

Habur'dan çıkan TIR sayısında büyük düşüş!

SEYİR DEFTERİ

AYSEL YÜCEL
aysel.yucel@dunya.com



Habur'un kapatılması hem hükümetin gündeminde hem de ihracatçının gündeminde. Halen giriş çıkışlar devam ediyor. Sayılarda biraz azalma var. Malların Kuzey Irak'ta mahsur kalmasından endişe edenler beklemede veya başka güzergahlara yöneliyor. Habur kapı trafik rakamları hem çıkış hem giriş yönünden trafiğin devam ettiğini gösteriyor. 30 Eylül'de 1.523 giriş, 1.930 çıkış olmuş. Bir gün sonra 1 Eylül'de giriş bin 25'e gerilemiş. 500 azalma gerçekleşmiş. Çıkışlar da 1.533'e düşmüş. Orda da 400 azalma görünüyor. 2 Ekim'de 1.820 TIR girmiş, bin 240 çıkış olmuş. Giriş yapan sayısı artışta, çıkışta düşüş devam ediyor. Son üç günde çıkış yapan TIR sayısı 1.930'dan 1.240'a gerilemiş. 700 adetlik azalma dikkat çekiyor.

Bu trafiğin devam edip etmeyeceğine hükümet karar verecek. Kuzey Irak'taki referandum sonrası gündeme gelen yaptırımlar kapsamında eğer Habur kapatılırsa, ne olacak? Kuzey Irak'a giden, daha doğrusu Habur'dan geçen malların yüzde 80 - 85'i güneye, yani Irak'a gidiyor. Kapı kapanırsa Kuzey Irak değil Irak'a gidecek mallara yeni yol bulmak gerekiyor. Bu konu da ilgili bakanlıklar hem de sektör çalışmaya yapıyor. Sektör örgütleri, lojistik firmaları Antalya'da toplantı yaptı. Irak'a yoğun çalışan sektör temsilcileri ile bir araya geldi. Irak'la çok yoğun çalışan şirketler Habur'u tek alternatif olarak gördüklerini ifade etti. UNF yetkilileri, "Şu anda bakanlık alternatifler üzerinde düşünüyor" diyor. Peki alternatifler ne?

Öncelikle belirtelim hiçbir alternatif, maliyet ve hız yönünden aynı olmuyor. Yol uzuyor, maliyet artıyor. Birinci seçenek İran üzerinden gidiş. Bakanlığın değerlendirdiği bir diğer hat ise İsrail-Ürdün-Irak güzergahı. Ancak bunun için Irak'ın izin vermesi gerekiyor. Irak, İsrail üzeri bir hattı kabul etmeyebilir. Yetkililer, "Kabul ederse biz zaten İsrail'e Ro-Ro ile geçiyoruz, mevcut bir hattımız var. Oradan Ürdün'e geçiyoruz, burada indiriyoruz malları. Irak'a devam edilebilir. Ancak Irak kabul etse bile bu hat çok maliyetli. Şu anda 4-5 günde giden ürünler bu güzergahta 14 güne kadar çıkıyor. Maliyetler de 5 ila 10 katına kadar çıkıyor" dedi. Bir başka seçenek Süveyş Kanalı üzerinden gidilmesi. Fakat o da 10 bin dolarlara çıkıyor. İsrail üzerinden ise 7 bin dolarlara geliyor.

TİM Lojistik Konseyi Başkanı Bülent Aymen'le konuştuk. Aymen, "Aslında Habur'dan başka diğer alternatifler maliyet ve zaman açısından ihracatçıyı büyük sıkıntıya sokar. Umarız kapı kapanmaz. Ancak tabii ki bu hükümet meselesi, güvenlik meselesi. Şu anda problem yok. Kapı henüz kapanmadı" dedi. Eğer kapanırsa alternatifler konusunda beklen-

tiniz, öneriniz nedir şeklindeki soruma da şu cevabı verdi:

"Basra'ya Ro-Ro konulabilir belki. Konteynerlerle içeriden taşıma yapılabilir ama o zaman da güvenlik sorunu var. Kuzey Irak'a giden malların yaklaşık yüzde 85'i Irak'a gidiyor zaten. Almanya'dan sonra 3. pazarımız. Kuzey Irak pazarını kaybetmek bizim için çok önemli değil ama önemli olan güneyi kaybetmek. Bu nedenle bizim için Habur dışında hem malların acele gitmesi zaman alacak hem de maliyet artacak. Bölgeye rahat ulaşmak açısından öyle bir organizasyon kurulmuş durumda, içeri doğru giden mallar Zaho'da değişiyor TIR kafaları değişiyor, dorsesler Iraklı TIR'larla gidiyor içeri. Orada oturmuş bir sistem var. Şu anda başka bir kapının açılması, İran üzerinden açılacak bir kapıda İran sorun çıkaracak. Ayrıca bizim bıraktığımız pazara mutlaka İran girecektir. Şu anda tüm sektörlerde pazar lideriyiz. Dolayısıyla Habur'un kapanması bizim için çok sıkıntılı. Hem maliyet hem zaman açısından çok zorlaştırıyor. Geçen gün Antalya'da bunun toplantısını yaptık başkanla. Irak'a yoğun çalışan sektör temsilcileri ile bir araya geldik. Ortaya çıkan şey Irak'la çok yoğun çalışan arkadaşlarımız Habur'u tek alternatif olarak görüyorlar. O nedenle umarız bu kapı kapanmaz, bu sorun çözülür. Umarız referandum sonucunda böyle bir karar almazlar, geri adım atarlar. Öbür türlü büyük sıkıntı. Ancak tabii ki hükümet güvenlik nedeniyle böyle bir karar vermek zorunda kalırsa yapacak bir şey yok. O zaman bir şey yapmak zorunda kalırız."

Hava ve deniz navlunu %5 arttı
Türkiye'den Irak'a en fazla taşıma yapan şirketlerden biri de Taha Kargo. Şirket, bu ülkeye karayolu, havayolu ve deniz yolu olmak üzere üç farklı moddan taşımaya yapıyor. Taha Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Emin Taha, Habur'un kapatılması gibi bir durumda Irak'a yapılan ihracatın büyük zarar göreceğini dile getirerek şunları söyledi: "Bizim Irak'a tek çıkış kapımız Habur. Kuzey Irak pazarını kaybetmek bize büyük kayıplaşmaz ancak Habur üzerinden yapılan ihracatın yüzde 85'i Irak'a gidiyor ki, bu pazar bizim için çok önemli. Bu kapı kapanırsa Irak'a olan tüm ihracatımız çok olumsuz etkileenecek. Bu kapı kapanırsa kendi bacağımızıza kurşun sıkılmış gibi oluruz. Bu nedenle hükümetimiz doğru bir karar vererek bugüne kadar kapıyı kapatmadı. Umarız da bu kapı kapanmaz. Alternatif olarak düşünülen Ovaköy Kapısı henüz yeterli altyapıya sahip değil. İki tarafta bu konuda çalışıyor. Ancak burada altyapının belli bir seviyeye gelmesi en az 5 ayı bulur" dedi. Taha Kargo olarak tüm taşıma modlarında hizmet vermeye devam ettiklerini belirten Emin Taha, ancak güvenlik endişesiyle Kuzey Irak'a taşıma yaptıktan çekinenler olduğu için deniz ve havayoluna talep artışı olduğunu, bunun bir yansıması olarak da hava ve deniz navlunlarında yüzde 5 artış olduğunu söyledi.

ŞİRKET YENİ OFİSİNE TAŞINDI

Hugo Boss, Mars Logistics'e "En İyi Tedarikçi" ödülü verdi

Alman tekstil firması Hugo Boss Tekstil Sanayi'ye 6,5 yıldır karayolunda hizmet veren Mars Logistics, iş süreçlerini başarıyla yürütmesinden dolayı "En İyi Tedarikçi" ödülünü almaya hak kazandı. Hugo Boss Tekstil Sanayi tedarikçilerinin katıldığı, İzmir Hugo Boss Sosyal Tesisleri'nde gerçekleşen Opex Day 2017'de, "En İyi Tedarikçi" ödülünü

lünü kurum adına Mars Logistics Yurtdışı Operasyonlardan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Mete Şekli aldı. Mars Logistics, 75 tedarikçinin değerlendirildiği Opex Day 2017'de, ödül alan 4 firmadan biri oldu. Mars, merkez ofisini de Balance Güneşli'ye taşıdı. Yeni merkezle daha verimli ve rahat çalışma ortamı sağlaması amaçlanıyor.

Lufthansa yenilendi yolcu sayısı %15 arttı

AYSEL YÜCEL-İSTANBUL

Dünyanın önde gelen havayolu şirketlerinden Alman Lufthansa, 60'ıncı yılını doldurduğu Türkiye pazarında değişim ve yeniliklere odaklanarak büyümesini hızlandırdı. Şirket, turizmdeki gerilemeye rağmen yaz döneminde yolcu sayısını bir önceki yıla oranla yüzde 15 artırdı.

Lufthansa Türkiye'nin yeni Genel Müdürü Kemal Geçer, "Değişime yeni ofisimizle başladık. 2017 değişim sürecinde başta yolcularımız olmak üzere kurumsal müşterilerimize ve acentalarımıza da yenilikler sunuyoruz. Önce Türkçe web site hizmetimiz başladı, uçak içi ikram servisimizi revize ettik, primeclass lounge'a geçiş yaptık ve yakında Flynet onboard internet servisimiz hizmete geçecek. Ayrıca kurumsal avantaj programımız PartnerPlusBenefit avantajlarını da genişlettik" dedi.

Amerika yolcusu Frankfurt'ta molayı tercih ediyor

Değişim sürecinin ve sunulan yeni hizmetlerin meyvesini verdiğini ifade eden Geçer, Lufthansa Türkiye'nin yaz sezonunu yüzde 15 artışla kapattığını açıkladı. Bu artışta Türkiye'den yurtdışına giden yolcuların etkili olduğuna dikkat çeken Geçer, "Türkiye'den Amerika'ya ve Asya'ya giden yolcularımızda artış var. Mesele Amerika'ya yolculukta Lufthansa olarak daha rekabetçi fiyat sunuyoruz. "First class" ayrıcalığımız var yine. Ayrıca bazı yolcular Frankfurt'ta durup 1-2 saat lounge'da

60'ıncı yılını doldurduğu Türkiye pazarında değişim ve yeniliklere odaklanan Alman Lufthansa, büyümede hızlandı. Şirket, turizmdeki gerilemeye rağmen yaz döneminde yolcu sayısını bir önceki yıla oranla yüzde 15 artırdı.

LUFTHANSA TÜRKİYE'NİN PROJELERİ GLOBALDE ÖRNEK GÖSTERİLİYOR



Kemal Geçer, hayalinin A 330'u Türkiye'ye getirmek olduğunu ifade ederek, "Ancak bunun için belli bir potansiyele ulaşmamız gerekiyor" dedi. Lufthansa Türkiye'nin globalde yolcu sayısı ve cirosal anlamda üst sıralarda olmamasına rağmen, prestijinin yüksek olduğunu vurgulayan Geçer, "Avrupa'da çok güçlüyüz. Çünkü çok sayıda yurtdışı frekansımız var. Ancak Türkiye'de pazarın

yüzde 70'ini domine eden çok güçlü bir yerli oyuncu var. THY dışında yine başka yerli oyuncular da var. Ama yabancı oyuncular arasında Türkiye'de üst sıradayız. Ancak bizim ülke olarak globalde prestijimiz yüksek. Buradaki pazarlama ve satış ekibimizin yaptığı projeler globalde hep örnek gösteriliyor. Bu da bizim arkadaşlarımızın pratik zekasının ve inovasyon gücünün göstergesi" dedi.

oturup sigara molası vermek istiyor mesela. Çünkü çok uzun bir yolculuk.

Bir de bunu fark ettik ki, bazı yolcular İstanbul üzerinden aktarma yapmaktansa Ankara üzerinden uçmayı tercih ediyor. Ayrıca bizde ekonomi ile business class arasında olan "prime economy" var. Çok tercih ediliyor. Bu da bize ciddi bir rekabet avantajı sunuyor. Ayrıca yaptığımız joint venture sayesinde Amerika'nın her bölgesine uçarak fark yaratıyoruz" diye konuştu.

3. Havalimanı için görüşmeler sürüyor

Türkiye'de yeni hatlar üzerinde çalıştıklarını belirten Geçer, ancak şu anda neticelenmiş bir hat olmadığını

bunun için arz-talep dengesinin belli bir seviyeye gelmesini beklediklerini söyledi. 3. Havalimanı için görüşmelerin devam ettiğini açıklayan Geçer, "3. Havalimanı için görüşmelerimiz geçen yıldan beri devam ediyor. Orada mutlaka kendi ofisimiz ve kendi çek-in kontuarımız olacak. Talep artışına bağlı olarak orada yeni hatları da gündeme alacağız" dedi.

Geçer, Lufthansa Group havayollarının bu yıl elde ettiği başarıları da değinerek şunları söyledi: "Lufthansa, 20 Haziran 2017 tarihinde Le Bourget'te düzenlenen Paris Havaçılık Fuarı'nda, havacılık konusunda uzmanlaşmış piyasa araştırma enstitüsü Skytrax

tarafından verilen ödül ile 'Avrupa'nın En İyi Havayolu' seçildi. Bu yılın Business Traveller Ödülleri'nde de Lufthansa Group havayolları, İş Seyahati kategorisinde 'Almanya ve Avrupa'nın En İyi Havayolları' sıralamasında ilk üçte yer aldı. Swiss üst üste beşinci kez birinci sırada yer alırken, Austrian Havayolları ikinci sırada ve Lufthansa üçüncü sırada yer aldı. Ayrıca Uluslararası Hava Taşımacılığı Birliği (IATA), Lufthansa'nın mobil self-servis uygulamasındaki başarısını 'Fast Travel

Platinum Ödülü' ile taçlandırdı."

YENİ YATIRIMLAR YOLDA

Reysaş, 2018 GYO hedefini 1 milyon 500 bin m²'ye çıkardı

Reysaş'ın 2018 GYO hedefini artırdığını açıklayan Reysaş Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, "Reysaş GYO'nun sloganından da anlaşılacağı üzere 'Türkiye'nin Depocusu' olarak diğer GYO'lardan biraz daha farklı bir yerde konumlandı. Türkiye'de GYO'lar genellikle konut, AVM veya ofis olarak inşaat faaliyetlerinde de bulunsa, Reysaş kendine depoculuk ve taşıma tipi gayrimenkul alanında niş bir sektör belirlemiş, 10 yıldır devam eden depo yatırımları son 5 yılda artarak devam ederek, çeşitli lokasyonlarda yaptığı yatırımlarla 900 bin m²'nin üzerinde A+ kapalı depolama kapasitesine ulaşmış ve bu konudaki yatırımlarına da halen devam etmekte olan bir şirkettir. 2018 yılı için depolama hedefimizi 1 milyon 500 bin m²'ye çıkardık."

Reysaş olarak en önemli rekabet araçlarının merkezi lokasyonlarda yer alan özmal depolarını ihtiyaca cevap verecek ölçekte büyüklük ve fiyat avantajına sahip olması olduğunu vurgulayan Durmuş Döven, "Bu nedenle hem fiyat avantajı hem de depo kalitesinde

lider konumdayız" dedi.

Depo çatısında elektrik üretiyor

Depo çatısında güneş panelleri ile elektrik üretimi yapan Türkiye'de çatı üzerinde kurulmuş ilk ve en büyük GES tesisinin ilk etabını 2013 yılında hizmete alan firma olduklarını hatırlatan Döven, şöyle devam etti: "Depo sayımızın fazlalığı ve depo yatırımlarımızın devam etmesi sebebi ile 2017 ve takip eden yıllarda bu güneş enerjisi yatırımlarımız da devam edecek. Bu şekilde katkı değeri yaratan, verimlilik artışı sağlayan, karbon salınımını azaltan uygulamalarımız da yatırımlarımız sürecektir. 2017'de toplamda 8 MW'lık kurulu güce ulaşarak tüm GES tesislerinden yıllık 13 milyon 200 bin KWH elektrik üretimi, yıllık 7.260 ton karbon salınımının azaltılması ve yıllık yaklaşık 1 milyon 750 bin dolar güneş enerjisi geliri bekliyoruz. Depo çatılarımızın üzerinde GES tesisleri kurmaya devam edeceğiz. 2018 ve takip eden yıllarda da ilave 12 MW daha GES tesisi kurmayı hedefliyoruz."



İŞLETME MALİYETLERİ %15 ARTTI

Yakıt fiyatlarındaki artış navluna yansdı

BARIŞ SEDEF-İSTANBUL

Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Lojistik Konseyi Başkanı Bülent Aymen, konteyner krizinin ardından yaşanan artışta sonrayakıt fiyatlarındaki yükselişin de navlunu artırdığını söyledi. Aymen, "Yüzde 10 ile 15 oranındaki işletme maliyetinin yakıttan kaynaklanması nedeniyle bu durum navluna yansdı" dedi. Liman masraflarının değişkenliği konusunda limit getirilmesi, limanlarda özelleştirme nedeniyle devletin müdahalesinin mümkün olamaması gibi hususlarda yapılacak düzenlemelerin ihracatçıyı bir nebze de olsa rahatlatacağını ifade eden Aymen, "Bu adımlar, ana sorunun küresel bağlamdaki değişimlerden kaynaklanması nedeniyle krizi sınırlamaya yetmeyebilir. O nedenle krizin süresi ile ilgili kesin bir tarih vermek kolay değil. Ancak, öne çıkan öneriler ihracatçının önünü görebilmesi konusunda faydalı sonuçlar ortaya koyacak" diye konuştu.

"Çözüm için birlik olunmalı"

Türkiye İhracatçılar Meclisi olarak lojistik konusunda devam eden sorunların çözümüne önem verdiklerini bildiren Ay-

men, "Bu kapsamda düzenlenen Lojistik Değerlendirme Toplantıları'nı bazı konteyner hat şirket temsilcileri, Deniz Ticaret Odası ve Vapur Donatanları Derneği temsilcilerinin katılımıyla gerçekleştirdik" şeklinde konuştu. Toplantılarda navlun krizinin çözümüne yönelik birlikte hareket edilmesi gerektiğini bildiren Aymen, "Deniz nakliye şirketi yöneticileri kendi sorunlarını çözmek amacıyla bir takım adımlar atıyorlar. Ancak, ihracatçıyla aralarındaki ilişkiye kısa vadeli bakmamaları gerekiyor. Kazan-kazan ilkesi gereğince uzun vadeli başarılarla birlikte imza atmanın faydalı olacağını değerlendiriyoruz" dedi. Sorunun çözümüne ilişkin alternatiflere değinen Aymen, "Bu kapsamda, gemilerin doluluğu gidip boş dönmesi nedeniyle maliyetin gidide eklenmesi, belirli rotalardaki stabil fiyatların bazı bölgelerde çok esnek olması nedeniyle armatörlerin yüklemeleri hususlarında çalışma yapılması olumlu olabilir" şeklinde konuştu. Arkas ve Yang Ming Anadolu şirketi ortaklığıyla Uzakdoğu'ya doğrudan seferler yapıldığını anımsatan Aymen, bu tarz girişimlerin ihracatçıyı rahatlatacağını söyledi.