

CONTAINER®

YIL : 11 / NISAN 2024 / SAYI : 23

www.containerdergi.com

SEVGİYLE, BEREKETLE, HUZURLA

HOŞGELDİN

BAHAR



*Çağdaş Türkiye'nin Mimarı,
Kalbimizdeki Ölümsüz Lider...*



*Dünya yüzünde gördüğümüz
her şey kadının eseridir.*

A. Atatürk

LOJİSTİK SEKTÖRÜ PANDEMİ DÖNEMİNDE ALTIN ÇAĞINI YAŞADI



Beslen ÇAKAN

Gürbulak Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

Merhaba saygıdeğer Container dergisi okuyucularımız, 23.sayıda bir arada olmaktan dolayı son derece gururlu ve heyecanlıyım, bu heyecanımı dergiyi bugüne kadar getiren Container dergisi ekibine ve emeği geçen kadroya borçluyum. Huzurunuzda tüm emeği geçen arkadaşlara sonsuz teşekkürlerimi sunarım. Container dergisi 11 yılı geride bırakmak üzere.12. Yıla girerken Container dergimiz güvenli ellerde ; Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı A.Ş. çatısı altında gelişmekte ve büyümekte olup , kurucu önder Mustafa Kemal Atatürk'ün dediği gibi; "Türkiye basını milletin gerçek ses ve iradesinin doğduğu yer olan cumhuriyetin etrafında çelikten bir kale oluşturacaktır. Bir düşünce kalesi, düşünce yolu kalesi. Basın görevlilerinden bunu istemek, cumhuriyetin hakkıdır." 05.02.1924, İzmir'de gazetecilerle Cumhuriyetimizin değerleri doğrultusunda Lojistik sektörümüze katkı sunmak üzere bu yolda yürümek ve ilerlemek için Container dergisi olarak 11 yıldır bu görev ve sorumluluğu üstlenmekteyiz. Lojistik sektörü pandemi döneminde altın çağını yaşadı desek yeridir.

Pandemi süresince Lojistik sektörüne bakıldığında ise sahaya bir çok lojistik firması adı altında yeni oyuncular, aktörler ve roller devreye girdi, girmesi de gerekirdi ancak lojistik işini meslek edinen, sektörde belgeli, bilgi birikimin yanı sıra işletme sermayesi için bütçe oluşturan lojistik firmaların olması gerekir, işini laiki ile yapan yeni lojistik firmaları tenzih ederim, ama serseri mayın misali bu süreçte lojistik firma adı altında bir çok firma açılışına şahit olduk ve ne acıdır ki pandemi sonrası 2023 yılında kapanan, piyasada esamesi kalmayan firmalarda silinip gitmektedir.

2023 yılında ise Lojistik sektörü kardan zarar etti , 2024 hedeflerine bakıldığında ise, Lojistik sektörü hedefi olmayan belirsizlikler sarmalındadır. Artan maliyetler doğrultusunda kar etmek bir tarafa mevcudu koruyabilenler başarılı sayılacaktır.

2023 yılında lojistik sektörü büyümedi, bana göre sadece şişmanladı.

2023 yılında lojistik sektörü, beklenenin aksine büyüme kaydetmedi. Bu durum, sektördeki gelişmeleri takip edenler için şaşırtıcı olabilir ancak detaylı bir analiz yapıldığında, ortaya çıkan gerçekler oldukça dikkat çekici. Aslında, sektörün sadece şişmanladığını söylemek yanlış olmayacaktır. Bu durum, sektördeki aktörlerin dikkatle gözden geçirilmesi gereken bir konu olarak karşımıza çıkıyor.

Ekonomik belirsizlikler, uluslararası ticaretteki dengesizlikler ve sürdürülebilirlik konularındaki endişeler, sektörün büyüme potansiyelini kısıtladı. Yatırımların artması, lojistik firmalarının teknolojiye yaptığı yatırımlar ve operasyonel verimliliğin artması sektördeki gelişmelerin önemli bir parçasıdır. Ancak bu durum, doğrudan büyümeye yansımadağı için sektörün sadece şişmanladığı şeklinde yorumlamak mümkün. Bu durum, sektördeki gelişmeleri anlamak ve gelecek projeksiyonları yapabilmek adına önemli bir noktadır. Sektörün gelecekteki büyüme potansiyelini belirlemek için

yapılacak analizler, bu noktada büyük önem taşımaktadır.

Öte yandan, dijitalleşme ve teknolojik gelişmeler, lojistik sektöründe dönüşümü hızlandırmaya devam ediyor. Bu noktada, sektörde faaliyette gösteren firmaların teknolojik altyapılarını güçlendirmeleri ve verimliliklerini artırmaları gerekiyor. Ayrıca, sürdürülebilirlik odaklı çözümlere yönelmek ve yeşil lojistik uygulamalarını benimsemek, sektörün geleceği açısından kritik bir öneme sahip. Bu konjunktörde sektördeki paydaşlar olarak bizlerin stratejilerimizi gözden geçirmemiz elzem. Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve verimlilik odaklı yaklaşımlar, sektörün rekabet gücünü artırmak, küresel sahnede payımızı artırmak ve geleceğe yönelik olarak başarılı adımlar atmak için önem arz ediyor. Bu bağlamda, sektördeki tüm aktörlerin iş birliği içinde hareket etmeleri ve yenilikçi çözümler geliştirmeleri gerekmektedir. 2024 yılı ilk çeyreğinde Lojistik sektöründe bu belirsizlik ve öngörüsüzlükten kurtulmak için STK lar ile bir araya gelip ortak akıl ile hedefler belirlemek ve bu hedefler doğrultusunda Lojistik sektörünün geleceğine dair ortak akıl ile yönetilmesi gerekecektir. Bu birlikte hareket kabiliyetini sağlamak, ihracatımızın dünya piyasalarında yerini alması için, rekabet gücünü ciddi anlamda etkileyecektir.

Dilek ve Temenni;

06 Şubat 2023'te yaşadığımız büyük afet / depremin seneidevriyesinden dolayı bir kez daha ülkemizin başı sağ olsun. Depremzede vatandaşlarımıza geçmiş olsun dileklerimi sunarım. Gönümüz ve desteğimiz her zaman onlarla birlikte olacaktır. Baharın Habercisi 21 Mart Nevruz bayramınızı en içten dileklerimiz ile kutlar sağlık, huzur ve esenlikler dilerim. Son olarak 8 Mart Dünya Kadınlar Gününü ve sektörün gelişmesine katkı sağlayan tüm kadınlarımızı kutluyorum.



[f](#) [@](#) [t](#) [in](#) /containerdergi

KURULUŞ: 05/06/2013

YIL: 11 **SAYI:** 23

İMTİYAZ SAHİBİ:

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

GENEL YAYIN YÖNETMENİ:

Recep KOCA

YAZI İŞLERİ MÜDÜRÜ:

Gamze ÖZTÜRK

YAYIN KURULU:

Aykut ERTEN

Nurullah YÜCE

Dilek HAKAN

DAĞITIM KURULU:

Ali İmran ÇAKAN

EDİTÖR:

Evren KIZILTAŞ

CONTAINER Dergisi'nin Tasarımı;

GEBZELIFE

Medya ve Danışmanlık
Hizmetleri ise;

LOJİSTİK EVRENİ

tarafından yapılmıştır.

İLETİŞİM:

0(544) 482 94 93

www.containerdergi.com

BASKI:

AKADEMİ MATBAA İSTANBUL

İÇİNDEKİLER

07

Deprem

08

LojiDer'in Genel Kurulu
İstanbul'da Yapıldı!

11

Demiryolu
Taşımacılığına
Küresel Bakış

12

Lojistikte Kadınların
Başarı Hikayeleri

16

Dış ticaretimiz,
İhracat ve Harese

19

Entegre
Güvenliğin Önemi

20

Yük Taşımacılığında
Dijital Dönüşümün Lideri

23

İş İştten Geçmeden...

İÇİNDEKİLER

24

Betül Ayaş

48

UND Başkanlığına
Şerafettin Aras Seçildi

27

Bu kız çocuklarının
sayısı arttıkça ...

53

Milli Tenisçi Kardeşler,
Başarılarıyla Dikkat
Çekiyor!

28

KamyondaPos!

54

Devam eden UNECE
AETR müzakereleri!

31

Yeni Ürün Geliştirme
Kavramı

56

Navlun Sigortasında
Dikkate Değer Hususlar

33

Akdoğu Lojistik,
Limanlarla İş Birliği
Yaparak...

59

Yeni Nesil Dijital
Medya ajansı

35

Finansal Sürdürülebilirlik
ve Kadın Gücü

60

Teknoloji Çağında
İhracatın Evrimi...

39

LOJİDER ilk ziyaretini
Anıtkabir'e yaptı

63

Tarihin ve Lezzetlerin
Şehri: Çorum

41

Madencilik Sektöründe
Emekçi Kadınların Gücü

65

Doğanın ve Tarihin
Kucaklaştığı Yer: Tunceli



Limitsiz Çözümler

Taşımacılık süreçlerinizde karşılaştığınız zorlukları nasıl çözebileceğimiz hakkında daha fazla bilgi edinmek için:

dfds.com.tr

Deniz taşımacılığındaki köklü tarihimiz ve deneyimimizin yanı sıra intermodal taşımacılık çözümlerimizle size üstün hizmet kalitesi sunmak için çalışıyoruz.

Benzersiz taşımacılık ağıımız, filomuz ve ekibimiz sayesinde taşımacılık ihtiyaçlarınıza özel, esnek ve güvenilir çözümler sunuyoruz.



DEPREM



Recep KOCA
Loji TV
Kurucusu

TÜRKİYE, tarih boyunca pek çok depremle karşılaşan bir coğrafyada bulunmaktadır. Bu nedenle, deprem riskinin yüksek olduğu ülkemizde deprem hazırlıkları büyük bir önem taşımaktadır. Her yıl düzenlenen "Deprem Haftası" ise bu hazırlıkların ve farkındalığın artırılması adına önemli bir etkinlik olarak öne çıkmaktadır. Diye yazıma devam etmeyi ne çok isterdim lakin yıllardır yazdığım şey yine, yeniden MIŞ gibi yapmaya devam ediyoruz. Her sallantı sonrası yüreklerimiz ağzımıza geliyor ve hiç deprem olmayacakmış gibi kaldığımız yerden devam ediyoruz. Oysa 6 Şubat ve öncesi depremler bize Deprem'in ne kadar yıkıcı olduğu gerçeğini her fırsatta fısıldıyor. Ders alıyor muyuz ASLA... Hadi miş gibi devam edelim. Deprem Haftası sadece depreme karşı bireyleri bilinçlendirmekle kalmayıp, aynı zamanda lojistik süreçlerin ve depoların bu tür acil durumlardaki rolünü vurgulamaktadır. Türkiye'nin deprem riskine karşı alması gereken önlemler arasında lojistik ve

depolama sistemlerinin güçlendirilmesi de bulunmaktadır. Lojistik, malzeme ve bilgi akışlarını düzenleme, depolama ve taşıma gibi süreçleri içerir. Türkiye'de deprem gibi doğal afetlerde, lojistik süreçlerin hızlı ve etkili bir şekilde işlemesi hayati önem taşır. Bu noktada, mikro lojistik kavramı devreye girer. Mikro lojistik, daha küçük ölçekli depolama ve dağıtım merkezlerini içerir. Bu tür mikro depolar, büyük felaketlerde hızlı bir şekilde müdahale edebilme kapasitesine sahiptir. Deprem anında, kentlerdeki ana depoların ulaşım ve erişim sorunlarıyla karşılaşması kaçınılmazdır. Bu durumda, mikro depolar, felaket bölgesine daha hızlı ve etkili bir şekilde ulaşabilir. Ayrıca, mikro depolar, kentsel alanlarda daha fazla yerleştirilebilir, bu da acil durum müdahalesini optimize eder. Depo yönetimi ve lojistik planlamada teknolojik gelişmelerin de önemi büyüktür. Depolardaki envanter takibi, akıllı lojistik sistemleri ve etkileşimli yönetim araçları, deprem gibi afet durumlarında daha etkili bir lojistik yönetimi sağlar. Bu sayede, acil durum malzemeleri hızla dağıtılabılır ve afetzedelere daha hızlı yardım ulaştırılabilir. Peki biz bunun neresindeyiz? Sahi deprem çantalarımız vardı değil mi bizim? Defalarca yazıp dile getirdiğim yaşayan Deprem kamplarımız neden hayata geçirilemiyor? Envanter listemiz var mı, varsa bu envanter listesini kim kontrol ediyor, fiili envanterlerimiz nerde, kime zimmetli ve kimler bu cihazları kullanmayı biliyor? Nasıl bir tesadüf bilemiyorum ama seçim ve deprem birbirine entegre olmuş. Acaba oy istemeye gelenlere deprem ile alakalı kim neyi soruyor? Sonuç olarak, Türkiye'de Deprem Haftası sadece deprem bilinci oluşturmakla kalmayıp, aynı zamanda lojistik ve depo

sistemlerinin önemini vurgulamalıdır. Mikro lojistik, deprem gibi acil durumlar için daha hızlı ve etkili bir müdahale imkânı sağlayarak hayat kurtarıcı bir rol oynar. Türkiye'nin deprem riskine karşı hazırlıklı olması, güçlü lojistik sistemler ve etkili depo yönetimi ile mümkün olacaktır. İletişim, insanlar arasında duygu, düşünce ve bilgi alışverişi için temel bir araçtır. Ancak, iletişimin olmadığı bir dünyada birbirimizi anlamak neredeyse imkânsız hale gelir. İletişim, dil, jest ve mimikler gibi çeşitli yollarla gerçekleşir, bu da insanların duygularını, düşüncelerini ve ihtiyaçlarını birbirine ifade etmelerini sağlar. İletişimin eksik olduğu bir ortamda, insanlar duygusal bağlantı kurma, iş birliği yapma ve toplumsal ilişkiler geliştirme konusunda büyük zorluklarla karşılaşır. Duygularını ifade edemeyen, düşüncelerini paylaşamayan bireyler arasında anlaşmazlıklar ve kopukluklar ortaya çıkar. Bu nedenle, iletişim eksikliği insanların birbirlerini anlamasını engeller ve topluluklar arasındaki dayanışmayı zorlaştırır. İletişim, kültürler arası anlayışı artırır, sorunları çözme yeteneğini güçlendirir ve insan ilişkilerine derinlik katar. İletişimin olmadığı bir dünyada, bu temel bağlantı koparıldığında, topluluklar arasında gerçek bir anlayışın ve uyumun sağlanması mümkün olmaz. Herkesin konuştuğu ve birbirini dinlemediği bir Dünya düzeninde tıpkı 6 Şubat depremi ve önceki depremlerde olduğu gibi birilerini kurtardığımızı zannederek deliler gibi çalışırız, ya da çalıştığımızı zannederiz. Deprem gerçeği ile gerçek deprem tatbikatları yaptığımız ve olası depremlere hazırlıklı olduğumuz günlerde buluşmak dileğiyle. Sevgiyle Kalın



LOJİDER'İN İLK GENEL KURULU İSTANBUL'DA YAPILDI!



30 Ekim 2023 tarihinde kurulan Lojistik Hizmet Sağlayıcılar Derneği (LojiDer), ilk Genel Kurul toplantısını 21 Şubat 2024 tarihinde Point Hotel Barbaros İstanbul'da gerçekleştirdi. 119 dernek üyesinin yanı sıra basın mensupları ve katılımcıların bulunduğu Genel Kurul toplantısında Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu asıl ve yedek üyeleri seçildi.

AÇILIŞ konuşmasını yapan Dr. Kayıhan Özdemir TURAN "Bir asırlık çınar olan Türkiye Cumhuriyeti'nin ikinci yüzyılında ülkemiz ekonomisine, sosyal hayatına ve sektörümüze hizmet etmek, gelişimine ve ilerlemesine destek olmak ve kalıcı eserler bırakmak adına hep birlikte çok çalışacağız" diyerek konuşmasına başladı. Sayın TURAN "Giriş aidatı ödemesi ile birlikte başvuru evraklarını eksiksiz dernek merkezimize ulaştıran, ülkemizdeki kanun ve yönetmelikler çerçevesinde lojistik hizmet sağlamak üzere belirlenen yetki belgesine sahip olan ve ilk genel kurulumuzun hazırın

listesinde yer alan 204 üyemizin her biri LojiDer'in kurucu üyesidir. Derneğimize giriş aidatını yatıran 255 firmamızın kayıt işlemleri devam etmektedir. Üye sayımızı ilk yıl sonunda 500'ün üzerine çıkarmayı hedefliyoruz." dedi. LojiDer'in ülkemizin 7 bölgesinden ve toplam 18 ilinden üyesi olduğuna değinen TURAN, Tekirdağ'dan, Düzce'den, Şanlıurfa'dan, Konya'dan, Gaziantep'ten, Mersin'den, Hatay'dan, Antalya'dan, İzmir'den, Kocaeli'nden, İstanbul'dan ülkemizin dört bir yanından Genel Kurul'a katılım olduğunu belirtti. Üyelik işlemleri tamamlanan

LojiDer üyelerinin bir veya birden fazla yetki belgesine sahip olduğuna vurgu yapan TURAN, bugün için LojiDer üyelerinin 157'sinin TİO belgesi, 66'sının L2 belgesi, 35'inin K Belgesi, 14'ünün Gümrük Müşavirlik belgesi, 59'unun da diğer tip mesleki yeterlilik belgeleri bulunduğunu ifade etti. TURAN konuşmasında "LojiDer üyelerinin 2023 yılında yarattığı ciro ve ülke ekonomisine katkısı yaklaşık 1 milyar 350 milyon amerikan dolarıdır. Yaklaşık 6000 kişiye istihdam sağlıyoruz. Bu istihdamın %15'i kadın. Üyelerimiz 17 adet kadın sürücü istihdamı sağlıyor" dedi.

TURAN, uluslararası faaliyet ve çalışmalar ile global ölçekte güçlü bir STK olma yolunda önemli adımlar atacak olan LojiDer'in 19 Şubat 2024 tarihinde Avrupa Lojistik Derneği – ELA'nın (European Logistics Association) üyesi olduğunu duyurdu.

Genel Kurul'da derneğin geçmiş dönem işletme hesap özeti onaylandı, 2024 aidatı ve 2024 yılı bütçesi ve tüzük değişiklikleri ile ilgili maddeler kabul edildi.

Genel Kurul'un son maddesinde Yönetim Kurulu ve Denetim Kurulu asıl ve yedek üyelerinin seçimine geçildi ve önümüzdeki üç yıllık dönem için bu kurullarda görev ve sorumluluk alacak Yönetim Kadrosu belirlendi.

LOJİDER'İN ÖNCELİKLİ HEDEFLERİ

Seçilen Yönetim Kurulu adına teşekkür konuşması yapan Dr Kayıhan Özdemir TURAN, "Yönetim Kurulu üyeleri olarak her bir üyemizin yenilikçi fikirlerine, yaşadığınız problemleri çözüm önerileri ile birlikte iletmenize, yapıcı eleştirilerine ve her daim desteğinize ihtiyacımız olacaktır" dedi.

En kısa zamanda çalışma gruplarının oluşturulacağına vurgu yapan TURAN, Türkiye'nin en yoğun



ticaretinin Avrupa ile olduğuna, bu kapsamda Avrupa sınır kapısı geçişlerinde AB fonlarından da faydalanarak çevre dostu ve yenilikçi çözüm önerine yönelik LojiDer projelerinin olduğunu belirtti. TURAN "Ülkemizin uzakdoğu ile bağlantısı olan Orta Koridorun daha etkin kullanılmasına yönelik çevre dostu ve yenilikçi projelerimizi sektörümüz ile yakında paylaşacağız" ifadesinde bulundu. Sektörümüzün gelecekteki insan kaynağının ve özellikle yöneticilerinin yetiştirilmesinde üniversitelerimizde verilen Lojistik eğitiminin önemini tartışılmaz olduğuna vurgu yapan TURAN, 2023 yılı üniversite sınav sonucu sonrası lojistik programlarına yerleştirilen öğrencilerimizin tavan başarı sırasının 8092 olduğunu, LojiDer'in yapacağı

çalışmalarla bu sıranın binli sayılara gelmesinin sağlanacağını ifade etti.

LOJİDER YÖNETİM KURULU:

- Ceren Eken Güven (ANT Lojistik A.Ş.)
- Engin Kırıcı (Ares Nak.)
- Kartal Ejder (Ejder Gümrük Müş.)
- Burhan Çakan (Gürbulak Nak.)
- Davud Gök (ISC Lojistik)
- Levent Aydıncı (John Good Loj.)
- Kayıhan Özdemir Turan (KeyLine Loj.)
- Engin Kargalioğlu (SOFT)
- Erkan Tan (Tan Loj.)
- Habip Şen (Türkrail)
- Osman Gökhan İskender (Ulusal Loj.)
- Serap Göksoy (Well Enerji Nak.)
- Tahir Alp Tuğhan (Yeditepe Loj.)
- Nermin Önder (Yeniay Loj.)
- Şerife Türünç (Zen Ulaş.)



HAKKIMIZDA

2004 yılında kurulan firmamız, o tarihten bu yana, uzman kadrosu ve hiç eksilmeyen motivasyonu ile, müşterilerine lojistik alanında kaliteli hizmet sunmaya devam ediyor.

Kalite, beklentilerin karşılanma düzeyidir. Bu sebeple biz, Anchor Lojistik ailesi olarak, müşterilerimizin ve iş ortaklarımızın beklentilerini en doğru şekilde anlamayı, bu beklentileri eksiksiz karşılamayı ve onlara bizim için önemli olduklarını hissettirmeyi önemsiyoruz. Tüm samimiyetimizle onlar için çalıştığımızı ve onlara çözüm üretmeyi sevdiğimizi, ortaya koyduğumuz hizmet kalitesi ile ifade edebildiğimizi düşünüyoruz.

Hizmetlerimizde, **müşteriye özel butik hizmet anlayışıyla**, bilgi ve deneyimimizi, gelişen ve hızlanan teknoloji ile birleştiriyor, **çağımızın gereklerine uyumlu, ulaşılabilir, dinamik ve proaktif bir çözüm ortağı olarak**, tedarikçilerimiz, iş ortaklarımız ve müşterilerimizle birlikte ailemizi gururla büyütüyor, sizi de aramıza katılmaya davet ediyoruz.

Members of,



DEMİRYOLU TAŞIMACILIĞINA KÜRESEL BAKIŞ VE TÜRKİYE PERSPEKTİFİ



Onur KÜÇÜKAKDERE
DTD Başkanı

GÜNÜMÜZDE değişen tüketici alışkanlıkları, konfor, hız, çevre ve emniyet açılarından demiryolu ile taşımacılık güvenilir bir ulaşım yolu olarak sürdürülebilir ve verimli bir seçenek olarak öne çıkmaktadır. Demiryolu taşımacılığı, çevre dostu en büyük toplu taşıma şekli olarak kabul edilmektedir.

Önde gelen ekonomilere sahip ülkeler, yaşam kalitesini insan ve çevre odaklı olarak artırmak için ekonomi, çevre ve güvenlik ihtiyaçları doğrultusunda ulaşım altyapılarını planlamaktadır. Demografik, iklimsel ve ekonomik değişimler, yeni yöntemler ve çözümleri gerektirmektedir. Ulaşım ve altyapı planlamaları, bu bağlamda yeni arayışlar ve çözüm önerileriyle ele alınmaktadır.

Demiryollarının küresel çapta avantaj sağlaması ve uluslararası bir sistem olması, uluslararası etkinliğin artırılmasını teşvik etmiştir. Bu nedenle, ülkeler arası iş birliği için ortak altyapı ve

işletmecilik standartları geliştirilmiş, sınır geçişlerinde zaman kayıpları azaltılmış ve demiryolu koridorlarının iyileştirilmesi için politikalar ve yatırımlar yapılmıştır.

Günümüzde demiryolu şirketlerinin odaklanması gereken temel unsurlar, verimlilik ve kalite yönetimidir. Bu kapsamda, organizasyonel yeniden yapılanma, süreç optimizasyonu, varlık yönetimi, teknik inovasyon, pazarlama ve satış süreçlerinde yenilik, müşteri odaklılık, verimlilik ve kalite için yatırım, yenilikçilik, dijitalleşme, enerji verimliliği, yeni iş modelleri ve güvenlik gereksinimlerinin karşılanması gibi alanlarda şirketlerin modernleşmesi gerekmektedir.

Demiryolu, özellikle tehlikeli malların taşınması söz konusu olduğunda karayolu taşımacılığına alternatif olmaktadır. Uluslararası demiryolu yük koridorlarının teknik ve operasyonel uyumluluğu, demiryolu taşımacılığının rekabet gücünü artıracaktır.

Türkiye, coğrafi konumu nedeniyle küresel ticaret için önemli bir kavşak noktasıdır. Ülkenin taşıma koridorları, yük ve yolcu taşımacılığı için büyük öneme sahiptir. Demiryolu hatlarının bu koridorlarda bulunması, ülkeler arasında kesintisiz demiryolu bağlantısını sağlayacak ve demiryolu sektörünün gelişimine katkıda bulunacaktır.

Türkiye'nin lojistik potansiyeli, bölgesel olarak önemli bir rol oynamaktadır. Ülke, Batı ile Doğu arasında ve Kuzey-Güney demiryolu hattında aktif bir rol

oyunarak makroekonomik dengeye katkıda bulunabilir.

Ülkede 217 liman ve iskele, 295 OSB ve 12 Lojistik Merkez bulunmaktadır. 11,590 km'lik konvansiyonel demiryolu ağı ve 241 iltisak hattıyla taşımacılık yapılmaktadır. Yeni iltisak hatlarının yapılması, demiryolu yük potansiyeli açısından önemlidir.

2022'de TCDD Taşımacılık A.Ş. tarafından yurt içi ve yurt dışında toplam 33,2 milyon ton yük taşınmıştır. Özel DTİ'ler tarafından yapılan taşımalarla birlikte toplam taşımalar 38 milyon tona ulaşmıştır.

Demiryolu yük taşımacılığı sektörü, özel sektör yatırımlarını çekmek için teşviklere ve finansman desteğine ihtiyaç duymaktadır. Bu, ekonomik taşıma yapılmasını sağlayacak altyapı ve mevzuat çalışmalarının hızlandırılmasıyla mümkün olacaktır.

2053 Ulaştırma ve Lojistik Ana Planı'na göre, Türkiye'de demiryolu ağı genişletilecek ve yük taşımacılığına daha fazla önem verilecektir. Hedefler arasında yük taşımacılığı payının artırılması, sürdürülebilir bir demiryolu sektörünün geliştirilmesi ve güvenli bir altyapının oluşturulması bulunmaktadır.

Son yıllarda yaşanan pandemi ve deprem felaketi, demiryolunun stratejik önemini bir kez daha ortaya koymuştur. Bu nedenle, demiryolu taşımacılığının geliştirilmesi, hem stratejik hem de çevresel açıdan önemlidir.

Loji TV

LOJİSTİK SEKTÖRÜNÜN İLK VE TEK DİJİTAL TELEVİZYONU LOJİ TV 8 MART ÖZEL RÖPORTAJI

"8 Mart'ta tüm kadınları, özveri ve başarılarıyla kutluyor; Dünyamıza sağladıkları güçlü ve etkileyici katkıları için teşekkür ediyoruz. Birlikte daha nice başarılarla!"



Ayşem Ulusoy
Utikad Başkan Yardımcısı

www.lojity.com

LOJİSTİKTE KADINLARIN BAŞARI HİKAYELERİ

LOJİSTİK sektörü benim için beklenmeyen ve üzerinde daha önce düşünülmemiş bir plandı. Bilkent Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı bölümü mezunuyum. Lojistik sektörü ile üniversitenin kariyer yönlendirme etkinliklerinden birinde tanıştım. Bölümde okurken akademisyenlik kariyeri düşünüyordum fakat asıl istediğim farklı operasyonel süreçleri olan, zaman yönetimi yaptırıcı ve sonuç odaklı bir meslekti. O süreçte lojistikle tanıştığımda buna uygun olabileceğini hissetmiştim. Ve öyle de oldu. 1995 yılında, okulu bitirdikten bir hafta sonra lojistik dünyasının içine girdim. 2002 yılından beri aile şirketimiz ATC Grup Uluslararası Nakliyat ve Ticaret Limited Şirketi'nde

Genel Müdürlük görevi yapmaktayım. Üzerinden 29 sene geçti. Bu sürede, sektörün çok farklı evrelerine, gelişim süreçlerine tanık oldum ve olmaya devam ediyorum. Fakslardan, telesekreterlerden dijital dönüşümün yaşandığı bir çağa geldik. Her gün biraz daha gelişen ve hem dünyayı hem de sektörü ileriye taşıyacak dijitalleşme sürecinin içinde olmak heyecan verici. Lojistik sektörü; aktif, dinamik, her daim hareketle dolu bir alandır. Onunla beraber sürekli gelişmeniz ve hedef belirleyici bir yapınızın olması gerekiyor. Ayak uydurmak, sektörün gelişimi takip etmek oldukça önemli. Lojistik sektörü pek çok krizle karşı karşıya kalmış ve bu krizleri atlatmış bir sektördür.

Sektör de uzun zamandır var olan biri olarak yineleyebilirim ki, krizi doğru yönetebilirsiniz, büyürsünüz. Elbette temkinli olmak lazım ama bunu yaparken de çözüm üreten tarafta olmak gerekiyor. Aynı zamanda sektörde zaman yönetimini yapmakta çok önemli bir konu. Zaman yönetimi konusunda da başarılı olduğumu söyleyebilirim. Bu alanda gelişmek ve ilerlemek istiyorsanız başta literatür taramayı tavsiye ediyorum. Bu sizin yetkinliğinizi artıracaktır. İyi bir dinleyici olmak ve soru sormaktan asla geri kalmayıp pes etmeden devam etmek her zaman yol haritanızda olmalı.

Lojistik sektörünün en az diğer mesleklerde olduğu gibi zorlukları elbette var. Lojistik sadece kadınlar için değil, erkekler için de çok zor bir sektör ki bence kadınlar bu alanda daha avantajlı. Detaycılık, planlı hareket etme, hızlı karar alıp hayata geçirme, sonuç odaklı olma, takım çalışmasına yatkın olma gibi vazgeçilmez özelliklerimiz, tüm bunları zorunlu kılan sektör için kadını ön plana çıkarıyor. Ben, bu alanda ve hatta genel olarak kadınları daha becerikli buluyorum. Kendim için de sektörde bu kadar uzun süre var olabilmemin ve yükselişimdeki temel avantajın kadın olmamdan kaynaklı olduğunu söyleyebilirim. Kaldı ki, çoğu zaman eleştiri konusu olan kadının "anaç" tarafının sorunu çözmede büyük bir etkisi var. Biz, bu tarafımızla problem yaratmayı ya da büyütmeyi değil, sorunu çözmeyi sağlıyoruz. İş hayatına erken yaşta atılmış bir kadın olarak gözlemlerime göre ve araştırmaların da ortaya koyduğu üzere kadın sayısının üst düzey görevlerde özellikle C-Level kademesinde artması şirketlerdeki kârlılığı artırıyor ve şirketler sosyal sorumluluk açısından daha fazla öne çıkıyor. Bir kadın ve bir iş insanı olarak her zaman kutup yıldızım; çözüm odaklı düşünmek, kolektif çalışmanın gücüne ve tek ses yerine çok sesliliğin yaratıcılığına inanmak oldu. İş dünyasında kadınların önüne koyulan bariyerlerin başarma azmimin, çalışma coşkumun önüne geçmesine izin vermedim. Salt kariyer odaklı düşünmek yerine

kariyer yolculuğumu denge ve eşitlik üzerine kurgulama gayretinde oldum. İş dünyasındaki başarı cinsiyet ile ilgili değildir. Detaydan çıkıp ağacı değil ormanı gördüğünüzde sorunun da olmadığını göreceksiniz. Eğer bir problem varsa ve danışacaksanız, çözüm öneriniz de olmalı.



Hepimiz mutlaka çözümün bir parçası olmak zorundayız. Kadın olarak bizlerin iş hayatında başarılı olmamız hem toplumsal hem de ekonomik açıdan oldukça bir önem taşımakta. Kadınların iş dünyasında liderlik rollerini üstlenmeleri, genç kızlara ve topluma genel olarak ilham verir. Kadınlar potansiyellerini tam olarak kullandıkları takdirde cinsiyet ayrımı gözetmeksizin hem iş hayatına teşvik sağlarlar hem de söz sahibi olabileceklerini gösterirler. Kadınların iş dünyasında olması iş gücünün

çeşitliliğini arttırdığı gibi şirketlerin rekabet gücünü de arttırır. Bu da her sektör için büyük bir öneme sahiptir. Kadınların kendi yeteneklerini keşfedip liderlik potansiyellerini ortaya çıkartmaları ve buldukları sektörde söz sahibi olmaları kendilerine bağlıdır. Elbette lojistik sektörde geleneksel erkek egemen bir alan olarak kabul görmüş bir algı vardı. Fakat gelişen ve ilerleyen dünya da bu sorunlar artık oldukça azaldı. Asıl sorun bu algının aşılmasıdır. Kadınlar sektörde ki başarılarını ve saygınlıklarını kendi yeteneklerini kullanarak gösterebiliyor. Lojistik dünyasında aktif rol oynayan kadınları artık fazlasıyla görüyoruz. Tüm süreçleri etkin bir şekilde yönetilebiliyoruz. Bu da sektörde ki erkek egemen algısının kırılmasına ve sektörün hem cinslerimiz için umut vaat etmesini sağlıyor. Son yıllardaki kadınların lojistikteki varlıklarının artışı hem farkındalığı hem de gelecek nesiller için ilham verici olmaya devam edecektir.

Önemli olan yenilikçi, çözüm odaklı, aktif ve hem kendine hem de etrafına fayda sağlayabiliyor olmaktır. Korkmadan, hedef belirleyerek, bizler bulunduğumuz her sektöre değer katmaya devam edeceğiz. Kadının değeri toplumun temel taşlarından biridir. Kadınlar, güçlü, etkili ve değerli bireylerdir ve sonuç olarak; kadın olmak istediği her yerde olabilir ve kendi hikayesini kendi yazabilir. Röportaj: Recep KOCA

GEBZE TİCARET ODASI



*İnsanlarımızla birlikte
güçlenerek geleceğe...*



 GÜZELLER MH. KAVAK CD. NO:3 GEBZE
 0262 644 22 32 - 646 60 76
 bilgi@gebzeto.org.tr
 gebzeto.org.tr

 FACEBOOK
www.facebook.com/www.gbzeto.org.tr
 TWITTER
www.twitter.com/gebzeticodasi
 FACEBOOK GRUP
www.facebook.com/groups/www.gbzeto.org.tr



İTO'DA LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE STAJ VE İSTİHDAM TOPLANTISI GERÇEKLEŞTİRİLDİ

İstanbul Ticaret Odası 24 nolu Lojistik Hizmetler Komitesi, lojistik sektöründe staj ve istihdam olanaklarına yönelik önemli bir toplantıya ev sahipliği yaptı.

İstanbul'da lojistik alanında eğitim veren meslek liseleri ve üniversitelerimizin yöneticileri, öğretmenleri, akademisyenleri ve öğrencilerinin yoğun katılımıyla gerçekleşen toplantıda akademi sektör buluşması gerçekleşti. 24 nolu Lojistik Hizmetler Komitesi'nin organizasyonunda yapılan toplantı, komite başkanı Sayın Ercan Karakurt'un açılış konuşması ile başladı. Meclis ve komite üyeleri Dr. Kayıhan Özdemir Turan, Caner Tan, Burhan Çakan, Serap Göksoy ve Ekrem Karaoğlu'nun katıldığı toplantıya yoğun bir ilgi ve katılım sağlandı. Katılımcılar, lojistik



sektöründe staj imkanları, istihdam olanakları ve kariyer fırsatlarıyla ilgili merak ettikleri konuları dile getirdi. Soru - Cevap yöntemi ile karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu. Toplantıya katılanlar, geleceğin lojistik profesyonellerini yetiştirmek adına bu tür etkinliklerin önemine vurgu yaparak, İs-

tanbul Ticaret Odası'nın 24 nolu Lojistik Hizmetler Komitesine sektöre sağladığı katkılardan dolayı teşekkür ettiler. İstanbul Ticaret Odası'nın lojistik sektörünün yanı sıra diğer sektörler için de sektörün geleceğine yönelik benzer toplantılar düzenleyerek katkılarının devam etmesi bekleniyor.



DIŞ TİCARETİMİZ, İHRACAT VE HARESE

HARESE nedir ve dış ticaretimiz ile ilgisi nedir diyeceksiniz?

Harese'nin kelime anlamından başlayarak açıklayalım.

Harese (Livaneli,2017:46) Arapça eski bir kelimedir.

Hırs, Haris, İhtiras, Muhteris sözlerinden türemiştir.

Develer çöl gemileri olarak da adlandırılır. Develer üç hafta yemeden içmeden aç

susuz çölde yol alırlar yani çok dayanıklıdırlar. Ama

develerin çölde çok sevdiği bir diken vardır. Gördükleri

verde o diken koparıp çiğnemeye başlarlar. Harese

dikeni de denilen bu çöl dikenini develer bir kez yediği

zaman, devenin ağızda yaralar açar, o yaralardan kan

akmaya başlar. Ağız kanayıp tuzlu kanın tadı dikeninkiyle

karışınca bu devenin daha çok hoşuna gider. Böylece

yedikçe kanar, kanadıkça yer, bir türlü kendi kanına

doyamaz, kendi kanının tadından sarhoş olur ve engel olunmazsa kan

kaybından deve ölür. Bunun adı Haresedir.

Dış ticaretimizi Çöle, her türlü zorluklara engellere rağmen

ihracat yapmaya çalışan ihracatçılarımızı çölde aç

susuz yol giden develere benzetirsek

ihracatçının Haresesi de Dâhilde İşleme Rejimi (DİR)

dir. Bu öyle bir sistem ki ihracatçı yerli girdiler

kullanmak yerine vergisiz adeta denetimsiz

ithalata alışır da alışır. Ülke üretimin ithalata bağıllığı

yetmezmiş gibi DİR ile ihracat ithalat tarafından esir

alınmaktadır. Nasıl?

Mevcut üretim yapısının ithalata bağıllığı yüzünden

DİR ile yapılmayan ihracatlar da dahi ithal girdilerin oranlarının yüksek düzeyde

oluşuna ek olarak DİR ile de



**Mehmet Yavuz
KANKAVI**

Öğretim Görevlisi
İstanbul Kent Üniversitesi
Uluslararası Ticaret ve
Lojistik bölümü

ek bir bağıllık yaratılmaktadır. Eğer DİR ile ithalata esir alınan ihracat ve üretim yapısının ithal girdilere bağıllığı eklenince ülkenin dış ticaret açığı büyür de büyür. İthalatı caydırıcı yerli üretimi artırıcı önlemler alınmazsa

Devenin Hareseyi yemesine engel olunmadığında kan kaybından ölmesine benzer şekilde ülkenin dış ticaret açığının da yarattığı dış borçlar ödenemez duruma gelir ve alacaklıların devletin gelirlerine el koyma idaresi olan Duyunu umumiye (Borçlar idaresi) riski oluşur. Düyunu Umumiye Osmanlı devletinin son yıllarında yabancı devletlerin Osmanlı'dan alacaklarını tahsil etmek için oluşturdukları tahsil sistemidir.

Düyun-u Umumiye-i Osmaniye Varidat-ı Muhassasa İdaresi (Türkçesi; Osmanlı Genel Borçlarına Tahsis Edilmiş Gelirler İdaresi) Osmanlı İmparatorluğu'nun dış borçlarını denetleyen kurumun adıdır. Kısaca Düyun-u Umumiye olarak anılır. 1872 yılında kurulmuştur Genç Cumhuriyet Osmanlı'dan devralınan 107,5 milyon altın lira tutarındaki toplam borcun yüzde sekseninin sonradan silinmesini sağlamış olmasına rağmen bu borçların ödenmesi 1954 yılına kadar sürmüştür.

Çölde devenin üzerinde oturup ihracat olanakları arayan bir ihracatçının resmi



Osmanlı İmparatorluğu ilk dış borçlanmayı 1854 yılında yaptığı bilindiğine göre borçların tasfiyesi 100 yıl sürmüştür. Ödenen borçlar bankaların ve çeşitli kuruluşların ellerindeki tahvillerden doğan alacaklardı. Kişilerin ellerindeki tahviller ve tutarları bu anlaşmaların dışında idi. Bu yüzden bu tahvillerin ve faizlerinin Osmanlı borcu olarak tek tek ödenmesi 1990'lı yılların sonuna kadar sürdü.

Düyun-Umumiye açıklamasıyla görüleceği üzere kronikleşen dış borçların varacağı nokta yakın tarihimizdeki deneylerle sabittir. Bu durum Devenin kan kaybından ölmesi kadar vahimdir. Dış ticaretimizin Harese 'si Dâhil de işleme Rejimine bir bakalım.

Dâhilde işleme Rejiminin Türk ihracatçısına ihraç ürünleri üretiminde kullanılan hammadde ve ara mallarını gümrük vergisi ve katma değer vergisi gibi vergileri ödemeksizin ve Ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın ithal etmeyi olanaklı kıldığı ifade edilir. Böylece Türk ihracatçısına dünya pazarlarında fiyat avantajı sağlamayı hedefler.

Sağlanan avantajlar somut olarak başta İthalatta gümrük vergisi ve KDV muafiyeti kkdif istisnası, vergi resim ve harç istisnası döviz kullanım oranı desteği, ticaret politikası önlemlerine tabi olmama olarak sınıflandırılabilir. Aşağıdaki gibi bir özet yapılabilir

- İthalatta Gümrük Vergisi, KDV, ÖTV ile Diğer Vergi ve Fonlardan Muafiyet
- Vergi, Resim ve Harç İstisnası
- Vergilere İlişkin Teminat İndirimi
- KKDF İstisnası
- Ticaret Politikası

Önlemlerine Tabi Olmama

- Yurt İçi Alımlarda KDV'de Tecil-Terkin Uygulaması
- İthalatta Alınması Gereken Vergilere İlişkin Teminat yatırma ve statüsüne göre indirimli teminat yatırma.

- Hammadde,
- Yardımcı madde,
- Yarı mamul,
- Mamul
- Ara malı
- Ambalaj malzemelerinin
- Gümrük vergilerini teminat olarak yatırıp ithaline olanak sağlayan ekonomik etkili bir gümrük rejimidir.

Bu rejimde İhracatçı ihracat yapma taahhüdü ile vergisiz ve kuralların üzerinden atlayarak ucuz ithalat yapmaktadır. KDV ve Gümrük vergisi ödenmemesine ek olarak başka avantajlarla birlikte Ticaret Politikası önlemlerinden muaf tutulmaktadır. Kuralların üzerinden atlama Ticaret Politikası önlemlerinden muaf olma ile gerçekleşmektedir.

Nedir bu Ticaret politikası önlemleri?

Gümrük Yönetmeliğinde , "ticaret politikası önlemleri; gözetim, korunma önlemleri, miktar kısıtlamaları ve ithalat veya ihracat yasaklamaları gibi eşyanın ithal veya ihracı ile ilgili hükümlerle belirlenmiş tarife dışı önlemler" olarak tanımlanır. Görüleceği üzere Dâhilde İşleme sistemi ucuz ve az kurallı ithalat yapıp döviz kullanım desteğini yüzde 80 oranlarına varacak şekilde kullanıp bu ürünleri adeta ufak bir işçilik ile mamul hale getirip ihracatı gerçekleştirmektedir. Döviz kullanımım desteğinin yüzde 80'lere varması her 100 Usd'lik ihracat için Usd 80'lik girdi ithalatı

yapmak anlamına gelir.

Özet olarak devlet yerli üreticisine sağlamadığı avantajları Dâhilde işleme Rejiminde dolaylı olarak yabancı üreticilere sağlıyor. KDV ve Gümrük vergilerinden vazgeçiyor Döviz kullanım oranları ve Ticaret politikası önlemlerinden vazgeçiyor. Bunlar ne yaratıyor? Devletimizin görevi yerli üretimi ve istihdamı desteklemek iken vergilerden vazgeçerek yerli üretim karşısında Yabancı ürünler lehine haksız rekabet sağlıyor. Giderek Türkiye'deki üreticilerin kan kaybetmesine bazı sektörlerde Fabrikaların kapanmasına yol açılıyor. Devletimizin kendi ülkesindeki istihdamı desteklemek yerine yabancı ülkelerdeki ürünleri üreten fabrikaları orada çalışan işçileri ve girişimcileri desteklemiş oluyor. 1996 yılında uygulamaya giren Dâhilde İşleme Rejimi (DİR) bir örtülü kapitülasyon özelliği de taşımaktadır. Kısaca DİR rejimi ihracatçı için bir Harese Devletimiz açısından örtülü bir kapitülasyondur. İlerleyen yazılarımızda başlangıçtan günümüze ülkemizde ve diğer ülkeler bazında DİR uygulamaları ve yerli üreticiyi koruma konusundaki eksiklikleri de tartışacağız. Ülkemizdeki Dış ticaretimiz stratejik bir bakışla ele alınmadığı için DİR gibi idare-i maslahatçı çözümlerden medet umuluyor. Aslında Üretim ekonomisi ve Ulusal dış Ticaret stratejisinin net bir şekilde ortaya konması çözümdür diye düşünüyorum.

KAYNAKLAR

- 1) Livaneli, Ömer Zülfü. Huzursuzluk, Doğan Kitap, İstanbul, 2017
- 2) Ali Yavuz, Başlangıcından Bugüne Türkiye'nin Borçlanma Serüveni, SDÜ Fen Fakültesi, Sosyal Bilimler Dergisi, Aralık 2009, sayı: 20, ss.203 – 226
- 3) Gürbüz Arslan, Osmanlı Devletinin Dış Borçları ve Yeniden Yapılandırma Süreci (1930 - 1933), International Journal of History, Vol. 7, Issue 4, December 2015



HİZMETLERİMİZ

Havayolu Taşımacılığı

- Günlük/ Direkt uçuş organizasyonları
- Tehlikeli madde taşımacılığını organizasyonları, paketleme ve etiketleme servisleri
- Uzak ve karmaşık rotalar için dünya çapındaki ofis ve acenta ağı en uygun ve en hızlı uçuş organizasyonları
- Bağlantılı uçuş bulunmayan noktalar için transit taşıma organize ederek sevkiyat sağlama

Denizyolu Taşımacılığı

- Tehlikeli ve genel kargolar için LCL ve FCL servis
- Ro-Ro ve açık yük gemileri ile ölçü dışı yüklerin taşıma organizasyonları
- Gemi üzeri shifting, konteyner ve lashing işlemleri
- Liman yükleme / tahliye gözetim işlemleri

Gemi Acentalığı

- Gemilerin boğaz geçiş ve liman yanaşma organizasyonları
- Mürettebat değişimleri, havalimanı pasaport kontrolleri, havalimanı, otel, liman arası transferler, konaklama ve otel giriş-çıkış organizasyonları
- Yakıt, temiz su ve kumanya listeleri
- Yedek parça ve gerekli ekipmanların yurtiçi ve yurtdışından temini, transit gümrük işlemleri ve gemileri teslimat
- Yasal konularda danışmanlık hizmetleri

Karayolu Taşımacılığı

- Batıya CIS ülkeleri ve Avrupa olmak üzere haftalık düzenli parsiyel organizasyonları
- Komple standart araç nakliye Hizmetleri
- Tehlikeli madde taşımacılığı
- Ölçü dışı/ büyük hacimli yüklemeler için karayolu taşıma, yol izni, eskort ve lashing servisleri

Proje Kargo Yönetimi

- Komple gemi ve uçak kiralama hizmetleri
- Liman ve havalimanı elleçleme
- Yakıt, temiz su ve kumanya listeleri
- Yükleme / tahliye ve sabitleme gözetim işlemleri
- Gemi üzeri ve konteyner lashing hizmetleri
- Ölçü dışı taşımacılar için yol izinleri ve öncü araç hizmetleri

Tehlikeli Madde Taşımacılığı

- Tehlikeli maddelerin IATA, IMDG, ADR regülasyonlarına uygun olacak şekilde paketlenmesi ve etiketlenmesi
- Yükleme deklarasyonları için bilgilendirme ve yönlendirme
- 1 ve 7 sınıftaki yüklerin iç ve Uluslararası nakliyesi ve gerekli izinler alma, eskort ve bunker organizasyonları

Well Enerji Uluslararası Nak ve Lojistik A.Ş.

- USA
- Irak
- Nigeria
- Tunisia
- Mauritania
- Georgia
- Azerbaycan
- Ş. Arabia
- Turkey
- Pakistan
- Libya
- Senegal
- Angola
- Dubai
- Oman

KÜRESEL VE YEREL TEDARİK ZİNCİRLERİNDE ENTEGRE GÜVENLİĞİN ÖNEMİ HER GEÇEN GÜN ARTMAKTA



Kağan GÜMÜŞ
G4S Türkiye
Genel Müdürü

TÜRKİYE'DE lojistik sektörünün önemi ve potansiyeli Orta Kuşakta en güvenilir ülke olması gerçeğinden hareketle, ülkemiz halihazırda bir lojistik üs konumundadır. Ülkemizin etrafında gerçekleşen savaşlar ve krizler gibi karmaşaların yarattığı güvenlik riskleri artmakta ve önemi genişlemektedir. Bütün bu konjonktür göz önüne alındığında Türkiye'nin önemi ortaya çıkmaktadır. LPI (Lojistik performans Endeksi), küresel boyutta lojistikle ilgili önemli göstergelerden biri olup, bu endekste, ülkelerin uluslararası lojistik performanslarında karşılaştıkları zorluklar ve fırsatlar ortaya konuluyor ve ülkelerin performanslarını iyileştirmek için neler yapabilecekleri detaylandırılmaktadır. LPI 2023'te, uluslararası ticarete geçen sürenin yaklaşık % 60'ının denizde meydana geldiği, en büyük gecikmelerin ise konteynerlerin kalkış ve ya varış noktalarında bekletilmeleri nedeniyle yaşandığı tespitine yer verilmiştir. Türkiye bir önceki endeks olan 2018 yılında hazırlanan LPI'da 47. sırada bulunurken, 139 ülkenin bulunduğu LPI 2023'te 42. sırada yer almıştır. Geçtiğimiz yıl yayınlanan Global Güvenlik Raporuyla ilgili değerlendirme Güvenlik risklerinin sürekli arttığı ve hayatımızı doğrudan etkilediği günümüz dünyasında güvenliği sağlamak ve

korumak için yapılan çalışmalar her geçen gün daha önemli hale geliyor. COVID 19 sonrası yaşanan ekonomik şoklar, küresel çapta devam eden güvenlik tehditleri gerek fiziksel gerek siber güvenlikle ilgili tehditlerin ne kadar arttığını göstermektedir. Küresel çapta güvenlik risklerinin sürekli arttığı bir konjonktüre şahit olmaktadır. G4S küresel olarak bu konuyla ilgili farkındalığı artırmak amacıyla 2023 yılında bir ilke imza attı ve Küresel Güvenlik Raporu'nu yayınladı, raporun yayınlanma amacı ve içeriğiyle ilgili olarak bazı konular ön plana çıkmaktadır. 2022 yılında iç ve dış fiziksel güvenlik olayları nedeniyle 1 trilyon ABD Doları kayıp olduğu tespit edilirken, Rapora göre gelecek sene ekonomik istikrarsızlık ve iç güvenlik endişeleriyle güvenlik özelinde yapılacak harcamaların artacağı öngörülmektedir. Güvenlik, günümüzde teknolojik ilerlemelerden, küresel arenada yaşanan olaylardan ve birçok bileşenden doğrudan etkilenmektedir. Güvenlikle ilgili iç faktörler ve dış faktörler, birçok parametreye bağlıdır. Rapora göre, güvenlik konusundaki en büyük tehditleri ele aldığımızda bunlar iç tehditler ve dış tehditler olarak kategorize edilebilir. İklim değişikliği, sosyal huzursuzluk, enerji kaynaklarına ulaşımında yaşanacak zorluklar, savaş ve siyasi istikrarsızlıklar, bilgisayar korsanları, casusluk olayları, ticari suçlar, dolandırıcılık, e-dolandırıcılık ve sosyal mühendislik dış tehditler olarak öne çıkan başlıklar arasında yer alıyor. Diğer taraftan, Şirket kaynaklarının kötüye kullanılması, verilere yetkisiz erişim, sanayi casusluğu, fikri mülkiyet hırsızlığı, gizli bilgilerin paylaşılması gibi hususlar iç tehditler olarak ele alınabilecek başlıklar. Güvenlik alanında teknolojinin yoğun olarak kullanıldığını ve bu kullanımın giderek arttığını da biliyoruz, bu duruma paralel şekilde anketteki en önemli başlıklardan biri de "güvenliğin teknoloji boyutu" Örneğin ankete katılanların %90'ı fiziksel güvenlik sistemlerini tehdit eden siber tehditlerin işletmeler için zorlayıcı olduğunu belirtiyor. Teknolojiye geçiş her ne kadar bazı zorlukları beraberinde getirirse de, ankete katılanlar teknoloji kullanımının artmasının avantajlarının ön planda olduğunu, güvenlik personelinin daha üretken ve verimli olmasını sağlayarak genel manada etkinliğini arttırdığını

vurgulamaktadır.

Lojistik sektöründe güvenlik hizmeti verirken dikkat edilen unsurlar ve lojistik sektöründe teknoloji kullanımı hakkında Lojistik sektöründe yaşanan kayıplar, sektörün tüketicisini, iş ortaklarını, geliri, itibarını, sigorta maliyetlerini etkileyen kayıplar olarak ele alınabilir. Gerekli güvenlik teknolojilerinin hayata geçirilmesi sayesinde, depolarda ve taşıma esnasında firmaların kayıpları minimuma indirmek hedeflenmektedir. Bunun için güvenlik çözümlerinin uçtan uca olması önemlidir ve G4S Türkiye bunu sağlamaktadır. Yükleme yerinden ve anından, teslimat noktasına kadar, her türlü ürünün teknoloji tabanlı çözümler ile taşınması ve izlemesi G4S Türkiye tarafından yapılabilmektedir. Tedarik zincirinin önemli halkası olan lojistikte bilgi güvenliği, firmalara her açıdan kazanım sağlamaktadır. Taşıma ve depolama süreçlerinden fazlasını içeren lojistikte bilgilerin doğru kaynaklardan zamanında iletilmesi kritik öneme sahiptir. Tedarik zinciri içerisinde bilgilerin alınması ve güvenliğinin sağlanması hem firma hem de müşteri açısından kilit önemdedir. Örneğin, TAPA (The Transported Asset Protection Association), lojistik sektörü ve tedarik zincirinin güvenlik standartlarını belirleyen, ilgili eğitimleri veren, olayları kayıt altına alan rota planlaması ve ağını oluşturan, tedarik zincirinde değişen güvenlik ihtiyaçlarını belirleyerek, risk yönetimi ve kayıp/zarar önleyici çalışmalar yapan dünya geneline yayılmış bir organizasyon ve G4S Türkiye bu organizasyonun Türkiye ayağını temsil etmektedir.

Depolar ve park alanlarında ise, ilgili entegre sistemlerin kurulması ve yönetilmesi (Kamera sistemleri, Geçiş Kontrol Sistemleri, Plaka Tanıma Sistemleri vb. elektronik sistemler ve Güvenlik Personelleri) önem arz etmektedir. 2023 Aralık ayı verilerine göre TAPA Sertifikasyonu hizmetini almayan firmaların uğradığı zarar 13.506.235 Euro olarak belirlenmiştir, TAPA kullanımı sektör içerisinde her gün artmaktadır.

Ülkemizin ve dünyamızın değerlerini korumaya devam ediyor, G4S Türkiye olarak birçok sektörde olduğu gibi lojistik sektörüne de ileri seviyede teknoloji kullanarak entegre güvenlik destek hizmetleri sunmaktayız.



YÜK TAŞIMACILIĞINDA DİJİTAL DÖNÜŞÜMÜN LİDERİ

Türkiye'nin yurtiçi karayolu taşımacılığı için öncü dijital lojistik sistemlerinden biri olan Nakliyelazım, sektördeki ihtiyaçları tespit ederek başladığı yolculuğunda önemli bir mesafe kat etti. Kurucu ortak Selçuk Mert ile gerçekleştirdiğimiz röportajda, Nakliyelazım'ın nasıl doğduğunu, sektördeki sorunlara nasıl çözümler sunduğunu ve başarılarına dair detayları keşfettik.

Sizi biraz tanıyabilir miyiz?

Nakliyelazım fikri nasıl gelişti bize anlatır mısınız?

Ben Selçuk Mert.

Nakliyelazım kurucu ortağıyım. İTÜ İnşaat mühendisliği mezunuyum, 41 yaşındayım. Bugüne kadar farklı firmalarda yönetici olarak çalıştım. Sevkiyat ve operasyon yönetimi konusunda süreç ve ekip idaresinde uzun yıllar tecrübelerim oldu.

Nakliyelazım'ı da bu süreçlerde yaşadığımız tecrübeler ışığında 2022 yılının başında geliştirmeye başladık. En önemli önceliğimiz işi hızlandıracak, doğru bilgi akışını en hızlı şekilde yapacak ve güvenli operasyon sağlayacak bir sistem oluşturmaktı. Kurucu ortaklardan Cengiz, lojistik

sektöründe yıllarca çalışmış olmanın birikimini kattı, Necati ise iletişim teknolojileri konusunda uzman. O da iletişim ve teknoloji konusunda sorumluluğu üstlendi. Arkada tabi bütün detayları yürüten daha geniş bir ekibimiz de var.

Nakliyelazım nedir, biraz bahseder misiniz?

Nakliyelazım, yurtiçi karayolu taşımacılığı için tüm Türkiye'de hizmet veren dijital lojistik sistemidir. Hem bireysel yük sahipleri hem de kurumsal yük sahiplerinin kolayca ve ücretsiz olarak kullanabileceği bir sistemdir. Taşıyıcılar ve müşteriler için iki ayrı mobil uygulama mevcut. Bu sistemi hem müşterilerin, hem de taşıyıcıların birçok problemine çözüm sağlamak

üzere geliştirdik.

Nakliyelazım hangi problemlere çare olmak için geliştirildi?

Ben yıllarca nakliyenin müşteri tarafında yer aldığım için en büyük problemim nakliyeciyeye ve taşıma fiyatına anında ulaşamamaktı. Ayrıca yük taşınırken yükün nerede olduğu hakkında bilgi alamıyorduk, konuşup ulaşacak kimseyi bulamıyorduk, bulsak da derdimizi anlatamıyorduk. Tanıdığım nakliyecilerin de kendilerine göre farklı problemleri vardı. Ödeme almak, yük bulmak, dönüş yükü bulmak gibi birçok sıkıntı yaşıyor nakliyeciler de. Onlara da çözümler getirdik.

Nakliyelazım'ı da aslında öncelikle kendi yaşadığımız problemlere çözüm sağlayacak bir sistem olarak düşündük. Bu sistem sayesinde, taşımalar için anında fiyat alıp taşıma sırasında yükünüzün canlı konumunu takip etmeniz mümkün hale geliyor. Hem bireysel, hem kurumsal yük sahiplerine hizmet veriyoruz ve tüm taşımalar için farklı modüller mobil uygulama ve web sitesi yoluyla kullanılabilir.

Sistem nasıl çalışıyor?

Nakliyelazım'ın en önemli farkı bütün taşıma sürecini dijitalize etmesi. Müşteri olarak yük tanımını kolay bir menü sistemiyle girdikten sonra akıllı fiyatlandırma algoritması ile hesaplanan fiyat karşınıza çıkıyor. Bu fiyatı kabul etmeniz durumunda o yüke uygun tüm taşıyıcılara mobil bildirim gönderiliyor ve yükü kabul edenler arasından en uygun taşıyıcı kısa sürede taşımaya atılıyor. Bu noktada taşıyıcı yükü almaya gelmeden öncesinden itibaren taşıyıcının konumunu takip edebiliyorsunuz ve yükleme tamamlanıp yola çıktığında da canlı olarak yükün nerede olduğunu izleyebiliyorsunuz.

Taşıma sırasında herhangi bir sorunuz veya yönlendirmeniz varsa nakliyelazım canlı destek ekibi ile 7/24 irtibata geçerek gerekli yönlendirmenin yapılmasını sağlayabiliyorsunuz. Eğer taşıma sırasında veya öncesinde herhangi bir sorun olursa binlerce kayıtlı taşıyıcıdan oluşan araç havuzu sayesinde anında alternatif araç bulmanız da mümkün. Kurumsal müşteriler için kendi taşıma trafiklerini önceden



oluşturmak, araç havuzu oluşturabilmek, evrak arşivini takip edebilmek ve hedef fiyata göre araç aramak gibi birçok fonksiyonu olan, firmaya özel hazırladığımız dijital panellerle de taşıma operasyonlarını gerçekleştirebiliyorsunuz.

Bugüne kadar neler yaptınız, ilerlemeniz nasıl?

Nakliyelazım dijital sistemle hizmete başladığı son 8 aylık süreçte yaklaşık 5000 adet taşıyıcı üyeye ulaştı ve bu sayı her geçen gün artmaya devam ediyor. 500'ün üzerinde bireysel ve kurumsal yük taşınması gerçekleştirilmiş, ayrıca 30'un üzerinde kurumsal anlaşmalı müşteri ile de sürekli olarak taşımaları gerçekleştirmekteyiz. Son 3 ayda önceki aylara göre ortalama yaklaşık yüzde 600'lük bir gelir artışı

sağlanmış ve bu ivmeyle büyüme devam etmektedir. Şu anda da yatırım turundayız ve nakliyelazım'ı daha da ivmelenerik büyütmek için yatırım görüşmeleri de yapmaktayız. Bu süreçte yatırım yapmak isteyenleri kitle fonlama platformu olan fongogo'da yer alan yatırım kampanyamıza da davet etmek istiyorum. **Son olarak ne söylemek istersiniz?**

Yurt içi karayolu nakliye sektörü pazarı yıllık milyarlarca dolar hacme sahip devasa bir sektör olmasına rağmen hala teknolojinin yaygın olarak kullanılmadığı ve bu sebeple de büyük oranda işgücü ve para kaybının yaşandığı bir sektör. Nakliyelazım'ın, sektördeki bu ihtiyacı gidermek üzere kollarını sıvamış en uygun girişim olduğunu düşünüyoruz. İster taşıyıcı ister yük sahibi bireyler veya firmaların nakliyede dijital dönüşüme bir an önce katılması gerektiğini düşünüyorum. Nakliyelazım ile bu dönüşüme katılmak çok kolay hale geliyor. Dünyanın yükünü taşımayı her geçen gün daha da kolaylaştıracağız, herkesi de bu tecrübeyi paylaşmaya davet ediyoruz.



nakliyelazım

Dünyanın Yükünü Taşımak Bu Kadar Kolay

Anında Fiyat

Web sitesi ve app üzerinden anında fiyat

Anlık Takip

Yükün ve aracın anlık takibi

Sabit Fiyat

Sabit fiyat garantisi

Binlerce Araç

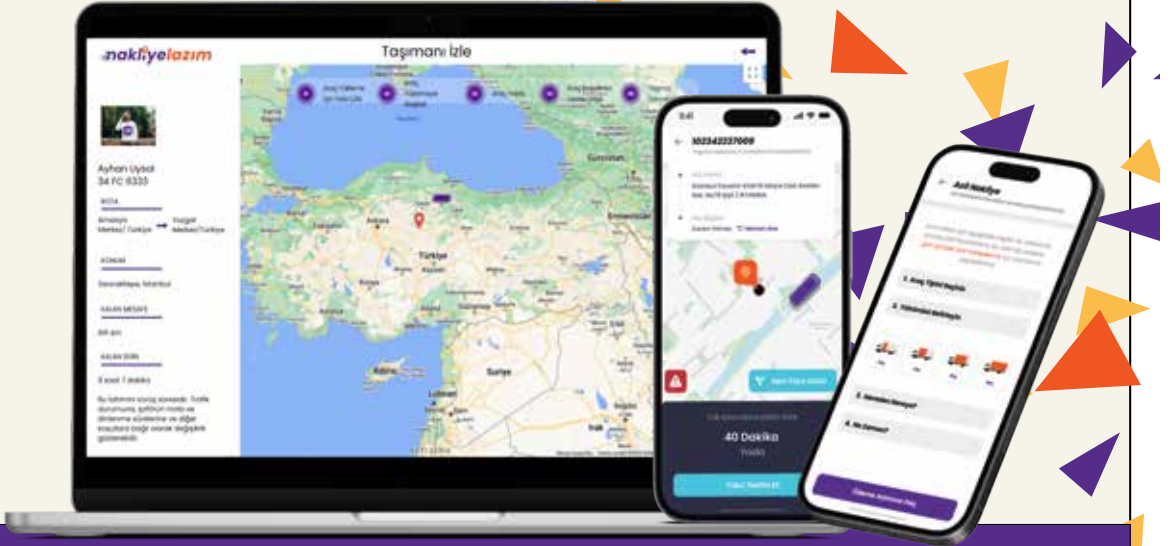
Binlerce nakliyeciyi havuzu

7/24 Canlı Destek

İhtiyaçlarınız için anında çözüm

Hemen İndir

Lojistiğin teknoloji hali ile tanış!



Web Site

www.nakliyelazim.com

Telefon

0850 545 41 41

Sosyal Medya

@nakliyelazim

E-Mail

info@nakliyelazim.com

Whatsapp

0539 924 27 37



İŞ İŞTEN GEÇMEDEN...



Evren DÖLEK

Algan Intermodal ve Lojistik Hizmetleri A.Ş

FIFA Yardımcı Hakemi olduğum 2002 yılında bir hocamın çok güzel bir sözü vardı. Hocam; "Çocuklara oyuncak alındığı zaman, diğer oyuncaklarını bir kenara bırakır. Ancak her geçen gün bu oyuncak da kendisini sıkır ve üzerinde değişiklik yapmaya başlar. Sonra bir bakar ki; hiçbir oyuncak kendisine alındığı gibi değil. Ağlar ve eski haline dönüştürmeye çalışır ama ne mümkün, hiçbir şey eski haline dönüştürüldüğünde, orijinali gibi olamaz. Bu nedenle elindeki oyuncuğa sahip çık ve sakın onu bozma veya kırma. Sonra çok üzülürsün!" demişti. 22 yıl geçmiş ve o günden bugüne, kim iyi bir okul kazansa, kim iş hayatında hedeflediği pozisyona ulaşırsa bu örneği veririm. Ağaçları keseriz, şehirler yaparız. Sonra şehirlerin boş alanlarına peyzaj ismi altında yeni ve hoşumuza giden ağaçlar dikeriz. Ancak tabiatın bize verdiği, o yere özel ağaçların yerini tutmaz. Bugün masalarda hesaplarla yapılan yollar, eskiden eşekleri yardımıyla yapılmış. Önce eşek yol yapılmak istenen yerde yürütülür ve eşeğin belirlediği eğime göre yol inşa edilmiştir. Çünkü eşek %7 eğimin altında olacak şekilde ilerlermiş. Biz ise bugün, son kalan ormanları yok edip yollar yapıyoruz. Eskiden gelen yanlış sanayileşme planları ve bununla beraber süregelen hatalı şehirleşme,

ormanları yok ettiği gibi verimli tarım arazilerini de gasp etmiş durumda. Bize verilen oyuncağı saklayamadık, bozduk ve bugün yeniden eski haline getirmeye çalışıyoruz. Tabii ki hiçbir şey eski haline ilk hali gibi dönüşemez ama "YEŞİL" kavramı, gelecek nesillerin biraz az olsun rahat nefes alması ve daha planlı yaşayabilmeleri açısından bir devrimdir ve bugünün insanların üzerine düşen görev, bu devrimin yılmaz bekçileri olmaktır.

Yüksek Lisans'tan hocam Dr.Öğr.Üyesi Mustafa ÖZAN ilk dersinde şu soruyu sormuştu; "Tedarik Zinciri mi lojistiği kapsar, yoksa lojistik mi tedarik zincirini?". İşte bu sorunun hepimize çok basit gelen cevabının aslında birçok kişi tarafından bilinmiyor olması, yola çıkış öncesi planlamalarda hatalara sebebiyet veriyor ve doğru bir yeşil lojistiği inşasında gecikmelere neden oluyor. Sürdürülebilir ve planlamadan üretime, depolamaya, katma değer hizmetlere ve sevke kadar, her bir halkasının sağlam olduğu bir tedarik zinciri, lojistiğe yön verir ve arzu edilen yeşil lojistiği tesisinde çok önemli bir rol üstlenir. Hız, arzu edilir ama doğru planlamayla birkaç günlük fark göz ardı edilebilir. Yani; karayoluyla bugün daha hızlı sevk edilen bir ürün, demiryolu taşımacılığına doğru planlama ve yatırımlar yapılırsa, ilerleyen yıllarda aynı hız, demiryolu taşımacılığına da yakalanabilir. Bir de buna yenilenebilir enerji kaynaklarıyla üretilen elektrik devreye girdiği zaman, yeşil enerjiyle yeşil lojistik faaliyetler gerçekleşmeye başlamış olur. Anlayacağımız, hepsi birbiriyle bağlantılı. Bir lojistik faaliyete %100 yeşil diyebilmek için, kullanılan enerjinin de yeşil olması gerekmektedir.

Bir diğer önemli konu ise taşıma kabı, yani konteynerlerdir. Her ürüne özel konteynerler üretilmektedir ve hal-i hazırda birçok intermodal taşımacılık yapan firmaların elinde mevcuttur. Aşılması gereken engel, üreticilerin beynine yerleşen karayolu taşımacılığı mantığını Beyaz Kitap'ta yazdığı gibi 2030 ve 2050 hedefleriyle paralel hale getirmektir. Avrupa özelinde, denizyolu

taşımacılığı, demiryolu taşımacılığı ve iç suyu taşımacılığı yaparak bir ürünün çıkış adresinden varış adresine kadar en fazla 300 km karayolu taşımacılığıyla sevki hedefi hayal değildir. Az önce de bahsettiğim gibi, her hedefin temeli doğru planlama ve yatırımların planlamaya uygun olmasıyla mümkün olabilmektedir. Eğer, tedarik zinciri içerisindeki tüm paydaşlar işleyişini bu şekilde düzenleseler, taşımacılık tarafındaki maliyetlerin de yıllar içerisinde çok azalacağını ve bunun da ürünlerin fiyatlarına olumlu anlamda etki edeceğini görebileceklerdir.

Ülkemiz yeşil lojistik faaliyetlerini de değerlendirmek, hatta önerilerde bulunmak isterim. Lojistik üslerin doğru yerlerde konumlandırılması gerekmektedir. İvedî olarak lojistik üsler ve büyük organize sanayilerle, limanlar arasında demiryolu bağlantılarının tamamlanması gerekmektedir. Her bölgede, yük taşımacılığı yapabilmek adına demiryolu altyapısını hızlandırılmalı ve toplama istasyonları yapılmak suretiyle üreticilerin ürettikleri ürünler, konsolide edilip sevk edilecekleri lojistik firmaların deposuna demiryolu taşımacılığıyla ulaştırılabilir. Avrupa'da, iç suyu taşımacılığı ve demiryolu taşımacılığının kesiştiği noktalarda kurulmuş küresel lojistik firmalarının depolarını her gördüğümde aklın yolu birmiş derim.

Sonuç olarak, insanlık için en büyük engel insanın kendisidir. Bugün elimizde bulunan kaynakların, geçmişin mirası değil, geleceğin emaneti olduğu bilinci insanlığında bulunduğu sürece aşılamayacak engel yoktur. Daha yeşil ve daha yaşanabilir bir dünya bırakmak için alışlagelmiş dışına çıkmak, bu konuda paydaşları bilinçlendirecek paneller, eğitimler ve çalıştaylar yapmak, ülkemiz lojistik sektörünün çatısı altında bulunan tüm STK'ların, bürokratlarımızın ve pek kıymetli bilim insanlarımızın asli görevi olmalıdır. İş işten geçmeden ve hem 2030 hem de 2050 hedefleriyle aramızdaki uçurum daha fazla açılmadan her paydaşın elini taşın altına koyması gerekmektedir.

BETÜL AYAŞ

BETÜL Ayaş, ortaokulu tamamladıktan sonra ailesinin talebi üzerine meslek lisesi çocuk gelişimi bölümüne gitmiş. Lise yıllarında matematik öğretmenin desteği ile çalışma hayatına atılmış ve hayatının bundan sonraki dönemini hem iş hem okul serüveni ile birlikte sürdürmeye başlamış. Pazarlama, reklam, organizasyon yönetimi gibi pek çok alanda çalışma fırsatı yakaladığını söylüyor, Betül Ayas. Tüm bunlar iş hayatına erkenden adapte olmasına ve mesleki becerilerini geliştirmesine büyük bir katkı sağlamış. Betül'e neden Uluslararası Ticaret ve Lojistik dediğimde "Çocuk gelişimi eğitiminin son dönemlerinde bu bölümün benim için uygun olmadığına kanaat getirerek üniversitede alan değişikliği yaptım" diyor. İstanbul Kemerburgaz Üniversitesi'nde (şimdiki adı Altınbaş Üniversitesi) 1 yıl İngilizce hazırlık eğitimi aldıktan sonra Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi, Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölümüne geldi. Üniversite yıllarının ayrıca çok renkli ve keyifli geçtiğini ve her zaman kendisini ve arkadaşlarını destekleyen ve yön gösteren akademisyenler ile pek çok önemli seyahatler veya eğitimler gibi deneyimler yaşadığını "Her deneyim biraz daha ufkumu genişletti ve şu an Almanya'da olabilmem için kapılar açtı" şeklinde dile getiriyor.

"Hazırlık eğitimi aldığım yıllarda Erasmus programı hakkında bilgi sahibi oldum ve o zamandan itibaren Erasmus ile yurtdışına çıkarak kendim için çok farklı bir gelecek hayal etmeye başladım. Bu hayalimi gerçekleştirebilmek için



Doç. Dr. Selva Staub

Bandırma Onyedi Eylül Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik Bölüm Başkanı

üniversite döneminde İngilizce sınavına hazırlanmaya başladım. Çok değerli hocam Doç. Dr. Mesut Kuleli'nin destekleri ile sınava hazırlandım ve üniversitenin son yılında Erasmus programı ile yurtdışına çıkmaya hak kazandım".

Yurtdışına çıkışı gerek maddi imkanlar gerekse Covid-19 Virüsünün gerektirdiği kısıtlamalar nedeniyle oldukça sıkıntılı geçmesine rağmen, hiç pes etmeden büyük bir kararlılıkla hayallerime yürüyen Betül Ayas, mezun olduktan sonra Erasmus Stajı ile yurtdışına çıkarak sektöre atılmayı hedefledi. Staj yeri ayarlaması üniversite yıllarında birlikte çeşitli çalışmalar sürdürdüğü sayın Recep Koca ve Gürkan Karvazlı önderliğinde kurulan Loji TV ekibi sayesinde staj yerini bulmasının sadece 20 dakikalık bir Youtube videosu izleme süresi kadar kolay

olduğunu söylüyor. "Staj yerimi hızlı bir şekilde ayarladıktan sonra vize işlemlerime başladım ve yaklaşık 2 ay sonra Almanya'ya geldim. Hayallerime erişebilmek için ilk aşamayı atlatmışım ve sonrası için yapmam gereken farklılıklara adapte olmak, çalışmak, öğrenmek ve daha çok öğrenmekti". Tabii tüm bu süreçler yazıldığı kadar kolay yaşanmadı oldukça zor ve stresliydi. Pes etmeden zorlukların üstesinden gelmeye çalıştığınızda ileride sizi çok daha kolay günler bekliyor. Sabır ve istediğini bilmek tutarlı bir yol haritasının en önemli bileşenleri.

Betül Ayas'a Yurt dışına gitmek isteyen gençleri neler bekliyor? Senin gözünden söyler misin dediğimde;

"Öncelikle boyut değiştirmiyorsunuz. Gideceğiniz her yer, ülkenizdeki gibi kendince bir sisteme sahip ve hayatta kalabilmek, güzel yaşayabilmek, güzel yaşlanabilmek için çabalayan insanlarla dolu. Kısaca, hayat her yerde bir şekilde akmaya devam ediyor. Olabildiğince farklılıklara alışmaya, bulunduğunuz yere adapte olmaya, yeni şeyler öğrenmeye ve tadını çıkarmaya bakın. Endişeli olmanız kesinlikle normal hiç bilmediğiniz bir ülkeye gidiyorsunuz, yeme içme, barınma gibi temel ihtiyaçlar sizi tedirgin edecektir. Yurt dışı süreci öncesinin aksine herkes için farklı ilerleyebilir. Artık her türlü sürprizlerle karşılaşabilirsiniz.

Olabildiğince sabırlı olmanız, kendinizi güvende hissetmeniz ve karşılaşabileceğiniz iyi veya kötü durumlara çözüm üretebilecek güçte olmanız.

Bu durumlar için spesifik örnekler vermek çok zor ancak, örneğin, konaklayacağınız yer beklediğiniz gibi çıkmayabilir, birlikte konaklamak durumunda olduğunuz insanlardan rahatsız olabilirsiniz ya da yurt dışında eğitim almak ya da staj yapmak sizi beklediğinizden çok daha zorlayabilir. Bunlar sizi korkutmasın eminim ki çok değerli kazanımlarınız olacak sadece olası durumlar için B planınız olması sizi rahatlatacaktır." olarak çok güzel özetledi.

Ben de ilk kez ABD'de eğitim almak için doğup büyüdüğüm şehirden ayrıldığımda pek çok zorluk çektiğim için Betül Ayaş'ın söylediklerine tamamen katılıyorum. İlk çıkışta zorlanıyoruz, ancak alışmaya ve kabullenmeye açık olunca süreç çok daha çabuk ilerliyor ve alışma aşaması daha çabuk oluyor. Yeni bir kültür öğrenmek, dünya insanı olabilmek, bakış açınız, vizyonunuzu, yabancı dilinizi ve yeteneklerinizi ve insan ilişkilerinizi geliştirmek açısından çok faydalı. Bunların dışında, yurt dışı deneyiminin kişisel gelişimize çok büyük katkıları olacaktır. Özgüvenli, ne istediğini bilen ve cesur bir insan olmanızda sizlere katkı sağlayacaktır. Tabii, kariyeriniz için önemli bir etken olacaktır. Sadece dil konusunda ya da kişisel gelişim değil, ayrıca edineceğiniz bağlantılar sayesinde networkünüz de genişleyecektir.

Seni en çok zorlayan konu ne oldu dediğimde Betül Ayaş, çok açık bir şekilde zorlukları paylaştı.

"Beni en çok zorlayan konulardan biri yabancı dil oldu. Hiç Almanca bilmeden geldim ve İngilizce konusunda da hata yapmaktan çok korkuyordum ancak bu 3 yıl içerisinde gördüm ki kimse muhteşem İngilizce

konuşmuyor. Bu yüzden cesaretim arttı ve özgüvenimi geri kazandım. İkinci konu güven problemi oldu Erasmus stajı yaptığım firma haricinde de farklı firmalara başvuru yaptım ancak çok hoş olmayan tekliflerle karşılaştım Kadın olmak Almanya'da da kolay değilmiş. Belki Türk firmasında çalıştığım için olabilir ama burada da Kadın işyerinde her şeyden önce Kadın olarak görülüyor. Bu algıyı kırmam çok zamanımı aldı. Erasmus stajı için geldiğim firma büyüme aşamasında bir



firmarydı ve sistemi henüz oturmamıştı, neredeyse en deneyimli kişi bendim bu yüzden her şeyi kendi kendime öğrenmek zorunda kaldım. Ev bulmakta çok sorun yaşadım. Yabancı uyruklu olduğum için ev sahipleri evlerini kiralamak istemediler. Yaklaşık 1 yıl sonra kendi evime çıkabildim. Bir yıllık süreçte Şirkette büro ve depo arasında mevcut bulunan odalardan birinde konakladım. Bir öğrenci olarak maddi durumumun beni zorladığı dönemler elbette oldu. Para birimine alışmak para biriminin değerini ölçebilmek zamanımı aldı. Ülke açısından insanlar söylendiği gibi soğuk değillerdi aksine çok sıcakkanlılar ancak sosyal haklar konusu çok kısıtlıydı bu yüzden bir

aşağılık psikolojisi oluştu ne yazık ki. Vatani duygularım burada çok kabardı kendimi her zaman dünya vatandaşı olarak tanımlardım, ancak, buraya geldikten sonra Türküm ve bunun kıymetini bilmeliyim Vatanım için daha fazlasını yapmalıyım Türklere karşı oluşmuş olan kötü algıları kırmalıyım gibi duygular psikolojik olarak beni çok etkiledi.

Başlarda çok yalnızdım, sosyal hayatım neredeyse yoktu, çalışma saatlerim çok uzundu ve kendime hiç vakit ayıramıyordum. Havasına, suyuna, iklimime alışana kadar vücudum farklı reaksiyonlar gösterdi. Şişkinlik, ciltte kuruluk, ağız bölgesinde uçuk tarzı yaralar vb. En çok psikolojik olarak kötü etkiledi zaman zaman anksiyete nöbetleri geçirdim (Türkiye'de böyle bir şeyi hiç yaşamamıştım) ve psikiyatr'dan destek aldım." Şimdi üç dil konuşan ve pek çok farklı alanlarda çalışmalar başlatan, Betül, Türkiye'de bir tekstil firması devraldı ve çocukluğundan beri mesleği Emprime Baskı ustası olan babası ile birlikte işletmeye başlamış bulunuyor. Aynı zamanda bir arkadaşı ile birlikte e-ticarete atılmak için online alış-veriş imkanı sunan bir işletme kurdular. Sadece bunlarla kalmayıp, kendisine öğrencilik yıllarında verdiği sözü de gerçekleştirdi. Türkiye'de öğrenim dönemlerinde para kazanmak zorunda kalan gençler için uzaktan çalışarak para kazanabilmeleri amacıyla bir IT şirketi ile görüşmeye başlamış. "Yakın zamanda kendileri için yurtdışından pek çok imkân sağlayacağıma inanıyorum. Bir de çok yeni bir girişim olarak kendi lojistik firmamın temellerini atıyorum" diyor Betül Ayaş.



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/

BU KIZ ÇOCUKLARININ SAYISI ARTTIKÇA COĞRAFYA KADER OLMaktan ÇIKACAKTIR



Şerife TÜRÜNÇ
Zen Ulaştırma
Kurucusu

SEKTÖRDE olduğum süre boyunca ilk birkaç yılım (ki o zaman santral çalışanıydım. telsiz telefonlar henüz yoktu, zoraki oturmak zorunda kalıyordum.) hariç hiçbir zaman masa başında çalışmayı çok sevemedim. Ne bir çalışan olarak, nede yönetici olarak. Halen ofis hayatı beni çok sıkıyor, zaten yapı olarak çok yerinde durabilen biri değilim. Yine böyle sahalara çıktığım zamanlarda sanırım 2-3 yıl öncesi gibi bir dönem olsa gerek. Irak seyahati dönüşümde sürücülerimin bir çoğunluğunun memleketi olan Mardin'e uğradım. Kızıltepe ilçesinin küçük, şirin bir köyü. Çok misafirperver cana yakın bir halk. Oradan yemek yemeden çıkamazsınız onların tabiri ile misafirlerini iyi ağırlamadıkları gerekçesi ile kendi çevrelerinde ayıplanırlar. Kültürleri gereği kadınlar erkekler aynı salonda oturmaz ve aynı sofrada yemek yemezler. Oturuverdim kadınlarla dolu bir salonda yere bağdaş kurarak, ortam güzel ilgi

odağsınız herkesin gözü üzerinizde merak ve sorgu ifadeleri ile ... Bütün o ortamın içerisinde gözlerim, bir kız çocuğuna takıldı. Adını öğrendiğimde, onun hikayesi, bana bu topraklarda kadın olmanın ne kadar zorlu bir süreç olduğunu bir kez daha hatırlattı. Onun gözlerindeki parıltının, potansiyelini keşfetme arzusu olduğunu görmek beni çok etkilemişti . Ancak hayal kırıklığı, ailesinin ona eğitim hakkı tanınmamasından kaynaklanıyordu. Merakla sordum, "Neden okumadın?" Aldığım cevap, ailesinin ona eğitim izni vermeyeceği yönündeydi. Lise birde okulu terk etmiş, geleceğini şekillendirmek için atılacak adımların farkında bile değildi. Bu coğrafyada kız çocuklarının kaderi, erken yaşta evlendirilmek olmamalı . Bu durum, bende derin bir üzüntü uyandırdı ve bir misyonu daha benimsemem için bana ilham verdi. Defalarca gittim geldim, orada karar merci sadece anne baba değil dede amca dayılarda söz hakkına sahipler. Aile büyükleri ile reddedilmeme rağmen ısrarla toplantılar yaptım, aynı salonda oturdum, aynı sofrada yemek, yemek için direndim. Gözlerini kaçırmalarına rağmen hiç pes etmeden gözlerinin ta içine bakarak konuştum saatlerce.. Sonuç olarak başardım, o güzel kızımız okuluna geri döndü... Geçen hafta yine Mardin'de yine o köyde yine aynı sofrada karşılaştım o küçük artık bir genç kız olmuş... "Üniversiteye hazırlanıyorum..." dedi heyecanlı, heyecanlı. İlgi ile sordum, "Ne okumak istiyorsun ?" "Bilmiyorum ama kolayca iş bulacağım ve para kazanıp

kendi ayaklarımın üzerinde duracağım bir işim olsun isterim " dedi. Ve öğrendim ki benim onun için aile bireyleri ile yaptığım mücadeleyi, oda şimdi kardeşleri kuzenleri için veriyor.. İşil işil, cıvıl, cıvıl. "Lojistik" oku deyiverdim birden bana babasının kullandığı tırı parmağıyla gösterdi "bunumu kullanayım yani .? Belki de en acı olanı, kızın lojistik kavramını kamyonculukla özdeşleştirmesi. Ancak ben, lojistiğin sadece kamyonculuktan ibaret olmadığını, anlatma heyecanına girmiştim bile . tüm lojistik alanlarını, kadınların da bu alanda başarılı olduğunu sektördeki büyük firmaların başarılı kadın yöneticilerini dernekleri yetmedi açtık üniversiteleri inceledik ilgili bölüm öğrencilerinin bloglarını okuduk... Bir kadının sadece ailesi değil, toplumu için de ne kadar önemli olduğunu vurguladım. Hatta kadınların uzun yol sürücülere olduğunu ve Avrupa' ya gittiğinden uzun, uzun bahsettim. Buna rağmen kız, hala bu potansiyeli göremiyordu. "Babam izin vermez," dediğinde, içim burkuldu. Ancak, bu zorlu süreçte pes etmek yoktu. İsrarlarımla, ona eğitim hayatına geri vermişim bellimi olur beklide o coğrafyadan bir kadın lojistikçinin başarısına şahit oluruz ..

Bu topraklarda kadın olmanın gücünü ve kararlılığını temsil eden bu öykü, umudun ve değişimin ne kadar güçlü birer itici güç olduğunu bir kez daha gözler önüne seriyordur diye düşünüyorum. Bu kız çocuklarının sayısı arttıkça coğrafya kader olmaktan çıkacaktır.

Lojistikte Devrimin Adı



KamyondaPOS

YÜKÜ İNDİR LINKİ GÖNDER

Paran
Ertesi Gün Hesabında.

 0850 762 73 99

 www.kamyondapos.com

KAMYONDAPOS!

KamyondaPos, lojistik sektöründe dijitalleşmenin öncüsü olarak öne çıkıyor. Misyonuyla sektörde yeni bir dönemi başlatan şirketin kurucusu Burak Şerbetçi ile yaptığımız röportajda, şirketin vizyonu, müşteri odaklı yaklaşımı ve gelecek hedeflerine dair önemli detayları keşfedin.

KamyondaPos'un kuruluş hikayesini bize anlatır mısınız? Şirketin misyonu ve vizyonu nedir?
KamyondaPOS olarak sektörümüzde geleneksel ödeme yöntemlerine alternatif sunan, bireysel kamyon sahiplerinin paraya ertesi gün ulaşmasını sağlarken ödemeyi yapan tarafa vade seçeneği sağlıyoruz. Ayrıca yeni ekleyeceğimiz hizmetlerimizle fatura kesme muhasebe takibi ve U-ETDS bildirim desteği sağlayarak sektörün her ihtiyacına cevap veren 'lojistik superapp'i olarak sektörün dijitalleşmesinde öncü firmalardan biri olmak istiyoruz.



KamyondaPos'un sektördeki öne çıkan avantajları nelerdir ve rakiplerinden farklı kılan unsurlar nelerdir?

Bizi öne çıkaran en temel özelliğimiz biz sektörü gerçekten biliyoruz 'kamyoncu abilerin' dilini ve ihtiyacını biliyoruz ve buna yönelik ürünler geliştirmeye çalışıyoruz. Ürün anlamında öne çıkan unsurumuzu söyleyecek olursak bize göre birden fazla özelliğimiz var bazılarında bahsedecek olursak; biz sektörde nakliye organizatörü, nakliye komisyoncusu veya bireysel kamyon sahiplerini yani tüm paydaşları kapsayan ödeme kolaylığı sağlayan en çok ihtiyaç duyulan muhasebe takibi gibi konulara yönelik kullanımı son derece basit uygulama olmamız.

KamyondaPos'un sunduğu hizmetlerde son dönemdeki yenilikleri ve geliştirmeleri paylaşabilir misiniz?

Şu an aktif olan link göndererek kredi kartı ile ödeme alma hizmetimiz aktif. Bunu fatura kesme ve muhasebe takibi izleyecek daha sonra U-ETDS sistemini aktifleştireceğiz.

Sektördeki teknolojik gelişmeleri takip ederek, KamyondaPos nasıl bu gelişmeleri müşterilerine yansıtıyor?

Biz lojistik tecrübesi olan genç ve dinamik bir ekibiz ve yeni teknoloji ve gelişmeleri takip ediyoruz ve yazılım geliştirme tarafımız hemen üzerine çalışmaya başlıyor.

Müşteri memnuniyeti KamyondaPos için ne kadar önemlidir? Bu konuda alınan önlemler ve uygulanan stratejiler nelerdir?

'önce müşteri memnuniyeti' mottosuyla ticari hayatını sürdürmüş bir ailenin 2. Nesil temsilcileriyiz dolayısıyla bizim için en önemli konu bu ve bunu sürekli memnuniyet yoklaması yapıyoruz %90 seviyesinde memnuniyetimiz mevcut.

KamyondaPos'un sürdürülebilirlik ve çevresel etki konusundaki politikaları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Çok uzun zamandır lojistikte paylaşımlı araç karbon salımı üzerine kafa yoruyoruz, bu konu ile ahlaklı çok yakında lansmanını yapmayı planladığımız bir çalışmamız var.

KamyondaPos'un gelecek vizyonu ve uzun vadeli

hedefleri nelerdir? Şirketin büyüme stratejisi nedir?

Az önce de belirttiğim gibi yerelde sektörün dijitalleşmesine öncülük eden firmalardan biri olmayı hedefliyoruz, 2025 de Globale AB pazarı ile açılmayı sonrasında da ABD pazarını hedefliyoruz.

Pandemi sürecinde iş yapış şeklinizdeki değişiklikler neler oldu ve bu süreçten nasıl güçlenerek çıktınız?

Pandemi süreci hepimizin iş yapış şeklini değiştirdi elbette bir yandan da sektörümüzün aslında ne kadar kritik olduğunu herkes de gördü bu süreçte ciddi yazılım ve iletişim yatırımları yaptık.

KamyondaPos'un teknolojiye ve iş süreçlerine yönelik gelecekteki yatırım planları hakkında bilgi verebilir misiniz?

Biz uzun süredir kazandığımız paranın çok büyük bölümünü eğitim, yazılım gibi kritik konulara harcıyoruz ve

bunu sürdüreceğiz. İstanbul Ticaret Odasına bağlı dünyanın en iyi 5 Start-Up hızlandırma merkezinden biri olan Bilgiyi Ticarileştirme Merkezinin programına kabul edildik oradaki ilgili arkadaşların tecrübelerini kendi tecrübelerimize ekleyip teknolojiyi süreçlerimize ve sektörümüze entegre edeceğiz

Müşteri geri bildirimlerini nasıl değerlendiriyorsunuz ve bu geri bildirimler doğrultusunda şirket stratejilerinizde nasıl düzenlemeler yapıyorsunuz?

Yaptığımız memnuniyet yoklamaları doğrultusunda aldığımız geribildirimleri bir reçete edasıyla inceliyor daha iyi nasıl yapabiliriz diye sürekli alın ve akıl teri döküyoruz. Bu sorular, KamyondaPos'un geçmişi, mevcut durumu, gelecek planları ve müşteri odaklı yaklaşımı gibi önemli konuları kapsamaktadır.

YÜKÜ İNDİR LINKİ GÖNDER

Paran
Ertesi Gün Hesabında

 0850 762 73 99

 www.kamyondapos.com

Güveneller

Yeni projelere başlama cesareti, zorluklarla yüzleşmeye devam etme dürtüsü ve başarılı olma isteği ile işletmeniz için mümkün olan en iyi katma değeri deneyimleyeceğiniz adres.



1994 yılından itibaren bu zaman kadar otomotiv sektöründe deneyimli ve uzman kadrosu ile yenilik, kalite ve hizmet anlayışını, gelişen teknoloji ve dünya pazarına ayak uydurma ilkesini ön planda tutmuş ve çalışmalarını bu doğrultuda devam ettirmiştir.

30
YILLIK TECRÜBE

Güveneller olarak Ege'nin incisi İzmir'de Avrupa standartlarında üretmekten ve ülke ekonomisine sağladığımız katkıdan dolayı gurur duyuyoruz.



YENİ ÜRÜN GELİŞTİRME KAVRAMI



Prof Dr.
Arzu BALOĞLU

Konuya öncelikle tanımlardan başlamak doğru olacaktır.

Yeni ürün nedir?

Bu soru birçok ortamda yıllardır tartışılan bir konudur, birçok işletme yönetimi öğrencisi, Sony Walkman'in gerçekten yeni bir ürün mü yoksa yalnızca yeni bir teknolojinin yeniden paketlenmiş mi olduğunu tartışarak uzun yıllar boyunca sosyal ortamlarda eğlenmiştir. Bir başka örnek ise, ABD'de yaygın olarak satılan ve uzun ömürlü süt olarak bilinen bir markaya ait olan süt olabilir. Bu ürün Avrupa'da uzun yıllardır kullanılmaktadır, ancak Amerika Birleşik Devletleri'ndeki çoğu tüketici için nispeten yeni bir kavramdır. Buzdolabından süt için tüketiciler için soğuk bir raftan alınmadan doğrudan içilmesi güvenli olabilir. Bu ürünün yeni olup olmadığı bakış açısına göre değişebilir, ancak ürün yöneticisi onu pazara yeni bir ürün olarak sunmak üzere bir pazarlama politikası geliştirmişti. Gerçekten yeni bir ürün müydü yoksa yeni bir algı mı oluşturmuştu? Bir ürün için farklı ambalajlama yeni bir ürün mü oluşturmaktadır. Elbette cevap "hayır" olmalıdır. Başka bir cevap olabilir mi? Özellikle pazarlama iletişimi anlamında farklı pazarlama çabalarıyla birleştirilmiş yeni ambalajlar, bir ürünün pazarını

değiştirmeye yardımcı olabilir. Bu olaya birçok örnek verilebilir. Özellikle ilaç ve kozmetik sanayinde benzer vakalar yaşanmıştır. Örneğin GlaxoSmithKline bu tip farklılaşmaya gitmiştir. BMW's Mini modeli otomotiv endüstrisinde en başarılı ürün markasından biridir. 45 yıldan fazla bir süredir varlığını sürdürmektedir ve 2001 yılında yeniden pazara çıkışına kadar 4 milyon adetten fazla satış yapmıştır. Aslında Mini markası, İngiltere'de tasarlanmış ve üretilmiştir; araba 1959'da İngiliz Leyland Motor Corporation tarafından lanse edildi. Mini, 1994'e kadar BMW Rover Group tarafından satın alındığında İngiliz mülkiyeti altında kaldı; BMW Mini markasını korudu. 1999'da Mini, 40. doğum gününü kutladı ve yüzyılın arabası seçildi. Mini araba markası olarak düşünülecek olduğunda 2000 yılındaki ilk lansmandan bu yana fazla bir değişiklik gözlemlenmemiştir. 2001 yılında yeni bir Mini ve Mini Cooper (BMW tarafından tasarlanan ve üretilen) piyasaya sürülmüştür. Bu kez bu sürümün çok başarılı bir proje olduğu gözlemlenmiştir. Örneğin, Mini satışları Mart 2016'da, markanın geçmişinde önceki aylara göre daha yüksekti. Mevcut kaynaklarda dünya çapındaki müşterilere toplam 39.061 adet teslim edildiği açıklanmıştır.

Yenilikçilik türleri

Yenilik, göreceli bir terimdir. Yeni bir ürün söz konusu olduğunda, üründen önce başka faktörleri de değerlendirmek gerekir.

Bu parametreler nelerdir?

Öncelikle farklı türlerde yenilikçilik örneklerini gözden geçirelim;

1. Ürünün performans özelliklerinin değiştirilmesi (Örneğin, yeni ve geliştirilmiş bir yıkama deterjanı)
2. Ürün için uygulama tavsiyesinin değiştirilmesi (Örneğin, Persil bilyesinin çamaşır makinelerinde kullanımı)
3. Ürünün satış sonrası servisinin değiştirilmesi (Örneğin, bir motorlu araç için servis sıklığı)
4. Ürünün tanıtılan görüntüsünü değiştirme (Örneğin, "yeşil" veya "geri dönüşüm" görüntülü dolun paketlerinin kullanımı)

5. Ürünün kullanılabilirliğini değiştirme (Örneğin, çikolata otomatlarının kullanımı)

6. Ürünün fiyatını değiştirmek (Örneğin, gazete endüstrisi ciddi fiyat savaşları yaşamıştır)

Vakalarla Yeni Ürün Kavramları

Bu örnekler ürün bazında vaka çalışması olarak ele alınırsa;

Yeni ürün A

Bir atıştırılabilir gıda üreticisi, en çok satan tuzlu atıştırılabilir için yeni, daha büyük bir paket boyutu sunar. Şirket için yapılan tüketici araştırması, aile boyu bir paketin, standart boyutlu paketin mevcut satışlarını etkilemeden ek satışlar üreteceğini ortaya koydu.

Yeni ürün B

Bir elektronik şirketi yeni bir minyatür kompakt disk oynatıcı üzerinde çalışmıştır. Şirket mevcut kompakt disk ürününü daha da geliştirdi ve şimdi çok daha hafif ve daha küçük bir versiyonu pazara sunabiliyor.

Yeni ürün C

Bir ilaç şirketi ülser tedavisi için yeni bir reçeteli ilaç tanıttı. Sekiz yıllık laboratuvar araştırması ve üç yıllık klinik denemelerin ardından, şirket yakın zamanda yeni ülser ilacının üretimini başlatmak için hükümetin sağlık yetkililerinden onay almıştır. Tablodaki üç ürünün hepsi, daha önce var olmadıkları için yenidir. Bununla birlikte, birçoğu, özellikle teknoloji uzmanları, A ürününün yeni bir teknoloji içermediğini savunurlar. Benzer şekilde, B ürünü herhangi bir yeni teknoloji içermese de, yapılandırması yeni olarak düşünülebilir. Ürün C, yeni bir patentli kimyasal formülasyon içerir, bu nedenle bu gerçekten yeni bir ürün olarak belirtilebilir.

Ancak pazarlamacılar, üç ürünün de, daha önce var olmadıkları için yeni olduğunu iddia edeceklerdir. Ayrıca, müşterinin ihtiyaçlarını karşılamak ve istenen ürünleri sunmak, bir ürünün bilimsel bir gerçekliği temsil edip etmediğinden daha önemli olabilmektedir.

Bu tür argümanlar, özellikle güçlü ticari ve teknolojik varlığı ayrıca özel bir alanda deneyimi olan birçok şirket için ortaktır. Doç. Dr. Arzu Baloğlu

AKDOĞU

lojistik



AKDOĞU lojistik, sunmuş olduğu kara lojistiği , deniz taşımacılığı, hava taşımacılığı ve proje taşımacılığı sektöründe hizmet vermektedir...

TÜRKİYE’NİN LOJİSTİKTE BÜYÜYEN GÜCÜ

- ✓ DANIŞMANLIK HİZMETİ
- ✓ YURTIÇİ NAKLİYE
- ✓ ANTREPO VE DEPOLAMA

“GÜVEN BİZİM İÇİN ÖNEMLİ”

ADRES; Camişerif Mah. 5232 Sk. Buğdaycı İş Merkezi 4/24 Akdeniz / MERSİN

İLETİŞİM: 0(324) 238 00 20 - 0(541) 612 20 09

info@akdogulojistik.com - www.akdogulojistik.com/iletisim



AKDOĞU LOJİSTİK, LİMANLARLA İŞ BİRLİĞİ YAPARAK ISO TANK DEPOLAMA KAPASİTESİNİ ARTIRIYOR VE YEŞİL LOJİSTİĞE KATKIDA BULUNUYOR

Akdoğu Lojistik, Akdeniz bölgesinin önde gelen lojistik firmalarından biri olarak Mersin, İskenderun ve Akdeniz bölgesinde ISO tank depolama hizmetlerini genişletiyor ve yeşil lojistiğe katkıda bulunuyor.

AKDOĞU Lojistik, kimyasal maddelerin güvenli saklanması için kritik bir rol oynayan ISO tank depolama hizmetlerini başarıyla yürütüyor. Özellikle Mersin, İskenderun ve Akdeniz limanlarının stratejik konumlarından faydalanarak, bölgenin ekonomik ve lojistik merkezlerinde güçlü iş birlikleri geliştiriyor. Şirket, modern tesisleri ve uzman kadrosuyla müşterilerine güvenilir çözümler sunuyor, bölgenin en önemli ISO tank depolama merkezlerinden biri olma vizyonunu sürdürüyor. Güvenlik konusuna verdiği önemle tanınan Akdoğu Lojistik, Mersin, İskenderun ve Akdeniz bölgesindeki depolarında en son teknoloji ve güvenlik protokollerini kullanıyor. Armatörlerin ve müşterilerin değerli yüklerini güvenli bir ortamda saklamalarını sağlayan özel güvenlik önlemleriyle



donatılmış olan depoları, bölgenin en güvenli alanlarından biri olarak biliniyor. Son olarak, şirketin yeşil lojistiğe olan katkılarını güçlendirmek adına 2024 yılında yapılan yatırımlar da dikkat çekiyor. Akdoğu Lojistik, filosuna 10 adet Mercedes Actros 1848 model araç ekleyerek hem operasyonel verimliliği artırıyor hem de çevre dostu bir taşımacılık yaklaşımını teşvik ediyor. Bu

araçların filoya katılmasıyla birlikte, karbon ayak izini azaltma hedefi doğrultusunda adımlarını atmaya devam ediyor. Akdoğu Lojistik'in CEO'su Servet Akgün yapılan yatırımların ve güçlü iş birliklerinin önemine vurgu yaparak şunları belirtti: "Bölgenin ekonomik ve lojistik merkezlerinde güçlü bir şekilde konumlanarak, müşterilerimize daha yakın olmayı ve hizmet kalitemizi artırmayı hedefliyoruz. Aynı zamanda çevreye olan duyarlılığımızı da artırarak, yeşil lojistik konusunda öncü olmaya devam ediyoruz." Akdoğu Lojistik, Mersin, İskenderun ve Akdeniz bölgesinde ISO tank depolama hizmetlerindeki uzmanlığı, güvenli tesisleri ve yeşil lojistiğe olan taahhüdüyle bölgeye değer katmaya devam ediyor.



ALP Port Solutions

ALP PORT SOLUTIONS LİMAN HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ

ÇALIŞMA ORTAKLARIMIZ MÜMESSİLLİKLER

ITALGRU
PORT & OFFSHORE CRANES

TEC
CONTAINER



- Alp Port Solutions , konteyner elleçleme donanımı açısından bölgesinde lider bir servis, donanım ve yedek parça tedarikçisidir.
- Müşterilerine en kaliteli parça ve hizmetleri sağlamayı taahhüt eden Alp Port Solutions , farklı hizmetleri bünyesinde bir araya getirerek liman hizmetleri alanında benzersiz bir yaklaşım sunuyor. Alp Port Solutions, bölgesindeki müşterilerine müşteriye özel çözümler sunma avantajına sahip.
- Müşterilerimizin ihtiyaçlarına orijinal parçalara ve kanıtlanmış hizmetlere dayanan eksiksiz çözümler sunulması, şirket stratejimizin önemli bir parçasıdır.
- Bakım süreci, temel sürecimizdir, bu nedenle Alp Port Solutions avantajları ve sonuçları iyileştirmek için daha iyi çözümler bulmak üzere kaynaklarımız sürekli bu süreci geliştirmede kullanır. Alp Port Solutions farklı limanlarda en iyi uluslararası uygulamalar üzerinde çalışma ve bunları geliştirme fırsatı vardır. Kazandığımız deneyimle mükemmel bakım süreci seviyelerine ulaştık.
- Alp Port Solutions , liman faaliyetlerinde sürekliliğin ve buna imkân veren çözümler bulma yükümlülüğünün öneminin altını çizerek sürdürülebilirlik prensibiyle çalışır. Servis veren bir şirket olarak 7/24 yardım sağlama zihniyetimiz olması gerektiğini biliyoruz.
- Alp Port Solutions , müşteri memnuniyeti temel prensibinin rehberliğinde, yedek parçaları müşterilerin bu sektörde kalıcı olarak ihtiyaç duydukları hızla sağlamak için stoklarındaki gemi yedek parça yelpazesini korur.



ALP PORT SOLUTIONS LİMAN HİZMETLERİ ANONİM ŞİRKETİ
mehmet@alpport.com.tr

ADALET MAH. MANAS BLV. NO: 47 B İÇ KAPI NO: 2809 BAYRAKLI / İZMİR

FİNANSAL SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK VE KADIN GÜCÜ: GELECEĞİ ŞEKİLLENDİREN ANAHTARLAR

FİNANSAL sürdürülebilirlik, bir şirketin uzun vadeli mali açıdan ayakta kalma kapasitesini anlatır. Zor zamanlarda mali direnci korumak, etkili finansal planlamanın bir sonucu olarak ortaya çıkar. İyi bir finansal yönetim, bugünkü harcamaların yarının gelirlerini aşmamasını garanti eder. Borçların zamanında ve sorunsuz ödenmesi, bu sürdürülebilirliğin bir parçasıdır. Zor zamanlarda bile risk yönetimi ve nakit akışını başarılı yönetenler varlığını devam ettirebilirler. Esasında finansal sürdürülebilirlik, ekonomik dalgalanmalar karşısında, bölgesel ve global krizler karşısında sağlam durabilmeyi sağlar. Uzun vadeli finansal güvenlik, bilinçli planlama, doğru nakit akışı, bütçe yönetimi ve değişen koşullara esneklik sağlayarak adapte olma ve tasarruf ile mümkün olur. Günümüzde iş dünyasında başarı, sadece kar elde etmekten çok daha fazlasını ifade ediyor. Artık işletmelerin sadece kâr odaklı olmaktan ziyade toplumsal ve çevresel etkileri de göz önünde bulundurması gerekiyor. İşletmelerin finansal sürdürülebilirlik kavramı çerçevesinde bu değişimi benimsemesi, sadece bugünün değil geleceğin de başarısını sağlamak adına hayati önem taşıyor. Finansal sürdürülebilirlik, işletmelerin finansal performanslarını artırmak ve uzun vadeli değer yaratmak



Dilek
HAKAN

için çevresel, sosyal ve yönetim faktörlerini dikkate alarak kararlar almalarını içerir. Geleneksel finans ürünlerinin yanı sıra, yeşil krediler ve sürdürülebilir finansman araçları ile fark yaratmak mümkündür. Bu tür finansal hizmetler, sadece ekonomik değil, ekolojik kazanımlar sağlayarak, finans sektörünün itibarını yükseltir. Ayrıca şeffaf yönetim anlayışı, yatırımcıların gözünde güvenilir bir marka oluşturmanın yanı sıra, gelecekteki potansiyel yasal düzenlemelere karşı da hazırlıklı olmayı sağlar. Sürdürülebilir finans, bir kişinin, kurumun ya da ülkenin ekonomik geleceğini sağlam temellere oturtması anlamına gelir. Kısa vadeli ihtiyaçlara cevap verebilme ve uzun vadede finansal dengesini koruma stratejileri ve planlamaları ile mümkün. Bu kavramı hayatımıza dahil etmek hem

bugünkü rahatlığınızı korumak hem geleceğe güvenle bakabilmemiz için şart. Sürdürülebilir finans; finansal sistemin çevresel, sosyal ve yönetim (ESG) kriterlerini içeren bir yaklaşım geliştirilmesi amacıyla kullanılan bir kavramdır. Finansman sağlanırken bu kriterlerin göz önünde bulundurulması, sürdürülebilir bir şekilde kaynak sağlandığı anlamına gelmektedir. Böylece, daha sorumlu bir finansal sistem oluşturularak sürdürülebilir bir ekonomiye geçiş yapmak amaçlanmaktadır. Sürdürülebilir finans kapsamında Birleşmiş Milletler tarafından ortaya konulan Sürdürülebilir Kalkınma Amaçlarına (SKA) ulaşabilmek için gerekli kaynaklar sağlanmaktadır. Tüm sektörleri kapsayan bir şekilde gelişen bankacılık ve yatırım süreçleri, yeşil ve döngüsel bir ekonomiye geçişte önemli bir yere sahip. Sürdürülebilir finans alanında geliştirilen ESG (Çevresel, Sosyal ve Yönetişim) kriterleri ile yatırımların ve kredilerin, risk ve fırsatları en kapsamlı şekilde gözeterek hayata geçirilmesi hedeflenmektedir. Birleşmiş Milletler' in 17 Sürdürülebilir Kalkınma Hedefi, toplumsal kalkınma, ekonomik refah ve çevresel sürdürülebilirlik için kapsamlı bir yol haritası sunar. Bu hedefler arasında, kadınların ekonomik katılımı ve cinsiyet eşitliği de kritik bir rol oynar.

Kadınların iş dünyasındaki etkisi ve liderliği, sadece bugün değil, gelecekte de takdir edilmelidir. Finansal sürdürülebilirlik ve kadın gücünün bir araya gelmesi, toplumsal kalkınma ve ekonomik refahın sağlanması için önemli bir adımdır. UN Women ve UN DESA' nın raporları, pandemi ve iklim krizinin kadınları ekonomik açıdan daha da zor duruma soktuğunu göstermektedir. Ancak, kadınların finansal sürdürülebilirlik ve yeşil dönüşümdeki rolü, geleceğin şekillendirilmesinde kritik bir faktördür. Kadınların iş dünyasındaki etkisi ve liderliği giderek artmaktadır ve bu, finansal sürdürülebilirlik açısından önemli bir fırsattır. Türkiye'nin kadınların ekonomik açıdan güçlendirilmesine yönelik daha fazla adım atması gerekmektedir. Kadınların işgücüne katılımını teşvik eden politikalar, cinsiyet eşitliğini sağlayan düzenlemeler ve finansal kapsayıcılığı artıran uygulamalar önemlidir. 2022 TÜİK verilerine göre Türkiye'de çocuklu 25-49 yaş grubundaki kadın istihdam oranı %26,1 , kadın büyükelçi oranı %27,2 , kadın milletvekili oranı %17,3 ve kadın yönetici oranı ise %20,7 olarak açıklanmıştı ve 2023 de kadın istihdam oranı %36 ları bulmuştu, bu rakamlar bile kadınların ne kadar geride bırakıldığını gösteriyor. Türkiye, kadının iş gücüne katılımında OECD ülkeleri içinde en son sırada yer alıyor. 2023'de yayınlanan Küresel Cinsiyet Eşitsizliği 2023 Raporu'na göre; ilk dokuz ülke (İzlanda, Norveç, Finlandiya, Yeni Zelanda,

İsveç, Almanya, Nikaragua, Namibya ve Litvanya) cinsiyet eşitliğinin en az %80'ini kapatmış olsa da hiçbir ülke henüz tam cinsiyet eşitliğine ulaşamadı. İzlanda (%91,2) üst üste 14. kez en üst sırayı alıyor. Ayrıca, cinsiyet farkının %90'undan fazlasını kapatan tek ülke olmaya devam ediyor. Avrasya ve Orta Asya, %69 parite ile genel Cinsiyet Eşitsizliği Endeksi'nde sekiz bölge arasında dördüncü sırada yer almaktadır. 2006'dan bu yana dahil edilen ülkelerin sabit örneğinin toplu puanlarına göre, 2020 baskısından bu yana parite puanı aynı kaldı, ancak 2006'dan bu yana yüzde 3,2'lik bir iyileşme oldu. Bölgede en alt sırada ise Azerbaycan, Tacikistan ve Türkiye yer almaktadır. Kadınların iş dünyasındaki temsilinin artırılması ve liderlik pozisyonlarına yükselmesi, finansal sürdürülebilirlik ve toplumsal kalkınma açısından kritik bir öneme sahiptir. Uluslararası Kadınlar Gününün yaklaştığı bir dönemde, Bugün Türkiye kendisini yüksek gelirli bir ekonomiye geçiş sürecinde yeni, daha yeşil, daha dijital merkezli bir yola yönlendirecek daha kapsayıcı bir yeniden yapılanma fırsatı ile karşı karşıya. Türkiye'nin politika yaklaşımı kadınların ekonomik açıdan daha güçlü bir şekilde yetkinleştirilmesini amaçlasada, halen kapatılması gereken boşluklar mevcut. Yönetim kademelerine bakıldığında kadınların erkeklerle kıyaslandığında kısıtlı kariyer olanaklarına sahip olduğu bilinen bir olgudur. Yapılan

araştırmalar, kadınların üst düzey yönetim pozisyonlarına yükselememelerini açıklayan çeşitli engellerin olduğunu göstermektedir. Yasal düzenlemeler açısından herhangi bir eşitsizlik bulunmamasına rağmen kadınlar kariyer süreçlerinde resmi olmayan ve açıkça görülmeyen engellerle karşılaşmaktadırlar. Bu engellerden bazıları; kadınların çalışma ve ev yaşamında desteklenmemesi, kadınların bazı meslekler için uygun olmadığı düşüncesi, bazı işyerlerindeki cinsiyetçi yaklaşıma sahip örgüt kültürü olması, mesleki ayrımcılık ve ücretlendirmede ayrımcılık, evlilik veya çocuk sahibi olması durumunda ortaya çıkan engeller, bazı sektörlerde kadınların yer almasının önündeki engeller, yönetim kadrosunda yeterince temsil edilmemesidir. Bunlarla ilgili olarak, Türkiye'de kadınların işgücüne katılımını artırmak için hangi politika ve programlar önerilebilir? Gerekli iyileştirmeler yapılması elzemdir. Ayrıca, kadınların girişimcilik kapasitelerinin geliştirilmesi, finansal okuryazarlık eğitiminin yaygınlaştırılması ve kadınların dijital becerilerinin güçlendirilmesi için çabalar artırılmalıdır. Ekonomik açıdan, Türkiye'nin kadınları işgücü piyasasına daha fazla katılıma teşvik eden ve cinsiyet eşitliğini teşvik eden politikalar benimsemesi gerekmektedir. Ücret eşitsizliği gibi konularda daha iyi düzenlemeler ve uygulamalar gereklidir. Ayrıca, kadınlara işgücü piyasasına katılımlarını artırmak için daha fazla fırsat sunulmalıdır.

Bu, kadınların eğitimlerinin iyileştirilmesini, mesleki eğitim fırsatlarının artırılmasını ve çocuk bakımı hizmetlerine erişimin kolaylaştırılmasını içerebilir. Farklı bakış açıları ve deneyimleri sayesinde kadın girişimciler ve yöneticiler, iş dünyasına yenilikçi ve yaratıcı çözümler getirebilirler. Kadınların detaylara hakim olması, empati ve sezgilerini daha rahat kullanabilmeleri, aynı anda birden fazla işi koordine edebilme yetenekleri erkek yöneticilere göre çok daha öndedir. Genç kızlar ve diğer kadınlar için iş hayatına atılan kadın girişimciler ilham kaynağı olabilir. Onların başarı hikayeleri, kadınların iş dünyasında başarılı olabileceğine dair motivasyon ve güven oluşturur. Geçen yıl tüm spor dallarında kadınlarımızın başarılarıyla bunu yaşamıştık ve genç kızlarımızın bu dönemde spora ve özellikle voleybola ilgisi artmıştı. Kadınlar toplumda sürükleyici ve iz bırakanlardır. Kadın girişimcilerin ve yöneticilerin ekonomiye katkısını artırmak için, kadınlara yönelik destekleyici politikalar ve programlar uygulanmalıdır. Bu politikalar arasında girişimcilik eğitimleri, finansal destekler, iş birliği ağlarının oluşturulması, erişilebilir pazarlama ve ticaret imkanları gibi önlemler yer alabilir. Ayrıca, toplumsal cinsiyet eşitliğini destekleyen bir iş ortamının oluşturulması da kadın yöneticilerin başarısını teşvik eder. Toplumsal cinsiyet eşitliği, ekonomi üzerinde olumlu ve

kapsamlı bir etkiye sahiptir. İşte toplumsal cinsiyet eşitliğinin ekonomi üzerindeki etkilerinden bazıları: Ekonomik Büyüme Toplumsal cinsiyet eşitliği, ekonomik büyümeyi destekler. Kadınların iş gücüne katılımının artması, ekonomik potansiyelin tam olarak kullanılmasını sağlar. Kadınların iş dünyasındaki yeri ve istihdamı arttıkça üretkenlik ve inovasyon da artar. Bu da ekonomik büyümeyi hızlandırır. İstihdam ve Gelir Kadınların istihdam edilme oranlarının ve gelirlerinin artmasında da toplumsal cinsiyet eşitliğinin etkisi vardır. Kadınlar, eşit iş fırsatlarına sahip olduklarında iş gücüne daha fazla katılım gösterirler ve daha iyi iş pozisyonlarına yükselme şansları artar. Bu da kadınların ekonomik olarak daha güçlü olmalarını sağlar ve aile gelirlerinin artmasına katkıda bulunur. İnovasyon ve Yaratıcılık Farklı bakış açılarının ve deneyimlerin iş dünyasında değerlendirilmesi de toplumsal cinsiyet eşitliği ile sağlanabilir. Kadınların iş dünyasında daha fazla temsil edilmeleri, çeşitlilik ve kapsayıcılıktan kaynaklanan farklı perspektifleri içeren daha yaratıcı ve yenilikçi çözümleri teşvik eder. Bu da işletmelerin rekabet gücünü artırır. Piyasa Potansiyeli Kadınların ekonomik olarak güçlenmesi, bir tüketici kitlesi olarak piyasa potansiyelini artırır. Kadınların daha fazla satın alma gücüne ve karar alma yetkisine sahip olmaları, işletmelere daha geniş bir müşteri tabanına erişim sağlar.

Bu da işletmelerin büyümesini ve gelirlerini artırır. Sosyal Kalkınma Toplumsal cinsiyet eşitliği, sosyal kalkınma ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmayı destekler. Kadınların eğitime erişimi, sağlık hizmetlerine erişimi, liderlik rollerinde temsil edilmeleri ve karar alma süreçlerine katılmaları arttıkça, toplum genelinde daha adil ve kapsayıcı bir gelişme sağlanır. Sonuç olarak, finansal sürdürülebilirlik ve kadın gücü, geleceğin şekillendirilmesinde kilit bir rol oynamaktadır. İşletmelerin ve toplumun bu potansiyeli tanınması ve desteklemesi, daha adil, dengeli ve sürdürülebilir bir dünya için önemlidir. Daha iyi bir Türkiye ve Dünya için; Kadın gücüyle finansal geleceğe adım atın: Sürdürülebilirlik herkes için bir kazançtır! Finansal sürdürülebilirlik için her kadının gücü önemlidir.

İŞİKTİR KADINLAR

Dünyada kadınlar ışık saçar,
Yürelerinde sevgiyle taşar.
Güçleriyle dolar her mevsim,
Özgürce uçar, engelleri aşar.

Hayatın her alanında varlar,
Sevgiyle doldururlar her yeri.
Gözlerinde umut, ellerinde güç,
Daima ileri, daima özgürler kişiliğiyle.

Kadınlarımıza sonsuz saygı,
Her gününde değerli kıldığımız.
8 Mart'ta özel bir selam olsun,
Dünya Kadınlar Günü kutlu olsun.

Finans Dünyası'nda kadının parlıtısının hiç solmaması dileğiyle sevgiler.

Kaynak: TÜİK, Küresel Cinsiyet Eşitsizliği 2023 Raporu

Maviay

TAŞIMACILIK LOJİSTİK İNŞAAT A.Ş.

'Lojistiğin ve kaliteli hizmetin adı MAVİAY LOJİSTİK'



M arkalaşmış
A dimiz
V izyonumuz
İ lkelerimiz ile
A vrupa ve Türkiye
Y ollarına kaliteli, güvenilir, lojistik hizmetini sunuyoruz...

Yakuplu Mah. Başkent Cad.
Atalay plaza No. 41/ 6 Kat:2
Beylikdüzü/İSTANBUL

Tel : 0212 875 01 14
Fax : 0212 875 01 15
Gsm : 0533 300 76 75

İsmet ATALAY

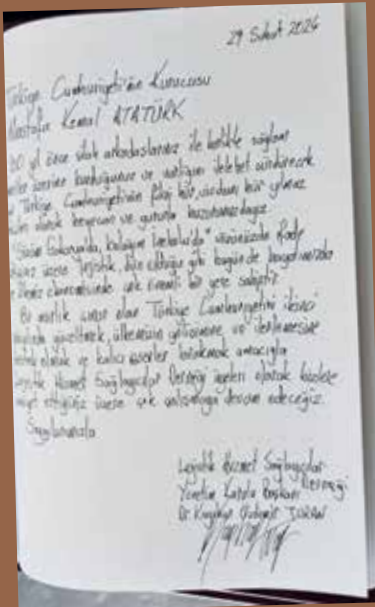
e-mail : ismet@maviaylojistik.com.tr



LOJİDER YÖNETİM KURULU İLK ZİYARETİNİ ANITKABİR'E YAPTI

Lojistik Hizmet Sağlayıcılar Derneği (LOJİDER) yönetim kurulu üyeleri, kongre sonrası ilk ziyaretlerini Atatürk'ün ebedi istirahatgahı olan Anıtkabir'e gerçekleştirdi.

LOJİDER Başkanı Dr. Kayıhan Özdemir Turan Anıtkabir özel defterine yazdığı yazı şu şekilde;



Resmi törenle gerçekleşen ziyarette, LOJİDER Başkanı Dr. Kayıhan Özdemir Turan önderliğindeki yönetim kurulu üyeleri, Atatürk'ün huzuruna çıkarak saygı duruşunda bulundu. Anıtkabir'in muhteşem atmosferinde yapılan bu ziyarette, Türkiye'nin kurtuluş mücadelesinin önderi ve Cumhuriyetimizin kurucusu Mustafa Kemal Atatürk'ün aziz hatırasına bir kez daha vurgu yapıldı.

LOJİDER Başkanı Dr. Kayıhan Özdemir Turan, Anıtkabir

ziyaretinde duygularını ifade etmek üzere Anıtkabir Hatıra Defteri'ne özel bir yazı kaleme aldı. Türkiye'nin lojistik sektöründeki önemli aktörlerinden biri olan LOJİDER'in, milli birlik ve beraberliğe olan bağlılığını ve Atatürk ilke ve devrimlerine olan derin inancını bir kez daha vurguladığı bu ziyaret, sektördeki saygın konumunu pekiştirdi. LOJİDER Yönetim Kurulu üyeleri, Anıtkabir ziyareti sonrasında Türkiye'nin geleceğine yönelik kararlılıkla çalışmalarına devam edeceklerini belirttiler.



SADECE YAKIT İKMAL ETMİYORUZ, GELECEK İNŞA EDİYORUZ!

İSTANBUL
Nüfus: 1000924
Rakım: 30



Türkiye'nin kalkınması için **tüm gücümüzle çalışıyoruz.**

Dünün sözünde, geleceğin gücünde.



Marmaray



3 köprü ve
Boğaziçi Yolu



Filyos Limanı

Ticari Yakıtlar | Toptan Madeni Yağlar | Taşıt Tanıma Merkezi | Bitüm | Lojistik

SADIK
PETROL
Sadık Grubu Şirkettir.

SADIK TİCARİ
YAKITLAR

SADIK TOPTAN
MADENİ YAĞLAR

SADIK TAŞIT TANIMA
MERKEZİ

0258 371 20 20
www.sadik.com.tr



Nurdan İZGÖRDÜ
Dışyönder Yönetim Kurulu
Başkan Yardımcısı

MADENCİLİK SEKTÖRÜNDE EMEKÇİ KADINLARIN GÜCÜ

Dış Ticarete Yön Verenler Derneği Başkan Yardımcısı Nurdan İzgördü ile 8 Mart Dünya Kadınlar Günü'ne özel, ağırlıklıla erkeğin egemen olduğu madencilik sektöründe kadının rolü ile ilgili söyleşi gerçekleştirdik.

Sektörde Kadın Olarak Kariyer Yapma Sürecinizden Bahseder misiniz?

1971 yılında İstanbul'da doğdum. 6 çocuklu göçmen bir ailenin ilk kızıyım. İşletme fakültesinden sonra tekstil ve plastik sektörlerinde uzun yıllar yöneticilik yaptım. 2014 yılında 8 Gen Madencilik San. Ve Dış Tic. A.Ş.'yi kurduktan sonra birçok ülkede blok mermer ihracatı yaptık. O yıllar kadın iş lideri olarak madencilik sektöründe yerimi aldım. Daha çok erkeklerle özdeşleştirilen bu meslekte bulunmak ve bu meslekte olmak isteyen kadınlara öncülük etmek hedeflerim arasındadır. Ayrıca, iş hayatında planlı ve

emin adımlarla büyümeye özen göstererek, girişimciliğime Nurmas İç ve Dış Tic. A.Ş. şirketini de ekledim. "Investmar" ve "Yi Qi Marble" markalarının uluslararası patenlerini de aldım. Bu süreçte, karşılaştığım zorluklara rağmen aldığım eğitim ve sahip olduğum deneyimlerle adım adım ilerledim. Madencilik sektöründeki girişimim, başlangıçta pek çok zorluğa ve engellemeye rağmen, kararlılığımı ve vizyonumu sürdürme konusundaki kararlılığımı test etti. Bu sektörde kadın olarak kariyer yapmak öncelikle kararlılık ve azim gerektiriyor. İş hayatı dışında, çeşitli sivil

toplum kuruluşlarında aktif olarak yer alıyorum. KAGİDER Türkiye Kadın Girişimciler Derneği, DIŞYÖNDER Dış Ticarete Yön Verenler Derneği, ARYA Kadın Girişimci Yatırım Platformu ve Lösemili Çocuklar Vakfı gibi önemli STK'lerin çalışmalarına destek veriyorum. Kadın olarak kariyer yapma sürecim; kararlılık, azim ve sürekli öğrenme ile şekillendi. Başarının cinsiyetle değil yetenekle ilgili olduğuna inanıyorum ve bu inançla hareket etmeye devam ediyorum. Gelecekte de sektördeki kadınların sayısını artırmak ve kadın liderliğini desteklemek için çalışmaya devam edeceğim.

Kadın İş Lideri Olarak Hangi Zorluklarla Karşılaştınız ve Bu Zorlukları Nasıl Aştınız?

Kadın iş liderleri, her sektörde iş hayatında birçok zorlukla mücadele ediyor.

Ve kadınların karşılaştığı engeller erkek meslektaşlarından farklı oluyor. Kadın iş liderleri; cinsiyet ayrımcılığı, finansal zorluklar, aile ve iş dengesi, toplumsal beklentiler gibi çeşitli durumlarda zorluklar çekiyor. Liderlik yolunda başarılı olmak için de iş ve aile hayatında dengeyi korumak gerekiyor. İş dünyasında kadın olmanın getirdiği bazı önyargılarla karşılaştım. Örneğin karar alma süreçlerinde kadınların liderlik yetenekleri konusunda şüpheler olabiliyor ya da erkek egemen bir sektörde kabul görmek zor olabiliyor. Bu engelleri aşmak için öncelikle kendime olan güvenimi ve liderlik yeteneklerimi her zaman korumaya özen gösterdim. Kadın olarak erkek egemen madencilik sektöründe olmanın getirdiği zorluklarla karşılaştım ancak bu zorlukları aşmak için kararlılıkla ve stratejik bir şekilde hareket ettim. Ayrıca iş dünyasındaki kadın liderlerle iletişim halinde olmak, deneyimlerini paylaşmak ve destek almak da benim için önemli oldu. Her zaman kendimi geliştirmek ve sektördeki güncel gelişmeleri takip etmek, kurucusu ve üyesi olduğum STK'lerle olan bağım beni daha güçlü bir lider yapmaya yardımcı oldu.

Maden İhracat Sektöründe Kadın Yönetici Olmanın Size Sağladığı Avantajlar Nelerdir?

Madencilik sektöründe ihracat odaklı iş yapan bir kadın yönetici olarak, sektördeki erkek egemen yapıya karşı farklı bir bakış açısı getirebilmenin önemli bir avantaj olduğunu söyleyebilirim. Kadınların genellikle detaycı, analitik düşünen ve uzlaşmacı yaklaşımları, iş süreçlerinin daha etkili ve verimli yönetilmesine katkı sağlayabiliyor. Müşterilerle daha güçlü ve sağlam ilişkiler kurabilmek, işin sürdürülebilirliği açısından önemli. Kadınların iletişim ve ilişki yönetimi konusundaki doğal yetenekleri, uluslararası pazarlarda iş yaparken fark yaratabilir. Bunu bizzat deneyimledim. Bunun yanı sıra, kadınların liderlik tarzı genellikle daha iş birlikçi ve ekip odaklıdır. Bu da çalışanların motivasyonunu arttırıyor ve takım ruhunu güçlendiriyor.

Şirketinizin Kadın Çalışanlara Destek Sağlama Politikaları Hakkında Bilgi Verebilir misiniz?

İş hayatında kadın gücünü arttırmak çok önemli, çünkü kadının iş hayatına katılımı ve gücünü artırması, toplumda domino etkisi yaratır. Başta kadının özgüven artışı ve ekonomik özgürlüğünün yanı sıra bir birey olarak yaşayacağı mutluluğu düşünmelisiniz. Kadının çalışması demek aynı zamanda evine ekonomik olarak destek verme mutluluğunu yaşamaya anlamına geliyor. Çalışan kadın, çocuklarına ve özellikle kız çocuğuna, kadının çalışması anlamında rol model oluyor ve bu da gelecek nesillere ışık tutuyor. Biz, kadın çalışanlara destek sağlama konusunda çeşitli

politikalar ve uygulamalar geliştirdik. İşe alım sürecinde cinsiyet ayrımcılığı yapmamak ve adil bir şekilde değerlendirme yapmak ilkelerimiz arasında. Kadın çalışanlarımızın kariyerlerini geliştirmeleri ve yükseltmeleri için eğitim ve gelişim fırsatları sunuyoruz. Ayrıca, iş – özel hayat dengesi konusunda hassasız. Esnek çalışma saatleri, uzaktan çalışma imkanı gibi uygulamalarla kadın çalışma arkadaşlarımızın iş ve özel hayatlarını dengelemelerine yardımcı



oluyoruz. Kadın sağlığı ve güvenliği konusunda da özel önlemler olarak çalışma ortamını daha güvenli ve sağlıklı hale getiriyoruz. Şirket içi eşitlik ve çeşitlilik konularında da aktif çalışmalar yürütüyoruz. Kadınların liderlik pozisyonlarına yükselmelerini teşvik etmek için mentorluk programları ve kariyer planlama destekleri gibi uygulamalarımız bulunmaktadır.

Çalışanlar Arasında Cinsiyet Eşitliği ve Kadınların Yükselme Fırsatları Konusunda Şirketinizin Vizyonu Nedir?

Türkiye’de ve mermer sektöründe kadın gücünü artırmak şirketlerin toplumsal cinsiyet eşitliği performansını ölçmeleri, ardından da tüm operasyon ve değer süreçlerinde kadının güçlenmesi için İK politikalarını, üst yönetimin sorumluluklarını ve hedeflerini gözden geçirmesi gerekir. Şirketleri ve ülkeyi yönetenlerin; cam tavanları ortadan kaldıracak politikaları oluşturacak eşit işe-eşit ücret uygulamasını, kadınların eğitim ve kariyer gelişim fırsatlarına erişimini artırmak, mobbing ve şiddete sıfır tolerans gibi prensipleri benimseyecek politikaları ve projeleri geliştirmesi ve hayata geçirmesi gerekiyor. Şirketimizin bu konudaki vizyonu, çalışanlar arasında cinsiyet eşitliğini sağlamak ve kadınların iş hayatındaki başarılarını desteklemektir. Bu doğrultuda, çeşitlilik ve kapsayıcılığı teşvik eden bir çalışma ortamı oluşturarak, kadınların iş hayatında daha fazla yer almasını ve etkili bir şekilde liderlik yapmasını desteklemeyi hedefliyoruz. Şirketimiz, çalışanlar arasında cinsiyet eşitliği ve kadınların yükselme fırsatları konusunda önemli bir vizyona sahiptir. Şirketimizde cinsiyet ayrımcılığına yer yoktur ve her çalışanın potansiyeline eşit şekilde değer verilir. Kadınların iş hayatında yükselme fırsatları konusunda da açık bir politika izlemekteyiz. Kadın

çalışma arkadaşlarımızın kariyerlerini geliştirmeleri ve liderlik pozisyonlarına yükselmeleri için destekleyici bir ortam sağlamaktayız. Mentorluk programları, liderlik eğitimleri ve kariyer planlama destekleriyle, potansiyellerini ortaya çıkarmalarına ve kariyer hedeflerine ulaşmalarına yardımcı olmayı amaçlıyoruz.

Maden Sektöründe Kadın Yöneticilerin Rolünü Tartışabilir misiniz?

Türkiye’de toplumsal cinsiyet eşitliği konusundaki ilerleme istatistikleri değerlendirildiğinde, ülkenin bu alanda daha fazla çaba

Türkiye’deki kadınların iş gücüne katılım oranı %33 iken erkeklerde bu oran %69.8’dir. Bu durum, kadınların iş hayatındaki varlığının halen istenilen düzeyde olmadığını gösteriyor. Kadınların ekonomiye katılımını artırmak için daha fazla çaba harcanması gerekiyor.

Maden sektörü özelinde, kadınların yönetici pozisyonlarına yükselmesiyle ilgili önemli bir tartışma var. Kadınların sektördeki liderlik rollerine yükselmesi, sektördeki çeşitliliği artırarak farklı bakış açılarının ortaya çıkmasına katkı sağlayabilir. Ancak, maden sektörü genel olarak erkek



harcaması gerektiği görülüyor. Cinsiyet Eşitliği İzleme Derneği (CEİD)'nin Türkiye’de Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini İzleme Raporu, Türkiye’nin toplumsal cinsiyet eşitliği konusundaki gelişmeleri ve zorlukları ortaya koymuştur. Bu rapora göre, Türkiye, 36 ülke arasında 56.5 endeks değeriyle 35. sırada yer almaktadır. Rapor; sağlıklı yaşam, eğitim, çalışma, iyi ve yeterli yaşam, kararlara katılım ve şiddetsiz yaşam hakkına ilişkin 5 ana alan ve 1 uydu alanda ölçülmüştür. Bu endeks, Türkiye’nin toplumsal cinsiyet eşitliği konusunda Avrupa Birliği ülkelerine göre geride kaldığını gösteriyor.

egemen bir sektör olarak görüldüğü için kadınların bu pozisyonlara yükselmesi zor olabilir. Özellikle mermer sektöründe kadın-erkek iş birliğinin güçlenmesiyle geleceğin refah Türkiye’sinin birlikte inşa edebileceğimizi unutmamalıyız. Kadınların sektöre daha fazla katılımı, sektördeki iş gücü çeşitliliğini artırarak daha sağlıklı ve sürdürülebilir bir çalışma ortamı oluşturabilir. Bunun için kadınların iş hayatında daha etkin katılımını sağlayacak daha eşitlikçi yaklaşımların benimsenmesi ve eşit işe-eşit ücret politikasına sahip çıkılması gerekiyor.

Kadınların Sektöre Katılımını Artırmak İçin Şirketinizin Aldığı İnisiyatifler Nelerdir?

Ben toplumsal cinsiyet eşitliğini sağlamaya yönelik atılacak her adımın, Türkiye'nin sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasını kolaylaştıracağına inanıyorum. Ekonomide ve sosyal yaşamda sürdürülebilir kalkınmanın sağlanabilmesi, kadınların yaşamın tüm alanlarına aktif şekilde katılımı ile mümkün olabilir. Bana göre, bu alanların içinde ilk sırayı iş hayatına katılım oluşturuyor. Ancak maalesef ülkemizde kadının iş hayatına katılımı halen arzu edilenin çok gerisinde.

Kadınların sektöre katılımını artırmak ve iş hayatında daha fazla yer almalarını sağlamak amacıyla çeşitli inisiyatifler alıyoruz. Mentorluk programları, liderlik eğitimleri ve kariyer planlama destekleri gibi programlarla kadın çalışma arkadaşlarımızın potansiyellerini geliştirmelerine ve kariyerlerinde ilerlemelerine destek oluyoruz. Ayrıca, işe alım süreçlerinde cinsiyet ayrımcılığına yer vermemek ve adil bir değerlendirme yapmak da önemli bir politikamızdır. Kadınların işe alım süreçlerinde eşit fırsatlara sahip olmalarını sağlamak için çaba gösteriyoruz. Şirket içinde çeşitliliği teşvik etmek ve kadınların sesini daha fazla duyurmasını sağlamak için çeşitli platformlar oluşturuyoruz. Kadın çalışanlarımızın görüşlerini paylaşabileceği, fikirlerini ortaya koyabileceği ortamlar yaratmak, kadınların sektöre katılımını artırmak için önemli bir adımdır.

Kariyerinizdeki Başarıları Paylaşırken, Genç Kadın Liderlere Tavsiyeleriniz Nelerdir?

Üniversitelerin Yer Bilimleri (Madencilik, Jeoloji ve Jeofizik) bölümlerinde birçok kadın mühendis, bu sektördeki zorluklar nedeniyle farklı bir kariyere yönelmektedir. Erkek egemen madencilik sektöründe ise önemli başarılar sergileyen birçok kadın bulunmaktadır. Kariyerimde edindiğim deneyimlerden, genç kadın liderlere verebileceğim tavsiyeler şunlardır:

Öncelikle, kendinize güvenin ve yeteneklerinize inanın. Başarı için gereken potansiyele sahip olduğunuzu unutmayın. Ara sıra kapanan kapılar olsa da yılmamak, pes etmemek, düşüp yeniden kalkmak için önce insanın kendisine güveni olması şart. "Asla vazgeçme" mottosunun gücüne ve önemine çok inanıyorum. Sürekli öğrenmeye açık olun ve sektördeki gelişmeleri takip edin. İyi bir ağ oluşturun ve mentorluk alabileceğiniz kişilerle iletişimde olun. Kariyerinizde ilerlemek için bazen risk almak gerekebilir, risk almaktan asla korkmayın. Hedefler belirleyin ve bu hedeflere ulaşmak için adımlar atın. Dengeli bir hayat sürdürmeye özen gösterin ve özel hayatınızı iş hayatınızla dengeleyin. Kendinizi tanıyın, güçlü, zayıf, gelişime açık yönlerinizi bilin ve bu doğrultuda hareket edin. Son olarak, kararlılıkla ilerleyin ve başarılı olmak için özgüveninizi ve motivasyonunuzu koruyun.

Gelecekte Kadın Yöneticilerin Rolünün Gelişimine Katkıda Bulunmayı Planlıyor musunuz?

Kesinlikle evet. Sadece

madencilik sektöründe değil kadınların gücünü görebileceğimiz tüm sektörlerde hem yöneticilik hem de farklı pozisyonlarda kadınlarımızın yanında olacağız. Tüm kadınlarımızın gelişimine destek olmak ve kadın-erkek eşitliğinin sağlanması adı altında yapılacak projelerde her daim görev almamız gerektiği kanısındayım. Çünkü uygarlıklar sahasında ülkelerin sadece erkekler vasıtasıyla gelişim göstermeleri mümkün değildir. Her kadın özverinin birer simgesidir. Bu yüzden kadınlarımız iyi ki var! Şirketimizde kadın çalışanların liderlik pozisyonlarına yükselmesini teşvik etmeye devam edeceğiz. İşe alım süreçlerinde ve terfi uygulamalarında cinsiyet ayrımcılığına karşı mücadele etmeye devam edeceğiz. Kadın çalışanlarımızın yeteneklerine ve potansiyellerine adil bir şekilde değer vererek, liderlik pozisyonlarına yükselmelerini sağlayacağız. Şirket içinde çeşitliliği teşvik etmek ve kadınların liderlik rollerinde daha fazla yer almasını sağlamak için çalışmalarımızı sürdüreceğiz. Kadınların iş hayatındaki başarılarına daha fazla vurgu yaparak, genç kadın liderlere ilham vermeyi ve onları desteklemeyi amaçlıyoruz. Yarının kadın liderlerine en önemli tavsiyelerim arasında sabırlı ve çalışkan olmaları da var. İyi niyet ve samimiyetle ellerinden gelenin en iyisini yapmaya çalışmalılar. Sosyal sorumluluk projeleri geliştirip, özel projelerde ve sivil toplum kuruluşlarında görev alsınlar. Gençlere güveniyorum. Ülkemizi ileriye ve çok daha refah yarınlara taşıyacaklarına canı gönülden inanıyorum.



FLEET MASTER



Filo lastik yönetim
hizmet paketimiz **Fleet Master**
ile 15.000 plaka ve 100.000
lastik yönetiyoruz

TATKO



ekspres
LOJİSTİK
444 93 54

HİZMETLERİMİZ

- ▶ 30.000 m² Konteyner Depolama
- ▶ 1 /45 Tona Kadar İç Boşalma - İç Dolum
- ▶ LASHİNG Hizmetleri
- ▶ 3.000 m² Kapalı Alan
- ▶ Paketleme, Sandıklama
- ▶ Depolama

Yakuplu Merkez Mah. Atatürk Cad. Ekspres Han, No: 65/1 Beylikdüzü - İSTANBUL
0 (212) 444 93 54 - www.ekspreslojistik.com - info@ekspresnakliyat.com



NELER YAPIYORUZ ?

- ✓ Takograf Satış Montaj ve Kalibrasyon
- ✓ Egzoz Emisyon Ölçüm
- ✓ Tehlikeli Madde Taşıyan Araçlar İçin T9 ADR Muayenesi
- ✓ Araç İçi Kabin Isıtıcı Vebosta Montaj Bakım Satış
- ✓ Park Tavan Kliması Satış Montaj
- ✓ TSE AKM (Araç Kontrol Merkezi)

**Çözüm Ortağınız
Olmamızı
İster Misiniz?**

Sultan Orhan Mah. 1162 Sk. No:55 Gebze / KOCAELİ



+90 (262) 642 41 12
+90 (549) 695 61 61-65



www.ayartakograf.com.tr
info@ayartakograf.com.tr



UND BAŞKANLIĞINA ŞERAFETTİN ARAS SEÇİLDİ



Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı sonucunda, 852 geçerli oyun 536'sını alan Şerafettin Aras UND Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildi.

UND'nin 41. Olağan Genel Kurul Toplantısı, İstanbul The Green Park Pendik Hotel'de gerçekleşti. UND Yönetim Kurulu başkanı Şerafettin Aras ve Nagihan Soylu başkanlık için yarıştı. Genel Kurula 893 üye katıldı ve 12 sandıkta toplam 854 oy kullanıldı. Mavi liste ile seçime giren Şerafettin Aras, geçerli sayılan 852 oyun, 536'sını aldı. Beyaz liste ile seçime katılan Nagihan Soylu ise 316 oy aldı.

ARAS: SİZDEN ALDIĞIM GÜÇLE 7-24 ÇALIŞACAĞIMA SÖZ VERİYORUM

Sandıklara gitmeden önce sektör temsilcilerine seslenen Aras, tüm bölgeleri tek tek gezdiklerini, yaptıklarını ve yapacaklarını anlattıklarını belirterek, "44 yıldır parçası olduğum bu sektöre borcumu ödemek için bu yola çıktım. Yurtdışında ve yurtiçinde bizim sorunlarımızı, sizlerin sorunlarını talip olduğum

3 yıllık görev sürem boyunca, sizden aldığım güçle çözmek için 7-24 saat çalışacağıma söz veriyorum" dedi. UND Başkan adayı Nagihan Soylu ise yaptığı konuşmada projelerini ve yapacaklarını anlattı. Şerafettin Başkan ile çok iyi, dostane bir kampanya dönemi yaşadıklarını söyleyen Soylu, "Şerafettin Başkanıma çok teşekkür ediyorum. Kendisiyle birlikte, çok uygun, çok mütevazı ve barış içerisinde bir kampanya yürüttük" dedi.

DEMOKRASI ŞÖLENİ OLDU

Genel Kurul gibi seçim sonrasında da tam bir demokrasi havası vardı. Seçimi kazanan Şerafettin Aras, rakibi Nagihan Soylu ve eski Başkan Çetin Nuhoğlu ile birlikte kürsüye çıktı. Birlik ve beraberlik görüntüsü verilirken Çetin Nuhoğlu bu birlikteliğin UND'nin kurumsal ve güçlü yapısının göstergesi olduğunu belirterek, her iki ismi de tebrik etti.

BU SEÇİMİN KAZANANI UND'DİR

UND Yönetim Kurulu Başkanı Şerafettin Aras, yaptığı teşekkür konuşmasında, "Bu seçimin kazananı sizlersi-



niz, bu sektörümüzdür" dedi. Yoğun katılımdan duyduğu memnuniyeti dile getiren Aras, "Bugün UND'nin gücünü bir kez daha gösterdik. Konuşmamda Genel Kurulumuzu bir şölen havasında, bayram havasında yapacağımızı söylemiştim.

Öyle de oldu. Verdiğim sözlerin hepsini yerine getirmek için tüm gayretimle çalışacağım. Nagihan Soylu kardeşim ve benim bir dostumdur. Onun fikirlerini de alarak birlikte size hizmet edeceğiz" ifadelerini kullandı.



ÇAKAN VE ATALAY YÖNETİMDE YER ALDI

Öte yandan Konteyner Taşımacılık firmalarını temsilen Şerafettin Aras'ın yönetim kurulu başkanlığını kazandığı UND

yönetim kurulunda Gürbulak Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Beslen Çakan'ın yanı sıra Maviay Lojistik Yönetim

Kurulu Başkanı İsmet Atalay'da yer aldı. Container Dergisi olarak yeni yönetim kuruluna başarılar dileriz.



Since: 1.1.1997



LOJİSTİK & NAKLİYE



HİZMETLERİMİZ



Forwarder



Konteyner
Taşımacılığı



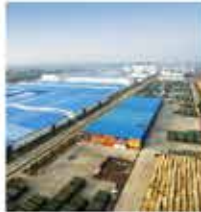
Transit
Gümrükleme



Transit Teminatı



Antrepo



Kapalı Açık
Depolama



Lashing



Tenteli Taşıma



+90 532 137 97 76



info@aksoyglobal.com.tr



ORHANGAZİ MAH. NECİP FAZIL CAD. NO:18
DİLOVASI - KOCAELİ

www.aksoyglobal.com.tr

King Lojistik

Profesyonel Hizmet, Güvenilir Teslimat...

Firmamız, kendi filosu ile 2015 yılından beri karayolu taşımacılık sektöründe faaliyet göstermektedir. K1, TİO, ÜDY belgelerine sahip profesyonel çalışan profili ve güçlü iletişim ağı ile tam hizmet politikasını benimsemiştir. Tam donanımlı araç ve ekipmanlarımızla; *Liman Hizmetleri, Özel Projeler ve Gemi Tahliyeleri* hizmetlerimizle müşterilerimize özverili, güven odaklı, müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutarak faaliyetlerimizi sürdürmekteyiz.

Misyonumuz

Taşıma esnasında verilen tüm hizmetler, müşteri memnuniyetini en üst seviyede tutmayı sağlayacak şekilde yapılmalıdır. Profesyonel hizmet takibi ile doğru bilgi, doğru zamanda paylaşılarak güvenilir hizmet ağı oluşturulur.

Tüm ticari ve sosyal faaliyetlerimizde şeffaflık yani verilen her bir hizmete dair işlem ve davranışın açıklamasını yapabiliyor olabilmek en temel ilkemizdir.

Azim ve kararlılıkla, zorluklar karşısında yılmadan rotamıza devam edebilmek sahip olduğumuz iş ahlakımızdır.

Hoşgörü ve anlayış, özünde insana değer vermektir. Farklı fikir, düşünce ve davranışlara önyargısız ve toleransla yaklaşarak sosyal uyumu arttırmak en temel değerlerimizdendir. Başta personelimiz, müşterilerimiz, tedarikçilerimiz ve iş ortaklarımız ile bağımızı sağlam tutmak birlik ve beraberlik içinde olmak en önemli amacımızdır.



King Lojistik sahibi
Ahmet AKTAŞ, aynı zamanda
"KOCAELİ NAKLİYAT ve LOJİSTİK
TAŞIYICILAR DERNEĞİ
(KOLDER)"'in başkanıdır..

Vizyonumuz

Lojistik sektöründe uluslararası standartlarda kaliteli hizmet prensibiyle hareket etmek ve ülke ekonomisine daha fazla katkıda bulunmaya çalışmaktır. Gerek verilen profesyonel hizmet anlayışı gerekse şeffaflık politikamız gereği, müşterilerimizde BAĞLILIK güvenini yaratmak, bu güvenle yarınlara birlikte ilerlemektir.





SINIRLARI AŞTIK



Gürbulak Markası
Gürspeed
Olarak Artık
Avrupa Yollarında



Kavaklı Mah.Bağlar Cad.No:63 Beylikdüzü / İSTANBUL

0 (212) 886 25 76





MİLLİ TENİŞÇİ KARDEŞLER, BAŞARILARIYLA DİKKAT ÇEKİYOR!

Kocaeli Darıca'da yaşayan milli tenisçiler 18 yaşındaki Emirhan ile 12 yaşındaki kardeşi Talha Emin Bulut, ulusal ve uluslararası arenada hedeflerine ulaşmak için birlikte çalışmalarını sürdürüyor.

BEDEN Eğitimi Öğretmeni babaları Halit Bulut sayesinde küçük yaşlarda sporla tanışan Bulut kardeşler, tenis branşında azim ve çalışkanlıklarıyla alt yaş kategorilerinde dereceler elde ederek başarı basamaklarını kısa sürede tırmandı. Emirhan, kariyerinde 16 Yaş Türkiye Şampiyonası'nda teklerde, Tennis Europe Junior Tour 14 Yaş Çiftler Turnuvası'nda ve 2022 ITF J5 Turnuvası'nda birer kez, Uluslararası Tenis Federasyonu (ITF) World Tennis Tour Juniors'ta ise 4 kez şampiyonluk kazandı. Talha da 10 yaş masters tek erkekler ve çift erkeklerde ile Tennis Europe U-12 Soul Cup İstanbul çift erkeklerde ve milli takımlar düzeyinde düzenlenen 2023 CUP Antalya 12 Yaş Tennis Europe

çift erkeklerde şampiyonluklara imza attı. **KARDEŞLERİN HEDEFLERİ BÜYÜK** Tenise 4 yaşında başlayan milli takım sporcusu Emirhan Bulut, babası sayesinde bu sporda gelişerek büyük başarılar elde ettiğini söyledi. Emirhan, 2024'te kendisine hedefler koyduğunu dile getirerek, "Birçok Türkiye şampiyonluğum var. ITF gençlerde 307 numarayım. 2024'te gençler dünya sıralamasında ilk 100'e girip grand slam organizasyonlarında oynamak istiyorum, öncelikli hedefim grand slam." diye konuştu. 12 yaşındaki milli tenisçi Talha Emin Bulut ise ileride dünyanın bir numarası olmak istediğini ifade etti. Erken yaşlarda spora

başlayan Talha Emin, 8 yıldır tenis kortlarında mücadele ettiğini anlatarak, şunları kaydetti: "Darıca Tenis Kulübü'nde oynuyorum. 4 yaşında tenise başladım. 10 yaş Türkiye şampiyonuyum. 12 yaş milli takım oyuncusuyum. Tennis Europe'ta 3 çiftler şampiyonluğum var. Mayıs'taki Türkiye Şampiyonası'nda 14 yaşta altın madalya alıp dünyada ülkemizi temsil etmek istiyorum. İlerleyen yıllarda dünya bir numarası olmayı hedefliyorum." Baba Halit Bulut da çocuklarının küçük yaşlarda spora başlamasının başarıyı da beraberinde getirdiğine değinerek, çocuklarının milli takıma kadar yükseldiğini ve dünya klasmanında yer aldıklarını aktardı.

DEVAM EDEN UNECE AETR MÜZAKERELERİ!

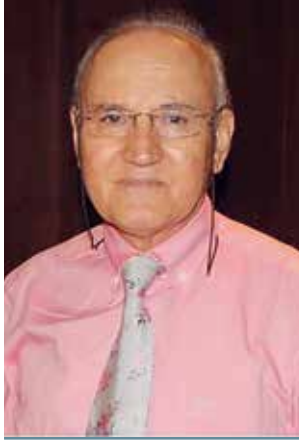
Karayolu Ulaştırma Sektörümü daha önemli, takograf üreticileri mi?

UNECE (Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu) bünyesinde , uluslararası karayolu taşımacılığında çalışan sürücülerin çalışma sürelerini düzenleyen AETR sözleşmesi'nde yapılacak değişikliklerin müzakereleri devam etmektedir. Ülkemiz bu sözleşmeye 1999 yılında taraf olmuştur. Yeni değişikliklerin, 2026 veya 2028 yılında yürürlüğe girmesi beklenmektedir.

AB, kendi sürücü mevzuatı olan EU. 561/2006 yönetmeliği hükümlerinin sözleşmeye aynen dahil edilmesini isterken, yürürlüğe koyduğu mobilite paketlerindeki hükümleri de sözleşmeye dahil etmeye çalışmaktadır. Yılda bir veya iki, kere konunun müzakeresi için toplantılar yapılmaktadır.

Uluslararası karayolu taşımacılığı yapan şirketlerimizi olumsuz etkileyecek birçok değişiklik yapılması gündemdedir. Bunlardan bazıları aşağıdadır.

- Sürücüler 4 hafta sonunda kendi ülkesine dönmek zorundadır.
- Araçlar 8 hafta sonunda ülkesine dönmek zorundadır.
- 45 saat ve daha uzun dinlenmeler araç içinde geçirilemez.
- Bir sürücü, kendi ülkesi dışındaki bir ülkede, bir haftada en fazla 4 ülke içi taşıma yapabilir, sonra ülke dışına çıkmak zorundadır.



Bilal YEŞİL

Elektrik Elektronik Mühendisi
AETR Sözleşmesi ve
Takograf Danışmanı

- Bir sürücü arka arkaya iki kısaltılmış haftalık dinlenme yapılabilir (Eksik kalan süreleri daha sonra kullanmak kaydı ile).
- Dinlenmesini geçireceği yere ulaşmak için, günlük sürüş süresini bir saat kadar uzatabilir.
- En geç 2028 de, tüm uluslararası nakliyatta çalışan araçların dijital takografları 2 nci nesil 2 nci sürüm dijital takograflar ile değiştirilecektir. Maliyeti, araç başına 1000 EUR kadardır.
- Uluslararası nakliyatta çalışan ve azami yüklü ağırlığı 2,5 Ton üstü tüm araçlar dijital takograf takmak zorundadır.
- Ve diğerleri

Müzakerelerde gündeme getirmemiz ve çözüm aramamız gereken çok önemli

sorunları vardır.

- Araçlarımız sınır kapılarında çok uzun süreler beklemek zorunda kalmaktadır. Bunun maliyetini azaltacak öneriler veya çözümler üretilmelidir.
- ZAvrupa'da ve ülkemizde yeterli TIR park alanları ve sürücüler için dinlenme tesisleri yoktur.
- Türkiye AB'ye daha uzaktır. Sürücülerini ve araçları belirtilen sürelerin sonunda ülkeye döndürmek, hem maliyeti arttıracak ve hem de gereksiz karbon salınımına neden olacaktır.
- Araçlar, özellikle İstanbul'daki trafik, gümrüklerdeki ve limanlardaki düzensizlik ve yoğunluk nedeniyle uzun süreler beklemek zorunda kalmaktadır.
- Bundan sonra, araçlarımız kriz bölgelerinde, savaş bölgelerinde daha çok çalışma zorunda kalacak, doğal felaket bölgelerinde daha çok bulunacaklardır. Bu gibi olağan üstü durumlarda uygulanacak esaslar, daha detaylı olarak sözleşmede yer almalıdır.

Bu sorunların çözümü için önerilerin geliştirilmesi , müzakerelerde gündeme getirilmesi ve alınabiliyorsa, baz konularda istisnalar tanınmasının sağlanması gerekmektedir. Bazı ülkelerin, bazı konularda istisna alabildikleri görülmektedir.

Bu konularda UND (Uluslararası Nakliyeciler Derneği) değerlendirmelerini yapmış ve 2-3 yıl önce Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığına sunmuştır ve periyodik olarak hatırlatma yapmaktadır. Ancak bugüne kadar bu önerilerin hiçbirisi Türk delegasyonu tarafından müzakerelerde gündeme getirilmemiştir. Ama, en son 19 Şubat 2024 tarihinde, Türk delegasyonu ilginç bir öneri götürmüştür. Takograf kayıt cihazı, takograf sensörü (KITAS), dijital takograf kartları ve dijital takograf yazıcı kağıdı için tip onayı alınması zorunludur. Bunun için üç test ve sertifikasyon süreci bulunmaktadır.

- Fonksiyon (İşlevsellik) testi ve sertifikası.
- Güvenlik testi ve sertifikası.
- Birlikte çalışabilirlik (Uyumluluk) testi ve sertifikası.

Bu üç aşamadan geçen cihaz ve bileşenlere tip onay belgesi düzenlenir. İşlevsellik testleri milli otoritelerin yetkisindedir. Türkiye'de bu konuda yetkili Sanayi ve Teknoloji Bakanlığıdır. Güvenlik testleri de milli otoritelerin yetkisindedir. En son ve önemli aşama olan birlikte çalışabilirlik testi AB'nin bir kurumu olan JRC (Joint Reseach Center) tarafından yapılmaktadır, aynı zamanda güvenlikle ilgili konulara da bakılmaktadır.

Türk delegasyonu önerisinde, Birlikte çalışabilirlik test ve sertifikasyonunun birden fazla merkezde yapılmasını önermektedir. Bir test merkezinin kurulması ve onun

için gerekli sertifikaların alınması, standartların sağlanması kolay ve ucuz bir iş değildir. Tabii, mış gibi yaparsanız, sabunlama yaparsanız maliyeti düşürebilirsiniz, ama bu işin sonunda kara listeye düşmek gibi bir risk olduğunu unutmamak lazım.

Türkiye bu öneriyi neden götürmüş olabilir?

- İki dijital takograf üreticimiz bulunmaktadır. Bu üreticiler ikinci nesil dijital takograf üretmek istiyor olabilirler ve bu üreticilerinin sertifikasyon süreci kolaylaştırılmak isteniyor olabilir.
- AETR sözleşmesine taraf Türk devletleri vardır. Bu ülkelerin takograf kartlarına test ve sertifikasyon hizmeti vermek isteniyor olabilir.
- AETR sözleşmesine bölge ülkelerinden yeni katılımlar olabilir, İsrail, İRAK, İRAN, Pakistan, Ürdün gibi. Bu ülkelerin dijital takograf kartlarına test ve sertifikasyon hizmeti vermek isteniyor olabilir.
- Veya bizim bilmediğimiz başka bir hesap olabilir.

Ama bildiğimiz bazı şeyler var. Yerli üreticilerimizden biri, 2 nci nesil dijital takograf üretmek için çalışıyor. Üretmiş olduğu dijital takograf, bulabileceğiniz en iyi takograf, tabii niyetiniz kötü ise. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı ile Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile çok iyi ilişkileri vardır. Devletten önemli destekler almıştır, 2 nci nesil dijital takograf üretimi için de önemli destekler alması garanti gibidir. Bir de bu cihazın test ve sertifikasyon işleri Türkiye'de yapılırsa,

nasıl olur!

Bu noktada, şu soru akla geliyor. AETR sözleşmesinde yeni getirilen değişiklikler, ülke ekonomisi için stratejik bir sektör olan karayolu taşımacılığında belki milyar, belki birkaç milyar EUR seviyesinde yük getirecektir. Bunun hesabının yapıldığını duymadım, görmedim. Bir takograf üreticisinin, 2 nci nesil dijital takograf üretmesinin, getirisi, uluslararası taşımacılık sektörüne yeni AETR kurallarının getireceği maliyeler yanında, eskilerin deyimi ile bir Fil yanında pire gibidir. 2015-2016 yıllarında yerli dijital takograf üretimi ile ilgili çıkan haberlere bir bakın. Hesaba göre, 1 milyar EUR dövizin ülke içinde kalması sağlanacağı yazılıyordu. O günden beri belki 1 milyon dijital takograf satıldı, yerli üreticilerin satabildikleri ise, arıza dolayısı ile geri dönenleri çıkardıktan sonra 50.000 adet karardır. Birimini 300 EUR olarak kabul etsek, 15 milyon EUR eder. Ve bu üreticilerimiz uluslararası nakliyatçı çalışan araçlara, yerli takograf satamadılar ve halende satamıyorlar. Varsa da çok azdır. Bu teklifi götüren Bakanlık yetkililerinin amacı ne olabilir. Takdiri okuyuculara bırakıyorum. Uluslararası Karayolu Taşımacılığı yapan firmaları ve sektörel STK'ları haklarını korumak için AETR müzakerelerini takip etmelerini ve taleplerini Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na, her türlü imkanı kullanarak yazılı ve sözlü olarak iletmelerini öneriyorum.

NAVLUN SİGORTASINDA DİKKATE DEĞER HUSUSLAR – BÖLÜM 2

NAVLUN SİGORTASI

Dış ticaret işleminde, ihraç konusu malların ithalatçının ülkesine ulaştırılması sırasında, taşımadan kaynaklı riskler oluşabilir.

Bu riskler;

- Malın ithalatçının deposundan, ithalatçının deposuna kadar oluşabilecek muhtemel riskleri kapsar.
- Mallar nakliye aracına yüklenirken,
- Malların konteynere yüklenmesi sırasında,
- ihraç malı dolu konteynerin ihraç limanına kadar kat edeceği yolda,
- ihraç malı dolu konteynerin gemiye yüklenirken,
- ihraç malı dolu konteynerin gemiye yüklenirken vinç operatörü tarafından kaza ile
- ihraç malı taşıyan konteynerin gemiye yüklenirken denize düşmesi,
- ihraç malı konteynerin ihracatçının ülkesinde uğrayabileceği risklerle birlikte, ithalatçının ülkesinde liman sahasında konteynerin tahliyesi sırasında oluşabilecek,
- Konteynerin yüklendiği geminin, yükleme sırasında limanda alabora olması,
- Konteyneri taşıyan geminin açık sularda hava ihtilafı dolayısıyla oluşabilecek dalgalardan dolayı konteynerin ıslanması ve malların zarar görmesi,
- Konteyneri taşıyan geminin açık sularda batması
- Açık denizlerde seyir halinde olan geminin deniz korsanları tarafından gasp edilerek, soyulması



şeklinde sayılabilir. Taşıma sırasında meydana gelebilecek muhtemel riskleri azaltmak için alıcı veya satıcı sigorta yapmak sureti ile taşımadan kaynaklı rizikoların bir nebze önüne geçmiş olabilecektir. Taşıma sigortası yaptırmak bu alandaki riskleri tamamen sıfırlayacak mı dersiniz? Taşıma sigortasına ne kadar hakim olunursa, kurallar

ne kadar iyi bilinirse, taşıma sigortası kapsamındaki riskler de tamamen yok edilemeyecek de ciddi anlamda azaltılabilir. Dış ticaret risklerinden bir tanesi olan taşıma riskini azaltan navlun sigortaları / sigorta belgelerinin ne olduğuna bakalım.

SİGORTA POLİÇESİ

Taşınan malların sigortalanması, malların taşınması ile başlar. Sigorta belgeleri malın istenilen riskler kapsamında sigorta edildiğini kanıtlar ve bu riskler oluştuğunda hasar tazminatının sigortacıdan tahsiline dayanak sağlar. Sigorta belgeleri arasında en yaygın ve hukuki açıdan en makbul olanı Sigorta Poliçesi'dir. (Insurance Policy) Bu belge sigorta eden (Insurer) ile sigorta edilen (Insured) arasında yapılan bir sigorta sözleşmesi olup tarafların hak ve sorumluluklarını gösterir. Sigorta şartlarından yararlanacak olan şahsın adına, emrine veya sadece hamiline düzenlenir. Bir sigorta poliçesinin kapsamı olan haklar, ciro yolu ile bir başkasına devredilebilir.



Poliçede şu bilgiler bulunur:

- Sigorta edenin ve sigortalının adı, soyadı; tüzel kişilerde ticaret ünvanları, adresleri, sigorta edenin yetkili imzaları.
- Sigorta ettirilen değer, (alıcı belirli bir değer talep etmiş ise bu değer, aksi halde malın CIF değerinin %10 fazlası)
- Sigortanın konusu (malın tanımlanması)
- Sigorta süresinin başlangıç ve bitiş tarihleri
- Sigorta edilen riskler
- Taşıma aracının ismi/ plakası, ait olduğu şirket ve aracın nereden nereye gideceği,
- Sigorta priminin tutarı ve ödeme ayrıntıları,
- Hasar halinde gözetim yapılması için başvurulacak acentenin ismi/adresi
- Hasar tazminatının nerede ve hangi para cinsi üzerinden ödeneceği,
- Yükleme güverte üzerine (on deck) yapılmışsa ve container kullanılıyorsa bu hususların poliçede belirtilmesi
- Düzenleme tarihi

SİGORTA ŞİRKETLERİNİN ÖDEME YAPMAYACAĞI DURUMLAR

Ayrıca aşağıdaki durumlarda sigorta şirketleri kesinlikle hasar ödemesi yapmamaktadırlar;

- Sigortalının bilerek yaptığı harekete yüklenebilen ziya, hasar veya masraflar,
- Sigorta edilen emtianın kendi doğal özelliğinden kaynaklanan akması, olağan ağırlık veya hacim kaybı ya da aşınma ve yıpranması,
- Sigorta edilen Emtianın ambalajlanma veya hazırlanmasındaki yetersizlik ya da uygunsuzluğun neden olduğu ziya, hasar veya masraflar,
- Emtianın standartlara Uygun olmayan ambalajlama

veya istiflenmesi,

- Sigorta edilen şeyin gizli kusuru [ayıbı] veya niteliğinin neden olduğu ziya, hasar veya masraflar,
- Sigorta kapsamındaki bir tehlikeden olsa bile yakın nedeni gecikme olan ziya, hasar veya masraflar,
- Gemi sahibi, gemi idarecileri, kiracıları veya işleticilerinin mali kusuru veya ödeme gücünü yitirmesinden doğan ziya, hasar veya masraflar

SİGORTA POLİÇESİNDE ÖNEMLİ HUSUSLAR

All Risks sigortaları genelde sigortalılarca, akla gelebilecek tüm zararların karşılandığı bir sigorta türü olarak algılanır. Bu poliçeler



risklere karşı bir çok teminatı yapısında bulundurmasına rağmen akla gelebilecek her türlü hasarı karşılamaz. Poliçe üzerinde belirtilen teminatlar, hasar durumunda poliçe genel şartları ve özel şartlarına göre sigortalının zararını karşılar. Bu nedenle poliçenizi yaptırırken, ödediğiniz prim karşısında hangi risklere karşı güvence satın aldığınızı bilmek, sonradan hayal kırıklığına uğramamanız için en sağlıklı yoldur. Bu sistem aslında satın aldığımız her ürün ve hizmet için geçerlidir. Poliçelerimiz "ALL RISKS" olmalı. Nakliyat "All Risks" sigortaları herhangi bir

emtianın bir yerden, bir yere nakil vasıtasıyla taşınması sırasında meydana gelebilecek zararlara karşı oluşturulmuş bir sigorta türüdür. Emtiyayı taşıyan nakil vasıtası, onu taşımaya uygun özelliklere sahip herhangi bir kara, hava, demiryolu veya deniz nakil vasıtası olabilir ve sigorta, malın sahibi, satıcısı veya o malda menfaati olan herhangi bir kimse tarafından sefer esasıyla yaptırılır. Bu sigorta All Risks yani geniş teminat yapısıyla emtiayı kaza, hırsızlık, yükleme boşaltma sırasında olabilecek bir çok zarara karşı teminat altına alacak şekilde hazırlanmıştır. Harp, grev, kargaşalık ve halk hareketleri tehlikeleri isteğe bağlı olarak ayrıca sigorta edilebilmektedir

Nakliyat All Risks sigortalarında emtianın satıcının deposundan, alıcının deposuna ulaşmasına kadar olan tüm aşamalar teminat altındadır. Bu güvence "Warehouse to warehouse", yani "depodan depoya" diye tanımlanmaktadır

Sigorta yapılırken tüm risklerin sigortalanması için;

- depodan depoya "warehouse to warehouse" yapıldığı taktirde açıkta kalan risk olmayacaktır.

Ancak;

- limandan limana "port to port" sigorta yapıldığı taktirde ihracatçının deposundan yükleme limanına, boşaltma limanından ithalatçının deposuna kadar olan tüm muhtemel riskler sigortalanmamış olacaktır ki dış ticarete gizli riskler ortaya çıkmış olur. Biz sigorta yaptırdığımızı düşünsek de riskler ortaya çıkmadıktan sonra olabilecek risklerin farkına varamayacağız.

**Yeni Çağın
Haritasını Birlikte
Çiziyoruz.**

Neden Biz?
Eğitimler,
Şirket Evlilikleri,
Yönetim Danışmanlığı,
Tanıtım,
Reklam,
Lojistiğe Dair
Aklınıza Takılan Ne Varsa
Bir Telefon Kadar
Uzağınızdayız.
Güçlerimizi Birleştiriyoruz.







Yeni Nesil Dijital Ajans

05434856222

Container Dergisi: Merhaba, Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı A.Ş. adına sizinle konuşmak çok güzel.

Öncelikle, şirketinizin geniş kapsamlı faaliyet alanları hakkında bilgi verir misiniz?

-Tabii, memnuniyetle. Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı Lojistik sektörü paydaşlarını bir araya getirerek herkesin kazandığı bir ekosistem yaratmak üzere Lojistikçi kafası ile kurulmuş yeni nesil bir organizasyon şirketi olarak tasarlanmıştır. Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı Anonim Şirketi çatısı altında gerek yurt içi gerekse yurt dışında eğitim, bilgi içerikli organizasyonlar, danışmanlık hizmetleri, fuar düzenleme, influencer iş birliktelikleri, etkinlik düzenleme, dijital tanıtım ve sosyal medya yönetimi, workshoplar gibi çeşitli hizmetler sunmaktayız.

Container Dergisi: Bu hizmetlerinizle ilgili daha detaylı bilgi alabilir miyiz?

- Elbette. Uzman kadromuz ve geniş iş birliği ağımız sayesinde, eğitim, iş dünyası ve eğlence sektörlerinde çeşitli organizasyonlar düzenlemekte

ve müşterilerimize en üst düzeyde hizmet sunmaktayız. Aynı zamanda, işletmelerin dijital varlıklarını yönetme ve tanıtma konusunda da uzmanız. Web portalı geliştirme, sosyal medya hesaplarının yönetimi ve şirket tanıtımlarının dijital platformlarda yayınlanması gibi konularda şirket varlıkları yönetmeye talibiz. Üstelik bu süreçlerin tamamını sektöre gönül vermiş yıllardır sektörün içinde aynı sorunlara göğüs germiş ve bu sorunlara çözüm üretmiş kişiler ile bu operasyonları birlikte yönetiyoruz.

Container Dergisi: Peki, işletmelerinize ne gibi avantajlar sunuyorsunuz?

-İşletmelerimize sunduğumuz avantajlar arasında daha etkin ve başarılı organizasyonlar düzenleme, dijital varlıklarını güçlendirme ve iş birliği fırsatları bulma imkânı öne çıkıyor. Eğer şirketler organizasyonlarını daha etkin ve başarılı hale getirmek, dijital varlığını güçlendirmek veya iş birliği fırsatları arıyorsa bizler Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı Anonim Şirketi olarak

iş birlikteliği yapmaktan mutluluk duyarız. İster işveren olsun ister sektöre yıllarını vermiş sektör profesyoneli fark etmez biz gelin Lojistik Evreninde hep birlikte kazanalım diyoruz. Herkes kendi uzmanlık alanında gücünü ortaya koyarsa âtil işgücü ortadan kalkar ve kaybedenin olmadığı sistemde hep birlikte mutlu bir ortamda kazanırız. Daha çok kazanmak için değil âtil iş gücünü ekosisteme kazandırarak birlikte kazanmak için bu sistemi önemsiyoruz.

Container Dergisi: Peki, iş birliği yapmak isteyenler sizinle nasıl iletişime geçebilir?

-İletişim kurmak isteyenler, daha fazla bilgi almak, sorularına yanıt bulmak veya iş birliği olanaklarını değerlendirmek için bize her zaman ulaşabilirler. İhtiyaçlara yönelik özelleştirilmiş çözümler sunmak için sabırsızlanıyoruz.

İletişim bilgilerimiz

Cep Telefonu
+90 543 485 62 22
www.lojistikkevreni.com
www.recepkoca.com.tr
recepkoca@lojistik.com
info@recepkoca.com.tr



TEKNOLOJİ ÇAĞINDA İHRACATIN EVRİMİ VE KÜRESEL ALIŞVERİŞ ALIŞKANLIKLARI

Mobel Kimya Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi Teknik Satış & Pazarlama Müdürü Aytaç Ayhan ile özel röportaj.

Aytaç bey öncelikle bize zaman ayırdığınız için teşekkür ediyoruz. Teknoloji çağında, küresel ticaretin ivme kazandığı bir dönemdeyiz. Bu değişim, iş dünyasının stratejik planlamasında ve tüketicilerin alışveriş alışkanlıklarında önemli yansımalar yaratıyor. İhracat, bu evrimde kilit bir rol oynamakta ve stratejik bir perspektiften değerlendirildiğinde, iş dünyası için pek çok fırsat ve zorlukları beraberinde getirmektedir. Sizin sektör deneyimleri ile konuyu değerlendirmenizi rica ediyoruz.

Doğrudan ihracat veya küresel pazarlara doğru yolculuk diye sözlerime başlama ve konuyu açmak istiyorum. Doğrudan ihracat, şirketlerin küresel pazarlara doğrudan erişim sağlama stratejisidir. Uzun vadeli planlamalar gerektiren bu yaklaşım, yeni pazarlara adım atma ve marka bilinirliğini artırma konusunda büyük avantajlar sunar. Ancak, bu stratejinin maliyetleri ve karmaşıklığı göz önüne alındığında, şirketler için ciddi bir stratejik değerlendirme süreci gerektirir.



ve uluslararası ticaretin bir parçası olma bilincini güçlendirebilir.

Son ekleyeceğiniz bir şey var mı?

Sonuç olarak, teknoloji çağında ihracatın rolü, iş dünyasının stratejik hedefleri üzerinde önemli bir etkiye sahiptir. Stratejik bir perspektiften değerlendirildiğinde, iş dünyasına küresel rekabet avantajı kazandırmak için doğru bir strateji belirlemenin kritik olduğu görülüyor. Ancak, bu stratejik değerlendirmenin ötesinde, tüketicinin gözünden bakmak da önemlidir. Küresel ticaretin geleceğini şekillendirmek hem şirketlerin hem de tüketicilerin bu dinamiklere uyum sağlamasını gerektirir. Bu sayede, teknoloji çağında ihracatın önemli bir paydaş olarak konumlanmaya devam edeceği öngörülebilir. Bizler çok niş iş yapıyoruz ve doğayı korumak adına çalışmalarımız sürüyor, son kullanıcılardan öte üretim tesisleri başta olmak üzere birçok kurumsal müşterimizle birlikte dünyamızı daha yaşanabilir kılmak adına çalışmaya ve ihracatımızı arttırmaya yönelik çalışmalarımızla ülke ekonomisine katkı sağlamaya devam edeceğiz. Bize verdiğiniz bu fırsat için de ayrıca teşekkür ederiz.

Sevgili Container Dergisi okuyucuları daha sürdürülebilir bir dünya adına Tedarik zinciri paydaşlarını sizlerle buluşturmaya devam edeceğimiz sözünü veriyoruz. Röportajı hazırlayan ve sunan Container Dergisi Yayın Ekibi

Dolaylı ihracat ekonomik ve çevik çözüm tarafında ise şunları söyleyebilirim. Dolaylı ihracat, aracılar kullanarak yapılan bir ticaret biçimidir. Ekonomik avantajlarıyla dikkat çekerken, aracılar aracılığıyla yapılan bu ticaretin getirdiği güç dinamikleri şirketlerin stratejik esnekliklerini sınırlandırabilir. Uzun vadeli ilişkiler kurma ve müşterilere satış sonrası hizmet sunma fırsatları, dolaylı ihracatta kısmen sınırlandırılabilir. İhracatın avantajları ve dezavantajlarını iki yönüyle değerlendirmek gerekiyor. İhracatın iş dünyası üzerindeki etkilerini anlamak, avantajlarını ve dezavantajlarını titiz bir şekilde değerlendirmeyi gerektirir. İş dünyasının bakış açısından.

- İhracat, iş genişletme ve uluslararası pazarlara erişim konusunda eşsiz bir fırsat sunar.
- Gelir artışı, pazar payını genişletme ve rekabet avantajı elde etme imkanları, şirketlerin büyüme potansiyelini artırır.
- İstihdam olanakları yaratma ve uluslararası rekabet gücünü zenginleştirme, yerel iş dünyası için önemli avantajlardır. Ancak, dezavantajlar da göz ardı edilemez.

- İhracata başlamak için önemli yatırımlar gereklidir.
- İhracat sürecinde lisans ve belge edinme zorlukları, şirketlerin karşılaştığı bürokratik engellerden biridir.
- Ödemelerin bekleme süreleri ve dil bilmeye ihtiyaç, uluslararası ticaretin karmaşıklıklarını yansıtır.
- Nakliye maliyetleri, özellikle uzak pazarlara ulaşmaya çalışan şirketler için ciddi bir faktördür.

Teknoloji çağında ihracatın tüketicinin gözüyle değerlendirilmesi için neler söyleyebilirsiniz?

Küresel alışveriş alışkanlıkları ve değişen tercihler bizleri sürekli yenilenmeye zorluyor. İhracatın iş dünyasındaki etkilerinin yanı sıra, tüketicilerin gözünden bakmak da kritik bir öneme sahiptir. İhracat, tüketicilere dünya çapında ürünlere erişim imkânı sunarak alışveriş deneyimini derinleştirir. Küresel büyümenin tüketicilere yansımaları şunlardır:

- Dünya çapında ürünlere erişim, tüketicilere çeşitlilik ve kalite avantajları sunar.
- Küresel büyüme, tüketicilerin taleplerinde ve tercihlerinde değişikliklere yol açar.
- İhracat, tüketicilere marka sadakati kazandırabilir



+ 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



TARİHİN VE LEZZETLERİN ŞEHİRİ: ÇORUM

Çorum, Türkiye'nin Karadeniz Bölgesi'nin orta kısmında yer alan bir ildir. Tarımsal faaliyetleriyle ön plana çıkan Çorum, aynı zamanda tarihi ve kültürel zenginlikleriyle de dikkat çeker.

HİTİTLER'den Osmanlılar'a kadar uzanan köklü bir tarihe sahip olan bu şehir, birçok medeniyetin izlerini barındırmaktadır. Hititler döneminde önemli bir şehir merkezi olan Çorum, Anadolu'nun en eski yerleşimlerinden biridir. Çorum, tarımsal üretiminde önemli bir yere sahiptir. Özellikle buğday, arpa, nohut ve şeker pancarı gibi ürünlerin yetiştiriciliği yapılmaktadır. Ayrıca, Leblebisiyle ünlüdür. İlin ekonomisinde tarımın yanı sıra hayvancılık da önemli bir yer tutar. Tarihi ve kültürel zenginlikleriyle de öne çıkan Çorum, birçok tarihi esere ev sahipliği yapmaktadır. Hititler'den kalan Alacahöyük Höyüğü, Hattuşuş Antik Kenti



ve Yazılıkaya gibi önemli arkeolojik alanlar, şehrin tarihine ışık tutar. Ayrıca, Çorum'da Selçuklu ve Osmanlı dönemlerine ait çeşitli eserler de bulunmaktadır. Çorum'un yöresel mutfağı da oldukça zengindir. Leblebi, özellikle Türkiye genelinde tanınan ve sevilen bir atıştırmalık olarak bilinir.

Ayrıca, yöresel yemeklerinde bulgur, yoğurt, et ve sebzeler sıkça kullanılır.



AYCELİK

OTOMOTİV İNŞ.SAN.VE TİC.LTD.ŞTİ.

OTO FREN SİSTEMLERİ ✓



✓ OTO KÖRÜK SİSTEMLERİ



✓ DORSE YEDEK PARÇA



✓ OTO MAKAS SİSTEMLERİ



✓ DORSE TIR KAMYON SERVİSİ



Sultan Orhan Mah. 1175 Sok. No: 11 Gebze / KOCAELİ
0262 642 00 69 - 0262 642 06 69

aycelikotomotiv.com.tr
info@aycelikotomotiv.com.tr



"DOĞANIN VE TARİHİN KUCAKLAŞTIĞI YER: TUNCELİ"

Türkiye'nin Doğu Anadolu Bölgesi'nde yer alan Tunceli, tarihi, kültürel ve doğal güzellikleriyle dikkat çeken bir ildir. Tunceli, doğal yaşamın ve kültürel çeşitliliğin bulunduğu bir noktada konumlanmıştır.

TUNCELİ'nin tarihi, çok eski dönemlere dayanmaktadır. Bölge, Hititler, Persler, Romalılar, Bizanslılar, Selçuklular ve Osmanlılar gibi çeşitli medeniyetlere ev sahipliği yapmıştır. Özellikle Osmanlı döneminde, bölge önemli bir stratejik konumda olmuş ve farklı kültürel yapıların etkisi altına girmiştir. Tunceli'nin tarihi zenginliği, bölgedeki tarihi yapılar, kaleler, köprüler ve kiliseler aracılığıyla günümüze kadar ulaşmıştır. Doğal güzellikleriyle de ünlü olan Tunceli, Munzur Vadisi Milli Parkı gibi alanlarıyla doğaseverlerin ilgi odağıdır. Munzur Dağları'nın eteklerinde yer alan bu milli park, muhteşem manzaraları ve zengin biyolojik çeşitliliğiyle bilinir. Ayrıca



Pülümür Vadisi, ilin en önemli nehirlerinden biri olan Pülümür Nehri'nin vadisinde yer alır ve doğal güzellikleriyle ziyaretçilerini büyüler. Tunceli'nin idari merkezi aynı zamanda ilin en büyük yerleşimi olan Tunceli

Merkez'dir. İlçeler arasında Ovacık ve Pülümür gibi önemli merkezler bulunmaktadır. Ovacık, doğal güzellikleri ve tarihi dokusuyla öne çıkar, Pülümür ise tarihi ve kültürel mirasıyla dikkat çeker.

Tunceli, aynı zamanda zengin bir kültürel çeşitliliğe sahiptir. Yöresel festivaller, geleneksel müzik ve danslar, el sanatları ve mutfağıyla ziyaretçilerine benzersiz bir deneyim sunar. Özellikle yöresel lezzetler, damak tadınıza hitap edecek çeşitlilikte ve lezzettedir. Sonuç olarak, Tunceli doğal güzellikleri, zengin tarihi mirası ve çeşitli kültürel yapısıyla keşfedilmeyi bekleyen bir ildir. Doğaseverler, tarih tutkunları ve kültür meraklıları için benzersiz deneyimler sunar.

YD TRAILER

YD TREYLER SAN. ve TİC. A.Ş.



Star Angel Efim

Renk paletinden seçilen **dorseler.**

Big Ustalin



Yenilik, değişimle başlar..

[f](#) [i](#) [v](#) [in](#) @ydrauler

İstikrar | Kalite | Süreklilik | Profesyonel | Konfor.

+90 541 916 35 64

Kemalpaşa Mah. 6108/1 Sk. Nox 18 A Bornova - İzmir / TÜRKİYE



**GÜMRÜK ve LOJİSTİK
HİZMETLERİ TİC.LTD.ŞTİ**



2H GÜMRÜK VE LOJİSTİK HİZMETLERİ TİC.LTD.ŞTİ.

**ADRES: Yalı Mah. Cami Sok. 4 Maltepe, İstanbul
İLETİŞİM: 0216 305 23 25 / FAKS: 0216 305 23 26**



**AFRICA CERTIFICATION
AUTH. DESK**

Resmi Global Acenta Yetkilendirilmiş Kuruluş

EURO SYSTEM NESAY DENİZCİLİK LOJİSTİK

**Afrika ihracatlarınızda, tam yetkili kuruluş olarak
sertifikalarınızı biz hazırlıyoruz.**

Çıkış Limanı Farketmeksizin Dünya Çapında Sertifika Verdiğimiz Ülkeler

**Benin - Burkina Faso - Gine - Cibuti - Demokratik Kongo - Güney Sudan - Somali
Ekvator Ginesi - Fildişi Sahili - Gabon - Burundi - Gine - Bissau - Kamerun - Senegal
Kongo Cumhuriyeti - Liberya - Togo - Madagaskar - Nijer - Orta Afrika**

Doğrudan Yetkili Kuruluş Olarak Düzenlediğimiz Sertifikalar

• BSC • BESC • BIETC • CTN • ECTN • ENS • FERI

- A.C.A.D. Africa acentası olarak sertifika müracatlarınızı biz yapıyoruz.
- Bu sayede yetkisiz aracı kurumlara komisyon ödemek zorunda kalmıyorsunuz.
- Zamana değer veriyor, en hızlı organizasyonlarla sizlere hizmet sunuyoruz.
- Aracısız hizmet
- En uygun fiyat avantajı
- En hızlı işlem süreci
- 7/24 Kesintisiz hizmet

☎ 0 554 891 44 62

☎ 0 507 311 34 07

✉ info@nesayshipping.com

🌐 www.nesayshipping.com

📍 Mimar Sinan Mah. Güral Plaza Tuzla / İSTANBUL

