



LOJİSTİK VE GÜMRÜK RAPORU

2025 II. Çeyrek
Değerlendirmesi

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu tarafından hazırlanmıştır.



Lojistik ve Gümrük Raporu

3 Tedarik Zinciri Yönetiminde Yeni Paradigma: 4PL Lojistik

Selim Düzeltir

Cevher Jant - İcra Kurulu Üyesi, Satınalma ve Gümrük Operasyonları Müdürü

7 Değişmeyen Esas, Genişleyen Yetki: İthalatta Gözetim Uygulaması

Erkin Aparı

PwC - Kıdemli Müdür

9 Ambalajda Yeni Dönem ve Tedarik Zincirine Yansımaları: PPWR Tüzüğü

H. Çağlar Ter

Vibracoustic - Global Taşıma ve Paketleme Yönetimi Müdürü

Tedarik Zinciri Yönetiminde Yeni Paradigma: **4PL Lojistik**



Selim Düzeltir

Cevher Jant
İcra Kurulu Üyesi
Satınalma & Gümrük Operasyonları Müdürü

Global ve yerel krizler, ticaret savaşlarının korumacı regülasyonları tedarik zinciri dayanıklılığını hayati bir konu haline getiriyor. Şirket yönetimlerinin, tedarik zincirindeki risk maruziyetini azaltmak için kısa vadeli taktiklere, orta-uzun vadeli 'uygulanabilir' tedarik zinciri stratejilerine ihtiyaçları var. Bu krizlere kerhen verilen yüksek maliyetli refleksif tepkiler yerine, akılcı, kalıcı ve vizyoner çözümler üretebilme kabiliyeti rekabette öne geçmenin önemli anahtarlarından biri.

tomotiv sektöründe özellikle pandemi ile başlayan ve o tarihten günümüze, bitmek bilmeyen global ve yerel krizlerle mücadele eden Türk ihracatçısı, son dönemde ülkelerin ve ülke gruplarının dış ticaret politikalarında artan korumacı pozisyonlanma eğilimlerinin sonucu olarak getirilen zorlayıcı regülasyonlarla (*ilave gümrük vergileri, ithalat kısıtlamaları, ekonomik yaptırımlar v.b.*) mücadele ediyor, tedarik zinciri güvenliğini sağlamaya çalışıyor. Endüstrimizde müşteri kural setlerinin her geçen gün tedarik süreçlerindeki maliyetleri artırdığı gerçeği ise kabul edilmesi ve dikkatle hazırlanılması gereken bir olgu haline geliyor. Tam o anın güncel sorunlarının çözümü "bir şeyler pahasına" bulunmuşken ise yepyeni bir kriz daha gündemimize giriyor. Üstüne, ülkemizin etrafında, fitili güç odaklarının vekilleri üzerinden ateşlenen savaşlar ve kargaşaların lojistik operasyonlar üzerinden tedarik zincirinde yarattığı aksama ve bozulmalar...





Peki, şirketler mevcut rekabet güçlerini koruyarak bu tedarik zinciri aksamalarına nasıl cevap verebilirler? Riskli bölgelerin uzağında yaratılmaya çalışılan alternatif tedarikçiler. Bunlarla can havliyle yapılan kriz sonrası pahalı kontratlar. Artırılan emniyet stokları, başkalarının çoktan keşfedilmiş 'kriz sonrası yüksek maliyetli yeni lojistik rota'lar. Özetle, öncü değil takipçi, yaratıcı değil satınalmacı çözümler... Reaktif ve refleksif tüm önlemler, fark yaratmak öte dursun, *finansmana erişimin bu denli zor olduğu bir dönemde* işletme sermayesi ve finansman ihtiyacını artırır, yüksek maliyetli kontratlar marjları her geçen gün daralan kârlılığı azaltır, hazırlıksız yakalanılan sorunlar yönetim kademesinin stres katsayısını yükseltir. En önemlisi, hayatta kalma güdüsü üst yönetimin konsantrasyonunu operasyona çevirmesine neden olur ve şirketin kaliteli stratejik kararlar alma yeteneğini örseler.

Bu sebeple, özellikle tedarik zincirinin bu denli kırılgan olduğu dönemlerde öngörülü, çözümçül, yetkin ve çok yönlü profesyonellerin ve hizmet sağlayıcıların önemi artıyor. Vizyoner bakış açılarına duyulan ihtiyaç, dayanıklı ve sürdürülebilir tedarik zinciri yaratmanın anahtarı haline geliyor. Bu profesyonellerin ve hizmet sağlayıcıların 'işler yolundayken', mükemmelliğin tekrar gerektirdiğinin farkındalığıyla yarattığı bilinçli zorluklar, gerektiğinde uygulanabilir birer '*krizden çıkış formülü*' haline geliyor.

Son dönemlerdeki tüm krizlerin doğrudan ya da dolaylı olarak lojistik süreçleri bozduğu, alternatif rotalar ve taşıma modlarına tam olarak hazırlıklı olmanın fark yarattığı düşü-

nüldüğünde ise dış kaynaklı lojistik hizmetler gün geçtikçe daha fazla önem kazanıyor. Lojistik sektöründe nispeten daha geleneksel ve tek tip hizmetlere işaret eden "3PL" (Third-Party Logistics) kavramı yerini daha karmaşık ve stratejik çözümler sunan, dijitalizasyon ayağı kuvvetli "4PL" (Fourth-Party Logistics) modeline bırakıyor.

4PL modeli, bir işletmenin özellikle lojistik ve dış ticaret operasyonlarını tek bir dış hizmet sağlayıcının stratejik yönetimine devretmesi olarak tanımlanabilecek olsa da sürecin tüm sorumluluğunun "outsource" edilmesi şeklinde anlaşılmamalıdır. 4PL hizmet sağlayıcısı ile birlikte şirket içindeki yetkin profesyonellerle kurgulanmış bir tedarik zinciri, şirketin dayanıklılığını ve muhtemel krizlere hazır olma seviyesini artıran, dahası tedarik zinciri yönetimi için vizyon yaratan bir 'ürün', bir yol haritasıdır. İyi bir 4PL hizmet sağlayıcısı, yalnızca lojistik hizmetleri sunmakla kalmaz, aynı zamanda planlama, süreç entegrasyonu, maliyet optimizasyonu, dijital dönüşüm gibi alanlarda da sorumluluk üstlenir.

4PL modeli, tedarik zinciri boyunca hem yatay (satınalma-dış ticaret ve lojistik operasyonları-planlama-IT-finans gibi) hem de dikey (ambar-planlama-üretim-sevkiyat-müşteri) entegrasyonu sağlayarak, işletmelerin operasyonel karmaşasını azaltır ve stratejik kontrol gücünü artırır. 4PL sağlayıcılar genellikle bağımsızdır ve kendi taşıma araçlarına, depolarına ya da filo kaynaklarına sahip olmak yerine, bu hizmetleri 3PL tedarikçilerinden temin edip koordine ederler.



4PL ile 3PL arasındaki en temel fark tedarik zincirine bakışla ilgilidir. 3PL, tedarik zincirinin halkalarına odaklıdır. Şirketlerin taşıma, depolama, dış ticaret operasyonları, gümrükleme ve dağıtım gibi belirli hizmetleri farklı tedarikçilerden satın almasını ifade eder. 3PL hizmet sağlayan tedarikçiler genellikle kendi altyapıları üzerinden bu hizmetleri sunarlar.

4PL ise 3PL'in bir gelişmiş versiyonu gibi çalışan, tedarik zincirindeki halkalara değil, zincirin tamamına odaklanan, her halkanın birbiri ile ilişkisinin önemine vakıf, koordinasyon amaçlı, değer katma odaklıdır. 4PL hizmet veren bir tedarikçi, birden fazla 3PL'i yöneterek tüm tedarik zinciri boyunca geniş bir alanda hizmet verir. Bu sebeple, 4PL modelinin tedarik zinciri üzerindeki etkisini ve avantajlarını yalnızca lojistik maliyetlerde değil, çok daha geniş bir çerçevede aramak gerekir. Bu avantajları başlıca beş ana başlıkta ele alabiliriz:

1. Stratejik Odaklanma

Tedarik süreçlerinde 4PL sağlayıcısından destek alınması, şirketlerin üst yönetiminin enerjisini kriz olasılıklarına ya da daha kötüsü kriz yönetimlerine ayırmak zorunda kalmaları yerine daha stratejik alanlara yönlendirebilmelerini sağlar, üst yönetim kararlarının kalitesini artırır. Öngörüsü yüksek, piyasa takibi kuvvetli, global piyasaların anlık görüntüsünden muhtemel riskleri önceden tespit edebilme yetisi, proaktiviteyi artırıp, alternatif senaryolar üzerinde önceden çözüm pratiklerinin yapılıp krize hazırlanmayı sağlayarak tedarik zincirinin dayanıklılığını artırır.

2. Verimlilik ve Maliyet Optimizasyonu

İyi kurgulanmış bir 4PL modeli, farklı 3PL'lerden aldığı hizmetleri bütünleştirerek maliyet avantajı yaratır. Tedarik zincirindeki halkaların ayrı yönetilmesi yerine halkaların iç içe geçtiği alanlarda oluşan 'fazladan maliyetleri' iyileştirme imkanı sağlar. Lojistik çözümler başta olmak üzere, yarattığı fayda maksimizasyonu tedarik zincirindeki tüm operatif maliyet noktalarını iyileştirerek operasyonel verimliliği artırır.

3. Tedarik Zinciri Görünürlüğü ve Risk Yönetimi

Dış ticaret süreçlerinin blockchain ile derin bir ilişkisinin yakın gelecekte tüm şirketlerin gündeminin ilk sıralarında yer alacak bir konu olacağı gerçeğini düşündüğümüzde, 4PL modeli ile sağlanan gerçek zamanlı veri akışı, şirkete tedarikçisinden ve müşterisine tam entegrasyon fırsatı sunan, bu sayede aksama noktalarını önceden tespit edebilen ve tahminleme sistemleri, uyarı mekanizmalarıyla proaktiviteyi besleyen bir yönetim anlayışının oluşmasına yardımcı olur.

4. Esneklik ve Adaptasyon Yeteneği

4PL modelini kullanan şirketler, olası tedarik zinciri bozulmalarının tedirginliği veya daha kötüsü, gerçekleşmiş risklere verilen refleksif ve maliyeti yüksek cevapların handikaplarıyla uğraşmak zorunda kalmak yerine, öngörülmüş ve çözüm pratiği hazır riskleri en iyi şekilde yönetmeye hazır olma avantajına sahip olurlar. Çünkü sistem, farklı 3PL'leri entegre biçimde kullanarak operasyonu yeniden kurgulama esnekliğine sahiptir.



Bu yönüyle 4PL modeli, özellikle **VUCA (volatility, uncertainty, complexity, ambiguity)** dünyasında değişkenliği, belirsizlikleri, karmaşayı ve muğlaklığı iyi yönetebilen dayanıklı tedarik zinciri yapılarının oluşturulmasında kritik bir çözüm ortağı rolüyle adaptasyon kabiliyetini artırır.

5. Operasyonel Faydalar ve Uygulamada 4PL'in Katkıları

Tedarik zincirine stratejik düzeyde katkı sunan 4PL modeli, aynı zamanda günlük operasyonlar üzerinde de ciddi olumlu etkiler sağlayabilir:

- **Azalan yönetim karmaşası:** Farklı taşıyıcı, depo ve hizmet sağlayıcılar tek bir merkezden koordine edilir.
- **Standardizasyon:** Süreçler ve KPI'lar merkezi olarak belirlenir, böylece performans yönetimi ve izleme süreci kolaylaşır.
- **İyileştirme odaklılık:** 4PL hizmet sağlayıcısından destek alan şirketler, sürekli iyileştirme bilinciyle çalışır ve düzenli olarak bilinçli zorluklar üzerinden kendini geliştirir.
- **Daha hızlı karar alma:** Merkezi veri akışı sayesinde karar destek sistemleri daha verimli işler.

Ayrıca 4PL partnerler, tedarik ve üretim planlaması ile lojistik operasyonların senkronizasyonunu sağlayarak, stok seviyelerinin optimize edilmesini ve işletme sermayesi optimizasyonunu sağlar.

Sonuç olarak, 4PL lojistik, sadece bir dış kaynak kullanımı modeli değil; aynı zamanda şirketin tedarik zinciri vizyonunu yeniden şekillendirme aracıdır. Operasyonel süreçleri hem birbirine entegre edip uyum içinde çalıştırabilecek bir araç hem de farklı hizmet sağlayıcılarınca tekrarlı süreçleri birlikte ele alarak basitleştirebilecek bir tedarik zinciri yönetim stratejisinin destekleyicisidir.

Ancak şirketler, 4PL modelini başarıyla uygulayabilmek için, 4PL partneri ile güçlü bir iş ortaklığı yaratabilecek, çok yönlü düşünebilen, risk algısı ve yetkinliği yüksek, vizyoner tedarik zinciri profesyonellerini kadrosunda bulundurmalı ve tutundurmalı; açık iletişim ve şeffaf bilgi paylaşımını esas alan bir yönetim kültürü oluşturmalı ve bu kültürü sürdürürebilmelidir.

Bu nedenle, farklı disiplinlerde yetkinliği yüksek tedarik zinciri profesyonellerince doğru tasarlanmış ve sürdürülebilir bir 4PL iş birliği, tedarik zincirini yalnızca daha verimli değil, aynı zamanda daha akıllı, daha esnek ve daha dirençli hale getirir.

Ve artık bu noktadan sonra, o şirket için tedarik zinciri kavramı, yerini kolaylıkla, şirketin yalnızca kendisi için değil, tedarikçilerinden müşterilerine kadar tüm paydaşlarında yarattığı toplam değer yaklaşımını tarif eden bir kavram olarak 'Değer Zinciri' kavramına bırakabilir.

Değişmeyen Esas, Genişleyen Yetki: **İthalatta Gözetim Uygulaması**



Erkin Aparı

PwC
Kıdemli Müdür

İthalatta gözetim uygulamaları, yerli üretimi koruyan kritik bir denge unsuru olarak uzun yıllardır uygulanıyordu. Danıştay'ın 2019/1 sayılı "Kıymet Kriterli Gözetim Uygulamasına" ilişkin Genelgeyi iptal etmesi, gözetim uygulamalarında ciddi bir belirsizliğe ve uygulama karmaşasına neden oldu. Artık esnek çözümler yerine doğrudan cezai yaptırımlar gündemde. Peki bu yeni dönemde ithalatçılar nasıl bir yol izlemeli? Detaylı analizimiz, değişen kurallar ve beklenen hukuki dalgalanmalar üzerine önemli ipuçları sunuyor.

TAYSAD Lojistik Çalışma Grubu tarafından hazırlanan Lojistik ve Gümrük Raporu'nun 2024 Yılı 1. Çeyrek Değerlendirmesinde Türkiye'de gözetim uygulamasını detaylı bir şekilde değerli çalışma arkadaşım Zeynep Korkmaz ile detaylı bir şekilde ele almıştık. Şimdi ise kısaca gözetim uygulamasına bakacak olursak İthalatta gözetim, belirli ürün gruplarına yönelik olarak asgari kıymet belirlenmesi suretiyle yürütülen bir kontrol sistemidir. Amaç, düşük fiyatlı ithalat yoluyla ortaya çıkabilecek haksız rekabeti önlemek, yerli üreticileri korumak ve ithalatın sağlıklı bir şekilde izlenmesini sağlamaktır. Türkiye'de gözetim uygulamaları, 2004/7304 sayılı İthalatta Gözetim Uygulaması Hakkında Karar, gözetim tebliğleri ve genelgeler çerçevesinde yürütülmektedir. 22 Ocak 2019 tarihli ve 2019/1 sayılı Genelge ise gözetimin uygulanmasındaki önemli genelgelerden biriydi.

Danıştay 7. Dairesi, 26.11.2024 tarih ve E:2024/2206, K:2024/4870 sayılı kararıyla Ticaret Bakanlığı'nın 22.01.2019 tarihli, 2019/1 sayılı "Kıymet Kriterli Gözetim Uygulaması" konulu Genelgesi'ni iptal etmiştir. Genelgenin iptal edilmesi ile birlikte ithalat nerdeyse durma noktasına gelmiştir. Bu iptalin ardından gelişen idari uygulamalar, gözetim sürecini yeniden tartışmaya açtı.

Bu genelge uygulamada, gözetim tebliğine tabi bir eşya için gözetim belgesi sunulmadığı durumlarda, yükümlüye "kıymeti gönüllü olarak artırması ve fark vergileri ödemesi" karşılığında idari para cezası uygulanmaması şeklinde bir esneklik sağlıyordu. Özellikle beyan edilen GTİP'in sonradan hatalı çıkması ve yeni GTİP'in gözetim kapsamında olması halinde, yükümlülere Gümrük Kanunun 235. maddesi uygulanmaksızın dosyanın tamamlanmasına olanak tanıyordu.

Genelge ile adeta bir "idari uzlaşma" mekanizması kurulmuştu. Bu sayede hem Kanun'un 235. maddesinin



ağır cezai hükümlerinden kaçınılıyor, hem de vergisel fark ödemeleriyle kamu zararı telafi ediliyordu. Ancak Danıştay, bu uygulamanın; kanunilik ilkesine aykırı olduğunu, idari işlemlerin geriye yürümezliği ilkesini ihlal ettiğini, hak arama özgürlüğünü sınırlandırdığını, gözetim belgesinin Kanunun 235. madde kapsamına girmediğini gerekçe göstererek genelgeyi iptal etti.

Genelgenin iptali, ilk bakışta idarenin artık ceza uygulayamayacağı izlenimi yaratmıştır. Ancak bu genelge, esasen idarenin ceza uygulamaktan vazgeçmesini sağlayan bir istisnaydı. Şimdi bu istisna ortadan kalktığı için, idarenin doğrudan Kanunun 235. maddeye dayanarak ceza uygulama alanı genişlemiş gibi durmaktadır. İdare, geçmişte mahkemelerde sıklıkla aleyhine sonuçlar almasına rağmen, gözetim belgesiz ithalat işlemlerinde Kanunun 235. maddesini uygulamaktan vazgeçmemiştir. Dolayısıyla, bugün de bu yaklaşımın değişeceğini beklemek gerçekçi olmayabilir.

Her ne kadar Danıştay kararı aksini söylese de gümrük idaresi tarafından yürütülen geriye dönük kontrollerde, gözetim belgesi sunulmadan yapılan ithalat işlemlerinin tespit edilmesi halinde, artık "kıymet artışı + fark vergi ödeme" seçeneği sunulmadan doğrudan Kanunun 235. madde hükümlerinin uygulanması söz konusu olabilir. Bu durum hem firmalar hem de gümrük idaresi açısından daha fazla ihtilaf, itiraz ve dava anlamına gelecektir.

Danıştay kararı sonrası gümrük idareleri farklı uygulamalara yöneldi. Birçok idare, kıymet yükseltirse dahi gözetim belgesi sunulmadığı için işlemleri tamamlamadı, bazı durumlarda ceza kararları düzenleyerek firmaları kıymet araştırmalarına yönlendirdi. Bu süreçte, Gümrükler Genel Müdürlüğü tarafından yayımlanan "Gözetim Tebliğleri" konulu yazıda, gözetim kıymetinin üzerinde beyan yapılması halinde gözetim belgesine ihtiyaç olmayacağı, öte yandan yurtdışı

gider beyanı yoluyla kıymetin yükseltilmesinin açıkça kabul edilmediği belirtildi. Bu belirsizlik, ithalatçılar için ciddi bir risk ortamı yarattı. 26.06.2025 tarihli 110752999 ve sayılı Gümrükler Genel Müdürlüğü'nün yazısıyla ilgili gözetim tebliğinde gösterilen birim gümrük kıymetinin altındaki eşyanın ithalatında gözetim belgesinin aranacağı, eşyanın söz konusu birim gümrük kıymetinin üzerinde ithal edilmek istenilmesi durumunda ise gözetim belgesinin aranmayacağı hususunda gümrük idarelerini bilgilendirdi. Yani, gümrük idareleri, yurtdışı gider beyanı yoluyla gözetim kıymetinin artırılması durumunda gözetim belgesi aranmaması gerektiği konusunda talimatlandırdı. Ancak yazıda yer almasa da uygulamada önemli bir düzenlemeyi beraberinde getirdi. Eğer bir firma yaptığı "yurtdışı gider beyanı"nın aslında bir gözetim farkı olduğunu ileri sürerek bu beyana itiraz ederse, bu durumun bir sonraki işlemlerde gözetim belgesinin ibrazını zorunlu hale getirebileceği değerlendirilmektedir.

Danıştay kararının etkisiyle, gözetim için beyan edilen tutarın geri istenmesine yönelik davalarda bir azalma beklenmektedir. Buna karşılık, sonradan yapılan kontrollerde GTİP'in hatalı olduğu ve yeni GTİP'in gözetim kapsamında bulunduğu durumlarda, Gümrük Kanunu'nun 235. maddesi uyarınca kesilen cezalara karşı açılan davalarda artış yaşanması da sürpriz olmayacaktır.

Diğer taraftan, ithalat maliyetlerinin optimize edilmesi ve yukarıda yer alan tartışmaların dışında kalmak açısından gözetim belgesi temin yollarının araştırılması faydalı olacaktır. Uygulamada gözetim belgeleri çoğunlukla üretici firmalara verildiği bilinmektedir. Ayrıca, ithal edilen eşyanın üretimde kullanılarak ihracata konu edilmesi durumunda, Dahilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında işlem yapılması da maliyet avantajı sağlayabilir.

Ambalajda Yeni Dönem ve Tedarik Zincirine Yansımaları: **PPWR Tüzüğü**



H. Çağlar Ter

Vibracoustic

Global Taşıma ve Paketleme Yönetimi Müdürü

Ambalaj artık sadece ürün korumakla kalmıyor; markanın sürdürülebilirlik vizyonunun en görünür yüzü haline geliyor. Avrupa Birliği'nin yeni Ambalaj ve Ambalaj Atıkları Tüzüğü (PPWR), 11 Şubat 2025 itibarıyla yürürlüğe girdi. Genel uygulama tarihi ise 12 Ağustos 2026. Bu tarih, özellikle AB'ye ihracat yapan tüm üreticiler için bir kilometre taşı niteliğinde.

PPWR Neyi Amaçlıyor?

PPPWR; daha az atık, daha fazla geri dönüşüm ve yeniden kullanım vizyonu ile ambalaj tasarımlarını ve tedarik zincirlerini kökten etkiliyor. AB, 2030 yılına kadar piyasaya sürülen tüm ambalajların ekonomik olarak geri dönüştürülebilir olmasını istiyor. Bu hedef doğrultusunda, ambalaj malzemelerinde sadeleşme, içeriklerinde minimum %30 geri dönüştürülmüş plastik kullanımı, boşluk oranlarının %50'nin altına çekilmesi ve tek kullanımlık ambalajların kısıtlanması gibi net hedefler ortaya koyulmuş durumda.

Kısacası: Ambalaj artık sadece teknik bir detay değil; tedarik zinciri stratejisinin ayrılmaz bir parçası.



Kaynak: <https://lerem.org>

Yeni Dönemin Ana Başlıkları

- Geri dönüştürülebilirlik zorunluluğu (2030)
- %30 geri dönüştürülmüş içerik hedefi (plastikler için)
- Ambalaj hacminin optimizasyonu – boşluk oranı <%50
- Tek kullanımlık ambalajların kısıtlanması
- Zorunlu etiketleme uygulamaları (Triman gibi)

Şimdi Ne Yapmalı? Şirketler İçin Yol Haritası

Bu dönüşümde kazanan olmak isteyenler için önerilen yol haritası basit ama etkili:

1. Mevcut ambalaj portföyünün geri dönüştürülebilirlik açısından analizi
2. Tedarikçi sözleşmelerinin yeni yükümlülükler göre gözden geçirilmesi
3. Yeniden kullanılabilir sistemlere geçiş için pilot uygulamalar
4. Çalışan eğitimi ve iç iletişim kampanyaları
5. ERP ve izlenebilirlik altyapısının güçlendirilmesi

Unutmayın: "Yarın değişecek bir dünyada bugünkü sistemle rekabet edemezsiniz."

Uygulama Ne Zaman Gerçekten Başlayacak?

Her ne kadar PPWR resmi olarak yürürlüğe girmiş olsa da, detayların bazıları henüz tümüyle netleşmiş değil. AB Komisyonu hâlâ bazı teknik detaylar üzerinde çalışıyor. Örneğin, hangi sektörlerde yeniden kullanım zorunlu olacak, ambalaj etiketleme standartları ülke bazlı mı yoksa tüm AB genelinde mi olacak? Bu soruların yanıtları zamanla netleşecek.

Ancak şunu rahatlıkla söyleyebiliriz: 3-4 yıl içinde bu düzenleme tüm tedarik zincirinin vazgeçilmez bir parçası olacak.



İtalya gibi ülkelerde şimdiden uygulamaya geçen pilot projeler, AB genelinin de bu yolda hızla ilerlediğini gösteriyor.

Hazırlıksız Yakalanmamak İçin Neler Yapmalı?

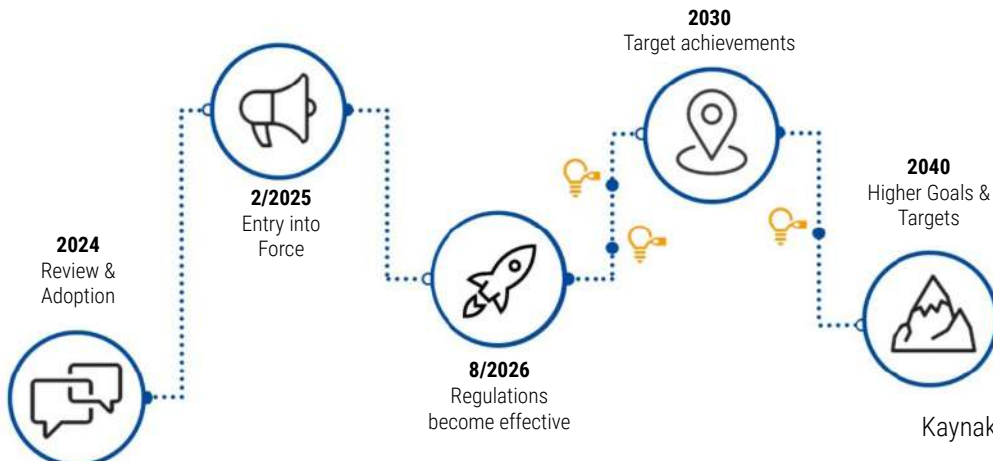
Ambalaj tedarikçileriyle yapılacak sözleşmeler artık farklı düşünülmeli. Gerekirse sözleşmelere, 'regülasyon çıktığında birlikte uyum içinde revize edilir' gibi esneklik sağlayacak maddeler eklenmeli. İş ortaklarıyla şeffaf ve stratejik iş birlikleri kurmak bu dönemde büyük önem taşıyacak.

Tavsiye: Bugünden konuşmaya başla, yatırım planlarını netleştir, pazarlık pozisyonunu regülasyona göre yeniden kurgula.

Sonuç: Bu Bir Zorunluluk Değil, Fırsat!

PPWR sadece bir uyum meselesi değil; aynı zamanda pazar- da konumlanma, farklılaşma ve marka itibarı için büyük bir fırsat. Tedarik zincirini bugünden dönüştüren firmalar, yarının sürdürülebilir liderleri olacak.

Sözün özü: Antenleri açık tutalım, trendleri izleyelim ve bugünden harekete geçelim. Çünkü regülasyon geldiğinde değil, gelmeden önce hazır olanlar kazanacak.



Kaynak: <https://fkur.com/>

İşbu raporda derlenen haberler, kamuya açık kaynaklardan alınmış olup raporda bu kaynaklara atıf yapılmıştır. Rapordaki yazılar ise yazarın görüş ve yorumlarını içermekle birlikte resmi görüş niteliğinde değildir. Haberdeki bilgilerin ve yazarın görüşlerinin doğruluğundan, zaman içerisindeki değişiminden, eksik, hatalı olmasından vb. durumlardan meydana gelen ve/veya gelecek olan zararlardan TAYSAD sorumlu değildir.



taysad



Taşıt Araçları Tedarik Sanayicileri Derneği

TOSB Otomotiv Tedarik Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi
1. Cadde No: 10 41420 Şekerpınar / Çayırova - Kocaeli/ TÜRKİYE
Tel: + 90 262 658 98 18 • Faks: + 90 262 658 98 39
www.taysad.org.tr • info@taysad.org.tr



/taysadturkey