

CONTAINER®

YIL : 10 / AĞUSTOS 2022 / SAYI : 18

www.containerdergi.com

“Ulaştırma 2053”
Körfez Lojistik Çalıştayı
Kocaeli’de gerçekleşti

Büyükakın: Kocaeli’de
lojistik köy kurulması
bir ihtiyaçtır.”



“Gerçekten zor
bir iş çıkarıyoruz”

Ares Logistics Ro-Ro
Taşımalarını Artırıyor



Çalışmadan, yorulmadan, üretmeden, rahat yaşamak isteyen toplumlar, önce onurlarını, sonra özgürlüklerini daha sonra bağımsızlık ve geleceklerini kaybederler.

K. Atatürk



Pandemi sürecinde tüm dengeler tepetaklak oldu!

18.sayımızda tekrar görüşmek, düşüncelerimizi paylaşma fırsatı bulduğumuzdan dolayı bir kez daha sevinç ve mutluluk içindeyim.

17.ve 18. Sayımızda yeni ajansımız Gebze Life ile Container dergimiz için çalışmaya başladık.

Bir önceki sayımız olan 17.sayımızı kadınlara ithafen tasarlayıp, hazırladı

17.sayımız kadın eli değince dolu dizgin bir çalışma oldu, aldığımız olumlu geri dönüşler bizleri çok çok mutlu edip onurlandırdı.

Reklam, haber ve köşe yazıları ile katkı sunan ve geri bildirimde bulunan tüm okuyucularımıza ve Lojistik sektörüne sonsuz teşekkürlerimizi sunarız.

Ülkemizde ve Dünyada Lojistik sektörümüz başta Pandemi ile başlayan Konteyner krizi ve akabinde ekonomik krizler; bu da yetmezmiş gibi bir de coğrafyamızdaki savaşların yarattığı krizler gölgesinde iş yapma gayreti ve çabası içerisindeyiz.

Özellikle ülkemizde Lojistik sektörü, yurtiçi karayolu taşımacılığı hizmeti veren firmalar; 2022 yılına girdiğimizden bu güne, sudan çıkmış balık misali ne yapacağımızı, nasıl nefes alacağımızı bilemez olduk. Akaryakıtta gelen zam / artışların yanı sıra Enflasyon artışından kaynaklı tüm gider kalemlerimiz de en az % 90, en fazla % 250 oranlarında arttı. Müşterilerimize fiyat verirken hicap duymaktayız, taşıma fiyatları son 3 - 4 aydır günlük değişkenlik göstermektedir. Eskiden döviz yükseliş hızına yetişemezken, bu dönemlerde ise Döviz ve akaryakıt zam / artışlarına yetişemez olduk.

Pandemi sürecinde tüm dengeler tepetaklak oldu demek yeridir. Kırk yılı aşkın süredir sektördeyim. 2022 yılına girdiğimizden, günden bu güne bendeki tecrübe, bilgi ve birikim adeta resetlendi, sıfırdan başlar gibiyim. Gelen zam / artışlara yönelik



Beslen ÇAKAN
Gürbulak Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

maliyet hesapları yaparak fiyat teklifi verebilmek için ekonomi profesörü olduk desek yeridir.

2022 yılı ilk çeyreğine bakıldığında, taşıma adetlerinde aynı görülsede, ciro olarak rakamlar çıldırmasın adeta, aynı paralelde maliyetlerimiz ve yatırım maliyetlerimiz de almış başını gidiyor; rakamların dili pek hayra alamet değil.

Özellikle yurt içi taşıma hizmetleri olarak Konteyner taşımacılığında kullandığımız çekici bir araç ile yarı römork bir aracın yatırım maliyetine bakıldığında, Döviz kuru, Özel tüketim vergisi, Katma değer vergisi ile hesaplandığında 120 ila 150 bin Euro (2.500.000 TL) civarındadır. Birde bunlara Trafik sigortası, Kasko ve Taşıyıcı sorumluluk poliçesi eklendiğinde Kamyoncu esnafının vay haline, lojistik sektörü bu ekonomik buhranın içinden çıkmak için taşıma fiyatlarını her geçen gün artırmaktadır. Durum böyle olunca da bu artışların beraberinde getirdiği Piyasa artışları üreticiden tüketiciye yansıtacağından vatandaşımızın da vay ki vay haline; Anlaşılan o ki 2005 yılında, yüksek enflasyona maruz kaldığımız dönemde, paramızdan sıfır atarak, piyasalarda ekonomik güveni sağlamak adına

sözde başarılı bir iş yapıp siyasi, ekonomik ve psikolojik bir rahatlama sağlandı ise, bu gün de atılan o sıfırlar birer birer rakamların sağında yerlerini almaktadırlar.

Bu ekonomik buhrandan çıkmak için öncelikli olarak STK temsilcilerimiz ile bir araya gelip, tüm devlet kurum ve yetkililerimizden talep ve beklentimiz özellikle Ticari araçlardan ÖTV 'nin kaldırılması, ticari yeni araç alımında KDV oranını % 18 den % 1 oranına düşürülmesi

Ticari araçlarda Trafik, Kasko ve Taşıyıcı Sorumluluk Poliçelerinden alınan vergilerin tek rakamlı hanelere düşürülmesi, en can alıcı gider kalemimiz olan Akaryakıtta ÖTV ve KDV oranının % 1 ila % 8 oranı seviyelerine indirilmesi gerekecektir.

Yukarıda belirttiğim talep ve temennilerimin yanı sıra en önemlisi ise üretimi destekleyen teşviklerin en kısa sürede hayata geçilmesidir.

Aksi taktirde cumhuriyetimizin 100. Yılı olan 2023 yılında ekonomik felaketlerin tüm sektörleri kaskacına alacağı kaçınılmazdır.

Tüm bu karamsar tablodan bir an önce kurtulmayı temenni eder, 2022 yılı son çeyreğine girmeden feraha kavuşmamızı dilerim.

Lojistik sektörü olarak 2022 yılından 2023 yılına taşıyamayacağımız tek şey ekonomik kriz olsun.

Geçtiğimiz Aylarda Ulusal egemenlik bayramını olan 23 Nisan Çocuk bayramını, 19 Mayıs Gençlik ve Spor Bayramını kutlar; Başta ulu önder Mustafa Kemal Atatürk'ü ve tüm silah arkadaşlarını rahmetle anıp, Saygı ve Şükranlarımı sunarım.

Container dergimizin 18.sayısında da Reklam, Haber ve Köşe yazıları ile bizleri yalnız bırakmayarak desteklerini esirgemeyen katılımcılara teşekkür eder, okuyucularımızın da beğeni ve geri bildirimleri içinde sonsuz teşekkürlerimi ve saygılarımı sunarım.

Saygılarımla

“Ulaştırma 2053”
Körfez Lojistik Çalıştayı
Kocaeli’de gerçekleşti

Büyükakın: Kocaeli’de
lojistik köy kurulması
bir ihtiyaçtır.”



“Gerçekten zor
bir iş çıkarıyoruz”

Ares Logistics Ro-Ro
Taşımalarını Artırıyor

[f](#) [i](#) [t](#) [i](#) /containerdergi

KURULUŞ: 05/06/2013

YIL: 10 **SAYI:** 18

İMTİYAZ SAHİBİ:

Gürbulak Nakliyat Otomotiv
San. Tic.Ltd. Şirketi adına
Burhan ÇAKAN

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:

Levent BOYACI

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:

Gamze ÖZTÜRK

YAYIN KURULU:

Ali İmran ÇAKAN

Furkan ÖZTÜRK

Aykut ERTEN

Nurullah YÜCE

EDİTÖR:

Evren KIZILTAŞ

CONTAINER dergisi'nin Tasarım,
Medya ve Danışmanlık
Hizmetleri

GEBZELIFE
#BilgiGüçtür

tarafından yapılmıştır.

İLETİŞİM:

0(544) 482 94 93

www.gebzelifelife.com

BASKI:

ACARLAR MATBAA KIRTASIYE SAN.
ve TİC. LTD. ŞTİ
Cumhuriyet Mah. Meryem Sk. No:1/A
Yakacak-Kartal/İSTANBUL

İÇİNDEKİLER

“2021 yılını
hedeflediğimiz
rakamların
üzerinde tamamladık.”

05



“Ulaştırma 2053”
Körfez Lojistik Çalıştayı
Kocaeli’de gerçekleşti.

10



“İnovatif lojistik
çözümlerimiz, şirketimizin
iskeletini oluşturuyor.”

17

İÇİNDEKİLER

Çakan; Klasik bahaneler yaratmak yerine çözüm üretmeliyiz.

23



Ares Logistics
Ro-Ro Taşımalarını
Artırıyor.

29



Yük taşımacılığı
hizmetlerinde KDV tevkifatı.

37



Büyükakın ; Kocaeli'de
lojistik köy kurulması
bir ihtiyaçtır.

39



Eray Şamdan adını karate
tarihine yazdırdı

48

Bu ailenin parçası olmak
bana mutluluk veriyor

51

Yunan burnu nedir?
Ameliyatı mümkün müdür.?

58

Türkiye - Amerika

FCL Konteyner Taşımacılığı



Hava Yolu Taşımacılığı



- Otomotiv, Kimyasal, Alüminyum, Kozmetik sektörlerine özel çözümler
- Yer ve ekipman garantisi
- ABD'de FMC onaylı NVOCC belgeli şirketimiz üzerinden rekabetçi fiyatlar
- Ön taşıma, yurt dışı gümrükleme, son taşıma/dağıtım ve yurt dışı depolama hizmetleri
- Tehlikeli madde taşımaları

HEMEN İLETİŞİME GEÇİN

sales@johngood.com.tr
www.goodlogistics.com.tr



“2021 yılını hedeflediğimiz rakamların üzerinde tamamladık”

Good Logistics Yönetim Danışmanı Burçak Er Aydınç, CONTAINER 18. Sayısına özel açıklamalarda bulundu. Good Logistics'in kuruluşundan bugüne dergimize çok önemli açıklamalarda bulunan Burçak Er Aydınç, 2021 yılını teü, ciro ve karlılık olarak hedeflediğimiz rakamların üstünde tamamladıklarını söyledi. Aydınç ile yaptığımız röportajı gelin birlikte okuyalım.

Firmanız ne zaman kuruldu? Hizmet ağından biraz bahseder misiniz?

2003'te Punta Denizcilik olarak faaliyetlerimize başladık. 2006 yılında John Good Shipping UK'in ortak olması ile birlikte John Good Denizcilik olarak servis vermeye devam ediyoruz. Her işi yapma iddiasından uzakta durarak bölgesel uzmanlıklarımızla özellikle FCL ve LCL taşıma modalarında fark yaratıyoruz. Avrupa'nın tamamında kendi ofislerimiz ve partner firmalarımız aracılığı ile depolama, gümrükleme ve dağıtım hizmetlerini de kesintisiz sağlıyoruz. 2021 yılını teü, ciro ve karlılık olarak hedeflediğimiz rakamların üstünde tamamlamanın mutluluğunu yaşıyoruz.

Hangi Ülkelerde daha aktifsiniz?

İngiltere ve diğer Avrupa ülkeleri basta olmak üzere ABD, Afrika ve Orta Doğu pazarlarına servis veriyoruz. Ayrıca haftalık düzenle İstanbul ve İzmir çıkışlı Felixstowe parsiyel konsol servisimiz ile müşterilerimize hizmet vermeye devam ediyoruz.

Müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Şube ağız ve ürün gamından biraz bahseder misiniz?

Şirketimiz deniz, hava ve kara yolu taşıma modları ile oto yedek parça, tekstil, gıda, ambalaj, mermer gibi sektörlerde müşterilerimize hizmet sunuyoruz.



HATUŞA'DA YAZA ÖZEL İNDİRİMLER *Sizleri Bekliyor*

0-12 Yaş
İlk Çocuk ve
0-6 Yaş
İkinci Çocuk
Ücretsiz

Rezervasyon ve Detaylı Bilgi İçin Hemen Arayın

Erzin

Beach Akçay

Kazdağları

Saray Tekirdağ




HATUŞA
Vacation Thermal Club

Rezervasyon İçin:

Hattuşa Kazdağları: 0 (850) 346 50 05

Hattuşa Beach: 0 (266) 385 50 50

Hattuşa Erzin: 0 (850) 840 68 00

Hattuşa Saray: 0 (850) 304 89 89

www.hattusa.com.tr



Müşterilerinizin sizi tercih etmesindeki etkenler nelerdir?

Türkiye'nin her yerinden urunun İngiltere'de kapıya teslimi, yurt dışı gümrükleme ve vergi ödemelerini yapabiliyoruz. Hem İstanbul hem İzmir'den haftalık düzenle sunduğumuz parsiyel servisimizle İngiltere'de depolama imkânını da müşterilerimize sunuyoruz. Günlük stok raporları, haftalık sevkiyat raporları ve tracing uygulamalarımız ile bilgi akışını sağlayabiliyoruz. Özellikle normalde 20'dc konteynere yüklenen hafif yükleri konsolumuza çok daha uygun fiyatlarla kabul ederek müşterilerimize hem maliyet hem de ekipman/yer sıkıntıları konularında alternatif yaratabiliyoruz. Ayrıca ağır yüklerde de kara yoluna göre çok daha uygun bir fiyatlandırma politikası ile fark yaratıyoruz. Türkiye'de de partner depomuzda her türlü lashing, paletleme ve elleçleme hizmetini sağlıyoruz.

Sektördeki sıkıntılar ve çözüm önerileriniz, 2023 öngörüleriniz nelerdir ?

Açıkçası 2008 yılından da sektör yine krizdeydi. Yeni yatırımlar, yeni gemi siparişleri uzun yıllardır beklenen seviyenin çok altında seyrediyordu. Dünya çapında konteyner taşımacılığı yapan hatların büyük çoğunluğu zarar üstüne zarar açıklıyor ve krizden çıkmanın formülünü konsolidasyon sürecine girmekle buluyorlardı. Artık her şey tasarruf, maliyet yönetimi ve verimlilik konularına odaklanarak planlanıyordu. Sonrasında pandemi ile birlikte küresel ölçekte tedarik zinciri krizi başladı ve 2 yılı aşkın süredir tüm ihracat yapan firmaları çok zor durumda bırakmaya devam ediyor. Pandemi döneminde evlere kapanmanın ardından tüketimde patlamada yaşandı ve bu da taşıma talebini birden rekor seviyede yükseltti. Doğal olarak navlun fiyatları artışı geçti. Çin'in bu talep artistini karşılayacak düzeyde tedarik zincirini işletememesi sonucu zor zamanlardan geçtik. Amerika da bu süreçte dalga dalga gelen ithalatlara limanlarında elleçleyemedi ve aylar boyunca demirde bekleyen gemi manzaraları ile karşılaştık. Bu kriz armatör firmaların tüm kaynaklarını kar marjı yüksek ticaret koridorlarına kaydırmalarına yol açtı ve dünyanın kalan bölgelerinde bugün halen etkileri süren konteyner krizi bas

gösterdi. Konteyner ve yer sıkıntısı son dönemde etkileri göreceli hafiflese de hayatımızı zorlaştırmayı sürdürüyor. Spot piyasada 2-3K usd bandından 16-17K usd seviyelerini zorlayan navlunlara hep beraber şahit olduk. Bu durum bazı ürün gruplarında ticaret yapmayı imkânsız hale getirdi. Uzun dönemli kontratları olan firmalar ise bu donemi daha az hasarla atlattı. Navlun fiyatlarının aşırı yükselmesi ülkemizin dünyanın ithalata bağımlı bölgelerine olan yakınlığı göz önüne alındığında bizim için avantaj doğuracaktır. Sektördeki global oyuncuların yanı sıra ülkemizdeki yerel ve bölgesel bazda güçlü taşıyıcılar faaliyet gösteriyor ve bunların sayısının artmasının kapasite ve ekipman problemlerini çözmede oldukça etkili olacağını inanıyoruz. Bununla birlikte yatırımların lojistik ağırlı güçlendirme odaklı yapılması gerektiğini düşünüyoruz. Zaten denizcilik şirketleri



de durumun farkında ve kaynaklarının önemli kısmını lojistik alt yapılarını geliştirmeye harcıyorlar. Küresel toparlanmanın 2023 yılının 2. Yarısından sonra hızlanacağı öngörülmüyor. Bu nedenle ülke ekonomisine katkı sağlayan başlıca sektörleri destekleyici uzun vadeli politikaların ivedilikle geliştirilmesi çok çok kritik. Bu sayede sanayinin daha hızlı büyümesi ve ihracatını arttırması mümkün olabilecektir. Bunun dışında lojistik hizmet sağlayıcıların yetkinlik, uygun maliyetler sunma, hizmet kalitesi ve taşımacılık sürecinin tamamının izlenebilirliği konusunda mevcut yatırımlarını daha da yoğunlaştırması ve bu alanlardaki iyileştirmelerle rekabet güçlerini arttırmaları önem teşkil ediyor. Dijitalleşme son surat sektöre damgasını vurmaya devam ediyor ve firmaların yatırımlarını bu alanda yoğunlaştırmaları rekabette öne geçmeleri için önemli fırsatları sunuyor. **Sektörde bu kadar firma arasında ayakta kalmak zor olsa gerek?** Finansal güç sizi ayakta tutan en önemli faktör belki de. Kriz döneminde yaşanan belirsizlikler ve ticaret yapan firmaların maddi anlamda çok büyük

zorluklara gebe kalmaları lojistik servis sağlayıcılarını ile birlikte armatör firmaları da çok daha katı kontrol ve denetleme mekanizmalarını devreye sokmak zorunda bıraktı. Belirli teminatları sağlayamadığınız ve ödeme performansınız sağlıklı olmadığı takdirde bu sektörde varlık gösterebilmeniz çok zor. Biz firma olarak teminatlarımızı ciddi oranda arttırdık ve dürüst olmak gerekirse bunu zorlanmadan başarabildik. Diğer bir kritik nokta da ekibinizin liyakat sahibi kişilerden oluşması. Ne mutlu ki tüm çalışanlarımız alanlarına hâkim ve çok tecrübeli insanlar. Birbirleri ile olan ilişkileri ve çalışma uyumları çok yüksek seviyede. Tecrübenin önemi göz ardı edilemez ancak yeni mezunlar için de sürekli olarak yeni alanlar yaratıp dinamizmi hep en yüksek seviyede tutmayı arzuluyoruz. Tüm çalışanlar için sürekli eğitim desteğimiz mevcut ve kariyer planlamalarında birlikte hareket etmek aidiyet duygusunu önemli ölçüde arttırıyor diye düşünüyoruz. Çalışanların tümü şirketin karar alma mekanizmasının ayrılmaz bir parçasın ve sürekli yeni fikirlerin geliştirilmesi yönünde desteklerimiz mevcut. Bu doğrultuda şirketi ileriye götürebilecek tüm projeler için yatırım yapma arzumuz ve imkânımız var.

2022 yılını sektör açısından biraz değerlendirir misiniz?

2022 hedefleriniz nelerdir?

2021 yılına baktığımızda sektör pandemi sürecinden güçlenerek çıktı. İstisnasız tüm güçlü oyuncular ciddi oranda büyüme yakaladılar ve bu kazançlarını farklı alanlardaki yatırımlar ile hız kesmeden değerlendirmeyi basardılar. Biz de 2020 yılına oranla %27 büyüdük. İnsan kaynakları ve dijital ürünlere ciddi yatırım yaptık ve hizmet yelpazemizi oldukça genişlettik. 2022 yılında da bu alanlarda yatırımlarımız devam edecek ve özellikle hava kargo ve intermodal taşımacılık alanlarında hamlelerimiz olacak.

Başarı sizce nedir?

Kendinizi gerçekleştirebilmek için çıkacağınız yolculukta cesaretle doluyunuz, bir an bile pes etmeden çalışmayı sürdürüyorsanız ve sabrınızı sonuna dek muhafaza edebiliyorsanız başarılısınız. Kendinizi gerçekleştirmek için sevdiğiniz işi yapın, değerlerinizden ödün vermeyin ve işinizi olabilecek en iyi şekilde yapmak için kendinize zaman tanıyın.



“Ulaştırma 2053” Körfez Lojistik Çalıştayı Kocaeli’de gerçekleşti

**“Ulaştırma 2053”
Körfez Lojistik
Çalıştayı açılış
programı, Ulaştırma
ve Altyapı Bakanı Adil
Karaismailoğlu,
ve Kocaeli Valisi
Sedat Yavuz’un
katılımlarıyla
gerçekleştirildi.**

KOCAELİ
Kongre
Merkezinde
gerçekleşen çalıştaya;
Ulaştırma ve Altyapı
Bakanımız Sayın Adil
Karaismailoğlu ve
Vali Sedat Yavuz’un
yanısıra, Kocaeli
Büyükşehir Belediye
Başkanı Doç. Dr. Tahir
Büyükkakın,
Kocaeli Üniversitesi Prof.
Dr. Sadettin Hülal, G.
Gebze Teknik
Üniversitesi
Rektörü Prof. Dr.
Muhammed Hasan
Aslan, Gölcük
Kaymakamı Cengiz
Karabulut, İl Emniyet
Müdürü Veysel Tipioğlu,
ilçe belediye başkanları,
Büyükşehir Belediyesi
Genel Sekreteri Balamir



Gündoğdu, Ulaştırma
ve Alt YAPI Bakanlığı
Strateji Geliştirme
Başkanı Yunus Emre
Ayözen, Ulaştırma ve
Altyapı Bakanlığı Altyapı
Yatırımları Genel Müdür
Yalçın Eyigün, Kocaeli
Sanayi Odası Başkanı
Ayhan Zeytinoğlu,
Deniz Ticaret Odası

Başkanı Vedat Doğusel,
Kent Konseyi Başkanı
Ali Korkmaz, Kocaeli
Bölge Liman Başkanı
Erol Emekçi, siyasi parti
temsilcileri,
Organize Sanayi
Bölgelerinin temsilcileri
ile çok sayıda davetli
katıldı.



UTİKAD'TAN AÇIKLAMA; "SEKTÖRÜN GELİŞİMİ"



Çalıştay ile ilgili olarak UTİKAD'dan yapılan açıklamada şu ifadeler yer verdi: "UTİKAD, lojistik sektörünün önemli meslek STK'larından biri olarak hazırladığı raporlarla görüşlerini her platformda ifade etmektedir.

Kocaeli Körfez Çalıştayı da bu anlamda görüşlerimizi aktarabildiğimiz önemli platformlardan biri oldu. UTİKAD'ı temsilen Çalıştay'a katılım gösteren; DP World Yarımcı Liman İşletmeleri, Ergünler Konteyner Depolama Nakliyat Lojistik, Eti Lojistik Demiryolu

alanlarının tespiti ile mümkün olacaktır. Türkiye'nin lojistik performansının en üst seviyeye çıkarılması için sektörün gelişimine yönelik UTİKAD olarak başlıca önerilerimizi birkaç başlıkta toplayabiliriz. Demiryolu ağının lojistik merkezlerle bağlanmasını sağlayacak altyapı yatırımlarının yapılması, ihracat limanlarının demiryolu bağlantılarının tamamlanması, karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayolu taşıma türleri arasında entegrasyonun sağlanması, demiryolu bağlantısı olan limanların kapasitelerinin genişletilmesi ve

KAPIKULE SINIR KAPISI'NDA DEVAM ETMEKTE OLAN SORUNLAR

Türkiye ve Bulgaristan arasında uzun süredir devam etmekte olan sorunların çözülmesine yönelik çalışma söz konusu değildir. Türkiye tarafında yapılan iyileştirmeler ve çabalar amaca hizmet etmekte yetersiz kalmakta, ekipman kapasiteleri ne kadar artırılırsa artırılın sonuç alınamamaktadır. Özellikle Kapıkule Sınır Kapısı'nda yaşanan yoğunluk sadece maliyetleri artırmakla kalmayıp ticari faaliyetleri sekteye uğratmaktadır. Sınır kapısını geçmek için günlerce beklemek zorunda kalınması araç filosu kapasitelerinden en üst düzeyde yararlanılmasını engellerken bu sebeple artış gösteren navlun fiyatları da ihracatçımızın dış pazarda rekabet gücünü azaltmaktadır. Ayrıca günlerce süren bekleme süreleri Avrupa Yeşil Mutabakatı ile amaçlanan karbon emisyonunun azaltılması hedefinin yerine getirilmesine engel olurken şoförler için halihazırda zor olan çalışma koşullarını daha da zorlaştırmaktadır. Avrupa Yeşil Mutabakatı ile ters düştüğü için Kapıkule Sınır Kapısı'ndaki araç beklemeleri sadece Türkiye'ye ait bir sorun olarak değil AB ve Türkiye'ye ait ortak bir sorun olarak ele alınmalıdır.



Taşımacılığı, Gürbulak Nakliyat, Hoyer Uluslararası Nakliyat ve Vagon Bakım Onarım İmalat üye firmalarımız aracılığıyla görüşlerimizi sektör paydaşlarımız ve kamu idaresi ile paylaşma fırsatı yakaladık. Kocaeli Körfez Çalıştayı'nda sektörümüzün gelişim alanları, yaşadığı sorunlar ve bu alanda yapılması gerekenlere dair önerilerimizi birkaç başlık altında toplamak mümkündür.

Coğrafi bakımdan bir yarımada olan Türkiye, jeopolitik olarak Avrupa, Asya ve Afrika'nın kavşak noktasında yer alması sayesinde liman altyapıları geliştirilerek transit konteyner taşımacılığını çok daha yukarılara çıkarabilecek potansiyelde bir ülkedir. Ülkemizin hizmet ihracatında büyük paya sahip olan lojistik sektörü ihracatçıların en büyük partneridir. Bu doğrultuda lojistik sektörünün yeni rotalar ve pazarlar için teşvik edilmesi hedeflerimiz arasında yer almalıdır. Lojistik sektörü açısından bu potansiyelin artırılması, mevcut sorunların çözümü ve gelişim

dünya konjonktürü dikkate alınarak yeni limanların inşa edilmesi yönünde planlamalar yapılarak intermodal taşımacılıkla daha sürdürülebilir bir yapıya kavuşmamız gerekmektedir. Dijital dönüşüme hızla uyum sağlayarak kullanılan lojistik yazılımların kalitesi artırılmalı ve yazılım kullanımı teşvik edilmelidir. Dünyadaki makro gelişmeler nedeniyle ticaret yollarında yaşanan gelişmelere hızla uyum sağlamak adına topraklarımızdan geçen lojistik rotalarda iyileştirmeler yapılmalı, bugün önemi daha iyi anlaşılan Orta Koridor gibi paydaşı olduğumuz önemli güzergahlarda lojistik süreçlerin hızlandırılması için teknik sorunlar giderilmelidir. Özellikle Yeşil Mutabakat gibi ticaretimizi etkileyecek bir dünya vizyonu gündemimizi belirlerken bizim de yeşil dönüşüm sürecine hızla uyum sağlamanız gerekmektedir. Karbon salınımını azaltacak teknolojik gemilere yatırımlar yapılmalı ve bu yatırımlar teşviklerle desteklenmeli, yeşil liman uygulamalarının sayısı artırılmalıdır.



Gürbulak Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü
Burhan Çakan

LİMANLAR İLE DEMİRYOLU BAĞLANTILARININ İYİLEŞTİRİLMESİ

Demiryolu taşımacılığı diğer taşıma modlarına göre oldukça çevreci, ekonomik ve güvenli bir taşıma türü olması ile dikkat çekerken pandemi ile önemi çok daha iyi anlaşıldı ancak limanlar ile demiryolu bağlantılarının yaygın olmaması sebebi ile ne yazık ki demiryolu taşıması kısıtlı oranda kullanılabilmektedir. Halen demiryolu bağlantısı olmayan birçok limanımız vardır. Limanlarımızda demiryolu bağlantılarının olmaması ya da demiryolu bağlantısı olan limanlarımızın faaliyetlerinin kısıtlı olması sebebi ile Türk taşımacılığı oldukça etkilenmekte, operasyonlardaki verimlilik azalmakta, maliyetler artmaktadır. Bu sebeple limanlarımız ile demiryolu bağlantılarının yaygınlaştırılması, mevcut olan bağlantıların ise iyileştirilmesi ve geliştirilmesi önem arz etmektedir.

Toplamda farklı özelliklere sahip 180 adet limanımızın 27 tanesi konteyner limanı olarak faaliyet göstermektedir. Haydarpaşa, Derince, İzmir, Bandırma, Mersin, Samsun, İskenderun, Tekirdağ, Zonguldak, Yılıport, Evyap, DP World ve Nempport Limanları olmak üzere 13 adet limana demiryolu bağlantısı bulunmaktadır. Bu son derece yetersiz bir altyapı ile taşımacılığımızı gerçekleştirdiğimizi göstermektedir.

LOJİSTİK MERKEZLERİN GELİŞİMİ

Günümüzde işletmeler lojistik faaliyetleri; işleri tamamlayan ve değer oluşturan bir süreç olarak görmektedirler. Bu bağlamda lojistik faaliyetlerde bulunurken geniş açından bakabilmek, şirket ve müşteri adına en verimli ve en düşük maliyetli çözümler ortaya koyabilmek, teknolojiyi ve modern gelişmeleri yakından takip etmek çok önemlidir. Limanlarımızın, istasyonlarımızın, multimodal taşımalara olanak sağlayacak imkan ve kabiliyetlere cevap verecek nitelikte dizayn edilmesi ve bu modellere uygun işletilmesi gerekmektedir. Lojistik merkezlerin gelişimi için UTİKAD olarak uzun yıllardır demiryolu ağının lojistik merkezlere bağlanmasını sağlayacak altyapı yatırımlarının kamu teşviki mekanizmaları ile hayata geçirilmesini önermekteyiz. Kurulacak ve mevcut lojistik merkezlerin işletici firmalarının

ortaklık yapılarında Avrupa'daki lojistik merkez örnekleri incelenmelidir. Lojistik merkezler, konuma göre özellikle ihracat ürünlerinin yoğunlaştığı endüstri bölgeleri ile OSB'lere yakın olmalı ve merkezlerin mutlaka demiryolu bağlantıları olmalıdır. Lojistik merkezlerin konumlandırılacağı fiziki alanlar değerlendirilirken; mevcut ve planlanmış intermodal bağlantılar ve en fazla sayıda taşıma moduna olan yakınlıklar dikkate alınmalı, taşıma ağları, olası çevre kirliliği, işgücü piyasası, inşaat maliyetleri, dağıtım ve toplama merkezi olma özelliği gibi unsurlar da göz önünde bulundurulmalıdır.

gerekmektedir. AB sınırlarında alınan tedbirler doğrultusunda kullanımı kısıtlanan veya yasaklanan ürünlerden kaçınılması ve tedarik edilen ürünlerde düşük karbon ayak izi taşımalarına önem verilmesi koşulu olmalıdır. Çevreci üretim yapan Avrupalı firmaların rekabetçiliğini korumak amacıyla uygulamaya konulacak karbon sınır vergisinin Türkiye sanayisi üzerindeki muhtemel etkileri de değerlendirilmelidir. Düşük emisyonlu üretim yapan ülkeler AB ile ticarete avantajlı konuma sahip olacaktır ve Türkiye'nin ihracatının yarısının AB ülkelerine yapıldığı göz önüne



İNTERMODAL TAŞIMACILIĞIN GELİŞİMİ VE YEŞİL LOJİSTİK DÖNÜŞÜMÜNE HAZIRLIK

Avrupa Yeşil Mutabakatı ile Avrupa Birliği'ndeki sanayi faaliyetleri başta olmak üzere kökten ve çevreci bir dönüşüm planlanmaktadır. 2050 yılında sıfır karbon emisyonu hedefi ile kıtanın karbon-nötr bir alan olması amaçlanmaktadır. Avrupa Birliği'nin koyduğu hedeflere ulaşılması açısından ülke olarak önümüzde uzun bir yol var. UTİKAD'ın dile getirdiği birtakım sektörel önerilerin sektörün yeşil dönüşümünde rol oynayacağını değerlendiriyoruz. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın Türkiye için önem arz eden sonuçlarının tespiti ve bunlara yönelik atılacak adımların planlanması en önemli görevlerimiz arasında bulunmaktadır. Bu konuda STK'lara ve üniversitelerimizle konunun önemini anlatılması, çözüm önerilerinin belirlenmesi ve kanun yapıcılarla paylaşılması açısından önemli görevler düşmektedir. Özel sektör açısından ise dijital dönüşüme yapılacak yatırımlarla sürdürülebilir taşımacılık modellerine ve yakıt türlerine yönelmek

alındığında yol haritamızı bu doğrultuda hazırlamamız gerekmektedir. Yasal mevzuatın oluşması ve sektörün bu süreçlere uyumu sonucunda AB'nin koyduğu 2030 hedefine sektörümüz daha hızlı uyum sağlayarak altyapılarındaki dönüşümü hızla yaratabilecektir. Bir diğer önemli adım ise karayolu taşımacılığında elektrikli ya da yenilenebilir enerjiyle çalışan TIR'larımızın dönüşümünde söz konusu olan büyük maliyetlerin teşviklerle ya da vergi indirimi gibi uygulamalarla desteklenmesi olacaktır. Karayolu taşımacılığında çevreye duyarlı araçların kullanımının artırılmasının yanı sıra, intermodal taşımacılığın teşvik edilmesi, limanların demiryolu bağlantılarının kurulması ile transit taşımacılığın kolaylaştırılması, taşıma türleri arasındaki yük aktarmalarının kolaylaştırıldığı lojistik merkezlerin doğru kurgulanması ve sürdürülebilirlik prensibi esasında getirilecek mevzuat ve uygulama değişikliklerinin gündeme alınması gerekmektedir."



KARAYOLU TAŞIMALARINDA AĞIRLIK LİMİTLERİNİN ARTIRILMASI VE İNTERMODAL TAŞIMALARDA İSTİAP HADDİ

İNTERMODAL taşımacılığın gelişimi için birtakım mevzuat değişikliklerine ihtiyaç duyulmaktadır. Kombine taşımacılık ile bağlantılı karayolu taşımalarında ağırlık limitlerinin artırılmasıyla elde edilecek 2 tonluk kapasite artışı ihracatçılara da %5'lik bir maliyet düşüşü olarak yansiyacak ve küresel rekabet güçlerini artıracaktır. Gerek ülkemizde ve dünyada konteyner taşımacılığında 3 dingilli motorlu araç yerine uzun yıllardır 2 dingilli motorlu araçlar kullanılması gerekse ülkemizdeki intermodal ve demiryolu taşımacılığının payını artırmak amacıyla 20', 30', 40' ve 45'PWHC (Pallet Wide High Cube) gibi çeşitli ebat ve türlerde konteynerler kullanıldığı ve bu konteynerlerin taşıma modları arasında geçiş yapması sebebiyle yönetmelik maddelerinde değişikliğe ihtiyaç duyulmaktadır. Ayrıca 96/53 sayılı AB Direktifi baz alınarak 18 Temmuz 1997 tarihinde yayımlanan "Karayolları Trafik Yönetmeliği"nin 128. maddesindeki karayollarında seyreden araçların ağırlık limitlerinin belirlenmesine kaynak teşkil eden 96/53 sayılı AB Direktifi'nde yer alan Annex I'in 2.2.2 maddesinin (c) fıkrasına 6 Mayıs 2015 tarihinde yayımlanarak 20 gün sonra yürürlüğe giren 2015/719 sayılı Direktif ile intermodal taşımacılıkta bir veya daha fazla konteyner veya swap body taşıyan, uzunluğu en fazla 45 feet olan üç dingilli yarı treylerlere sahip iki dingilli motorlu araçlar için 42 ton taşıma izni sağlanmıştır. Bu eklemeye paralel olarak bizim mevzuatımızda da hem Karayolları Trafik Yönetmeliğinde hem de Araçların Ağırlıkları, Boyutları ve Yüklenmelerine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelikte 20 ft, 30 ft, 40 ft, 45 ft vb. boyutlarda konteyner taşıyan, üç dingilli yarı römorka sahip, iki dingilli motorlu araçlarda 44 ton taşıma iznine ilişkin bir eklemenin yapılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir. Yapılacak yönetmelik değişiklikleri ile kombine taşımacılıkta elde edilecek 2 tonluk fark çevreye duyarlı bu taşıma türünü diğer taşıma modlarına göre avantajlı hale getirecektir. Avrupa Yeşil Mutabakatı'nın ön plana çıktığı bugünlerde dünyanın yeşil lojistiğe dönüşümü çerçevesinde de bu yönde atılacak adımın intermodal taşımacılık için bir destek olacağı ortadadır. Karayoluyla yapılan taşımalarda kullanılan geçiş belgeleri ve Kapıkule sınır kapısındaki uzun bekleme süreleri gibi ihracatçıların teslimat sürelerini etkileyen sorunlar, karayolu taşımacılığına alternatif olabilecek

kombine taşımacılık rotaları sayesinde aşılabilecektir. Ayrıca Avrupa'dan yapılan intermodal taşımalarda araç istiap hadleri ülke bazında değişiklik arz etse de intermodal taşımacılık faaliyetleri kapsamında en az 44 tona kadar izin verilmekte, intermodal taşıma ile 44 ton yüklü olarak ülkemize giriş yapan, taşıma kaplarının boş ağırlıkları farklılık gösterdiğinden tonajları da değişiklik gösteren araçlara belge ibraz edilmesine rağmen tonajları sebebiyle cezalar uygulanmaktadır. Yurt dışından yapılan ithalat yüklemelerinde gönderici ülkeler mevzuatları çerçevesinde 44 ton yüklemeye yapabiliyorken araçların ülkemize giriş yaptıktan sonra yaptırımlara uğraması, ayrıca deniz yoluyla ülkemize giriş yapan konteynerlere 44 ton izni verilmesine rağmen geçiş belgelerinde avantaj sağlayan intermodal taşımacılıkla giriş yapan karayolu araçlara izin verilmemesi olumsuzluklara yol açmaktadır. İntermodal taşımaların önünün açılması ve desteklenmesi adına Avrupa'da uygulanan mevzuat çerçevesinde bir



değerlendirme yapılarak istiap hadlerinin İntermodal taşıma birimleri ile yapılan denizyolu taşımalarının başlangıcında ve sonunda gerçekleştirilen karayolu taşımalarında, üç dingilli yarı-römorka sahip iki dingilli motorlu araçlarda 42 ton olarak belirlenmesi doğrultusunda yasal düzenlemenin yapılmasının uygun olacağı değerlendirilmektedir. Yapılacak düzenlemede 2 tonluk tolerans ile birlikte 44 ton taşıma kapasitesine de ulaşılmış olacak ve lojistik akışı engelleyen bir husus çözüme kavuşmuş olacaktır. **ŞEHİR İÇİ TİCARİ ARAÇLARA YÖNELİK DÜZENLEMELER** Şehir içinde ticari araçlar için uygulanan 3,5 ton ağırlık sınırı kapsamında kamyonet tipi araçların kasası ile ağırlığı dikkate alındığında teknik kapasitesi 2-3 ton taşıyabilecek araçların en fazla 1 tona kadar olan yükleri taşımalarına izin verilmektedir. Söz konusu uygulama sebebiyle 3 ton yük sadece bir araçla taşınabileceken 3 araçla taşınmak zorunda kalmakta, daha fazla araç şehir içinde dolaşıma çıkmakta, kaynak

kullanımı artış göstermekte ve şehir içi trafik artmaktadır. Ayrıca bu durum Avrupa Yeşil Mutabakatı kapsamındaki hedefler gözetildiğinde araçların sera gazı salınımlarının azaltılması yönündeki hedeflere de ters düşmektedir. Şehir içindeki ticari araçlara yönelik düzenlemelerin ulaştırma altyapıları izin verdiği ölçüde tonaja göre değil, yurt dışında da olduğu gibi uzunluğa göre yapılması ile özellikle e-ticaret ve mikro dağıtımda kullanılan hafif kamyon statüsündeki araçların daha verimli kullanılacağı, maliyetlerin azalacağı ve trafikte rahatlama sağlayacağı ön görülmektedir. Şehir içindeki ticari araçlara yönelik 3,5 ton sınırına ek olarak hafif kamyon tipi araçların Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanma zorunluluğu lojistik firmalarına ve nihai tüketicilere yansyan ek maliyetleri beraberinde getirmektedir. Araçların aks (dingil) araları maksimum 3,2 metre uzunluğunda ise araçlar Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nü kullanabilirken aks aralıklarının daha uzun olması halinde ise Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nü kullanmak zorundadır. Köprülerin zemin statülerinin belirlenmesi ile uygun bulunması durumunda bu tip araçların Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nü kullanmalarına izin verilmesinin lojistik maliyetlerin düşürülmesi açısından önem arz ettiği değerlendirilmektedir. Şehir içinde teslimat yapan ticari araçlar için belediyeler tarafından mal kabul alanları tahsisi ile kapalı caddeler, otopark sorunları ve bekleme alanlarının olmaması sebebiyle firmalara uygulanan trafik cezalarının da en aza indirilebileceği ve beraberinde şehir içi teslimatlar süreçlerinin düzenli bir hale getirilebileceği değerlendirilmektedir. Şehir içi ticari araçların saat sınırlamalarından muaf tutulması ile özellikle feribot saatlerinin sürüş yasağı saatlerine denk gelmesi ile sürücülerin yaşadığı mağduriyetin önüne geçilmesi, verimlilik artışını sağlayan bir diğer unsur olarak değerlendirilmektedir. Köprü trafiği ve diğer maliyetler göz önünde bulundurulduğunda feribot kullanımının oldukça önemli olması sebebiyle saat sınırlandırmasının yeniden değerlendirilebilmesi gerekmektedir. E-ticaret ve mikro dağıtım kanallarının artan hacmi göz önüne alındığında şehir içi ticari araçlardan sağlanan verimliliğinin artırılması için ve lojistik akışın sürdürülebilir bir çerçevede yapılandırılması açısından yeni düzenlemeler gerekli görülmektedir.



CONTAINER dergisi 10.yılını kutluyor



*Zaman nasıl gelip geçti bilemedik;
İmtiyaz sahibi Gürbulak
Nakliyat adı altında
10 yıl önce ilk baskımızda
amatör çalışmalarımız ile hazırlıklar
yapıp dergi baskıya
girdiğinde
sabırsızlıkla ve heyecanla
derginin bir an önce baskıdan
çıkmasını bekledik.*



BU hayalimizin fikir babası Gürbulak Nakliyat Yönetim kurulu üyesi Orhan Çakan öncülüğünde 2011 yılında çalışmalarına

başlarken , ilk 3 ay boyunca Derginin adı üzerinde anketler yaparak isim araştırmalarına başladık.

Ülkemizde 1990'lı yıllarda Konteyner taşımacılığı hızla büyürken 2000'li yıllar ve sonrasında Lojistik sektörünün olmazsa olmazı oldu.

Gürbulak Nakliyat olarak bizler de 1993 yılına kadar Uluslararası Kara nakliye hizmetimizi sonlandırıp , Yurt içi Konteyner nakliye hizmetine merkezimiz Dilovası / Kocaeli olarak başladık.

İşimiz Konteyner , gücümüz Konteyner olunca ; Dergimizin adını da Lojistik taşıma modülünün gözdesi olan ve uluslararası arenada her geçen gün tercih edilen "Konteyner" den alarak "Container" adında karar kıldık.

İşimiz Taşımacılık olunca 40 yılı aşkın deneyim ve birikimlerimizi geleceğe taşımanın en güzel ve kalıcı yolu olarak, Lojistik sektörünün buluşma adresi olmasını istediğimiz dergimiz için çalışmalara start verdik. Bu çalışmalara başlarken faaliyette olan Lojistik sektörünün duayen firmalarının bünyesinde çıkarttıkları dergilerden ilham alıp , hummalı bir



tempo ile en ince detayına kadar ajansımız ile birlikte 4 kişilik ekibimizle gece gündüz çalışıp 1 yıl içerisinde tamamladık ve 2012 yılında resmi izin ve yazışmalar neticesinde 'Container' dergimizin Patentini tescil ettikten sonra da yazılı basında yerimizi aldık. Bugün Lojistik sektörünün buluşma adresi olmayı hedefleyen Container dergimizde siz değerli sektör temsilcilerinin değerli görüşlerini ve

haberlerini okurlarımıza ulaştırıyor olmanın gururunu yaşıyoruz. Lojistik sektöründe hepimizin stresli yoğun geçen iş tempomuz arka planında bu keyifli çalışmayı yürütürken, sektöre dair her dalda faal olmanın da hazını yaşıyoruz. 10. Yıl 18. Sayı ; Bu güne sizlerle geldik , desteklerinizle büyüdük , büyüyeceğiz.



“TÜRKİYE’NİN EN İYİ İŞVERENLERİ 2022 ÖDÜLÜ”NÜ ALMANIN GURURUNU YAŞIYORUZ...



İLETİŞİM:

0850 203 54 62 limalogistics.com





LİMA LOJİSTİK KURUCU ORTAĞI CENKER URAL:



“İnovatif lojistik çözümlerimiz, şirketimizin iskeletini oluşturuyor”

Lima Lojistik Kurucu Ortağı Cenker Ural CONTAINER dergisi sorularını yanıtladı. ‘İnovatif lojistik çözümlerimiz, şirketimizin iskeletini oluşturuyor’ diyen Ural, ‘Lima Lojistik olarak işi ve müşteriye sahiplenilen ekibimizi, en büyük gücümüz olarak görmekteyiz.’ dedi

FİRMANIZ ne zaman kuruldu? Hizmet açısından biraz bahsedebilir misiniz?

Lima Lojistik, 2013 yılında Bursa’da kuruldu. Firma olarak, havayolu, karayolu, denizyolu, intermodal, multimodal ve ekspres kurye taşımacılığı alanlarında faaliyet göstermekteyiz.

Hangi ülkelerde daha aktifsiniz?

Her biri alanında uzman ekiplerimizle, havayolunda dünyanın her ülkesine ve dünyanın her ülkesinden Türkiye’ye, denizyolunda liman olan her lokasyona, karayolunda ise ağırlıklı Avrupa ülkelerine lojistik hizmeti vermekteyiz.

RİSKLER KONTROL ALTINDA



**RECEP
SABANCI LOJİSTİK**

Karayolu Taşımacılığı

Havayolu Taşımacılığı

Demiryolu Taşımacılığı

Projeli Yük Taşımacılığı

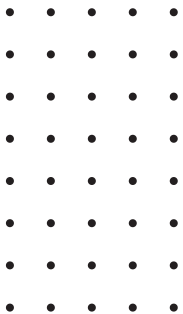
Denizyolu Taşımacılığı

Konteyner Depolama

Özgürlük Mah 136. Cadde No:95/A Akdeniz Mersin Türkiye

+90 324 240 00 01 /info@sabancilojistik.com

www.sabancilojistik.com





Müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz?

Şube ağız ve ürün gamından biraz bahsedebilir misiniz?

Türkiye’de Bursa merkez olmak üzere toplam 8 ilde Lima Lojistik’in ofis ve acenteleri bulunmaktadır. İstanbul’daki 3 ofisimiz ve İzmir ofisimizin yanısıra, Ankara , Eskişehir , Adana, İzmir , Denizli ve Balıkesir acentelerimiz ile yurtdışında da İtalya/Milano ve Romanya Bükreş’teki ofislerimizle hizmet vermekteyiz. Öte yandan WCA üyesi olduğumuz için dünyada 220 ülke de 6000 farklı acente ile işbirliği yapma şansına sahibiz. Ürün gamımız oldukça geniş. Havayolu -karayolu-denizyolu veya trenyolu ile sevkini gerçekleştirebilme kabiliyetine sahip ekiplerle çalışıyoruz.

Müşterilerinizin sizi tercih etmesindeki etkenler nelerdir?

Müşterilerimizin bizi tercih etmesindeki en önemli neden hızlı aksiyon alabilen ve butik çözümler üretebilen bir şirket olmamızdan kaynaklandığını düşünüyoruz. Lima Lojistik olarak işi ve müşteriyi sahiplenen ekibimizi, en büyük gücümüz olarak görmekteyiz.

Sektördeki sıkıntılar ve çözüm önerileriniz,

2023 öngörüleriniz nelerdir ?

Sektördeki sıkıntılar aslında pandeminin 2 yıl önce hayatımıza girmesi ile ivme kazandı. Denizyolu navlunlarının artması , ekipman krizleri , aynı zamanda yolcu uçuşlarının kısıtlandığı dönemde havayolu firmalarının kargo uçuş fiyatlarında yaptığı artışlar da lojistik sektörünün hareket alanını kısıtladı. Biz Lima Lojistik olarak, yaşanan bu süreçte maliyetleri düşürebilmek adına hızlı aksiyon aldık. Çin- Türkiye trenyolu servisimizi devreye soktuk. Havayoluna göre çok daha uygun maliyet, denizyoluna göre de çok daha kısa sürede ara servis ile belli noktalarda inovatif atımlar gerçekleştirdik. 2023 öngörülerimiz, planlanan lojistik köyleri faaliyete geçtiğinde kısa, orta ve uzun vade hedef ve stratejileri için daha emin adımlar atılacaktır. 2023 ve sonrasında ise lojistiğin artık çevreci lojistik

tarafının daha ağır basacağını net şekilde görüyoruz.

Sektörde bu kadar firma arasında ayakta kalmak zor olsa gerek?

Sektörde bu kadar firma arasında ayakta kalmak aslında zor değil. Lima Lojistik’in 4 kurucu ortağı olan bizler uzun süre global firmalarda farklı pozisyonlarda görevler yaptık. Şu anda şirket kültürümüzün iskeleti uzun yıllar edindiğimiz tecrübelerle kuruldu . Ancak global yapıların en büyük sıkıntısı büyüklük nedeniyle esnekliğin zor olması ve maalesef müşteri iletişim deneyimlerinin yavaş

sandıklarımız bu yıl global firmalar tarafından örnek alınıp, aynı servisi sunmaya başladılar. Bu tip yaklaşımlarımızın sektörel anlamda lojistiğin gelişmesine katkı sağladığını düşünmekteyiz.

2022 yılını sektör açısından biraz değerlendirir misiniz? 2022 hedefleriniz nelerdir.?

2022 yılını değerlendirmeden önce aslında 2020 ve 2021 yılına bakmak gerekiyor. Bizler 2020 yılında pandemi başladığında aslında bir miktar tedirgindik ancak o dönemde sağlık sektöründe yaşanan gelişmeler



ilerlemesi. Bütün bu yaşananlar bize tecrübe ve örnekler oluşturdu. Lima’da bu tip kararlar hızlıca tartışılır ancak en doğru yol da farklı çözüm metodları ile bulunur. LimaLojistik’in sektörde bazı alanlarda yaptığı yeniliklerle global firmalara da örnek oluyor . Yaklaşık 5 yıl önce geliştirdiğimiz ve fuar taşımacılığında kullandığımız ‘Expocase’ adını verdiğimiz portatif

sektörümüzde de hareketliliğin artmasına neden oldu. Lima olarak bizler her sektörden müşterimiz olmasına rağmen ağırlıklı olarak otomotiv ana sanayiye lojistik desteği sağlıyoruz. Tüm dünyada yaşanan çip krizinin etkileri maalesef 2023 sonuna kadar sürmesi bekleniyor.

DPL LOJİSTİK ŞUBE MÜDÜRÜ BERRİN ŞEN;

“Gerçekten

zor bir iş

çıkartıyoruz”



DPL lojistik Şube Müdürü Berrin Şen, CONTAINER dergisini 18. Sayısına konuk oldu. Sorularımızı içtenlikle yanıtlayan Şen, DPL Lojistik ile ilgili önemli açıklamalarda bulundu. Firmanın kuruluşundan bugüne kadar başarı hikayelerini aktaran Berrin Şen ile yaptığımız söyleşiyi gelin birlikte okuyalım:



CONTAINER: firmanız ne zaman kuruldu? Hizmet ağından biraz bahseder misiniz?

O 5.07.2013 tarihi ile kurulduk. Proje taşımacılığı amaçlı kurduğumuz şirketimiz 9. Yılında her türlü taşıma modunda aktif olarak rol alıyor. Özellikle proje taşımaları ve denizyolu konteyner taşımalarında birçok rakibimizden fiyat ve hizmet yönünde pozitif olarak ayrışıyoruz. İthalatta ağırlıklı Uzakdoğu ve Amerika , ihracatta ise Ortadoğu , İsrail , kuzey Afrika ve Amerika ana hatlarımız , ancak DPL lojistik olarak networklerimiz ve lojistik bilgimiz sayesinde dünyanın her noktasına kesintisiz hizmet verebiliyoruz.. Karayolu ve tren taşımacılığında son dönem Rusya ve Ukrayna hattında özellikle transit taşımalarda ciddi bir rol aldık , dünyadaki haber akışına ve şartlara uygun olarak hızlı karar verebilen , çabuk adapte olan proaktif bir operasyon anlayışına sahibiz..

CONTAINER: Hangi Ülkelerde daha aktifsiniz?

Bir önceki soruda entegre olarak bu soruya cevap mevcuttur.

CONTAINER: Müşterilerinize ne gibi hizmetler veriyorsunuz? Şube ağınız ve ürün gamından biraz bahseder misiniz?

Şimdilik 2 şubemiz ile aktif olarak hizmet veriyoruz, ancak kısa zamanda İzmir için de yapılanmamız tamamlanmış olacaktır.

CONTAINER: Müşterilerinizin sizi tercih etmesindeki etkenler nelerdir?

DPL lojistik olarak müşterilerimize uzun soluklu bir partnerlik vadediyoruz. Birçok müşterimiz kuruluş günümüzden bu güne aktif olarak bizler ile çalışmaya devam etmekte. Operasyonumuzda müşteri temsilciliği sistemimiz bulunmaktadır , bu sayede partnerlerimiz kendi bünyelerinde bir lojistik çalışanına ihtiyaç duymamakta , fiyatlama , iş takibi ve hatta faturalama işlemleri için tek bir kişi ile görüşüp zaman tasarrufu sağlamakta , kendi işleyiş biçimlerini birden fazla kişiye anlatmak durumunda kalmamaktadır.

Bu sayede müşteri memnuniyetimizi yüksek tutup uzun soluklu ilişkiler kurabiliyoruz , tabi bu hizmetleri verirken şirketimizi mottosu "" uygun maliyetler ve alternatif çözümler "" prensibimizden şaşmıyoruz..

CONTAINER: Sektördeki sıkıntılar ve çözüm önerileriniz, 2023 öngörüleriniz nelerdir ?

Aslında günümüz lojistik dünyasında lokal sıkıntılardan çok global sıkıntılar gündemde... Ve maalesef ki bildiğimiz tüm statikler neredeyse değişti ve öngörülebilirlik azaldı... Pandemi öncesi ezberlediğimiz ithalat statüğü (ay sonuna doğru düşen ve yıl sonuna doğru artan Uzakdoğu navlunları) şu an neredeyse her geminin günler öncesi yüksek navlunlar ile dolması

altında ezilmesi diyebilirim... Gerçekten zor bir iş çıkarıyoruz; dinamik, odaklanılması gereken, teknik bir işimiz var , ve bu işte başarılı olmak için kriter ödeme süresi olmamalı.. DPL lojistik olarak müşteri portföyümüz de , aldığı hizmet kalitesini önemseyen , vade konusunda güvenilir partnerlerin oluşuyor..

CONTAINER: 2022 yılını sektör açısından biraz değerlendirir misiniz? 2022 hedefleriniz nelerdir.?

2022 yılı pandeminin neredeyse bitmesi ve Rusya – Ukrayna savaşının başlaması ile beklediğimizden daha hızlı devam ediyor diyebilirim. Bu nedenle ekip arkadaşlarım , özveri ile çalışarak tüm müşterilerimizin ihtiyaçlarını kesintisiz olarak karşılıyor.



nedeniyle bildiğimizden çok farklı... Global olarak yaşanan ekipman ve yer sıkıntısı ise bir süre daha gündemimizde olacak gibi , DPL lojistik olarak müşterilerimizin üretimini takip ederek , armatörler ile yakın ilişki kurarak ve yük hazır olmadan gerekli rezervasyon işlemlerini tamamlayarak , mevcut ekipman ve yer problememini minimize etmeye çalışıyoruz...

CONTAINER: Sektörde bu kadar firma arasında ayakta kalmak zor olsa gerek?

Günümüz sorunu bence biz forwarderlar arasındaki rekabet değil, aslında bir çok firma arasında ayakta kalmak için zor kısmı değil diyebilirim, mottunuz kaliteli iletişim ve güven olduğu sürece Türk insanının sebat edeceğine inanıyorum. Ancak sorun mevcut enflasyonist ortamda biz forwarderların uzun vade süreleri

DPL olarak kısa vadeli hedefimiz ekibi operasyonel ve satış anlamında büyümek ve daha önceden de bahsettiğim gibi İzmir ofisi açarak hizmet ağımızı genişletmektir. Bu anlamda DPL LOJİSTİK olarak şirketimizin kapılarını kendilerine güvenen , İngilizce bilen öğrencilerimize açık tutuyoruz...

CONTAINER: Başarı sizce nedir?

Başarı kesinlikle ulaşılmaz değildir, önce hedeflemek, sonrasında çalışmak ve sebat etmek ... Başarının bu aşamalardan sonra kaçınılmaz olduğunu düşünüyorum.. Makul kısa , orta ve uzun vadeli hedefler belirlemek , bu süreçler içerisinde hedeflerinizi ne kadar gerçekleştirdiniz değerlendirmek ve belkide orta vadede yeni yollar belirlemek gerekebilir... Bu süreçte çalışmak ve sabretmek başarının anahtarı.



Yeni Lastik



Kaplama



AKÜ



Jant



Akaryakıt



Atlı Otomotiv ile
Ağır Şartlarda

Kolay Çözümler



BRIDGESTONE

LASSA

İNCİ AKÜ
Dünyanın Enerji Uzmanı

ATLI OTOMOTİV LASTİK SATIŞI VE LASTİK KAPLAMA FABRİKASI

ADRES: Cebeci Mah. Eski Edirne Asfaltı No:800
Sultançiftliği / Gaziosmanpaşa - İSTANBUL
T: 444 28 54 / F: 0 (212) 667 69 47

www.atliotomotiv.com/



Klasik bahaneler yaratmak yerine **çözüm üretmeliyiz!**

Bir önceki Container dergisindeki yazımda, baba mesleğim olan şoförlük mesleğini kaleme almıştım. Bu yazımda ise , 3.nesile devredeceğim ve baba mesleğim olan Şoförlük mesleğinden ziyade yine baba mesleğim olan Nakliyecilik mesleğine yer vermek istedim. 3.kuşağa ve sektöre giren genç lojistikçilere , bir lojistik firma sahibi olarak, eski tabir ile nakliyeciler olarak tecrübelerimi aktarmak istedim. Lojistik Hizmeti sağlayan firmalar üretici ile tüketici arasında ve ithalatçı ile ihracatçı arasında sadece bir köprü olmaktan ibaret değil ve olmamalı da.

Lojistik sektörü 2000 li yıllardan sonra hızlı değişim ve gelişim sağlayarak adeta bir deniz, deryadır halini aldı desek yeridir.

İçinde birçok güzelliği, nimeti ve riski barındırır; uzaktan seyrine de doyum olmaz, Öyle ölü deniz misali dinginde değildir ha; Kumsala uzanıp, güneşlenmenin tadını çıkarmak da var, fazla güneşlendiğinde ise vücudunu yakıp kavurur, tenine işler, derinin soyulması da cabası; Hırçın deli dolu, azgın dalgacı deniz misalidir. Öyle sırtüstü uzanıp suda uyumak imkânsız, sürekli kulaç atarak suya tutunmalısın.

Lojistik hizmet sağlayan ekip ve kadrolar her daim istatistik hesaplar yaparak, en ince detayını gözden kaçırmadan, tabiri caiz ise iğne ile kuyu kazarak taşımayı yapmalıdır. Lojistik hizmet sağlarken her daim yani 24 / 7 dinamik bir yapıyı barındırmak yani askeri terim ile hazır manga halinde hızlı ve pratik çözümler ile taşıma hizmetini sonlandırmak gerekir.

Bir çok parametre hesaplar yapsan



Orhan ÇAKAN

Gürbulak Nakliyat
Yönetim Kurulu Üyesi

da, aksilik ve aksaklıklar da bir çok hesabı alt üst edecek ölçektedir.

Operasyonel olarak her daim alternatif hesaplar bir kenarda tutulmalıdır.

Klasik bahaneler yaratmak yerine, “yan yattı, çamura battı; lastik patladı, sistem arızası var; gemi kalmadı, liman kapandı, yada hava muhalefeti vb. çözümsüzlükler ile belki günü kurtarabiliriz ama hizmet kalitemizi ciddi anlamda sekteye uğratmış oluruz.

İşimizin doğasında bu ve benzeri birçok sorunlar maalesef olmaktadır. Bu tür sorunların üstesinden gelmek için ise alternatif çözümler ile tedbirler almak gerekecektir. Yani bahane üretmek yerine çözüm üretmek gerekir.

Lojistik firmasında görev alan operasyon yöneticisi tıpkı orkestra şefi gibi olmalı, hani nasıl ki orkestra şefi yönettiği orkestrada ki enstrümanların birçoğunu

çalamazken onlara yön verebiliyor ise, lojistik firmasında görev alan operasyon yöneticisi de tüm ekip arkadaşları ile operasyonu opere etmek ve lojistik hizmetine uygun ekipmanları sağlayıp, istatistik hesaplar yaparak dinamik kadro ile yön vermek durumundadır.

Lojistik firmalar müşteriden gelen talep / talimatlarda belirtilen yükü / malzemeleri sağ salım sorunsuz bir şekilde taşımak dışında en önemli görev ve sorumluluğu müşteri tarafından sunulan güveni taşımaktır.

Baba mesleğim olan şoförlük ve Nakliyecilikte ustalarımızdan edindiğim alaylı nasihat ve tembihleri bugüne

kadar tabiri caiz ise kulağıma küpe ederek Nakliyeciler / lojistik firma sahibi olarak 1979 ‘dan 1991 yılına kadar uluslararası, 1991 den günümüze yurtiçinde yılından günümüze kadar müşterilerimize hizmet sunduk. Lojistik sektöründe Gürbulak Nakliyat olarak bu gün hatırı sayılır, Lojistik firmalar arasında yerimizi aldıysak, bunda geçmişte aldığımız deneyim ve tecrübeleri can kulağı ile dinleyip, gerektiğinde özel hayatımızdan, yaşam konforumuzdan ödünler vererek, müşterilerimizin bize olan güvenini gece gündüz çalışarak sorunsuz bir şekilde yerine getirmek ile oldu.

Container dergisi ekibine 18.sayıda yazıma yer verdikleri için teşekkürlerimi sunarım. Değerli Container dergisi okuyucularının mübarek Kurban Bayramı’nı kutlar, nice sağlık ve mutluluk dolu bayramlar dilerim. Selam ve saygılarımla
Orhan ÇAKAN



Selüloz eterler hakkında

İNŞAAT sektöründe her geçen gün artış gösteren üretim hacmine bağlı olarak, kullanılan hammaddeler de performanslarına göre çeşitlilik göstermektedir. Boya ve yapı kimyasalları sektörüne yönelik pazarda, en çok tüketilen ürünlerin başında selüloz eterleri gelmektedir.

Selüloz eterleri hammaddesi, yüksek safılıktaki selülozdur ve viskoziteye bağlı olarak pamuk linterinden ve kağıt hamurundan üretilir. Ana kaynağının ağaç olması dolayısıyla, çevre dostu olan doğal bir polimerdir.

Eterifikasyon adı verilen özel işlem sonucunda metil selüloz (MC), hidroksietilselüloz (HEC), metilhidroksipropilselüloz (MHPC) vb. şekillerde özel selüloz eterler üretilmekte ve bu özel şekilleri, yapı malzemeleri, boya ve kaplama endüstrisi, ilaç, kozmetik, temizlik malzemeleri gibi çok farklı kullanım alanlarına sahiptir.

En büyük özelliği, bünyesinde suyu tutabilmesidir ve yapı sektöründe ürünlere bağlayıcılık, uygulama kolaylığı ve su tutma özelliklerini sağlamak ve artırmak amaçlı kullanılır. Selüloz suda çözünmezken, kimyasal sentezi aşağıda gösterilen selüloz eterler suda çözünmektedir.

Selüloz + NaOH → Alkali selüloz + Monoklorometan/Etilen oksit
→ MHEC+NaCl

Selüloz + NaOH → Alkali selüloz + Monoklorometan/Propilen oksit
→ MHPC+NaCl

Selüloz + NaOH → Alkali selüloz + Etilen oksit →HEC

Selüloz eterler birden farklı form ve özellik ile kullanıma hazır hale gelir. Özellikle üretim süreçlerine göre selüloz eterler farklı gruplarda incelenebilir. Buna göre;

- Metil selüloz (MC),
- Hidroksipropil metil selüloz (HPMC),
- Hidroksi etil metil selüloz (HEMC),
- Hidroksi etil selüloz (HEC) şeklinde sıralanabilir.

Huacell ürünleri birçok nihai ürün uygulamasında kullanılarak sisteme aşağıdaki özellikleri kazandırmaktadır:

- Kalınlaştırma (viskoziteyi artırarak),



Günkem

Aytaç AYHAN

Günkem A.Ş
Account Manager

- Suyu bünyesinde tutma,
 - Kayma mukavemeti,
 - Adhezyona olumlu etki,
 - Bağlayıcı etkisi,
 - Film oluşturmaya yardımcı olma,
 - Kolay uygulama,
 - Yüzey gerilimini düşürme
- Kullanıldığı alanlar olarak, yapı ürünleri, su bazlı boyalar, kişisel bakım, kozmetik, ev bakım ve temizlik ürünleri, emülsiyon polimerizasyonu, ilaç vb. uygulamalar sayılabilir. Su bazlı boyalarda (iç cephe, dış cephe, tavan vb.) reolojii ayarlayarak, kıvamlaştırıcı, kolay uygulanabilirlik sağlayan ve akma- sarkma veya sıçramayı önleyici etkileri vardır. Diğer yandan bağlayıcı ve open-time uzatıcı etkisi de bulunmaktadır. Huacell farklı viskozitelere sahip çeşitleriyle, alçı ve yapı kimyasalları

üretiminde, yayılma ve sıçratmama gibi reolojik özellikleri, depolama stabilitesi, open-time uygulama zamanı, kapatıcılığı, film oluşturma özelliği iyileşmesine katkıda bulunur ve suyu bünyesinde uzun süre tutmak suretiyle, yüzeyde iyi adhezyon sağlar ve çatlamayı önler. İnşaat sektörüne yönelik diğer bir kullanım alanı yapı kimyasalları ürünleridir. Huacell 20 MP – Huacell 60 MP ürünlerimiz, farklı viskozite aralıklarında ve modifikasyon derecelerinde, çimento bazlı sıvalarda, fayans/seramik yapıstırıcılarında, dekoratif sıvalarda, su yalıtım ürünlerinde, mantolama ürünlerinde (ETICS) ve kendiliğinden yayılan şap ürünlerinde, alçı bazlı ürünlerde kullanılmakta olup, sisteme genel olarak aşağıdaki özellikleri kazandırmaktadır:



• HUACELL 20 MP

Hidroksipropil metil selüloz, iyonik olmayan, suda çözünür bir selüloz eterdir. Tatsız kokusuz ve ince toz halinde mevcuttur. HUACELL 20 MP modifiye edilmiş bir üründür. Sarkma direncini arttırmak için mükemmel bir üründür.

FİZİKSEL ANALİZ

Dış görünüş	Beyaz veya Beyaz Toza Benzer
Nem (%)	Maks. 6.0
Kül İçeriği (%)	Maks. 5.0
PH değeri	5.0~9.0
Kütle yoğunluğu	0.30~0.50g/cm ³
Parçacık boyutu	Min. 80 Mesh'ten %92 Geçiş
Brookfield	15.000–25.000 mPa.s

JC/T2190-2013'e göre Brookfield RV, Rotor 7 RPM 20 ile 20°C'de %2 su çözeltisi viskozitesine göre ölçülür.

Uygulama Alanları;

- Özellikle çimento bazlı fayans yapıştırıcıları
- Çimento esaslı macun
- Sıva harcı
- Dekorasyon harcı

PERFORMANS ÖZELLİKLERİ;

- İyi Islatma ve Mala Kabiliyeti
 - Uzun Açık Kalma Süresi
 - Kolay ve Pürüzsüz Bir Yüzey Elde Etme
 - Diğer Katkı Maddeleriyle uyum
 - Suyu tutma,
 - Kıvam artırma,
 - Open time (açık zaman) geliştirme,
 - Yapışmayı destekleme,
 - Kolay uygulanabilirlik,
- Uyumluluk Toplam Kuru Karışık Harcın Dozajı: 0.04 -% 0.7

• HUACELL 60 MP

Kuru karışımli harçların çalışma kabiliyetini artırmak için geliştirilmiş, iyonik olmayan, suda çözünebilir bir tür polimer tozudur.

FİZİKSEL ANALİZ

Yığın Yoğunluğu (kg/m ³)	250-550
Partikül Boyutu (Geçen 0.212 mm)	≥92%
PH Değeri	5.0-9.0
Viskozite (mPa.s)	55.000-65.000

JC/T2190-2013'e göre Brookfield RV, Rotor 7 RPM 20 ile 20°C'de %2 su çözeltisi viskozitesine göre ölçülür.

UYGULAMA ALANLARI;

- Fayans Yapıştırıcı C1E / C2E Ve Fayans Grout
- ETIC'ler için Yapışma ve Gömme Harcı
- Dekoratif İşleme Sıva - Mala Harcı
- Harç ve betonun özel uygulamaları

PERFORMANS ÖZELLİKLERİ;

- Mükemmel Macun Stabilizasyonu
 - İyi Islatma ve Mala Kabiliyeti
 - Uzun Açık Kalma Süresi
 - Kolay ve Pürüzsüz Bir Yüzey Elde Etme
 - Diğer Katkı Maddeleriyle uyum
- Uyumluluk Toplam Kuru Karışık Harcın Dozajı: 0.075 -% 0.50

Alçı da diğer bir yapı ürünleri bağlayıcısı olup, suya karşı çimento kadar dirençli olmamasından dolayı daha çok iç cephe tercih edilmektedir.

Huacell GMC 30 – Huacell GMC 40 ürünlerimiz, alçı bazlı el sıvası, makine sıvası, derz dolgu, yapıştırıcılar, tamir harçları gibi yapı ürünlerine, suyu bünyesinde uzun süre tutabilme kapasitesiyle kolay çalışılabilirlik, optimum kıvam sağlarken, aynı zamanda topaklanmayı da önler. Alçı bazlı ürünler için önerilen HUACELL sisteme genel olarak aşağıdaki özellikleri kazandırmaktadır.

• HUACELL GMC 30

İyonik olmayan, suda çözünür bir selüloz eterdir. Tatsız kokusuz ve ince toz halinde mevcuttur

FİZİKSEL ANALİZ

Dış görünüş	Beyaz veya Beyaz Toza Benzer
Nem (%)	Maks. 6.0
Kül İçeriği (%)	Maks. 5.0
PH değeri	5.0~9.0
Kütle yoğunluğu	0.30~0.50g/cm ³
Parçacık boyutu	Min. 80 Mesh'ten %92 Geçiş
Brookfield	30.000–40.000 mPa.s

JC/T2190-2013'e göre Brookfield RV, Rotor 7 RPM 20 ile 20°C'de %2 su çözeltisi viskozitesine göre ölçülür.

UYGULAMA ALANLARI;

- Alçı Bazlı Harçlar
- Dekoratif İşleme Sıva - Mala Harcı

PERFORMANS ÖZELLİKLERİ;

- Hızlı Yoğunlaşma Etkisi
 - Yüksek Su Tutma
 - Çok İyi Sarkma Önleyici Etki
 - Kolay Pompalama ve Malalama
 - Pürüzsüzleştirme ve Tesviye Rahatlığı
 - Erken Mukavemet ve Sertlik
- Uyumluluk Toplam Kuru Karışık Harcın Dozajı: 0.02 -% 0.6

• HUACELL GMC 40

İyonik olmayan, suda çözünür bir selüloz eterdir. Tatsız kokusuz ve ince toz halinde mevcuttur.

FİZİKSEL ANALİZ

Dış görünüş	Beyaz veya Beyaz Toza Benzer
Nem (%)	Maks. 6.0
Kül İçeriği (%)	Maks. 5.0
PH değeri	5.0~9.0
Kütle yoğunluğu	0.30~0.50g/cm ³
Parçacık boyutu	Min. 80 Mesh'ten %92 Geçiş
Brookfield	35.000–45.000 mPa.s

JC/T2190-2013'e göre Brookfield RV, Rotor 7 RPM 20 ile 20°C'de %2 su çözeltisi viskozitesine göre ölçülür.

UYGULAMA ALANLARI;

- Alçı Bazlı Harçlar
- Dekoratif İşleme Sıva - Mala Harcı

PERFORMANS ÖZELLİKLERİ;

- Yüksek Su Tutma
 - Çok İyi Sarkma Önleyici Etki
 - Kolay Pompalama ve Malalama
- Uyumluluk Toplam Kuru Karışık Harcın Dozajı: 0.02 -% 0.6



About cellulose ethers

Depending on the production volume increasing day by day in the construction sector, the raw materials used also vary according to their performance. Cellulose ethers are among the most consumed products in the market for paint and construction chemicals. Cellulose ethers raw material is high purity cellulose and is produced from cotton linter and pulp depending on viscosity. It is an environmentally friendly natural polymer, since its main source is wood.

As a result of the special process called etherification, methyl cellulose (MC), hydroxyethylcellulose (HEC), methylhydroxypropylcellulose (MHPC) etc. Special forms of cellulose ethers are produced and these special shapes have many different uses such as building materials, paint and coating industry, medicine, cosmetics, cleaning materials.

Its biggest feature is that it can hold water in its body and it is used in the construction industry to provide and increase the binding, ease of application and water retention properties of products. Cellulose is insoluble in water while cellulose ethers, whose chemical synthesis is shown below, are water-soluble.

Cellulose + NaOH → Alkaline cellulose + Monochloromethane/Ethylene oxide → MHEC+NaCl

Cellulose + NaOH → Alkaline cellulose + Monochloromethane/Propylene oxide → MHPC+NaCl

Cellulose + NaOH → Alkaline cellulose + Ethylene oxide → HEC

Cellulose ethers are ready for use in multiple forms and properties.

Cellulose ethers can be examined in different groups, especially according to their production processes. According to this;

- Methyl cellulose (MC),
- Hydroxypropyl methyl cellulose (HPMC),
- Hydroxy ethyl methyl cellulose (HEMC),
- It can be listed as hydroxy ethyl cellulose (HEC).

Huacell products are used in many end



Günkem

Aytaç AYHAN

Günkem A.Ş
Account Manager

product applications, giving the system the following features:

- Thickening (by increasing viscosity),
- Keeping the water within,
- Shear strength,
- Positive effect on adhesion,
- Binding effect,
- Helping to create movies,
- Easy application,
- Reducing surface tension

It is used in building products, water-based paints, personal care, cosmetics, home care and cleaning products, emulsion polymerization, medicine, etc. applications can be counted.

It has effects on water-based paints (interior, exterior, ceiling, etc.) by adjusting the rheology, thickening, providing easy application and preventing leakage, sagging or splashing. On the other hand, it also has a binding and open-time extender effect.

With its varieties in different viscosities, Huacell contributes to its rheological properties such as spreading and non-spattering, storage stability, open-time application time, opacity, film formation feature in the production of plaster and construction chemicals, and by keeping the water in its body for a long time, it provides good adhesion on the surface and prevents cracking. .

Another usage area for the construction industry is construction chemicals products. Our Huacell 20 MP – Huacell 60 MP products are used in cement-based plasters, tile/ceramic adhesives, decorative plasters, waterproofing products, sheathing products (ETICS), self-leveling screed products, gypsum-based products, in different viscosity ranges and modification degrees. It generally provides the following features:



• HUACELL 20MP

Hydroxypropyl methyl cellulose is a non-ionic, water-soluble cellulose ether. It is available in tasteless odorless and fine powder form. HUACELL 20 MP is a modified product. It is an excellent product to increase sagging resistance.

PHYSICAL ANALYSIS

Appearance	White or Similar to White Powder
Humidity (%)	Max. 6.0
Ash Content (%)	Max. 5.0
PH Value	5.0~9.0
Bulk Density	0.30~0.50g/cm ³
Particle size	Min. 92% Passage from 80 Mesh
Brookfield	15.000–25.000 mPa.s

According to JC/T2190-2013 Brookfield RV is measured with Rotor 7 RPM 20 to 2% water solution viscosity at 20°C.

USAGE;

- Especially cement-based tile adhesives
- Cement based putty
- Plaster mortar
- Decoration mortar

PERFORMANCE CHARACTERISTICS;

- Good Wetting and Trowel Ability
- Long On Time
- Obtaining an Easy and Smooth Surface
- Compatibility with Other Additives
- Water retention,
- Thickening,
- Open time development,
- Supporting adhesion,
- Easy applicability,

Compatibility Dosage of Total Dry Mixed Mortar: 0.04 - 0,7%

• HUACELL 60MP

It is a non-ionic, water-soluble polymer powder developed to increase the working ability of dry-mixed mortars.

PHYSICAL ANALYSIS

Bulk Density (kg/m ³)	250-550
Particle Size (Pass 0.212 mm)	≥92%
PH Value	5.0-9.0
Viscosity (mPa. s)	55.000-65.000

According to JC/T2190-2013 Brookfield RV is measured with Rotor 7 RPM 20 to 2% water solution viscosity at 20°C.

SCOPE OF APPLICATION;

- Tile Adhesive C1E / C2E And Tile Grout
- Adhesion and Embedding Mortar for ETICS
- Decorative Processing Plaster - Trowel Mortar
- Special applications of mortar and concrete

PERFORMANCE CHARACTERISTICS;

- Excellent Putty Stabilization
- Good Wetting and Trowel Ability
- Long On Time
- Obtaining an Easy and Smooth Surface
- Compatibility with Other Additives

Compatibility Dosage of Total Dry Mixed Mortar: 0.075 - 0.50%

Gypsum is another binder for building products, and it is mostly preferred for interiors because it is not as resistant to water as cement.

Our Huacell GMC 30 – Huacell GMC 40 products provide easy workability and optimum consistency to building products such as gypsum-based hand plaster, machine plaster, joint filler, adhesives, repair mortars, with the capacity to retain water for a long time, while preventing clumping at the same time. HUACELL, which is recommended for gypsum-based products, gives the system the following features in general.

• HUACELL GMC 30

It is a nonionic, water-soluble cellulose ether. Available in tasteless odorless and fine powder.

PHYSICAL ANALYSIS

Appearance	White or Similar to White Powder
Humidity (%)	Max. 6.0
Ash Content(%)	Max. 5.0
PH value	5.0~9.0
Bulk Density	0.30~0.50g/cm ³
Particle size	Min. 92% Passage from 80 Mesh
Brookfield	30.000–40.000 mPa.s

According to JC/T2190-2013 Brookfield RV is measured with Rotor 7 RPM 20 to 2% water solution viscosity at 20°C.

Scope of application;

- Gypsum Based Mortars
 - Decorative Processing Plaster - Trowel Mortar
- Performance Characteristics;
- Rapid Condensation Effect
 - High Water Retention
 - Very Good Anti-Sagging Effect
 - Easy Pumping and Troweling
 - Smoothing and Leveling Comfort
 - Early Strength and Stiffness

Compatibility Dosage of Total Dry Mixed Mortar: 0.02 - 0.6%

• HUACELL GMC 40

It is a nonionic, water-soluble cellulose ether. It is available in tasteless, odorless and fine powder form.

PHYSICAL ANALYSIS

Appearance	White or Similar to White Powder
Humidity (%)	Max. 6.0
Ash Content(%)	Max. 5.0
PH value	5.0~9.0
Bulk Density	0.30~0.50g/cm ³
Particle size	Min. 92% Passage from 80 Mesh
Brookfield	35.000–45.000 mPa.s

According to JC/T2190-2013 Brookfield RV is measured with Rotor 7 RPM 20 to 2% water solution viscosity at 20°C.

SCOPE OF APPLICATION;

- Gypsum Based Mortars
- Decorative Processing Plaster - Trowel Mortar

PERFORMANCE CHARACTERISTICS;

- High Water Retention
- Very Good Anti-Sagging Effect
- Easy Pumping and Troweling

Compatibility Dosage of Total Dry Mixed Mortar: 0.02 - 0.6%

Avrupa ve Kuzey Afrika ülkelerine #BirlikteGidelim

Farklı özelliklerdeki yüklerinizi komple ve parsiyel olarak
hedefe ulaştıralım.





ARES LOGISTICS RO-RO TAŞIMALARINI ARTIRIYOR

Türkiye'nin ithalat-ihracat taşımacılığında Ro-Ro kullanımı yaygınlaşıyor.

Geçen yıl ihracat-ithalat yükü taşıyan dolu araçların yaklaşık yüzde 17'si Ro-Ro seferlerini kullandı. Ares Logistics Kurucu Ortağı Engin Kırıcı, Avrupa ve Kuzey Afrika taşımalarında yoğunlukla kullandıkları Ro-Ro gemilerinin, zamanında teslimat açısından önemli avantajlar sunduğunu ve artan uluslararası ticaret hacmine önemli katkı sağladığını söyledi. Üç tarafı denizlerle çevrili Türkiye'nin uluslararası yük taşımacılığında Ro-Ro kullanımı artıyor. Merkez Bankası verilerine göre, geçen yıl yerli ve yabancı 1 milyon 932 bin 722 araç ihracat yükü, 771 bin 897 araç ithalat yükü taşıırken bunların 467 bin 458'i Ro-Ro gemilerini kullandı. Böylece geçen yıl ihracat-ithalat yükü taşıyan araçlarda Ro-Ro kullanımı yüzde 17,3 oldu.

“RO-RO GEMİLERİ ORTA VE BATI AVRUPA'YA ULAŞIMI KOLAYLAŞTIRDI”

Türkiye'nin en geniş özmal tır filolarından birine sahip olan ve taşımalarında Ro-Ro gemilerini yaygın olarak kullanan Ares Logistics'in Kurucu Ortağı Engin Kırıcı, Ro-Ro ile yük taşımacılığının



pandemi döneminde Türk ihracatçısına ve lojistik sektörüne önemli kolaylıklar sağladığını belirtti. Salgın nedeniyle küresel ticarete ciddi engellerle karşılaştığını anımsatan Kırıcı, “Türkiye'nin lojistik kolaylıkları sayesinde ülkemiz ihracatçısı ise özellikle Uzak Doğu ülkeleriyle rekabet ettiği sektörlerde bir adım öne geçti. Bunun bir nedeni de Ro-Ro taşımacılığı sayesinde Avrupa ve hedef pazarlara kolay ulaşılabilmesiydi. Özellikle ihracatın artmasıyla sınırlarda oluşan kuyrukları aşmak zorlaştığında,

Ro-Ro'nun avantajıyla Orta ve Batı Avrupa'ya ulaşmamız çok daha kolay olabildi.” değerlendirmesinde bulundu.

“RO-RO VE MULTIMODAL TAŞIMALAR İLE YEŞİL MUTABAKAT'A UYUM HIZLANIR”

Kırıcı, taşımalarının yüzde 78'inde Ro-Ro seferlerini kullandıklarını anlatarak, Ro-Ro taşımacılığının karbon salımını azalttığına dikkati çekti. Kırıcı, “Avrupa Yeşil Mutabakat'a uyum çalışmalarının hız kazandığı günümüzde Ro-Ro kullanımı ve multimodal taşımacılık daha da önemli hale geliyor.” diye konuştu.

“AVRUPA VE AKDENİZ HATLARINDA RO-RO KULLANIMINI ARTIRIYORUZ”

Şirket olarak özellikle Akdeniz ülkeleri ile Türkiye arasında gerçekleştirdikleri taşımalarda Ro-Ro hattını yoğun olarak kullandıklarını söyleyen Kırıcı, Yalova'dan Fransa'nın Sete Limanı'na ya da İzmir'den İspanya'nın Tarragona Limanı'na gittiklerini akabinde İspanya, Fransa, Portekiz, Fas ve Tunus'a ulaştıklarını ifade etti.





AĞIR VASITA SERVİS

Kaliteli ekipman ve deneyimli kadromuz ile ağır vasıta araçlarınız için en iyi servis deneyimini sunuyoruz.



7/24 YOL YARDIM

Olası arıza durumunda acil yol yardım hizmeti sayesinde ekibimiz en kısa sürede ulaşıp ve arızanızı kaldığınız bölgede onarır.



AKÜ VE BAKIM

Akünüzü kullanım durumunuza bağlı düzenli olarak her 3'te bir akü elektrikliğinizi seviyesini yetkili servisimizde kontrol ettiriniz.



FİLO ANALİZ

Filonuzu sizin için yakından takip ediyor ve analiz sistemlerimiz ile verimliliğinizi artırıyoruz.



LASTİK KAPLAMA

Araçınızın lastiklerini yüksek kaliteli kaplama ile yeniliyor ve çevreye ve bütçenize uygun çözüm sunuyoruz.



LASTİK

Promateon Pirelli Lastikleri yetkili satıcısı olarak her türlü araçınız için Pirelli lastiklerini şubelerimizde bulabilirsiniz.

MERKEZ ADRES:

İnönü Mah. Şehit Arslan Kulaksız Cad.
No: 60/A Gebze / KOCAELİ

ŞUBE ADRES:

Cebeci Mah.2606 Sokak
No:3 Sultangazi / İSTANBUL

NUMARALAR:

Santral: 0850 455 65 65
Sabit: 0262 645 17 00

www.ishakoglustik.com.tr
info@ishakoglustik.com.tr





KARADAĞ: 'HEDEFLERİMİZE ADIM ADIM ULAŞIYORUZ'

Ishakoğlu Grup sahiplerinden Zeynullah Karadağ, CONTAINER dergisine özel açıklamalarda bulundu. Karadağ, kaliteli ve güvenilir hizmet anlayışımızla yola devam ediyoruz. dedi

KARADAĞ açıklama- larında şu ifadelerle yer verdi. '1995 yılında küp şeker paketlenme ile faaliyetlerine başlayan firmamız 2004 yılında akaryakıt sektörüne giriş yaptı. Girdiğimiz bu sektörlerde sağladığımız başarılar sonrası 2012 yılında ağır vasıta lastik sektörüne de giriş yaparak iş hacmimizi büyüttük. 'dedi Daha çok Türkiye sınırları içerisinde çalışmalar yaptıklarını söyleyen Karadağ, İstanbul Bayrampaşa'da Opet Akaryakıt istasyonu-

muz, Bursa Osmangazi'de BP Akaryakıt istasyonumuz, Gebze'de Prelli Prometeon ve İstanbul Sultangazi'de de Prelli Prometeon işletmemiz ile müşterilerimizin hizmetindeyiz. Müşterimizin bizleri tercih etmesindeki en büyük etkenlerin başında Güler yüzlü hizmet, yılların verdiği tecrübe ve güvenilirliğimiz ön plana çıkıyor. 'dedi. Bulduğumuz sektörün en büyük sıkıntılarının başında artan fiyatlardan dolayı oluşan haksız rekabet ve merdiven altı yapılan

çalışmalar geliyor. Bu tür insanların sayısı her geçen gün daha da artıyor ve sektörün kalitesinin düşmesine neden oluyor. Bu nedenlerden dolayı sektörde ayakta kalmak oldukça zor. Artan kur maliyetleri de buna eklenince işlerimiz oldukça zor oluyor. Bizler kaliteli, güvenilir hizmet anlayışımızla yola devam ederek, koymuş olduğumuz hedeflere adım adım ulaşmak istiyoruz. Şeklinde konuştu



Recep KOCA'nın kaleminden

ARKADAŞIM DEPOCU

ARISTOTELES "Sürekli yaptığımız şey neyse, biz o'yuz. O halde, mükemmellik bir eylem değil, bir alışkanlıktır" demiş.

Aristoteles' in sözünden yola çıkacak olursak aslında bakış açınız ne ise yaptığınız iş o kadar kıymetli oluyor demek yanlış olmaz. Yıllardır ilgi alanımın depo olduğunu bulduğum her fırsatta aktarmaya çalışıyorum, beni yakından tanıyanlar veya depo eğitimi verdiğim şirketlerin yöneticileri benim depolar ile bütünleştiğini söylerler, sanıyorum daha iyisi nasıl yapılabilir sorusunun cevabını sürekli aramak bir süre sonra sizinle bütünleşiyor ve her seferinde çıtayı bir üstte koyma arzusu ile öğrenirken öğretmeye devam ediyorsunuz.

Ben Depo konusunda, "Depo Ne Değildir" farkındalığı ile sürekli gündemde tutmaya çalışıyorum, birçok konuda olduğu gibi depo konusunda' da bana göre öğretilenlerin altı boş, depo konusunda herkes Fifo, Lifo, Fefo ismini yüzeysel olarak biliyor, evet ilk giren ilk çıkar veya son giren ilk çıkar tamam da neden son giren ilk çıkıyor sorusuna verilen cevaplar inanılmaz ilginç.

Oysa 4008 nolu vergi usul kanununda ve diğer kanun maddelerinde mükellefleri ilgilendiren birçok madde var ve kafanıza göre ben Lifo stok yönetim

sistemine geçiyorum diyemezsiniz. Stokların değerlemesinin vergi hukuku ve ticaret hukukundaki yerini depocu ne yapacak bunlar muhasebenin hatta mali müşavirin işleri diyen birçok görüş olsa da ben çıtayı bir üstte koyarak depo yöneticisi meslektaşlarımla 150 ile başlayan hesaplara hakim olmaları gerektiğini savunuyorum.

Depo yöneticileri bu konulara hakim olmayınca muhasebe kağıt üzerinde şirket menfaatlerine uygun hangi sistem varsa o stok yönetim sistemini uygularken reelde depo süreçlerini yöneten kişi işine hangisi gelirse, hangi ürüne kolay ulaşabilirse o ürünü teslim edip geçiyor. Sonuçta birçok üründe seri takibi yapılamıyor yani kaba bir deyim ile zincir bir yerde kopuyor ve süreç kişilere bağımlı hale geliyor, bu konuda birçok vaka örneğini istenildiği zaman detaylı aktarabilirim.

Ülkemizde yaygın olarak Fifo stok yönetim sistemi kullanılmakta, bu kadar enflasyon olan bir ülkede neden Lifo stok yönetim sistemi kullanılmaz sorusunun birçok cevabı mutlaka vardır bana soracak olursanız muhasebe dahil Lifo stok yönetim sistemi Fifo 'ya göre çok daha karmaşık bu hesaplarla uğraşmak istemeyen birçok işletmenin ortak noktası Fifo stok yönetim sistemi oluyor derim. Elbette konumuz sadece Fifo, Lifo, Fefo

değil. Şirketlerde depolar arka bahçe düşüncesi ile kullanılıyor oysa depo ne değildir aktarımlarımda şirketlerin depolarının neden yatak odası kadar mahrem her an misafir gelecekmis gibi misafir odası "Salon" kadar düzenli olması gerektiğine vurgu yapılmaktadır.

Peki neden bu konuyu sürekli dile getiriyorum?

Pandemi ile birlikte TZY süreçleri başta olmak üzere birçok süreci tüm dünyada olduğu üzere bizlerde ülke olarak yönetemedik yani TZY ağır hasar aldı ve yönetilemeyen talep patlaması arz dengesini maalesef bozdu.

Geriye doğru son üç aya baktığımızda ülkemizde hiper enflasyonu çok rahat görebilirsiniz yani girdi maliyetleri kontrol edilemez seviyede şirketlerin maalesef yapabildiği neredeyse tek şey ayakta kalmak için zam yapmaktan öte değil. Oysa şirketlerin zam yapmaktan daha önemli işleri var, mesela insana, teknolojiye yatırım yaparak süreçleri izlenebilir ve ölçülebilir seviyeye getirmek, kaliteli ürün üretmek, önce çalışana sonra müşteriye şeffaf olmak şirketleri her zaman geliştirip ileriye taşıyacağını bile bile şirket yönetimleri neden hep "MIŞ" gibi yapmayı tercih eder?



Konumuz depo ve süreçleri bu yüzden bazı hassas noktaların üzerinde biraz fazla durarak müsaadenizle yazının derinliklerine geçmek istiyorum.

Şirketlerin yaptıkları işe göre depo işlemleri de farklılaşıyor, en zor yönetilen depoların başında üretim depoları gelmektedir.

Üretim yapan firmalarda kangrene dönmüş işlemlerden birkaç örnek vermek istiyorum.

-Fason işleyişi.

-Hammadde, Yarı mamul, Mamul yaşam döngüsü.

-Reçeteler.

-Kalıplar.

Sayımlar dahil birçok zaman diliminde firmalar stoklarına dolayısı ile mal varlıklarına hakim olamazlar. Bana en çok sorulan soruların başında Depolarda neden başarı istenilen seviyede olmaz sorusu gelmekte.

Cevabımı hiç değişmeden her seferinde yuvarlak laflardan uzak direk aktarmayı uygun görüyorum.

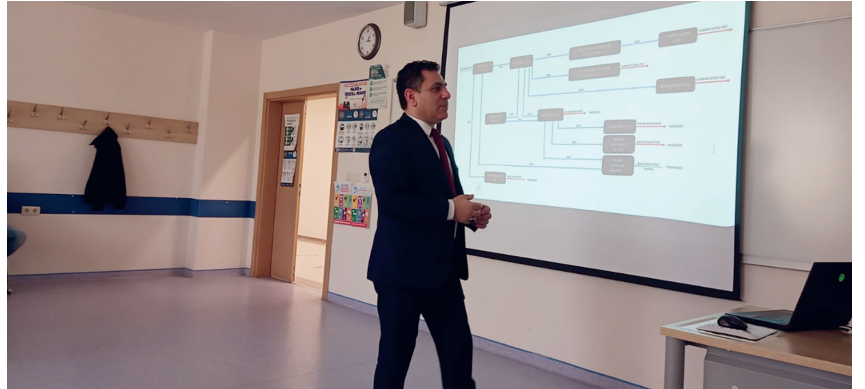
“Şirket yönetimlerinin depo bölümüne bakış açısı ve dolayısı ile sistemlilik” Her geçen gün üretim şekillerinin değiştiğini gözlemlemekteyiz, kendisini yenileyemeyen şirketlerin şirket yaşam döngülerini tamamlamak zorlandıkları da ortada. Sistem deyince ilk akıllara gelen teknoloji olsa da teknolojiyi kullanmadan da sistemli çalışmak mümkün. Daha öncede belirttiğim üzere depo konusunun her sürecinde vaka örnekleri verebilirim, yeter ki bana ulaşın ve şeffaf olun.

Her zaman dile getirdiğim diğer bir konu isterim üretim yapın isterseniz e ticaret hiç fark etmeksizin firmanızda olması gereken en önemli birimlerden bir tanesi de planlama bölümüdür, planlama bir şirketin komutanı gibidir, satıştan ve eski verilere dayanarak aldığı detaylı bilgiler ışığında şirketlerin geleceğine yön veren, verecek olan planlama bölümü de maalesef aynı depolar gibi istenilen değeri ülkemizde göremediğini yüksek sesle dile getirmeye devam ediyorum. Konu planlama ve sistem olunca; Sorgulanabilir ve daha planlı üretimler yapmak adına malzeme ihtiyaç planlaması “Mrp” gündeme geliyor. İnsanoğlunun gelişimi adına hep daha iyisi için çalışan kim varsa ayakta alkışlıyorum. Üretim için Mrp kullanılmaya başlandıktan bir süre sonra yaşanan aksaklıkları bertaraf ederek daha iyisini nasıl yapabiliriz arayışı bir üst seviye “Mrp2” uygulamasını iş hayatı ile buluşturuyor. Ben yine kısa bir dip not geçmek istiyorum “İmalat kaynak

planlaması Mrp2 ve kurumsal kaynak planlama Erp” her firmanın iş ilanlarında olmazsa olmazlarının başında gelirken nedense firmalarda üretim reçeteleri tam anlamıyla işlemliyor. İşlemeyen bir sistemde siz neyi planlayabilirsiniz?

Malzeme ihtiyaç planlama tekniğinin kullanıldığı yıllarda üretim yapan firmaların en çok önem verdikleri şey stokları oluyor, yani stoklu üretim revaçta, sorun tıpkı bugün olduğu gibi ham madde sorunu, 50 yıl önce yaşanan sorunlar gelişen teknolojiye rağmen bugün tam istenildiği gibi çözüme kavuşturulamamış.

Süreçleri neden yönetemiyoruz diye sorguladığımızda doğru soruları sormadığımız ve doğru cevaplar bazen işletmemize zarar vereceğinden endişelendiğimiz için cevabını verebiliriz. Bugün günümüzde birçok işletme küçük küçük atölyelerden bu hale geldiler e bakış açısı kazanıyoruz demek ki doğru yoldayız, oysa gereğinden fazla veya eksik her şey direk veya en direk zarar verecektir.



Doğru soruyu doğru departmanlara mutlaka yöneltilmeliyiz.

-Ne üreteceksiniz?

-Ne zaman üreteceksiniz?

-Ne kadar üreteceksiniz?

Bu soruların cevabını bilmeden üretim yapılır mı?

Elbette yapılır, mesela bizim mahalle fırını çok yakından analiz ediyorum, bazen 1 ayda, bazen 10 günde bir kamyonet un geliyor. Bazı günlerde ürettikleri ekmekleri akşam 18:00 gibi bitirip tezgâhı kapatıyorlar, bazen ise daha geç saatlere kadar fırın sahibinin oğlunu tek başına fırının kasasında ekmekleri satmak için beklerken görüyorum, neticede belli bir saate kadar sattığını satıyor ola ki üretimin hepsi satılmaz ise bir sonraki gün dünden ekmek var mı diye sorulara yarı fiyatına satarak yeni güne devam ediyor.

Sonuç olarak her firma mahalle fırını

işletmediğine göre, Endüstri 4.0 ve dijitalleşmenin geldiği bu noktada teknolojiye yatırım yapmanın kazanacağı aşikâr.

Tabi ki teknolojiye yatırım yaparken o teknolojiyi kullanacak personelleri eğitmeyi ve onları değerli kılmayı lütfen unutmayınız.

Bu noktada depo süreçleri için desteğe ihtiyaç duyarsanız telefonun diğer ucundayım diye bir reklam anonsu yaptıktan sonra üretimle birleştirdiğim depo tarafına müsaadenizle tekrar dönmek istiyorum.

Bana en çok gelen sorulara verdiğim örnek cevaplar.

1-Depolar bir maliyet merkezi midir?

*Depolar bir maliyet merkezi olmanın çoktan çıktı, rekabetin arttığı günümüzde depolar en az satış ve satın alma kadar önemli bir kar merkezleridir. 2-Lojistik sektörü ve depolama süreçleri Endüstri 4.0 hazır mı?

*Son günlerde teknoloji 4.0 ya da diğer bir deyişle makinelerin birbirleri ile konuştuğu ortamda sektörün bu konuda daha çok gidecek yolunun bulunduğunu söyleyebilirim, özellikle orta ve küçük ölçekli üretim şirketleri henüz yolun başında. Teknoloji yatırımı adı üstünde dijital e bilgiye yatırım yapmanız gerekiyor buda elbette beklenti ve hacme göre değişiklik gösterebilir, yaptığımız yatırım ve onu kullanacak personeliniz olduğu sürece yapılan yatırımlar işletmelere çok çabuk dönecektir. Eskiden olduğu gibi kişilere bağımlılık bir yerlerde son bulacak, ölçmezsen yönetemezsin düşüncesinin hakim olduğu bir ortam oluşturursanız teknolojiye yatırım yapma olasılığınız da bir o kadar artar. 3-Depo süreçlerini doğru yönetmek şirketlere ne kazandırır?

*Zaman, Para, itibar.



4-Depo yöneticisinin (Md)sorumluluk alanı nedir?

*Mal alındığı andan itibaren başlar, tüketilinceye kadar devam eder, Küçük bir örnek verelim bir kalıp peynir aldınız ve evde bir parça yediniz damak tadınıza uymadı, günümüz koşulları gereği müşteri hakları kapsamında markete gidip iade ettiniz o peynir ne olacak? Tersine lojistik değimiz süreç başlayıp tekrar işletmeye geri dönecek, tamda bu bağlamda sattığımız hatta parasını çoktan aldığımız ürün artı maliyet olarak şirketimize geri döndüğüne göre depo bölümünün işi görüldüğü üzere bitmemiş oldu, yani tarladan tencereye kadar olan ürün yaşam döngüsünün her alanında sorumluluğu vardır.

5-Depo yönetiminin amaçları nelerdir?

*Verimliliği arttırmak, şirkete maddi karlılık sağlamak, doğru zamanda, doğru miktarda ürünü stoklayıp, istenilen en doğru zamanda doğru noktaya iletmek.

6-Depo süreçlerin bir standardı var mı?

*Olmasını çok isterdik lakin yok, depo dört harften oluşan bir kelime lakin çok geniş bir kitleye hitap ediyor onlarca depo sürecinden ve işleyişinden bahsetmemiz mümkün, iyi bir depo yöneticisi deposunda ne olduğundan çok süreçleri doğru analiz edip anlık aksiyonlar alabilmeli, her an değişikliğe açık olmazsanız A-B-C hatta Y ve Z planınız olmazsa çaresizliklerle boğuşur kurumunuzu zarara uğratarırsınız, bugün deponuzda televizyon olur, yarın başka şirkette ilaç depolarını yönetirsiniz. Burada neyi depoladığınızdan öte süreçlere ne kadar hakim olduğunuz önemlidir.

7-Neden depolama ihtiyacı duyarız?

*İnsanoğlu var olduğundan bu yana arz ve talep dengesinin ibresi hep parayı verenden yana olmuştur, böyle olunca rekabet artmış istenilen ürünün istenilen zamanda arz edilmesi yani sunulması gündeme gelmiştir, depolamadığınız bir şeyi ne kadar satabilirsiniz?

Bu minvalde üretim aşamasındaki avantajlardan tutunda sevkiyat aşamasının son noktası olan müşteri memnuniyetine kadar olan tüm süreçler için depolamaya ihtiyaç duyarız.

Yani süreçlerin her aşamasında işletmelerin olmazsa olmazı depolarıdır, yıllar ilerledikçe depolara olan ihtiyaç artacak ve depolarla birlikte süreçleri yönetecek personele bakış açısı yönetim tarafından değişecektir. Sıfır stokla çalışmak

mümkündür tezi maalesef pandemi ile birlikte derin yara almıştır. Devasa üretim tesisleri tam zamanında üretim yapmakta çok başarıyla şu an üretmedikleri için derin maddi kayıplarla karşı karşıya kalmışlardır.

8-Depo kurulumu için nelere dikkat etmeliyiz?

*İlk belirlenmesi gereken şey neye ihtiyacımız var sorusunun cevabını bulmalıyız, sonrası başlı başına uzmanlık gerektiren konular, yani konu depo olunca ansiklopedi yazabilecek kadar bilgiye ihtiyaç var desem yeridir. Ben yine de önemli birkaç kaleme değineyim.

Öncelikle yer seçimi çok önemlidir, yer seçimi şirketlere maliyet avantajı sağlarken Pazar ve piyasa şartlarına göre şirketlere rekabet gücü kazandırır. Depolayacağınız ürüne göre ekip ve ekipmana dikkat etmeliyiz. Katma değerli hizmetlerimiz olacak mı sorusuna cevap bulmalıyız.



Sevkiyat alanı, iade alanı, personel dinlenme alanı, ışıklandırma, havalandırma, deprem ve afet yönetmeliği, yangın, hırsızlık konuları dikkate alınacağı gibi rampa seçimi gelecek araçların manevra alanı, kolay erişilebilirlik en önemli faktörlerdir.

9-Depo içinde kullanılacak materyaller nelerdir?

*Doğru raf seçimi, transpalet, forklift, reach truck, terazi, teknolojik yazılım sistemleri (Bilgi sistemleri)(wms) (Net-

sis) (Esp) (Rfid) gibi barkod cihazları, el terminalleri, mal toplama arabaları, çember makinaları, paletler, streç, bant gibi sarf malzemelerine ihtiyaç vardır, işletme alanına göre özel ataçmanlara da ihtiyaç duyulur.

10-Üretim depoları deyince aklınıza ne geliyor?

*İlk aklıma gelen zamanın en önemli olduğu mekanlar şirketlerin depolarıdır diyebilirim, süreç yönetimi olmayan tüm şirketler depo bölümünü kurasız kullanmak isterler.

Üretim depoları hammadde ürünlerin daha çok bulunduğu ve iç dış operasyonlarının birlikte sık kullanıldığı depo türleridir, her operasyon başlı başına uzmanlık gerektirmiş olsa da üretim depolarında "dat" depo transfer işlemleri, fason işlemlerine sıklıkla rastlanılır, tüm depolarda olduğu gibi tecrübe gerektirdiği gibi burada fazladan birde ürünlerle iç içe bir ortam vardır.

11-Depo yönetimini diğer birimlerden ayıran fark nedir?

*Aslında amaç birliği yapıldığında her bölüm şirketler için olmazsa olmazdır, en iyiyi üretmezsen, satış bölümü istediği kadar konusunda uzman olsun bir yerde tökezlersin, en doğru ve kaliteli ürünü en uygun fiyata almazsan rekabet edemezsin, istediğin kadar kaliteli ürün üret doğru ve zamanında sevk etmezsen müşteriyi memnun edemezsin, doğru planlamazsan istenilen zamanda üretmez müşteriye sevk edemezsin, evrakları doğru ve zamanında girmezsen kanun karşısında suçlu duruma düşersin gibi.

Lakin depo yönetimi için zaman kavramı yoktur, her şey acildir, sürekli aksiyon vardır, üretim gecikebilir, elektrik kesilebilir, personel gelmeyebilir, devlet süreyi uzatabilir, planlama hata yapabilir ama depo istenilen mali doğru zamanda iletemezse şikayetler en üst yönetime anında ulaşır, aracın bozulma, personelin hastalanma, izin alma servis bekleme lüksü hiçbir zaman yoktur ve sürekli bizim işimiz değil deponun işi diye paketlemeden elleçlemeye kadar bir çok iş depo süreçlerine dahil edilmek istenilir.

Kuralların yazılmadığı depolar için artı yön olarak sürekli idare etmeniz gereken bir yapı içerisinde olursunuz, idare ederseniz yönetim, idare etmezseniz iş arkadaşlarınız size cephe alırlar, depolarda zamanın nasıl geçtiğini anlamazsınız.



12-Depoların temel fonksiyonları nelerdir?

- **Hareket
- **Stoklama
- **Bilgi

Bu ana başlıklar ağacın bedeni gibidir sonrasında alt ve üst dallar uzar gider.

13-Depo yöneticilerinin organizasyon şemasındaki yeri neresidir?

*Üretim yapan fabrikalarda depo bölümünü; planlama müdürü, üretim müdürü, fabrika müdürü hatta satın alma direktörlüğü altında gösterilse de şirketlerin alınan kararları uygulaması konusundaki istikrarı için mutlaka Genel Müdüre bağlı çalışması gerekmektedir, Tedarik zinciri yönetimi organizasyonundaki yeri tedarik zinciri direktörlüğüdür.

14-Depo personel sayısı neye göre belirlenmeli?

*Depolar üretim alanları gibi değildir fazla personel sıtır, eksik personelin yokluğu hemen fark edilir, birçok bölümün eksikliklerinin tamamlama noktası depolar olduğu için sürekli koşuşturan personele ya da aksiyona rastlarsınız, burada ne kadar personel lazım yerine, operasyon ve süreçler doğru analiz edilmeli, satıştan, mal kabulüne kadar tüm süreçler en ince ayrıntısına kadar hesaplanmalıdır, aksi durumda yönetim ve diğer bölümlerden depo ne iş yapıyor söyleyin, duymaya devam edersiniz.

15-Şirketlerde Depo türleri nelerdir?

*Depo türlerini ana başlıklarda toplamış olsak da ağacın dalları gibi kendi içinde onlarca çatal çıkmaktadır.

- Soğuk hava deposu
- Hammadde deposu
- Mamul deposu
- Yarı mamul deposu
- Antrepo
- Tehlikeli madde deposu
- İade deposu
- Sevk deposu
- Konsinye deposu

Liste uzar gider önemli olan sizin depoya ne isim verdiğiniz değil depo içeriğini nasıl şekillendirdiğinizdir. Özellikle serbest bölge ve antrepolarında kanun maddeleri farklıdır ve bu depoları yöneten kişilerin daha hassas olmaları gerekmektedir.

16-Stok devir hızı size neyi anlatıyor?

*Hepimizin anlayacağı basit bir şekilde aktaracak olursak, bir ürünün depomuzda misafir olduğu gün sayısı diyebiliriz, ürünlerin sık sık depomuzu terk etmesi ya da depomuzdan uzun uzun kalması depo yönetimini dikkat etmesi gereken konuların başında gelmektedir. Stok devir hızı, stoktaki ürünleri kaç kez sattığımızı ve yenilediğimizi gösterir. Stok devir hızı, bir şirketin genel verimliliğini ölçen

önemli bir KPI'dır.

17- Depo mal kabul süreçleri nasıl olmalıdır?

*Şirketlerin planlama birimleri tarafından, üretilecek veya al sat yapılacak malzemelerin belirlenmesi ile başlayan süreç mutlaka sistem üzerinden kayıt altına alınmalıdır ne, ne kadar ne zaman, hangi şartlarla alınacağı herkes tarafından açık şekilde bilinmeli ve mutlaka KPI ile analiz edilmelidir. Stok devir hızları ve maliyet muhasebesini için doğru veri analizi için mutlaka uzman kişiler tarafından yol haritası belirlenmelidir.

Neden Davul ve Tokmak?

Davul ile tokmağın harika bir birlikteliği ve hikayesi vardır, her ikisi de bir diğeri olmadan bir işe yaramaz bir olduklarında "BİZ" tamamlanırlar ve ikisi bütün olurlar, ben olmakla biz olmak arasındaki farkı en iyi anlatan objelerden birisi bana göre davul ve tokmaktır. Ritmi tutturmak istiyorsanız davul kimin omzunda ise tokmak da onun elinde olmak zorundadır, aksi durumda asla ritim tutmaz.

Bu yüzden yıllardır dilim döndüğünce verdiğim eğitimlerde, şirket ziyaretlerinde, iş görüşmelerinde hep bu ikiliden bahsetmişimdir eğer davul bende tokmak sizde olacaksa ve siz canınız istediğinde davulu çalmak üzere beni davet ederseniz hiç boş yere zamanımızı boşa harcamayalım demişimdir.

Neden mi? Çünkü ritim tutmaz, hep ben kalır asla biz olmayı başaramayız da ondan. Tabi ki küçük bir detayı unutmayalım, kontrol ve güven asla birbirlerine mâni değildir, lütfen siz kontrolü elden bırakmayınız.

Nasıl mı?

Doğru KPI ile doğru soruları sorarak ve masanın etrafında tüm personeli bir araya getirip güç birlikteliği yaparak.

Sorunları görmezden gelmek, sorunların yok olduğu anlamına gelmez, öncelikle işletmeler için hayati önem taşıyan soruları irdeleyerek sürecimizi değerlendirelim.

-Stoklarınızın şu anki değerini biliyor musunuz?

-Âtıl stoklarınızın varlığından ne kadar haberdarsınız?

-Önceki yıl hurda miktarınız üretiminiz % kaçına tekabül ediyor?

-Kalite sisteminiz iade süreçlerini kayıt altına alıyor mu?

-Navlun maliyetinin yıllık net karınızın % kaçına tekabül ediyor?

-Süreçler için otokontrol sisteminizi oluşturduunuz mu?

-Müşteri şikayetlerinizin asıl kök nedenini araştırdınız mı?

-Depolarınızda karanlık köşeleriniz var mı?

-Alış irsaliyeleri sisteme irsaliye tarihi ve

teslim tarihi olarak kaydediliyor mu?

-Üretim ile depo malzeme akış süreci kayıt altında mı?

Yıllardır depo ve üretim süreçleri için denemediğiniz yol kalmadığı halde neden istenilen seviyede olmadığınızı düşünüyorsanız, cevabını bildiğiniz halde neden çözüm için bir şey yapmıyorum sorusunu sizin yerinize biz cevaplayalım. Ne zaman soru sorsanız personel yanlış bile olsa anında cevap veriyor bu da sizi kişilere bağlı yapıyor, oysa "ölçmezseniz, yönetemezsiniz", sözünden yola çıkarak hesap sorabilmek için gri alanları yok etmeniz gerekiyor.

Yatırım maliyetinin çok yüksek olduğunu düşündüğünüz için depo bölümünü gider merkezi olarak görüyorsunuz oysa rekabet edebilmenin en önemli yolu kaliteli üretimi daha ucuza mal edip navlun maliyetlerini izlenebilir ve kabul görür seviyede tutmak ile işe başlamalısınız.

Unutmayın garanti kapsamındaki giderlerinizin maliyetlerinize en direkt gibi görünse de direkt etkisi bulunmakta, yani X rakama mal ettiğinizi sandığınızı bir ürün kalitesiz ise o ürün için XYZ rakam maliyetine katlandığınızı bir yana, bir de prestijiniz yerle bir olabilir.

Eski kar marjlarının olmadığını maalesef hepimiz biliyoruz, covid-19 ile dünya kabuk değiştirmeye başladı hızlı olan ve yarınları bugünden görüp yatırımlarını buna göre yönlendirenler kazanmaya devam edecekler.

Sonuç olarak kazanmak için önce maliyetlerinizi çok iyi analiz etmeniz gerekiyor, maliyet analizinin başlangıç noktası mal kabul çıkış noktası sevkiyat olduğuna göre yatırımlarınızı buna göre şekillendirmenizi tavsiye ediyorum.

Özellikle yeni dünyada teknoloji şirketleri ciddi ataklar yapıp ekonomiye yön verecek olsalar da üretim ve insan hep bu dünyanın vazgeçilmezleri olacaklardır, teknolojinin taklit ettiği şeyin insan olduğunu asla unutmayın.

Küçük bir reklam ile yazımızı tamamlayalım istiyorum.

Aklınızdaki soru işaretleri gitmediyse, ya da biz bu konuda davul ile tokmağı uzmanına teslim edelim çayımızı yudumlarken ritim kulağımızın pasını alsın diyorsanız bana ulaşmanız yeterli olacaktır.

Uzman ekip ile var olan ekibinizi eğiterek kişilere bağımlılığınızı bitiriyor şirketinizin sonraki kuşaklara aktarılması ve kurumsal kimliğe bürünmesi aşamasında yol haritanıza katkı sağlıyoruz.

Sağlıklı günlerde Lojistikle kalın.

Recep KOCA

Loji TV



Lojistik Sektörünün Dijital Televizyonu

MEDYA NETWORK

LOJİTV

AKADEMİ TANITIM

RÖPORTAJ SOHBET EĞİTİM CANLI YAYINLAR EKONOMİ SANAL FUAR

Güncel konular ile sektörün nabzı olmaya devam ediyor

www.lojitiv.com

info@lojitiv.com

whatsapp 05434856222





Yük taşımacılığı hizmetlerinde **KDV** tevkifatı



Ertuğrul YADİGAR

Serbest Muhasebeci Mali Müşavir

KDV tevkifatı uygulaması, teslim veya hizmet bedeli üzerinden hesaplanan verginin, teslimi veya hizmeti yapanlar tarafından değil, bu işlemlere muhatap olanlar tarafından kısmen veya tamamen vergi sorumlusu sıfatıyla beyan edilip ödenmesidir. Bilindiği üzere 16.02.2021 tarih ve 31397 sayılı Resmî Gazete 'de yayınlanan 35 Sıra No.lu tebliğ ile "kara yolu ile yapılan yük taşıma hizmet" alımları KDV tevkifatı uygulaması kapsamına alınmıştır. Söz konusu tevkifat düzenlemesine ilişkin ayrıntı konular aşağıda listelenmiştir.

Yük taşımacılığı hizmetinde tevkifat oranı 2/10 olarak uygulanacaktır. Hesaplanan verginin 2/10 oranındaki kısmı, yük taşımacılığı işlemini yaptırnanlar tarafından vergi sorumlusu sıfatıyla beyan edilip ödenecektir. Tevkifat sonrasında kalan tutar, bir başka deyişle hesaplanan verginin 8/10'u yük taşımacılığı yapanlar tarafından tahsil edilecektir.

Tevkifat uygulanmayacak üst sınır 2022 yılı için kdv dahil 2.000,00TL olarak belirlenmiştir. Bu sınırın altında kalan fatura tutarlarında

tevkifat uygulanmayacaktır. Yük taşıma hizmetlerinde tevkifat uygulaması belirlenmiş alıcılar ve tüm kdv mükellefleri tarafından uygulanacaktır. Kdv mükellefi olmayan hizmet alıcılarına yapılan hizmetlerde tevkifat yapma zorunluluğu bulunmamaktadır. Sadece karayolu yük taşımacılığı tevkifat kapsamına alınmış olup hava ve denizyolu taşımacılığı tevkifat kapsamında değildir. Yetkilendirilmiş kargo hizmet sağlayıcıları tevkifat uygulamasından istisna tutulmuştur. Taşımacılıkta kullanılan araç işletmenin aktifinde kayıtlı öz mal veya kiralık bir araç olabilir. Bir aracın öz mal olup olmadığına bakılmaksızın, tevkifat sadece hizmeti ifa eden (yük taşıma işini fiilen yapan) hizmet sağlayıcısına uygulanacaktır. Söz konusu hizmetlerin, tahsis edilmiş özel plakalı araçlar ile yapılarak yapılmaması, ilgili birimlerden taşımacılıkla ilgili zorunlu belge ve sertifikaların alınıp alınmaması veya taşıma işinde kullanılan aracın öz mal ya da sözleşmeli taşıt olup olmaması tevkifat uygulaması kapsamında işlem tesisine engel değildir.

Araç kiralama hizmetleri tevkifat kapsamında değildir. Aracın kendisinin kiralanmasında tevkifat uygulanmayacaktır. Dikkat edilmesi gereken konu şoförlü olarak araç kiralama hizmetlerinde, araç ister ticari ister binek otomobil olsun, şoför için 9/10 tevkifat uygulanmalıdır. (İş gücü temin hizmeti)

Taşımacılık hizmetini yüklenen bir firmanın, bu işi bizzat ifa etmeyip bir başka firmaya devretmesi durumunda, taşımacılık hizmetini alan tarafından bu kapsamda tevkifat yapılmayacaktır. Daha net bir ifade ile; taşıma hizmetini alt yüklenici ile gerçekleştiren bir taşımacılık firması almış olduğu hizmet için tevkifat uygulayacaktır. Aldığı hizmetin gelir faturasını düzenlerken tevkifat uygulanmayacaktır. Faturanın açıklama kısmına taşımacılık faaliyetinin alt yüklenici tarafından gerçekleştirildiğine dair bilgilendirme yapılmalıdır.

Aynı gün içerisinde birden çok taşıma yapılması durumunda, tek bir taşıma, tevkifat düzenleme sınırından düşük olsa da, toplam hizmet tutarı tevkifat sınırını geçtiği takdirde faturanın toplamı üzerinden tevkifat uygulanmalıdır.

Taşımacılık hizmetini ifa eden firmanın taşımacılık faaliyetinden doğan faturasını süresinde düzenlememesi, alıcıya geç gelmesi veya hiç gelmemesi, işlem bedelinin ödenip ödenmemesi tevkifatın yapılarak belirtilen süre içinde sorumlu tarafından beyan edilmesine engel değildir.

Yatırımlarından dolayı (iş yeri, araç ve diğer yatırımlar) devreden kdv'si yüksek olan firmalar. İstenildiği takdirde 2/10 oranındaki yüklenmiş oldukları kdv'yi gerek vergi borçlarına mahsup, gerekse nakit olarak iade alabileceklerdir. Yüksek enflasyonun yaşandığı bu dönemde, birikmiş devreden kdv'nin iade alınması, firmalara finansal bir destek sağlayacağı görüşündeyim.

ASSET GLI İLE
İHTİYACINIZ OLAN TÜM HİZMETLER
bir tek uzagınızda...



19.
years

**Karayolu | Havayolu | Denizyolu | Demiryolu
Gümrük Müşavirliği | Sigorta | Worldwide Express**



Büyükakın: Kocaeli’de lojistik köy kurulması bir ihtiyaçtır.”

Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Tahir Büyükakın “Türkiye’de ilk kez lojistik master planını yapan belediye Kocaeli Büyükşehir olmuştur. Kocaeli’de lojistik köy kurulması bir ihtiyaçtır” dedi.



MARMARA Belediyeler Birliği ve Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Doç. Dr. Tahir Büyükakın, Kocaeli Üniversitesi (KOÜ) ve Lojistik Derneği (LODER) işbirliği ile düzenlenen 11. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi’ne katıldı. **“GELECEĞİ DOĞRU TAHMİN EDİP DOĞRU ADIMLAR ATMALI”** Başkan Büyükakın, lojistik planlama yaparken sektörün ve üretimin nereye gittiğine, tarım, hayvancılık ve sanayinin nereye yol aldığına, bu

manada lojistik ihtiyaçların nasıl şekillendiğine bakmak gerektiğine vurgu yaparak, “Lojistik planlama, sürekli düşünmek gereken, geleceği görmemiz gereken bir alan. Lojistik alanda geleceği doğru tahmin edip, doğru adımlar atmalı” diye konuştu.

“BELEDİYE OLARAK İLK KEZ LOJİSTİK MASTER PLAN YAPTIK”

Kocaeli’nde günlük 200 bin birim kamyonun hareket ettiğine dikkat çeken Başkan Büyükakın, “Bunu buradan gururla söyleyeyim. Kocaeli

Büyükşehir Belediyesi, lojistik master planını ilk yapan belediye biziz. Bizden önce lojistik plan yapan yok. Bizden önce ulaşım master planı yapan var. Bir iki tane küçük ulaşım master planı çalışmaları vardı. Kısa sürede biz de tamamladık. Ama lojistik master plan yapılması gerektiğini gördüğümüzde Türkiye’de bir belediye olarak ilk kez lojistik master planını yaptık. Ama lojistik master plan yapmış olmak o işin bittiği anlamına gelmiyor. Sürekli yenilemek, güncel tutmak gerekiyor” bilgisini verdi.

“BU KENTTE BİR LOJİSTİK KÖY YAPILMASI GEREKİYOR”

Kocaeli’nin en önemli ihtiyaçlarından bir tanesinin lojistik köy yapılması olduğuna dikkat çeken Başkan Büyükakın, şunları söyledi: “Gemilerden raylı sistemlere aktarılan, limanların kapasitesini artıran, gümrükleme alanına hızla ulaşılan, orada gümrükleme işlemlerinin yapıldığı, depoların, büyük market zincirlerinin depolarının olduğu, oradan da diğer hatlara uzanan Kuzey Marmara Otoyoluna yakın bir noktada, liman elleçleme kapasitesini artıran bir noktada lojistik köy yapılması gerektiği fikrini Ulaştırma Bakanımızla paylaştık. Bu çalışmalara Ulaştırma Bakanlığının uzmanlarıyla bir taraftan yürütülüyor. 100 hektarın üzerinde bu kentte bir lojistik köy yapılması gerekiyor.” Konuşmaların ardından KOÜ Rektörü Hülalü tarafından Başkan Büyükakın’a plaket takdim edildi.





BÜYÜK FİKİRLER TAŞIR

90 FARKLI ÜLKEDE, 200'DEN FAZLA ŞEHİRDE OPERASYON YAPIYORUZ

Şirinevler Adnan Kahveci Blv. Aker Plaza A Blok No: 31

Bahçelievler / İSTANBUL

T. +90 (212) 452 40 01/

T. +90 (312) 284 24 84

F. +90 (312) 284 24 83

www.yeniaylojistik.com.tr



BİLGİNİN TANIMI

Birçok tartışmada, geçmişten örnekler verilerek, falanca bilim adamı böyle demiştir; filanca bilim adamı şöyle demiştir diye sunulan tezlerle dayanak aranır. Eski kitaplar masanın üzerine açılıp, oradan bazı cümleler okunarak, sanki birileri değinilen konuyu enine boyuna bilimsel yöntemlerle araştırmış gibi bir izlenim yaratılır. Çoğunluk da karşı taraf bu bilgilere fazla itiraz edemez, etse de kimseyi inandıramaz. Pek az insan, buraya bak, ben o dayanak gösterdiğin insanların bildiklerinin onlarca katını biliyorum; onlar olsa olsa dönemlerinin düzgün insanlarıydı; düşündükleri, yazdıkları ve söyledikleri ile bugün bize sadece eskiyle yeniyi karşılaştırma olanağını vermiş ve yaşadıkları zamanın mevcut bilgilerini bize ulaşmasını sağlamışlardır diyemiyorlar. Çünkü düşünürümüzde de, yazarımızda da, halkımızda da bilim, ilim; bilim adamı, ilim adamı kavramlar yerleşmemiştir. Geçmişin ilgili, meraklı insanları da bu gruba sokulmuştur. Tanımı doğru yapmayınca, eğitimde A'dan Z'ye kadar her şeyi olması gereken yere yerleştiremiyorsunuz. Çünkü eğitimin belki de en önemli başarılarından biri harcanan zamanla elde edilen verim arasındaki ilişkidir. Bir ülkede adı konmuş eğitim kademelerinde (ilk, orta, yüksek gibi) herkes aynı süre eğitilip-öğretilmelerine karşın ürün farklı oluyor. Bu kıyaslamayı yabancı ülkelerin okullarıyla yapmaya başlayınca, farklılık daha da belirgin hale geliyor. Bu nedenle bilinçli aileler aynı zamanda evrensel bilgileri daha yoğun ve etkili veren eğitim kurumlarını arıyorlar.

Bir insanın düzenli ve bir anlamda zorunlu eğitileceği süre sınırlıdır. Bu süre içinde o kişiyi yaşama ne kadar hızlı ve etkili bir şekilde hazırlarsanız, eğitiminiz o denli başarılıdır demektir. Bir kişiyi dünyanın neresine giderse gitsin, hangi ortama girerse girsin, vereceğiniz bilgi ve beceriyle, o toplumun önde gelenleri arasında koşacak biçimde eğitiyorsanız, başarılısınız demektir. Bir kişiyi geçmiş (hatalarıyla birlikte) anlayacak ve geleceğin



PROF. DR. ALİ DEMİRSOY
Hacettepe Üniversitesi
Geleneksel Yaklaşım

değişimlerine hazırlıklı bir şekilde yetiştiriyorsanız başarılı demeksiniz. Bütün bunlar bir insana düzenli eğitimde verilecek bilginin niteliğiyle ilgilidir. Dolayısıyla ilk olarak bilginin tanımının ve daha sonra da öncelikli bilginin ne olduğunun bilinmesi gerekir. Her zaman olduğu gibi, yazılanları doğru değerlendirebilmek için, ilk olarak alışkanlıklarınızdan ve dogmalarınızdan kurtularak işe başlayalım.

Matbaayı, bulunuşundan 200 yıl sonra mülkünün içerisine alınmasına 'sadece bazı konulardaki kitapların basılması kaydıyla' izin veren Osmanlı'nın, bilgiye bakış açısını biraz daha belirginleştirebilmek için, verilecek iki örneğin dikkatle irdelenmesi gerekir:

1. Her ne kadar İstanbul Üniversitesi 505 yıl önce kurulmuş denilmekteyse de, birçok kaynaktan, bugünkü bilim ve gerçek üniversite tanımımız açısından, bu üniversitenin 1868 yılında kurulduğu anlaşılmaktadır. Bu tarihte, aslında bir hekim olan Talip Efendi, dünyada canlıları inceleyen, biyoloji denen bir bilim old-

uğunu söyleyerek, eğer izin verilirse, bu konularda konferans (lar) vermeyi arzuladığını belirtmiş ve istekte bulunmuştur. İki yıl geçmesine karşın, konferans için bir türlü yer temin edemeyen Talip Efendi, 1868 yılında, bugünkü Beyazıt çevresindeki bir alanda, halka açık olarak bir konferans vermiş ve konferansa, fanusun içine koyduğu bir güvercini göstererek başlamış; konferansın sonunda güvercinin öldüğünü halka göstererek "bakın, beyler, bu hayvan oksijen denen ve havada bulunan bir maddeyi soluyamadığı için öldü" demiştir. Şeyhülislamın kulağına giden bu konuşmaya, Şeyhülislam "Bre zındık, o şişenin içine giren şeytanın onu öldürdüğünü bilmez mi?" diyerek üniversitenin kapatılmasını emir buyurmuş ve İstanbul Üniversitesi bu nedenle 1888 yılına kadar kapalı kalmıştır.

2. Fransızlarla aynı topu, aynı barutu ve hatta aynı mermiyi kullanan Osmanlı Bahriyesindeki subayların, hedefi neden isabetle vuramadıkları gündeme gelince, zamanın padişahı, sorunun kaynağını bulabilmek için yabancı ülkeden bir uzman getirilmesini istemiş. Doğal olarak, bu şanssızlıkların nedenini, yine her zamanki gibi, akıldışı mistik nedenlere dayandırarak açıklamaya çalışanların direktmelerine karşın, padişah ısrarlı olunca, Fransa'dan bir uzman getirilmiştir. Uzman, yaptığı ilk temaslarda, Bahriye Subayı olarak nitelendirilen komutan ve yöneticilerin, en basit hesapları dahi bilmediklerini saptayıp, durumu padişaha iletmış ve bir sınav yapılmasını teklif etmiştir. Yine birçok tehdit ve direktmeye karşın, padişah bu sınavın yapılmasını arzu edip "sınavda ben de bulunacağım deyince" Bahriye'nin en zeki ve en bilgili 6 subayı seçilerek bu sınava sokulmuştur. Uzman, Padişahın huzurunda, top atışlarında çok önemli olan üçgen hesapları nedeniyle "bir üçgenin iç açıları toplamı nedir?" deyince, 5 subay başlarını önelerine eğmiş; akıllı ve bilgili geçenin 6. subay "üçgenden üçgene değişir" deyivermiş...

Osmanlı imparatorluğunda yüzlerce yıl ilmi eğitim yapılmış ve medreselerde, halk, büyük bir kısmı dine yönelik ilimlerle donatılmaya çalışılmıştır. Keza dünyanın birçok ülkesinde, hatta Rönesans'a kadar Avrupa ülkelerinin büyük bir kısmında, hatta bugün bağınazlık kısıncı içinde kıvranan ülkelerin önemli bir kısmında, bu tip bir yönlendirme yapılmıştır. Bunun, daha sonra değineceğimiz, üç önemli sonucu olmuştur.

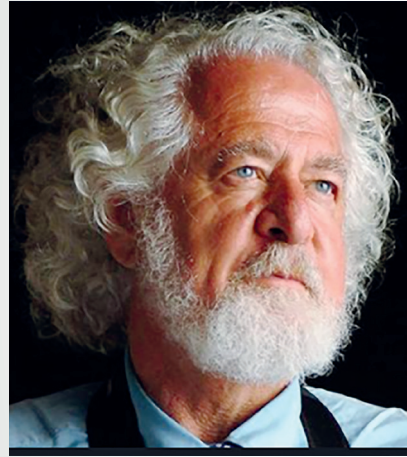
1. Ağırıklı olarak verilmiş dini eğitim, sosyal içerikli eğitim, kişilerin doğaya yönelik duygulardan arınmasına neden olduğu için, araştırmacı ve yaratıcı ruhu köreltir.

2. Öğrenimi gereği birçok şeyi sorgulamadan öğrenmek ve benimsemek zorunda kalan bireyler, daha sonra önlerine çıkan seçenekleri de, önerilen doğrultuda sorgulamadan benimser ve böylece totaliter ya da teokrat düşünceye sahip güç sahiplerinin esiri olurken, onların buyrukları doğrultusunda, biraz da tevekkülün verdiği rahatlıkla, aklın ve mantığın kabul edemeyeceği oranlarda, yargılamaksızın, saldırgan bir tutum sergilerler. Bu toplumlar yargılama yeteneklerini yitirdikleri için, kolayca sömürge de olurlar.

3. Fakat en büyük tehlike bununla kalmaz, yan yana yaşayan topluluklarda dahi, bu eğitim ve öğretimin sonucu olarak, evrensel temellere dayanmayan, yapay, ne olduğu da tam olarak açıklanmamış ve açıklanamayacak bir takım yanlış kabul ve sanılarla, sürtüşmelerin temeli atılır ve zamanla da keskinleştirilir. Akla dayanmayan ve evrensel olmayan öğretiler oldukları için, zamanla, mantığın kullanılması ile doğru yolun bulunması da mümkün olmaz. Bu nedenle de bu yolu izlemiş toplumların hem kendi içindeki gruplar arasında hem de çevresindeki toplumlarla sevgiye ve saygıya dayalı bir iletişim kurulamaz. Hatta bu öğreti, insanları o denli derinden etkiler ki, bilim toplumuna dönüşmüş olduğu kabul edilenler dahi, bu güçlü öğretinin etkisinden kurtulamayarak, Bosna-Hersek, Azerbaycan, Çeçenistan vd.'de gördüğümüz gibi vurdumduymaz

olur ya da mantığın ve evrensel değerlerin izin veremeyeceği ölçülerde yanlış bir tutum izlemeye başlar.

Sadece din ve ona dayalı sosyal içerikli eğitim, kişilerin maddenin yapısını anlamaya yönelik merak duygusundan uzaklaşarak, uhrevi duygulara yönelmesini, dünya işlerinden çok ahret işleriyle meşgul olmasını sağlamıştır. Bu nedenle, bu ülkelerin tarihine bakıldığında, dini içerikli kitapların diğer kitaplardan onlarca hatta yüzlerce kat fazla olduğu görülür. Bu nedenle "İlim Sahibi" sözcüğü, dilimizde, temel bilimlerle değil dini bilgilerle donatılmış kişilere verilen bir sıfattır. Böylece daha fazla



dini içerikli eğitim, daha fazla ilim adamı döngüsü kuvvetlenerek birçok toplumda günümüze kadar gelmiştir. Çünkü kolaycı ve çıkarıcı bir kesim, neden en kolay ekmeğe yerse, o alanın güçlenmesi için çaba sarf eder ve toplum bu kör döngüden kurtulamaz.

Cumhuriyetin kuruluşuna kadar, bu döngü, Osmanlı döneminde tüm gücüyle işlemiştir. Cumhuriyetin kuruluşu ve Atatürk'ün engin görüşüyle, bilim sözcüğü, ilk defa gerçek anlamıyla Türk diline girdi. Hatta bugün çağdaşlıkla eşdeğer bir kavram olarak sık sık kullandığımız Atatürk'ün muhteşem bir özdeyişi "Hayatta en hakiki mürşit (aydınlatici, yönlendirici) ilimdir, fendir; onun dışında mürşit aramak gaflettir (aymazlıktır, kusurdur), cehalettir, delalettir (bir çeşit aptallıktır)" bu yaklaşımın en güzel anlatımıdır. Fakat tarihten gelen

tortu, bu kristalin üzerini kapatmakta gecikmedi... Son 30 yıl içerisinde Millî Eğitim Bakanlığımızdan, özellikle Talim Terbiye Kurullarından çıkan kararlar ibret vericidir.

"Ben miras olarak hiçbir ayet, hiçbir dogma, hiçbir donmuş ve kalıplaşmış kural bırakmıyorum. Benim manevi mirasım ilim (bilim) ve aklıdır... Benden sonra beni benimsemek isteyenler, bu temel eksen üzerinde akıl ve ilmin (bilimin) rehberliğini kabul ederlerse, manevi mirasçılarım olurlar."
Mustafa Kemal Atatürk

Bugünkü duruma geçmeden önce, geçmişte bilime ve bilim adamlarına nasıl bakıldığına bir göz atalım:

Geçmiş bilim adamlarına bir bakış
Bilimin ne olduğunu anlamak için yapılacak en doğru yaklaşımın, Kraemer'in "Tarih Sümer'de Başlar" adlı kitabını okumakla başlamak olacağı kanaatindeyim. Kitaptan anladığım kadarıyla, Sümerlerin birçok Tanrıları var; örneğin Temmuz, Ağustos aylarının adları, özünde Sümer tanrılarının adları; fakat bu tanrılar buyruklarıyla insanları fazla sınırlamamışlar. Dolayısıyla Sümerler gökleri ve yeri inceleme olanağını bulmuşlar. Bu nedenle güneşin ve ayın birçok astronomik değerlerinin yanı sıra, 5 gezegenin varlığını da saptamış; daha sonra birçok dinin bir çeşit 'eylem ya da ibadet' saatini oluşturan değerlerle ilgili ölçüleri bulmuşlardır. Altının bakırla ayarlanma ölçülerini (14, 18, 22, 24 ayar gibi); tanrısal olmayan yasaları (Hammurabi Yasaları gibi) ve üç bilinmeyenli denklemlerin çözümünü; dik üçgendeki hipotenüsün uzunluğunun hesaplanmasına ilişkin birçok çözümü insanlığa kazandırmışlardır. Daha sonra gelen Asur, Urartu, vd.leri bu yolu izledikleri için insanlığa büyük katkılarda bulunmuşlardır. Bugün kullandığımız birçok bilgi, kavram, adet, gelenek, görenek, töre vs. bu topluluklara dayanmaktadır.

Mısırlılar ise, kendi içinde katlaşmalarına karşın, bilime saygılarını sürdürmüş ve insanlığa büyük katkıları olmuştur.



Bilimin dört önemli kaynağı, İskenderiye Kütüphanesi (önemli bir kısmı Hıristiyan Romalılar, geri kalanları Müslümanlar tarafından) ve Çin'deki, 1000 yıl süreyle toplanmış kitaplardan oluşan dev kütüphane (bütün kötülüklerin anası bilimdir diyen bir Hanedan tarafından), Zerdüşt Kitaplığı (Büyük İskender tarafından) ve İnka Kütüphanesi (kendi içinde ve İspanyollar tarafından) tahrip edilmiştir.

Anadolu, Ege Adaları, Yunan Yarımadası ve hatta İtalya'da, Hıristiyanlığın yaygınlaştığı döneme kadar, bilimin öncülük ettiği bir düşünce sistemi yaygın olduğu için, her konuda önemli atılımlar ortaya çıkmıştır. Yalnız, bu dönemde, daha önce tapınaklarda dinsel ayinlerle birlikte insan topluluklarına 'ilk defa' giren işkence, yani insanın insana eziyeti, özellikle kutsal varlıklar için insanların adak ya da kurban edilmesi şeklinde başlamış, zamanla, sistemli olarak geliştirilmiş ve birçok inanışta bir terbiye ve korkutma eylemi olarak yaygınlaştırılmıştır. Bu nedenle hemen her dinde, kötülükler, öbür dünyada (ahrette) işkenceler ile cezalandırılır. Fakat işkenceyi bir defa öğrenen insanoglu, insanları denetim altında tutmak için, bunun çok etkili bir yol olduğunu görünce, onu geliştirmek için elinden geleni yapmış ve sonuçta kökenini Yunan ve Roma kültüründen, yani, kuvvetlinin haklı, şiddetin övgüye layık gördüğü bir yapıdan alan Batı Kültürü, tarihi boyunca geliştirdiği silahlarla (bir çeşit işkence aletleriyle) kan kusmayı sürdürmüştür. Batı, bilimi öğrenmişti; ama, bu bilimi, hâlâ, köklerini derinlerdeki dini öğretiden alan işkence duygularıyla sulamaktaydı. İnanıcı değil, dini rehber yapmış tüm toplumlar bu illetten kurutulamamıştı.

İşte, tarihsel olarak bu yolu izleyen ve bu sonuçları ortaya çıkaran bir öğretinin, özgün eğitimin ağırlıklı bir parçası olarak ya da ilim adı altında toplumlara yaygınlaştırılma çabaları, insanların mutsuzluklarını sürdürmeye neden olma ile aynı anlama gelecektir. İnançtan (kastedilen dini öğreti değildir) ve evrensel temel özgürlük haklarından yoksun bırakılmış bir bilimsel eğitimin de kanlı sonuçlar doğuracağını geçmişte (Hitler dönemi Almanya'da) ve

bugün, yaşadık ve yaşamaktayız. O halde evrensel bilim nedir?

EVRENSEL BİLİM NEDİR?

Evrensel bilim, bir kişinin doğumundan ölümüne kadar, ilk olarak kendi vücudunun karşılaştığı sorunları çözmeye, çevresini olumlu yönde düzenlemeye, anlamaya ve kullanmaya yönelik, kullanıldığı zaman her nerede olursa olsun aynı sonucu veren, her nerede yaşanırsa yaşansın kullanıldığında yarar ve bazı hallerde üstünlük sağlayan, her insanın ortak olarak paylaşabileceği ve kullanabileceği bilgilerin toplamı olarak tanımlanabilir. Bu durumda evrensel bilgiye neler girebilir?

Maddenin fiziksel ve kimyasal yapısı ile ilgili bilgiler; canlılar ve çevre ile ilgili temel bilgiler ve bunların anlaşılmasını kolaylaştıran matematik ve istatistik gibi çözümlenmeye, ölçmeye ve değerlendirmeye yönelik bilgiler ile sosyal ve sanatsal olayların temelinin oluşturduğu ilkeler ve öğretiler evrensel bilgilerdir.

Örneğin Anadolu'nun değişik folklorunu, şarkılarını ya da türkülerini öğrenmek ya da öğretmek evrensel bilgiye sadece veri hazırlar; bizzat kendisi evrensel bilgi olarak tanımlanamaz. Ne zaman ki notaları öğretirsiniz, o zaman bireyi evrensel kültüre kavuşturmuş olursunuz. Çünkü bu bilgiyle, bu öğretiden geçmiş bir birey dünyanın neresinde olursa olsun, söyleneni anlar, anladığının üzerine bir şeyler ekler ve en önemlisi diğer insanlarla değişmez bir dille iletişim kurar. Bu nedenle, örneğin, Yakın Çağ Osmanlı Tarihi'ni, İslam dinini ya da tarihini, Türk Folklorunu, Türk Yerel Yönetim yasalarını ayrıntılarıyla bilen bir insan, ilim sahibidir, fakat bilim sahibi değildir. Çünkü böyle bir insan Peru'da yaşamaya mahkûm edilirse, bu ilimleri kazanırken edinmiş olduğu yöntem bilgisinin verdiği bir yatkınlığın ötesinde, diğer hususlarda sudan çıkmış bir balığa döner. Bu bilgiden ne kendisi yarar sağlayabilir ne bulunduğu çevreye bir şeyler verebilir ne de diğer insanlarla ortak bir konuda iletişim kurabilir. Bir Peru'lu, İslam öğretisi olmadan, İslam Dinini bilmeden, Türk Folklo-

runu tanımadan, Türk Yasalarını ve Tarihini bilmeden mutlu ve başarılı bir şekilde yaşayabilir. Türkler için de Peru'daki aynı değerler evrensel açıdan önemli olmayabilir.

Halbuki örneğin fizikte bir amper, bir volt, bir direnç; kimyada, bir molekül, bir tepkime; biyolojide bir kromozom, bir DNA, bir gen; matematikte bir dört işlem, bir integral, bir tanjant; müzikte bir nota; ekonomide bir arz-talep kavramı bilinmeksizin herhangi bir şeyi anlamak ve yapmak olanaksızdır. Bu, evrensel bilgidir; her insanın temel eğitiminde bunları alması zorunludur; devletin görevi de bu bilgilerin verilmesi için zemin hazırlamaktır. Temel Eğitim Kurumları dediğimiz kurumların görevi ise bu eğitimi en iyi şekilde vermektir.

Dil eğitimi evrensel olmasa dahi, beynin gelişmesinde uyarıcı rol oynadığı, aynı mekanları paylaşan insanların aralarındaki iletişimi sağladığı ve zihinsel üretimi artırdığı için öncelikle ve etkin bir şekilde verilmelidir.

Din, kısıtlı bir alanı kapsamanı alan tarih, yöresel coğrafya, yerel ve genel yönetime ilişkin bilgiler, kurallar, yasalar ve benzeri öğretiler, toplumun ayırıcı kimlik kazanmasını sağlayarak, yakın topluluklardan farklılaşmasına neden olur. Her ne kadar, bu öğretiler, milliyetçilik duygularımızı besler, geliştirir ve bu duyguya dayanarak ortak ülkü çevresinde, kendimizi ve oluşturduğumuz "bir çeşit yapay ve soyutlanmış kültürü" korumamızı sağlarsa da, topluluklar arasındaki bilgi ve sevgi akışını büyük ölçüde kısıtladığı için er ya da geç büyük yıkımlara neden olur. Bu nedenle Meriç Nehri'nin iki tarafındaki insanlar, birbirleriyle yalnız el sallayarak anlaşır; birbirlerinden bir apartman genişliği kadar uzak olmalarına karşın, aynı duygu ve ülküyü paylaşamazlar. Tüm insanların sevgi birliği, ortak evrensel bilgi süzgecinden geçmekle ve o bilgilerle donatılmakla, yani ortak dilin geliştirilmesi ile sağlanabilir... Bunun ötesindeki öğretilerin büyük bir kısmı kimlik ayırımını güçlendireceği için, er ya da geç, kimlik çatışmasını - kanı, korkuyu, nefreti, sevgisizliği, hoşgörüsüzlüğü - getirecektir.

Ada'da yaşayacak bir adamın alması gereken bilgileri öğrendik.



TRIOGLOBAL
LOJİSTİK

- KARAYOLU TAŞIMACILIĞI
- HAVAYOLU TAŞIMACILIĞI
- DENİZYOLU TAŞIMACILIĞI
- GABARİ DIŞI AĞIR PROJE TAŞIMACILIĞI

Konak Mah. Lefkoşe Cad. Origami Flat OfficeNo:42 Kat:6 Daire:45
Nilüfer/Bursa Smart Work Office
Telefon: 0530 895 19 89 Mail: info@trioglobal.com.tr

www.trioglobal.com.tr

DÜNYANIN HER
NOKTASINA
ULAŞIYORUZ



Avrupa'da ve Dünya'da Türk Edebiyatını **başarıyla temsil ediyor**

İSTANBUL Sanat ve Kültür derneği başkanı, Şiirleri 23 dile çevrilen ve birçok ülkede yayımlanan yazar ve şair Osman Öztürk Avrupa'da ve Dünya'da Türk Edebiyatını başarıyla temsil etmektedir.

(Aynı zamanda E Emniyet Müdürü, BAU'da öğretim görevlisi ve iş adamıdır.)

Almanya' da 5 dilde yayımlanan "Sommerblau-Yaz Mavisi", Sırbistan'da yayımlanan "O Kadar Yeşildin O Kadar Mavi" İtalya'da 3 dilde yayımlanan "La Mia Isola-Island-Ada" ve Moğolistan'da 3 dilde yayınlanan "Umut-Hope" isimli şiir kitapları bulunan Öztürk'ün geçen yıl "LA DENSIDAD DE LA NOCHE / THE HEAVINESS OF THE NIGHT- GECENİN AĞIRLIĞI" kitabı da İspanyolca ve İngilizce dillerinde İspanya'da, Liceo Poetico de Benidorm ile Ediciones Enkuadres (Valensiya, İspanya) şiir koleksiyonu olarak çıkmıştı. Haziran ayı sonunda Türk şiir okurlarına yönelik olarak hazırladığı "AY IŞIĞINDA SAKLI" adlı son kitabı da raflarda yerini aldı.

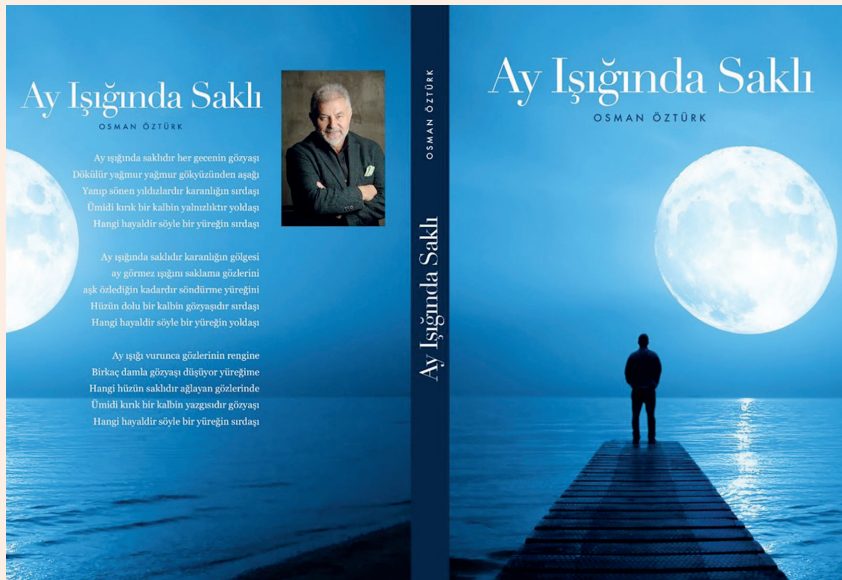
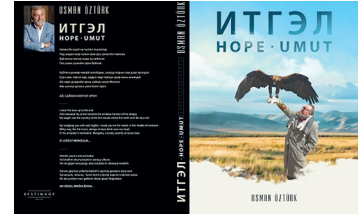
CONTAINER dergimizle de paylaştığı kitabı :



Osman ÖZTÜRK
Şair Yazar

Önemli hukuk ve devlet adamlarına ödül veren, saygın STK kuruluşu "TULLIOLA - RENATO FILIPPELLI" 2019 ödül sahipleri arasında Osman Öztürk de yer almıştı. 18 Ekim 2019 Cuma günü Roma'da İtalyan Parlamentosu Senatosunda gerçekleşen ödül töreninde uluslararası şairler ile birlikte ödüllendirilen Osman Öztürk'e 20 Temmuz 2020 tarihinde İtalya De Finibus Terrae adlı kültür-sanat kuruluşu tarafından İtalya'nın Santa Maria di Leuca kentinde Bariş Elçisi unvanı ve yine aynı kuruluş tarafından 2020 yılında "Dünya halklarının kültürlerine uluslararası

düzeyde bir kültür buluşturuculuğu" ödülü verilmişti. Konuşmalarında Şiirin dünyanın ve insanlığın ortak dili olduğunu belirten Öztürk; "Yaşadığımız bu gezegende dilimiz, rengimiz, inançlarımız, düşüncelerimiz ve yurtlarımız ayrı olsa da gözlerimiz ve duygularımız gökkuşağında aynı yedi rengi görür, onu seçer ve büyülenir. Şiir bizi bütünleştirir, sevgiyi saygıyı, erdemli olmayı, insanca yaşamayı ve mutluluğu güçlendirir. Umut ve sevgi şiirle yeşerecektir" Ayrıca 15 Nisan Dünya Sanat Günü kapsamında BAU ev sahipliğindeki ödül töreninde İstanbul Sanat ve Kültür Derneği Onursal Başkanı Öztürk, Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ü anarak, Sanatın karanlıkları aydınlatan ışığının Türkiye toplumunda yarattığı dönüşümden bahseden konuşması ile de alkışlanmıştı.



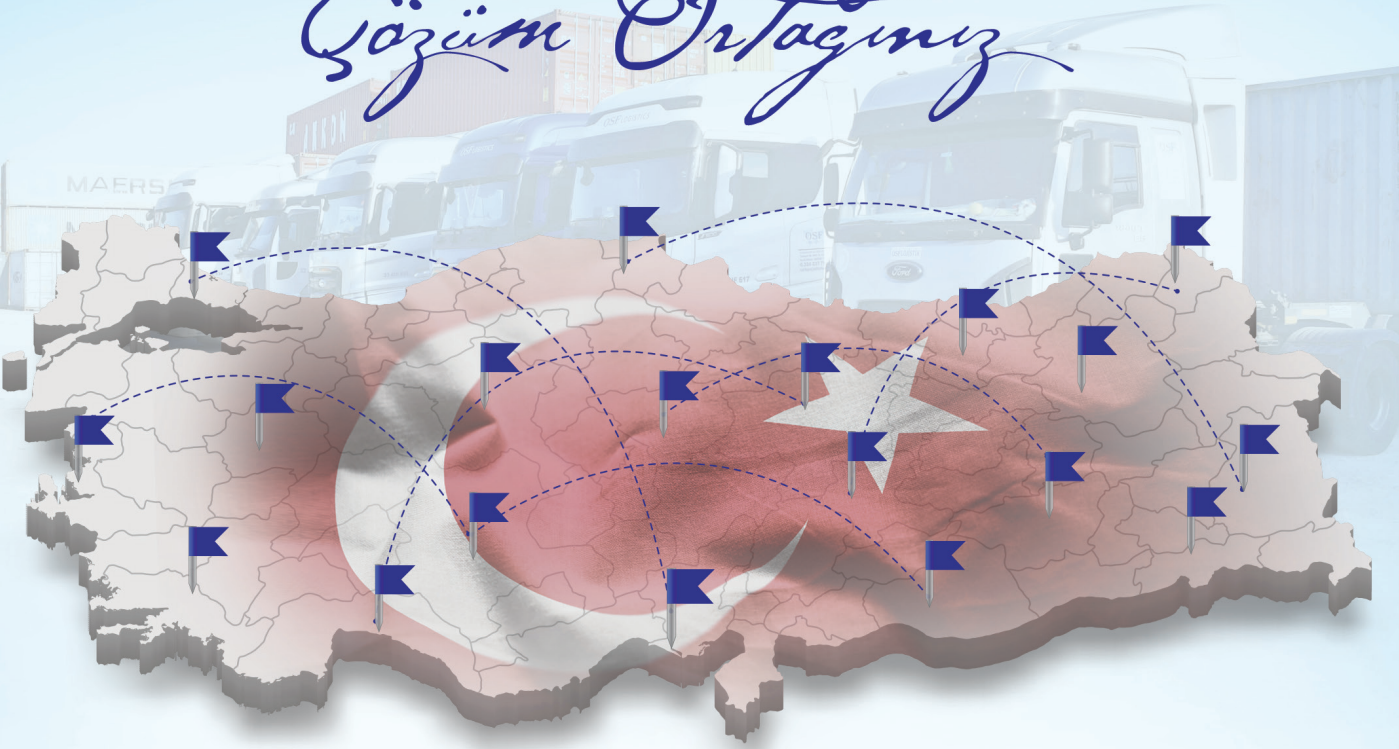
OSF

LOGISTICS

One Step Further...

Ulusal Lojistik

Çözüm Ortacağımız



OSF ULUSLARARASI LOJİSTİK HİZMETLERİ DİŐ TİCARET A.Ő.

📍 Cami Őerif Mah. Uray Cad. OSF Plaza No: 40 Akdeniz / Mersin / Tũrkiye 📞 +90 (545) 431 73 30 📠 +90 324 237 79 00

✉️ osf-kara@osfturkey.com 🌐 www.osfturkey.com



Türk Tarihinin En Değerli Tablosu: Kaplumbağa Terbiyecisi



birakılmasını istiyor.

Daha sonra bir süre vakfın arşivinde yer alan resim, işler kötüye gidince vakıf yararına yapılan bir açık arttırmada satışa sunuluyor. Devrin ünlü iş adamı Erol Aksoy, İktisat Bankası koleksiyonu için 1 milyon dolara satın alır.

Kaplumbağa Terbiyecisi tablosunu böyle değerli yapan şey; çözülemeyen yorumlama sırrı mıdır, yoksa tarihe geçen satış fiyatı mıdır bilinmez ama; tek gerçek bu eserin Türk tarihinde birçok açıdan en değerli yapıt olduğudur. 2004 yılında Erol Aksoy'un varlığına TMSF el koyar. Daha sonra açık arttırma ile tablo satışa çıkarılır. O dönem çekişme iki yeni müze arasında kıyasıya geçer: İstanbul Modern ve Pera Müzesi. Sonuçta Türk tarihinin bir tablo için en yüksek değerini ödeyen Suna ve İnan Kıvanç çifti Kaplumbağa Terbiyecisi resminin Pera Müzesi'ne götürülmesini sağlar. İşte günümüzde hala bu müzenin en değerli eserlerinden biri olarak sergilenmektedir. Bu olaydan sonra Kaplumbağa Terbiyecisi yediden yetmişe herkesin bildiği ve Osman Hamdi Bey'in önüne geçen büyük bir eser olur.

KAPLUMBAĞA TERBİYECİSİ NE ANLAMA GELİYOR?

Kaplumbağa Terbiyecisi resminin ne anlattığına dair birçok görüş bulunmaktadır. Ancak bu konu hakkında genel olarak hakim olan görüşlerden bahsetmek daha yerinde olur:

Tabloda elinde bir ney olan erkek figürünün Osman Hamdi Bey'in kendisi olduğuna dair algı güçlüdür. Buna dayanak olarak da sanatçının Doğu kültürünü yansıtan kıyafetler giyerek fotoğraf çektiğini ve daha sonra resimlerine başladığını gösterirler. Sanatçının resme Bursa Yeşil Cami'de başladığı ve atölyesinde tamamladığı rivayet edilir.

Kırmızı kaftanlı derviş kıyafetiyle kamburu çıkmış bir adam, marul yemekle meşgul birkaç kaplumbağaya bakmaktadır. Adamın yüz ifadesinden yorgun ve karamsar olduğu yorumu çıkarılmaktadır. Sırtında yer alan nakkare ve mızrapla birlikte elinde bulunan ney ile birlikte kaplumbağaları terbiye etmeye çalışıyor.

Yani sanat üzerinden işini yapma hayretinde. Ancak kaplumbağalar direniyor ve onu yormuş gözüküyor. İşte bir toplumu değiştirmek için bütün hayatını adayan Osman Hamdi Bey'in insanların duruma bakış açısını, değişimlere karşı direncini, gelişmenin ne kadar yavaş yürüdüğünü, toplum tarafından önüne getirilen engellere karşı bir serzenişidir derler

Kaplumbağa Terbiyecisi tablosu için!
Kaynak: SANAT Karavani Deniz Aslan

KAPLUMBAĞA Terbiyecisi, genç, yaşlı, erkek, kadın, çocuk tüm herkesin belki evlerinde ucuz bir tabloda, kiminin uzun saatler sonucunda yapmaktan keyif duyduğu yapbozda gördüğünüz birkaç kaplumbağa ve kırmızı elbiseli derviş diyebileceğiniz bir adam!

Gerek yürek burkan hikayesiyle gerek hala büyük tartışmalara yol açan yorumlamasıyla gerekse de hala hafızalardan silinmeyen satış fiyatıyla bildiğimiz Osman Hamdi Bey'in ünlü eseri

"Kaplumbağa Terbiyecisi" bugün hala pek çok soru işaretiyle ve tüm ihtişamıyla Türk resim sanatının mihenk taşlarından biri olmaya devam ediyor. Asıl tartışmalar yapıldığı günlerde, kaplumbağa terbiye eden bir meslek olup olmadığına dairdi. Bu tartışmaların fitilini ateşleyen diğer bir unsur da Osman Hamdi Bey'in birçok yeniliği zamanın gelişmelerine direnen bir toplum ortamında getirmiş olmasıydı. Aslında şöyle bahsedilir Osman Hamdi Bey'den:

"Osman Hamdi Bey hayatı boyunca kimsenin bilmediği meslekler yapmıştı. Ressam olmuştu en başta. Sonra müze müdürü. Bir arkeolog. Ardından da Güzel Sanatlar Akademisi müdürü. Onun kaplumbağa terbiyecisinden farkı yoktu aslında."

MÜCADELELERLE DOLU BİR HAYAT!

Babası İbrahim Ethem Bey'in bir dönem Osmanlı sadrazamlığı yaptığı Osman Hamdi Bey, yurt dışında daha kaliteli bir eğitim alarak ülkesine faydalı olması için Paris'e gönderildi. Burada hukuk eğitimi alan Osman Bey, resme olan ilgisi münasebetiyle Fransız yazarların çırağı bile olmuş bir süre. Daha sonra da Arkeoloji alanında dersler alarak geliştirmiş kendini. Her adımında ülkesine bir katkı sağlama amacı gütmüş

her zaman. 12 yıl Paris macerasından sonra başlamış Osmanlı hikayesi... Bir dönem Kadıköy Belediye Başkanlığı yapan Hamdi Bey, İmparatorluk Müzesi müdürlüğü görevinde de bulunmuş.

Batı'da gördüğü ne varsa almış ve bir şeyler katmış kendine. Daha sonra da tüm bunları Osmanlı halkını daha modern bir yapıya kavuşturmak için harcamış. 33 yaşından beri hiç durmamış; Güzel Sanatlar Okulu'nu kurarak müdürlüğünü üstlenmiş, ilk arkeolojik kazılara öncü olmuş ve birçok eserin ülkemizde kalmasını sağlamış. İşte böylesine mücadele dolu bir yaşam arasında resmi hobi olarak yapıp, çevresine ücretsiz dağıtmış tüm eserlerini. 1906 yılında çıkmış Kaplumbağa Terbiyecisi, yaşamından izler anlatır gibi...

Kaplumbağa Terbiyecisi Hikayesi Tarih 1959' u gösteriyor. Şişli'de polisler bir köşkü mühürlüyor. Burada yaşayan devrin armatörü Saim Birkök, en yakın arkadaşının oğlunu evlat edinip büyüttükten sonra, kumar borçlarına dayanamayarak üvey oğlunu vuruyor. Daha sonra 76 yaşında hapse girerek, yaptığı iyiliklerin cezasını çeker gibi bir sona doğru yol alıyor. Şimdi diyebilirsiniz Saim Birkök'ün tabloyla ilgisi ne?

*TABLO PERA MÜZE'SİNDEDİR.

Takvimler 1960 yılına geldiğinde Mustafa Cezar adından bir profesör, Şişli'deki mühürlü evde sanatsal değeri olan tablolar konusunda bir duyum alıyor. Doğru kendini köşkün sahibinin yanında buluyor ve hapishanede yatan Saim Birkök'ten tabloların resmini çekmek için izin alıyor. İşte burada gün yüzüne çıkıyor Kaplumbağa Terbiyecisi ilk kez. 1961 yılında kanser olduğu bilinen Saim Birkök ağır hasta olduğu için salınıyor. Kısa bir süre içinde de vefat ediyor. Vasiyetinde de tüm servetinin ve resimlerinin Birkök Vakfı kurularak buraya

Eray Şamdan, adını Karate tarihine altın harflerle yazdırdı!



Gebzeli Eray Şamdan, Tokyo Olimpiyat Oyunları'nda gümüş madalya alarak bayrağımızı Japonya semalarında dalgalandırdı.

Rakipleri, tekme ve yumruklarını göremediği için 'rüzgârın oğlu' diyor arkadaşları O'na. Gerçekten baş döndürücü bir hızla dövüşüyor. Karateye başladığı zamanı bile hatırlamıyor, 'kendimi bildim bileli salonlardayım' diyor. Yaştları oyuncak arabalarla oynayıp çizgi film seyredirken O, salonda antrenman yapıyor. Sporcu bir ailenin tek çocuğu olması da bu noktaya gelmesindeki en önemli etkenlerden biri olmuş. Fotoğraflara bakmadan direk okumaya başladıysanız eğer az-çok tahmin etmişsinizdir kimden bahsettiğimi. Tokyo Olimpiyat Oyunları'nda 'Karate Kumite' 67 kiloda gümüş madalya alarak bayrağımızı Japonya semalarında dalgalandıran ve henüz 25 yaşında olan Eray Şamdan'dan bahsediyoruz tabii ki. Geçmiş başarılarla dolu Eray'ın. 2012'den 2017 senesine kadar üst üste 6 kez Avrupa şampiyonu olmuş. 2015 dünya şampiyonu, 2021 ve son olarak 25-29 Mayıs'ta gerçekleşen turnuvada 8.kez Avrupa şampiyonu oldu. 1 Üniversiteler olmak üzere, 2 Dünya şampiyonluğu ve birde Dünya 3. var

Türkiye'de ve yurt dışında yapılan yarışmalarda 200'den fazla madalyası var. Hepsini tek tek saymaya kalsak say-

falarımız yetmez. Babası ve antrenörü Adnan Şamdan'ın da katıldığı röportaj için Gebze'ye doğru yola çıktığımızda tatlı bir heyecan vardı içimizde. Elde ettiği büyük başarıyla tüm Türkiye'yi sevince boğan Eray Şamdan ve antrenörü olan babası Adnan Şamdan'dan başarı öyküsünü dinleyelim.

Eray, seni ve başarılarını artık tüm Türkiye biliyor ama bir de sen anlatır mısın? Kimdir Eray Şamdan?

1997, Gebze doğumluyum. Darıca Belediyesi Eğitim Spor Kulübü sporcusuyum. Gebze Ziya Gökalp Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'ne beden eğitimi öğretmenliği yapıyorum. Karateye ne zaman başladığımı

hatırlamıyorum bile. Kendimi bildiğimden beri bu sporun içindeyim. 'Gözümü minderde açtım' diyebilirim. Babamın da antrenör olmasından dolayı çocukluğum spor salonlarında geçti.

En sevdiğin ve de sevmediğin, seni kızdıran şeyler nelerdir?

Babam duymasın ama karate haricinde en çok arkadaşlarımla halı sahada futbol oynamayı severim. Yine arkadaşlarımla kafelerde sohbet etmeyi severim. Kalabalık ve gürültülü yerleri hiç sevmem. Tatile giderken de sessiz sakin yerleri seçerim. Hayatta beni en kızdıran şey yalandır. Yalandan nefret ederim.

Kendine örnek aldığın bir rol modelin, bir idolün var mı?

Fransız karateci Alexandre Biamonti kendime örnek aldığım bir sporcudur. Dövüş tarzı ve seyir zevki mükemmeldir. Sürekli onun videolarını izler, onun hareketlerini taklit etmeye çalışırdım. Mental olarak da kendime örnek aldığım sporcu formula sürücüsü Max Verstappen. Onun da spor felsefesini seviyorum. Der ki Verstappen 'Kazanmak için yarışta her türlü riski göze alırım, kazanamam bile elimden gelenin en iyisini yapmaya çalıştığım için huzurlu olurum.'





İyi ya da kötü unutamadığım, hiç aklımdan çıkmayan bir maçın var mı?

Hem iyi hem kötü unutamadığım birçok maç var tabii ki. Örnek verecek olursak; 2021 Nisan ayında Portekiz'de olimpiyat puanlamalarında kaybettiğim son maçı unutamam. Olimpiyat vizesi alamamıştım. Sonradan kalifikasyonla olimpiyat vizesi aldım ama o maçı hiç unutamam. Aynı sene Paris'te kalifikasyon maçlarına çıktım, üst üste 8 maç kazandım, bu maçlar da beni en mutlu eden maçlarım olmuştur. Çünkü hem olimpiyat vizesi aldım hem de çok iyi maçlar çıkardığım için müthiş bir özgüven geldi bana. 'Tamam' dedim kendi kendime, 'Ben olimpiyatlarda mutlaka derece yapacağım.'

Olimpiyatlarda kürsüye çıktığın anda neler hissettin?

Olimpiyatlarda müthiş bir konsantrasyonum vardı, çok hırslıydım. Kürsüye çıktığımda kendimde değildim. Kürsüden inip, otele gidip uyuduğum zamana kadar geçen süre bir rüya gibiydi. Ancak ertesi gün kendime gelebildim. Müthiş sevindim, 10 yıllık hayalim gerçekleşmişti. Mutluluğumu tarif edecek kelimeler bulamıyorum, gurur ve sevinç birbirine karışmıştı.

Son olarak gelecek hedeflerini dinleyelim senden.

Bundan sonra yapılacak olan Avrupa ve dünya şampiyonalarında, olimpiyatlarda bir seri yaparak üst üste şampiyon olmak. Bu sporu bıraktığımda bile yıllarca hatırlanmak, benden sonraki jenerasyonun idolü olmak istiyorum.

Adnan Bey sizi tanıyabilir miyiz?

İsmim Adnan Şamdan, 1967 Ardahan doğumluyum. 48 yıldır Gebze'de yaşıyorum. Gebze Şamdan Spor Kulübü'nün kurucularındanım. Milli Takım ve Darıca Belediyesi Eğitim Spor Kulübü'nün de teknik direktörlüğünü yapıyorum.

Eray nasıl bir çocuktu? Karateye nasıl başladı?

Eray yaramaz bir çocuk değildi ancak çok hareketli ve aktifti. Masalara, kapılara tırmanan, enerjisi yüksek bir çocuktu. 3 yaşında evde jimnastik yaptırmaya başladım. 5 yaşına geldiğinde de resmi olarak karateye başlattım. Fizik ve yetenek olarak bu spora uygundu, kendisinin de istediğini görünce devam etmeye karar verdik ve çok şükür bu noktaya kadar geldik.

5 yaşında karateye başlayıp, 23 yaşında olimpiyat madalyasına ulaşmak oldukça uzun ve zorlu bir süreç. Bu süreci biraz anlatır mısınız?

Eray'ın sporcu olmasını istiyorduk ama iyi bir eğitim almasını da istiyorduk. Özellikle annesi Nevriye Şamdan oğlumuzun eğitimi konusunda çok hassastı ama en büyük fedakârlığı Eray yaptı. Çocukluğu sürekli bir koşturmayla geçti. Okuldan çıkıp antrenman için salona, salondan çıkıp dershaneye gidiyordu. Milli sporcu olduktan sonra buna kamplar ve yarışmalar da eklenince epey zorlu bir süreç yaşadık ancak madalyalar peş peşe gelmeye başlayınca bu zorlu süreç hem bize hem de Eray'a keyif vermeye başladı. Bununla beraber üst seviyede başarılı bir sporcu yetiştirmek ekonomik olarak da kolay değil. Kulübümüz, 1999 depreminin ardından çok büyük ekonomik sıkıntılar yaşadı. Büyük fedakârlıklar yaparak ayakta tutmaya çalıştık. Pes etseydik bugün Eray olimpiyat madalyasını ülkemize getirmemiş olacaktı. Sadece Eray değil, kulüp olarak bugüne kadar milli takımlara tam 72 sporcu kazandırdık.

Eray olimpiyatlarda kürsüye çıktığında neler hissettiniz?

Tarif edilemez bir duygu, yaşamak lazım. Pandemi kısıtlamalarından dolayı biz gidemedik Japonya'ya. Darıca Belediyesi'nde tüm ekiple birlikte izledik, finale çıktığı maç sonrasında ve kürsüde gözyaşlarımızı tutamadık.

Bundan sonraki hedefleriniz nelerdir?

Başarıyı yakalamak, zirveye çıkmak zordur ama daha zoru kalıcı olabilmektir. Bu bilinçle ilk günkü heyecan ve disiplinle çalışmaya devam edeceğiz. Bu zorlu süreçte tüm Kocaelililerin desteğini, yerel yönetimlerin de katkılarını bekliyoruz.



GÜRBÜLAK® NAKLİYAT



OTOMOTİV SANAYİ TİCARET LİMİTED ŞİRKETİ

“Binlerce Kilometreyi Maksimum Güven İle Donattık”



7
gün

24
saat

MERKEZ: DOSB 5.Kısım Aras Cad.
NO : 13 DİLOVASI
0 (262) 754 73 92 - 77 13 - 77 14

İZMİR ŞUBE: Şehit Kemal Mah. Aliağa
Cad. No:89-91 ALIAĞA
0 (232) 625 11 03

İSTANBUL ŞUBE:Kavaklı Mah.
Bağlar Cad.No:63 BEYLİKDÜZÜ
0 (212) 886 25 76

TEKİRDAĞ ŞUBE:
100. Yıl Mah. Kanuni Sultan
Süleyman Bulvarı SÜLEYMANPAŞA

www.gurbulaknakliyat.com.tr



Gürbulak Nakliyat ailesinin bir parçası olmak bana mutluluk veriyor

Gürbulak Nakliyat'ta 12 yıldır TIR şoförlüğü yapan Sinan Bağdaççek'e konuk olduk. Sinan Bağdaççek, ile yapmış olduğumuz röportajı gelin birlikte okuyalım;

ÖNCELİKLE Gürbulak ailesi, yöneticileri olarak bana bu dergide yer verdiğiniz için sizlere müteşekkirim. Evet, 2010 yılından bugüne kadar gelen süreçte bu sektörün bir çalışanıyım. Hiçbir bilgi ve yetenek sahibi değilken 2010 senesinden bugüne gururla özveri ile çalışmış olduğum Gürbulak firmasında bilmediğim işin çok uzağında biri olarak, bakarak izleyerek takip ederek işi Gürbulak firmamda öğrendim. İyisi ile kötüsü ile ama her zaman tek ilkem hatasız ve özveri ile başarmayı hedeflemek oldu.





ERGÜNLER

ERGÜNLER LOJİSTİK SANAYİ TİC. LTD.

Adres: Güney Mah. Hürriyet Bulvarı Körfez / KOCAELİ

Telefon : +90 (262) 754 11 49 +90 (262) 527 49 41

Faks: +90 (262) 527 49 01

E-mail: info@ergunlernakliyat.com

www.ergunlernakliyat.com.tr



Tabiki bu sektör kolay bir iş gücüne sahip değil; çalışanı faaliyet göstereni ile gayet meşakkatli ve bir o kadar sorumluluk isteyen bir sektör ; düşünün ki hiç bilmediğiniz çok yabancı olduğunuz bir sektörün bir işin içindediniz. Artıları ile eksileri ile tabiki güzel olan bu sektörün bizlere tanıması olduğu imkânlardan faydalanmamız, çevre tanımak, firma tanımak, insan tanımak, işi tanımak firmamızın adına her zaman en iyi hizmet vermek yönündedir. Bu bizleri ve beni mutlu ediyor. Sektör büyük, iş gücü fazla tabiki, ortada ekonomimiz adına çok büyük bir pasta var. İhracat da ithalat da her firma laiki ile güç ve çaba ile istihdam yaratmak amacı ile payına düşeni en iyi şekilde yapıyor.

BAŞARILI OLUYORUZ

Günümüzde hala tam anlamıyla atlatmadığımız pandemi sürecinde ekonominin bu kadar güç bir zamandan geçmesi sektörümüze bir o kadar diğer sektörleri kaçınılmaz güç duruma soksa da ve bu güçlüklerle rağmen aracı ekipmanı ile istihdam gücünü azaltmamakla ayakta kalabilmek. Buna rağmen minimum hata ile başarı kılmak kolay değil.

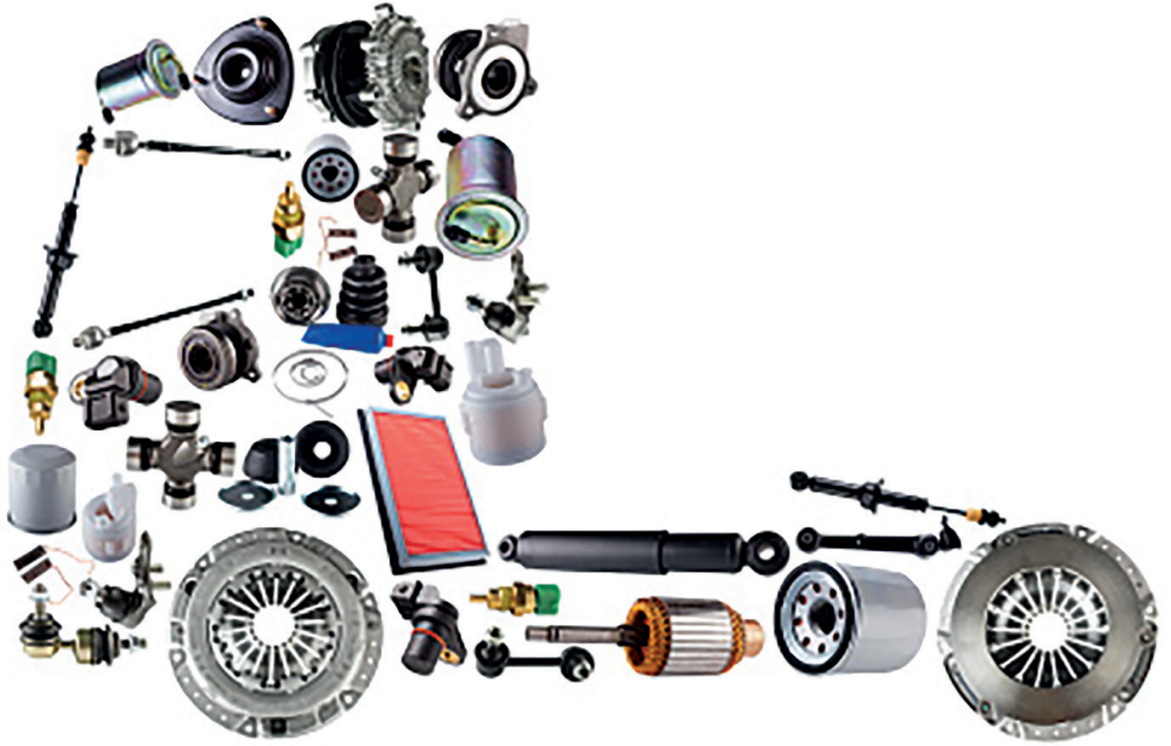


Firmam başta olmak üzere tüm firmaları bu konuda takdir ediyorum. Evet dediğim gibi bizler bu zincirin birer halkasıyız.

GÜRBULAK'DA ÇALIŞMAKTAN DOLUYU MUTLUYUM

Bu sektörde ve Gürbulak

firmasında çalışmaktan gururluyum. Daha öğrenecek çok şeyin olduğunu düşünüyorum. Allah nice sağlıklı günler nasip ederse bayrağı ve tüm çalışanlar adına hedeflerimizi en hatasız ve başarılı bir şekilde ileriye taşımak isteriz. Bana tanıdığı olduğunuz bu fırsatla bir nebze de olsa da fikir ve düşüncelerimi paylaşma fırsatı verdiğiniz için teşekkür eder, saygılar sunarım.



+ 90 (262) 754 19 57

+ 90 (262) 754 19 58

Saim DİKER + 90 (532) 554 79 25



Cumhuriyet Mahallesi Yavuz Sultan Selim Caddesi
(Beyazıt İş Merkezi) No: 27/1 Dilovası / KOCAELİ



Selam olsun Bolu'ya

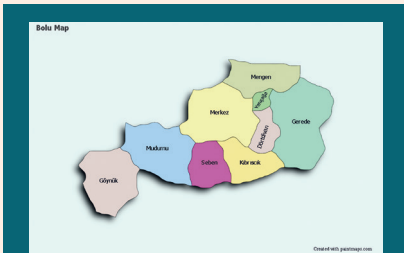


BOLU ili, Türkiye Cumhuriyeti'nin Karadeniz Bölgesi'nin Batı Karadeniz Bölümü'nde yer alan bir ildir. Plaka numarası 14'tür.

Tarihçe Bolu yöresine ilk yerleşenlerin Bebrıklar olduğu sanılmaktadır. Bebrikya adıyla anıldığı sanılan bu yöreye MÖ 8. yüzyıl sonra batıdan gelen Bithynialılar yerleşti. Daha sonra Bithynia olarak adlandırılan bu topraklardaki başlıca yerleşme yerleri Kienos (daha sonra Prusias, bugün Konuralp) ile Bithynion (bu günkü Bolu)'du. İskender'in ölümünü izleyen dönemde Bolu yöresinde bağımsız Bitinya

Krallığı kuruldu. Roma döneminde önemi artan Bithynia, Bizans yönetimi altındayken elverişli doğal konumu sayesinde 7. ve 9. yüzyıllardaki Arap akınlarından etkilenmedi. 11.yy'dan sonra Bizanslılar ile Anadolu Selçuklular arasında el değiştiren yöre 13. yüzyılda Anadolu Selçuklularının, daha sonra İlhanlıların eline geçti. Osman Gazi döneminde (1299-1324) Konur Alp tarafından Osmanlı topraklarına katıldı ve sancak merkezi yapıldı. 1324-1692 dönemine Bolu'yu yöneten sancak beyleri arasında Konur Alp, Gündüz Alp, I. Süleyman (Kanuni) ve Zor Mustafa Paşa dikkat çeker. Bu dönemde, bir ara İsfendi-yarogül-

ları'nın istila ettiği Bolu, 1692'de sancak beyleri yerine atanan Voyvodalarca yönetildi. 1811'de II. Mahmud voyvodalığı kaldırınca, Bolu-Viraneşehir adıyla yeniden sancak oldu. 1864 Vilayet Nizamnamesi ile Bolu Sancağı Kastamonu Vilayetine bağlandı. II. Meşrutiyet ilan edildiğinde Bolu Kastamonu'ya bağlı olduğundan, ilk Bolu Mebusları Kastamonu mebusları arasında yer almıştır. II. Meşrutiyetten (1908) Cumhuriyet dönemine kadar bağımsız sancak olarak yönetilen Bolu, 1923'te Vilayet haline getirildi. Bolu'nun son Mutasarrıfı Ahmet Fahrettin Bey, Bolu'nun ilk valisi oldu. Roma döneminde Bithynium olarak anılan kente İmparator Claudius'un hüküm sürdüğü yıllarda Claudiopolis adı verildi. M.S. 12. yüzyıl başlarında İmparator Hadrianus'un sevgilisi Antinoos'un doğum yeri olması nedeniyle önem kazanan kent daha sonra Hadriopolis olarak adlandırılmaya başlandı. Bir piskoposluk merkezi olan ve Bizans döneminde Polis denen kenti, 11. yüzyılda yöreye gelmeye başlayan Türkmenler Bolu olarak adlandırdılar. İlçeler 2010 TUIK verilerine göre ilimizde merkez ilçe ile birlikte 9 ilçe, 4 belde ve 491 köy vardır.



BOLU'NUN İLÇELERİ

Bolu (merkez)
Dörtdivan
Gerede
Göynük
Kırıcık
Mengen
Mudurnu
Seben
Yeniçağa

BOLU'NUN NESİ MEŞHUR:

KARADENİZ Bölgesi'nde bulunan ve pek çok doğal güzelliğiyle ülkemizde görülmesi gereken yerler arasında adını yazdıran Bolu, aynı zamanda tarihi padişahlar mutfağına kadar dayanan ve Mengen'de aşçıları ile de meşhurdur. Bolu'nun doğa harikalarının nasıl kaçırılmadan görülmesi gerekiyorsa, Bolu mutfağının o muhteşem lezzetlerinin de muhakkak tadılması gerektiğini düşünüyoruz. O halde gelin Güzel Bolu'nun güzel yemeklerine bir bakalım..

BOLU'NUN MEŞHUR ÇORBALARI, YEMEKLERİ VE TATLILARI



Ovmaç Çorbası
İmaret Çorbası
Abant Kebabı
Kartalkaya Kebabı
Mengen Pilavı
Kaldırık Dolması
Bolubeyi Tatlısı



SİGORTACI DEĞER
İhtiyac Anında...



Tamamlayıcı sağlık sigortası ile SAĞLIK sorunları MASRAF olmaktan çıkıyor

SGK Anlaşmalı Özel Hastanelerde
SGK'nın karşılamadığı veya ücret
limitlerini aşan tedavi giderlerini
karşılıyor.

- ✓ Muayene ücretleri
- ✓ Tetkik ve Tedavi Giderleri
- ✓ Ameliyat ve Oda Masrafları

.....

Taşıyıcı Sorumluluk
ve Nakliye emtia
poliçelerinde **en iyi
teminat ve en uygun
fiyatlar.**



Filo kaskolarınıza en iyi
teminatlar ve en uygun fiyatlar
ile bizimle çalışın.



Ruhsatın resmini çek
Whatsapp'dan gönder
**EN UYGUN TEKLİF
cebine gelsin.**



e mail: sigortacideger@outlook.com



0534 985 89 05



Türkiye'nin kömür yatağı Zonguldak



ZONGULDAK Karadeniz Bölgesi'nin Batı Karadeniz bölümünde yer alan il. Güneyden Bolu, Çankırı, doğudan Bartın ve Kastamonu illeri, batıdan ise Karadeniz ile çevrilidir. Türkiye'nin kömür yatağıdır. Trafik numarası 67'dir.

Zonguldak ilinin merkezi olan şehirdir. Karadeniz kıyısında bulunan şehir, özellikle limanıyla Türkiye'nin Karadeniz ülkeleriyle arasındaki deniz ticaretinde önemli bir yere sahiptir. Ayrıca Türkiye'nin en zengin taşkömürü madenlerini barındırır. Şehrin nüfusu 2008 yılına

göre 106.729'dur.1927'de 12.000 olan nüfusu 1990'da 117.975'e çıkmış, 2000'de 104.276'ya düşmüş, 2009'de 112.369'e çıkmıştır.



İSMİNİN KÖKENİ

İlin antik Çağda kullanılan tarihi adı Sandrake'dir. Bölgenin Türkleşmesinin ardından kullanılan Zonguldak adının ise "bataklık" veya "sazlık" anlamına gelen zongalık kelimesiyle ilgili olduğu ileri sürülmektedir.

Ayrıca farklı bir rivayete göre Belçikalı ve Fransızların burda ki kömür ocaklarını işletmesiyle maden ocakların çokluğu ve kömür zenginliğinden dolayı Zone Guel Dock adından geldiği de sanılmaktadır.

Zonguldak, toprağının altındaki kömürün henüz varlığının bilinmediği sıralarda bir köydü. Sazlık ve bataklık bir arazide bulunduğu için (Sazlık) manasına gelen "Zongalık" adıyla anılırdı. Yirminci asır başında küçük bir kasabayken Cumhuriyet devrinde hızla gelişmiştir. Bu mütevazı köy bilahare modern kasaba ve büyük bir şehir haline gelmiş ve (Zongalık) kelimesi de halk lisanında "Zonguldak" olarak yerleşmiştir.

ZONGULDAK ŞEHİRİNDE GEZİLECEK YERLER :

Cehennemağzı Mağarası, Gököl Mağarası, Halil Paşa Konağı, Köprülü Camii, Filyos, Göbü, Karakum, Kapuz, Türkali, Sazköy, İllısu plajları, Kızılcapınar Baraj Gölü, Filyos Kalesi, Çayır Köyü Su Mağarası.

ZONGULDAK İLÇELERİ

Alaplı
Çaycuma.
Devrek.
Gökçebey.
Karadeniz Ereğli.
Kilimli.
Kozlu.



NESİ MEŞHUR:

ZONGULDAK mutfağında her evde bulunacak malzemelerle yapılan farklı lezzetler bulunuyor. Nüfusun büyük çoğunluğu maden ocaklarında veya demir-çelik fabrikasında çalıştığı için pratik yapılan ve tok tutan yiyecekler tercih edilmiştir.

UĞMAÇ ÇORBASI

Birçok yörede farklı adlarla da anılan çorba, Zonguldak mutfağının en meşhur çorbasıdır. Süt, su ve un gibi basit malzemelerle hazırlanır. Sıcak olarak tüketilen çorbaya nane de eklenir.

PUMPUM ÇORBASI

Yörede sıkça yapılan çorbalardan olan pumpum, mısır unuyla hazırlanır. İçine pastırma, kıyma veya sucuk eklenir. Ağır bir çorba olan pumpum yemek niyetine de yenir.

MALAY

Şehrin en ünlü yöresel yemeği olan malay, mısır unuyla hazırlanır. Karadeniz'de çok sık kullanılan mısır unu, bulamaç haline getirilir ve toz şeker, ceviz eklenir. Tereyağı veya kaymak ile tatlı bir lezzet elde edebilirsiniz. Ya da soğan, kaz ciğeri eklenerek tuzlu tat elde edilir. Yoğurtla servis edilir.



Yunan Burnu Nedir?

Ameliyatı Mümkün müdür?



Doç. Dr. Gürkan Kayabaşoğlu

KBB ve Yüz Cerrahisi Uzmanı

BİLİM insanları ve cerrahlar tarafından "Greek nose" yani "Yunan burnu" olarak adlandırılan burun tipinin ameliyatında mutlak başarıya ulaşmanın bugüne kadar çok zor olduğu düşünülüyordu.

Ben de uzun yıllar boyunca bu zorlukları yaşadım ancak yaptığım araştırmalar ve çalışmalarımın sonucunda, 'Yunan burnu' tipindeki burunların ameliyatında kullanılan tekniklere bir yenisini ekleyerek tıp literatüründe kabul görmesini sağladım. Belki de siz, "Yunan burnu" tipini daha önce hiç duymadınız. O zaman yazımın devamını okumanızı öneririm.

Peki Yunan Burnu Nedir?

Profilden kendimizi incelediğimizde, alnımızdan aşağı, burnumuza doğru baktığımızda bu iki doku arasında hafif bir çukur olması gerekir. Bu çukur, aslında bir sınır hattıdır, yani alnın bittiğini ve burnun başladığını göstermektedir. Bazı insanlarda ise bu bölgede çukur olmaz. Burnun "radiks" denilen bu bölgesi, Türkçe'de "burun

kökü" olarak tanımlanmaktadır. Yunan burnu; alnın buruna doğru kesintisiz olarak devam ettiği burunları tarif eder. Genellikle bu insanların burunları daha büyük ve kemerlidir. Peki bu "Yunan burnu" terimi nereden gelmiş diye merak edenlere de yanıt verelim. Eski Yunan medeniyetlerinden kalan bir çok heykelle dikkatle bakarsanız alınları ile burunlarının dümdüz devam ettiğini görürsünüz.

RADIKSIN ERKEK VE KADINLARA ETKİSİ

Radiks denilen burun kökünde çukurun olmadığı durumlarda burun, üst kısımda başladığı sınır net olmadığı için her zaman olduğundan büyük ve uzun olarak algılanır. Özellikle kadınlarda bu durum, erkeksi görünüme neden olur ve ideal estetik görünümünün önünde önemli bir engeldir. Erkeklerde ise Yunan burnu, sinirli bir görünüme yol açar. Her iki cinste de kaşların ve gözlerin arasının daha geniş görünmesine ve bu nedenle de gözlerin iletişimdeki etkisinin azalmasına sebep olur.

Tahmin edersiniz ki bir yapının kökünde sorun varsa, diğer kısımlarını ideale getirmek pek de mümkün olmayacaktır.

YUNAN BURNUNDA

BAŞARISIZLIĞIN SEBEBİ NEDİR?

Radiks çukuru, anatomisi itibarı ile estetik müdahalelere yanıt veren bir alan değildir. Burnun kökünde yapılacak değişiklik, ne yazık ki burnunda yer alan ve çıkıntı yapan bir kemikten kurtulmak ya da burun ucundaki kıkırdakları şekillendirmek kadar kolay bir işlem değildir. Burun ameliyatları ile ilgilenen uzmanların ortak fikri, radiks bölgesini şekillendirmenin çok zor olduğu yönündedir. Bu bölgeye, çok kalın bir kemik dokusu hakimdir ve derininde ise önemli kafa taşı yapıları bulunmaktadır. Teknolojinin, tıbbin hizmetine sunduğu onlarca yeni alete rağmen, bu bölgede istenilen hassasiyette küçültme sağlamak halen çok kolay olmamaktadır. Hatta günümüzde, eski dönem hekimlerinin kullanma şansına sahip olmadığı elektrikli testereler, elektrikli törpüler, hatta piezo (ultrasonik kesici) cihazları bile bu bölgenin ideal şekle kavuşmasında tatminkar bir çözüm üretememiştir. Yıllardır cerrahların gündeminden düşmeyen "Yunan burnu" için geliştirdiğim cerrahi teknik, hastalar ve tıp dünyası için yeni bir umut oldu. Radiks (burun kökü) bölgesinde fazla olan tüm kemiklerin alınmasına rağmen, halen normal bir burun kıvrımı oluşturulamayan durumlarda bu bölgeden yumuşak dokuların çıkarılmasına yönelik fikirler ve cerrahi tarifim dünyanın bu alandaki en saygın bilimsel dergilerinden Journal of Craniofacial Dergisi'nde yayınlandı. Saygılarımla...

Doç. Dr. Gürkan Kayabaşoğlu

KBB ve Yüz Cerrahisi Uzmanı

Sorularınız için :

kayabasoglu@yahoo.com

Telefon : 0542 522 54 54

Adres : Harbiye Mah. Nispetiye

Öke Cad. Arel Apt. No: 6 Kat 2

Daire 5 Şişli / İstanbul

Instagram : @gurkankayabasoglu



simpet

akaryakıt

Servis Hizmetleri Turizm Taşımacılık
Tic. San. A.Ş.

- Bursa merkezli firmamız Türkiye'nin her yerine dökme yakıt (toptan akaryakıt) satışı yapmaktadır.
- Taşıt tanıma distribütörlüğümüz mevcut olup; tüm illerde ticari/perakende taşıt tanıma sistemi ile akaryakıt satış imkanlarımız mevcuttur.



SİMPET AKARYAKIT TİC.VE SAN. A.Ş.

Gaziakdemir Mah. Mudanya Cad. Merinos Kavşağı No:6 Osmangazi/BURSA

Tel: 0 224 234 22 22 - 0536 266 42 31

e-Mail : info@simpet.com.tr

Web : www.simpet.com.tr



BP İSTASYONU
Uludağ Şube

Ürünli Mah.İzmir Yolu Cad.
No:475/1 Nilüfer/BURSA



PETROL OFİSİ İSTASYON
Samanlı Şube

Samanlı Mah.Yücel Cad.
No: 31 Yıldırım/BURSA



SHELL İSTASYON
Panayır Şube

Panayır Mah. İstanbul Cad.
No: 451/B Osmangazi/BURSA



TOTAL İSTASYON(merkez)
Merinos (Merkez) Şube

Mudanya Cad. Merinos Kavşağı
No: 6 Osmangazi/BURSA



TOTAL İSTASYON
Nilüfer Şube

Odunluk Mah. İzmir Yolu Cad.
No:6 Nilüfer/BURSA

BAYKA GROUP

YOUR RELIABLE MARITIME PARTNER FOR ALL TURKEY



ABK
LASHING & PORT SERVICES

W : www.abk.com.tr
E : info@abk.com.tr
T : +90 262 646 12 13
M : Gebze / KOCAELI



BAYKA
SURVEY & FUMIGATION SERVICES

W : www.baykagroup.com.tr
E : info@baykagroup.com.tr
T : +90 262 330 03 43
M : Gebze / KOCAELI



ANKALASH
LASHING & PACKAGING SERVICES

W : www.ankalash.com
E : info@ankalash.com
T : +90 312 429 03 39
M : KAHRAMANKAZAN
ANKARA