

ULUSLARARASI TİCARET DERGİSİ



**GÜMRÜK
İŞLMELERİNDE YAPAY
ZEKA KULLANIMI**

**TİCARET SAVAŞLARI
VE KÜRESEL ETKİLERİ**

**ASELSAN: KÜRESEL
SAUUNMA PAZARINDA
YÜKSELEN BİR GÜÇ**

BAYBURT ÜNİVERSİTESİ

Uluslararası Ticaret Dergisi

Künye

EDİTÖR

ARŞ. GÖR. FATMA İZGİ

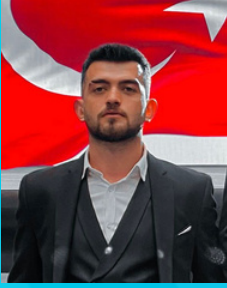


EDİTÖR YARDIMCISI

ÖĞRENCİ TOPLULUĞU BAŞKANI
BÜNYAMİN BATUHAN ÖNER



ÖĞRENCİ BURAKHAN TOSUN



ÖĞRENCİ FİRDEVS TAŞTAN



ÖĞRENCİ YAĞMUR AYKANAT



ÖĞRENCİ NİHAT SARAÇOĞLU



ÖĞRENCİ YAMAN ALİ DURMUŞ



YAZIM ADRESİ

BAYBURT ÜNİVERSİTESİ, İKTİSADİ VE İDARİ BİLİMLER FAKÜLTESİ

İÇİNDEKİLER



KÖŞE YAZILARI

Gümrük İşlemlerinde Yapay Zeka Kullanımı-
Dr. Öğr. Üyesi Mustafa KAVACIK 4

Sürdürülebilir Kalkınma İçin Finansal
Eşitlik: Kadınlar Nerede Duruyor?
Dr. Öğr. Üyesi Eda AYVACIK 6

Otonom Sistemler ve İnsansız Hava Araçlarının
Lojistik Sektöründeki Rolü 10
Arş. Gör. Aslıhan AYDEMİR-Arş. Gör. Fatma
İZGİ



Türkiye’de Lojistik Köyler: Stratejik
Önem ve Geleceği 13
Öğrenci Bünyamin Batuhan ÖNER

Ticaret Savaşları ve Küresel Etkileri 17
Öğrenci Burakhan TOSUN



ASELSAN: Küresel Savunma
Pazarında Yükselen Bir Güç-
Öğrenci Nihat SARAÇOĞLU 21

Karbon Ayak İzini Azaltan Tedarik
Zincirleri: Yeşil Lojistiğin Yükselişi 23
Öğrenci Firdevs TAŞTAN

RÖPORTAJLAR

Gemi Gelmeden Önce Güvenlik Gelmeli
Genel İş Kazaları Üzerine Bir Röportaj 26

Bağlantı Elemanları Sektörü: TECA ve
Küresel Ticaretin Anahtarı 28

Rotasını Başarıya Çizen Firma:
Saraçoğlu Lojistik’ten Sektöre Bakış 34

Köşe Yazarı Adaylarının Gözünden: Samsun
Limanı’nda Bir Gün 37

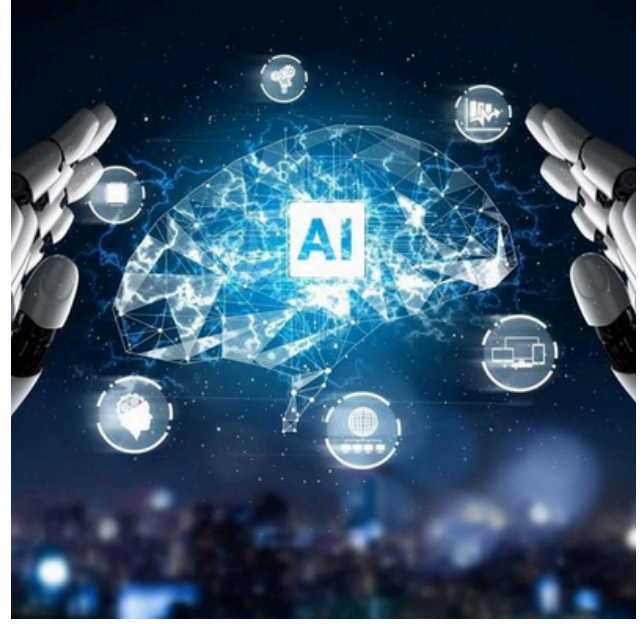




Gümrük İşlemlerinde Yapay Zekâ Kullanımı

Yapay zekâ geçmiş dönemlerden günümüze kadar devam eden, kullanımı giderek yaygınlaşan bir kavram ve ileri bir akıllı yöntemdir. Son dönemlerde yapay zekâ birçok alanda kullanılmaya başlanılmış ve hayatımızı kolaylaştırmıştır. Sağlık, ulaşım, ticaret, eğitim, hukuk ve ekonomi gibi alanlar başta olmak üzere, enformasyon teknolojileri (güvenlik ihlallerini tespit etme ve önleme, kullanıcıların teknoloji sorunlarını çözme vb.) pazarlama (sosyal medya yorumlarını takip etme, müşterilerin gelecekteki satın alma tercihlerini belirleme vb.) finans ve muhasebe ile müşteri hizmetleri gibi pek çok alanda yaygın olarak kullanılan yapay zekâ gümrük işlemlerinde de belirgin bir rol oynamaktadır. Gümrük işlemleri ithalat ve ihracat süreçlerinin yanı sıra ticaretin önemli alanlarından biridir. Yapay zekânın bu alanda etkisi veri analizi, güvenlik denetimleri, belge işleme ve süreçlerin otomasyonu gibi unsurları içermektedir. Bu çalışmada yapay zekânın gümrük işlemleri üzerindeki etkileri ve getirdiği yenilikler ele alınmaktadır.

Gümrük işlemleri ithalat ve ihracat olmak üzere iki ana başlık altında incelenebilir. İthalat gümrük işlemleri genellikle gümrük beyannamesinin düzenlenmesi, gümrük muayenesi, vergilendirme ve serbest dolaşıma giriş işlemlerini içerir. İhracat işlemleri ise aynı adımları takip eder. Ancak buradaki temel fark serbest dolaşıma giriş yerine gümrük çıkışı işleminin gerçekleşmesidir.



Yapay zekânın gümrük işlemleri üzerindeki etkileri ve kullanım alanları şu şekilde gerçekleşmektedir;

Veri analizi: Yapay zekâ gümrük işlemlerinde kullanılan verilerin analizini yaparak, riskleri tespit etmeye ve kaçakçılığı önlemeye yardımcı olmaktadır. Örneğin yapay zekâ gümrük beyannamelerindeki verileri analiz ederek şüpheli malları tespit edebilmektedir.

Güvenlik denetimleri: Yapay zekâ gümrük işlemlerinde kullanılan güvenlik denetimlerini otomatikleştirerek, verimliliği artırmaktadır. Örneğin yapay zekâ X-ray cihazları ile çekilen görüntüleri analiz ederek, tehlikeli maddeleri tespit edebilmektedir.

Belge işleme: Yapay zekâ gümrük işlemlerinde kullanılan belgelerin işlenmesi ve takibini otomatikleştirerek, zamandan tasarruf sağlamaktadır. Örneğin, yapay zekâ gümrük beyannamelerini otomatik olarak okuyarak işlem süresini kısaltabilmektedir.

Risk analizi: Yapay zekâ gümrük beyannameleri, geçmiş gümrük kayıtları ve diğer kaynaklardan gelen verileri kullanarak potansiyel riskleri tespit edebilmektedir. Bu gümrük memurlarının yasadışı faaliyetlere karşı daha iyi koruma sağlamasına yardımcı olabilmektedir.

Gümrük kontrolleri: Gümrük kontrolleri uluslararası ticaretin önemli bir parçasıdır ve malların sınırlar arasında taşınmasına olanak sağlamaktadır. Yapay zekâ görüntü tanıma ve diğer teknolojileri kullanarak günlük kontrollerini daha verimli hale getirebilmektedir. Gümrük memurlarının daha fazla mal ve insan kontrol etmesini sağlayarak yasadışı faaliyetleri önlemeye yardımcı olmaktadır.

Gümrük uygulamaları: Yapay zekâ gümrük uygulamaları için otomatikleştirme ve akılcılaştırma sağlayabilmektedir. Bu gümrük memurlarının daha verimli ve etkili bir şekilde çalışmasına yardımcı olabilmektedir.

Yapay zekânın gümrük işlemlerine sağladığı avantajları bulunmaktadır; Gümrük Faaliyetlerinde yapay zekâ kullanımı, personel alımına gerek kalmadan verimliliği artırarak gümrük yetkililerinin görevleri daha hızlı yerine getirmelerini sağlamaya yönelik bir yaklaşımdır. Bu yaklaşım aynı zamanda “insan faktörü” kaynaklı hataları ortadan kaldırmak için de kullanılır. Süreçlerin otomasyonu: Yapay zekâ gümrük işlemlerinin çeşitli aşamalarını otomatikleştirerek, manuel işlemlere olan ihtiyacı azaltmaktadır. Yapay zekâ teknolojileri kullanılarak yapılan bir çalışma gümrük işlemlerinin küresel olarak otomatik hale getirilmesi ile malların ve araçların devlet sınırları içinde hareket etmesi için şartların belirlendiğini göstermektedir. Örneğin Hollanda’da Rotterdam limanında kargo operasyonlarının büyük bir bölümü robotlar tarafından gerçekleştirilirken, gümrük müfettişlerinin rolü ise sadece 2-3 kişi tarafından yerine getirilmektedir. Ticaretin kolaylaştırılması ve ticaret güvenliğinin sağlanması bağlamında, risk analizi önemli bir rol oynamaktadır ve yeni nesil teknolojiyle ileri analitik yöntemlerin kullanımı artık kaçınılmaz bir gereklilik haline gelmiştir. Yapay zekâ büyük miktarda veriyi hızlı bir şekilde analiz ederek karar verme sürecini hızlandırmaktadır. Bu sayede zamandan tasarruf yapılmaktadır.

Yapay zekânın gümrük işlemleri üzerindeki dezavantajları şu şekilde sıralayabiliriz: yapay zekânın gümrük işlemlerinde kullanılması etik ve gizlilik sorunları yaratabilmektedir. Örneğin yapay zekânın gümrük beyannamelerindeki verileri analiz etmesi bireylerin gizlilik haklarını ihlal edebilmektedir. Dış ticaret alanında yapay zeka sistemlerinin kurulması yüksek maliyet içermektedir. Bir kişi yeterli bilgi ve donanımına sahip olmadığından o konuda yetkinlik sağlayamamaktır. Bu sebeple yapay zekâ teknolojilerinin etkin bir şekilde kullanılması için gerekli bilgi ve beceriye sahip insan kaynağına ihtiyaç vardır. Yazılım yatırımı ve arızası gibi sorunlar ortaya çıkmaktadır. Yapay zeka teknolojileri, insan kaynakları yeteneklerinin oluşturulması ve gümrük operasyonları için verimli yazılım modellerinin benimsenmesi açısından büyük yatırımlar gerektirmektedir.

Sonuç olarak, yapay zekâ gümrük uygulamalarında kullanılarak, gümrük işlemlerinde gümrük beyannameleri analizinde yapılan hataların en aza indirilmesi ve işlem sürelerinin kısalması, aynı zamanda risk analizi yapılarak kaçakçılığın önüne geçilmesine yardımcı olmaktadır. Gümrük kontrollerinde görüntü tanıma ya da benzer uygulamalar kullanılarak taşınan mal ya da herhangi bir eşya mevzuata uygun şekilde kontrolden geçmektedir. Yapay zekâ gümrük işlemlerinin verimliliğini artırmaya, süreçleri otomatikleştirmeye ve riskleri azaltmaya yardımcı olan önemli bir teknolojidir. Yapay zekânın gümrük işlemlerinde kullanılması, hem dış ticaret faaliyetlerinde gümrük işlemlerinin hızlı bir şekilde tamamlanmasını, hem de ekonomik ve mali açıdan olumlu katkı elde edilmesini sağlar.

Kaynak

Fındıkçı, A., & Kavacık, M. (2024). Yapay Zekâ ve Gümrük İşlemleri: Bir Literatür İncelemesi, 5 Avantaj ve Dezavantajları. Gümrük ve Ticaret Dergisi, 11(36), 80-95.



EKONOMİDE KADIN: POTANSİYELİN GÜCÜNÜ KEŞFETMEK



Kadınlar, ekonomik kalkınmanın gizli motorlarıdır. Ancak tarih boyunca toplumsal cinsiyet rollerinin etkisiyle ekonominin pek çok alanında hak ettikleri yeri bulmakta zorlanmışlardır. Bugün, kadınların iş gücüne katılımı sadece bir eşitlik meselesi değil, aynı zamanda ekonomik büyümenin sürdürülebilirliği için de bir zorunluluktur.

Dünya Bankası'nın verilerine göre, kadınların iş gücüne eşit katılımı, küresel GSYİH'yi yüzde 26'ya kadar artırabilir. Yani, kadınların potansiyeli tam anlamıyla değerlendirildiğinde, sadece bireyler değil, toplumun tamamı kazançlı çıkar. Ancak mevcut durumda, pek çok ülkede kadınlar kayıt dışı işlerde, düşük ücretli sektörlerde veya cam tavan sendromu nedeniyle üst yönetim pozisyonlarından uzak tutuluyor.

Türkiye özelinde baktığımızda, TÜİK verilerine göre 2024 itibarıyla kadınların iş gücüne katılım oranı yaklaşık %36 civarındadır. Bu oran, Avrupa ortalamasının oldukça altındadır. Kadın girişimciliği ise hâlâ desteklenmeye muhtaç bir alan olarak karşımıza çıkmaktadır. Finansal kaynaklara erişim, rol model eksikliği, bakım yükümlülükleri ve toplumsal önyargılar kadınların ekonomideki etkinliğini sınırlamaktadır. Ekonomik eşitlik için yapılması gerekenler bellidir: Eğitime eşit erişim, esnek çalışma modelleri, kreş destekleri, kadın girişimciliğini teşvik eden finansman olanakları ve toplumsal farkındalığı artıran politikalar. Ayrıca, iş yerinde cinsiyet temelli ayrımcılıkla mücadele ve kadınların liderlik pozisyonlarında daha fazla yer alması, ekonomik yapının güçlenmesine katkı sağlar. Kadınların ekonomide daha görünür olduğu bir dünya, sadece daha adil değil; aynı zamanda daha üretken, yenilikçi ve dirençlidir. Ekonomik kalkınma ile toplumsal cinsiyet eşitliği el ele ilerlediğinde ise şüphesiz gelecek daha umut verici olur.

EKONOMİDE KADIN: FİNANSAL EŞİTLİĞİN ANAHTARI

Kadınların ekonomik hayattaki yeri yıllar içinde artış gösterse de, finansal sistem içinde tam ve etkin katılım hâlâ istenen seviyeye ulaşabilmiş değil. Oysaki kadınların finansal kaynaklara erişimi, sadece bireysel refahları için değil, aynı zamanda toplumun genel ekonomik sağlığı açısından da kritik öneme sahiptir.



Finansal Erişimde Cinsiyet Eşitsizliği

Kadınlar dünya genelinde erkeklere kıyasla daha az finansal ürüne ve hizmete erişebilmektedir. Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı (UNDP) verilerine göre:

- Gelişmekte olan ülkelerde kadınların sadece %58'i banka hesabına sahipken, bu oran erkeklerde %65'tir.
- Kadınlar, erkeklere kıyasla daha az kredi kullanmakta ve daha düşük tutarlı kredilere erişebilmektedir.
- Kadınların finansal okuryazarlık oranı birçok ülkede erkeklerin altında seyretmektedir.

Bu durum, özellikle kadın girişimcilerin iş kurma veya mevcut işlerini büyütme konusunda ciddi engellerle karşılaşmasına neden olmaktadır.

Kadın Girişimciliği ve Finansmana Erişim

Kadın girişimciler, genellikle sermayeye erişimde ayrımcılığa uğramakta veya teminat gösterme konusunda dezavantaj yaşamaktadır. Bankalar ve yatırımcılar, risk değerlendirmelerinde toplumsal cinsiyet kalıplarının etkisinde kalarak kadınları daha az kredibiliteye sahip bireyler olarak görebilmektedir. Bu durum, kadınların daha küçük ölçekli, düşük gelirli ve daha az dayanıklı işletmeler kurmasına yol açmaktadır. Ancak araştırmalar, kadınların aldıkları kredileri geri ödeme oranlarının daha yüksek olduğunu ve kadın işletmelerinin sosyal etki açısından daha pozitif sonuçlar doğurduğunu göstermektedir.

Finansal Okuryazarlık: Eřitsizlięin Temel Dinamiklerinden Biri

Kadınların finansal ürünleri etkin şekilde kullanabilmeleri için finansal okuryazar olmaları da son derece önemlidir. Ancak pek çok ülkede, kadınların finansal bilgi düzeyi erkeklerin gerisinde kalmaktadır. Bu fark, sadece bireysel tercihlerle değil, eğitim fırsatlarına eşit erişimin olmaması, ev içi rollerin kadınlara yüklenmesi ve finansal karar alma süreçlerinden dışlanmalarıyla da ilgilidir.



Dijital Finansal Hizmetler: Kadınlar İçin Yeni Bir Fırsat

Mobil bankacılık ve fintech çözümleri, özellikle kırsal kesimde yaşayan veya geleneksel bankacılık sistemine erişimi olmayan kadınlar için büyük fırsatlar sunmaktadır. Kadınlara yönelik dijital mikrofinans çözümleri, sigorta ürünleri ve yatırım araçları, finansal katılımın artırılmasında kritik rol oynayabilir.

Politika ve Destek Mekanizmaları

Kadınların finansal sistemde eşit yer bulabilmeleri için:

- Kadınlara özel kredi ve hibeler (örneğin kadın kooperatiflerine destek programları)
- Mikrofinans kuruluşlarının yaygınlaştırılması
- Kadınlara yönelik finansal okuryazarlık eğitimleri
- Bankalarda kadın odaklı ürün ve danışmanlık hizmetleri
- Kamu politikalarında toplumsal cinsiyet eşitliği perspektifinin yaygınlaştırılması
- gibi önlemler hayati öneme sahiptir.

Ekonomide Kadın: Finansal Eşitlik Ve Sürdürülebilir Kalkınma

Daha öncede bahsedildiği gibi; ekonomik büyüme ve sürdürülebilir kalkınma için de Kadınların finansal sisteme erişimi çok önemlidir. Maalesef dünya genelinde kadınlar, bu eşitlik ve imkânlar konusunda geri planda kalmışlardır. Özellikle finans dünyası açısından azami eşitlik için aşağıda yer alan hususlar konusunda bir denge yakalanmasına ihtiyaç vardır.

1. Finansal Erişimde Cinsiyet Eşitsizliği

Dünya Bankası'nın 2024 yılı verilerine göre, gelişmekte olan ülkelerde kadınların %37'si banka hesabına sahipken, erkeklerde bu oran %46'dır. Bu, kadınların erkeklere kıyasla %9 daha az finansal hizmete erişimi olduğunu göstermektedir. Ayrıca, düşük gelirli bireyler arasında bu fark daha da belirgindir; günde 2 doların altında gelir elde eden kadınlar, erkeklere göre %28 daha az banka hesabına sahiptir.

2. Kadın Girişimcilerin Finansmana Erişimi

Kadın girişimciler, finansal hizmetlere erişim konusunda erkeklere kıyasla daha fazla zorluk yaşamaktadır. CARE International'ın 2023 yılı raporuna göre, kadınların %80'inin kredi talepleri ya hiç karşılanmamaktadır ya da yetersiz karşılanmaktadır. Bu durum, kadınların işlerini büyütmeye ve sürdürülebilir kılma konusunda ciddi engellerle karşılaşmalarına neden olmaktadır.

3. Dijital Finansal Hizmetlere Erişim

Mobil bankacılık ve dijital finansal hizmetler, kadınların finansal sisteme erişimini artırma potansiyeline sahiptir. Ancak, dijital uçurum bu potansiyeli sınırlamaktadır. Örneğin, Sahra Altı Afrika'da kadınlar, erkeklere göre mobil bankacılığa %6 daha az erişim sağlamaktadır. Bu fark, kadınların dijital cihazlara erişimindeki sınırlamalar, dijital okuryazarlık eksiklikleri ve sosyo-kültürel engellerden kaynaklanmaktadır.

4. Finansal Okuryazarlık ve Yatırım Davranışları

Finansal okuryazarlık, bireylerin finansal kararlar alırken bilinçli ve etkili olmalarını sağlar. Ancak, dünya genelinde kadınlar finansal okuryazarlık testlerinde erkeklere göre daha düşük puanlar almaktadır. Örneğin, Allianz'ın 2023 yılı raporuna göre, Avrupa'da kadınlar finansal okuryazarlık testlerinde ortalama 3.7 doğru cevap verirken, erkekler 4.5 doğru cevap vermektedir. Ayrıca, kadınlar erkeklere göre %29 daha az yatırım yapmaktadır; bunun en büyük nedeni olarak ise finansal bilgi eksikliği ve güven eksikliği gösterilmektedir.

Sonuç ve Öneriler

Kadınların finansal sisteme erişiminin artırılması, hem ekonomik hem de sosyal bir sorundur. Kadının ekonomik tüm alanlara katılması, finansal sisteme entegre edilmesi hem ekonomik kalkınmanın hem de bu kalkınma hedeflerinin sürdürülebilir olmasına olanak sağlar.

Bu hedefe ulaşmak için aşağıdaki adımlar önerilmektedir:

- Eğitim ve Farkındalık Artırma: Kadınlara yönelik finansal okuryazarlık eğitimlerinin artırılması, dijital becerilerin geliştirilmesi ve finansal hizmetler konusunda farkındalık yaratılması gerekmektedir.
- Politika Reformları: Kadınların finansal hizmetlere erişimini engelleyen yasal ve düzenleyici engellerin kaldırılması, kadınların ekonomik haklarının güçlendirilmesi önemlidir.



- Dijital Erişim: Kadınların dijital cihazlara erişiminin artırılması, dijital okuryazarlıklarının geliştirilmesi ve dijital finansal hizmetlere erişimlerinin sağlanması gerekmektedir.
- Finansal Ürün ve Hizmetlerin Kadın Odaklı Tasarımı: Kadınların ihtiyaçlarına uygun finansal ürün ve hizmetlerin tasarlanması, kadınların finansal sisteme daha etkin katılımını sağlayacaktır.

Kadınların finansal hayata tam katılımı, sadece kadınların ekonomik bağımsızlığı için değil, aynı zamanda daha kapsayıcı, dirençli ve sürdürülebilir bir ekonomi için zorunludur. Finansal eşitlik sağlanmadan, toplumsal cinsiyet eşitliğinden ya da tam ekonomik kalkınmadan söz etmek mümkün değildir.



**ARŞ. GÖR.
ASLIHAN AYDEMİR**

**ARŞ. GÖR.
FATMA İZGİ**



OTONOM SİSTEMLER VE İNSANSIZ HAVA ARAÇLARININ LOJİSTİK SEKTÖRÜNDEKİ ROLÜ

Günümüzde yaşanan teknolojik gelişmeler, lojistik ve taşımacılık sektörlerinde yeni bir dönemin başlangıcını teşkil etmektedir. Özellikle yapay zekâ teknolojilerinin hızla gelişmesiyle birlikte, taşıma ve dağıtım süreçleri otomasyon odaklı sistemlerle yeniden yapılandırılmakta bu durum sektörde hız, verimlilik ve güvenlik açısından önemli kazanımlar sağlamaktadır. Bu dönüşümde öne çıkan unsurların başında otonom kara araçları gelmektedir. Yapay zekâ destekli sistemlerle donatılan bu araçlar, insan müdahalesine gereksinim duymadan çalışabilmekte ve lojistik faaliyetleri daha etkin şekilde yürütebilmektedir. Lidar, radar, kamera sistemleri ve GPS teknolojileriyle entegre edilen bu taşıma araçları, şehir içi ve şehirlerarası taşımacılığın yapısını kökten değiştirme potansiyeline sahiptir. Özellikle sürücüsüz kamyonlar ve teslimat robotları, lojistik sektöründe kayda değer uygulamalar olarak değerlendirilmektedir.



Bu sistemlerin sunduğu başlıca avantajlar şu şekilde sıralanabilir:

- Kesintisiz operasyon imkânı, taşımacılık faaliyetlerinin 7/24 sürdürülebilmesine olanak tanımaktadır.
- Sürücü kaynaklı hataların minimize edilmesi, güvenli taşıma süreçlerinin önünü açmaktadır.
- Yakıt ve rota optimizasyonu sayesinde maliyetlerin düşürülmesi, şirketler açısından ekonomik verimliliği artırmaktadır.
- Trafik yoğunluğunun gerçek zamanlı tespiti, zaman yönetimini daha etkin kılmaktadır.

Amerika Birleşik Devletleri başta olmak üzere birçok ülkede, otonom tırlar ve teslimat robotları çeşitli pilot bölgelerde test edilmekte ve operasyonel kullanıma geçiş süreci hızla ilerlemektedir.



Öte yandan, insansız hava araçları (İHA'lar), özellikle küçük ve orta ölçekli kargoların taşınmasında önemli bir alternatif sunmaktadır. Yapay zekâ, GPS, sensör teknolojileri ve otonom uçuş yazılımlarıyla donatılmış olan bu sistemler, belirlenen rotaları takip ederek hedef teslimat noktalarına güvenli ve hızlı bir şekilde ulaşabilmektedir.

Günümüzde drone teknolojisinin yaygın olarak kullanıldığı alanlar arasında e-ticaret teslimatları, sağlık sektöründe tıbbi ürün taşımacılığı, doğal afet bölgelerine insani yardım ulaştırılması ve depolarda iç lojistik süreçlerin yürütülmesi yer almaktadır.

Drone taşımacılığı, Amazon Prime Air, UPS Flight Forward ve DHL Parcelcopter gibi öncü firmalar tarafından küresel ölçekte geliştirilen ve uygulama alanı hızla genişleyen bir lojistik yenilik olarak öne çıkmaktadır. Amazon Prime Air, belirli bölgelerde 30 dakikanın altında teslimat yapma hedefiyle tasarlanmış olup, kullanıcılara hem hız hem de esneklik sunmayı hedeflemektedir. UPS, ABD'de sağlık sektörü için İHA ile taşımacılıkta Federal Havacılık İdaresi (FAA) onayı alarak tıbbi ürünlerin hastaneler arası taşınmasında önemli bir güncelleme getirmiştir. DHL ise Almanya'da kırsal alanlara yönelik ilaç ve acil ihtiyaç malzemeleri taşıyan "Parcelcopter" projesiyle drone teknolojisinin stratejik değerini gözler önüne sermektedir.

Bu sistemlerin getirdiği avantajlar şu şekilde sıralanabilir:

- Teslimat sürelerinin ciddi biçimde kısalması, geleneksel kara yollarına olan bağımlılığı azaltmakta ve zaman yönetimini iyileştirmektedir.
- Çevresel sürdürülebilirlik, elektrikli çalışmaları sayesinde fosil yakıt kullanımını azaltarak karbon emisyonlarını minimum seviyeye indirmektedir.
- İnsan gücüne olan bağımlılığı azaltması, özellikle pandemi döneminde temassız teslimatlar açısından güvenli bir alternatif olmuştur.
- Zor erişilen bölgelere ulaşım sağlanabilmesi, afet, kırsal veya altyapı yetersizliği bulunan alanlarda kritik müdahale kapasitesini artırmaktadır.



- Depo içi otomasyon sistemlerine entegrasyon, envanter kontrolü ve raf arası lojistik hareketlerde etkin kullanım olanağı tanımaktadır.
- Bununla birlikte, drone taşımacılığının bazı sınırlamaları ve riskleri de bulunmaktadır:
- Yasal çerçeveler ve hava sahası yönetimi, özellikle şehir içi kullanımlar açısından düzenleyici otoritelerle uyum gerektirmektedir.
- Kısıtlı taşıma kapasitesi, bu teknolojinin yalnızca küçük ve hafif paketlerde kullanılabilmesine neden olmaktadır.

Drone taşımacılığı, yalnızca iç lojistikte değil, uluslararası ticaretin geleceği açısından da dikkate değer fırsatlar sunmaktadır. Özellikle küçük ve değerli malların sınır ötesi taşınmasında, gümrük işlemlerinin dijitalleşmesiyle birlikte İHA'ların mikro ihracat süreçlerine entegre edilmesi mümkündür. Bu sistemler, serbest ticaret bölgeleri, sınır kapıları ve liman çevresi operasyonlarda kısa mesafeli hızlı dağıtım için ideal bir tamamlayıcı haline gelebilir. Ayrıca, gelişmekte olan ülkelerdeki ulaşım altyapısının yetersiz olduğu noktalarda insani yardım amaçlı dış ticaret hareketliliğini hızlandırma potansiyeli taşımaktadır. Küresel tedarik zincirlerinin daha çevik hale getirilmesi hedefinde, drone destekli çözümler önemli bir stratejik araç olabilir. Drone sistemleri, akademik araştırmalarda çok boyutlu bir yaklaşımla ele alınmaktadır. Lojistik mühendisliği, yapay zekâ uygulamaları, sürdürülebilir ulaşım sistemleri ve tedarik zinciri optimizasyonu gibi alanlarda giderek artan sayıda araştırma bu teknolojinin potansiyelini ortaya koymaktadır.

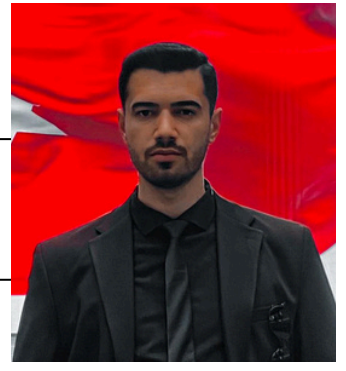


Sonuç olarak değerlendirildiğinde, drone taşımacılığı lojistik sektörünün dönüşümünde merkezi bir rol üstlenmektedir. Operasyonel verimliliği artırması, çevresel etkileri azaltması ve ulaşılması güç bölgelere hızlı müdahale olanağı sunması gibi avantajlar sayesinde, bu teknolojinin lojistik sistemler içerisinde giderek daha fazla yer bulacağı öngörülmektedir. Ancak, potansiyelinin tam anlamıyla hayata geçirilebilmesi, yalnızca teknolojik gelişimle değil; aynı zamanda düzenleyici çerçevelerin, toplumsal kabulün ve altyapı yatırımlarının da eş zamanlı olarak geliştirilmesini gerektirmektedir.

Kaynak

- Chung, S. H., Sah, K., & Lee, M. (2021). Impact of drone delivery on sustainability and cost: Realizing the UAV potential through vehicle routing optimization. *Applied Energy*, 281, 116030. <https://doi.org/10.1016/j.apenergy.2020.116030>
- Moshref-Javadi, M., & Lee, S. (2020). Design and evaluation of a multi-trip delivery model with truck and drones. *Transportation Research Part E: Logistics and Transportation Review*, 144, 102111. <https://doi.org/10.1016/j.tre.2020.102111>

BÜNYAMİN BATUHAN ÖNER



TÜRKİYE’DE LOJİSTİK KÖYLER: STRATEJİK ÖNEM VE GELECEĞİ



Lojistik köyler, modern tedarik zinciri yönetiminde stratejik merkezler olarak öne çıkmaktadır. Küreselleşme, artan ticaret hacmi ve teknolojik gelişmelerle birlikte lojistik sektörü, ekonomik büyümenin temel taşlarından biri haline gelmiştir. Türkiye, Asya, Avrupa ve Orta Doğu arasında bir köprü konumunda olması nedeniyle lojistikte stratejik bir avantaja sahiptir. Bu makale, Türkiye’deki lojistik köylerin mevcut durumunu, kurulma amaçlarını, sağladığı yararları, eksikliklerinin olası etkilerini, stratejik önemini ve gelecekteki potansiyelini incelemektedir.

Türkiye’deki Lojistik Köyler

Türkiye’de lojistik köylerin geliştirilmesi, 2007 yılında Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) öncülüğünde başlamıştır. Şu anda ülkede mevcut ve planlanan toplam 27 lojistik köy bulunmaktadır olup, bunlardan 11’i işletmeye açıktır. İşletmedeki lojistik köylerden 9’u TCDD tarafından, 2’si ise özel sektör tarafından yönetilmektedir.



İşletmeye açık olan lojistik köyler arasında İstanbul (Halkalı), Kocaeli (Köseköy), İzmir (Kemalpaşa), Samsun (Geleмен), Balıkesir (Gökçöy), Eskişehir (Hasanbey), Kayseri (Boğazköy), Erzurum (Palandöken) ve Konya (Kaymaklı) gibi merkezler yer almaktadır. Planlanan diğer merkezler arasında ise Tekirdağ, Çorlu, Manisa, Denizli, Mardin, Trabzon ve Diyarbakır gibi iller bulunmaktadır. Bu köyler, Türkiye’nin coğrafi avantajlarını kullanarak bölgesel ve uluslararası ticaretin merkezi olmayı hedeflemektedir.

Lojistik Köylerin Kurulma Amaçları

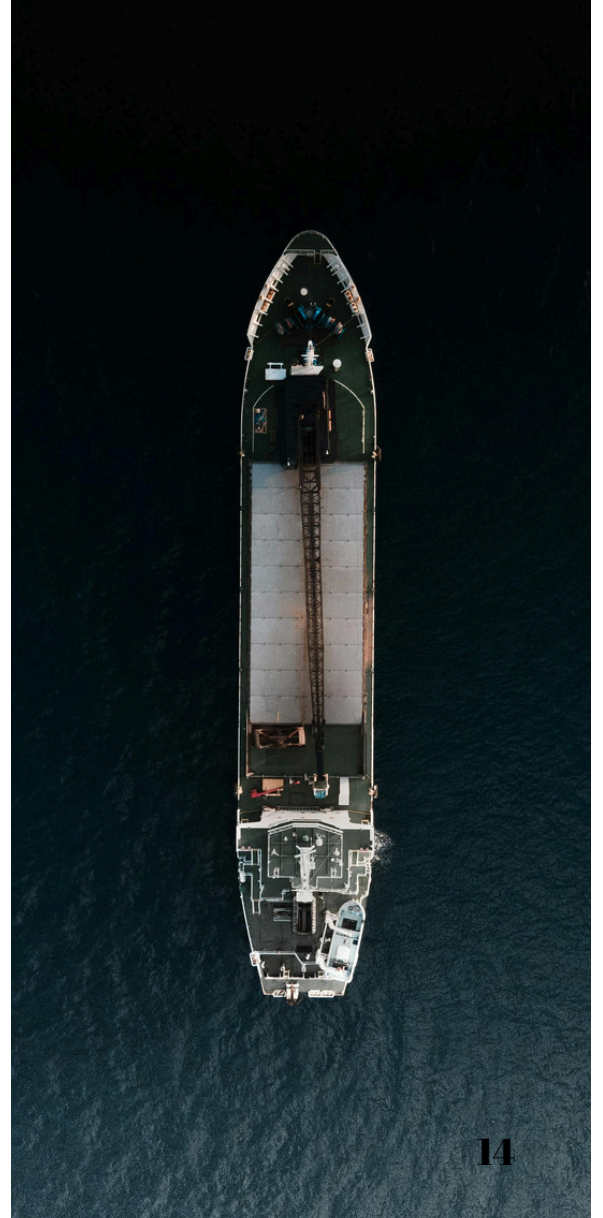
Lojistik köyler, taşımacılık, depolama ve dağıtım faaliyetlerini tek bir merkezde toplayarak lojistik süreçlerini optimize etmeyi amaçlar. Temel hedefleri arasında şunlar yer alır:

- **Tedarik Zinciri Verimliliği:** Ürünlerin üretimden tüketiciye ulaşım sürecini hızlı, ekonomik ve hatasız bir şekilde gerçekleştirmek.
- **Şehir İçi Baskının Azaltılması:** Lojistik faaliyetlerin şehir merkezlerinden uzaklaştırılmasıyla trafik yoğunluğunu ve çevresel kirliliği azaltmak.
- **Bölgesel Kalkınma:** Lojistik köylerin kurulduğu bölgelerde istihdam yaratmak ve ekonomik büyümeyi desteklemek.
- **Kombine Taşımacılık:** Kara, deniz, demiryolu ve hava yolu taşımacılığını entegre ederek intermodal taşımacılığı yaygınlaştırmak.
- **Rekabet Avantajı:** Türkiye'yi küresel ticarette bir lojistik üs haline getirerek uluslararası pazarlara erişimi kolaylaştırmak.

Lojistik Köylerin Yararları

Lojistik köyler, ekonomik, sosyal ve çevresel pek çok fayda sağlar:

- **Ekonomik Katkıları:** Lojistik köyler, işletmelere maliyet tasarrufu sağlar ve tedarik zinciri süreçlerini optimize ederek rekabet avantajı sunar. Avrupa'da lojistik sektörü, 836 milyar Euro'luk cirosuyla ekonomik sektörler arasında üçüncü sıradadır. Türkiye'de de bu köyler, TCDD'nin yıllık 6 milyon ton ek yük taşıma hedefiyle ekonomik büyümeye katkıda bulunur.
- **Bölgesel Kalkınma ve İstihdam:** Lojistik köyler, kuruldukları bölgelerde istihdam fırsatları yaratır ve yerel ekonomiyi canlandırır. Örneğin, İzmir Kemalpaşa'daki lojistik köy, depo fonksiyonuyla bölgesel ticareti desteklemektedir.
- **Çevresel Faydalar:** Şehir içi trafik yükünü azaltarak hava kirliliğini düşürür ve sürdürülebilir taşımacılık yöntemleriyle (örneğin, demiryolu kullanımı) karbon emisyonlarını azaltır.
- **Stratejik Entegrasyon:** Lojistik köyler, farklı taşıma modlarını birleştirerek kombine taşımacılığı teşvik eder. Bu, özellikle Türkiye'nin Asya-Avrupa ticaret koridorlarındaki konumunu güçlendirir.



Lojistik Köylerin Olmaması Halinde Olası Etkiler

Lojistik köylerin olmaması, Türkiye'nin lojistik potansiyelini tam anlamıyla kullanamamasına yol açar. Şehir merkezlerinde yoğunlaşan lojistik faaliyetler, trafik sıkışıklığına, artan emisyonlara ve çevresel kirliliğe neden olur. Ayrıca, dağınık lojistik operasyonlar maliyetleri artırır ve rekabet gücünü zayıflatır. Türkiye'nin jeopolitik avantajları, lojistik köyler olmadan yeterince değerlendirilemez; bu da uluslararası ticarette transit ülke rolünü zayıflatır. Örneğin, yüksek katma değerli limanların eksikliği, Türkiye'nin küresel ticaretteki payını sınırlamaktadır. Lojistik köylerin olmaması, bölgesel kalkınma fırsatlarını da kısıtlar ve istihdam yaratma potansiyelini azaltır.



Lojistik Köylerin Stratejik Önemi

Türkiye'nin üç tarafının denizlerle çevrili olması ve Asya, Avrupa ve Orta Doğu'yu bağlayan bir köprü konumunda bulunması, lojistik köylerin stratejik önemini artırmaktadır. Çin ve Doğu Asya pazarlarının dünya ticaretindeki yükselişi, Türkiye'yi transit ticaretin merkezi haline getirmiştir. Lojistik köyler, bu avantajı kullanarak Türkiye'yi bir lojistik üs yapmayı hedefler. Örneğin, Marmaray projesi ve demiryolu yatırımları, tarihi İpek Yolu'nu canlandırarak Asya-Avrupa ticaretini kolaylaştırmaktadır. Ayrıca, lojistik köyler, Lojistik Performans Endeksi (LPI) sıralamasında Türkiye'nin üst basamaklara tırmanmasını destekler, böylece küresel rekabet gücünü artırır.

Gelecekte Lojistik Köylerin Durumu

Lojistik köylerin geleceği, dijitalleşme, sürdürülebilirlik ve teknolojik yeniliklere bağlıdır. Dijital dönüşüm, depo yönetim sistemlerinden rota optimizasyonuna kadar lojistik süreçlerini daha verimli hale getirmektedir. Yeşil lojistik uygulamaları, elektrikli araçlar ve intermodal taşımacılık gibi yenilikler, çevresel etkileri azaltarak sektörü geleceğe taşıyacaktır. Türkiye’de lojistik köylerin sayısının artması ve mevcut köylerin kapasitesinin geliştirilmesi beklenmektedir. Ancak, altyapı eksiklikleri, yasal düzenlemelerdeki yetersizlikler ve özel sektör katılımının sınırlı olması gibi zorluklar aşılmalıdır. TCDD’nin intermodal taşımacılığa yönelik yatırımları ve liman özelleştirmeleri, lojistik köylerin etkinliğini artıracaktır. Gelecekte, Türkiye’nin lojistik köyleri, küresel ticarete daha büyük bir rol oynayarak ekonomik büyümeyi destekleyecektir.

Sonuç



Türkiye’deki lojistik köyler, ülkenin jeopolitik avantajlarını kullanarak ekonomik büyümeyi ve küresel rekabet gücünü artırmayı hedefleyen stratejik merkezlerdir. Tedarik zinciri verimliliğini artırma, bölgesel kalkınmayı destekleme ve çevresel sürdürülebilirliği sağlama gibi çok yönlü faydalarıyla, bu köyler modern ekonominin vazgeçilmez bir parçasıdır. Ancak, altyapı eksikliklerinin giderilmesi ve özel sektör katılımının artırılması, bu köylerin potansiyelini tam anlamıyla gerçekleştirmesi için kritik öneme sahiptir. Gelecekte, dijitalleşme ve sürdürülebilirlik odaklı yeniliklerle lojistik köyler, Türkiye’yi küresel bir lojistik üs haline getirme yolunda önemli bir rol oynayacaktır.

Kaynaklar

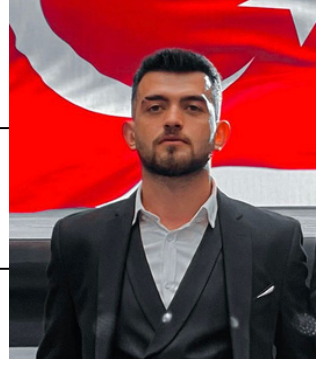
Dünyada ve Türkiye’de Lojistik Köy Uygulamaları ve Avantajları, Ulaştırma ve Lojistik Kongreleri

Türkiye’deki Lojistik Köyler ve Önemi, Lojistik Hattı

Sürdürülebilir Kalkınma İçin Yeşil Lojistiğin Önemi, The Journal of Social Sciences

Lojistikte Ekonomik Büyümenin Stratejik Önemi ve Geleceği, VIP Transport

Lojistik Köylerin Yönetim Özellikleri ve Türkiye’deki Lojistik Köyler, Bartın Üniversitesi



TİCARET SAVAŞLARI VE KÜRESEL ETKİLERİ

Ticaret savaşları, ülkeler arasında ekonomik üstünlük kurma, yerel sanayiye koruma ve stratejik avantaj sağlama çabalarıyla ortaya çıkan ekonomik çatışmalardır. Gümrük vergileri, kota kısıtlamaları, ihracat yasakları ve diğer korumacı politikalar yoluyla yürütülen bu çatışmalar, küresel ekonomiyi, toplumları ve çevresel dinamikleri derinden etkilemektedir. Son yıllarda, özellikle Amerika Birleşik Devletleri (ABD) ile Çin arasındaki ticaret gerilimleri, küresel ticaret sisteminde çalkantılara yol açmıştır. Bu makale, ticaret savaşlarının nedenlerini, mekanizmalarını, ekonomik, sosyal ve çevresel etkilerini detaylı bir şekilde inceleyerek, bu çatışmaların uzun vadeli sonuçlarını ve çözüm yollarını değerlendirmeyi amaçlamaktadır.

Ticaret Savaşlarının Nedenleri ve Mekanizmaları

Ticaret savaşları, ekonomik dengesizlikler, ulusal çıkarlar ve jeopolitik rekabetten kaynaklanır. Örneğin, ABD'nin 2018'den itibaren Çin'e uyguladığı gümrük vergileri, ticaret açığını azaltmayı, yerel sanayiye (özellikle çelik, alüminyum ve teknoloji sektörlerini) korumayı ve Çin'in zorunlu teknoloji transferi politikalarına karşı çıkmayı hedeflemiştir. Buna karşılık, Çin, ABD'den ithal edilen tarım ürünleri (soya fasulyesi gibi), otomotiv ve tüketim mallarına misilleme tarifeleri uygulamıştır. Teknoloji transferi, fikri mülkiyet haklarının korunması ve üretim avantajları gibi konular, bu çatışmaların temelini oluşturur. Özellikle 5G teknolojisi, yarı iletken üretimi ve yapay zeka gibi stratejik sektörlerdeki rekabet, ticaret savaşlarını daha karmaşık hale getirmiştir. Siyasi ve jeopolitik faktörler, ticaret savaşlarının önemli tetikleyicileridir. Örneğin, ABD, Çin'in Huawei ve ZTE gibi teknoloji şirketlerini ulusal güvenlik tehdidi olarak görmüş ve bu şirketlere yönelik ihracat kısıtlamaları getirmiştir. Çin ise nadir toprak elementleri gibi kritik hammaddelerin ihracatını kısıtlayarak stratejik bir karşı hamle yapmıştır. Bu elementler, elektronik cihazlardan yenilenebilir enerji teknolojilerine kadar birçok alanda vazgeçilmezdir. Ayrıca, bölgesel ticaret anlaşmalarındaki farklılıklar ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurallarına uyum konusundaki anlaşmazlıklar, ticaret savaşlarını körüklemektedir. Örneğin, DTÖ'nün devlet sübvansiyonları ve dumping karşıtı önlemlere ilişkin kuralları, ülkeler arasında sıkça tartışma konusu olmuştur.



Ticaret savaşlarının mekanizmaları, sadece tarifelerle sınırlı kalmaz. Ülkeler, ihracat lisanslarını askıya alma, ithalat kotaları uygulama ve hatta finansal yaptırımlar gibi araçları da kullanır. Örneğin, ABD'nin Çinli şirketlere yönelik yarı iletken çip ihracatını kısıtlaması, küresel teknoloji sektöründe dalgalanmalara neden olmuştur. Bu tür politikalar, ekonomik çatışmaları jeopolitik bir güç mücadelesine dönüştürerek, küresel ticaretin doğasını değiştirmektedir.



Küresel Ekonomik Etkiler

Ticaret savaşlarının küresel ekonomi üzerindeki etkileri çok boyutludur ve hem kısa hem de uzun vadeli sonuçlar doğurur. İlk olarak, gümrük vergileri ithalat ve ihracat maliyetlerini artırarak küresel ticaret hacmini daraltır. Uluslararası Para Fonu (IMF), 2018-2020 yılları arasındaki ABD-Çin ticaret savaşının küresel gayrisafi yurtiçi hasılda (GSYİH) yaklaşık %0,8'lik bir düşüşe yol açtığını tahmin etmektedir. Bu düşüş, ihracata dayalı ekonomiler için ciddi bir darbe olmuştur.

Örneğin, Almanya gibi otomotiv ve makine ihracatına bağımlı ülkeler, küresel talepteki azalma nedeniyle ekonomik yavaşlama yaşamıştır. Japonya ve Güney Kore gibi teknoloji odaklı ekonomiler de yarı iletken ve elektronik bileşen ticaretindeki kesintilerden olumsuz etkilenmiştir. İkinci olarak, ticaret savaşları küresel tedarik zincirlerinde kesintilere neden olur. Teknoloji, otomotiv ve tüketim malları gibi sektörlerde, bileşen maliyetleri artmış, bu da nihai ürün fiyatlarını yükseltmiştir. Örneğin, Apple, Çin'den ithal edilen bileşenlere uygulanan vergiler nedeniyle iPhone ve diğer ürünlerinin fiyatlarında artış baskısı hissetmiştir. Benzer şekilde, otomotiv sektöründe çelik ve alüminyum tarifeleri, üretim maliyetlerini artırarak araç fiyatlarını yükseltmiştir. Şirketler, bu maliyet artışlarını dengelemek için üretimlerini çeşitlendirmek zorunda kalmış, bu da Vietnam, Meksika, Hindistan ve Tayland gibi ülkelerde üretim yatırımlarını artırmıştır. Ancak, bu yeni üretim merkezleri, altyapı ve iş gücü kapasitesi açısından sınırlamalara sahiptir. Örneğin, Vietnam'ın lojistik altyapısı, Çin'in yerini alacak ölçekte üretim talebini karşılamakta zorlanmıştır, bu da teslimat gecikmelerine ve maliyet artışlarına yol açmıştır. Üçüncü olarak, ticaret savaşları küresel finans piyasalarında belirsizlik yaratır. Gümrük vergilerinin artması ve ticaret görüşmelerindeki dalgalanmalar, yatırımcı güvenini sarsarak hisse senedi piyasalarında ani düşüşlere neden olmuştur. Örneğin, 2019'da ABD-Çin ticaret görüşmelerindeki belirsizlik, Dow Jones ve Şanghay Borsası gibi endekslerde dalgalanmalara yol açmıştır. Küçük ve orta ölçekli işletmeler (KOBİ'ler), büyük şirketlere kıyasla bu belirsizlikten daha fazla zarar görmektedir, çünkü pazar erişimi ve finansman olanakları sınırlıdır. Ayrıca, ticaret savaşları nedeniyle artan maliyetler, KOBİ'lerin rekabet gücünü zayıflatmakta ve bazı durumlarda iflas riskini artırmaktadır.

Sosyal ve Çevresel Sonuçlar

Ticaret savaşlarının etkileri ekonomik alanla sınırlı kalmaz; sosyal ve çevresel boyutları da önemlidir. Artan ithalat maliyetleri, özellikle düşük gelirli hane halkları için yaşam pahalılığına neden olur. ABD’de Çin’den ithal edilen tüketim mallarına uygulanan vergiler, elektronik cihazlardan giyime ve ev eşyalarına kadar birçok ürünün fiyatını artırmış, bu da tüketicilerin satın alma gücünü azaltmıştır. Örneğin, 2019’da ABD’deki hane halklarının tüketim harcamalarının yaklaşık %2’si ek gümrük vergilerine bağlı maliyet artışlarından etkilenmiştir. Korumacı politikalar, yerel iş gücü piyasalarını desteklese de, ihracata dayalı ekonomilerde iş kayıplarına yol açabilir. Çin’deki tekstil, elektronik ve oyuncak sektörlerinde, ABD’nin tarifeleri nedeniyle bazı fabrikalarda işten çıkarmalar yaşanmış, bu da işçiler arasında ekonomik belirsizlik ve sosyal huzursuzluk yaratmıştır. Çevresel açıdan, ticaret savaşları üretim merkezlerinin kaymasına neden olmuş, bu da karbon ayak izini artırabilir. Çin’den Vietnam, Endonezya veya Bangladeş gibi ülkelere kayan üretim tesisleri, genellikle daha az sıkı çevre düzenlemelerine tabidir. Bu durum, karbon emisyonlarının artmasına ve küresel iklim hedeflerine ulaşmanın zorlaşmasına yol açar. Örneğin, Vietnam’daki yeni fabrikaların kömür bazlı enerjiye bağımlılığı, çevre kirliliğini artırmış ve hava kalitesini olumsuz etkilemiştir. Ayrıca, üretim süreçlerinde kullanılan hammaddelerin taşınması için daha uzun mesafeli lojistik zincirler, enerji tüketimini ve sera gazı emisyonlarını artırmaktadır. Ticaret savaşları, yenilenebilir enerji teknolojilerinin geliştirilmesi ve paylaşımı gibi çevresel iş birliğini de sekteye uğratabilir, bu da küresel iklim değişikliğiyle mücadele çabalarını zayıflatır.



Küresel İş Birliği ve Çözüm Önerileri

Ticaret savaşlarının olumsuz etkilerini en aza indirmek için küresel iş birliği kritik önem taşır. Çok taraflı ticaret anlaşmaları, örneğin Bölgesel Kapsamlı Ekonomik Ortaklık (RCEP) veya Trans-Pasifik Ortaklığı (TPP), ülkeler arasında serbest ticareti teşvik ederek gümrük vergilerinin etkilerini hafifletebilir. DTÖ, ticaret kurallarını standartlaştırarak çatışmaları önlemek için önemli bir rol oynar, ancak fikri mülkiyet, dijital ticaret ve çevresel standartlar gibi yeni alanlarda reforma ihtiyaç duymaktadır. Örneğin, DTÖ’nün devlet sübvansiyonlarına ilişkin kuralları, Çin gibi ekonomilerin uygulamalarını düzenlemek için daha etkili hale getirilmelidir. Ülkeler arasında diyalog mekanizmalarının güçlendirilmesi de elzemdir. ABD ve Çin arasındaki ticaret görüşmeleri, 2020’de birinci faz anlaşmayla sonuçlanmış, ancak bu anlaşma teknoloji transferi ve fikri mülkiyet gibi yapısal sorunları çözmekten uzak kalmıştır. Gelecekte, ticaret savaşlarının yerini iş birliğine dayalı bir rekabet modeline bırakması, ekonomik refah ve çevresel sürdürülebilirlik için gereklidir. Ülkeler, teknoloji transferi, çevre düzenlemeleri ve adil ticaret kuralları gibi konularda ortak standartlar geliştirerek çatışmaları azaltabilir. Örneğin, yenilenebilir enerji teknolojilerinin paylaşımı, hem ekonomik büyümeyi destekleyebilir hem de karbon emisyonlarını azaltabilir. Ayrıca, bölgesel iş birliği girişimleri, örneğin ASEAN ülkelerinin ekonomik entegrasyonu, küresel ticaretin istikrarını güçlendirebilir.



Sonuç

Ticaret savaşları, kısa vadeli ulusal çıkarları koruma amacı taşısa da, uzun vadede küresel ekonomik istikrarı, sosyal refahı ve çevresel sürdürülebilirliği tehdit eder. Gümrük vergileri, tedarik zinciri kesintileri ve finansal belirsizlikler, küresel ekonomiyi yavaşlatırken, sosyal eşitsizlikleri ve çevresel bozulmayı artırabilir. Küresel ticaret sisteminin sürdürülebilirliği için ülkeler arasında diyalog, şeffaflık ve iş birliği şarttır. Çok taraflı anlaşmalar ve DTÖ gibi kurumların güçlendirilmesi, ticaret savaşlarının maliyetlerini azaltabilir. Gelecekte, ekonomik rekabetin barışçıl yollarla yönetilmesi, küresel refahın korunması ve iklim değişikliği gibi ortak tehditlere karşı iş birliği yapılması için vazgeçilmezdir.

NİHAT SARAÇOĞLU



ASELSAN: KÜRESEL SAVUNMA PAZARINDA YÜKSELEN BİR GÜÇ

Türkiye'nin savunma elektroniği alanındaki öncü kuruluşu ASELSAN, ihracat hamleleri ve finansal başarılarıyla uluslararası arenada yükselişini sürdürüyor. Şirketin son yıllarda elde ettiği dikkat çekici ihracat performansı, küresel pazardaki konumunu güçlendirirken, savunma sanayiinde rekabet gücünü artırıyor.

Güçlü Finansal Performans ve Stratejik Büyüme

2023 yılında 601 milyon dolarlık ihracat geliri elde eden ASELSAN, 2024'te bu rakamı 1 milyar doların üzerine taşıyarak önemli bir başarıya imza attı. 2025 hedefleri arasında çift haneli büyüme, yeni pazarlara entegrasyon ve stratejik iş birliklerinin artırılması yer alıyor. Bu gelişmeler, şirketin yalnızca ulusal değil, aynı zamanda küresel ölçekte de önemli bir oyuncu haline geldiğini gösteriyor.



Küresel Pazar Stratejileri ve Yeni Anlaşmalar

ASELSAN, küresel varlığını güçlendirmek adına 2024 yılında 6,5 milyar dolar değerinde yeni sözleşmeler imzaladı ve toplam bakiye sipariş tutarını 14 milyar dolara yükseltti.

Öne Çıkan Uluslararası Anlaşmalar:

- Avrupa Birliği ülkelerinden biriyle 50,8 milyon avroluk kara sistemleri ihracatı
- Türk Devletleri Teşkilatı üyesi bir ülkeye 58,6 milyon dolarlık elektro-optik ve haberleşme sistemleri satışı
- TUSAŞ ile birlikte uluslararası müşterilere yönelik 87,3 milyon dolarlık ortak ihracat

Bu anlaşmalar, ASELSAN'ın farklı coğrafyalarda artan etkinliğini ve ihracat kabiliyetini gözler önüne seriyor.

Finansal Güçlenme ve Yatırımcılar İçin Potansiyel

ASELSAN'ın ihracat geliri 2024'te %67 oranında artarak 508 milyon dolara ulaştı. Bu artış, hem şirketin finansal sürdürülebilirliğini pekiştiriyor hem de yatırımcılar için cazip fırsatlar sunuyor.

Finansal Göstergeler:

- 2023: 601 milyon dolarlık yeni ihracat sözleşmesi
- 2024: 1 milyar doların üzerinde satış hacmi
- 2025: Çift haneli büyüme hedefi

Bu güçlü performans, ASELSAN'ı yatırımcılar açısından uzun vadeli, istikrarlı ve güvenilir bir seçenek haline getiriyor.

Küresel Rekabet Üstünlüğü ve Katma Değerli Üretim

ASELSAN, kilogram başına 2.000 dolar ihracat değeri ile Türkiye'nin en yüksek katma değerli savunma sanayi ihracatçılarından biri konumunda.

Rekabet Avantajları:

- Yerli ve Milli Teknoloji: ASELSAN, dışa bağımlılığı azaltarak özgün çözümler geliştiriyor.
- Geniş Ürün Yelpazesi: Kara, deniz, hava ve uzay sistemlerinde sunduğu ürünlerle küresel ölçekte farklı pazarlara hitap ediyor.
- Stratejik Ortaklıklar: Avrupa ve Asya pazarlarında yapılan büyük ölçekli iş birlikleri sayesinde uluslararası pazarlarda etkinliğini artırıyor.



Gelecek Vizyonu: 2025 ve Sonrası ASELSAN

2025 itibarıyla daha agresif bir büyüme planı uygulamaya hazırlanıyor. Türkiye'nin savunma sanayii ihracatında hedeflenen 7,3 milyar dolarlık toplam hacme ulaşmasında kilit rol üstlenmeyi amaçlıyor.

Gelecek Odaklı Hedefler:

- Yeni Pazarlar: Afrika, Güney Amerika ve Asya'da potansiyel müşterilerle yeni ihracat fırsatları
- Teknoloji Yatırımları: Otonom sistemler ve yapay zekâ tabanlı savunma çözümleri
- Uluslararası Projeler: NATO ve AB ile ortak savunma projeleri

Sonuç: ASELSAN'ın Küresel Vizyonu ve Yatırım Değeri

ASELSAN, ihracattaki güçlü performansı, ileri teknolojiye dayalı üretim altyapısı ve stratejik iş birlikleriyle küresel savunma sanayiinde önemli bir oyuncu olarak öne çıkıyor. 2025 ve sonrasına yönelik vizyoner büyüme stratejileri, şirketi hem yatırımcılar hem de savunma sektöründeki iş ortakları için cazip ve güvenilir bir seçenek haline getiriyor.

ASELSAN'ın performansını izlemek, sadece Türkiye için değil, küresel savunma sektörü için de gelecekteki eğilimleri anlamak açısından stratejik bir öneme sahip olacaktır.

FİRDEVS TAŞTAN



KARBON AYAK İZİNİ AZALTAN TEDARİK ZİNCİRLERİ YEŞİL LOJİSTİĞİN YÜKSELİŞİ

Uluslararası Ticaret ve İşletmecilik alanında eğitim gören bireyler açısından, dünya ticaretinin sürdürülebilirliğini düşünmek yalnızca akademik bir zorunluluk değil, aynı zamanda küresel ölçekte bir sorumluluk olarak değerlendirilmelidir. Son yıllarda iklim krizinin etkilerinin daha belirgin hale gelmesiyle birlikte, iş dünyası da bu soruna kayıtsız kalamayacak bir noktaya gelmiştir. Özellikle tedarik zincirleri, yani üretimden son kullanıcıya kadar uzanan görünmez ancak kritik öneme sahip bu sistem, dünya genelindeki karbon salınımının büyük bir bölümünden sorumludur. Bu bağlamda, yeşil lojistik kavramı uluslararası ölçekte büyük bir ivme kazanmıştır.

Yeşil Lojistik Nedir?

Yeşil lojistik, çevresel etkileri en aza indirgeyerek ürün, hizmet ve bilgi akışlarını verimli ve sürdürülebilir bir şekilde yönetmeyi amaçlayan bir lojistik yaklaşımıdır. Bu anlayış, enerji verimliliği sağlayan süreçleri, geri dönüştürülebilir ambalajların kullanımını, düşük emisyonlu taşıma araçlarını ve dijital optimizasyon sistemlerini kapsamaktadır. Günümüzde bu uygulamalar yalnızca çevreci bir imaj sergilemek amacıyla değil, aynı zamanda şirketlerin rekabet gücünü sürdürebilmesi için zorunlu hale gelmiştir. Lojistik zincirlerinde karbon salınımını azaltmak, işletmeler açısından hem çevresel hem de ekonomik faydalar sunmaktadır.



Küresel Şirketlerden Yeşil Adımlar

Küresel ölçekte faaliyet gösteren birçok büyük şirket, sürdürülebilirlik hedefleri doğrultusunda tedarik zinciri uygulamalarını dönüştürmektedir. Amazon, 2040 yılına kadar karbon nötr olma hedefi doğrultusunda 100.000 adet elektrikli teslimat aracı siparişi vermiştir. Bu araçların 2025 yılına kadar tamamen faaliyete geçmesi öngörülmektedir. IKEA, ürünlerinin %60'tan fazlasını sürdürülebilir kaynaklardan temin etmekte olup, 2028'e kadar lojistik süreçlerinde tamamen fosil yakıtsız araçlara geçmeyi planlamaktadır. Apple, 2030 yılına kadar tüm ürünlerinde ve tedarik zincirinde karbon nötr olmayı taahhüt etmiştir. Şirket, tedarikçilerini yenilenebilir enerjiye geçmeleri için desteklemekte ve sadece 2022 yılında 250'den fazla tedarikçisinin %100 temiz enerji kullanmasını sağlamıştır. Nestlé, 2050 yılına kadar net sıfır emisyon taahhüdü vermiş ve lojistik süreçlerinde sürdürülebilir ulaşımaya yönelmiştir. Şirket, kısa mesafeli taşımalarda elektrikli araç kullanımını artırmakta ve bazı bölgelerde biyoyakıtla çalışan araçlarla teslimat gerçekleştirmektedir.



Microsoft, yalnızca karbon nötr olmakla kalmayıp, 2030'a kadar karbon negatif olmayı hedeflemektedir. Bu hedef doğrultusunda tedarik zincirlerinde enerji verimliliği ve karbon dengeleme programlarına yatırım yapmaktadır. FedEx, 2040 yılına kadar karbon nötr teslimat hizmetleri sunmayı hedeflemektedir. Bu hedefe ulaşmak için elektrikli araçlara geçiş yapmakta, sürdürülebilir yakıt kullanımını teşvik etmekte ve karbon yakalama teknolojilerine yatırım yapmaktadır. Tesla, sadece elektrikli araç üretimiyle değil, aynı zamanda batarya ve enerji depolama teknolojileriyle de lojistik sektöründe dönüşümü tetikleyen bir aktör haline gelmiştir. Şirket, kendi dağıtım ağlarında da yenilikçi ve düşük emisyonlu çözümler kullanmaktadır.

Deniz Taşımacılığında Yeşil Dönüşüm

Maersk, Danimarka merkezli deniz taşımacılığı devi olarak, 2040 yılına kadar sıfır emisyon hedefi koymuştur. 2023 yılında metanol yakıtlı ilk karbon nötr konteyner gemisini denize indirmiştir. Bu gelişme, karbon salınımı yoğun olan deniz taşımacılığı sektöründe son derece kritik bir adımdır. Ayrıca Maersk, 2030'a kadar filosunun %25'inin yeşil yakıtlarla çalışan gemilerden oluşmasını planlamaktadır.

Sürdürülebilirlikte Diğer Dev Adımlar

Unilever, 2039 yılına kadar tüm tedarik zinciri genelinde net sıfır emisyonu ulaşmayı hedeflemektedir. Şirket, güneş enerjisi, alternatif yakıtlar ve geri dönüştürülebilir ambalaj politikaları ile dikkat çekmektedir. DHL, "GoGreen" stratejisi kapsamında 2030 yılına kadar karbon nötr lojistik hizmeti sunmayı hedeflemektedir. Elektrikli kargo bisikletleri, dronlarla teslimat ve düşük emisyonlu uçaklar gibi birçok yenilikçi uygulamayı hayata geçirmiştir. Devletlerin Rolü ve Ulusal Politikalar Bu dönüşüm yalnızca özel sektörle sınırlı kalmamış, birçok ülke de yeşil lojistik alanında ulusal politikalar geliştirerek sürece dahil olmuştur. Almanya ve Hollanda, demir yolu ve deniz yolu taşımacılığına teşvik vererek karayolu taşımacılığını azaltmayı hedeflemektedir. Çin, "Green Freight Initiative" programı kapsamında, 2035 yılına kadar şehir içi teslimatlarda elektrikli araç kullanım oranını %80'e çıkarmayı amaçlamaktadır. Fransa, "EcoTransit" adı verilen sistemle taşıma modlarının çevresel etkilerini hesaplamayı zorunlu hale getirerek, firmaları düşük emisyonlu taşıma türlerine yönlendirmektedir. Singapur, akıllı şehir politikası kapsamında, liman operasyonlarında tamamen elektrikli vinç sistemlerine geçerek liman lojistiğinde karbon ayak izini önemli ölçüde azaltmayı hedeflemektedir.

Zorluklar ve Fırsatlar

Tüm bu gelişmeler umut verici olmakla birlikte, bazı önemli zorluklar da göz ardı edilemez: Teknolojik altyapının yüksek maliyeti, Yenilenebilir enerjiye erişim sorunları, Tedarik zincirinin her halkasında eşzamanlı dönüşüm eksikliği, Ve kısa vadeli kâr beklentilerinin uzun vadeli sürdürülebilirlik yatırımlarını zorlaştırması, süreci karmaşık hale getirmektedir. Ancak yeşil lojistik yalnızca bir çevre politikası değil, aynı zamanda işletmelerin marka değerini yükselten, maliyetleri optimize eden ve tüketici güvenini artıran stratejik bir yaklaşımdır. Bu nedenle, bu alanda çevresel farkındalıkla hareket eden profesyonellerin varlığı her geçen gün daha fazla önem kazanmaktadır.



Sonuç; Yeşil lojistik, günümüzde sürdürülebilirliğe geçişin sembolü haline gelmiş, birçok sektörde hayata geçirilmiş güçlü bir yaklaşımdır. Bu alanda yapılan her yenilik, sadece doğayı değil; aynı zamanda işletmeleri, tüketicileri ve küresel ekonomiyi olumlu yönde etkilemektedir. Bu nedenle, yeşil lojistiğe yönelik atılan her adım, bugünün ötesinde yarının da kurtarılmasına katkı sağlayacaktır.

YAĞMUR AYKANAT



Gemi Gelmeden Önce Güvenlik Gelmeli Genel İş Kazaları Üzerine Bir Röportaj

Mersin Limanı'nda son dönemde yaşanan kazaların en belirgin nedenleri nelerdir?

Son dönemde yaşanan kazaların temel nedenleri arasında insan hatası, yoğun operasyonel baskı, ekipman arızaları ve bazı durumlarda hava koşulları öne çıkıyor. Özellikle vardiya geçişlerindeki iletişim eksiklikleri ve zaman baskısı, kazalara zemin hazırlayabiliyor.

Bu kazalar en çok hangi birimlerde veya süreçlerde meydana geliyor?

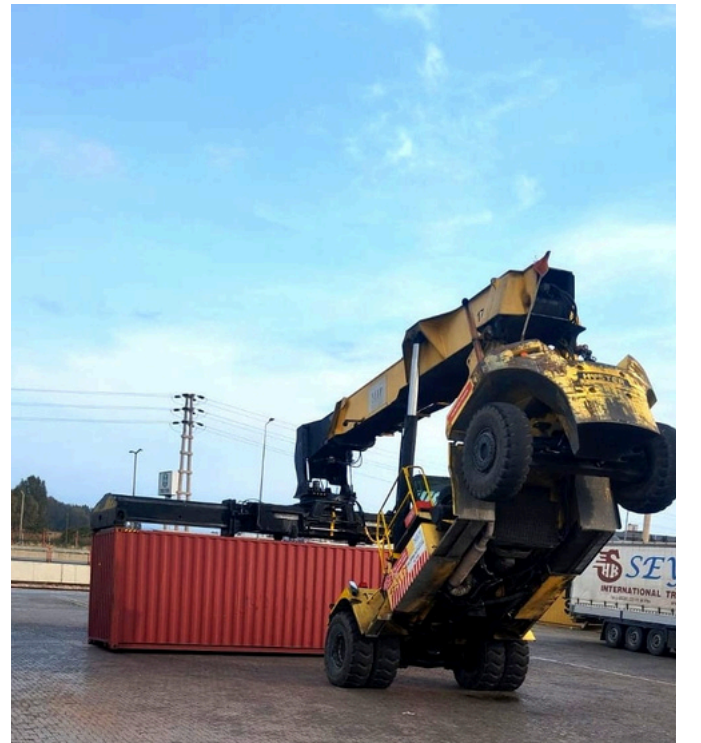
Kazalar genellikle yükleme-boşaltma süreçlerinde, özellikle konteyner sahalarında ve vinç operasyonlarında görülüyor. Ayrıca limana giriş-çıkış yapan araçların yoğun olduğu alanlarda da kaza riski yüksek.

Liman işletmesi olarak güvenlik önlemlerinizi nelerdir, yeterli olduğunu düşünüyor musunuz?

Temel güvenlik önlemlerimiz arasında sürekli kamera takibi, erişim kontrol sistemleri, acil müdahale ekipleri ve sıkı prosedürler yer alıyor. Ancak güvenlik dinamik bir süreçtir; yeterli olmanın ötesinde sürekli güncellenmesi gerekir. Dolayısıyla her olaydan sonra önlemlerimizi gözden geçirip iyileştirmeler yapıyoruz.

Çalışanlara yönelik iş güvenliği eğitimleri ne sıklıkla ve nasıl uygulanıyor?

Çalışanlarımıza işe girişte detaylı bir güvenlik eğitimi veriyoruz. Bunun dışında yılda en az iki kez tekrar eğitimleri ve senaryo temelli tatbikatlar düzenliyoruz. Kritik görevlerde çalışanlara ise görev bazlı özel eğitimler uygulanıyor.



Kazaların önlenmesi adına hangi teknolojik sistemlerden faydalanıyorsunuz?

Yük izleme sistemleri, otomatik uyarı sensörleri, rfid kontrollü geçiş sistemleri ve insansız hava araçları gibi teknolojileri kullanıyoruz. Ayrıca yapay zeka destekli analiz sistemleriyle riskli bölgeleri önceden belirlemeye çalışıyoruz.

Kaza sonrası kriz yönetimi ve müdahale süreçleriniz nasıl ilerliyor?

Olay anında otomatik alarm sistemleri devreye girer, ardından acil müdahale ekiplerimiz olay yerine yönlendirilir. İlk müdahale sonrası, olayın boyutuna göre kriz yönetim planımız aktif hale getirilir. Ardından detaylı bir analiz yapılır ve tekrar eden hataların önüne geçmek için iyileştirme adımları planlanır.

İnsan hatasının bu kazalardaki payı nedir? Nasıl azaltılabilir?

Ne yazık ki insan hatası, kazaların %60'ından fazlasında doğrudan veya dolaylı rol oynuyor. Bunu azaltmak için sürekli eğitim, görev rotasyonları ve teknolojik destek sistemlerini entegre ediyoruz. Ayrıca çalışanların geri bildirimleriyle süreci daha güvenli hale getirmeye çalışıyoruz.

Bu kazalar limanın operasyonlarını ve itibarını nasıl etkiliyor?

Kazalar hem operasyonel gecikmelere hem de itibar kaybına yol açabiliyor. Uluslararası firmalar için güvenlik seviyesi çok önemli bir kriter. Bu nedenle her kazadan sonra sadece çözüm değil, şeffaf bir iletişim süreci de yürütüyoruz.

Uluslararası standartlarla kıyaslandığında Mersin Limanı'nın güvenlik seviyesi ne durumda?

Mersin limanı, isps code (uluslararası gemi ve liman tesisi güvenlik kodu) başta olmak üzere birçok uluslararası güvenlik standardını karşılıyor. Ancak gelişmiş limanlarla rekabet edebilmek için sürekli iyileştirme gerekiyor. Bu nedenle Avrupa'daki örnekleri yakından takip ediyoruz.

Kazaların önüne geçmek için kısa ve uzun vadede atmayı planladığınız adımlar nelerdir?

Kısa vadede, eğitimlerin kapsamını genişletmek ve denetimleri sıklaştırmak önceliğimiz. Uzun vadede ise otomasyon sistemlerini artırmak, yapay zekâ ile risk analizi yapmak ve daha sürdürülebilir güvenlik kültürü oluşturmak gibi hedeflerimiz var.



YAMAN ALİ DURMUŞ



Bağlantı Elemanları Sektörü: TECA ve Küresel Ticaretin Anahtarı

TECA'nın kuruluş hikayesinden bahseder misiniz?

TECA'nın kuruluşu benim için bir dönüm noktasıydı. Uzun yıllar kurumsal hayatta, ağırlıklı olarak dış ticaret ve iş geliştirme alanlarında çalıştım. Bu süreçte işimi her zaman sahiplenerek, detaylara hâkim olmaya ve çözüm odaklı olmaya özen gösterdim. Ancak zamanla şu soruyla daha sık yüzleşmeye başladım: "Aynı disiplini ve odağı kendi adıma göstersem, acaba daha sürdürülebilir ve özgür bir iş modeli kurabilir miyim?" Bu soru, iç motivasyonumu ateşledi. Riskleri de avantajları da vardı. Ama temel mesele şuydu: Sahip olduğum bilgi birikimi, ilişki ağı ve sektörel deneyim bir noktada artık başkasının vizyonuna hizmet etmek yerine kendi vizyonumu hayata geçirmek için kullanılmalıydı. TECA'nın ilk adımı finansal yönden zayıftı. Ama fikir, sorumluluk ve cesaret büyüktü. Önce hizmet ihracatıyla başladık; ardından üretici iş birlikleri kurarak bağlantı elemanları sektöründe hem iç hem dış pazarlara yönelik daha geniş kapsamlı projeler geliştirdik. Bugün TECA, üretimden sevkıyata, müşteri ilişkilerinden kalite kontrol süreçlerine kadar birçok alanda uçtan uca proje yürütebilen esnek bir yapıya dönüştü.

Kuruluş sürecinde karşılaştığınız en büyük zorluk neydi?

Girişimciliğin doğasında belirsizlik vardır, ama bence en büyük zorluk "ya olmazsa" hissiydi. Kurumsal hayatta kararlar genellikle ekip içinde tartışılarak alınır; hata yaparsanız sistem sizi belli ölçüde korur. Oysa kendi işinizi kurduğunuzda, tüm kararlar size aittir ve riskin tamamı sizin üzerinizdedir. İkinci büyük zorluk ise çevrenin beklentisiydi. İlk başta dışarıdan bakıldığında rahat bir işi bırakıp risk almak çok cesurca görünür, ama kısa sürede insanlar s11izden hemen başarı ve istikrar bekler. Oysa gerçek hayatta işler böyle yürümez. İlk dönemde maddi zorluklar, belirsizlikler ve bazı başarısız denemeler yaşanıyor. Bu süreci yönetebilmek için duygusal dayanıklılık çok önemli.

Ayrıca, her şeyle siz ilgilenmek zorundasınızdır: satış, müşteri ilişkileri, üretim planlama, finans, hatta bazen kargo... Zamanla bu yükü sistematik hale getirdik ama ilk dönemler gerçekten çok yoğun geçti.



Şirketinizi bu sektörde öne çıkaran temel özellikler nelerdir?

TECA'yı öne çıkaran en önemli özellik bence esnek ama sistemli bir iş yapma biçimine sahip olması. Bağlantı elemanları sektörü teknik detayların, zamanlamanın ve güvenin çok kritik olduğu bir alan. Biz burada iki uç arasında köprü görevi görüyoruz. Müşterinin taleplerini doğru anlayan, üretici tarafını teknik olarak yönlendirebilen ve süreci her adımda takip eden bir yapı. Bir diğer farkımız, müşteriyle sadece satış ilişkisi değil, proje ortaklığı kurmamız. Bizden ürün alan bir müşteri, aynı zamanda üretim süreçlerine dair teknik danışmanlık da alabiliyor. Ürün numune sürecinden sevkiyata, kalite dokümantasyonundan özel markalama ve paketlemeye kadar çok boyutlu çözümler sunuyoruz. Ayrıca, dijitalleşmeye ve şeffaflığa önem veriyoruz. Süreçleri sadece biz değil, müşteri de izleyebiliyor. Bu da güveni ve sürdürülebilirliği artırıyor. Son olarak, küçük ama çok yetkin bir ekip yapısıyla çalışıyoruz. Hızlı karar alabiliyor, müşteriye özel çözümler geliştirebiliyor, klasik firmaların bürokratik hantallığına düşmeden ilerleyebiliyoruz.



Birkaç satır gövde metni ürün portföyünüzden ve hangi sektörlere hizmet verdiğinizden biraz bahsedebilir misiniz?

TECA'nın ürün portföyü, ağırlıklı olarak bağlantı elemanları üzerine kurulu. Yani civata, somun, pul gibi parçalar. Ancak bu ürünleri standart katalog ürünleri olarak değil, çoğunlukla müşteriye özel, proje bazlı çözümler olarak sunuyoruz.

Bizim farkımız, yalnızca "parça" satmak değil, müşterinin ihtiyacına özel teknik ve lojistik çözüm geliştirmek. Örneğin bir müşteri sadece bir altıgen civata istemiyor; bu parçanın hangi malzemeden yapılacağını, nasıl kaplanacağını, hangi tork değerine dayanacağını ve hatta hangi lot numarasıyla takibe alınacağını da belirliyor. Biz bu detayları hem üreticiyle hem müşteriyle eş zamanlı yönetiyoruz.

Hizmet verdiğimiz sektörler arasında:

- Otomotiv ana sanayi
- Beyaz eşya
- Endüstriyel makine ve ekipman üreticileri
- Yenilenebilir enerji sistemleri (özellikle solar montaj ekipmanları)
- Distribütör ve teknik toptancılar gibi çok farklı gruplar var.

Ayrıca bazı müşteriler için lojistik koordinasyon, kalite dokümantasyon yönetimi ve yerel temsilcilik gibi destekler de sunuyoruz.

Bağlantı elemanları sektörünün Türkiye'deki durumu hakkında ne düşünüyorsunuz?

Türkiye bağlantı elemanları sektöründe ciddi bir üretim gücüne sahip. Özellikle Marmara Bölgesi'nde yerleşik birçok firma, hem iç pazara hem de Avrupa başta olmak üzere uluslararası pazarlara ürün sağlıyor. Ancak sektörün yapısı oldukça heterojen: büyük ve entegre tesisler ile küçük atölye tipi üreticiler yan yana faaliyet gösteriyor. Avantajlarımızdan biri, hızlı üretim ve fiyat rekabeti sağlayabilmemiz. Ancak bu avantaj, çoğu zaman kalite ve izlenebilirlikten ödün verilerek elde ediliyor. Biz TECA olarak bu dengenin tam ortasında durmaya çalışıyoruz: hem maliyet avantajı sunmak hem de belirli kalite standartlarını garanti ederken esnek yapımızı koruyoruz. Diğer yandan, ham madde tedarikinde dışa bağımlılık, kalifiye iş gücüne erişim ve teknolojik dönüşüme yeterince ayak uyduramama gibi yapısal sorunlar var. Özellikle otomotiv ve savunma gibi hassas sektörlerle hizmet etmek isteyen firmaların, sadece üretim kapasitesine değil, proses kontrolüne, sertifikasyona ve dijitalleşmeye de yatırım yapması gerekiyor. Yine de Türkiye'nin coğrafi konumu, genç iş gücü ve esnek üretim kabiliyeti sayesinde bu sektörün hem bölgesel hem de global pazarlarda önemli bir oyuncu olmaya devam edeceğini düşünüyorum.



Şirketinizin ihracat oranı nedir? Hangi ülkelere ürün gönderiyorsunuz?

TECA'nın toplam iş hacminin yaklaşık %70'i ihracat odaklı. Yani ürettiğimiz veya tedarik ettiğimiz ürünlerin büyük bölümü yurt dışına gidiyor. Geri kalan %30'luk kısım ise Türkiye'deki çok uluslu firmaların veya ihracatçı üreticilerin taleplerini kapsıyor. İhracat yaptığımız ülkeler arasında başta Almanya, İngiltere ve İtalya gibi Avrupa ülkeleri geliyor. Bunların dışında Amerika Birleşik Devletleri ülkelere de proje bazlı sevkiyatlarımız oluyor. Bu pazarlarda var olabilmek için yalnızca fiyat vermek yetmiyor. Teknik yeterlilik, süreç takibi, teslimat güvenilirliği ve iletişim becerisi çok önemli. Biz bu yüzden yalnızca "ürün ihracatı" değil, aynı zamanda tecrübe ve güven ihracatı yapmaya çalışıyoruz. Her gönderi, bir sonraki siparişin referansıdır anlayışıyla ilerliyoruz.

Uluslararası pazarlarda rekabet gücünüzü nasıl değerlendiriyorsunuz?

Uluslararası pazarlarda rekabet sadece fiyatla değil, zamanlama, kalite, güven ve iletişimle kazanılıyor. Biz TECA olarak, özellikle müşteriyle aynı dili konuşabilen bir yapı olmamız sayesinde güçlü bir rekabet avantajına sahibiz. Çünkü çoğu üretici sadece üretim odaklıdır, müşteri beklentisini, teknik şartnameleri ya da dokümantasyon süreçlerini tam anlayamaz. Biz bu boşluğu dolduruyoruz.

Ayrıca esnek yapımız sayesinde, büyük firmaların hantallığına düşmeden, proje bazlı çözümler sunabiliyoruz. Yani bizden bir ürün istendiğinde sadece var/yok cevabı değil; alternatifler, öneriler ve süreç takibi de veriyoruz.

Rekabet gücümüzü artıran bir diğer faktör, ürünle değil, ilişkiyle kazanmayı hedeflememiz. Müşterilerimizle uzun vadeli, açık ve çözüm odaklı ilişkiler kurmaya çalışıyoruz. Bu da bizi sadece bir tedarikçi değil, bir iş ortağı haline getiriyor. Bence uluslararası pazarda sürdürülebilir rekabetin temelinde bu yaklaşım yatıyor.



Yurt dışı pazarlara açılmak isteyen firmalara tavsiyeleriniz nelerdir?

Yurt dışı pazarlara açılmak isteyen firmalara ilk tavsiyem şu olur: sadece ürün değil, çözüm sunun. Yani “ben bu parçayı üretiyorum, alır mısınız?” yaklaşımı yerine “size nasıl fayda sağlayabilirim?” sorusunu sormalılar.

İkincisi, iletişim ve kültürel farklara hazırlıklı olmak çok önemli. Bazı ülkelerde yazılı iletişim esastır, bazı yerlerde hızlı cevap beklenir, bazı yerlerde ise süreçler daha bürokratik işler. Bu farkları anlamadan yapılan ihracat çabaları, sürdürülebilir sonuç vermez.

Üçüncüsü, sabır. Uluslararası pazarlarda güven bir günde oluşmuyor. İlk sipariş bir testtir, ikinci sipariş bir fırsattır, üçüncüden sonra gerçek iş başlar. O yüzden hızlı başarı beklentisi yerine istikrarlı bir ilişki kurmaya odaklanmak gerekir.

Ayrıca dijital varlıklar da çok önemli: İngilizce bir web sitesi, teknik dökümanlar, referanslar... Bunlar sizin ciddiyetinizi gösterir. Yani ürünü iyi üretmek kadar iyi sunmak ve doğru anlatmak da bir o kadar kıymetli.

Üretimde kullandığınız teknolojiler nelerdir?

Otomasyon süreçleriniz nasıl ilerliyor?

TECA doğrudan bir üretici firma değil, ancak çalıştığımız üretici partnerlerle birlikte ürün geliştirme, üretim planlama, kalite kontrol ve sevkiyat süreçlerinin tamamında aktif olarak yer alıyoruz. Bu da bize üretim teknolojilerine ve otomasyon sistemlerine hâkim olma avantajı sağlıyor.

Ürünlerimizin üretildiği tesislerde genellikle soğuk dövme (cold forging) ve talaşlı imalat (machining) gibi teknolojiler kullanılıyor. Ayrıca son dönemde otomatik kalite ölçüm sistemleri, proses içi kontrol cihazları ve ERP destekli izlenebilirlik sistemleri de giderek yaygınlaşıyor. Biz de bu teknolojik dönüşümün içinde yer alıyor ve müşteriye sunduğumuz her üründe bu altyapının varlığını garanti etmeye çalışıyoruz.

Kendi operasyonumuz açısından ise süreçlerimizi dijitalleştirme konusunda ciddi bir hassasiyetimiz var. Numune takibinden tekliflendirmeye, sevkiyat planlamasından kalite dokümantasyonuna kadar birçok süreci yazılı olan süreçlerimiz referansıyla takip ediyoruz. Bu sayede hem hata riskini azaltıyor hem de şeffaflık sağlıyoruz.

Özetle; üretimi biz yapmıyoruz ama müşteriyle üretici arasında teknik bir köprü kurarak, doğru teknolojilerin, doğru süreçlerle birleşmesini sağlıyoruz.



Gelecek 5 yılda TECA'yı nerede görüyorsunuz?

TECA son dönemde hacimsel olarak değil ama stratejik olarak ciddi bir dönüşümden geçti. Biz aslında büyümekten çok, ne olmadığımız netleştirerek neyi en iyi yaptığımıza odaklandık. Bu da hem enerjimizi daha verimli kullanmamıza hem de değer ürettiğimiz alanlara yoğunlaşmamıza fırsat verdi.

Önümüzdeki 5 yılda TECA'yı klasik anlamda büyümüş bir firma olarak değil, daha nitelikli ve yüksek katma değerli işlere odaklanan bir yapı olarak konumlandırıyoruz. Üretim yapan firmaların teknik ve ticari operasyonlarını dış pazarlarda temsil eden, iş geliştirme süreçlerine liderlik eden ve sektörel danışmanlık veren bir yapı olacak.

Ayrıca dijitalleşme, uluslararası iş birlikleri ve proje bazlı çalışma sistematığı üzerinden şekillenen bir iş modeliyle sınırlı sayıda ama doğru müşteriye hizmet veriyor olacağız.

Yani TECA'nın hedefi büyümek değil, anlamlı olmak. Bugün için küçük görünen bir yapı, doğru stratejiyle çok büyük etkiler yaratabilir. Biz de tam olarak bu etkiyi hedefliyoruz.

Sektörde yaşanacak olası dönüşümler hakkında öngörüleriniz nelerdir?

Bağlantı elemanları sektörü dışarıdan bakıldığında çok geleneksel görünse de, aslında ciddi bir dönüşüm içinde. Özellikle üç alanda büyük değişim bekliyorum:

1. Dijitalleşme ve izlenebilirlik:

Artık sadece parça üretmek yetmiyor. Müşteri artık bu ürün ne zaman, hangi makinede, hangi ham maddeyle üretildi? sorularının cevabını istiyor. Bu da firmaları dijital takibe, ERP entegrasyonuna ve kalite dokümantasyonunu gerçek zamanlı paylaşmaya zorluyor.

2. Tedarik zincirinde sadeleşme:

Pandemiyle beraber global firmalar, daha az tedarikçiyle ama daha güçlü ilişkilerle ilerlemeyi tercih ediyor. Yani fiyatın yanında güven, esneklik ve iletişim kabiliyeti öne çıkacak. Bu da küçük ama çevik firmalar için bir avantaj.

3. Malzeme ve yüzey kaplama teknolojilerinde yenilik:

Gerek sürdürülebilirlik gerekse otomotiv/enerji gibi sektörlerin talepleri doğrultusunda, daha dayanıklı ve çevre dostu çözümler gündemde. Bu da hem malzeme seçimini hem de kaplama teknolojilerini değiştirecek.

Bunlara ek olarak, müşteriyle kurulan ilişki biçimi de dönüşecek. Klasik satıcı-alıcı modeli yerini daha fazla iş ortaklığına bırakacak. Bu dönüşümü anlayan ve buna hazırlıklı olan firmalar öne çıkacak.

Genç girişimcilere ve mühendis adaylarına ne önerirsiniz?

İlk ve en içten tavsiyem: kendinizi sadece bir meslek olarak tanımlamayın. Girişimci de olsanız, mühendis de olsanız; sizin asıl farkınız merakınız, öğrenme isteğiniz ve insan ilişkilerinizdeki yaklaşımınız olacak.

Genç yaşlarda her şeyin cevabını bilmeniz gerekmiyor, ama doğru soruları sormayı öğrenmeniz çok değerli. Sadece üniversite müfredatıyla değil; sahayı, sektörü, iş dünyasının dinamiklerini gözlemleyerek gelişin. Stajlar, yarı zamanlı işler, hatta saha ziyaretleri bile size teoride asla öğretilmeyecek şeyleri kazandırır.

Girişimci olmak isteyenlere şunu söyleyebilirim: “Bir fikrim var” demekle başlamak güzel ama yeterli değil. O fikri bir sürece, bir modele, bir yapıya dönüştürmek için çok yönlü düşünmek, dirençli olmak ve bazen yalnız kalmayı göze almak gerekiyor.

Ayrıca günümüz dünyasında teknik bilginin yanında iletişim becerisi, dijital okuryazarlık ve adaptasyon yeteneği olmazsa olmaz. Mühendis de olsa, işletmeci de olsa, bu becerileri geliştirmeni şiddetle öneririm.

Ve son olarak; hiçbir yol net değil, ama her adım seni bir şeye yaklaştırır. O yüzden korkmadan denemeye, araştırmaya ve gerektiğinde yön değiştirmeye açık olun.



NIHAT SARAÇOĞLU



ROTASINI BAŞARIYA ÇİZEN FİRMA: SARAÇOĞLU LOJİSTİK'TEN SEKTÖRE BAKIŞ

Lojistik sektöründen İlhan Saraçoğlu ile bir röportaj gerçekleştireceğiz. İlhan Bey, kısaca kendinizi tanıtır mısın bize?

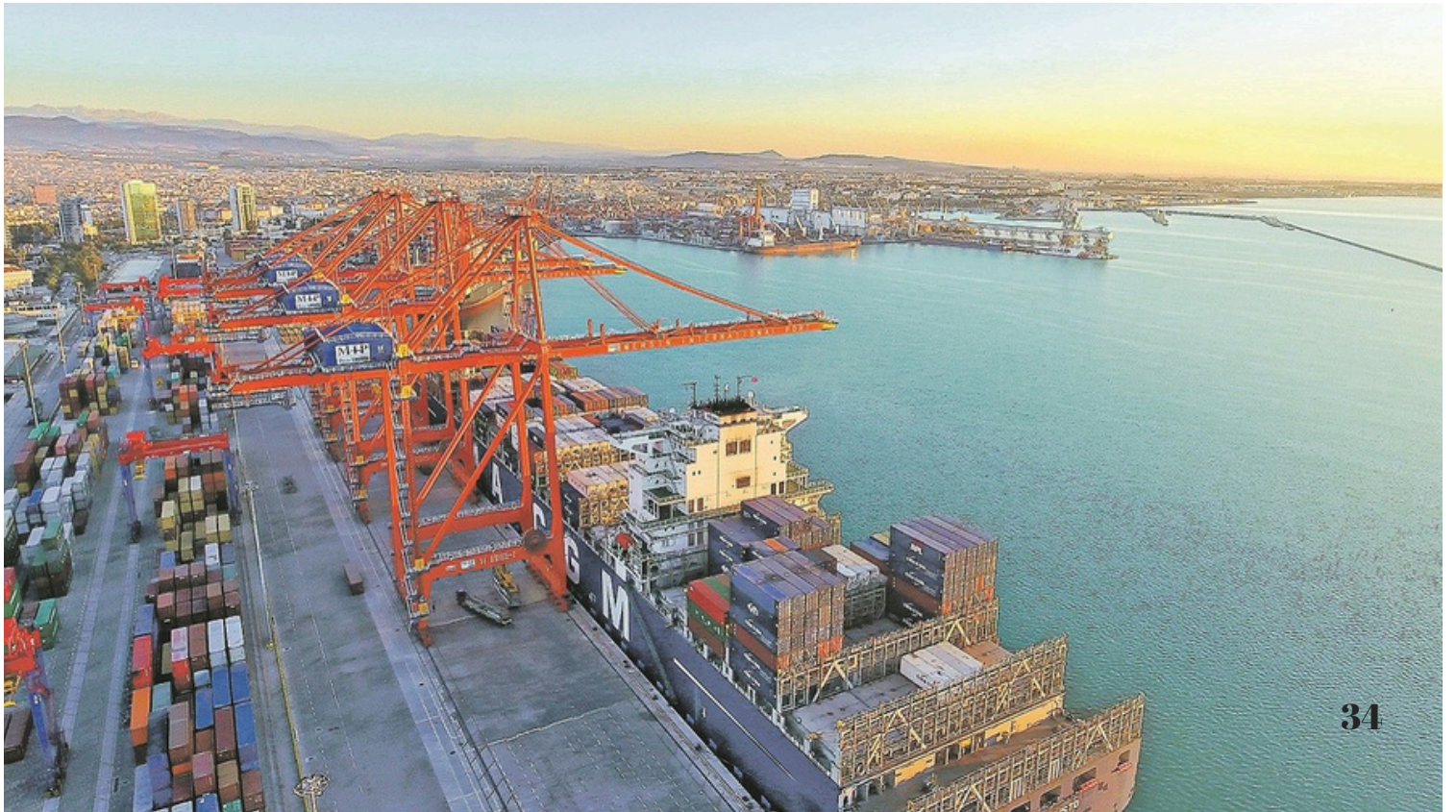
Merhaba, ben İlhan Saraçoğlu. 1990 Mersin doğumluyum. Mersin Çağ Üniversitesi'nde Uluslararası İlişkiler okudum. Daha sonrasında İstanbul Bilgi Üniversitesi'nde yüksek lisansımı tamamladım. Ardından da aile şirketimiz olan Saraçoğlu Gümrük ve Lojistik firmasında 2013 yılında çalışmaya başladım

Saraçoğlu Gümrük ve Lojistik'in kuruluş hikayesini bizimle paylaşır mısınız?

Saraçoğlu Gümrükleme, 1980 yılında babam ve amcam tarafından ortak bir şirket olarak kuruldu. Daha sonrasında 1998-1999 yıllarında babamın idare ettiği bir şirket haline geldi.

2012 yılına geldiğimizde ise bir lojistik şirketi kurduk: Saraçoğlu Lojistik. Aslında bu şirket daha önceden kurulmuştu fakat aktif değildi. Benim üniversite ve yüksek lisans eğitimimden sonra Mersin'e taşınmamla birlikte sektörde kapı teslim, anahtar teslim ve proje taşımacılığı gibi ihtiyaçları karşılamak amacıyla lojistik şirketini de gümrük şirketiyle entegre ettik. Böylece müşterilerimize daha iyi hizmet sunduğumuzu düşünüyorum.

Saraçoğlu Lojistik, 2012 yılından itibaren tamamen aktif hale geldi. Daha sonrasında forwarderlık ve proje taşımacılığı ile müşterilerimizin ve bu bölgedeki ticaretle uğraşan kişilerin hayatlarına girdik.



Firmanızın şu anki faaliyet alanları ve hizmet portföyü hakkında bilgi verebilir misiniz?

Gümrüklemede transit, ithalat, ihracat, antrepo, dahilde işleme, serbest dolaşıma giriş gibi işlemler yapıyoruz.

Lojistikte ise daha çok proje taşımacılığı ve anahtar teslim işler yapıyoruz. Bu genellikle ithalat olup, buradan transit şekilde Ortadoğu'ya yönlendirdiğimiz işler oluyor.

Hizmet portföyümüzde antrepo da var. Ayrıca biz daha çok transit taşımacılık üzerine çalışan bir firmayız. Zaten transit alanındaki uzmanlığımız, lojistik şirketimizin forwarderlık ve proje taşımacılığı alanlarında gelişmesine de katkı sağladı.

·Gümrük ve lojistik sektörüne nasıl adım attınız?

Gümrük, babamın 1975'ten beri içinde olduğu bir sektördü. Ben de aile şirketi olduğu için üniversiteden sonra buraya geldim. Daha sonrasında lojistik tarafını ben yönlendirdim ve orada büyüdük.

Zaten Hong Kong merkezli bir lojistik ve forwarder firmasının Mersin'deki şubesine de sahip olduk. Aynı zamanda Irak tarafında faaliyet gösteren Doğup Gümrük firmasıyla Türkiye temsilciliği anlaşmamız var.

Yani bizimki tamamen aile şirketine girişle başladı. Sektördeki gelişmeler de bizi bugünlere taşıdı.

Türkiye'deki gümrük ve lojistik sektörünün mevcut durumunu nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biraz zor bir sektör, çünkü çok fazla kapsamı var biliyorsunuz. Türkiye'de müşavir ve müşavir yardımcısı olma zorunluluğu da var. Bugün bir şirket kurarken, bu durum aslında sektörde verimli çalışan ve bunu kendine geçim kaynağı edinmiş kişiler için bir engel.

Ne kadar bilgi sahibi olursanız olun, ne kadar müşteri portföyünüz olursa olsun, bu sınavları geçmeden şirket kuramıyorsunuz. Sadece "Bilgi ve Müşavirlik Limited Şirketi" olarak kurulamıyor; ancak transit işlemler yapılabilir. İthalat, ihracat, antrepo beyannamesi ya da dahilde işleme rejimi gibi işlemlerde mutlaka müşavir gerekiyor.

Sınavı geçemeyen birçok kişi sektörde çalışmaya devam ediyor ama ilerleyemiyor. Bu nedenle yıllarca çalışan kişiler, bu sınavları geçemedikleri için başka sektörlere de geçemiyor. Bir yerde takılıp kalıyorlar.

Üç sınav hakkı olması da ayrı bir problem. Üç kez girip geçemezseniz, bir daha hakkınız olmuyor. Oysa yıllarınızı verdiğiniz, geçiminizi sağladığınız bir sektörde böyle bir kısıtlama olmamalı.

Avrupa'da böyle bir müşavir zorunluluğu yok. Lojistik firmaları, basit bir kaşe-imza yetkisiyle işlem yapabiliyor. Bizde ise süreç daha zorlaştırılmış. Gençler bu sektörü çok istiyor çünkü ticaretin kalbi burada atıyor. Ama sınavı geçemezlerse tikanıp kalıyorlar.

Bu sürecin değişmesi lazım. Daha fazla sınav hakkı verilmeli ya da sınav sistemi gözden geçirilmeli. Bunun dışında sektör de genel olarak zor bir dönemden geçiyor. Limanlar tam kapasite çalışmıyor. Navlunlarda dalgalanmalar yaşanıyor. COVID-19 dönemindeki konteyner krizi sırasında herkes çok kazandı, ama şu an o kârlılık kalmadı. Bakalım gelecekte bizi neler bekliyor, göreceğiz.

Uluslararası lojistikte karşılaştığınız en büyük zorluklar nelerdir?

Aslında çok zorlandığımız bir şey olmuyor, çünkü 58 ülkede iş birliği yaptığımız ofisler var. Sadece saat farkı problem yaratabiliyor. Özellikle Amerika ve Çin ile çalışırken fark ediyor bu durum.

Biz millet olarak daha hızlı ve çözüm odaklıyız, hemen e-postalara yanıt verelim, işleri halledelim istiyoruz. Ama yurt dışında işler daha sakın ilerliyor. Biz tez canlıyız, onlar ise daha ağırdan alıyorlar.

Dijitalleşme süreci firmanızı nasıl etkiliyor? Hangi teknolojileri kullanıyorsunuz?

Kullandığımız bazı yazılımlar var. Gümrük ve e-beyanname için yazılımlar kullanıyoruz. Ayrıca forwarder işlemleri için ayrı bir yazılım altyapımız var. Her şeyi dijital sistem üzerinden takip edebiliyoruz. Evrak basmaya gerek kalmadan işlerimizi yürütebiliyoruz. Bu da işleri çok kolaylaştırıyor.

E-gümrük süreçleri ve dijital belgeler hakkında ne düşünüyorsunuz?

İhracat beyannameleri artık dijital sistemde başlatıldı. Antrepo işlemleri de başladı ama zaman alacak.

Beyannameyi artık sistemden onaylayıp memurun ekranına düşmesini sağlamak büyük bir kolaylık. Daha önce evrakı yazdır, gönder, kapattır gibi süreçler çok zaman alıyordu. Şimdi çok daha hızlı ilerliyor. QR kodlu belgeler de evrakın sahte olup olmadığını anlamamıza yardımcı oluyor. Umarım ileride her şeyi sistem üzerinden yapabileceğimiz bir noktaya geliriz.

Müşteri memnuniyetini sağlamak için nasıl bir yol izliyorsunuz?

Bizim müşterilerimiz genelde yabancı. Hem Avrupalılar hem Orta Doğulularla çalışıyoruz. Biz premium hizmet vermeye çalışıyoruz.

Bize 7/24 WhatsApp veya e-posta üzerinden ulaşabiliyorlar. Bu onlara güven veriyor.

Telefonlara cevap veriyoruz, ilgileniyoruz. Dürüst ve uzun vadeli çalışıyoruz. Bu sektörde güven çok önemli

En çok hangi sektörlerden müşterilerle çalışıyorsunuz?

Elektronik eşya, giyim, gıda ve bakliyat sektörleriyle yoğun olarak çalışıyoruz.

Yeni pazarlara açılmayı planlıyor musunuz?

Şu an için elimizdekini korumak daha önemli. Finans gücünün çok kritik olduğu bir dönemdeyiz.

Müşteriler vadeli çalışmak istiyor, bu da firmalar için ciddi bir finansal yük.

Yeni pazarlara açılmak fırsatlar doğurabilir ama şu an birçok firma mevcudu korumayı hedefliyor.

Lojistik sektöründe çalışmak isteyen gençlere ne tavsiye edersiniz?

Lojistik çok keyifli bir iş. Severe ve öğrenerek yapılması gereken bir meslek.

Ben sıfırdan başladım. Hamallığını da yaptım, patronuyla da görüştüm.

İşi her aşamasıyla öğrenmek çok önemli. Çünkü sistemin nasıl işlediğini bilerseniz, sorunları çözme kabiliyetiniz artar.

Gençlere tavsiyem; süreci her yönüyle öğrenmeye çalışmaları ve sabırlı olmaları



Köşe Yazarı Adaylarının Gözünden: Samsun Limanı'nda Bir Gün

Samsun limanındaki teknik gezide, dev konteyner gemilerinin nasıl çalıştığını öğrenmek çok ilginçti. Limanın organize yapısı ve teknolojik ekipmanları beni gerçekten etkiledi. Arkadaşlarla geçirdiğimiz bu gün, hem eğlenceli hem de bilgilendiriciydi.

Öğrenci Berat HACIOSMANOĞLU

Samsun gezisi benim için hem öğretici hem de çok keyifli geçti. Limanı gezmek, derslerde öğrendiklerimi gerçek hayatta görmek açısından harikaydı. Sahilde dolaşmak, arkadaşlarımla vakit geçirmek de bu kısa gezinin en güzel yanlarındandı.

Öğrenci Veyssel Berat DİLEÇ

Samsun teknik gezisi benim için modern teknolojilerle donatılmış tesisleri yakından inceleme fırsatı buldum. Uygulamalı gözlemlerle teorik bilgilerimi pekiştirerek mesleki farkındalığımı artırdım. Ayrıca ekip çalışmasının önemini görerek deneyimleme fırsatı buldum. Hem öğretici hem de keyifli bir gezi oldu. Arkadaşlarımla vakit geçirmek de bu gezinin bir parçası oldu.

Öğrenci Enis Nergis

Samsun Limanı'nda yükleme ve boşaltma alanlarını yerinde görme ve inceleme fırsatı bulduk. Gezi oldukça keyifli ve bilgilendiriciydi.

Öğrenci Yağmur AYKANAT

Düzenlenen teknik gezi kapsamında Samsun Limanı'nı ziyaret ettik. Liman işleyişini gözlemleme fırsatımız oldu. Rehber bize limanın dış ticaret açısından önemini ve lojistik süreçlerdeki rolünü anlattı. Bu gezi sayesinde teoride öğrendiğimiz bilgileri yerinde görme şansı yakaladık ve mesleki açıdan değerli bir deneyim kazandık.

Öğrenci Aleyna Arslan

Samsun Limanı'na yaptığımız teknik gezi sırasında, lojistik süreçlerin işleyişi hakkında daha somut bilgiler edindik. Özellikle konteynerlerin nasıl sınıflandırıldığı, dizildiği ve taşındığı gibi detayları yerinde görme fırsatı yakaladık. Rehber eşliğinde yapılan incelemelerde, liman işletmeciliğinin hem kamuya ait olabileceği hem de özel şirketler tarafından belirli sürelerle devletten kiralanarak işletilebildiği bilgisini edindik. Bu durumun, liman yönetimi ve hizmet kalitesi üzerinde nasıl etkiler yarattığını gözlemleme şansı da bulduk. Bu gezi bize bilgi katmakla birlikte arkadaşlarımızla güzel vakit geçirip okul stresimizi attığımızı ve çok verimli geçtiğini düşünüyorum.

Öğrenci Bahar Durmuş

Samsun liman gezisi sayesinde ticaretin işleyişini görmek biz öğrenciler için çok faydalı oldu. Limanda gemilerin yükleme-boşaltma süreçlerini izlemek, lojistiğin önemini anlamamı sağladı. Ekip çalışması ve organizasyonun ticaret üzerindeki etkisini görmek etkileyiciydi. Bu gezi, teorik bilgileri pratikte görme şansı vererek ufkumuzu genişletti.

Öğrenci Hamidiye Çelik





ÜNİDES

GENÇLİK HİZMETLERİ GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
ÜNİVERSİTE ÖĞRENCİ TOPLULUKLARI
İŞ BİRLİĞİ VE DESTEK PROGRAMI

