaret yapan ülkeler hem ürettikleri ürünlere dikkat etmek zorunda hem de bu ürünleri düşük emisyonlu enerjiyle üretmek, hem de AB topraklarına bu ürünleri en düşük emisyona sahip taşıt araçlarıyla taşımak zorunda kalacak.

2. AB bu strateji ile ne yapmak istiyor?

Küresel düzeyde bu büyüme stratejisine iki türlü bakanlar var. İlk görüş sahipleri, "AB yine tarife dışı engellerle yerli üretimini geliştirmek istiyor. Bunlar hep böyle yapıyor, hem standardı koyuyor hem de 2- 3 yılda bir yenileyerek eski standardı değiştirip yeni bir standart koyuyor. Böylece, sürekli önde olduğundan yeni standartlara göre üretilen ürünleri de yine AB'den almak zorunda kalıyoruz. Örneğin TIR çekicilerinde kaçıncı standarda geldik bir bakalım. EURO-1 ile başladığımız yolculuk EURO-6'ya kadar geldi. Daha eski standarttaki aracımız çalışıyorken yeni standart nedeniyle eskisini sefere koyamadığımız gibi, yenileri için AB üreticilerine dünyanın parasını ödüyoruz" şeklinde düşünüyor.

İkinci görüş sahipleri ise, "Atmosferi kirlete kirlete yolun sonuna geldik. Sera gazlarındaki bu artış hızı 20 – 30 yıl içinde dünya yüzeyinin ısısı 2 santigrat derece daha artabilir. Bu artış miktarı 'Birleşmiş Milletler Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli' (IPCC) tarafından 'tehlikeli' seviyelerden kaçınabilmek için üst sınır olarak belirlendi. Öyleyse, bugünden önlem alarak kömür, petrol ve doğalgazdan oluşan fosil yakıt kullanımına son vermeli, karbondioksit emen orman varlığımızı korumalıyız. Kaldı ki, bu önlemleri sadece kendi ülke veya topluluk sınırları ile de uygulayamayız. Küresel ısınma, devlet, millet tanımadan tüm insanlığa zarar verir. Öyleyse, AB'nin "Yeşil Mutabakat Stratejisi'ni biz de desteklemeli, şimdiden yarınların üretim modeline ve ticaretine hazırlanmalıyız" diyor.

AB yetkilileri ise, Yeşil Mutabakat konusunda samimi olduklarını, temel hedeflerinin doğayı kirletmeyen bir üretim modeli geliştirmek olduğunu ısrarlar beyan ediyorlar. Ama beyan yetmiyor, realiteye de bakmak lazım. Mevcut karbon salınımının %20'sinin G7 ülkesi tarafından atmosfere salındığını da göz ardı edemeyiz.

3. Gerçekten de sanayi devrimi sonrası dünyanın atmosferi kritik seviyede kirletildi mi, yoksa bu iddialar bir şehir efsanesi mi?

Sanayi Devriminin başlangıcı sayılan 1750 yılından bu yana insan faaliyetleri sebebiyle, atmosferik karbondioksit konsantrasyonunda 1750'de 280 ppm'den, (milyon başına parçadan) 2019'da 415 ppm'ye %45'lik bir artış görülmüş. Atmosferik karbondioksit konsantrasyonunun bu kadar yüksek olduğu

en yakın zamanın 3 milyon yıldan fazla bir zaman öncesi olduğu gözlemlenmiş. Doğal karbon döngüsünde yer alan çeşitli "karbon yutakları" tarafından emisyonların yarısından fazlasının emilmesine rağmen bu artışın meydana gelmiş olması düşündürücüdür.

Mevcut sera gazı emisyon oranları böyle devam ederse, dünya yüzeyinin ortalama sıcaklığının 2036 yılına kadar 2 °C kadar artabileceği belirtiliyor. Bu artış miktarı Birleşmiş Milletler Hükümetlerarası İklim Değişikliği Paneli tarafından "tehlikeli" seviyelerden kaçınabilmek için üst sınır olarak belirlenmiş durumda. Antropojenik karbondioksit emisyonlarının büyük çoğunluğu fosil yakıtların, özellikle kömür, petrol ve doğalgazın kullanımından kaynaklanıyor. Ormanların yok edilmesi ve tarlaların arsaya dönüştürülerek beton, cam ve ısı yayan çatı malzemeleri ile inşa edilmiş binalarla dolması da karbon salınımını artırıyor.

4. Yeşil Mutabakat stratejisi temelde neler öngörüyor?

AB, fosil yakıt yerine yenilenebilir enerji ile üretim yapmayı planlıyor. Bunun için yoğunlukla "hidrojen enerjisi" üretmeyi planlıyor. Yapılan planlamaya göre, bugünden başlamak üzere 2024 yılı sonuna kadar en az 6 GW gücünde yenilenebilir hidrojen elektrolizörün kurulumu ile 1 milyon tona yakın yenilenebilir hidrojen üretimini desteklemeyi öngörüyor. Bu arada, suyun oluşturduğu hidrojen ve oksijen molleküllerini ayırabilen kimyasal işlemi gerçekleştiren üretim tesislerine "elektrolizör tesisi" denildiğini de belirtmek gerekir. 2025 – 2030 yılları arasında en az 40 GW yenilenebilir hidrojen elektrolizörü ile 10 milyon tona yakın yenilenebilir hidrojen üretimini öngörüyor. 2030 yılından sonra yenilenebilir hidrojen kullanımını dekarbonizasyonu (karbonsuzlaştırması) zor olan sektörlerde daha geniş ölçekte yaygınlaştırmayı hedefliyor.

5. Yeşil Mutabakat stratejisine neden olan temel etmenler nelerdir?

Bir cümleyle ölçüsüz üretimdir diyebiliriz. Ürettiğini satamayan veya tüketemeyen bir dünyada yaşar hale gelmeye başladık. Örneğin, AB genelinde yılda yaklaşım 88 milyon ton gıda israf ediliyor. Bunun maliyeti ise 143 milyar dolar. EuroStat'ın bildirdiğine göre AB'de iki günde bir besleyici miktarda yemeğe erişemeyen nüfusun toplamı ise 33 milyonu buluyor. Demek ki, bilişim teknolojileri kullanılarak salt perakende ve tüketici ağlarının ve ürün erişiminin yeniden oluşturulması ve tüketilemeyen gıda maddelerinin miktarını düşürebilmek mümkün. Yapılan hesaplamalara göre, bu yönde yapılacak çalışmaların sonuç vermesi halinde kişi başına düşen gıda israfı %50 oranında düşürülebilir. Avrupa Yeşil Mutabakatı bunu "Çiftlikten Çatala Stratejisi" ile başarmayı umut ediyor. Yani mümkün olduğunca az sera gazı salarak gıda maddelerini üretmek ve dijital pazarlar aracılığı ile doğrudan tüketiciye sunabilmek hedefleniyor. Bunun "döngüsel ekonomi" modeliyle desteklenmesi ve atık – artık miktarlarının minimum düzeylere indirilerek, geri dönüşümü mümkün ambalaj ve atıkların üretimi destekleniyor.

Öte yandan, asıl karbon salıcı sektörün sanayi sektörü olduğunun unutulmaması lazım. Avrupa Yeşil Mutabakatına göre, sera gazı salan sanayi kuruluşlarına bir fiyat getirilecek. Yani ne kadar karbon salınımı yapıyorsanız o kadar fazla fon ödemekle yükümlü kalacaksınız. Böylece oluşan fonlar karbon salınımını minimum düzeye çeken işletmelere aktarılarak, bu işletmelerin gelişimi desteklenecek. Bu şekilde oluşacak "karbon vergisi"nin yanı sıra "emisyon ticareti" de ikinci bir politika aracı olarak kullanılabiliyor. Buna göre, AB karbon salan işletmelere belli miktarlarda "karbon salınımı tahsisatı sağlıyor. İşletme bu belli bir ücret ödemeksizin edindiği bu tahsisatın tümünü kullanabileceği gibi, kullanamadığı kısmını karbon piyasasında satabiliyor.

Tüm bu düzenlemelerin temel amacı verilen izin dışında yabancı emisyonlardan kaynaklanan "karbon kaçağı" miktarını hem vergi ile hem de idari yaptırımlarla cezalandırmak ve Avrupa'yı daha yeşil ve yaşanır bir ülke haline getirmek.

"Sınırda Karbon Uyarlama Mekanizması (SKUM) muhtemelen bu uygulama sınır gümrüklerinde hayata geçecek. Yani bir Türk plakalı kamyon Kapıkule'den çıkıp Bulgaristan'ın 'Kapitan Andreo Sınır Kapısı'na geldiğinde SKUM devreye girecek. Dolayısıyla, nakliyecilerimiz, 'Hele bir izin verin de malı Berlin'deki gümrük antreposuna boşaltalım, sonra eşya ile ilgili ne yapacaksanız yapın' deme konumunda olmayacak. Uygulamanın bizzat birinci muhatabı nakliyeci olacak."

6. Yeşil Mutabakatın tamamen insani olduğunu, ekonomik bir politika olmadığını söyleyebilir miyiz?

Hayır sadece insani değil. 2019'da açıklanan Avrupa Yeşil Mutabakatı'nda amaçlar şöyle sıralandı:

- 2050 yılına kadar ilk iklim nötr kıta olmak
- Ekonomiyi canlandırmak
- İnsanların sağlığını ve yaşam kalitesini iyileştirmek
- Doğaya özen göstermek
- Kimseyi geride bırakmamak
- Görüldüğü gibi, Yeşil Mutabakat, insani nedenlerin yanı sıra çevreci bir ekonomik yapılanmayı da öngörüyor.

7. Yeşil Mutabakat, Türkiye'nin üretimine ve ihracatına olumsuz etki yapar mı?

Öncelikle şunu belirtmek isterim. "Carbon Market Watch" tarafından hazırlanan rapora göre, 2008-2019 yılları arasında AB'de ücretsiz emisyon tahsisatlarından sağlanan ek kârın 30 ila 50 milyar euro arasında olduğu tahmin ediliyor. Avrupa Birliği bir yandan AB'de yerleşik firmalara ücretsiz tahsisat sağlarken, bir yandan da Birlik dışındaki ülkelere "Sınırda Karbon Uyarlama Mekanizması" (SKUM) ile ek mali yükümlülükler getirirse, elbette Türk ekonomisi bundan olumsuz etkilenir. Eğer rekabetçi bir ortam yaratılmak isteniyorsa, karbon salınım maliyetlerinin hem yerli üreticiye hem de AB dışı üreticilere eşit olarak yansıtılması gerekir.

SKUM'un işleyişine ilişkin taslak öneriye göre SKUM'a tabi tutulacak sektörlerin demir, çelik, alüminyum, çimento, gübre ve elektronik olduğu anlaşılıyor. Bu taslağın yasalaşması halinde, bundan en çok etkilenecek ülkelerin Rusya, Türkiye, İngiltere, Ukrayna ve Çin olduğu görülüyor. Türkiye'nin bu düzenlemeye tabi ürünlerden AB'ye yılda 4,7 milyar dolarlık ürün sattığını unutmamamız gerekiyor.

Dolayısıyla, bugünden SKUM henüz AB organlarında yasalaşma sürecinde iken, bu mekanizma ile ilgili Türkiye'nin görüşlerinin AB organlarına şimdiden bildirilmesinde yarar var.

8. "Sınırda Karbon Uyarlama Mekanizması (SKUM) kurulursa nasıl işleyecek?

Öncelikle şuna dikkat etmek gerekiyor. Muhtemelen bu uygulama sınır gümrüklerinde hayata geçecek. Yani bir Türk plakalı kamyon Kapıkule'den çıkıp Bulgaristan'ın "Kapitan Andreo Sınır Kapısı"na geldiğinde SKUM devreye girecek. Dolayısıyla, nakliyecilerimiz, 'Hele bir izin verin de malı Berlin'deki gümrük antreposuna boşaltalım, sonra eşya ile ilgili ne yapacaksanız yapın' deme konumunda olmayacak. Uygulamanın bizzat birinci muhatabı nakliyeci olacak.

Sınır kapısında, taşınan yüklerin emisyon hesaplaması yapılacak. Muhtemelen önceden üretici firmada yapılan hesaplamaları gösteren AB'den sertifikasyon almış işletmelerin düzenlediği raporla itibar edilecek. Bu hesaplamalarda birinci kapsamda doğrudan ikinci kapsamda dolaylı emisyon ölçümlemelerine bakılacak. GHG Protokol'üne uygun "Toplam Karbon Ayak İzi Raporu" şeklinde bir rapor sunulmayan dolaylı emisyonlarda, ithalatın gerçekleştiği ülkenin elektrik tüketiminin kompozisyonuna dayalı bir değerlendirme yapılacak. Ölçümleme sonucundan AB'de yerleşik ithalatçı firma "asıl sorumlu" sıfatına sahip olacak. Bu ithalatçılar kapsam 1 ve kapsam 2 emisyonları ile orantılı şekilde dijital sertifika satın alacak. Bu sertifikaların fiyatları Emisyon Ticaret Sistemi (ETS) tarafından belirlenecek.

9. SKUM uygulamasında muhatap hem nakliyeci hem de ithalatçı olacak diyorsunuz. Konuyu açıklığa kavuşturabilir misiniz?

Elbette ki, SKUM yasalaşıp alt düzenlemeleri de yayımlanmadığı sürece söyleyeceklerimiz bir tahminden ibaret olacaktır. Ama bu tahminlerin de bazı ip uçları şimdiden görünüyor. Bir defa AB sınırına gelen AB dışı ülkelere ait taşıt aracı sahibi önce kendi karbon salınımı konusunda hesap verecek. Eğer belli ölçüde atmosfere karbon salıyorsa önce kendi seyahatinin uzunluğu ölçülerek bu miktara denk düşen bir miktarı "karbon salınım vergisi" olarak sınırda ödeyecek. Muhtemelen önümüzdeki 10 yıl içinde AB'de "sıfır emisyonlu hidrojen ile çalışan yakıt hücresi" ile çalışan çekiciler üretilmeye başlanacak. Eğer Türk nakliyecisi bu çekicileri ile yük taşıyorsa muhtemelen herhangi bir bedel ödemeden AB'ye teslimat yapabilecek. Dolayısıyla uluslararası nakliyeci taşıma aracı yönünden "karbon ayak izlerini" göstermek zorunda.

Nakliyecinin ikinci sorumluluk alanı ise yükünün "karbon ayak izleri yönünden durumunu" açıklığa kavuşturan belgeleri veya "gömülü karbon raporları"nı yanında taşıması. Eğer bu akredite kurumlardan temin edilmiş belgeleri sunabilirse, ürünleri de herhangi bir vergi ödemeksizin AB topraklarına girebilecek. Bu belgenin olmadığı durumlarda ise sınırdaki görevlilerin yaptığı ölçümlemelere ve hesaplamalara denk düşen bedeli ya ödeyecek ya da ihracatçı veya ithalatçının ödemesini sağlayacak.

10. "Gömülü Karbon" ne demek? Tüm bunları taşımacı nasıl izleyebilir? Bu düzenlemeyle nakliyeciye haksızlık yapılmıyor mu?

Bir ürünün üretim sürecinde tüketilen enerjinin yaydığı sera gazı emisyonlarına "Gömülü Karbon" deniliyor. Örneğin hidrojen enerjisi, rüzgar enerjisi, ısı enerjisi gibi, "temiz enerji" ile üretilen enerjinin gömülü karbonu olmuyor. Fosil yakıtlarla elde edilen enerjinin üretiminde sera gazı dağılımı yüksek olduğundan bunların ürüne yansıtılan kısmına "Gömülü Karbon" deniliyor. İyi anlaşılması için bilgisayar donanımları örnek verilebilir. Bazı parçalar sadece bilgisayar parçası olarak üretildikten sonra onlara "gömülü yazılım" yükleniyor ve parça gerçek işlevini görmeye başlıyor. "Gömülü karbon" da ürün elde edilinceye kadar atmosfere salınan karbon miktarı oluyor.

Uluslararası nakliyecilerin süreci nasıl yürüteceği ve kendisine bir haksızlık yapılıp yapılmayacağını uygulamaya geçmeden göremeyeceğiz. Ancak konunun kolay anlaşılması için SKUM sonrası için sanal bir taşıma örneği vermek uygun olacaktır: Türk plakalı "sıfır emisyonlu hidrojen ile çalışan yakıt hücresi" çalışan TIR kamyonu Kapitan Andreo Sınır Kapısına geliyor. Nakliyeci aracın özelliklerinden dolayı Karbon Vergisinden muaf tutuluyor. Taşıdığı komple yükün ünlü bir "Bulaşık Makinesi" olduğunu görüyoruz. Türkiye'deki fabrika için AB'den akredite bir kuruluştan GHG Protokol'üne uygun "Toplam Karbon Ayak İzi Raporu" alınmış. Üretim rüzgâr enerjisi ile gerçekleştirildiğinden, Bulaşık Makineleri de sınıftan geçiyor. Denetçi Bulaşık Makinelerin sacının yerli olup olmadığını, yerli ise hangi enerji ile üretildiğini soruyor. Telefonlar, fakslar çalışıyor. Üretici firmadan gelen bilgiye göre sac Çin Halk Cumhuriyeti'nden ithal edilmiş ve üretiminde kömür enerjisinden yararlanılmış. Denetçi elindeki algoritmaları kullanarak sacın "gömülü karbon" miktarını ve buna tekabül eden "Karbon Vergisi" miktarını şoföre bildiriyor.

AB'deki ithalatçının bu parayı nasıl sınır kapısına transfer edebileceği, ya da nakliyeci bu bedeli öder ise ihracatçıdan veya ithalatçıya nasıl rücu edebileceği ayrı ise bir senaryo oluşturacaktır. Umarım bu uygulamanın hayata geçmesi nakliyecilerimizin operasyonlarını ve eşya teslim süreçlerini ciddi şekilde aksatmaz.

WOF EXPO 2021 FUARI için geri sayım başladı

Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) bölgesinde ticaret olanakları yaratmayı hedefleyen yenilikçi tedarik zinciri fuarı WOF Expo, 6-8 Ekim 2021 tarihlerinde Bratislava'da gerçekleştirilecek. Fuara katılacak firmalara Ticaret Bakanlığı yüzde 50 oranında destek veriyor. WOF Expo yetkilileri fuara ilişkin ayrıntıları anlattı.

WOF EXPO'yu ve bu fikrin nasıl ortaya çıktığını anlatır mısınız?

Bu yıl ilk kez gerçekleştirilecek WOF Expo 2021 (Taşımacılık Dünyası Fuarı) Avrupa'nın kalbi olan Bratislava'da (Slovakya) 6-8 Ekim 2021 tarihleri arasında gerçekleşecektir. AET bölgesinde lojistik merkezi olma açısından Slovakya'nın ideal bir yer olduğuna inanıyoruz. Orta ve Doğu Avrupa oldukça dinamik ve güvenli bir bölge. Aynı zamanda Avrupa'nın en önemli lojistik merkezlerindendir. Tedarik zinciri ve kilit sanayi sektörlerinin itici gücü haline gelmiştir. EAT bölgesinde üretim çok yoğun ve bununla beraber yeni dağıtım merkezleri ve depolar kurulmuştur. Bu bölge, hizmet ve kalite açısından önemli bir gelişme kaydetmiştir. Dolayısıyla doğal olarak, AET bölgesi için özel bir şey yaratmak istedik. Sektör uzmanları için yaptığımız yoğun görüşmelerin ve değerlendirmenin ardından bizim bölgede bir şeyin eksik olduğu sonucuna vardık. Pazardaki açığı kapatıp özel ve yenilikçi bir şey oluşturmaya karar verdik. Özetleyecek olursak, WOF EXPO bu açık sayesinde doğdu. Vizyonumuz, her sene AET bölgesindeki farklı bir ülkede bir fuar gerçekleştirerek, nakliye ve tedarik zinciri hizmet sağlayıcıları ile sanayi ve üretim işletmeleri için özellikle AET bölgesine ağırlık vererek sağlam bir platform oluşturmaktır. WOF Expo, Ekim 2021'de 44'ü aşkın ülkeden uluslararası ziyaretçiye kapısını açacak. Fuarın amacı, iş ağlarını ve ticari aktiviteleri en yüksek seviyeye çıkarmak, süreçleri kolaylaştırmak ve zorlu pandemi sürecinin ardından esnek ve sürdürülebilir bir tedarik zinciri oluşturmaktır.

WOF EXPO ne tür yenilik sunuyor ve rakiplerine göre nasıl fark yaratacak?

Katılımcıların satış ve yeni iş bağlantıları edinme fırsatlarını artırarak, üç gün sürecek fuarı en etkili şekilde değerlendirmeleri sağlanacak. Özellikle networking araçlarımız "VIP NETWORKING LOUNGE" ve "WOF CONNECT COCKTAIL" sayesinde yeni iş ortaklıkları kurmak hiç olmadığı kadar verimli ve kolay olacak. Fuarda dijitalleşme, inovasyon, e-ticaret, Start-Up ve Green Deal (Yeşil Mutabakat) olmak üzere 5 ana konuda konferanslar olacak. Tüm sektörlerin en iyi konuşmacıları, güçlerini birleştirerek daha aydınlık bir gelecek için ziyaretçilerin değerli bilgi ve görüşleri dinleyecekleri bir platform oluşturacak. Konular saygın uzmanlarla birlikte hazırlandı ve sürdürülebilir büyüme, e-ticaret, lojistik süreçlerin ileri dijitalleşmesi, Sanayi 4.0'ın ulaşım ve lojistik üzerindeki devrimsel etkisi ve daha birçok konuyu kapsayacaktır.

WOF Expo 2021 işletmelere, Covid-19 sonrası dönemde büyümeleri için nasıl yardımcı olabilir?

Mevcut pandemi durumu neredeyse tüm sektörleri, işletmeleri ve neticesinde aramızdaki herkesi etkilemiştir. COVID-19 sonrası dönemde sadece en büyük şirketlerin değil, değişimlere ve zorluklara ayak uydurabilecek esnek işletmelerin de hayatta kalıp büyüyeceği görülecektir. COVID-19'un yol açtığı zorlu ekonomik dönemin ardından bu etkinliğin yeni ticaret fırsatlarının ortaya çıkması için güç kaynağı olacağına inanıyoruz. Güncel duruma rağmen bugüne kadar bize yoğun olarak olumlu tepkiler yağdı. Daha önce de bahsettiğim gibi, 44'ü aşkın ülkeden katılımını teyit eden katılımcılarımız olacak. Herkesi tek çatı altında buluşturmak için elimizde eşsiz bir fırsat var. Uzun bir aranın ardından bire bir ticaret yapmayı dört gözle bekliyoruz. Ancak mevcut durumu da dikkate almamız gerekiyor. O nedenle tüm pandemi önlemleri özenle uygulanacaktır. Slovakya hükümetinin paylaştığı verileri ve talimatları yakından takip ediyoruz. Tüm ziyaretçiler ve katılımcılar için güvenli ortam oluşturmak önceliğimizdir.

WOF EXPO 2021 Ödülleri'nin ayrıntılarını bizimle paylaşır mısınız?

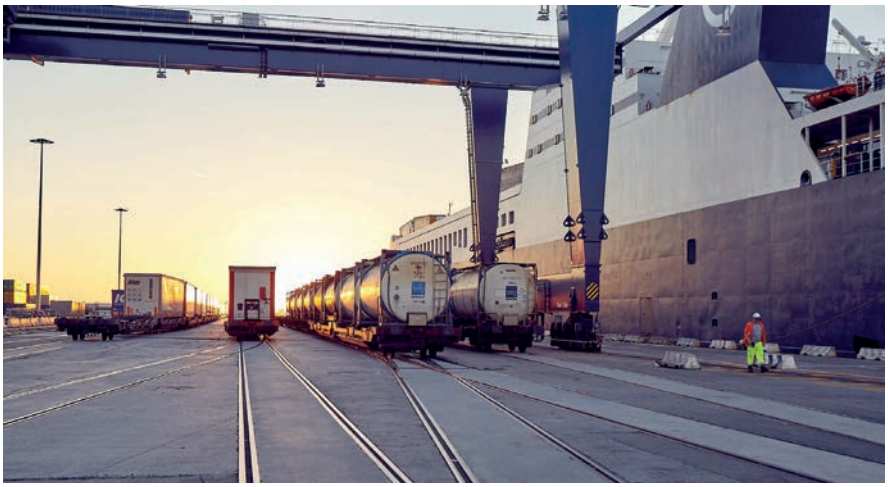
WOF Ödül Töreni'ni hepimiz iple çekiyoruz. Lojistik sektöründe faal olan bireyler, kurumlar ve işletmelerin olağanüstü başarılarını kutlamak için WOF EXPO tarafından sektörde bir oylama başlatılmıştır. Ödüllerin amacı, işletmeleri ve başarılarını küresel olarak tüketicilere tanıtmaktır. Böylece katılımcıların medyada görünürlüğünün artması ve halkla ilişkilerin güçlenmesi sağlanacaktır. Lojistik, e-ticaret ve tedarik zincirinden en çok sevilen ve en yenilikçi işletmelere; "Port of thefuture", "Air Cargo Excellence", "Smart Freight Forwarder", "LastMile Expert", "GreenImpact", "Start-UpHero", "Innovation of theYear", "ShippingLineEfficiency" ve "SpeedyFlowAirport" kategorilerinde ödüller takdim edeceğiz.

WOF EXPO 2021 hakkında daha ayrıntılı bilgiye www.wofexpo.com web adresinden ulaşılabiliyor.

DFDS, primeRail ile ortak oluyor

Demiryolu hizmetlerine odaklanmak, operasyonları daha da büyütmek ve optimize etmek için fırsat yaratmak amacıyla DFDS, primeRail ile uzun vadeli iş birliği yaptı. İş birliği kapsamında, hali hazırda kurulan 'Ticari Yetkinlik Merkezi'nin yanı sıra Troisdorf/Köln'de bir 'Operasyonel Yetkinlik Merkezi' de kurulacak. Ayrıca anlaşmanın bir parçası olarak primeRail; demiryolu işletmecileri, demiryolu terminalleri ve demiryolu operatörleri gibi demiryolu tedarikçilerine yönelik DFDS'nin sözleşme ortağı oluyor.

Ortaklık hakkında bilgi veren DFDS Akdeniz İş Birimi Başkanı Lars Hoffmann, "Güvenilir, yüksek kaliteli ve kesintisiz bir taşımacılık ağı sağlamak için intermodal müşteri çözümlerine büyük yatırımlar yapıyoruz. Feribot rotalarımız ve lojistik hizmetlerimizle birlikte demiryolu taşımacılığına yönelik artan bir talep görüyoruz. PrimeRail ile ortaklığımız, ek intermodal çözümler sunmamızı sağlıyor. Müşteriler,



ünitelerini Türkiye'deki terminallerimize bırakabiliyor ve Avrupa'da son varış noktalarına çok yakın bir şekilde teslim alabiliyor" şeklinde konuştu.

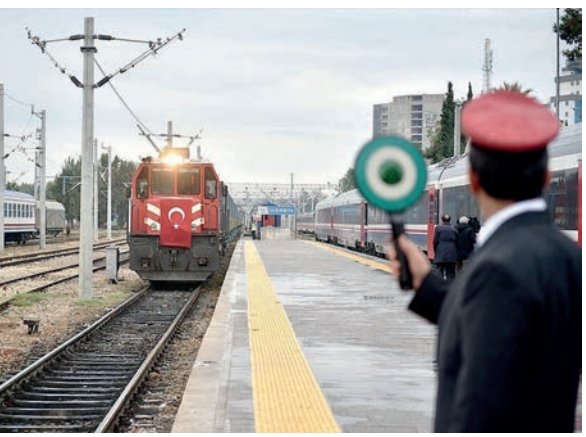
HAFTADA 80'DEN FAZLA TREN SEFERİ

DFDS Akdeniz İş Birimi, Trieste'den Köln (12 x Haftalık Gidiş Dönüş), Bettembourg (7 x Haftalık Gidiş Dönüş), Wels/Lambach (8 x Haftalık Gidiş Dönüş), Ostrava (3 x Haftalık Gidiş Dönüş) ve Nürnberg (2 x Haftalık Gidiş Dönüş) olmak üzere şirketin esas olarak 5 tren hattını işletiyor. DFDS Akdeniz İş Birimi, rutin sefer düzeninde Trieste'ye ve Trieste'den olmak üzere haftada 80 seferden fazla tren seferi sağlıyor.

BTK hattında yük miktarı 1 milyon tonu aştı

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, Bakü-Tiflis-Kars (BTK) Demiryolu Hattı ve Demir İpek Yolu olarak bilinen Orta Koridor üzerinden yapılan taşımaların yukarı doğru bir ivme kazandığını vurguladı.

Hattın faaliyete geçtiği günden bugüne 16 bin 279 vagonda 19 bin 646 konteynerle 1 milyon 7 bin ton yük taşıması gerçekleştirildiğinin bilgisini veren Bakan Karaismailoğlu, sözlerini şöyle sürdürdü: "Bu taşımaların 6 bin 814 vagonda 8 bin 377 konteynerle 393 bin tonunu ihracat, 9 bin 465 vagonda 11 bin 269 konteynerle 614 bin tonunu ise ithalat taşımaları oluşturdu. BTK Hattı'ndan Ocak-Mayıs 2020 döneminde 3 bin 551 vagonda 236 bin 52 ton yük taşındı. Bu yılın aynı döneminde ise taşımalar yüzde 19 artarak 4 bin 507 vagonda 280 bin 878 tona ulaştı. Hat üzerinden Gürcistan, Kazakistan, Türkmenistan, Çin, Azerbaycan, Özbekistan, Rusya, Kırgızistan ve Tacikistan'a gerçekleştirilen ihracat taşımaları da arttı. Bu yılın ilk 5 ayında 1160 vagon, 1246 konteyner olmak üzere 64 bin 378 ton yük ulaştırıldı."



Karaismailoğlu, ihracat taşımalarında Kazakistan, Türkmenistan, Çin ve Azerbaycan'ın başı çektiğini belirterek, Çin'e 4 Aralık 2020'den bu yana 7, Rusya'ya da 1 ihracat treni gönderdiklerini hatırlattı.

İhracatçının ürünlerini deniz yoluyla 45-60 günde gönderirken ihracat trenlerinin ise Türkiye, Gürcistan, Azerbaycan, Hazar Denizi, Kazakistan ve Çin üzerinden toplam 8 bin 693 kilometreyi yaklaşık 14 günde aştığına dikkati çeken Karaismailoğlu: "Bu lojistik açısından muazzam bir milattır. BTK Demiryolu Hattı üzerinden Rusya'ya giden trenlerimiz 4 bin 650 kilometre yolu 8 günde aldı. Dolayısıyla rekabette en önemli unsur olan ulaşım maliyeti ve zaman BTK ile avantaja dönüştü. Hat, ihracatçılarımıza en büyük lojistik desteği sunmaya başladı" şeklinde değerlendirmede bulundu.

Türkiye- Çin-Türkiye hattında kurulan demiryolu koridorundaki hareketliliğin ise gelecek yıllarda giderek artacağını vurgulayan Karaismailoğlu, BTK Demiryolu Hattı ve Orta Koridor ile Türkiye-Çin arasında orta vadede karşılıklı, yılda 1500 tren işletilmesi ve 60 bin TEU yük taşınmasının hedeflendiğini söyledi.

TCDD Taşımacılık AŞ Genel Müdürlüğü tarafından BTK ve Demir İpek Yolu üzerinden gerçekleştirilen taşımacılığa çoğalan talebin karşılanması için mevcut tren seferlerinin artırıldığını ve yeni blok yük trenlerinin sefere konulduğunu belirten Karaismailoğlu, "Demir İpek Yolu, geçmişte olduğu gibi bugün de geçtiği tüm topraklara bereket getiriyor" dedi.

RENAULT TRUCKS, T, C ve K modellerini daha iddialı ve güncellenen bir tarzla değiştirdi

Renault Trucks, dış tasarımı daha iddialı ve güncellenen bir tarz ile değiştirilen T, T High, C ve K modellerinin tanıtımını yaptı. Renault Trucks Tasarım Direktörü Paul Daintree, daha fazla konfor ve verimlilik sunan bu yeni modellerin doğuşunu açıkladı.

Renault Trucks, 2018'den bu yana değişimleri üzerinde çalışılan T, T High, C ve K serilerinin global lansmanını 8 Temmuz'da dijital ortamda yaptı. Tanıtım toplantısında konuşan Renault Trucks Tasarım Direktörü Paul Daintree, "Tasarımcıların fikir geliştirme ve karar verme süreçlerinin merkezinde son kullanıcının olması çok önemli. Bu nedenle müşterilerimizle tasarım stüdyosunda ortak çalışma oturumları düzenledik. Taşımacılık profesyonelleri ve sürücülerin ihtiyaçlarını anlamak ve karşılamak için kamyon duraklarını ve müşteri depolarını ziyaret ettik" diye belirtti. Tasarım ekiplerinin gerçekleştirdiği bu saha çalışması, bayi ağından toplanan bilgiler ve Renault Trucks mühendislerinin uzmanlığı, araçlarda stil ve konfor açısından yapılan değişikliklerin temelini oluşturdu.

CESUR, ŞIK BİR DIŞ TASARIM

Paul Daintree, "Araçların ön kısmı, müşterilerimizin logo ve grafikleri için daha fazla alan sağlamak üzere yeniden tasarlandı" dedi. Ön aydınlatma, daha iyi aydınlatma sağlama avantajının yanı sıra tasarımcıların far ünitesinin yüksekliğini azaltmasına ve daha küçük bir alana daha fazla özellik sığdırmasına olanak tanıyan LED teknolojisi ile tamamen yenilendi. Işıkların üstüne bir deflektör eklendi. Paul Daintree; "Ön tasarımdaki oranlar, tamamen yenilendi. Araçlar, daha farklı duruşa, daha farklı bir tarza ve anında tanınabilir bir görünüme sahip" diye ekledi. Ön ızgara da yeniden tasarlandı ve daha sofistike bir görünüm yaratıldı. Izgaranın bir koltuğa veya basamağa dönüştürülebildiği öne doğru açılma işlevi, sürücüler arasındaki popülerliği nedeniyle aynı şekilde bırakıldı. Son olarak, ön ızgaradaki Renault Trucks logosunun boyutu büyütüldü. Renault Trucks Tasarım Direktörü; "Harika araçlarımız var ve bu yeni tasarımla gerçekten gurur duyuyoruz. Bu nedenle logomuzla da bunu göstermek istedik" dedi.

Paul Daintree

RAHAT, PRATİK BİR İÇ MEKAN

İç mekanda sürücü konforuna odaklanılıyor. Paul Daintree, açıklamasına; "Sürüş konforu açısından, müşterilerimizin taleplerinden biri, kamyonlarımızın otomobil benzeri bir sürüş pozisyonuna sahip olmasıydı" diyerek devam etti. Yeni Renault Trucks T, T High, C ve K, ayakla kumanda edilerek 3 yönlü ayarlanabilen ve anahtarsız çalıştırılabilen bir düğmeye sahip. Bu da sürücülerin sürüş pozisyonlarını kişisel vücut şekillerine ve tercihlerine göre uyarlamalarını kolaylaştırıyor. Kabindeki yaşam konforunda da iyileştirmeler yapıldı. Daintree; "Yatağın konforunu iyileştirmeye, kalınlığını ve yoğunluğunu artırmaya ve yay sayısını iki katına çıkarmaya karar verdik" diyor. Ayrıca optimum konfor için bir yatak şiltesi de eklendi.

Renault Trucks tasarımcıları, yeni araçlarda daha büyük depolama alanları yarattı ve telefonlar veya tabletler için yakınlarında USB şarj noktaları bulunan özel depolama alanı eklediler. A4 boyutunda bir dizüstü bilgisayar veya tabletin güvenli bir şekilde saklanmasına olanak tanıyan yeni bir çekmece ile görünmeyen bir depolama alanı da oluşturuldu.

Son olarak, mükemmel rahatlıkta bir araç içi atmosferi için kumaşlar ve renkler, kontrastları yumuşatmak ve sürüş sırasında büyük baskı altında olan sürücülerin gözlerini rahatlatmaya yardımcı olmak üzere değiştirildi. Paul Daintree, konu ile ilgili olarak; "Mevcut koltuklarımız gerçekten takdir edilse de özellikle geleneksel tam deri koltuğu kabartmalı bir kumaşla değiştirerek malzemeleri güncelleme fırsatını yakaladık. Renault Trucks olmaktan gurur duyuyoruz, bu nedenle dış tasarımda olduğu gibi koltuklarda da logonun yeri gurur verici" açıklamasında bulundu.

Yeni VOLVO FM çok daha fazla konforlu, güvenli ve verimli

Volvo Trucks, daha yüksek seviyede konfor, güvenlik ve yakıt verimliliği sağlayan yeni Volvo FM'i tanıttı.

Yeni Volvo FM'in kabini, bir metreküpe kadar ekstra alan ve daha fazla ışık sağlayan yükseltilmiş A sütunlarına sahip. Daha fazla saklama alanı sunan Yeni Volvo FM'in iç mekânı, yeni renkleri ve dinamik ekranlı yeni gösterge paneli ile fark yaratıyor. Yeni gösterge paneli, sürücünün sürüş durumuna bağlı olarak önemli bilgileri kolayca görebileceği ve dört farklı ekran görünümü arasında seçim yapabileceği kullanıcı dostu bir ara yüze ve 12 inçlik yüksek ekran çözünürlüğüne sahip. Gelecekteki güncellemelere ve bağlantılı hizmetlere hazır olan gösterge tablosu, sürücünün etkileşimlerini kolaylaştırmak ve kritik bilgilere erişirken dikkat dağıtıcı unsurları en aza indirmek üzere tasarlandı.

Yeni Volvo FM'de isteğe bağlı olarak 9 inçlik bir yan multimedya ekranıyla bilgi-eğlence, navigasyon desteği, sürüş bilgileri ve kamerayla izleme özelliği sunuluyor. Erişimi kolay olan yan ekran, direksiyon üzerindeki düğmeler, sesli komut veya doğrudan dokunmatik ekran kontrol paneli ile sürücünün birçok yönden etkileşim kurmasına olanak tanıyor. Bununla birlikte, hem gösterge tablosunda, hem de yan ekranda çok sayıda dil seçeneği bulunuyor. Sürücü odaklı yaklaşımı merkezine alan Volvo Trucks ek olarak, direksiyon simidinin yeni yatırılabilir kolon seçeneğiyle kullanıcılarına daha ergonomik bir sürüş pozisyonu sağlıyor.

Yeni yataklı kabin, yükseltilmiş yatak ve iyileştirilmiş saklama alanlarına sahip . Ergonomik olarak tasarlanan yeni ve daha ince I-Shift vites kolu, koltuk pozisyonundan yatak pozisyonuna geçmede kolaylık sağlıyor. Soğuk, sıcak ve gürültüyü engellemeye yardımcı olan güçlendirilmiş yalıtımı sayesinde kabin konforu daha da yukarı taşınıyor.

YENİLENEN DIŞ TASARIM

Yeni Volvo FM'in dış tasarımı, kamyonların temel aldığı akıllı teknolojileri yansıtan tasarıma sahip yeni "V" şeklinde farlarla ön plana çıkıyor. Markanın kimliğini yansıtan Volvo logosu ve yeni ön ızgara paneli, daha cesur ve kendinden emin bir görünüm sunuyor.

Sürücüler için iyileştirilmiş görüşün yanı sıra, yeni Volvo FM'in güvenliği artırılan diğer özellikleri arasında, yokuş aşağı inerken istenmeyen hızlanmayı önlemek için maksimum hızı ayarlayan yokuş iniş hız sabitleyicisi ve 0 km/saat dahil tüm hızlarda çalışan Adaptif Hız Sabitleyici (ACC) bulunuyor.

Acil Durum Fren Destekli Çarpışma Uyarısı ve Elektronik Stabilite Kontrolü gibi güvenlik özellikleri için bir ön koşul olan Elektronik Kontrollü Fren Sistemi (EBS) yeni Volvo FM'de standart olarak bulunuyor. Şerit Koruma Yardımı ve Stabilite Yardımı güvenlik sistemleriyle birlikte Volvo Dinamik Direksiyon seçeneği de opsiyonel olarak sunuluyor.

Yeni Volvo FM'de ayrıca yol işaretlerini tanıma sistemi sayesinde şerit değiştirme kısıtlamaları, yol türü ve hız sınırlarının tespiti ile sürüş güvenliği daha da geliştirildi. Kamyonun yan kısmı için görüş, yan ekranda tamamlayıcı bir görüş sunan yolcu tarafı köşe kamerasının eklenmesiyle daha da iyileştirildi.

YÜKSEK VERİMLİLİK VE GELİŞTİRİLMİŞ YAKIT TASARRUFU

Mevcut yürüyen aksam ve şasi konfigürasyonlarının çeşitliliği, yeni Volvo FM'in çok çeşitli uygulamalarda daha yüksek yakıt tasarrufu sağlayacak şekilde özelleştirilebiliyor. Avara ve itici aksların dönüş açılarında yapılan iyileştirmeler kamyona, yoğun şehir trafiğinde tam anlamıyla kullanılabilen olağanüstü manevra kabiliyeti de sağlıyor.

Volvo Trucks Başkanı Roger Alm, "Geliştirilmiş görüş alanına sahip yeni Volvo FM, tüm segmentlerde en iyi çalışma alanını sunmak üzere tasarlandı. Taşımacılık sektörünün en önemli değerleri arasında yer alan sürücüler, yeni Volvo FM ile operasyonlarını başarıyla yürütebilecek. Bu denli konforlu ve çok yönlü bir aracı sektörün beğenisine sunmaktan çok mutluyuz" dedi.

Volvo Trucks Tasarım Sorumlusu Carina Byström ise, yeni Volvo FM'in sürücüler için sağladığı fırsatlar için şunları söyledi: "Sürücüler için güvenli, konforlu ve ferah olanı sunma yolunda amacına ulaşan yeni Volvo FM, ürün gamımızda yer alan çok yönlü bir araç. Yeni Volvo FM'de yer alan alçaltılmış kapı hattı, yeni dikiz aynaları ve yolcu köşe kamerası ile oldukça geniş açılı bir görüş elde ettik."

MERCEDES-BENZ TÜRK
dijital dönüşüme hız verdi

Mercedes-Benz Türk, "Her alanda dijitalleşmiş bir Mercedes-Benz Türk" olmak vizyonuyla yeni bir döneme başlattığını açıkladı. Bu doğrultuda şirket, dijital dönüşümünün yol haritasını oluşturacak ve gerçekleştirilecek hedefleri belirlemek üzere "Dijital Dönüşüm Ofisi" ekibi kurdu. 15 kişiden oluşan bu ekibin yöneticisi olarak ise BusStore Grup Müdürü Oytun Balıkçıoğlu, "Dijital Dönüşüm Yöneticisi" olarak atandı. Dijital Dönüşüm Ofisi ekibi, "Dijital Dönüşüm"ü Mercedes-Benz Türk'ün her departman ve birimine sürdürülebilir bir şekilde ulaştırmayı hedefliyor. Ekip çalışanları, sorumlu oldukları departmanların dijitalleşme ihtiyaçlarının belirlenmesi ve departmanlarının önceliklerine göre dijital dönüşümün uygulanmasında koordinasyon görevini üstleniyorlar. Tüm bu süreçte departmanlarda yer alan çalışanların da desteğinin alınması hedefleniyor. Bu sayede her departmanın ana süreçleri ve alt süreçlerindeki dijitalleşme ihtiyaçları detaylı bir şekilde değerlendirilerek, dijital dönüşümün Mercedes-Benz Türk içerisinde her alana dokunmasını sağlanacak. Dijital Dönüşüm Ofisi ekibi aynı zamanda, Türkiye Metal Sanayicileri Sendikası'nın (MESS) 2020 yılında kurulan teknoloji merkezi MEXT ile gerçekleştirilen stratejik iş birliği kapsamında önemli çalışmalar yürütüyor.

Oytun Balıkçıoğlu

"Dijital Dönüşüm Ofisi" ekibi hakkında bilgi veren Oytun Balıkçıoğlu, şunları söyledi: "Hepimiz sürekli gelişen dijital teknolojileri kullanarak hayatlarımızı her alanda kolaylaştırıyoruz. Şüphesiz bu dönüşüm, artan bir hızla hayatımızın her alanını olumlu olarak etkilemeye devam edecek. Dijital Dönüşüm Ofisi ekibi olarak bizim temel hedefimiz ise müşterilerimizi merkeze alan bir yaklaşım içerisinde dijital teknolojileri kullanarak değer zincirimize daha fazla katkıda bulunmak. Ayrıca ana amaçlarımız olan karlı büyüme ve sürdürülebilirlik hedeflerimizin gerçekleştirilmesinde de destek olmayı hedefliyoruz. Dijital dönüşümün başarılı bir şekilde gerçekleştirilip yaşatılmasında 3 tane temel unsuru önemsiyoruz. Bunların en başında şirketimizin de en değerli varlığı olan insan kaynağımız geliyor. Diğer unsurlarımız ise süreçlerin etkin yönetimi ve en doğru teknolojinin uygulanmasıdır."

IVECO On-Highway İş Birimi Başkanı Gerrit Marx oldu

IVECO On-Highway İş Birimi başkanlığına Gerrit Marx getirildi. Yeni On-Highway girişimi, Iveco (Ağır, orta ve hafif ticarî araçlar), Iveco ASTRA (Ağır iş kamyonları), Iveco OTOBÜS ve Heuliez Otobüs (Otobüs ve midibüs), Magirus (İtfaiye araçları), Iveco Savunma Araçları (Savunma ve sivil koruma araçları), FPT Endüstriyel (Güç aktarma teknolojileri) ve Iveco Capital (Finansal hizmetler) marka ve hizmetlerini içerecek.

Gerrit Marx 2019 Ocak ayında Ticarî ve Özel Araçlar Bölümü Başkanı olarak CNH Endüstriyel'e katıldı. McKinsey & Company, Daimler AG, Skoda ve son olarak küresel sermaye şirketi Bain Capital gibi kurumlarda görev alan Marx, farklı coğrafyalarda ve başta otomotiv olmak üzere farklı endüstriyel alanlarda 20 yıllık bir deneyime sahip.

CNH Endüstriyel Yönetim Kurulu Başkanı Suzanne Heywood konu ile ilgili olarak şunları açıkladı: "Yönetim Kurulu adına Gerrit'i yeni görevi için kutlamak istiyorum. Onun ticarî araçlar konusundaki uzmanlığının ve Ticarî ve Özel Araçlar bölümümüzde gösterdiği liderliğin bu yeni girişimi ileri taşımada ona yardımcı olacağından eminiz."

Gerrit Marx

TIRSAN, tüm sektörlerde ilk 3'te

2009 yılında sektörün ilk ve tek Ar-Ge merkezini kuran Tırsan, başarılarına bir yenisini daha ekledi. 2021 Avrupa Treyler İnovasyon Ödüllerinde tüm kategorilerde aldığı ödüller ile uluslararası yetkinliğini dünyaya tescilleyen Tırsan, Türkiye'de de Ar-Ge 250'nin yaptığı araştırmada tüm sektörler içerisinde 2020 yılında en çok patent alan 3. şirket oldu.

Ekonomi ve İş Dünyası Portalı Turkishtime'ın 2013 yılında start verdiği "Türkiye Ar-Ge 250 Araştırması" Ar-Ge merkezlerinin performanslarını; En Çok Ar-Ge Harcaması Yapan Firmalar, Yürütülen Proje Sayısı, Çalışan Lisans ve Lisansüstü Personel Sayısı, Çalışan Kadın Personel Sayısı, Alınan Patent Sayısı, Alınan Tasarım Tescil Sayısı, Alınan Marka Sayısı ve Alınan Faydalı Model Sayısı kriterlerinde değerlendirerek Ar-Ge 250 araştırması 2020 sonuçlarını açıkladı. Pandemi döneminde de Ar-Ge çalışmalarına hız kesmeden devam ederek 22 yeni ürün lanse eden Tırsan, aynı zamanda Ar-Ge 250 verilerine göre, tüm sektörler içerisinde en çok patent alan ilk 3 şirket arasında yerini aldı. Tırsan, aynı zamanda ilk 3 şirket içerisinde 108 çalışanıyla, çalışan başına düşen patent sayısında da 1. oldu.

PROMETEON'dan yol yardım hizmeti "Pro Time"

Dünyanın endüstriyel ve ticari lastik odaklı tek şirketi olan, Anteo, Eracle, Tegrys markalarının yanı sıra Formula, Pharos ve Pirelli lisansıyla endüstriyel ve ticari lastikleri üreten Prometeon Türkiye, ağır ticari araçlara özel lastik yol yardım hizmeti 'Pro Time'ı, müşterilerinin yol yardım ihtiyaçlarını kusursuz bir şekilde karşılamak üzere yeniden geliştirdi. Prometeon'un, filoların lastikten maksimum verimi alabilmelerine ve genel toplamda tasarruf elde etmelerine imkan sunan katma değerli çözüm ailesi 'Pro Services' içinde yer alan 'Pro Time' ile müşteriler, Türkiye ve Avrupa çapında yılın her günü 24 saat boyunca ağır ticari araçların lastikleri kaynaklı arızalar için yol yardımı hizmeti alabilecek.

Yenilenen ve gelişen 'Pro Time', yardıma ihtiyaç duyan müşterilerin, Prometeon iş ortaklarına taleplerini iletmesiyle birlikte aracın hızlı ve verimli bir şekilde tekrar yola çıkması için gerekli yardımı sağlıyor. Gerçek zamanlı süreç takibi sayesinde müşteriler, çağrı merkezi tarafından sürecin her aşaması hakkında bilgi alabiliyor. Ayrıca, şeffaf süreçler ve fiyatlandırma politikası ile filo sahiplerinin filo yönetiminde doğru maliyet planlaması yapabilmesine de imkân sağlanıyor.

PRO TIME'DAN YARDIM TALEP SÜRECİ NASIL İLERLİYOR?

Ağır ticari araç kullanıcısı müşterilerin, lastik kaynaklı arızalar için Prometeon Türkiye'nin dört bir yanındaki iş ortağı olan bayilerine yardım isteğini belirtmesiyle birlikte yol yardım talebi çağrı merkezindeki uzmanlara iletiliyor. Pro Time Çağrı Merkezi, müşterinin ihtiyacına göre hızlıca talebi işleme alıyor. Tüm süreçler, gece ve gündüz fark etmeksizin standart bir fiyat listesi sistemine göre ilerliyor. Çağrı Merkezi, aracın bulunduğu konuma en yakın uzman Pro Time servis sağlayıcısını yönlendiriyor ve sorunu en hızlı şekilde çözerek, aracın güvenli bir şekilde yola devam etmesini sağlıyor.

PRO 24/7 TIME

DAIMLER TRUCK
gelecek hedeflerini açıkladı

Finans ve teknoloji hedeflerini açıklayan Daimler Truck, performansını artırmaya ve hissedarlar için yüksek getiri sağlamaya kararlı. Batarya Elektrikli Araçlar (BEV) ve Yakıt Hücreli Elektrikli Araçlar (FCEV) için iddialı teknoloji planlaması ile Daimler Trucks'ın 2030 yılına kadar satışlarının yüzde 60'ı Sıfır Emisyonlu Araçlar'dan (ZEV) oluşacak.

Daimler Truck, bağımsız bir şirket olarak gelecek hedeflerini duyurdu. Daimler Truck AG CEO'su Martin Daum "Bağımsız bir şirket olarak misyonumuz net; batarya ve yakıt hücreli araçların gelişimini hızlandırarak emisyonsuz ulaşıma öncülük edecek ve karlılığımızı önemli ölçüde artıracağız. Yer aldığımız her bölgede en iyi rakamları hedefliyoruz. Her bölgede rekabetçi bir performans sergilemek zorundayız ve bu hedefe ulaşmak için gerekli önlemleri almaya hazırız. Sabit maliyetlerimizi azaltmak ve finansal performansımızı daha da iyileştirmek için zorlu kararlar almaya hazırız" dedi.

HARCAMALAR YÜZDE 15 ORANINDA AZALTILACAK

Şirketin finansal hedeflerini açıklayan Daimler Truck CFO'su Jochen Götz, bağımsız bir şirket olarak hissedarlar için yüksek katma değer yaratacaklarını da belirtti. Daimler Truck, güçlü piyasa koşulları göz önüne alındığında, 2025 yılına kadar tüm bölgelerde yüksek kârlılık ve genel olarak çift haneli satış getirisi hedefliyor. Şirket, sabit maliyetleri, yatırımları ve AR-GE harcamalarını 2025 yılına kadar (2019 yılına kıyasla) yüzde 15 oranında azaltmayı planlıyor. Sabit maliyetleri azaltmak için Mercedes-Benz kamyon personel maliyetlerini 2022 yılına kadar 300 milyon Euro azaltma, kompleks yapıyı sadeleştirme, süreçleri kolaylaştırma gibi sürdürülebilir tasarruflar sağlamaya yönelik yeni önlemler içeriyor. Daimler Truck, karlı segmentlere ve bölgelere daha fazla odaklanacak. Bu, ana bölgelerdeki daha karlı ağır hizmet segmentlerine daha fazla odaklanmayı, geleneksel içten yanmalı motor yatırımlarından emisyonsuz ve küresel olarak standartlaştırılmış elektrikli araç mimarilerine geçişi içeriyor.

Daimler Truck, genel olarak hizmet alanında önemli bir büyüme potansiyeli görüyor ve şu an yüzde 30 olan hizmet portföyü satışlarını 2030 yılında yüzde 50'ye çıkarmayı hedefliyor. Döngüsel bir sektörde faaliyet gösteren Daimler Truck, bu nedenle piyasa koşullarında potansiyel bir yayılmayı hesaba katan, sabit maliyetleri düşürme ve dalgalanmayı daha iyi yönetme çabalarını yansıtan finansal hedefler belirliyor. 2020 pandemi yılına benzer karamsar bir senaryoda, kamyon ve otobüs endüstrisi yüzde 6-7 arasında bir satış getirisi (RoS) hedefliyor. Normal bir iş yılını yansıtan daha olumlu bir senaryoda ise RoS hedefi yüzde 8-9 seviyelerinde bulunuyor. Güçlü piyasa koşullarına sahip pozitif bir senaryoda Daimler Truck, çift haneli işletme marjları hedefliyor.

SIFIR EMİSYONA GİDEN YOLDA LİDER

Daimler Truck'ın yeni CTO'su ve Kamyon Teknoloji Grubu Başkanı Dr. Andreas Gorbach, şirketin teknoloji stratejisinin temellerini açıkladı. Daimler Truck, başlangıçta geleneksel içten yanmalı motorlara yapılan yatırımları azaltacak ve bu süreçte, Cummins ile orta hacimli motorlar üzerinde sürdürdüğü çalışmaların benzerlerini farklı ortaklarla yapacak. Şirket, ayrıca gerekli yatırımları birlikte yapabilmek için ağır ticari araç motorları alanında daha fazla ortaklık arayışı içerisinde. Daimler Truck, 2025 yılına kadar geleneksel içten yanmalı motorlara yapılan harcamaları daha da azaltacak ve AR-GE harcamalarının çoğunu Sıfır Emisyonlu Araç (ZEV) teknolojilerine yönlendirecek. Daimler Truck, önümüzdeki birkaç yıl içinde yeni nesil Batarya Elektrikli Araç (BEV) modelleri sunmayı planlıyor. Bu modeller ile 800 km'ye kadar menzil hedefliyor.

CATL ile ileri teknolojili yeni nesil bataryalar; Power Electronics, Siemens ve Engie ile yüksek hızlı şarj ve Shell ile Avrupa'da 1.200 km uzunluğunda bir "Hidrojen Koridoru" geliştirilmesi gibi birçok yeni teknolojik ortak da toplantıda duyuruldu. Daimler Truck için yan şirket oluşumu ve halka arz süreçlerinin 2021 sonuna kadar tamamlanması planlanıyor.

RENAULT TRUCKS

Güneş Lojistik, 25 yıldır filosunu Renault Trucks ile büyütüyor

Kurulduğu 1996 yılından bu yana Renault Trucks çekiciler ile hizmet veren Güneş Lojistik, 7 adet Renault Trucks T460 alımı gerçekleştirdi. Filolarında 750 bin km'de Renault Trucks çekici olduğunu belirten Güneş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Güneş, "Araçlarımızın sürüş konforu, verimliliği ve yakıt tüketimi kadar performansları ve düzenli servis hizmetleri sayesinde operasyonlara hiç sorunsuz devam edebilmelerinden çok memnunuz. Daha önce 1 milyon km'ye kadar sorunsuz kullandığımız Renault Trucks Premium çekicilerimiz oldu. Zaten uzun soluklu işbirliğimiz de bunun kanıtıdır" dedi. Güneş, Renault Trucks araçların düşük işletim giderleri ve yüksek performansları ile toplam sahip olma maliyeti anlamında emsallerinden farklı olduğunu da belirtti.

Teslimat sırasında gündemi de değerlendiren Yusuf Güneş, şunları aktardı: "Pandemi döneminde lojistiğin önemi anlaşıldı ve iş hacimlerimiz arttı ancak süreç, lojistik firmaları için zorlayıcı oldu. Getirilen yeni kurallar, kısıtlamalar ve karantina süreçleri zaman zaman Türk lojistik firmalarının yurtdışındaki firmalar ile rekabet gücünün önüne set koydu. Sürücülerimiz için büyük vize sorunları da yaşıyoruz. Bu sorunların tümü, lojistik firmaları için zorlayıcı olurken iş hacmimizde düşüş yaşamadık ve bu döneme rağmen filo yatırımı yapabiliyoruz."

Teslimatta açıklamada bulunan Koçaslanlar Otomotiv Hadımköy Şube Müdürü Ahmet Sezer ise, "Güneş Lojistik ile çeyrek yüzyıllık bir iş birliğimiz var ve hem alımlarında hem de satış sonrası hizmetlerinde sorunsuz operasyonlarımıza devam ediyoruz. Her zaman araç bakımlarını Renault Trucks yetkili bayi olarak bizlerle ve Renault Trucks Orijinal Parçaları kullanarak devam ediyorlar. Böylece araçlarını yüksek kilometrelere kadar ilk günkü performansında kullanabiliyorlar" dedi.

MERCEDES-BENZ

Aytaş Lojistik, Mercedes-Benz siparişini teslim aldı

Proje taşımacılığı, ağır iş makinesi taşımacılığı ve yat taşımacılığı alanlarında faaliyet gösteren Aytaş Lojistik, 155 ton taşıma kapasitesi sunan 2 adet Arocs 3353 S aracını teslim aldı. 2016 yılında itibaren Mercedes-Benz marka araçlara yatırım yapan şirketin filosunda tamamı Mercedes-Benz marka olmak üzere toplam 40 araç bulunuyor. Araçların satışları Mercedes-Benz Finansman Türk A.Ş kredi desteğiyle Mercedes-Benz Türk Bayii Has Otomotiv İstanbul Şubesi tarafından yapıldı.

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat töreninde konuşan Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan, "Mercedes-Benz Arocs 3353 S çekici aracımız, 155 tonluk taşıma kapasitesiyle Türkiye'de ağır nakliye segmentine yeni bir soluk getirdi. Aytaş Lojistik'in yine Mercedes-Benz markasını tercih etmesinden büyük gurur ve mutluluk duyuyoruz. Ağır nakliye sektörünün önemli isimlerinden olan Aytaş Lojistik'in bugün teslim ettiğimiz Arocs 3353 S araçlarımızı maksimum verimlilikte kullanacaklarından eminiz" dedi.

Aytaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Yıldırım ise, "2016 senesinde ilk kez gerçekleştirdiğimiz yüksek çekiş gücüne sahip Mercedes-Benz araç yatırımımızı, araçların üstün kalitesini zorlu koşullarda deneyimledikten sonra devam ettirme kararı aldık. Mercedes-Benz araçların sunduğu yüksek tonaj kapasitesi ve düşük işletme maliyetleri gibi pek çok avantajı filomuzu yenilerken tercihimizi bir kez daha 'yıldız'dan yana kullanmamıza sebep oldu" diye konuştu.

OTOKAR

Otokar'dan Ergül Kargo'ya 6 Adet Atlas

30 yıla yakın süredir 9 şehirde kargo ve lojistik hizmeti sunan Ergül Kargo, filosunu Otokar Atlas ile güçlendirdi. 200 araçlık filosuyla Bursa'nın yanı sıra İzmir, Denizli, İstanbul, Tekirdağ, Kocaeli, Adapazarı, Düzce ve Ankara'da da hizmet veren Ergül Kargo'nun 6 adetlik satışı Otokar Bursa Bayisi Gür Otomotiv tarafından gerçekleşti. Teslimat töreni Ergül Kargo Lojistik Müdürü Ahmet Aytekin ve Otokar Bayi Gür Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Beytullah Gürel'in katılımıyla gerçekleşti.

En zorlu yol şartlarında en ağır yükleri kolayca taşımak üzere geliştirilen Atlas, güçlü ve keskin çizgilere sahip kupasıyla ön plana çıkıyor. Yüksek taşıma kapasitesine sahip olan 8,5 tonluk yeni Atlas, yakıt ekonomisiyle de fark yaratıyor. Düşük yakıt tüketimi, düşük bakım giderleri ve uygun yedek parça maliyeti ile kullanıcısının ekonomisine her daim katkı sağlayan Otokar Atlas'a eklenen EP (Ekonomi-Performans) tuşu ile her türlü yol koşuluna ve yüke uygun sürüş modu artık tek tuşla yönetilebiliyor.

ACC (Adaptif Seyir Kontrol Düzeni), klima, gelişmiş aydınlatma sistemi, güçlendirilmiş yan kapılar ve park sensörü gibi özelliklerle hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar Atlas; hırsızlığa karşı motor ve elektrik sistemini kilitleyen Immobilizer, tam havalı fren sistemi, EBS, egzoz freni, LDWS, AEBS ve ESC özelliklerini de üzerinde barındırıyor.

SCANIA

Blok Bims'ten Scania yatırımı

Bims, pomza üretim ve imalatı başta olmak üzere, madencilik, petrol akaryakıt ve turizm sektörlerinde de faaliyet gösteren Blok Bims, filosuna 10 adet Scania çekiciyle güçlendi. Teslimat töreni Kayseri'de bulunan Özaltın Yetkili Satıcı tesislerinde gerçekleştirildi. Törene Özaltın Grup Yönetim Kurulu Başkanı Faruk Özaltın ve Blok Bims firması sahibi Ahmet Ertaş katıldı.

Teslimat töreninde konuşan Blok Bims sahibi Ahmet Ertaş "Nevşehir bölgesinin en önemli yeraltı zenginliklerinden olan bims madenimizden çıkarttığımız ürünlerin Türkiye geneline dağıtımını yapıyoruz. İnşaat sektöründe özellikle ısı ve ses yalıtımında, öz kütlesinin düşük olmasının sağladığı avantajların da bir sonucu olarak sıklıkla kullanılan bu malzemenin artan talebine yetişmek ve hizmet ağımızı genişletmek için yeni filo yatırımı kararı aldık ve mevcut filomuzu genişlettik. Filomuzda halen 6 adet Scania çekici bulunmakta. Düşük yakıt tüketimi, yüksek ikinci el değeri ve yaygın servis ağı Scania markasını tekrar tercih etmemizde büyük rol oynadı" dedi.

TIRSAN

Önder Canbek çimento taşımacılığı için Tırsan'ı tercih etti

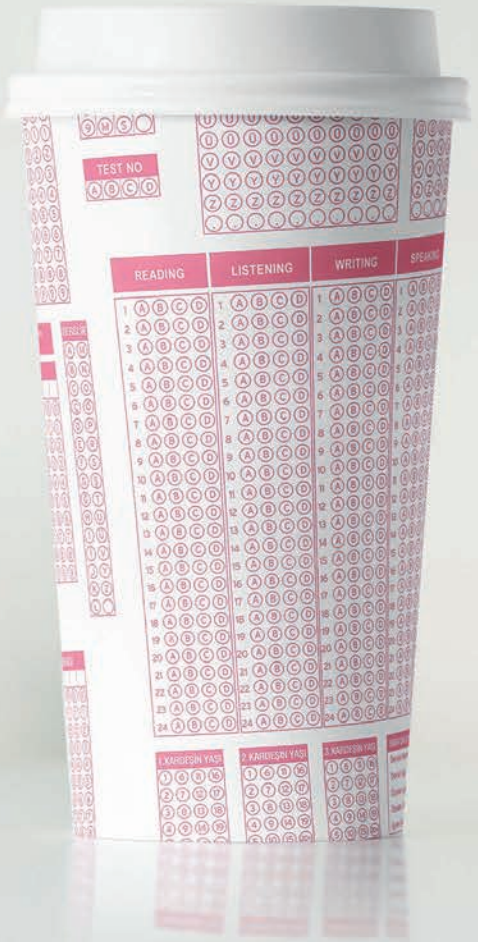
Önder Canbek Nakliyat, en son yatırımı 10 adetlik Kässbohrer K.SSL 31 Hafif Yatay Silobas Treyler ile filosundaki Tırsan araç sayısını 15 adede yükseltti. Teslimat töreninde konuşan Önder Canbek Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Önder Canbek; "Yapmış olduğumuz bu yatırımla birlikte filomuzda bulunan Tırsan araç sayısı 15 adede yükseldi. Firma olarak, taşımacılık hizmetlerimizde maksimum kapasite ile yüklerin en güvenli şekilde taşınmasına önem vermekteyiz. Bu doğrultuda Tırsan'ın Kässbohrer Hafif Yatay Silobas araçları, bizim her zaman ilk tercihimiz olmuştur. Treylerlerin, yüksek mukavemetli alüminyum malzemeden üretilmiş olması, yarım şasisi ve düşük boş ağırlığı sayesinde sunduğu verimlilikle daha fazla yük taşıma imkanı sağlıyor ve operasyonel maliyetlerimizi aşağıya çekebiliyoruz. Ayrıca, Tırsan'ın sahip olduğu geniş servis ağı ve bünyesinde bulunan uzman kadrosu ile firmamıza vermiş olduğu kaliteli hizmetlerden de çok memnunuz" açıklamasında bulundu.
Tırsan Treyler Yurt İçi Satış Yöneticisi Osman Keleş ise, "Tırsan Avrupa'nın en geniş ürün gamını üretme yetkinliğini sahip tek üreticidir. Ödüllü Ar-Ge merkezimizde geliştirdiğimiz ürünlerimiz ile inşaat sektörüne silo tanker ve platform Low-bed araçlarımız ile tam hizmet veriyoruz. Granül ve kuru dökmek yük ile inşaat ve kimya sektörünün de tüm hammaddelerini güvenle taşıyan damperli ve dampersiz silo ailemiz, Avrupa'nın en hafif ürün ailesidir. Tek seferde daha çok yükün taşınmasını sağlayan ürünlerimiz aynı zamanda güvenlikten hiçbir zaman ödün vermez. Kässbohrer 31m3 Yatay Silobasları, 4.250 kg'den başlayan boş ağırlığının yanı sıra treylerin özel boşaltım koni dizaynı ve boşaltım akışkanlaştırıcı sistemi ile tank içerisinde malzeme kalmadan en hızlı ve tam boşaltım yaparak, sunduğu tüm avantajların yanı sıra müşterimize zamandan da tasarruf sağlayacaktır" ifadelerini kullandı.

ISUZU

Anadolu Isuzu'dan Okan Coşkun Meşrubat'a 25 adet NPR 3D

Yurt içi 6-16 ton kamyon pazarında liderliğini devam ettiren Anadolu Isuzu, yetkili satış bayisi Çetaş Otomotiv tarafından meşrubat ve gıda sektörünün deneyimli isimlerinden Okan Coşkun Meşrubat'a NPR 3D serisi kamyon teslimatı yaptı. Parkurundaki tüm araçları Isuzu olan ve toplam 70 adet Isuzu kamyonuyla hizmet veren Okan Coşkun Meşrubat, Avcılar'daki merkezinde düzenlenen törenle 25 adet NPR 3D ile filosundaki Isuzu ailesine yenilerini ekledi. Törene Okan Çoşkun Meşrubat Yönetim Kurulu Başkanı Mücahit Coşkun, Genel Müdür Okan Bolkan Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Satış Müdürü Atakan Gürler, Bayi Kanalı Yöneticisi Arif Bugeker ve Filo ve Özel Müşteriler Yöneticisi Hamdi Toker Isuzu Çetaş Genel Müdürü Gülay Kökbaş, Satış Yöneticisi Haydar Romancı katıldı. Yusuf Teoman, "Çetaş bayimiz aracılığı ile yapılan bu teslimattan büyük mutluluk duyuyoruz. Okan Coşkun Meşrubat, filosuna kattığı araçlar için bir kez daha Anadolu Isuzu'yu tercih etti. Çok eskilere dayanan ilişkimizi yeni teslimatlarımızla daha da güçlendirdik. İş birliğimizi yeni projelerde de çözüm ortağı olarak devam ettireceğiz" dedi.

ESKİ TESTLER
BARDAK OLDU!



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

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

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

iTEP®
International
Test of English Proficiency

www.iteptestleri.com

DÜNYA AVUCUMUZUN İÇİNDE

ABD'den Çin'e, Avrupa'dan Asya'ya çok geniş bir coğrafyada 74 lojistik merkeziyle hizmet veriyoruz.

BARSAN GLOBAL LOJİSTİK

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