UND'NİN SESİ
KASIM 2018 SAYI: 435
Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yayın Organı

İHRACATTAKİ REKOR İTHALATTAKİ DÜŞÜŞÜN GÖLGESİNDE KALDI!

EKİM AYI İHRAÇ TAŞIMALARI %5 ARTARAK 116 BİN 421 ADEDE ULAŞTI.
ANCAK İHRACATTAKİ ARTIŞ İTHALATTA AYNI ORANDA OLMAYINCA HER 100 ARAÇTAN 73'İ BOŞ DÖNÜŞ YAPTI.





SEKTÖR DESTEK BEKLİYOR

Lojistik Sektörünün 7 önemli talebi var

TÜRK EXİMBANK bu taleplere ne diyor

BLOCKCHAIN AĞINA DAHİL OLANLAR KAZANACAK

GAZİANTEPLİ NAKLİYECİLER DESTEK BEKLİYOR

EUROWAG

TÜM AVRUPA İÇİN TEK BİR DAHİLİ ÜNİTE ÜZERİNDE YOL ÜCRETİ Mİ?

EVET LÜTFEN!



Eurowag'da işleri basit tutmak isteriz!

Tüm geçiş ücretlerinizi tek bir yerden sağlayarak ve tüm filonuzu kontrol altında tutarak tüm Avrupa için tek bir araca monteli ünitenin yeterli olduğu kanısındayız.

Eurowag tarafından geliştirilen yeni araca monteli ünite ile bunu gerçekleştirebilirsiniz.

- Macaristan, Avusturya, Danimarka-İsveç köprülerinden, kısaca Slovenya ve Belçika'dan ve Almanya, Fransa, İspanya, Portekiz, İtalya, Polonya, Çek Cumhuriyeti ve en kısa zamanda Avrupa'nın geri kalan kısmındaki geçiş ücretleri için ödeme yapar.
- Para cezaları ve trafik cezalarından kaçınır - Ülkeler arasında otomatik geçiş sağlar, 24 / 12V soketinden şarj edilen araçlar arasında OBU değişimi ... ve daha fazlasını yapar.

eurowag.com



TIR FİLONUZ İÇİN EN GÜVENLİ YAKIT KARTI

IDS, dünyanın en büyük entegre petrol şirketlerinden biridir. Uzun mesafeli ve uluslararası karayolu taşımacılığı şirketlerinin ihtiyaçlarına hizmet etmek için çalışıyoruz. Tüm yakıt işlemleriniz için pazar lideri güvenlik ve kontrol çözümleri sunuyoruz.

En düşük kart kopyalanma riskini sağlamak için kartlarımızın güvenlik standartları bankalarla aynı seviyededir. Temassız kartlarımız, her işlemin güvenli olduğunu garanti etmek için bir RFID çipi ve bir PIN kodu ile donatılmıştır. Gerçek zamanlı yetkilendirme ile kullanıma kapatılan ve sınırlanan kartlar ile yakıt alınması mümkün değildir. Yılda 24 saat, 365 gün, şüpheli işlemleri kontrol etmek için güvenlik ekibimiz bulunmaktadır.

IDS'nin filonuzun yakıt yönetimini daha basit ve daha güvenli hale getirebileceğine inanıyorsanız bize aşağıdaki adreslerden ulaşabilirsiniz:

Irmak Sever
0530 834 27 68
irsever@q8.com

Orcun Tufan
0537 058 01 10
tuorcun@q8.com
www.ids.q8.com

International Diesel Service

Q8

içindekiler













18 ÇİN 40 TRİLYON DOLAR MAL VE HİZMET İTHALATI YAPACAĞINI AÇIKLADI

Dünyanın en büyük ihracatçılarından olan Çin, yaptığı yıllık ithalat oranıyla da zirvedeki ülkelerden.

24 NAKLİYECİ İHRACAT VE İTHALAT ARASINDA BOCALADI

Ekim ayı ihracatı tarihi bir rekora imza atarak 15,7 milyar dolar oldu. Ekim ayı ihraç taşımaları da %5 artarak 116.421 adede ulaştı. İlk 9 ayda Türk araçları ile yapılan ihracat taşımalarının yüzde 2 düşmesinden sonra gerçekleşen bu artış moralleri yükselti.

26 LOGITRANS FUARI 12. KEZ KAPILARINI AÇTI

EKO Fuarcılık ve Messe München ortaklığı EKOMMI Fuarcılık tarafından bu yıl 12'si düzenlenen 'logitrans Transport Lojistik Fuarı' 14-16 Kasım tarihleri arasında gerçekleşti.

37 TİCARET BAKANI KAPIKULE'Yİ İNCELEDİ

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan incelemelerde bulunmak üzere Kapıkule Gümrük Kapısı'ı ziyaret etti.

42 TÜM ZAMANLARIN İHRACAT REKORU KIRILDI

Ekim ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13,1 artışla 15,7 milyar dolar oldu. Böylece tarihimizdeki en yüksek aylık ihracat rekoruna imza atıldı.

48 KİŞİSEL VERİLERİN KORUNMASI KANUNU KİMLERİ İLGİLENDİRİYOR? FİRMALARIN NELER YAPMALI, HANGİ ÖNLEMLERİ ALMALI?

Hangi lojistik firmalarının bu düzenlemeden etkilendiği, firmaların ne tür önlemler alması gerektiği konusunda Avukat İlke Soysal sorularımızı cevapladı.

53 GÜNEYDOĞU ANADOLU'DAN 8 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

2018 yılı faaliyetlerini değerlendirmek ve 2019 yılı bölge eylem planlarını istişare etmek üzere 1. Genişletilmiş Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi Programı gerçekleştirildi.







künye

UND Danışmanlık ve Tanıtım Hizmetleri A.Ş Adına Sahibi
Ömer Çetin Nuhoğlu

Genel Yayın Yönetmeni
Erman Ereke

Sorumlu ve Yazı İşleri Müdürü
Hatice Hacısalihoğlu

Yayın Kurulu
Nagihan Soylu,
Banu Damla Alışan

Yazı Kurulu
Muammer Ünlü,
Elif Sevim

Haber Merkezi
Alpdoğan Kahraman,
Berkalp Kaya, Erman Ereke,
Ayşegül Ketenci, Burak Çığa,
Kadir Çirkin

Mali İşler Müdürü
İbrahim Halil Divitçi

Reklamlar için;
0212 359 26 00 / 208

Yayına Hazırlık
LOCA MEDYA
ORG. VE REK. HİZ. LTD. ŞTİ

Genel Yönetmen
Mutlu Doğan

Editör
Hasan Karakurt

Grafik Tasarım
Erhan Aydın

İletişim
0212 579 92 35

ctp baskı ve cilt
İstanbul Basım Ltd.Şti
0212 603 26 20
Kasım 2018

LOCAMEDYA
www.locamedya.net

Adres: Cennet Mah. Hürriyet Cad. No: 1/1 B Blok Cennet / Küçükçekmece - İSTANBUL - TÜRKİYE
Tel: 0212 579 92 35 Fax: 0212 598 47 62 / haber@und.org.tr / Yerel ve Süreli Yayın



UND – Arkas Sigorta ile aracınız ekstra güvence altında...

Standart Kasko teminatlarına ek olarak UND üyelerine özel genişletilmiş teminatlar
UND-Arkas Sigorta Genişletilmiş Kasko Poliçesi'nde!

Araç üstündeki yükün kayması sonucu, araca verilecek zararlar,
Römorkun tek başına çalınması,
Yurt dışı asistans hizmetinde 5.000-EURO vb. avantajlı teminatlar hakkında
bölge yöneticilerimiz ile iletişime geçebilirsiniz.

Ayrıntılı bilgi için: www.undsigorta.com

> İstanbul - Trabzon - Samsun / *Murat Çetin - 0533 626 09 59*
> İzmir - Manisa / *Barış Nazif Polat - 0530 239 08 12*
> Denizli - Eskişehir - Ankara - Antalya / *Selçuk Köken - 0530 239 13 78*
> Mersin - Hatay - Konya - Kayseri / *Necmettin Özkardeş - 0532 706 34 36*
> Gaziantep / *Mesut Adem Kayabaş - 0535 107 97 92*
> Bursa / *Burcu Yavru Öztürk - 0530 035 35 12*

Onur Namlı, *Satış Müdürü - 0530 969 92 58*

ULUSLARARASI NAKLİYECİLER DERNEĞİ

ARKAS SİGORTA ARACILIK HİZMETLERİ A.Ş.

İşbirliğiyle

BAŞYAZI



ÖMER ÇETİN NUHOĞLU
UND YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Değerli Dostlarım,

Türkiye son dönemde yerli ve milli vurgusuna ağırlık veriyor ve ticaretini de bu anlayışla şekillendirmek istiyor. Bunun en son örneğini D8 (Gelişmekte olan ülkeler) zirvesinde gördük. Bu ülkeler arasındaki ticaretin yerli paralar üzerinden yapılması konusunda fikirler ön plana çıktı. Türkiye'nin yüksek sesle dillendirdiği bu strateji ülke gelişiminin ve refah seviyesinin artırılmasında önemli bir adım olarak yorumlanıyor.

Ekonomik kalkınmasını ihracat ile gerçekleştirmeyi amaçlayan Türkiye'nin bu yaklaşımı hayli önemli ancak bunu destekleyecek adımların da atılması gerekiyor. Yıllık 40 milyar doların üzerinde ihracat yükü taşıyan uluslararası karayolu taşımacıları olarak biz de ülke ihracatçısına büyük katkı sunuyor ve en zor zamanlarda her türlü desteği kendilerine veriyoruz. Bu noktadan hareketle yerli ve milli lojistik firmalarımıza uluslararası rekabette öne çıkacak, kendi yükünü taşımasını sağlayacak destekler verilmelidir. Bugün hala Türk ihraç yüklerinin yüzde 78'inden fazlası kendi markalarımızdan yapılıyor. Ancak son yıllarda bu oran Türk firmaları aleyhine gerilemeye başladı ve burada büyük bir tehdit söz konusu olabilir.

2018 yılı gelecek için oluşturulacak stratejilerin aciliyetini gözler önüne serdiği bir yıl oldu. Ticaret savaşları ve ekonomi üzerinden ülkeleri disipline etme çabalarının arttığı 2018 yılının olumsuz tablosunda Türkiye de yerini aldı. Türkiye üzerindeki tehditleri bir kenara bırakarak ekonomi üzerinden bir okuma yaparsak, ihracatın hızlı yükselişi, bunun yanında ithalattaki büyümenin aynı oranda gerçekleşmemesi cari açığa olumlu etkileri oldu. Ancak bu dengesizlik uluslararası taşımacılık yapan firmaların boş dönüş sayılarını artırdı. Boş dönüş oranının yüzde 73'lere kadar çıkması, firmaların maliyetlerini büyük oranda artırdı. Bu maliyet artışını müşterilerine yansıtmakta zorlanan firmalarımız için bu yaşamsal bir tehdit noktasına kadar geldi.

Yazımın başında da vurgulamaya çalıştığım gibi milli ihracat stratejisinin temelini oluşturacak en büyük güç milli lojistik sektörüdür. 2018 yılının ilk 9 ayında gerçekleşen ihracat taşımaları rakamlarına bakıldığında Türk araçlarının yaptığı taşımaların yüzde 2 düştüğünü, buna karşın yabancı plakalı araçların taşımalarını yüzde 6 artırdığını görüyoruz. Lojistik sektörümüzün yaşadığı sorunlar, gümrüklerdeki beklemeler, maliyet artırıcı uygulamalar gibi farklı nedenlerin sonucu oluşan bu durumun kontrol altına alınması, milli firmaların güçlendirilmesi gerekiyor.

Türk ihracatçısına Türk Eximbank önemli destekler sağlıyor. 2018 yılı sonunda Türk Eximbank tarafından verilen desteklerin miktarı 44 milyar dolar olacak. Lojistik sektörüne verilen destek miktarı ise bu rakam içinde 2.3 milyar dolarlık yer tutuyor. Bu yıl lojistik sektörünün en çok desteğe ihtiyaç duyduğu yıl oldu. 2019 yılında bu ihtiyaç daha da artacaktır ve bu nedenle sektörün desteklerden hızlı, kolay ve uygun koşullarda yararlanmasının önü açılmalıdır. Lojistik sektörün verilen destek, ülke ekonomisine, ülke ihracatına ve ülke refahına verilen bir destektir. Bu noktada lojistik sektörünün sağladığı katma değerin unutulmaması gerektiğine dikkat çekmek istiyorum.

Saygı ve Sevgilerimle...

MOBILTRUST
Leader in IoT Technologies

TAKİP SİSTEMLERİ ÇÖZÜM ORTAĞI

LOJİSTİK ve ARAÇ TAKİP ÇÖZÜMLERİNDE

İLERİ TEKNOLOJİ VE MAKSİMUM VERİMLİLİK MOBILTRUST'TA

IoT Teknolojilerinde Lider Mobiltrust,
%100 Yerli Mühendislik ile Ürettiği İleri Teknolojilerle Lojistik ve Araç Takibinde Her Türlü İhtiyaca Yönelik Geniş Çözüm Yelpazesi İle Maksimum Verimlilik Sağlar.



Araç Takip Sistemleri • Lojistik Takip Sistemleri • Soğuk Zincir Takip Çözümleri • Askeri Takip Sistemleri
Nesne - Kişi Takip Çözümleri • NB - IoT Sistemleri • Bluetooth Beacon Sistemleri • IoT Çözümleri

www.mobiltrust.com



Yakıtınız kışa hazır mı?

Rusya ve Belarus'ta kış yakıtınızı ve otoyolu tek kartla ödeme imkanı

Anlaşmalı istasyonlarımızdan kış şartlarına dayanıklı yakıtı temin edebilir, otoyol geçişlerinizi nakit kullanmadan DKV CARD ile ödeyebilirsiniz.

Daha fazla bilgi için: +90 216 468 28 13 ve https://www.dkv-euroservice.com/tr

WE ARE EETS

You drive, we care.

DKV

SERVICE STATIONS GAZPROMNEFT işbirliği ile ...

Almanya Lojistik Birliği ile lojistik işbirlikleri konuşuldu



UND, Almanya Lojistik Birliği ile bir araya gelerek lojistik alanında geliştirilebilecek işbirliklerini görüştü. Toplantı 13 Kasım'da İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde gerçekleştirildi.
İstanbul Ticaret Odası'nın ev sahipliğinde yapılan 24. Taşımacılık ve Lojistik Kongresi'nde UND Almanya Lojistik Birliği ile yapılan toplantıya katıldı. Toplantıya UND adına Yönetim Kurulu Danışmanı Fatih Şener ve AB Ülkeleri Uzmanı Ayşegül Ketenci katıldı. Toplantıda, Almanya ve Türkiye'nin çok önemli ticaret ortakları olduğu vurgulanırken, karşılıklı ilişkilerde görülen fırsatlar ve zorluklar dile getirildi. Toplantıda ele alınan başlıca konular; e-ticaretin gelişmesinde gelinen son nokta, Kuşak-Yol girişiminin ülkeler arasındaki ulaşım ağlarına etkisi ve Türkiye-Almanya arasında lojistik alanında geliştirilebilecek işbirlikleri oldu. Fatih Şener, yaptığı sunumda Almanya ile Türkiye'nin ulaşım faaliyetlerinin libere ve sorunsuz olarak gerçekleştiğini ancak Almanya'ya ulaşıncaya kadar Türk taşımacılarının yaşadığı geçiş ücretleri, kotalar, mod dayatmaları gibi darboğazların yaşandığını vurguladı. Türkiye'nin üye olduğu Gümrük Birliği'nin, ticaretin önündeki engelleri kaldırılmasına dair açık maddeleri olmasına rağmen, haksız rekabete sebep olan ve ticareti engelleyen bu uygulamaların devam ettiğini aktaran Şener, Schengen bölgesinin 1995'ten bu yana yaklaşık dört kat artmasına rağmen, 180 günlük vize süresinin değişmediğini ve bu sürenin Türk taşımacıları için yeterli olmadığını anlattı. Fatih Şener, AB ülkeleri ve Schengen bölgesinde 180 gün içerisinde en çok 90 gün kalınmasına olanak veren vize uygulamasını detaylı şekilde aktardı.

Çetin Nuhoğlu Bakan yardımcıları Metin ve Batur'u ziyaret etti





UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Ticaret Bakan Yardımcıları Fatih Metin ve Gonca Işık Yılmaz Batur'u ziyaret etti.
Nuhoğlu ziyarette sektör için önem arz eden hususları aktarırken, sınır kapılarındaki beklemeler, sektör için maliyet yaratan uygulama ve mevzuat hükümleri ile ilgili hususlarda karşılıklı görüş alışverişinde bulunuldu.
Türk taşımacılarına karşı yurtdışında uygulanan haksız kota ve geçiş ücret konularının da gündeme getirildiği toplantıda, yapılabilecekler ele alındı ve Avrupa Birliği Adalet Divanı kararları hakkında bilgilendirme yapıldı.
Toplantıda, Nuhoğlu'na, UND Koordinatörü Nejla Albayrak eşlik etti.



TIRSAN FİNANS'TAN İSTER EURO İSTER TL

Türkiye'deki lojistik firmalarının dünyadaki rekabet gücünü artırmak için 2015 yılından beri finansal çözümler üreten Tırsan Finans, sektöre destek olmaya devam ediyor!

Tırsan Finans, treyler yatırımlarınızda TL'de 24 aya, Dolar ve Euro'da 36 aya varan vadeler ile operasyonlarınızın devamlılığına güç veriyor.

Dün olduğu gibi bugün de yanınızdayız.

Detaylı bilgi için Daf Tırsan'ın uzman kadrosuyla iletişime geçin.
T +90 216 311 80 80 F +90 216 311 71 56 E sales@tirsanfinans.com

TIRSANFİNANS

UND Heyeti Cilvegözü Gümrük Müdürü'nü ziyaret etti

UND Heyeti daha önce Cilvegözü Gümrük Müdürü Yardımcılığı görevinde bulunan ve kısa bir süre önce Gümrük Müdürlüğü görevine atanan Mahmut Berkli'yi makamında ziyaret etti. Ziyarete Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Kamil Sağ, Yönetim Kurulu Üyeleri Kemal Gül, Ali Kuş, Abdurrahim Kılıç ve UND Hatay Temsilcisi Fulya Özdemir katıldı.

Yapılan görüşmede UND'nin yerel, ulusal ve uluslararası alanda yürüttüğü çalışmalar ve Hatay nakliye sektörü ile ilgili bilgiler verildi. UND tarafından yapılan ziyaretin önemine değinen Berkli, UND'nin faaliyetlerini yakından bildiğini belirtti. Cilvegözü sınır kapısı hakkında bilgi veren Berkli, kapıdaki taşımaların hala aktarma yöntemiyle devam ettiği, aktarmalarda ve sıra sistemde bir sıkıntı yaşanmadığı ve şu sıralar çoğunlukla çimento vb. inşaat malzemeleri çıkışının olduğu aktardı. UND Heyeti görüşme sonrası Mahmut Berkli eşliğinde Cilvegözü Gümrük sahasını, tampon bölgede bulunan aktarma sahasını ve Bab-el Hawa kapısına kadar olan alanı ziyaret ederek incelemelerde bulundu.



UND; Ticaret kotaları ve tarife dışı engelleri anlattı



UND, İktisadi Kalkınma Vakfı ve Marmara Üniversitesi Hukuk Fakültesi Milletlerarası Özel Hukuk Anabilim Dalı ortaklığında yapılan "Uluslararası Yatırım ve Ticaret Anlaşmaları: Güncel Gelişmeler ve Sorunlar" konulu panele katıldı. 25 Ekim'de gerçekleştirilen panelin "Ticaret Kotaları Tarife Dışı Engeller" oturumunda, UND İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Erman Ereke "Transit Engellerinin Taşımacılık Sektörü Üzerindeki Etkisi" başlıklı bir sunum yaptı. Ereke sunumunda; Avrupa ülkelerindeki mevcut kota ve transit geçiş ücretlerinin, eşyaların Türkiye ile Avrupa Birliği arasında serbest dolaşımını önemli derecede olumsuz etkilediğini anlattı.

Panelin "Ticaret ve Yatırım Hukukuna İlişkin Bölgesel Gelişmeler" oturumunda ise UND Avrupa Birliği Uzmanı Ayşegül Ketenci "Rusya'nın DTÖ üyeliği ve Güncel Etkileri" sunumunu gerçekleştirdi. Yapılan sunumda Rusya'nın DTÖ üyeliği ve sonraki sürecin Rus ekonomisi üzerindeki etkisinden bahsedildi.

EN BÜYÜK FORD TRUCKS:
YENİ F-MAX
"Uluslararası Yılın Kamyonu Ödülü" ile yeni F-MAX şimdi yollarda!
Konforu, gücü, teknolojisiyle; yeni F-MAX'in içinde
yepyeni ve büyük bir dünya var!
Ford Trucks
Her yükte birlikte
444 36 73 / 444 FORD
www.fordtrucks.com.tr
INTERNATIONAL TRUCK OF THE YEAR
FORD TRUCKS
F-MAX
2019
YERLİ ÜRETİM
F-MAX
Koç
Ford
TRUCKS

UND sektör maliyetlerinin azaltılması için önerilerini anlattı



Ticaret Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen "Dış Ticaret İşlemlerinde Belge ve Maliyetlerin Azaltılması Çalıştayı" 1-2 Kasım 2018 tarihleri arasında Ankara'da yapıldı. UND çalıştayda yaptığı sunumda uygulamalardan kaynaklı maliyetleri anlatarak sektör önerilerini katılımcılarla paylaştı. Açılış konuşmalarını Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Işık Yılmaz Batur ve Gümrükler Genel Müdürü Mustafa Gümüş'ün yaptığı Çalıştay'da Ticaret Bakanlığı tarafından dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgeler ve bunlara ilişkin maliyetler ile ilgili bir sunum yapıldı. Çalıştay'ın devamında dış ticaret işlemlerinde rol alan diğer kamu kurumları ve sivil toplum örgütleri tarafından farklı sunumlar yapıldı ve belge sayısının ve maliyetlerin azaltılması için yapılabilecekler istişare edildi. UND ise yaptığı sunumda, uluslararası karayolu eşya taşımacılığı sektörünün fazla mesai, yolluk, park, kantar, kontrol, hamaliye, dezenfeksiyon gibi uygulamalara dair maliyetleri hakkında bilgilendirme yaptı ve taşımacılık işlemlerinde kullanılan ve kaldırılması önem arz eden belgeler ile ilgili detaylar katılımcılar ile paylaştı. Sunumda ayrıca, iç ve sınır gümrük idarelerindeki beklemelerden kaynaklanan maddi kayıplar vurgulandı. UND kamu kurumları tarafından dış ticaret işlemlerindeki maliyetleri asgari seviyeye indirgeyecek ve iş süreçlerine önemli derecede katkı sağlayacak sektör önerilerini kamu kurumları ve katılımcıları ile paylaştı.

Rusya Çalışma Grubu mevcut sorunların çözümü için bir araya geldi



Rusya, Kazakistan ve BDT Ülkeleri Çalışma Grubu toplantısı 14 Kasım'da gerçekleşti. UND'nin yeni akaryakıt kartı çözüm ortağı DKV de toplantıya katılarak verilecek hizmetleri anlattı. Toplantıda sürücü vizeleri ve Basitleştirilmiş Gümrük Hattı'nın yaygınlaştırılması gibi önemli konular görüşüldü. Yapılan toplantının öncesinde UND'nin Rusya, Kazakistan ve BDT Ülkelerindeki akaryakıt kartı çözüm ortağı DKV, Çalışma Grubu üyelerine öğle yemeği verdi. Burada yapılan sunumda DK, Rusya ve BDT ülkelerindeki geniş kullanım olanakları, sunduğu dijital kolaylıklar ve özellikle Rusya, Belarus ve Gürcistan otoban cihazı ve yol kullanım ücreti hususunda UND üyelerinin operasyonlarına büyük fayda sağlayabileceklerini belirtti.
DKV ayrıca Rusya'da rafinelerde gerçekleşen yenileme çalışmaları nedeniyle gelecek sene Rusya'da akaryakıt fiyatlarında artış yaşanabileceğini, UND üyelerinin operasyonlarını ve planlamalarını buna göre yapmaları gerektiğini belirtti.
Çalışma Grubu daha sonra 2019 yılı Rus belge dağıtım sistemi, Rusya Sürücü Vizelerinin biran önce çözülmesi talebi, Basitleştirilmiş Gümrük Hattının daha iyileştirilmesi ve yaygınlaştırılması gerekliliği, 2018 yılı istatistikleri gibi farklı konuları masaya yatırarak nasıl hareket edilmesi gerektiği konularında önerilerini ortaya koydu.
Rusya, Kazakistan ve BDT Ülkeleri Çalışma Grubu toplantısına; Murat Gümüşlüol (Logitrans), Cihat Turhan (Demiral), Nurhan Nazlı (Nazlı Lojistik), Adem Başbilen (Supet), Onur Ercan (Troyka), Sevim Soylu (UNO), Gökhan Kavak (Kavakgroup), Onur Gül (Gülsan Nakliyat), Selçuk Görmezoğlu (Mağdenli Nakliyat), Kadir Kuş (Özkuş), Mehmet Ali Ördek (Önder Nakliyat) katıldı.





UND ve TUV Avusturya Akademi birlikteliği ile iş hayatında başarılı olmanın ipuçları verildi

İş hayatında başarılı olmanın en önemli yollarından biri de algıyı doğru ve etkili yönetmek. UND ve TUV Avusturya Akademi bir araya gelerek, "İletişimin Algıya, Algının Hayatımıza Etkisi" konulu bir seminer düzenledi. Seminerde katılımcılara algının önemi, algı yönetimi ve gelecek için nelerin yapılabileceği konusunda önemli hususlar aktarıldı.

Gelişen ve her şeyin çok hızlı değiştiği günümüz iş dünyasında hayatta kalabilmek ve yarınları planlayabilmek ancak ve ancak algıyı iyi yönetmekle mümkün. Bu hayati mesajları verebilmek amacıyla, TUV Avusturya Akademi ile UND üyelerine sosyal sorumluluk kapsamında "İletişimin Algıya, Algının Hayatımıza Etkisi" eğitimi gerçekleştirdi. Ücretsiz yapılan eğitim Banu Özaltan ve Enis Gökçetin tarafından verildi.

İletişimin stratejik rolüne paralel olarak şirketlerin finansal sorumluluklarının yanında üstlendikleri kurumsal sosyal sorumluluk, kuruma duyulan güven, paydaşlarla ilişkiler ve hizmetin kalitesi gibi bileşenlerle ilişkilendirilen itibar, iletişimin (ulaşılabilir olmanın) yeni rekabet koşulları içinde kurumsal becerilerinin kaynağını oluşturuyor. Çünkü itibar, kurumlarda ne yapıldığına ve nasıl yapıldığına odaklanan ve paydaşların deneyimlerine bağlı olarak algıya dayanan çok yönlü bir bileşen. Böylece halkla ilişkiler (Algının ve iletişimin yönetimi), uygulamacıları da itibarı oluşturan bu bileşenleri ön plana çıkararak kurumların gelişimleri için ihtiyaç duydukları gücü oluşturur.

Eğitimde; hizmet sektörünün vaatler üzerinde döndüğü, firmanın itibarı, marka algısı, ödenen paraya değer olup olmadığı, müşteri büyürken bizimde büyümemiz gerektiği, beklentilerin karşılayıp karşılamadığı, mevcut müşterilerin gelecek projeksiyonu için plan yapabilmek için çok büyük öneme sahip olduğu, bir sayının tek başına hiçbir anlam ifade etmediği öncesi ve sonrasının çok önemli olduğu ve hatanın hep olabileceği, fakat önemli olanın hata olduktan sonra nasıl bir aksiyon alacağımızın daha da önemli olduğu gibi hususlar eğitimcilerin başarılı sunumuyla katılımcılar ile paylaşıldı.





Ağır hizmet motor ve dişli yağları birlikte kullanıldığında, her 100 km'de ortalama 1 litre yakıt tasarrufu sağlar.

total.com.tr



Çin 40 trilyon dolar mal ve hizmet ithalatı yapacağını açıkladı

Dünyanın en büyük ihracatçılarından olan Çin, yaptığı yıllık ithalat oranıyla da zirvedeki ülkelerden. Ülkenin ithalatı her yıl artarken Çin Cumhurbaşkanı Xi Jinping önümüzdeki 15 yıl içinde 30 trilyon dolar mal ithalatı, 10 trilyon dolar da hizmet ithalatı yapacaklarını açıkladı.

Çin Cumhurbaşkanı Xi Jinping, önümüzdeki 15 yılda Çin'in ithal edeceği mal ve hizmetlerin hacminin sırasıyla 30 trilyon ve 10 trilyon doları aşmasının beklendiğini kaydetti.
Xi, söz konusu açıklamayı, Shanghai'da yapılan Çin Uluslararası İthalat Fuarı'nın açılış töreninde yaptı.
Çin'in ithalat potansiyelini artırmak için piyasaya giriş kısıtlamalarını gevşetmeyi sürdüreceğine ve dünyanın bir numaralı ticaret ortamını yaratmak için çabaladığına dikkat çeken Cumhurbaşkanı Xi, dışa açılmada yeni bir seviyeye çıkılacağını, iki ve çok taraflı işbirliğinin derinleştirileceğini belirtti.
Xi Jinping, dışa açılma önlemleri kapsamında gümrük vergilerinin düşürüleceğini, ithalattaki kurumsal maliyetlerin azaltılacağını ve sınır ötesi e-ticaret gibi yeni sektörlerin geliştirileceğini söyledi. Ayrıca finans sektörünün dışa açılma seviyesinin istikrarlı şekilde artırılacağını ve hizmet sektörünün dışa açılmasının sürekli ilerletileceğini kaydeden Xi, yabancı sermayenin eğitim ve tedavi hizmetleri gibi alanlardaki oranına yönelik kısıtlamanın da gevşetileceği bilgisini verdi.
Xi, Çin'in "Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık İlişkileri Anlaşması"nın (RCEP) bir an önce imzalanması için gayret göstererek "Çin-Avrupa Yatırım Anlaşması" ve "Çin-Japonya-Güney Kore Serbest Ticaret Bölgesi"yle ilgili müzakerelerin hızlandıracağını sözlerine ekledi.

Uluslararası yarışmaya Türkiye damga vurdu

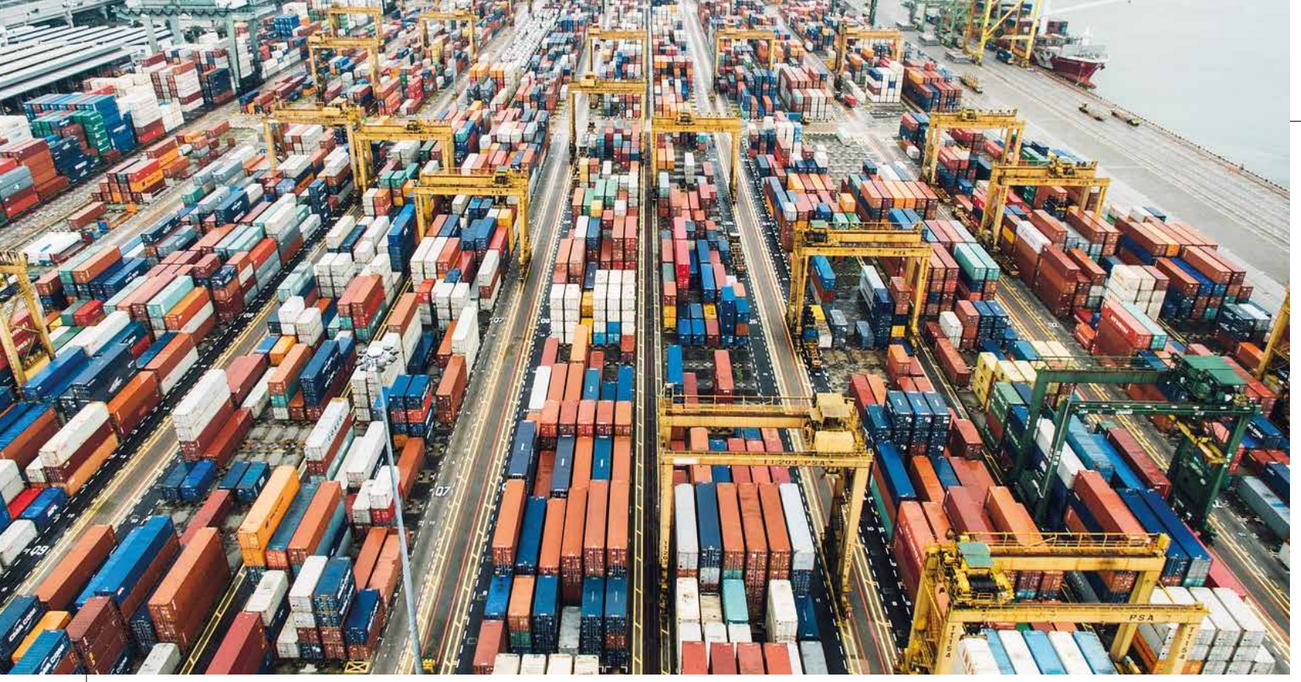
Renault Trucks'ın uluslararası platformda düzenlediği START By International Yarışması'na Türkiye ev sahipliği yaptı. 200'e yakın takımın katıldığı yarışmada Türk ekipleri ödüllere doymadı. Renault Trucks International tarafından düzenlenen satış sonrası hizmetlere yönelik yarışmada farklı ülkelerden 200'e yakın takım buluştu. Satış sonrası teknisyen ekiplerinin yarıştığı START By International'da Türk takımları, birincilik ve üçüncülük ödüllerinin sahipleri oldu. Mart 2018'de başlayan yarışmanın finali, iki teorik bölgesel elemeden sonra Türkiye'de gerçekleştirildi. Finale kalan 12 ekip, İstanbul'da yarıştı. Satış sonrası organizasyonları geliştirmek ve yarışırken eğitimleri sürdürmek üzere düzenlenen etkinlikte takımlar, teknik bilgi ve becerilerini yarıştırdılar. Arıza tanımlama, onarımı, araç teslimi gibi çeşitli atölyelerde



yarışan tüm finalistler, takım ruhu, rekabet, bilgi paylaşma ve pekiştirme gibi kazanımları aynı anda yaşama fırsatı buldular. Yarışma sayesinde servis teknisyenlerinin yetkinlik, beceri ve bilgi seviyelerinin ölçümlenmesi de sağlandı. Türkiye'den iki takım dereceye girdi. Türkiye'den iki takımın ilk üçte yer aldığı START By International yarışmasında;

Birincilik ödülü: Smyrna - ÖZMUTLUBAŞ OTOMOTİV - Türkiye (İzmir)
İkincilik ödülü: Saldae - Saldae Trucks - Cezayir
Üçüncülük ödülü: Akdeniz Kaplanları - ÖZMUTLUBAŞ OTOMOTİV - Türkiye (Antalya)
En iyi takım ruhu ödülü: Kazablanka Lider - BAMY Trucks – Fas ekiplerine verildi.





16 ilde ihracat Destek Ofisleri kurulacak

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, ilk aşamada 16 ilde, 25 oda ve borsayla İhracat Destek Ofisleri kuracaklarını söyledi.

Ticaret Bakanlığı ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliğinin (TOBB) birlikte yürüttüğü "İhracat Destek Ofisleri İşbirliği Protokolü İmza Töreni ve Tanıtım Toplantısı" TOBB İkiz Kuleler'de gerçekleştirildi.
Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan yaptığı konuşmada destek ofisinin kurulacağı 16 ilin 53,6 milyar dolar ihracatla 2017 yılı ihracatının üçte birini gerçekleştirdiğini söyledi.
Pekcan amaçlarının bur rakamı yukarı çekmek olduğunu belirtti.
Pekcan, Bakanlık olarak hedeflerinin ihracatı KOBİ'lerden başlayarak bütün iş dünyasına yaymak olduğunu söyledi.
İhracatı artırmanın yolunun iş dünyasının doğru ve hızlı bilgiye ulaşabilmesinden geçtiğini vurgulayan Pekcan, "İş dünyamız ne kadar donanımlı ve bilgili olursa ihracat artış hızı da o kadar yüksek olacaktır. Bu nedenle 24-25 Eylül'de 'İletişim Noktaları Eğitim Programı'nı düzenlendik. Bu programa katılım sağlayan 72 ticaret ve sanayi odasından temsilcileri Bakanlığımızın sahadaki birer temsilcisi olarak görüyoruz. Bakanlık olarak, bütün bu çalışmalarımızı yereldeki paydaşlarımızla birlikte icra etmek amacıyla



bugün TOBB desteğiyle çok önemli bir adım atıyoruz, ticaret ve sanayi odalarımız bünyesinde kurulacak ihracat destek ofisleri projemiz. Artık siz TOBB temsilcileri Bakanlığımızın birer mesai arkadaşı oluyorsunuz. Sayenizde, KOBİ'lerimizden başlayarak tüm ihracatçılarımız uluslararası standartlarda bilgi ve donanıma sahip olacaklar. İhracat destek ofisleri, Bakanlığımız ile sürekli iletişim içinde olacak. Bakanlığımızın uzman kadrolarının bilgi ve donanımları en etkin ve hızlı bir şekilde bu ofisler sayesinde tüm Anadolu'ya yayılacak. İlk aşamada 16 ilde, 25 oda ve borsamızla ihracat destek ofisleri kuruyoruz. Bu 16 ilimiz 53,6 milyar dolar ihracatla 2017 yılı ihracatımızın üçte birini gerçekleştirdi" diye konuştu.
Hedeflerinin hem bu rakamı daha yukarı taşımak hem de ihracatçı olmayan ya da çok az ihracatı bulunan illeri de ihracatçı potasında daha fazla görebilmek olduğunu dile getiren Pekcan, söz konusu iller arasında henüz yer almayan memleketi Manisa'da da ofis kurulması önerisinde bulundu. Sadece ihracatı yüksek illerde değil, ihracatı artma potansiyeli bulunan illerde de bu ofislerin açılması gerektiğine dikkati çeken Pekcan, Diyarbakır'a da 197 milyon dolarlık ihracatı yakıştıramadığını söyledi.

Brisa ihracatını yüzde 54 artırdı

Bridgestone, Lassa ve Dayton markalarıyla Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2018 yılı üçüncü çeyrek dönemi finansal sonuçlarını açıkladı. Şirket, güçlü finansal yapısı ve katma değerli üretim anlayışıyla hem yurtiçi hem de yurtdışı pazarlarda başarılı bir büyüme performansı sergiledi. Brisa, bu dönemde toplam satış gelirlerinde yüzde 38 oranında büyüme kaydetti. Yurtiçi satış gelirlerinde yüzde 31 artış sağlayan Brisa, yurtdışı satış gelirlerini de yüzde 54 artırdı ve yılın ilk dokuz ayında toplam 173,6 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi. Sağlanan bu başarı şirketin FAVÖK performansına da yansıdı ve FAVÖK seviyesinde yüzde 55'lik artışla 371,9 milyon TL'lik büyüklük elde etti. Bu dönemde şirketin toplam net karı da 75,1 milyon TL'ye ulaştı.
Dünya lastik pazarında yılın ilk dokuz ayında, yenileme pazarı binek ve hafif ticari araç lastikleri segmentinde yüzde 2,7 seviyesinde, ağır ticari araç lastikleri segmentinde ise yüzde 2,6 seviyesinde büyüme gerçekleşti. Türkiye yenileme lastik pazarında ise tüketici ürünleri segmenti yüzde 3 daralırken, ticari araç lastikleri yüzde 9 oranında büyüme yakaladı. Brisa, yüzde 2 daralma yaşanan yurtiçi pazarda özellikle katma değeri yüksek ürünler segmentinde markaları ile pazarın üzerinde performans göstererek büyüme kaydetti ve pazar payı kazandı.



branda.com
TÜRKBRANDA
Treyler servis (Üstyapı Tadilat Onarım , Elektrik işleri)
Perdeli sistem dönüşümü (KAYAR ÇATI / KAYAR PERDE)
Üstyapı (Arka kapı,Yan Kapak,Babalar,Taban Tahtası,Dolap vb.)
Kamyon Kasa (KAROSER) imalatı ve üstyapı sistemleri
Treyler Brandaları (Klasik Sistem,Perdeli Sistem ve Çatı Brandaları)
Branda logo yazı , Dijital Baskı , Folyo Kesim + Uygulama
Whatsapp Bilgi ve Danışma Hattımız:
0542 788 08 08
Muharrem@Satir.com.tr
DESOTO
Treyler Servis | Branda | Reklam
Cumhuriyet Mh. Turgut Özal Cad.
Karayel Sk. No:19/A 41435
Şekerpınar - Çayırova / Kocaeli
Tel: +90 262 270 70 70
Fax: +90 262 270 71 72
www.desoto.com.tr



Tırsan'dan treyler alımını kolaylaştıracak finans desteği

Tırsan, 2015 yılında kurduğu Türkiye'nin ilk treyler finansman şirketi Tırsan Finansman A.Ş ile müşterilerinin kendi iş modellerine uygun Türk Lirası ya da döviz cinsinden kredi alternatifleriyle hizmet veriyor.

Sunduğu hizmetlerle her zaman müşterilerinin yanında olan ve sektöre yön veren Tırsan, 14 Kasım'da başlayan yeni Türk Lirası Kredi kampanyasında 24 ay vadeli yüzde 2.2 faiz ile müşterilerinin rekabetçiliğine destek veriyor. Tırsan Finans kurulduğu günden bu yana müşterilerine sunduğu ayrıcalıklı hizmetler ile treyler yatırımını kolaylaştırıyor. Verdiği döviz kredisi ile müşterilerinin gelir cinsine göre, Türk Lirası yada döviz krediler ile treyler finansmanı sunuyor. Müşterilerine 36 aya varan vade ile, Euro ve Dolar cinsinden döviz kredisi sağlayan şirket, treyler yatırımlarının rekabetçi fiyatlarla yapılmasına olanak sağlıyor. Tırsan Finans A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı Erdoğan Akgül, sundukları döviz kredisi ile ilgili yaptığı açıklamada; "Tırsan Finans taşımacılık sektörünün rekabet gücünü desteklemek adına müşterilerine alternatif finansman avantajları sunmaktadır. Alımlarını döviz olarak yapan iş ortaklarımız, Tırsan'ın geniş ürün gamından seçtikleri ürünlerimizi sağladığımız döviz kredisi ile ödeyebilecekler" dedi.

Alışan Turkchem'de yerini aldı



Türkiye pazarının en önde gelen lojistik hizmet sağlayıcılarından biri olan ve kısa bir sürede hızlı tüketim malları ve kimyevi maddeler lojistiği alanında önemli bir konum elde eden Alışan Lojistik, iki yılda bir düzenlenen ve dünyanın sayılı kimya etkinlikleri arasında yer alan Turkchem Uluslararası Kimya Sanayi Fuarı'na katıldı.

Alanında güçlü bir konuma sahip olan Alışan Lojistik, kimya sektörünü 8-10 Kasım 2018 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde buluşturan Turkchem 2018 Fuarı'nda yer aldı. Alışan Lojistik, inovasyon yılı olarak belirlediği 2019 yılında müşterilerine sunacağı inovatif çözümleri, fuar ziyaretçileriyle paylaştı.

Bünyesinde yer alan 2 ayrı ar-ge merkezinde, iş ortaklarının yazılımlarına kolaylıkla entegre olabilen teknolojik çözümleri her geçen gün geliştiren Alışan Lojistik, lojistik ihtiyaçlara yeni bakış açılarıyla cevap veriyor. Alışan Lojistik, aynı zamanda bir ar-ge merkezinin en önemli ihtiyacı olan üst yönetim iradesine de en kuvvetli şekilde sahip. Ar-ge merkezi bünyesinde gerçekleştireceği projeler ile sektöre yön vermeyi, sektörün kaynak ve süreçlerini optimize etmeyi ve küresel çapta sürdürülebilirliği sağlamayı amaçlayan Alışan Lojistik, dijital dönüşümün geleceğin Alışan Lojistik'ini yaratmada olumlu katkılar sağlayacağına inanıyor.

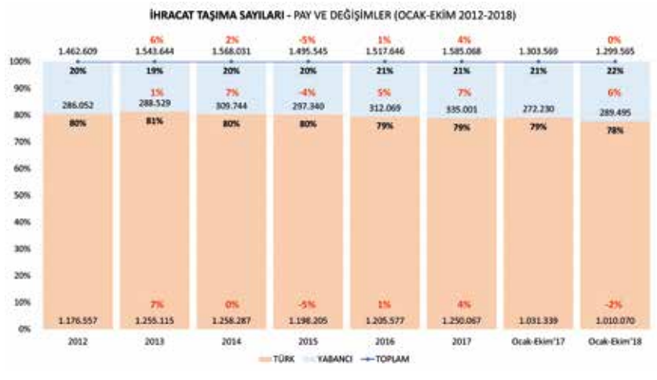


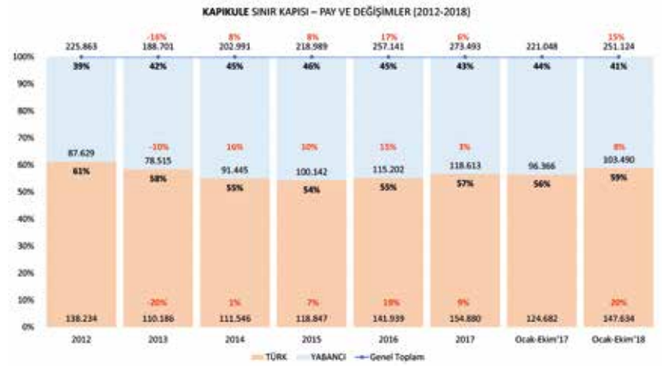


İHRACATTAKİ REKOR İTHALATTAKİ DÜŞÜŞÜN GÖLGESİNDE KALDI!

Türkiye'nin Ekim ayında gerçekleştirdiği ihracat rakamı tarihi bir rekora imza atarak 15.7 milyar dolar olarak gerçekleşti fakat ve buna paralel olarak karayoluyla yapılan ihracat taşıma sayıları da yüzde 5 artış ile 116 bin 421 adet olarak gerçekleşti. Ekim ayı ihracatındaki yüzde 13,1'lik artışa rağmen aynı ay içindeki toplam ithalat rakamında yaşanan yüzde 23,5'lik düşüş ve geçen yılın aynı dönemine oranla son 10 ay içinde Avrupa'dan boş dönen TIR sayısındaki yüzde 73'lük artış ise, ihracattaki rekor artışı gölgede bıraktı.

UND Yönetim Kurulu tarafından yapılan değerlendirmede, "Ekim ayında ihracatımızda sağlanan gelişmeler moralleri yükseltti ancak aynı dönemdeki ithalat rakamında yaşanan yüzde 23,5'lik düşüş ve son 10 ay içinde Avrupa'dan boş dönen TIR sayısındaki yüzde 73'lük artış, ihracat ve ithalat taşımaları arasındaki dengesizliği gözler önüne seriyor ve ihracat yükünü taşıyan fakat dönüşte yük bulamayan Türk nakliyecileri büyük zararlar ile boş dönmek zorunda kalıyor ve bu sebeple de zor günler geçiriyor. Bu durum ihracat navlunlarında zorunlu artışa neden olurken, ithalat yönünde de zararına taşıma yapılmasına sebebiyet veriyor." şeklinde bilgi verildi.
Taşıma istatistiklerine değinen UND Yönetim Kurulu Üyeleri; "2018 yılının ilk 10 ayında toplam ithalat taşıma sayısı yüzde 8 geriledi. Türk araçların toplam ithalat taşıma sayısı yüzde 8 gerilerken, yabancı araçların ithalat taşımalarında yüzde 7 düşüş gözlemlendi. Neredeyse tüm yabancı araçların ithal pazarındaki sayılarında düşüş gözlenirken İran araçlarının ithalat yönündeki taşıma sayılarında yüzde 22 artış görüldü. İran'ın Türk araçlarına dönüş yükü vermemesi ve boş dönmelerine zorlaması, İran araçlarındaki artışın temel nedenini oluşturdu." diyerek Türk taşımacılarının ithalat yönünde yaşadığı zorluklara vurgu yaptı.





İHRACAT TAŞIMALARI YÜZDE 8 AZALDI

2018 yılının ilk 10 ayında ithalat taşımaları yüzde 8 geriledi. Türk araçların taşıma sayısı yüzde 8 düşerken yabancı araçların sayısı da yüzde 7 düştü. İthalat taşıması yapan yabancı araçları, başta Bulgaristan olmak üzere İran ve Romanya plakalı araçlar takip etti. Neredeyse tüm yabancı araçların ithal pazarındaki sayıları düşerken İran araçlarının taşıma sayılarını yüzde 22 artırması dikkat çekti.
İlk 10 ayda, Türk araçlarının ithalat taşımalarında yük aldığı ülkelere bakıldığında, ilk sırada 78 bin 17 adet taşıma ile Almanya geldi. Geçen ay ikinci sıradaki Irak ise her ay artış eğiliminde olmuştu fakat ihracattaki düşüş ile birlikte ithalatta da düşüş eğilimine geçti ve yerini 49 bin 254 ithalat taşıması yaptığımız ve yüzde 7 düşüş yaşanan İtalya'ya bıraktı.
3. Sıradaki Irak'ta ise İlk 10 ay toplamında yüzde 43 oranında düşüş yaşandı ve 43.254 adet ithalat taşıması gerçekleştirildi.

EKİM AYINDA TOPLAM TAŞIMA SAYILARI (TÜRK VE YABANCI) YÜZDE 3 BÜYÜYEREK 143.203 ADETTEN 148.272 ADEDE YÜKSELDİ. İLK 10 AYDA GERÇEKLEŞEN TOPLAM TAŞIMA SAYISI İSE 1.299.565 ADET OLDU. İHRACAT TAŞIMALARININ %78'İ TÜRK, %22'Sİ İSE YABANCI PLAKALI ARAÇLAR İLE YAPILDI.

100 ARAÇTAN 73'ü BOŞ DÖNDÜ

İhracat artarken ithalatın aynı oranda artmaması taşıma rakamlarına da yansıdı ve boş dönüş oranı yüzde 73 olarak gerçekleşti. Geçen yıl ilk 10 ay toplamında Avrupa'dan 40 bin araç boş dönüş yapmıştı. Bu yılın aynı döneminde boş dönen araç sayısı 70.000'e yükseldi.
İlk 10 ay toplamında Türk araçları boş giriş sayılarını yüzde 6 düşürmesine karşın yabancı araçlar yüzde 34 oranında boş girişlerini artırdılar.

Türk araçlarının aylık olarak ülkelere göre boş dönüş sayıları şöyle:

Avrupa:	6.700
Irak ve Suriye:	45.000
Azerbaycan ve Gürcistan:	12.000
İran:	1.700
Rusya:	400
Toplam:	70.000



LOGITRANS FUARI
12. KEZ KAPILARINI AÇTI

EKO Fuarcılık ve Messe München ortaklığı EKOMMI Fuarcılık tarafından bu yıl 12.'si düzenlenen 'Logitrans Transport Lojistik Fuarı' 14-16 Kasım tarihleri arasında gerçekleşti. Çeşitli etkinliklere sahne olan fuarda yapılan 7 farklı panelde; lojistik sektörünün mevcut durumu, fırsatlar, tehditler masaya yatırılırken gelecekte nasıl bir sektörün ortaya çıkacağı konusunda fikirler anlatıldı. Fuar kapsamında verilen Atlas lojistik ödülleri de sahiplerini buldu ve 26 firmaya ödül dağıtıldı.

Logitrans Transport Lojistik Fuarı önemli etkinliklere ev sahipliği yaparken önemli konularda farklı paneller de gerçekleştirildi. Hizmet İhracatçıları Birliği (HİB) tarafından organize edilen 2023 Vizyonuyla Hizmet İhracatında Lojistiğin yeri-Fırsatlar ve Riskler konulu panel en dikkat çekici panel oldu. Nevzat Saygılıoğlu moderatörlüğünde gerçekleşen panele; HİB Yönetim Kurulu Üyesi, Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komite Başkanı Şahap Çak, UND Başkan Danışmanı Fatih Şener, UTİKAD Başkanı Emre Eldener ile THY A.O. Genel Müdür (Kargo) Yardımcısı Turhan Özen katıldı.

TİCARETE YAKIN OLMAK REKABETÇİLİK İÇİN YETERLİ OLMUYOR

Şahap Çak: Çin, Almanya'ya giden yükleri 4.500 dolara 14 günde teslim ediyor. Biz ise İstanbul-Almanya taşımalarını bu kadar yakınlığa rağmen 3.500 dolara 5-7 gün arasında taşıyabiliyoruz. Nerede kaldı bizim rekabetçiliğimiz."

HİB Yönetim Kurulu Üyesi, Yük Taşımacılığı ve Lojistik Hizmetleri Komite Başkanı Şahap Çak yaptığı konuşmada Türkiye'de sunulan depolama hizmetleri hakkında bilgiler verdi. Çak, önemli tespitlerde bulunurken çözüm önerilerini de sıraladı.

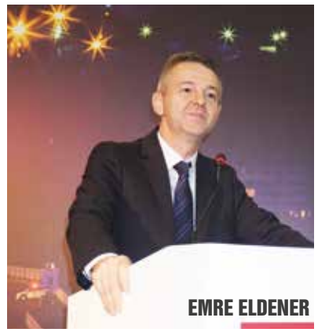
Türkiye'de lojistik sektör büyüklüğünün 85 milyar dolar olduğunu söyleyen Çak, sektörün büyümeye devam ettiğini aktardı. Sektördeki değişime dikkat çeken Çak, "Eskiden fabrikaların kendi nakliye müdürleri veya nakliye şefleri vardı. Şimdi lojistik profesyonelleşti ve tedarik zinciri yönetimi ve endüsti.4.0'a geldik" dedi. Lojistiğin bilgi birikimi isteyen bir sektör olduğunu, bunun için de eğitimin çok önemli olduğunu söyleyen Çak, verilen eğitimlerin teorik olarak iyi olsa bile pratikte yeterli olmadığını savundu. Sektör pratiklerinin kazanılması için sektörde çalışmanın önemine işaret ederken gençlerin sabırsız olduğuna işaret etti.

Çak, Türkiye'nin lojistik rekabetçiliği ile ilgili de değerlendirme yaptı ve jeopolitik ve stratejik konumun rekabetçilik için tek başına yeterli olmadığını vurguladı. Çak bu yorumunu şu örnekle destekledi: "Çin Avrupa'ya yaptığı taşımaları kurduğu yeni tren yolu hattı ile 14 günde yapıyor ve bunun fiyatı ise 4 bin 500 dolar. Biz ise bu kadar yakın olmamıza rağmen ancak 5 ila 7 gün arasında Almanya'ya ulaşabiliyoruz ve bu taşımayı 3 bin 500 dolara yapabiliyoruz. Nerede kal-


ŞAHAP ÇAK


TURHAN ÖZEN


FATİH ŞENER


EMRE ELDENER

dı o zaman bizim rekabetçiliğimiz.” Çak, devlet tarafından farklı sektörlere verilen desteklerin lojistik sektörüne de verilmesi gerektiğini anlatarak OSB üzerinden bunu örneklendirdi. Çak, “OSB’ler için devlet belirli bir alanı ayırıyor ve uygun bir fiyata firmalara veriyor. Ancak lojistik sektörü için böyle bir destek yok” dedi. Şehiriçi dağım uygulamasının yanlışlığına ve bunun yarattığı kayba dikkat çeken Çak konuyla ilgili şu yorumu yaptı: “3.5 ton üzerindeki araçların gündüz şehir içine girmelerine izin verilmiyor. Bizim Polarx firmamıza bağlı çalışan 350 aracımız var. Belirli bir saat içinde dağıtım yapabildiğimiz için fazladan 100 araçlık bir yatırım yapmak zorunda kaldık. Bu sorunu çözmemiz gerekiyor. Fransa bunu özel plaka uygulaması ile çözmüş. Bu plakalar için özel vergi ödeniyor ve araçlar da rahatça dağıtımlarını yapabiliyor. Biz de aynı şekilde bir uygulamayı yapabiliriz.”

DÜNYANIN EN BÜYÜK KARGO HUB’I İSTANBUL OLUYOR

THY A.O Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen, yaptığı konuşmada İstanbul’un dünya üzerindeki konumunun önemini anlatarak yeni İstanbul Havaalanı ile ortaya çıkacak kapasitenin önemine vurgu yaptı. Özen, Turkish Cargo’nun dünyanın en fazla ülkesine uçan hava kargo şirketi olduğunu belirterek, 122 ülke, 307 nokta ve 85 kargo uçuş noktasına ulaşılabilir konumda olduğunu ifade etti. Türk Havayolları’nın 2023 vizyonunu anlatan Özen, bu yılı yüzde 3,7 ile kapatacaklarını, 5 yıl içerisinde dünyanın ilk 5 kargo şirketi içerisinde olmayı hedeflediklerini söyledi. “Önümüzdeki 5 yıl içerisinde her yıl ton bazında yüzde 20 büyümemiz gerekiyor.” diyen Özen, İnsan kaynakları, organizasyon, filo, hub anlamında çok ciddi yatırımların devam ettiğini söyledi ve dünyanın en büyük kargo kapasitelerinden birini sağlamayı hedeflediklerini ifade etti. Dünya ve Türkiye hava kargo pazarı hakkında da bilgi veren Özen, yıllık büyüme tahminlerinin yüzde 2,5 ile yüzde 4,9 arasında değiştiğini söyledi.

Turkish Cargo 2017 yılında 1,131 milyon kargo taşırken, pazar payını yüzde 3’e çıkardı. 2018 yılında yüzde 21 oranında büyüme ile taşınan tonaj miktarının 1,37 milyon ton düzeyine, pazar payının yüzde 3.5’e çıkarılmasının hedeflendiğini söyleyen Özen, dünyadaki bütün hava kargo ticaretinin belirli bir network üzerinden toplanıp dağıtıldığını belirterek, İstanbul’un bu anlamda stratejik bir konumda olduğunu belirtti.

İstanbul Yeni Havalimanı’nın bu anlamda büyük önem taşıdığına değinen Özen, İstanbul Yeni Havalimanı’nın, 2,5 milyon tonluk bir kargo kapasitesine sahip olacağını, dünyada ilk 5 içinde olacağını belirtti. Özen faz ikiyle birlikte kargo kapasitesinin 6 milyon tona ulaşacağını ve bu rakamla dünyanın en büyük havalimanı olacakları bilgisini paylaştı.

Bunun altyapısının kurmanın önemine değinen Turhan Özen, “Birinci fazda 2 milyon ton, ikinci fazda 4 milyon ton kapasite için SmartIST kapsamında 2019 yılı sonunda çalışmanın tamamlanmasının hedeflemiyor. Hava tarafında 25 tane uçak aynı anda yüklenip, operasyonu yapılabilecek.” diye konuştu.

İstanbul üzerine bu düzeyde bir kargo yükünü çekmek için, rakiplerden daha hızlı bir gümrük altyapısının kurulması gerektiğini söyleyen Turhan Özen, bunun gerçekleştirilmesi için birçok platformda çalışmaların yürütüldüğünü ve yakın zamanda bu çalışmaların meyvesini vereceğini ifade etti.

Özen, 4 milyon tona yakın bir kargoyu 5 yıl içerisinde İstanbul üzerinden hareket ettireceklerini vurguladı.

TÜRKİYE ACİLEN LOJİSTİK STRATEJİSİNİ BELİRLEMELİ

UND Başkan Danışmanı ve Netlog Logistics Uluslararası Taşımacılık Başkanı Fatih Şener “Türkiye’nin bir ihracat hedefi varsa, lojistik hedefi de olmalıdır” dedi.

Şener, Türkiye’nin acilen lojistik altyapısını ele alması gerektiğini, varolan altyapının mevcut dış ticaretin gerçekleşmesinde yetersiz kaldığını, ihracatın 3 katına çıkması durumunda ise daha da zorlaşacağını belirterek, “Türkiye, ihracatının yarısını Avrupa’ya yapıyor, karayolunun payı yüzde 43, karayolu reel olarak ise yüzde 80’in üzerinde. Dış ticaret açığı veren bir ülkenin belge sorunun olmaması gerekiyor.” dedi.

Şener, Türk taşımacılarının vize ve belge sorununu yaşamaya devam ettiğini belirtti.

Türkiye’nin 2023 vizyonu kapsamında Türkiye’nin dış ticareti lojistiği stratejisinin oluşturulması gerektiğini söyleyen Fatih Şener, hizmet ihracatının stratejik önemine ve bunun gerçekleşmesi için kamu ile özel kesimin işbirliğinin önemine işaret etti



GÜMRÜK KAPISI SORUNLARI ÇÖZÜLMELİ

UTİKAD Başkanı Emre Eldener dış ticaretin sağlıklı yürümesi için gümrük kapılarında yaşanan sorunların hızla çözülmesi gerektiğini ifade etti. Geçen yıl 38 milyar dolarlık hizmet ihracatı yapıldığını, yük ve yolucu taşımacılığının yüzde 80 ile çok ciddi bir ağırlığa sahip olduğunu aktaran Eldener, gümrük altyapısında iyileştirmelerin önemine değindi. “Mal ihracatında damga vergisi kaldırıldı, hizmet ihracatçılarında kaldırılmadı. Bunun kaldırılması gerekiyor. Gereksiz bir takım maliyetlerimiz var.” diyen Emre Eldener de İstanbul Yeni Havalimanı’nın önemine değinerek, 2023 yılındaki hedeflerin gerçekleşmesi dileğini dile getirdi ve bunun gerçekleşmesi için canla başla çalıştıklarını ifade etti.

26 ATLAS DAĞITILDI

Fuarın ikinci gününde yapılan ödül töreninde 26 firmaya ödül verildi. Törene katılan UND İcra Kurulu Başkan Vekili Erman Ereke de dereceye girenlere ödül verdi. Ulaştırma belgesine dayalı hizmetler dalında 5 kategoride değerlendirme oldu.

BELGEYE DAYALI HİZMETLER

Uluslararası Lojistik İşletmecileri: Arkas Lojistik
Yurtiçi Lojistik İşletmecileri: Ceynak Lojistik
Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri: Omsan Lojistik
Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörleri: Fevzi Gandur Lojistik
Uluslararası Ticari Eşya Taşımacıları: Logitrans Lojistik

ÜYELİKLERE GÖRE

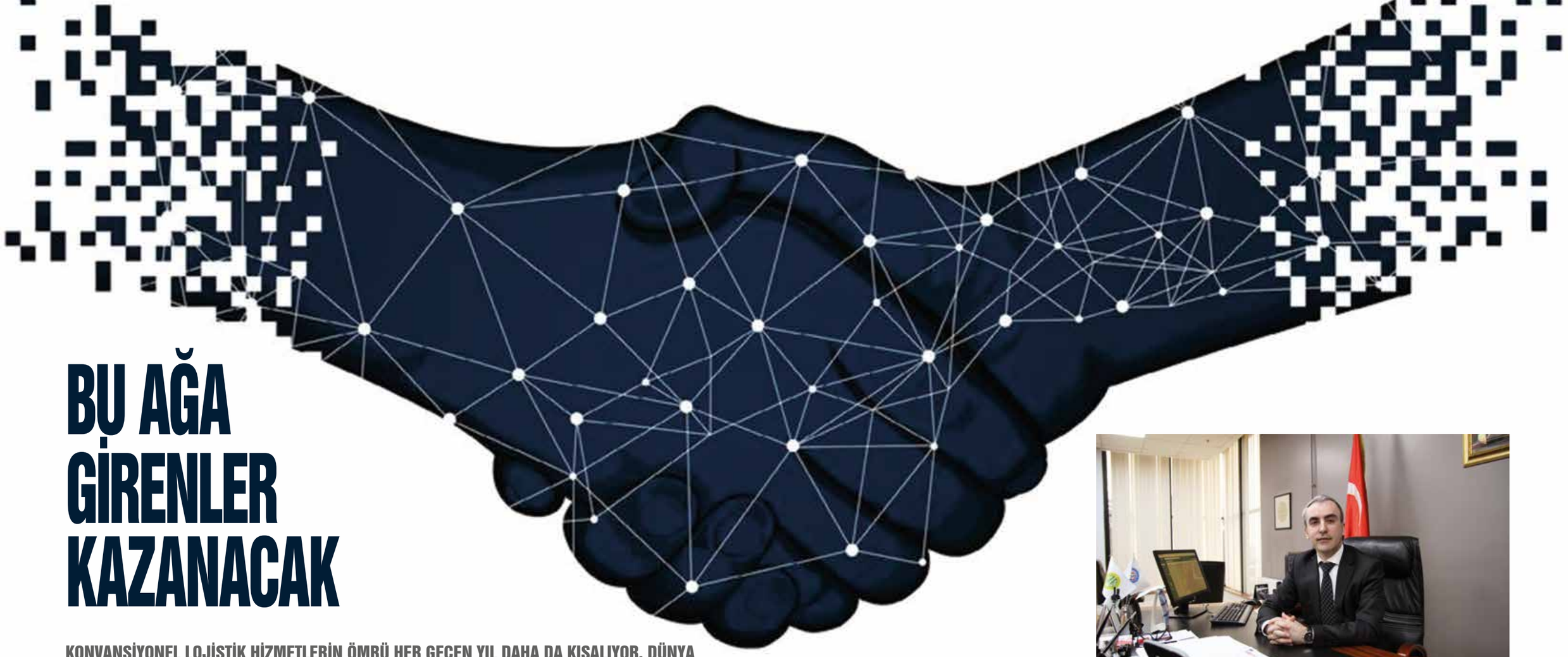
Uluslararası Deniz Taşıması Firmaları (Gemi Sahipleri): Medkon Edkon Lines
Uluslararası Deniz Taşıması Firmaları (Forwarder): Globelink Ünimar Lojistik
Demiryolu Taşıması Firmaları (Operatörler): Medlog Lojistik
Demiryolu Taşıması Firmaları (Forwarder): Sarp Intermodal
Uluslararası Hava Taşıma Firmaları (Havayolu Taşıyıcısı): Turkish Cargo
Uluslararası Hava Taşıma Firmaları (Forwarder): Genel Transport
Liman İşletmecileri: Mersin Uluslararası Liman İşl.

LOJİSTİK PROJE ÖDÜLLERİ

“Ağır ve Havaleli Yüklerin Taşınmasına İlişkin Yönetmelik” projesi ile AND (Ağır Nakliyeciler Derneği)
“TANAP” projesi ile Arkas Lojistik
“Biofarma Lojistik” projesi ile Transorient
“Lojistik Sektöründe Kadın İstihdamı Farkındalığının Arttırılması” projesi ile UTİKAD

ONLINE ÖDÜL (Site üzerinden verilen oylarla)

Yılın En Beğenilen Lojistik Şirketi: Ceynak Lojistik
Yılın Lojistik Tedarikçisi: Ford Trucks
Yılın Lojistik Yöneticisi (Karayolu): Efe Göktuna (Fevzi Gandur Lojistik)
Yılın Lojistik Yöneticisi (Denizyolu): Oğuz Tümiş (Samsunport)
Yılın Lojistik Yöneticisi (Havayolu): Hasan Şafak (Fevzi Gandur Lojistik)
Yılın Depo Yöneticisi: Ali Seven (Ceynak Lojistik)



BU AĞA GİRENLER KAZANACAK

KONVANSİYONEL LOJİSTİK HİZMETLERİN ÖMRÜ HER GEÇEN YIL DAHA DA KISALIYOR. DÜNYA YENİ AĞLARLA ÖRÜLÜYOR. BU AĞA GİRMEKTE GEÇ KALANLAR İÇİN HAYATTA KALMAK ÇOK DAHA ZOR OLACAK. GELECEĞİ KUŞATACAK BU AĞIN ADI İSE BLOCAKCHAIN. PEKİ GELENEKSEL TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ'Nİ DEĞİŞTİREN TEK MERKEZDEN YÖNETİM YERİNE TÜM AĞLARIN BİRLİKTE YÖNETTİĞİ SİSTEMİ SUNAN BLOCKCHAIN, LOJİSTİK SEKTÖRÜNE VE FİRMALARA NELER VADEDİYOR?

Nesnelerin interneti ile birlikte tüm sektörler hızlı bir dönüşüm ve değişim geçiriyor. Bu sektörlerin başında lojistik geliyor. Artık alışılagelmiş tedarik zinciri yönetimi bu hızlı dönüşüme cevap veremiyor. Çünkü sistemin daha fazla verimlilik, güvenlik ve şeffaflık ihtiyacı var. Bu noktada devreye Blockchain giriyor. Blockchain sunduğu; verimlilik, maliyet tasarrufu, güvenlik, şeffaflık, izlenebilirlik gibi özellikleri ile lojistik sektörünü bugünden çok farklı bir noktaya taşıyacak gibi görünüyor. Dünyanın en önemli lojistik firmaları süreçlerini Blockchain teknolojiyle yönetmek için denemelere başladı bile. UND'nin Sesi Dergisi olarak Blockchain'in lojistik sektörünü nasıl etkileyeceğini ve sektöre neler vadettiğini konu üzerinde çalışmaları bulunan önemli akademisyenlere sorduk. İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Abdullah Okumuş, Girne Amerikan Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi Dr. M. Sadık Akyar ve Okan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Güner Gürsoy geleceğin teknolojisi hakkında merak edilenleri anlattılar.

ABDULLAH OKUMUŞ: LOJİSTİK VE TEDARİK ZİNCİRİNDE VERİMLİLİK ARTACAK

İstanbul Üniversitesi Ulaştırma ve Lojistik Fakültesi Ana Bilim Dalı Başkanı Prof. Dr. Abdullah Okumuş, Blockchain'in lojistik sektörü ve tedarik zinciri yönetimine sunduğu avantajlar ve kolaylıklar hakkında bilgiler veriyor.
Günümüzde lojistik ve tedarik zincirinin geçmişe kıyasla çok daha kompleks ve karmaşık bir operasyon olarak yürütüldüğünü, bu karmaşıklığın da sürecin şeffaflığına ciddi zararlar verdiğini aktaran Okumuş, bu sebeple satıcılar veya müşterilerin malın gerçek değerini bile tam olarak bilemediklerini belirtiyor.
"Blockchain'in yaygın kullanım alanı kripto para sektörü olsa da bir çok farklı sektörde de ciddi uygulama alanları bulmuştur" diyerek bu yeni ağın farklı sektörün ilgisini çektiğine dikkat çeken Okumuş, "Esasında bir merkeze bağlı olmaksızın dağıtık bir veri tabanı olarak çalışan bu teknoloji herhangi bir alışverişte, sözleşmelerde ve tabi ki ödeme işlemlerinde kullanılabiliyor. Dağıtık bir sistem olduğu için her işlem birçok farklı noktada kayıt altına alınıyor ve bu sayede işlem olabildiğince şeffaf bir şekilde tamamlanıyor. Bu sebeple Blockchain teknolojisinin lojistik ve tedarik zinciri operasyonlarının verimliliğini ve şeffaflığını arttıracağını; tedarik zincirindeki depolama, taşıma ve ödeme gibi birçok aşamada müspet katkı sağlayacağını öngörmek çok da zor değil" şeklinde konuşuyor.

BİRÇOK FİRMA BLOCKCHAIN'İ KULLANMAYA BAŞLADI

Okumuş şimdiden birçok firmanın Blockchain teknolojisini lojistik ve tedarik zinciri operasyonlarında kullanmaya başladığını söylüyor. Okumuş, "Ödemelerini Bitcoin aracılığı ile alan üreticilerden tutun, sattığı gıda ürünlerinin nerelerden geldiğini, nerelerde işlem görüp nerelerde depolandığını Blockchain aracılığı ile takip eden büyük market zincirlerine kadar birçok firma hali hazırda bu teknolojiyi aktif olarak kullanmaktadır" diyor.

ŞEFFAFLIK SAĞLANACAK VERİMLİLİK ARTACAK

Blockchain'in lojistik sektörünün geleceğini nasıl değiştireceğiyle ilgili görüşlerini paylaşan Okumuş şunları söylüyor:
"Blockchain sayesinde her çeşit lojistik ve tedarik zinciri işlemi güvenli ve şeffaf bir şekilde takip edilebilecek. Bir ürün ne zaman el değiştirse dokümente edilip, ürünün üretiminden satışına kadar bütün geçmişinin kalıcı bir dosyası oluşturulacak. Bu da ilave maliyetleri, insan hatalarını ve gecikmeleri ciddi bir şekilde azaltacak.
Bir ürünün tedarik zincirindeki bütün yolculuğunun takip edilip kayıt altına alınması, nerelere uğradığının ve aslen nereden geldiğinin bilinmesi, günümüz tedarik zincirinin en büyük problemlerinden biri olan güven eksikliğini ortadan kaldıracaktır. Sürecin bu kadar şeffaf ilerlemesi sadece müşterilerin değil aynı zaman da üreticilerin de büyük faydasına



olacaktır. Bu şeffaflık sayesinde üreticilerin yaptıkları satışlardaki iptal ve iade oranları da ciddi oranda azalacaktır.
Blockchain teknolojisi sayesinde ürünün miktarı, nasıl transfer edildiği, tedarik zinciri aşamalarında hangi noktalardan geçtiği kayıt altına alınacak. Siparişler, sipariş değişiklikleri, sevkiyat bildirimleri gibi ticari dokümanlar çok daha şeffaf bir şekilde takip edilebilecek. Ürünlerin sertifikasyonları, örneğin bir gıda ürünün organik olup olmadığının tespiti, daha sağlıklı bir şekilde gerçekleştirilebilecek."

Okumuş Blockchain'in hızlı gelişiminin önündeki en büyük engelin kabullenme olacağını söylüyor. Bu sorunun yeni teknolojilerin ortak sorunu olduğunu ifade eden Okumuş, "Yapılan araştırmalarda lojistik ve tedarik zinciri alanlarında çalışan orta seviye yöneticilerin Blockchain uygulamaları noktasında tereddüt sahibi ve teknolojinin kullanılması konusunda motive olmadıkları ortaya çıktı. Blockchain teknolojisinin lojistik ve tedarik zincirinde yaygınlaşmasının önündeki en büyük engelin bu olduğu kanaatindeyim. Çünkü bu tür global sektörlerde bir uygulama,



WALMART, DOLE, NESTLÉ, UNİLEVER GİBİ 9 BÜYÜK GIDA ÜRETİCİSİ, PERAKENDE ŞİRKETLERİ VE IBM GİRİŞİMİ İLE KURULAN BİR ÖZEL BLOCKCHAIN GIDA GÜVENLİĞİ BİRLİĞİ İLE, BOZULABİLİR ÜRÜNLERİN LOJİSTİĞİ İÇİN GIDA GÜVENLİĞİ, ATIK AZALTMA VE GIDA İZLENEBİLİRLİĞİ SAĞLAMASI AMACIYLA BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİ ÜZERİNDEN İŞBİRLİĞİ YAPTIKLARINI AÇIKLADILAR.

paydaşların onu kabullenmesi ve daha yaygın bir şekilde kullanılması ile güç kazanıp sektördeki yerini güçlendirebilir" diye konuşuyor.

SADIK AKYAR: GELECEK BLOCKCHAIN İLE KURULACAK

Girne Amerikan Üniversitesi Siyasal Bilimler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümü Öğretim Üyesi Dr. M. Sadık Akyar, Blockchain'i, "Başta insan kaynaklı olmak üzere, hataları en aza indirmek, suistimalleri önlemek, karşı taraf veya üçüncü şahıslara ürün ve süreçlerin güvenliğini konsolide etmek için kullanılan platform ve bu platformdaki yeni uygulamaların adıdır" şeklinde tanımlıyor.
Blockchain'in lojistik sektörüne neler vadettiği hakkındaki görüşlerini sorduğumuz Akyar, Blockchain platformu ve bu platformda uygulanan teknolojik argümanların lojistik ve tedarik zincirinde vadettiği konuların neler olabileceğini ilgili şunları aktarıyor:
"- Şeffaflık,
- Atıl kapasitenin önlenmesi (taşıma ve depolama),
- Maliyetlerin düşürülmesi,
-Verimliliğin artırılması,
-İzlenebilirliğin artırılması,
-Suistimal ve kötü kullanımların önlenmesi,
-Sistemler arası geçişlerin (Ara yüz ve destekleyici yazılım ve donanımlar) olmaması,
-Alt yapı (Bina ve sabit tesis) ve sermaye (araç ve teçhizat) bakım ve onarım maliyetlerinin azaltılması (Ömür boyu lojistik sisteminin uygulanmasını kolaylaştırması)
-Gıda ve soğuk zincir taşımacılığını kolaylaştırması gibi konular ön plana çıkmaktadır.
Tabi burada, şu süreçte şöyle, bu süreçte şöyle uygulanabilir diyebilmenin zor olduğu kanaatindeyiz. Çünkü genel anlamda bu bir "business solution- ticari çözüm"dür. Yani firmanın ve organizasyonun özelliğine göre, süreçlerde yaşanan problem sahaları analiz edilerek çözümler geliştirilebilecektir."

DÜNYADA BÜYÜK FİRMALAR BLOCKCHAIN UYGULAMASINA GEÇİYOR

Akyar, dünyada hali hazırda kullanılan Blockchain teknoloji ve uygulamaları hakkında da bilgiler veriyor: "Taşımacılık ve lojistikte kullanılan Blockchain altyapısına güzel bir örnek teşkil eden, Maersk ve IBM iş birliğinde kurulan Blockchain tabanlı açık "Küresel Ticaret Dijitalleştirme Platformu"dur. Bu platformda, akıllı konteyner gibi dijital ürünler ve entegrasyon servislerinin desteği ile Güney Amerika ve Afrika'dan Avrupa'ya yapılan konteyner taşımacılığında, taşımacılık maliyetinin düşürülmesi, kâğıt üzerinde yürütülen süreçlerden kaynaklanan verimsizliğin giderilmesi, izlenebilirliğin artırılmasını amaçlanmaktadır. Maersk ve IBM bu platforma "Tradelens" adını vermişlerdir.

TÜRKİYE İLK BLOCKCHAIN ÇÖZÜMÜ İÇİN ÇALIŞMAYA BAŞLADI

Türkiye'de Blockchain uygulamaları henüz istenen seviyede değildir. Ancak, geçtiğimiz günlerde konu ile ilgili bir platform hayata geçirilmiştir. Türkiye'nin ticaretinde dijitalleşmeyi sağlayacak olan ilk Blockchain çözümü için çalışma bir konsorsiyum tarafından başlatılmıştır. Aralarında, IBM, Güler Dinamik Gümrük Müşavirliği şirketi, ATEZ Yazılım, Chain&Chain Technologies, Schneider Elektrik, Schenker Arkas, Vakıfbank, Universal Eğitim ve Danışmanlık, FLS Lojistik ile ACC Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği'nin olduğu geniş konsorsiyum, gerçek bir senaryo üzerinden Fransa'nın Lyon kentinden Türkiye'de Manisa'ya yapılacak bir ticarete Blockchain teknolojisini entegre edecek. Bu, uçtan uca bu kadar çok partinin olduğu ve tedarik zinciri ile ilgili olan Türkiye'nin ilk Blockchain girişimi olacak. Bu uygulama, tedarik aşamasından ürünün teslimine kadar IBM Blockchain Platformu ve IBM danışmanlığı kullanılarak gerçekleşecektir.

Buna göre, tedarikçiler tarafından üretilen bir ürün öncelikle Schenker Lyon Dağıtım Merkezi'ne gelecek. Gerekli ithalat ve ihracat evrakları Blockchain ağı üzerine yüklenerek şifrelenecek. Türkiye'ye varan ürün ile ilgili özet beyanının verilmesi, gümrüklü antrepoya alınması, antrepo beyannamesinin verilmesi, ithalat beyannamesinin verilmesi gibi birçok gümrük adımlarının hepsi Blockchain üzerinden gerçekleşecek. Yani süreçle ilgili bütün ticari ve teknik evraklar Blockchain teknolojisi ile korunacak ve izlenerek dijitalleşecek. Vakıfbank ise bu Blockchain senaryosunun ödeme işlemleri tarafında finans aşamasından sorumlu olacak. Böylece proje kapsamında sadece ticari işlemler değil, ticaretin finansal kısmı da Blockchain ağına taşınarak çok yönlü bir sonuç elde edilecek. Ödemeler taraflar arasındaki sözleşmelere bağlı olarak otomatik olarak Blockchain üzerinden gerçekleşecektir."

BLOCKCHAIN EN ÜST VERİMLİLİK SUNAN BİR SİSTEM

Akyar lojistiğin karmaşık süreçleri



içerisinde oluşacak verimliliğin farklı patformlar tarafından sağlanabileceğine de vurgu yapıyor ve, “Lojistik ve Tedarik Zinciri süreçlerinin çok karışık olduğu muhakkaktır. Blockchain teknolojisi ve bu süreçlere göre oluşturulan platformlar verimlilik ve maliyet konusunda avantajlar sağlayacağı muhakkaktır. Ancak, bu verimlilik, kar ve avantajları mevcut sistemlerin karmaşıklığı, büyüklüğü ve sistem süreçlerinin takibinin çok önemli olduğu sahalarda daha belirgin olacaktır. Örnek olarak; HACCP sisteminin ön plana çıktığı taze ve dondurulmuş gıda sektöründe avantajların fazla olacağı öngörülmektedir. Ayrıca, yaratılacak bir işbirliği ve platform ile, özellikle taşımacılıkta atıl kapasite en aza indirilebilir. Yine sistemin öngördüğü şeffaflık doğrultusunda, mali evraklar, faturalandırma sistemi daha basit, kalıcı ve değiştirilemeyecek şekilde olacaktır” diyor.

ULUSLARARASI TAŞIMACILIK YAPAN FİRMALAR İÇİN KOLAYLIKLARI NELERDİR?

Blockchain anlayışı ve bu anlayışın temelinde, paydaş ve üçüncü taraflara verilecek güven ve şeffaflığın olduğunu söyleşen Akyar, “Dolayısıyla, uluslararası taşımacılık yapan bir firmanın tek başına bu platformu kurması teknik olarak imkansızdır. Muhakkak, paydaşlarına (müşteri veya birlik yaptığı diğer firmalara) da sistemini açması gerekir. Aksi takdirde zincirleme, onay ve kripto sistemini kuramaz. Bu nedenle, uluslararası taşımacılık yapan firmaların böyle bir yolu izlemesinin daha uygun olacağı öngörülmektedir” yorumunu yapıyor.

“Ayrıca, bu tür firmalar, kendi platformlarını kuruncaya kadar, mevcut platformlara entegre olarak, bu teknoloji ile buluşabilirler,” diyen Akyar, taşımacılık firmalarının en önemli gider kalemlerini oluşturan filo bakım ve onarımlarının takibinin, “Life Cycle Logistics -Ömür Devri Lojistik” metodu ile çok daha etkili ve maliyet azaltıcı olarak takip etmeleri olanağını sağlayacağını ifade ediyor.

KÜÇÜK, ORTA VE BÜYÜK BÜTÜN LOJİSTİK FİRMALARI BU PLATFORMU KULLANABİLİR Mİ?

Bu sistemi küçük ve orta boy lojistik firmaları tarafından kullanılıp kullanılamayacağına dair sorumuza Akyar şöyle cevap veriyor:

“Daha önce de belirtildiği gibi, firmaların mevcut ERP yazılımları veya paket programlar gibi bu platformları kullanmaları mümkün olamayacaktır. Firmalar, kuracakları bu platformlara ya müşterilerini veya birlikte hareket edecekleri sektördeki aynı tür firmalar da alabileceklerdir. Ayrıca bu tür firmaları şu anda etkileyebilecek önemli konulardan birisinin de maliyet konusu olduğu değerlendirilmektedir. Çünkü, şu anda platformun oluşturulması için teknolojik çözümlerin maliyeti, mevcut sistemlere göre daha yüksektir. Ancak, teknolojinin gelişme süreci gözönünde bulundurulduğunda, yakın gelecekte bu platformun ulusal hatta yerel firmalar tarafından da gerçekleştirilebileceği de öngörülmektedir. Hatta şu anda, bizim öngördüğümüz çözüm önerilerinin teknik çalışmalarını yapan beraber çalıştığımız firmalar da bulunmaktadır. Yine bu tür firmalar için diğer bir çözümün ise, mevcut platformlara üye olarak, u tekoloji ile tanışmaları yönünde olabilir.

TÜRKİYE’NİN TİCARETİNDE DİJİTALLEŞMEYİ SAĞLAYACAK OLAN İLK BLOCKCHAIN ÇÖZÜMÜ İÇİN ÇALIŞMA BİR KONSORSİYUM TARAFINDAN BAŞLATILMIŞTIR. ARALARINDA, IBM, GÜLER DİNAMİK GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ ŞİRKETİ, ATEZ YAZILIM, CHAIN&CHAIN TECHNOLOGIES, SCHNEIDER ELEKTRİK, SCHENKER ARKAS, VAKIFBANK, UNIVERSAL EĞİTİM VE DANIŞMANLIK, FLS LOJİSTİK İLE ACC YETKİLENDİRİLMİŞ GÜMRÜK MÜŞAVİRLİĞİ’NİN OLDUĞU GENİŞ KONSORSİYUM, GERÇEK BİR SENARYO ÜZERİNDEN FRANSA’NIN LYON KENTİNDEN TÜRKİYE’DE MANİSA’YA YAPILACAK BİR TİCARETE BLOCKCHAIN TEKNOLOJİSİNİ ENTEGRE EDECEK.

Bu sistemin en büyük özelliğinin, paydaş ve üçüncü taraflara şeffaflık ve güven verdiğini belirtmiştik. Burada hemen, firmaların mahrem ve ticari bilgilerinin açığa çıkması durumu akıllara gelmektedir. Özellikle, fiyat konusundaki gizlilik bazen firmalar için hayati olabilmektedir. Bu konuların hepsi, platformların mimari yapısı ve amacının ne olduğu ile ilgili konulardır. Bazı bilgileri, paydaşlarınıza kapatabilirsiniz, ancak bu seferde platformdan amaçlanan şeffalık ve kötü kullanımı önleme konusu akamete uğrayabilir. Bu sistemin Lojistikte 4.0 devrimi olarak kabul edildiği bir çok araştırmacı ve şirket üst düzey yöneticisi tarafından belirtilmektedir. Sistemin ilerlemesi ile, sistemde kullanılan teknolojik araçlar da gelişecek, 4.1, 4.2 gibi gelişmiş sistemlerin devreye girmesi ile,şirketlerin mahrem ve ticari bilgileri mimari sistem yapısının kurulumu, sanal hava boşlukları (SAHAB) gibi uygulamalar ile sorun olmaktan çıkacaktır.



Sonuç olarak; yakın zamanda, dünya ölçeğinde, lojistik sektörde daha rekabetçi olmak, inovatif uygulamalar ile sektörde ön plana çıkmak ve inisiyatif almak “Blockchain Teknolojisi ve Platformları” ile mümkün olabilecektir. Ancak; bu teknolojide geri kalmamak içi konu ile ilgili yatırımların devlet destekli teşvik sistemi içerisine alınması, sistemin kullanılmasının yaygınlaşması için gerekli hukuki düzenlemelerin yapılması da önem arz etmektedir. Ayrıca başlangıç maliyetlerinin düşürülmesi için, ilk çalışmaların lojistik meslek birlik ve grupları tarafından yapılması, mevcut platformlara üye ve etegre olması sisteme katılımı ve gelişme için gerekli ivmeyi kazandıracaktır. Blockchain yeni bir anlayış, teknoloji ve bu teknolojinin uygulandığı bir platformdur. Kripto paranın alım satımı ve süreçteki güveni sağlamak için geliştirilmiş, bu güvenirliğinden ve insan hatalarını en aza indirmesinden dolayı lojistik sektör oyuncularının da dikkatini çemiştir. Her ne kadar, şu anda yaygın olarak kullanılmasa da, gelecekte yaygın olarak kullanılacağı ve kullanıcıları sektörde bir adım, Türk Lojistik sektörünü ise yeni ufuklara taşıyacağı muhakkaktır.”

GÜNER GÜRSOY: BLOCKCHAIN’IN YIKICI ETKİSİ TEKNOLOJİYE AÇIK OLMAYAN FİRMALARDA GÖRÜLECEK

Okan Üniversitesi Rektör Yardımcısı Prof. Dr. Güner Gürsoy, Endüstri 4.0 ile yeni bir ekosistem doğduğunu bunun yıkıcı etkilerinin teknolojiye ve gelişimlere açık olmayan şirketlerde hissedileceğini söylüyor. Gürsoy, “Sadece Almanya, Çin ile mücadele edebilmek için üretim hattından insanı çıkararak, siber fiziksel robot (cobot) dediğimiz, öğrenen düşünen karar verebilen robotları geliştirmeye başladı ve bunda da çok başarılı oldu. Nesnelerin interneti aslında yıkıcı bir teknoloji ekosistemi yarattı. Bu yeni sistem bizim tüm alışkanlıklarımızı ve iş modellerimizi sorguluyor” diyor.



Bu noktadan hareketle, herkesin teknolojilerin ne alma geldiğini anlamasının ve kavramları çok doğru kullanmasının önemli olduğunun altını çizen Gürsoy, “Bu teknolojilerin, iş modellerinin ve stratejilerin uyumlu hale gelmesi başarının tek anahtarıdır. Sadece teknoloji satın almak yeterli değil, bu yatırım yapan firmanın iş modellerini ve stratejilerini de değiştirmesi gerekiyor” diyerek büyük bir dönüşüme işaret ediyor.

Neden Blockchain?

Blocakchain’in tedarik zinciri yönetimi ve lojistik anlamda; veri hakimiyeti, şeffaflık, güven, aracısız işlem, veri geçmişi ve kolaborasyon’a dayalı 6 faktörlü bir sistem olduğunu aktaran Gürsoy, bu faktörlerin önemini ise şöyle anlatıyor:

Veri Hakimiyeti

Blockchain veri sistemi içerisinde oluşturulmuş dataya tam hakimiyet sağlıyor. Tüm dataları firmalar mendi serverlarında tutuyorlar ve dataların ne kadarı açmak istiyorlarsa o kadarını açıyorlar. Kiminle hangi bilgileri paylaşacaklarını tanımlayabiliyorlar.

Şeffaflık

Açılan data, benim değer ağı zincirimde olan tüm birimler tarafından görülebiliyor. Onun paylaştığı datayı da ben görebiliyorum. Bu karşılıklı iş yapabilme yeteneğini artırıyor. O nedenle en önemli avantajı birlikte çalışma kültürü getirmesi. Türkiye’nin en çok zorlandığı nokta da burası. Blockchain bu anlamda bize inanılmaz imkanlar sağlıyor. Tedarik zinciri içerisinde bulunan tüm birimlere birlikte hareket etme yetkinliği getiriyor. Firmaların birbiriyle kader birliği yaparak birlikte büyümesini sağlıyor.

Güven

Blocchain’in en önemli noktası. Bir tedarik zincirini ela aldığınızda, müşteriden tedarikçilere kadar tüm süreç içerisindeki her bir aktörün birlikte hareket edebilmesi için güven ön önemli faktör. Ben çalıştığım firmaya güvenmezsem, ne datamı açabilirim ne de finans modellerimi oluşturabilirim. Bunu nasıl sağlıyor? Çoklu verifikasyon yani onaylama sistemleri ile. Örnek; Bir lastik üreticisi 300 lastiği fabrika deposuna gönderiyor, bunu sigorta ettiriyor ve lojistik firmasına bunu veriyor, lojistikçi bunu taşıyor, fatura kesiyor, teslim alan şirket test muayene yapıyor ondan sonrada araca takılması için son kullanıcıya teslim ediyor. Bu işlem için 6-7 farklı noktadan data giriliyor ve onaylanıyor. Blockchain bütün bunları görüyor ve ödemesini yapacak otomotiv şirketinin muhasebesi, işlem sonuçlandı mı ne oldu diye tereddüt etmiyor. Burada da akıllı kontratlar devreye giriyor. Bu sorgulamayı sistem kendisi yapıyor. Sistem firmalar arasındaki iş sözleşmesini kullanarak ödeme süresini belirliyor. Sözleşmeden kaynaklı yüzde 5 peşin ödeme imkanı varsa ve şirketin parası varsa ödeme yapıyor, yoksa belirlenen sürede ödeme

gerçekleşiyor, bazen de geciktirerek, şirketin kredi kullanmasını engelliyor ve iş ortağının finansal gücünü kullanıyor.

Aracısız İşlem

Artık tüm süreçleri uç noktaya kadar görebiliyorum. Örnek; marketten et aldınız ve et üzerinde barkod var. Sistem Blockchain üzerinden işliyorsa barkodu tıkladığınızda bunun hangi çiftlikte üretildiğini, hayvanın cinsini, yaşını, yediği yemeğe kadar tümünü görebilmeniz mümkün. Tabi tüm bu sistemi bu ekosistem içerisine dahil etmek gerekiyor. Tedarik zincirinin başarısı talebin tahminine dayalıdır. Bu sayede artık talep bilinecektir. Böyle bir sistem devreye girdiğinde nesnelerin interneti sayesinde ihtiyaç makamının ihtiyaçları görülebilecek.
Firmalar böylece hem daha kaliteli ve verimli oluyor hem de maliyetlerini düşürüyorlar.

BLOCCHAİN, NETWORK AĞI YÖNETİMİ İÇERİSİNDE BİR KİŞİNİN KONTROLÜNDE OLMAYAN, HERKES TARAFINDAN YÖNETİLEBİLEN, HERKESİN VERİSİNİ AÇMASI GEREKTİĞİ KADAR AÇTIĞI, VERİSİNE FUL HAKİMİYET SAĞLADIĞI VE PAYLAŞTIĞI KİŞİLERLE İLİŞKİLERİ TANIMLADIĞI BİR SİSTEM. AĞ İÇERİSİNDE BİR NOKTA KAPANDIĞI VEYA ÇÖKTÜĞÜ ZAMAN SİSTEM SÜREKLİ AYAKTA KALIYOR. ÇÜNKÜ DAĞITIK YAPI İÇERİSİNDE AĞ İÇERİSİNDEKİ HERHANGİ BİR KOPUŞ BAŞKA BİR YERDEN BAĞLANTIYI SAĞLAYACAĞI İÇİN SİSTEMİN SÜRDÜRÜLEBİLİR VE SÜREKLİ KALMASI SAĞLANIYOR.

Bu Ağı kim kuracak?

Bu ağı kuracak üst şemsiyenin çok önemli olacağını aktaran Gürsoy, şunları söylüyor: “UND diye bilir ki ‘ben Türkiye’deki lojistikçiler için böyle bir altyapıyı sağlıyorum’. Buna lojistik firmaları dahil oldukları ve kullandıkları kapasite kadar bedel öderler. Dolayısıyla burada üst şemsiyeler önemli olacak. Bunu ben yapayım, küçük olsun benim olsun modeli Blockchain’de çalışmıyor. Blockchain’de; büyük olsun, herkes girsin ve herkes kazansın mantığı var.
Lojistik sektörü teknolojiye en yatkın sektörlerden biridir. Bir üst safhaya çıkıp lojistik sektörünün bir araya gelip tedarik zincirinde Blockchain üzerinde çalışması gerekiyor. Bunun için bir master planı hazırlanmalıdır. Burada önemli olan şirketlerin farklılaşması değil, sektörün farklılaşmasıdır. Bu yapıyı kurduğunuz zaman klonlanabilecek mekanizmayı da oturtmuş oluyorsunuz. Sürekli sürdürülebilir, yaşan organizasyon yapıyorsunuz. Bunu kurduğunuzda; ihracatçı, lojistikçi, gümrükçü, banka, sigortacı buna entegre olacaktır.”





Ticaret Bakanı Kapıkule’yi inceledi

“TIR KUYRUKLARININ AZALMASI İÇİN ÇALIŞIYORUZ”

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan incelemelerde bulunmak üzere Kapıkule Gümrük Kapısını ziyaret etti. Pekcan, gümrük kapılarında iyileştirmeler yaptıklarını belirterek, “Türkiye Avrupa’nın en modern gümrük kapılarına sahip. Gümrük kapılarında modernleşmeye gidiyoruz, dijitalleşmeye gidiyoruz, tek durak sistemine gidiyoruz” dedi.

Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile birlikte Kapıkule Gümrük Kapısı ve TIR Parkı’nda incelemelerde bulundu.
Bakan Pekcan, Hisarcıklıoğlu, Vali Canalp, Edirne Belediye Başkanı Recep Gürkan, TESK Başkanı Bendevi Palandöken, AK Parti Edirne İl Başkanı İlyas Akmeşe, bakanlığın genel müdürleri ve gümrük yetkililerinin katıldığı toplantıda, çalışmalara ilişkin bir sunum yapıldı.
Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan burada basına yaptığı açıklamada, “Gümrük kapılarında modernleşmeye gidiyoruz, dijitalleşmeye gidiyoruz, tek durak sistemine gidiyoruz. Diğer bakanlıklarla da müşterek, tek durak sistemi ve tek pencere sistemindeki evrak sayısının azaltılmasıyla ilgili.” dedi.
Kapıkule’de cumartesi, pazar günü meydana gelen ve pazartesiye sarkan TIR kuyruklarının azalması için çalışma yaptıklarını ifade eden Pekcan, kuyrukların İstanbul çıkışlı ihracat işlemlerinin çarşamba ve cumartesi yapılmasından kaynaklandığını vurguladı.



Bu konuda çalışmaların sürdüğünü aktaran Pekcan, “TIR parkının kapasitesinin arttırılmasını konuştuk. Akaryakıt pompa istasyonunun sayılarının arttırılmasını konuştuk onu artırabiliriz. Yarın Bulgarsitan’a ziyaretimiz olacak. Oradaki 8 peronun 10’a çıkartılması ve daha verimli çalışılabilmesi için neler yapılması gerektiğini konuştuk. Burada yenilikler yapıyoruz, Türkiye Avrupa’nın en modern gümrük kapılarına sahip, bunu her aşamada kendileri de söylüyor. Gümrük kapılarında modernleşmeye gidiyoruz, dijitalleşmeye gidiyoruz, tek durak sistemine gidiyoruz.” diye konuştu.
TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu ile Bakan Ruhsar Pekcan, daha sonra tır parkı, gümrüksüz satış mağazaları ve x-ray birimini gezerek, Trakya Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürü Yaşar Yaman Ocak’tan bilgi aldı.



TÜRK EXİMBANK'TAN SEKTÖRÜN TALEPLERİNE YANIT

Türk Eximbank bu yıl ihracatçılara 44 milyar dolar destek sağlamış olacak. Bu miktarın içinde lojistik firmalarına verilen destek miktarı ile 2.3 milyar dolar. Sektörün desteklerin artırılması ve kolaylaştırılması için 7 önemli talebi var. Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım, sektörün bu taleplere cevap verdi.

Lojistik sektörü maliyetlerin artması ve gidiş dönüşlerdeki dengenin bozulması ile zor bir dönemden geçiyor. Bu durum sektörün destek ihtiyacını artırdı. Türk Eximbank destekleri ihracatçılar için en büyük desteği sunuyor. Bu yılın sonunda ihracatçılara verilecek destek miktarı 44 milyar dolar olacak. Gelecek yıl için verilecek destek miktarı ise yüzde 10 artacak. Lojistik sektörünün aldığı destek miktarı ise 2.3 milyar dolar. Sektör hem destek miktarının artırılmasını hem de kolaylaştırılmasını istiyor.

UND'nin Sesi Dergisi olarak biz de sektörün taleplerini Türk Eximbank Genel Müdürü Adnan Yıldırım'a sorduk.

Türkiye'nin finansmana, ihracata her zamankinden çok ihtiyacı olduğu bu dönemde Eximbank'ın ekonomideki rolü nasıl olacak? Hedefleri nelerdir?

Ülkemiz ekonomisinde cari açığı azaltmanın en önemli yollarından bir tanesi döviz girdisinin sağlanmasıdır. Hem sürdürülebilir ihracat artışı hem de ihracat sepetimizin dönüşümü için ihracatın finansmanı dolayısıyla Türk Eximbank kritik bir öneme sahiptir. Bu çerçevede, Türk Eximbank döviz kazandıran tüm sektörlere, ihtiyaçlarına göre farklı finansman imkanlarını rekabetçi faiz oranları ile sunmaktadır. Her yıl desteğimizi bir adım ileriye taşımak için kendimizi zorlayacak hedefler koyuyoruz ve şimdiye kadar bu hedeflere ulaşmada muvaffak olduk. 2018 yılında ihracatçılarımıza toplam 44 milyar dolar destek sunarak ihracatın yüzde 26'sına finansman sağlamış olacağız. 2019 yılında ise hedefimizi yüzde 10 artırarak toplam 48,4 milyar dolar desteğe ulaşmayı ve ihracatın %27'sine finansman imkanı sunmayı hedefliyoruz.

Lojistik hizmet üretenler hangi Eximbank kredilerinden yararlanabilirler?

Lojistik sektörü ülkemiz için kritik öneme haiz bir sektördür. Sadece döviz kazandırıcı hizmet sunması bakımından değil, aynı zamanda köprü bir sektör olması dolayısıyla diğer sektörlerin de rekabet gücünü artırması, gelişimine katkı sağlaması açısından da öne çıkmaktadır. Bu sebeple lojistik sektörüne verdiğimiz önemin bir göstergesi olarak firmalarımız Uluslararası Nakliyat Pazarlama Kredisi programından faydalanmaktadırlar. Ayrıca kısa vadeli finansman ihtiyaçlarını Sevk Öncesi İhracat Kredisi ve uygun maliyetlerle sunduğumuz Reeskont Kredimiz ile, orta uzun vadeli finansman gereksinimlerini ise İşletme Sermayesi ve Yatırım Kredisi programlarımız aracılığıyla karşılayabilirler. Hali hazırda lojistik firmalara desteğimiz 2018 yılında 2,3 Milyar $ tutarındadır.

Eximbank kredileri başvuru, takip ve sonuç aşamaları hakkında bilgi verir misiniz?

2017 yılında bankamız yapısında re-organizasyona giderek yapısal bir dönüşüm gerçekleştirdik. Pazarlama, tahsis ve operasyon birimlerinin kurulması ile standart bankacılık uygulamalarını başlattık. Diğer yandan hızla şubeleşerek ve irtibat büroları açarak ağımızı yurdun dört bir yanına taşıdık. Böylece kolay ulaşılabilen hem de yerinde hizmet sunan bir banka olduk. Standart kredi prosedürümüz şu şekildedir. Firmalar ilk temas noktası olan şubelerimiz ya da irtibat bürolarımız ile görüşerek faaliyet yapılarına ve finansman ihtiyaçlarına uygun kredi programını belirledikten sonra firma analiz çalışması için gerekli olan evrak listesi kendileri ile paylaşılır. Firmaların gerekli evrakları hazırlayarak şubelere teslim etmesinden sonra analiz çalışması gerçekleştirilir ve oluşturulan rapor sonucunda Bankamız kredilendirme koşullarına uyan firmalara Bankamız kredi komitesince limit tahsis edilerek şubelerimizce firmalara tebliğ edilir. Firmalar kendilerinden talep edilen teminatları iletmelerinin ardından kaynak uygunluğuna göre kullandırım gerçekleştirilir. Ayrıca firmalar, finansal kuruluşlar ile yaptığımız anlaşmalar ile ticari bankalardan ve faktöring kuruluşlarından da Bankamızın sunduğu uygun faiz oranlarından yararlanabilmektedirler.

Firmalar kredi işlemlerinde nelere dikkat etmeliler?

Firmalarımıza kredi tahsisi yapılırken teminat yeterliliklerine, bilanço durumlarına, kullanacakları kredinin vadesinin firmanın ihtiyaçlarına uyup uymayacağına, ihracat yeterliliklerine veya döviz kazandırıcı kapasitelerine bakılmaktadır. Dolayısıyla bu kriterleri taşıyan tüm firmalar kredilerimizden faydalanabilmektedir.

Taşımacıların Eximbank kredilerine ilişkin bir takım talepleri var. Bunlar hakkındaki görüşleriniz nelerdir?

Eximbank talepleri:
Mal imalatçılarına sağlanan 7 yıla varan uzun vadeli Yatırım / İşletme Kredileri bulunmakta olup, Nakliye firmalarının yapacakları yatırımlar ile TIR ve treyler alımlarında bu ve benzeri uzun vadeli Yatırım/İşletme Kredilerinden faydalanmasının sağlanması,

Malumunuz döviz kazandırıcı hizmet kapsamında değerlendirilen uluslararası nakliyecilik hizmetlerine kullandırılabilir kredi tutarı ve vadesi 32 Sayılı Karar gereği firmalarımızın uluslararası iş sözleşmelerinin vade ve tutarları ile sınırlandırılmıştır. Bankamız bünyesinde gerçekleştirilen mevzuat değişiklikleri sonrası şu anda firmalarımızın iş kolları gereği sermaye (yatırım) harcamaları orta ve uzun vadeli olarak finanse edilebilecektir. Elbette, nakliyeci firmalarımızın tır ve treyler alımları da bir

Uluslararası nakliyeciler İhracata Yönelik Yatırım Kredisi kapsamına alındı

Uluslararası taşıma faaliyetinde bulunan firmalar, Eximbank'ın "İhracata Yönelik Yatırım Kredisi" kapsamına alındı. Firmalar çekici, treyler yatırımında bu krediden faydalanabilecekler. Eximbank bu krediyi 6 ayda bir ödemeli ve azami 5 yıl vade ile sunuyor.

İhracata yönelik yatırım kredisi nedir?

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi programı kapsamında, kalıcılığı veya uzun süreli kullanım özelliği dolayısıyla orta veya uzun vadeli finansman gerektiren makine, teçhizat ve aksam harcamalarına katma değer vergisi hariç tutar üzerinden finanse ediliyor.
Program kapsamında yapılmış harcamaların finansmanı, harcamaların kredi başvuru tarihinden azami 180 gün öncesine kadar olan sürede gerçekleştirilmiş olması halinde mümkün.

Kimler için uygun?

Türkiye'de yerleşik ihracata yönelik mal üreten imalatçı, imalatçı-ihracatçı ve Türkiye'de kurulan Serbest Bölgelerde üretime/alım satıma yönelik geçerli faaliyet ruhsatı sahibi olan firmalar ve döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyet gerçekleştiren firmalar için uygun.

Program limiti nedir?

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi programımız kapsamında 50 milyon dolara kadar kredi kullandırabiliyor. Kredi Euro veya USD olarak kullanılabiliyor. Kredinin vadesi 5 yıl.

Maliyeti nedir?

İhracata Yönelik Yatırım Kredisi Programımızın faiz oranları kredinin vadesine ve kredi kullanılan döviz cinsine göre belirleniyor.



yatırım harcaması olarak dikkate alınacaktır.
Sonuç olarak, döviz kazandırıcı hizmet faaliyetinde bulunan firmalar da 3 yıla kadar işletme sermayesi kredisi ve 5 yıla kadar yatırım kredisi programımızdan faydalanabilirler.

Uluslararası nakliye firmalarının varlıkları TIR olup, Eximbank kredilerinden faydalanabilmek için TIR'ların doğrudan Eximbank'a teminat olarak gösterilebilmesi
Bankamızca KGF-Hazine kefaleti karşılığında kredi kullandırımı yapmakta bu kapsamda firmalarımızın menkul rehni ve gayrimenkul ipoteği alınabilmektedir. Bu sebeple, taşıtların da teminat altına alınabilmesi firma bazında yapılan değerleme ve analiz çalışmaları neticesinde firmanın durumuna göre mümkün bulunmaktadır.

Uluslararası Nakliyat ve Pazarlama Kredisi TL olarak 2 taksit ve vadenin 360 gün olması sektördeki tahsilat süreleri ile uyum sağlamamaktadır. TL bazlı kredilerde vadenin uzatılması talep edilmektedir.
Bildiğiniz gibi bankamız yatırım ve kalkınma bankaları grubunda yer almakta ve mevduat toplayamamaktadır. Bu sebeple bankamızca kullandırılan TL kredilerin kaynağını sadece özkaynağımız oluşturmaktadır. Bu sebeple tüm TL kredilerimiz piyasaya göre çok düşük faizlerle azami 360 gün vadeli olarak kullandırılabilmektedir. Ayrıca, KOBİ firmalara tanıdığımız ayrıcalık kapsamında piyasaya göre oldukça uygun maliyetlerle sunduğumuz TL kredilerimizi sadece KOBİ'lerin finansman ihtiyaçları için sunmaktayız. Bununla birlikte döviz kazandırıcı hizmetler sektöründeki KOBİ'ler de, bu yıl yaptığımız KOBİ tanımındaki değişiklik ile bu imkanlardan faydalanma fırsatına eriştiler.

Güneydoğu bölgesinde civar ülkelerde yaşanan politik ve sosyal gelişmeler sebebiyle teminat değerlerinin çok düşük verilmesi bölgede faaliyet gösteren hizmet ihracatçılarını zor duruma düşürmekte olup, teminat değerlerinin uygun hale getirilmesinin sağlanması
Jeopolitik ve uluslararası riskler son dönemde ülkemiz ekonomisi üzerinde baskı yarattıysa da ekonomi yönetiminin gerekli tedbirleri almasıyla kısa vadede riskler bertaraf edilmiş görünmektedir. Öte yandan, Doğu ve Güneydoğu özelinde Bankamız zor günlerde dahi bu bölgelere desteğini sürdürmüştür. Bunun neticesinde Erzurum'da Doğu Anadolu İhracatçıları Birliğinde, Hatay'da Doğu Akdeniz İhracatçı Birlikleri'nde ve Mersin'de Ticaret ve Sanayi Odasında irtibat bürolarını açmış bulunuyoruz. Ayrıca Gaziantep şubemiz de 2017 yılından bu yana hizmet sunmaktadır. Bunlarla birlikte, kredi tahsis işlemleri ve teminatlandırma tüm firmalarımız için bankacılık mevzuatına uygun biçimde yapılmaktadır.



CIF/CF kapsamında mal ihracı yapan firmalar mal bedeli ihracatlarını ihracat taahhüdüne sayılırken, yurtdışından kendilerine ödenen navlun bedelleri ihracat için kullanılmamaktadır. Yurtiçine kesilen CIF /CF faturalar ihracat taahhüdüne sayılması, uluslararası nakliye yapan lojistik firmalarının ihracat bedelleri olarak değerlendirilmesi,
Hali hazırda, uluslararası taşımacılık faaliyeti yürüten firmalarımız navlun bedellerini bu faaliyetlerinin finansmanına yönelik sunduğumuz tüm kredilerin hizmet taahhütlerinin kapatılması için kullanabilmektedir. Öte yandan, ihracat yapan firmalarımız, İhracatın CFR veya CIF teslim şekline göre yapılması halinde taşımanın yerli firmaca TRL karşılığı yapıldığının ve navlun bedelinin ihracatçı adına döviz alım belgesine bağlandığının tevsiki kaydıyla navlun bedeli de ihracat toplamına dahil edilerek kredilerin ihracat taahhüdünde kullanabilmektedir.

CIF olarak Yurtiçi alıcıya faturalanmış navlun bedellerinin Türk Eximbank SSRK kapsamında değerlendirilebilmesi,
Bahse konu kredinin kaynağı TCMB olduğundan, programın tüm detayları TCMB tarafından yayınlanan Uygulama Talimatınca belirlenmekte ve bu kredi, mal ihracatının artırılmasına yönelik kullandırılabilmektedir.

Faturalarda ve diğer belgeler ile tevsik edilebildiği şekliyle yurtdışı navlun faturaları için müşteri ile sözleşme zorunluluğunun kaldırılması ve bu kapsamda VRHİB olmaması durumunda sözleşme aranmaması, yönünde mevzuat düzenlemesinin yapılması önem arz etmektedir.
Bilindiği üzere 32 Sayılı Kararda gerçekleştirilen son değişiklik ile VRHİB olmaksızın kullandırılan kredilerde de sözleşme zorunluluğu ortadan kalkmış olup, firmalar taşımacılık yetki belgelerini (C2, C3, R2, L2) ibraz etmek suretiyle uluslararası taşımacılık faaliyetleri için bankamızdan kredi kullanabilmektedir. TCMB kaynağından kullandırdığımız Reeskont kredilerimizde de firmalarımız VRHİB kapsamında veya taşımacılık yetki belgelerini (C2, C3, R2, L2) ibraz ederek finansmana başvurabilmektedir.

Rusya'da DKV sayesinde nakde gerek yok

Rusya'nın en iyi akaryakıt firmalarıyla çalışan ve 2 bine yakın noktada hizmet veren DKV, firmaların düşük maliyetle en kaliteli yakıtı nakit ödemesiz almalarını sağlıyor. DKV Rusya'da otoyol ödemelerinin nakit kullanmadan tek kartla yapılabilmesi için de hazırlıklarını yapıyor.

Yıllık 100 milyar dolarlık ihracat hedefinin olduğu Rusya, Türk nakliyecileri için her zaman en cazip ülkelerden. Rusya'ya taşıma yapan firmaların ise çok dikkatli olmaları gerekiyor. Kaliteli ve uygun akaryakıt almak, zorlu iklim koşullarına sahip bu ülkede çok önemli. Bu noktada devreye DKV giriyor. DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, DKV olarak Rusya'da 2 bin noktada hizmet verdiklerini ve nakliyecilere nakitsiz yüksek kaliteli yakıtı düşük maliyetle satın alma imkanı sağladıklarını söylüyor. Sezer, Rusya otoyol ödemelerinin nakit kullanmadan tek kartla yapılabilmesi için yeni bir hizmeti de devreye almak için hazırlıklarının sürdüğünü müjdeliyor.



DKV AYRIVCALIĞI İLE RUSYA TAŞIMALARI KOLAYLAŞIYOR

DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, 2015 yılı sonu itibariyle Rusya'da yerel iş ortaklarıyla çalışmaya başladıklarını söyleyerek, "Müşterilerimiz, Rusya'nın önde gelen akaryakıt firmaları Gazpromneft, Gazprom, Neftika, Surgutneftegaz ve Aris gibi firmalarla olan iş birliğimiz sayesinde Rusya'da 2000'e yakın hizmet noktasında nakitsiz yüksek kaliteli yakıtı düşük maliyetle satın alabiliyor" diyor. Bunun yanı sıra, Rusya otoyol ödemelerinin nakit kullanmadan tek kartla yapılabilmesi için yeni bir hizmeti devreye almayı planladıklarını aktaran Sezer şunları söylüyor: "Öncelikle sistemin nasıl işlediğine ve neden böyle bir hizmete ihtiyaç olduğuna dair küçük bir bilgi vermek isterim. Otoyollarda sonradan ödemeli kutu kullanım hakkı sadece Rus menşeli şirketlere verilir; bir diğer deyişle Türk nakliyecisi bu haktan yararlanamaz. Bunun alternatifi ise ön dolumlu kutu edinmek ve ödemeleri bu kutu aracılığı ile yapmaktır. Sorun işte tam da bu noktada ortaya çıkıyor. Ön dolumlu kutuyu edinmek için araç evrakların tamamının Rusçaya tercüme edilmesi, noter tasdiki yapılması ve apostillenmesi gerekiyor. Ancak gerek işgücü kaybı gerekse yüksek maliyet nedeniyle Türk nakliyecisi tarafından bu yol pek tercih edilmiyor. Bazı komisyoncu firmalar aracılığı ile Rusya otoyol geçişlerinin yüksek maliyetlerle nakit olarak ödenmesi söz konusu. Biz bu soruna kolay bir çözüm getireceğiz. Müşterilerimizin Rusya'daki ofisimizin belirleyeceği bir noter ve tercüme bürosu üzerinden bu işlemleri çok daha az maliyetle yaptırmasını sağlayacağız. DKV müşterilerinin yapmaları gereken tek şey evraklarını DKV Türkiye ofisine teslim etmek. Böylece müşterilerimiz kendi işlerine odaklanarak bürokrasiyle zaman kaybetmeyecekler."

RUSYA GİBİ ZOR İKLİMLERDE AKARYAKIT KALİTESİ ÇOK DAHA ÖNEMLİ

Rusya taşımaları ile ilgili görüşlerini de paylaşan Sezer ve firmaları dikkatli olmaya çağıran sezer, "Önümüzdeki üç-dört ay, özellikle kışı çetin geçen bölgelerde seyreden nakliyeci için her açıdan daha zor koşullarda çalışmak anlamına geliyor. Bu nedenle gerek güvenli sürüş gerekse daha az yakıt tüketimi için araç bakımlarının eksiksiz yaptırılması son derece önemli.
Zira araçlar çetin kış şartlarına karşı donanımlı değilse seyahat sürelerinin uzayacağını, teslim tarihlerinin gecikebileceğini, yakıt tüketiminin artacağını öngörebiliriz. Bir diğer konu ise araçlarda kullanılan yakıtın kalitesi. Zira yakıt söz konusu olunca fiyatı kadar, kalitesi de çok önemli. Yakıtın çetin hava koşullarına dayanıklı olması aracın performansını doğrudan etkileyen en önemli faktör. Kışı çetin geçen bölgelerde çalışan nakliyeciler gayet iyi bilir; kullanılan yakıtın kalitesi bazı durumlarda, özellikle kış koşullarında, fiyatın önüne geçer. Hizmet verdiğimiz Rusya bölgesindeki hava koşulları dikkate alındığında kış aylarında karşılaşılan en ciddi sorun akaryakıtın kalitesi. Genelde Rusya'ya Antakya civarındaki nakliyeciler çalışıyor. Rusya'ya gitmeden daha Gürcistan'da aldıkları yakıt donar. DKV olarak önerimiz hem sunulan hizmet hem de akaryakıt kalitesi bakımından risk almadan satınalma yapmaları. Rusya'da 2000'e yakın hizmet noktasında DKV CARD kullanarak yüksek kaliteli yakıtı, düşük maliyetle, nakit kullanmaksızın satın alabilirler. Bu istasyonların tamamı online hizmet veriyor. Fiyatlar DKV web sitesinden kontrol edilebiliyor. Kısaca, Rusya'daki iş ortaklarımız sayesinde DKV risksiz ve nakitsiz sürüşü garanti altına alıyoruz" şeklinde konuşuyor.



Tüm zamanların ihracat rekoru kırıldı

Ekim ayında ihracat geçen yılın aynı ayına göre yüzde 13,1 artışla 15,7 milyar dolar oldu. Böylece tarihimizdeki en yüksek aylık ihracat rekoruna imza atıldı.

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Ekim ayı ihracat verileri, Ticaret Bakanı Ruhsar Pekcan, Adana Valisi Mahmut Demirtaş, Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, TİM Başkanı İsmail Gülle, ADASO Başkanı Zeki Kıvanç ve AKİB Koordinatör Başkanı Ali Uğur Ateş'in katılımıyla, Adana'da gerçekleştirilen basın toplantısıyla açıklandı.
Buna göre Ekim'de ihracat geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 13,1 artışla 15,7 milyar dolara yükseldi. Böylece 2018 Mart ayında gerçekleştirilen 15.5 milyar dolarlık ihracat rakamının üzerine çıkıldı ve ihracatta aylık bazda tüm zamanların rekoru yeniden kırıldı. Ayrıca tarihteki en yüksek Ekim ayı ihracatına ulaşıldı.

Son 12 aylık dönemde ihracat 166,8 milyar dolar oldu

Son 12 aylık dönemde ihracat yüzde 7,9 artışla 166,8 milyar dolar oldu. İlk 10 ayda ise ihracat yüzde 7,6 artışla 138,8 milyar dolara çıktı.

En yüksek ihracat artışı elde edilen ilk 10 ülke*

ÜLKE (Bin$)	2017 1 - 31 EKIM	2018 1 - 31 EKIM	Değ. %
CAD	1.055	11.279	969,4
DUBAİ	4.598	46.065	901,8
MYANMAR (BURMA)	1.708	15.623	814,9
SRI LANKA	6.439	33.780	424,6
MALTA	20.277	74.039	265,1
CIBUTI	5.910	21.183	258,4
FILIPINLER	10.098	33.523	232,0
VENEZUELLA	3.170	10.016	216,0
TAYVAN	11.494	28.375	146,9
İSVİÇRE	75.983	170.567	124,5

* 10 milyon dolar ve üstünde ihracat yapılan ülkeler arasında

İhracatın ithalatı karşılama oranı 20 yıllık zirvesinde

Ekim ayında ihracatımız 15,7 milyar dolar olurken, ithalatımız 16,3 milyar dolar olarak gerçekleşti. Buna göre ihracatımızın ithalatı karşılama oranı son 20 yılın zirvesine çıkarak yüzde 96,7 oldu.

Miktar bazında artış devam ediyor

Ekim ayında ihracat miktarı, 2017 yılının aynı dönemine göre yüzde 25,1 artışla 12,6 milyon tona yükseldi. 2018 Ekim ayı şimdiye kadar miktar bazında en çok ihracat gerçekleştirilen ikinci ay oldu.

Otomotiv liderliğini koruyor

Ekim ayında en fazla ihracatı yine otomotiv sektörü yaptı. Sektörün Ekim ayı ihracatı, bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11,1 artarak 2,9 milyar dolar oldu. Otomotiv sektörünü 1,6 milyar dolarla kimyevi maddeler, 1,6 milyar dolarla hazır giyim ve konfeksiyon sektörleri takip etti.

Çelik sektörünün uzakdoğu rüzgarı esmeye devam ediyor

Uzakdoğu pazarına açılımı ile dikkat çeken çelik sektörümüz Hong Kong, Singapur ve Filipinler başta olmak üzere, Uzakdoğu ülkelerine olan ihracatını Ekim ayında %262 arttırırken, toplam ihracatını da yüzde 46,9 arttırarak en fazla artış yakalayan ikinci sektörümüz oldu.

AB'ye İhracatımız yüzde 13,6 artarken toplam ihracatımızdaki payı yüzde 50,4 oldu

Ülke gruplarına göre ihracatımızda, AB'ye ihracatımız %13,6 artarak, 7,7 milyar dolar olarak gerçekleşti. AB'yi 2,3 milyar dolar ile Orta Doğu ülkeleri ve 1,3 milyar dolar ile Afrika ülkeleri izledi.

En güçlü pazar Almanya

Ekim'de en fazla ihracat yapılan ilk ülke 1,5 milyar dolar ile Almanya oldu. Almanya'yı 1,1 milyar dolar ile Birleşik Krallık, 879 milyon dolar ile İtalya ve 853 milyon dolar ile Irak izledi. 159 ülkeye ve bölgeye ihracat artarken, 70 ülke ve bölgeye ihracat azaldı.

İhracatını en fazla artıran il Kastamonu

Ekim ayında 53 il ihracatını arttırırken, 28'inde ihracat azaldı. En çok ihracat gerçekleştiren iller sırası ile 6,9 milyar dolar ile İstanbul, 1,3 milyar dolarla Kocaeli, 1,2 milyar dolarla Bursa, 884 milyon dolarla İzmir,706 milyon dolarla Ankara olurken, Kastamonu ihracatını 5 kat arttırarak 26 milyon dolar ile en fazla artış gösteren il oldu.

İhracatçı firmalara 1611 yeni firmamız eklendi

Ekim ayında 37 bin 409 firmamız ihracat yaparken, 1611 firma ilk kez ihracat yaparak ihracat camiasına katıldı.

EN FAZLA İHRACAT YAPILAN İLK 10 ÜLKE

ÜLKE (Bin$)	2017 1 - 31 EKIM	2018 1 - 31 EKIM	Değ. %
ALMANYA	1.421.296	1.422.190	0,1
BİRLEŞİK KRALLIK	842.163	1.061.626	26,1
İTALYA	738.216	877.845	18,9
BİRLEŞİK DEVLETLER	763.446	784.116	2,7
İSPANYA	577.988	759.232	31,4
IRAK	651.955	737.853	13,2
FRANSA	619.772	618.901	-0,1
HOLLANDA	386.567	388.323	0,5
ROMANYA	334.790	356.499	6,5
BELÇİKA	275.036	353.272	28,4

EN FAZLA İHRACAT YAPAN İLK 10 SEKTÖR

SEKTÖR (BİN$)	2017 1 - 31 EKIM	2018 1 - 31 EKIM	DEĞ. %
OTOMOTİV ENDÜSTRİSİ	2.630.084	2.920.932	11,1
KİMYEVİ MADDELER VE MAMULLERİ	1.466.690	1.595.243	8,8
HAZIRGİYİM VE KONFEKSİYON	1.531.418	1.568.198	2,4
ÇELİK	1.016.088	1.492.428	46,9
ELEKTRİK ELEKTRONİK VE HİZMET	1.013.748	1.115.568	10,0
TEKSTİL VE HAMMADDELERİ	735.970	761.515	3,5
DEMİR VE DEMİR DIŞI METALLER	624.818	716.187	14,6
MAKİNE VE AKSAMLARI	542.055	703.208	29,7
HUBUBAT, BAKLİYAT, YAĞLI TOHUMLAR VE MAMULLERİ	576.910	647.142	12,2
MÜCEVHER	222.782	474.432	113,0

İHRACATINI EN YÜKSEK ORANLI ARTIRAN İLK 10 SEKTÖR

SEKTÖR (BİN$)	2017 1 - 31 EKIM	2018 1 - 31 EKIM	DEĞ. %
MÜCEVHER	222.782	474.432	113,0
GEMİ VE YAT	87.977	130.755	48,6
ÇELİK	1.016.088	1.492.428	46,9
SAVUNMA VE HAVACILIK SANAYİİ	145.058	206.734	42,5
TÜTÜN	92.728	122.859	32,5
MAKİNE VE AKSAMLARI	542.055	703.208	29,7
DİĞER SANAYİ ÜRÜNLERİ	9.753	12.394	27,1
ZEYTİN VE ZEYTİNYAĞI	23.613	28.463	20,5
SÜS BİTKİLERİ VE MAM.	4.347	5.201	19,6
ÇİMENTO CAM SERAMİK VE TOPRAK ÜRÜNLERİ	230.035	264.090	14,8

EN FAZLA İHRACAT YAPAN İLK 10 İL

İL (BİN$)	2017 1 - 31 EKIM	2018 1 - 31 EKIM	DEĞ. %
İSTANBUL	5.687.839	6.861.624	20,6%
KOCAELI	1.154.828	1.317.822	14,1%
BURSA	1.268.977	1.179.464	-7,1%
İZMIR	779.431	884.069	13,4%
ANKARA	607.516	706.112	16,2%
GAZIANTEP	593.116	655.042	10,4%
SAKARYA	486.665	513.024	5,4%
MANISA	413.195	471.644	14,1%
DENIZLI	281.882	295.466	4,8%
HATAY	188.499	225.005	19,4%

KASIM 2018

Lojistikle büyüyen şehir Gaziantep'te nakliyeciler destek bekliyor

Güçlü bir lojistik sektörünün bir şehrin kaderini nasıl değiştirebildiğine en güzel örnek Gaziantep'tir. Nakliyeciler şehrin üretimini; Avrupa, Ortadoğu, Rusya, Türk Cumhuriyetlere taşırken büyük bir gayret ve özveriyle çalışıyorlar. Ancak Gaziantepli firmalar son dönemde artan maliyetler ve sorunlar nedeniyle bir hayli dertli. Şehir ekonomisi ve ticaretinin gelişmesini sürdürmesi için nakliyecilerin acilen desteklenmesi gerekiyor.

Lojistik sektörünün en güçlü olduğu illerin başında Gaziantep geliyor. Sektörün güçlü olması ihracat rakamlarına da yansıyor. Yeni ülkeler ve bölgelere taşımalar yapan lojistikçilerin gayretli çalışmaları şehrin ihracatını sürekli artırıyor. Yılın ilk 10 ayında 5 milyar 679 milyon dolarlık ihracat yapan Gaziantep'te lojistik sektörü son dönemde sıkıntılı.
Kur artışı nedeniyle maliyetlerin yükselmesi, gidiş dönüş yükü arasındaki dengesizlik, motorlu taşıtlar vergisi, yüksek trafik cezaları firmaları zorluyor. Nakliyeciler ise; verilecek destekler, Irak'a yapılan taşımalarda ÖTV'siz akaryakıt istasyonu kurulması gibi yatırımlarla omuzlarındaki bu yükün hafifletilmesini talep ediyorlar.
UND Yönetim Kurulu Üyesi ve şehrin en önemli lojistik firmalarından Şahin Nakliyat sahibi Memik Hilmi Taner, şehrin ülke ticaretindeki yeri ve lojistik sektörünün bu ticarete nasıl destek verdiği ile ilgili önemle açıklamalar yaptı.
"Birlikte başarıyoruz, birlikte başaracağız" diyen Taner, bugüne kadar lojistik sektörünün ticaretin tüm tarafları arasında nasıl bir güç birliği oluşturduğuna vurgu yaparak bu anlayışın önümüzdeki dönemde devam edeceğine dikkat çekiyor.
Gaziantep'in bu yılın ilk 10 ayında gerçekleştirdiği ihracat rakamlarını veren Taner, "Ocak-Ekim döneminde gerçekleşen 5 milyar 679 milyon 266 bin dolarlık ihracatla Gaziantep, en çok ihracat yapan 6. kent olarak ülkemizin ve bölgenin yükselen yıldızlarından biri. Sadece Ekim ayında şehrimiz 655 milyon 42 bin dolarlık ihracat yaptı" diyor.
Taner, bu başarı öyküsünün temelinde ihracatın ayrılmaz ortağı olan lojistik sektörünün bulunduğunu ifade ederek, "Gaziantep ihracatının her geçen gün artmasını ve yeni pazarlara ulaşmasını, Ortadoğu, Avrupa, Rusya neresi olursa olsun, yükü zamanında ve koordinasyon içinde ulaştıran Bölge nakliyecilerimizin çabaları sağlıyor" şeklinde konuşuyor.



Memik Hilmi Taner, UND Gaziantep Çalışma Grubu'nun da bölgedeki sorunları tespit etmek çözümler geliştirmek için toplantılar yaptığını anlatıyor. Gerçekleştirilen bu toplantılardan en sonuncusu 8 Kasım'da yapıldı ve ana gündem konusu ihracatımızın ana motorunun lojistik ve uluslararası karayolu nakliyesi olması sebebiyle ihracatçılara verilen desteklerin taşımacılarımıza da verilmesi oldu. Toplantıya, Memik Hilmi Taner'in yanı sıra; Esat Aba, Cevdet Demir, Zafer Aydın Geler, İsmail Çirkin, Kemal Toplar, Zeki Özkan, Selami Demir, Derde Gürtaş, Abdullah Taner, Sakıp Savaşçı ve Yusuf Erol katıldı.

İHRACATÇI GİBİ LOJİSTİKÇİ DE DESTEKLENMELİ

Taner, "İhracatçımızın, üreticimizin fabrikasının bir temeli de lojistiktir, uluslararası taşımacıların TIR'ları da bu kapsamda değerlendirilmelidir" diyor ve şöyle devam ediyor:
"Taşımacılarımızın üzerinde büyük yükler var. Motorlu taşıt vergisi, araçlarımız çoğunlukla yurt dışında olmasına rağmen Euro olarak Yeşil Kart ödemelerimiz, hem de yüksek meblağlı Trafik Sigortası ödemelerimiz, sırtımızdaki yükleri daha da çoğaltıyor."

SEKTÖRÜN TALEPLERİNİ SIRALADI

Memik Hilmi Taner, Gaziantep Çalışma Gurubu toplantısı sonucunda ortaya konan sektöre verilmesi gereken desteklerin ve sektör isteklerini şöyle sıralıyor:
"Lojistiğin temelinde gidiş ve dönüş yüklerini organize ederek, masraflarımızın düşürülmesi yatıyor. Fakat yaşanan kur artışıyla birlikte ithalatımız azaldığı için maliyetlerimiz yükseldi.
İhracatı taşıyan sektörümüzün ayakta kalması için devletimizin Motorlu Taşıtlar Vergisinde gerçekleştireceği indirim, trafik sigortalarının birleştirilmesi ve ücretlerinin düşürülmesi bizlere bir nebze olsun güç verebilir.
SGK teşviki, nakliye sektörüne KGF kredisi verilmesi biz taşımacıları hayatta tutmak için gerçekleştirilebilecek desteklerdir.
Bölge nakliyecilerimiz olarak ülkemiz ihracatının en önemli pazarlarından biri olan Irak'a ÖTV'siz mazot satışı yapan bir istasyon kurulmasını uzun zamandır talep ediyoruz.
Irak'tan aldığımız yakıt maalesef Euro 5 araçlarımıza zarar veriyor, Euro 6 araçlarımız ise bu yakıtı alamıyor, söz konusu sınıfa sahip araçlarımız operasyonlarımıza hız verir, bu sebeple biran önce Habur Sınır Kapısında diğer kapılarda olduğu gibi ÖTV'siz mazot satışı yapılmasını talep ediyoruz.
Irak'a ödediğimiz akaryakıtı da ülkemizden alarak, hizmet ithalatı yerine ülkemiz hizmet ihracatına katkı yapmak, mazotumuzu ülkemizden almak istiyoruz."





GAZİANTEPLİ NAKLİYECELER NE BEKLİYOR?
Gidiş ve dönüş yüklerinin organize edilerek, masrafların düşürülmesi
Motorlu Taşıtlar Vergisi'nde indirim
Trafik sigortalarının birleştirilmesi ve ücretlerin düşürülmesi
SGK teşviki
Nakliye sektörüne KGF kredisi verilmesi
Irak'a ÖTV'siz mazot satışı yapan bir istasyon kurulması

BU EKONOMİK SALDIRILARDAN GÜÇBİRLİĞİYLE ÇIKACAĞIZ

"Gaziantep bölgesi nakliyecileri olarak halihazırda ülkemize gerçekleşen ekonomik saldırıdan yine güç birliğiyle çıkacağımıza yürekten inanıyoruz" diyen Taner, önemli bir çağrıda bulunuyor: "Uluslararası Nakliyeciler Derneği ailesinin Gaziantepli fertleri olarak derneğimizin tüm üyelerini kenetlenmeye, proje üretmeye, çözüm için çözümün içinde olmaya çağırıyoruz. Öyle dönemlerden geçiyoruz ki, beterin beteri olmaz derken şehrimize yakın komşu ülkelerdeki gelişmelerle veya transit geçtiğimiz ülkelerdeki sıkıntılarla beterin beteri gerçekleşiyor.
Fakat işbirliğimizle, çalışkanlığımızla birçok olumsuz gelişmeyi aştık, şimdi devletimizin tüm bakanlıkları, sivil toplum kuruluşları, üniversitelerin katılımıyla aramızda demir bir bağ kurmalı, işbirliğimizi ve projelerimizi daha da arttırmalı, daha hızlı çözümler üretmeliyiz."

GAZİANTEP, OCAK-EKİM DÖNEMİNDE GERÇEKLEŞTİRDİĞİ 5 MİLYAR 679 MİLYON 266 BİN DOLARLIK İHRACATLA EN ÇOK İHRACAT YAPAN 6. ŞEHİR OLDU. ŞEHRİN EKİM AYI İHRACATI 655 MİLYON DOLARIN ÜZERİNE ÇIKTI.

Artan maliyetler nedeniyle yatırım yapılamıyor

20 milyar dolarlık ticaret hacmi olan Gaziantep'te nakliyeciler artan maliyetler nedeniyle yatırım yapamıyor.

Yıllık 20 milyar dolarlık ticaret hacmi bulunan Gaziantep'te nakliyeciler bir hayli dertli. Artan maliyetler nedeniyle yatırım yapılamadığını söyleyen UND Yönetim Kurulu Üyesi ve Göksu Uluslararası Taşımacılık Müdürü Merter Tümer, "Avrupa'nın en genç filosuna sahip karayolu taşıma filomuz Avrupa'nın gerisinde kalmaya başlamıştır. Araç alımlarında uygulanacak teşvik ve desteklere ihtiyacımız var. Üretim sektörüne sağlanan düşük maliyetli finansman desteklerinden lojistik sektörü de yararlanmalıdır. Böylece karayolu taşımacılık sektörünün hizmet kalitesi artacak süreklilik sağlanacak ve maliyetler azalacaktır" diyor.

UND Yönetim Kurulu Üyesi ve Göksu Uluslararası Taşımacılık Müdürü Merter Tümer, Gaziantep'in yıllık 20 milyar dolarlık ticaret hacmi olduğunu ve bunun 4 milyar dolarlık kısmının karayoluyla yapıldığını söylüyor. Lojistik maliyetlerin yüksekliğine vurgu yapan Tümer, "Karayolu taşımacıları yüksek maliyetleri aşağı çekmeye gayret ediyorlar. Ancak karayolu taşıma maliyetlerine ilave olarak; idari, finans-kambiyo ve saha çalışanlarındaki yetkin yönetici ve personel eksikliği, sürücü yetersizliği ve finansman yaratma güçlüğü ayrıca çözmek zorunda olduğumuz konulardır" diyor.



Merter Tümer, Gaziantep ticareti ve taşımacılığı ile ilgili önemli bilgiler veriyor. Gaziantep'in tarihi, coğrafi konumu ve ekonomisi ile Türkiye'nin ve dünyanın ticarete açılan kapısı olduğunu belirten Tümer, "Tarihi İpekyolu üzerindeki gelişmiş bu kent, insanlık tarihinin en eski yerleşkesi olan Göbekli Tepeye yakın olması da ticaret genlerinin ne kadar eskiye dayandığının bir göstergesidir" yorumunu yapıyor.

20 MİLYAR DOLARLIK TİCARET HACMİ

Gaziantep'in 20 milyar dolara yakın dış ticaret hacmi ve 6 milyar dolar ihracatı ile Türkiye'nin en fazla ihracat yapan altıncı şehri olduğunu aktaran Merter Tümer, şehrin üretimi ile ilgili şu bilgileri aktarıyor: "Bu ihracat büyüklüğünde üretilen temel ürünler yüzde 20 halı, yüzde 20 hububat ve bakliyat türleri, yüzde 20 iplik-kumaş ürünleridir. Halı üretimi 1.400 kurulu makine ile günlük 1 milyar metrekare üretim kapasitesiyle dünya halı üretiminin yüzde 57'sini tek başına karşılamaktadır. Bu lokomotif ürün özellikle Avrupa, Orta Asya-Ortadoğu ve Arap yarımadasında büyük rağbet görmektedir. Güneydoğu Anadolu Bölgesi'ne ulaşım anlamında son 15 yıldır ciddi yatırımlar yapılmaktadır. Nasıl Güneydoğu'nun incisi Gaziantep diyorsak Diyarbakır, Mardin, Şanlıurfa, Van ve diğer Güneydoğu ve Doğu Anadolu illerimizde de kamu ve özel sektör yatırımlarıyla sanayileşme ve tarımsal ekonomi ile ciddi Ticaret ve Lojistik bölgesi olacaktır. Yakın tarihte Diyarbakır'da hayata geçecek olan Tekstil Organize sanayi bölgesi bu yatırımlara güzel bir örnektir."

KARAYOLU TAŞIMA MALİYETLERİ DÜŞMELİ

Tümer, Gaziantep'te gerçekleştirilen üretime dikkat çektikten sonra bu ürünlerin nasıl taşındığıyla ilgili mevcut durumu ve yapılması gereken çözümler hakkında bilgiler veriyor. "Üretilen bir ürün varsa taşınmak zorundadır ilkesinden hareketle taşımanın ve lojistiğin ne kadar önemli olduğu görülmektedir" diyen Tümer, şunları söylüyor: "Yerel olarak 20 milyar dolarlık dış ticaretin yüzde 20'lik kısmının yani 4 milyar dolar civarındaki kısmında karayolu taşıma döngüsü bulunmaktadır. Geriye kalan yüzde 80'lik kısımda ise gemi taşımacılığı etkin rol üstlenmiştir. Karayolu taşımalarında kısa teslim süresi diğer taşıma formlarının önüne geçmektedir. Fakat üreticiler yüksek karayolu taşıma maliyeti nedeniyle yine de gemi taşımalarını tercih etmektedir. Bu kısa teslim süresi avantajını kullanmak isteyen karayolu taşıma şirketlerimiz yüksek maliyetleri aşağı çekme gayesindedir. Ancak karayolu taşıma maliyetlerine ilave olarak idari, finans-kambiyo ve saha çalışanlarındaki yetkin yönetici ve personel eksikliği, sürücü yetersizliği ve finansman yaratma güçlüğü ayrıca çözmek zorunda olduğumuz konulardır. Yakın gelecekte elektrikli ve otonom araçların Karayolu taşımacılık faaliyetinin içine girmesi ile sürücülük gereksinimi de ortadan kalkacaktır. Bu süre zarfında yasal zorunluluk gereği ticari araç normlarının yükselmesine bağlı olarak araç alım maliyetlerinin de artması şirketlerin yatırımlarını güçleştirmiş ve geçmiş 3 yıla kadar Avrupa'nın en genç filosuna sahip karayolu taşıma filomuz Avrupa'nın gerisinde kalmaya başlamıştır. Araç alımlarında uygulanacak teşvik ve üretim sektörünün rahatlıkla ulaşabildiği düşük maliyetli finans ürünlerine hizmet üretenlerinde rahatlıkla ulaşması konusunda yapılacak çalışmalar ve farkındalıklarla karayolu taşımacılık sektörünün hizmet kalitesinin sürekliliğini ve maliyetlerin azalmasını sağlayacaktır."

ALTYAPIYA YAPILAN YATIRIMLA KARAYOLU MALİYETİ DÜŞÜRÜLMELİDİR

Türkiye'nin ciddi bir lojistik ve aktarma merkezi olduğun altını çizen Tümer, bu coğrafi avantajı kullanarak yatırımların zaman ve maliyet kayıplarına odaklanılarak yapılması gerekliğine dikkat çekiyor. Karayollarının demiryollarına entegre hale geleceği yatırımların önemli olduğunu kaydeden Tümer, "Örneğin ; Gaziantep'ten Avrupa'ya hareket eden tırlarımızın, demiryollarının revizyonu ile trenlere yüklenerek İstanbul'a hatta batı sınır kapılarına kadar gitmesi özellikle yüzde 65 oranındaki akaryakıt, bakım, lastik v.b. maliyetlerinin düşmesini, çevre kirliliğinin azalmasını ve karayolu güvenliğinin artmasını sağlayacaktır. Bu hatta ilave olarak doğuya açılan sınır kapılarımıza yapılacak demiryolu yatırımları, hem karayolu taşımacılığını hem de demiryolu taşımacılığını etkin bir şekilde kullanmamızı sağlayacaktır" diye konuşuyor.

SORUNLAR SINIRLARI AŞIYOR

"Karayolu taşımalarında sınıra komşu ülkelerin kapılarındaki beklemeler, diğer yabancı ülkelerin uyguladıkları kotalar, hızlı teslimat yapmak için tüm koşullarını seferber eden karayolu taşıma şirketlerini zor durumda bırakmaktadır" diyen Tümer, nakliyecilerin sorunlarının yurtdışında da devam ettiğini vurguluyor. UND'nin yaşanan sorunları çözmek için yaptığı çalışmaların önemini de işaret eden Tümer şöyle konuşuyor: "Uluslararası Nakliyeciler Derneği sektörün en önemli mesleki örgütlenmesi olup özellikle güncel sıkıntılar (Geçiş Belgeleri kotaları, artan taşıma maliyetleri, sınır kapılarımızdaki yüksek ÖTV'siz KDV'siz akaryakıt, ülkeler arasındaki diplomatik sıkıntılarından kaynaklanan ticari kaygılar v.b.) ile mücadele etmekte ve karayolu taşıma sektörünün gelişimi için yoğun çaba göstermektedir.



GAZİANTEP'TEN AVRUPA'YA HAREKET EDEN TIRLARIMIZIN, DEMİRYOLLARININ REVİZYONU İLE TRENLERE YÜKLENEREK İSTANBUL'A HATTA BATI SINIR KAPILARINA KADAR GİTMESİ ÖZELLİKLE YÜZDE 65 ORANINDAKİ AKARYAKIT, BAKIM, LASTİK V.B. MALİYETLERİNİN DÜŞMESİNİ, ÇEVRE KİRLİLİĞİNİN AZALMASINI VE KARAYOLU GÜVENLİĞİNİN ARTMASINI SAĞLAYACAKTIR.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk "Tam bağımsızlık ancak ekonomik bağımsızlıkla mümkündür" sözünde Kalıcı bir bağımsızlık için ekonomik olarak güçlü olma ve hiçbir odağa bağımlı kalmamaya dikkat çekmiştir. Geçmişte kendi kendine yeten bir ekonomiyken şimdi temel tüketim ihtiyaçlarında bile dışa bağlı bir ekonomi haline gelmiş durumdayız. Yeniden üretime odaklanmalı ve kendi kendine yeten, kaynaklarını verimli kullanan ve etkin kamusal ve özel sektör tasarrufları ile tam bağımsız ekonomiye ulaşılacaktır."



Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kimleri ilgilendiriyor?

Firmaların neler yapmalı, hangi önlemleri almalı?

Avukat İlke Soysal ve Siber Güvenlik Uzmanı Mühendis Hasan Subaşı 7 Nisan 2016 tarihinde yürürlüğe giren ve lojistik sektörünü de ilgilendiren Kişisel Verilerin Korunması Kanunu kapsamında yapılması gerekenleri anlattı.

Hangi lojistik firmalarının bu düzenlemeden etkilendiği, firmaların ne tür önlemler alması gerektiği konusunda Avukat İlke Soysal sorularımızı cevapladı.

Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ne zaman yürürlüğe girdi ve etkileri neler?

6698 sayılı Kişisel Verilerin Korunması Kanunu ("Kanun" veya "KVKK") 7 Nisan 2016 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlandı. Avrupa Birliği'ne ("AB") uyum başlıklarından biri olan Kanun, 1995 tarihli 95/46/AT sayılı AB Veri Koruma Direktifi'ne dayanılarak hazırlandı. Getirilen düzenleme ile, Kanunun yayımı tarihinden önce işlenmiş olan kişisel verilerin iki yıl içinde, yani 7 Nisan 2018 tarihine kadar, Kanuna uygun hâle getirilmesi zorunlu kılındı. Buna göre, kanun tarafından veri sorumlusu olarak tanımlanan gerçek ve tüzel kişilerin uyumluluk çalışmalarını yerine getirmiş olmaları bekleniyor.
Kişisel verilerin tanımı, işlenme şartları ve yurt dışına aktarımı da dahil olmak üzere çeşitli konularda düzenlemeler getiren Kanun ile Kişisel Verileri Koruma Kurumu ("Kurum") ve Kurum'un karar organı olarak Kişisel Verileri Koruma Kurulu ("Kurul") da kuruldu. Merkezi Ankara'da olan bu Kurum, Rekabet Kurumu gibi kendiliğinden veya şikâyet üzerine inceleme yapma yetkisine sahip.Bununla birlikte, Kanunla birlikte belli bazı yaptırımlar da getirildi. Kişisel verilere ilişkin suçlar bakımından Türk Ceza Kanununda hapis cezası içeren maddelere atıfta bulunan Kanun, belli ihlal durumlarında 1.000.000 Türk lirasına kadar idari para cezası verilmesini öngörüyor.
Bunlara ek olarak, veri sorumlusu tanımına giren ve Kurul tarafından verilecek karar ile istisna tutulmayan gerçek kişi veya tüzel kişiler Veri Sorumlusu Sicili'ne ("VERBİS") kayıtla yükümlü tutuldu.

Peki kişisel veri nedir? Kişisel veri işleme ve veri sorumlusu terimlerini duyunca ne anlamalıyız?

Kişisel veri, kimliği belirli ya da belirlenebilir gerçek kişiye ilişkin her türlü bilgidir. Bu bilginin direkt gerçek bir kişiye işaret etmesine gerek yoktur. Herhangi bir aracı program vasıtasıyla da gerçek kişinin tespitini sağlayan her türlü veri kişisel veri sayılmaktadır. Bu nedenle, kişinin ismi, soy ismi, doğum tarihi, doğum yeri gibi gerçek kişinin kesin teşhisini sağlayan verilerle birlikte, kişinin bilgisayarının IP adresi, taşıt plakası ve hatta alışveriş alışkanlıkları bile kişisel veri sayılmaktadır.
Kişisel verilerin ilk defa elde edilmesiyle başlayan süreç ve devamındaki her türlü işleme kişisel verilerin işlenmesi olarak sayılıyor. Dolayısıyla, kişisel verilerin elde edilmesi, kaydedilmesi, sorulması, okunması, kullanılması, depolanması, değiştirilmesi, yeniden düzenlenmesi, aktarılması, devralınması, silinmesi veya yok edilmesi gibi her türlü müdahale kişisel verilerin işlenmesi kabul ediliyor.
Veri Sorumlusuna gelecek olursak, kişisel verilerin işleme amaçlarıyla beraber hangi yöntemle işleneceğini de belirleyen, veri kayıt sisteminin kurulmasından ve yönetilmesinden sorumlu olan gerçek veya tüzel kişiyi Kanun'da veri sorumlusu olarak tanımlanmıştır. Örnek olarak, bir banka tüzel kişi olarak veri sorumlusu sayılacaktır. Öte yandan, gerçek kişi veri sorumlusuna örnek olarak avukat veya noter gösterilebilir.
Az önce veri sorumlularının VERBİS'e kayıtla yükümlü olduğunu belirtmiştiniz. Bu durum lojistik sektörü anlamında hangi kişileri etkiliyor ve bu


Avukat İlke Soysal

kişiler için son kayıt tarihi ne zaman?
Kurul yıllık çalışan sayısı 50 kişiden fazla veya yıllık mali bilanço toplamı 25 milyon TL'den fazla olan ("50-25 eşiği") gerçek veya tüzel kişilerin VERBİS'e kayıt olması gerektiğini belirtmiştir. Bu anlamda, 50 kişiden fazla çalışanı olan lojistik şirketleri, kanuna uygun olarak VERBİS'e kayıtla yükümlü tutulmuştur.
Her ne kadar, Kurul gümrük müşavirlerini kişi olarak VERBİS'e kayıttan istisna tutmuş olsa da, tüzel kişilik sahibi gümrük müşavirleri 50-25 eşiğini geçiyorsa şirket olarak VERBİS'e kayıtla yükümlü tutulmaktadır.
Bununla birlikte, Kurul tarafından sicile kayıttan muaf tutulan kişiler, hala Kanuna uygun hareket etmekle yükümlüdür ve herhangi bir şikayet olması halinde cezaya tabidir.
Veri sorumluları yasal zorunluluk nedeniyle 1 Ekim 2018 tarihinden itibaren sicile kayıt olmaya başlamıştır. Son kayıt tarihi ise 30 Eylül 2019 olarak belirlenmiştir.

KVKK dışında getirilen başka alt düzenlemeler var mı?

Evet, Kanunu açıklığa kavuşturan başka düzenlemeler de getirildi;
-Aydınlatma Yükümlülüğünün Yerine Getirilmesinde Uyulacak Usul ve Esaslar Hakkında Tebliğ,
-Kişisel Verilerin Silinmesi, Yok Edilmesi veya Anonim Hale Getirilmesi Hakkında Yönetmelik
-Veri Sorumlusuna Başvuru Usul ve Esasları Hakkında Tebliğ
-Veri Sorumluları Sicili Hakkında Yönetmelik
KVKK kapsamında getirilen diğer alt düzenlemeler.
Bununla birlikte, Kurul da aktif bir şekilde ilke kararı olarak kararlarını yayınlıyor ve bu anlamda Kanun'daki boşlukları doldurmaya başladı.
Öte yandan, bu yerel düzenlemeler dışında, General Data Protection Regulation ("GDPR") olarak bilinen Avrupa Genel Veri Koruma Tüzüğü'nden de bahsetmemiz gerekir. KVKK'nın dayandığı 1995 tarihli AB Veri Koruma Direktifi'nin, gelişen teknoloji ile birlikte yetersiz kaldığı düşünüldüğü için, günümüz teknolojisine ait veri işleme süreçlerine uygun ve daha kapsamlı bir koruma sağlayan GDPR, 25 Mayıs 2018 tarihinde yürürlüğe girdi. Küresel etki alanıyla GDPR, hiç kuşkusuz AB ile bağlantısı olan veya çalışan şirketlerin uyumlu olması gereken bir başka düzenleme olarak görülmelidir.

Yani GDPR'ın Türkiye'de etkili olması söz konusu mu?

Evet, veri sorumlusu Türk şirket, Avrupa Birliği'ndeki bir bireyle ilgili kişisel veriyi işlerse, GDPR işletmenin nerede kurulu olduğuna bakılmaksızın geçerli olacaktır. Dolayısıyla, GDPR nerede kişisel veri işlendiğine bakılmaksızın AB sınırları içindeki herkesin kişisel verilerini korumayı amaçlamaktadır. Bununla birlikte, GDPR ile 20 milyon Euro veya veri sorumlusunun bir önceki mali yıl küresel cirosunun yüzde 4'üne varan para cezaları öngörülmekte. Bu nedenle, lojistik sektörünün KVKK ile beraber GDPR'ın getirdiği yeniliklere de hassasiyetle yaklaşması gerektiğini düşünüyoruz.

Peki bu açıdan, lojistik sektöründe ne gibi önlemler alınması gerekir?

Çalışanlar da verileri işlenen gerçek kişiler sayıldıkları için sadece müşteri odaklı bir çalışma değil tüm süreçleri içeren bir çalışma yapılması gerekiyor. Bu nedenle, KVKK konusunda en büyük açıklıklara sahip birimler genelde insan kaynakları departmanları, satış ve pazarlama departmanları



ve bilgi işlem departmanları oluyor. Özellikle lojistik sektöründe, alıcının ismi, adresi, iletişim bilgisi gibi verilerin işlendiğini düşünecek olursak, alıcı ile sözleşmelerin kapsamlı bir şekilde revize edilmesi gerekebilir.
Ayrıca, KVKK'nın getirdiği en temel yükümlülüklerden biri olan aydınlatma yükümlülüğünün yerine getirilmesi ve verisi işlenen gerçek kişilerin açık rızalarının alınması yükümlülüğünün sektör bazında veri işleme süreçlerine dahil edilmesi gerekiyor.
Aynı şekilde, Kanun'da veri güvenliği ihlalleri için de ciddi yaptırımlar getirildi. Kurumun da yol gösterici olarak yayınladığı rehberlerde de belirtildiği gibi, KVKK'ya uyum konusunda hem idari hem teknik tedbirler alınması gerekiyor. Teknik tedbirler şifreleme, yetki matrisi, sızma testleri gibi çeşitli spesifik adımları içeriyor. Bu nedenle, lojistik şirketlerinin hem saha alanlarının hem de dijital altyapısının bu anlamda incelemeye tabi tutulması gerekli görülüyor.

Siber Güvenlik Uzmanı Mühendis Hasan Subaşı ise teknik konularla ilgili sorularımızı şu şekilde cevap veriyor:
Teknik tedbirler konusunda nasıl çalışmalar yapılıyor?

İşletmenin işlediği veriye, verdiği hizmete göre alınacak teknik tedbirler değişkenlik göstermektedir. Teknik tedbirler belirlenirken, kişisel verilerin niteliği ve muhafaza edildiği ortam göz önünde bulundurulur.
Teknik tedbirler olarak ağ güvenliği, uygulama güvenliği, log kayıtları, şifreleme, yedekleme altyapısı, güncel antivirüs sistemleri, kullanıcı hesap yönetimi, güvenli yetkilendirme ve sızma testleri "olmazsa olmaz" olarak


Siber Güvenlik Uzmanı Mühendis Hasan Subaşı

değerlendirilmelidir. Bunun dışında işletmenin durumuna göre veri kaybını önleyici yazılımlar, veri maskeleme yazılımları, şifreleme ve anahtar yönetimi gibi unsurlar ihtiyaca göre konumlandırılmalıdır.

Peki, teknik ihtiyaçlarımızı neye göre belirleyeceğiz, bunun en doğru yolu sizce nedir?

Bunun için teknik altyapının irdelenmesi, işlenen verinin mahiyetine göre karar verilmesi gerekir. Sızma testine bağlı olarak yapılacak bir boşluk analizi ile ihtiyaçlar belirlenebilecektir. Bu nedenle, çalışmalar her alanı kapsayıcı şekilde yapılmalıdır. Aynı şekilde, tehdit yaratacak zafiyetlerin belirlenmesinde en zayıf halka bulunmalı ve tehdit bu halka üzerinde yapılacak teknik çalışma ile giderilmelidir. Mesela, kanunda özel nitelikli kişisel veri olarak sayılan sağlık verisi, dernek ve üyelik bilgisi gibi veriler kriptolu olarak saklanmalıdır. Eğer bir veri sorumlusu bunlar gibi hassas verileri işliyorsa, buna uygun şifreleme ve kriptografik yedekleme gibi teknik şartlar da sağlanmalıdır.

Otomotiv sektörü ihracatta yıl bitmeden 1 milyonu aştı

Türk otomotiv sanayi, 2018 yılının sona ermesine iki ay kala ihracat adetlerinde 1 milyon sınırını aştı. Ağustos ayında 1 milyon üretim rakamının üzerine çıkan otomotiv sanayii, Ocak-Ekim döneminde ihracatta da 1 milyon adedi geçti.

Türkiye otomotiv sanayiine yön veren 14 büyük üyesiyle sektörün çatı kuruluşu olan Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2018 yılı Ocak-Ekim dönemine ait üretim, ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. OSD verilerine göre, Ocak-Ekim döneminde toplam üretim bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 6 azalarak 1 milyon 298 bin 282 adet, otomobil üretimi ise yüzde 9 azalarak 858 bin 638 adet oldu. Bu dönemde toplam pazar ise geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 32 oranında azalarak 502 bin 156 adet olurken, otomobil pazarı yüzde 31 oranında azaldı ve 379 bin 274 adet olarak gerçekleşti. Ticari araç grubundaki üretim performansı geçtiğimiz yıla paralel şekilde seyrini sürdürdü. OSD'nin açıkladığı 2018 Ocak-Ekim dönemi verilerine göre, ticari araç grubunda üretim geçtiğimiz yılı ile aynı seviyede kaldı. Ağır ticari araç grubunda ise yüzde 18 artış kaydedildi. Bu dönemde, ticari araç pazarı yüzde 37, hafif ticari araç pazarı yüzde 39 ve ağır ticari araç pazarı ise yüzde 24 oranında daraldı. Ağır ticari araç grubunda kısıtlı seviyede kalan bu azalış baz etkisi kaynaklı olup, pazar daralması son 3 yılda yüzde 56 seviyesinde kaydedildi.



İHRACAT 1 MİLYON ADETİ GEÇTİ!

2018 yılı Ocak-Ekim döneminde, toplam otomotiv ihracatı adet bazında geçen yıla paralel seviyede gerçekleşirken, otomobil ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre yüzde 5 oranında azaldı. Bu dönemde, toplam ihracat 1 milyon 99 bin 323 adet, otomobil ihracatı ise 732 bin 142 adet düzeyinde gerçekleşti. Toplam otomotiv ihracatı paritedeki değişim ve artan katma değer sebebiyle dolar bazında yüzde 13 artarken, Euro bazında ise yüzde 6 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 26,9 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 6 artarak 10,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 1 azalarak 8,6 milyar Euro oldu.

"İNDİRİM SHOWROOMLARA HEMEN YANSIDI"

31 Ekim itibariyle yürürlüğe koyulan ÖTV ve KDV indirimlerinin sektöre hızlı bir şekilde yansıdığını belirten OSD Yönetim Kurulu Başkanı Haydar Yenigün, "Henüz 10 gün gibi az bir süre geçmiş olmasına rağmen piyasa, atılan olumlu adımları hemen içselleştirdi. Müşteriler artık showroomları yeniden ziyaret etmeye başladı. Hatta yoğunluk servis istasyonlarında bile hissedilmeye başlandı. Bu doğrultuda, Kasım ve Aralık aylarında beklentilerin 60 bin adet daha üzerinde satış yapılmasını bekliyoruz. Öte yandan tüketici kredi faizlerinin de yüzde 2,5 seviyelerine inmesini oldukça önemli buluyoruz" diye konuştu. Ekim ayı itibariyle ihracatın 1 milyon adet seviyesinin üzerine çıkmasını da değerlendiren Haydar Yenigün, Türkiye'nin çok ciddi bir ihracatçı olduğunu kaydederek 2018 yılını 32 milyar dolar ihracatla kapatmayı hedeflediklerini bildirdi.



Tofaş 3 milyonuncu aracını ihraç etti

Bu sene 50'nci yılını kutlayan Tofaş, Ekim ayında 3 milyonuncu aracını ihraç etti. Tofaş'ın 3 milyon adetlik ihracatının yaklaşık yarısını, 1 milyon 475 bin adetle Fiat Doblo modeli oluşturdu. Tofaş ihracatının lideri Fiat Doblo'yu 830 bin adetlik ihracatla takip eden model ise Fiat Fiorino oldu. İlk kez 2015 yılı sonunda satışa sunulan Fiat Egea'nın ihracat adedi de Ekim ayı itibariyle 334 bine erişti.

Kurulduğu 1968 yılından bu yana ülkemiz otomotiv sanayisine yön veren, Türkiye otomotiv sanayisinin 4'üncü büyük kuruluşu Tofaş, yarım asırlık süreçte dünyanın birçok farklı ülkesine ihracat yaparak önemli başarıların altına imzasını attı. Tofaş, 50 yılık süreçte toplam 1 milyon 475 bin Fiat Doblo ile 830 bin adet Fiat Fiorino modeli ve versiyonlarını ihraç etti. İlk kez 2015 yılı sonunda satışa sunulan, akabinde Fiat Tipo adıyla Avrupa pazarlarında, Dodge Neon ismiyle Meksika pazarlarında yer bulan Fiat Egea model ailesinin Ekim ayı itibariyle toplam ihracat adedi 334 bine erişti. Bu modellere ilave pek çok farklı model aracın da ihracatı ile Tofaş'ın toplam ihracat adedi, 50'inci yılında, 3 milyona ulaştı.

Tofaş CEO'su Cengiz Eroldu konuyla ilgili yaptığı açıklamada, "Ülkemiz otomotiv sanayisinde ilkleri gerçekleştiren Tofaş'ın ihracat serüveni 1970'li yıllara kadar dayanıyor. 1975 yılında Mısır'a gönderilen 75 adet Murat 124 model otomobil, Tofaş'ın yaptığı ilk ihracat olarak tarihimize geçiyor. Tofaş daha sonra,1996 yılında, üretildiği yıllarda döneme damgasını vuran Tempra ile Türk otomotiv sanayisinin ilk büyük ölçekli otomobil ihracatını gerçekleştirerek önemli bir başarıya daha imzamızı attık. Bugün geldiğimiz noktada ise, yarım asrı geride bıraktığımız 2018 yılında, 3 milyon adetlik ihracat rakamına ulaşmanın haklı gururunu yaşamaktayız" ifadelerini kullandı.

TOFAŞ'IN AR-GE'YE YATIRIMLARI İHRACATINA İVME KAZANDIRDI

Tofaş'ın ihracat ve Ar-Ge yatırımları arasındaki ilişkiye de değinen Cengiz Eroldu, "Tofaş'ın ihracatına baktığımızda Ar-Ge yatırımları ile paralel bir büyümeyi görebiliyoruz. Son 10 yılda ciromuzun yüzde 3'ünden daha fazlasını Ar-Ge harcamalarına ayırdık; bu oran ülke ortalamasının oldukça üzerinde. Ar-Ge yatırımlarımız, küresel pazarlarda rekabet edebilecek ürün projelerinin ülkemize çekilmesine, bu ürünlerin Türkiye'de geliştirilmesi ve üretilmesine, dolayısıyla ihracat hacmimizi artırarak ülke ekonomisine daha fazla katkı sağlamamıza olanak sağladı. Bugün, bu sayede küresel ürünler geliştirip bunları dünyanın farklı bölgelerine ihraç edebiliyoruz" açıklamasında bulundu.

Türk limanlarından yapılan ihracat yüzde 19 arttı

Türkiye Liman İşletmecileri Derneği liman sektörünün 2018 yılı üçüncü çeyrek rakamlarını açıkladı. TÜRKLİM'in açıkladığı verilere göre üçüncü çeyrekte 2 milyon 440 bin 721 TEU konteyner elleçleyen üye limanlar,bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,8 büyüme gösterdi. TÜRKLİM üye limanları, genel kargo taşımacılığında ise 5 milyon 930 bin 856 ton yük taşıyarak ihracatta yüzde 19 büyüdü.

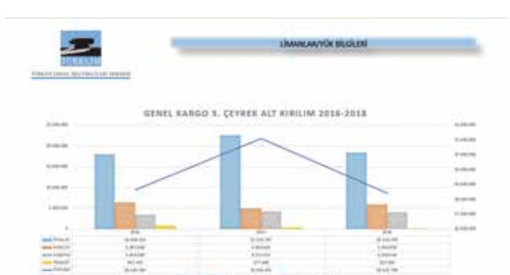
Türk ekonomisinin can damarlarından biri olan deniz ticaretinde limanlardan gelen üçüncü çeyrek rakamları sevindirdi. Limanlardaki toplam konteyner iş hacminin yüzde 92'sine sahip TÜRKLİM üye limanları, Temmuz – Ağustos – Eylül aylarını kapsayan üçüncü çeyrekte 2 milyon 440 bin 721 TEU konteyner elleçleyerek bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 3,8 büyüdü. İhracatta konteyner taşımacılığı, 881 bin 380 TEU konteyner ile geçen yıla kıyasla üçüncü çeyrekte yüzde 7,2 artış gösterdi. Türk limanlarının en önemli işlemlerinden biri olan transit yük taşıma ise yine aynı döneme kıyasla yüzde 7,4 arttı. İthalat rakamlarına bakıldığında ise geçen yılın üçüncü çeyreğini 824 bin 536 TEU ile kapatan limanlar, bu sene yüzde 1,4 düşüşle 812 bin 898 TEU konteyner elleçledi. Limanlarda kabotajda da yüzde 93,2 azalma görüldü.



İTHALAT – İHRACAT ARASINDAKİ MAKAS KAPANIYOR

TÜRKLİM üye limanları 2018 yılı üçüncü çeyreğinde 28 milyon 432 bin 798 ton yük elleçledi. Genel kargo elleçlemesinde bir önceki yıla göre yüzde 11,38 küçülme yaşanırken, ihracat da 5 milyon 930 bin 856 ton yük ile yüzde 19 arttı. Genel kargo taşımacılığında geçen yılın üçüncü çeyreğinde ithalatta 22 milyon 510 bin 757 ton yük elleçlenirken, bu yıl aynı dönemde ithalat 18 milyon 333 bin 478 ton yüke geriledi. İthalat ve ihracat arasındaki yük farkı bir önceki yılın üçüncü çeyreğinde 17 milyon 526 bin 849 ton iken bu yılın üçüncü çeyreği itibariyle 12 milyon 402 bin 622 ton seviyelerine indi.





GÜNEYDOĞU ANADOLU'DAN 8 MİLYAR DOLARLIK İHRACAT

2018 yılı faaliyetlerini değerlendirmek ve 2019 yılı bölge eylem planlarını istişare etmek üzere 1. Genişletilmiş Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu Bölgesi Programı gerçekleştirildi. Program öncesinde TÜMSİAD Genel Başkanı Yaşar Doğan; TÜMSİAD'ın çalışmaları hakkında bilgi vermek üzere Diyarbakır Valisi Hasan Basri Güzeloğlu, Diyarbakır Büyükşehir Belediye Başkanı Cumali Atilla ve Diyarbakır Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Mehmet Kaya'ya nezaket ziyaretinde bulundu.

Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölge toplantısının açılışında konuşma yapan Genel Başkan Vekili Servet Samsama, toplantılarda yapılacak çalışmaların odak noktalarından bahsederken "Ortak iş yapma kültürünün geliştirilmesi, tarım ve hayvancılıkta modernizasyonun arttırılması, kültürel mirası korumak ve girişimcilik kültürünün geliştirilmesi konuları bizim saç ayaklarımız olmalıdır. Bu sebeple bölgelerimizin kalkınmasında üyelerimize büyük görev düşmektedir. İnanıyorum ki bölge şehirlerimiz; bizlerin çalışmaları ile tarım, gıda, sağlık ve turizm sektörlerinde Türkiye'nin ekonomisinde önemli seviyelerde olacaktır." dedi. Toplantıda konuşma yapan Güneydoğu Anadolu Bölge Başkanı Nezir Yeşilyurt, bölgenin tarihte ticaret ağlarının merkezinde bulunduğunu birçok medeniyetin kültürel mirasını günümüze taşıdığını söyledi. Bölgenin ülke jeostratejik önemini de artırdığını belirten Yeşilyurt, "Güneydoğu Anadolu bölgesinin turizm ve ticarete katkısı yüzlerce yıldır kesintisiz devam ediyor. Bölgenin GSYİH'ya toplam katkısı yüzde 7 civarında. Bu katkıda Gaziantep, Şanlıurfa ve Diyarbakır öne çıkıyor. 8 milyar dolara yakın ülke ihracatına katkı sağlanan bölgemizde, tarım sektörü bölgenin lokomotifi sektörüdür" diye konuştu.





KOBİ'LER İÇİN İHRACATTA REKABET GÜCÜNÜ ARTTIRMALIYIZ

Toplantıda konuşma yapan Doğu Anadolu Bölge Başkanı Süleyman Şeker; bölgeyi küresel turizm odağı olarak tanımlayarak sözlerini şöyle sürdürdü: ''Bizler de TÜMSİAD olarak şubelerimiz ile birlikte bölge ekonomisine katkı sağlayacak fuarlar, alım heyetleri, iş seyahatleri ve çalıştaylar düzenlemekteyiz. Bugün de Diyarbakır Şubesinde 2018 yılı faaliyetlerimizi değerlendirip 2019 yılı bölge eylem planımızı hayata geçiriyoruz. Ayrıca TÜMSİAD olarak yenilenebilir alternatif enerji kaynakları ve KOBİ'lerimizin ihracatta rekabet gücünün artırılması konusu üzerinde durmaktayız." Genişletilmiş Doğu Anadolu ve Güneydoğu Anadolu bölge toplantısının açılış töreninin ardından Genel Sekreter Dr. M. Osman Kapıcıoğlu, iki bölgenin makro ekonomik verilerinin ve yatırım potansiyelinin bulunduğu sektörel çalışmaların yer aldığı sunumu gerçekleştirdi. Programın devamında da proje, yatırım, kurumsal organizasyon, sektör, mali durum ve eğitim konularında çalışmaların yapıldığı toplantılar gerçekleştirildi.

Arkas 5 bin TIR'la tarihi göçü yönetiyor

Atatürk Havalimanı 45 kilometre uzaklıktaki yeni açılan İstanbul Havalimanı'na taşınacak. Dünya havacılık tarihinin en büyük taşıma işini Arkas Lojistik gerçekleştiriyor.

31 Ekim'de ilk ticari uçuşun gerçekleştiği İstanbul Yeni Havalimanı'na taşınma planları, rotalar ve diğer çalışmalar tüm hızıyla hazırlanıyor. Arkasında çok ciddi bir "lojistik mühendisliği" olan projede Arkas Lojistik Türk Hava Yolları'nın yeni evine taşınması konusunda altı aydan fazla süredir aşama aşama planlama yapıyor. Atatürk Havalimanı'ndan 45 kilometre uzaklıktaki İstanbul Yeni Havalimanı'na taşınmanın dünya havacılık tarihinin en büyük taşınma olayı olduğu belirtiliyor.
Tarihe geçecek bu operasyonu özellikle ağır taşımaları üstlenen Arkas Lojistik, birbirinden farklı lojistik araçları ve ekipmanlarıyla gerçekleştirecek. FTL Kapaklı, FTL Tenteli ve Lowbed yanı sıra konteyner iş makinesi ile gerçekleştireceği taşımada Arkas Lojistik, lashing ile stuffing hizmeti de verecek. Büyük taşınmanın toplamda 5 binden fazla TIR ile 45 saatte tamamlanması hedefleniyor.
Ağır yüklere özel taşıma teknikleri ve büyük vinçler gibi ekipmanların yanında hızın da çok önem kazandığı bu çalışmada; istenilen hızda ve zamanda taşımanın gerçekleştirilmesi için simülasyon çalışmalarından, yük takibini sağlayacak barkod sistemine ve çalışacak personelin eğitimine kadar bir çok konu en ince detayına kadar planlandı.





Göçmez, bu projeyi şekillendirmek için tüm ekiplerin altı ay boyunca aralıksız ve incelikle çalıştığını belirterek, işin matematiğinin önemini vurguladı ve bu taşımanın "lojistik mühendisliği" olarak tanımlanabileceğini belirtti. Deneme taşımaları ile sürekli kendilerini geliştirdiklerini ve farklı çözümler uyguladıklarını belirten Göçmez, taşıma sürecinin sorunsuz şekilde ilerlemesi adına gerekli teknolojik yatırımların da yapıldığını açıkladı. Geliştirilen özel bir yazılım ile barkodlama yapılarak taşınacak her ekipmanın stoklarını, sisteme aktarımını, hangi araca yüklendiğini, takibini ve performans değerlendirmelerini yapabileceklerini belirten Göçmez, ayrıca tüm taşıma araçlarının GPRS sistemiyle takip edileceğini, araçların nerede ne kadar süre boyunca durduğuna kadar, taşıma boyunca katettiği yolun ve zamanın an be an kontrol edileceğine dikkat çekti ve bu projede yer almaktan heyecan duyduklarını belirtti.

6 AY BOYUNCA İNCELİKLE DETAYLANDIRILAN "LOJİSTİK MÜHENDİSLİĞİ"

Arkas Lojistik Genel Müdürü Onur





İhracatın Yıldızları belli oldu

Toplam 11 kategoride 22 firmanın ödüllendirildiği İhracatın Yıldızları ödül töreni Türkiye İhracatçılar Meclisi önderliğinde yapıldı. Ödül töreninde İhracat Performans ödülüne nominal olarak ihracatını geçen yıla göre en fazla artıran firmalar olan Çolakoğlu Metalurji, Tosçelik Profil ve Kaptan Metal layık görülürken, Türkiye'den ilk kez ihraç edilen ürünlere imza atan E-Berk, Mogul Tekstil ve Dermokil, Özgün Ürün Şampiyonları olarak belirlendi.

Türkiye'nin ihracatına yön veren başarılı firmaların ödüllendirildiği ilk ve tek yarışma olan "İhracatın Yıldızları" organizasyonu bu yıl Ticaret Bakan Yardımcısı Gonca Yılmaz Batur ve Savunma Bakan Yardımcısı Muhsin Dere'nin de katılımıyla 17'nci kez düzenlendi. Ekonomik büyümeye sağladıkları katkıyla takdir toplayan ihracat şampiyonlarının belirlendiği yarışmada 298 firma arasından 11 kategoride 22 firma ödüle layık görüldü.
Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle, yaptığı konuşmada "Ticarette korumacılık eğilimlerinin arttığı, küresel ekonomideki tehditlerin had safhaya ulaştığı dönemlerde bile ülke olarak büyük başarılar imza atıyoruz. Ekim ayında yakaladığımız 15,7 milyar dolarlık rekor ihracat gelecek başarılarımızın da en büyük göstergesi oldu.
Şu anki veriler de, Kasım ayında yine %10'un üzerinde bir ihracat artışına işaret ediyor. Ay sonunda da yeni başarılara imza atarak,170 milyar dolarlık ihracat hedefimize, bir adım daha yaklaşmış olacağız. Etkinliğimizde de, bu başarımızın gizli mimarlarını, fark yaratan yıldızlarımızı bir araya getirdik. Geliştirdikleri inovatif ürünleriyle, özgün tasarımlarıyla fark yaratan 22 gizli şampiyonumuza; E-ticaretten hizmet ihracatına; özgün üretimden girişimciliğe, 11 farklı kategoride ödüllerini takdim ettik. Ödül törenimiz boyunca, bu firmalarımızın ilham veren hikâyelerini dinleyerek, yeni pazarlara nasıl yelken açtıklarını öğrendik. Tüm firmalarımızın, Ar-Ge'yi, inovasyonu, tasarım ve markalaşmayı ön plana çıkararak, katma değerli üretime ve ihracata odaklanmasını hedefliyoruz.





Devletimizin ve milletimizin desteği ile, bu farkındalığa sahip 71.000 ihracatçımız ile omuz omuza, 2023 hedeflerimize ulaşacağımıza inanıyoruz"" dedi.

TOPLAM 11 KATEGORİDE 22 FİRMA ÖDÜLE LAYIK GÖRÜLDÜ

Ödül töreninde "İhracat Performans" ödülüne nominal olarak ihracatını geçen yıla göre en fazla artıran firmalar olan Çolakoğlu Metalurji, Tosçelik Profil ve Kaptan Metal layık görülürken, Türkiye'den ilk kez ihraç edilen ürünlere imza atan E-Berk, Mogul Tekstil ve Dermokil "Özgün Ürün Şampiyonları" olarak belirlendi.
"Sınır Tanımayan Şampiyonlar" Fatinoğlu Holding, Morton Medikal ve Mutlu Makarnacılık, en fazla ülkeye ihracat yaparak ve ihraç ürünlerine çeşitlilik katarak ödül kazanırken, "e-İhracat" kategorisinde Kaft Tasarım ödüllendirildi. "Hizmet Şampiyonu" kategorisinin kazananı ise VLMEDIA Yazılım oldu.
Turquality desteğinden faydalanarak yurtdışında Türk Malı imajını güçlendiren çalışmalarıyla Bantboru "Turquality Şampiyonu" seçildi. "Girişimcilik Şampiyonu" Vezirköprü Orman Ürünleri, "Üniversite-Sanayi İşbirliği Şampiyonu" Yüksel Tohum olarak belirlenirken, "En Çevreci Şampiyon" Netpak Ambalaj, "Ar-Ge Merkezi İnovasyon Şampiyonu" Tunay Gıda oldu.
"En Uzun Süreli İhracat Performansı Ödülü"nü Tirsan Kardan kazandı. Ak Değirmen Makine, Akuakare Su Ürünleri, Akbaşlar Tekstil ve Eko Food Gıda ise "Özel Ödül"e layık görüldü. "Jüri Büyük Ödülü"nü ise MİLGEM kazandı.

VDO DLD, Uzaktan Veri İndirme Cihazı filo yönetimini kolaylaştırıyor



Dünya çapında en fazla Continental VDO dijital takograf satışı yapan İntermobil'in Uzaktan Veri İndirme Cihazı VDO DLD teknolojisi ile filolar daha iyi yönetilebiliyor. 2018 yılında T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının genelgesi ile uygulamaya alınmış olan "Dijital Takograf ve Sürücü Kartı Verilerinin İndirilmesi ve Arşivlenmesi" konusundaki denetimler 2019 başı itibariyle daha da sıklaştırılacak. T.C. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının yol kenarı denetim istasyonlarında dijital takograf denetimine de başlayacak olması nedeniyle ilgili verilerin indirilmesi, arşivlenmesi, bakanlığın merkezi veri tabanına gönderilmesi, herhangi bir yaptırıma ve para cezasına maruz kalmamak için daha da önemli hale geldi. Uzaktan sürücü ve araç tanılama, tak-çalıştır hızlı kurulum seçeneği, özel kablo ve soketleri ile CAN sistemine zarar vermeden erişim gibi diğer veri indirme cihazlarında bulunmayan özelliklere sahip olan VDO DLD Uzaktan Veri İndirme Cihazı sayesinde filo operasyonları çok daha hızlı ve sorunsuz sonuçlandırabiliyor.
Dijital takograf ve sürücü kartı verilerinin uzaktan indirilmesine, konum araç bilgilerinin canlı aktarımı ve VDO TIS-Web sunucularına/istenilen konumlara uzaktan veri transferi gibi birçok işleme imkan sağlayan VDO DLD Uzaktan Veri İndirme Cihazı filo ve sürücülerin uzun yollarda güvenliğini sağlayabiliyor. Operasyonları en etkin biçimde gerçekleşmesini sağlıyor.

TÜRKLİM'in yeni başkanı Mehmet Hakan genç oldu

Türkiye Liman İşletmecileri Derneği (TÜRKLİM), üç yıl süreyle görev yapacak yeni yönetim kurulunu, üye liman temsilcilerinin oylarıyla seçti. Yapılan oylama sonucu TÜRKLİM'in yeni Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Hakan Genç olurken, Başkan Yardımcılığı görevini ise Cem Aysel üstlendi.
1958 İstanbul doğumlu olan Mehmet Hakan Genç, Marmara Üniversitesi İdari Bilimler Fakültesi'nde lisans eğitimini tamamladı. 1977 – 1983 yılları arasında Yakın Doğu Deniz Acenteliği A.Ş.'de görev yapan Genç, 1985 – 1990 yılları arasında Arkas Denizcilik ve Nakliyat A.Ş.'de çalıştı. 1990 yılından 2000 yılına dek Arkas Holding Grup Şirketi Egekont Konteyner Taşımacılık A.Ş' de İstanbul Şube Müdürlüğü yapan Genç, 2000 yılından bu yana Arkas Holding A.Ş' de Liman ve Terminal İşletmeleri Grup Başkanı olarak çalışıyor.



Yeni yönetim kurulu üyeleri;
YÖNETİM KURULU BAŞKANI
1. Mehmet Hakan GENÇ / MARPORT
YÖNETİM KURULU BAŞKAN YARDIMCISI
2. Cem AYSEL / ERDEMİR
YÖNETİM KURULU ÜYELERİ
3. Arcan FAYATORBAY / APM
4. Gökhan YURTEKEN / DP WORLD
5. Recai IŞIKTAŞ / FORD OTOSAN
6. Aydın ERDEMİR / TOROSPORT
7. Uygun DEĞİRMENCİ / SOLVENTAŞ
8. Aziz GÜNGÖR / EGE PORT
9. Yüksel Nuri PEKER / MIP

UND AKADEMİ
İlklerin Adresi
Uzman Kadro
SEKTÖRÜN EĞİTİM MERKEZİ
Geniş Eğitim Yelpazesi
Mesleki Yeterlilik Belgesi
UND Akademi İSTANBUL
Büyükdere cad. Lati Lokum Sk. Mo:1 Elbir İş Merkezi Kat:4 Mecidiyeköy/İSTANBUL
(0212) 217 57 41
UND Akademi MERSİN
Camii Şerif Mah. İstiklal Cad. 5236 Sok. Çonar İş Merkezi Kat:3 No:11-13 / MERSİN
(0324) 231 67 72


İhracat TIR'ları 500 metre yolu 5 günde alıyor!
Ekim ayında ihracatta Cumhuriyet rekoru kıran ihracatçılar Kapıkule'den kaplu yla geçişe çözüm istiyor
İhracattaki rekor ithalattaki düşüşün gölgesinde kaldı
İhracatçının TIR'ı 500 metrelik yolu 5 günde alıyor!
Avrupa'dan boş dönen TIR sayısı 70 bine çıktı!
İhracattaki artışa karşın ithalatta yaşanan düşüş ekimde hızlandı. Avrupa'dan ülkeye yük almadan dönen TIR sayısında rekor artış oldu. Geçen yıl ilk 10 ayda 40 bin araç ülkeye boş dönerken, 2018'de sayı 70 bine çıktı. Batı Avrupa'dan boş dönüşlerde ise yüzde 260 artış oldu.
SEYİR DEFTERİ
AYSEL YÜCEL
Lojistikçi hizmet daha fazla teşvik be
İHRACAT TAŞIMALARINA OLUMSUZ YANSIYOR
Avrupa'dan boş dönen TIR sayısı 70 bine çıktı
İhracattaki artışa karşın ithalatta yaşanan düşüş ekimde hızlandı, boş dönen TIR sayısında rekor artış oldu. İlk 10 ayda Avrupa'ya ihracattan dönerek ülkeye boş giriş yapan araç sayısı yüzde 73 arttı. Geçen yıl bu dönemde 40 bin ihracat TIR'ı Avrupa'dan yük almadan ülkeye dönerken, bu sayı 2018'de 70 bine çıktı. Batı Avrupa'dan boş dönüşlerde ise artış oranı yüzde 260'a ulaştı. Bu durum lojistik-çiye büyük darbe vururken, ihracat teslimatlarında gecikmeye neden oluyor. AYSEL YÜCEL 13
UND'DEN İTHALATÇIYA
medya

TOBB UND çözümleriyle
sınırları kolayca aşın.

TOBB UND; lojistik sektöründe hizmet veren tüm firmalara, yüksek teminatlı taşımalar dahil olmak üzere transit çözümleri sunar.

Türkiye'de 4, Avrupa'da 50 hizmet noktasıyla 7/24 uzman desteği sağlar.

TOBB UND
Lojistik Yatırım AŞ
www.tobbund.com.tr

Tüm ihtiyaçlarınız için AS24 akıllı kart



tüm Avrupa'da sizinle yollarda...

FİLO YÖNETİMİ uygulamalarını keşfedin
Kart yönetimi, otoyol geçişlerin kontrolü, gerçek-zamanlı uydu takibi...

30 YIL SİZİNLE YOLLARDA

AS24 BY TOTAL

AS24 Türkiye - Tel : (+90) 216 692 13 60
as24@tr.as24.com | AS24.com/tr