OSB ÜST KURULUŞU
ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ ÜST KURULUŞU

Turkishtime
EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI PORTALI

ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİ

KÜRESEL REKABETTE

LOJİSTİK STRATEJİLER

ORTAK AKIL TOPLANTISI

TURKISH CARGO

EYLÜL 2021

TÜRKİYE'NİN EMEĞİNİ GURURLA TAŞIYORUZ.

ÜRETTİĞİNİZ NE VARSA DÜNYADA
300'DEN FAZLA NOKTAYA TAŞIYORUZ.
TÜRKİYE'MİZİ HEP BİRLİKTE YÜKSELTİYORUZ.

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

OSB'LERDE KÜRESEL REKABETTE LOJİSTİK STRATEJİLERİ ORTAK AKIL TOPLANTISI

MEMİŞ KÜTÜKCÜ
OSBÜK / Konya OSB Yönetim Kurulu Başkanı

TURHAN ÖZEN
Türk Hava Yolları Genel Müdür Yardımcısı (Kargo)

TURGUT ERKESKIN
Toplantı Moderatörü / UTİKAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili

AHMET KAYA
Türk Hava Yolları Kargo Satış Başkan Yrd. (Türkiye)

AHMET TAŞ
Denizli OSB Bölge Müdürü

ALİ BULAKOĞLU
Konya OSB Lojistik ve Depolama Grup Yöneticisi

ANIL FUAT OCAK
Türk Hava Yolları İstanbul Kargo Satış Müdürü

ALİ KULAK
Kayseri OSB Dış Ticaret A.Ş. CEO'su

CÜNEYT ÇALIK
ASO 1.OSB Bölge Müdürü

ERSİN AKPINAR
Adana Hacı Sabancı OSB Bölge Müdürü

İHSAN ÖZLEYEN
İkitelli OSB Bölge Müdürü

NURETTİN ŞAHBAZ
AGT Ağaç Sanayi A.Ş. Lojistik & Dış Ticaret Müdürü / Antalya OSB Temsilcisi

ONUR BİÇER
Antakya OSB Müdür Vekili

SERKAN ÖZGÜR
Sunteks Dokuma-Boya-Apre San. A.Ş. İth. ve İhr. Müdürü / Gümrük Müşaviri / Demirtaş OSB Temsilcisi

TURGAY ÇEPNİ
Cirav Fındık Gıda İhracat Müdürü / Trabzon Arsin OSB Temsilcisi

ORTAK AKIL TOPLANTISI GÜNDEM MADDELERİ

1. OSB'lerde genel dış ticaret ve lojistik durum tespiti ve analizi.
2. OSB'lerdeki firmaların ihracatlarında rekabet süreçlerini kuvvetlendirecek lojistik kapsamında yapısal ihtiyaçlar nelerdir?
3. Hava kargo, ihracat taşımalarınızda ne oranda yer almaktadır? Özellikle hava kargo ihracatlarında karşılaşılan güçlükler nelerdir? İhracatınızda hava kargonun artırılması için talepleriniz ve önerileriniz nelerdir?
4. Ara mamul-mamul ithalatı lojistiğinde ihtiyaçlar nelerdir? Özellikle hava kargo ile yapılan ithalatlarda yaşanan güçlükler nelerdir? Talep ve önerileriniz?
5. Pandemi öncesi ve sonrası lojistik süreçlerde ne gibi değişiklikler oldu? Örneğin deniz taşımalarında, kara taşımalarında yaşanan güçlükler nelere yol açtı? Hava kargo olarak nasıl bir çözüm sağlanabilir?
6. OSB'lerde ve firmalarda dijital dönüşüm stratejileri ve bu kapsamda gümrük ve lojistik sektöründe dijital dönüşüm ve rekabetçilik nasıl sağlanır? (Bilgi teknolojileri / akıllı uygulamalar)
7. Turkish Cargo'dan bu kapsamda talepleriniz ve önerileriniz neler olur?

OSB'LER KÜRESEL LOJİSTİK SAVAŞLARINA 'UÇAKLARLA' KATILACAK!

Teknolojik gelişmelerle birlikte lojistiğin önemi de gün geçtikçe artıyor. Çağın bir gereği olan "hız" olgusu, şirketleri tedarik zincirlerini yeniden gözden geçirmeye zorlarken, aslında bu süreç yeni fırsatlara da kapı aralıyor. Hepsi birer üretim üssü olan organize sanayi bölgeleri için lojistik olanakların güçlendirilmesi, göz ardı edilemeyecek bir gündem maddesi haline gelmiş durumda. OSB'lerin giderek ihracata yönelmesi, hava lojistiğini bu üretim tesisleri için giderek daha da vazgeçilmez kılıyor. Dış ticaret deyince hava yolu taşımacılığı kritik bir işleve sahip. Son yıllarda gerçekleştirdiği büyük atılımlarla dünya liginde kendine yer açan milli şirketimiz Turkish Cargo ise bu çerçevede çok özel bir konumda bulunuyor.

TURGUT ERKESKİN: Bugünkü konumuz organize sanayi bölgelerimizde küresel rekabette lojistik stratejilerimiz neler olmalı? Ümit ediyorum ki buradan çok değerli sonuçlarla ayrılacağız. Lojistik özellikle de son yıllarda önemini gittikçe artırmaya başladı. Özellikle dördüncü sanayi devrimi ile beraber imalat sektöründe ürünlerin tasarlanma ve üretilme şeklini değiştiren üç boyutlu baskı yöntemleriyle, öğrenen makinelerle, robotik teknolojilerle karşı karşıya kaldık. Bunlar insanlarla makinelerin işbirliğini gerektirdi. Eskiden daha makine ya da daha insan endeksli üretimler, tasarımlar söz konusuyken bugün daha böyle insanla makinenin el ele, iç içe çalıştığını gördük ama bütün bunların aslında bize fırsatlar sunabilmesi için tedarik zincirinin de bu süreçlerle uyumlandırılması lazım. Bu da tabii tedarik süreçlerinin yönetilmesinde birtakım zorlukları da beraberinde getirdi. Şimdi bu yeni çağın faydaları ancak şirketler tedarik zincirlerini değerlendirip gözden geçirerek konsolide edebilirlerse ortaya çıkabiliyor. Neydi bu değişen yöntemler? Mesela geleneksel depo alanından daha az ihtiyaç duyulan metrekarelere doğru yönelmeye başladık. Artan sermaye hareketliliği önemli bir faktör haline geldi. Talebe göre üretim yapılabilmesi kabiliyetleri geliştirilmeye başlandı ama bütün bu değişimlerin hepsi üretim tesislerimizin lojistik merkezlere yakın olması gerekliliğini ortaya çıkarttı.

Niçin bu gereklilik vardı? Çünkü bu üsler sayesinde biz gerek ithalatımızda gerekse ihracatımızda teslim zamanlarını kısalttık. Teslim zamanlarının kısalmasıyla rekabetçilik artmaya başladı. Malların birden fazla noktada elleçlenmesi problemini bertaraf ettik. Hem elleçlemelerde mallara gelen hasarlar ortadan kalktı hem de maliyeti ucuzladı. Sermaye, maliyet ve müşteri memnuniyetini aslında daha maksimum seviyeye çıkartabildik.

Tabii daha çevreci süreçleri test edebilme imkânı da ortaya çıktı. Ama bütün bunlar aslında lojistik merkezlerin hava limanlarına, deniz limanlarına, kara terminallerine yakın olmasıyla, üretim süreçlerinin buraya yakın olmasıyla elde edilen avantajlardı. Peki ülkemize baktığımızda organize sanayi bölgelerimiz yıllardır kurulmuş, var olan fakat bu son gelişmelere göre belki de dezavantajlı coğrafi konumlarda olan organize sanayi bölgelerimizde bu dinamikler acaba nasıl gerçekleşiyor? Bunu hep beraber bugün masaya yatırıp inceleyeceğiz. Organize sanayi bölgelerimizin lojistik anlamda avantajları nelerdir, dezavantajları nelerdir? Bütün lojistik süreçlerimizi incelerken, Turkish Cargo'nun da bizimle beraber olmasından dolayı ve özellikle son yıllarda gerçekleştirdiği büyük hamlelerden dolayı konuyu hava lojistiği bakış açısından daha ağırlıklı olarak irdelemek istiyoruz. Şimdi toplantımıza geçmeden önce bu çerçevede eminim sevgili başkanımız Memiş Kütükçü Beyin bizimle paylaşacakları olacaktır. Kendisine öncelikle sözü vermeyi ve bize görüşlerini aktarması rica ediyorum.

MEMİŞ KÜTÜKCÜ: Türk Hava Yolları'nın çok değerli Genel Müdür Yardımcısı Turhan Özen Bey, çok kıymetli sanayici arkadaşlarım, Organize Sanayi Bölgesi camiamızın çok değerli mensupları, kıymetli katılımcılar öncelikle hepinizi şahsım ve OSBÜK yönetim kurulu adına saygıyla, sevgiyle selamlıyorum.

Lojistiğin, son yıllarda, özellikle pandemi döneminde yoğun bir şekilde gündemimize geldiği ve bu süreçten herkesin bir şekilde etkilendiği bir dönem yaşıyoruz. Ülkelerin bir lojistik stratejisi olması gerektiğini, bir lojistik stratejisi yoksa o ülkenin diğer kabiliyetlerinin daha anlamlı hale gelemediğini hep beraber bir kez daha tecrübe ettik. Ticaret, alıcı ile satıcı arasında gerçekleşen bir süreç. Ticaret, müşterinin siparişini almanız, aldığınız siparişin özelliklerine göre üretiminizi gerçekleştirmeniz, gerçekleşen üretimi tamamladıktan sonra da müşterinize bu malı teslim edip tahsilatınızı yapabilmenizle tamamlanan bir süreç. Bu adımların içinde eğer siz üretiminizi süresi içinde müşterinize teslim edemediyseniz süreç tamamlanmamış ve kesintiye uğramış demektir. Dolayısıyla son dönemde 4-4,5 ayı bulan lojistik sıkıntılardan dolayı ürünlerin depoda beklediği günler yaşadık. Halen de farklı şekillerde bunları yaşamaya devam ediyoruz. Dolayısıyla son dönemlerde bütün dünyada olduğu gibi ülkemizin gündemine de lojistik konusu ağırlıklı olarak geldi. Ülkemizin uzak pazarlara ihracatı hedef aldığı bugünlerde, o pazarlara erişim için lojistik kanallarımızı geliştiremez ve çözümler üretemezsek, sürecin başlamadan bitmesi de söz konusu olur. Uzak pazarlara erişimde bizim en önemli argümanımız ise hava ulaşımı. Şu anda toplam ticaretimiz içinde hava ulaşımının payı yüzde 8 civarında görünüyor. Bizim önümüzdeki süreçte, bu oranı çok daha yukarılara çekmeye ihtiyaç duyacağımız görülüyor. Dolayısıyla bu lojistik konusunun bundan sonraki günlerde de daha çok gündemimize geleceğini düşünüyorum.

Biraz organize sanayi bölgelerinden söz etmek istiyorum. Türkiye'nin üretim üsleri olan organize sanayi bölgelerimiz tüm ülke sathına dağılmış durumda ve an itibarıyla organize sanayi bölgesi olmayan ilimiz kalmadı. 81 ilimizde 352 organize sanayi bölgemiz var. Bunlardan 259'u işletmede. Diğer OSB'lerimiz ise yer seçimi, planlama, kamulaştırma süreçlerini yürütüyor.

İşletmedeki 259 organize sanayi bölgemizde 67 bin işletmemiz üretim gerçekleştiriyor ve bu işletmeler 2 milyon 170 binden fazla kardeşimize doğrudan istihdam sağlıyor. Ayrıca OSB'lerimiz Türkiye'deki sanayi üretiminin yüzde 40'ını gerçekleştiriyor. Sadece verdiğim bu birkaç rakam dahi

MEMİŞ KÜTÜKCÜ: Türkiye'nin üretim üsleri olan organize sanayi bölgelerimiz tüm ülke sathına dağılmış durumda ve an itibarıyla organize sanayi bölgesi olmayan ilimiz kalmadı. 81 ilimizde 352 organize sanayi bölgemiz var. Bunlardan 259'u işletmede. Diğer OSB'lerimiz ise yer seçimi, planlama, kamulaştırma süreçlerini yürütüyor.

TURHAN ÖZEN:
İhracat pazarlarını çeşitlendirmek, uzak pazarlara ulaşmak istiyorsak hava lojistiğini kullanmamız lazım. Ne şanslıyız ki, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olarak bizim THY gibi, Turkish Cargo gibi bir değerimiz var. Dünyadaki her 20 kargodan uluslararası bir tanesini taşıyacak kadar büyümüş bir kargo networkünün merkezi Türkiye'de. Bu potansiyelimizi kullanabildiğimiz ölçüde katma değeri yüksek ihracatımızın gelişeceğine inanıyorum.

Türkiye'nin artık bir sanayi ülkesi olduğunu, organize sanayi bölgelerimizin de bu sanayi ülkesinin lokomotifi olan bölgeler olduğunu net olarak ortaya koyuyor. Ben bugün hakikaten onur duyarak ifade ediyorum ki, İtalya ile Çin arasındaki geniş coğrafyanın en büyük sanayi üretim ülkesiyiz. Ancak tabii ki daha alınacak çok yolumuz var.

Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu Başkanı olarak katıldığım toplantıların pek çoğunda ticaretin bir senkron işi olduğunu altını çizerek ifade etmeye çalışıyorum. Ticaret; üretimiyle, pazarlamasıyla, lojistiğiyle, insan kaynağıyla hakikaten bir senkron işi. Bu dinamiklerin her birinde uygun senkronu yakaladığınız zaman verimli bir üretim iklimini oluşturabiliyorsunuz. Dolayısıyla pandemi süreciyle birlikte lojistik de, bu senkronizasyondaki önemini bir kez daha artırdı. Hepimiz biliyoruz ki, özellikle pandeminin ilk dönemlerinden bu yana olağanüstü artan maliyetler bir tarafa, sanayicimiz konteynır bulmakta hala zorlanmaya devam ediyor. Dolayısıyla ülkemizi daha rekabetçi hale getirebilmek için hem iç hatlarda hem de uluslararası pazarlarda güçlü bir hava lojistik zinciri oluşturmak zorundayız. Bu konuda hakikaten gururumuz olan Türk Hava Yolları gibi, Turkish Cargo gibi sektörde dev aktörlerimiz var. Bunun yanı sıra hava kargoda atacağımız her adım, az önce ifade ettiğim uzak pazarlara ulaşmada, özellikle üç kıtanın ortasında stratejik konumuyla yer alan ülkemizi, iş dünyamızı ihracat hedeflerine çok daha hızlı yaklaştıracaktır diye düşünüyoruz.

Evet, maksimum 4 saat uçuş mesafesinde, 1 buçuk milyar nüfusa sahip, 8 trilyon dolarlık ticaret hacmi olan 67 ülkenin neredeyse tam merkezinde yer alıyoruz. Türkiye bu fırsatı çok daha iyi bir şekilde değerlendirebilir. Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu olarak ülkemizin lojistikte atacağı her rekabetçi adımın destekçisi olacağımızı açıkça ifade etmek istiyorum. İnşallah bu toplantımız da camiamız adına iyi bir başlangıç olur.

TURGUT ERKESKİN: Memiş başkanım bize çok önemli hedefler verdiniz. Bunlardan bir tanesi tabii şu anda devletimizin de hedefi olan uzak pazarlara ulaşım sorunu. Bu konudaki stratejimizi mutlaka belirlememiz gerekiyor. Çünkü çok haklı olarak altını çizdiğiniz gibi, bir malı teslim etmediğiniz zaman hatta zamanında teslim etmediğinizi zaman ki, artık zamanından önce dahi teslim edilmesi gerekiyor, malı satmış olmuyorsunuz. Rekabette de öne geçemiyorsunuz. Tabii bir de bulunduğumuz coğrafyadan dolayı yakın pazarlarda çok büyük avantajlarımız var. Dolayısıyla bu ikisini birbiriyle uyumlaştıracak, iki tarafta da güçlü olabileceğimiz ulaştırma stratejilerine ve bunun içinde de hava kargonun önemini daha net, daha kalın çizgilerle belirleyecek bir stratejik yaklaşıma ihtiyacımız var. Ben katkılarınız için çok teşekkür ediyorum. Hemen Turhan başkana dönüyorum, biz ona sektörde "kargo başkanımız" diyoruz. Her ne kadar THY'de kargodan sorumlu genel müdür yardımcısı olarak geçse de o bizim başkanımız. Başkan buyurun.

TURHAN ÖZEN: Saygıdeğer misafirler, Sayın OSBÜK/ Konya OSB Yönetim Kurulu Başkanı, Sayın UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı ve Organize Sanayi Bölgeleri temsilcileri, sizlerle burada olmaktan mutluluk duyduğumu belirtmek isterim. Sayın Memiş Kütükçü aslında konuyu çok güzel çerçeveledi, üzerine birkaç konu daha ekleyerek devam edebiliriz. Türk Hava Yolları'nın hava kargo markası Turkish Cargo, nihayetinde Türk ekonomisi için Türkiye'nin en büyük avantajlarından, uluslararası alanda en güçlü markalarından bir tanesidir. Türk Hava Yolları yönetim kurulunun 2014-2015'te

başlayan kargo ve hava lojistiği sektörüne özel odaklanma stratejisiyle birlikte özellikle 2016-17'den bu yana Turkish Cargo dünya çapında çok ciddi bir atılım içine girdi ve 2016'dan 2019'a kadar olan 3 yıllık dönemde dünya sıralamasında 22'ncilikten 8'inciliğe yükseldi. Dünya pazar payını yüzde 1'in altından yüzde 4-4,5 bandına çıkardı. Turkish Cargo, pandemiyle beraber çok daha hızlı ve çevik bir şekilde global rakiplerinin büyük bir kısmından çok daha doğru stratejiler uygulayarak uluslararası pazar payını yüzde 5'in üzerine çıkardı.

Türkiye'nin hava lojistiği ihracatı ve ithalatı, sanayileşme yolunda ne kadar büyük bir büyüme mesafesinin olduğunu, aynı zamanda ne kadar büyük bir potansiyel ve fırsatların bizi beklemekte olduğunu gösteriyor. Turkish Cargo'nun gerçekleştirmiş olduğu bu yüzde 5'i aşan pazar payını aslında çok yüksek oranda yani yüzde 80 civarında transit kargo olarak adlandırabiliriz. Dünyanın 127 ülkesindeki müşterilerimizin kargolarını diğer 127 ülkesine İstanbul aktarmalı olarak, bir kargo uçuş ağı adı altında hem kargo uçaklarımızla hem de yolcu uçaklarımızla taşıdığımız bir yapıya sahibiz. Turkish Cargo'da aynı şekilde Türk Hava Yolları'nın yolcu taşımacılığında olduğu gibi, Türkiye'nin en büyük hizmet ihracatçılarından bir tanesidir. Biz de sizler gibi ihracata yönelik olarak çalışıyor fakat ürün bazlı değil taşıma hizmeti ihraç ediyoruz. Geniş uçuş ağımız sayesinde Türk ihracatçısı, Türk iş adamı ve yatırımcılarımızın ölçek ve kapasite olarak oluşturamadığı herhangi bir talebi biz Turkish Cargo olarak küresel satış pazarımızı oluşturup, ihracatçılarımızın hizmetine sunuyoruz.

Türk Hava Yolları ve Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM), geçtiğimiz yıl küresel ticarette Türk ihracatçısına büyük avantaj sağlayan bir iş birliğine imza attı. Turkish Cargo olarak ek kapasite ve ihracatçıların yoğun olarak kullandığı 28 destinasyon için %10 ile %30 arasında indirim sağladık. Türkiye'nin ihracat seferberliğine büyük katkıda bulunan bu iş birliği sayesinde 4 ayda toplam 1.2 milyar dolara yakın yüksek katma değerli ürün ihracatı gerçekleştirilirken, söz konusu anlaşmanın kapsamı da genişletildi. 2021 yıl sonuna kadar devam edecek olan, Türk Hava Yolları ve TİM arasında imzalanan yeni protokolle; genel kargo, yumurta, yaş meyve ve sebze ile balık kapsamındaki Türk ihraç ürünlerinin yurt dışındaki 35 ülkedeki 46 destinasyonda hava kargo ile taşınmasında %10 ile %35 aralığında indirimler

MEMİŞ KÜTÜKCÜ

OSBÜK / Konya OSB Yönetim Kurulu Başkanı

KİMDİR?

1957 yılında Konya, Doğanhisar'da doğdu. 1980'de Konya Devlet Mühendislik Mimarlık Akademisi Makine Mühendisliği Bölümü'nü bitirdi. Yüksek lisansını Selçuk Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü'nde tamamladı. İş hayatına Erna Hava ve Isı Cihazları'nda şantiye şefi olarak başladı. 1993 yılında ise günümüzde dünyanın önde gelen vinç markalarından biri olan kendi firması Hidrokon'u kurdu. 2013'ten itibaren Konya Sanayi Odası ile Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin yönetim kurulu başkanlığı görevlerini üstlendi. TOBB Genel İdare Kurulu üyesi olan Kütükcü, 2016 yılından bu yana Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'nun (OSBÜK) yönetim kurulu başkanlığını da sürdürmekte.

TURHAN ÖZEN

Türk Hava Yolları Genel Müdür Yardımcısı (Kargo)

KİMDİR?

Orta ve lise eğitimini Galatasaray Lisesinde aldıktan sonra lisans eğitimini Boğaziçi Üniversitesi İşletme Fakültesi'nde, yüksek lisans eğitimini ise Koç Üniversitesi Executive MBA programında tamamladı. Koç Grubu'na bağlı otomotiv şirketlerinde Satış Pazarlama ve Lojistik yöneticiliği görevlerinde bulundu. Kuruluş aşamasında yer aldığı TNT Lojistik'te İş Geliştirme Yöneticiliği, Dağıtım Operasyonları Grup Yöneticiliği ve Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcılığı yaptı. 2012-2014 yılları arasında CEVA Balkanlar - Ortadoğu ve Afrika Bölgesi İş Geliştirme ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcılığı ardından 2015'te CEVA Lojistik Global İlaç ve Sağlık Sektörü Başkanlığı yaptı. Aralık 2016'da Turkish Cargo ailesine katılmadan önce Dubai'de yerleşik olarak CEVA Lojistik Ortadoğu ve Kuzey Afrika Bölgesi Genel Müdürlüğünü yürütmekteydi.

TURGUT ERKESKİN
Toplantı Moderatörü / UTİKAD Yönetim Kurulu Başkan Vekili

KİMDİR?

1964 yılında İstanbul'da doğdu. 1980 yılında Şişli Terakki Lisesi'ni bitirdikten sonra İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinden 1984 yılında mezun oldu. Genel Transport'un yönetim kurulu başkanı olan Erkeskin, DEİK Lojistik İş Konseyi Başkanı - FIATA Kıdemli Başkan Yardımcısı görevlerini de sürdürmekte.

AHMET KAYA
Turkish Cargo Kargo Satış Başkan Yardımcısı (Türkiye)

KİMDİR?

1976 yılında İstanbul'da doğdu. Dokuz Eylül Üniversitesi'nde Satış Yönetimi üzerine aldığı eğitimini, İşletme dalında lisans ve yüksek lisans ile sürdürdü. Profesyonel kariyerine Sentez Yazılım'da başladıktan sonra BP/Castrol Madeni yağlar, Demirdöküm başta olmak üzere bazı sektör ve firmalarda satış pozisyonlarında görev aldı. 2008'de Türk Hava Yolları Kargo Başkanlığı'nda işbaşı yaptı. Halen Turkish Cargo'da 2020 itibarıyla Kargo Satış Başkan Yardımcısı (Türkiye) olarak görev yapıyor ve Tüm Sivil Havacılar Derneği Denetim Kurulu Başkanlığını yürütüyor.

"LOJİSTİĞİN, SON YILLARDA, ÖZELLİKLE PANDEMİ DÖNEMİNDE YOĞUN BİR ŞEKİLDE GÜNDEMİMİZE GELDİĞİ VE BU SÜREÇTEN HERKESİN BİR ŞEKİLDE ETKİLENDİĞİ BİR DÖNEM YAŞIYORUZ."

MEMİŞ KÜTÜKCÜ

uygulanmasına karar verilmiştir. Kampanya ile 6.050 tonluk ek bir kapasite ayrılırken, ürün gamları da genişletildi. Kampanya neticesinde bu yılki hedefimiz, 6 milyar dolar tutarında ihracat gerçekleştirmektir.

Biraz daha somut bir örnek vermek gerekir ise 2018 yılında; Turkish Cargo olarak Meksika hattının açılıp açılmaması konusunda bir fizibilite çalışması düzenlemeye karar verdik. Çalışmanın sonunda transit kargolar ile Meksika hattını açabileceğimiz ortaya çıktı. Meksika'ya ulaşmanın avantajını hem hız hem hizmet seviyesi olarak hem de gerektiğinde kazanç bakımından avantajlı olarak gördük ve şu anda Meksika'da ciddi bir hava kargo ihracat potansiyeli oluşmaya başladı. Dolayısıyla lojistik sektörü, Turgut Bey'in de konuşmasında çok güzel ifade ettiği gibi bir maliyet kalemi değil, lojistik bir sağlayıcıdır. İhracat pazarlarını çeşitlendirmek, uzak pazarlara ulaştırmak istiyorsak o hava lojistiğini kullanmamız gerekir. Ne şanslıyız ki, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları olarak Türk Hava Yolları gibi, Turkish Cargo gibi bir değerimiz var. Bütün dünya üzerinde yüzde 5 gibi neredeyse dünyadaki her uluslararası 20 kargodan bir tanesini taşıyacak kadar büyümüş bir kargo uçuş ağı merkezine sahibiz. Bu potansiyelimizi kullanabildiğimiz ölçüde ihracatımızın, özellikle de katma değeri yüksek ihracatımızın gelişeceğine inanıyorum.

TURGUT ERKESKİN: Turhan Başkanım çok teşekkür ederiz. Hakikaten bizler Turkish Cargo'yla çok büyük gurur duyuyoruz. Lojistikçiler olarak tüm dünyayı geziyoruz. Herkesin birinci tercihi artık Turkish Cargo. Bu da servis kalitesinden, hizmet ağının genişliğinden kaynaklanıyor. 127 ülkede 127 destinasyona ulaşabilmek, tabiri caizse her babayiğidin harcı değil. Türkiye konum olarak gücünü, potansiyelini çok iyi değerlendirdi. Turkish Cargo gibi bir markayı ortaya çıkarttı. Bu marka sonuç itibarıyla Türk ihracatçısının, ithalatçısının, e-ticaretçisinin en önemli avantajlarından biri haline geldi.

Hava kargoyu hep şöyle düşünürdük; yükte hafif pahada ağır mallar için... Bu da artık kırıldı. Eskiden belki böyleydi ama bugün artık kilo başına en ucuz malların bile hava kargoyla gidebildiğini görüyoruz. Çünkü, Memiş başkanımın da söylediği gibi özellikle pandemiden sonra her nasıl olursa olsun malı zamanında teslim edebilmek önemli hale geldi. Bu bakımdan elimizde muazzam bir avantaj var. Bu avantajı Turhan başkanımın da

söylediği gibi üçüncü ülkelerarası taşımalarda da kullanıyoruz. Buna ihtiyacımız var çünkü ölçek ekonomisini bununla sağlayabiliyoruz ama Türk ihracatçısının da elinde o anlamda muazzam bir kapasite var.

MEMİŞ KÜTÜKCÜ: Ben Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu (OSBÜK) Başkanı olarak, aynı zamanda Konya Organize Sanayi Bölgesi'nin de yönetim kurulu başkanlığını yürütüyorum. Burada bir bilgiyi paylaşmak istiyorum. 2017 yılına kadar Konya'da hava kargo hizmeti yoktu. Biz Konya'ya hava kargo hizmetini nasıl getirebiliriz diye çalışma başlattığımızda Konya Organize Sanayi Bölgemizde Turkish Cargo'yu en güçlü şekilde yanımızda gördük. 2017 sonu, 2018 başında Konya OSB olarak Türkiye'de özgün bir modeli hayata geçirdik ve hava terminalinde özel bir bölümü bu konuda düzenleyerek hava kargo hizmetini başlattık. 2018 başında başlattığımız hava kargo hizmetinde ilk yıl iç ve dış hatlarda 269 tonluk bir kargo kapasitemiz vardı. 2019 yılında bunu 325 tona, 2020 yılında 341 tona taşıdık. Yani şu anda Konya Organize Sanayi Bölgesi, Konya Hava Terminali'nde düzenlediği bir bölgede hava kargo hizmetini veren bir işletmecilik yürütüyor. Bunun sanayicimiz için, sanayi bölgelerimiz için bir rol model olabileceği bilgisini, bu toplantıya katılan organize sanayi bölgelerimizle paylaşmak istedim. Ayrıca Konya OSB olarak bize bu süreçte olağanüstü destekler veren hem Turkish Cargo ailesine hem de THY'mize bir kez daha teşekkür etmek isterim.

TURGUT ERKESKİN: Bu söylediklerinizi çok önemli. Turkish Cargo ki, bizim tecrübelerimiz de hep bu yönde oldu, her talebe "nasıl yaparız?" gözüyle yaklaşıyor. Şimdi müsaade ederseniz ben hemen konuya biraz daha detaylı girelim istiyorum. Bizimle beraber burada organize sanayi bölgelerimizden yetkili yöneticilerimiz var. Onlar daha önceden de kendilerine aktardığımız sorular çerçevesinde bize organize sanayi bölgelerindeki, kendi alanlarındaki dinamiklerden bahsedecek, beklentileri ortaya koyacaklar. Biz bu konuşmaları yaparken yine bizimle beraber aslında 50'ye yakın da gözlemcimiz var, onlar da bizi dinliyor olacak. Biz onlar için bir Whatsapp grubu kurduk. Akıllarına gelen soruları, vermek istedikleri katkıları bu Whatsapp grubu üzerinden bizlere yönlendirecekler ve biz de bunları değerlendirip gerek toplantı sırasında gerek toplantı sonrasında çıkacak

olan raporda mutlaka dikkate alacağız. Arada Turkish Cargo'dan arkadaşlarımız mutlaka katkılar yapacaktır. Belki çoğunuz bilmiyordunuz, THY 127 tane ülkeye ulaşıyor. Dolayısıyla sizlerin hava kargoya ulaşımdaki beklentilerinizi almaya çalışacağız. Pandemi sonrasında hayat nasıl değişti? Lojistikteki sıkıntılarınız nasıl şekillendi? Onlardan ne istiyoruz ne bekliyoruz? Onlar bizden neler bekliyor? Bunları tespit etmemiz lazım. Bu çerçevede, başlarken önce Denizli'den Ahmet Taş Bey'e söz vermek isterim. Kendisi hem Denizli OSB Bölge Müdürü hem de OSBÜK Lojistik Merkezleri ve İltisak Hatları Konseyi Koordinatörü.

AHMET TAŞ: OSBÜK başkanımız Memiş Kütükçü başkanlığında OSBÜK Yönetim Kurulu her ay toplantılar yapıyor ve bu toplantıda neler yapabiliriz, üretimi nasıl artırırız konularını ele alıyoruz. OSBÜK'te 18'in üzerine komisyon var. Bu komisyonlardan bir tanesi de Lojistik Merkezleri ve İltisak Hatları Komisyonu. Lojistik alanıyla ilgili TÜBİTAK'ın çok yetkin bir çalışma grubu var, oradaki uzman hocalarımızla birlikte Türkiye'deki tüm OSB'lerin birbirleriyle demir yolları aracılığıyla lojistik bağlarını nasıl sağlarız sorusuna cevap aradık. Tabii bunu yaparken de öncelikle mevcut durumu tespit etmek gerekiyordu. Bu iş için bir anket düzenledik. Türkiye'deki bütün OSB'lerde lojistik merkezlerin olup olmadığını, olanların kapasitelerinin ne olduğunu ya da lojistik

TURGUT ERKESKİN: Hava kargoyu hep şöyle düşünürdük; yükte hafif pahada ağır mallar için... Bu da artık kırıldı. Eskiden belki böyleydi ama bugün artık kilo başına en ucuz malların bile hava kargoyla gidebildiğini görüyoruz. Çünkü, özellikle pandemiden sonra her nasıl olursa olsun malı zamanında teslim edebilmek önemli hale geldi.

AHMET TAŞ:
Türkiye'de 350 civarı OSB var. Bu bölgeleri birbirine bağladığımız zaman lojistik maliyetleri ciddi anlamda düşecek. Çünkü yük miktarına bağlı olarak vagon miktarı ne kadar artarsa birim maliyetler de o kadar aşağı doğru iniyor. Tek bir OSB ile o ölçeği yakalamak mümkün olmadığı için bizim lojistik merkezleri kurarak yük yoğunluğunu artırmamız gerekiyor.

merkezleri yoksa bu konuyla ilgili Ulaştırma Bakanlığı Altyapı Genel Müdürlüğü'ne bir talepte bulunup bulunulmadığını araştırdık. Ayrıca bazı OSB'lerin de kendi aralarında birleşerek bölgesel bir lojistik merkezi oluşturma yönünde talepleri oluyor. Tüm bunları OSBÜK'te yaptığımız toplantılarla çalışıyoruz.

Türkiye'de 350 civarı OSB var. Bu bölgeleri birbirine bağladığımız zaman lojistik maliyetleri ciddi anlamda düşecek. Çünkü yük miktarına bağlı olarak vagon miktarı ne kadar artarsa birim maliyetler de o kadar aşağı doğru iniyor. Tek bir OSB ile o ölçeği yakalamak mümkün olmadığı için bizim lojistik merkezleri kurarak yük yoğunluğunu artırmamız gerekiyor. Bunun olabilmesi için de Türkiye genelindeki tüm OSB'lerin, sanayi odalarının, ticaret odalarının sürece destek olması gerekiyor.

TURGUT ERKESKİN: Şimdi siz belki de en önemli stratejik hedeflerden bir tanesini ortaya koymuş oldunuz. Organize sanayi bölgelerimizin Türkiye genelinde bir ağ oluşturmak suretiyle yük kapasitelerini birleştirerek, hava ve deniz limanlarına, kara terminallerine ulaşmasını öneriyorsunuz. Bu aslında hava kargoya da çok büyük bir katkı sağlayacak. Malları teker teker getireceğimize toplu halde getirerek, en azından hava limanına kadar olan maliyette bir optimizasyon ve hız sağlamış olacağız.

AHMET TAŞ: Çok doğru, şunu da ilave etmek isterim, bizim komisyonumuzda bugüne kadar hava kargo bir konu olarak görüşülmüyordu. Ancak bu toplantı vesilesiyle hava kargo süreçlerinin kolaylaştırılması ve OSBÜK lojistik merkezleri konusunu da bir madde olarak bundan sonraki çalışmaların içine dahil edeceğiz.

TURGUT ERKESKİN: Şimdi Denizli'den yakınındaki Konya'ya, Ali Bulakoğlu Bey'e geçmek istiyorum. Ali Bey sizin bulunduğunuz Konya OSB'deki dış ticaret ve lojistik dinamikleriniz nelerdir? Şu anda rekabetçi olabilmek için lojistikte nasıl açılımlara ihtiyacınız var? Bunu pandemiyle, pandeminin getirdiği yeni dinamiklerle birleştirerek bize aktarırsanız memnun olurum.

ALİ BULAKOĞLU: Konya OSB Müdürlüğü olarak, 2011 yılında öncelikle kara yolu lojistiği faaliyetlerine başladık. 2018 yılında ise THY ile imzaladığımız protokol sonucunda hava yolu lojistiği için Konya Havalimanı'nda hava kargo tesisini kurduk. Hava Kargo tesisinin kurulmasıyla birlikte Gümrük Müdürlüğü bünyesinde bir alan oluşturarak, gümrük işlemlerinin yerinden ve hızlı bir şekilde yapılmasını amaçladık. Ayrıca 2020 yılı içerisinde bölgemizde Lojistik Merkezi adı altında; içerisinde gümrüklü depo, antrepo ve serbest depoların bulunduğu yeni bir kompleks yapı kurduk. Yerinden hizmet amacıyla kurulan bu komplekste, tır parkı, gümrük müşavirlerinin hizmet verebileceği 30 adet çalışma ofisi, sosyal alanlar ve gümrük memurları için ayrı alanlar inşa edildi. Bu hizmetleri bir merkez altında toplamak hem bölgemizdeki trafik yoğunluğunu azalttı hem de işlemlerin hızlıca ve yerinden halledildiği bir yapı modeli ortaya çıkardı. Şu anda tüm paydaşlarımıza ve sanayicilerimize Lojistik Merkezi'nden koordineli bir şekilde hizmet vermeye devam ediyoruz.

Hava kargo hizmetine Konya Havalimanı'nda 2018 yılında başladık. Bu tarihten önce Konya'da böyle bir hizmet yoktu. Az miktardaki iç hat kargoları ise dar gövdeli yolcu uçakları ile taşınmaktaydı. 2018 yılında hava yolu ile ilk defa ihracat kargosu gönderdik. O günden bugüne geldiğimiz noktada; bu yıl yaklaşık 150 ton civarında hava kargo taşımacılığı yaparak ihracat konusunda hizmet vermeye devam etmekteyiz. Bu hizmetleri gerçekleştirirken, birlikte çalıştığımız Turkish Cargo yetkililerinin ve Ankara Turkish Cargo Müdürü Suat Bey'in

koordinasyon konusunda bizlere çok faydası dokundu. Turkish Cargo olarak Konya'daki firmalarla bire bir görüşmeler yaptılar ve firmaların Ankara'dan veya İstanbul'dan gönderdikleri hava kargolarının Konya'dan gönderilmesini sağladılar. Böylece bir kümeleşme oldu ve ardından hava kargo faaliyetleri hız kazandı. Bir tecrübe kazanımı olarak şunu ifade etmeliyim ki; kurumların aynı amaç için birleşmesi, koordinasyonu ve senkronu sağlayarak eş zamanlı hareket etmesi lojistikte son derece önem arz ediyor.

TURGUT ERKESKİN: Özellikle bu konsolidasyon üzerine duruyorsunuz. Bu da enteresan bir nokta tabii. Ahmet Bey, THY'nin Konya'daki operasyonun sizin bakış açınızdan detayı hakkında biraz bilgi verir misiniz? Bu konuda diğer OSB'ler için de bir çözüm geliştirilebilir belki.

AHMET KAYA: Öncelikle arkadaşlarımı size takdim edeyim. Toplantıya İstanbul Kargo Satış Müdürümüz Anıl Bey ile birlikte katıldık. Turkish Cargo, hava kargo tarafında neler yapıyor, bunları anlatmaya çalışacağız. Diğer bölgelerimizden de arkadaşlarımız var. Adana bölge müdürümüz Çağkan Bey'i de görüyorum, o da sanırım gözlemci olarak katılıyor. Burada tabii özellikle pandemiyle beraber ülkece ihracatımıza ve yerli üretimimize çok ciddi manada odaklanma durumu söz konusu. Dolayısıyla biz de çalışmalarımızı mümkün mertebe ihracatımızın itici gücü olan organize sanayi bölgelerimiz ile sanayi ve ticaret odalarımız üzerine yoğunlaştırdık. Bu çalışmaları İstanbul Satış Müdürlüğü ve Sabiha Gökçen ofisimizin yanı sıra İzmir, Adana, Ankara ve Antalya olmak üzere tüm Anadolumuzda yürütüyoruz. Buralarda zaten uzun zamandan beri bu operasyonları gerçekleştiriyoruz. Fakat ihracatçımızı dinleyip, onların üretim süreçlerini iyice yakından gözlemledikten sonra oralardaki depolarımızı, kabul noktalarımızı biraz daha geliştirme, onlara biraz daha yaklaştırma noktasında somut adımlarımız var. Konya, Samsun, Gaziantep, Bursa bunlara birer örnek olabilir. Tabii bunlar ihracat kargosu olduğu için bir gümrük prosedürü de söz konusu. Tamamen gümrüklü bir alan oluşturulması ve gerek ihracatta gerek ithalatta geçici depolama yeri olarak bir alan belirlenmesi gerekiyor. Otoriteler nezdindeki formaliteleri de tamamladıktan sonra, zaman faktörünü artık kendi lehimize kullanma şansımız doğuyor. Dolayısıyla ürünlerin bize bir an önce intikali

AHMET TAŞ
Denizli OSB Bölge Müdürü

KİMDİR?

1997 yılında Denizli Organize Sanayi Bölgesi Müdürlüğü'nde Makine Mühendisi olarak göreve başladı. 2016 yılından itibaren Denizli OSB Bölge Müdürlüğü görevini üstlendi. OSBÜK Bölge Müdürleri Komisyonu'nda Lojistik Komisyon Başkanlığı yapmakta ve Güney Ege Kalkınma Ajansı'nda Kalkınma Kurulu Başkan Vekilliği görevini de sürdürmekte.

ALİ BULAKOĞLU
Konya OSB Lojistik ve Depolama Grup Yöneticisi

KİMDİR?

1973 yılında Konya da doğdu. Sırasıyla Selçuk Üniversitesinde İklimlendirme ve Soğutma ile İşletme, son olarak da Anadolu Üniversitesinde Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi okudu. 2003 yılında Konya Organize Sanayi Bölge Müdürlüğünde çalışmaya başlamış olup halen aynı kurumda Lojistik ve Depolama Grup yöneticiliği yapıyor.

"BİZ TRABZON'DA ÇOK BÜYÜK ORANDA KARAYOLUNU KULLANDIĞIMIZDAN DOLAYI HEM MALİYET HEM DE REKABET AÇISINDAN SIKINTI YAŞIYORUZ."

TURGAY ÇEPNİ

"THY VE LOJİSTİK MARKASI TURKİSH CARGO, BÜTÜN TÜRK EKONOMİSİ İÇİN TÜRKİYE'NİN EN BÜYÜK AVANTAJLARINDAN, ULUSLARARASI EN GÜÇLÜ YÖNLERİNDEN BİR TANESİ."

TURHAN ÖZEN

ANIL FUAT OCAK

Kargo Satış Müdürü (İstanbul)

KİMDİR?

1987 yılında İstanbul'da doğdu. Lise öğrenimini İstanbul Erkek Lisesi'nde, lisans öğrenimini ise Orta Doğu Teknik Üniversitesi Endüstri Mühendisliği bölümünde tamamladı. THY ailesine 2012 yılında proje mühendisi olarak katıldı. 2014 yılında Almanya'ya kargo ticaret şefi olarak atandı. 2014-2017 yılları arasında beş kargo şefi ve 27 kişiden oluşan bir ekiple THY'nin Almanya'da kendi satış yapısını kurup hızlı bir büyüme ivmesi yakalamasına katkıda bulundu 2017 yılında Türkiye'ye Türkiye Satış ve Pazarlama Şefi olarak geri döndü. 2018 yılı mart ayı itibarıyla Kargo Satış Müdürlüğü (İstanbul) görevine atandı.

ALİ KULAK

Kayseri OSB Dış Ticaret A.Ş. CEO'su

KİMDİR?

1967'de Kayseri'de doğdu. Makine Mühendisi olan Ali Kulak, Ocak 2016 tarihinde başlamış olduğu Kayseri OSB Müdürlüğünde Kayseri OSB Dış Ticaret A.Ş. firmasında CEO'luk görevinin yanı sıra TÜBİTAK STÜY (EMCC) MENTOR, MMO, OSBÜK (İhracat Geliştirme Komisyonu) ve KÜSİ üyeliklerini sürdürüyor.

"BİZİM ULAŞTIRMA STRATEJİLERİNE VE BUNUN İÇİNDE DE HAVA KARGONUN ÖNEMİNİ DAHA NET, DAHA KALIN ÇİZGİLERLE BELİRLEYECEK BİR STRATEJİK YAKLAŞIMA İHTİYACIMIZ VAR."

TURGUT ERKESKİN

için zincirin çok daha kısaltılması adına bu tür girişimlerde bulunuyoruz,

TURGUT ERKESKİN: Ahmet Bey o zaman şöyle mi anlayalım? Turkish Cargo şu anda yurt içinde, mal yoğunluğunun olduğu organize sahil bölgelerimizde ya da birden çok OSB'ye hitap edebilecek yerlerde bölgesel hub'lar kurmaya hevesli ve buralardan toplama ve dağıtım operasyonlarını yaparak, o bölgeler açısından hava kargonun daha avantajlı, daha rekabetçi hale gelmesi için çalışmalara girmeye hazır.

AHMET KAYA: Kesinlikle. Bu anlattıklarım tamamen üreticimize ve ihracatçımıza dönük bir hizmet aslında. Yani onları, ürünlerini Ankara Esenboğa'ya ya da İstanbul'a ulaştırma yükünden kurtararak, kendilerine en yakın olan toplama merkezine, gümrüklemesini de orada yaparak teslim etme imkanı sunmuş oluyoruz. Sonrasında biz o organizasyonu yöneten OSB'mizdeki arkadaşlarla birlikte malın en kısa zamanda transfer merkezine, İstanbul'a ulaştırılması ve oradan da uçurulmasını sağlayabiliyoruz. Bu arada Suat Bey'i de görüyorum, kendisi Ankara'dan katılıyor.

TURGUT ERKESKİN: Çok güzel, Ahmet Bey. Şimdi biraz daha şekillenmeye başladık değil mi? Demek ki bölgesel hub'lar oluşturabiliyoruz, böylece hava kargoya ulaşım imkânımız daha rahat oluyor ve bu sayede de tabii ki yurtdışı pazarlara daha yakın oluyoruz.

AHMET TAŞ: Turgut Bey ben çok kısa araya girebilir miyim? Bizim komisyonda hem Sanayi Bakanlığı temsilcisi hem de Ulaştırma Bakanlığı Altyapı Genel Müdürlüğü temsilcileri var. Ahmet Bey de buradayken sormak isterim, acaba bizim komisyonumuza yetkili bir arkadaşı verebilirler mi? Biz isterseniz yazı da yazabiliriz size. Bir kişiyi dahil edelim ve bundan sonraki komisyonlarımızda hava kargoyu da konuşalım, yani onu da gündemimize alabiliriz miyiz bu şekilde?

TURGUT ERKESKİN: Buradan şöyle bir şey çıkıyor şimdi Ahmet Bey. Bu bizim bu toplantımızın bir sonucu olarak da ortaya çıkar. Nedir bu? Demek ki bizim aslında bakanlıklarla ya da kendi aramızda OSB'lerimizin yapmış olduğu çalışmalarda lojistik sektörü paydaşlarının da mutlaka temsil edilmesi lazım. Ki, her iki taraf birbiriyle daha uyumlu çalışabilsin. Bu da

önemli bir çıktısı olacaktır bu toplantının diye düşünüyorum. Çünkü sizin önceki konuşmanızda da dikkatimi çekti, çok güzel çalışmalar yapıyorsunuz. TÜBİTAK var içinde, Ulaştırma Bakanlığımız var, Sanayi Bakanlığımız var, belki Ticaret Bakanlığımız var ama lojistikçiler nerede? Bunun biraz daha altını çizerek, üstüne gitmemiz lazım. Bunu da toplantının çıktılarından bir tanesi olarak görürüz. Ben Ahmet Kaya Bey'e bu konuda söz vermiyorum. O zaten sizin sorunuza hemen olumlu cevap verecek. Ben bunu çok iyi biliyorum.

AHMET KAYA: Kesinlikle.

TURGUT ERKESKİN: Tamamdır. Şimdi hemen ilerleyelim. Teşekkürler her iki Ahmet Bey'e de. Ali Kulak Bey'le devam edelim. Kayseri'de durum nasıl, sizin görüşlerinizi de alalım lütfen.

ALİ KULAK: Ben şöyle bir tecrübe paylaşımı yapmak istiyorum. Malumunuz TİM'le ortak yürüttüğümüz bir Dubai Türk Ticaret Merkezimiz var. 15 bin metrekare alana kurulu ve yaklaşık olarak da 33 tane firmamızın yer aldığı bir Türk Ticaret Merkezi. Hatta şu anda yoğun çalışmalar var Expo 2021 kapsamında. Güzel haberler de geliyor sahadan ama temel sıkıntı işte bu lojistik, navlunlar, konteynır bulamama, malum bütün dünyanın yaşadığı problemler. Bunlarla ilgili bizim koordinasyon, beraber entegre olunması, yüklerin birleştirilmesi, hava kargonun daha aktif hale getirilmesi gibi konularda çalışmamız gerekiyor. Bu konuda bizim THY ve Turkish Cargo'yla da tabii yakın işbirliği içerisinde olmamız lazım. Ben OSBÜK'te İhracat Geliştirme Komisyonu'nda görev alıyorum. İhracatı geliştiriyoruz, pandemi sonrası talepleri karşılıyoruz, cumhuriyet tarihi rekorları kırıyoruz. Çok güzel ama günün sonunda malları teslim edemezsek bunlar çok bir anlam ifade etmez. Dolayısıyla bizim bir şekilde bunları aşıyor olmamız, konuşmanın ötesinde aksiyona geçirmemiz lazım. Onun için Turgut Bey gibi bir moderatörümüz varsa biz inşallah buradan çok güzel sonuçlarla ayrılacağız. Sonraki toplantılarda da güzel işler yapacağız.

Biz kendi içimizde, 32-33 katılımcı firmamızın koordinasyonunda bile zorlanıyoruz. Sanki daha bir üst akılın, daha üst bir koordinasyonun bu işleri yapması daha doğru olacak. Bunun dışında, belki bir konteynır üretim tesisi kurmak gerekiyor.

Çünkü temel sıkıntı konteynır yokluğu. Hatta son zamanlarda iki aylık firmaların da artık armatörlüğe soyunmaları, gemi almaları ya da gemilere ortaklık yapmaları gibi sorunlar oluşmaya başladı. Bir diğer seçenek olarak da lojistik köy başlığını açmak istiyorum. Buralarla ilgili de değerli hazirun tecrübelerini, bilgilerini paylaşırlarsa bizler de yaptığımız operasyonlarda başında olduğumuz kurumların, ülkemizin ileri gitmesiyle ilgili üzerimize düşen görevleri layıkıyla yerine getirmek için fevkalade esinlenmiş ve bilgilenmiş oluruz.

TURGUT ERKESKİN: Şimdi bu Dubai'deki örnek önemli bir örnek. Türk İhracat merkezleri. Bu biliyorsunuz biraz şimdi yurtdışında lojistik merkezler kurulmasına evrildi. Ben buradan hepimiz adına Turkishtime'dan bir ricada bulunayım. Daha önce yapılmadıysa, yurtdışı lojistik merkezler gerekli midir? Nasıl yapılandırılmalıdır? İhracatçımızın, sanayicimizin yurt dışı lojistik merkezler konusundaki düşünceleri, beklentileri neler olur? Bu konudaki beklentileri neler olur? Bunu bir başka toplantıda değerlendirelim. Çünkü burada da aslında sistemde ciddi farklı görüşler var. Bazı insanlar diyorlar ki bunlara gerek yok. Bazı insanlar diyor ki bunlar çok lazım. Lazımsa neden lazım, gerekli ise de neden gerekli! Bunları bir araya toplamamız lazım. Affınıza sığınarak söylüyorum, Dubai'deki,

AHMET KAYA: Çalışmalarımızı İstanbul'un yanı sıra İzmir, Adana, Ankara ve Antalya olmak üzere tüm Anadolumuzda yürütüyoruz. Buralarda zaten uzun zamandan beri bu operasyonları gerçekleştiriyoruz. Fakat ihracatçılarımızın üretim süreçlerini yakından gözlemledikten sonra oralardaki kabul noktalarımızı biraz daha geliştirme, onlara biraz daha yaklaştırma noktasında somut adımlarımız var.

ALİ KULAK:
Ben OSBÜK'te İhracat Geliştirme Komisyonu'nda görev alıyorum. İhracatı geliştiriyoruz, pandemi sonrası talepleri karşılıyoruz, cumhuriyet tarihi rekorları kırıyoruz. Çok güzel ama günün sonunda malları teslim edemezsek bunlar çok bir anlam ifade etmez. Dolayısıyla bizim bir şekilde bunları aşıyor olmamız, konuşmanın ötesinde aksiyona geçirmemiz lazım.

Amerika'daki birtakım girişimlerin aslında beklenilen sonuçları vermediği, bir derece başarısız olduğu konuşuluyor. Bunlara ne kadar katılırız ne kadar katılmayız, hepsini bir değerlendirmemiz lazım ama ben şunu çok net olarak görüyorum; zaten Filiz Hanım herhalde aldı notunu, böyle bir toplantı yapacaktır.

Gördüğüm kadarıyla lojistikçilerin de sizinle harmonize olması çok önemli. Sadece servisler değil, ihtiyaçların tespiti ve buna yönelik çözümlerin ortaya konulabilmesi şart. Çünkü diyorsunuz ki, işte biz oradaki Expo 2021'e buradan bir gönderi yapacağız ama bir türlü kendi aramızda koordine olamıyoruz. Burada aslında bilgi alışverişinde, çalışmada eksiklik var. Demek ki bizim belki lojistikle ilgili firmalarımızı temsil eden derneklerimizi sizlere doğru yönlendirmemiz, OSB'lerle bu dernekler arasında bire bir toplantılar yapıp, oradaki ihtiyaçların görülmesi gerekiyor; çünkü onlar biliyorlar. Karayolunda, havayolunda, denizyolunda, demiryolunda nasıl çözümler üretilebilir? Bunları alıp gerektiğinde havayoluyla ilgili THY'yi taşırlar. THY ile arada bir arabirim gibi bilgi alışverişi yapılabilir ve buradan da aslında bir sonuca doğru gidilebilir. Yoksa işte bunlar hep problem olarak kalmaya devam eder. Bizim UND gibi, UTİKAD gibi, Deniz Ticaret Odası gibi TÜRKLİM gibi kuruluşlarımızı sizlerle bir araya getirmemiz gerekliliği var, bu hizmetlerin koordinasyonu konusunda bir ortak paydada buluşabiliriz diye. Çok teşekkür ederim Ali Bey. Şimdi hemen Cüneyt Çalık Bey'e geçmek isterim. Ankara Sanayi Odası 1. Organize Sanayi Bölgesi Bölge Müdürü.

CÜNEYT ÇALIK: Rakamlara baktığımızda ASO 1. OSB ihracatçı bir bölge olarak kabul edilebilir. ASO 1. OSB, Türkiye'de örnek gösterilen, sanayicisi için çalışan, ülkesi için üreten ve ürettiğini ihraç eden bir Organize Sanayi Bölgesi. Bu noktada lojistik bizim için çok önemli. Bu nedenle OSB'miz, sanayicilerimizin lojistik ihtiyaçlarıyla ilgili ciddi yatırımlar yaptı. Devlet destekli, TCDD'nin kurduğu ülkemizin çeşitli yerlerindeki lojistik merkezler ya da terminallerin dışında bizzat bölgemiz içinde bizim bir iltisak hattımız ve yükleme-boşaltma terminalimiz var. Yaklaşık 80 bin metrekaresi beton saha olmak üzere 120 bin metrekare üzerine kurulu, Türkiye'nin en büyük terminallerinden biri. Yedi hattan oluşan bir istasyonumuz da var. 2012 yılından 2017 yılına kadarki dönemde 5 yıl boyunca biz buradan 16 bin konteyneri taşıdık. Dolayısıyla sanayicimizin demiryoluyla tanışmasında bölgemizin önemli yatırımları oldu.

Burada tabii OSB'lerin ve firmalarımızın ihracatlarında rekabet süreçlerini kuvvetlendirecek, lojistik kapsamında çeşitli yapısal ihtiyaçları var. En önemli konulardan bir tanesi, lojistiği bir bütün olarak düşünürsek, hava, deniz ve kara nakliyesi noktasında, rekabetçi navlun uygulamalarına ihtiyaç var. Çeşitli regülasyonlarla veya serbest piyasa ekonomisi koşullarında planlanacak çeşitli tedbirler içerisinde değerlendirilebilir. İkinci olarak taşıma sistemlerine erişilebilirlik çok önemli bir konu. Yani hazırlanan bir malın, ilgili hava, kara, deniz nakliyesine hızlı bir şekilde erişebilmesi... Taşıma öncesi ve sonrası lojistik hizmetlerinin koordine ediliyor olması çok önemli bir diğer husus. Yük merkezi konumunda olan bütün OSB'lerde lojistik merkezler oluşturulması yine önemli bir konu. Burada tabii birbirine yakın OSB'ler için ortak merkezler oluşturulması ile ilgili çok güzel fikirler paylaştı değerli meslektaşlarım.

Türkiye'de lojistik konusu gündeme gelmeye başladığından beri çeşitli bakanlıklarımız nezdinde, özellikle de ulaştırma ve altyapı bakanlığımız nezdinde önemli çalışmalar yapıldı. Yapılan planlama çalışmaları doğrultusunda Türkiye'de şu anda lojistik mastır planı ve ulaştırma mastır planı yapılmış durumda. Dolayısıyla bunlar bir nevi ulaştırma ve lojistik hizmetleri konusunda birer anayasa niteliğinde. Konuştuğumuz konuları bu kapsamda değerlendirmek de

faydalı olacaktır. Çünkü yapılacak planlar, programlar, lojistik köyler, bunların tamamı bu mastır plana uygun olmak durumunda. 11'inci kalkınma planında da belirtildiği üzere Türkiye'nin ihracat, büyüme ve sürdürülebilir kalkınma hedeflerine ulaşmasında son yıllarda hızlı bir gelişme gösteren lojistiğin katkısının artırılması gerekiyor. 2016 yılında yayımlanan lojistik performans endeksi LPI'da 160 ülke arasında 34'üncü sıradaydık. Ülkemizin 2023'le ilgili ihracat hedeflerine ulaşmasına yönelik ihracat hedefimizle ve ilk 10 ekonomi arasında olma hedefimizle bu lojistik performans endeksindeki yerimizin çok bağlantılı olduğunu düşünüyorum. Bu da sadece üretim yaparak, ekonomik değer yaratarak, ürünleri gidecekleri yerlere doğru zamanda doğru bir şekilde ulaştırarak yapabileceğimiz bir husus. Dolayısıyla ilk 10 ekonomi arasında girme hedeflerimizle ilgili çalışırken, LPI sıralamasında da 34'üncü sıradan ilk 15'e, ilk 10'a girmemiz gerekiyor. Bu noktada LPI ile ilgili bu stratejileri mutlaka uygulamaya almamız gerekiyor.

Burada tabii LPI'nın çeşitli boyutları var. Bunlarla ilgili altı boyuttan bahsedebiliriz. Bunların bir tanesi ve en önemlisi gümrük boyutu. Gümrük işleme süreçlerinin etkinliği en önemli performans kriterlerinden bir tanesi. Altyapı boyutu var, ticaret ve taşımacılık altyapısının kalite düzeyi, lojistik hizmet kalitesi boyutu var ki, burada Turkish Cargo'nun çok önemli bir payı var gerçekten. Dünya ticaretinde hava nakliyesinde çok önemli bir yer edindi. Önemli konulardan biri de tabii rekabetçi fiyatlarla sevkiyat yapılabiliyor olması, takip edilebilirliği ve de zamanlama boyutu. Bu altı performans endeksiyle birlikte LPI'daki yerimizi sağlamlaştırmalıyız diye düşünüyorum.

Hava kargoyla ilgili elimizde demiryolu, denizyolu ya da kara nakliyesi kadar somut veriler yoktu bu toplantıya kadar. Ama toplantı vesilesiyle ben biraz sanayicilerimizle de görüşerek araştırmalar yaptım. Hava kargo ihracatında karşılaşılan güçlükler nelerdir, nasıl bir payı var, bunları biraz araştırmaya çalıştım. İhracat odaklı çalışan bir bölge olarak, aşağı yukarı Türkiye ortalamasında bir hava kargo taşımacılığı bölgemizden de yapılıyor. Biraz Ankara'da olmamızın da bunda etkisi var. Hemen hepimiz farkındayız; malın üretimi kadar nakliyesi de önemli. Covid19 salgını sırasında oluşan çok özel koşullarla birlikte nakliye sürelerinin uzaması, bugünlerde konteynerlere erişilmesinde güçlük çekilmesi, sürelerin, terminlerin

CÜNEYT ÇALIK
ASO 1.OSB Bölge Müdürü

KİMDİR?

1976 yılında doğdu. 1999'da Yıldız Teknik Üniversitesi Fen-Edebiyat Fakültesi İstatistik Bölümünden mezun oldu. 2004'te Yeditepe Üniversitesinde burslu olarak çift anadalda MBA programını bitirdi. 2000-2007 yılları arasında Telekomünikasyon, turizm ve otomotiv sanayisinde satış-pazarlama ve kurumsal iletişim konusunda çeşitli görevler aldı. 10 yıllık Adana Yumurtalık Serbest Bölgesinin Genel Müdürlüğü deneyiminden sonra Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının İŞGEM projelerinde yer aldı. Ekim 2018'den bu yana ASO 1. Organize Sanayi Bölgesinde görev yapıyor.

ERSİN AKPINAR
Adana Hacı Sabancı OSB Bölge Müdürü

KİMDİR?

1982 yılında doğdu. Ankara Üniversitesi'nde Siyasal Bilgiler Fakültesi Çalışma Ekonomisi ve Endüstri İlişkileri bölümünü bitirdi. Maliye Bakanlığında Muhasebe Denetmeni, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığında ise Müfettiş olarak görev yaptı. Aralık 2018 tarihinde Adana Hacı Sabancı Organize Sanayi Bölgesi Bölge Müdürlüğü'ne Bölge Müdürü olarak atandı. Aynı zamanda Organize Sanayi Bölgeleri Üst Kuruluşu'nda (OSBÜK) Mali İşler Komisyonu Koordinatörlüğünü sürdürmekte.

"BU TOPLANTI VESİLEYLE HAVA KARGO SÜREÇLERİNİN KOLAYLAŞTIRILMASI VE OSBÜK LOJİSTİK MERKEZLERİ KONUSUNU DA BİR MADDE OLARAK BUNDAN SONRAKİ ÇALIŞMALARIN İÇİNE DAHİL EDECEĞİZ."

AHMET TAŞ

İHSAN ÖZLEYEN
İkitelli OSB Bölge Müdürü

KİMDİR?

1956'da Çankırı'da doğdu. 1980'de Yıldız Teknik Üniversitesi Elektrik Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 1980'de İETT Genel Müdürlüğü Fen Müdürlüğünde Montör olarak göreve başladı. 1983'te Boğaziçi Elektrik Dağıtım Müessesesine Elektrik Mühendisi, 1985 yılında ise Türkiye Elektrik Kurumu İstanbul İl İşletme Müdürlüğüne Fen Mühendisi olarak atandı. 1994 yılında naklen atama ile geçtiği İSKİ'de Genel Müdür Yardımcısı ve Yönetim Kurulu üyesi olarak görev aldı.2010-2018 yılları arasında part-time danışman olarak görev yaptığı İOSB'de şu anda Bölge Müdürlüğü görevini yürütüyor.

NURETTİN ŞAHBAZ
AGT Ağaç Lojistik, Dış Ticaret, Hammadde Satınalma Müdürü

KİMDİR?

1977 yılında Konya'da doğdu. Uludağ Üniversitesi İşletme Bölümünü bitirdi. Antalya Limanında yedi yıl ticaret müdürlüğü yaptıktan sonra 13 yıl Adopen'de lojistik ve dış ticaret müdürlüğünü üstlendi. 2019 yılından beri AGT Ağaç'ta Lojistik, Nakliye, Dış Ticaret ve Hammadde Satınalma Müdürlüğü görevini yürütüyor. ASO 1. Organize Sanayi Bölgesinde görev yapıyor.

"KURUMLARIN AYNI AMAÇ İÇİN BİRLEŞMESİ, KOORDİNASYONU VE SENKRONU SAĞLAYARAK EŞ ZAMANLI HAREKET ETMESİ LOJİSTİKTE SON DERECE ÖNEM ARZ EDİYOR."

ALİ BULAKOĞLU

ertelenmesi gibi konular söz konusu oldu. Sevk edemediğimiz ürünün üretilmesinin çok da önemli olmadığını gördük. Bu süreçte ülkemiz bir avantaj da yakaladı, siparişlerin bir kısmı buraya kaydı. Ama bu işlerde her zaman bir tehlike vardır. Nakliye hususunda mutlaka milli bir politikanız, milli bir stratejiniz olmalı. Bu durumda bizim esasında deniz tarafında da belki "Turkish Sea Cargo" gibi yine devlet politikasının olduğu, stratejik olarak desteklenen, Akdeniz havzasında Afrika'ya olan bütün hatların belki tarafımızdan belirlendiği, orta çaplı Türk nakliye gemilerinin hizmet vereceği şekilde bir milli hamle de gerekiyor gibi görünüyor. Lojistik konusunda Türk ihracatçısını gelişen pazarlarda desteklemek için böyle bir önerim var.

TURGUT ERKESKİN: Çok önemli birkaç konuya değindiniz. Kısaca özetlemek istiyorum. Bütün bu yapmış olduğumuz çalışmaların mastır planla uyumlu olması çok önemli. Çünkü biz ihracatımızda gidip de her malı her yerde üretmeyeceğiz. Belirli organize sanayi bölgelerimiz ya da belirli serbest bölgelerimiz, belirli mal gruplarının üretilmesinde ön plana çıkıyor olacak. Bütün bunlar aslında bir mastır plan çerçevesinde belirleniyor. Taşımacılık, lojistik mastır planımızın da bununla uyumlu olması gerekir ki, o mal grubunun ihtiyaç duyduğu lojistik hizmetleri biz o bölgeye avantajlı bir şekilde götürebilelim. Bunu yaparken de işte o altını çizdiğiniz dünya lojistik performans endeksi çok çok önemli. Biz o performans endeksinde iyiye gideceğimize kötüye gidiyoruz şu anda. Bu noktada bugüne kadar gördüğümüz en büyük aksaklıkların başında maalesef gümrükle ilgili süreçler geliyor. Gümrüklerin dijitalleşmesi konusunu biraz daha irdeleyebiliriz hep beraber. Ama oralarda bir gelişmeye ihtiyacımız olduğu muhakkak.

Milli politika konusu da çok önemli. Pandemi sebep mi, sonuç mu bunları böyle tartışırken gördük ki, hakikaten uluslararası ticaret bazı ellerde abluka altına alınabiliyor. Bunlar niyet edilerek olsun ya da bir sonuç olarak karşımıza çıksın bu bir realite olarak önümüzde. Dolayısıyla buna karşı nasıl milli reaksiyonlar verilebilir, ne ölçüde verilebilir buna bakmamız lazım. Serbest rekabeti gözden kaçırmamamız lazım. Evet bazı konteynır işletmelerimiz var. Onların da yetersiz kaldığı durumlar var. Bunu objektif bir şekilde gözden geçirmemiz şart. Bunun sonucunda belki böyle bir milli politikaya gerek yok diyebiliriz ama mutlaka bu konuyu

irdelememiz, üzerine gidip çalışmamız gerekiyor. Bu kaçınılmaz bir gerçek olarak önümüzde. Şimdi hızlı bir şekilde Adana'ya doğru gidelim. Ersin Akpınar Bey. Adana OSB Bölge Müdürümüz.

ERSİN AKPINAR: Mastır planların ben de çok kıymetli olduğunu düşünüyorum. Konuya da başka bir noktadan temas etmek istiyorum. Organize sanayi bölgeleri için en azından şunu ifade etmek isterim: Bölge tanımlamasına baktığımız zaman sınırları tasdik edilmiş bir alan olarak tarif edebiliriz. Sanayi bölgesi dediğimiz zaman sınırları tasdik edilmiş alanlar içerisinde sanayi faaliyetlerinin gerçekleştiği bir bölgeyi anlıyoruz. Organize sanayi bölgesi dediğimiz zaman ise tamamen bakış açınıza, vizyonunuza göre ve size tanımlanmış görevlere göre belirlenen yer olarak algılanması gerektiğini düşünebiliriz. Bu noktadan hareketle, Türkiye'de 1960'lı yıllarda başlayan bu organize sanayi bölgeleri serüveni, 2020 yılı itibariyle biraz değişmeye başlamıştır. İşte tam bu noktada da 1960'lı yıllarda sadece sanayicilerin üretim yapmak için ihtiyaç duyduğu alanlar kurulurken, 2000'li yıllardan sonra ihracatını geliştiren sanayicilerin diğer ihtiyaçlarının organize edilmesi gerekliliği ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla ihtiyaçlar ortaya çıktıkça buna ilişkin çözümlerin de arttığını görüyoruz. Lojistik merkezlerinin veya OSB'lerdeki ihracata yönelik lojistik imkânları artıracak çalışmaların ise bu talebin oluşmasıyla beraber arttığını görüyoruz. Hatta Türkiye için de aynı şeyleri söyleyebiliriz. 1990'lı yıllardan itibaren hava taşımacılığı sektörünün özellikle 2000'li yıllar itibarıyla artış göstermesi, ihracatıyla paralel bir oranda gerçekleşmiştir.

Peki biz geldiğimiz noktada ihtiyaçlarımızı sonradan tespit ediyor ve giderebiliyor muyuz? Bu sorunun cevabı aslında tam olarak hayır. Birçok bölgemizin genişleme olanağının bulunmadığını dikkate alacak olursak, aslında mastır planlarımızın önemleri de büyük oranda artıyor. Devlet ve kamu yetkililerinin OSB tasarımlarında, bir sanayi bölgesi içerisinde bulunması gereken yapılara ilişkin zorunlu uygulamaları teşvik etmeleri gerektiğini düşünüyorum. Bu süreçte kamu otoritesinin de ihtiyaçlarını bizimle berber öğrendiği kanaatindeyim. Şu ana kadar mastır planları bizim ülkemiz için çok fazla uygulanabilmiş konular değildi. Lojistikle alakalı olarak çalışmalar gerçekleştirildi, buna ilişkin bir plan var ama mesela kentsel veya mekânsal planlar konusunda henüz bir

netice alamadık. Birçok OSB'nin içerisinde genişleme alanı olmuş olsa da lojistik alanlarla ilgili olarak bir altyapı çalışması halen mevcut değil. Bu noktada devletin beş yıllık kalkınma planlarıyla OSB'lerin ve diğer otoritelerin bir araya gelip bu planı oluşturmalarının önemli olduğunu düşünenlerdenim. Diğer taraftan sanayicilerimiz açısından baktığımızda, sanayicilerimiz yine ihtiyaçlarına bağlı olarak bu taleplerini dile getiriyorlar. İhracat yapmayan bir sanayicinin doğal olarak böyle bir talebi oluşmayacağı gibi aslında ihracatı nasıl yapabilirim diye endişe ederken, komşusundan veya sağından solundan bunun yöntemlerini öğrenirken, ihracat yapmaya başladığındaysa çeşitli alternatifler aramaya başladığını görüyoruz. Bu ezberini değiştirmesi de çok kolay bir şey değil. Mesela denizyoluyla ihracat yapan bir sanayicinin alışkanlıklarını değiştirebilmesi pek mümkün değil. Onun için yeni bir bilgiye ihtiyacı var. Peki bilgi nereden gelecek? Birilerinden gelmesi lazım. Mesela şu anda karayolu ve denizyolu taşımacılığı yüzde 60 seviyelerinde olmalı. Bizim geliştirmemiz gereken demiryolu ve havayolunda ise konunun taraflarının şu ana kadar ilgililerle çok fazla ilişki kurmadıklarına dair bir gözlemim var. Yani TCDD veya Turkish Cargo yetkililerinin, bu konuyla ilgili olarak daha öncesinden yetkili kesimlerle bir araya gelerek kendilerini, yaptıklarını, tarifelerini ve hizmetlerini anlatıp bilgilendirmeleri

CÜNEYT ÇALIK: OSB'lerin ve firmalarımızın ihracatlarında rekabet süreçlerini kuvvetlendirecek, lojistik kapsamında çeşitli yapısal ihtiyaçları var. En önemli konulardan bir tanesi, lojistiği bir bütün olarak düşünürsek hava, deniz ve kara nakliyesi noktasında rekabetçi navlun uygulamalarına ihtiyaç var.

ERSİN AKPINAR:
Birçok OSB'mizin genişleme olanağının bulunmadığını dikkate alacak olursak, aslında mastır planlarımızın önemleri de büyük oranda artıyor. Devlet ve kamu yetkililerinin OSB tasarımlarında, bir sanayi bölgesi içerisinde bulunması gereken yapılara ilişkin zorunlu uygulamaları teşvik etmeleri gerektiğini düşünüyorum.

gerekir. Ben açıkçası bunu birkaç noktada, OSB'mizde denemek istedim. Gördüm ki, ilgili firmalara tekel niteliğinde hizmet verilebiliyor olması bu ilişkiyi biraz kısıtlamış oluyor. Dolayısıyla ihtiyaç olduğunda zaten gidilmesi gereken yer orası olacağı için alternatif üretme noktasında sanayicileri bilgilendirmeye çok fazla ihtiyaç duyulmuyor. Bunun aşılması gerektiğini düşünüyorum. Dolayısıyla lojistik yetkililerinin ilgili firmalara kendilerini tanıtarak bilgileri doğru aktarmaları ve iletişim kurmaları gerekiyor. Ki böylece o firmalar da güvenli bir şekilde alternatif yolları deneyebilsinler. Ben özellikle bu ilişkiyi geliştirme noktasında OSB müdürlüklerinin veya sanayi odalarının doğru yerler olduğu kanaatindeyim. Süreç içerisinde biz ülke veya bölge olarak ihracatı geliştirdikçe bu ihtiyaçların giderilmesi zaten zorunlu hale gelecektir. Bu noktada da öncelikle ihracat yapma kapasitesinin artırılması lazım.

Asıl geliştirilmesi gereken, toplam olarak ihracat miktarının artırılması ve doğal olarak Türkiye'nin içerisinde bulunduğu coğrafya itibarıyla stratejik olarak lojistik merkezlerinin daha doğru yerlere konumlandırılması. Hatta bunu şöyle de diyebiliriz; mesela "lojistik OSB" başlığı altında özel çalışmalar dahi yürütülmesi gerekebilir. Süreç içerisinde iletişimin çok önemli olduğunu, devamında işbirliğiyle de bunun kalitesinin artacağına inanıyorum.

TURGUT ERKESKİN: Çok önemli ipuçları verdiniz bize. Öncelikle siz de katılıyorsunuz, mastır planlarla uyumlu olmalıyız ama siz bunu bir ileri aşamaya götürdünüz. Diyorsunuz ki, kentsel ve mekânsal planlamada lojistik altyapıların 5 yıllık kalkınma planlarının içine girmesi ve artık buraların nereler olacağını bilmemiz gerekiyor. Yüzde 100 katılıyorum. En sonunda söylediğiniz lojistik organize sanayi bölgeleri ise şöyle bir soruyu akla getiriyor: Organize sanayi bölgelerimizin yakınında lojistik merkezleri mi olmalı yoksa lojistiğin en avantajlı olduğu yerlere organize sanayi bölgelerini mi götürmeliyiz? Bu belki TÜBİTAK'la birlikte gerçekleştirilmesi gereken bir çalışma. Zira bu çok kritik bir çalışma. Ayrıca söylediklerinizden Turkish Cargo'ya ve tüm lojistik firmalarımıza çok önemli ödevler çıkıyor. Yeni yöntemlerin kullanılması konusunda özellikle orta ve küçük boyutlu işletmelerimiz biraz çekimser. Endişe ediyorlar, emin değiller nasıl bir servis alacaklarını bilmiyorlar, nasıl bir teslimat olacak, farkında değiller. Dolayısıyla sahada bu konuda çok fazla bilgilendirme yapmamız lazım. Onlara hava kargonun ne olduğunu, hava kargo hizmetine erişimin çok da zor ve uzak olmadığını anlatmalıyız, evet belki uçaklar 10 bin metre yüksekten uçuyor ama çok da uzak değil aslında. Onu anlatmamız lazım ve burada sanayi ve ticaret odalarımıza çok büyük görev düşüyor. Onların toplantılarında, meslek komiteleri toplantılarında ya da spesifik toplantılarında bunları aktarmaları, lojistikçileri ile ihracatçıları bir araya getirmeleri lazım.

Turkish Cargo'yu biliyoruz. Ahmet Bey ve Anıl Bey mutlaka kafalarını sallayacaklardır. Onlar bu işleri zaten hep yapıyorlar aslında. Bunun belki yoğunluğunu ve alanını genişletmeniz gerekecek. Onlar gidip her yerde hizmetlerini anlatıyorlar. Şunu hepimizin bilmesi lazım: Hava kargo taşımacılığı da aslında tek tip bir taşıma değil. Onun da kendi içinde bir sürü segmentleri var. İşte tehlikeli maddeler için ayrı, canlı hayvan için ayrı, genel kargo için ayrı; hepsi için ayrı ürünleri var ve dünyada bu kadar geniş bir ürün segmentini barındıran yegâne kargo firmalarından bir tanesi Turkish Cargo. Ama bunu çok daha fazla anlatmamız gerekli. Bu iletişim ve işbirliği bizim en önemli ödevlerimizden biri olacak ki, hava kargomuzun potansiyelini biraz daha yukarı çıkartabilelim. Bir potansiyel var ama belki daha ulaşamadık ona. Ne diyorsunuz Ahmet Kaya Bey?

AHMET KAYA: Ben de katkıları için Ersin Bey'e teşekkür ediyorum. Bütün bölgesel teşkilatlarımızla beraber yaptığımız çalışma zaten hava kargonun aslında bize çok uzak bir taşıma modu olmadığını, bütün ihracatçılarımıza anlatmak. Biz tabii bunu yaparken ancak ticari ve hukuki sınırlarımız dahilinde yapabiliyoruz. Yani bunun da altını özellikle çizmek istiyorum. Biz bu faaliyetlerimizi yürütürken, örneğin depo işletmeciliğini ve ilgili süreçleri oradaki sorumlu yapıya devrediyoruz. Dolayısıyla arada bizim adımıza çalışan bir de forwarder acente faktörü var ve ticari süreç onların üzerinden yürüyor. Bu noktada havayolu olarak bazen kendi rolümüzün de ötesine geçtiğimiz halde kendimizi ifade zorluğu yaşıyoruz. Kendimizi ihracatçılarımıza çok yakın görüyoruz ama dediğim gibi bu çalışmaları ancak kendi sınırlarımız dahilinde yapabiliriz. Bunun dışında bu tip oluşumlarda OSB yöneticilerimize havayolu tarafına düşen her türlü desteği, teknik altyapısal danışmanlığı, her türlü detayı sağlayabiliriz.

TURGUT ERKESKİN: Şimdi dostlarım, sizlerle sohbet etmek gerçekten çok keyifli. Gerçekten çok verimli bir toplantı oluyor. Ama biraz hızlanmamız lazım. Herkese şu ana kadarki katkılarından dolayı çok teşekkür ediyorum ve hemen İkitelli'ye dönüyorum. İhsan Özleyen Bey buyurun.

İHSAN ÖZLEYEN: Biz İkitelli olarak konum itibariyle kara, hava ve deniz taşımacılığında çok güzel bir yerdeyiz. Ancak burada sadece İkitelli Organize Sanayi Bölgesi'ni düşünmemek lazım. Bizim organizeler dışında burada yüzlerce ihracatçı var, İkitelli'de veya İstanbul'un Avrupa yakasında. Burada bu sebeple daha toplu bir bakışla İstanbul'un Avrupa ve Asya yakalarında lojistik merkezleri kurulması lazım. Mastır projeler de hazırlanırken, temas edildi ama bir kez daha vurgulamak isterim, daha büyük katılımlarla hazırlanması lazım. Yoksa bu potansiyel tam ortaya çıkamıyor, geniş bir katılımın olmadığı projelerde sonuçlar pek olumlu olmayabiliyor. Ondan sonra da stratejik hedefler tutturulamıyor. Tabii bu tüm kurumlarda olan bir şey. Ancak bizim hava taşımacılığı konusunda İkitelli'nin konumu çok güzel. Çok daha büyük potansiyellere ulaşabilir. Mesela bir katılımcımız hemen soruyor; "Ben dondurulmuş gıda taşıyabiliyor muyum, bunun durumu nasıl?" gibi. Bu konularda OSB'ler dışında mutlaka sanayi odası, ticaret

ONUR BİÇER
Antakya OSB Müdür Vekili

KİMDİR?

Anadolu Üniversitesi Elektrik Elektronik Mühendisliği bölümünden 2006 yılında mezun oldu. 2008-2011 yılları arasında Tunç Telekomünikasyon'un Arnavutluk'ta Huawei ve Suudi Arabistan'da Huawei ile Alcatel-Lucent ile gerçekleştirmiş olduğu baz istasyonu anahtar teslim montaj ve swap projelerinde Roll-out müdürü olarak görev yaptı. 2011 yılından bu yana Antakya OSB Müdür Yardımcısı olarak çalışma hayatına devam ediyor.

SERKAN ÖZGÜR
Sunteks Şirketler Grubu Dış Ticaret Müdürü / Gümrük Müşaviri

KİMDİR?

1976 yılında Bandırma'da doğdu. 1997'de Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi İşletme Bölümünü bitirdi. İş hayatına 1998 yılında Sunteks'in dış ticaret bölümünde başladı. 2008'de Gümrük Müşavirliği ünvanını aldı. Halen aynı şirkette çalışmalarına devam ediyor.

"EAWB UYGULAMASIYLA İHRACAT VE İTHALAT SÜREÇLERİNDE KAĞIDA DAYALI DOKÜMANTASYONU KALDIRIYORUZ. YAKIN BİR GELECEKTE HER TÜRLÜ İŞLEM DİJİTAL ORTAMDA SAĞLANACAK."

ANIL FUAT OCAK

"ÇALIŞMALARIMIZI MÜMKÜN MERTEBE İHRACATIMIZIN İTİCİ GÜCÜ OLAN ORGANİZE SANAYİ BÖLGELERİMİZ İLE SANAYİ VE TİCARET ODALARIMIZ ÜZERİNE YOĞUNLAŞTIRDIK."

AHMET KAYA

TURGAY ÇEPNİ
Cirav Fındık Gıda İhracat Müdürü / Trabzon Arsin OSB Temsilcisi

KİMDİR?

1967 yılında Trabzon'da doğdu. İlk, orta ve lise eğitimini Trabzon'da tamamladı. 1992 yılında Ortadoğu Teknik Üniversitesi Gıda Mühendisliği bölümünden mezun oldu. 1996 yılından bu yana Cirav Gıda Sanayii, Trabzon firmasında İhracat Müdürü olarak görev yapıyor.

odası gibi tüm aktörlerin katıldığı bir mastır proje yapılması, hedeflerin ona göre iyi belirlenmesi, lojistik merkezlerinden havayoluyla ne taşınacak, denizyoluyla ne taşınacak, karayolunu nasıl azaltacağız gibi konulara açıklık getirilmesi gerekiyor. Bir de diğer arkadaşlar da söyledi, bu süreçteki iş ve işlemlerde nasıl hız kazanacağız? Sürecin hem kamu ayağı hem ihracatçı ayağı hem de çalışan tüm unsurların bir araya getirilerek yeniden gözden geçirilmesi lazım.

TURGUT ERKESKİN: Şimdi bir anıyı anlatacağım. İstanbul Ticaret Odası seçimleri, merhum İbrahim Çağlar zamanında böyle bir lojistik komitesi olarak seçime gidiyoruz. Rakip de yok, tek liste gidiyoruz. Geldi dedi ki, "Turgut'cum" dedi, "Malını peşin satmış tüccar gibi rahat rahat oturuyorsun orada" dedi. İhsan Bey doğru söylüyor. İkitelli'de siz o kadar rahatsınız ki, hava limanı dediğiniz zaman oracıkta, işte kara terminali dediğiniz zaman oracıkta, deniz dediğiniz zaman orada, demiryolu dediğiniz zaman orada. Sizde işler biraz daha rahat ama bu stratejik bakış açınız için çok teşekkür ederim. Hakikaten koordine olmak ve bunları bir mastır plan içinde değerlendirmek çok önemli. İstanbul ve bölgesi bu alanda çok zor. Çünkü araziler çok değerli. Herkesin her şeyin üzerinde gözü var tabiri caizse. Dolayısıyla yer bulma konusunda ve onu avantajlı maliyetlerle fiyatlandırma konusunda çok ciddi handikaplar var. Dolayısıyla lojistik merkezlere ya da lojistik noktalara yakın olsanız bile başka sorunlar peşinizden geliyor. Bunu da mutlaka değerlendirmemiz lazım. Şimdi Antalya, Antalya Organize Sanayi Bölgesi adına AGT Ağaç Lojistik Dış Ticaret Hammadde Satın Alma Müdürü Nurettin Şahbaz Beyi dinleyelim.

NURETTİN ŞAHBAZ: Ben bir bilgi vereyim, Antalya OSB olarak havalimanına çok yakın bir lokasyonda konuşlanmış durumdayız. Lakin buna karşılık bir o kadar da bakir bir yer. Liman yakın ama trafik problemi var. Havalimanı yakın ama büyük kargo uçaklarının olmayışı, turizm ağırlıklı yolcu uçaklarının seyretmesi söz konusu. Deminden beri bahsettiğimiz, OSB içlerinde lojistik üslerinin kurulması meselesi çok önemli.

Gerek hava olsun gerek deniz olsun gerek diğer karayolu ile ilgili toplama alanlarının oluşturulması ve bunların ihtiyaç doğrultusunda olması gerekiyor. Bir de bilemiyorum ama Turkish Cargo'yu biz sahada çok fazla göremedik. Burada birçok forwarder mantığıyla çalışan firmalar her gün bizim kapımıza geliyor, birçok kez onlarla görüşüyoruz, misafir ediyoruz ama Turkish Cargo'yu da bu yönde biraz daha sahada görmek istiyoruz. Burada bir özeleştiri de yapayım kendi adıma.

Yaklaşık 20 yıldır bu sektörün içindeyim ama böyle bir eksiklik olduğunu düşünüyorum. Biraz daha sahaya inilmeli. Pandemi öncesinde tam bazı şeylerin oturmaya başladığını düşünürken şu anda, pandemi sonrasında bu dünya savaşları, bu navlun artışları ciddi bir sorun. Özellikle bizim Amerika kıtasına gönderdiğiniz konteynırlarda muazzam bir artış var.

Önceden 2 bin dolarlara gönderdiğimiz konteynırlar şu anda 20 bin dolarlara ulaşmış durumda. Tabii bu da bizim rekabet gücümüzü

"SANAYİCİLERİN HAVA KARGO TAŞIMACILIĞI KONUSUNDA PRATİK BİLGİLERİ EDİNMESİ İÇİN BİR HAVA KARGO AKADEMİSİNİN BELKİ DE TURKİSH CARGO TARAFINDAN KURULMASI GEREKİYOR."

FİLİZ ÖZKAN

"BİZİM KOORDİNASYON, BERABER ENTEGRE OLUNMASI, YÜKLERİN BİRLEŞTİRİLMESİ, HAVA KARGONUN DAHA AKTİF HALE GETİRİLMESİ GİBİ KONULARDA ÇALIŞMAMIZ GEREKİYOR."

ALİ KULAK

azaltıyor. Acaba bu konuda devlet kanalıyla bir destek yapılabilir mi? Bu da tartışılabilir, konuşulabilir.

TURGUT ERKESKİN: Ahmet Kaya Bey demin de biraz değindi, hava lojistik akışlarında bir ara birim söz konusu. Bu sizi de devamlı ziyarete gelen forwarderlar, taşıma işi organizatörleri IATA kargo acenteleri olarak onlar görev alıyor. Siz "bunlar bizi bol bol ziyaret ediyor ama Turkish Cargo'yu görmüyoruz" dediniz. Turkish Cargo'nun şunu anlaması lazım; acaba bu acentelerimiz size Turkish Cargo'nun kapasitelerini, imkânlarını, kabiliyetlerini yeterince anlatamıyorlar mı? Oradaki görüşünüz nedir?

NURETTİN ŞAHBAZ: Hiçbir şekilde anlatılamıyor ve hatta daha açık daha net bir şekilde söyleyeyim, başka ülke havayollarına yönlendiriliyoruz. Bu noktada milli olarak Turkish Cargo'yu, onların birebir yetkilerini görmekte fayda görüyoruz. Bu acenteler bizi daha çok başka havayollarına yönlendirdikleri için birçok malımız oradan çıkıyor bizim. Ben Turkish Cargo'nun bu yönde bir yapılanmasının olup olmadığını, İstanbul'da veya başka illerde ne şekildedir onu tam bilemiyorum ama özellikle bu taşra teşkilatlarında, kendi şehrim adına konuşayım, Antalya'da pek göremiyoruz Turkish Cargo'yu. Bu arada ben Antalya'nın en büyük iki firmasında da lojistik müdürü olarak, şirket müdürü olarak görev yapmış bir insanım. Her iki firmada da Turkish Cargo yetkilileriyle hiçbir şekilde bir temasımız olmadı. Bunu biz özellikle istirham ediyoruz. Yani biz de tanımak istiyoruz. Neler yapılabilir, ne taşınabilir? Bunu özellikle belirtmek isterim.

TURGUT ERKESKİN: O zaman şunu anlıyoruz değil mi? Aslında sizler ne tür hizmetler olduğunu daha iyi bilmek istiyorsunuz. Bu sayede belki forwardera diyeceksiniz ki, evet ben anlıyorum, sen bana bunları anlatıyorsun ama bana bir de Turkish Cargo'yla ilgili teklifini, hizmetini fiyatlandır getir. Ben onu da değerlendirmek istiyorum. Dolayısıyla Turkish Cargo'nun sizleri de bilgilendirmesi lazım ki, siz de ona göre kararlar alabilesiniz. Turkish Cargo'nun hizmetlerini anlatmak çerçevesinde belki biraz daha sahaya inmesinde fayda gördüğünüzü söylüyorsunuz. Ahmet Kaya Bey siz bu konuda bir şeyler söylemek istiyorsunuz galiba.

AHMET KAYA: Evet başkanım. Çok önemli bir noktaya temas etti Nurettin Bey. Aslında demin ifade etmeye çalıştım, siz de özetlediniz Turgut Bey. Şöyle ki, biz ticari ilişkilerimizi acentelerimizle sürdürüyoruz fakat bu işin teorik tarafı. Biz pratikte mümkün mertebe sizlerle bir araya geliyoruz aslında. Ben Antalya'da 2011'de bir sene görev yaptım, Antalya Kargo Müdürü olarak. O dönem ve sonraki dönemlerde oradaki ticaret odalarıyla, ihracata dokunan hangi kurum ve kuruluş varsa onlarla birebir çalışmalar, çalıştaylar yaptık, oturduk konuştuk. Özelikle şu andaki taşra teşkilatımız, kendi hizmetlerimizi anlatmak ve bizimle çalışma algısını ihracatçılarımız üzerinde oluşturmak üzere yoğun bir gayret içerisinde. Ama elbette sizin ilettiğiniz anekdot çok çok kıymetli. Çünkü bizim muhatap olduğumuz bu forwarder acenteler sadece Turkish Cargo'nun acentesi olmuyor. IATA acentesi olduğu zaman bütün hava yollarının aynı zamanda acentesi oluyor. Sadece bir hava yoluna bağlı bir acentelik yok. Bu sistem böyle bir sistem. Dolayısıyla herkes kendi elde edeceği avantaja göre bir teklif sunabiliyor ihracatçıya. Ama bizler de ihracatçımızla bu yakın ilişkiyi oluşturmak için sizlerin ve sektörlerin bulunduğu fuarlarda yer alıyoruz. Mesela bugün bu toplantıda herhangi bir şekilde lojistik forwarder acentemiz yok, biz varız havayolu olarak. Direkt sizlerle sorunlarımızı konuşuyoruz. Bunlar bizi birbirimize yaklaştıran önemli buluşmalar. Biz bunları biraz daha artıracağız. Mesela siz Antalya'dasınız, Muhittin Hasan Uncular arkadaşımız yaklaşık bir senedir

İHSAN ÖZLEYEN: Lojistik konusunda OSB'ler dışında mutlaka sanayi odası, ticaret odası gibi tüm aktörlerin katıldığı bir mastır proje yapılması, hedeflerin ona göre iyi belirlenmesi, lojistik merkezlerinden havayoluyla ne taşınacak, denizyoluyla ne taşınacak, karayolunu nasıl azaltacağız gibi konulara açıklık getirilmesi gerekiyor.

NURETTİN ŞAHBAZ: Pandemi öncesinde tam bazı şeylerin oturmaya başladığını düşünürken, pandemi sonrasında navlunlarda, özellikle bizim Amerika kıtasına gönderdiğiniz konteynırlarda muazzam bir artış var. Önceden 2 bin dolarlara gönderdiğimiz konteynırlar şu anda 20 bin dolarlara ulaşmış durumda. Tabii bu da bizim rekabet gücümüzü azaltıyor.

orada görev yapıyor. Ben oraya geldiğimde ticaret odalarımızı, sanayi odalarımızı ziyaret ediyoruz birlikte. Yine ihracatçılarımızın üretim tesislerine gidiyoruz. Yani vaktimiz genelde bunlarla geçiyor. Bu bahsettiğim ziyaretlerde acente yok. Dolayısıyla ticari ve hukuki sınırlarımızın acentelerimizle birlikte işlediğini ifade etmek istiyorum. Öte yandan, yurtdışındaki bölgelerimizin bize ilettiği bazı tecrübeler var. Oradaki müşteriler de Türkiye'den gelecek yüklerinde kesinlikle kendi hava yollarının tercih edilmesini salık veriyorlar. Yani sizler de acentelerimizle görüşürken, Turgut Bey'in de ifade ettiği gibi, "Türk Hava Yolları'nın da mutlaka teklifini görmek istiyorum. Ben yükümü milli hava yolumuz olan Türk Hava Yolları ile taşımak istiyorum" kararlılığını hem inbound'da hem outbound'da gösterirseniz ortak bir noktada buluşuruz diye düşünüyorum. Biz ulaşılabilir durumdayız, bunda en ufak bir sorun yok. Ama örnek veriyorum; biz sizlerle konuştuğumuz zaman direkt ücret konuşamıyoruz. Bunun altını özellikle çizmek isterim. Evet, proje bazında çalışabiliyoruz ama mutlaka bir acente aracılığıyla ilerlememiz gerekiyor. Dünyamız bu şekilde.

FİLİZ ÖZKAN: Bu konuşmaları dinlediğimde benim hayalimde şu canlandı. Demek oluyor ki, sanayicilerin hava kargo taşımacılığı konusunda pratik bilgileri edinmesi için bir hava kargo akademisinin belki de Turkish Cargo tarafından kurulması gerekiyor. Hatta şu anda ismini bile düşündüm, "Havalı Akademi" diyebiliriz mesela. Havalı Akademi hakikaten ihracatçının hava lojistiğini pratikte nasıl yapacağını, navlunlarını nasıl hesaplayacağını, hangi ürünler için hava kargonun doğru bir taşıma olacağını öğreten bir okul olabilir.

TURGUT ERKESKİN: O bende! Anlatacağım şimdi. İsterseniz beş dakika biraz kafamızı dağıtalım Ahmet Bey'in söylediklerini de birleştirerek hava kargo lojistiği nasıl işliyor, üstatlarım da bana müsaade ederlerse ben size biraz bilgi vereyim. Şimdi karayolundan ve denizyolundan ayrılan bir kendi dinamiği var. Özel, yıllar içinde oluşmuş. Bir hava kargo taşıyıcıları var, işte Turkish Cargo bunlardan bir tanesi. Katar olsun, Lufthansa olsun bunlar da diğerleri. Sonra bu servisi kullanmak için mal üreten, mal ithal eden, ihracat ithalat yapan, e-ticaret yapan firmalar var. İhracatçılarımız, ithalatçılarımız diyelim. Hava kargo işi, havayolu taşımacılığı işi o kadar zor, o kadar detaylı, o kadar güvenlik zincirinin mükemmel kurulması gereken bir yöntem ki...

Hava kargo taşıyıcısı Turkish Cargo diyor ki, "ben dışarıda bende iş yapan sözgelimi 10 bin tane ihracatçı ve ithalatçıyla birebir temas kurup onların ticaretlerini elimden geçiremem. Bu beni boğar, çok şişik bir kadroya sahip olmam lazım. Bu beni hantallaştırır ve bunu karşılamam mümkün değil." Şimdi şöyle düşünün; Türkiye'den çıkan kargonun yüzde 60-65'ini THY taşıyorsa, Turkish Cargo taşıyorsa, bunu tek bir firmanın bütün bu iş yoğunluğunu, evraklarıydı, beyannameleriydi bütün bu süreçleri tek başına takip etmesi firmaya hantallaştırır, maliyetlerini yükseltir. Dolayısıyla buradan bir ihtiyaç doğmuş ve araya hava kargo acenteleri diye bir segment girmiş. Hava kargo firmaları bu segmentle çalışmaya razı, Turkish Cargo da bu segmentle çalışmaya razı, çünkü bu firmalar, havayolu şirketlerinin tüm mal kabul prosedürlerini, hangi uçağa hangi boyda malzeme sığar, hangi tehlikeli madde hangi şartlarda taşınır, yolcu uçağında mı kargo uçağında mı taşınır, hiç mi taşınmaz, bütün bunları bilen, bu konuda eğitilen, sertifikalandırılan firmalar. Türkiye'de bunların sayısı 150-170 arasında diye biliyorum. Belki artmıştır ama 200'ü de geçmemiştir.

Bu firmalar aynı zamanda şunu da

yapıyorlar. Havayolu şirketlerine diyorlar ki ya da havayolu şirketi ona diyor ki siz X firmasından navlun tahsil edemeseniz bile ben senden bu navlunu tahsil ederim. Beni mali problemlerle karşı karşıya bırakma. Çünkü ben burada milyar dolarlık yatırımlarla çok büyük maliyetlere katlanarak bu hizmeti üretiyorum. Dolayısıyla parayı da garanti altına almam lazım. Bunun için de merkezi İsviçre'de bulunan IATA organizasyonu bu acentelerimizden teminat mektubu alıyor. Yani lojistik işi yapan firmalar ihracatçılarımızdan navlunları tahsil edemeseler dahi havayolu şirketlerimize ödüyorlar. Şimdi böyle bir yapı içinde, karşılıklı olan anlaşmalar çerçevesinde havayolu şirketlerimiz bu segmenti aradan çıkartıp ithalatçı ya da ihracatçıyla bir navlun, bir servis konuşması yapmıyor. Hizmetlerini anlatıyor, kabiliyetlerini anlatıyor ama ticari olarak bir araya gelmiyor. Dolayısıyla karşımıza şu çıkıyor. Eğer aradaki bu IATA kargo acenteleri sizleri ziyaret ettiğinde o zaman diyor ki; Siz buradan Amerika'ya bir mal göndereceğinizde THY'yi kullandığınız zaman İstanbul'dan kalkan uçak on saat sonra New York'ta ama bir başka ülkenin hava yolunu kullanırsanız, özellikle o uçak önce buradan oraya gidecek. Orada o mallar uçaktan inecek, depolanacak, başka uçak paletlerine konulacak, o paletler tekrar New York'a giden bir uçağa konacak ve gidecek. Dolayısıyla aslında on saatte göndereceğiniz bir malı üç günde gönderiyorsunuz. Bu sefer ne oluyor? Bu navluna da yansıyabiliyor. Bizim başımıza çok geliyor, benim de bir taşımacılık firmam var.

Diyorlar ki bana Türk Hava Yolları ile fiyat ver. Pahalı olsun ama bileyim ki, önce bu navlun Türkiye'de kalıyor. THY'nin gelişmesine fayda sağlıyor. İkincisi malım hızlı gidiyor. Üçüncüsü ki belki her şeyden önemlisi, bir problem çıkarsa benim burada, Türkiye'de muhataplarım var. Hani tepenizin tası attığı zaman isterseniz gidersiniz en yetkili kişiye kadar, dersiniz ki "THY benim malımı kaybetti." Dolayısıyla böyle bir imkân varken bunu değerlendirmek lazım. Böyle bir dinamiğimiz var. Arada belki bir soluk almış olduk. Ha, Filiz Hanım'a dedim ki bu iş bizde. Şöyle bir şey yapabiliriz. Bu konuyla ilgili çalışan benim de mensubu olduğum dernek, organize sanayi bölgelerimizi ziyaret edip, bu süreçler nasıl çalışıyor?

Bir hava kargo işi nasıl yapılır? Fiyatlandırma nasıl hesaplanır, bütün bunları size aktarırız. Turkish Cargo da gelir oraya. O da anlatır, hep beraber bilgileniriz. Ondan sonra siz, o sizi ziyaret eden arkadaşlara derisiniz ki, "Ben THY fiyatını da bilmek, onun servisini de görmek istiyorum. Bırak tercihi ben yapayım." Anıl Bey siz de bir şey söylemek istemiştiniz...

ANIL FUAT OCAK: Gerçekten son derece verimli bir toplantı oluyor. Ben de bol bol not almaya çalışıyorum. Çok kısaca hem Ahmet başkanımızın hem Turgut başkanımızın açıkladığı yere bir parantez açıp biraz detaylandırmak isterim. Sektör olarak acentelerle yani forwarderlarla çalışıyoruz. Bu olmazsa olmaz. Biz her halükârda işlemlerimiz bittiği zaman günün sonunda her türlü rezervasyon işlemleri için, dokümantasyon için her halükârda bir acenteyle çalışıyoruz zaten. Onlar bizim çözüm paydaşlarımız, olmazsa olmazlarımız. Ücretleri de onlar üzerinden veriyoruz, Ahmet başkanımızın dediği gibi. Günün sonunda biz ücretlerimizi forwarderlarımıza iletiyoruz, onlar kendi kâr marjlarını koyuyorlar, onun üzerine ücret size geliyor. Dolayısıyla biz de onları kendimizin birer satışçısı olarak görüyoruz. Yani sahada gördüğünüz IATA acenteleri bizim büyük satış ekibimizin bir parçası. İstanbul'da birçok satışçı arkadaşımız var. Öncelikli olarak biz acenteleri motive ediyoruz, nasıl artırabiliriz, nasıl yapabiliriz şeklinde; onlar da gelip satışı size yapıyor. Anlatılanlardan kendimize çok önemli ödevler, görevler çıkardık.

Bizim zaten düzenli olarak yaptığımız çalıştaylar, ortak akıl toplantıları var. Çeşitli ihracatçı birlikleri ile sık sık bir araya gelip istişarelerde bulunuyoruz, çözüm üretmeye çalışıyoruz. Belki bunu biraz daha sık yapabiliriz. Belki işte forwarderlarımıza da biraz daha önemli görevler düşüyor olabilir. UTİKAD Başkanvekili olarak Turgut Bey'in de dediği gibi belki UTİKAD olarak gelinebilir. Biz

"TÜRKİYE'DE ŞU ANDA LOJİSTİK MASTIR PLANI VE ULAŞTIRMA MASTIR PLANI YAPILMIŞ DURUMDA. BUNLAR ULAŞTIRMA VE LOJİSTİK HİZMETLERİ KONUSUNDA BİRER ANAYASA NİTELİĞİNDE."

CÜNEYT ÇALIK

buradan son derece önemli dersler çıkardık ama tekrarlıyorum, tüm dünyada üç aşağı beş yukarı süreç böyle. Daha önce üç yıl kadar Almanya'da çalıştım. Orada çok daha keskin. Yani ihracatçı ile havayolunun görüşmesi, böyle dijital bir platformda bile görüşmesi hiç hoş karşılanmaz. Ama biz hep birlikte forwarderlarımızla güzel bir uyum sağladık. "Shipper" yani üretici-gönderici, "forwarder" yani acente, "carrier" yani biz, THY veya başka bir hava yolu... Hepimiz bu tedarik zincirinin en uygun maliyetlerle en kısa zamanda sağlanması için her türlü kolaylığı göstermeye, her türlü sorun karşısında çözüm üretmeye çalışıyoruz.

TURGUT ERKESKİN: Bu konuda birbirimizi belki biraz daha iyi anlamış olduk. Şimdi hemen Demirtaş Organize Sanayi Bölgesi adına Sunteks'ten Serkan Özgür Bey'i dinleyelim istiyorum. Serkan bey aynı zamanda gümrük müşaviri. O bakış açısından da bize bu konudaki görüşlerini aktaracaktır.

SERKAN ÖZGÜR: 1977 yılından beri sanayi bölgesindeyiz. Çok değerli bir OSB sınırları içinde olduğumuza inanıyorum. Çünkü bize çok yakınlar. Sorunlarımızı kendi sorunları gibi düşünüyorlar. Çok kısa zamanda gümrüklü sahamızı yaptılar. Fabrikama 600 metre uzaklıkta. Kiralık depolarımızı kurdular, altyapılarımızı kurdular, üzerimizden bayağı bir yük aldılar. Lokasyon olarak doğru bir yerde olduğumuza, üretici ve sanayici olarak inanıyorum. Gemlik'e 20 kilometre, Bursa'ya 5-6 kilometre uzaklıktayım. Hava limanımız Yenişehir'de var ama aktif değil. Oraya yine 30 kilometre uzaklıktayım. Keşke aktif olsa. Çünkü benim hava kargolarımın tamamı İstanbul'dan. Bu akşam havalimanına kargo göndersem yarın ambara girer, gümrüklemesi yapılır ya o akşam uçar ya da ertesi gün uçar. Karşı taraftan sipariş alındığında ve gönderilmesi onaylandığında süreç üç günümü alıyor. Oysa şimdi "Speedyone" diye bir uygulama var. Direkt kargoyla Bursa gümrüğünden sabahleyin çıkardığım araba üçüncü günün sabahında orada.

Hani "Çılgın Türkler" deniyor ya... Bizim de bütün ekipmanımız hazır, personelimiz hazır, üretime hazırız. Gerçekten az bürokrasi, az maliyet, az navlun ve az bürokrasiyle ihracat yapmak istiyoruz. Elini taşın altına koyan herkesin, bütün sanayicilerin bizimle aynı düşündüğünün farkındayım. Herkes üretime hazır.

Her lokasyona mal göndermeye de hazırız. Ama bir uçak navlunu dendiği zaman veya termin gecikmesinden dolayı malımız uçağa kaldığı zaman ben ürküyorum maliyetlerden dolayı. Çünkü çok ciddi boyutlarda navlun farkı çıkıyor mallarımızda. Bu arada tercih olarak ben tabii ki bayrak taşıyıcısı THY'yi tercih etmeye çalışıyorum. Ama şöyle söyleyeyim, aşağı yukarı 24 seneden beri bu işi yapıyorum, Nurettin Bey'in dediği gibi ben de Turkish Cargo'yla daha birebir oturup da nedir ne değildir diye görüştüğümü hiç hatırlamıyorum. Arada bürokrasi arttıkça, görüşülen sayısı arttıkça bilgilerin bana gelmesi gecikiyor.

TURGUT ERKESKİN: Serkan Bey bu arkadaşlarımızın bütün ihracatçıları gezmesi mümkün değil. Şimdi listeleseler, biz her bölgede ilk ondakini, yirmidekini ya da yüzdekini gezeceğiz deseler, bu sefer öbürleri ne olacak? Ben böyle odalar üzerinden falan çözmemiz gerekir diye düşünüyorum.

SERKAN ÖZGÜR: Tekstil sektöründen beni dinleyen arkadaşlar bana hak verecektir. Ben örneğin numunemi çarşamba günü herhangi bir kargo şirketiyle yurtdışına göndereceksem, onay bana cuma günü saat 3-4'ten sonra geliyor. Bana uçak yükle dediği anda bazen havayolu şirketi seçme şansım dahi olmuyor. Bizde her şey hep saat beşten altıdan sonra, hep son anda oluyor. Yani benim Turkish Cargo'nun sayfasına girip baktığımda orada çıkış yeri, varış yeri, lokasyon, tarih yazıyor ama ben mal cinsini, kumaş, boyutlarımı, rulo ölçülerimi, taşınabilir, yani riski olmayan bir malı girdiğimde o uçak küçük gövde mi, büyük gövde mi, yer olup olmadığını sorgulamak istiyorum. En azından acentem bana sorgular. Sonuçta ben kendi ülkemin bayrağıyla taşımak istiyorum malımı.

"BİRÇOK OSB'NİN İÇERİSİNDE GENİŞLEME ALANI OLMUŞ OLSA DA LOJİSTİK ALANLARLA İLGİLİ OLARAK BİR ALTYAPI ÇALIŞMASI HALEN MEVCUT DEĞİL."

ERSİN AKPINAR

TURGUT ERKESKİN: Çok güzel. Şimdi mükemmel bir noktaya geldik. Bursa gibi yani... Şimdi ben buradan arabaya atlasam 1 saat sonra Bursa'da olurum. Bu durum hava kargo lojistiğine de yansıyabilmeli aslında. Yani Serkan Bey'in oradan çıkardığı malın bir saat sonra, hadi üzerine yarım saat daha koydum, bir buçuk saat sonra havalimanında olup 1-2 saat sonra kalkacak uçağa verilebilmesi lazım. Bütün bunların da çözümü dijitalleşmeyle ilgili. Kısacası siz diyorsunuz ki, ben internete gireyim, hangi uçakta ben bu malı sevk edebiliyorum, onu da gördükten sonra hemen rezervasyonu yapayım, artık navlun da kesin olsun ne reklamasyon ne başka bir şey olsun. Aslında temelde hava kargodan beklediğimiz de bu değil mi zaten?

SERKAN ÖZGÜR: Şunu anlatmak istiyorum Turgut Bey, ben şu anda malımı Bursa'dan İspanya'ya uçakla göndermek ile Bursa gümrüğünden minivanla göndermek arasında gidip geliyorum acil mallarda.

TURGUT ERKESKİN: Şimdi karşımıza yeni bir fenomen çıktı. Speedyone diye bir tehdit var. Çözüm ne? Hava kargomuz nasıl rekabet etmeyi düşünüyor? Bunları Turkish Cargo'muzun çalışıp planlamasında fayda var.

ANIL FUAT OCAK: Serkan Bey'in ihtiyaçları çok önemli ihtiyaçlar. Speedyone servisini de yakinen takip etmekteyiz. Özellikle son 2-3 yılda otomotiv piyasasında çok büyük bir rakip haline geldiler bizim açımızdan. Aynı zamanda tekstil kargoları da gidiyor. Hava kargoya nazaran tek büyük handikapı, sadece belli bir ölçekteki malları alabiliyorlar. Yenişehir'de Bursa Sanayi Odası'yla başladığımız bir projemiz var. Onu da canlandırmak istiyoruz. Başkanımız İbrahim Burkay Bey'le irtibat hâlindeyiz. Onlar da Yenişehir'i canlandırmak için çok istekliler. Orada bizim resmi bir depomuz var. Aynen Konya Organize Sanayi Bölgesi ile olduğu gibi Bursa'da da çok yeni bir şey bu. Henüz çok fazla aktif değil. Aslında Serkan Bey de kullanabilirse çok iyi olur. Gönderileri Yenişehir'e teslim etmenin İstanbul'a teslim etmekten hiçbir farkı yok. Mal kabul sürecini orada hallediyorsunuz, ondan sonra geri kalanı onlar hallediyor. BTSO ile iletişim halindeyiz. Hatta yıl sonuna kadar mal kabul ücretlerini de sıfırladıkları bilgisini aldık. Yani burada İstanbul'a teslim ettiğiniz zaman alınan ücretleri onlar o tarafta, yıl sonuna kadar almayacaklar. Teslim ediyorsunuz, onlar kendi kamyonlarıyla buraya getiriyor, ondan sonra da ilk uçakla uçuyor. Rezervasyon sistemlerimiz entegre. O bizim resmi bir depomuz yani. Kendileriyle üçüncü parti anlaşma yaptık. Onlar Havaş'ın, Çelebi'nin, burada diğer hava yollarına sunduğu hizmetleri Bursa'da Turkish Cargo adına sunuyor. Yeterli talep, yeterli şartlar oluşursa biz oradan uçak da başlatmak istiyoruz. Neden olmasın? Havalimanı şu an için aktif değil ama orada bir gümrük müdürlüğü var. Bütün şartlar, tesisatlar hepsi hazır.

SERKAN ÖZGÜR: Peki Bursa kökenli firmaları Yenişehir'e kaydırmak için oradan bir uçuş planlaması yapılsa ve forwarderlarınız orayı rantabl kullanmamız için bizi yönlendiremezler mi?

AHMET KAYA: Şimdi Serkan Bey şöyle; aslında bizim BTSO'yla Yenişehir Havalimanı'nda yaptığımız o çalışma aslında bir ön hazırlıktı. Biraz ihracatçılarımızın, forwarderlarımızın dikkatini oraya çekmeye yönelik bir adımdı. Ben önceki süreçleri de biliyorum, Yenişehir Havalimanı'yla ilgili birtakım girişimler hep yapıldı. Fakat sadece bizim karar verebileceğimiz bir konu değil bu. O havalimanıyla ilgili oradaki ticaret ve sanayi odalarıyla beraber el birliği halinde,

ANIL FUAT OCAK: Sektör olarak acentelerle yani forwarderlarla çalışıyoruz. Onlar bizim çözüm paydaşlarımız, olmazsa olmazlarımız. Ücretleri de onlar üzerinden veriyoruz. Günün sonunda biz ücretlerimizi forwarderlarımıza iletiyoruz, onlar kendi kâr marjlarını koyuyorlar, onun üzerine ücret size geliyor. Yani sahada gördüğünüz IATA acenteleri bizim büyük satış ekibimizin bir parçası.

SERKAN ÖZGÜR: Ben Turkish Cargo'nun sayfasına girip baktığımda orada çıkış yeri, varış yeri, lokasyon, tarih yazıyor ama ben mal cinsini, kumaş, boyutlarımı, rulo ölçülerimi, taşınabilir, yani riski olmayan bir malı girdiğimde o uçak küçük gövde mi, büyük gövde mi, yer olup olmadığını sorgulamak istiyorum. Sonuçta ben kendi ülkemin bayrağıyla taşımak istiyorum malımı.

aynı farkındalıkla bir adım atılmasında fayda var. Bu konuda kesinlikle hemfikirim sizinle. Ama biz burada tek başına karar verici değiliz ne yazık ki. Orada bir gümrük yapısı var, organizasyon da hazır yine de ne yazık ki uçuşlar gerçekleşmiyor. Ama BTSO'nun sağlamış olduğu hizmet şu anda sizin bahsettiğiniz beklentiye cevap verecek nitelikte. Yani orası için, o bölge için söylüyorum.

Bunu da yaygınlaştırma yönünde adımlarımız var. Tabii işin ihracat tarafını, gümrük tarafını konuştuğumuz zaman, hava kargo cephesinde ister istemez acentelerin omuzuna yüklenen birtakım prosedürler var. Onlar orada arka plandaki eksikleri tamamlayıp bize getiriyorlar. Dolayısıyla bizim de bu yönde, dijitalleşme yönünde bazı adımlarımız var. Şu anda web kargo gibi uygulamalar gündemde. Bunların testleri yapılıyor. Sizler de bizim portalımızdan bunlara bakıp, kargonuz için en uygun seçenekleri göreceksiniz.

TURGUT ERKESKİN: Bu noktada şöyle bir şey çıktı ortaya, potansiyeli çok iyi tanımlayabilmemiz lazım. Fakat Serkan Bey dedi ki, bizim burada bir potansiyelimiz var ama bunu bir türlü fiiliyata geçiremiyoruz. Geçmişte bir diğer havayolu şirketimiz uçaklarını oraya göndererek bu konuda orayı biraz canlandırmaya gayret etti. Fakat 40 tonluk uçaklar 3-5 tonluk bir malla kalkmak zorunda kalınca çok ciddi zararlar oluştu. Ama en azından denemiş oldular. Fakat bu ihtiyaç kesinlikle var. Benim bütün OSB'lerimizden ricam, belki OSBÜK'teki bu konuyla ilgili lojistik koordinasyon komisyonumuz da bu konuyu çalışabilir, şöyle bir veriye ihtiyacımız var: Bizim, 259 tane işletmeye alınmış OSB'miz var. Buralarda bizim hava kargoyla taşınabilir ve taşınabileceği öngörülen mal grupları nelerdir? Otomotiv midir, tekstil midir, gıda mıdır? Her neyse bunları bir belirleyin. Bunlardaki aylık yıllık mal miktarları ne olabilir? Bunları bir istatistiki olarak ortaya koymamız lazım. Lojistikte yapılanmaya giderken bu bizim belki de en büyük problemlerimizden biri şu anda. Yani taşıyıcının hizmetini kurar şekillendirirken gerekli verilere bir türlü sahip olamaması... Turkish Cargo'muz bilse ki, her gün Bursa'da misal 200 ton hava kargoya uygun mal var, belki oraya iki tane 777'yi gönderecek. Bunu da lütfen OSB'lerimize bu çalışmada bir ödev olarak yazalım. Onlardan bu bilgiyi alalım. Çünkü hakikaten gerek THY'miz gerek diğer Türk bayraklı şirketlerimiz bu konuda çok hevesliler. Bu imkânı sizlere getirelim.

Evet otomotivimiz, tekstilimiz, gıdamız önemli ama bir başka büyük fenomenle de karşı karşıyayız şu anda. Bunu pek fazla belki dile getirmedik ama e-ticaret lojistiği bu konularda zamana en duyarlı olanı. THY'nin bu konuda ortaklaşa kurmuş olduğu bir şirket var. Buraya yönelik çözümler üretmeye çalışıyor ama bunların hepsinin altında veri konusu çok önemli. Bunu mutlaka yazacağız. Bu toplantının en önemli konularından bir tanesi bu. Bir diğeri de şu: Hep onu görüyorum ben, kendime de pay çıkartıyorum buradan. İthalatçı-ihracatçının birtakım talepleri var. Kargo şirketinin de birtakım talepleri var. Öbür taraf belki duymamış, biliyor, bilmiyor... Arada bir katalizör olması, bu iki unsuru birbirine yaklaştırması gereken bir mekanizma olmalı. Bu çerçevede hava kargo acenteleri sistem içinde ne kadar rol alıyor? Belki onlar problem yaratıyor. Gerçi ben onları temsil ediyorum, şimdi beni hedefe koymasınlar ama onların da biraz daha aktif rol alıp, bu imkânları daha çok anlatıp, yükü çekmeye gayret etmeleri lazım. Belki onların alışkanlıklarını kırabilmemiz için de birtakım teşviklere ihtiyacımız var. Belki Turkish Cargo'muz da bu aradaki firmaları cesaretlendirecek, buraya yönlendirecek şekilde birtakım teşvikler uygulayabilir.

SERKAN ÖZGÜR: Turgut Bey özür dileyerek son bir şey söylemek istiyorum. Cüneyt Çalık beyefendinin bir önerisi vardı. Turkish Sea Cargo. Havayolu konuşuyoruz ama gerçekten söylediği çok önemli. Beni çok heyecanlandırdı. Yani bunu çok önemli olarak not alırsanız memnun oluruz. Gerçekten konuşulacak bir konu, çünkü canımız yanıyor konteynır fiyatlarından.

TURGUT ERKESKİN: Bu konuyla ilgili bir sürü webinarlar yaptık. Hatta Ticaret Bakanlığımızla oturduk ve ortak çalışma yaptık. Nasıl böyle bir şeyi başlatabiliriz diye ama maalesef çok yol alınamadı. Bunu söylemem lazım. Ama şu anda TİM'le beraber yine bir lojistik portalı üzerine çalışmamız var, orada da yine birtakım istatistiki verilere ulaşmaya gayret ediyoruz. Bu da ajandamızda Serkan Bey. Ama bu havayolundan biraz daha zor gözüken bir alan. Fakat dediğiniz gibi kesinlikle göz ardı etmemek lazım. Not alıyorum şu anda. Hemen Trabzon'a doğru gidelim. Trabzon Arsin OSB temsilcisi Turgay Çepni. Buyurun Turgay Bey.

TURGAY ÇEPNİ: Trabzon adına ben bir firma temsilcisi olarak buradayım. Bu bölgenin ana ürünlerinden fındık ihracatını 40 yıldan fazladır yapan firmalardan biriyiz. Bu bölgede, Doğu Karadeniz'de 20-30 tane çok iyi ihracatçı firma var. Bunlardan birinin sözcüsü olarak da kabul edebilirsiniz beni. Şimdi çok değerli insanları, Türkiye'deki organize sanayi bölgelerinden değerli yetkilileri dinleyince biz de kendi konumumuzu belirlemiş olduk. Yani "neredeyiz"i görebildik. Mesela Trabzon'dan baktığınızda ihracat çok büyük oranda karayolu üzerinden gidiyor. Tabii firma olarak benim parsiyel yükler olarak hava kargoya da ihtiyacım oluyor. Yılda belki de yaklaşık 10 ton civarında firma olarak çıkışım olabiliyor. Bunu da İstanbul üzerinden müşteri yönlendirmesi ya da isteğiyle yapıyoruz. Ben de bazı değerli katılımcıların önerilerine katılıyorum; Turkish Cargo OSB'lere bilgilendirme yapabilme konusunda geniş bir çalışma yaparsa hava kargo özelinde çok daha büyük yol alınacağını düşünüyorum.

Genel olarak baktığımızda ise Orta Anadolu'daki OSB'lerin lojistik merkezlerle limanlarla bağlantısı olduğunu görüyoruz. Bizim ise bu konularda ciddi sıkıntılarımız var. Yani Anadolu'nun daha doğusunda olmanın getirdiği sıkıntılar, aşmamız gereken sorunlar var. Çünkü bizim demiryolumuz yok mesela. Keşke Gürcistan üzerinden gelen ve Samsun'a bağlanabilen bir hat olabilseydi, bizim de limanları kullanabilme şansımız olacaktı. İhracatımıza da önemli bir katkısı olacaktı demiryolunun. Fakat çok büyük oranda karayolunu kullandığımızdan dolayı hem maliyet hem de rekabet açısından sıkıntı yaşıyoruz. Bu toplantı vesilesiyle şunu anladım ki, bu konularda bizlerden daha önde olan, yani rekabetin ve ulaşılabilirliğin getirdiği avantajlara sahip büyük şehirlerdeki; Konya'nın, Denizli'nin, Kayseri'nin, Adana'nın, Bursa'nın, Gaziantep'in OSB müdürlerinden çok daha fazla yararlanmamız gerekiyor. En azından yeni bilgilere sahip oluyoruz. Turkish Cargo yetkililerinden de bizleri bu konuda yalnız bırakmamalarını rica ediyorum.

TURGUT ERKESKİN: Trabzon gerçekten demiryolu bağlantısında söylediğiniz gibi zor bir nokta, coğrafyadan ötürü belki. Sizler çok daha iyi biliyorsunuz. Samsun'da şu anda bir bağlantımız var ama Trabzon biraz zor gibi gözüküyor. Tabii denizyolu ve havayolunda ciddi bir imkânı var. Hava kargoda evet biraz geri kalmış gibi gözüküyor. Halbuki hava kargo için iyi bir potansiyeli olduğunu her zaman öngörüyoruz. Organize sanayi bölgemizde nasıl bir büyüklük söz konusu olabilir? Bir anket çalışması yapmakta fayda var. Bu da Turkish Cargo'yu, ona yönelik çözümler üretmekte heveslendirebilir, motive edebilir. Dolayısıyla böyle bir çalışma yapmak lazım. Bizim konuşmalarımızda sıklıkla geçen bir anekdottur, size de aktarmak isterim. E-ticaret lojistiğini kurgularken hep deriz ki, Trabzon'daki bir bıçak üreticisinin dünyanın her tarafına ürettiği bıçakları gönderebileceği bir altyapı kurmamız lazım... Tabii bunun içinde hava kargonun çok büyük bir payı var. E-ticaret lojistiği Trabzon bölgesi için önemli bir açılım olabilir, bunun gerçekleşmesinde hava kargonun çok büyük bir önemi olacak.

Efendim, an itibarıyla listelenmiş

"MASTIR PROJELERİN DAHA BÜYÜK KATILIMLARLA HAZIRLANMASI LAZIM. YOKSA GENİŞ BİR KATILIMIN OLMADIĞI PROJELERDE SONUÇLAR PEK OLUMLU OLMAYABİLİYOR."

İHSAN ÖZLEYEN

bütün katılımcılarımızı bir kere dinleme fırsatımız oldu. Sormak isterim, şu anda bizi dinleyen 50'ye yakın dış ticaret firmamızın temsilcilerinden kimse var mı soru yönelten ya da katkı vermek isteyen?

FİLİZ ÖZKAN: Kastamonu Entegre'den ilginç bir öneri ve talep geldi. Salih Duran Bey hattaysa kendisi iletebilir konuyu.

TURGUT ERKESKİN: Salih Bey buyurun.

SALİH DURAN: Merhabalar herkese. Kastamonu Entegre Adana fabrikasının lojistik müdürüyüm. Uçak kargoda genel sorun bizim için şu anda navlunlar oluyor. Uçak kargoyu biz özellikle Kore ve Çin gibi ülkelerden ithal ettiğimiz yarı mamuller için kullanabiliriz fakat navlunlar yüksek olduğu için pek tercih nedeni olmuyor maalesef. Normalde deniz yoluyla bu ürünleri tedarik ediyoruz ama bunların transit süresi 35 gün, artı üretim, artı konteynır tedarikinde yaşanan sıkıntılar derken bu süre 50-60 günü bulabiliyor maalesef. Buna üretim süresini de dahil ettiğinizde bu malzemeleri tedarik etmek yaklaşık 4 ay gibi çok uzun bir süre alıyor. Açıkçası navlunlarda deniz yoluna göre fark olmasını bekliyoruz elbette ama çok yüksek miktarda bir fark bulunmazsa ancak tercih nedeni olabilir. Zira bu sanayici için de hem daha düşük stok tutmak hem de ihtiyaca daha hızlı cevap verebilmek açısından çok faydalı olacaktır. Özellikle bu konuda bir çalışma olursa iyi olur. Önereceğimiz ikinci konu da kapıdan kapıya hizmetle ilgili. Turkish Cargo'nun sanayiciye bu hizmeti de sunabiliyor olması lazım. Bunun sanayiciye çok olumlu etkisi olacaktır. Yani biz buradan bir ürünü gönderirken havaalanına transferi ya da misal İstanbul üzerinden gönderiyorsak İstanbul'a transferi önemli süre kayıplarına sebep oluyor. Dolayısıyla kapıdan kapıya hizmet verebilirse çok faydalı olur kanaatindeyim.

TURGUT ERKESKİN: Çok teşekkür ederim. Doğrusu öyle dönemler oluyor ki, üç ay sonra gelecek malınızı siz üç gün sonra getirebiliyorsanız, aradaki o navlun farkı sizin canınızı hiç de yakmayabiliyor. Dolayısıyla her bir olayda bunu ayrı ayrı değerlendirmek lazım. Hem OSB yöneticilerimiz hem bizi dinleyen katılımcılarımız, dış ticaret firma temsilcilerimiz şunu mutlaka göz önünde bulundursunlar. Ne olursa olsun, ben bir de havayolu teklifi alayım, elimin altında bulunsun. İsterse ithalat olsun isterse ihracat olsun, bir göreyim aradaki fark ne kadarmış? Bir göreyim aradaki maliyet farkı, zaman farkı ne kadarmış? Dolayısıyla belki kullanırım. Bunu günlük iş akışlarımızın içine yerleştirmemiz lazım. Hava kargodaki durum nedir? Bunu bilirsek hiç olmazsa farkındalığımız daha yüksek olur, daha bir sorgulayıcı oluruz. Şu da var, aslında biz hava kargomuzun volümlerini artırdıkça, hacmini, sefer sıklığını artırdıkça, onlar bize hep daha iyi navlunlar olarak dönmeye başlayacak. Çünkü Turkish Cargo ve diğerleri hizmetlerini mutlaka buna göre şekillendirecek. Turkish Cargo geçen haziranda galiba dünya üçüncüsüydü, elleçlediği kargo miktarı olarak. Onu birinci yapmak bizim elimizde ama her seferinde mutlaka hava kargoyu da bir opsiyon olarak elimizde tutalım. Ciddi ilerleme kaydettik. Hepinize çok teşekkür ediyorum. Artık söz almak isteyenlere söz verelim. Pandemi sonrası lojistik, dijitalleşme ve Turkish Cargo'dan beklentileri isterseniz şöyle bir harmanlayalım derim. Bu konuda söz almak isteyen olur mu?

AHMET TAŞ: Turgut Bey o konulara girmeden, ben notlarımı almıştım, kısaca onları paylaşayım müsaadenizle. Şimdi bu konuşulanlardan sonra Turkish Cargo'nun sanayicilerin hizmetine sunulması konusunda bahsettiğimiz OSBÜK'teki komisyonumuza Türk Hava Yolları'ndan bir temsilcinin katılmasının önemi çok daha aşikâr bir şekilde görünmeye başladı. Buradaki arkadaşlardan komisyonumuzda yer almak isteyenler varsa onlara da yer verebiliriz, katkı sağlamak isterlerse. Aslında lojistiği bir bütün olarak değerlendirmek lazım. Yani lojistiği ülke genelinde bir lojistik ağı gibi değerlendirirseniz, bu havacılık kargosu dahil hepsi birbirini inanılmaz derecede tetikleyecek. Lojistiği, karayolları,

"OSB İÇLERİNDE LOJİSTİK ÜSLERİNİN KURULMASI MESELESİ ÇOK ÖNEMLİ. BURALARDA TOPLAMA ALANLARININ OLUŞTURULMASI VE BUNLARIN İHTİYAÇ DOĞRULTUSUNDA OLMASI GEREKİYOR."

NURETTİN ŞAHBAZ

demiryolları, havayolları, denizyollarıyla beraber bütünsel olarak ele aldığımız zaman örneğin Turkish Cargo'nun kara bağlantılarını da sağlamış olacağız. Mesela şimdi OSB'leri konuşuyoruz. Denizli'deki lojistik merkezi bize yaklaşık 10 kilometre mesafede ama zamanında yanlış bir yere kurulmuş. Şu anda Denizli OSB'nin içerisinde demiryolu hatları var. Lojistik merkezini OSB içine kurduğumuz zaman bir anda ağ genişleyecek ve o çalışmayan lojistik merkezi bile daha çalışır duruma gelecek.

TURGUT ERKESKİN: Bu çok önemli. Eskiden gerek Türkiye'de gerek dünyada üretim alanları, organize sanayi bölgeleri kurulurlarken hammadde kaynaklarına yakınlık, işgücüne yakınlık, elektrik imkânları, ucuz arsa imkânları gibi faktörlere göre karar veriliyordu. Bugün artık buradan uzaklaştık, lojistik merkezlere yakın olmak gayreti ön plana geçti. Çünkü lojistik en önemli unsurlardan bir tanesi haline geldi. Siz gidip de bir üretim üssünü hiçbir lojistik bağlantısı olmayan bir noktaya açtığınızda orası hiçbir şekilde, dünyayla rekabet edemiyor. Yani eğilim artık üretimi lojistik alanlarının içine getirebilmek. Çünkü bütün o tesisler orada olduğu zaman bütün bağlantılar orada olduğu zaman, sizin ne bir depolama maliyetiniz oluyor ne mala ulaşımda bir zaman kaybı oluyor ne de o ara aktarmaları oluyor. Bunların hepsi zaman ve maliyet olarak size avantaj sağlıyor. Buradan hareketle, şimdi OSB'leri kapatacak mıyız? Kapatmayacağız ama bunları nasıl daha etkin hale getirebiliriz? Lojistik bağlantılarını nasıl sağlayabiliriz? Organize sanayi bölgeleri ile ilgili mevzuatın içinde lojistik hizmetlerin bu bölgelerde verilmesine imkân sağlayacak düzenlemenin yapılması şart.

AHMET TAŞ: Biz de bu konuda çalışıyoruz, muhtemelen olacak gibi gözüküyor. Şimdi OSB yönetmeliğinde ortak kullanım alanları ve sosyal tesisler için kurulacak alanlar belli. Orada yüzde 10 gibi bir rakam var. En azından onun içerisine koyup, her OSB yüzde 5-10 civarında bir alanın lojistik şirketleri tarafından kullanılması yönetmeliğe de koyulursa çok daha iyi olur. Yani siz ihracatı, ithalatı yaparken lojistik şirketlerini de OSB'nin içine koyarsanız işler çok daha kolaylaşacak. Biz de bu konuda ilgili bakanlığa görüşlerimizi ilettik. Bu toplantı sonuçları da bir rapor haline gelirse çok faydalı olur. Sanayi Bakanlığı da organize sanayi bölgeleri

uygulama yönetmeliği ve 4562 sayılı OSB kanununda yapılacak değişikliklerle süreci çok daha verimli hale getirebilir. Çünkü artık OSB'ler de bu işten çok fazla şikayetçiler. Düşünün, bir Marmara Bölgesinde, Kocaeli'de inanılmaz bir ihracatın, ithalatın olduğu OSB'ler var ama lojistik merkezlerden uzaklığı onların da işlerini aksatmaya başlıyor. Dolayısıyla lojistik merkezler kendi içlerinde olduğu zaman bu işler daha da kolaylaşacak diye düşünüyorum.

TURGUT ERKESKİN: Ahmet Bey, sizin OSBÜK'teki bu koordinasyon komisyonunun başında olmanızdan da hareketle ben bir çalışmamızı göndereceğim size. O da şu; 6-7 sene önce biz gittik, bir üniversiteyle beraber Eskişehir lojistik merkezinin bir analizini yaptık, 84 sayfalık rapor çıkardık. Ve sonuçta o lojistik merkezindeki eksiklikleri, yanlışlıkları, hepsini ortaya koyduk. Bakın Eskişehir'de lojistik merkezle sanayi bölgesi arasında bir yol bile yoktu. Ama o zamanlarda "bakın buraya biz lojistik merkez kurduk" diye övünülüyordu. Fakat hiçbir işe yaramıyordu, kapalı bir alanı bile yoktu.

AHMET TAŞ: Zamanında böyle siyasilerin devreye girmesiyle ihtiyaç olmayan alanlara merkezler kurulmuş. Mesela bir OSB'ye, ismini

TURGAY ÇEPNİ:
Bu toplantı vesilesiyle şunu anladım ki, bu konularda bizlerden daha önde olan, yani rekabetin ve ulaşılabilirliğin getirdiği avantajlara sahip büyük şehirlerdeki OSB'lerin müdürlerinden çok daha fazla yararlanmamız gerekiyor. Turkish Cargo yetkililerinden de bizleri bu konuda yalnız bırakmamalarını rica ediyorum.

ALİ BULAKOĞLU:
Firmalarda görev yapan dış ticaret sorumlularının hava kargo konusunda bilinçlendirilmelerinin son derece önemli olduğu kanaatindeyiz. Bir başka konu da İl Gümrük Müdürlükleri. Çalışmalarımızda İl Gümrük Müdürlüklerine çok önem veriyoruz. Gümrük Müdürlüğü personelinin de işlemlerin hızlandırılması adına hava kargo taşımacılığı konusunda yetiştirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

vermeyeceğim, lojistik merkezi kurulmuş ama hiç çalışmıyor. Şimdi her lojistik merkezi konusu açıldığında "ya olur mu, işte bizim lojistik merkezi var ama çalışmıyor. Merkeze ne gerek vardı" şeklinde yorum yapabiliyorlar. Yani zamanında gerçekten yanlış kurulmuş üniversiteler olduğu gibi, hiç hesaplanmadan kurulan lojistik merkezler de var.

TURGUT ERKESKİN: Demek ki bizim matematik modellemelerle, bir lojistik merkez hangi organize sanayi gruplarına efektif bir şekilde hizmet edebilir, hangi organize sanayi bölgeleri kapasitelerinden dolayı tek başlarına bir lojistik merkezle çalışabilirler gibi sorulara cevap aramamız gerekiyor. Bütün bu "sinir sisteminde" diyelim, deniz limanlarına, hava limanlarına akışlarımızı nasıl optimize edebiliriz? Bu sorulara verilecek cevaplarla elde edilecek veriler, Turkish Cargo'nun hizmetlerinin planlamasında çok değerli bilgiler olacaktır. Bunları firmalarımıza akıtacak ve güncelleyecek mekanizmaları kurmamız şart. Artık hiç tartışmıyoruz, veri en önemli şey. O veri olmadan hiçbir şey yapamıyoruz. Şimdi Turkish Cargo'dan dostlarımıza sormak istiyorum; Turkish Cargo'nun dijitalleşme hamleleri nelerdir? Bu konuda neler yapılıyor? Şöyle bizi biraz bilgilendirip ışık tutabilirler mi geleceğe yönelik? Web kargo ithalatçımıza, ihracatçımıza nasıl bir avantaj sağlar? Belki bunun içine gümrük süreçlerini de katabiliriz. Böyle bir hazırlığınız var mı?

ANIL FUAT OCAK: Ben söze gireyim isterseniz. Dijitalleşmenin önemini çok önceden beri vurguluyor sayın genel müdürümüz Turhan Bey. Bu yönde çeşitli yatırımlar yapıyoruz. Hem forwarderlarımıza hem ithalatçı ve ihracatçılarımıza hem sanayicilerimize en kısa zamanda dokunmasını bekliyoruz. Sırf bu iş özelinde organizasyonumuzda bazı birimler oluşturuldu. Sizin de yakından bildiğiniz üzere EAWB'ye geçiyoruz. Şu anda kullanım oranı yüzde 70'lere vardı. Bu süreç daha ziyade forwarderları etkilese de dolaylı olarak bütün ihracatçılarımız da olumlu yönde etkileniyor.

Bu uygulamayla ihracat ve ithalat süreçlerinde kağıda dayalı dokümantasyonu kaldırıyoruz. Şu anda hala minimum seviyede de olsa kağıt kullanımı mevcut ama yakın bir gelecekte her türlü işlem dijital ortamda sağlanacak. Bu durum hem hatayı minimize ediyor hem de hızı son derece artıyor. Özellikle son bir yıldır bu EAWB oranımız ciddi ölçüde arttı. Birçok sürecimizi de yine aynı şekilde dijitalleştirmeye çalışıyoruz.

Onun dışında Ahmet Bey'in söylemiş olduğu gibi web kargoya çeşitli istasyonlarda geçildi. Bunlar genelde yurtdışı istasyonlar, Türkiye'de de entegrasyonumuz başlamak üzere. Ayrıca Turkish Cargo'muzun bir web sitesi var biliyorsunuz. Birçok ihracatçımız, ithalatçımız farkındadır. Gönderici olarak, alıcı olarak AVB'leri girip kargolarını anlık olarak takip edebiliyorlar, "Şu anda nerededir?" şeklinde. Bunları daha da artırmak istiyoruz. Yine bu girmiş olduğumuz programlar sayesinde forwarderlarımız da bunlardan yararlanabilecek. O sisteme entegre olan bütün havayollarının uçuşları tek bir tıkla karşılarına geçecek. Siz de ihracatçılarımıza hızlıca sunabileceksiniz. Bakın pozisyonlar bunlar, fiyatlar bunlar şeklinde... Forwarderlarımız şu anda bunları manuel yolla, çoğu kez de mail yoluyla temin ediyor. Tek bir sistem üzerinden entegrasyon sağlandığında süreçler oldukça hızlanacaktır.

TURGUT ERKESKİN: Gördüğüm kadarıyla bu çalışmalar çerçevesinde, Serkan Bey'in de söylediği gibi belirli miktardaki, belirli ağırlıktaki mallar için online bir şekilde;

uçakta yer var mı, hangi uçakla uçabilir gibi bilgileri artık süzebiliyor olacağız değil mi? Her seferinde aramak, Google'dan sorgulamak gerekmeyecek?

ANIL FUAT OCAK: Doğrudur.

TURGUT ERKESKİN: Ve anında rezervasyonumuzu yapabileceğiz.

ANIL FUAT OCAK: Tabii buradaki birçok değerli sanayicimizin, lojistik yöneticilerimizin ellerindeki mallar sanıyorum genel kargodur. Bu konuştuklarımız hep genel kargo. Yani bozulabilir, özel kargo cinsleri için konuşmuyoruz. Onları zaten dünyada hemen hemen hiçbir hava yolu bu tür sistemlerine dahil etmiyor. Bu tip kargolar için özel onaylar gerektiğinden onları normal işleyişlerinde tutmaya devam ediyorlar. Yani bozulabilir kargo, cenaze ya da tehlikeli madde olmadığı sürece tekstilcilerimiz, otomotivcilerimiz için bu süreç söylediğiniz şekilde ilerleyecektir Turgut Bey.

TURGUT ERKESKİN: Bir de galiba dijitalleşme aslında bütün sistemin dijitalleşmesiyle çok alakalı. İhracatçımızın faturalardan menşe şahadetnamelerine kadar bütün evrakları dijitalleştikçe, bunların dijital ortamda yaratılabilmesi, dijital ortamda paylaşılabilmesi, belki blockchain güvenlik çerçevesinde bankalara ibraz edilebilmesi mümkün hale geldikçe, yani bütün aktörler dijitalleştikçe eminim lojistik sistemleri de daha fazla dijitalleşmeye, daha fazla hatayı önleyici, hızı artırıcı imkânlara kavuşmaya başlayacak.

ANIL FUAT OCAK: Kesinlikle katılıyorum. Bu bir süreç. A'dan Z'ye, ilk noktadan son noktaya kadar gümrüğü ve her türlü aşamayı içine alacak şekilde ne kadar çabuk dijitalleşirse o kadar daha az hatayla ve o kadar hızlı bir şekilde süreçlerimizi yürütebileceğiz.

AHMET KAYA: Başkanım Anıl Bey'in söylediklerine ben de bir ilave yapayım isterseniz. Şu anda IATA'nın önderlik ettiği "e-freight" projesi var. Burada tamamen forwarder acentelerin hızlı bir şekilde süreçlerini gerçekleştirmesi ve havayoluna orijin destination bağlantılarıyla beraber bilgi akışının sağlanması için bir proje var. Global bir proje bu. Dolayısıyla biz çağı Türk hava kargo sektöründe yakalayacak adımları atarsak zaten burada havayolu için gereken hızı yakalamış olacağız. Bu çalışmaları da yakından takip ediyoruz. E-AWB'yle başladı, arkasından gümrük evraklarıyla beraber devam ediyor. e-freight çalışması bu anlamda çok önemli.

TURGUT ERKESKİN: Dostlar 2,5-3 saattir beraberiz. Çok güzel sonuçlar çıktı ortaya. Doğrusu ben bu kadar da beklemiyordum. Muazzam verimli bir toplantı oldu. Tekrar tekrar bütün organize sanayi bölgelerinden katılımcılara, THY'ye Turkish Cargo'ya, Turkishtime'a teşekkür ediyorum. Son bir tur yapalım. Ne eksik kaldı? Kim ne söylemek ister? Ne varsa dökelim isterseniz ortaya. Ondan sonra ben elimden geldiğince bir toparlama yapmaya gayret edeceğim.

ALİ BULAKOĞLU: Turkish Cargo'yla dört yıldır hava kargo faaliyetlerini yürütmekteyiz. Bu süreçte dış ticaret yetkililerinin ve firma yetkililerinin koordinasyon ve destek noktasında büyük bir öneme sahip olduklarını gözlemledik. Bu sebeple firmalarda görev yapan dış ticaret sorumlularının hava kargo konusunda bilinçlendirilmelerinin son derece önemli olduğu kanaatindeyiz. Burada değinilmesi gereken bir başka konu da İl Gümrük Müdürlükleri. Çalışmalarımızda İl Gümrük Müdürlüklerine çok önem veriyoruz. Gümrük Müdürlüğü personelinin de işlemlerin hızlandırılması adına hava kargo taşımacılığı konusunda yetiştirilmesi gerektiğini düşünmekteyiz.

TURGUT ERKESKİN: Çok güzel bir noktaya değindiniz. Yani evet hep organize sanayi bölgelerini konuştuk, lojistikçileri konuştuk ama bizim ayrılmaz parçamız gümrük noktaları... Ben hep onu söylerim; bir mal Türkiye'ye "Allahaısmarladık" derken en son gümrüğe el sallıyor, geldiği zaman da

"BÜTÜN EKİPMANIMIZ HAZIR, PERSONELİMİZ HAZIR, ÜRETİME HAZIRIZ. GERÇEKTEN AZ BÜROKRASİ, AZ MALİYET, AZ NAVLUN VE AZ BÜROKRASİYLE İHRACAT YAPMAK İSTİYORUZ."

SERKAN ÖZGÜR

ilk onunla tokalaşıyor, "ben geldim" diyor. Gümrükler bizim çıkarken son, gelirken de ilk uğradığımız yerler. Dolayısıyla oralarda bu yönde, yani hava kargoysa hava kargo, demiryoluysa demiryolu, karaysa kara, denizse deniz, her birinin kendine has dinamikleri çerçevesinde oradaki personelin de mutlaka eğitilmesi gerekiyor.

TURGAY ÇEPNİ: İki cümle ilave etmek istiyorum, katkı anlamında. Turkish Cargo'nun sayın yetkililerine sadece hatırlatmak istiyorum. Tabii ki belli yerlerde, yani Orta Anadolu'da özellikle organizelerin çok geliştiği yerlerde belli bir mesafe kat edilmiş ama Karadeniz Bölgesi onlar için bakir bir alan. Bizlere daha çok ulaşmaya çalışmalarını rica ediyorum. İkincisi, bu lojistik merkezlerin belirlenmesi konusu... Birçok arkadaşımız aslında yanlış belirlenen yerler de var diye bahsettiler. Aslında çok netini biz yaşadık.

Tabii karar verici mekanizmalara saygımız var, o konuda sorun yok ama Trabzon'da kurulması planlanan lojistik merkez bir anda bazı siyasi sebeplerden dolayı Rize'ye kaydı. Yani şimdi Rize için de tamam, sorun yok ama Rize ile Trabzon arasında bölgesel ihtiyaçlar açısından baktığımızda koca bir fark var.

Trabzon'da dört tane organize sanayi var, Rize'de daha yeni gelişiyor... Söylemek istediğim, bu lojistik merkezlerin seçiminde ana konunun dışında farklı etkenler de etkili olabiliyor. Olmamasını diliyorum.

TURGUT ERKESKİN: Turgay Bey, şöyle formüle edelim mi? Lojistik merkezlerin seçiminde objektif kriterlere göre hareket edilmeli.

TURGAY ÇEPNİ: Doğrudur, teşekkür ediyorum.

AHMET KAYA: Başkanım isterseniz burada ben de bir ilave yapayım, Turgay Bey'in söylediklerine ilaveten. Daha önce de dile getirildi. Suat Bey, Trabzon bölgemize de bakan Ankara müdürümüz, o da bana bu konuda hatırlatma yaptı. Tabii kendisi de söz almak istedi ama ne yazık ki teknik olarak mümkün olmadı. Bizim Trabzon'la alakalı ihtiyaç farkındalığımız oldukça yerinde ve bununla alakalı uzun zamandan beri bir çabamız var. Trabzon'daki üreticilerimizin kargolarının kabulü açısından orada bir lojistik merkezin oluşturulmasını istedik. Hatta sanayi odasıyla da bu konuda ciddi görüşmelerimiz oldu. Fakat orada bir girişimci gerekiyor. Yani Konya'da olduğu gibi, Bursa'da olduğu gibi bu işi sorumluluğuyla ve bütün maliyetleriyle beraber yüklenecek bir girişimci arıyoruz. Şu anda durum bu şekilde. Bunu da burada ifade etmiş olayım. Farkındalığımız üst seviyede.

TURGUT ERKESKİN: Hadi kinayeli olsun Ahmet Bey, girişimci değil de bir babayiğit arıyoruz diyorsunuz. Artık toplantımızın sonuna gelmiş bulunuyoruz. Ben kimlere nasıl teşekkür edeceğimi gerçekten bilemiyorum. Belki gözümden kaçan unsurlar da çıkacaktır ama benim elimde şu anda birçok madde oldu. Kısaca üzerinden ana başlıklar halinde geçmem gerekirse... Herkesin özellikle üzerinde durduğu konuların başında konsolidasyon yani büyüklüklerin birbirleriyle harmonize edilmesi, birleştirilmesi, hacmin çoğaltılması önemli bir nokta olarak gözüküyor. THY'nin, Turkish Cargo'nun Konya'da olduğu gibi lokal hub'lar üzerinden ulaşılabilirliğinin artırılması çok kritik bir unsur olarak ortaya çıktı. Lojistik firmalarıyla bir koordinasyon kaçınılmaz gördüğüm kadarıyla. Orada birtakım aksaklıklar olduğunu görüyoruz. Hizmetlerin daha iyi anlatılması lazım. Belki birtakım yüreklendirici teşviklere ihtiyaç var. Bunun gibi bir sürü not var önümde. Eğitim var işin içinde, çok önemli bir başlık. Gerek dış ticaret firmalarımızın gerek işlerimizi yaparken temasta olduğumuz gümrük otoritelerinin mutlaka bazı konularda bilgilendirilmesi, biraz daha onlarla interaktif çalışmaların yapılması gerektiğini görüyoruz. En sonda Turgay Bey söyledi, lojistik merkezlerin kurulmasında hakikaten biraz daha, biraz daha değil yüzde 100 objektif kriterlerin geçerli olması lazım. Bunların hepsini biz Turkishtime'la beraber analizden geçireceğiz. Sanıyorum 25-30 sayfalık bir rapor ortaya çıkacak. Raporu sizlerin de onayıyla son haline getirdikten sonra da koltuğumuzun altına koyup ilgili birimlerin kapılarını çalarak uygulamaya geçilmesini talep edeceğiz. Bu toplantıyla beraber 1-2 tane daha toplantı konusu çıktı aslında. Bunlardan bir tanesi belki yurtdışı lojistik merkezleri olabilir. Bir diğeri, aynı hava kargoda olduğu gibi bir Türk denizcilik şirketi nasıl olabilir, bunu değerlendirmek söz konusu olabilir. Bunlar gibi bir sürü konu var. Ben Turkish Cargo'ya, OSBÜK'e, Turkishtime'a, ve bütün katılımcı dış ticaret firmalarımıza, hepsine çok çok teşekkür ederim. Sizlerin birçoğunu ilk defa görmeme rağmen hakikaten çok sıcak, aile ortamında bir toplantı oldu. Herkes görüşlerini çok net bir şekilde anlattı. Hepinize çok teşekkür ediyorum.

LOJİSTİK STRATEJİLERDE OSB'LERİ GELECEĞE TAŞIYACAK 10 PARAMETRE

1. Ticaret ile lojistiğin senkronizasyonu sağlanmalı

Ticaret; üretimiyle, pazarlamasıyla, lojistiğiyle, insan kaynağıyla bir senkron işi. Bu dinamiklerin her birinde uygun senkron yakalandığı zaman verimli bir ekonomik ortam oluşturulabiliyor. Pandemi süreciyle birlikte lojistik de bu senkronizasyondaki önemini bir kez daha artırdı. Türkiye; maksimum 4 saat uçuş mesafesinde, 8 trilyon dolarlık ticaret hacmi olan 67 ülkenin neredeyse tam merkezinde yer alıyor. Ticaret ile lojistiğin senkronizasyonu sağlanarak, bu fırsatlar çok daha iyi bir şekilde değerlendirilmeli.

2. Hava lojistiğinin payı yükseltilmeli

Pandemi sürecinin ilk başından bu yana olağanüstü artan maliyetler bir yana sanayici konteynır bulmakta hala zorlanmaya devam ediyor. Daha rekabetçi olabilmek için iç ve dış pazarlarda güçlü bir hava lojistik zinciri oluşturulmak zorunda. İhracat pazarlarını çeşitlendirmek, uzak pazarlara ulaşmak için önümüzdeki süreçte, hava lojistiğini çok daha yukarılara çekmeye ihtiyaç duyulacak. Hava kargoda atılacak her adım, üç kıtanın ortasında stratejik konumuyla yer alan ülkemizi ihracat hedeflerine çok daha hızlı yaklaştıracak.

3. OSB'lerin lojistik ihtiyaçları saptanmalı

Organize sanayi bölgelerinin lojistik anlamda avantaj ve dezavantajlarının doğru analiz edilmesi, ihtiyaçlarının saptanması ve gerekli önlemlerin alınması aciliyet kazanmış durumda. Pandemiyle birlikte yaşanan uluslararası ticaret savaşları milli lojistik stratejisinin önemini bir kez daha işaret ederken, OSB'lerin bu strateji içindeki yeri de netleştirilmeli.

4. Lojistik merkezler yaygınlaştırılarak ölçek ekonomisi sağlanmalı

Konsolidasyon yani yüklerin birbirleriyle harmonize edilmesi, birleştirilmesi, hacmin çoğaltılması önemli bir nokta. 352 OSB var Türkiye'de. Bu bölgeler Türkiye genelinde bir ağ oluşturmak suretiyle yük kapasitelerini birleştirdikleri zaman lojistik maliyetleri ciddi anlamda düşecek. Yük miktarı ne kadar artarsa birim maliyetler de o kadar aşağı doğru inecek. Tek bir OSB ile o ölçeği yakalamak mümkün olmadığı için lojistik merkezler kurarak yük yoğunluğunun artırılması gerekiyor.

5. Lojistik merkezlerin seçiminde objektif kriterler geçerli olmalı

Lojistik merkezlerin kurulacağı yerlerin seçiminde tamamen objektif kriterler geçerli olmalı. Yerel politikacıların inisiyatifiyle değil; üretim tesislerinin yoğunluğu, bu tesisler ile lojistik merkezlerin birbirlerine yakın olması, hava limanlarına, deniz limanlarına, kara terminallerine olan ulaşımın kolay olması gibi ölçütler temel alınmalı.

6. Dış ticaret sorumluları eğitilmeli

Dış ticaret ve hava kargoculuğu karmaşık ve teknik detayları hayli fazla olan bir konu. Bu nedenle eğitim çok önemli bir başlık. Dış ticaret firmalarında görev yapan sorumluların hava kargo konusunda bilinçlendirilmeleri son derece önemli. Keza İl Gümrük Müdürlüklerinde çalışan personelin de işlemlerin hızlandırılması adına hava kargo taşımacılığı konusunda interaktif çalışmalarla yetiştirilmesi gerekiyor.

7. Forwarder'lar hava kargoyu daha aktif olarak anlatabilmeli

Özellikle orta ve küçük boyutlu işletmeler hava kargoculuğunun kullanılması konusunda biraz çekimser olabiliyor. Bu çerçevede Turkish Cargo'nun Konya'da olduğu gibi lokal hub'lar üzerinden ulaşılabilirliğinin artırılması kritik bir unsur. Lojistik yetkililerinin ilgili firmalara kendilerini tanıtarak tarifelerini ve hizmetlerini anlatıp bilgilendirmeleri ve iletişim kurmaları, sanayicilerin beklentileri arasında. Bu ilişkiyi geliştirme noktasında OSB müdürlükleri ve sanayi odaları doğru merciler olarak öne çıkıyor.

8. OSB tasarımlarında lojistik altyapılara yer verilmeli

Kamu yetkililerinin OSB tasarımlarında, bir sanayi bölgesi içerisinde bulunması gereken yapılara ilişkin zorunlu uygulamaları teşvik etmeleri gerekiyor. Birçok OSB'nin içerisinde genişleme alanı olmuş olsa da lojistik alanlarla ilgili olarak bir altyapı çalışması halen mevcut değil. Bu noktada devletin beş yıllık kalkınma planlarıyla OSB'lerin ve diğer otoritelerin bir araya gelip bu planı oluşturmaları önemli.

9. Mastır planlar geniş bir katılımla hazırlanmalı

Mastır projeler hazırlanırken, daha geniş katılımların sağlanması lazım. Aksi durumda potansiyel tam ortaya çıkamıyor, projelerde stratejik hedefler tutturulamıyor. OSB'lerin yanı sıra sanayi odası, ticaret odası vb. gibi tüm aktörlerin katıldığı bir mastır proje yapılması, hedeflerin ona göre iyi belirlenmesi, lojistik merkezlerinden havayoluyla ne taşınacak, denizyoluyla ne taşınacak, karayolu nasıl azaltılacak gibi konulara açıklık getirilmesi gerekiyor.

10. Lojistik projeler mastır planla uyumlu olmalı

Türkiye'de şu anda lojistik mastır planı ve ulaştırma mastır planı yapılmış durumda. Lojistik alanında yapılacak planlar, programlar, lojistik merkezler, bunların tamamı bu mastır plana uygun olmak durumunda. Belirli organize sanayi bölgeleri zamanla belirli mal gruplarının üretilmesinde ön plana çıkıyor olacak. Lojistik çalışmalarının da bununla uyumlu olması gerekir ki, o mal grubunun ihtiyaç duyduğu lojistik hizmetler o bölgeye avantajlı bir şekilde götürülebilsin.

OSB GÖZLEMCİLERİ

KONYA OSB

ABDULLAH DOĞRU
Doğrular Ev Ürünleri A.Ş. İcra Kurulu Üyesi Dış Ticaret Müdürü

ALPER DOĞAN
Mvd İnan Takım Tezgahları Dış Ticaret Sorumlusu

KEMAL ERARGIN
Ardemir Makina ve Dış Tic. Ltd. Şti. Dış Tic. Sor.

YAVUZ ÖZUTKU
Tosunoğulları Mobilya San. ve Tic. A.Ş. (Bürotime) Genel Müdür Yrd.

MUSTAFA NASUH BOYACIOĞLU
MPG Makina Prodüksiyon Grubu İmalat Sanayi ve Tic. A.Ş. Genel Müdür Yrd.

İKİTELLİ OSB

KÜRŞAD DÖKME
Üstin Plastik Amb. San. ve Tic. A.Ş. İhracat Md.

BÜLENT YILMAZ
İnan Makina San.Tic. A.Ş. Yurt Dışı Satış Müdürü

AZIZ PEHLIVAN
Mutlusan Elektrik Lojistik Müdürü

ŞABAN KAVAK
Aydın Tekstil Depo Lojistik Müdürü

ZIHNI YILDIZ
Aydın Tekstil İthalat Operasyon Sorumlusu

GÖKHAN YANIK
Fatih Ökçe San. ve Tic. A.Ş. Satınalma Uzmanı

GAZİANTEP OSB

ŞULE TUYGAR
Merinos Halı San. ve Tic. A.Ş. Dış İşlemler Operasyon Müdürü

ÇİLEM DEVRET
Karafiber Tekstil San. Ve Tic.A.Ş. Lojistik ve İthalat Müdürü

ÖKKEŞ TEKAĞAÇ
Nadir Yağ San. ve Tic. A.Ş. YKB Yardımcısı

ERSİN ÇOBAN
Şölen Çikolata Gıda Sanayi A.Ş. Müşteri Hizmetleri Lojistik Planlama Müdürü

GÖKHAN ANLAŞ
Sanko Lojistik ve Dış Ticaret Müdürü

ADANA OSB

HAKAN ANIL
Şenpiliç Mamül Üretimden Sorumlu GM Yrd.

İLTER ÖZMEN
Bilici Holding A.Ş. / Grup Dış Ticaret & Teşvik Şefi (BTD Tekstil San. Ve Tic. A.Ş.)

ALPER DENİZ
Bossa Ticaret ve Sanayi İşletmeleri T.A.Ş Satınalma ve Lojistik Müdürü

MEHMET AHİOĞLU
Filpa Ambalaj ve Dış Ticaret A.Ş. İhracat Müdürü

SEDAT SAYILKAN
Abdioğulları Plastik ve Ambalaj San. İthalat Şefi

ERGİN TURAN
Kastamonu Entegre Adana Fabrika Direktörü

DEMİRTAŞ OSB

AYKAN AKTOPAN
Berteks Tekstil San. ve Tic. A.Ş. Dış Tic. Müdürü

CEM BAYAR
Maysan Mando Otomotiv PRÇ. San. ve Tic. A.Ş. Tedarik Zinciri Müdürü

EROL URU
A-Plas Genel Oto. Mam. San. ve Tic. Ltd. Şti. Dış Ticaret Müdürü

MUSTAFA EROL
Hitachi Astemo Turkey Otomotiv A.Ş Tedarik Zinciri Müdürü

ÖZHAN SELİM GÜLENÇ
DOSAB Antrepo Eğitim ve Gıda San. Tic. A.Ş. Antrepo Grup Şefi

DENİZLİ OSB

ALPER DUMAN
Uğurlu Oto Cam San. ve Tic. A.Ş. Lojistik Yön.

FATİH TOPALKARA
Altınbaşak Tekstil Lojistik Sorumlusu

RAMAZAN GERBOGA
Yavuzçehre Tekstil Lojistik Sorumlusu

ÖZLEM ŞAHİN
Sirmersan Mermer Lojistik Operasyon Yönetmeni

KAYSERİ OSB

ÜLKÜ SEYHAN
Küçükler Tekstil Dış Ticaret Müdürü

CEMAL KILINCER
RE-MA Metal Tekstil İnşaat Gıda San. ve Tic. Ltd. Şti. (Femas Group) Lojistik-Dökümantasyon Müdürü)

OSMAN REFİK UÇMAK
Oylum Sınai Yatırımlar A.Ş. Paz. ve Satış Yön.

ÜMİT YILMAZ
Turkuaz Seramik A.Ş. İhracat Yöneticisi

OĞUZ ÖZEV
Milkay Tekstil İhracat Müdürü

BENAZİR DURSUN / ERDAL TOK / BESTE ÖZBAYBURTLU
KOSB Dış Ticaret

ALİ YAPRAK
KOSB Müdürlük

ANTALYA OSB

CAN HAKAN KARACA
Cantek Group YKB Makine Mühendisi

YALÇIN ÖZ
İGSAŞ

NAZLICAN SARI
Kar-Yapı YKB Yardımcısı ve GM Yardımcısı

ANIL AKBAĞ
AEF Jeneretör Sanayi A.Ş. Mimar-Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı

ASO 1. OSB

MUSTAFA POLAT ÇETİN
Hidromek Zincirinden Sorumlu GM Yrdımcısı

ÇAĞLA YILMAZ
Hidromek Global Satın Alma Müdürü

MELİH KOÇ
Nuh'un Ankara Makarnası İhracat Sorumlusu

ZEYNEP YILDIZ
Yiğit Akü İhracat Operasyon Yöneticisi

KENAN YILDIRAN
Mikropor Makine San. ve Tic. A.Ş. Dış Loj. Uzm.

ZEKİ ZORBAZ
Özhen Yem (Forza Gıda) Fabrika Müdürü

AZİZ PEHLİVAN
Mutlusan Elektrik Lojistik Müdürü

TRABZON ARSİN OSB

HAKKI YAZICI
Trabzon Arsin OSB Bölge Müdürü

ANTAKYA OSB

FİKRET GÜZELOĞLU
Hatboru San. Ve Tic. A.Ş.

HAYDAR AĞGÜN
Akdeniz Entegre Gıda San. A.Ş.

DÜNYANIN SAĞLIĞI
TURKISH CARGO GÜVENCESİNDE

DÜNYANIN EN FAZLA ÜLKESİNE UÇAN HAVA KARGO MARKASI OLARAK, İLAÇTAN TIBBİ MALZEMELERE KADAR SAĞLIK GÖNDERİLERİNİZİ SOĞUK ZİNCİRİ BOZMADAN GÜVENLE TAŞIYORUZ.

TURKISH CARGO

turkishcargo.com.tr

Turkishtime
EKONOMİ VE İŞ DÜNYASI PORTALI
@turkishtime | www.turkishtimedergi.com