

CONTAINER®

YIL : 13 / HAZİRAN 2025 / SAYI : 27

www.containerdergi.com

SIGMA
LOGISTICS & CONTAINER

TWO FORCES ONE VISION!



sales@sigmacontainer.com
operation@sigmalogistic.com



www.sigmacontainer.com
www.sigmalogistic.com





"BİR MİLLETİN SAĞLIĞI, GÜVENLİĞİ VE REFAHI;
YOLLARI, LİMANLARI, DEMİRYOLLARI VE
TAŞIMA SİSTEMLERİYLE DOĞRUDAN BAĞLANTILIDIR.

K. Atatürk

"BELİRSİZLİKTE GÜÇLÜ KALMANIN YOLLARI"

Merhaba Sevgili Container Dergisi Okurları, 27. sayımızda sizlerle yeniden buluşmanın mutluluğunu yaşıyorum. Her geçen gün değişen, belirsizliklerin norm haline geldiği bir dünyada, lojistik sektörü de kendi ezberlerini bozmak zorunda kalıyor. İşte tam da bu yüzden, bu sayımızda sizlere "krizle yaşamanın" ve bu süreçte nasıl güçlü kalınacağına ipuçlarını sunmak istedik. Değerli Lojistikçi Dostlarım, Son üç ay, sektörümüz için hiç de kolay geçmedi. Navlun piyasalarındaki dalgalanmalar, liman ve depolarda yaşanan kapasite sorunları, tedarik zincirindeki kırılganlıklar... Ve önümüzdeki üç aya baktığımızda tablo çok da farklı görünmüyor. Dijitalleşme, otomasyon ve kriz senaryolarına hazırlıklı olmak her zamankinden daha kritik. Ama unutmayalım ki; krizler sadece zorluk değil, aynı zamanda dönüşümün en güçlü tetikleyicisidir. Biz de bu sayıda, sadece sorunları değil, bu zor dönemi avantaja çevirecek fırsatları ve çözüm yollarını da sayfalarımıza taşıdık. Sektör paydaşlarının deneyimlerini, akademik analizleri ve STK'larda üstlenilen sorumlulukları harmanladık. Çünkü biliyoruz ki, dayanışma olmadan sürdürülebilir başarı olmaz.

Rekabet Artıyor, Dengeler Değişiyor

Küresel daralma sadece ticaret hacmini değil,



Beslen ÇAKAN

Gürebulak Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı

sektördeki dengeleri de kökten sarsıyor. İş hacimleri düşerken, maliyetler artıyor, pazarlar daralıyor. Rekabet daha da sertleşiyor ve iş birliklerinin yerini fırsatçı hamleler alıyor. Artık sadece hızlı ve ucuz olmak yetmiyor; esnek, stratejik ve dirençli olmak gerekiyor. Bu sayımızda, derinleşen piyasa daralmasını teknik analizlerle incelerken, sektör içinde yükselen rekabet çatışmalarını ve bunun etkilerini de mercek altına aldık. Navlun fiyatlarındaki agresif değişimler, liman ve hat paylaşımındaki gerilimler, iş birliklerinin yara aldığı bir dönemi tüm gerçekliğiyle sizlerle paylaşıyoruz.

Peki, Önümüzdeki Üç Ayda Ne Olacak?

Öngörülerimiz, rekabetin sadece maliyet odaklı

olmayacağı yönünde. Teknolojiye yatırım yapan, hizmet kalitesiyle fark yaratan ve sürdürülebilirlikte öncü olan firmalar kazanacak. Veriye dayalı, soğukkanlı stratejiler geliştirenler bu fırtınayı en az hasarla atlatacak. Container Dergisi olarak amacımız, siz değerli okurlarımıza bu belirsizlik ortamında bilgiyle yol göstermek ve hiçbir zaman yalnız bırakmamak. Çünkü biliyoruz ki, zor zamanlar sağlam fikirler ve güçlü birlikteliklerle aşılar. Son olarak; geçtiğimiz aylarda kutladığımız 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ile 19 Mayıs Atatürk'ü Anma, Gençlik ve Spor Bayramı'nı gönülden kutluyor, geleceğe umutla bakmanızı diliyorum. Sağlam fikirlerle dolu, ilham veren bir okuma dilerim. Saygılarımla.



f i t i n / containerdergi

KURULUŞ: 05/06/2013

YIL: 13 **SAYI:** 27

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
Akif YARICI
Emre MARANGOZ

DAĞITIM KURULU:

Ali İmran ÇAKAN

EDİTÖR:

Evren KIZILTAŞ

CONTAINER Dergisi'nin Tasarımı;

GEBZELIFE
#BiziSizGözlüyor

Medya ve Danışmanlık
Hizmetleri ise;
L E Dijital Medya Ajansı
Anonim Şirketi
tarafından yapılmıştır.

İLETİŞİM:

90 543 485 62 22

www.containerdergi.com

BASKI:

AKADEMİ MATBAA İSTANBUL

İÇİNDEKİLER

06

'Avrupa ile Türkiye Arasında
Entegre Lojistikte Yeni Bir
Dönem Başlatıyoruz'

10

Şenol İbiş: Teknolojiyi
Sahaya İndirmeyen
Kazanamaz

12

Yeni Nesil Tedarik Zinciri Bir
Tercih Değil, Mecburiyet

14

Dış Ticarete Dijitalleşmenin
Yasal Zemini Ve İş & Finans
Dünyasına Etkileri

16

Türk hazır giyim sektörünün
önündeki riskler ve fırsatlar

18

Arkın Obdan ile Transit
Taşımacılığın Gücü ve Gelecek
Stratejileri Üzerine

21

Sis Dağılır, Karamsarlığın
Ardından Umut Filizlenir

22

Yıl 1839, İzmir Den Boston'a
Taşınan Zeytinyağı Ve
Bir Sandık Afyon

24

Lojistik Sektöründe
Dönüşüm Hikayesi: Eta

26

**KeyLine için öncelik
Sürdürülebilirlik**

29

**Umudu Taşıyan
Kurum: Kızılay**

30

**Coğrafyamızda Savaşlar
Bittiğinde Türkiye İçin
Oluşabilecek Fırsatlar**

32

**Konteyner Operasyon Taşımacılığının
Yetenekli Oyuncuları**

34

**Suriye'deki Gelişmeler, Transit
Taşımacılıkta Türk Lojistik
Firmaları İçin Büyük Bir Fırsat**

37

**Sağlıkta Etkili İletişim ve İnsan
Odaklı Yaklaşım**

38

**BAYOSB Lojistik
avantajları ile büyümesini
sürdürüyor**

40

**Dış Ticaret İşlemlerinde Sunulan
Sahte Konşimento Ve Bankaların
Sorumluluğu**

43

**Küresel Ticaret Savaşlarının
Tedarik Zinciri
ve Lojistik Sektörüne Etkileri**

46

**Denizyolu Taşımacılığında
CMR Sigortası:**

48

**Mal Tesliminde
Ex Works Ticari Terimi**

50

**Soğuk Zincirin Görünmeyen
Kahramanları**

54

**Kalkınma Yolu Projesi Ve
Türkiye İçin Taşıdığı Potansiyel**

56

**Dalgalar Arasında Yön
Bulmak**

58

**Sektöre Güç Katan Taşımacılık
Vizyonu: AKDOĞU LOJİSTİK**

61

**Günümüz Küresel
Taşımacılık Zorlukları için Bir
Çözüm Olabilir mi?**

62

**“Ortadoğu lojistiği
satrançtır, taş dizilimi her
gün değişir”**

64

**Güvenli ve Güvenilir Gıda
Taşımacılığı İçin En İyi
Uygulamalar**

79

**Lojistikte Sürdürülebilir
Şehirler İçin Mikro
Dağıtımın Önemi**

86

**Gıdanın Güvencesi
Soğuk Hava Depoları**



"DFDS TÜRKİYE LOJİSTİK BAŞKANI:

'AVRUPA İLE TÜRKİYE ARASINDA ENTEGRE LOJİSTİKTE YENİ BİR DÖNEM BAŞLATIYORUZ'"

DFDS Türkiye Lojistik Başkanı Jeppe Skivild:

"Ekol'ün satın alınmasıyla Türkiye-Avrupa hattında entegre, sürdürülebilir ve dijital lojistikte yeni bir dönem başlattık."

DDFDS olarak Türkiye ile Avrupa arasındaki lojistik köprüsünü kurarken en büyük avantajınızın "operasyonel esneklik ve bölgesel çözüm üretme kabiliyeti" olduğunu söylüyorsunuz. Sizi bu bölgede lider yapan en kritik operasyonel hamleniz ne oldu?

Kasım 2024'te Ekol International Transport'ın satın alınması, Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesini destekleyen güvenilir ve verimli bir taşımacılık altyapısı sunma kabiliyetimizi güçlendiren stratejik bir adım oldu. Bu entegrasyon, DFDS'nin uzun yıllardır Avrupa'da uyguladığı başarılı yaklaşımı Türkiye'ye taşımamıza ve geniş Avrupa

ağımızı ve kaynaklarımızı birleştirerek müşterilerimize daha kapsamlı, kesintisiz ve verimli lojistik çözümleri sunmamıza olanak tanıdı. Entegrasyon sürecinde öncelikli hedefimiz, operasyonel sürekliliği sağlarken çalışanlarımız ve müşterilerimiz için sorunsuz bir geçiş süreci yönetmek oldu. Türkiye'deki ekip arkadaşlarımızın güçlü uzmanlık ve deneyimini, DFDS'nin geniş feribot ve lojistik ağıyla ve operasyonel gücüyle bir araya getirerek sinerji yaratıyoruz. Bu entegrasyondan en yüksek faydayı sağlamak adına operasyonel süreçlerimizi DFDS'nin standartlarıyla uyumlu hale getirdik; böylece

yerel uzmanlığın küresel yetkinliklerle sorunsuz bir biçimde bütünleşmesini sağladık.

Bu satın alma, Türkiye'ye ve onun güçlü üretim ve ihracat potansiyeline duyduğumuz güvenin açık bir göstergesi. Uçtan uca taşımacılık hizmetlerimizi daha da geliştirerek, Avrupa ile Türkiye arasındaki tedarik zincirini güçlendirmeyi ve genişletmeyi hedefliyoruz.

Son dönemde Türkiye çıkışlı taşımalarda Avrupa gümrük kapılarında yaşanan sıkışıklık ve gecikmeler sektörü zorluyor. DFDS bu krizi nasıl fırsata çeviriyor? Alternatif hatlar veya hızlandırılmış çözümlerle müşterilerinize ne sağlıyorsunuz?

Türkiye ile Avrupa arasındaki karayolu taşımacılığı; sınır kapılarındaki yoğunluklar, sürücü vize sorunları ve operasyonel kısıtlamalar gibi çeşitli zorluklarla karşı karşıya kalabiliyor. DFDS olarak bu darboğazları aşmamızı sağlayan deneyimimiz ve kanıtlanmış bir operasyon modelimiz bulunuyor. Intermodal yapı, başarılı liman ve terminal entegrasyonları sayesinde gümrük, geçiş kotaları, mevzuat zorluklarını başarılı şekilde aşılabiliyoruz. Entegre intermodal çözümlerimiz, karayolu taşımacılığı, feribotlar ve demiryolu ağlarını birleştirerek Türkiye'den Avrupa'nın çeşitli destinasyonlarına yapılan yüklerin sınır gecikmelerinden etkilenmeden ulaşmasını sağlıyor. Farklı taşıma modları arasında sorunsuz geçiş yapmamızı ve geniş çekici filomuzdan yararlanmamızı mümkün kılarak sınır bekleme sürelerini en aza indiriyor, daha hızlı, daha güvenilir ve maliyet açısından daha verimli lojistik çözümler sunuyoruz. Ayrıca intermodal taşımacılığı yaygınlaştırarak, hem karayolu trafiğini hem de karbon salımını önemli ölçüde azaltıyoruz. Yakın dönemde gerçekleştirdiğimiz elektrikli tir yatırımlarıyla fosil yakıt kullanımını daha da düşürürken, düşük emisyonlu ve karbonsuzlaştırılmış lojistik çözümleri sunma konusundaki kararlılığımızı da pekiştiriyoruz.

Bugün depo ve liman entegrasyonunun önemi her zamankinden fazla. DFDS olarak Türkiye çıkışlı Ro-Ro öncesi ve Avrupa terminal operasyonlarında kurduğunuz gümrüklü antrepo ve dağıtım ağıyla müşterilerinize nasıl bir hız ve güven avantajı sağlıyorsunuz?

Türkiye'deki operasyonlarımızda, gelişmiş

gümrüklü antrepolarımız ve yüksek standartlarda terminal entegrasyonu sayesinde, yüklerin hızlı ve güvenli bir şekilde taşınmasını sağlıyoruz. Bu entegrasyon, Türkiye'den Avrupa'ya yapılan taşımalarda operasyonel verimliliği artırırken, tedarik zincirindeki her adımda müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çıkarıyor. Özel olarak tasarlanmış gümrüklü antrepolarımız, sadece taşıma süresini kısaltmakla kalmıyor, aynı zamanda yüklerin doğru zamanda ve doğru şekilde dağıtılmasını sağlıyor. DFDS, Avrupa'daki köklü lojistik ağı ile Türkiye'nin stratejik konumunu entegre ederek kapsamlı taşımacılık çözümleri sunuyor. 17.000'i aşkın çalışanımız, 20'den fazla ülkedeki operasyonlarımız, 3.200 çekici, 15.000 treyler, haftalık 50 karşılıklı demiryolu seferimiz, limanlarımız, feribot hizmetlerimiz ve depolarımızla sektörün en güçlü lojistik altyapılarından birine sahibiz.

Son dönemde karbon emisyonu ve sürdürülebilir lojistik ön plana çıktı. DFDS olarak bu alanda Avrupa standartlarını Türkiye operasyonlarına nasıl taşıyorsunuz? Yakın dönemde çevreci bir yatırım ya da proje var mı?

Filomuz elektrikli tırları dahil ediyor, intermodal taşımacılığı yaygınlaştırıyor, enerji verimliliğimizi artırıyor ve geçiş yakıtı olarak HVO gibi daha düşük emisyonlu çözümler kullanarak lojistik operasyonlarımızın karbon ayak izini düşürüyoruz. Bu doğrultuda, operasyonlarımızı mümkün olan en kısa sürede karbonsuzlaştırma hedefiyle çalışmalarımızı sürdürüyoruz. 2025 yılı hedeflerimiz arasında organik büyümeyi hızlandırmak, daha geniş bir

müşteri kitlesine ulaşmak ve mevcut operasyonlarımızı daha yüksek verimlilikle optimize etmek yer alıyor.

Türkiye-Avrupa hattında müşteri memnuniyetini ölçmek zor ve kritik. DFDS olarak taşıyıcılar, müşteriler ve saha operasyonları tarafında nasıl geri bildirim alıyor, bu verileri operasyonel iyileştirmeye nasıl dönüştürüyorsunuz?

DFDS' olarak en güçlü yönlerimizden biri bilgi teknolojileri ile operasyon yapımızı entegre etme kabiliyetimizdir. Bu sayede müşterilerimiz ve iş ortaklarımız ile tam uyumlu dijital entegrasyon sağlayabiliyoruz. Bu durum müşterilerimizin sektörden en önemli talebi olan doğru ve zamanında bilgi akışını sağlıyor ve bizi rakiplerimizden ayırıyor. Bunun yanında DFDS olarak düzenli olarak müşteri memnuniyet araştırması yapıyor, müşterimizin memnuniyetini veya geliştirilmesi gereken yönlerimizi çok yakından takip edebiliyoruz. Bu sayede de operasyonel verimliliğimizi artırarak daha çevik, müşteri odaklı bir lojistik yapısı oluşturuyoruz.

Son olarak — DFDS, Türkiye ile Avrupa arasında kurduğu bu lojistik hattı 5 yıl sonra nerede görmek istiyor? Hangi yeni hatlar, depo yatırımları ya da operasyonel iş birlikleri gündeminizde? Sektör için ipucu verir misiniz?

Küresel ticaretin giderek daha da karmaşıklaştığı ve kaynakların sınırlı hale geldiği bir dünyada, sürdürülebilir lojistik çözümleri sunmak en öncelikli hedeflerimizden biri. Aynı zamanda düşük emisyonlu lojistik çözümlerimizi geliştirmeyi ve dijitalleşme yatırımlarımıza devam etmeyi planlıyoruz.



Türkiye ile Avrupa'yı Güçlü ve Esnek Lojistik Çözümlerle Bağlıyoruz

Yerel uzmanlığımızı küresel lojistik gücümüzle birleştirerek, güvenilir ve kapsamlı hizmetler sunuyoruz. Bölgesel ihtiyaçlara özel çözümler geliştirirken, geniş uluslararası ağıımızdan faydalanarak verimli ve ölçeklenebilir lojistik hizmetler sağlıyoruz.

Esnek hizmet modelimiz ve güçlü altyapımız sayesinde, değişen piyasa dinamiklerine hızla uyum sağlıyor ve müşterilerimizin her adımında yanında yer alıyoruz. Yenilikçi, güçlü ve etkili lojistik çözümlerimizle işinizi ileriye taşıyoruz.

İşinizi DFDS ile büyütün!

turkiye@dfds.com



18
Yıllık Tecrübe

LojiSoft

"Lojistiğin dijital yüzü"

BULUT TEKNOLOJİSİ DESTEKLİ

LOJİSTİK YAZILIMLARI

- ✓ Yurtiçi Kara Taşımacılığı
- ✓ Uluslararası Kara Taş.
- ✓ Deniz Taşımacılığı
- ✓ Hava Taşımacılığı
- ✓ Depo Yönetim Sistemleri
- ✓ Antrepo Yönetim Sistemleri
- ✓ Filo Yönetimi
- ✓ Demir Yolu Taşımacılığı
- ✓ Multi Modal Taşımacılık

Yapay Zeka
Rota-Yük Optimizasyonu
Sürücü Mobil Uygulaması
Robotik Uygulamalar
B2B ve B2C Portal

www.lojisoft.com

+90 216 466 85 32

+90 533 138 51 44

DOA
SOFTWARE



“ŞENOL İBİŞ: TEKNOLOJİYİ SAHAYA İNDİRMEYEN KAZANAMAZ”

Türkiye lojistik sektörü, jeopolitik avantajı ve sürekli değişen global ticaret dengeleriyle her dönem yeni fırsat ve risklerle karşı karşıya. Özellikle pandemi sonrası yaşanan tedarik zinciri kırılmaları, sektörde kimin sağlam altyapısı ve esnek yönetim modeli varsa onu öne çıkardı. Sigma Lojistik olarak biz de işte tam bu dönemde, sahadaki pratik akıllı ve dijitalleşmeyi harmanlayarak yol aldık.

Container Dergisi olarak, Sigma Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Şenol İbiş'e sektördeki dönüşümü, geleceğin lojistik dinamiklerini ve Sigma'nın yeni dönem planlarını sorduk.

Sigma Lojistik olarak bugüne kadar sektörde sizi en fazla şaşırtan gelişme neydi?

"Açıkçası beni en çok şaşırtan şey, teknolojinin bu kadar hızlı kabullenilip iş yapış şekillerine entegre olması oldu. Özellikle pandemiyle birlikte firmaların yapay zeka, rota optimizasyonu ve anlık takip sistemlerine olan ilgisi patladı. Biz yıllardır bu yatırımları yaparken 'çok erken' diyenler şimdi peş peşe sistem alıyor. Asıl sürpriz bu oldu."

Türkiye'nin lojistik haritasında önümüzdeki 10 yılda öne çıkacak yeni lojistik merkezleri nereler olabilir?

"İstanbul, İzmir ve Mersin zaten ana arterler ama ben Doğu Anadolu'nun ciddi potansiyele sahip olduğunu düşünüyorum. Özellikle Van, Erzurum ve Kars hattı, Orta Asya ve Rusya'ya açılan yeni kuşak yollar sayesinde merkez olmaya aday. Lojistik sadece liman demek değil; kara yolu ve demir yolunu birlikte kurgulayan kazanır."

Lojistik sektörünün geleceğinde insan kaynağı mı, teknoloji yatırımları mı daha belirleyici olacak?

"Teknolojiyi satın alırsın, yazılımı yüklersin ama sahayı bilen, müşteri derdini anlayan

insan kaynağın yoksa o teknoloji iş yapmaz. Biz işin her zaman insan tarafını önemsedik. Teknoloji elbette şart ama onu yöneten, sahayı okuyan, krizi çözen ekip olmadan hiçbir anlamı yok."

Lojistikte en fazla göz ardı edilen ama kritik öneme sahip konu sizce nedir?

"Açık konuşayım, herkes işin fiyatına ve taşıma süresine bakıyor ama güvenlik ve sürdürülebilirlik ikinci planda kalıyor. Oysa riskin ve kriz yönetiminin olmadığı yerde hızlı teslimat da yoktur. Özellikle depolama ve terminal alanlarındaki güvenlik yatırımları hâlâ sektörde yeterli seviyede değil."

Son dönemde birleşme ve satın alma hareketleri hız kazandı. Sigma bu konuda nasıl bir strateji izliyor?

"Bizim prensibimiz, büyümek adına her fırsata atlamak değil. Stratejik ortaklıkları ve sektörel sinerji yaratacak iş birliklerini tercih ediyoruz. Satın almadan ziyade doğru iş birlikleriyle pazar payımızı genişletmeyi hedefliyoruz."

Küresel ekonomik dalgalanmalar ve bölgesel riskler düşünüldüğünde Sigma'nın öncelikli risk yönetimi planlarında hangi başlıklar öne çıkıyor?

"Tedarik zinciri kesintileri, döviz dalgalanmaları ve bölgesel siyasi riskler bizim öncelikli gündemimiz. Bu yüzden alternatif güzergahlar, taşıma modları ve kriz senaryolarımızı sürekli güncelliyoruz. Sigma'nın en büyük gücü esnek operasyon kabiliyeti."

Veri odaklı yönetim anlayışınız ne durumda? Karar alma süreçlerinizde içgüdü mü, veri mi ağır basıyor?

"Veri bizim için artık lüks değil, işin temeli. Ama şunu da söyleyeyim: Her veri sahada iş yaparken karar vermiyor. Biz veriyi kullanıp, sahadaki tecrübeyle harmanlayarak karar alıyoruz. Ne tamamen içgüdü ne de kör veriyle hareket ediyoruz."

Türkiye lojistik sektöründe konuşulmayan ama gündeme gelmesi gereken en önemli konu nedir?

"Mevzuatla uygulama arasındaki kopukluk. Masada

planlanan her şey sahada karşılık bulmuyor. Bugün limanlarda, gümrüklerde hâlâ plansızlık ve uyumsuzluk var. Bu da taşımacıdan başlayıp ihracatçıya kadar herkesi etkiliyor."

ve iş modelleri öncelikli?

"Dijital operasyon merkezi kuruyoruz. Yeşil lojistik ve demir yolu yatırımları üzerine çalışıyoruz. Ayrıca e-ticaret lojistiği için özel depolama ve dağıtım ağları planlıyoruz."

**Sıkça karşılaşılan ama yanlış bilinen bir 'doğruyu' paylaşır mısınız?**

"Lojistik sadece taşıma ve depolama maliyetinden ibaret sanılıyor. Oysa asıl maliyet, bekleme süresi, termin planlaması ve veri akışının zayıf olmasından kaynaklanıyor. En pahalı taşıma; zamanında yapılamayan taşımadır."

Dijitalleşme ve sürdürülebilirlik yatırımlarında Türkiye, Avrupa ve Asya ile kıyaslandığında nerede?

"Avrupa sistem oturmuş, Asya agresif yatırım yapıyor. Biz ise hâlâ bölgesel farklar yaşıyoruz. İstanbul ve Ege Bölgesi Avrupa standardında ilerliyor ama Anadolu'nun birçok yerinde sistem eski usul devam ediyor. Arayı kapatmamız şart."

Sigma Lojistik'in önümüzdeki 5 yıllık yol haritasında hangi yatırımlar

Uluslararası taşımada ise yeni güzergahlar ve partnerlikler önceliğimiz olacak."

'Keşke şu yatırımı daha önce yapsaydık' dediğiniz bir konu oldu mu?

"Dijitalleşme. Biz erken yatırım yaptık ama keşke daha agresif davransaydık diyorum. Özellikle rota optimizasyonu ve veri analitiği konularında erken hareket etmek büyük avantaj sağlıyor." Şenol İbiş, lojistik sektörüne sadece bugünün değil, yarının dinamikleriyle de bakıyor. Veri odaklı yönetim anlayışı, kriz anında sahada pratik çözüm üretme kabiliyeti ve yeşil lojistik vizyonu ile Sigma'nın yol haritasını çiziyor. Container Dergisi olarak sektörde söz sahibi isimlerle gerçekleştirdiğimiz özel röportajlarla lojistiğin nabzını tutmaya devam edeceğiz."

YENİ NESİL TEDARİK ZİNCİRİ BİR TERCİH DEĞİL, MECBURİYET

Dünya, belki de tarihin en hızlı ve en belirsiz dönemlerinden birini yaşıyor. Pandemiyle değişen tüketim alışkanlıkları, Rusya-Ukrayna savaşıyla bozulan enerji ve gıda dengesi, küresel enflasyon, iklim krizi ve hızla gelişen dijital teknolojiler... Bu çoklu kriz ortamında, bugüne dek alıştığımız tedarik zinciri modelleri işlevini büyük ölçüde yitirdi. Eskinin verimlilik odaklı, maliyet merkezli ve uzun süreli sabit iş birliklerine dayalı yapısı; bugün yerini esnek, çevik, dijital ve sürdürülebilir yapılara bırakmak zorunda. Artık sektörde konuşulan tek gerçek var Yeni Nesil Tedarik Zinciri.

Neden Değişiyor?

Çünkü riskler büyüdü, belirsizlik kalıcılaştı ve müşteri davranışları köklü biçimde değişti.

Artık tüketiciler, sadece ürünün fiyatına ve hızına değil, üretim koşullarına, çevresel etkilerine, tedarik zincirinin şeffaflığına ve sosyal sorumluluk bilincine de bakıyor. İş dünyası, bu talepleri karşılayabilmek ve riskleri minimize edebilmek için tedarik zincirlerini yeniden tasarlamak zorunda.

Yalnızca 2023 yılı verilerine bakıldığında bile, dünyada tedarik zincirlerinde yaşanan aksaklıkların küresel ekonomiye etkisinin 1,9 trilyon doları bulduğu



Recep KOCA

Loji TV Kurucu

belirtiliyor. Türkiye’de de lojistik sektörünün 2025 itibarıyla 150 milyar dolarlık hacme ulaşması beklenirken, bu sistemin çağın ihtiyaçlarına yanıt verecek şekilde yeniden inşa edilmesi kaçınılmaz hale geliyor.

Yeni Nesil Tedarik Zinciri'nin Temel Taşları

Dijitalleşme

Artık manuel süreçler tarihe karışıyor. Yapay zeka destekli tahmin sistemleri,

nesnelerin interneti (IoT) tabanlı sensörler, blockchain destekli tedarik zinciri izleme platformları sayesinde firmalar anlık veriyle karar verebiliyor. Örneğin bir konteynerin yalnızca lokasyonunu değil, iç sıcaklığını, nemini, titreşimini ve kapak açılma durumunu bile cep telefonundan izlemek mümkün. Böylece tedarik zinciri şeffaflaşıyor ve riskler daha erken aşamada yönetilebiliyor.

Sürdürülebilirlik

Artık karbon salınımı, geri dönüştürülebilir ambalajlar ve yeşil lojistik yatırımları yalnızca prestij değil, zorunluluk. Avrupa Birliği'nin Yeşil Mutabakatı ve sınırda karbon düzenlemesi, başta ihracat yapan firmalar olmak üzere tüm üreticileri karbon nötr hedeflere ulaşmaya zorluyor. 2030'a kadar sera gazı emisyonlarını %55 azaltmayı hedefleyen AB, firmalara sert yaptırımlar getirecek. Türkiye'de de lojistik firmalarının karbon ayak izi hesaplama ve raporlama sistemlerine yatırım yaptığı bir dönem başladı.

Esneklik ve Çeviklik

Pandemi ve savaş, tek tedarikçiye ve tek güzergaha bağımlılığın yarattığı riskleri net biçimde gösterdi. Yeni modelde çoklu tedarikçi yönetimi, alternatif güzergahlar, yakın coğrafya üretim üsleri (nearshoring) ve yedek lojistik merkezleri oluşturmak zorunlu hale geldi. Tedarik zincirlerinin kesintiye uğraması, doğrudan üretim kaybına ve müşteri memnuniyetinin düşmesine neden oluyor.

İnsan Kaynağı ve Yetkinlik Dönüşümü

Teknoloji ne kadar gelişirse gelişsin, yönetim hala insana bağlı. Yeni nesil tedarik zincirlerinde çalışanlardan yalnızca operasyon yönetimi değil, veri analizi, dijital platform yönetimi, kriz senaryosu oluşturma

ve yapay zeka tabanlı sistemleri kullanabilme gibi yetkinlikler de bekleniyor. Üniversiteler ve meslek kuruluşlarının bu dönüşüme uyum sağlayacak eğitim programları geliştirmesi kritik öneme sahip.

Türkiye İçin Fırsatlar

Küresel tedarik zincirlerinin yeniden şekillendiği bu dönemde Türkiye, sahip olduğu stratejik avantajlarla öne çıkıyor. Avrupa, Asya, Orta Doğu ve Afrika'ya aynı anda erişim sağlayabilen coğrafi konumu, gelişen lojistik altyapısı ve üretim kapasitesiyle ülkemiz, bölgesel bir tedarik ve lojistik merkezi olma yolunda hızla ilerliyor. Yalnızca fiziksel altyapısıyla değil, dijitalleşen lojistik çözümleri, e-ticaret depoları, blockchain tabanlı taşımacılık sistemleri ve yapay zeka destekli tedarik planlaması ile Türkiye, küresel oyuncular için her geçen gün daha cazip bir pazar haline geliyor. Ayrıca Avrupa Yeşil Mutabakatı ve karbon emisyonu odaklı yeni düzenlemeler, üretim ve lojistiği daha yakın coğrafyalara çekiyor. Bu süreçte Türkiye, sürdürülebilir lojistik yatırımları ve yeşil taşımacılık projeleriyle ciddi bir alternatif oluşturuyor. Değişen tedarik haritasında, tek tedarikçiye bağımlı sistemlerin yerini çoklu ve bölgesel üretim merkezleri alıyor. İşte tam bu noktada Türkiye, esnek yapısı ve krizlere dayanıklı

altyapısıyla güçlü bir aday. Bu fırsatı değerlendirenler için Türkiye yalnızca bir geçiş noktası değil, bölgenin tedarik zinciri yönetim üssü olabilir/ Olacak...

Ancak bunu değerlendirebilmek için dijitalleşme yatırımları, sürdürülebilirlik uygulamaları ve insan kaynağı dönüşümü konusunda daha hızlı ve cesur adımlar atılması gerekiyor. Uluslararası yatırımcılar da bu dinamiklere göre pozisyon alıyor. Yapılan araştırmalara göre, Türkiye lojistik sektöründe dijitalleşme yatırımlarını arttıran firmalar, yabancı yatırımcıların radarına daha sık giriyor. Yeni nesil tedarik zinciri artık bir seçenek değil, iş yapmanın en temel koşulu. Bu dönüşümü yakalayabilen firmalar; krizlere karşı dayanıklı, müşteri odaklı ve çevresel sorumluluk bilinciyle hareket eden global oyuncular haline gelirken, süreci erteleyenler sistem dışına itiliyor. Tedarik zincirinde bu yeni dönemi doğru okuyan ve proaktif strateji geliştiren ülkeler ve firmalar, yalnızca bugünü değil, geleceğin ticaret rotalarını da şekillendirecek. Türkiye de bu yarışta hızlanmak zorunda. Ve belki de dünya bu değişime ayak uyduran Türkiye'ye daha farklı bir gözle bakıyor.

Sevgiyle kalın.

DIŞ TİCARETTE DİJİTALLEŞMENİN YASAL ZEMİNİ VE İŞ & FİNANS DÜNYASINA ETKİLERİ

Yüzyıllara dayanan ve günümüz küresel ekonomisinin bel kemiği olan ulusal ve uluslararası ticaret ile bunların finansmanı, iş dünyasındaki uygulamaları belirlemekle kalmamış zamanla ülkelerin yasalarına da şekil vermişlerdir. Ancak bunlar çok sayıda kâğıda dayalı belge ile yürütülmekte olup belgelerin saklanması ve değişimi hala büyük oranda fiziksel olarak yapılmaktadır. Kağıt belgelerin yarattığı pek çok sorun ve verimsizlik vardır. Hükümetler, tacirler ve finans kurumları için ekonomik kayıplara, önemli maliyetlere, gecikmelere ve dolandırıcılık risklerine yol açmaktadır. Ayrıca, çevresel bozulmayı hızlandırmakta ve KOBİ'lerin ticaret sürecine dahil edilmesini engellemektedir. Dijital teknolojiye son gelişmeler sayesinde kağıt yerine ticarete dair verilerin kullanılması halinde muazzam faydalar elde edilebilir. Ancak, ticaret ve finansmanının dijitalleşmesinin önündeki engellerin en başında ülkelerin eski yasaları gelmektedir. Bu bakımdan hükümetlerin, dijitalleşmenin önündeki bu yasal engelleri kaldırarak mevzuatında reform yapmaları kaçınılmaz bir ihtiyaçtır. Dijitalleşmenin zemini, elektronik ticareti destekleyen bir dizi yapı taşının oluşturulması ve özellikle UNCITRAL - MLETR (Model Law on Electronic Transferable Records- Elektronik Transfer Edilebilir Kayıtlar Model Yasası) ile uyumlu yasaların kabul edilmesi yoluyla başarılabılır. MLETR, G7, G20 ülkeleri ve Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) dahil olmak



Meral ŞENGÖZ
T3i Partner Network

üzere çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından güçlü bir şekilde desteklenmektedir. Ticaretin dijitalleştirilmesinin ekonomik faydaları ICC, WTO, UN, EBRD gibi dünyanın önde gelen aktörleri tarafından çalışılarak raporlanmaktadır. Örneğin, uluslararası ticaretin ve finansmanın dijitalleşmesi halinde, İngiltere, G7 ülkeleri ve Ülkemizde en az %16 olmak üzere, %45'e varan iş hacmi büyütme potansiyeli bulunmaktadır. Günümüzde oldukça yüksek maliyetleri olan

ticarete ve finansmanına dair süreç ve işlem maliyetlerinde ise %25'i aşan azalmalar sağlanabilir.

Dijitalleşmede Yasal Çerçeve İhtiyacı – MLETR ve Dünya Ülkeleri

2024'de yaklaşık 30 trilyon dolara ulaşan küresel ticaretin devasa büyüklüğü ile yukarıda yer verilen ekonomik ve sürdürülebilirlik etki analizleri, ticaret ekosisteminin dijitalleştirilmesi için açık bir ticari gerekliliği ortaya koyuyor.

Ancak, bunun gerçekleşmesi için öncelikle yasaların dijital ticaret belgelerini tanıması ve teknoloji destekli ticaret işlemlerini ve süreçlerini kolaylaştırması zorunludur.

UNCITRAL'ın Elektronik Transfer Edilebilir Kayıtlar Model Yasası (MLETR) bu yasal reformun temel yapı taşlarından birisidir.

G7 ve G20 ülkelerinin dijitalleşme ve yasal uyum konusunda mutabakatları bulunmakta olup 2023 yılında İngiltere 2024 yılında Fransa MLETR'e uyum ile ticarete dijitalleşmenin yolunu açmak üzere yerel kanunlarında değişiklik yapmışlardır.

Her ülkenin yasal uyum seviyesi farklı düzeyde olup aşağıdaki tabloda G20 ülkelerinin uyum düzeyleri yer almaktadır. Fransa, Almanya, İngiltere ve ABD yasaları MLETR ile uyumlu hale getirilmiş olup Çin, İtalya, Kanada, Avustralya Güney Afrika ve Kore'nin uluslararası anlaşmalarda kağıtsız ticarete dair uyum taahhüdü bulunmaktadır. Ülkemizin de arasında yer aldığı Rusya, Japonya, Suudi Arabistan ise yasama öncesi ön hazırlıklar yapılmaktadır.

MLETR'e Uyum'un Türkiye'ye Etki Analizi

Dünyadaki ana ticaret ortaklarımızın yaptığı yasal reform çalışmaları paralelinde ülkemizde de Ticaret Bakanlığımızı desteklemek üzere EBRD ile iş birliğinde "T3i Partner Network" tarafından MLETR'e uyum sağlanması halinde sağlanacak faydalara dair bir "Ekonomik Etki Analizi Çalışması" yapılarak Proje 7 Mart 2024 tarihinde Ticaret Bakanlığınca düzenlenen ilgili tüm paydaşlara açık elektronik ortamda düzenlenen bir toplantıda sunularak tamamlanmıştır. Projede, MLETR ile yasal uyumun ekonomik faydalarını belirlemek için kullanılacak

ilgili verileri elde etmek için yerel ve uluslararası paydaşlarla kapsamlı masaüstü araştırma, mülakatlar ve anketler yapılarak tüm bilgi ve veriler harmanlanarak özetle aşağıdaki sonuçlara ulaşıldı.

- Türk firmaların %76'sının görüşü, ülkemizde ticaretin finansmanının manuel olduğu yönündedir.
- Finansmana ulaşmada yavaşlık nedeniyle firmaların %43'ü ticarete zor duruma düştüğünü ve dezavantajlı olduğunu ifade etmiştir.
- Özellikle Bankalar dijitalleşmenin büyük fayda sağlayacağını farkındadır. Ancak bu yöndeki gelişmeleri yavaş buluyorlar. Bankaların %90'ı dijitalleşmenin önündeki yasal engellerin önemli bir bariyer olduğunu düşünüyor.
- Eğer yasal reform sağlanırsa ve bu nakit akışlarını hızlandırıp finansmana ulaşımı kolaylaştırırsa; firmalar iş hacminde %25 ila 40 arasında büyüme sağlayabileceklerini düşünüyorlar. Bankalarda beklenti çok daha yüksek olup %50'ye varan iş hacmi artışı söz konusudur.

- Dijitalleşmenin firmaların maliyetlerine etkisi ise %7 oranında net tasarruf sağlanabileceği yönündedir.
- Firmaların verimlilik artış beklentisi %21 seviyesinde olup Bankalarda özellikle KOBİ'lere verilecek hizmetlerde çok daha yüksek verimlilik beklenmektedir.
- Son olarak ihracata etkisi incelendiğinde; dijitalleşme sağlanırsa ihracattaki büyümeye yıllık %3 daha eklenmesi söz konusu olup 2030 yılına kadar ekstra 57 milyar dolar ihracat yapılması sağlanabilecektir.

MLETR - Model Law on Electronic Transferable Records 2017 (Devredilebilir Elektronik Kayıtlara İlişkin Model Kanun) Nedir?

MLETR- "Devredilebilir

Elektronik Kayıtlar Hakkında Model Kanun" 2017 yılında UNCITRAL (BM Uluslararası Ticaret Hukuku Komisyonu) tarafından hazırlanmıştır. Model Kanun (MLETR), elektronik devredilebilir kayıtların uluslararası ticarete kullanımına yönelik yasal bir çerçeve sağlar. MLETR'in amacı, kâğıt üzerinde cisimleşen, sahibine ifayı talep yetkisi veren ve evrakın devredilmesiyle hakkın da devredildiği belgelerin (örn. Kambiyo senetleri konşimento) "devredilebilir elektronik kayıt" lar yoluyla yapılabilmesini sağlamaktır.

Böylece, kağıtlar üzerindeki para ve değerli eşyaya ilişkin hakların temsili, elektronik kayıtlar üzerinden de gerçekleştirilebilecektir. Her ülkenin kanununda devredilebilir belge kavramı farklı olduğundan, MLETR'de söz konusu belgeler tek tek sayılmamıştır. Bununla beraber MLETR'i oluşturan madde açıklamaları incelendiğinde; Poliçe, bono, konşimento, sigorta sertifikaları, depo makbuzları ve havayolu taşıma senedi gibi kıymetli evraklar devredilebilir belge örnekleri olarak gösterilmiştir. Sonuç olarak, teknolojik devrimi hukuksal alt yapılar ile desteklenmekte olup önümüzdeki 5 yıl içinde uluslararası ticaret ve finansmanında önemli değişikliklerin arifesinde olduğumuzu söyleyebiliriz. Yazar: Meral Şengöz, İstanbul, 21 Nisan 2024

Meral Şengöz Kimdir?

25 yılı aşkın bankacılık ve Fintech kuruluşları tecrübesi bulunan Meral Şengöz, Uluslararası Ticaretin Finansmanı konusunda uzmanlaşmıştır. Finans ve dijitalleşme danışmalık faaliyetlerini Londra kökenli T3i Partner Network bünyesinde yürütmektedir.



Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Toygar Narbay

TÜRK HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜN ÖNÜNDEKİ RİSKLER VE FIRSATLAR

Türk hazır giyim endüstrisi, 17,9 milyar dolar ihracat ve 8 milyar dolar iç üretim ile ülkemizin üçüncü büyük ihracatçı sektörüdür. Türk ekonomisine 14 milyar dolar cari fazla ile pozitif katkı sağlayan sektörümüz, 590 bin kişilik istihdamı ile sanayi istihdamının %8,6'sını gerçekleştiriyor. Son 15 yılda yapılan yatırımlar ile sektördeki toplam yatırım büyüklüğü de 15 milyar dolara ulaştı.

Ancak sektörümüz son beş yılda önce tarihinin en yüksek noktalarına ulaşmış ardından ciddi bir kayıp sürecine girdi. Bunun nedenlerine bakacak olursak, pandeminin başladığı 2020 yılında ertelenen alışverişler, bunun yanında 2021 ve 2022 yıllarında merkez bankaları tarafından uygulanan genişletici politikalar sayesinde dünya ticaretinde çok hızlı bir büyüme yaşandı. Bu süreçte hem dünya hem de Türk hazır giyim ihracatı tarihinin en yüksek rakamlarına ulaştı. 2023 yılına geldiğimizde ise merkez bankaları, artan enflasyon ve likiditenin kontrol altına alınması amacıyla faiz artırımları ve likiditenin azaltılması yönünde daraltıcı politikalar uygulamaya başladı. Bunun sonucunda da 2023'te dünya hazır giyim ve Türk hazır giyim ihracatı paralel bir şekilde %9 daraldı.

"Yüksek enflasyon rekabetçiliğimizi kaybettiriyor"

2024'te ise dünya hazır giyim ihracatında yaşanan %2'lik daralmaya karşılık, Türk hazır giyim sektörü %6,9'luk bir küçülme ile 17,9 milyar dolarlık ihracat gerçekleştirdi. 2024'teki bu daralma 1,3 milyar dolara tekabül ediyor. TGSD olarak yaptığımız analize göre kaybın %30'u global resesyondan, %43'ü Rusya, Ukrayna ve İsrail pazarlarındaki kayıptan, %27'si ise rekabetçiliğimizi kaybetmemizden kaynaklandı. İhracattaki daralmanın yanı sıra 2022 yılında 2,7 milyar dolar olan hazır giyim ithalatı da 2024 yılı sonunda 4 milyar dolar seviyesine yükseldi. Hazır giyim endüstrisi son iki yılda yaşanan yüksek enflasyon ve uygulanan ekonomi programı nedeniyle rekabetçiliğini kaybediyor. 2022-2024 yılları arasında sektörün girdilerini oluşturan enflasyon %138, iş

gücü maliyeti %249 ve finansman maliyeti %258 artarken geliri oluşturan kur %101 arttı. Hazır giyim üreticisinin maliyetini döviz bazında %27 artıran bu durum rekabetçiliğini kaybetmesine de neden oldu.

"Sektör firmaları 2025'i de zararla kapatacak"

Bu yılın ilk dört ayında da rekabetçilik nedeniyle pazar kaybımız devam ediyor. Ocak-Nisan döneminde sektörümüzün ihracat kaybı %6 olarak gerçekleşti ve 343 milyon dolarlık kayıp yaşadık. Bu daralmanın en büyük sebebi yine rekabetçilik kaybından kaynaklanıyor. Yılın ikinci yarısı itibarıyla bir toparlanma öngörüyoruz ancak dernek olarak yaptığımız modelleme, mevcut politikalar değişmediği takdirde sektör firmalarının geçen yıl olduğu gibi bu yılı da zararla kapatacağını gösteriyor.

Hiç kuşkusuz sanayici kendi yaratmadığı bu sorunu; verimlilik, inovasyon, katma değer ile çözemez. Bu nedenle şu anda sermayesini kaybetme tehlikesi ile yüz yüze olan sektörümüzün kamu desteği ile desteklenmesi elzemdir. Biz de bu kapsamda geçtiğimiz Şubat ayında sektörün rekabetçiliğini geri kazanması için 10 maddelik destek talebimizi kamuoyu ve bakanlıklar ile paylaştık. Bu destekler sağlandığı takdirde sektör rekabetçiliğini kazanacak ve ihracatını 5 milyar dolar artırırken 145 bin kişiye de iş olanağı sağlayacaktır.

“Uzak Doğu’dan kayacak üretimde ciddi pazar payı alabiliriz”

Öte yandan Trump’ın ikinci dönemiyle birlikte yeniden tırmanan ABD ile Çin arasındaki ticaret savaşları da ülkemiz için hem avantajlar hem de riskler barındırıyor. Avantajlara bakacak olursak, Türkiye, %10 ile en düşük gümrük vergisi uygulanacak ülkeler arasında yer alıyor. Düşük vergi uygulanan ülkeler arasında da ciddi bir avantajımız bulunuyor. Çünkü hazır giyim ve tekstil sektörleri olarak dünyanın en büyük ikinci tam entegre ülkesi, dördüncü en büyük üreticisiyiz; tasarım ve inovasyon kapasitesine sahibiz. Dolayısıyla Uzak Doğu’dan farklı havzalara kayması beklenen hazır giyim üretiminde, maliyet avantajı elde edeceğimiz kamu destekleri sağlanırsa ciddi bir pazar payı alabiliriz. Üstelik yalnızca ABD nezdinde değil, AB ile ticaretimizi de artırabiliriz. Çünkü özellikle Çin ile Tayvan arasındaki gerilimin giderek tırmanması, Avrupalı alıcıların halihazırda var olan güvenlik endişelerinin daha da artmasına neden oluyor. Bu da üretim havzalarını Türkiye gibi yakın coğrafyalara kaydırma süreçlerini hızlandıracaktır.

“Etiket değişimi yoluyla trafik sapması Türk sanayisine zarar verir”

Ancak bu süreçte daralacak ticaret hacmi dolayısıyla başta Çin olmak üzere diğer Uzak Doğu ve Güney Asya ülkeleri, boşalan kapasitelerini doldurmak için agresifçe ve devletlerinden alacakları desteklerle saldıracaktır. Uzak Doğulular özellikle ana pazarımız olan Avrupa’ya yönelebilir. Bir diğer risk ise dünya hazır giyim ticaretinde yaşanabilecek genel daralma olabilir. Bunun neticesinde Türkiye de dahil bütün pazarlarda kayıp yaşanabilir. Bunlara ek olarak, Uzak Doğu menşeli malların Türkiye üzerinden trafik sapmasıyla yani etiketi değiştirilerek “Made in Türkiye” olarak gitmesi de ciddi bir risk teşkil edebilir. Bu durum Türk hazır giyim ve Türk tekstil sektörlerine zarar verir. Çünkü ABD bunu tespit ettiği anda Türkiye’ye vergileri yükseltecektir. Bu kapsamda Türkiye; Çin’den ve Uzak Doğu’dan gelecek ürünlerde trafik sapmasına izin vermemelidir. Gerek yurt içine dahilde işleme ile gerekse serbest bölgelere menşe değiştirmek üzere getirilen ve “Made in Türkiye” yapılmak istenen Uzak Doğu ürünlerine geçit verilmemelidir. Ülkemizin uzun dönemli stratejisinin kısa vadeli, fırsatçı, fason gelire feda edilmemesi için var gücümüzle savaşmamız gerekiyor.

Türk hazır giyim sektörünün ihtiyaçları ve talepleri

1- Döviz kuru enflasyonla paralel hareket etmeli ve gerçek değerine getirilmeli ya da ihracatçılara yaptıkları net ihracatı yüzde 10’u kadar döviz dönüşüm desteği verilmeli.
2- Eriyen işletme sermayeleri, referans faizin yarısı kadar değişken faiz oranı ile

ve uzun vadeli kredilerle tamamlanmalı, reeskont kredilerinde faizin tahsilatı dönem sonunda yapılmalı.
3- KOBİ’ler için tekstil, hazır giyim, deri ve mobilya sektörlerine yönelik çıkarılan çalışan başı 2.500 TL destek, ölçek gözetmeksizin sektörün tüm firmalarına verilmeli. Bölgesel asgari ücret için çalışma yapılmalı ya da asgari ücret için verilen destekler bölgesel gelişmişliğe göre düzenlenmelidir.

4- Eximbank kredi destekleri 2018’de olduğu gibi toplam ihracat değerinin yüzde 16’sı seviyesine çıkarılmalı, vadeler uzatılmalı, ihracatçının limitleri KGF ve diğer düzenlemeler ile yükseltilmeli.

5- Avrupa Yeşil Mutabakatı’na uyumun sağlanması için sanayicilerin yapacakları GES yatırımlarına ruhsat almalarının önündeki sorunlar çözülmeli.
6- İşletmeler için ölçeklerini büyültmeye teşvik edecek yeni teşvik mekanizmaları oluşturulmalı.

7- Çevrim içi kanallardan çevre ülkelere satış yapılabilmesi için mikro ihracat ve KDV iade süreçleri kolaylaştırılmalı; gümrükleme, nakliye maliyetlerini düşürecek düzenlemeler yapılmalı.

8- EYT ile kaybedilen nitelikli ve know-how’ı güçlü iş gücünün işletmelere dönüşünü sağlayacak destekler verilmeli. Kayıt dışılığı önlemek için emekli çalışanlardan SGK primi alınmamalı.

9- Kadınların iş gücüne katılımlarının sağlanması için eşi sosyal güvenlik sistemine dahil olan ve çalışma hayatında olmayan kadınların SGK primleri 3 yıl boyunca alınmamalı.

10- Kadınların iş gücüne katılımlarının sağlanması için yerel yönetimlerin ve bakanlıkların her semtte, mahalleye kreş yatırımlarını ihtiyaca uygun şekilde yapması sağlanmalı.



TÜRKİYE’NİN LOJİSTİK GELECEĞİ İÇİN KRİTİK YOL HARİTASI

ARKIN OBDAN İLE TRANSİT TAŞIMACILIĞIN GÜCÜ VE GELECEK STRATEJİLERİ ÜZERİNE

Türkiye, sahip olduğu eşsiz jeopolitik avantajla küresel lojistik haritasında her geçen gün daha kritik bir konuma ilerliyor.

Avrupa, Orta Doğu, Kafkaslar ve Orta Asya arasında doğal bir köprü görevi üstlenen ülkemiz; transit taşımacılıkta bölgesel liderlik için güçlü bir potansiyele sahip. Ancak bu potansiyeli sürdürülebilir ve rekabetçi bir avantaja dönüştürmek için altyapıdan dijitalleşmeye, sınır kapılarından uluslararası mevzuatlara kadar pek çok başlıkta yeni adımlara ihtiyaç var. Bu sayımızda sektörün deneyimli isimlerinden Obdan Sistem Genel Müdürü Arkin Obdan ile

Türkiye’nin transit lojistik üssü olma yolundaki avantajlarını, eksiklerini ve özel sektörün üstlenmesi gereken rolleri konuştuk. İşte detaylar:

Türkiye’nin jeopolitik konumunu göz önüne aldığınızda, transit lojistik üssü olma yolunda en büyük avantajımız sizce nedir?

Türkiye’nin en büyük avantajının; Avrupa, Orta Doğu, Kafkaslar ve Orta Asya gibi geniş bir coğrafyaya kısa sürede erişim sağlayabilen eşsiz

jeopolitik konumu olduğunu söyleyebiliriz. Bugün dört saatlik bir uçuş mesafesiyle 1,3 milyar nüfusa ve 28 trilyon dolar değerinde bir pazara ulaşmak mümkün. Bu erişilebilirlik, Türkiye’yi yalnızca bir geçiş ülkesi değil; aynı zamanda bir lojistik entegrasyon merkezi yapma potansiyeline sahip. Aynı gün içinde Tokyo’dan New York’a kadar uzanan 16 saat dilimine ulaşılabilen bu coğrafi yapı; transit taşımacılığın hız, maliyet ve güvenlik eksenlerinde optimize edilmesini sağlıyor.

Sektörde hangi altyapı yatırımları ve hizmet modelleri eksik? Özel sektör bu alanda hangi inisiyatifli almalı?

Lojistikte eksik kalan en kritik başlıklar, multimodal altyapının yetersiz entegrasyonu ve dijital koordinasyon sistemlerinin sınırlı kullanımı. Demiryolu, liman ve havalimanları arasında etkin bir entegrasyon olmadan hızlı ve verimli taşımacılıktan söz etmek zor. Ayrıca, sınır kapılarında yaşanan yoğunluk ve süreç belirsizliği, transit geçişlerde büyük zaman kaybı yaratıyor. Özel sektörün burada aktif rol alması gereken konu ise teknoloji yatırımı ve veri paylaşımı. Akıllı lojistik sistemleri, gerçek zamanlı izleme ve ortak platformlarda bilgi akışı sağlayan çözümler operasyonel verimliliği artırırken; aynı zamanda kamu kurumlarıyla daha entegre bir işleyişin önünü açıyor.

Forwarder ve taşımacılık şirketlerinin transit yük yönetiminde yaşadığı temel zorluklar nelerdir?

Başlıca zorluklar arasında sınır geçişlerinde yaşanan gecikmeler, vize ve geçiş belgesi sınırlamaları, sürücü yetersizliği ve dijitalleşme eksikliği yer alıyor. Özellikle AB ülkelerine yönelik taşımacılıkta geçiş belgelerinin sınırlı sayıda olması ve sürücülerin vize süreçlerinde karşılaştığı bürokratik

engeller, operasyonel planlamayı sektöre uğrattırıyor. Ayrıca, her ülkenin farklı mevzuatları doğrultusunda gümrük süreçlerinin standarttan uzak oluşu, geçişlerin öngörülemezliğini artırıyor. Bu belirsizlikler maliyetlere doğrudan yansıyor ve forwarder şirketlerin rekabet gücünü zayıflatıyor.

Transit taşımacılıkta dijitalleşme ve gümrük süreçlerinin hızlandırılması özel sektör açısından nasıl fırsatlar yaratabilir?

Dijitalleşme, özellikle sınır kapılarında zaman kaybını minimize edecek en güçlü araçlardan birisi.

edebildiğini belirtebiliriz.

2025 ve sonrası için Türkiye'nin transit yük taşımacılığında bölgesel lider olabilmesi adına kamu-özel sektör iş birliğinde hangi adımlar atılmalı?

İlk olarak, kamu ve özel sektör arasında daha sürdürülebilir bir diyalog mekanizması kurulmalı. Stratejik altyapı yatırımlarının önceliklendirilmesi, gümrük süreçlerinde dijital geçişin hızlandırılması ve AB ile lojistik alanında geçiş belgesi, sürücü vizesi gibi yapısal sorunların çözümüne odaklanılması gerekiyor. Kalkınma Yolu, Zengezur Koridoru

OBDAN SİSTEM

Ön bildirim sistemleri, elektronik TIR karneleri, dijital taşıma belgeleri ve gerçek zamanlı yük takibi gibi uygulamalar hem güvenliği artırıyor hem de süreci şeffaflandırıyor. Gümrüklerin entegre dijital platformlarla çalışması, önceden beyan edilen yüklerin daha hızlı işlenmesini sağlıyor. Bu durum, taşıyıcılara zaman kazandırırken ihracatçıya da müşteri memnuniyeti ve teslimat hızı açısından avantaj sunuyor. Bu alanda yatırım yapan özel şirketlerin hem regülasyonlara uyumlu hale geldiğini hem de süreçlerini ölçeklenebilir biçimde optimize

ve Bakü-Tiflis-Kars gibi uluslararası bağlantı projeleri tamamlandığında, Türkiye'nin hem Avrupa hem de Asya ile olan lojistik bağları daha da güçlenecek. Bu sürecin başarılı işlemesi için özel sektörün teknoloji yatırımlarıyla bu altyapıya entegre olması, kamu tarafının da geçiş noktalarındaki regülasyonları sadeleştirilmesi kritik derecede önem taşıyacaktır.

Obdan Sistem Genel Müdürü Arkın beye Container Dergimiz Yönetimi adına teşekkür ediyoruz.

80. yıl

1945'ten beri,
Güvenilir, Uzman, Çözüm Odaklı, Tecrübeli
ve Yenilikçi Gücümüzle Anılıyoruz.

Cumhuriyetin ve tarihin bir parçasıyız...

Gümrük müşavirliği, lojistik ve depolama hizmetlerindeki
tecrübelerimiz ve sizlerle birlikte, 80 yıldır Türkiye'nin
ekonomisine ve ticaretine katkı sağlamaktan gurur duyuyoruz.

Bizi bugünlere taşıyan tüm paydaşlarımıza
en içten teşekkürlerimizi sunuyoruz.

OBDAN SİSTEM
GÜMRÜKLEME • LOJİSTİK • ANTREPO

www.obdansistem.com

SİS DAĞILIR, KARAMSARLIĞIN ARDINDAN UMUT FİLİZLENİR

Son dönemde lojistik sahasında en sık duyulan kelime “belirsizlik.”

Ancak her belirsizlik, içinde yeni fırsatların sessizce filizlendiği bir zemin taşır. Sahada kulağıma en çok çalınan kelime şu sıralar: “Belirsizlik.” Ardından “durgunluk”, “kriz”, “bekleyiş” ve “çekingenlik” geliyor. Konteynerler doluyor ama hareket etmiyor, kamyonlar çalışıyor ama rotalar sürekli değişiyor, planlar yapılıyor ama hayata geçirilemiyor. Lojistik sektörü adeta nefesini tutmuş, kritik bir eşiğin kenarında bekliyor. Bu atmosfer, ister istemez karamsarlık yaratıyor. Üstelik bu karamsarlık sadece ekonomik göstergelerden değil; aynı zamanda zihinsel bir yorgunluktan da besleniyor. Her gün kriz yönetmek, her sabah yeni bir riskle uyanmak, yapılan planların sürekli bozulduğunu görmek kolay değil. Bu yük, artık sadece şirketlerin değil, çalışanların ve yöneticilerin omuzlarında da ağır biçimde hissediliyor. Ancak her karanlığın içinde kıymetli bir şey saklıdır: Dönüşüm fırsatı. Dünya ekonomisi daralırken, lojistik sektörü de yeni iş modelleri ve esnek operasyon kabiliyetleri geliştirmek



Burhan ÇAKAN

Gürbulak Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi

zorunda. Geleneksel yöntemlere sıkı sıkıya bağlı kalanlar zorlanırken; esnek ve uyum yeteneği yüksek firmalar için yeni pazarlar, yeni teknolojiler ve stratejik iş birlikleri ortaya çıkıyor. Kriz ortamında dayanıklı olanlar değil, uyum sağlayabilenler kazanacak. Ve bu dönüşümü erkenden fark eden şirketlerde sessiz ama kararlı bir hareketlilik başladı bile. Unutmamak gerekir ki; umut bağırmaz. Sessizdir, çoğu zaman gözle görünmez. Fakat dikkatle bakarsanız, bugün birçok

şirketin “krizde yatırım yapma”, “küçülürken güçlenme” ve “belirsizlikte iş birliği kurma” stratejileri geliştirdiğini görebilirsiniz. Tarih boyunca lojistik sektörü zor zamanlarda kendini yeniden kurmayı başarmıştır. Bugün de aynı sürecin içindeyiz. Karamsarlık bir duraktır; orada kalmak değil, oradan geçmek gerekir. Umut ise veriyle, iş birliğiyle ve insan odaklı liderlikle yeşerir. Ve bugün bu yeşermeyi, sahada dikkatle bakan herkes fark edebilir.

YIL 1839, İZMİR DEN BOSTON'A TAŞINAN ZEYTİNYAĞI VE BİR SANDIK AFYON

Ben İstanbul'da şehir içinde normalde özel aracımı kullanmıyorum, toplu taşıma hem daha seri oluyor, hem de gözlemler yapmama olanak taşıyor. Bu gözlemlerimden en etkilendiğim konu ise gözler önünde gerçekleşen uyuşturucu ticareti. Maalesef ki kör olanın bile rahatlıkla göreceği netlikte İstanbul bir uyuşturucu bataklığına dönmüş bir şehir olmuş. Biraz dikkatle baktığınızda, belli yerlerde gayet rahatlıkla uyuşturucuların el değiştirdiğini görebiliyorsunuz. Gençlerimiz belli organize ellerce hergün zehirleniyorlar, toplum dışına çıkıyor ve geri dönülmez kötü bir hayata itiliyorlar.

Bu arada aylardır koleksiyonumdaki konişmentoları derin incelemelere tabi tutuyorum. Bir de baktım ki 1839 yılı konişmentosunda İzmir'den Boston'a zeytinyağı ile beraber bir sandıkta afyon taşınmış. Bunun üzerine hem ufak bir tarihsel bakış ve belkide farkındalık olur diye bunu yazmak istedim.

Osmanlı Limanlarından Gölge Ticarete: Afyonun Yükselişi ve Çöküşü (1839-1933)

11 Nisan 1839 tarihli ve İzmir'de düzenlenmiş



Ahmet AYTÖĞAN

koleksiyonumdaki bu konişmento, Amerikan bandıralı "Emma Isadora" gemisine yüklenmiş "Bir Sandık Afyon" ve "Sekiz Fıçı Yağ" kaydını taşımaktadır. Bu belge, imparatorlukları şekillendiren, savaflara neden olan ve sonunda ahlaki ve siyasi baskılarla durdurulan bir ticaret ağına kapı aralar.

Osmanlı Devleti ve Yasal Afyon Ticareti

18. ve 19. yüzyıllarda Osmanlı, Anadolu ve Ege bölgelerinden yüksek miktarda afyon ihraç eden önemli bir kaynaktı. Afyonkarahisar (ismi bile afyondan gelir) - İzmir-Tekirdağ- Kırklareli- Edirne- Eskişehir- Kütahya bu ticaretin kalbi olan

şehirlerdi. Avrupalı ticaret temsilcileriyle İzmir, afyonun İngiltere, Fransa ve ABD'ye sevkiyatında merkez oldu. İşte 1839 konişmentosu bunun çarpıcı bir örneğidir.

Çin, İngiltere ve Afyon Savaşları

Osmanlı için afyon yasal bir ihraç ürünü iken, Doğu Asya'da durum farklıydı. İngiliz tüccarlar Hindistan'da ürettikleri afyonu Çin'e akıttı ve halkın %45 kadarını uyuşturucuya alıştırdılar. Bağımlılık artınca Çin devleti buna direndi ve uyuşturucu kullanım ve ticaretini yasakladı. Bu yasaklama, 1839-1842 arasında Birinci Afyon Savaşı — belgemizin tarihiyle birebir çakışıyor — ile yanıt buldu.

Savaş sonunda Çin kaybetti ve afyon ticareti meşrulaştı! İşte Hong Kong'un 99 yıllığına 1997 yılına kadar İngiltere egemenliğine girmesinin temel sebebi de budur.

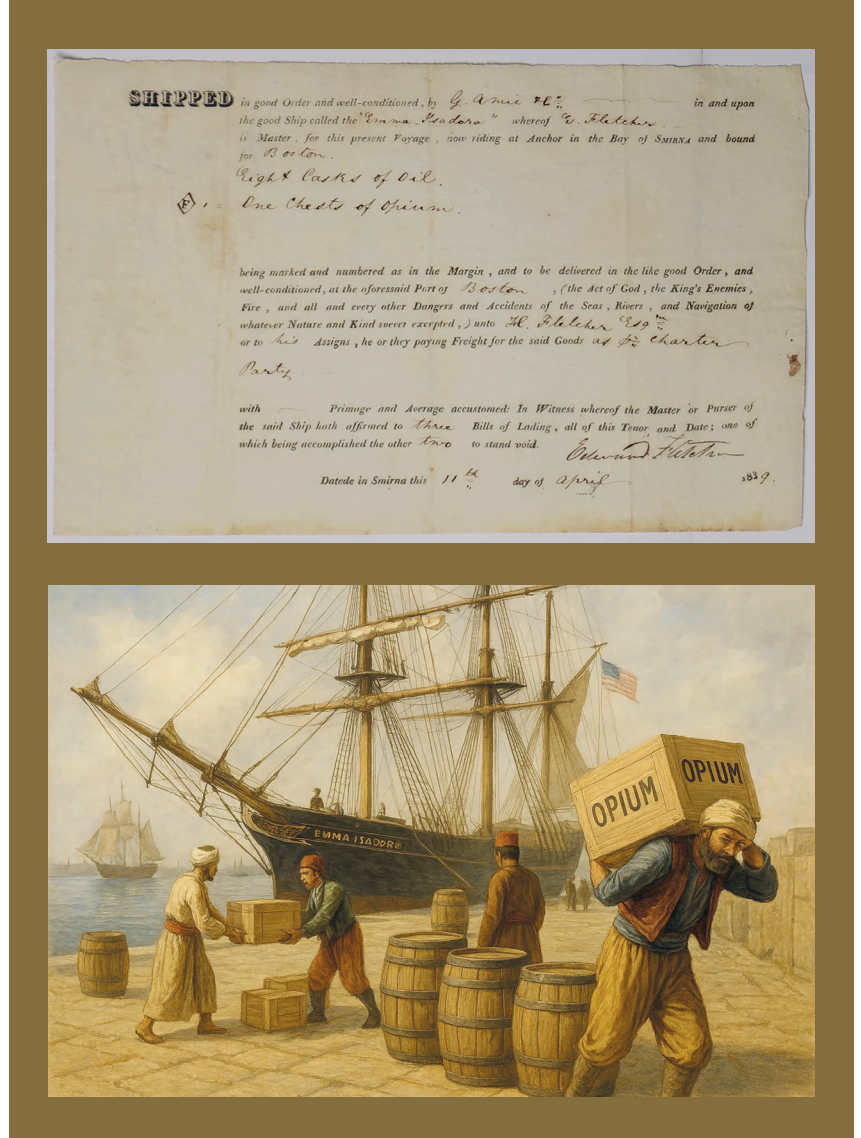
Türkiye Cumhuriyet Dönemi ve Afyon İhracatı

Osmanlı'nın yıkılmasından sonra da Türkiye Cumhuriyeti afyon ihracatını bir süre sürdürdü. 1923-1933 arasında Türkiye, morfin ve kodein gibi tıbbi maddelere dönüştürülmek üzere dünya afyonunun önemli bölümünün sağlayıcısı oldu. Ancak Milletler Cemiyeti denetiminde gelen eleştiriler bu ticarin geleceğini tehdit etti. 1934 te bu ürünün ihracatı devlet tekeline girdi.

İstanbul'daki Yabancı Laboratuvarlar

1920'lerde şu olaylar yaşandı:

- Japonlar, Taksim civarında bir laboratuvar kurarak afyonu morfine dönüştürdü.
- Fransızlar, Çengelköy'de benzer bir tesis kurdular.
- İtalyan Taranto ailesi, Eyüp'te laboratuvar açtı. Bazı duyumlar sonrası Mustafa Kemal ATATÜRK'ün bizzat denetimi sonucu bu tesislerde yasadışı uyuşturucu madde üretimi yapıldığı tespit edildi ve tesisler kapatıldı. Türkiye bu noktadan



sonra afyonun tıp dışı kullanımının ihracatını özel şirketlere tamamen yasakladı. Bir çağın sonu 1839 tarihli İzmir konişmentosu, yüzyıllar süren bir ticaretin hem servetini hem tehlikesini gösterir. "Emma Isadora" gemisinin taşıdığı bir sandık afyon, bu ticaretin simgesidir: bir dönemin hem zenginliği, hem trajedisidir. Son yıllarda ülkemiz

gençleri (hatta küçük yaştaki çocuklarımız) planlı ve bilinçli olarak bazı organize güçlerin açık gayretleri ile bazı güçlerinde işbirliği ile uyuşturucu bataklığı haline getirilmiştir. Umuyorum ki bu küçücük makalem okuyanlarda bir farkındalık yaratsın.

Saygımla
Ahmet AYTOĞAN
İstanbul 30.03.2025

LOJİSTİK SEKTÖRÜNDE DÖNÜŞÜM HİKAYESİ: ETA

Türk lojistik sektörü teknolojinin gelişmesine paralel olarak sektörle ilgili birçok problemi “aynı şeyleri farklı yaparak farklı sonuçlar alınmaz” ilkesine uygun şekilde inovatif yöntemler kullanarak çözmektedir. Türk lojistik sektöründe taşıyan ve taşıtanın uygun koşullarda buluşmasını sağlamak uzun zamandan beri lojistik sektörünün en önemli problemlerindendir. eTA Türkiye’de taşıyan ve taşıtanın hızlı bir şekilde buluşmasını sağlayan verimlilik temelli çalışan geniş kitlelere ulaşan yük taşıma işini gerçekleştiren ilk dijital lojistik platformu ve iş modelidir. eTA büyük veriden oluşan iş modeli ile Internet üzerinden 7/24 taleplere cevap verebilmektedir. eTA lojistik sektörüne yeni bir soluk getirmiş ve sektörde dönüştürücü etki yaratmıştır. Platform Borusan Lojistik Ar-ge ekibi tarafından geliştirilmiş olup Borusan Lojistik oluşabilecek sorunlara karşı sorumluluğunu beyan etmiştir. Örnek olarak; Borusan Lojistik taşımanın zamanında olacağını ve taşımanın sigortalı olarak gerçekleşeceğini taahhüt etmektedir. 2012’de kullanılmaya başlayan platform her yıl yaklaşık 2 kat büyümektedir. 2019’da tüm tedarikçilerle birlikte Microsoft buluta taşınmıştır. 2025 yılı itibarıyla eTA platformunun aylık kapasitesi 40 bin sefer olup, 81 ilin hepsine hizmet vermektedir. 2025 yılında uluslararası taşımalarında dahil edilmesi planlanmaktadır.

eTA’nın Geliştirilme Nedenleri:

eTA tarafından yaratılan değeri anlamak için ilgili problemi detaylı olarak açıklamak gereklidir.

Taşıtan açısından: Lojistik firmalarının çoğu büyük firmalarla kontrat ile



Prof. Dr. Ömür SAATÇIOĞLU

çalışmaktadır. KOBİ’lerle çalışmak daha zordur çünkü KOBİ’lerin ihtiyacı spot olarak ortaya çıkmaktadır. Bunun yanında taşıyanlar taşıtan taşıyana(kamyon esnafına) ulaşmakta zorluklarla karşılaşmakta olup ulaştığı kişilerle ilgili bilgi sahibi olmamaktadır. Kamyoncu esnafı; büyük firmalarla çalışmayı tercih etmekte, KOBİ’lerle çalışmak istememektedir. Bunun yanında; ticaretin yaklaşık %90’ının gerçekleştiği KOBİ’lerin ihtiyaçları değişken olup anlık olarak ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle; KOBİ’ler ile kontrat yapmak zordur.

Taşıyan(Kamyoncu esnafı) açısından problemler: Kamyoncu esnafı için en önemli sorunlardan biri karşı karşıya kaldığı belirsizliklerdir. Belirsizliklerden en önemlisi yükün istenen adrese götürüldükten sonra boş dönme riskidir. Bunun yanında;

kamyoncu esnafı açısından en önemli belirsizliklerden biri ise taşıdığı yük ile ilgili bedeli alamamasıdır.

eTA dijital platformu geliştirilmeden önce taşıtan ve kamyoncu esnafı arasında araçlar bulunmaktaydı. KOBİ’lerdeki belirsizlikler kamyoncularla sürekli bir ilişkiyi imkansız kılmaktaydı.

eTA ile Yaratılan Faydalar:

eTA araçları ortadan kaldırarak, zamanında teslimatı uygun maliyetli ve verimli bir şekilde sağlamaktadır.

Araçlar ortadan kaldırılmıştır.

Araçlar görünür kılınmıştır.

Kamyoncu esnafına potansiyel iş imkanı yaratılmıştır.

Aynı anda çok sayıda araç tedariki sağlanmıştır.

Ekosistem yönetimi sağlanmıştır.

Belirsizliğin ortadan kaldırılması ile kazan-kazan ilişkisi yaratılmıştır.

Doğru kamyon yük denklemi sağlanmıştır.

Doğru fiyatlandırmanın yanında tüm ihtiyaçların sağlanması ile iki taraf içinde ortak fayda yaratılmıştır.

Dijital platform ile faydanın sürekliliğinin ortaya konması tercih edilme oranını arttırmıştır.

eTA Geliştirme Süreci:

eTA platformunun geliştirme sürecinin başlangıç aşamasında teknolojinin yeterince olgunlaşmamış olması eTA platformu teknoloji ile ilgili kurulan bir hayal olarak düşünülmekteydi. Teknolojik özelliklerin gelişmemiş olması eTA platformunun yaygınlaşmasında en önemli engeldi. eTA platformunun ilk geliştirme aşamasında KOBİ’ler tarafından talep edilen taşıma işleri ile ilgili teklifler uygun kamyonculara SMS ile iletilmekteydi.

Kamyoncuların kendine gelen tüm SMS'leri okumasının zorluğu kamyoncuların bazı talepleri görmemesi sonucunu yaratırken iletişimde kopukluk ve yük eşleşmesi sorununun yaşanmasına neden olmaktadır. Bu aşamada, yük takibi SMS ve bir takip cihazı ile sağlanmaktaydı. Önemli bir teknolojik gelişme olarak akıllı telefonların yaygınlaşması eTA platformunun kullanımının artarak yaygınlaşmasında önemli bir etken olmuştur. Akıllı telefonların kullanılmaya başlamasıyla eTA platformunu kullanımı hızla artmıştır. Günümüzde 81 ilde kullanılan eTA platformu aylık 40.000 sefere kadar çıkmıştır. eTA İşleyiş Süreci: eTA'nın beklenen performansı gerçekleştirmesi için ilk gerekli koşul kamyoncu esnafı ile ilgili bilgilerin tam olarak girilmesidir. Kamyoncu esnafı uygulamayı indirir, bilgileri doldurur (demografik bilgiler, plaka ve ruhsat bilgileri). eTA tarafından kamyoncu ile ilgili bilgiler kontrol edilir. Kamyoncu esnafının girdiği bilgiler doğrulanır (kim olduğu, ehliyet, araç kontrolü, araç bilgileri). Bunun yanında kamyoncu esnafının bireysel tercihleri alınır (rota ve ürün tercihleri gibi). Herhangi bir yük taşıma işleminin başlaması KOBİ tarafından taşınacak ürün ile ilgili talep girilmesi ile tetiklenir. KOBİ'nin girdiği bilgiler arasında ürün özellikleri, rota ve araç tipi ile ilgili bilgiler bulunmaktadır. Kamyoncuların anlık olarak görüntülenebilmesi sayesinde kamyoncuların konum bilgileri ve tercihleri kullanılarak ilgili kamyonculara yük ile ilgili teklif iletilir. Talepler eTA dijital platformu üzerinden kayıtlı kamyonculara gönderilir. Kamyoncular tarafından verilen teklifler KOBİ'ye iletilir. KOBİ üye kamyonlar arasından uygun kamyoncu / kamyoncuları seçer ve iş ataması (tek tek veya grup halinde) yapılır. Teklife

dönüş olmazsa eTA operasyon merkezi tarafları buluşturur. Mal kamyonu yüklendiğinde ve kamyonun indiğinde KOBİ'ye mail atılır. eTA platformunun KOBİ'ye ve kamyoncu esnafa fayda sağlayan başka özellikleri de bulunmaktadır. Navlun ödemesi kredi kartıyla yapılabilir. Bunun yanında; kamyoncu esnafına verilen kart ile akaryakıt limiti tanınmaktadır. Platformun sağladığı bir diğer önemli özellik ise; taşımanın sigortalı olarak gerçekleştirilmesidir. Taşıma ile ilgili bir sorun olması durumunda; tüm sorumluluk eTA platformunun geliştiricisi Borusan Lojistik'e aittir. Pek tabii ki tüm sorunlar sadece taşıma sürecinde oluşmamaktadır. KOBİ veya kamyoncu esnafı sürecin tüm aşamalarında sorunlarla karşılaşabilmektedir. Sorunlar eTA operasyon merkezi tarafına çözüm için iletilir. Bunun anında hepimizin bildiği gibi teknolojinin sürekli değişimi ürün ve süreç özelliklerinde yeniliklere yol açmaktadır. Bu nedenle; kamyoncu esnafının değişen ihtiyaçları sürekli sahadaki personel aracılığıyla gözlenmekte ve platformda yeni özellikler planlanmaktadır. Bu amaçla; kamyoncu esnafını gözlemleyerek ve sahada birlikte olarak; kamyoncu esnafının gereksinimlerinin hayata geçirilmesi sağlanmaktadır. Kamyoncu esnafın ihtiyaçları değerlendirilirken sadece iş ile ilgili değil hayatın tümü ile ilgili talepleri dikkate alınmaktadır. Bu nedenle; eTA platformu kamyoncunun dijital sesi olarak kabul edilmektedir. Örnek olarak; getirilen yeni bir özellik ile kamyoncu esnafı gerçekleştirdikleri taşımalar sonucu kartlarına yüklenen para ile belirlenen yerlerden alışveriş yapabilmektedirler. Geliştirilen bir diğer ürün özelliği ise (HEMEN AL!!) yöntemidir. Bu özellik ile kamyoncu esnafının

en yakın zamandaki uygun olan taşıma işlemlerine teklif vermesi sağlanmaktadır. eTA platformundaki en son geliştirmelerden en önemlisi yapay zekanın entegrasyonudur. eTA platformunda navlun fiyatlaması yapılmak istenen rotalar yapay zeka tarafından tanımlanmaktadır. Bu rotalar için yük bilgileriyle birlikte açılan siparişlerin navlun fiyatı saniyeler içerisinde yapay zeka tarafından hesaplanmaktadır. Siparişlerin detay ekranlarında ve spot teklif taleplerinde yapay zekayla hesaplanmış fiyatı eğer geçmişte bulunuyor ise, kullanıcılara bilgi olarak gösterilmektedir. Araç atama ekranlarında da navlun fiyatının yanında, bu hesaplamanın yapay zeka tarafından yapıldığı bilgisi kullanıcıları bilgilendirme amaçlı gösterilmektedir. Geliştirilecek ürün ile ilgili talep ilk olarak şirket yönetimine iletilir. Şirket yönetiminin geliştirilmesi planlanan ürün özelliğini onaylamasından sonra, ürün özelliklerinin geliştirilmesi ile ilgili çalışmalar teknik ekibe devredilir. Teknik ekip kendine iletilen talepleri analiz eder, olgunlaştırır ve geliştirir. Geliştirilen talepler sahada test edilir, elde edilen sonuçlara göre ürünlerdeki yeni özellik kullanıma açılır. Bu nedenle; eTA sürekli yenilenen inovatif bir platformdur. eTA pazarlama faaliyetleri ile ilgili olarak dijital medya ve radyo programlarında tanıtımların yanında açık hava reklamları ve tente giydirmeleri gerçekleştirmiştir. eTA tanıtım faaliyetlerini sadece kendi pazarlama personeli ile gerçekleştirmenin yanında, ilgililen herkese eTA'yı tanıtarak para kazanma imkanı sağlamaktadır. eTA'yı tanıtan kişiler; sisteme dahil ettikleri KOBİ veya kamyoncu esnafının gerçekleştirdiği taşıma üzerinden komisyon alabilmektedir. Böylece; eTA uygulamasının yaygınlaşması sağlanmaktadır.

KEYLINE İÇİN ÖNCELİK SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

"Karşılıklı güvene dayalı ve uzun süreli iş birliğini öngören projelere yatırım yapmaya ve müşterilerimizin uzun soluklu lojistik iş ortağı olmaya devam edeceğiz"

2017 yılında KeyLine'da çalışmaya başladım ve şu ana Satış Uzmanı olarak çalışıyorum. Firmamızın hem yurtiçi hem de yurtdışı tüm fiyatlandırma ve satış sürecini ben yönetiyorum. Yurtiçi iş ortaklarımız ve yurtdışı acentelerimizle tesis ettiğimiz uzun soluklu iş birliği benim iş yükümü hafifletiyor. KeyLine'ın öncelikli hedefi olan sürdürülebilir sistemler oluşturmak hedefi her alanda geçerli olduğundan hem yaptığımız operasyonlarda hem iş ortaklarımız hem de müşterilerimiz ile kurduğumuz ilişkilerde bu hedefin olumlu sonuçlarını gözlemliyoruz.

Lojistik sektöründe 16 yılı geride bırakan KeyLine, lojistik hizmetlerin bütününe kapsayan bir anlayışla ve tüm dünyada kapıdan kapıya taşımacılık yapabileceği acente ağı ile hizmet sağlamaya devam ediyor. Denizyoluyla başta otomotiv yan sanayi, gıda, hammadde ve proje taşımacılığı sektörlerine hizmet sunduklarını belirten Satış Uzmanı Ceren ÇOBAN, "KeyLine olarak müşterilerimize



Ceren ÇOBAN
KeyLine Satış Uzmanı

butik hizmet veriyoruz. Müşterilerimizin beklentisi hız ise yüksek navlun bedelli kısa süreli servislerle, uygun maliyet ise daha uzun süreli servisler ile hizmet sunabiliyoruz. Müşterilerimizin ihtiyaçları paralelinde öncelikli taşıma modumuz hız nedeni ile karayolu oluyor. Denizyolu

taşımaları ciromuz içinde ikinci sırada yer alıyor. 2022 yılı Mart ayında başladığımız ilk parti 5 adet mega yarı romörk yatırımımız şu an 14'e ulaştı. 2025 yılında aynı ivme ile devam ederek önümüzdeki yıllarda çekici yatırımları da yaparak L2 belgemizi almayı hedefliyoruz" dedi.

TÜM DÜNYA KAPSAMA ALANIMIZ

Çoban “Ülkemizin dış ticaretinde hem ithalatta hem ihracatta ürettiğimiz hizmet ile tüm dünya kapsama alanımızda. Bunun yanı sıra İngiltere ve Fransa’da depolama ve dağıtım hizmetimiz ile, Uzakdoğu’dan Avrupa’ya hem demiryolu, hem havayolu, hem de denizyolu bağlantılı multimodal ve intermodal çözümlerimiz ile müşterilerimizin ihtiyaçlarına çözüm üretiyoruz. Kuşak ve Yol Girişimi’nde (Belt and Road Initiative – BRI) aktif rol alarak Çin-Avrupa hattında sunduğumuz demiryolu çözümüyle müşterilerimizin lojistik maliyetlerinde büyük iyileştirmeler sağlıyoruz. 2019’dan beri kuzey koridorunda intermodal taşımacılık gerçekleştiriyoruz. Bugüne kadar Çin’den Polonya, Çekya, Belçika, Fransa ve Slovenya’ya kapıdan kapıya taşımacılık gerçekleştirdik. Çin-Tacikistan arasında demiryolu intermodal taşıma hizmetini sunabiliyoruz” diyerek hizmet ağının genişliğinin önemine değindi. 2024 yılında Türkiye - Slovenya arasında yılın her günü en az 1 araç organizasyonu yapıldığına vurgu yapan Çoban “bir başka önemli müşterimiz için 2024 yılında günde minimum 2 veya 3 komple araç organizasyonu yaparak İngiltere’den Türkiye’ye taşımacılık gerçekleştirdik” dedi.

ÇİN => TÜRKİYE KARAYOLU İLE 25 GÜN

Süveyş kanalı Husi saldırıları nedeni ile Çin – Türkiye denizyolu taşımacılığında uzayan transit süreler nedeniyle müşteri beklentilerine uygun transit süreyi karayolu taşıma organizasyonu ile karşıladıklarını belirten Çoban, “Guangdong - Çin’den İstanbul’a 25 günde 20 ton mal ağırlığı ile komple tır taşımasını gerçekleştirmek çözüm ortaklığı anlayışımızın güzel bir örneğini oluşturuyor” dedi.

HEDEF SÜRDÜRÜLEBİLİRLİK

Ticaretin her sektörü için lojistik hizmetlerin önemine ve olmazsa olmaz olduğuna vurgu yapan Çoban, “Bu paralelde lojistikte de yer aldığı gibi müşterilerimizin çözüm ortağı olmaya devam ediyoruz. Önceliğimiz müşterilerimiz ile sürdürülebilir ve uzun süreli bir iş birliği içinde olmak. Her operasyonumuzu ilk günkü heyecan ve istek ile ama artan tecrübemiz paralelinde, lojistiğin 7 doğrusunu her an göz önünde bulundurarak icra ediyoruz. Sorumluluğunu aldığımız lojistik hizmeti planladığımız şekilde sonlandırmak en büyük motivasyonumuz” diye konuştu.

DİJİTAL GELECEK

Lojistik hizmet sağlayıcıların bugünün zorlu rekabet ortamında ayakta kalmasını sağlayacak en önemli hususun butik hizmet

anlayışının dijital hizmetler ile birlikte sunulması olduğuna vurgu yapan Çoban “Dünyanın herhangi bir noktasında hareket halinde olan ürünlerini takip etmek isteyen müşterilerine anlık konum bilgisini veren, malların çıkış noktasından hareketi ile başlayan ve varış noktasına ulaştığı anda tamamlanan süreci IoT ile insanı aradan çıkararak yapan süreç yönetimi ve hızın, KeyLine için gelecekte fark yaratan unsurlar olacağını” ifade etti.

YEŞİL LOJİSTİK VE KARBON Dengeleme

Sürdürülebilir lojistik hizmetler ve çevre dostu lojistik uygulamalarının teşvik edilmesi açısından giderek büyüyen bir öneme sahip olan Yeşil Lojistik Belgesi sahibi olduklarını ifade eden Çoban “Özellikle karbon emisyonlarının azaltılması, enerji verimliliğinin artırılması ve çevreye duyarlı taşıma yöntemlerinin yaygınlaştırılması hedefleri doğrultusunda çalışmaların göz önünde bulundurulduğu zorlu bir süreci tamamlayarak bu belgeyi almaya hak kazandık. Bu süreçte iş hacmi yüksek müşterilerimizin adına yaptığımız taşımacılık için düzenlediğimiz karbon salınımı dengeleme sertifikası (carbon offset) etkili oldu. Bu belge ile taşımacılığın çevreye verdiği zararı minimize ediyor ve yenilenebilir enerji kaynaklarının destekliyoruz.” dedi.



*2009'dan beri yolunuzu
aydınlatmaya devam ediyoruz*

KeyLine Lojistik Hizmetler Ltd. Şti.

+90 216 456 91 15 www.keyline-tr.com

UMUDU TAŞIYAN KURUM: KIZILAY

Bazen bir çocuğun gülümsemesinde, bazen sessizce uzanan bir teşekkür elinde hissedilir iyiliğin gücü. Ben bu gücü, Kızılay çatısı altında her gün yaşıyorum. Sadece Türkiye’de değil, sınırların ötesinde, dili ve dini farklı nice coğrafyada bir iyilik izine dönüşüyor bu güç. Kızılay’ın temsilcisi olarak, hem afetlerin göbeğinde hem de kalplerin en kuytusunda yer almak, tarif edilemez bir sorumluluk. Bu yazıyı da sadece rakamlarla övünmek için değil; bir milletin vicdanının, dayanışmasının ve merhametinin neler başarabildiğini birlikte hatırlamak için kaleme aldım...

Depremle Sarsıldık, Umutla Birleştik

6 Şubat sabahı... ne bu ülke unutulabilir o günü, ne biz. Yalnızca şehirler değil, içimizdeki duvarlar da yıkıldı. Ama aynı anda bir şey daha oldu: inanılmaz bir kenetlenme başladı. Biz Kızılay olarak ilk dakikadan itibaren oradaydık. Ama asıl büyük hareket halkımızdan geldi.

- 548 bin haneye toplamda 3,3 milyar TL doğrudan nakit desteği ulaştırdık.
- 9 ilde kurduğumuz Toplumsal Hizmet Merkezleri ile psikososyal destekten çocuklara özel etkinliklere kadar binlerce kişiye eriştik.
- Kızılay Kütüphaneleri açtık, çocuklara defter, kalem, umut verdik.
- Kadınlara özel atölyelerle meslek kazandırdık, ekonomik özgürlüklerine destek olduk. O gün anladım ki; biz sadece yardım ulaştırmıyoruz, umut taşıyoruz.

Sınırları Aşan İyilik

Afet sadece sınırlarımız içinde yaşanmıyor. Kızılay olarak biz, insanlığın acısını coğrafyaya göre ayırmadan sahipleniyoruz. Gazze’de bir ekmek, Somali’de bir çadır, Pakistan’da temiz su, Sudan’da ilaç... Her biri bizden bir parça taşıyor. “Sınırları Aşan İyilik” dediğimiz şey tam da bu: Dilini anlamasak da gözyaşına ortak olmak, başka bir bayrağın



Burcu KÖSEM

Türk Kızılay İstanbul İl Başkanı

gölgesinde bile kardeşçe uzanmak yaralara. Bu sadece uluslararası bir faaliyet değil; aynı zamanda Türkiye’nin vicdanını taşıyan bir diplomasi dili.

Kızılay’ın Küresel Gücü

Bugün Kızılay, sadece Türkiye’nin değil, dünyanın tanıdığı bir yardım kuruluşu.

13 ülkede kalıcı delegasyonlarımız var. Uluslararası Kızılay-Kızılhaç Hareketi’nin parçası olarak Birleşmiş Milletler ve IFRC ile koordineli çalışıyoruz. Ve bu emekler de karşılıksız kalmıyor. Uluslararası platformlarda da Kızılay’ın gücü kabul görüyor. 2024 itibarıyla IFRC (Uluslararası Kızılhaç ve Kızılay Dernekleri Federasyonu)

verilerine göre:

- 34 ülkeye yardım ulaştıran en aktif dernek olduk.
- 99 milyon İsviçre Frangı tutarında yardım ile dünyada birinci sıradayız.
- Norveç, İsveç, İspanya gibi ülkeleri geride bıraktık.

Ama bu başarıyı yalnızca bir istatistik değil, bir milletin yüreği olarak görüyorum. Çünkü Kızılay, Türkiye’nin merhamet yüzüdür. Türk Kızılay olarak afet bölgelerine sadece yardım değil, çözüm taşıyoruz. Eğitimden sağlığa, gıda

güvenliğinden barınmaya kadar geniş bir yelpazede, küresel bir etki alanımız var. Ve İstanbul, bu küresel ağın en stratejik merkezlerinden biri.

İyiliğin Başkenti: İstanbul

İstanbul, sadece bir metropol değil; aynı zamanda milyonlarca kalbin birlikte attığı bir iyilik coğrafyası. İstanbul İl Başkanlığı olarak yürüttüğümüz tüm çalışmalar da sadece organizasyon değil; aynı zamanda birer gönül köprüsü oldu. Gönüllülerimizle birlikte mahalle mahalle, meydan meydan dolaştık.

- Kadın dayanışma ağlarımızla binlerce haneye ulaştık.
- Genç gönüllülerimizle okullarda, üniversitelerde etkinlikler düzenledik.

- Kurban, ramazan, eğitim yardımları derken yüz binlerce ihtiyaç sahibine destek olduk.

- Aşevlerimiz, sosyal mağazalarımız ve afete hazırlık ekiplerimizle sürekli sahadaydık. Her mahallesinde ayrı bir hikâye, her sokağında ayrı bir dua olan bu şehir; Kızılay’ın yürüyen ayak izidir. Dolayısıyla İstanbul, iyiliğin başkenti olmaya çoktan layık bir şehir.

Kan Bağışı: Yaşatmanın En Somut Hali

İstanbul’daki kan bağışı organizasyonlarımız, sadece sağlık sistemine değil, bir insan hayatına da umut olmaktadır.

Mobil araçlarımızla üniversiteler, AVM’ler, kamu binaları, meydanlar derken her yere ulaştık. Her bağış ile 3 can kurtarabilirsiniz.

Her kan torbası, hayata tutunan bir nefestir.

Ve biz bu nefesleri birlikte büyütüyoruz.

Kızılay çatısı altında yürüdüğümüz her adımda, sadece bir kurumu değil, milletimin kalbini taşıdığımı biliyorum.

Bir gün bir çocuğun gülümsemesinde, bir başka gün yaşlı bir çiftin duasında görüyorum bunu. İyilik büyüyor.

Biz yürüdükçe çoğalıyor. Ve ben, bu yürüyüşün bir neferi olmaktan sonsuz onur duyuyorum.

COĞRAFYAMIZDA SAVAŞLAR BİTTİĞİNDE TÜRKİYE İÇİN OLUŞABİLECEK FIRSATLAR

Tarih boyunca savaşlar, toplumların ve ülkelerin ekonomik, siyasi ve sosyal yapılarını derinden etkilemiştir. Ancak, savaşın sona ermesiyle birlikte barış ve istikrar ortamının yaratılması, yeni fırsatları da beraberinde getirebilir. Türkiye, jeopolitik konumu, ekonomik potansiyeli ve tarihsel bağları sayesinde, savaşların sona erdiği bu coğrafyada çok önemli fırsatlar elde edebilir. Türkiye için oluşabilecek fırsatları ekonomik, siyasi ve sosyal/kültürel olmak üzere 3 başlık altında değerlendirebiliriz.

1. Ekonomik Fırsatlar

1.1. Ticaret ve Lojistik Merkezi Olma Potansiyeli

Türkiye, Avrupa, Asya ve Orta Doğu'nun keşif noktalarında bulunması sebebiyle doğal bir ticaret ve lojistik merkezi olma özelliğine sahiptir. Savaşların bitmesiyle birlikte, yıllardır kesintiye uğrayan ticaret rotaları yeniden canlanabilir. Türkiye, bu rotaların yeniden işlev kazanmasında kilit rol üstlenebilir. Özellikle limanları, demiryolu ve karayolu altyapısı bu potansiyelin gerçekleştirilmesinde kritik öneme sahiptir.

1.2. Yeniden İnşa Sektöründeki Liderlik

Savaşların etkilediği bölgelerde altyapı ve üs yapılar genellikle büyük zararlar görür. Türk inşaat sektörü gerek teknik bilgi birikimi gerek hızlı çözümler sunma kapasitesiyle bölgede öncü bir rol oynayabilir. Türk inşaat firmaları, savaş



Dr. Hakan OKAY

sonrası yeniden yapılandırma projelerinde kazandıkları tecrübelerle dünya çapında tanınmaktadır. Libya, Irak ve Suriye gibi bölgelerde altyapı projeleri üstlenen Türk şirketleri, hızlı ve maliyet etkin çözümler sunarak bölgenin yeniden inşa sürecinde önemli bir yer edinebilir. Bu projeler arasında yollar, barajlar, elektrik santralleri, hastaneler ve konut projeleri yer almaktadır.

1.3. Enerji Koridoru Olma

Türkiye, enerji kaynaklarının büyük bir kısmının bulunduğu Orta Doğu ve Orta Asya bölgeleriyle Avrupa arasında kritik bir enerji koridorudur. Savaşların sona ermesi, enerji yatırımlarının çoğalması ve Türkiye'nin enerji dağıtımında önemli bir oyuncu haline gelmesini sağlayabilir.

1.4. Yeni Pazar Fırsatları

Barışın hâkim olduğu bölgelerde ekonomik faaliyetlerin artması, Türkiye için yeni pazar fırsatları anlamına gelebilir. Türkiye, üretim ve ihracat kapasitesini arttırarak bölge ülkelerine ürün ve hizmet sağlayabilir. Bu durum hem Türk ekonomisine canlanma getirecek hem de bölge ekonomilerinin toparlanmasına katkı sağlayacaktır.

1.5. Turizmin Canlanması

Savaşların bitmesiyle Türkiye için turizmde oluşabilecek fırsatlar hem iç pazarı hem de dış pazarı kapsayan geniş bir yelpazeye yayılabilir. Coğrafyamızdaki savaşlar veya jeopolitik gerilimlerin sona ermesi, Türkiye'nin turizm sektörüne pek çok olumlu etki yaratabilir.

2. Siyasi Fırsatlar

2.1. Bölgesel Liderlik

Barış ve istikrar ortamının yeniden tesisi, Türkiye'nin bölgede diplomatik gücünü artırmasını ve liderlik rolünü pekiştirmesini sağlayabilir. Türkiye, tarihsel bağlarını, kültürel ortaklıklarını ve güçlü diplomasi yetkinliklerini kullanarak bölgedeki ülkelerle daha sıkı iş birlikleri geliştirebilir. Özellikle Orta Doğu, Kafkasya ve Balkanlar gibi stratejik bölgelerde etkili bir aktör haline gelebilir.

2.2. Yeni İttifaklar ve Diplomatik Ağlar

Savaşların sona ermesiyle, Türkiye'nin yeni ittifaklar kurma ve diplomatik ağlarını genişletme konusunda önemli fırsatları olacaktır. Bölgede barışın tesisi, Türkiye'ye yeni işbirliği fırsatları sunarken mevcut ilişkilerini de derinleştirme imkânı yaratacaktır. Türkiye, savaş sonrası dönemde bölgesel organizasyonlara liderlik ederek diplomatik gücünü artırabilir.

2.3. Uluslararası Organizasyonlarda Daha Güçlü Temsil

Türkiye'nin savaş sonrası bölgelerdeki barış ve yeniden inşa süreçlerindeki etkinliği, uluslararası organizasyonlarda daha güçlü bir temsil kazanmasına olanak tanıyabilir. Türkiye, bu süreçlerdeki aktif rolü sayesinde küresel kuruluşlarda karar alıcı mekanizmalarda yer alabilir ve daha etkin bir aktör haline gelebilir.

3. Sosyal ve Kültürel Fırsatlar

3.1. İnsanî Yardım ve Sivil Toplumun Gelişimi

Savaş sonrası dönemde, Türkiye'nin insanî yardım

kapasitesi artabilir. Bu hem bölge halklarıyla dayanışmayı arttıracak hem de Türkiye'nin uluslararası imajını güçlendirecektir.

Türkiye, savaşlardan önce ve sırasında büyük bir mülteci akınına uğramıştı. Savaşların bitmesi, mülteci sayısının azalmasına ve mevcut mültecilerin geri dönüş süreçlerinin hızlanmasına olanak sağlayabilir.

3.2. Eğitim ve Toplumsal Farkındalık

Türkiye, savaş sonrası toplumsal bilinçlendirme çalışmalarını güçlendirerek, barış kültürünün yayılmasına katkı sağlayabilir. Bu alanda, okullarda, üniversitelerde ve topluluklarda yapılacak eğitimler, sivil toplum kuruluşlarının toplumsal farkındalık yaratma faaliyetlerini destekleyebilir.

3.3. Kültürel Etkileşim ve Yumuşak Gücün Artışı

Türkiye, Osmanlı İmparatorluğu'nun mirasını ve güçlü kültürel bağlarını taşır. Savaşların sona ermesiyle, Türkiye, Orta Doğu, Balkanlar, Kafkaslar ve Orta Asya gibi bölgelerdeki kültürel etkileşimi yeniden canlandırabilir. Özellikle dil, gelenek, mutfak, müzik gibi kültürel unsurlar, ülkeler arasında iş birliğine zemin hazırlayabilir.

3.4. Eğitim ve İnsan Değişim Programları

Kültürel etkileşimin bir başka önemli alanı eğitimidir. Savaşların sona ermesiyle Türkiye, bölgesel ve küresel düzeyde eğitim ve insan değişim programlarını daha etkin bir şekilde düzenleyebilir. Türkiye, üniversiteler arasındaki iş birliklerini güçlendirerek, uluslararası öğrenci değişim programlarına daha fazla odaklanabilir.

3.5. Türk Kültürünün Globalleşmesi ve Medya

Türk televizyon dizileri ve sineması, dünya çapında büyük bir izleyici kitlesine ulaşmış durumdadır. Savaşların bitmesiyle Türkiye, bu alandaki üretimlerini artırarak, Türk kültürünü uluslararası düzeyde daha fazla tanıtabilir. Özellikle Orta Doğu, Latin Amerika ve Asya gibi bölgelerdeki dizilerin popülaritesi, Türkiye'nin kültürel etkisini artırabilir.

3.6. Tarihi ve Kültürel Bağlar ve Ortak Kültür Mirası

Türkiye, bölgedeki tarihi bağlarını ve ortak kültürel mirası yeniden keşfederek, komşu ülkelerle kültürel iş birliklerini artırabilir. Ortak tarihi geçmişin paylaşıldığı bölgelerde kültürel etkileşimi güçlendirebilir ve karşılıklı anlayışı arttırarak, barışçıl bir ortamın oluşmasına katkı sağlayabilir.

Bu tür iş birlikleri, kültürel mirasın korunmasına yönelik projelerin geliştirilmesine de olanak tanır. Ayrıca, Türkiye, ortak kültürel etkinlikler, festivaller ve sergiler düzenleyerek, farklı ülkelerle olan ilişkilerini derinleştirebilir.

Coğrafyamızda savaşların sona ermesi, Türkiye için ekonomik, siyasi ve kültürel anlamda birçok fırsat sunabilir. Bu fırsatları değerlendirmek için stratejik planlama, etkin diplomasi ve özel sektörün desteklenmesi şarttır. Barışın getirdiği fırsatları iyi kullanabilen bir Türkiye, sadece kendi geleceğini değil, bölgenin geleceğini de olumlu yönde şekillendirebilir. Bu bağlamda, akademik çalışmalar ve toplumun farkındalığı da kritik bir rol oynayacaktır.

KONTEYNER OPERASYON TAŞIMALARININ YETENEKLİ OYUNCULARI:

ÖZEL EKİPMANLAR

Container Dergisi olarak, konteyner operasyon taşımacılığında kullanılan özel ekipmanlar ve sektördeki yenilikçi çözümler üzerine UHS Taşıma Üniteleri ve Geliştirme Hizmetleri A.Ş. kurucusu ve sektörde 30 yılı aşkın deneyimiyle tanınan Mustafa Çiper ile keyifli bir röportaj gerçekleştirdik.

Mustafa Çiper Kimdir?

1 990 yılından bu yana lojistik sektöründe aktif olarak görev yapan Mustafa Çiper, konteyner taşımacılığı ve ekipmanları konusunda Türkiye'nin önde gelen isimlerinden biridir. Farklı firmalarda yönetici pozisyonlarında çalıştıktan sonra 2024 yılında UHS Taşıma Üniteleri ve Hizmetleri Geliştirme A.Ş.yi kurarak özel konteyner ekipmanları alanında üretim ve distribütörlük faaliyetlerine başladı. Özellikle intermodal taşımacılık ve liman dışı operasyon çözümleriyle sektörde önemli projelere imza atan Çiper, yeni nesil taşımacılık ekipmanlarıyla lojistik süreçlere değer katmayı hedefliyor.

**Mustafa Bey, öncelikle özel ekipmanlardan ne anlamamız gerektiğini bizimle paylaşır mısınız?**

Tabii ki. Bildiğiniz gibi, günümüzde dünyanın her yerinde kullanılmakta olan denizyolu konteynerleri, Amerikalı bir iş adamı tarafından 20. yüzyıl ortalarında standardize edilerek taşımalarda kullanılmaya başlandı. Bu taşımacılıkta adeta bir devrimdi. Zira gemi, kamyon, tren gibi taşıma araçları ile yükleme ve boşaltmalarda kullanılan tüm elleçleme ekipmanları bu standarda uyduruldu. 1960'larda ise ISO

standartları ile tescillenerek evrensel kriterlere kavuştu. Bu kutular, dünyanın her yerine seyahat eder oldu ve globalleşen ticaretin yıldızı haline geldi. Ancak kapıdan kapıya süreçlerin her aşamasında konteynerlere göre dizayn edilen farklı ekipmanlara ve birçok noktada da özel çözümlere ihtiyaç duyulabiliyor. İşte bu noktalarda taşımalara veya yükleme-boşaltmalara yönelik özel ekipmanlar devreye giriyor.

Peki, şirketiniz UHS hakkında biraz bilgi verir misiniz?

Otuz yılı aşkın bir deneyimle, liman-liman taşımacılığın öncesindeki ve sonrasındaki yükleme-boşaltma süreçlerinde konteyner elleçlemesine yönelik özel ekipmanlar geliştirmek ve verimlilik üzerine çözümler üretmek amacıyla 2024 yılında açılımı Unitload Handling Solutions olan UHS'yi kurduk. Bunu yaparken hem kendi alanında lider yabancı firmaların ürünlerini müşterilerimize sunuyor hem de bazı ekipmanların üretimini Türkiye'de yaparak iç ve dış pazarlara yönelik bir satış ağı kuruyoruz.

Şirketinizi tanıtırken özellikle liman dışı operasyonlara yönelik özel çözümler sunduğunuzu söylediniz. Bu konuya biraz daha değinir misiniz?

Elbette. Müşterilerimize sunduğumuz ürünlerin başında İsveç menşeli HAMMARLIFT firmasının ürettiği sideloaderlar geliyor. 36 tona kadar yükleme ve indirme kapasitesine sahip olan bu araçlar, herhangi bir çekici ve yarı römorkla gidilebilen her noktada kullanılabilir. Farklı tipte konteynerleri elleçleyebilen hareketli vinç kollarıyla teçhiz edilen bu yarı römorklar taşımacılıkta büyük esneklik ve verimlilik sağlıyor.

Bu araçlar:

- Üzerindeki dolu konteyneri yere indirme
- Boş konteyneri indirip doldurulduktan sonra üstüne alma
- Başka bir araçtan ya da vagonlardan dolu veya boş konteyner alıp başka araca yükleme
- İki dolu veya boş konteyneri üst üste istifleme gibi işlevleri son derece pratik şekilde yerine getirebiliyor.

Sideloaderların kullanım alanları nelerdir?

Aslında oldukça geniş bir kullanım alanı var. Intermodal demiryolu taşımaları, küçük ölçekli konteyner terminalleri, tank konteyner taşımaları, büyük kablo makaralarının sevkiyatı, arama ve kurtarma operasyonları, sanat ve gösteri organizasyonları, askeri taşımalar, inşaat şantiyeleri gibi birçok alanda bu araçlar ciddi kolaylık ve esneklik sağlıyor.



Müşterilerinize başka hangi ürünleri sunuyorsunuz?

Mart 2025 itibarıyla temsilciliğini aldığımız Hollanda menşeli VAKO firmasının vertical loader ekipmanları ürün portföyümüze katıldı. Bu sistem, konteyner taşıyıcı yarı römorka sabitlenmiş bir damper sistemiyle konteyneri 95 derece dik konuma getirip dökme yükleri kolayca konteynere doldurabiliyor. Özellikle atık metaller, granül plastik ve tahıl yüklemelerinde tam kapasite dolum imkanı sunuyor. Tamamen otomatik çalışması sayesinde iş güvenliğini en üst seviyede sağlıyor.

Yerli üretim ve ürün geliştirme planlarınız nelerdir?

Gündemimizde intermodal taşımalar ve yurtiçi lojistik operasyonlarına yönelik farklı fonksiyonlara sahip özel konteyner üretimi var. Dökme yük, rulo saç ve atık taşımasına uygun konteynerler, yandan kayar perdeli konteynerler ve platform konteynerler gibi ürünler bunlardan bazıları. Ayrıca plastik ve granül malzemelerin yükleme-

boşaltması için ekipmanlarla donatılmış konteyner taşıyıcı yarı römorklar da ürün gamımıza ekleyeceğimiz çözümler arasında olacak.

Son olarak sektörle ilgili neler söylemek istersiniz?

Ben, iş yapış şekillerinde ve süreçlerde her zaman iyileştirme alanı olduğuna inanıyorum. Bunun için rutinin dışına çıkıp gerçek inovasyonlara ulaşabilecek çözümler üretmek gerek. Bizim hedefimiz, müşterilerimizin ihtiyaçlarını tespit edip, taşıma hizmeti sunan tedarikçilerle birlikte üç taraflı iş geliştirme projeleri yapmak. Türkiye’de bu alanda henüz gerçekleşmemiş büyük bir potansiyel olduğuna inanıyorum. Ayrıca orta vadede, komşu ülkeler ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri’nde de bu ekipmanların önemli kullanım alanları bulacağını öngörüyoruz. Bu amaçla 2-4 Haziran 2025 tarihlerinde Bakü’de düzenlenecek Translogistica Caspian Fuarı’na katılıp ürün ve çözümlerimizi tanıtacağız.

Container Dergisi adına Mustafa Çiper’e teşekkür ederiz.

SURİYE'DEKİ GELİŞMELER, TRANSİT TAŞIMACILIKTA TÜRK LOJİSTİK FİRMALARI İÇİN BÜYÜK BİR FIRSAT

2025 yılının ilk yarısını tamamlarken, hafızalarımızı tazelemek ve dünya gündemindeki gelişmelerin Türk lojistik sektörüne etkilerini değerlendirmek istiyorum. 2024 yılının sonlarına doğru Suriye'de yaşanan siyasi rejim değişikliği, bir dönemin sona ermesine ve lojistik sektörünün yeni yıla umutla başlamasına olanak sağladı.

Savaş döneminde, Ürdün, Suudi Arabistan ve Körfez ülkelerine yönelik karayolu ihracatı büyük oranda kesilmiş; Türkiye ile Suriye arasında bir zamanlar 6 milyar dolara ulaşan ticaret hacmi yaklaşık 2 milyar dolara gerilemişti.

Suriye'deki rejim değişikliği, Türkiye'nin ticaret ve lojistik sektörü için büyük bir fırsat yarattı. Son gelişmeler, ülkemiz adına önemli avantajlar doğurarak ticaretin hızla artmasını sağladı. T.C. Ticaret Bakanlığı'nın çalışmaları sonucunda kısa sürede Suriye ile karşılıklı ticarete yeni düzenlemeler yürürlüğe girdi ve taşımalar başladı. Bu sayede Suriye, Orta Doğu taşımalarında önemli bir geçiş güzergâhı hâline geldi.

Yeni ticaret kapılarının açılması, karayolu rotalarının oluşturulması ve hava taşımacılığının yeniden canlanması sayesinde Türkiye; Orta Doğu, Afrika ve Körfez ülkelerine daha hızlı ve maliyet etkin şekilde ulaşma imkânı kazandı. Türkiye'nin önemli ve stratejik bir komşusu olan Suriye'de yürütülen yeniden inşaa çalışmaları, Türk lojistik firmaları için büyük bir iş hacmi yaratıyor. Ticaret hacminin artması, taşımacılığın da canlanmasına yol açtı. Bu olumlu gelişmeler, lojistik maliyetlerinin azalması ve Türk firmalarının rekabet avantajı elde etmesi anlamına geliyor. Ayrıca, sürecin ilerleyen dönemlerinde yeni sınır kapılarının açılması ve kara yolu rotalarının geliştirilmesi bekleniyor. Bu gelişmeler,



Bilgehan ENGİN
UTİKAD Başkanı

sevkiyat sürelerini kısaltacak ve lojistik maliyetleri daha da düşürecektir. Suriye'deki havaalanlarının yeniden faaliyete geçmesi, Türkiye'nin Afrika ve Orta Doğu'ya yönelik hava kargo kapasitesini artıracaktır. Aynı zamanda yol, altyapı, havalimanı ve yeniden yapılanma projelerinde de hızlanma beklenmektedir. Bu yeniden yapılanma süreci, özellikle inşaat sektörü için büyük bir potansiyel sunmakta ve yeni iş fırsatları yaratmaktadır. Bu durum ağır nakliye ihtiyaçlarını artıracaktır. Gıda sektöründe

ise taze meyve-sebze, et ve diğer gıda ürünlerinin Orta Doğu'ya sevkiyatında yeni kara yolu rotalarının önemli bir rol oynayacağı öngörülmektedir. Avrupa'dan Suriye üzerinden Körfez'e uzanacak transit taşımacılıkta, Türk lojistik firmaları için büyük fırsatlar doğacaktır. Son yıllarda yapılan ulaşım ve altyapı yatırımları sayesinde Türkiye, önde gelen lojistik merkezlerden biri hâline gelmiştir. Özellikle demiryolu ve havalimanı bağlantı projeleri, taşımacılıkta hem yerel hem ulusal ölçekte verimlilik ve maliyet avantajı sağlamıştır.

Türkiye'nin Suriye'nin yeniden inşa sürecindeki rolü büyüktür. Bu nedenle ulaşım ve altyapı eksikliklerini hızla tamamlayarak 2025 yılının en umut verici gelişmesini en iyi şekilde değerlendirmeliyiz.

ÇİN İLE TİCARETTE VE LOJİSTİKTE YENİ BİR DÖNEM BAŞLADI

ABD Başkanı Donald Trump'ın ikinci başkanlık döneminde açıkladığı gümrük vergileri, yıllardır süregelen ticaret savaşlarının yeniden alevlenmesine neden olmuş ve küresel ekonomide belirsizlik yaratmıştır. Öte yandan, halen devam eden bölgesel savaşların lojistik sektörü üzerindeki olumsuz etkileri de sürmektedir.

Donald Trump'ın özellikle Çin'i hedef alan gümrük vergileri konusunda geçtiğimiz Mayıs ayında bir anlaşma sağlanmış ve hem ABD hem Çin karşılıklı olarak vergilerde indirim gittiklerini açıklamıştır. Bu anlaşma kapsamında, ABD'nin Çin'den ithal ettiği bazı mallara uyguladığı ek gümrük vergileri %145'ten %30'a; Çin'in ABD'den ithal ettiği bazı ürünlerdeki vergileri ise %125'ten %10'a düşürülecektir.

İki ülke arasındaki bu ticaret anlaşmasının sürdüğü süreçte, Türkiye ile Çin arasındaki ilişkiler de oldukça yapıcı bir zeminde ilerlemiştir. T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Abdulkadir Uraloğlu, Mayıs ayında Çin Halk Cumhuriyeti'nde düzenlenen 9. İpek Yolu Uluslararası Fuarı'na katılmıştır. Bu etkinlikte, Türkiye'nin Çin ve Orta Asya ile olan ekonomik ve lojistik iş birliği güçlenmiş; Orta Koridor'un önemi bir kez daha vurgulanmıştır.

Bilindiği üzere, Çin'in "Bir Kuşak Bir Yol" Projesi kapsamındaki Orta Koridor, Türkiye üzerinden geçmektedir. Bakan Uraloğlu etkinlikte, Türkiye'nin Çin ile Avrupa arasındaki yük

taşımacılığında hızlı, güvenilir ve öngörülebilir bir rota sunduğunu belirtmiş ve Orta Koridor'un Kuşak ve Yol Girişimi ile doğal bir sinerji oluşturduğunu ifade etmiştir. Türkiye'nin bu girişimi kazan-kazan ilkesi çerçevesinde desteklediğini vurgulamıştır.

Bu olumlu gelişmeler hem Suriye hem Çin ile olan ticarete yeni bir siyasi, kültürel ve ekonomik sürecin başlangıcını teşkil etmektedir. Bu sürecin sürdürülebilirliği açısından UTİKAD'ın Orta Koridor'un işlerlik kazanmasına yönelik çözüm önerilerinin uygulanması büyük önem taşımaktadır. Avrupa ve Asya arasında köprü görevi gören Türkiye'nin, Kuşak ve Yol Girişimi kapsamındaki konumunu daha da güçlendirmek amacıyla önemli yatırımlar yapılmıştır. Bu yatırımlar arasında Bakü-Tiflis-Kars Demiryolu Hattı, İstanbul Havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü, Marmaray ve liman projeleri yer almaktadır. Orta Koridor'da doğudan batıya kesintisiz erişim sağlanması açısından Türkiye, kritik bir rol üstlenmektedir.

UTİKAD olarak, Türkiye'nin bu büyük projede tercih edilen bir merkez olması için:

- Bölge ülkeleri ile altyapı uyumluluğunun sağlanmasını,
- Kars Lojistik Merkezi ile Ahılkelek arasında yeni demiryolu hattı inşa edilmesini,
- Gümrük sistemlerinin entegrasyonunu,
- Marmaray'ın yük geçiş kapasitesinin artırılmasını,
- Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne demiryolu hattı eklenmesini ve
- Transit taşımacılığın geliştirilmesini önermekteyiz.

Ayrıca, Türkiye'den Avrupa'ya uzanacak rotaların altyapısının güçlendirilmesi, İpek Yolu'nun tam anlamıyla canlandırılması ve dönüş yüklerinin sağlanması büyük önem taşımaktadır. Bu

kapsamda, Türkiye-Almanya hattının yalnızca karayolu değil, modern bir demiryolu bağlantısıyla da planlanması gerektiğini düşünüyoruz.

Almanya ile ortak bir proje geliştirilmeli; Türkiye-Orta Avrupa arasındaki demiryolu hatları modernize edilmeli ve kapasiteleri artırılmalıdır.

Bu düzenlemelerin hayata geçirilmesi, Türkiye'nin İpek Yolu'ndan elde edeceği ekonomik kazançları artıracaktır. Orta Koridor'un etkinleştirilmesi sürecinde geçiş ülkelerinin mevzuat, gümrük ve altyapı sistemlerinin yeniden yapılandırılması da önerilmektedir.

Öte yandan, T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın yürüttüğü büyük projelerden biri olan Kalkınma Yolu Projesi'nin, Fav Limanı'ndaki ilk fazının 2025 yılında tamamlanması planlanmakta; projenin 2030 yılında tam kapasiteyle faaliyete geçmesi öngörülmektedir.

Bu projeye, Fav Limanı'nın Irak üzerinden karayolu ve demiryolu aracılığıyla Avrupa'ya bağlanması hedeflenmektedir. Bu gelişmeler, Suriye örneğinde olduğu gibi, oldukça umut vericidir. Sonuç olarak, mevcut projelerin geliştirilmesi ve eksiklerin giderilmesi; Türkiye'de demiryolu kargo taşımacılığının artırılması ve taşımacılık gelirlerinin yükseltilmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

UTİKAD olarak, ilgili bakanlıkların yürüttüğü tüm çalışmalarını yakından takip etmeye ve desteklemeye devam edeceğiz. Altyapı ve mevzuat alanındaki gelişim fırsatlarına ilişkin önerilerimizi kamu kurumlarıyla paylaşmayı sürdüreceğiz. Hizmet ihracatı gelirleri içinde önemli bir paya sahip olan lojistik ve taşımacılığın gelirlerini artırma hedefiyle, ülkemize değer katacak öncü çalışmalarımızı kararlılıkla sürdüreceğiz.



VEGA CONTAINER



***Yük Konteyneri Alım/Satım
İşlemleri**

***Yük Konteyneri Kiralama
ve Leasing İşlemleri**

***Yük Konteyneri Tamir ve
Modifikasyon İşlemleri**

***Özel Ekipman Tedariği
(45' HC , 20/40 OT ,
20 HC , 20/40 FR)**



Vega Konteyner ve Lojistik San. Tic. Ltd. Şti.

Fırat 1 Cd. BahceCitys Residence B Blok D:41 Bahçeşehir, İstanbul, Türkiye

sales@vegacont.com

www.vegacont.com

SAĞLIKTA ETKİLİ İLETİŞİM VE İNSAN ODAKLI YAKLAŞIM

Lojistik ve sağlık sektörleri birbirinden farklı görünse de, her ikisi de temelde insan etkileşimi ve hizmet kalitesine dayanmaktadır. Bu yazıda insan odaklı iletişim stratejilerinin sağlık hizmetlerinde hasta memnuniyetine nasıl katkıda bulunduğuna değiniyoruz ancak bu içgörülerin lojistik de dahil olmak üzere diğer hizmet sektörlerinde de kullanılabileceğine dair çıkarımlarda bulabileceksiniz.

Malum bir gerçek, hepimizin ortak meselesi "iletişim". Ancak özellikle sağlık hizmetlerinde etkili iletişim neden önemlidir? Yanıt aslında çok açık. Çünkü etkili iletişim, yüksek kaliteli hasta bakımının temel bir bileşenidir. Hastalar ve sağlık hizmeti sağlayıcıları arasında güvenlik ve anlayış duygusunu teşvik ederek hasta güvenini artırır. İletişim; açık, empatik ve duyarlı olduğunda, daha doğru teşhislere, daha iyi tedavi uyumuna ve daha iyi klinik sonuçlara yol açar. Ayrıca, bilginin doğru bir şekilde aktarılmasını ve ilgili tüm taraflarca anlaşılmasını sağlayarak tıbbi hata riskini önemli ölçüde azaltır. Nihayetinde, etkili iletişim hasta memnuniyetini güçlendirir, çünkü bireyler duyulduklarını, saygı gördüklerini ve kendi bakım süreçlerine aktif olarak dahil olduklarını hisseder.

Etkili iletişim için en temel yol, ister günlük hayatta ister teknik alanlarda olsun, Scott M. Cutlip ve Allen H. Center'in 1952 tarihli "Seven Cs of Communication" adlı eserinde açıkça tanımlanmıştır. Özellikle sağlık alanında etkili iletişim sadece teknik doğruluğu değil, aynı zamanda hasta ve sağlık çalışanı arasında anlamlı bir anlayış köprüsü kurmayı da içerir. Günümüzde de hala geçerli olan Cutlip ve Center'in "7C" iletişim çerçevesi; açıklık (clarity), özlülük (conciseness), somutluk (concreteness), doğruluk (correctness), dikkate alma (consideration), bütünlük (completeness), nezaket (courtesy) ilkelerini içerir. Bu ilkelere dayanarak, sağlık hizmeti sunanlar açık ve şefkatli mesajlarla, güven ve iş birliğini teşvik eden ortak deneyim alanları oluşturarak hastaların memnuniyetini artırabilir.



Prof. Dr.
Engin Deniz ERİŞ

Sağlık sektöründe yalnızca hastalar değil, hasta yakınları da iletişim sürecinde dikkate alınması gereken önemli paydaşlardır. Zor hastalarla ve hasta yakınlarıyla iletişim kurmak, özellikle de kötü haberin iletildiği anlarda, sağlık hizmetlerinde sıkça kriz yaratan bir durum olarak karşımıza çıkar. Bu gibi durumlarda, hem hastanın hem de hasta yakınının duygularını ifade etmesine olanak tanımak; kaygı, korku ve endişelerinin anlaşılmasını hissettirmek büyük önem taşır. Bu yaklaşım, kişinin kendini desteklenmiş hissetmesini sağlayarak, tedavi sürecine uyumu da olumlu yönde etkileyebilir. Bu noktada, Hildegard E. Peplau'nun 1952 yılındaki "Interpersonal Relations in Nursing" adlı eseri bize terapötik yaklaşımın önemini sunar. Peplau'nun geliştirdiği bu yaklaşım, özellikle sağlık hizmetlerinde hasta ile sağlık çalışanı arasındaki iletişimin güven, empati ve anlayış temelinde kurulmasını amaçlar. Terapötik iletişim; empati kurma, aktif dinleme, saygı ve güven oluşturma, açık iletişim ve duygusal destek sağlama gibi temel bileşenler ile zor hasta ve hasta yakınları ile etkili iletişimin yapı taşlarını oluşturur.

Bu bireysel ve ilişkisel düzeydeki iletişim anlayışını kurumsal politikalara da taşıyan uluslararası çerçeveler bulunuyor. Günümüzde Dünya Sağlık Örgütü, çalışmaların insan odaklı gerçekleştirilmesinin

önemini vurguluyor. Örneğin, 2007 yılındaki "People-Centered Health Care: A Policy Framework" ve 2016 yılındaki "Framework on Integrated, People-Centred Health Services" raporları bu yaklaşıma ilişkin önemli bir esas teşkil ediyor. Bu anlamda izlenmesi gereken temel beş ilke;

- **Empati:** Bireylerin duygularını, deneyimlerini ve ihtiyaçlarını anlamaya odaklanmak. Özellikle sağlık sektöründe, hastaların kaygıları ve beklentileri dikkate alınarak daha etkili iletişim sağlanır.

- **Katılımcılık:** İnsanların sürecin bir parçası olmalarını teşvik etmek. Örneğin, hastalar tedavi süreçlerinde bilgilendirilmeli ve karar süreçlerine dahil edilmelidir.

- **Bireyselleştirme:** Tüm bireylerin farklı ihtiyaçları olduğu kabul edilir ve hizmetler buna göre özelleştirilmelidir. Örneğin, bir doktor, hastasına yalnızca hastalığını değil, yaşam koşullarını ve psikolojik durumunu da göz önünde bulundurarak tedavi önerir.

- **İletişim ve Şeffaflık:** Açık, anlaşılır ve güvenilir bilgi paylaşımı esastır. Sağlık hizmetlerinde, hastalara tanılar, tedavi seçenekleri ve riskler açık bir şekilde anlatılmalıdır.

- **Sürdürülebilirlik ve Gelişim:** İnsanların değişen ihtiyaçlarına uygun olarak süreçler geliştirilmelidir. Hasta memnuniyet anketleri, geri bildirim mekanizmaları ve yenilikçi yaklaşımlar bu sürecin bir parçasıdır.

Hasta memnuniyetini artırmaya yönelik izlenmesi gereken yolları özetledikten sonra sağlık sektöründeki bu iletişim odaklı yaklaşımın önemini vurgulayan ve belirli dersler sunan filmlerden bir seçkiyi sizlere sunmak isterim. Empati ve insan odaklı yaklaşımı anlatan "Patch Adams" (1998), hasta perspektifini anlatan "The Doctor" (1991), hasta deneyimi ve insanlık temalı "Wit" (2001), açık ve bilgilendirici iletişimin kriz yönetiminde önemini anlatan "John Q" (2002) son olarak da hasta hakları ve etik konusunda "My Sister's Keeper" (2009). Ve son olarak unutulmamalıdır ki iletişim yalnızca konuşmak değil, anlamak, empati kurmak ve birlikte iyileşmenin yollarını aramaktır.



TÜRKİYE'NİN LOJİSTİK AĞINA ENTEGRE BİR SANAYİ ÜSSÜ

BAYOSB LOJİSTİK AVANTAJLARI İLE BÜYÜMESİNİ SÜRDÜRÜYOR

İzmir'in Kemalpaşa ilçesinde konumlanan Bağyurdu Organize Sanayi Bölgesi (BAYOSB), Türkiye'nin en stratejik lojistik güzergâhlarından birinde yer alarak sanayicilere benzersiz bir ulaşım ve yatırım avantajı sunuyor.

BAYOSB Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Telseren

İzmir-Ankara Karayolu üzerinde, İstanbul-İzmir Otoyolu'nun yanında konumlanan BAYOSB, yapımı süren İzmir Ankara Hızlı Tren hattına 1 kilometre uzaklıkta yer alıyor. BAYOSB, Marmara ve İstanbul bölgelerinde faaliyet gösteren firmalar için adeta bir lojistik köprü işlevi görürken, İstanbul'a sadece 3.5 saat mesafede yer alması ile yatırımcıların da gözdesi haline geldi. BAYOSB ayrıca, Kemalpaşa'da kurulan Lojistik Köy'e de oldukça yakın bir mesafede yer alarak, demir ve deniz yolu taşımacılığının entegrasyonunu kolaylaştırıyor. Bu ulaşılabilirlik, sadece bölgedeki üreticilerin ulusal pazarlara erişimini değil, aynı zamanda 120'den fazla ülkeye yapılan ihracatı da destekleyen bir altyapı sunuyor. İzmir Limanı'na olan yakınlığı, konteyner taşımacılığı için büyük

avantaj sağlarken, İzmir Adnan Menderes Havalimanı ile dünya pazarlarına hava yoluyla erişim de kolaylaşıyor. Bu konum, BAYOSB'yı yüksek hacimli ve zaman hassasiyetli üretim yapan sektörler için cazip kılıyor.

Kapasite Artıyor, Sanayi Güçleniyor

2025 itibarıyla yüzde 98 doluluk oranına ulaşan BAYOSB'de üretim yapan 42 parselde 5 bini aşkın kişi istihdam ediliyor. Ekonomik zorluklara, artan üretim maliyetlerine ve baskılanan döviz kuruna

rağmen BAYOSB, genişleme çalışmalarına da devam ediyor.

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı ile Dünya Bankası desteğiyle birçok önemli yatırım projesine imza attıklarını vurgulayan BAYOSB Yönetim Kurulu Başkanı Aydın Telseren, teknolojik altyapılarını da güçlendirdiklerini, fiber optik altyapı ve gelişmiş kamera sistemleriyle dijital dönüşümünü hızlandırarak, bölgeyi daha güvenli ve verimli hale getirdiklerini vurguladı.



Adım Adım Yeşil OSB'ye Doğru

BAYOSB'nin sadece lojistik değil, çevre dostu üretim anlayışıyla da öne çıktığını anlatan Telseren, "Kuruluşundan bu yana "Yeşil OSB" vizyonunu temel ilke olarak benimsedik. Sıfır atık politikaları, az su tüketen sektör tercihleri ve yağmur suyu hasadı gibi uygulamalarla sanayiye sürdürülebilirlik katıyoruz" dedi.

Tarımsal özelliği olmayan, tepelik ve taşlık bir arazide kurularak doğal yaşamla uyum içinde BAYOSB'yi kurduklarını ve geliştirdiklerini ifade eden Telseren, kuruluştaki çıkartılan hafriyatı bile dolgu malzemesi olarak değerlendirerek çevreye zarar vermeyen bir model ortaya koyduklarını belirtti. Güneş Enerji Santrali (GES) yatırımıyla 1.6 MW kapasiteye ulaşan bölgenin, enerji ihtiyacının yüzde 46'sını yenilenebilir kaynaklardan karşıladığını dikkat çeken Telseren, "Ayrıca, halka açık 180 kW kapasiteli hızlı şarj istasyonu da hem bölge sanayicilerine hem de



kamuya hizmet ediyoruz. Yeni projeler arasında yer alan 1500 metreküp/gün kapasiteli atık su arıtma tesisi ve Yeşil Bina sertifikalı idari bina projeleri ile BAYOSB, Avrupa Yeşil Mutabakatı'na uyumlu üretimi hedefliyor. Bu dönüşüm, sadece çevreye değil, aynı zamanda firmaların uluslararası rekabet gücüne de katkı sağlıyor" diye konuştu.

İnsan Kaynağı da Üretiyor
BAYOSB, yeşil üretim ve

lojistik altyapısının yanı sıra insan kaynağı konusunda da adım atıyor. MESEM (Mesleki Eğitim Merkezi) iş birlikleri ile nitelikli iş gücü yetiştirmeye yönelik ilk adımlar atılmış durumda. Egemet firması ile başlayan ve diğer firmalarla devam edecek olan eğitim birimleriyle, bölgedeki sanayi kuruluşları kendi ihtiyaçlarına uygun kalifiye personeli yerinde yetiştirme fırsatına kavuşuyor.



DIŞ TİCARET İŞLEMLERİNDE SUNULAN SAHTE KONŞİMENTO VE BANKALARIN SORUMLULUĞU

DENİZ KONŞİMENTOSU

Gemiye yüklenen malların taşıma senedi olup, malların mülkiyetini temsil eden tek belgedir. Deniz konşimentosu, denizyolu / su yolu taşımacılığında en önemli dış ticaret belgelerden biridir. Bir taşıma belgesi olarak işlev görür ve eşyanın taşıyıcı tarafından alındığını ve belirli bir yere taşınmak üzere yüklendiğini kanıtlar. Ayrıca deniz konşimentosu yüklenen malların mülkiyetini belirler.

Aklıma gelmişken söyleyeyim: değerli evraktır ve üzerindeki haklar ciro yoluyla bir başkasına devredilebilir. Deniz konşimentosunda, malların cinsi, miktarı, varış noktası, yükleyici, alıcı, ihbar adresi, konteyner numaraları, geminin adı, bayrağı, acentenin adı, navluna ilişkin bilgiler gibi temel unsurları içerir. Konşimento, hem taşıyıcı hem de mal sahibi için yasal yükümlülükleri ve hakları belirler.

Deniz konşimentosunun orijinali alıcının eline geçmeden ithal ülkesindeki malların fiili ithal yolu ile çekilmesi mümkün bulunmamaktadır.

Demek oluyor ki; deniz konşimentosu düşündüğümüzden daha değerli bir belge olup ihraç mallarımızın emniyeti açısından önemi büyüktür.

DENİZ KONŞİMENTOSUNDAKİ MÜLKİYET

Konşimentoda mülkiyet hakkı; Consignee kısmında kimin adı yazılı ise konşimento o



REŞAT BAĞCIOĞLU

ICC Uluslararası Ticaret Odaları
Türkiye Milli Komitesi
Türkiye Bankacılık Komite
Başkanlığı üyesi

gerçek veya tüzel kişiye aittir. Kuşkusuz ki konşimentonun orijinalinin de mülkiyet hakkını elinde bulunduran kişide olması da esastır.

GÜMRÜKTEKİ MALLARIN TESLİMİNDE KONŞİMENTONUN ÖNEMİ

Ödeme şekline şu an değinmesem de, bir tarafta alıcı, diğer tarafta satıcı olduğunu düşündüğümüzde, alıcı yani ithalatçı konşimentonun bir tek orijinalini bir şekilde eline geçirdiğinde malları gümrükten çekmek için rahatlıkla ordinosunu alabilir. Bir tek orijinal konşimento malın teslimi için yeterli bir belge olduğundan dolayı, konşimentonun öneminden tekrar tekrar bahsetmeye gerek yok sanırım.

KONŞİMENTONUN ÖNEMİ VE MUHAFAZASI

Konşimentonun önemi bu denli büyük iken, konşimentonun muhafaza edilmesi, kaybolmaması, postaya verildiğinde kaybolma olasılıkları göz önünde bulundurularak aksiyon alınmalıdır.

KONŞİMENTO KAYBOLURSA

Konşimentonun kaybolmasına ilişkin olasılıklar çerçevesinde konşimentonun tüm nüshalarının bir arada zımbalı olarak tutulmaması ve postaya verildiğinde ise tüm orijinallerin tek bir kurye ile gönderilmesinin kaybolma olasılığını güçlendireceğini bahisle önlem olarak iki ayrı kurye ile postaya verilmesi gerektiğinin atını çizirim



Bir şekilde basiretimiz bağlanır da konşimentonun tüm nüshalarını kaybedersek veya tüm orijinal nüshalarının tek bir kurye ile gönderilmesini sağlarsak, belanın bir başka yerden gelmesini beklemeyin bence. Bela zaten sizi bulmuş demektir. Basiretimiz bağlanırsa... Bence basiretimiz bağlanmasın, dikkat ve özeni elden bırakmayalım.

Konşimentomuz kaybolursa veya postada kaybolursa öncelikli olarak yapmanız gereken şey, dua edin ki bu konşimentonun tüm nüshaları tilki veya çakalların eline geçmesin. Tilki ve çakallar konşimentoyu ne yapacaklar diye bir şey aklınıza gelebilir, bir çakal konşimentoyu farklı bir yolla eline geçirirse her şeyi yapabilir. Yani malların gümrükten çekilmesi de dahil olmak üzere.

BU DENLİ ÖNEMİ OLAN KONŞİMENTONUN AKREDİTİFLERDEKİ ROLÜ

Akreditif konusuna aşağıda değiniyorum. Akreditifin ne olduğunun farkında isek, akreditifteki en önemli belgenin de kuşkusuz ki deniz konşimentosu olduğunu söylemek isterim. Durum böyle olunca akreditifteki en önemli belge olan deniz konşimentosunun sahtesinin bankalara sunulması olasıdır.

BANKALAR VE SAHTE KONŞİMENTO

Bankalara sunulan sahte konşimento ile akreditif bedelinin realize edilerek ihracatçıya ödenmesi her zaman söz konusu olabilir.

Bankalar sahte konşimentoya istinaden akreditif bedelini ihracatçıya ödüyorsa, düşünmek gerek. Bankalar konşimentonun sahte olduğunun farkına varmıyorlar mı? Bence varmıyorlardır, zira bankalar bankadır, kriminal laboratuvarı değildir. Sahte konşimentoya istinaden ödeme yapan bankaların sorumluluğu ne olacak peki?Aşağıdaki yazımın devamını okumak gerek. Hadi okuyalım.Önce akreditife kısaca değineceğim, sonrasında sahte konşimentonun bankalara ne getirip, ne getirmeyeceğine bakalım.

AKREDİTİF VE BANKALARIN MİSYONU AKREDİTİFTE

BANKALAR SADECE BELGELERE BAKARLAR

Taraflara güven veren akreditifte bankalar mallar asla ilgilenmeyip, kendilerine sunulan ve malları temsil eden evraklarla ilgilenir, evrakların akreditif koşullarına bire bir aynı olması halinde, bankalar akreditifte taahhüt ettikleri parayı ödemek durumundadırlar.

SUNULAN KONŞİMENTO SAHTE İSE

Sadece belgeleri esas alacak olan bankalara sahte belgeler, sahte konşimento ibraz edilmesi halinde Uniforms Customs and Practice for Documentary Credits Brochure No 600, 2007 Revision by ICC – International Chamber and Commerce article 34

miktarı, ağırlığı, kalitesi, durumu, ambalajı, teslimatı ve değerine veya malları gönderenin, taşımacının, navlun komisyoncusunun, alıcının veya malları sigorta edenin veya diğer herhangi bir kişinin iyi niyetine veya eylemine veya ihmallerine, mali durumlarına, icraatına veya ticari itibarına ilişkin olarak hiçbir yükümlülük veya sorumluluk üstlenmez. Bankalar kendilerine sunulan evrakları doğru olarak kabul edecekler, bu belgeye dayalı olarak ödeme ve iştirak işlemini yerine getirecekler ve belgenin sahte olup olmadığını bankalar araştırmak durumunda değildir.

SAHTE EVRAĞIN SORUMLULUĞU

Bankalar evrakların jandarması değildir. Bankalara sunulan



MADDE 34

BELGELERİN GEÇERLİLİĞİNE İLİŞKİN SORUMLULUK ÜSTLENİLMEMESİ

Bir banka belgelerin şekli, yeterliliği, doğruluğu, gerçek / sahte olup olmadığı veya herhangi bir belgenin hukuki etkisi / sonucu veya bir belgede şarta bağlanan veya o belgeye sonradan eklenen genel veya özel şartlar dolayısıyla hiçbir yükümlülük veya sorumluluk üstlenmediği gibi herhangi bir belgenin temsil ettiği malların, hizmetlerin veya yapılan diğer işlerin mevcut olup olmadığı veya tanımı,

evraklar sahte olması halinde, buradaki sorumluluk, sahte evrağı bankaya ibraz eden kişi ve kuruluşa aittir.

SAHTE BELGELER KARŞISINDA BANKALAR

Sahte evrağa istinaden ödeme yapan bankalara bu konuda herhangi bir suçlama yöneltilmesi mümkün değildir. Eğri oturup, düzgün konuşalım... Konşimento sahte ise bankaların bunu araştırması, sahte olduğunu tespit etmesi bankaların görevi midir? Bankaların ise para olup, sahte konşimentonun sahtesini ayırt edecek bir kontrol mekanizması yoktur.



**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

KÜRESEL TİCARET SAVAŞLARININ TEDARİK ZİNCİRİ VE LOJİSTİK SEKTÖRÜNE ETKİLERİ

Siyah Kuğu VUCA dünyası, ikinci dönem Trump Amerika'sı sonrasında en büyük darbeyi ABD'nin Küresel Ticaret Savaşlarını başlatan tarife artışları ile aldı.

J.P. Morgan tarafından en son yayınlanan makalede; ABD'nin tarife artışlarının küresel ekonomiyi en az %1 daraltacağı ve ABD ekonomisini %2 küçülterek ABD ekonomisindeki resesyon beklentisini %60'lara çıkaracağı ifade ediliyor.

ABD'nin gümrük tariflerindeki artışa bağlı misillemeler başta Çin olmak üzere, AB ve diğer ülkelerden de bire birer gelmekte. Küresel ticaret savaşlarının kazananı olmayacak ve bundan küresel ticaret kadar ülke ekonomilerinin de ciddi darbe alacağını söylemek yanıltıcı olmayacaktır.

Küresel ticaret savaşları sadece maliyet artışı ve ekonomilerde daralma olarak yansımaya geçmeyecek olup, aynı zamanda küresel tedarik zincirlerinde artan sıkıntılara ve hatta tedarik zincirlerinde yapısal değişimlerine yol açmasını beklemekteyiz. Tarife oranlarına bağlı olarak tedarik zinciri aktörleri daha düşük tarifelere sahip ülkelerdeki tedarikçilere yönelirken, yüksek tarifeli ülkelerdeki aktörlerin de ihracat politika ve rotaları farklılaşacaktır.

Çin'e uygulanan %34 lük gümrük tarife artışlarına birebir Çin tarafından da %34 lik artış ile misilleme yapılması neticesinde ABD'nin Çin'den ithal ettiği ürünlerin ithalat maliyetleri ciddi oranda artmış olacaktır. Türk şirketleri bazı sektörlerde bunun avantajını kullanabilirlerse,



Prof.Dr. Güner GÜRSOY
BADGEWAY &
ATABAS GRUP DIŞ TİCARET

ABD'nin tedarik zincirlerine dahil olabilme fırsatları olacaktır. Burada özellikle otomotiv yedek parça ve tekstil sektörlerinin avantajlı olabileceği değerlendirilmektedir. Özellikle Türk tekstil sektörü ABD'nin Vietnam'a uyguladığı %46lık gümrük tarife artışından da avantajlı bir konuma gelebilmiştir. Önemli markalar üretimlerini Vietnam'dan Türkiye kaydirmaya ikna edilebilirse, hem üreticiler hem de tedarik zinciri ve lojistik sektörü bundan olumlu istifade edebilecektir. Küresel Ticaret savaşlarından kaynaklanacağı düşünülen küresel ticaretlerde ve ekonomilerdeki daralma endişesi ile OPEC ülkelerinin petrol üretimlerinde kısıntıya gitmeyeceklerini açıklamaları beraberinde geçen hafta petrol fiyatlarında %9'lara varan düşüşlere sebep olmuştur. Petrol fiyatlarındaki düşüş hem Türk ekonomisinin temel ithalat girdisi olan petrol giderlerini

azaltacağı için olumlu bir etki yaparken, aynı zamanda da tedarik zinciri ve lojistik sektörünün yakıt maliyetlerini de düşürecektir.

Küresel ticaret ve ekonomilerdeki daralmanın ilk etkilerinden biri de navlun fiyatlarında düşüşü zorlayacak olmasıdır. Bunun da tedarik zinciri ve lojistik sektörü üzerinde kalıcı ve önemli bir etkisi olacaktır.

Dünya Ekonomik Formu'nun küresel risk raporunda da belirttiği diğer faktörler olan savaşlar ve çatışmalar, doğal afetler, toplumsal kutuplaşmaların da olumsuz etkileri düşünüldüğünde 2025 ve 2026 projeksiyonları revize edilmeli ve şirketler oluşabilecek risklere ve fırsatlara karşı yeniden stratejik yaklaşımlarını sorgulamalıdır. Siyah Kuğu VUCA dünyasında küresel ticaret savaşları ile birlikte yeni şoklar tedarik zinciri ve lojistik sektörünü yapısal olarak doğrudan etkilemesi kaçınılmazdır. Böyle dalgalı ve yüksek risk algılarının olduğu bir dönemde Tedarik Zinciri ve Lojistik sektörü öncelikle insan kaynaklarına yatırım yapmalı ve modern yetenek yönetim çözümlerini devreye almalıdır. İnsana yapılan yatırım, tüm bu şoklara karşı inovatif, yapıcı ve stratejik etkileri olan çözüm ve yönetsel yöntemlerin devreye alınabilmesinde şirketlere önemli avantajlar sağlayacaktır. Teknolojiye yapılacak yatırımlar ile analitik esaslı sezgisel karar verme yeteneklerinin geliştirilmesi şirketlere önemli avantajlar sunacaktır. İş hayatında gelecek hep dalgalı ve şoklara açık olacaktır. Gelin yetkinlik bazlı yetenek yönetim çözümleriyle, insanımıza yatırım yapalım.

Maviay

TAŞIMACILIK LOJİSTİK İNŞAAT A.Ş.

'Lojistiğin ve kaliteli hizmetin adı MAVİAY LOJİSTİK'



M arkalaşmış
A dımız
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

İsmet ATALAY

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

e-mail : ismet@maviaylojistik.com.tr

KÜRESEL TİCARETİN YENİ ROTASI TÜRKİYE LİMANLARI VE KONTEYNER HATTI YÖNETİMİNDE BÜYÜYEN GÜCÜMÜZ

Son yıllarda küresel ticaretin karşılaştığı jeopolitik riskler, pandemi sonrası tedarik zinciri sıkışıklıkları ve enerji krizleri, dünya ticaret rotalarında kalıcı değişimlere yol açtı. Bu değişim, özellikle stratejik konuma sahip ülkelerin önemini bir kez daha gözler önüne serdi. Türkiye, Asya, Avrupa ve Afrika'nın kesişim noktasındaki jeopolitik avantajını modern liman altyapısı, sürdürülebilir yatırımları ve dijitalleşme hamleleriyle birleştirerek küresel ticaretin yeni aktarma ve dağıtım merkezi olma yolunda emin adımlarla ilerliyor.

Dünya Ticaretinde Yeni Dönem ve Türkiye'nin Yükselişi

2024 yılı itibarıyla Türkiye limanlarında elleçlenen toplam konteyner miktarı 13 milyon TEU'yu aşarak, bir önceki yıla göre %8,4 oranında büyüme kaydetti. Bu büyüme sadece bir sayıdan ibaret değil; aynı zamanda Türkiye'nin Doğu Akdeniz, Karadeniz ve Orta Doğu ekseninde lojistik üs olma vizyonunun önemli bir göstergesi. Pandemi ve sonrasında yaşanan tedarik zinciri kırılmaları, navlun krizleri ve Rusya-Ukrayna savaşı gibi gelişmeler, dünya ticaretinde güvenli, hızlı ve alternatif koridor ihtiyacını artırdı. Türkiye, bu ihtiyaca güçlü liman ağı ve kara-deniz entegrasyonuyla cevap veriyor.

Stratejik Limanlarımız ve Bölgesel Güç

Türkiye'nin limanları sadece coğrafi avantajlarıyla değil, kapasitelerini artıran yatırımları ve teknolojik dönüşümleriyle de dikkat çekiyor. Ambarlı, Kocaeli, Mersin, Tekirdağ ve Aliğa limanları, 2024 yılında toplam 7,6 milyon TEU elleçleyerek ülke konteyner trafiğinin %84,3'ünü gerçekleştirdi. Bu limanlar, Avrupa, Kafkasya, Orta Asya ve Orta Doğu'ya uzanan ticaret hatlarının en kritik durakları haline geldi. Özellikle Ambarlı ve Mersin limanları, Asya ve Akdeniz havzasındaki aktarma yüklerinin önemli bir kısmını üstlenirken, İzmir-Aliğa bölgesi petrokimya ve enerji lojistiğinde bölgesel



İsmet ATALAY

Tümkon Başkanı

merkez olma yolunda hızla ilerliyor.

Sürdürülebilir Büyüme ve Dijital Dönüşüm

Türkiye limanlarının büyüme hamlesi yalnızca fiziksel kapasite artışıyla sınırlı değil. Akıllı liman teknolojileri, otonom ekipman uygulamaları ve blokzincir tabanlı veri paylaşım sistemleri, operasyonel verimliliği artırırken çevresel etkileri minimize etmeyi amaçlıyor.

Bugün Türkiye'de yeşil liman sertifikasına sahip tesis sayısı hızla artarken, karbon emisyonunu düşüren enerji verimli vinç sistemleri, liman içi elektrikli taşıma araçları ve sürdürülebilir atık yönetimi sistemleriyle çevre dostu limanlar konsepti yaygınlaşıyor. Bu yatırımlar, Türkiye'nin sadece bölgesel değil, küresel ölçekte rekabetçi bir lojistik ve tedarik zinciri merkezi haline gelmesini sağlıyor.

Tümkon'un Rolü ve Gelecek Vizyonu

Tümkon olarak, Türkiye limanlarının ve konteyner taşımacılığı sektörünün bu dönüşüm sürecini destekleyen, yön veren projeler geliştiriyoruz.

Özellikle liman-kara taşıması entegrasyonunu iyileştirecek iç taşıma ve multimodal lojistik yatırımlarına öncelik veriyor, sektör paydaşlarıyla iş birliği içinde Türkiye limanlarının uluslararası standartlarda hizmet sunması için çalışıyoruz. Hedefimiz, Türkiye'yi Akdeniz'in ve Orta Koridor'un en güçlü lojistik ve aktarma merkezi haline getirmek. Bu doğrultuda, limanlarımızda sürdürülebilir büyüme, yeşil lojistik yatırımları ve dijitalleşme süreçlerini teşvik ederken, sektörel eğitim ve iş gücü gelişimine de katkı sağlıyoruz.

Türkiye limanları, jeopolitik fırsatları doğru okuyarak, altyapı yatırımları ve dijital dönüşüm projeleriyle dünya ticaretindeki ağırlığını artırmaya devam ediyor. Küresel lojistik ve tedarik zincirlerinin yeni dönemi, Türkiye için sadece bir fırsat değil; aynı zamanda lojistikte bölgesel liderlik hedefiyle stratejik bir sorumluluk. Tümkon olarak, bu hedef doğrultusunda ülkemizin konteyner ve liman yönetimi alanında büyüyen gücünü desteklemekten gurur duyuyoruz.

DENİZYOLU TAŞIMACILIĞINDA CMR SİGORTASI: ULUSLARARASI KOMBİNE TAŞIMACILIKTA SORUMLULUK SİGORTASI ÇERÇEVESİNDE HUKUKİ VE TEKNİK GÜVENCELER

Uluslararası taşıma faaliyetlerinde karayolu ile denizyolunun birlikte kullanıldığı multimodal (çok modlu) taşımacılık senaryoları, taşıyanın ve göndericinin maruz kalabileceği risklerin artmasına neden olmakta; bu durum ise sigorta teminatlarının kapsam ve içeriği bakımından daha teknik ve dikkatli bir değerlendirmeyi zaruri kılmaktadır. Bu bağlamda, CMR sigortası, kombine taşımacılıkta karayolu taşıması ayağına ilişkin sorumlulukların teminat altına alınmasında hukuki ve sigorta tekniği bakımından kritik bir enstrüman olarak öne çıkmaktadır. CMR Sigortası, 1956 tarihli "Uluslararası Karayolu ile Eşya Taşınmasına İlişkin Sözleşme" (Convention on the Contract for the International Carriage of Goods by Road - CMR Konvansiyonu) uyarınca, taşıyıcının taşınan eşyaya gelebilecek ziya, hasar veya teslimde gecikmeden doğan sorumluluğunu güvence altına alan sorumluluk sigortası türüdür. CMR sigortası, taşıyıcının sorumluluğunu teminat altına almakla birlikte, yük sahibinin menfaatlerini doğrudan korumaz. Kombine veya multimodal taşımacılıkta, eşyanın taşınması süreci birden fazla taşıma modu (karayolu, denizyolu, demiryolu vb.) ile gerçekleştirilmekte olup, bu taşımanın karayolu ayağı CMR rejimine tabi olduğu ölçüde, taşıyıcının CMR sorumluluğu ve dolayısıyla CMR sigorta teminatı gündeme gelir. CMR sigortası sadece karayolu taşımacılığı kısmındaki hukuki sorumluluğu kapsamakta, denizyolu taşıması sırasında meydana gelen zararlar için geçerli olmamaktadır. Bu tür zararların teminat altına alınabilmesi için denizyolu taşımasına özgü sigorta türlerinin (örneğin yük sigortası veya tekne/makine sigortası) düzenlenmesi gerekmektedir.

CMR sigortası kapsamında teminat altına alınan başlıca riskler:

Eşyanın tamamen veya kısmen ziyayı (kayıp), Eşyada meydana gelen fiziki



Av. Cem CONGAR

hasarlar, CMR Konvansiyonu çerçevesinde taşıyıcının sorumlu olduğu gecikmeden kaynaklanan zararlar, Yetkisiz teslim nedeniyle oluşabilecek sorumluluk halleri. Ancak, poliçe özel şartlarında yer alabilecek sınırlamalar, muafiyetler ve istisnalar göz önünde bulundurulmalı; taşıyıcının yükümlülükleri bakımından doğabilecek sigorta dışı haller ayrıntılı şekilde değerlendirilmelidir.

Yük Sigortası ile CMR Sigortası Arasındaki Ayrım

CMR sigortası, esas itibarıyla taşıyıcının CMR Konvansiyonu kapsamında üstlendiği hukuki sorumluluğu güvence altına alan bir sorumluluk sigortasıdır. Bu poliçe, taşıyıcının taşıma sürecinde yükü kaybetmesi, hasara uğratması veya geç teslim etmesi gibi fiillere ilişkin olarak üçüncü kişilere – yani genellikle yük sahibine – karşı doğabilecek tazminat sorumluluğunu sigortalamaktadır. CMR sigortası bir "menfaat sigortası" değil, doğrudan taşıyıcının sorumluluğu üzerinden işleyen bir "sorumluluk sigortası" niteliği taşımaktadır. Buna karşılık, yük sigortası (cargo

insurance) ise taşımanın hangi mod ile yapıldığına bakılmaksızın, malın taşıma süreci boyunca uğrayabileceği ziya, hasar veya diğer rizikolara karşı doğrudan yük sahibinin menfaatini teminat altına alan bir mal sigortasıdır. Yani zarar doğduğunda, zarara uğrayanın taşıyıcıya karşı dava açmasına gerek kalmaksızın yük sigortacısı doğrudan tazminat ödeme yükümlülüğü altındadır. Bu nedenle, özellikle kombine taşımacılık senaryolarında ve yüksek kıymetli taşımalar söz konusu olduğunda, yalnızca CMR sigortası ile yetinilmesi ciddi bir sigorta boşluğu yaratabilir. Yük sahibi tarafından yapılacak yük sigortası ile taşıyıcı tarafından yaptırılan CMR sigortasının birlikte yürütülmesi, taşıma sürecindeki tüm aktörlerin hem menfaatlerini hem de sorumluluklarını sigorta tekniğine uygun şekilde teminat altına alır. Böylece, taşıma zinciri boyunca meydana gelebilecek zararların hem tazminatlandırılması hem de rücu süreçlerinin işletilmesi daha etkili ve hızlı bir şekilde sağlanabilir.

Hukuki Geçerlilik Koşulları ve Uygulamada Yargı Uyuşmazlıkları

CMR sigortasının geçerli olabilmesi için öncelikle sigortalanan taşımanın, CMR Konvansiyonu'na taraf en az iki ülke arasında uluslararası karayolu taşımacılığı niteliğini taşıması gereklidir. Kombine taşımacılıkta denizyolu ve karayolu birlikte yer aldığı ve zarar denizyolu segmentinde meydana geldiğinde, CMR hükümlerinin uygulanabilirliği tartışmalı hale gelir. CMR yalnızca karayolu taşımaları için öngörüldüğünden, taşıma zincirinin diğer bölümleri – özellikle denizyolu ayağı – bu Konvansiyonun kapsamı dışında kalır. Ancak, taşımanın bir kısmı karayolu ile yapılıyor ve hasar ya da kayıp bu karayolu etabında gerçekleşiyorsa, o zaman CMR hükümleri ve buna bağlı CMR sigorta teminatı uygulanabilir hale gelir. Yargı uyuşmazlıklarında sıklıkla karşılaşılan sorunlardan biri de yetkili mahkemenin ve uygulanacak hukukun tespiti.

CMR Konvansiyonu'nun 31. maddesi, yetkili mahkemelerin belirlenmesine dair düzenleme içermekle birlikte, multimodal taşımalarda taşıma senedinde yer alan kayıtlar (örneğin CMR konşimentosu, kombine taşıma senedi) çoğu zaman yetki konusunda bağlayıcı olur. Taraflar arasında önceden belirlenmiş yetki sözleşmesi veya taşıma sözleşmesine ilişkin hukuk seçimi hükümleri yoksa, her bir taşıma segmenti açısından ayrı değerlendirme yapılması gerekebilir. Özetle, CMR sigortasının uygulama alanı karayolu taşıması ile sınırlı olup, kombine taşımalarda geçerli ve etkin bir teminat sağlanabilmesi için sigorta sözleşmelerinin kapsamı çok dikkatli biçimde yapılandırılmalıdır. Denizyolu segmentine ilişkin riskler için yük sigortası ve özel taşıyıcı sorumluluk sigortaları devreye alınmalı; taşıma sözleşmelerinde yetki, hukuk seçimi ve teminat türleri açık ve tereddütsüz biçimde tanımlanmalıdır.

Bu karmaşık yapının profesyonel biçimde yönetilebilmesi için sigorta sözleşmeleri hazırlanırken hem taşıma hukuku hem de sigorta hukuku alanında uzman danışmanlardan görüş alınması, ileride doğabilecek uyuşmazlıkların ve tazminat boşluklarının önlenmesi bakımından büyük önem taşımaktadır.

CMR Sigortasının Denizyolu Taşımacılığı ile Etkileşimi

Kombine taşımacılık kapsamında, karayolu ve denizyolu etaplarının birlikte yer aldığı taşıma senaryolarında, CMR Konvansiyonu'nun uygulama alanı sınırlı olmakla birlikte taşıma sözleşmesinin düzenlenme şekli ve taşımanın fiili icrası bu sınırlılığın etkisini artırmakta veya azaltabilmektedir. Özellikle taşıma senedinde (CMR konşimentosu veya multimodal taşıma belgesi) rezervlerin nasıl düzenlendiği, taşıma zincirindeki modlar arasında geçişin niteliği ve riskin hangi etapta gerçekleştiği belirleyici olmaktadır. CMR Konvansiyonu, yalnızca karayolu ile fiilen gerçekleştirilen taşıma faaliyetleri bakımından uygulanabilir nitelikte olup, taşımanın denizyolu ayağında meydana gelen kayıp, hasar veya gecikmeler bakımından hüküm doğurmaz. Bu nedenle, taşımanın denizyolu bacağına ilişkin rizikolar, CMR sigortası kapsamında teminat altına alınmaz ve bu husus sigorta poliçesinin kapsam dışı hükümleriyle de açıkça teyit edilir. Öte yandan, multimodal taşımalarda

denizyolu etabında meydana gelen zararlara ilişkin olarak hangi rejimin uygulanacağı (örneğin Hague-Visby Kuralları mı yoksa Rotterdam Kuralları mı) taraflar arasında açıkça belirlenmemişse, bu durum uyuşmazlık halinde ciddi hukuki belirsizlik doğurur. Rotterdam Kuralları, multimodal taşımaya ilişkin daha çağdaş ve geniş kapsamlı hükümler ihtiva etmekle birlikte, henüz geniş anlamda yürürlüğe girmemiştir ve Türkiye dahil birçok ülke tarafından onaylanmamıştır. Bu sebeple taşımanın her bir etabına özgü rejimlerin ayrı ayrı belirlenmesi ve her rejimin kapsamına uygun poliçe yapısının kurulması elzemdir. Sigorta tekniği açısından bakıldığında, kombine taşımalarda taşıyıcının maruz kalabileceği risklerin yalnızca CMR sigortası ile güvence altına alınması yetersiz kalacaktır. Bu nedenle, aşağıdaki sigorta kombinasyonlarının bir arada kullanılması önerilir:

CMR Sigortası: Sadece karayolu etabındaki taşıyıcı sorumluluğunu kapsar.

Yük Sigortası (Cargo Insurance): Eşyanın taşındığı tüm etaplar boyunca meydana gelebilecek ziya, hasar ve gecikme rizikolarına karşı yük sahibinin menfaatini korur. Taşıyıcı Sorumluluk Sigortası (Carrier's Liability Insurance): Denizyolu taşıyıcısının özel sorumluluğunu güvence altına alan tamamlayıcı sigortadır. (P&I Kulüp Sigortaları vb.) Multimodal Liability Policy: Taşımacının tüm taşıma modlarında doğrudan veya dolaylı sorumluluğunu tek bir çatı altında kapsayan özel yapılandırılmış poliçelerdir. Bu bağlamda, taşıma faaliyetinin her etabı için farklı hukuki ve teknik değerlendirmelerin yapılması, poliçelerin bu değerlendirmelere uygun yapılandırılması ve özellikle denizyolu taşıması bakımından eşya zararlarının ayrı bir poliçe ile güvence altına alınması gerekmektedir. Aksi takdirde, taşıma sırasında ortaya çıkabilecek zararların önemli bir bölümü sigorta koruması dışında kalacak ve taraflar arasında hukuki ihtilaflara neden olabilecektir. Sonuç olarak, CMR sigortasının, karayolu taşımacılığı ile sınırlı olduğu ve multimodal taşımalarda tam güvence sağlayamayacağı açıktır. Bu nedenle, taşıyıcılar ve yük sahipleri tarafından entegre bir sigorta yaklaşımı benimsenmeli; her taşıma rejimi bakımından uygun poliçeler tanzim edilerek, taşımanın niteliğine uygun risk yönetimi sağlanmalıdır.

CMR sigortasının ve konvansiyonun yorumlanmasına ilişkin ulusal ve uluslararası içtihatlar, taşıma rejimlerinin karmaşıklığı karşısında uygulamaya ışık tutmaktadır. Ancak yargı mercilerinin farklı ülkelerdeki uygulamaları zaman zaman birbirinden ayrılmaktadır: Yargıtay 11. Hukuk Dairesi'nin 2019/3381 E., 2020/2251 K. sayılı kararında, taşımanın ağırlıklı olarak denizyolu ile yapılmış olması ve karayolu segmentinin tali kalması nedeniyle CMR hükümlerinin uygulanmayacağı yönünde hüküm kurulmuştur.

Buna karşılık, İngiliz Yüksek Mahkemesi'nin Quantum Corporation Ltd v. Plane Trucking Ltd (2002) kararında, karayolu taşımasının yalnızca son bacadaki ve kısa mesafede gerçekleşmesine rağmen, taşımanın bütününe CMR hükümlerinin uygulanacağı kabul edilmiştir. Bu içtihat farklılıkları, taşıma zincirinin yapısı, sözleşme hükümleri ve zarar yerinin doğru tespiti bakımından önem arz etmekte; aynı zamanda taşıma sözleşmeleri ile sigorta poliçelerinin hazırlanmasında öngörülebilirlik ve uyum bakımından titizlik gerektirmektedir.

Sonuç: Kombine Taşımacılıkta Entegre Sigorta Yaklaşımı

CMR sigortası, sadece karayolu taşımasına ilişkin sorumlulukları kapsamakta olup, kombine taşımacılık senaryolarında tam bir sigorta koruması sağlamaktan uzaktır. Bu sebeple, multimodal taşımacılığın karmaşık yapısı dikkate alınarak entegre bir sigorta stratejisi benimsenmelidir. Bu strateji çerçevesinde: Her taşıma modu için ayrı ayrı sorumluluk sigortası poliçeleri hazırlanmalı, Taşıyıcının sorumluluk sigortalarının olması ile yetinilmemeli ve yük ilgilileri tarafından da yük sigortası yaptırılması teşvik edilmeli, Taşıma sözleşmelerinde yetkili mahkeme ve uygulanacak hukuk açık şekilde belirlenmeli, Poliçe teminat limitleri, taşınan malın değeri ve taşıma güzergâhına göre uygun seviyede tespit edilmelidir. Bu bütüncül yaklaşım sayesinde, hem taşıyıcının hem de yük ilgisinin taşıma sürecinde karşılaşabileceği hukuki ve ekonomik riskler etkin biçimde yönetilir. Ayrıca, uyuşmazlık halinde doğabilecek sigorta boşluklarının ve teminat çakışmalarının önüne geçilerek, tazminat süreçlerinin sorunsuz şekilde işletilmesi sağlanacaktır.

MAL TESLİMİNDE EX WORKS TİCARİ TERİMİ

Mal teslim yöntemleri mal ticaretinin teslim yöntemi en önemli teknik taraflarından biridir. Mal ticaretinin teslim yöntemleri ticaretin tarihi kadar eskidir. Başlangıçları her ne kadar ICC (International Chamber of Commerce) ile bağlantılı gözükseler de tam olarak öyle değildirler. Bazı teslim yöntemleri, örneğin, FOB, CIF gibi ticari terimlerin ilk olarak 1936 yılında ICC tarafından INCOTERMS isimli kitapta toplanmasından önce de kullanılıyorlardı, bu nedenle bunlar ve benzer bazı terimler INCOTERMS'den daha yaşlıdır. Ticaret yapmak için mutlaka ICC'nin kurallarını kullanmak zorunlu değildir. Ticaret yapmak için ICC'nin ticari terimlerini her ne kadar vazgeçilmez görünse de gerçekte bu kurallar kullanılmadan veya bu kurallar değiştirilerek ticaret yapmakta mümkündür. ICC kurallarını kullanmak kargaşa ve kaosu engeller, risk yönetimine imkân verir. Genel olarak "Kuralsız ticaret olmaz" demek daha uygun olur. Kuralların olması kadar kuralların doğru kullanılması da önemlidir. Bu yazımızda INCOTERMS'in kurallarından biri olan ve çok fazla yanlış kullanılan bir kuralı; "EX WORKS" ticari terimini ele alacağız. INCOTERMS ilk olarak ICC tarafından 1936 yılında yayımlandıktan sonra altı defa revizyona alındı. Revizyona alınmasının nedeni teknoloji ve ticaretteki gelişmelerdi. En son revizyon halen en son versiyon olarak yürürlükte olan



Abdurrahman ÖZALP

ICC Türkiye Bankacılık
Komisyon Başkanı

INCOTERMS 2020 dir. INCOTERMS 2020'de E, F, C ve D kategorilerinde 11 ticari terim bulunur. E'den D'ye doğru satıcının teslimata ilişkin risk ve sorumluluğu azalır. Alıcı için risk ve sorumluluk "EX WORKS"de en fazla ve "DDP"de en azdır.

INCOTERMS 2020'de yer alan terimler tam olarak aşağıdaki gibidir:

EXW Gümrük İşlemleri Yapılmadan Teslim
FCA Taşıyıcıya Teslim
CPT Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim
CIP Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim
DAP Belirlenen Yerde Teslim
DPU Belirlenen Yerde Boşaltılmış Olarak Teslim
DDP Gümrük İşlemleri Yapılmış Olarak Teslim

Sadece Deniz ve İçsu Taşımalarını Kapsayan Kurallar

FAS Gemi Doğrultusunda Teslim
FOB Gemide Teslim
CFR Taşıma Ödenmiş Olarak Teslim
CIF Taşıma ve Sigorta Ödenmiş Olarak Teslim

"EX WORKS" Dünyada ve ülkemizde en çok yanlış kullanılan terimlerin başında gelmektedir. INCOTERMS 2020 de yer alan EX WORKS ticari terimine göre satıcının sorumluluğu malın üretim ve ambalajını yaptıktan sonra gümrük işlemleri yapılmadan belirlenen yere alıcının teslim alacağı biçimde belirlenen yere bırakılmasıdır. Malın belirlenen yere getirildikten sonra bildiriminin yapılması satıcının sorumluluğundadır ancak malın teslim alınması alıcının sorumluluğundadır. EX WORKS ticari terimi ile birlikte belirlenen yer satıcının iş yeri olabilir olmayabilir. EX WORKS ticari teriminde taşıma sorumluluğu yoktur, taşıma sorumluluğu taraflara kati olarak verilmemiştir. EX WORKS ticari terimi altında masraflar şu şekilde dağıtılmıştır; Satıcı, Malın teslim edilmesine kadar mala ilişkin olan masrafları öder Alıcı, Malın teslim edilmesinden sonra mala ilişkin olan masrafları öder. Satıcının kalite kontrol, ölçüm, tartı, sayım gibi operasyonları yapması gerekir, maliyeti satıcıya aittir, alıcının bu işlerle ilgili sorumluluğu yoktur.

Satıcının ayrıca sözleşmede yazıldığı gibi veya alışlagelen tarzda mutat ambalaj yapması gerekir. Satıcı teslim kademada masrafları, alıcı ise teslimden itibaren masrafları öder. Alıcı bunun dışında satıcıya bilgi sağlama masraflarını, mümkün olan ihracat işlemleri ve maliyetlerini, malın kendi ihmali veya hatasından dolayı teslim alınmamasından kaynaklı masrafları öder. EX WORKS ticari terimi altında diğer sorumluluklar satıcı ve alıcı için aşağıdaki gibidir. Sözleşmeye uygun malı, ticari fatura ve gerekli diğer belgeleri tedarik eder, belgeler anlaşıldığı üzere kağıt, elektronik veya bir yöntem belirlenmemişse alışla gelmiş biçimde olabilir. Alıcı sözleşmede belirlendiği şekilde malın bedelini ödemelidir. Satıcının malı sözleşmeden belirlenen yere satıcı, malları, varsa, belirtilen teslimat yerinde, kararlaştırılan noktada, herhangi bir toplama aracına yüklenmeden alıcının emrine vererek teslim etmelidir. Belirtilen teslimat yerinde belirli bir nokta kararlaştırılmamışsa ve birden fazla nokta mevcutsa, satıcı amacına en uygun noktayı seçebilir. Satıcı, malları kararlaştırılan tarihte veya kararlaştırılan süre içinde teslim etmelidir. Bildirim ve teslimat satıcı tarafından Incoterms'e uygun yapılmışsa alıcının malı teslim alması gerekir, teslim almazsa sorumlu olur. Alıcı, kararlaştırılan süre içinde zamanı ve/veya belirtilen yerde teslimat alma noktasını belirleme hakkına sahip olduğu kararlaştırıldığında satıcıya yeterli bildirimde bulunmalıdır, yoksa malın tanımlanmasından itibaren

sorumlu olur. Satıcının taşıma sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur ancak alıcının isteği üzerine elinde taşıma bağlantılı bilgiler varsa vermesi gerekir. Alıcının da taşıma sözleşmesi yapma yükümlülüğü yoktur, yapmaz kendisine bağlıdır. Sigorta için de aynı durum geçerlidir. Alıcının teslim aldığı ile ilgili olarak satıcıya belge vermesi gerekir ancak satıcının böyle bir yükümlülüğü yoktur. İhracat/ithal ve transit işlemleri mümkün olduğu ölçüde alıcıya aittir, satıcın sadece istek üzerine bunları nezdinde varsa sağlama yükümlülüğü vardır, Incoterms bu konuda bir tarafa kati yükümlülük yüklediği için bunu sözleşme ile tamamlamakta fayda vardır. Satıcı, alıcının malı teslim alabilmesi için makul bir süre önce uygun bir tarzda bildirimde bulunmalıdır, bu iş sözleşme alıcıya verilmişse yani alıcının yer belirleme yetkisi varsa o halde alıcının aynı şekilde bildirimde bulunması gerekir. Sonuçta EX WORKS taşıma ve sigorta sorumluluğunun olmadığı, satıcının yükümlülük ve sorumluluğunun en asgari düzeyde olduğu bir teslim yöntemidir. Dünyada ve ülkemizde çok yaygın kullanılmakla birlikte çok fazla da yanlış kullanılmaktadır. Eğitim, sunum ve konferanslarımızda EX WORKS ihracatta kullanıyor musunuz diye sorduğumuzda çok sayıda pozitif geri bildirim alıyoruz, hemen arkasından ihracat tarafındaki gümrük işlemleri ve formaliteleri alıcı mı yapıyor diye sorduğumuzda, bunun cevabı "Hayır, onları biz yapıyoruz" şeklinde oluyor. Bu durumda

yapılan doğru bir kullanım değildir. EX WORKS ticari teriminin doğru kullanımında bu işlemlerin alıcı tarafından yapılması gerekir. Bu durumda yapılan ismi her ne kadar EX WORKS olsa da aslında yapılan FCA ticari terimi gibi bir kullanımdır. Bazıları EX WORKS ticari terimini işyerinde teslim veya depoda teslim yaptıkları için kullandıklarını belirtirler ki bu da doğru bir gerekçe değildir, çünkü EX WORKS sadece depoda veya işyerinde değil aynı zamanda belirlenen bir yerde gümrüksüz teslimatıdır. INCOTERMS ticari terimini doğru ve işe uygun olarak belirlenip kullanılması gerekir. İhracat için ihracat ve gümrük işlemleri satıcı tarafından yapılacaksa bu amaç için dizayn edilen doğru bir terim olarak FCA'nın kullanılması tercih edilmelidir. Aksi halde ihtilaf halinde yargı sürecinde zorluklarla karşılaşılır, belirsizlik olur ve taraflar bundan zarar görebilirler. EX WORKS daha çok yurtiçi teslimatlarda ve gümrük işlemlerinin olmadığı yerlerde kullanılabilecek bir ticari terimdir, diğer yerlerde kullanırken çıkış ülkesi ve mevzuatını dikkate alınarak değerlendirme yapmak gerekir. Doğru terimlerin kullanılması için ICC'nin birçok rehber dokümanı vardır, ayrıca INCOTERMS'in içerisinde de her bir ticari terimden önce yer alan açıklayıcı notlar vardır, açıklayıcı notlar yol göstericidir. Dış ticarete her bir işlem bir diğerinden farklıdır, bu nedenle her bir işlemi kendi özelinde değerlendirmek ve rehberlerden faydalanarak ticari terimleri kullanmak gerekir.



SOĞUK ZİNCİRİN GÖRÜNMEYEN KAHRAMANLARI: RAMPA VE KAPILAR

Soğuk hava zincirinde ürün kalitesini ve enerji verimliliğini korumanın en kritik ama en az bilinen unsurlarından biri kapı ve rampa sistemleri. FGI Kapı ve Yükleme Teknolojileri kurucusu Günay Güneş, bu sistemlerin işletme maliyetlerinden hijyen standartlarına kadar uzanan hayati rolünü anlatıyor.

Gıda ve ilaç başta olmak üzere pek çok hassas ürünün tedarik zincirinde hayati bir rol oynayan soğuk hava işletmeleri, genellikle devasa depolar, yüksek teknolojiye sahip soğutma sistemleri ve hassas sıcaklık kontrol cihazlarıyla anılır. Ancak bu zincirin, çoğu zaman fark edilmeyen ama işin sürdürülebilirliği ve verimliliği açısından kritik

önemdeki unsurları da vardır: Yükleme rampaları ve endüstriyel kapılar. Container Dergisi olarak bu kez, soğuk zincirin bu görünmeyen kahramanlarını mercek altına aldık. Sektörde yenilikçi çözümleriyle öne çıkan FGI Kapı ve Yükleme Teknolojileri'nin kurucusu Günay Güneş ile gerçekleştirdiğimiz özel röportajda, bu sistemlerin enerji verimliliğinden hijyen

standartlarına, coğrafi uyumluluktan operasyonel verimliliğe kadar birçok alandaki etkisini konuştuk. Günay Güneş'in de dediği gibi: "Her derece hayat kurtarır, her saniye para kazandırır." Soğuk zincir işletmelerinin çoğu zaman göz ardı ettiği ama aslında başarının temel taşlarından biri olan bu sistemlerin önemini bir kez daha hatırlamakta fayda var.

Container Dergisi: Günay Bey, öncelikle teşekkür ederiz bizleri ağırladığınız için. Soğuk hava işletmeleri denince akla genellikle depolar ve sıcaklık kontrol cihazları gelir. Ancak sizin işin başka bir tarafına, rampa ve kapı sistemlerine odaklanıyorsunuz. Neden bu sistemler bu kadar önemli?

Günay Güneş: Ben teşekkür ederim. Çok doğru bir tespit. Soğuk hava işletmeleri, gıda ve ilaç güvenliğinin en kritik halkasıdır. Burada ürünün tazeliğini, kalitesini ve raf ömrünü sadece doğru iklimlendirme şartlarında tutmakla değil, bu ortamı kesintisiz ve kontrollü şekilde sürdürebilmekle sağlarsınız. İşte bu noktada, yükleme rampaları ve endüstriyel kapılar devreye giriyor. Çünkü ürünler depodan sevkiyata geçerken sıcaklık kayıpları, enerji kayıpları ve dış ortamla temas en fazla buralarda yaşanır. Her derece ve her saniye kıymetlidir.

Container Dergisi: Peki enerji verimliliği açısından bu sistemlerin rolü nasıl?

Günay Güneş: Enerji maliyeti, soğuk hava işletmelerinin en büyük gider kalemlerinden biri. Kaliteli, sızdırmaz ve hızlı çalışan kapı sistemleri bu gideri ciddi oranda düşürür. Mesela, yüksek performanslı PVC hızlı sarmal kapılar, açılıp kapanma süreleriyle minimum ısı kaybı sağlar. Yükleme rampaları ise araçla depo arasındaki boşluğu ortadan kaldırır. Yükleme körükleri ve bilhassa 'Şişme Körük' diye adlandırdıklarımız sayesinde araçla bina arasındaki izolasyon sağlanır. Bir araştırmaya göre, hızlı kapanmayan veya

izolasyonu zayıf kapılar nedeniyle yılda % 55'e varan enerji kaybı yaşanabiliyor. Bu da işletme bütçesi için ciddi bir yük demektir.

Container Dergisi: Hijyen ve izolasyon standartları da bu sistemlerde öncelikli mi?

Günay Güneş: Kesinlikle. Kullanılan kapı sistemleri yalnızca termal izolasyon değil, hijyen açısından da kritik önemde. Kapıların dış ortamdan gelebilecek toz, kuş, haşere ve bakteri kontaminasyonunu önlemesi gerekir. EN 13241 gibi uluslararası standartlara uygun, antibakteriyel yüzeyli kapılar tercih edilmeli. Özellikle HACCP, ISO 22000 ve BRC Food Safety gibi gıda güvenliği sertifikaları için bu sistemler bir zorunluluk. Yüksek hızlı kapılar ise kapının açık kaldığı süreyi minimuma indirerek hem ortam sıcaklığını hem de hijyen zincirini korur.

Container Dergisi: Türkiye'nin iklim ve coğrafi çeşitliliği malum. Bu durum sizin çözümlerinizde nasıl bir fark yaratıyor?

Günay Güneş: Türkiye dört mevsimi yaşayan ve doğudan batıya ciddi sıcaklık farklarının olduğu bir ülke. Bu yüzden her tesisin ihtiyacı farklı. FGI Kapı olarak her proje için özel mühendislik çalışması yapıyor, coğrafi koşullara ve ürün çeşitliliğine göre en doğru izolasyon değerlerini sunan sistemler geliştiriyoruz. +50°C dış ortamdan -40°C şoklama alanlarına kadar farklı sıcaklık bölgeleri için özel contalama ve izolasyonlu panel kapılar tasarlıyoruz. Standart çözümlerle ilerlemek burada mümkün değil.

Container Dergisi: Operasyonel verimlilik tarafında nasıl katkı sağlıyorsunuz?

Günay Güneş: Lojistik operasyonlarda her saniye önemlidir. Özellikle sevkiyat saatlerinde yoğunlaşan trafik sırasında yüksek hızlı kapılar ve otomatik rampalar operasyonel verimliliği ciddi şekilde artırır. Ağır kullanıma dayanıklı, uzun ömürlü sistemler seçilmesi de işletmenin kesintisiz çalışabilmesi için kritik. Biz yalnızca ürün tedarik etmiyoruz, operasyon danışmanlığı da yapıyoruz. Tesisin lojistik akış planını çıkarıyor, sistemleri buna uygun şekilde dizayn ediyoruz.

Container Dergisi: Son olarak, okuyucularımıza bu konuda ne söylemek istersiniz?

Günay Güneş: Soğuk hava işletmelerinde kapı ve rampalar, yatırım maliyeti düşük ama işletme güvenliği ve maliyet yönetimi açısından değeri çok yüksek sistemlerdir. Küçük bir detay, yüz binlerce liralık ürünün etkileyebilir. Unutulmamalı ki, her 1°C'lik sıcaklık kaybı ürünün tazeliğinden başlayarak bütçeye kadar zincirleme bir kayıp demektir. Bu yüzden işletmeler bu sistemleri sadece donanım olarak değil, operasyonun kritik bir parçası olarak görmeli.

Soğuk zincir işletmelerinde göz ardı edilen detaylar, en büyük kayıpların kaynağı olabilir. Unutmayalım, her derece hayat kurtarır, her saniye para kazandırır.

Container Dergisi: Günay Bey, bu değerli bilgiler için çok teşekkür ederiz.

Günay Güneş: Ben teşekkür ederim. Soğuk zincir sektörünün görünmeyen ama hayati parçalarını konuşmak çok kıymetliydi.



Lojistik Kapıda Başlar



UNIT LOAD
HANDLING SOLUTIONS

www.uhsolutions.com.tr

ZAMANINIZI OPTİMİZE EDİN

HAMMAR

Yandan yükleyiciler
Herhangi bir yerde - Herhangi bir zamanda



YÜKLEME TONAJINIZI MAKSİMİZE EDİN

VAKO

Dikey doldurucu
Hızlı ve güvenli dökme
yük yüklemeleri



+90 544 373 21 29 | info@uhsolutions.com.tr



İSTANBUL / SAKARYA

KALKINMA YOLU PROJESİ VE TÜRKİYE İÇİN TAŞIDIĞI POTANSİYEL

Kalkınma Yolu Projesi, bir ucu Irak'ın Basra Körfezi kıyısındaki Büyük Fav Limanı (Grand Faw Port) üzerinden Hint Okyanusu'na bağlanan bir uluslararası lojistik koridoru projesidir. Ana hatları itibarıyla Irak'tan Türkiye'ye uzanmaktadır. Sonrasında ise kabaca iki etaba ayrılmaktadır: Edirne üzerinden Avrupa'ya veya Akdeniz'e çıkış alternatifi olarak Mersin'e yönelmesi hedeflenmektedir. Projenin Türkiye'de Habur-Kapıkule noktaları arasında yaklaşık 2.000 kilometre uzunluğunda bir demiryolu etabının bulunması beklenmektedir. Habur-Nusaybin aksındaki 134 kilometrelik demiryolu hattı inşa edildiğinde, Türk demiryolu şebekesi Irak sınırına ulaşacaktır. Projeyi sadece bir transit unsuru, sadece ülkemizden gelip geçen bir yol olarak görmek isabetsiz olacaktır. İthalat-ihracat faaliyetlerimiz ve bu uzun etapta katma değerli işler yapma fırsatlarını değerlendirmek, Türkiye'ye bir lojistik "hub" olma niteliği kazandıracak bir repertuar oluşturmak lazımdır. Bu bağlamda çeşitli örnekler olarak serbest bölgelerin, ihtisas gümrüklerinin, Mersin Limanı hinterlandındaki tesislerin yeniden değerlendirilmesi veya yeni kuru limanların inşa edilmesi gibi durumlar değerlendirilebilir. Büyük Fav Limanı çevresinde dolgular, terminal ve tüp tünel inşaatları gibi çalışmalar devam etmektedir. Limanın 14.523 metrelik dalgakıranı,



Av. Burak Ercan ERDOĞAN

dünyanın en uzun dalgakıranı olarak Guinness Rekorlar Kitabı'na girmiştir.

NEDEN DEMİRYOLU?

Kalkınma Yolu Projesi, güzergâhının şartları ve uzunluğu nedeniyle ağırlıklı olarak demiryolu modu üzerinden etüt edilecektir. İntermodal ve multimodal lojistik günümüz şartlarında öne çıkmış olup, demiryolu teknolojisinde yaşanan çeşitli gelişmeler, uzun mesafe lojistiğinde demiryolunu ön plana çıkarmıştır. Hatların elektrifikasyonu, ortalama hızların yükselmesi, verimliliğin artması, vagon kapasitesinin yükselmesi ve altyapı alanında görülen ilerlemeler sayesinde demiryolu giderek daha

ekonomik ve az zaman alan bir seçenek haline gelmiştir. Bunun en büyük çaplı emsali, 2011'den beri düzenli olarak Çin ve Avrupa arasında Kazakistan-Rusya-Belarus aksı üzerinden hareket eden "Kuzey Koridoru" seferleridir. Demiryolu; uzun mesafeli işlerde denizyoluna göre hızlı, havayoluna göre ise ekonomik bir seçenektir. Karayoluna kıyasen, karayolu moduna has birçok handikaptan (sürücü vizeleri, uluslararası geçiş belgesi kotaları, sınır kuyrukları, takograf uygulamaları, yasadışı göçmen vakaları vb.) kaçınma şansı ve yüksek hacimli eşya kalemlerinin birden fazla araca pay edilmeksizin sevk edilebilmesi gibi avantajlar taşımaktadır.

Irak'taki şartlar nedeniyle güzergâh üzerinde çift başlılık görülecektir. Hem merkezi hükümete bağlı idareler hem de özerk yönetim tarafından kolluk kontrolleri, vergi ve harç tahakkukları uygulanmaktadır. Bir yetki alanından diğerine geçerken ara noktalarda yük/eşya aktarması yapılması ve çeşitli sebeplerden kaynaklanan beklentiler gibi pürüzler de mevcuttur.

BAĞLANTI SAĞLANACAK COĞRAFYALAR

Proje, Hint Okyanusu'na bir denizyolu bağlantısı kurduğu için teknik olarak Uzakdoğu'dan Doğu Afrika'ya uzanan geniş bir kuşağa, bu esnada Hindistan, Pakistan ve Endonezya gibi kalabalık pazarlara da hitap etmektedir. Yine de sadece denizyolu aktarmasından ibaret zannedilmemelidir. Konumu itibarıyla Körfez ülkeleri ile demiryolu bağlantısı da sağlayabilecektir.

Bölgedeki bir diğer lojistik koridor projesi olan Körfez Demiryolu Projesi tamamlandığında kurulabilecek bir bağlantı, Umman kıyılarına kadar kesintisiz bir demiryolu hattı tesis edilmesi anlamına gelecektir. Körfez Demiryolu Projesi, Umman'dan Kuveyt'e doğru Basra Körfezi kıyısı boyunca ilerlemesi planlanan bir güzergâhtır. Birleşik Arap Emirlikleri, Katar ve Suudi Arabistan gibi ülkeleri kat etmesi beklenmektedir.

TÜRKİYE AÇISINDAN ORTAYA ÇIKAN POTANSİYEL

İfade edildiği üzere; bu proje sadece bir transit kaynağı olarak değil, ithalat-



Büyük Fav Limanı konteyner sahasının güncel görüntüsü:



ihracatımız ve ülke içerisinde katma değer üretebilecek tesisler oluşturma şansı olarak da görülmelidir. Son 3 yılda Irak'a ihracatımız değer bazında ortalama olarak yaklaşık 13,1 milyar dolar, Irak'tan ithalatımız ise yaklaşık 1,6 milyar dolar şeklinde kayda geçmiştir. Projenin sağlayacağı kapasite ve verimlilik, 15 milyar dolara yaklaşan bu ticaret hacmini genişletebilecektir. Bu örnek, gerek Körfez bölgesi gerek Güney Asya kuşağı bakımından genişletilerek Kalkınma Yolu Projesi'nin bir bütün olarak taşıdığı potansiyel kolayca anlaşılabilir. Yumurtaları ne kadar çok

sepete dağıtılabirsek o kadar iyi. Seçeneğimiz çok olsun ki manevra alanımız daralmasın. Not: Hukuki zemin olarak, demiryolunda uluslararası eşya taşımacılığı üzerine Birleşmiş Milletler bünyesinde yakın geçmişte yeni bir uluslararası sözleşme* düzenlenmiştir. Hollanda'dan sonra Çin ve Almanya da bu sözleşmeye taraf olmuştur. Gelişmelerden geri kalınmaması adına ilgili kurumların konuyu gündemlerine alarak süreci ilerletmesi lazımdır.

* Convention on the Contract for International Carriage of Goods by Rail.

DALGALAR ARASINDA YÖN BULMAK

Dünya ekonomisi, artık yalnızca rakamlarla değil, denizlerin çizdiği dalgalarla da okunuyor. 2025 yılına girerken küresel konteyner taşımacılığı sektörü, pandeminin ardında bıraktığı sarsıntılı dönemden uzaklaşmış; ancak yeni tehditlerin gölgesinde temkinli bir istikrar arayışında. Bu yılın ilk çeyreği, düşen navlunlardan yükselen korumacılığa, artan kapasite baskısından yön değiştiren ticaret koridorlarına kadar birçok başlıgın denge arayışıyla geçtiği bir dönem olarak kayıtlara geçti.

Ticaretin Akışında Yeni Yönler

Deniz yolları. Yüklerin yanı sıra zamanın, politikanın ve beklentilerin de taşındığı yollar. 2025'in ilk çeyreğinde bu yolların haritası yeniden çiziliyor. Ticaretin damarları, jeopolitik tansiyonlar, gümrük duvarları ve tüketici davranışlarıyla yeniden yön buluyor.

Her koridor, kendi ritmini arıyor.

Trans-Pasifik hattı, yani Asya ile Amerika kıtası arasındaki yoğun arter, 2024'ün ilk çeyreğinde pandemiden miras kalan stok açığının da etkisiyle 4,77 milyon TEU taşımıştı. 2025'in aynı döneminde ise bu miktar %2,8'lik mütevazı bir artışla 4,9 milyon TEU'ya yükseldi. Ancak bu artış, daha çok Amerikan ithalatçılarının gümrük tarifesi artış korkusuyla öne çektiği siparişlerin yansımasydı. Bu güzergâh hâlâ küresel deniz taşımacılığının ana arterlerinden biri olarak öne çıkarken, belirsizliğin arttığı bir dönemde yatırım kararları daha ihtiyatlı alınıyor.

Trans-Atlantik hattı ise 2025'in ilk çeyreğinde yorgun bir deniz gibi. 2024'te 1,6 milyon TEU olarak kaydedilen taşımacılık hacmi, yalnızca %1,2'lik bir artışla 1,62 milyon TEU seviyesine erişebildi. Avrupa'daki ekonomik yavaşlama, tüketici güvenindeki kırılma ve enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, bu hattın nabzını düşürdü. Bu hatta gerçekleşen



Arcan FAYATORBAY

SOCAR Terminal COO
Türklim Yönetim Kurulu Üyesi –
Konteyner Çalışma Grubu Başkanı

sınırlı artış, taşımacılığın bir zorunlulukla sürdüğü; fakat genişlemeye alan bulamadığına işaret ediyor.

Asya-Avrupa koridoru ise hem stratejik hem de sembolik bir hatta dönüşmüş durumda. Kızıldeniz'deki güvenlik krizleri, Süveyş rotasında yaşanan belirsizlikler, taşımacılığı zorunlu rotalarda yeni planlamalara sevk etti. 2024'te 3,8 milyon TEU olan taşıma hacmi, 2025'in ilk çeyreğinde %2,1'lik bir artışla 3,88 milyon TEU'ya çıktı. Ancak bu büyüme, istikrardan çok istisnaların gölgesinde kaldı. Latin Amerika ve Afrika gibi gelişmekte olan bölgeler ise potansiyelini hissettirmeye başladı. 2024'te 1,2 milyon TEU olan taşıma hacmi, 2025'in ilk çeyreğinde %3,5'lik bir artışla 1,24 milyon TEU'ya yükseldi. Bu artış, sadece

rakamsal değil; aynı zamanda küresel taşımacılığın alternatif merkezlerinin filizlendiğine işaret ediyor.

Navlunlarda Sessiz Bir Süzülüş

Yeni yılın ilk haftalarında yaşanan kısa süreli yükselişin ardından konteyner navlunları, 2025'in ilk çeyreğinde tekrar düşüşe geçti. Özellikle Asya-Avrupa hattındaki spot navlunlar, taşıyıcıları ek ücret taleplerine zorlayacak kadar geriledi. Mart ayı itibarıyla genel endeks 2.200 dolar seviyelerinde seyreliyor; bu da pandemi döneminin zirvesine kıyasla %78'lik bir düşüş anlamına geliyor. Sadece spot değil, yıllık kontrat navlunlarında da aşağı yönlü revizyonlar gözlemlendi.

Taşıyıcılar, arz fazlasını dengelemek adına klasik stratejilere geri döndü:

Planlı sefer iptalleri, yavaş seyrir politikaları, bazı hatlarda düşük doluluk oranlarına rağmen seferin sürdürülmesi. Ayrıca navlun oranlarındaki bu düşüş, rekabeti de kızıştırdı. Özellikle küçük ve orta ölçekli taşıyıcılar, sürdürülebilir maliyet yapısı oluşturmakta zorlanıyor.

ABD'nin Yeni Tarifeleri: Küresel Ticaretin Yönünü Değiştirecek Mi?

2025'in en dikkat çekici gelişmelerinden biri, Amerika Birleşik Devletleri'nin dış ticaret politikalarında köklü değişimlere gitme niyetidir. Yeni başkanlık yönetimi, korumacı politikaların bayrağını yeniden dalgalandırıyor. Ülkeye gelecek ithal ürünlere %10 ila %60 arasında değişen yeni tarifelerin getirilmesi gündemde. Bu, sadece trans-Pasifik hattı üzerinde değil, küresel ticaretin yön arayan akışında da büyük bir kırılmaya yol açabilir.

Eski başkan Donald Trump'ın 2024 seçim kampanyasında duyurduğu yeni ticaret stratejisi, yalnızca rakamsal değil, ideolojik bir dönüşümün de habercisidir. Çin'den yapılan neredeyse tüm ithalatı hedef alan bu plan, başta elektronik, çelik ve ilaç gibi 'temel sektörler'deki ürünlerde dört yıl içerisinde Çin menşeli ithalatın tamamen sona erdirilmesini amaçlıyor. Trump, Çin'e tanınan "en çok kayırlı ulus" statüsünün iptal edileceğini ve küçük paketlerin gümrüksüz girişine izin veren "de minimis" muafiyetinin kaldırılacağını belirtti.

Önerilen yeni tarife yapısına göre, genel ithalat için %10'luk bir taban tarife uygulanması planlanırken, Çin'den gelen ürünler için bu oran, ilave %34'lük cezai vergiyle birlikte %54'e ulaşılıyor. Trump, kampanya mitinglerinde bu tarifelerin %60 seviyesine çıkabileceğini de vurguladı. Bu politikaların gerekçesi ise Çin'in uzun süredir uyguladığı "haksız ticaret politikaları", kur manipülasyonu ve büyük ticaret fazlası. Ayrıca, Çin'in ABD'deki fentanil krizinde oynadığı iddia edilen rol, bu tarifelerin bir ulusal güvenlik aracı

olarak sunulmasının zeminini oluşturuyor.

Trump'ın söylemi oldukça net: "Biden, Çin'i inşa etmek için Amerika'yı vergilendiriyor; ben Çin'i vergilendirerek Amerika'yı inşa edeceğim." Bu slogan, "Amerika Önce Ticaret Politikası"nın merkezinde yer alıyor ve Çin'e yönelik kapsamlı ekonomik kopuşun sinyalini veriyor.

Bu sert politikaların yankısı ise Çin'de şiddetli oldu. Pekin yönetimi, ABD'nin bu adımını çok taraflı ticaret kurallarına aykırı bulduğunu açıklarken, karşılık olarak ABD mallarına %125'e varan tarifeler getirdi. Çin'in bu karşı adımı, ticaretin yalnızca bir alışveriş değil, aynı zamanda bir güç gösterisi olduğunun altını çiziyor. Ancak uzmanlar, bu gerilimin küresel tedarik zincirleri üzerinde yaratacağı dalgalanmanın Çin ekonomisi üzerinde uzun vadeli bir sarsıntı yaratmayabileceği görüşünde. Tüm bu gelişmeler, sadece ABD-Çin ticaretini değil; aynı zamanda diğer üretici ülkeler için doğacak fırsat alanlarını, yeni taşımacılık rotalarını ve lojistik stratejilerini de şekillendirmeye başladı. Tayvan, Vietnam, Hindistan gibi üretim merkezlerinin yıldızının parlaması, bu ticaret çatışmasının küresel eksenini yeniden çizebileceğine işaret ediyor. Bu yön değişikliği, sadece küresel üretimi değil, taşımacılığın haritasını da değiştirecek potansiyele sahiptir.

Sektörün Devleri İçin Yeni Sınavlar

Maersk ve Hapag-Lloyd gibi sektörün öncüleri, 2025 yılına düşük kar marjları, kapasite fazlası ve kırılğan talep beklentileriyle girdi. Maersk CEO'su Vincent Clerc'in şu sözü, dönemin ruhunu özetliyor: "Eğer insanlar televizyon almazsa, bizim de taşıyacak televizyonumuz olmaz." Hapag-Lloyd'un 2024'e göre %19 daha düşük kar açıklaması ve Premier Alliance kapsamında yürütülen yeni işbirlikleri, stratejik evrimin bir parçası olarak değerlendiriliyor. Öte

yandan Maersk'in Hapag-Lloyd ile kurduğu Gemini Cooperation, taşıma sürelerini kısaltma, karbon salımını düşürme ve dijital entegrasyon hedefleriyle yeni bir rekabet standardı oluşturma iddiasında. Bu işbirlikleri, sadece maliyet değil, aynı zamanda sürdürülebilirlik ve verimlilik hedefleri açısından da sektörde domino etkisi yaratacak gibi duruyor.

2025'in Kalanına Dair Bir Bakış

Görülüyor ki, 2025'in geri kalanında konteyner taşımacılığı sektörü sessiz ve dalgalı bir seyrir izleyecek. Yıl genelinde %2 ila %4 arasında bir büyüme beklense de, bu artışın zamana yayılmış, ihtiyatlı bir genişleme şeklinde gerçekleşmesi muhtemel. Taşıyıcılar, gemi teslimatlarının artmasıyla birlikte kapasite fazlasını yönetmek zorunda kalacak. Bu nedenle yılın ikinci yarısında sefer iptalleri, düşük doluluklu gemiler ve hız azaltma stratejileri yeniden devreye girebilir. Öte yandan düşük navlun seviyeleri, ihracatçılar için fırsat olabilir. Özellikle düşük değerli malların uzak pazarlara erişimi kolaylaşabilir. Makroekonomik tabloda ise küresel faiz seviyeleri, enerji fiyatları ve tüketici güven endeksleri, ikinci yarının seyrini belirleyecek en önemli göstergeler arasında yer alıyor. Eğer jeopolitik gerginlikler tırmanmaz ve ticaret politikalarında daha fazla engel yaratılmazsa, 2025'in ikinci yarısı istikrarlı ama temkinli bir büyümeye sahne olabilir.

Sonuç: Rotaların Değiştiği, Dengelerin Sındığı Bir Yıl

2025'in ilk çeyreği, konteyner taşımacılığı sektörünün yeni bir düzene geçiş yaptığı bir dönem olarak kayda geçti. Volatilitenin yerini öngörülebilirlik çabası aldı. Artık yüklerin taşındığı gemiler, sadece malları değil; aynı zamanda ekonomik stratejileri, politik duruşları ve küresel eğilimleri de taşıyor. Bu karmaşık ağda doğru rota, yalnızca pusula değil; sezgi ve dengeyle de bulunacak.

SEKTÖRE GÜÇ KATAN TAŞIMACILIK VİZYONU

AKDOĞU
LOJİSTİK

Container Dergisi olarak, lojistik ve taşımacılık sektörünün saygın firmalarından Akdoğu Lojistik'in Ceo'su Servet Akgün ile sektördeki gelişmeleri, firmanın yatırımlarını ve gelecek hedeflerini konuştuk. Likit kimya taşımacılığından ADR'li özel taşımacılıklara, yenilenen filolarından sektördeki sürdürülebilirlik vizyonlarına kadar birçok konuya değindiğimiz bu özel söyleşi sizlerle.

Container Dergisi:
Akdoğu Lojistik olarak
Likit Kimya taşımacılığı
alanında bölgenin önemli
aktörlerinden birisiniz.
Akdeniz Bölgesi'nin tek
Likitder üyesi olmanızın
sektördeki karşılığı nedir?

Servet Akgün: Evet, firmamız likit kimya taşımacılığı alanında hem uzmanlık hem de güven anlamında önemli bir konumda. Akdeniz Bölgesi'nde tek Likitder üyesi olmamız, hizmet kalitemizin ve güvenli taşımacılığa verdiğimiz önemin göstergesi. Likitder çatısı altında, sektördeki gelişmeleri yakından takip ediyor, mevzuat değişiklikleri ve eğitim süreçlerinde aktif yer alıyoruz. Bu üyelik bizim için sadece bir

rozet değil, aynı zamanda sektörle birlikte büyüme ve kalite çitasını yükseltme sorumluluğu anlamına geliyor.

Container Dergisi:
Filonuzu ciddi yatırımlarla
yenilediğinizi biliyoruz.
Bu yatırımların nedeni
ve operasyonlarınıza
katkısından
söz eder misiniz?

Servet Akgün: 2024 itibarıyla filomuzu güncelledik. Özellikle MAN çekiciler, Guneysan dorseller ve Mercedes araçlar yatırımı yaptık. Bu adımı atarken iki ana hedefimiz vardı: Birincisi, operasyonel verimliliği artırmak ve çevre dostu araçlarla karbon salınımını azaltmak. İkincisi ise taşıdığımız ürünlerin güvenliğini

maksimum seviyeye çıkararak sektördeki rekabet gücümüzü pekiştirmekti. Modern araçlarımızla hem ADR hem likit kimya taşımalarında daha hızlı, daha ekonomik ve daha sürdürülebilir çözümler sunabiliyoruz.

Container Dergisi:
ADR'li taşımacılık ve özel
taşıma hizmetleriniz
sektörün dikkatini çekiyor.
Bu operasyonlar hakkında
detay alabilir miyiz?

Servet Akgün: Akdoğu Lojistik olarak ADR taşımacılığı alanında Türkiye'nin en disiplinli firmalarından biriyiz. Araçlarımız ve ekipmanlarımız ADR mevzuatına uygun, personelimiz düzenli eğitimlerle güncel bilgi ve uygulamalarla donatılıyor.

Bunun yanı sıra, Mühimmat taşımaları olarak tanımladığımız Orta Doğu ve Arap ülkelerine yönelik özel proje taşımalarında da ciddi bir tecrübemiz var. Konteyner taşımacılığı tarafında ise özellikle Mersin ve İskenderun limanlarında aktif lojistik hizmetleri sunuyoruz. Müşterilerimiz için uçtan uca çözümler üretmeyi öncelik haline getirdik.

Container Dergisi:
Akdoğu Lojistik 'in
sektördeki geçmiş projeleri
ve gelecek vizyonu neler?

Servet Akgün:

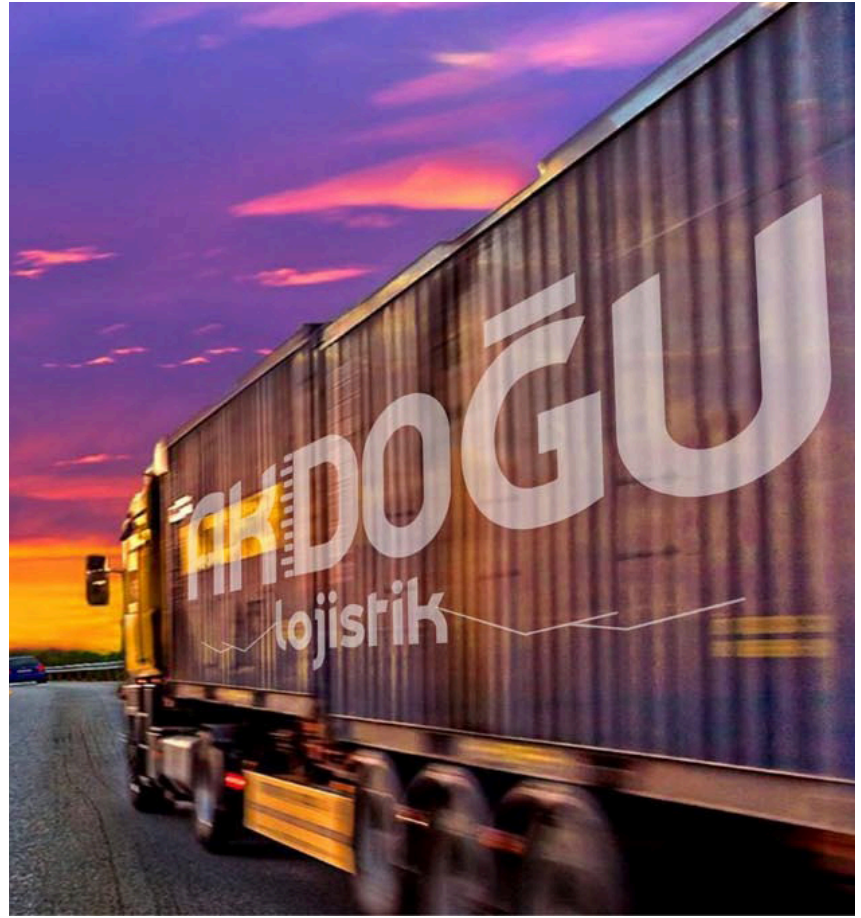
Biz bugüne kadar başta kimya sektörü olmak üzere, tehlikeli madde taşımacılığı ve proje taşımalarında birçok önemli işe imza attık. Şu an güçlü filomuz, iş ortaklarımız ve deneyimli kadromuzla sadece Türkiye'de değil, bölge ülkelerinde de aktif bir oyuncu olma yolunda ilerliyoruz.

2025 ve sonrasında ise dijitalleşme yatırımlarımızı artırmak, uluslararası operasyon ağıımızı genişletmek ve yeşil lojistik projelerine daha fazla ağırlık vermek istiyoruz. Lojistik sadece yük taşımak değil, değer taşımaktır. Biz de bu değeri sektöre katmaya devam edeceğiz.

Container Dergisi:
Akdoğu Lojistik olarak
taşımacılığın yanı sıra
depo ve tank yıkama
hizmetlerinde de sertifikalı
çözümler sunduğunuzu
biliyoruz. Bu hizmetleriniz
hakkında bilgi alabilir
miyiz?

Servet Akgün:

Kesinlikle. Taşımacılığın



sadece yükü bir noktadan başka bir noktaya götürmekten ibaret olmadığını bilincindeyiz. Bu yüzden depolama, tank yıkama ve lojistik destek hizmetleri alanında da yatırımlar yaptık. Tüm tesislerimiz uluslararası standartlarda, ADR ve hijyen sertifikalarına sahip. Özellikle kimyasal ürün taşımalarında, taşıma sonrası tank ve ekipman yıkama hizmetlerimiz sektörde tercih sebebi. Müşterilerimiz için hem güvenli depolama hem de taşıma sonrası hijyen standartlarını sağlayarak entegre lojistik çözümler sunuyoruz. Bu da hem operasyonel verimlilik hem de sürdürülebilirlik açısından büyük avantaj sağlıyor.

Container Dergisi:
Bu keyifli ve sektöre
ışık tutan sohbet için
teşekkür ederiz. Son
olarak Container Dergisi
okuyucularına bir mesajınız
olur mu?

Servet Akgün:

Ben teşekkür ederim.

Container Dergisi aracılığıyla sektörümüze ve iş ortaklarımıza bir kez daha seslenmek isterim: Taşımacılık ve lojistik sektöründe güven, süreklilik ve sürdürülebilirlik her zamankinden daha önemli. Biz de Akdoğu Lojistik olarak bu değerleri merkeze alarak yolumuza devam edeceğiz. Bizi izlemeye ve takip etmeye devam edin. Tehlikeli Madde Taşımacılığında %100 Güven, %100 Çözüm



Türkiye ile Avrupa'yı Güçlü ve Esnek Lojistik Çözümlerle Bağlıyoruz.

Yerel uzmanlığımızı küresel lojistik gücümüzle birleştirerek, güvenilir ve kapsamlı hizmetler sunuyoruz. Bölgesel ihtiyaçlara özel çözümler geliştirirken, geniş uluslararası ağıımızdan faydalanarak verimli ve ölçeklenebilir lojistik hizmetler sağlıyoruz.

Esnek hizmet modelimiz ve güçlü altyapımız sayesinde, değişen piyasa dinamiklerine hızla uyum sağlıyor ve müşterilerimizin her adımında yanında yer alıyoruz. Yenilikçi, güçlü ve etkili lojistik çözümlerimizle işinizi ileriye taşıyoruz.

İşinizi AKDOĞU ile büyütün!

0324 238 00 20

www.akdogulojistik.com



DENİZ-HAVA TAŞIMACILIĞI: GÜNÜMÜZ KÜRESEL TAŞIMACILIK ZORLUKLARI İÇİN BİR ÇÖZÜM OLABİLİR Mİ?

Küresel taşımacılık ortamının sürekli değiştiği günümüzde, lojistik sağlayıcıları giderek artan bir şekilde jeopolitik gerilimler, tedarik zinciri kesintileri ve yükselen müşteri beklentileri gibi karmaşık sorunlarla karşı karşıya kalıyor. Kızıldeniz'de yaşanan son kriz, gemilerin rotalarının değişmesine, teslimat sürelerinin uzamasına ve navlun maliyetlerinin artmasına neden oldu. Bu durum, daha esnek ve hibrit taşımacılık modellerine olan ihtiyacı net bir şekilde ortaya koymakta. Bu bağlamda Deniz-Hava Taşımacılığının birlikte kullanımı, hız, güvenilirlik ve maliyet verimliliğini dengeleyebilen güçlü bir alternatif olarak öne çıkıyor.

Deniz-Hava Taşımacılığının Stratejik Değeri

Deniz-Hava taşımacılığı, denizyolu taşımacılığının düşük maliyeti ile havayolu taşımacılığının transit süre üstünlüklerini birleştirerek, etkin yönetildiğinde işletmeler için stratejik üstünlük yaratabilecek bir seçenek sunabilir. Örneğin, Asya'dan deniz yoluyla bir aktarma merkezine gönderilen yük, buradan havayoluyla Avrupa, Kuzey Amerika gibi nihai destinasyonlara yönlendirilebilir. Bu model, deniz yoluyla yapılan taşımaların çok yavaş kaldığı veya zorlaştığı (tehdit, konteyner bulunamaması, limanlarda yaşanan gecikmeler gibi), havayolunun da maliyet açısından sürdürülemez olduğu durumlarda idealdir. Doğru aktarma merkezleri seçilerek rotalar optimize edilebilir, gecikmeler azaltılabilir ve hizmet sürekliliği sağlanabilir.

2024 yılında Journal of Air Transport Management dergisinde yayımlanan akademik bir çalışmaya göre, Doğu Asya'dan Kuzey Amerika'ya yapılan Deniz-Hava taşımacılığının, özellikle Japonya üzerinden yapılan geçişlerde oldukça etkili olduğunu ortaya çıkarmıştır. Çalışmada, Kaohsiung-New York hattının Japonya üzerinden Deniz-Hava taşımacılığı için yüksek potansiyel sunduğu belirtilmiştir. Aktarma merkezlerinde yük elleçleme sürelerinin ve maliyetlerinin azaltılmasının bu modelin başarısı



Okan TUNA

Shiptogo, Kurucu Ortak

için kritik olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca, yalnızca havayolu taşımacılığına kıyasla daha düşük karbon salımı sağladığı için çevresel açıdan da avantajlar sunduğu ifade edilmiştir.

Deniz-Hava Taşımacılığının Gerçek Hayattaki Uygulamaları Dubai, BAE

Dubai'deki Cebel Ali Limanı ve Dubai Uluslararası Havalimanı, Deniz-Hava ağına önemli birer merkezdir. Kızıldeniz krizinde Hellmann Worldwide Logistics, Dubai'yi kullanarak Asya'dan Avrupa'ya olan yükleri yeniden yönlendirmiştir. Expeditors firması da Dubai üzerinden gerçekleştirdiği Deniz-Hava hizmetleri ile havayoluna kıyasla daha uygun fiyatlar ve hızlı teslimatlar sunmuştur.

Singapur

Singapur, lojistik altyapısı ve stratejik konumuyla öne çıkar. Singapur Limanı ve Changi Havalimanı, deniz ve hava modları arasında sorunsuz geçiş sağlar. Özellikle Güneydoğu Asya'dan Avrupa ve Amerika'ya yapılacak gönderiler için ideal bir geçiş noktasıdır.

Incheon, Güney Kore

Incheon Uluslararası Havalimanı ve ülkenin büyük limanları, özellikle yüksek değerli ve teknoloji

ürünleri için etkili bir Deniz-Hava çözümü sunar. Altyapısı bu tür karma taşımacılık operasyonlarını desteklemeye uygundur

Kolombo, Sri Lanka

Güney Asya rotalarında öne çıkan Kolombo, Aitken Spence Logistics gibi firmalar aracılığıyla entegre Deniz-Hava çözümleri sunar. Yük konsolidasyonu ve hızlı geçiş hizmetleri, özellikle Asya-Orta Doğu-Avrupa hattında büyük avantaj sağlar.

Panama

Panama, Atlantik ile Pasifik Okyanusları arasında stratejik bir köprü konumundadır. Panama Kanalı üzerindeki demiryolu hattı, kanal geçişlerinin yoğunlaştığı dönemlerde konteynerlerin hızlı şekilde aktarılmasını sağlar. Bu da Deniz-Hava çözümleri açısından çok modlu taşımacılığı mümkün kılar.

Sonuç: Maliyet Verimliliği ve Hizmet Sürekliliği

Deniz-Hava taşımacılığı, yalnızca havayoluna kıyasla %30-50 oranında daha düşük maliyetler sunarken teslimat süresinden de çok fazla ödün vermez. Özellikle elektronik, tekstil ve e-ticaret ürünleri gibi zaman açısından hassas ancak düşük marjlı yüklerde ideal bir çözümdür.

Ayrıca bu model, liman grevleri, trafik sıkışıklığı ya da jeopolitik krizler gibi durumlarda da lojistik operasyonlarının kesintisiz devam etmesine olanak tanır. Aynı zamanda daha düşük karbon salımı sayesinde sürdürülebilirlik hedeflerine katkı sağlar.

Günümüzde artan belirsizlikler ve kesintiler göz önüne alındığında, Deniz-Hava taşımacılığı artık sadece bir alternatif değil, stratejik bir zorunluluk haline gelmektedir. Dubai, Singapur, Incheon, Kolombo ve Panama gibi merkezler üzerinden sağlanan bu hibrit taşımacılık modeli, hız, maliyet ve sürdürülebilirlik arasında güçlü bir denge sunar. Lojistik şirketlerinin değişen şartlara uyum sağlayabilmesi için Deniz-Hava modeli önümüzdeki yıllarda daha fazla tercih edilecek gibi görünüyor.

Kaynaklar

1. Hellmann Worldwide Logistics – Proven Sea-Air Solution from Dubai
2. Expeditors International – Avoiding Red Sea Disruptions with Sea-Air Services
3. Journal of Air Transport Management – "Feasibility analysis of Sea-Air intermodal transport from East Asia to North America via Japan" (2024), ScienceDirect
4. Aitken Spence Logistics – Wikipedia Profili
5. Financial Times – "Panama Canal railway used to avoid bottlenecks"

“ORTADOĞU LOJİSTİĞİ SATRANÇTIR, TAŞ DİZİLİMİ HER GÜN DEĞİŞİR”

Zen Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Şerife Türünç ile Irak ve Suriye operasyonlarını, kontratlı taşımacılığın görünmeyen yüzünü ve bölgedeki lojistiğin kendine özgü dilini konuştuk. Türünç, ortadoğu hattının masa başında planlanamayacağını, ancak sahada yazılan senaryolarla yönetilebileceğini söylüyor.



Siz bugün Irak ve Suriye operasyonlarını yönetirken, bölgedeki lojistiği sadece yük taşıma olarak mı görüyorsunuz? Yoksa bu coğrafyanın kendine özgü bir lojistik dili mi var? Varsa, bu dili nasıl öğrendiniz?

Bu bölge lojistik değil, hayat meselesi. Irak ve Suriye, yolun, yükün, izinlerin olduğu kadar kahvenin, dostluğun, zamanlamanın da önemli olduğu bir alan. Buranın kendine has bir dili var evet ama bu dil kitaplarda öğrenilmiyor, saha masalarında, sınır kapısı kuyruklarında, şoför sohbetlerinde öğreniliyor. Ben bu dili usta şoförlerden, gümrükçülerden, gecenin üçünde arayıp “Şerife abla, Habur kitlendi” diyen arkadaşlardan uzun zamanda bedel ödeyerek öğrendim.

Kontratlı taşıma sektörde hep biraz ‘garantili iş’ gibi algılanır. Ama özellikle ortadoğu hattında işler çoğu zaman kontratın ötesine taşabiliyor. Sizin bugüne kadar imzaladığınız en sıra dışı kontrat şartı ya da yaşadığınız sürpriz neydi?

Garantili iş diye bir şey yok bu coğrafyada. Bir keresinde kontratta yazan teslim tarihi Habur kapısında 10 günlük bir kapanmaya denk geldi. Karşı taraf panikleydi. Arayıp dedim ki: “Ya bize 3 gün daha verin ya da tırlara battaniye gönderin, burada bekleyecekler.” O işin kontratı kağıtta kaldı, biz sahada çözüm ürettik. En sıra dışı şart mı? Bir projede karşı taraf tırların içine klima takmamızı istedi yaz günü Irak’ta makine taşırken, içerideki sistem 45 dereceyi geçmesin diye. O işte ‘lojistik’ değil, ‘Survivor’ oynadık.

Irak ve Suriye’de güvenlik, altyapı, sınır kapıları... Hemen her gün değişen bir tablo var. Siz operasyon planlarınızı ‘plan’ değil de ‘senaryo’ gibi mi hazırlıyorsunuz? Kriz yönetimi felsefeniz nedir?

Ben plan kelimesine inanmam, senaryo derim. Hatta bizde A planı değil, A senaryosu, B senaryosu vardır. Çünkü burada yol kapanır, kapı kapanır, sınır değişir, gümrük memuru değişir. Kriz yönetiminde tek kuralım: Telaşa kapılan kaybeder. Soğukkanlı kalacaksın. Her sorunun bir insan yüzü vardır burada ararsın, konuşursun, çözersin. Bir de sabah saat 6’daki telefonlara her zaman cevap veririm, o saatte arayan ya sınırdan ya sahadan arıyordur.

Bugün bölgedeki lojistikte teknoloji ve dijitalleşme konuşuluyor ama sahada hâlâ eski usuller de var. Siz Zen Lojistik olarak bu ikisini nasıl dengeliyorsunuz? Dijital sistemlerle gelen avantajlar

mi yoksa sahadaki insani ilişkiler mi daha kritik?

Ben teknolojiye çok inanırım, sistemlerimiz var, anlık takipler yapıyoruz. Ama ortadoğu sahasında hâlâ bir çay içmeden iş çözülüyor. Dijital sistemler bana yükün nerede olduğunu söyler ama neden durduğunu, nasıl geçeceğini şoförüm söyler. Biz bu dengeyi şöyle kurduk: Sahada adamını bileceksin, içeride verini toplayacaksın. Sadece biriyle olmaz. Bir tıkla çözülmeyen işler için hâlâ en iyi çözüm; iyi telefon defteri.

Son soru biraz kişisel. Eğer lojistik sektöründe olmasaydınız, böyle zorlu coğrafyalarda hangi işi yapıyor olurdunuz? Ve neden?

Ben kesin istihbaratçı olurum herhalde, Ciddi söylüyorum, çünkü bu işte her bilgi kıymetli. Kim ne zaman nereden geçecek, hangi kapı ne zaman açılacak, hangi bölgeye ne gönderilmeyecek... Sürekli bilgi topluyorum zaten.

O yüzden lojistik dışında, böyle bir meslek bana çok otururdu. Her an sahada, her an bağlantıda, her an yeni bilgi peşinde. Şerife Türünç’ün yaklaşımı, ortadoğu operasyonlarının masa başında değil, sınır kapısı kuyruklarında şekillendiğini ve bu işin dijital sistemlerle insan ilişkilerinin doğru harmanıyla yürüdüğünü gösteriyor. Zen Lojistik’in tecrübeli ismi, sektöre yeni girecekler de şu mesajı veriyor “Bu bölgede iş yapmak istiyorsan, Excel planına değil, insanına güveneceksin.”

Container Dergisi olarak Zen Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Şerife Türünç’e bize zaman ayırıp sahadaki deneyimlerini, bölgedeki iş yapma kültürünü ve sektörün nabzını bu samimi ve açık yüreklilikle paylaştığı için teşekkür ediyoruz. ortadoğu lojistiğine bakış açınızı değiştirecek bu sohbetin sektörümüz adına ilham olmasını diliyoruz. Teşekkürler.



GIDA LOJİSTİĞİ: GÜVENLİ VE GÜVENİLİR GIDA TAŞIMACILIĞI İÇİN EN İYİ UYGULAMALAR

Karmaşık ve hızlı tempolu gıda üretim ve dağıtım dünyasında, gıdanın nakliye sırasında güvenliğini ve kalitesini sağlamak sadece düzenleyici bir gereklilik değil; halk sağlığını korumak ve tüketici güvenliğini sürdürmek için önemli bir adımdır. Gıda lojistiğinde en iyi uygulamaları göz ardı etmek, bozulmaya, kirlenmeye ve gıda kaynaklı hastalıklara yol açabilir ve yalnızca marka itibarını değil tüketicilerin refahını da riske atabilir. İster lojistik ve depolama çözümlerini araştırın, ister kendi operasyonlarınızı geliştirmeye çalışın, aşağıdaki içgörüler size bilinçli kararlar almaya ve ürünlerin mümkün olan en iyi durumda varış noktasına ulaşmasını daha iyi sağlamak için gereken bilgiyi sağlayacaktır.

Sıcaklık Bütünlüğünün Korunması:

Gıda lojistiğinin omurgası, bozulabilir malların soğutulmuş veya dondurulmuş koşullarda taşınmasını ve güvenli sıcaklık aralıklarında tutulmasını sağlamaktır. Bozulmayı önlemek ve gıdanın tüketiciye ulaşana kadar kalitesini ve güvenliğini korumasını garantilemek için çok önemli olan bu uygulama hassasiyet gerektirir ve çeşitli gıda türleri için uygun soğutulmuş ve dondurulmuş taşımacılığın kullanılması, güvenlik standartlarına uyumu sağlamak için sıcaklık verilerinin düzenli olarak izlenmesi ve kaydedilmesini ve olası ekipman arızalarını gidermek için arıza önleyiciler ve yedekleme sistemleri uygulanmasını içermektedir. Bunu yapmamak önemli ürün kaybına yol açabilir, ürün geri çağırımlarından dolayı marka itibarına zarar verebilir ve tüketiciler için sağlık riskleri oluşturabilir.

Gıda Kirlenmesinin Önlenmesi:

Güvenli ambalajlama, kirlenmeyi önlemede ve nakliye sırasında



Prof. Dr. Y. Birol SAYGI
İstanbul Topkapı Üniversitesi

gıda güvenliğini sağlamada önemli bir rol oynar. Temel uygulamalar ise toplama ve paketlenme yerine getirme ve taşımanın zorluklarına dayanıklı sağlam ambalaj malzemeleri kullanmak, kirlenmeye maruziyeti en aza indirecek şekilde ambalaj tasarlamak ve çapraz kontaminasyonu önleyen sıkı yükleme ve boşaltma prosedürlerine uymaktır. Fiziksel, kimyasal ve biyolojik tehlikelere karşı koruma sağlayan malzemeler kullanmak, gıdanın güvenli ve kirlenmemiş kalmasını sağlar. Bu önlem yalnızca gıda kalitesini korumakla ilgili değildir; tüketici güvenliğiyle ilgilidir. Etkisiz ambalajlama geri çağırımlara ve sağlık sorunlarına yol açabilir.

Daha Güvenli Gıda Taşımacılığı

İçin Araç Hijyeninin Sağlanması:

Nakliye araçlarının temizliği, gıda kaynaklı hastalıklarla mücadelede kritik bir bileşendir. Düzenli sanitasyon prosedürleri potansiyel kirlenmeleri ortadan kaldırır ve salgın riskini azaltır. Bu nedenle, aşağıdakiler de dahil olmak üzere katı araç hijyen standartlarına sahip bir lojistik ortağı seçmek çok önemlidir. Her kullanımdan sonra nakliye araçlarının kapsamlı temizliğinin yapılması, yüklemeye önce araçların temizlik ve bakım sorunları açısından incelenmesi ve tüm nakliye ekipmanları için düzenli bir bakım ve sanitasyon programı oluşturulmasıdır. İyi eğitilmiş bir ekip, gıda güvenliğini tehlikeye atabilecek aksiliklere karşı en iyi savunmanızdır.

Gıda Lojistiği Güvenlik Protokollerinin İzlenmesi:

Bilgi güçtür ve gıda depolama ve lojistik alanında, personeli gıda güvenliği uygulamaları konusunda eğitmek esastır. Bu, gıda maddelerinin uygun şekilde işlenmesinden ve depolanmasından acil müdahale prosedürlerine kadar her şeyi içerir. İyi eğitilmiş bir ekip, gıda güvenliğini tehlikeye atabilecek aksiliklere karşı en iyi savunmanızdır. Doğru ürün için doğru aracı seçmek riski en aza indirir ve kaliteyi garanti eder.

Gıda Taşımacılığı İçin Uygun Araçları Seçin:

Tüm gıda ürünleri eşit yaratılmamıştır ve bunları taşımak için kullanılan yöntemler de eşit değildir. Doğru ürün için doğru aracı seçmek riski en aza indirir ve kaliteyi garanti eder. Kamyon yükünden az nakliye, daha küçük gönderiler için uygun maliyetli olabilir, ancak potansiyel kontaminasyon ve gecikmeler gibi kendi zorluklarıyla birlikte gelir, bu nedenle gıda ürünlerinizi taşımanın en iyi yolu konusunda uzman tavsiyesi alınmalıdır.

Gıda Lojistiği Takip Teknolojisi:

Günümüzün dijital çağında, gelişmiş takip sistemleri, kapıdan kapıya depolama lojistiğinin her aşamasında benzeri görülmemiş bir görünürlük sunar. İyi gıda izlenebilirliğine örnekler ise gönderilerin gerçek zamanlı konumunu ve durumunu izlemek için GPS ve RFID etiketlerinin kullanılması, tüm paydaşların şeffaflık ve hesap verebilirliği kolaylaştırmak için takip bilgilerine erişiminin sağlanması ve taşıma sürecindeki verimsizlikleri belirlemek ve düzeltmek için takip verilerinin analiz edilmesini içermektedir. Bu sadece hesap verebilirliği artırmakla kalmaz, aynı zamanda transit sırasında herhangi bir sorun çıkması durumunda hızlı bir şekilde

harekete geçilmesini sağlayarak gıda ürünlerinin yolculukları boyunca bütünlüğünün sağlanmasını sağlar. Doğru lojistiğinde izlenebilirliğin temel taşıdır.

Gıda Lojistiği Verilerinin Uygun Şekilde Belgelemesi:

Doğru dokümantasyon, gıda lojistiğinde izlenebilirliğin temel taşıdır. Menşei, parti numaraları ve son kullanma tarihleri gibi ayrıntıların kaydedilmesi kalite kontrolü için hayati önem taşır ve geri çağırma durumunda çok önemli olabilir. Bu düzeydeki ayrıntı, tüketiciler ve paydaşlar arasında güveni teşvik ederek şeffaf bir tedarik zincirini destekler. Nesnelerin İnterneti (IoT) ve sensör teknolojisi "Gıda Lojistiği" izlemede devrim yaratmıştır.

Daha Güvenli Gıda Lojistiği İçin IoT Teknolojisi:

Nesnelerin İnterneti (IoT) ve sensör teknolojisi aşağıdaki gibi kritik parametrelerin izlenmesinde devrim yaratmıştır.

Gerçek Zamanlı Sıcaklık İzleme:

IoT sensörleri, nakliye araçlarının içindeki sıcaklığın sürekli izlenmesini sağlayarak bozulabilir malların yolculukları boyunca optimum koşullarda tutulmasını sağlar.

Durum İzleme:

Sıcaklık ötesinde, IoT sensörleri nemi ve diğer çevre koşullarını izleyerek operatörleri transit sırasında gıda kalitesini etkileyebilecek potansiyel sorunlar konusunda uyarabilir.

Akıllı Gösterge Panelleri:

Önemli bilgileri tek bir yerde toplayarak, tedarik depo personelimiz ve müşterilerimiz izleme ve diğer önemli verileri istedikleri zaman kontrol edebilirler. Bu gıda taşıma teknolojisi, lojistik depolamada gerçek

zamanlı veri sağlayarak gıda güvenliğini tehlikeye atabilecek her türlü duruma anında yanıt verilmesini sağlar ve bozulma riskini önemli ölçüde azaltır. Uygun atık yönetimi, yalnızca nakliye sürecinde hijyeni korumak için değil, aynı zamanda çevresel uyumluluğu sağlamak için de önemlidir. Atık Yönergelerinin Takip Edilmesi: Uygun atık yönetimi, yalnızca taşıma sürecinde hijyeni sağlamak için değil, aynı zamanda çevresel uyumluluğu sağlamak için de önemlidir. Atık bertarafına ilişkin düzenleyici yönergelere uymak, kontaminasyon riskini azaltır ve bir şirketin sürdürülebilirlik çabalarına katkıda bulunur. Riskleri en aza indirin ve kalite kontrol önlemlerinin yalnızca takip edilmediğinden, benimsendiğinden emin olunmalıdır.

Gıda Güvenliği Kültürünün Teşvik Edilmesi:

Bir organizasyon içinde bir gıda güvenliği kültürü geliştirmek, bireysel uygulamaların ve gıda güvenliği standartlarına uymanın ötesine geçer. Bu, her çalışanın her eyleminin gıda güvenliğini göz önünde bulundurarak yapıldığı, riskleri en aza indirdiği ve kalite kontrol önlemlerinin yalnızca takip edilmediğinden, benimsendiğinden emin olunduğu bir ortam yaratmakla ilgilidir.

Sonuç olarak sıcaklık bütünlüğünün korunması, kontaminasyonun önlenmesi ve araç hijyeninin sağlanması, güvenli ve güvenilir gıda taşımacılığı için kritik uygulamalar olarak öne çıkmaktadır. Bunların ve burada belirtilen diğer protokollerin uygulanması, gıda lojistiği ve depolama ile ilişkili riskleri önemli ölçüde azaltacak ve ürünlerin tüketicilere mümkün olan en iyi durumda ulaşmasını sağlayacaktır.

İZMİR DENİZ LOJİSTİĞİNDE GELECEĞİ ŞEKİLLENDİRECEK ADIMLAR

Denizle ilişkisi şiirlere şarkılara konu olmuş İzmir'in, tarih boyunca kültürü, ticareti ve ruhu, Ege'nin sonsuz maviliğinden beslenmiş ve şekillenmiştir. Denizin sunduğu fırsatlar şehrin kimliğini belirlemiş, yüzyıllar boyunca şehrin gelişimine katkıda bulunmuştur. Ancak değişim kaçınılmazdır ve zamanın eli kentimize de değmiş, kentimiz yüzyıllar içerisinde kadim bilgilerle yoğrulmuş, gelişerek günümüze kadar gelmiştir. Ülkemizin en önemli deniz kapılarından birisi olan kentimiz haliyle doğal bir lojistik merkezi de olmuştur. Osmanlı İmparatorluğu döneminde, imparatorluğun ilk demiryolunun da İzmir Limanı'ndan başlaması bir tesadüf değildir. Peki kentimizin denizcilikle iştigal eden sektörleri, gelecekte de zamanın elinin değmesini mi beklemelidir yoksa geleceğe hazırlık yapmalıdır İşte bu sorunun cevabını, tarihi 100 yılı aşmış Deniz Nakliyecileri Derneği'nin, kökten denizci bu kentin konteyner lojistiğine yönelik vizyonundan bahsederek vermek isterim. Yönetim Kurulu'nda görev aldığım derneğimizin



Neşet ERENŞOY

İzmir Deniz Nakliyecileri Derneği
Yönetim Kurulu Genel Sekreteri

geçtiğimiz sene en çok heyecan duyduğumuz konusu, eğitimi dernek projeksiyonları arasında önplana çıkartmaktı. "Bu işin temelinde insan gücü hep olacak, ama ihtiyaç duyulan donanımlı insan gücü!" düşüncesi ile bu vizyonumuzun fikir babası ve destekleyicisi Bernard Arkas Beyefendi oldu. Kendisinin bu sektöre olan inancı ve geleceğe yönelik öngörülerini, Yönetim Kurulumuzda

heyecan yarattı, önce derneğimizde bir eğitim komisyonu tesis ettik. Komisyonumuz ilk toplantısının ardından ihtiyaç sahibi denizcilik öğrencilerimize yönelik burs programını başlattı. Bu atılabilecek en kolay en hızlı adımdı. Sürdürülebilir, ölçülebilir ve gelenekselleşecek bir çok fikir ortaya çıktı. Sırayla hepsini yapacak inanca ve güce sahibiz.

İhtiyacımız olan tek şey uzun vadeli bir yatırım olarak düşündüğümüz donanımlı insan gücünü ortaya çıkaracak projeleri sabırla, bilimsel ve sistematik bir şekilde tasarlamak. Bu projelerde sektörümüzün tüm paydaşlarını da işin içine katmayı planlıyoruz.

Neden Eğitime Önem Verdik?

Geleceği şekillendirmek istiyorsak bunu donanımı ve denizcilik şuuru yüksek yeni jenerasyonlarla yapabiliriz. Ancak gözlemlerimiz sektörümüzün dinamosu bir çok acentenin, donanımlı personel istihdamında kaynak sıkıntısı yaşadıkları için kendi eğitim programlarını dizayn ettiğini ortaya çıkarttı. Bu aslında bir açığın göstergesiydi ve elbetteki şirketler için bir maliyet ve zaman kaybıydı. Derneğimiz sektöre hizmet kapsamında dar kalıplar arasında kalmaktansa geleceğe şekil verecek projelere imza atmalıydı. Hedefimizi üniversitelerin denizcilik bölümlerinde okuyan öğrencilerimiz olarak belirledik. Onları daha okurken sektörle tanıştırmak, ihtiyaçlarına hakim olmak, akademik eğitimi saha dinamikleri ile desteklemek olarak belirledik. Bu

bağlamda üyelerimiz arasındaki ihtiyaçlara göre öğrencilere staj imkanları ayarlamak, üniversitelerle iş birliği yaparak ders programlarını sektör tecrübeleriyle zenginleştirmek, güncel ve vizyoner eğitimler, paneller, sempozyumlar düzenlemek gibi adımları sırasıyla atacağız. Daha öncede bahsettiğim gibi biz bütün bunları aceleyle değil sistematik bir şekilde, ölçülebilir ve sürdürülebilir olacak şekilde dizayn etmek istiyoruz. Yıllar sonra teorik bilgiyle sahadaki pratik arasındaki farkı en aza indirmeyi hedefliyoruz. İşte o zaman sektörün geleceğini şekillendirecek hamleler çok daha rahat çok daha bilinçli bir şekilde gelebilecektir.

Elbetteki sektörün geleceğini şekillendirecek hamleler bununla sınırlı değil. Derneğimiz üyelerinden düzenli olarak topladığımız geri bildirimler ile birlikte dinamizmi arttıracak gelişmeler için Bakanlık ve Bölgesel Kamu Kurumları ile ilişki halindeyiz. Ticaretin ve hareketin kolaylaşması için her türlü öneriyi direk olarak ilgilileri ile değerlendiriyoruz. Hedefimiz şehrin sadece ülkemizin stratejik bir ticaret kapısı olmasını temin etmek değil. Biz önce Ege Denizi'nin

sonra da Doğu Akdeniz'in önemli bir transit merkezi olmasını da hedefliyoruz. Böylelikle ülkemizin ve şehrimizin kalkınmasında hız kazanacağını biliyoruz.

Kentimizin lojistik anlamında gelişebilmesi için ihtiyaç duyduğu hamleleri sadece temsil ettiğimiz konteyner acenteleri değil tüm kamu kurumları, üniversiteler, diğer sektör temsilcileri, sivil toplum örgütleri de masaya yatırmalı. Biz bu ortak akılı oluşturmak için hevesliyiz. İzmir'de deniz lojistiğinin geleceği parlak. Potansiyelimiz çok yüksek. Ama bu potansiyeli açığa çıkarmak için bir sihirli değnek beklemek yerine, kolları sıvayıp birlikte çalışmalıyız. Derneğimizin eğitime verdiği önemle geleceğin lojistikçilerini yetiştireceğiz. Kamu kurumlarımızla, üniversitelerimizle el ele verip, ortak bir akılla kentin lojistik stratejisini, geleceğe yönelik projeksiyonunu oluşturacağız. Kentimizin somut ihtiyaçlarını bu ortak akılla çözeceğiz. Konjonktürel dalgalara karşı daha dirençli hale geleceğiz. Hinterlandımızın gücünü arkamıza alacağız. Unutmayalım, İzmir bir denizci kettir. Ve bu kentin geleceği, yine denizdedir.

SATINALMA SÜREÇLERİNDE DİJİTALLEŞME VE YAPAY ZEKA KULLANIMI

Küresel rekabetin, tedarik zinciri belirsizliklerinin ve teknolojik gelişmelerin ivme kazandığı günümüz iş dünyasında, işletmeler daha hızlı, daha esnek ve daha stratejik kararlar almak zorundadır. Bu dönüşüm, özellikle satınalma fonksiyonunu doğrudan etkilemektedir. Artık yalnızca fiyat odaklı, operasyonel bir yapıdan; veriye dayalı karar alan, stratejik iş ortaklıkları kuran ve teknolojiyle bütünleşmiş çalışan bir yapıya doğru evrilmekteyiz. Bu dönüşümde iki temel unsur öne çıkmaktadır: dijitalleşme ve yapay zeka. Satınalma süreçlerinin dijitalleşmesi, manuel iş yükünün azaltılması, süreçlerin hızlandırılması ve şeffaflığın artırılması gibi birçok avantaj sunarken; yapay zeka uygulamaları ise stratejik içgörü üretimi, risk yönetimi ve optimizasyon gibi alanlarda fark yaratmaktadır.



Murat TOK

Yıldız Holding Teknik Satınalma Uzmanı

SATINALMADA DİJİTALLEŞME: DÖNÜŞÜMÜN TEMELİ

Dijitalleşme, satınalma süreçlerinin otomasyon ve veri analitiği temelli sistemlerle daha etkin hale getirilmesini ifade eder. E-satınalma platformları, ERP (Kurumsal Kaynak Planlama) sistemleri ve SRM (Tedarikçi İlişkileri Yönetimi) çözümleri; satınalma süreçlerinin daha entegre, izlenebilir ve ölçülebilir olmasını sağlamaktadır. Örneğin,

dijital tedarik talepleri sayesinde departmanlar arası koordinasyon hızlanmakta, e-teklif sistemleri ile tedarikçilerle olan iletişim standart hale gelmekte, dijital sözleşme yönetimi modülleri ile yasal uyumluluk ve izlenebilirlik artmaktadır. Bu sistemler aynı zamanda satınalma verilerini merkezileştirerek analiz yapılabilir hale getirir ki bu da yapay zeka uygulamaları için gerekli olan

“veri tabanını” oluşturur.

YAPAY ZEKA UYGULAMALARI VE KATMA DEĞERİ

Yapay zeka, satınalma süreçlerinde yalnızca süreçleri hızlandırmakla kalmaz; aynı zamanda stratejik öngörü, otomatik karar destek sistemleri ve risk analizi gibi daha üst düzey işlevler de sunar. İşte bazı örnek uygulamalar:

- Tahmine Dayalı Satınalma (Predictive Procurement); Geçmiş harcama verileri, sezonluk talep döngüleri ve piyasa verileri analiz edilerek belirli ürünlerin ne zaman, ne kadar alınması gerektiği konusunda önerilerde bulunulur. Örneğin; bir perakende zinciri, yaz aylarında artan klima talebini öngörerek erkenden uygun fiyatla satınalma yapabilir.
- Tedarikçi Risk Yönetimi; Yapay zeka, tedarikçilerin performansını; teslimat süresi, kalite hataları, finansal stabilite gibi kriterlerle izleyerek dinamik bir risk puanı oluşturabilir. Ayrıca dünya genelindeki haber kaynaklarından veri çekerek tedarik zincirini etkileyebilecek siyasi kriz, doğal afet ya da şirket iflaslarını erken tespit edebilir.
- Otomatik Teklif Değerlendirme ve Sözleşme Eşleştirme; YZ tabanlı sistemler, tedarikçilerden gelen teklifleri teknik spesifikasyonlar, fiyat ve teslimat koşulları açısından otomatik olarak analiz eder. Bunun yanında sözleşmelerdeki maddeleri doğal dil işleme (NLP) teknolojisiyle tarayarak riskli ifadeleri belirleyebilir.
- RPA ile Otomasyon; Robotik Süreç Otomasyonu (RPA) yazılımları; teklif isteme, sipariş girme, fatura eşleştirme gibi tekrar eden görevleri insan müdahalesi olmadan gerçekleştirebilir. Bu da satınalma uzmanlarının stratejik görevlere daha fazla zaman ayırmasına olanak tanır.

GERÇEK HAYATTAN UYGULAMA ÖRNEKLERİ

- ❖ Unilever
 - Kullanım: Yapay zekâ destekli harcama analiz sistemleri kullanarak tedarikçi konsolidasyonu yapıyor.
 - Katkısı: Daha etkin maliyet kontrolü ve sürdürülebilir tedarik zinciri oluşturma.
- ❖ Siemens
 - Kullanım: Satınalmada yapay zeka ile tahmine dayalı analizler ve risk yönetimi uygulamaları.
 - Katkısı: Tedarikçi risklerini önceden belirleyerek alternatif aksiyon planları oluşturuyor.
- ❖ Walmart
 - Kullanım: RPA ile otomatik sipariş yönetimi ve fatura kontrol süreçleri.
 - Katkısı: Operasyonel verimlilikte büyük artış ve insan hatasında azalma.
- ❖ IBM
 - Kullanım: Tedarikçi değerlendirme ve seçim süreçlerinde Watson AI teknolojisi kullanıyor.
 - Katkısı: Global tedarik zinciri üzerinde daha hızlı karar alma ve optimize edilmiş iş ortaklıkları.
- ❖ Maersk
 - Kullanım: Lojistik ve satınalma süreçlerinde veri analitiği ve yapay zekâ ile rota ve fiyat tahmini.
 - Katkısı: Maliyet avantajı ve zamanında teslimat oranlarında artış.

DİJİTALLEŞME STRATEJİLERİNDE DİKKAT EDİLMESİ GEREKENLER

Teknoloji entegrasyonu kadar, bu teknolojilerin insan kaynağına nasıl entegre

edildiği de büyük önem taşır. Dijital dönüşüm sadece sistemsel değil, kültürel bir değişimi de beraberinde getirir. Bu nedenle;

- Çalışanlara veri okuryazarlığı ve dijital yetkinlikler kazandırılmalı,
- Tedarikçiler dijitalleşme sürecine dahil edilmeli,
- Süreçler sadeleştirilmeli ve dijital çözümlerle uyumlu hale getirilmelidir. Aksi halde dijital çözümler yalnızca "kâğıttan dijitale geçiş"ten ibaret kalabilir.

YOLCULUK SÜRÜYOR

Satınalma fonksiyonunun dijitalleşmesi ve yapay zekâ ile güçlendirilmesi, artık bir tercih değil; rekabetçilik, sürdürülebilirlik ve çeviklik açısından bir zorunluluktur. Bu dönüşümde başarılı olmak için sadece doğru teknolojileri değil, aynı zamanda vizyon sahibi liderleri, sürekli öğrenen ekipleri ve güçlü iş birliklerini de bünyede barındırmak gerekmektedir. Tüsayder gibi meslek örgütlerinin öncülüğünde sunulan bilgi kaynakları, eğitimler ve sektörel iş birlikleri, bu dönüşüm sürecinde yol gösterici bir rol üstlenmektedir. Geleceğin satınalma profesyonelleri; teknolojiye hâkim, veriyle düşünen ve stratejik kararlar alabilen bireyler olacaktır. Dijitalleşme bir varış noktası değil; sürekli gelişen, öğrenen ve evrilen bir yolculuktur. Bu yolculukta doğru araçlar, doğru insan kaynağı ve doğru vizyonla ilerleyen kurumlar, sadece bugünü değil yarını da şekillendirecektir.

DENİZCİLİKTE, ÇEVRESEL FAKTÖRLERE UYUMLULUK VE YAPILMASI GEREKEN EYLEMLER

Denizcilik sektörü son dönemlerde, yürürlüğe giren ve yakın tarihte girecek olan bir çok konuyla meşgul durumda. Kuralların, istenilenlerin tam manasıyla anlaşılamamasından dolayı, bekleyip çevremizde neler oluyor düşüncesinin hakim olduğunu rahatlıkla dile getirebiliriz.

Sektöre hizmet veren paydaşların önerileri, yaptıkları çalışmalar ışığında ortaya çıkan önemli hususları şu şekilde sıralayabiliriz.

7-11 Nisan 2025 tarihleri arasında yapılan IMO MEPC 83 toplantısının temel gündem maddelerinden biri olan "REDUCTION OF GHG(greenhouse gases-sera gazı) EMISSIONS FROM SHIPS" gündem maddesi altında komite tarafından kabul edilen "DRAFT AMENDMENTS TO MARPOL ANNEX VI ON THE IMO NET-ZERO FRAMEWORK" raporunun içeriği hakkındaki bilgiler paylaşıldıktan sonra, artık armatörlerin gelecek dönemde, FuelEU benzeri bir sistemle seragazi emisyonlarının azaltılmasına imkan sağlayan sistematik çalışmaların önemi bir kez daha ne kadar önemli olduğu vurgulanmış oldu ve mevcut filolardaki gemilerin özellikle Tier 1 kapsamına girenler için, (Tier 1 Ocak 2000'den sonra inşa edilen gemiler için geçerli NOx emisyonunu sınırlar. Tier 2 , önceki Tier 1 değerlerine kıyasla NOx emisyonlarında %20'lik bir azalma gerektirir. Tier 2 ise 1 Ocak 2011'den sonra inşa edilen gemiler için geçerlidir.) iyileştirme süreçlerinin teoriden pratiğe



Kapt. Gökmen AZAKLI

Akar Group / Filo Müdürü (Konteyner – Genel Kargo)

dökülmesi zorunluluğunu kaçınılmaz hale gelmiştir.

Dekarbonizasyon (karbonsuzlaştırma,karbon yakalama-carbon capture)

Tüm filolar için tasarlanan Karbon Giderme Planı, uzun vadeli faydalar sunarken kısa vadeli iş ihtiyaçlarını karşıladığı yadsınamaz. Hazırlanacak plan, enerji verimliliği elde etmek, yakıt tüketimini azaltmak ve AB ETS(Emissions Trading System) ve FuelEU Maritime gibi değişen vergi rejimlerinde uyumluluk için optimize edilmelidir.

Filoların güçlü yönetimleriyle, Filolarda mevcut, gemiye özgü CAPEX ve OPEX etkilerine ilişkin kapsamlı veri tabanı ortaya konularak sonuca ulaşmak

önem arz eder. İşletme tarafından ortaya konulan karbonsuzlaştırma planı, uyumluluk stratejinizi belirlemenizi sağlar, karbon giderim hedeflerinizi mümkün olan en verimli şekilde gerçekleştirmenize yardımcı olur. AB ETS ve FuelEU Maritime gibi karbon vergisine maruz kalmanızı azaltmada sizi destekleyen enerji verimliliği önlemlerini uygulama konusunda fikir edinmenizi sağlar, aynı zamanda CII realitesine uyumluluğu garanti eder. Mevcut filonun geleceğini düşünmenin ve Karbonsuzlaştırma Planınızı hazırlamanın, doğru önlemleri ,doğru zamanda uygulamanın ve böylece filoların uyumluluğunu en uygun maliyetli şekilde sağlamanın en iyi yoludur.

Karbonsuzlaştırma Planı, hem kısa hem de uzun vadede maliyet verimliliğini optimize ederek doğru önlem sırasını belirlemek için mükemmel bir araçtır. Konuyla ilgili yapılacak olan strateji ve gerekli uyumlulukların planlanmasıyla beraber aşağıdaki hususlar gerçekleşebilecek ve farkındalık yaratacaktır. Bunlar aşağıdaki gibi özetlenebilir.

- *GHG uyumluluk durumu,
- *En iyi iyileştirme seçeneklerinin belirlenmesi - operasyonel, teknik kolaylıklar
- *Farklı önlemlerin ve seçeneklerin maliyet-fayda analizi
- *Mevcut gemiler için EEXI veya yeni inşa edilenler için EEDI üzerindeki yüksek düzeyde etki ve yorumlanabilir olması
- *CO2 fiyatı, yakıt fiyatı ve yakıt maliyetinin payı (%) ile ilgili hususlar
- *AB ETS ve FuelEU Maritime gibi vergi rejimlerinin ve yaklaşan IMO düzenlemelerinin etkisinin optimize edilmesi
- *SEEMP Bölüm III gerekliliklerinin dahil edilmesi
- *Verilerle desteklenen optimize edilmiş proaktif plan verilerine erişim olanağı

Enerji verimliliği için gemilerde uygulanabilecek çalışmalar

- *Bulpa değişimi
- *Pervane Modifikasyonu
- *Rudder Retrofit
- *Hava yağlama sistemleri
- *Rüzgar destekli tahrik sistemleri WAPS
- *Carbon capture filters (Scruber)
- *Makina retrofitleri
- *Geleceğe hazırlık

kapsamında “ZERO GHG” düşünülüyönde;

Alternatif yakıtlar ve Karbon Yakalama: Amonyak, hidrojen, metanol, LNG veya biyodizel kullanımlarına geçiş. Özellikle mevcut filoda biodizel gibi türevlerin kullanımı yeni uyumluluklar için gemi sahiplerinin elini güçlendirmektedir.

Verimliliği artıran teknolojiler

Atık ısı geri kazanımını (steam türbin ve micro boiler), calmp on shaft generator gibi örnekler Karbon Giderme Planıyla entegre olmalıdır.

Operasyonel ve finansal etki

Seyir, kargo ve liman operasyonlarında enerji yönetimini optimize etmek, storm geo, one link vb.. programların kullanılarak, insan hatalarının minumuma indirgenmesi. Tankerler için kargo ısıtma ve boşaltma operasyonları iyileştirmek. Konteynır gemilerin liman operasyonları boyunca sahilden elektrik alması. (Cold Ironing system / Bilahare değinilecektir) Gemi aydınlatmalarının led lambalara dönüşmesi, bazı yardımcı ekipmanlara frekans konvertörleri adapte edilerek mevsimsel şartlara bağlı olarak enerji sarfiyatının düşürölmesi gibi konuların gerçekleştirilerek nihayetinde; yakıt tasarrufu, bakım maliyetleri ve uyumluluk gereksinimlerinin incelenmesi belirtilebilir.

Gemilerin Sahilden Elektrik ile Beslenmesi (Cold Ironing)

Bu konu özellikle liman tesisleri için önem arz etmekle birlikte, yürürlüğe giren kurallar neticesinde

armatör tarafı içinde önem kazanmıştır. Hepimizin bildiği gibi, kural vb. bir zorunluluk yoksa, ve/veya bir kazanç elde edilmeyecekse, armatör yatırım yapmak istemez. Daha doğrusu tüccar mantığıyla hiç kimse maddi, manevi bir kazanç elde etmeyeceği konuya yatırım yapmak istemez ki, bu son derece doğaldır. Lakin yürürlüğe giren kurallar neticesinde bu husus kat be kat önem kazanmıştır.

Sistem an itibarıyla, limana gelen her gemiye anında bağlantı yapılarak, enerjinin sahilde bulunan bir kaynaktan alınmasına olanak tanımamaktadır. Daha açık bir tabirle; her geminin sistemi bu şekilde beslenmeye uygun değildir ve bir takım revizyonlar gerektirmektedir. Bugüne kadar göz ardı edilen bu iyileştirme, yeni çıkan kurallar çerçevesinde daha da önem kazanmış olup, armatörün yatırım önceliği vermesi gereken konular arasına girmiştir. Burada önemli bir ayrıntı ise; Sahilden beslenen gemide, olası bir enerji kesintisinde zarar görecektir olan gemi sistemlerinin onarımı, kaybedilen zaman gibi kayıpların kimin sorumluluğunda olacağıdır. Örneğin bir Gyro'nun hasar görmesi sonucu, gerekli olan min. 12 saatlik tamir /devreye alma süresinde; geminin kırıdan düşmesi ve ekipman için ödenen ücret, epeyce bir gider kalemi oluşturacaktır. Kuşkusuz farklı sistemlerin hasar görmesi sorunun büyüklüğünü ve maliyetini arttıracaktır.

Kazasız, bol kazançlı günler dilerim.

YAPAY ZEKA VE SAĞLIĞIN GELECEĞİ: DİJİTAL İKİZLERE YOLCULUK

Yapay zekâ artık hayatımızın tam ortasında. Sadece bir teknoloji değil; bir yol, bir yön, hatta bir otoban... Bu otobanda farklı sektörler, farklı araçlarla ilerliyor. Kimisi hızlı bir elektrikli arabayla şerit değiştiriyor, kimisi daha yavaş ama güvenli bir minibüsle ilerliyor. Herkes kendi hızında, kendi ihtiyacına göre bu otobanı kullanıyor. Finans, eğitim, ulaşım ve enerji gibi alanlar bu dijital otobana kendi kullanım biçimlerini adapte ederek katılıyor. Sağlık sektörü ise bu otobanın en ağır ama en hassas yükünü taşıyor. Burada söz konusu olan sadece verimlilik değil; insan hayatının kalitesi ve güvenliği. Bu nedenle sağlık aracı, yüksek doğruluk, sürekli bakım ve insani dokunuş gerektiriyor.

Sağlıkta Veri Yükünün Ağırlığı: Dijital Trafikte İnsan Kapasitesi Yeterli mi?

Sağlık sektörü her gün milyonlarca yeni veri üretir. MR görüntüleri, kan tahlilleri, reçeteler, hasta hikâyeleri, yaşam tarzı verileri... Üstelik bu veriler yalnızca sayısal değil; ses kayıtları, videolar, metinler gibi yapılandırılmamış formatlarda da gelir. İnsan zihni bu kadar büyük bir veri yığınıyla baş etmekte zorlanır. Bir onkolog, hastasının genetik mutasyonlarına odaklanırken aynı anda sosyal alışkanlıkları, stres düzeyi ve geçmiş tedavi sonuçları



Dr. Taner ONAY

gibi onlarca farklı bilgiyi göz önünde bulundurmak zorunda kalabilir. Bu tür çok katmanlı analizlerde yapay zekâ, insan kapasitesini destekleyen bir analiz yardımcısı olarak devreye girerek yükü hafifletebilir.

Aşırı Uzmanlaşma ve Silo Etkisi: Hekimlikte Dikeyleşmenin Sınırları

Modern tıpta uzmanlaşma seviyesi arttıkça her branş, kendi alanında derinleşiyor. Ancak bu derinleşme, bir noktadan sonra etrafı görememeye de neden

olabiliyor. Kardiyoloji, nöroloji ve endokrinoloji gibi farklı disiplinlerde eş zamanlı takibi gereken hastalarda, bölümler arası bilgi akışının kesilmesi tedavi sürecini zorlaştırabiliyor. Branşlar arasındaki bu ayrışma, tıp pratiğinde "silo etkisi" adı verilen soruna yol açıyor. Yapay zekâ sistemleri ise bu silolar arasında köprü kurarak, farklı uzmanlıkların verilerini ortak bir zeminde birleştirip hekime daha bütüncül bir bakış açısı kazandırabiliyor.

**Sağlığın Beş Katmanı:
Karmaşık Sorunlara Çok
Boyutlu Yaklaşım Gerekir**

Sağlık sadece fiziksel bir mesele değildir; zihinsel, duygusal, sosyal, kültürel ve hatta spiritüel boyutları olan çok katmanlı bir olgudur. Kronik hastalıklarla başa çıkan bireylerin yaşadığı zorluklar, yalnızca biyolojik nedenlerle açıklanamaz. Mesela sosyal izolasyon, ekonomik belirsizlik ve kültürel baskılar gibi faktörler de bir bireyin sağlığını derinden etkileyebilir. Bu noktada klasik uzmanlık sistemleri yetersiz kalırken, yapay zekâ bu farklı düzeylerden gelen verileri eş zamanlı işleyerek daha kapsamlı ve çok boyutlu değerlendirme sunabilir.

**Dijital İkizler:
Geleceğin Kişiselleştirilmiş
Sağlık Haritası**

Dijital ikiz teknolojisi, bir bireyin biyolojik, davranışsal ve çevresel tüm verilerinin dinamik bir modele dönüştürülmesini sağlar. Kalp ritminden egzersiz alışkanlıklarına, genetik yatkınlıklardan uyku kalitesine kadar tüm bileşenler bu modelde yer alır. Böylece bir bireyin gelecekte karşılaşabileceği riskler erken dönemde öngörülebilir hâle gelir. Örneğin, kalp damar hastalıkları konusunda risk taşıyan bir kişinin dijital modeli, yaşam tarzı değişikliklerinin potansiyel etkilerini önceden simüle ederek hekime değerli içgörüler sunabilir.

**Teknoloji Amaç Değil,
Araç Olmalı: Sağlıkta
Fayda Üreten Yapay Zekâ
Uygulamaları**

Yapay zekâ projeleri yalnızca teknik olarak başarılı olmakla yetinmemeli; sağlık çıktılarında da ölçülebilir bir iyileşme sağlamalıdır. Klinik ortama entegre edilmiş yapay zekâ uygulamalarının etkisi, hastaların daha hızlı teşhis alması, tedavi süresinin kısalması veya yaşam kalitesinin artması gibi somut sonuçlarla değerlendirilmelidir. Akciğer kanseri taramalarında görüntü analizine yardımcı olan yapay zekâ sistemlerinin, radyologlara tanı süreçlerinde destek sunması bu yaklaşımın başarılı örnekleri arasında yer alıyor. Ancak pek çok sistem yalnızca teoride etkili olduğundan dolayı kullanılamamaktadır.

**Etik Kavşakta Durmak:
Sorumluluk, Veri Sahipliği
ve Güvenlik**

Sağlıkta yapay zekâ sistemlerinin sorumluluk alanları henüz netleşmiş değildir. Yapay zekâ destekli bir sistem yanlış teşhis koyduğunda bu hatadan kimin sorumlu olacağı konusu belirsizdir. Ayrıca bireylerin verilerinin nerede, nasıl ve kimler tarafından kullanıldığı da bir diğer büyük soru işaretidir. Sistemlerin eğitildiği veriler üzerinde yapılan manipülasyonlar, karar süreçlerini de doğrudan etkileyebilir. Bu yüzden etik ilkelerle uyumlu, denetlenebilir ve şeffaf sistemler kurulması hayati önem taşır. Veri güvenliği, yapay zekâ sistemlerinin gelecekte kabul görmesini sağlayacak temel unsurlardan biridir.

**Toplumsal Entegrasyonun
Anahtarı: Kamu-Özel İş
Birliği ve Eğitim Reformu**

Yapay zekânın sağlık alanındaki etkisi ancak güçlü bir ekosistemle sürdürülebilir hâle gelebilir. Bu ekosistem içinde devlet, altyapı ve düzenleyici çerçeveyi sağlamalı; özel sektör ise yenilikçi çözümler üretmelidir. Ancak bu denge sadece teknolojiyle kurulmaz; aynı zamanda insan kaynağının da bu dönüşüme ayak uydurması gerekir. Sağlık alanında eğitim veren kurumlarda algoritmik düşünce yapısı, veri okuryazarlığı ve etik kodlar üzerine eğitimler verilmesi artık zorunlu hâle gelmiştir. Bu noktada, bazı ülkelerde bu tür derslerin lisans düzeyine indirgenerek temel eğitim içine dahil edilmesi örnek teşkil edebilecek bir gelişmedir. Yapay zekâ, sağlık sektörünü taşıyan otobanın en akıllı şeridi olabilir. Ama unutulmaması gereken, bu otobanda direksiyon hâlâ insanda olmalı. Yapay zekâyı yalnızca bir rota belirleyici, bir yol arkadaşı olarak görürsek, bu teknoloji insanlık için gerçek bir faydaya dönüşebilir. Bu nedenle karar mekanizmalarında insanın yerini koruduğu, ama yapay zekânın bu süreçleri desteklediği bir denge hedeflenmelidir. Gelecek, sadece dijitalleşmenin değil; insanlığın rehberliğinde, etikle şekillenen bir teknoloji kullanımının geleceği olacaktır. Sağlığın geleceği, dijital otobanda insanı unutmadan yol alabilenlerin ellerinde şekillenecek.

PETROLAS®

DOĞRU SEÇİM GÜVENLİ SÜRÜŞ



LASTİK

Lassa ve Bridgestone markaları Kocaeli Yetkili Satıcısı.



AKÜ VE JANT

Sektörün lider firmaları ile yaptığımız işbirliği sayesinde, satış ve satış sonrasında %100 güven sağlıyoruz.



LASTİK KAPLAMA

Bandag markası ile ilk kullanım sonrası, lastiklerinize yeni bir ömür veriyoruz.



SAHA ÇALIŞMASI

ProFleet Ekibimiz ile Filonuza Profesyonel çözüm paketleri sunuyoruz.



DOĞUNUN SAKLI HAZİNESİ ELAZIĞ

Binlerce yıllık tarihi mirası, göz kamaştıran doğal güzellikleri ve damak çatlatan mutfağıyla Elazığ, Doğu Anadolu'nun keşfedilmeyi bekleyen incisi olma özelliğini koruyor. Harput'tan Hazar Gölü'ne, Harput Köftesi'nden Orcik tatlısına uzanan bu zenginlikler, şehri adeta açık hava müzesine çeviriyor.

Doğu Anadolu Bölgesi'nin tarih ve kültür kokan şehirlerinden Elazığ, son yıllarda yerli ve yabancı turistlerin ilgi odağı haline gelmeye başladı. Köklü geçmişi, etkileyici doğası ve zengin mutfağıyla Elazığ, her mevsim ziyaretçilerine farklı güzellikler sunuyor. Tarihî Harput Kalesi ile başlayan yolculuk, Ulu Camii, Meryem Ana Kilisesi ve Arkeoloji Müzesi ile devam ediyor. Harput'un taş sokaklarında dolaşırken adeta geçmişin izlerini hissediyorsunuz. Rivayetlere göre yapımında süt kullanılan Harput Kalesi, sadece mimarisiyle değil, anlatılan efsaneleriyle de ilgi çekiyor. Elazığ'ın doğası da en az tarihi kadar etkileyici. Hazar Gölü, masmavi suları

yaz aylarında serinlemek isteyenlerin vazgeçilmez adresi olurken, Hazar Baba Kayak Merkezi ise kış sporları meraklılarını ağırlıyor. Kara Leylek Kanyonu gibi doğal alanlar ise doğa yürüyüşçülerinin ve fotoğraf tutkunlarının ilgisini çekiyor. Şehir, gastronomi tutkunları için ise tam bir lezzet cenneti. Tescilli 154 yöresel yemekle Türkiye'nin en zengin

mutfaklarından birine sahip olan Elazığ'da Harput Köftesi, Kelecoş, Sırın, Gaygana ve Orcik gibi özgün tatlar öne çıkıyor. Tarih, doğa ve lezzetin bulunduğu Elazığ; sakinliği, samimiyeti ve kültürel zenginliğiyle Türkiye'nin saklı hazinelerinden biri olmaya devam ediyor. Bu eşsiz şehir, ziyaretçilerine sadece bir gezi değil, unutulmaz bir deneyim vadediyor.



10.000 m² Dilovası Gümrük Müdürlüğü'ne, 30.000 m² Derince Gümrük Müdürlüğü'ne bağlı olmak üzere,

40.000 m² ile 2 farklı lokasyondayız.

- ✓ Dilovası ve Derince Gümrüğü'ne Bağlı Antrepo
- ✓ Gümrük Müşavirliği Hizmetleri
- ✓ Uluslararası Entegre Lojistik Hizmetleri
- ✓ Lojistik Hizmetleri
- ✓ Antrepo Hizmetleri
- ✓ Yanıcı Serbest Depo Hizmetleri
- ✓ Serbest Depolama Hizmetleri
- ✓ Liman Hizmetleri
- ✓ Konteyner İç Dolu - İç Boşaltım Hizmetleri
- ✓ Lashing Hizmetleri
- ✓ Depolama Hizmetleri
- ✓ Konteyner Yük Sabitleme Hizmetleri
- ✓ Konteyner İlaçlama Hizmetleri
- ✓ Gemi Acenteciliği Hizmetleri



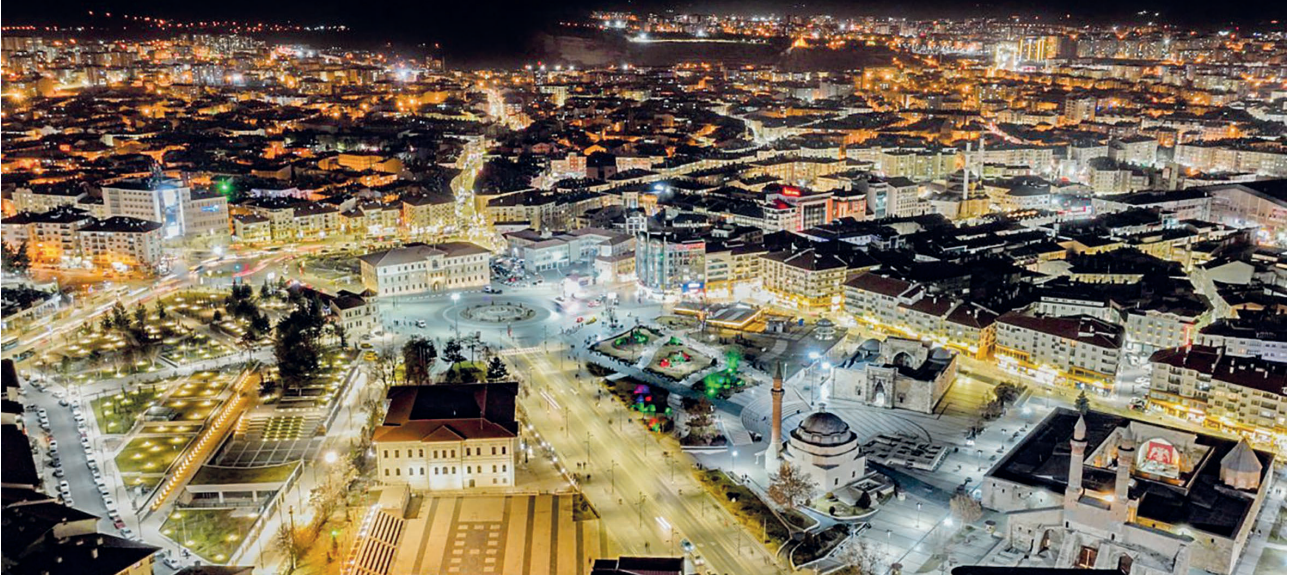
HERAPORT
ANTREPO

Çözüme hızlı, kolay ve güvenilir yoldan ulaşın!

Heraport Derince: Güney Mah. Nizam Sok. No: 13 1002 Ada 80 Parsel 41780 Körfez / Kocaeli ☎+90 262 610 10 66 / 301 ☎+90 544 482 64 03

Heraport Dilovası: Barış Mah. Güney Yanyol Cad. No: 354 Gebze / Kocaeli ☎+90 262 610 10 66 ☎+90 544 482 67 41

✉info@heraport.com.tr 🌐www.heraport.com.tr



ANADOLU'NUN KADİM ŞEHİRİ SİVAS

Tarihi medreseleri, buz gibi yaylaları ve dillere destan mutfağıyla Sivas, Anadolu'nun kalbinde kültür, tarih ve doğa turizminin parlayan yıldızı. Selçuklu'dan günümüze taşınan mimari eserleriyle göz dolduran şehir, köfte ve katmeriyle de damaklarda iz bırakıyor.

İç Anadolu ile Doğu Anadolu'nun kesişim noktasında yer alan Sivas, tarih boyunca pek çok medeniyete ev sahipliği yapmış, kültürüyle olduğu kadar doğal zenginlikleri ve gastronomisiyle de adından söz ettirmiş kadim bir şehirdir. Selçuklular döneminde bilim ve sanatın merkezi olan Sivas, bugün de bu zengin mirasını koruyarak ziyaretçilerine zaman yolculuğu yaşıyor. Şehrin sembollerinden biri olan Çifte Minareli Medrese, 1271 yılında İlhanlılar döneminde inşa edilmiş ve ihtişamlı taş işçiliğiyle hayranlık uyandırıyor. Gök Medrese, Buruciye Medresesi ve Şifaiye Medresesi ise Sivas'ın bir dönem İslam dünyasının bilim merkezlerinden biri olduğunu gözler önüne seriyor. Sivas'ın sadece şehir merkezi değil, doğal güzellikleri de görülmeye değer. Yıldız

Dağları, Gürün Gökpinar Gölü, Zara Tödürge Gölü ve Kangal Balıklı Kaplıca, doğayla baş başa kalmak isteyenler için muhteşem alternatifler sunuyor. Özellikle Kangal'daki şifalı balıklar, sedef ve egzama gibi cilt hastalıklarına iyi geldiği bilinen doğa harikası bir sağlık merkezi. Tarihî ve doğal güzelliklerin yanı sıra Sivas mutfağı da bir o kadar zengin. Türkiye'nin her yerinde bilinen Sivas köftesi, sadece et ve tuzla hazırlanan doğal lezzetiyle öne çıkarken; katmer, hingel (etli mantı), peskütan çorbası, madımak ve siron gibi yöresel yemekler sofraların baş tacı

olmaya devam ediyor. Ayrıca Sivas, Aşık Veysel gibi halk ozanlarının da yurdu olmasıyla Türk halk müziğinin ve sözlü edebiyatının da merkezlerinden biri konumunda. Tarihi dokusunu kaybetmeden modernleşen, doğasını koruyarak turizme kazandıran Sivas, hem kültür turizmi hem de doğa tatili için Türkiye'nin yükselen değerlerinden biri olmayı sürdürüyor. Yolları türkülere konu olmuş bu kadim şehir, ziyaretçilerine sadece gezilecek yerler değil, gönüllerde iz bırakacak bir Anadolu masalı sunuyor.





GÜNEŞ NAKLİYAT

Lojistik San. Tic. Ltd. Şti.



GNŞ Güneş Nakliyat lojistik hizmetleri olarak 2000 yılın bu yana iç nakliye taşımacılık ve depolama hizmetleri vermekteyiz eğitimli ve yetkin personeli ile öz mal araç ve aynı paralelde modern tedarikçi yapısı ile müşterilerimizin yurt içi iç nakliye ve depolama ihtiyaçlarını karşılamaktayız.

Portföyümüz 'de bulunan müşterilerimiz ağırlıklı global firmalar olup belli başlı kalite kriterlerini de sağlamaktayız.

İş birliği yaptığımız müşterilerimiz taşımacılık ve depolama konusunda en uygun maliyet, en yaratıcı, en hızlı, sürdürülebilir, düzenli ve lojistik servis sağlayıcısı olabilmek için kendimizi geliştirmekteyiz.

GNŞ Güneş Nakliyat Lojistik Hizmetleri olarak yurt içi taşımacılık servisimiz 1 kg>>> 27 tona kadar olan dökme ve paletli tüm yükleri Türkiye de yoğun olarak ekspres, komple ve Parsiyel, özel taşıma yurt içi dağıtım, toplama hizmetini öz mal araçlarımız ile yapmaktayız önceliğimiz müşteri memnuniyetidir.

- ✓ Üretim merkezleri ve Fabrikalardan, İST, SAW Havalimanları, Ambarlı Limanı ve ihracat çıkış noktalarına teslimat.
- ✓ Bursa ve Kocaeli>>> İGA, Ambarlı ve Avrupa yakası her gün düzenli ekspres parsiyel taşıma.
- ✓ E Ticaret Ürünlerini Havalimanlarına teslimatı.
- ✓ İstanbul İçi Dağıtım ve Toplama organizasyonları.
- ✓ Parsiyel Toplama ve dağıtım.
- ✓ Şehir dışı Parsiyel Dağıtım ve toplama.
- ✓ Deniz yükü iç taşıma özel ve parsiyel toplama.
- ✓ Hava yükü iç taşıma özel ve parsiyel toplama.
- ✓ Liftli araç ile özel taşımalar.
- ✓ Ekspres Taşıma / Konteynır Taşımacılığı.
- ✓ Frigolu taşıma / Milk Run Hizmeti.
- ✓ T1 Transit işlemlerini gümrük işlemi, teminat ve araç organizasyonu nu tek noktadan çözüme ulaştırıyoruz.
- ✓ T1 Yazımı açma kapama gümrük işlemleri sorunsun bir şekilde gerçekleştiriyoruz.

Halkalı merkez mah Basın Ekspres Yolu cad No:9 kat:2 Daire 21 Halkalı
Küçükçekmece/İstanbul Capital Tower plazaİSTANBUL / TÜRKİYE



+90 (212) 495 25 40
+90 (850) 441 25 40



www.gunesnakliyat.com
info@gunesnakliyat.com

LOJİSTİKTE SÜRDÜRÜLEBİLİR ŞEHİRLER İÇİN MİKRO DAĞITIMIN ÖNEMİ

Günümüzün hızla büyüyen şehirlerinde, sürdürülebilirlik lojistik sektörünün merkezine oturmuş durumda. Artan nüfus, yoğun trafik ve çevresel kaygılar; şehir içi dağıtım süreçlerinin daha verimli, çevre dostu ve yenilikçi olmasını zorunlu kılıyor. İşte bu noktada mikro dağıtım (micro-distribution) kavramı, sürdürülebilir şehir lojistiğinde kritik bir rol üstleniyor.

Mikro Dağıtım Nedir?

Mikro dağıtım, ürünlerin büyük dağıtım merkezlerinden doğrudan nihai tüketiciye ulaştırılması yerine, şehir içinde daha küçük ve yerel dağıtım merkezleri yani "mikro hub"lar aracılığıyla teslim edilmesidir. Bu süreçte genellikle elektrikli araçlar ve yaya kuryeler kullanılır. Böylece hem trafik yükü azalır hem de çevreye verilen zarar minimuma indirilir.

Bugün için mikro dağıtımın yaygınlaşması kolay olmasa da bu anlayışı benimsemek ve geliştirmek sürdürülebilir şehirler için kaçınılmaz bir gereklilik.

Neden Mikro Dağıtım?

- Trafik Yoğunluğunu Azaltır. Büyük kamyonların şehir merkezine girişini sınırlandırarak sıklıkla önler, zamandan ve yakıttan tasarruf sağlar.
- Karbon Ayak İzini Küçültür. Elektrikli araçlar ve çevre dostu yöntemlerle sera gazı salımını düşürerek hava kalitesini iyileştirir.



Cengiz PEKSOY

Güneş Nakliyat Lojistik San.Tic.Ltd.Şti
Yönetim Kurulu Başkanı

- Esneklik ve Hız Sağlar. Mikro hublar sayesinde siparişler daha hızlı ve esnek biçimde yönetilir, acil teslimatlar kolaylıkla gerçekleştirilir.
- Şehir Planlamasıyla Uyum Sağlar. Dar sokaklar ve yaya bölgelerinde rahatlıkla uygulanabilir, böylece kentsel yaşam kalitesine katkıda bulunur.

Sürdürülebilir Şehirler İçin Mikro Dağıtımın Katkıları:

Sürdürülebilir şehirler, yalnızca çevre dostu değil; aynı zamanda sosyal ve ekonomik açıdan da yaşanabilir alanlar sunmalıdır. Mikro dağıtım; trafik kaynaklı kirliliği ve gürültüyü azaltırken, yerel ekonomiyi destekleyen yeni iş modelleri ve istihdam alanları yaratır. Geleceğin şehirleri, sürdürülebilir ve akıllı lojistik

çözümlerini benimseyen şehirler olacak. Mikro dağıtım da bu dönüşümün merkezinde yer alarak lojistiğin hem çevre hem de insan odaklı olmasını sağlar. Lojistik sektöründeki oyuncular ve şehir planlamacıları mikro dağıtımı önceliklendirdiğinde, daha temiz, daha verimli ve daha yaşanabilir şehirler mümkün olacaktır. Ayrıca, afet lojistiği süreçlerinde de mikro dağıtım kritik bir rol üstlenebilir. Acil durumlarda hızlı ve çevre dostu çözümler üretmek için bu yöntemin önemini, bir sonraki yazımda detaylıca ele almayı planlıyorum. Hepinize bereketli, hayırlı ve kazasız belasız işler dilerim. Daha yaşanabilir şehirlerde buluşmak dileğiyle...

SÜRDÜRÜLEBİLİR KİMYASAL VE LOJİSTİK SÜREÇ YÖNETİMİNDE REGTECH ODAKLI YENİ NESİL YAKLAŞIM: DGMOS PLATFORM

Sürdürülebilir Kimyasal ve Lojistik Süreç Yönetiminde RegTech Odaklı Yeni Nesil Yaklaşım: DGMOS Platform Türkiye'nin lider tehlikeli madde güvenlik danışmanlarından biri ve DGMOS platform kurucu yazılımcısı Yiğit Osman Deniz, sektörel deneyimlerini kodladığı benzersiz bir eseri Türkiye'den Dünya'ya tanıtıyor. Sürdürülebilirlik, günümüzde yalnızca çevresel bir duyarlılık değil; kurumsal stratejilerin merkezinde yer alan, uzun vadeli değer üretiminin vazgeçilmez bir unsuru haline geldi. Özellikle kimyasal üretim, taşımacılık ve tedarik zinciri yönetimi gibi yüksek riskli alanlarda sürdürülebilirliği sağlamak, sadece çevresel etkiyi değil aynı zamanda yasal uyumu, şeffaflığı ve dijital dönüşümü de kapsayan çok katmanlı bir yapıyı gerektiriyor. Ancak bu süreçlerde, mevcut kurumsal



Yigit Osman DENİZ

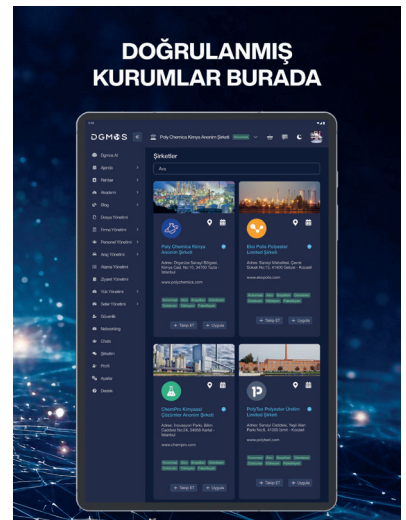
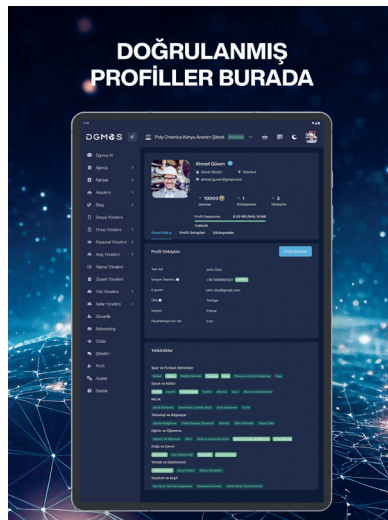
sistemlerin çoğu karmaşık uluslararası düzenlemeleri ve çok paydaşlı veri akışını karşılamakta zorlanıyor. Avrupa Yeşil Mutabakatı (Green Deal), REACH, CLP gibi sürdürülebilirlik odaklı regülasyonlar; taşıma ve lojistik tarafında ise ADR, IMDG CODE, RID, DGR gibi

birçok ülke tarafından kabul edilen global düzenlemeler, artık manuel yönetim sistemleriyle sürdürülebilir değil.

Bu noktada, yeni nesil RegTech çözümü DGMOS devreye giriyor. Türkiye merkezli geliştirilen DGMOS platformu, kimyasal ve tehlikeli madde yönetiminden uluslararası taşımacılığa, yasal uyumdan kurumsal süreç entegrasyonlarına kadar geniş bir yelpazede çözümler sunuyor. Üstelik tüm bunları yapay zeka destekli altyapısı sayesinde hem operasyonel verimliliği artırarak hem de mevzuata uyumunu sadeleştirerek gerçekleştiriyor.

Yapay Zeka ile Desteklenen Süreçler

Dgmoss Platform, tehlikeli madde sınıflandırmaları, taşıma uygunluk analizleri, belge kontrolleri ve risk değerlendirme gibi süreçlerde yapay zeka algoritmalarından faydalanarak karar destek sistemlerini güçlendiriyor.



Bu sayede kullanıcılar, operasyonel yüklerini azaltırken daha güvenli, öngörülebilir ve sürdürülebilir bir yapı kurabiliyor. Dijital entegrasyon kabiliyetiyle de öne çıkan sistem Tehlikeli Maddeler ile ilgili çok boyutlu düzenlemeleri merkezi biçimde yönetmeye olanak tanıyor. Veriler sadece kayıt altına alınmakla kalmıyor; aynı zamanda anlamlandırılıyor ve kurumsal stratejiye katkı sunacak şekilde raporlanabiliyor.

RegTech Modelinde Öncü Yaklaşım

“RegTech” (Regulatory Technology), yasal yükümlülükleri dijital çözümlerle yöneten bir kavramsal model olarak son yıllarda hızla yaygınlaşıyor. DGMOS, bu yaklaşımı kimya, enerji ve lojistik sektörlerine uygulayan ilk yerli örneklerden biri. Platform, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı tarafından işletmelere yönelik yayınlanan tehlikeli madde denetim genelgesine uyumu yalnızca dakikalar içinde sağlayabiliyor.

U-ETDS Yük Bildirimi gibi e-dönüşüm gerektiren bir çok entegrasyon çözümünü tek bir sistemde kullanıcılarının deneyimine sunuyor. Web tabanlı mimarisi sayesinde tüm paydaşlar ; şirket içi ekipler, tedarikçiler, taşıyonlar ve hizmet sağlayıcıları ; tek bir sistem üzerinde gerçek zamanlı, şeffaf ve izlenebilir şekilde iş süreçlerini yürütebiliyor. Bu da hem sürdürülebilirlik hedeflerine hem de denetlenebilirliğe büyük katkı sağlıyor.

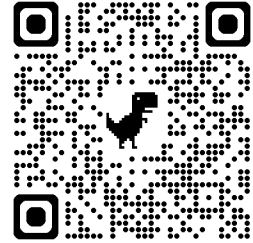
2025 ve Ötesi: Dgmos ile Dijital Pazaryeri Modeline Doğru

DGMOS'un gelişim yolculuğu, 2025'in ikinci yarısında “marketplace” iş modelini de devreye alarak sürdürmeye devam ediyor olacak. Bu iş modeli, yalnızca DGMOS tarafından denetlenmiş ve doğrulanmış kurumsal firmalar aracılığıyla, güven esasına dayalı yeni bir ticaret ağı oluşturmayı hedeflemektedir. DGMOS dijitalleşme sürecinde lisanslı kullanıcılarını denetleyecek ve tedarik zincirinde öne

çıkarmaya başlayacak.

Peki Katılım Nasıl Sağlayabilmektesiniz? Keşfetmeye açık sistem anlayışı ile çok kolay aramıza katılabilirsiniz.

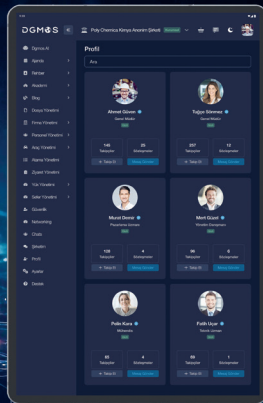
Dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve yasal uyumu entegre bir yaklaşımla yöneten bu çözüm hem bireysel uzmanlar hem de kurumsal yapılar için değerli bir altyapı sunuyor. Platform bireysel ve kurumsal kullanıcılar için ücretsiz hesap oluşturma olanağı sağlıyor. Dijital regülasyonun geleceğiyle tanışmak ve bu dönüşümün bir parçası olmak isterseniz: go.dgmos.com adresinden platforma katılım bireysel hesap aktivasyonunuzu kolaylıkla sağlayıp , dilersemeniz sistem içinden ücretsiz kurumsal hesap aktivasyon sürecinizi başlatabilirsiniz.



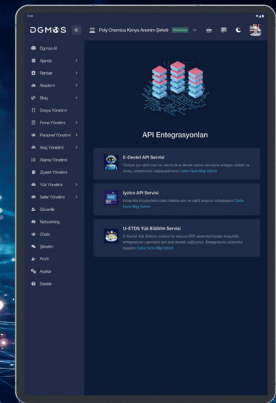
KOLAY İŞ YÖNETİMİ SAĞLA



SEKTÖREL NETWORK İMKANI



GÜÇLÜ ENTEGRASYON ÇÖZÜMLERİ





Gücünüze Güç Katar



SAİM DİKER



0 532 554 79 25

0 (262) 754 19 57

0 (262) 754 19 58



Cumhuriyet Mah. Yavuz Selim Cad Beyazıt İş Merkezi
No: 27/1 Dilovası / KOCAELİ

www.gur-parotomotiv.com



GÜRBULAK GROUP'TAN STRATEJİK ATAK:

KENDİ ISO TANK KONTEYNERLERİYLE PROJE BAZLI SIVI TAŞIMACILIĞI DÖNEMİ BAŞLADI

Sıvı yük taşımacılığı alanında uzun süredir faaliyet gösteren Gürbulak Group, önemli bir adım atarak kendi ISO tank konteyner filosuna 2.000.000 Euro'luk yatırım gerçekleştirdi.

Bu yatırımla birlikte firma, proje bazlı sıvı taşımacılığı hizmetlerine de resmen başladı.

Bugüne dek ISO tank taşımacılığı hizmeti sağlayan Gürbulak Group, artık kendi ADR sertifikalı tank konteynerleri ile müşterilerine daha hızlı, esnek ve bağımsız çözümler sunabiliyor. Yatırım, özellikle kimyasal ve tehlikeli sıvıların güvenli taşınması açısından sektörde büyük önem taşıyor.

Firma yetkilileri, bu gelişmeyle ilgili şu açıklamada bulundu: "Mevcut taşıma hizmetimizin üzerine kendi ekipmanlarımızı da ekleyerek önemli bir dönüşüm başlattık. Artık ISO tank konteynerlerimizle proje bazlı lojistik hizmetler sunabiliyoruz. Bu yatırım, operasyonel verimliliğimizin ve müşteri memnuniyetinin artmasını sağlayacak."

Gürbulak Group, bu yatırımla yetinmeyip 2026 yılında

daha güçlü bir yatırım atağı planladığını da duyurdu. Bu doğrultuda filonun büyütülmesi, teknolojik altyapının güçlendirilmesi ve hizmet ağının genişletilmesi hedefleniyor.

Gürbulak Group'un yeni yatırımı, sadece kapasiteyi değil, sektördeki kalite standartlarını da yukarı taşıma yolunda önemli bir adım olarak öne çıkıyor.



Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı



Eğitim, Danışmanlık ve İşbirliğinin Gücü
Şirket Evlilikleri | Tanıtım & Reklam | B2B Workshop



Basılı Dergi - Container Dergi
Dijital Televizyon - Loji Tv
Dijital Habercilik - Container Dergi



Tedarik Zinciri Paydaşlarını Bir Araya Getiren Tek
Organizasyon



Sektörün Liderlerini Tanıtıyoruz, Birleştiriyoruz ve
Güçlendiriyoruz.



Eğitim ve Danışmanlık Çözümleri
Stratejik İşbirliği Fırsatları
Sektör Odaklı Reklam ve Tanıtım Kampanyaları
Başarı Hikayeleri ve İlham Veren İçerikler



Hayal Edin, Planlayın, Birlikte Gerçekleştirelim.



Bize Ulaşın: recepkoca@lojity.com
WhatsApp: 0543 485 6222



Lojistik Dünyasında Etki Yaratmak için Doğru Adrestesiniz.



CONTAINER

YK | Recep **Koca**
Derin ve Logistik Bilimci

LojiTV

Lojistik Evreni Dijital Medya Ajansı

TRANSİT NCTS DİJİTAL ÇAĞIN YÜK HAFİFLETİCİSİ

Sabahın erken saatleri... Kapıkule'nin keskin soğuşunda sırasını bekleyen tırın tekerlekleri dile gelse, "Birazdan dijital bir dönüşüme tanık olacaksınız" derdim. Çünkü lojistiğin kalbinde, yıllardır kâğıt yüküyle ağırlaşan transit süreçleri artık dijitalleşmenin hızı ve güvenliğiyle yeniden şekilleniyor. Yeni Bilgisayarlı Transit Sistemi, yani NCTS, hem sektörün hızını artırıyor hem de risklerini minimize ediyor. Hâlâ eski usul beyanla yola çıkanlar için bu yazıda, "Artık yeter" dedirtecek nedenleri ve çözüm yollarını paylaşmak istedim.

Dijital Dönüşüm NCTS'nin Getirdiği Avantajlar:

Transit, bir yükün ülkeden çıkıp başka bir ülkeye varışına kadar gümrük vergilerinin askıya alınması sürecidir. Eskiden bu sürecin sorumlusu, kalın klasörler dolusu kâğıt evraklardı. Bugün NCTS ile işlemler elektronik ortamda yapılıyor ve bu sistem lojistikçilerin günlük operasyonuna ciddi kolaylıklar sağlıyor. NCTS ile birlikte gümrük kapılarındaki bekleme süreleri saatlerden dakikalara indi. Yükünüzün nerede olduğunu, hangi güzergâhta ilerlediğini ve ne zaman mühürlendiğini anlık olarak takip edebiliyorsunuz. Kâğıt karışıklığından ya da beyan hatalarından doğan ceza riskleri ise ciddi oranda azalmış durumda. Sahadan Gerçek Bir Hikâye Geçtiğimiz ay Bulgaristan sınırında yaşanan bir olayı



Aysun KÜÇÜKÇITRAZ

aktarayım. Bir operatör sistemden anlık bir uyarı aldı: güzergâh tanımında basit bir yazım hatası vardı. Eskiden bu, gün boyu süren müzakereler, ceza tutanakları ve uzun bekleyiş anlamına gelirdi. Ancak NCTS sayesinde bu düzeltme yalnızca beş dakika sürdü. Tır yoluna devam etti ve o an operatörün yüzündeki rahatlamayı görmeliydiniz. İşte dijitalleşmenin saha gerçeği böyle bir şey.

Yetkilendirilmiş Gönderici ve Alıcı Statüsünün Gücü:

NCTS sürecinde öne çıkmak isteyen firmalar için Yetkilendirilmiş Gönderici veya Alıcı statüsü almak ciddi bir avantaj sağlıyor. Bu statü sayesinde gümrük işlemlerini tesisinizde başlatıp sonlandırabilir, sınır kapılarında uzun kuyruklar ve ekstra taşıma masraflarından kurtulabilirsiniz. İş hacmini

artıran, operasyon maliyetlerini düşüren ve müşteri memnuniyetini yükselten bu yetkiyle, kendi tecrübemde iş hacminin yüzde 30 oranında arttığını söyleyebilirim. En Çok Yapılan Hatalar ve Dikkat Edilmesi Gerekenler NCTS harika bir sistem ama dikkat edilmediğinde operasyonel sıkıntılar yaşanabiliyor. En sık karşılaşılan hataların başında güzergâh bilgilerinin eksik ya da hatalı girilmesi geliyor. Transit güzergâhında geçilecek ülkeler doğru beyan edilmezse sistem işlemi durduruyor. Mühür numarasının unutulması ya da süresi dolan bir transitte bildirim yapılmaması da otomatik cezaları beraberinde getiriyor. Bu gibi detaylar, hızlı işleyen sistemlerde daha kritik hale geliyor. Lojistikte Gelecek Dijitalde Artık "Kağıtlar nerede?" sorusunu tarihe gömmek ve dijital süreçlere tam entegre olmak zamanı. NCTS, hem hızı hem de şeffaflığıyla lojistik operasyonlarını geleceğe taşıyor. Öncelikle NCTS süreç eğitimleri alınmalı, ardından Yetkilendirilmiş Gönderici ve Alıcı statüleriyle iş süreçleri güçlendirilmelidir. Bu adımlar sayesinde dijitalleşmenin sağladığı hız ve maliyet avantajıyla siz de operasyonlarınızda o beklenen "Wow!" anlarını yaşamaya başlayacaksınız. Sevgi ve sektörel dayanışmayla.

GIDANIN GÜVENCESİ SOĞUK HAVA DEPOLARI

Gıda sektörü, insan hayatının sürdürülebilirliği ve halk sağlığı açısından stratejik öneme sahip sektörlerin başında geliyor. Üretimden tüketime kadar geçen her aşamada ürün kalitesinin korunması, israfın önlenmesi ve gıda güvenliğinin sağlanması ise ancak doğru depolama ve lojistik çözümleriyle mümkün. İşte bu noktada soğuk hava depoları, gıda sektörünün görünmeyen ama hayati aktörleri olarak öne çıkıyor.

Dünya genelinde her yıl yaklaşık 1.3 milyar ton gıda israf ediliyor. FAO verilerine göre, bu israfın %30'a yakını yanlış veya yetersiz depolama koşulları nedeniyle gerçekleşiyor. Türkiye'de ise yılda 19 milyon ton gıda ziyan ediliyor. Özellikle taze meyve - sebze sektöründe, hasattan sofraya kadar geçen süreçte soğuk zincirin kırılması hem ekonomik kayıplara hem de ciddi karbon salınımına yol açıyor.

Bu noktada İzmir, Türkiye'nin en önemli tarım ve ihracat merkezlerinden biri olarak öne çıkıyor. Başta taze meyve, sebze ve deniz ürünleri olmak üzere, yıllık yaklaşık 600 bin tonun üzerinde ürün ihracatı yapılan İzmir'de soğuk hava depolarının kapasitesi ve lojistik altyapısı, bölge ekonomisi için kritik öneme sahip. Özellikle Menderes, Torbalı ve Kemalpaşa bölgelerinde yoğunlaşan modern soğuk hava depoları, ürünlerin iç piyasa ve ihracat süreçlerinde değer kaybını önüyor.

Ege İhracatçı Birlikleri verilerine göre, 2024



Suat KÜÇÜKUĞURLU

SU-Fİ Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı

yılında taze meyve ve sebze ihracatının %28'i Ege Bölgesi'nden yapıldı. Bu ihracatın devamlılığı ve kalitesi ise güçlü soğuk zincir altyapısına bağlı. Bugün İzmir ve çevresinde yaklaşık 350 bin tonluk soğuk hava depo kapasitesi bulunuyor. Ancak ihracat artışı ve tüketici beklentileri doğrultusunda bu kapasitenin önümüzdeki 5 yıl içerisinde %30 artması bekleniyor.

Geleceğe baktığımızda ise bu tesislerin işlevi yalnızca ürün saklama alanı olmaktan çıkacak. Artan enerji maliyetleri, karbon salınımı hedefleri ve tüketici talepleri doğrultusunda akıllı soğuk hava depoları devreye giriyor. IoT tabanlı sıcaklık ve nem kontrol sistemleri, blockchain tabanlı ürün izleme altyapıları ve yenilenebilir enerji destekli sistemler sayesinde soğuk hava depoları, sadece gıda güvenliğinin değil, çevresel

sürdürülebilirliğin de merkezlerinden biri olacak. Özellikle İzmir gibi tarım ve deniz ürünleri ihracatında söz sahibi şehirler için bu yatırımlar, yalnızca ekonomik değil, aynı zamanda uluslararası rekabette stratejik bir avantaj sağlayacak. Gıda güvenliğinin küresel bir öncelik haline geldiği günümüzde, lojistik altyapısını bu doğrultuda yenileyemeyen bölgeler ve ülkeler, rekabetin gerisinde kalmaya mahkûm olacak.

Sonuç olarak; soğuk hava depoları yalnızca bugünün değil, yarının da gıda sektöründeki en kritik lojistik yatırımı olmaya devam edecek. Yeni nesil teknolojilerle entegre, sürdürülebilir ve dijital soğuk hava depoları, sektöre ve özellikle İzmir gibi tarım ve ihracat üslerine değer katmayı sürdürecektir.

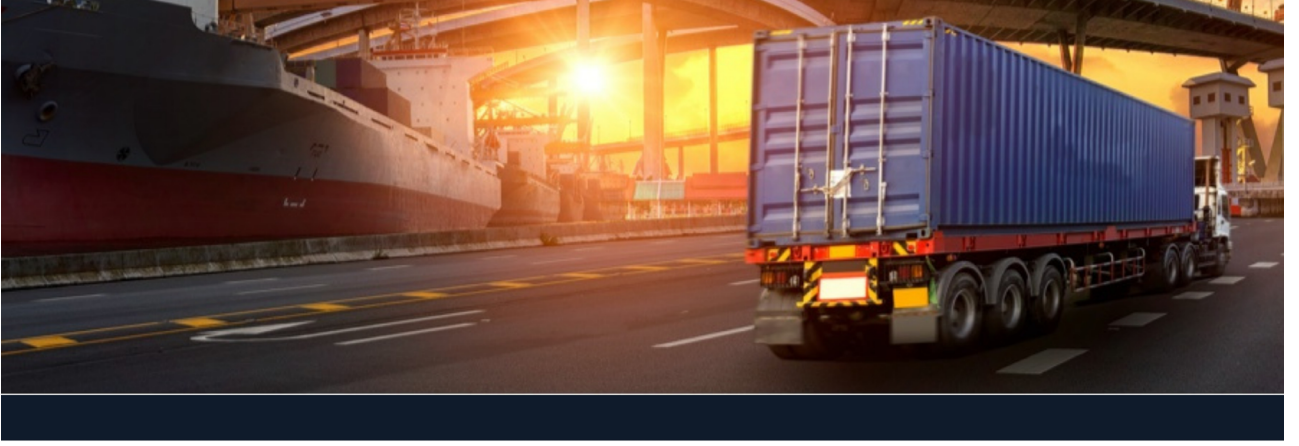


*Hizmetin
Gerçek
Adı*



ZEN

ULAŖTIRMA ve LOJİSTİK



DÜNYA'NIN HER YERİNE

Gönderiniz Dünya'nın hangi noktasında olursa olsun bizimle güvendedir.

- Karayolu Taşımacılığı
- Denizyolu Taşımacılığı
- Havayolu Taşımacılığı
- Trenyolu Taşımacı



YÖNETİM MERKEZİ

- Mücahitler Mahallesi Sani Konukoğlu
Bulvarı Gaziantep Ticaret Borsası İş Merkezi
Kat:5 No:55 Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye

OPERASYON MERKEZİ

- İncilipınar Mahallesi Prof. Muammer
Aksoy Bulvarı Milenyum İş Merkezi C Blok
Kat: 1 Şehitkamil / Gaziantep / Türkiye



info@zenulastirma.com / +90 (342) 606 0 222

www.zenulastirma.com