

Alternatif
Bank | 
katkılarıyla

Dış Ticaret Dosyası LOJİSTİK



Dünya ticaretinde lojistik her zamankinden daha fazla kritik önemde olacak. Pandeminin ortaya çıkardığı bu gerçek, gelişmiş ülkelere ve büyüyen pazarlara yakınlığıyla Türkiye'yi bu alanda daha fazla destekliyor. Global ticaretteki etkinliğini artırması beklenen Türkiye'nin güçlü lojistik sektörü bu gelişimdeki en büyük avantajlarından birini oluşturuyor. Çalışmamızda sektörün yeni yol haritasını ortaya koyduk.

ÇETİN NUHOĞLU

Transit geçiş ücreti Bulgaristan, Yunanistan ve Romanya'da da kaldırılmalı

17

YEŞİM ŞİMŞEK

Uluslararası taşımacılık yapan firmaların faaliyetleri döviz kazandırıcı işlemler olarak değerlendirilmeli

16

SERDAR KESKİN

Başlamış gümrük işlemlerine ilave gümrük vergisi sorunu çözülmeli

17



LOJİSTİK, 2021'DE FIRSAT SUNACAK

Türkiye, dünyanın en önemli merkezlerinden biri olabilir

Salgının ardından dünya ticaretinde radikal değişimler yaşandı. Bölgesel paktlar ve komşu ülkeler arasındaki ticaret öne çıktı. Gelişmiş Avrupa pazarlarının yanı sıra Rusya, Ortadoğu ve Afrika pazarlarına yakınlık, Türkiye'yi tedarik noktasında dünyanın önemli merkezlerinden biri haline getirebilir.

AYSEL YÜCEL

Pandemi, iş yaşamlarında radikal değişimlere sebebiyet verdi. Hem ulusal, hem de uluslararası pazarlarda yaşandı bu değişim rüzgarı. En çok da endüstrilerde tedarik alanındaki beklenti ve talepte yeni kurallar devreye girdi. Ülkeler uzak bölgelerle ticaret pratiği yaşamaya çok sıcak bakmıyor. Bölgesel paktlar öne çıkarken, komşularla ticaret de daha fazla önem kazanmaya başladı. Çin, salgının ilk dönemlerinde önemli talep düşüşü yaşadı.

Uzunca süre COVID-19'un da sorumlusu olduğuna dair iddialara muhatap olan dünyanın en önemli tedarik merkezlerinden Çin'e yönelik düşen talep salgının ilerleyen zamanlarında yerini yükselişe bıraktı. Yine de Türkiye'nin Avrupa gibi gelişmiş pazarlara ve Ortadoğu ile Afrika'ya yönelik ticaretinin artması bekleniyor. Türkiye'nin, Çin ile yakın zamanda normalleşmesi pek beklenmeyen ticaret savaşları yürüten ABD'ye olan ticareti salgın yılı 2020'de yükseliş gösterdi. Artış eğiliminin bu yıl da sürmesi bekleniyor. Türkiye İhracatçıları Meclisi (TİM) verilerine göre Türkiye'nin ABD'ye 2019 yılında 7 milyar 893 milyon 415 bin dolar olan ihracatı yüzde 12,2 artarak 2020 yılında 8 milyar 859 milyon 344 bin dolara yükseldi. ABD'ye geçen sene en fazla ihracatı 951 milyon 71 bin dolarla otomotiv endüstrisi gerçekleştirdi. Halı ihracatı da önemli oranda arttı. Çin'e gerçekleşen dış satım da yüzde 2,8 artışla 2 milyar 582 milyon 580 bin dolardan 2 milyar 654 milyon 539 bin dolara çıktı.

Tüm bunlar gösteriyor ki ülkemizde ihracat önemli oranda artış eğiliminde olacak. Hatta DÜNYA'nın bu yılın başında çıkardığı 364 sayfalık İhracat 2021 Kitabı'na konuşan uzmanlar, 184 milyar dolar olarak öngörülen 2021 ihracat hedefinin gelişmeler karşısında muhafazakar kaldığına, rakamın daha da yüksek çıkacağına işaret ediyor.

Türkiye'nin tedarikte ve dünya ticaretinde öne çıkıyor olması lojistik sektöründe de yeni fırsatlar yaratacak, yatırımları hızlanacak. Gerekli destek sağlandığı takdirde Türkiye'nin dünyadaki en önemli lojistik üslerden birisi konumuna gelebileceğini vurgulayan TTT Global Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan, sektörün önündeki fırsatları ve öncelikli ihtiyaçlarını DÜNYA'ya değerlendirdi:

Dünya Ticaret Örgütü (WTO) verilerine göre 2019'da mal üretimi 18.9 trilyon dolar civarında gerçekleşmişti. 2020'de bu rakamı 18 trilyon dolar civarında oluşturdu. Dünya ekonomisinin 2021'de yeniden yükselişe geçmesi ve yüzde 5 büyümesi öngörülüyor. Dünyada en büyük üretim hacmine sahip ülke Çin. 2021'de Çin'deki üretimin J.P. Morgan Research analizlerine göre yüzde 8,6 artması bekleniyor. Çin'in "Bir Kuşak Bir Yol Projesi"nin de çıkış kaynağı olan konu üretilen malların uygun koşullarla en hızlı bir şekilde Avrupa başta olmak üzere nitelikli pazarlara gönderilmesi... Dünyada bir ürün, uluslararası ticarete or-

talama 6 bin 500-7 bin kilometre taşıyor. Nitelikli pazarlara erişim çok daha önemli hale gelecek. 30 yıl içinde dünya ticaretinin en az 2 kat büyümesi bekleniyor. Dolayısıyla önümüzdeki dönemde lojistik sektörü hayati önemini daha da artırarak sürdürecektir. Pandemiyle birlikte lojistik sektörünün vazgeçilmezliğinin bir kez daha perçinlediğini söyleyebiliriz. Sadece aşı bile tek başına sektörde büyük bir heyecan yarattı. Yıllık trilyon dolara varan yeni bir hareketlenmenin önünü açtı.

Avrupa'nın hemen yanında önemli bir üretim üssü konumunda olan Türkiye, gıda ve hijyen başta olmak üzere artan taleple birlikte yeniden lojistik performansını artırmaya başladı. İç ve dış talebin gelişmesi, toplam perakende içinde e-ticaretin, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de son bir yıl içinde büyük atak yaparak 2 kattan fazla büyümesi ve yüzde 15'lere ulaşması lojistik sektörünü hem FTL hem de kargo anlamında oldukça hareketlendirdi. Binlerce şubesi olan perakende zincirleri sanal mağazalara ve evlere servise odaklandı. Evler ofis-eve dönüştükçe tüketim de tetiklendi. Türkiye'de e-ticaret kanalları geçen yıla oranla yüzde 150, sanal market alışverişi yüzde 250'lerin üzerinde büyüdü. 5 yılda beklenen e-ticaret pazarındaki büyüme sadece 11 ayda gerçekleşti.

AVRUPA'YA YAKINLIK BÜYÜK AVANTAJ
Peki, 2021'de Türkiye'yi ne bekliyor? Yüksek hacimli kitlesel üretim yapıp, ürünleri en kısa yoldan, en ucuz lojistik maliyetlerle Avrupa'ya ulaştırmanın yolu Türkiye'den geçiyor. Çin'den bir konteynerin Avrupa'ya ulaşma-

sı en erken 4 haftayken, Türkiye'den İngiltere'ye 1 haftada ulaştırılabilmek mümkün. İşte tam bu noktada Türk lojistik sektörünün kârlılığını artırması da önem kazanıyor. Kamyon maliyetleri yüksek, yaklaşık 1 milyon TL'ye alınan bir kamyonun yatırım geri dönüş süresi 10 yılı geçebiliyor. Bunun mutlaka 5-6 yıl seviyesine inebilmesi gerekiyor. Yollardaki 850 bin kamyon ise yaşanıyor. Türkiye'de kamyonların yaş ortalaması 17 civarında. AB başta olmak üzere çevresel hassasiyetler ve baskılar gittikçe artıyor. Türkiye'deki filonun yenilenmesi hızlanacak. Dönüşümü cazip hale getirebilmek için devletin vergi vb. düzenlemeleri ve bazı teşvikleri düşürmesi gerekecek. Nakliyede kârlılığın sürdürülebilir olmaması, son 10 yıldır lojistik firmalarını hızla özmalardan kaçırıyor. Yollardaki kamyonların yüzde 95'i artık şahıslara ait. Orada da dönüş yükü sıkıntısı ortaya çıkıyor. Kamyoncu esnafı gerçekten ayakta durma savaşı veriyor. Bazı lojistik firmaları, arkalarına alacakları teknolojik desteklere güvenerek yeniden özmalaya yatırım hız verebilir.

TIRPORT Insights'ın 2020 yılsonu verilerine göre Türkiye'de bir kamyon günde ortalama 344 km. yol yapıyor. Ortalama gerçekleşen navlun ücreti ise 2 bin 620 TL. Yollardaki kamyonlar en az 2.5 gün uygun yük bulabilmek için nakliye sitelerinde, fabrika ve liman girişlerinde bekliyor, yüzde 37'si ise çıkış noktasına bir şekilde boş dönmek zorunda kalıyor. Yurt içinde çalışan bir kamyonun ayda ortalama 7.2 sefer yaptığı Türkiye'de kamyonun para kazanabilmesi için bu sefer sayısını 10'un üzerine çıkarması gerekiyor. Avrupa ülkelerinde bu oran

yüzde 25 seviyesinde. TIRPORT sahip olduğu artırılmış zeka destekli dijital çözümlerle üyesi olan lojistik firmalarına ve kamyonculara ihtiyaç duydukları anda ve yerde akıllı dönüş yükü yaratmada önemli değer yaratıyor.

YABANCI YATIRIMLARDA ARTIŞ BEKLENİYOR

Lojistikte yabancı yatırımda da önemli oranda artış bekleniyor. 2021'de Türkiye'deki kârı yolu taşımalarda da artış bekleniyor. E-ticaretin bir önceki yıla göre katlanarak büyümesi bu artışı tetikliyor. Artık üreticiler, müşterilerine gönderdikleri malların tüm taşıma yolculuğuna anbean izlemek, indirme-bindirme süreçlerinde gerçek-zamanlı, konum-tabanlı hakim olmak, canlı rapor almak istiyorlar. Yükleri teslim ettikleri kamyoncuların güvenilirliğini teyit etmeyi bekliyorlar. Türkiye dünyadaki en önemli lojistik üslerden birisi konumuna gelebilir. Nitelikli Avrupa pazarlarının hemen yanında yer alan ve birçok alanda kitlesel üretim yapma imkanları bulunan Türkiye'ye gerçek anlamda doğu ile batı arasında bir lojistik köprü görevi üstlenebilir. Pandemiyle dünya yeni normalini arıyor. Yeni normalin en önemli metaforu dijitalleşme. Türkiye önümüzdeki 5 yıl iyi değerlendirirse; bölgesel üstünlükleri, üretim gücü, nitelikli işgücü gibi kriterlerle önemli inisiyatifler alabilir. Üretim ve lojistik gücünü katlayarak artırabilir. Siyasi istikrar, uluslararası kategoride geliştirilecek iyi ilişkiler yatırımlarında yönünü Türkiye'ye çekecektir. Dünyada sermayenin yatırım için aradığı ülke Türkiye olabilir. 2021 tüm fırsatlara iyi bir çıkış yapmak için bir fırsat yılı.

TEKNOLOJİYE UYUM ÖNEMLİ!

COVID-19'un küresel ticaret ve tüm iş gücü üzerindeki etkisi, lojistikte dijital dönüşüm baskısını artıran önemli bir faktör olarak ön plana çıktı. E-ticaret öngörülenler in ötesinde bir hızla büyümeye devam ediyor. Pandemi yalnızca e-ticarette büyümeyi hızlandırmakla kalmadı, B2B tarafında firmalar arasında görünürlüğü ve operasyonel şeffaflığı ön plana çıkaran tedarik zinciri inovasyon ajandalarının da ivme kazanmasına yol açtı. Her zaman olduğu gibi yeni teknolojileri en hızlı şekilde adapte edip yaygınlaştıran ve iş gücünü bu teknolojiye uyum sağlayacak şekilde geliştirebilenler sektörde rekabet avantajına sahip olacaklar. COVID-19'un lojistik alanındaki güncel inovasyon, uçtan uca operasyon yönetimi, gerçek zamanlı konum-tabanlı nakliye raporlaması vb dönüşümlerin daha hızlı gerçekleşmesini sağladığı ve sektördeki dijitalleşme çalışmalarını birkaç yıl ileri taşıdığı söylenebilir. Kamyonla birlikte yükün canlı izlenebilirliği, sürücülerin performansında artırılmış zeka uygulamaları, parsiyel yük optimizasyonu, robotik, IoT, Bulut ve APT'lerde gözlenen dinamik büyümenin lojistik sektörü için bir yeni normale işaret ettiği aşikar. Lojistikçiler hızla teknoloji şirketlerine dönüşecekler. Diğer taraftan çevresel hassasiyetler daha da artacak, elektrikli kamyonlar yaygınlaşacak. Avrupa Birliği'nin bu konudaki baskıları daha da arttırmaya öngörülebilir. Karbondioksit emisyonu ve atık üretiminin



Lojistik sektörünün önemli oyuncularını 2021'de önlerine ölçeğe ve teknolojik hizmete dayalı yatırımları alırken, devletin de altyapı yatırımlarına öncelik vermesi beklentiler arasında bulunuyor. TTT Global Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Akın Arslan, "Destek sağlanırsa Türkiye dünyanın en önemli lojistik üslerinden biri olabilir" diyor.

Depolama kapasitesi 3 kat artacak

Türkiye'deki toplam kiralanabilir depo kapasitesinin yaklaşık 15 milyon metrekare civarında olduğu tahmin ediliyor. Türkiye toplam stokunun yaklaşık yüzde 70'i İstanbul-Kocaeli aksında yer alıyor. 2020'nin üçüncü çeyreği itibarıyla lojistik piyasasındaki birincil depo kira bedeli metrekare başına aylık ortalama 4,50 dolar civarında seyrediyor. Almanya, İngiltere gibi ülkelerde bu rakamın 9 dolara çıktığı görülüyor. Kiralanabilir ticari depo alanlarını nüfusa kıyaslayacak olursak



Türkiye endeksi yaklaşık yüzde 0,18 civarında. Türkiye eğer pozisyonunu iyi kullanabilirse ülke olarak halen mevcut olan depolama kapasitesini önümüzdeki 10 yılda 3 katına çıkarabilir. Yüzde 85 seviyesinde bir kapasite kullanım seviyesinde bile sadece depolamadan 3 milyar doların üzerinde bir gelir söz konusu olabilir. Bu durum Türkiye'nin uluslararası taşımacılık kapasitesini de en az 5-6 kat büyütebilecek.

Yük çıkışı canlı yayınlanacak

Lojistik platformu TIRPORT Insights, Türkiye'de ilk defa Türkiye'nin yük çıkış noktalarının canlı trafik bilgilerini paylaşımına açıyor. Türkiye'nin yollarında gerçekleşen yük taşımacılığının günler bazındaki yoğunluk görünümü de 01 Ocak 2021'den itibaren

haftalık olarak TIRPORT Insights'ten yayınlanmaya başlayacak. TIRPORT halen 300'ün üzerinde lojistik firması ve yük sahibi KOBİ ile çalışıyor. 2020 yılı itibarıyla, sistemin bir parçası olan ve aktif olarak TIRPORT'u kullanan kamyoncu sayısı 60 bini buldu.

AVRUPA AĞIRLIKLILIKLI YATIRIM ATAĞI BAŞLADI

Lojistik sektörü üretim gücünü ve işletme becerisini yurt dışına taşıyor

Türkiye lojistik sektörü, iç pazardaki yüksek kapasite ve kalite sunan know how'u sayesinde dünya ölçeğinde değer yaratıyor. Ortaya koyduğu performansın da gücü ile hizmet ağını yurt dışı pazarlara aktarma konusunda strateji geliştiren sektör oyuncularının sayısı hızlı artıyor. Turquality desteklerinin sağladığı motivasyonu da arkasına alan çok sayıda şirket global pazarda yatırım hamlesi başlattı. Türk lojistikçiler, Avrupa'dan Amerika'ya, Uzakdoğu'dan Asya'ya yurt dışı yatırımlarını hızlandırıyor.

Ülkemizde, önemli ölçekte ekonomisi yakalayan ve işletme deneyimi kazanan Türk lojistik sektörü, yurt dışı yatırım hamlesi başlattı. Deneyimli ve krizde yönetim becerisi kazanmış idari yapısı ile lojistik sektörü, yurt dışı kanalları da hızlı devreye alarak, bir taraftan yeni lokasyonları hizmet ağına ekliyor, diğer yandan da global rakiplerine karşı rekabet üstünlüğü yakalıyor. Şu rahatlıkla söylenebilir. Türkiye lojistik sektörü, entegre hizmet yapısı ile dünya standartlarının üzerinde hizmet üretim becerisine sahip. Bireysel müşteriye, evlere kadar yapılan hizmet üretimini ile global arenada öne çıkıyor. Bu kabiliyeti Türk lojistik sektörünü, global pazarlardaki varlığını güçlendiriyor. Avrupa'dan Amerika'ya, Uzakdoğu'dan Asya'ya 150'den fazla ülkede birbiri ardına yeni şirketler kuran lojistikçiler, yurt dışındaki ofis ve depo sayısını hızla artırıyor. Barsan, Ekol, Sertrans, Mars gibi büyük kurumsal şirketler uluslararası global bir marka olma hedefi doğrultusunda yurt dışındaki yeni yatırımlarını gündeme aldı. Yan sayfalarında okuyacağımız sektörün deneyimli oyuncusu Arkas Grubu da yurt dışı yatırımlarını artırma planları yapıyor.

Büyüklerin yanı sıra çok sayıda daha küçük çaplı şirket de uluslararası pazarlara açılma planları yapıyor. UTİKAD Başkanı Emre Eldener, firmaların yurt dışı yatırımlarını hızlandırmasında Turquality desteklemelerinin önemli katkısı olduğunu söyledi. Ulaştırma alanında Turquality kapsamına alınan firma sayısı 13'e ulaştı.

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Başkanı Emre Eldener, Haziran 2015'te hizmet sektörleri olan eğitim, sağlık, bilişim, lojistik, gayrimenkulün de Turquality, kapsamına alındığını hatırlattı. Eldener, "Yurt dışı yatırımlarının artmasında Turquality'nin büyük etkisi var. Önemli destekler alıyoruz. Mesela depo yatırımlarında kiranın yüzde 50'sini devletimizin karşılıyor olması bizi yatırım konusunda çok teşvik ediyor" dedi. Öte yandan sektör temsilcileri programın daha çok üretim firmaları için tasarlandığını, hizmet sektörünün ihtiyaçlarına göre genişletilmesi gerektiğini belirtti.

Mars, dışarıda 8. ofisini açacak

Trieste, Shanghai, Guangzhou, Barselona, Madrid, Irun ve Lüksemburg'da ofisleri bulunan Mars Logistics de Turquality desteklerinden yararlanıyor. Şirket, Avrupa'da yeni ofisler açmak için hazırlık yapıyor. Mars Logistics Yönetim Kurulu Üyesi Gökşin Günhan, ihtiyaçlar ve talepler doğrultusunda yeni yatırımlar yapmaya devam ettiklerini ifade ederek "Geçtiğimiz yıl Avrupa'nın lojistik açıdan en önemli konumlarından biri olan İspanya'da şirket açarak yurt dışındaki büyümemizi sürdürdük. Şimdi ise Avrupa'da başka bir ülkede şirket açmak için çalışmalarımız devam ediyor" dedi.

Kıta'nın gündeminde Hong Kong da var

Türkiye dışında Almanya ve Kazakistan'da şubeleri bulunan Kıta, 9 ayrı lokasyonda faaliyet gösteriyor. Şirketin İstanbul ve Almanya'da gümrüklü ve serbest depoları bulunuyor. Kıta'nın Turquality marka teşvik programında olan hizmet ihracatçısı bir firma konumunda olduğunu ifade eden şirket yöneticileri, önümüzdeki yıl Avrupa ve BDT ülkelerinde şube sayılarını artıracaklarına dikkat çekti. Potan-



Yılport, globalde ilk 10'a koşuyor

Yıldırım Holding, Turquality'e dahil olmak için çalışma yapıyor. Holding'in limanlık şirketi Yılport, dünyada ilk 10 hedefi ile yurt dışı yatırımlarını sürdürüyor. Son olarak, İspanya'daki Huelva Terminali'ne yaptığı yatırımla limanın 50 yıllık işletme hakkını alan şirket, İtalya ve ABD'deki limanlarını da faaliyete geçirmeye hazırlanıyor. Yılport Holding'in portföyü; Türkiye'de 5, Portekiz'de 7, İspanya'da 2, İsveç'te 2, Peru'da 1, Malta'da 1, Norveç'te 1, İtalya'da 1, Guatemala'da 1 ve Ekvador'da 1 limandan oluşuyor. Türkiye'de Yılport Gebze, Rotaport, Solventaş ve Gempport, Malta'da

Malta Freeport, İsveç'te Gavle ve Stockholm Nord, Norveç'te Oslo, İspanya'da Huelva ve Ferrol, Portekiz'de Aveiro, Leixões, Figueira Da Foz, Lizbon Liscont, Lizbon Sotagus, Setubal ve Tersado, Peru'da Paíta, İtalya'da Taranto, Guatemala'da Puerto Quetzal ve Ekvador'da Puerto Bolívar terminalerini bünyesinde bulunduran Yılport, yeni yatırım planları ile birlikte büyümeye devam ediyor. Dünya çapında Yılport terminaleri konsolide olarak; 12 milyon TEU konteyner, 22 milyon ton kuru yük ve genel kargo, 2,15 milyon metreküp sıvı yük ve 1 milyon CEU araç elleçleme kapasitesine ulaştı.

siyel ülkeler arasında Hollanda, Özbekistan, Hong Kong var.

Netlog'un gelirleri globalde daha yüksek olacak

Türkiye'de 21 şehirde 55 deposu bulunan Netlog Grubu'nun ülke dışında Dubai, Suudi Arabistan, Romanya, Belçika, Hollanda, İngiltere, Amerika, Singapur, Avustralya ve Çin olmak üzere 10 ülkede 36 deposu bulunuyor. Netlog Yönetim Kurulu Başkanı Şahap Çak, "Toplam ciromuz yurt dışının payı yüzde 40. Hedefimiz globalde daha da büyüyerek yurt dışı ciromuzu yüzde 60'a çıkarmak. Şartlarda anormal bir değişiklik olmazsa 2023 yılı ciro hedefimiz yurt dışında 1 milyar dolar, Türkiye'de ise 800 milyon dolar olmak üzere toplam 1.8 milyar dolara ulaşmak" dedi.

Logitrans'ın 6 ülkede ofisi var

Logitrans, Turquality'e ilk dahil olan şirketlerden biri. Rusya, Kazakistan başta olmak üzere Baltık ve BDT ülkeleri, Asya ve Avrupa'ya içine alan bölgede etkin olan şirket, yatırımlarını hız kesmeden sürdürüyor. Logitrans'ın Rusya, Özbekistan, Kazakistan, Moldova, Romanya, Bulgaristan, Gürcistan, Azerbaycan ve Polonya'da ofisleri bulunuyor.

Arkas yeni yatırımlara hazırlanıyor

Arkas'ın Türkiye ve dünyadaki stratejilerini dosyamızda ayrı bir haber olarak okuyabileceksiniz. Türkiye'nin yurt dışında en hızlı büyüyen şirketlerinden biri. Arkas, taşımacılık ve denizcilik sektörlerinde dünyanın ve Türkiye'nin önde gelen şirketlerinden. Akdeniz, Karadeniz, Kuzey ve Batı Afrika ile Kuzey Avrupa'ya uzanan bir coğrafyada 23 ülkede 61 ofis bulunan Arkas'ın armatörlük şirketi Arkas Line Türkiye dahil tüm bu ülkelerde kesintisiz servis veriyor. Arkas lojistik sektöründe Rusya, Ukrayna, Gürcistan, Kazakistan, Azerbaycan, Çin ve Yunanistan'da ofisleri bulunan Arkas Lojistik ile birbirinden önemli yurt içi ve

Barsan, 3 ülkeye daha yatırım yaptı

Turquality programından yararlanan şirketlerden biri de Barsan. Barsan son olarak yakın zamanda 3 ülkeye birden yatırım yaptı. Dünyada 39 ülkede 81 lojistik merkezi ile hizmet veriyor. Dünyanın gayri safi milli hasılası en büyük ülkelerinde faaliyet gösterdiklerini anlatan Barsan Global Lojistik (BGL) Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Çaptuğ, "Sektörde dünyanın önde gelen şirketleri arasında yer alma hedefine doğru emin adımlarla ilerliyoruz" dedi. Dünyada sahip olduğumuz lojistik merkezlerinin sayısını artırmaya devam ettiklerini kaydeden Çaptuğ, "Tüm dünyada oluşturduğumuz geniş hizmet ağına Singapur, Portekiz ve Norveç'i de eklemiş bulunuyoruz" dedi.



Limancılıkta ilk belgeyi alan Global Ports, yeni projelere odaklandı

Dünyanın en büyük kruvaziyer liman işletmecisi ve Global Ports Holding, Türkiye'nin olduğu kadar global arenanın da yatırım heyecanı en yüksek şirketleri arasında ilk sıralarda bulunuyor. Yeni girdiği Turquality Marka Destek Programı ile yatırım gücünü daha da yukarılara taşıyacak gibi görünüyor.

Global Ports Holding, destek programı kapsamında müşteri deneyimini geliştirecek dijital bir proje yürütecek. Müşteri yönetimi konusunda Salesforce ile "bütünsel ilişki yönetimi" sistemine geçiş yapmaya karar veren Global Ports Holding, finans ve operasyonun entegre edildiği bir platform üzerinde de çalışmalarını sürdürüyor.

Global Ports Holding CEO'su Emre Sayın program kapsamında yürütecekleri projelerin, uluslararası arenada kendilerini daha da güçlendireceğini vurgulayarak, "Dünyada sektörün lideri olan tek Türk şirketi olarak bunu devam ettirmenin bu noktaya gelmekten daha zor olduğunun farkındayız ve kendimizi sürekli yeniliyoruz. Türkiye'ye döviz girdisi sağlamanın yanında bir sektörün standartlarını belirliyor ve bunu yaparken Türk firmalardan destek alıyoruz. Devletimizin tam da bu amaçla kurduğu Turquality programından alacağımız güç ile yürüttüğümüz projeler bizi daha da güçlendirecek" diye konuştu.

Turquality kapsamında 13 şirket bulunuyor

- 1 Barsan Global Lojistik
- 2 Corendon Airlines
- 3 Çelebi Havacılık
- 4 Ekol Lojistik
- 5 Global Liman İşletmeleri
- 6 Havaş
- 7 Kıta Logistics
- 8 Logitrans
- 9 Mars Lojistik
- 10 Pegasus
- 11 Sertrans
- 12 TAV Airport
- 13 Turkish Airlines



Ekol, yeni fırsatları kolluyor

Turquality listesinde olan Ekol'ün, Türkiye dışında Almanya, İtalya, Yunanistan, Fransa,


Ukrayna, Romanya, Macaristan, İspanya, Polonya, Çekya, Slovenya ve İsveç'te ofisleri

bulunuyor. Yurt dışında yeni yatırım fırsatlarını kollayan Ekol Lojistik, teknoloji yatırımlarını da artırıyor. Blockchain, nesnelere interneti, bulut teknolojisi, yapay zeka gibi teknolojilerin şirketin öncelikli konuları arasında. Ekol'ün yatırımlarına devam ettiğini vurgulayan Ekol Lojistik Türkiye Ülke Müdürü Arzu Akyol Ekiz, "Teknoloji ve Ar-Ge alyapı yatırımlarına hız kesmeden devam ediyoruz. Yeni nesil teknoloji projelerimiz ve gerek kara taşımacılığı gerekse depolama faaliyetlerinin sürekliliği için gerekli ekipman yatırımlarımızı aralıksız sürdürüyoruz. Ayrıca yurt dışı şirketlerimizde, gerçekleştirdiğimiz işbirlikleri ile Avrupa'daki büyüme ivmemizi artıracak hamlelerde bulunuyoruz. Mevcut depolama kapasitelerimizi genişletmeye devam ediyoruz" dedi.


Dijital İş Ortağınız

ARKAS LOJİSTİK


Müşterilerimize en iyi lojistik deneyimini yaşattığımız; kaliteli, hızlı ve dijital çözümlerimizle her zaman yanınızdayız...



"lojistiğin ARKAS'ındaki güç..."



[f](#) arkaslojistiktr
 [@](#) arkaslojistik
 [▶](#) Arkas Lojistik TV
 [in](#) Arkas Lojistik
 [•](#) arkaslojistik.com.tr



Dünyanın en büyük tedarikçi ülkesi Çin Şanghay'dan, Cenova'ya 40'lık konteynerin navlunu bu hafta itibarıyla 8 bin dolara ulaştırırken, Türkiye'den İtalya'ya ise aynı ürün 700 dolara taşınabiliyor. Çin'den Avrupa'ya yönelik taşımaların pandemi sürecinde rekor düzeyde artması, Türkiye lojistik sektörüne fırsat yarattı. Avrupalı firmalar rotasını Çin'den Türkiye'ye çeviriyor.

DENİZ İPEK YOLU'NDAKİ KRİZ TÜRKİYE'YE YARADI

Çin'den taşımanın pahalanması Türkiye'ye fırsat kapısı araladı

Global ticaretin yaklaşık yüzde 90'ının yapıldığı denizyolunda, pandemiyle birlikte başlayan konteyner krizi, Uzakdoğu-Avrupa navlununu rekor seviyelere taşırken, Türkiye'ye tedarikte fırsat yarattı. AB'ye taşımalarda Türkiye'nin Uzakdoğu ile arasındaki navlun farkı 10 katı aştı. Şanghay'dan Cenova'ya 40'lık konteynerin navlunu bu hafta itibarıyla 8 bine ulaştırırken, Türkiye'den İtalya'ya ise aynı ürün 700 dolara taşınabiliyor. Avrupalı firmalar rotasını Çin'den Türkiye'ye çeviriyor. Hatırlanacağı üzere, pandemi tedarik zincirinde lojistik krizine neden olmuş, özellikle Çin'in piyasaya dönmeye başladığı piyasada boş konteyner krizi başlamıştı. Bu durum Türkiye'deki ihracatçı ve ithalatçı firmaları da sıkıntıya sokmuştu. Arzda yaşanan sorun denizyolu navlun piyasasında da tüm dengeleri değiştirdi. Uzakdoğu-Avrupa arası navlun geçen yıl yüzde 130'dan fazla artarken, Türkiye-Avrupa arasında ise bu oran yüzde 30'lar seviyesinde oldu. Navlun artışı, petrokimya ve tarım gibi emtia fiyatlarını da yukarı çekti.

2021'in ilk haftasında AB'ye taşımalarda Türkiye'nin Uzakdoğu ile arasındaki navlun farkı açıldı. Rif Line Lojistik Türkiye Genel

Müdürü Mehmet Serkan Erdem, Uzakdoğu-Avrupa navlununun çok hızlı yükselmeye devam ettiğini, sadece bu hafta 1.000 dolara yakın arttığını söyledi. Erdem, "Şanghay-Cenova hattında 40'lık konteynerin navlunu 8 bini aştı, 9 bine doğru bir çıkış var" dedi. Özellikle ABD ve İngiltere limanlarında aşırı yoğunluk yaşanmasının bu hafta navlundaki artışta etkili olduğunu söyleyen Erdem, "Bu bölgelere giden gemiler, açıkta bekliyor. 20-30 gün sonra ancak limana yanaşabiliyor. Bu da konteyner ve gemi arzındaki sıkıntıyı büyütüyor" diye konuştu.

Türkiye, teslimat süresinde de fark atıyor

Türkiye, Uzakdoğu'ya sadece navlunda değil teslimat süreleri açısından da büyük fark atıyor. Çin'den Avrupa'ya denizyolunda taşıma süreleri 30 günü bulurken, aynı ürün Türkiye'den 5 günde taşınabiliyor. Türkiye'nin lojistik avantajının artması AB'nin bazı siparişlerinin Uzakdoğu'dan Türkiye'ye kaymasını sağladı. Türkiye'ye sipariş kaymasına bire bir tanık olan isimlerden biri de Mehmet Serkan Erdem oldu. Erdem, "DÜNYA gazetesinin de sıklıkla gündeme taşıdığı, pandemi sonrasında daha önce Uzakdoğu'ya

verilen siparişlerin Türkiye'ye kayması yönündeki beklenti şimdiden gerçekleşmeye başladı. Avrupalılar Türkiye'den daha fazla mal almak istiyor. Avrupalı birkaç müşterim benden Türkiye'de imalat yapan tedarikçi bulmamı istedi. İtalyan bu müşterilerimiz daha önce Çin'den alım yapıyordu. 2021'in Türkiye'nin ihracatı açısından iyi bir yıl olacağını öngörüyorum" dedi.

Fulvio Villa: Türkiye'nin AB'ye yakınlığı büyük avantaj

Yabancı şirketlere yurt dışı pazarlara yönelik danışmanlık hizmeti sunan İtalyan MotusConsulting'in CEO'su Fulvio Villa, pandeminin global şirketlerin tedarik zincirlerine bakiş açısını değiştirdiğini hatırlatarak, bu durumun Türkiye için fırsat olduğunu söyledi. Geçmişte uluslararası lojistik devlerinden Fransız Gefco'nun Türkiye CEO'lüğü görevinde de bulunan sektörün deneyimli ismi Villa, konuyla ilgili şu açıklamayı yaptı: "Pandemiden

önce ihtiyaç duyulan ürünü en ucuz yerden alma mantığı vardı. Ancak bu mantık, olağanüstü bir olay meydana geldiğinde tedarik zincirini büyük tehlikeye sokabiliyor. Pandemi, kesintisiz hizmet için alternatif tedarik zincirinin önemini ortaya çıkardı. Burada Türkiye'nin önemli bir rolü olabilir. Türkiye'nin tüketim pazarlarına yakınlığı büyük avantaj. Çünkü markalar artık tedarikçilerini yakınında istiyor" diye konuştu.

Fatih Şener: Çinli de AB için Türkiye'de üretecek

Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Strateji ve İş Geliştirme Başkanı Fatih Şener, lojistik avantajının Türkiye'ye siparişlerin yanı sıra yeni yatırım da çekeceğini öngördüklerini söyledi.

Fatih Şener, "Çinli firmaların da AB'ye yakın olmak için Türkiye'de üretim yapabileceğini düşünüyoruz" dedi. Bilindiği gibi son olarak Uzakdoğulu telefon devleri Samsung ve Oppo Türkiye'de yatırımı gündeme almıştı.

Uzakdoğu-Avrupa navlunu neden fırladı?

● PANDEMİ NEDENİYLE TEDARİK ZİNCİRİNİN VE GÜMRÜK SÜREÇLERİNİN YAVAŞLAMASI,

● KONTEYNER VE GEMİ ARZININ AZALMASI,

● ÇİN'İN PIYASAYA GERİ DÖNMESİ İLE ARZ SIKINTISININ ARTMASI,

● PANDEMİ NEDENİYLE GEMİLERİN VE KONTEYNERLERİN UĞRAK YAPTIĞI ÜLKEDEN GEÇ DÖNMESİ,

● KONTEYNER MALİYETLERİNİN ARTMASI,

● İKİNCİ DALGA KISITLAMALARI NEDENİYLE ABD VE İNGİLTERE LİMANLARINDA YOĞUNLUK OLUŞMASI,

AVRUPALI ALICILAR İÇİN TÜRKİYE'NİN CAZİBESİ ARTIYOR

HAZIR GIYIMCI 4 MİLYAR DOLARLIK EK TALEP HEDEFLİYOR

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Meclisi Başkanı Şeref Fayat, Uzakdoğu-Avrupa arasındaki navlun artışı hammadde ithalatında sıkıntı yaratsa da siparişler konusunda fırsat sunduğunu söyledi. Fayat, "Özellikle aşının olumlu haberleri çoğaldıkça ana pazarımız olan Avrupa'nın talebini en hızlı karşılayacağı ülke Türkiye olacak. Sektörün özellikle yılın ikinci çeyreğinden itibaren çok ciddi bir taleple karşılaşma yönünde beklentisi var. Bizim toplam ihracatımızın yüzde 70'i ana pazarımız AB'ye yapıyor. Fakat onların ithalatındaki payımız yüzde 6,8. Yani sadece yüzde 10'a bile çıksak ki, bu mümkün 3-4 milyar dolar artı talep olabilir" dedi.

OTOMOTİVDE ÖZELLİKLE SATIŞ SONRASI İÇİN POTANSİYEL VAR

Uludağ Otomotiv Endüstrisi İhracatçıları Birliği (OİB) Başkanı Baran Çelik, "Uzakdoğu navlun fiyatlarının yükselmesi ve sürenin uzun olmasının sektörümüze pozitif etkisinin olacağını düşünüyoruz. Özellikle otomotiv endüstrisi tedarik sanayinde satış sonrası ürünleri satan firmalar için büyük bir potansiyel barındırdığı düşünüyoruz" dedi.

MOBİLYADA ÇİN'DEN SİPARİŞ KAYMASI BAŞLADI

Modoko Başkanı Koray Çalışkan, konteyner krizinin ve Türkiye'nin lojistik avantajının sektörlerine yansımaları şu şekilde değerlendirdi: "Son birkaç yıldır Avrupa'ya yoğun miktarda mobilya ihracatı gerçekleştiriyoruz. Avrupa'da Türk mobilyasının etkin olmaya başlamasının bir nedeni de Türkiye'de üretilen mobilyaların Çin'e göre lojistik avantajı olması, işçilik ve kalite gücü. Çin'e göre çok daha kısa sürede üretim yapılabiliyor. Onların bir teslimi 8 ay sürebilirken, biz bunu 3 aya kadar indirebiliyoruz. Pandemiyle birlikte gücümüzü daha da arttıracığımızı düşünüyoruz ki Çin pazarından Türk pazarına doğru bir kayış söz konusu. Ancak boş konteyner bulmakta çok

ciddi sıkıntılar yaşıyoruz. İhracattaki devamlılığın sağlanması adına konteyner sorununun çözülmesi gerekiyor."

ZÜCCACİYECİLER, ÇİN'DEN PAY KAPIYOR

Züccaciyeciler Derneği (ZÜCADER) Başkanı Mesut Öksüz, ihracat fazlası veren nadir sektörlerden biri olarak, pandemi döneminde global satışları artırdıklarına dikkat çekti. Öksüz, "Pandemi dolayısıyla Çin'in imaj kaybı, Türkiye'nin lojistikteki avantajı ve pazardaki gücümüz nedeniyle Çin'in yerini doldurmaya başladık. Özellikle endüstriyel mutfak ve elektrikli küçük ev aletleri konusunda Avrupa'da söz sahibiyiz. Son birkaç yıldır üreticilerimizin özellikle elektrikli küçük ev aletlerindeki inovatif ürünleriyle Avrupa'da büyük ilgi görüyor. Sektörümüz Ar-Ge'ye yaptığı yatırımlar sayesinde, Çin'in kaybettiği pazardan pay alabiliyor. 2021'de Çin'in kaybedeceği Avrupa pazarındaki payımızı arttıracığımızı öngörüyoruz.

"FIRSATI KAÇIRMAMAK İÇİN LOJİSTİK ALTYAPI GÜÇLENDİRİLMELİ"

Uzakdoğu-Avrupa hattındaki navlun artışı Türk ithalatçıları da sıkıntıya soktu. TOBB Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektör Meclisi Başkanı Şeref Fayat, "Uzakdoğu'dan ara mal ithalatı yapan birçok Türk şirketi navlun teslimat süreleri konusunda sıkıntı yaşıyor" dedi. TAYSAD Başkanı Alper Kanca da boş konteyner sıkıntısının Türkiye'deki ithalatçıları ve Avrupa'da Uzakdoğu'dan otomotiv parçaları alan OEM'ler ile tedarikçileri sıkıntıya soktuğunu söyledi. Diğer yandan ihracatçının da konteyner sıkıntısı sürüyor. Sektör temsilcileri, tedarikte doğan bu fırsatı kaçırmamak için lojistikteki sorunların çözümünü için destek bekliyor, altyapının güçlendirilmesi gerektiğini vurguluyor. Boş konteyner sorununa çözüm için yerli üretimin bakanlığın gündeminde olduğu belirtiliyor. Ancak, sanayiciler, çelik fiyatlarındaki artış nedeniyle konteyner üretiminin kolay olmadığını savunuyor. Bu nedenle 15 yıl ile sınırlı tutulan konteyner kullanım süresinin 18 yıla çıkarılmasını istiyor.

YÜK TRANSFER TEKERİ

Yeni

Taşıma Kapasitesi 250KG

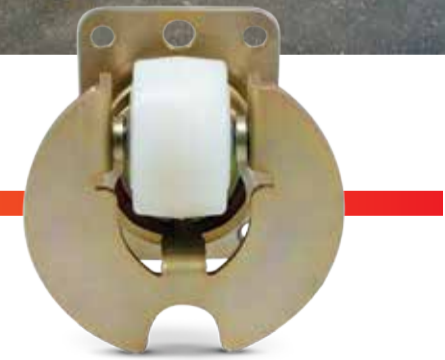
W4102 RPR 058X35

27-60-2008 (Kare Tabla)

27-60-2009 (Oval Tabla)



KAMA
www.kama.com.tr



Tel : +90 (212) 655 21 00 • e-mail : satis@kama.com.tr
www.kama.com.tr

“Pandemi sürecinde lojistikte temassız operasyon gücü ve dijitalleşme öne çıktı”

ONUR GÖÇMEZ

ARKAS LOJİSTİK CEO'SU

Pandemi sürecinde Türkiye’de lojistik sektörünün ne kadar iyi bir seviyede olduğu görülürken diğer taraftan hızla aksiyon alınması gereken noktalar da öne çıktı. Sektörün en önemli gündemlerinden biri dijitalleşme oldu. Dijitalleşmeye yatırım yapmamış kurumlara bu süreçte geride kaldı, bunu avantajı çeviren lojistik firmaları öne çıktı. Biz teknoloji yatırımlarımız ve organizasyonel yapımız ile her aşamada en hızlı lojistik firması olmak için teknolojiye yılda 3-3,5 milyon dolara yakın yatırım yapıyoruz. Pandemi sürecinde, teknolojiye uzun yıllardır yatırım yapmanın avantajını yaşadık. Gelecek açısından teknolojik altyapımızın ne kadar güçlü olduğunu gördük. Dijital süreçlerimizin hazır olmasından dolayı bu süreci Arkas Lojistik olarak başarılı geçirdik ve büyüme devam ediyoruz.

Bu süreçte hız kadar önemli bir konu da temassız operasyon oldu. Demir yolu ile konteyner taşımacılığı sayesinde insan temasının çok az olduğu temassız taşıma süreçleri geliştirdik. Bu hizmetimiz pandemi sürecinde tedarik zincirinin devamlılığını sağlayan en önemli çözümlerden biri oldu. Biz, uzun yıllardır demir yoluna önem veriyor ve yatırımlarımızı sürdürüyoruz. Dolayısıyla bu konuda da hazırдық ve müşterilerimize hızlı çözümler üretebildik. İntermodal taşımanın avantajını kullandık ve pandemi döneminde



Uçtan uca lojistik çözümlerimiz ile komple lojistik hizmetlerinde ve demir yolunda stratejik istasyonlarda hizmet ağıımızı genişleterek yurt içi demir yolu yük taşımacılığında lider olmayı hedefliyoruz.

hizmetlerimiz kesintiye uğramadı.

Arkas Lojistik, filosunda bulunan 700’den fazla vagon ile Türkiye’nin en önemli sanayi kentlerinin limanlarına ithalat ve ihracat konteyner demir yolu taşımacılığı yapıyor. Karayolu taşıması için özmal 500’e yakın kamyonumuz var ve ülke geneline yayılmış ofislerimiz ve uzman kadromuzla konteyner taşımacılığı, yurtiçi dağıtım, depolama gibi farklı lojistik çözümleri üretiyoruz. Deniz yolunda da iş ortaklarımızla birlikte dünyanın her yerine taşımacılık yapabileceğimiz çözümleri müşterilerimize sunuyoruz.

Dijitalleşme ve hız konusunda öne çıkan lojistik firmalarının bundan sonra çok daha ön plana çıkacağı artık bir gerçek. Biz de

tüm iş kollarımızda büyüme hedefimizi devam ettirirken hedeflerimize ulaşmak için tüm yatırımlarımızı hız ve dijital müşteri deneyimine odaklıyoruz.

Dijitalleşme konusunu iki başlıkta ele alıyoruz. Birincisi, şirket içi süreçlerimizi baştan uca dijital hale getirerek müşterilerimize sunduğumuz hizmetin hızını arttırmak ve onlara hatasız hizmet sunmak üzerine kurulu. İkincisi ise, dijital hizmet kanallarıyla müşterilerimizin bize kolayca ulaşmalarını sağlayarak onlara en iyi dijital müşteri deneyimini yaşatmak. Yürüttüğümüz ve planladığımız tüm projeler bu iki amaca hizmet ediyor. Bu projelerin en önemlilerinden birinin lansmanını yılın ikinci çeyreğinde yapacağız. Yeni bir marka ve dijital iş modelimizle, müşterilerimize dijital lojistik deneyimi yaşatacağız.

“Yeni iş alanlarına da gireceğiz”

Önümüzdeki dönemde dijital çözümler ile temassız hizmet modelini yaygınlaştırmak ve müşterilerimize hızlı çözümler sunmak stratejilerimizin yanı sıra; mevcut hizmetlerimizi büyütme ve yeni iş alanlarındaki fırsatları değerlendirmeye devam edeceğiz. Uçtan uca lojistik çözümlerimiz ile komple lojistik hizmetlerinde ve demir yolunda stratejik istasyonlarda hizmet ağıımızı genişleterek yurt içi demir yolu yük taşımacılığında lider olmayı hedefliyoruz. Deniz yolu forwarding hizmetlerinde büyüme, hava kargo departmanımızı geliştirerek pazar payını artırma, kompleks ve ciddi tecrübe gerektiren referans projeler gerçekleştirme ve çok önemli özel proje taşımacılığına imza atmaya devam etmeyi planlıyoruz.

Yurtdışında hizmet ağıımızı genişlettiğimiz yeni pazarlara girmeyi değerlendiriyoruz. Hizmet ağıımızın yaygın olduğu CIS bölgesine ek olarak, Amerika, Avrupa ve Dubai gibi pazarlarda olası fırsatları inceliyoruz. Tüm dünyada stratejik paydaşlarımız ile iş networkümüzü genişletiyoruz. Yurtdışında büyüme stratejimizin bir parçası olarak yeni bir organizasyon yapısıyla Avrupa’ya yönelik intermodal taşıma hizmetlerimizin kapsamını geliştiriyoruz.

Diğer yandan, hem B2B hem de B2C’ye hizmet verecek, tüketicilerin kaliteli ve teknolojik hizmet beklentisini karşılayacak, müşteri deneyiminin ve teknolojinin ön planda olduğu kargo dağıtım iş modeli geliştirme çalışmalarımız devam ediyor. Potansiyel gördüğümüz bu alanda müşteri

beklentilerini karşılayacak bir iş modelini hayata geçirmek önümüzdeki dönemde en önemli hedeflerimizden biri olacak.

Genç beyinler özendirilmeli

Sektörü geliştirecek lojistik köyler, master planı gibi pek çok proje gündemde iken bu projeleri gerçekleştirecek genç beyinlerin lojistik sektörüne özendirilmesi gerekiyor. Sektör için en önemli risklerden biri kaliteli iş gücüne ulaşmak. Üniversiteden yeni mezunlar için geliştirdiğimiz “Genç Yetenek Programımız” ile bu riski kendi ihtiyaçlarımızı doğrultusunda yönetmeye çalışıyoruz.

Biz Arkas Lojistik olarak Türkiye’de 15 yurtdışında 10 ofisimizde yaklaşık bin 400 kişiye istihdam sağlıyoruz. Kariyer planlarını lojistik sektörü üzerine yapan, üniversitelerin Uluslararası Ticaret/Lojistik Yönetimi/ İşletme veya Lojistik bölümlerinden mezun olan gençleri “Genç Yetenek Geliştirme Programı” mıza alıyoruz ve başarıyla tamamlayan adayları uygun pozisyonlara yerleştiriyoruz. Nisan 2019’dan bu yana yaklaşık 50 kişi bu programa alındı. Programı başarıyla bitiren arkadaşlarımız şirket içerisinde farklı departmanlarda görevlerine devam ediyorlar. Erkeklerin daha yoğun çalıştığı lojistik sektöründe yeni mezun genç yeteneklerimizin %53’ünün kadın olması da kadın istihdamını destekleme - adına bizi memnun eden ayrı bir unsur.

Başta gençler olmak üzere sektöre ve ilgili herkese lojistikte uzmanlığın önemini anlattığımız iletişim kanallarımız kuvvetlendiriyoruz. Arkas Lojistik YouTube TV’yi yeni içeriklerle sürekli geliştiriyoruz. Bilgilendirici videolarımız ve eğitici içeriklerimizle tüm paydaşların yararlanacağı bir kanal haline getireceğiz.

Diğer taraftan kurumiçi girişimcilik ve inovasyon kültürünü organizasyon geneline yaymaya yönelik projeler geliştiriyoruz. Bu kapsamda kurduğumuz Arkas Lojistik İnovasyon Platformu’nu önümüzdeki dönemde çalışanlarımızın kullanımına açacağız. Böylece organizasyondaki her bir arkadaşımızın şirket süreçlerini geliştirici, yenilikçi önerilerini değerlendirip, uygun bulduklarımızı projelendireceğiz. Dönem dönem şirket dışına yönelik düzenleyeceğimiz Açık İnovasyon ve Ideathon/Hackathon gibi programlar ile de hem müşterilerimizi, hem de sektörel çözümler üreten startup firmaları inovasyon programımıza dahil edeceğiz.



MACARİSTAN ENGELİ AŞILDI

Transit belge sorunu Slovenya ve ve Çekya’da da çözüm bekliyor

Avrupa’ya dönük taşımacılığı sekteye uğratan Macaristan transit belgesi sorununun geçen yıl sonu çözülmesi, karayolu sektörüne olduğu kadar ihracatçıya da moral oldu. Sırada benzeri bürokratik engellerin yaşandığı Çekya ve Slovenya var.

Pandeminin damga vurduğu 2020 yılında hayati bir görev üstlenen karayolu taşımacılık sektörü, Türkiye’nin ihracat yükünü hedef ülkelere taşımak için büyük bir mücadele verdi. Salgının yoğun yaşandığı mart-nisan aylarında sınır kapılarında zorunlu olarak devreye alınan karantina kısıtlamalarına rağmen sektör, ‘temassız ticaret’ gibi yeni uygulamalarla hizmetlerini kesintisiz sürdürdü. Önemli zorluklara rağmen yürütüldü bu performans. Ma-



caristan transit belgesi uygulamalarında yaşanan sıkıntılar sektörün önündeki en kritik sorunlardan biriydi. DÜNYA’nın manşet haberleriyle duyurduğu sıkıntılara ilişkin Ulaştırma Bakanlığı önderliğinde, Ticaret Bakanlığı ve sektör derneklerinin ortak çabalarıyla çözümün sağlanması gerek karayolu taşımacılığında ve gerekse ihracatçı kesiminde büyük memnuniyet yarattı. Macaristan ile Türkiye arasında yapılan karayolu anlaşmasına göre, Türk taşımacılara bugüne kadar verilen yıllık 36 bin adet transit geçiş belgesi sayısı, 110 bine çıkarıldı. Bu da 2021 itibarıyla sektörün ihtiyacı kadar transit geçiş belgesi temin edebileceği anlamına geliyor. Bu gelişmeyle nakliyeciler, Avrupa karayolu ihracat taşımacılığında önemli artışlar sağlanmasını bekliyor. Ancak sektör, küresel tedarik zincirinde rolü artan Türkiye’nin, dış ticaret taşımacılığında payını artırmak için Çekya ve Slovenya engeline de çözüm bekliyor. Uluslararası Nakliyeciler Derneği’nin verdiği (UND) bilgilere göre, Çekya için 10 bin, Slovenya için 20 bin adetle sınırlı tutulan yıllık transit geçiş belgesi sayısının en az 40 bine çıkarılmasına ihtiyaç duyuluyor.

Sınırlardaki kapasite artırılmalı

Elbette, uluslararası karayolu taşımacılık sektörü sadece geçiş belgeleri konusunda sıkıntı yaşamıyor. Sınır kapılarındaki altyapı sorunlarından kaynaklanan beklemler de karayolu ihracat taşımacılığını büyük sekteye uğrattırıyor. Türkiye’nin ihracatta en önemli pazarı olan Avrupa’ya taşımacılığında sınır kapılarındaki kapasite sorununun aşılması gerekiyor. Sınır kapısında yaşanan uzun bekleme süreleri, seviyatlarda gecikmelere ve müşteri kayıplarına sebep oluyor.

Taşımacılık sektörünün en önemli sorunlarından biri de profesyonel TIR sürücülerinin Schengen vizesi almak konusunda yaşadığı zorluklar. Mesleği gereği sınırlar arasında çalışarak sürekli yurtdışında bulunması gereken TIR sürücülerimizin Türkiye-AB arasında geçerli hukuk kuralları ve diğer uluslararası kurallar gereğince ‘hizmet sağlayıcı statüsü’nde, benzer meslek gruplarına tanınan vize muafiyetinden faydalanabilmeleri gerekiyor.



Uluslararası taşımacılık yapan firmaların faaliyetleri döviz kazandırıcı işlemler olarak değerlendirilmeli

YEŞİM ŞİMŞEK
ALTERNATİF BANK
GENEL MÜDÜR YARDIMCISI

Türkiye doğal bir lojistik merkezi olma adayı ve konumu en büyük şansı. Sırf Türkiye'ye değil, dünyaya baktığımızda küreselleşme lojistiğinin önemini ortaya koydu. Ve lojistik askeri bir kavram olmaktan çıkıp, üretim ve ticaretin olmazsa olmaz unsuru haline geldi. Üretim kanadında maliyetlerin optimize edilme ihtiyacı şirketlerin üretim merkezlerini farklı kıtalara yaymasına neden oldu. Farklı kıtalardaki şirketlerin, senkronize bir şekilde çalışabilmesi için sağlam lojistik, hizmet ve altyapı olmazsa olmazları ve kritik başarı faktörü haline geldi. Tüketicinin de beklentilerinin yükselmesi ve ticarete sınırların kalkması lojistik altyapıyı ihtiyaçtan çok zorunluluk haline getirdi.

Lojistik sektörünün ekonomik dönüde ve değer zincirinde temel bir rolü var. Hizmet ihracatında, döviz kazandırıcı sektörler sıralamasında 15 milyar doları aşan getirisiyle turizm sektöründen sonra ikinci sırada yer alıyor. Ticaretin vazgeçilmezi olan lojistik sektörü sürekli büyüyor. Ülkemizde GSYH'den %8, toplam kredilerden %5 pay alıyor. Son yıllarda özellikle karayolu taşımacılığında yoğunlaşan sektör, ulaşım altyapısına yapılan yatırımlardan faydalanırken pandemiyle hızlanan e-ticaretin artışından da olumlu etkileniyor. Ancak pandemi nedeniyle geçtiğimiz yıl sınırların kapanması dış ticaretin devamını sağlayan lojistik sektörünü olumsuz etkiledi. Sektörün dinamiklerine baktığımızda coğrafi konumu itibarıyla Türkiye bir lojistik merkez olmaya doğal aday ve ülkemizde bu alanda yatırım ihtiyacı çok. Bu anlamda, pandemiden olumsuz etkilenmiş olsa da uzun vadede büyük bir gelişim alanı barındıran potansiyeli yüksek bir sektördür.

Ülkemizin için böylesine önemli bir sektörde kamu dâhil çeşitli düzenlemelerin ve kolaylıkların sağlanmasının fay-



dalı olacağı kanaatindeyiz. Baktığımız zaman yüksek yatırım maliyetleri ve uzun vadeli geri dönüş nedeniyle uzun vadeli borçlanma imkânı sektörün en kritik konusu. Burada bankaların uzun vadeli TL kredi kanallarının açık olması önemli.

Diğer yandan ihracatçılar için kullanılan Eximbank kredilerinde kolaylaştırıcı önlemler alınabilir. Eximbank'ın güncel uygulamalarında; uluslararası taşımacılığa konu faturalar Türkiye'deki ihracatçı firma adına düzenlenirse, ihracat malı taşınmasına konu

söz konusu uluslararası taşımacılık faaliyeti döviz kazandırıcı faaliyet olarak görülüyor. Buna bağlı olarak Eximbank sektörteki firmalarımıza kredi imkânı sağlayamıyor. Bu durum mevcut koşullar altında likidite sıkıntısı yaşayan sektörü olumsuz etkiliyor. Dolayısıyla, uluslararası taşımacılık yapan sektörteki firmaların söz konusu faaliyetlerinin Eximbank tarafından döviz kazandırıcı olarak değerlendirilip, kredilerden yararlandırılması sektörteki firmaların faaliyetlerinin devamına katkı sağlar.

Sektörün dinamiklerine baktığımızda coğrafi konumu itibarıyla Türkiye bir lojistik merkez olmaya doğal aday ve ülkemizde bu alanda yatırım ihtiyacı çok. Pandemiden olumsuz etkilenmiş olsa da uzun vadede büyük bir gelişim alanı barındıran potansiyeli yüksek bir sektördür.

Bankalar açısından çekici, dorse ve taşıt alımlarında 48 aya varan vadelerde finansman desteği sunmak mümkün. Ayrıca uluslararası taşımacılık sertifikası alımı, teknolojik izleme sistemleri gibi diğer yatırımlarda 24 aya varan vadeler ve avantajlı faiz oranlarıyla nakit desteği sağlanabilir. Lojistik sektöründe faaliyet gösteren firmalara POS kira muafiyeti, çek defteri, çek tahsilat işlemi, senet işlemi gibi ürün ve hizmetler için avantajlar sunulabilir.

Sektör uzun vadede ciddi bir potansiyeli barındırıyor. Yüksek yatırım ihtiyacı olması nedeniyle de yüzde yüz öz kaynakla finanse edilmesi mümkün görünmüyor. Banka olarak sunduğumuz finansman seçeneklerinin yanında bir sigorta aracı olarak lojistik ve nakliyat orjinli firmalara ihtiyaçları paralelinde sigorta ürünleri sunuyoruz. Bu sektörlerde özellikle firma risklerini nakliyat ve lojistik kaynaklı olarak tespit edip bankamızın çalıştığı firmalara iş ortaklarımız aracılığıyla taşımayapılan araçların kasko, trafik, yeşil kart sigortaları yanı sıra araç türüne göre gemi, uçak gibi gövde sorumluluk sigortalarıyla nakliyat FFL, TML, CMR, PNI sigortaları konusunda hizmet veriyoruz. Ayrıca son dönemde lojistik sektörünün içinde yer

aldığı birçok sektörde ön plana çıkan yönetici sorumluluk sigortalarının yapılması konusunda yönlendirmelerimiz ve çalışmalarımız bulunuyor.

Dijitalleşme hem işi yaparken hem de müşterilerin sunulan ürün ve hizmetlere ulaşması için çalışma süreçlerinin ayrılmaz bir parçası oldu. Bu gelişmelere ayak uydurarak e-ticaret yapanlar kendilerine yeni pazarlar oluşturarak ihracat gelirlerini artırıyor. Banka olarak biz de ürünlerimiz arasında olan sanal POS, e-imza, e-teminat mektubu, tedarikçi finansmanı ve ticari kredi kartlarımızla müşterilerimizin elini güçlendirmek için sürekli kendimizi geliştiriyoruz. Yeni ürün ve hizmetlerimizi hızla devreye alıyoruz. Bunlara ek olarak, Katar ile Türkiye arasında 60 saniyede TL para transferi, yabancı para toplu ödeme gibi ürün ve hizmetleri sunuyor, dış ticaret müşterilerimizin operasyonlarını kolaylaştıracak projeleri geliştirmeye devam ediyoruz. İştiraklerimizden Alternatif Lease ile lojistik sektörünün de yararlandığı makinalar için kaynaklar sunuyoruz.

Finansal destekler kadar önem verdiğimiz bir diğer konu da dış ticaretle ilgilenen firmalarımıza bilgilendirici faaliyetlerde bulunmak. Bu anlayışla ihracat ve ithalat yapan veya yapmayı planlayan firmalara Dış Ticaret Danışman Hattımız ve Dış Ticaret Eğitim Seminerlerimiz üzerinden bilgi desteği veriyoruz. Firmalar hattımız kanalıyla akreditifler, krediler, garanti mektupları, vergiler gibi konularda kapsamlı bilgiler alabiliyor. Pandemi nedeniyle online yürüttüğümüz eğitimlerde ise dış ticaretteki teknik veya mevzuatsal bilgilerin yanı sıra, tarafların aldıkları riskler ve bunların minimize edilmesine yönelik çözümleri, süreç içinde ve ticaretin finansmanında oluşabilecek vergi gibi konuları detaylı bir biçimde paylaşıyoruz. En basit yabancı para transferinden daha karmaşık olan akreditif işlemlerine kadar uzanan yelpazede bu konuları anlatırken dünyada gelişen yeni trendlere de yer veriyoruz.

18 ülkede faaliyetteyiz projelerimizin % 70'ini yurt dışında gerçekleştiriyoruz

FUAT MİSKAVİ
İMİSK GRUBU YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Alternatif Bank'ın lojistik sektöründe uzun yıllardır işbirliği yaptığı; Türkiye, Orta Asya, Ortadoğu ve denizaşırı ülkelerde proje taşımacılığı, deniz nakliyesi, liman operasyonları, depolama ve dağıtım hizmetleri üzerine odaklanan İMİSK Grubu'nun Yönetim Kurulu Başkanı Fuat Miskavi, kurumun sektördeki gücünü, yaptığı önemli yatırımları ve sektörün geleceğine yönelik görüşlerini paylaştı.

İMİSK Grubu olarak 60 yıllık tecrübemizle lojistik sektöründe örnek kurum olabileceğimizi hizmetlerimizi sunuyoruz. Kurum olarak yola ticaret ile başlayan bir grubuz. 1976 yılında özellikle Irak pazarı ağırlıklı olmak üzere lojistik ve taşımacılık alanlarında faaliyet göstermeye başladık. Körfez savaşına kadar, endüstri projeleri, çimento fabrikası, rafineri gibi projelerin taşınmalarını gerçekleştirdik. 1991 yılına geldiğimizde Sovyetler Birliği de dahilince biz bu ülkede kendi ihtisas alanımız olan pamuk ticareti ile lojistik bilgisini birleştirip pamuk dağıtım sistemlerini kurduk. Dubai'den Orta Asya'ya bu sistemi büyütürken çok ihtisaslı işler yaptık. Çalıştığımız coğrafyalar zor olmasına rağmen önemli projelere imza attık.

Lojistik ticaretin can damarıdır, üretim yaparsınız ama ulaştırmadığınız zaman emeğinizin heba olması kaçınılmaz olur. Bu alandaki şirketlerin büyümesi için de daha niş işler yapması gerekiyor. Bizim diğer şirketlerden farkımız, verdiğimiz hizmetlerle, ofis, iş gücü, ekipman, depo, liman gibi gerekli tüm yapıları kendimizin kurması oldu. O yüzden başarımızın altında bitmeyen bu yatırım anlayışının yattığına inanıyorum. Pamuk ticareti ile başlayıp proje lojistiğine odaklı ilerlerken Irak ve Orta Asya'da projeler hayata geçirmeye başladık. Hava, kara ve deniz yoluyla her türlü taşımayı



Bizim diğer şirketlerden farkımız, verdiğimiz hizmetlerle, ofis, iş gücü, ekipman, depo, liman gibi gerekli tüm yapıları kendimizin kurması oldu. O yüzden başarımızın altında bitmeyen bu yatırım anlayışının yattığına inanıyorum.

yapıyoruz. Kurumların ihtiyacı olan tüm konularda ihtisaslaştığımız için de dünyanın pek çok noktasında tercih ediliyoruz.

Günümüz koşullarında her şeyi tek noktadan almanın mümkün değil. Örneğin bir rafineri kurduğunuz zaman, o rafinerinin parçası 40 değişik ülkeden çıkabiliyor. Biz bu kadar geniş bir çerçevede farklı ülkelerden mal alıyoruz ve teslim noktasına ulaştırana kadar tüm zincirlerde kendi ekipmanımızı kullanıyor ve terminallere yatırım yapıyoruz. Tüm halkaları kendi kontrolümüzde tutmaya çalışıyoruz. Edindiğimiz bilgilerle zor coğrafyalara ulaşmaya çalışıyoruz. Şu anda Afrika'da belli projelere giriyoruz. Bugün kendi bünyemizde 1500 kişilik ekiple hizmet sunuyoruz. Orta Asya'da çok güçlüyüz ve destek ofislerimiz var.

Türkiye coğrafi konum olarak çok özel bir yerde hem ihracat hem de ithalat açısından dağıtım merkezi konumunda tıpkı Singapur ve Dubai gibi. Bu sektörde ciddi ilerleme kaydetmiş durumdayız. Bu iş yatırım işi ve biz sürekli yatırım yapıyoruz. Yatırım da sadece ekipmanla sınırlı değil elbette, teknolojiyi de içine almayı gerektiriyor. Örneğin seyir, yük takibi, depolama sistemleri bunlar çok hızlı bir şekilde geliyor. Biz lojistik işlemlerinde uçtan uca tüm aşamaları kapsayan inhouse ERP'ye büyük yatırım yaptık ve şu anda Logiswift adı altında bağımsız olarak dünya çapında şirketler tarafından kullanılan bir lojistik yazılımı oldu. Türkiye buralara ne kadar yatırım yaparsa o kadar ileri gider. Çünkü ülkemiz çok güzel bir dağıtım merkezi. Orta Doğu, Orta Asya, Avrupa, Afrika konum olarak rahat ulaşabileceğimiz coğrafyalar.

Baktığımızda 2008'e kadar Türkiye'de lojistik sektörü GSMH'nin üstünde büyüdü. 2008-2009 krizinden sonra büyüme yavaşladı. Şu anda GSMH ile aynı gidiyor. Finansmanın da çok önemli olduğu sektörümüzde kısa vadeli yatırımlarla ilerlemek çok mümkün değil.

Aslında siz hizmeti ve işgücünü satıyorsunuz. Dolayısıyla bir ihracat gerçekleştiriyorsunuz. Orta Asya'da yapmış olduğumuz bir proje Türkiye'ye döviz olarak giriyor. Gelen malı depoluyorsunuz, buna karşılık hizmet bedeli alıyorsunuz. Bu da doğrudan katkı anlamına geliyor. İMİSK Grubu olarak gerçekleştirdiğimiz projelerin %70'i yurt dışında bu da ülke ihracatına ciddi anlamda katkı sağladığımızı gösteriyor.

Sektöre genel olarak baktığımızda konteyner taşımacılığının kaynaklı deniz taşımacılığının önde gittiğini söyleyebilirim. 1980'li yıllarda Mersin'e 250-300 konteyner gelirken günümüzde 2000-3000 konteyner taşıyoruz. Hava taşımacılığında da sürekli bir büyüme var. Pandemi döneminde gıda ile ilgili taşınmalar öne çıktı. Tedarik zinciri sürelerinin daha fazla kısıtlanması, dağıtım zincirlerinin tüketiciye daha yakın olması çok önemli hale geliyor.

Pandemide farklı deneyimleri yaşadık. Örneğin eskiden bir arabayı yükleyip Orta Asya'ya gönderdiğimizde çok rahat gidiyordu. Sınırların kapanması ve alınan tedbirlerle iş yapış biçimlerimiz doğal olarak etkilendi. İMİSK Grubu olarak avantajlıydık çünkü önemli noktalarda ofislerimizden varlığı nedeniyle çözümlerimizi hızlı şekilde geliştirebildik. Biz belli bölgelerde iş yapıyoruz fakat bulunduğumuz coğrafyaları da sürekli geliştirmeye çalışıyoruz. Pandemiye de gördük ki belli bölgeler etkilendiği zaman elimizdeki projeler de etkileniyor. Dolayısıyla coğrafyayı geliştirmekle bu işi çözmeye odaklandık, şu an 18 ülkede varız. Kurulduğumuz günden bu yana yatırımlarımıza ara vermeden devam ediyor, yeni işler geliştirmeye çalışıyoruz. E-ticaret de yatırım alanlarımız arasında öne çıkanlardan ve tedarik zincirine dönük geliştirmeler yapıyoruz. E-ticarette depolama ve dağıtım sistemlerine baktığımız zaman büyük yatırımlar yapıyor. Mallar karışmasın diye tamamen elektronik

barkodu okuyan çok güzel sistemler kuruluyor. Biz de bunlara yatırım yapmanın gerekli olduğuna inanıyoruz.

Alternatif Bank ile verimli bir işbirliğimiz var...

Grup olarak uzun vadeli işbirliklerine büyük önem veriyoruz. Gerek müşterilerimiz gerekse tüm paydaşlarımızla kurduğumuz ilişkiyi de bu anlayışla inşa ediyoruz. Öyle müşterilerimiz vardı ki neredeyse 35-40 yıldır birlikteyiz. Alternatif Bank ile de yaklaşık beş yıldan bu yana verimli bir işbirliğimiz var ve hacimimizi artırarak daha ileriye götürmeyi arzu ediyoruz. Çünkü sürekli yatırımlar gerçekleştiriyoruz. Örneğin, Uzak Doğu'dan Orta Asya'ya bir mal taşıyoruz. En kısa süre olarak 80 günlük bir zamanda teslim etme hedefiyle ilerlerken birçok süreci yaşıyorsunuz. Gemi, liman gibi pek çok kalemin ücretini peşin ödememiz gerekiyor. Müşteriden de paranızı ancak teslimatı gerçekleştirdikten sonra alabiliyorsunuz. Dolayısıyla sürekli finanse etmek durumundayız. Bir de sürekli ekipman ihtiyacımız oluyor. Tüm bu süreçlerde Alternatif Bank ile çeşitli çalışmalar yaptık. Bizi her konuda hep desteklediler sağ olsunlar.

Pandemi döneminde de pek çok proje için anlaşmalar yaptık. Önümüzdeki bir iki sene başımızı kaşıyacak durumumuz olmayacak gibi gözüküyor. Bu işin de farklı yanları var. Örneğin bir iş alyorsunuz elinizdeki ekipmanla yaparım diyebiliyorsunuz. Bazen da o kadar iş geliyor ki o ekipman bile size az geliyor. Yine böyle bir dönemdeyiz. Proje çok olunca herkese yetişmek istiyorsunuz. Bu yüzden bazı yatırımlar yapmamız kaçınılmaz oluyor. Bu da çalıştığımız bankanın da katkısıyla finansman desteği anlamında size yeni kapılar açıyor.

Özellikle orta vadeli finansmanlar bizim sektör için çok önemli. Bu da zaman zaman kolay sağlanamayabiliyor. Dolayısıyla kendi öz kaynaklarımızla yaptığımız fazla sayıda yatırım var. Çok ülkede varlık gösterdiğinizde, bir yerde konsolide olacak şekilde her ihtiyacınızı karşılayacak bankaya da gereksinim duyuyorsunuz, bunu bulmak da her zaman mümkün olamıyor. Dünyanın her yerinde farklı bir banka ile çalıştığınız zaman, kendi ofislerimiz arasındaki banka trafiği zaman zaman yorucu olabiliyor. Bu konuda çözümler bulmaya çalışıyoruz.

"Transit geçişlerden alınan ücret Bulgaristan, Romanya ve Yunanistan'da da kaldırılmalı"

Avrupa'ya ihracat taşımalarında yıllardır sektörün kanayan yarası olan Macaristan transit geçiş belgeleri sorunu geçen yıl sonunda çözüme kavuştu. TOBB Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi Başkanı Çetin Nuhuğlu, "Türk araçlarının Macaristan üzerinden transit geçişlerinden alınan ücret, kaldırılmış bulunuyor. 27 AB üye ülkesini bağlayıcı olan bu kararın, halen sadece Türk taşımacılardan transit geçiş ücreti alan Bulgaristan, Romanya ve Yunanistan'da uygulanması gerekiyor" dedi.

Pandeminin damga vurduğu 2020 yılında hayati bir görev üstlenen karayolu taşımacılık sektörü, Türkiye'nin ihracat yükünü hedef ülkelere taşımak için büyük bir mücadeleye verdi. Özellikle salgının yoğun yaşandığı mart-nisan aylarında sınır kapılarında zorunlu olarak devreye alınan karantina kısıtlamalarına rağmen sektör, 'temassız ticaret' uygulaması sayesinde sınırlardan içeri girmeksizin araç veya yük değişimi yapabildi. Türk araçları, ocak-ekim döneminde ihracat taşımalarında yüzde 7 oranında kayıp yaşadı. 2020 yılının ilk 10 ayında, Türkiye'den 1 milyon 288 bin 697 ihracat taşıması gerçekleştirildi, geçen yılın aynı dönemine oranla 72 bin sefer kaybı yaşandı. Gerçekleşen taşımaların 992 bin 653'ünü Türk araçları, 296 bin 44'ünü ise yabancı ülke plakalı araçlar yaptı. Bu yıl önemli gelişmelerden biri de yabancı araçların Türkiye'nin dış ticaret taşımalarından aldığı payı yükseltmesi oldu. TOBB Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi Başkanı Çetin Nuhuğlu, yabancı plakalı araçların, Türk taşımacıların yurtdışı operasyonlarında maruz kaldıkları ayırıcı kısıtlamalar sonucu yaşadığı kayıpları kendileri için kazanca dönüştürdüğünü dile getiriyor. Türk taşımacılar, özellikle yılın sonuna doğru tükenen transit geçiş belgeleri nedeniyle ihracatta rekor kırılan ekim ayında pazarda kan kaybetti.

Nahcivan koridoru kilit rol üstlenecek
Zorlu geçen bir yıla rağmen, sektör 2021 yılına umutlu giriyor. Çünkü Avrupa'ya ihracat taşımalarında yıllardır sektörün kanayan yarası olan Macaristan transit geçiş belgeleri sorunu çözüldü. Geçen haftalarda Macaristan ile Türkiye arasında kara-

yolu anlaşmasına göre, Türk taşımacılar 2021 itibarıyla ihtiyacı kadar transit geçiş belgesi temin edebilecek. Çetin Nuhuğlu, bu konuda "Avrupa güzergahında, 2020 yılının sonuna yaklaşırken Macaristan'da elde ettiğimiz transit açılımı sonrasında, karayoluyla gerçekleşen yük taşımalarımızda önemli artışlar sağlanmasını bekliyoruz. Orta Asya güzergahında özellikle Azerbaycan-Ermenistan çatışmasının sonuçlanmasının ardından ülkemiz için Orta Asya ticaretinde yeni bir açılım sağlamasını beklediğimiz Nahcivan koridorunun gelişimini yakından takip edeceğiz. Bu hat ile ülkemizin Avrupa'nın Orta Asya pazarına bağlanmasındaki kilit rolü de güçlenmiş olacak" yorumunu yapıyor.

Avrupa'nın en büyük araç filolarından birine sahip olan Türk taşımacılık sektörünün, 2021 yılında da en önemli gündemi taşıma sürelerini ve maliyetleri düşürerek global pastadaki payını artırmak olacak.



Sektör, 2021'de pandemiyle birlikte tedarik zincirinde önemi artan Türkiye'nin dış ticaret taşımalarındaki payını artırmak için diğer sorunların da aşılması için çalışacak.

Çünkü pandemiyle birlikte önemli bir dönüşüm sürecine giren küresel üretim ve tedarik zincirlerindeki yeni arayışlarda Türkiye'nin, tercihlerde en üst sıralarda değerlendirilmesi sektörün dış ticaretteki rolünü artıracak. Taşımacılar, büyüyen bu pastada yabancı araçlara karşı rekabet gücünü artırmak için çalışacak.

Macaristan kararı örnek olmalı

Peki bu noktada, sektörün öncelikli konuları ve çözüm önerileri neler? Çetin Nuhuğlu, bu sorunun yanıtını şöyle özetliyor: "Avrupa yönündeki ihracat taşımalarımızda yaşanan sorunların başında batı sınır kapılarımızın ihracattaki artışa karşı kapasitelerin yetersiz kalması geliyor. İlgili bakanlıklarımızın destekleriyle son birkaç yılda Türkiye tarafında hayata geçirilen kapasite artırıcı iyileştirmelere karşın, aynı iyileştirmelerin Bulgaristan ayağındaki kapasite ile eşleşmesi nedeniyle Türkiye'den AB'ye sınır

geçişlerindeki iyileşme potansiyelin altında gerçekleşebildi. Sınır kapısında yaşanan uzun bekleme süreleri, sevkiyatlarda gecikmelere ve müşterilerde kayıplara sebep olurken, Türkiye'nin transit üs olma çabalarını baltalıyor. Bu sorunun ivedilikle aşılmasını bekliyoruz. Öte yandan, Türk araçlarının Macaristan üzerinden transit geçişlerinden alınan ücret, 2017 yılındaki AB Adalet Divanı kararı ile gümrük birliğine aykırı bulunarak kaldırılmış bulunuyor. 27 AB üye ülkesini bağlayıcı olan bu kararın, halen sadece Türk taşımacılardan transit geçiş ücreti alan Bulgaristan, Romanya ve Yunanistan'da da uygulanmasının sağlanması önem ve aciliyet arz ediyor. Pandemi sürecinde yaşanan ciddi sıkıntılar ve sefer kayıplarının telafisinde, çoğunluğu KO-Bİ niteliğinde olan uluslararası yük taşımacılığı firmalarına sağlanacak finansal destekler veya vergi muafiyetleri de öncelikli beklentilerimiz arasında."

Sürücü vizeleri konusu çözüm bekliyor

● **Taşımacılık** sektörünün en önemli sorunlarından biri de profesyonel TIR sürücülerinin Schengen vizesi almak konusunda yaşadığı zorluklar. Çetin Nuhuğlu, konuyla ilgili beklentilerini şöyle özetliyor: "Mesleği gereği sınırlar arasında çalışarak sürekli yurtdışında bulunması gereken TIR sürücülerimizin Türkiye-AB arasında geçerli hukuk kuralları ve diğer uluslararası kurallar gereğince 'hizmet sağlayıcı statüsü'nde, benzer meslek gruplarına tanınan vize muafiyetinden faydalanabilmeleri gerekiyor. Bu sağlanana dek, yılın başında yenilenen Schengen kurallarına göre en az 1 yıl geçerli ve çok girişli sürücü vizelerinin düzenlenmesi gerekiyor. Dışişleri Bakanlığımızın destekleriyle çözüm yolları arıyoruz. Türkiye-AB arasında gelişen yeni diyalog ortamının, bu soruna kalıcı çözüm bulunmasını ümit ediyoruz."

112 yıldır ülkemiz için çalışıyoruz...

Dış ticaret işlemlerinin yüzde 92'si gümrük müşavirleri tarafından gerçekleştiriliyor. Tek başına bu rakam dahi, 500 bin kişiyi ihtiva eden gümrük müşavirleri camiasının dış ticaretteki yerini ve rolünü anlatmak için yeterlidir. Türkiye'de hizmete sokulan 7 milyon beyannamenin 6.5 milyon adetini imza atan gümrük müşaviri sahasının etkin sivil toplum örgütü İGDM Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Keskin, mesleği çerçevesinde dış ticaret uygulamalarını değerlendiren bir yazı kaleme aldı.

SERDAR KESKİN İGDM YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Pandemi ve koronanın tetiklediği zorlu bir süreçteyiz. Öyle bir süreçteyiz ki kim galip, kim kaybettiler belli değil. Ama kesin olan bir şey var ki korku ve paniğe kapılmadan, inançla ve her şeye rağmen çalışmaya, üretmeye devam edenler er ya da geç kazanlar listesinde olacaklar. Yüz on iki yıllık bir deneyime sahip ve nice fırtınalara göğüs germiş gümrük müşavirlik mesleğinin bir temsilcisi olarak buna inancım tamdır.

Pandemi ve korona gümrük müşavirlerinin çalışma tempolarını, üretme gücünü asla ve asla azaltmadı. Her türlü engele rağmen belki de eskisinden daha çok çalışıp ürettiler. Neler mi yaptılar:

Gümrük müşavirleri, dış ticaret işlemlerinin yüzde 92'sini gerçekleştirir. Yani 2019 yılında 390 milyar 979 milyon dolarlık dış ticaret hacmimizin 359 milyar 700 milyon doları gümrük müşavirleri eliyle yapılmıştır. 2020 Aralık ayına kadar olan 11 aylık süreçte 348 milyar 751 milyon dolarlık dış ticaret hacmimizin 320 milyar 850 milyon doları gümrük müşavirlerinin emeğidir. Gümrükler dijitalleşmesine rağmen saha operasyonları devam etmekte, pandemi döneminde saha operasyonları daha da artmıştır. Bizim mesleğimizde dijitalleşme sahayı bitirmemiş desteklemiştir. Bundan sonrada böyle olacaktır.

Derneklerimizin desteğiyle teşvik paketine alındık

Şimdi bu rakamların artması, devam edebilmesi için meslektaşlarımızın hiçbir kısıtlamaya takılmadan çalışmasını görmek. Fakat maalesef bu bir türlü olmu-



yor. Neden mi?

Salgının önüne geçebilmek için sokağa çıkma kısıtlamaları bütün dünyada uygulanan en önemli tedbirlerden biri. Haklı olarak ülkemizde de uygulanıyor. Her kısıtlama uygulamalarında İçişleri Bakanlığımız tarafından "Kısıtlamalardan Muaf Meslek Grupları ve Kişiler" in listesi yayınlandı. Noter, avukat, mali müşavir gibi birçok meslek bu listede yer alırken, dış ticaretin lokomotif ve sigortası GÜMRÜK MÜŞAVİRLERİ bu listede yer almadı. Gümrüklerde çalışmak zorunda olan meslektaşlarımız her seferinde unutuldu mu zannediyorsunuz? Unutulmaları imkansız çünkü, hizmet bölgemiz dahilinde olan İstanbul, Kocaeli, Edirne, Tekirdağ Valiliklerimize her kısıtlamada yazı yazdık, her kısıtlamada izin aldık. Hatta sadece şehir içi değil şehirlerarası hizmet veren meslektaşlarımızın rahatlıkla işlerini yapabilmeleri için valiliklerle irtibata geçtik. Çünkü meslektaşlarımız hem İstanbul'da hem Kocaeli'de çalışmak zorunda olabiliyor. AMA BU İZİN YAZIŞMALARINI HER KISITLAMADA YAPTIK. Sonuç; halen yapmak zorunda kalıyoruz. Biz üretmek için çalışırken, önümüze bürokrasi engeli sürekli çıkıp durmakta. Aslında yapılacak işlem çok basit: Ticaret Bakanlığıyla İçişleri Bakanlığının ortak karar alınması ve kısıtlamadan Meslektaşlarımızın muaf tutulması.

Devletimizin önemli vergi gelirlerinden birini de gümrüklerimiz sağlar. Bu vergilerin tahsilinde meslektaşlarımızın çok büyük emeği vardır. 2019 yılında 154 milyar 929 milyon TL, yine 2020 Aralık ayına kadar olan 11 aylık süreçte 175 milyar 875 milyon TL devletimiz gümrüklerimizden vergi elde etmiştir. Hazine'nin 2019 yılında topladığı vergilerin %23'ü gümrüklere ait. 2020 yılında bu oran %27 olmuş. Bu vergilerin Hazine kasasına girebilmesi için meslektaşlarımızın 7/24 çalışmak zorundadır. Ülke-

imiz vergi çıkarlarını korurken maalesef pandemi de bir de böyle unutulduk: Bilindiği üzere pandemi döneminde iş dünyasına SGK ve vergi teşviklerinde sağlandı ama tıpkı kısıtlama listesinde unutulduğumuz gibi burada da unutulduk. Mesleki örgütlerimiz olan Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin merkezli Gümrük Müşavirleri Dernekleri'nin girişimiyle teşvik paketine alındık.

Meslektaşlarımızı temsil eden Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir ve Mersin'de bulunan Gümrük Müşavirleri derneklerimize üye şirketlerde çalışanlar ve aileleri ile birlikte 500 bin kişilik bir aileyiz. Dış Ticaretimizin durmasına asla izin vermedik ve çalışmaya devam ettik. Doğal olarak biz de hastalıkla ciddi teşviki mesaiide bulduk.

Başlamış gümrük işlemlerine ilave gümrük vergisi sorunu

Pandemi döneminde bütün devletler iç üreticilerini ayakta tutmak, ülke çıkarlarını korumak için daha fazla korumacı tedbirlerine yönelmek zorunda kaldı. İthalata getirilen vergilerin zorunluluğunu Bakanlığımızın takdiridir ama öyle bir konu var ki ithalatçılarımızın ciddi anlamda zorlanmasına, sıkıntıya düşmesine neden olmuştur: O da başlamış gümrük işlemlerinin de İlave Gümrük Vergisi'ne dahil edilmesi. Biz bu ülkeye, yazılı resmi kayıtlara göre 112 yıldır hizmet vermekteyiz. Yüz yıllık deneyimden yararlanılmadı, kamunun faydasıdır. Her daim mevzuat düzenlemelerine yön vermekteyiz, çıkarılmış mevzuatların doğru uygulanması ve hatalı veya eksik olanların giderilmesi noktasında derhal bilgilendirmeler yapmaktayız. Tıpkı bu İlave Vergi konusunda olduğu gibi... İthalatçılara getirilen İlave Gümrük Vergileri hakkında başlamış işlemlerin değerlendirilmesi talep edilmiş ve birkaç kararda gereken düzenleme yapılmıştır.

Dış Ticaret ve Gümrük zor bir alandır. Zordur çünkü; dinamik bir yapıya sahip, çerçeveleri uluslararası ve ulusal kanunlarla çizilmiştir. Üstelik birçok kamu kuruluşu, Bakanlık, STK ve ticari yapı ile koordinasyon içinde olmak zorundadır. Hal böyle olunca yapılan değişiklikler, yasal ve mevzuat düzenlemeleri zaman zaman meslektaşlarımızın haksız cezalarla karşı karşıya kalmasına neden olmuştur. Bizler Dolaylı Temsille iş dünyamıza ve kamuya hizmet vermekteyiz. Yaptığımız her işlemde ilk önce kamunun çıkarlarını gözetmekteyiz. Bu konuda hassas olmak zorunluluğumuz ülkemize duyduğumuz sevginin yansımasıdır. Ama en önemlisi kanuni yükümlülüğümüzdür. İşlemlerimizi gümrük yükümlüsünün beyanı üzerinden yapmaktayız. Biz malın ne imalat, ne de paketlenme aşamasındayız. Gümrük yükümlüsü bize ne beyan ederse o beyana istinaden gümrük işlemlerini yaparız. Maalesef sanki ürünle ilgili bütün süreçleri biz yürütüyormuşuz gibi birçok ceza ile karşı karşıya kalmaktayız. Gümrük Müşavirlerine karşı verilen idari para cezaları başta olmak üzere olumsuz birçok düzenleme hakkında ama yazılı olarak ama hukuki yollardan girişimlerde bulunulmaktadır. Pandemi de maalesef bu oranlar daha da artmıştır.

Beyannameler dijitalleşti

Ülkemizde yıllık ortalama 7 milyon beyanname hazırlanmaktadır. Bu beyannamelerin yaklaşık 6,5 milyonu Gümrük Müşavirleri tarafından düzenlenmektedir. Bu 6,5 milyonluk beyannamenin dijitalleşme-nin nimetinden yararlanılarak kolaylıkla yapıldığı zannediliyor. Evet dijitalleşme ile birçok gümrük işleminde kolaylık oldu ama yine saha operasyonları var, yine büyük bir emek var. Dijitalleşme meslektaşlarımızın danışmanlık hizmetlerini ciddi anlamda ön plana çıkarmıştır. Dijitalleşme; gümrük işlemlerinin hız kazanmasına, danışmanlık hizmetlerimizin önemini tüccar tarafından daha da iyi anlaşılmasına yardımcı olmuştur.

Alternatif Bank'ın Dijitalleşen Tedarikçi Finansmanı Sistemi ile Nakit Akışınız Artık Daha Hızlı ve Kolay

Alternatif Bank'ın online Tedarikçi Finansmanı Sistemi sayesinde hem alıcı hem de satıcı firmalar, dijital ortamda yalnızca birkaç işlem ile finansman ihtiyacını hızlı ve kolayca sağlayabiliyor.

