sayfa 1 09/07/2007 20:54 Page 1

C M Y K

Dernekler sektöre zarar veriyor

Durmuş Döven

Uluslararası taşımacılık sektöründe Türk nakliyecisinin vize ve kota engeliyle karşı karşıya bırakıldığını belirten Reysaş Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, UND ve RODER'in kendi arasında yaşadığı çekişmeler nedeniyle sektörün sorunlarına tam anlamıyla eğilemediğini kaydetti.

Döven, "Sektör derneklerinden UND ve RODER sürekli kavgalı. Bu da sektöre büyük zarar veriyor. Türk nakliyecisi bundan zararlı çıkıyor. Reysaş bunu fark ettiği için 6 yıl önce Avrupa'ya taşıma yaptığı TIR'larını Belçika ve Bulgar plakaya çevirdi. Yatırımlarını da oraya yaptı. Biz Avrupa'ya taşıma yaparken, Türk TIR'larını kullanmıyoruz Türk şoförleri de kullanmıyoruz. Bu sayede de geçişlerde vize sorunumuz yok, dozvola sorunumuz yok, dolaşım sorunumuz yok, Avrupa'da serbest dolaşma hakkımız var. Benim Bulgar plakalı TIR'ım Almanya-Fransa-İngiltere arası çalışıyor. Türkiye'ye de geliyor gidiyor. Ayrıca Bulgaristan'da Reysaş'ın başka yatırımları da var" dedi. 6'da

Otomotivcilerin umudu son üç ayda

Otomotiv Distribütörleri Derneği Genel Koordinatörü Işık Dikmen:
Geçen yıla nazaran binek ve ticaride % 30 oranında bir gerileme var. Bunun şu anda bu düzeyde oluşu bana göre mucize. Son dönemlerde otomotiv markalarındaki kampanyalar inanılmaz düzeyde. Bugün bayiler ve distribütörler para kazanmıyorlar.

ISUZU Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay:
İlk 6 ay otomotiv sektörü açısından kötü bir dönem oldu. Pazarı yıl olarak değerlendirmek gerekli. Yüzde 30-40 oranlarında bir daralma beklemiyoruz. Yuvarlık bir rakamla konuşmak gerekirse tüm otomotiv sektörü yüzde 20'lerin altında bir daralma yaşayabilir.

MBT Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar Satış Bölüm Müdürü Şükrü Bekdikhan:
2007'nin ilk 6 ayı 2006 yılı ikinci yarısına benziyor. Pazarda genel olarak yaşanan, firmaların beklediği bir daralmaydı ve firmalar önlemlerini aldılar. Otomotiv sektörü seçim sonrasında bir patlama yaşanabileceği beklentisi de var.

Ford Otosan Pazarlama Müdürü Serhan Turfan:
Geçen mayıs ayında başlayan özellikle o devalüasyon kurlardaki oynama sonucundaki %30'luk düşüş devam ediyor. Şu an ki trend de 2007'nin ilk altı ayı 2006'nın ilk 6 ayının %30 aşağısında gidiyor. Yani aşırı değişen bir şey olmadı.

Haberi 5'te

www.tasimacilar.com
LOJİSTİK-YÜK
TAŞIMACILAR
Yıl - 1 / Sayı - 16
10 Temmuz 2007 / 25 Ykr

Memur devlete küstü acısını şoför çekiyor

Sınır kapılarında, mesai saatleri dışında araçlardan alınan paranın gümrük muhafaza memurları arasında pay edilmesi durdurulunca, memurlar iş yavaşlatma eylemi yaptı. Şoförler ise mesai paralarını ödedikleri halde geçiş yapamıyor.

Türkiye sınır kapılarında yeni uygulamaya konulan mesai ücretlerinin merkezi sistemde toplanması üzerine gümrükçülerin iş yavaşlattı. Sınır kapılarında mesai saatleri dışında her araçtan alınan 21 YTL'nin 10 YTL'si gümrük muhafazaları arasında pay ediliyordu. Ancak yeni çıkan yasa ile muhafazaların mesailer ile ilişkileri kesildi. Yasaya tepki gösteren gümrükçülerin sınır kapılarında iş yavaşlatma eylemine girdiği öne sürüldü. Yaşanan son olaylardan oldukça rahatsız olan şoförler ise çıkan her uygulamadan kendilerine büyük sıkıntı verdiğini söylediler Sürücüler mesai paralarını verdiklerini ancak gereksiz bir şekilde bekletilmelerine bir anlam veremediklerini ifade ettiler. 7'de

Gümrük muhafaza memurları, iş yavaşlatma eylemine başladıkları anda Habur Sınır Kapısı'nda geçişler yavaşladı. Uzun araç kuyruklarının oluştuğu kapıda, şoförler isyan etti.

2007'de tempo düşük başladı

Ford Otosan'ın 75'inci yetkili satıcısı olma özelliğini taşıyan Gerçek Otomotiv'in açılışında konuşan, Ford Otosan Genel Müdür Baş Yardımcısı Ufuk Güçlü, otomotiv sektörünün 2007 yılına düşük bir tempoyla başladığını vurgulayarak, yılın ilk dört ayında yüzde 30'luk bir daralma yaşadığına işaret etti. 3'te

MAN servislerinde bir ilk: Grupman

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin, Türkiye genelindeki servis ağına Ankara'da yenisini ekledi. Haftanın 6 günü 24 saat hizmet verecek olan Grupman servisi, 3 bin 800 metrekare kapalı alana ve 3 bin metrekare açık park alanı üzerine kurulu. Grupman'nın güvenlik test standı ile üç testi bir arada uygulayabilen tek servis olma özelliğine sahip. 3'te

Motorin Fiyatları

İstanbul	: 2.23	Adana	: 2.24
Ankara	: 2.26	D.Bakır	: 2.29
İzmir	: 2.22	Kayseri	: 2.26

Maliye Bakanı Unakıtan'dan "Mazot 1 YTL" yorumu

Gayri ciddi açıklamalar

Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, seçim öncesi partiler arasında seçim propagandası olarak kullanılan "Mazot 1 YTL olacak" açıklamalarının, "Hesapsız, kitapsız söylemler" olduğunu söyledi. Unakıtan, "Demek ki seçim öncesi herkesin gözünü seçim hırsı bürümüş" dedi. Akdeniz Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (ASCAME) 18. Genel Kurulu toplantısı çıkışında açıklamala yapan Maliye Bakanı, "Hesap yapabilen kimselerin bunları söylememesi lazım. Demek ki seçim öncesi herkesin gözünü biraz seçim hırsı bürümüş; ondan dolayı böyle atıp gidiyorlar. Bunların hiçbir mesnedi yoktur. Ben bu tarz açıklamaları gayri ciddi buluyorum" diye konuştu. 2'de

Sektörün gelişen yüzü:
EMS NAKLİYAT

Sektörde emin adımlarla ilerleyen Almanya merkezli EMS Nakliyet'ın Genel Müdürü Teoman Koroğlu, firmalarının faaliyet alanı, sektörün durumu ve geleceği konusunda açıklamalarda buludu. Koroğlu, taşımacılığın sorununun, iktidarlardan yeteri kadar ilgi görememek olduğunu dile getirerek, kümetlerin taşımacılık sektörüne üyev evlat muamelesi yaptığını söyledi. 6'da

Enerji tüketimi yüzde 6.1 arttı

BP'nin Dünya Enerji Raporuna göre, geçen yıl Türkiye'de petrol ürünleri tüketiminde yüzde 4.7'lik düşüş yaşandı. Buna karşın hidroelektrikte yüzde 10.6, doğalgazda yüzde 13.5, kömürde ise yüzde 1.1 oranında artış görüldü. Raporda, Türkiye'de 2006 yılında 28.5 milyon ton petrol tüketilirken, 2005 yılına göre yüzde 4.7 oranında düşüş kaydedildi. Türkiye bu rakamlarla, dünya petrol tüketiminin yüzde 0.7'sini gerçekleştirmiş oldu. 2'de

sayfa 2 09/07/2007 20:53 Page 1

C M Y K

M. Naci KALENDER

Navlut fiyatları arttı, nakliyeci kâra geçti!..

2007 yılında yapılacak seçimler sonrası kriz endişesine kapılan uluslararası nakliye firmaları, filo genişletme çalışmalarını erteledi. Türkiye'nin ihracat hamlesinde artan nakliye talebini ise, firmalar mevcut araçlarıyla yapıyor. Bu da taşımacının yıkıcı rekabetten sıyrılarak kâra geçmesini sağladı.

Avrupa Birliği ülkelerinde vize ve kota engeliyle köşeye sıkıştırılmaya çalışan Türk nakliyecisi, 2007 yılının ilk altı ayında kâra geçti. Özellikle Almanya'ya, Türkiye'den İstanbul merkezli yapılan taşımalarda, navlun fiyatlarının 5 bin Euro'nun altına düşmemesi son derece sevindirici bir olaydır. Geçen yıla baktığımızda bu oran 4 bin 500, hatta 4 bin Euro'ya kadar düştüğü görmekteyiz.

Türkiye'nin ihracatı her geçen yıl artıyor. 1980 yılında başlayan ihracata dayalı sanayileşme, Türkiye'de sağlıklı politikalar geliştirdi. Türkiye'nin 1980 yılında 2.9 milyar dolar olan ihracatı, 2006 yılına gelindiğinde 85 milyar dolar olarak gerçekleşti. 2007 yılında ihracat hedefleri ise; 100 milyar dolar olarak belirlendi.

Yılın ilk altı aylık ihracat rakamlarına baktığımızda geçen yıla oranla yüzde 30 artış söz konusu. Öyle tahmin ediyorum ki; 100 milyar dolar olarak hedeflenen Türkiye'nin ihracatı, 110 milyar olarak gerçekleşecek!..

Hedeflenen 2007 yılı ihracat rakamlarında, uluslararası nakliye firmalarının payı büyüktür. Nakliye firmaları ekonomik anlamda ne kadar güçlü olursa, uluslararası nakliye piyasasında o kadar rekabet etme şansları vardır!..

2006 yılı navlun fiyatlarına baktığımızda; özellikle İstanbul'dan Almanya'ya yapılan nakliyelerde navlun fiyatı 4 bin 500 Euro. 2007 yılında Almanya navlun fiyatı 5 bin Euro olarak gerçekleşiyor. Yine aynı şekilde Rusya ve Rusya üzerinden Kazakistan'a yapılan taşımalarda navlun fiyatları, geçen yıla oranla bin, bin 500 Euro artış olduğunu görmekteyiz.

Rusya ve Kazakistan navlun fiyatlarının artmasında en büyük neden ise; Rusya ile Türkiye arasındaki kotalardır. Kazakistan'a yapılan taşımalarda, nakliyeci Rusya'dan geçmek zorunda. Haliyle devreye Rus Dozvalası (geçiş belgesi) giriyor. Rus Dozvalası biten Türk nakliyecisi, zaman zaman karaborsadan 2 bin 500 dolara kadar Dozvola satın alıyor. Bu da navlun fiyatlarına yansıyor.

Navlun fiyatlarının geçen yıla oranla yükselmesindeki bir diğer önemli faktör ise, yeni araç yatırımlarının bir önceki yıla oranla yüzde 30'un üzerinde gerilemesidir. Yıl içerisinde yapılacak seçimler sonrası kriz endişesi yaşayan nakliye firmaları, filo genişletme yatırımlarından kaçındı. Firmalar, her geçen gün artan uluslararası nakliye iş potansiyelini ise mevcut araçlarıyla karşılamaya çalışıyor. Hal böyle olunca da aracın sürekli tekeri dönüyor, nakliyeci para kazanıyor.

Şimdi bazı firma yöneticilerimiz; "Kardeşim ne para kazanması. Çoğu zaman günü kurtarmanın peşindeyiz" diyebilir. Ancak, 2005 ve 2006 yılı navlun fiyatlarına baktığımız da bir artış görülmektedir. Öte yandan "para kazanamıyoruz" diyen nakliyeci de doğru söylüyor!..

Her iş kolunda olduğu gibi nakliye sektöründe de gözle görülmeyecek ama üst üste koyduğumuzda büyük olan giderler var. Diğer taraftan sürekli artan işletme maliyetleri, firmaların belini büküyor. Akaryakıta gelen günübirlik zamlar, SSK, Bağ-Kur, vergi, personel giderleri, muhtelif işletme giderleri v.s. Firmaya ek külfet getiriyor!..

Bugün Türkiye'den Almanya'ya navlun bedeli 5 bin Euro olan bir taşımada; yapılan masraflar düşüldüğü zaman firmaya kalan ücret 500 Euro civarında. Rusya'da nakliyeciye kalan miktar ise biraz yüksek. Yani yüzde 15'den yüzde 20'ye çıkıyor. Bu da yukarda da belirttiğim gibi Rus Dozvalası'yla alâkalı!..

Temennimiz; Türk nakliyecisinin hak ettiği yere gelmesidir!..

MALİYE BAKANI UNAKITAN'DAN "MAZOT 1 YTL OLACAK" YORUMU:

"Gayri ciddi açıklamalar"

Yaklaşan seçimler öncesi, partilerin "Mazot 1 YTL olacak" söylemlerini değerlendiren Unakıtan, "Hesap yapabilen kimsenin bunları söylememesi lazım" dedi.

Akdeniz Ticaret ve Sanayi odaları Birliği'nin 18. Genel Kurulu toplantısına, Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun, Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, İstanbul Ticaret Odası Başkanı Murat Yalçıntaş, Odalar ve Borsalar Birliği Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu katıldı.

Maliye Bakanı Kemal Unakıtan, mazotun 1 YTL olacağına ilişkin kimi partilerin yaptığı açıklamaları 'Hesapsız, kitapsız söylemler' olarak değerlendirdi. Unakıtan, "Demek ki seçim öncesi herkesin gözünü hırs bürümüş" dedi.

MESNEDİ YOKTUR

Akdeniz Ticaret ve Sanayi Odaları Birliği (ASCAME) 18. Genel Kurulu toplantısı çıkışında açıklamalarda bulunan Unakıtan, 'Mazot 1 YTL olacak' söylemlerine "Hesap yapabilen kimselerin bunları söylememesi lazım. Demek ki seçim öncesi herkesin gözünü biraz seçim hırsı bürümüş; ondan dolayı böyle atıp gidiyorlar. Bunların hiçbir mesnedi yoktur. Ben bu tarz açıklamaları gayri ciddi buluyorum" cevabını verdi.

IMF'nin asgari ücretin Türkiye'de yüksek olduğuna ilişkin açıklamalarını da değerlendiren Unakıtan, "IMF'nin yaptığı hesaplar kendilerine göre yaptıkları hesaplardır. Bizim yaptığımız hesaplar ise kendimize göre yaptığımız hesaplardır. IMF ile bazen ortak noktalarda buluşabiliriz, bazen de buluşamayabiliriz. Asgari ücret konusu da bu konulardan bir tanesidir. İnanıyoruz ki asgari ücret Türkiye'de yüksek değil" dedi.

Maliye Bakanı Kemal Unakıtan.

Rus Dozvolası da, nakliyeciye sorun

Keskin Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Keskin; "Nakliye sektöründe yaşanan sorunların çözüm merci hükümettir. Sivil toplum kuruluşları bu konuda yalnız bırakılıyor."

1978 yılında uluslararası nakliye sektöründe faaliyete başlayan Çağdaşlar Kolektif Şirketi, 1985 yılından beri Keskin Uluslararası Nakliyat ve Ticaret Limitet Şirketi olarak çalışmalarına devam ediyor. Araç parkında bulunan 78 adet çekici ile tekstil, inşaat ve elektrik sarf malzemesi taşımacılığında söz sahibi olan firma, ağırlıklı olarak Rusya'ya taşıma yapıyor.

Taşımalarda ağırlıklı olarak karayolunu kullandıklarını açıklayan Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Keskin, Bulgaristan'da yaşanan sorunlar nedeniyle Ro-Ro'ya kaydıklarını söyledi. Dönüşte yük sorunu yaşamadıklarını da dile getiren Keskin, fabrikalara hammadde olarak orman ürünleri, plastik madde ve petrol ürünleri taşıdıklarını kaydetti.

Türkiye'den Rusya'ya yapılan taşımalarda en büyük sorunlarının Rus Dozvalası olduğunu açıklayan Keskin, bu sorunun çözülmemesi durumunda Türkiye-Rusya hattının biteceğini ve Türk nakliyecisinin bu hatta söz sahibi olamayacağını savundu.

Keskin Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Keskin.

2 BİN 500'e DOZVOLA

Keskin, "Rusya, Rus nakliyecisini Türkiye'ye alıştırmak için ilk başta senelik 150 araçtan bonus sistemi ile 3 bin araca ulaştılar. Bonus sisteminde her yüklenen araç için dört adet belge verildi. Bugün gelinen noktada Rus araçların sayısı 3 bini geçti ve Rusya hedefine ulaştı. Elinde Rus Dozvalası kalmayan Türk nakliyecisi, faaliyetlerine devam edebilmek için 2 bin 500 dolara belge alıyor. Hükümet ise bu konuda herhangi bir yaptırım uygulamıyor. Nakliye sektöründe yaşanan sorunların çözüm merci hükümettir. Sivil toplum kuruluşları bu konuda yalnız bırakılıyor" dedi.

ÜÇÜNCÜ ÜLKE

Keskin, Türkiye ile Rusya arasında yapılan ikili taşımalarda, Türk nakliyecisinin belge sorunu yaşamasıyla birlikte sektörün büyük kaybı olduğunu vurguladı. Ukrayna, Bulgaristan ve Moldova araçlarının devreye girdiğini açıklayan Keskin, Rusya'ya yapılan ikili taşımaların üçüncü ülke taşımalarına döndüğünü kaydetti.

"Devletlerarası ilişkilerde bazı sorunlar ele alınmıyor" diyen Keskin, "UND ve RODER, Türkiye'de bir sivil toplum örgütüdür. Peki, UND ve RODER'in Moskova'da ne işi var belge arama konusunda! Sivil toplum örgütünün görevi temsil ettiği kesimin sorunlarını ilgili mercilere ileterek konunun takipçisi olmaktır. Bizler, Moskova'da yaşanan sorunları Ulaştırma Bakanlığı'na iletmeliyiz ve hükümet nezdinde ulaştırma bu sorunları çözmelidir. Ancak hükümet yetkilileri, derneklerimizi yalnız bıraktığından; orada yaşanan sorunları derneklerimiz kendi gayretleriyle çözmeye çalışıyor. Belli bir noktaya gelindiğinde karşı tarafının hükümet yetkilileri derneklerimizi çıkmaza sürüklüyor. Sorunlarımız çözülmüyor" diye konuştu.

Dernekler arası çekişmelerin de sektöre zarar verdiğini sözlerine ekleyen Keskin, UND ve RODER'in biran evvel "ak, kara" tartışmalarına son vererek, sektör adına ortak bir zeminde buluşmasının, nakliye sektörünün geleceği açısından çok önemli olduğunun altını çizdi.

Enerji tüketimi yüzde 6,1 arttı

Geçen yıl Türkiye'de petrol ürünleri tüketiminde yüzde 4,7'lik düşüş yaşandı. Buna karşın hidroelektrikte yüzde 10,6, doğalgazda yüzde 13,5, kömürde ise yüzde 10,1 oranında artış görüldü.

BP'nin her yıl yayımladığı Dünya Enerji Raporu'nun verilerine göre, 2006 yılında dünyadaki enerji tüketiminin yüzde 0,9'unu gerçekleştiren Türkiye'de, enerji tüketimi 2005 yılına göre yüzde 6,1 oranında arttı. Türkiye'de enerji tüketiminde en yüksek artış oranı doğalgaz kullanımında yaşandı.

Rapora göre Türkiye'de 2006 yılında 28,5 milyon ton petrol tüketilirken, 2005 yılına göre yüzde 4,7 oranında düşüş kaydedildi. Türkiye bu rakamlarla, dünya petrol tüketiminin yüzde 0,7'sini gerçekleştirmiş oldu. Küresel petrol tüketimi ise yüzde 0,7'lik artış ile son 10 yıllık artış ortalamasının altında gerçekleşti.Küresel petrol üretimi yüzde 0,4 oranında artarak günde 81,7 milyon varile ulaştı. Talebin düşük olması nedeniyle OPEC, 2006 sonlarında üretimi düşürdü. OPEC üreticileri arasında kayda değer artışlar Birleşik Arap Emirlikleri ile Irak tarafından gerçekleştirildi. Suudi Arabistan, Venezüella ve Nijerya'da üretimde düşüşler yaşandı. OPEC dışındaki ülkelerde ise 2006 yılında üretim günde yaklaşık 300 bin varil oranında artış gösterdi. Ancak bu artış yine de son 10 yıllık ortalamanın yarısının altında kaldı. En yüksek artışı günde 220 bin varille Rusya gerçekleştirirken, Azerbaycan, Angola ve Kanada'da da artışlar görüldü. İngiltere'de petrol üretimi yedinci yılda da düşüş yaşadı. 2006 yılında varil başına ortalama petrol fiyatı 65,14 USD olarak belirlendi.

Soylu: Kimseye ayrıcalık yapmayız

RODER İkinci Başkanı Erol Soylu, UN RO RO için araç sayısı fazla olan ve yönetimde olan firmalara öncelik tanındığı, az sayıda aracı bulunan firmaların ise bekletildiği yönündeki görüşlerin asılsız olduğunu söyledi.

UN RO RO'ya araç yüklemek isteyen firmalar arasında araç sayısına göre çifte standart yapıldığı yönündeki duyumları değerlendiren Erol Soylu, UN RO RO'nun belli bir kontenjanı olduğunu ve araçların gemiye belli bir formüle göre alındığını kaydederek, "Orada belli bir kıstas vardır. Bir ölçü vardır. Bu sistem içinde şirketlerin isimleri ile değil şirketlerin hareketleri ile gemiye araç alım işlemi yapılır. İster UND üyesi olsun ister RODER üyesi olsun hiçbir kimseye ayrıcalık yapılmaz" dedi.

İthal ticari pazarı yüzde 20 daraldı

Otomotiv iç satışlarındaki gerilemede ithal ağır ticari araçlar da payına düşeni aldı.

Ticari Araç İthalatçıları Derneği (TAID) verilerine göre 3.5 ton ve üzeri ithal kamyon pazarında Mayıs ayında, bir önceki yılın Mayıs ayı ile karşılaştırıldığında; kamyon pazarında yüzde 46 daralma yaşandı.

Kamyon pazarında yaşanan gerilemeye karşın, çekici pazarında ise yüzde 3 oranında bir artış kaydedildi. Pazardaki toplam daralma yüzde 20 düzeyinde gerçekleşti.

DARALMA % 26

2007 yılı Ocak-Mayıs döneminde ithal ticari araç satışlarında toplamda yüzde 26 oranında bir gerileme yaşandı.

Ocak – Mayıs dönemi toplamında aynı segmentlerdeki satışlarda bir önceki yılın aynı dönemine göre kamyon pazarında yüzde 53 daralma, çekici pazarında ise yüzde 2 artış gözlendi.

2007 yılı Ocak - Mayıs dönemi itibariyle, satılan ithal ticari araçların yüzde 84'ünü 16 ton ve üzeri kamyon ve çekici elde ederken geriye kalan yüzde 14'lük oranı da 3,5-16 ton arası çekici ve kamyon satışları oluşturdu.

Ocak-Mayıs döneminde ithal ticari araç satışlarında 569 adedi 3,5-16 ton arası araçlar oluştururken, 2 bin 926 adedi de 16 ton ve üzeri ithal kamyon ve çekici araçları oluşturdu.

DAF: 2007 Mayıs ayında DAF kamyon ve çekici satış adetlerinde bir önceki yılın Mayıs ayına göre artış elde etti. 2006 Mayıs ayına göre DAF,122 adet ithal çekici, 8 adet kamyon ile satışlarını artıran tek marka.

Iveco: kamyonda satışında geriledi, çekici ve toplam satışlarında artış yaşadı. 2007 Mayıs'ta 118 çekici, 53 adet de kamyon satan Iveco, 2006 Mayıs ayına göre 101 adet düşüş yaşadı.

MAN: Ankara'daki fabrikasında otobüs üretimine ağırlık veren Man, ithal çekici satış adetlerinde 2006 Mayıs ayına göre gerileme yaşarken toplamda ve kamyon satış adetlerinde artış yaşadı. 2007 Mayıs ayında 63 adetlik çekici satışı yapabilen MAN, 87 adetlik de ithal kamyon satışı gerçekleştirdi. MAN, toplam satış adetlerinde bir önceki yılın Mayıs ayına göre artış elde ederek 150 adede ulaştı.

Mercedes: İthal ticari araç satışlarında gerileme yaşayan bir diğer marka Türkiye'de kamyon ve çekici üretimi de bulunan Mercedes oldu. Mercedes, ithal kamyon ve çekici satış adetlerinde bir önceki yılın Mayıs ayına göre gerileme yaşadı. Mercedes, 2007 Mayıs ayında 18 adetlik ithal çekici satışı yaparken, 31 adetlik de ithal kamyon satışı yaptı. 2006 mayıs ayında toplam 92 adetlik ithal kamyon ve çekici satışı elde eden Mercedes, 2007 Mayıs ayında 49 adetlik satış gerçekleştirebildi.

Renault Trucks: 2008 yılı ortasında Karsan'la birlikte 7,5 ton üzeri kamyon üretimi protokolü imzalayan Renault Trucks, 2007 Mayıs ayında ithal kamyon ve çekici satışlarında bir önceki yılın aynı ayına göre gerileme yaşadı. Renault Trucks, Mayıs ayında 60 adetlik ithal çekici satışı gerçekleştirirken, 35 adetlik de ithal kamyon satabildi. 2006 yılı aynı döneminde 143 adetlik toplam satış elde eden Renault Trucks, 2007 Mayıs ayında 95 adetlik satış yapabildi.

SCANİA: Scania, 2007 Mayıs ayına göre ithal çekici satış adetlerini Mayıs ayında birönceki yılın mayıs ayına göre arttırırken, kamyon satış adetlerinde aynı dönemde gerileme yaşadı. Scania toplamda artış elde etti. Distribütörlüğünü Doğuş Otomotiv'in yaptığı ithal ticari araç markası Scania, 148 adetlik ithal çekici satışı gerçekleştirdi. 2007 yılı ilk 5 ayında ithal kamyon satışlarında, bir önceki yılın aynı dönemlerine göre gerileme yaşayan Scania, Mayıs ayında 23 adetlik satış yapabildi.

Volvo: Volvo, Renault gibi hem kamyon hem de çekici satış adetlerinde bir önceki yılın mayıs ayına göre gerileme gördü. Volvo, 33 adetlik ithal çekici satış rakamına ulaşırken, 20 adetlik de ithal kamyon satışı gerçekleştirebildi. Toplam satış rakamlarında bir önceki yılın mayıs ayına göre gerileme yaşayan Volvo, 91 adetten 53 adede geriledi.

sayfa 3 09/07/2007 20:54 Page 1

C M Y K

TAŞIMACININ GÜNDEMİ

MYE yetki belgelerinin sınırlandırılması doğru mu? (1)

İstatistiğin hayatımızda çok önemli bir yer tuttuğu konusunda herhalde hiç kimsenin itirazı yoktur sanırım. İstatistik verilerin kullanılmasında en önemli faktörün parametrelerin doğru seçilmesi olduğunu düşünmekteyim.

Ulaştırma Bakanlığı Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü 21.06.2007 tarihinde yayımladığı 33 sayılı genelge ile Mesleki Yeterlilik Eğitimi hizmetlerinin yurt sathının her tarafına dengeli bir şekilde dağılması ve hizmetin vatandaşın ayağına götürülmesi mantığı ile bazı düzenlemeler ve bunun yanında sınırlamalar getirmiştir.

Devlet her zaman vatandaşın huzuru, güvenliği, rahatlığı ve hizmetlerden herkesin azami ölçüde faydalanabilmesi için gerekli düzenlemeleri yapma yetkisine haizdir. Ancak bu düzenlemeler yapılırken yatırım yapmış müteşebbisinde haklarının gözetilmesinin uygun olacağı kanaatindeyim.

Mesleki Yeterlilik Eğitim Merkezi açabilme şartları

Örneğin Mesleki Yeterlilik Eğitim Merkezi açabilmek için en az üç derslik, öğretmenler odası, sorumlu yönetici odası, büro hizmetleri odası, tuvalet, kütüphane, kantin, çay ocağı gibi yerlerin bulunmasını ve içlerinde de gerekli donanımın bulunmasını şart koşmuştur.

Eğer merkeze bağlı bir şube açılacaksa en az bir derslik ve merkezlerdeki müştemilatında bulunması istenmektedir. Bu istenen şartları yerine getirerek yetki belgesi almış olan gerçek ve tüzel kişiler ciddi miktarda bir yatırım yapma mecburiyetinde kalmışlar, ayrıca merkez içinde 10.000 YTL 5 yıl için ücret ödemiş bulunmaktadırlar.

Saygılarımla,

Kemal BINERBAY
Tümnak Genel Sekreteri

Ford Otosan Genel Müdürü Michael Flewitt (sağda) ve Gerçek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Sucu.

2007'de tempo düşük başladı

Ford Otosan'ın 75'inci yetkili satıcısı olma özelliğini taşıyan Gerçek Otomotiv'in açılışında konuşan Ford Otosan Genel Müdür Baş Yardımcısı Ufuk Güçlü, otomotiv sektörünün 2007 yılında düşük bir tempoyla başladığını söyledi.

YÜZDE 30 DARALDI

Güçlü, otomotiv sektörünün 2007 yılına düşük bir tempoyla başladığını vurgulayarak, yılın ilk dört ayında yüzde 30'luk bir daralma yaşadığına işaret etti. Ford Otosan'nın 2007 yılı için yüzde 17'lik bir pazar payına ulaşmasını beklediklerini dile getiren Güçlü, 285 bin üretim adedi hedefine ulaşmak istediklerini söyledi. Güçlü, konuşmasını şöyle sürdürdü: "Transit modelimiz, Avrupa'da 'yılın ticari aracı' seçilerek büyük bir başarıya imza attı. Ayrıca geçen yıl otomobil dalında da 'yılın en iyi otomobili' unvanını alarak bu başarıyı pekiştirdik. 2006 yılındaki diğer önemli bir başarımız da, tüm Ford üretim merkezleri arasında, Ford Otosan'ın Gölcük fabrikasının 'en iyi araç üretim tesisi' ve Eskişehir Motor fabrikasının ise 'en iyi motor üretim merkezi' seçilmesidir. Bunlarla ne kadar gurur duysak azdır. Bu gururumuz, başarılarımızı daha da artıracak olan ve bugün burada açılışını yaptığımız bu tesis ile daha da pekişmektedir."

Gerçek Otomotiv'in açılış törenine, Şişli Belediye Başkanı Mustafa Sarıgül, Kağıthane Belediye Başkanı Fazıl Kılıç, Ford Otosan Genel Müdürü Michael Flewitt ve Genel Müdür Baş Yardımcısı Ufuk Güçlü katılırken, açılışta konuşma yapan Gerçek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Sefer Sucu, sektörü çok yakından takip ettiklerini ve ona göre yatırım planlamaları yaptıklarını söyledi.

Grupman: Man servislerinde bir ilk

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'nin, Türkiye genelindeki servis ağına Ankara'da yenisini ekledi. Haftanın 6 günü 24 saat hizmet verecek olan Grupman yetkili servisinin açılışı, Ankara Sanayici ve İş Adamları Derneği Başkanı sayın Cengiz Bozbeyoğlu, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yürütme Kurulu Başkanı sayın Kazım Tuncay Bekiroğlu'nun katılımıyla gerçekleştirildi.

Man'dan yapılan açıklamaya göre en büyük ve en ileri teknolojiye sahip Grupman servisi 3 bin800 metrekare kapalı alana ve 3 bin metrekare açık park alanı üzerine kurulu. Açıklamada Grupman'nın güvenlik test standı ile üç testi bir arada uygulayabilen tek servis olma özelliğine sahip olduğu kaydedilirken, araçlarını servise getiren şoförlerin duşlu ve dolaplı odalarda konaklama imkanına sahip oldukları bildirildi.

TESLİMATLAR SÜRÜYOR

Öte yandan MAN, Standart Denizcilik firması, 10 adet MAN TGA 18.430, İZBETON'a ise 5 adet TGL 12.180 teslim etti. Standart Denizcilik, teslim aldığı 10 adet yeni araç ile birlikte MAN TGA araç filosunu 20'ye yükseltti.Batı Akdeniz Bölge Bayisi tarafından Standart Denizcilik'e satışı gerçekleştirilen araçlar için MAN Türkiye Fabrikası'nda tören düzenlendi. Düzenlenen törene MAN Finansal Hizmetler Bölge Satış Müdürü Vahit Altun, Batı Akdeniz Bölge Bayisi Satış Müdürü Bülent Satıcı ve Standart Denizcilik Firma sahibi Harun Reşit Zeytinoğlu ile Lojistik Müdürü Ahmet Sönmez katıldı. Hedeflerinin önümüzdeki dönem içerisinde filolarındaki MAN araç sayısını elliye çıkarmak olduğunu açıklayan firma sahibi Harun Reşit Zeytinoğlu, yatırımlarına aralıksız devam edeceklerini söyledi.

İzmir Büyükşehir Belediyesi Beton Asfalt Enerji Üretim ve Dağıtım Tesisleri Su Kanalizasyon Ticaret ve Sanayi A.Ş. 5 adet Man TGL 12.180 teslim aldı. İZBETON, yol yapımında, asfalt ve beton işlerinde kullanmak üzere 5 adet TGL 12.180 aracını MAN Türkiye fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı.

OPET talihlileri araçlarına kavuştu

OPET'in Büyük Çekiliş Kampanyası'nın birinci etap talihlileri düzenlenen törenlere araçlarına kavuştu. Otomobil kazanan talihliler, OPET Mehmetçik Vakfı Kurtköy Tesisleri'nde düzenlenen törenle otomobillerinin anahtarlarını teslim aldı.

Büyük Çekiliş Kampanyası ikinci etap talihlileri 2 Temmuz tarihinde noter huzurunda yapılacak çekilişle belirleneceği ve talihliler 6 Temmuz tarihinde ilan edileceği açıklandı.

GÜLMECE TRENİ

Öte yandan bu yıl 48'ncisi düzenlenen "Uluslararası Akşehir Nasreddin Hoca Şenliği"ne gitmek üzere Haydarpaşa Garı'ndan hareket eden gülmece treni yola çıktı.

Opet'in sponsorluğuyla yola çıkan trene Nasrettin Hoca'yı temsilen Kadir Çöpdemir ve beraberindeki sanatçılar binerek, Akşehir'e doğru yola çıktı. Düzenlenen uğurlama törenine, aralarında Turizm Derneği Başkanı Taner Serin ile OPET yetkilileri katıldı.

İtalyan taşımacıların Gökbora ilgisi

İtalya'da taşımacılık alanında faaliyet gösteren Ravenna Bölgesi Taşımacılar Birleşik Komitesi üyelerinden oluşan 23 kişilik heyet, Gökbora Nakliyat'ı ziyaret etti. İtalyan heyetinin ziyarette, firmalar arasında ortak projelerin nasıl oluşturulabileceğine ilişkin önemli fikir alışverişinde bulundu. Ravenna Bölgesi Taşımacılar Birleşik Komitesi heyeti (Comitato Unitario Auto Trasporto Provincia Di Ravenna) yönetici ve üyeleri ile birlikte Türkiye'de 900 özmal aracıyla; taşımacılık, lojistik, gümrük, depolama ve dağıtım alanlarında faaliyet gösteren Gökbora Uluslararası Nakliyat ve Tic. A.Ş.'yi ziyaret etti.

Isuzu'nun Ege'deki incisi: Uzun Otomotiv

Anadolu Isuzu'nun Ege Bölgesi'ndeki bayilerine bir yenisi daha hizmete açıldı. Anadolu Isuzu Denizli Bayii Uzun Otomotiv, gerçekleştirilen bir törenle hizmete girdi. Açılış töreninde konuşan Uzun Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Halil Uzun, 2006 yılında açtığı Isuzu Servisi ile Anadolu Isuzu ailesine dahil olmaktan çok mutlu olduğunu ifade ederek, Uzun Otomotiv'in yalnızca Denizli'de değil tüm Ege Bölgesi'ne hizmet verdiğini belirtti. Toplam 2 bin 800 metrekare üzerinde 450 metrekare kapalı alanda kurulu Uzun Otomotiv, güçlü kadrosu ile müşterilerine satış, servis ve yedek parça hizmeti vermeyi hedefliyor.

Nizamettin KARADAĞ

Hizmet sektörleri yabancıların eline geçiyor

Ülkemizde bilinçsiz yabancı sermaye özentisi yüzünde stratejik öneme sahip birçok sektörümüzü bile bile yabancılara peşkeş çekiyorlar.

Yabancılar girmek istedikleri sektörleri uzun sure takibe alırlar. Eğer o sektöre girmelerinin önünde herhangi bir engel varsa onu mutlaka kaldırırlar. Bazen bizim ülkemizin menfaatineymiş gibi yetkililerimizi inandırırlar onlara çeşitli brifingler verirler ve sonuçta ülkemizin kalkınmasının tek çaresinin o olduğuna dair bürokrasimizi inandırırlar. Ve birçok yasal düzenleme ile istedikleri sektörü ağlarına düşürürler. Gerisi kolay üç beş milyon dolar o da onlarda nasıla olsa çok.

Söz konusu bu yabancılar eğer Ulusal bir direnişle karşılaşacaklarını sezerlerse bizim zamanla öğrendiğimiz ve gördüğümüz üç metot kullanırlar:

1-)Ülkemizin içinde bulunan ve ülkemiz vatandaşı olan sözde vatansever geçinen özde yabancıların hizmetinde olan çevreleri kullanırlar

2-)Kitle iletişim araçları: geçen bir makalemde de değinmiştim gelişmekte olan ülkelerde kitle iletişim araçları genelde Dünyayı arka bahçesi olarak zan eden zengin ülkelerin kontrolü altındadırlar. Yabancılar takibe aldıkları sektörler hakkında kitle iletişim araçlarını kullanarak kendi lehlerinde halkı ikna etmeye çalışırlar

3-)Her şeye rağmen elde edemedikleri sektörlerde kaos yaratırlar. Sektör komple çöker ve ciddi düzeyde ülke ekonomisini olumsuz etkilemeye başlar. Bu efendiler kurtarıcı olarak davet edilirler, güya çökmüş olan sektörü akılcı çözümlerle düze çıkaracaklar. Eh onların akıları bizden fazla ya böyle olduğuna dair hepimiz önceden şartlandırılmışızdır.

Artık operasyon tamamlanmış kuzuyu kurda teslim etmişiz. Kurt kuzuyu tamamen yedikten sonra nasıl olsa arta kalanlar bizimdir, ona da şükür bu günkü rızkımızı bulduk yarına Allah kerim der unutur geçeriz.

Hafızalarımızı zorlayalım 1980'lerden hemen sonra devleti küçültme özel sektörü büyütme adı altında yürütülen operasyonda onlarca stratejik öneme sahip kuruluşlarımız önce özelleştirildi sonra batırıldı. Tabi bütün bu özelleştirilmelerin yanında özel bankalarda olmalı idi. Pırasa yaprağı dağıtır gibi bankacılık lisansları dağıtıldı, maşallah her kes bankacı oldu. Sonra büyük bir gürültü ile bankalar battı, sonra ne oldu? Ülkemiz insanın yaratığı 100 milyar dolar katma değer uçtu gitti. Peki, nereye gitti bu paralar Mekke'ye veya Moskova'ya asla gitmedi Kendilerini Dünyanın jandarması sayan ve Dünyada ki adaletin eşitliğin hatta her türlü insani kriterlerin güvencesi sayan batılı ülkelerin bankalarına gitti Dikkat edilirse Dünyadaki tüm hırsızların kendi ülkelerinden çaldığı paralar bu bankalarda tutuluyor.

Bankacılık sektöründe son kale sayılabilecek OYAKBANK bile şu anda yabancıların eline geçti. Sırada ulusal değere hayız birkaç bankamız kaldı, umarız onlar da haraç mezat veya bir operasyonla halkımızın elinden çıkarılamazlar.

Yanlış anlaşılmasın Nizamettin Karadağ olarak asla yabancı sermaye karşıtı değilim eğer yabancı sermaye Ülkeme ileri teknoloji getirecekse, üretim yapacaksa, istihdam sağlayacaksa buyursun gelsin, canım kurban. Yoksa Ülkemin insanlarının rahatlıkla yapabildikleri kamyonculuk, bakkalcılık, manavcılık kısacası perakendecilik ve bankacılık yapmaya geleceklerse gelmesinler, istemiyoruz. Yaratığımız katma değeri bu metotla kendi ülkelerine götürüyorlar ve halkımız her gün bir az daha fakirleşiyor.

Bütün bunların taşımacılıkla alakası ne diye sorulabilir 4925 Sayılı Karayolu taşıma kanunu çıktığından bu yana özelikle Motorlu Taşıyıcı Kooperatiflerinin çok önemli bir tespiti var: "Taşımacılıkta bireyselliğin çok olmasından ötürü Avrupalı şirketler Türk Taşımacılığına girmekte zorlanıyorlar. Bu kanun sayesinde bireyselliği tamamen hal ederlerse bir kaç taşımacılık şirketi kalırsa eh onlarında üç beş milyon dolar değeri olacağına göre neden Avrupalı dostlarımıza satılmasın"

Oyakbank bile satıldığına göre taşımacılık neden satılmasın?

Türkiye taşımacılığı ulusal değere hayız yabancılara asla bırakılmayacak kadar önemli bir sektördür. Ülkemizde tüm sektörleri yakından ilgilendiren yaşantımızın her aşamasında karşılaşacağımız ülkemizin her karış toprağında bulunması zorunlu olan bir sektördür. Nakliye şirketleri dahil tüm taşımacılar, taşımacılık sektörünün Milli bir sektör olarak kalmasını savunmak durumundadırlar. Aksi takdirde ülkemiz stratejik öneme hayız bir sektörünü daha kayıp edecektir.

sayfa 4 09/07/2007 20:55 Page 1

C M Y K

Kanun, Suiistimal, Kamyoncu…

K. Zekai EROĞLU

Kara yollarının sorunlarını incelerken dikkat ediyorum da trafikte uyulması gereken kurallar ve cezalar bizlerin karayollarındaki güvenliği ve rahatlığı için her geçen gün bir az daha iyileştirilmeye çalışılıyor. Bunun için minnettar olmalı mıyız, açıkçası bilmiyorum! Çünkü yaşadıklarım ve kamyoncu esnafı ile konuştuklarım, kanun koymakla, düzenlemelerle ya da cezai müeyyidelerin bedellerinin ağırlaştırılması ile bir şeylerin çözüleceği umudunu vermiyor.

Bir ay önce elime gelen fotoğrafların arasından en çarpıcılarını seçmiş kara yollarındaki denetimsizliğin trafik levhalarından oto yollarda ki araç şoförlerinin meydana getirdikleri tehlikelere kadar birçok yerde denetimsizliğin sonucu olarak karşımıza çıktığını sizlerle paylaşmıştım.

Aradan bir ay geçti ve bugün yine benzer görüntülere şahit oluyoruz. Nerede ve nasıl mı? Bir kamyon düşünün kamuya ait. Kamyoncu esnafının şehir trafiğine girmesinin yasak olduğu saatlerde İstanbul'un göbeğinde, Beşiktaş'ta trafiğin en yoğun olduğu saatte dev cüssesi ile tıkadığı yolda beliriveriyor –çünkü o imtiyazlı-. Ve bir kamu binasından eskiyen demirbaşları almak

için geldiği sokakta yolu yarılayarak park ediyor. Ne var bunda demeyin, çünkü bu durum fazla vakit geçmeden iki aracın kaza yapmasına sebep oluyor.

Peki, nedeni ne? Hemen altını çizerek belirteyim; kamu kamyonuna tanınan ayrıcalığın kamu kamyonlarını kullanan şoförlere kendilerini ağa, paşa gibi hissettirip kanunları suiistimal etmelerine kadar neden olan süreç olmasın!

İşte bu kural içinde kuralsızlığa duyarsız kalamıyoruz. Çünkü biliyoruz ki kamu kamyonlarına tanınan ayrıcalıklar bir şeylerin bir an önce olması için. Ama bunun her zaman edebi ile yapılması taraftarıyız.

Birkaç saat geçiyor ve eşyalar kamyonun kasasından yukarıya taşan bir tepe halinde yükleniyor. Üzerinde iğreti duran yüklerin sabitlenmesi umudu ile bir branda gerilmesini bekliyorum. Mamafih bizim meşhur kamu şoförü trafikte yol açacağı tehlikeleri düşünmeden kalabalık trafiğin içine karışıyor. Aynı zamanda brandasız.

Bu noktada aklıma bir soru takılıyor. Bu da mı devlet kamyonlarına tanınan bir imtiyaz? Anlaşılan o ki düzenleme ve kanun yetersiz; denetleme lazım.

Bakınız yapılan düzenlemeler ile kamyoncunun içinde bulunduğu durumu hala düzeltebilmiş durumda değiliz. Bu durum da sektörün içinde olan bizler tarafından malum. Kamyoncu esnafından nakliyeciye ve oradan da son kullanıcıya kadar birçoğumuz eksikliklerden mağdur oluyoruz.

Daha geçenlerde köprü önlerinde, sınır kapılarında beklemek zorunda kalan tehlikeli madde taşıyan tanker şoförleri aşırı sıcaklar dolayısı patlama tehlikesi altında olduklarını belirterek feryat etmişlerdi. Ama ne kadar feryat etse de benim tanker şoförümü de kamyoncumu da dinleyen nerede?

İşte bir yerde kendisine tanınan imtiyazlarla çevreye terör saçan kamyon şoförü diğer tarafta ise yapılan düzenlemelerin altında ezilen mağdur edilen kamyoncu. Anlaşılan daha çok eksiğimiz var.

Ölüm yüklüyorlar

"Tonajdan 2 milyar 100 milyon irsaliyeye, 208 milyon da bana yazdılar. Dolayısıyla irsaliyeyi de biz ödemek zorundayız, çünkü orada senedimiz var. Şimdi her iş aldığımızda bizden 200-300 kesilecek. Bunu bile bile tonaj atıyoruz."

Yol boyunca konuştuğumuz kamyoncular, TIR'cıların işlerin olmamasından yakınırken, günü kurtarmak için fazla tonajlı yük taşımak zorunda kaldıklarını kaydediyor.

Görüştüğümüz çile taşıyanlardan birisi olan Ömer Yıldız da aracının taksitini zamanında ödeyebilmek için 20 tonluk aracına 40 tonluk yük atmak zorunda kaldığını anlatıyor.

Bile bile ölümü sırtlarına yüklediklerini dile getiren Yıldız, yük sahibine kesilen fazla tonaj cezalarının da kendileri tarafından ödendiğine dikkat çekiyor

K belgenizi aldınız mı?

K1 belgemi aldım ancak aldıktan sonrada işlerimde hiç değişiklik olmadı. Belgemi 400 milyona aldım, ama 400 de masrafım oldu. Soyduruyorlar bizi; şoförler cemiyetine, esnaf kefarete para ödedik soyulduk resmen. 800'e mal oldu bana.

Ben 97 de şoför olarak kaydolmuşum o zaman araç babamın üzerineydi şoförlükten sildirip nakliyeciye kayıt yaptıracağım ver 210 milyon daha esnaf sicile.

K1 belgesini aldığın zaman cebinde para var mıydı?

Yoktu ben senet yatıracaktım benim 3 milyar senedim var 1 milyarını K 1 e yatırdım benim bir senedim aksadığı zaman işlerim tepetaklak oluyor kredi kartlarım zaten dolu asgarisini zor yatırıyoruz kiralar zaten çok düşük şimdiye kadar görülmemiş seviyede taban seviyede nasıl dersen daha önce biz Samsun'a 50 bin liraya gelirken 45 e bulamıyoruz şimdi aynı işi.

İşi kimden alıyorsunuz?

Komisyoncudan alıyoruz. Bir bakıma güvenmek zorundayız. Olursa iyi ama olmazsa verdiğimiz komisyon gidiyor. Beni de çevirdi Havza'da Amasya'da kensa var Amasya'dan Sivas'a götüreceksin dedi bende dedim ki bak ağabey, benim araç tenteli olur mu? Olur olur dedi ver 100 milyon dedi verdim gittim. Yük sahibi adam; ben tenteli araca yükleyemem ki dedi kaldı orada orta yerde adam dedim ben mağdurum oda dedi ki; 100 milyonluk mazot koyum araca da ben ondan alırım dedi

Şimdi nakliyeci aldığı komisyonu bilir, sen rezil olmuşsun olmamışsın onu ilgilendirmez. Hayali işlere bile gönderiyorlar. İnan herkes ben dahil gün kurtarmak peşinde. Bugün geçsin de yarin yağlı bir iş çıkarda senedi kurtarırız diye bekliyoruz. Ama evden çıkalı 1 ay oldu hala bir iş yok. 200 milyonluk işlere gidiyoruz.

Genellikle yurtiçin de çalışıyorum. Geçenlerde bana ceza yazdılar. Tonajdan 2 milyar 100 milyon irsaliye, 208 milyon da bana yazdılar. Dolayısıyla irsaliyeyi de biz ödemek zorundayız, çünkü orada senedimiz var. Şimdi her iş aldığımızda bizden 200-300 kesilecek bunu bile bile tonaj atıyoruz. İş aldığımız yere senet veriyoruz her seferinde bu cezayı kesiyor haliyle ceza ona ait ama yük sahibi şartlı veriyor işi bize.

Şoför Ömer Yıldız, mecburiyetten fazla tonaj attığını belirtiyor.

Kiraların artması içi ne yapmak lazım?

Türkiye'nin 5-6 yerinde kantarlar 24 saat açık olsa hiçbir aracı kaçırmasalar sana yemin ediyorum ağabey hiç kimse bir gram dahi fazla tonaj alamaz.

Kantarlar mesai saati harici kapalı böyle olunca tonajlı araçlar mesai saati bitiminde yoluna devam ediyor. 24 saat açık tutun tonaj nasıl oturuyor görün. Evet biz şu an tonaj atıyoruz ama sıkıntımız büyük.

Bu tonajı atarken size herhangi bir belge imzalatıyorlar mı?

İmzalatıyorlar, biz onun riskine katlanaraktan alıyoruz. Başka türlü çalışamıyoruz. Benim aracım tır, istiab haddi 20 ton ama adam 40 ton yük var atarsan at atmazsan atma diyor Mecburen atıyoruz senetlerimiz var, aracımız borçlu, ev geçindiriyorum, oğlum asker 8-9 nüfusum var. Biz tonaj atınca memnun olmuyoruz , korka korka gidiyoruz. Biz bu imzayı atıyoruz ama mecburuz.

Aracından memnun musun?

Aracım DAF, memnunum kilometresi 1milyonda olmasına rağmen. 1.5 senedir bende 2nci el aldım. 2004 yılının sonlarında 91 milyar ödedim. Şu anda satsam 75 milyar ya eder ya etmez.

25 şubatta belge parası dediler

Zaten 1 senedimi aksatan o oldu bana.zaten kış iş yok yatıyoruz birde belge dediler 800 milyon param gitti belgeyi alabilmek için sadece belgeye esnaf sicilde 300 milyon param boşa gitti şoför yazıyormuş bunu sileceğiz ver 300 dorse için ver 50, 800 milyon param gitti şuana kadar hiçbir faydasını göremedik.almayan belki çok az kişi kaldı ama inan faydasını göremedik.

Haziran ayı sonuna kadar süresi var ondan sonra kontroller başlayacak...

Biz belgeyi almadan bir korku saldılar; yükünle beraber aracın bağlanacak, belgen yoksa diye. Mecburen elimizdeki işi bıraktık belge için uğraştık. Almak için bu arada işten de olduk ben Nevşehir'den aldım belgeyi.

Bizim köyde yaşayan bir arkadaşımız 3 ay önce aracını sattı, şimdi yeni araba alacak ama 10 milyar belge parası vereceksin diyorlar bu adam nasıl versin, bu adam başka bir iş yapamaz ben biliyorum. Çocukluğumdan beri 30 sendedir bu işi yapıyor. Diyorlar ki sen bu işi bırakmışsın yeniden gireceksen 10 milyar vereceksin. Olacak iş midir bu?

Gidecek başka C belgesi sahibi bir şirket üzerine kayıt olacak şoför gibi çalışacak faturaları o şirket üzerinden kesecek.

Zaten bu K –K1 belgeleri ileriye dönük zenginlere tekelleşme olarak hazırlandı bence. Yarın diyecekler ki bu sefer aracın tenteli olacak, yok kapalı olacak diyecekler. Biz zenginlere peş-keş çekiliyoruz, başka bir şey değil yani başka ne diyebilirim ki.

700 bin kamyoncu var deniyor 700 binide mi böyle?

Yüzde 95'i böyle.çok berbat durum ,maaşlı çalışsaydık daha iyiydi.Ama şirketlerde para vermiyor ben yolda konuşuyorum 400-500 milyon maaş alıyorlar.

Eğer karşımızda muhatap aldığımız devletse, yapması lazım. Benden bu parayı almışsan bana bunun karşılığını vereceksin. Sistemi oturtsalar, ayarlasalar biz doğru dürüst çalışırız. Bağ-kurumuzu öderiz, hepsini öderiz. Ben mazotu borç aldım geldim buraya, adam 15 gün vade yaptı. Allah razı olsun adam veriyor yine

Hazır konu açılmışken köprülerde yol yasağı var. Evvelden karşıya geçmek için 5-9'u bekliyorduk 4 saat idi. 4-10' a çıktı 6 saat bir yasak olur mu? Şimdi benim arkadaşımla giderken ben azıcık gecikmiş olsam arkadaşım Ankara'ya varıyor olu mu böyle? Bu 6 saat içersinde biriken araçlar bir an önce öne geçiyim diyerek dehşet saçıyor dehşet. Öte taraftan bu 5 saati aracın başında geçiriyorsun. Malına bakacaksın; hırsızlık çoğaldı, malın başından ayrılamıyorsun.

Kamyoncunun durumu perişan şimdilik kimseden bir ses çıkmıyor ama gün gelir öyle bir ses çıkar ki!!!

Okan ALTAN

Kamyon yolları

Yazın herkes yollarda… Büyükşehirlerde yaşayan, haftanın iş günlerinde servislerle işlerine giden, ancak hafta sonlarında otomobillerini kullanan, "acemi" sürücüler bile, yaz aylarında binlerce kilometrelik tatil yolculuklarına çıkıyorlar.

Uzun yol tecrübeli şoförler ile bu tip uzun yollarda otomobil araç kullanma temposunu bilmeyenler, sadece bayramlarda ve yaz aylarında şehirlerarası trafikte karşı karşıya geliyorlar. Ve maalesef, acı kaza haberleri de bu dönemlerde ortaya çıkıyor.

Kışın pek hissedilmese de, özellikle yaz aylarında, yollara çıkan tecrübesiz sürücülerin, trafik yoğunluğu, sıcak havanın etkisiyle bozulmaya başlayan asfalt zemin de hesaba katıldığında, yollarda gerçekten çok can sıkıcı görüntülerin ortaya çıkmasına neden oluyor.

Düz çizgide sollayanlar, hız limitlerine uymayanlar, rampaları yanlış viteste inen ve çıkanlar, şeridinde gitmeyenler, nedense hep, büyük şehirlere ait plakalara sahip binek otomobiller.

Oysa yılın 12 ayı 365 gün boyunca gece gündüz bu şehirlerarası yollarda ekmek parası peşinde koşan ağır vasıta sürücüleri, ne trafik polislerinden ceza alıyorlar, ne de en olmaz yerlerde bile kuralları ihlal ediyorlar. Uzun yol temposuna alışkın ağır vasıta sürücüleri, nerede dinleneceklerini, araçlarının bakımını yaptırmadan neden yola çıkmayacaklarını çok iyi biliyorlar.

Yaz aylarında, gurbetçilerimizin yabancı plakalı otomobilleri de bu trafiğe karışınca, yollardaki yoğunluk, içinden çıkılmaz manzaralar da yaratıyor. Yollarımızdaki yenileme ve genişletme çalışmaları da, bu manzaraya kalın siyah fırça darbeleri vurmuyor değil!..

Aslında tüm Türkiye yolları otobana dönüşse bile, bu yaz aylarında trafik yoğunluğu için bir çözüm ortaya çıkarmayacak gibi gözüküyor.

Sanıyoruz, ideal çözüm, A.B.D. ve bazı Avrupa ülkelerindeki gibi ağır vasıtalar için özel olarak ayrılmış yollardır!..

Yani binek araçlar için ayrı, ağır vasıtalar için ayrı yollar!..

Türkiye için yakın vadede böyle bir çözüm üretmek, imkansız gibi gözükse de, en azından trafiğin "boğumlandığı" noktalar için alternatif yol önerileri üretmek çok da zor olmasa gerek!..

Rampalarda devir kaybetmemek için, kendilerinden daha yavaş araçları mecburen ağır hızda sollamak zorunda kalan kamyon ve TIR sürücülerinin arkasında çok uzun kuyruklar oluşmasını istemiyorsak, ekonomik şartlar yüzünden yüzde 50'ye varan ekstra yük taşımak zorunda kalan ağır vasıtaların egzost dumanlarını görmek istemiyorsak, tatil için değil ekmek parası için yollarda olanlara anlayışlı davranmak istiyorsak, binek otomobillerin geçtikleri güzergahları, ağır taşıtların rotalarından ayırmak zorundayız!..

Binek otomobil kullanıcıları da, bu "iş" için yollarda olanlara olabildiğinden daha fazla tolerans vermeleri gerekiyor!..

Uzun yolu bilmeyen "acemiler" için ise, ne olur, daha dikkatli olmaları ve uzun yola kesinlikle yorgun olarak çıkmalarını tavsiye etmek istiyoruz!..

Son olarak; ağır vasıta sürücülerinin de, bu "acemiler"e biraz olsun anlayışlı davranabilmelerini rica etmek istiyoruz!..

Bu konuda daha yazacak çok detay ve örneklemeler için yüzlerce vaka olduğunu belirtelim. Fakat sektörün nadide yayını "Taşımacılar" okurunun başını daha fazla da ağrıtmak istemediğimizi de söyleyerek "nokta"mızı koyalım.

YAKIT TASARRUFUNUN YOLLARI

Özellikle uzun yol şoförlerinin en büyük derdi yüksek akaryakıt masraflarıdır. Taşımacılık maliyetlerinin büyük bir bölümünü oluşturan ve kâr oranlarını düşüren akaryakıt sarfiyatını düşürmek elinizde.Taşımacılık sektörünün belini büken yüksek akaryakıt fiyatlarıyla mücadele etmek için uymanız gereken bazı kurallar şöyle:

- *Aracınızın kullanım kılavuzunda yazan benzin sarfiyatı verileri, gerçek hayattakinden farklı olabilir. Örneğin Avrupa Birliğine üye ülkelerin birinden aldığınız bir otomobilin yakıt sarfiyatı verileri İstanbul trafiği ortalamasının altında olabilir.*
- *Aracınızı çok yavaşta kaldırmak iyi bir tasarruf yöntemi değildir ve bu diğer sürücüleri rahatsız edecektir. Normal bir şekilde kalkıp hızlanın ve mümkün olanı en üst vitese atın.*
- *Aracın motor devrini dakikada 2000 ila 3000 arasında tutun, 50-60 kilometre hıza ulaşınca 5. viteste seyredin.*
- *Bir dakikadan uzun bekleyeceğiniz zaman motoru durdurun. Her zaman kullandığınız yolların alternatifine bakın. Eğer biraz daha uzun ama daha az dur kalk yapacağınız bir yol bulursanız, tasarruf edebilirsiniz.*
- *Camları ve açılır tavanı kapılı tutun. Lastiklerinizin olması gereken basınçta olmasına kesinlikle dikkat edin. Hava direnici ve sürtünmeyi arttıran düşük lastik basınca benzin sarfiyatını artırır.*
- *Müzik sistemindeki amfi, buğu önleyici ve klima benzeri sarfiyatını artırır.*
- *Kurumlu ve yağlı eski bir motor benzin sarfiyatını arttırır.*
- *Lastik basıncınızın doğru olduğundan emin olun, düşük lastik basıncı sarfiyatı arttırır.*

SERİ İLANLAR

ÇEŞİTLİ İLANLAR

BMC Otobüs 18+1
KM 640.000 - ABS HAVALI KAPI OKUL SERVİSİ LEVEND 3.0 2006 MODEL
29.000 YTL
Necmi TÜRK
Telefon (Sabit): (0212)6535832
Telefon (GSM): (0532)2006084
E-mail: necmi_turk069@hotmail.com
Fevzi Çakmak Mah. Martı Sk. No:3/6 Yenibosna / BAHÇELİEVLER / **İSTANBUL**

Mercedes - 18+1 Minibüs –
2006 model
65000 YTL
Diğer Bilgiler: full dizayn gezilere kiraya verilir 3 ay boştadır aracımız 3 adet Mercedes var üçünü de kiraya verebiliriz şoförlü.0553.818.53.53
Yunus Peçe
Marmara Tur
Telefon (GSM): (0538)6406601
E-mail: yunus.pece@hotmail.com
İSTANBUL

Dodge - Kamyon
1990-20 ton
14.000,00 YTL
90 model süper AS 900 uzerinde AS 950 damperi var calışmaya hazır durumda
Sami Kırlıoğlu
Kırlıoğlu Otomotiv
Telefon (Sabit): (0272)2231178
E-mail: insm03@hotmail.com

Kamyonet - 1980
3,5 ton
4000 YTL
1977 model Bedford Tentelidir. Brandası eskimiş durumdadır, Araç Çalışır durumdadır, Motoru yeni yapılmıştır.
Fatih Sönmez
Fatih Et ve Et ürünleri
Telefon (Sabit): (0216)0036186
Telefon (GSM): (0537)3590969
E-mail: fatihsonmez27@gmail.com
Kadıköy - **İSTANBUL**

Volvo - Çekici / 1997
32.500 avro
Transport çalişmiş reng kırmızı
Mustafa Keklik
Keklik Tır Pazarı
Telefon (Sabit): (0216)4710427
Telefon (GSM): (0532)2920470
Fax: (216)4710428
E-mail: m.keklik@hotmail.com
Ferhatpaşa yanyol - Kartal / **İSTANBUL**

Yarı Remork
12000 YTL
Remork tenteli dört metre darabalı sıfır remork sadece 500km yol yapmış 720 uzunluk
Yusuf Kültüroğlu
Telefon (Sabit): (0328)8761450
Telefon (GSM): (0505)7424356
E-mail: kulturoglu@kulturoglu.com.tr
Merkez Mah. No:622 - **OSMANİYE**

Volkswagen - 17+1 Otobüs
2005 model
45,500 YTL
Orjinal-ABS-Çok temiz Masrafsz-Hasarsız-Servis bakımlı-Hız Sabitleyici-Radyı/Teyp-Elkt. Aynalar-Merkezi Kilit
Murat Serbest
Telefon (Sabit): (0212)2386592
Telefon (GSM): (0538)7864433
E-mail: dcan911@hotmail.com
BEYOĞLU -**İSTANBUL**

Ford - 14+1 transit
minibüs / 1994
9250 YTL
Motor yeni
Salih Topaloğlu
Telefon (GSM): (0532)3641449
E-mail: topaloglutur@hotmail.com
Keşkek Topyeri Mah Kdz Ereğli - **ZONGULDAK**

Fiat - Kamyonet
7 KİŞİLİK
15,500 YTL
ARAÇ 2005 FİAT DOBLO 1,2 AKTUAL CARGO F.P ARAÇ SONRADAN CAM AÇILIP KOLTUK KONMUŞTUR. 47000 KM SERVİS BAKIMLI HATASIZ BİR ARAÇTIR. YOL BİLGİSAYARI MERKEZİ KİLİT ELEKTRİKLİ CAMLAR. ARAÇ İLK GÜNKÜ GİBİ ÇOK TEMİZDİR SİGARA İÇİLMEMİŞTİR. ARAÇ CAMLI VE KOLTUKLU OLUP RUHSATA İŞLİ DEĞİLDİR.
KİŞİSEL BİLGİLER
METİN ÇETİN
ÇETİN KÖMÜRCÜLÜK
Telefon (Sabit): (0264)2798758
Telefon (GSM): (0532)3751925
E-mail: metincetin1979@hotmail.com
ESKİ HENDEK CAD NO:28 / **SAKARYA**

Volvo - Otobüs
1994 - 50 kişilik
50.000 YTL
ARAÇ JUMBO KASA ORJİNAL VOLVO OLUP ÖNDEN 403 GÖRÜNÜMLÜDÜR. ARAÇTA 5 TONLUK YAKIT DEPOSU BULUNMAKTADIR. İÇ DIŞ KOMPLE YENİLENMİŞTİR. ÇİFT TELEVİZYON, TAVAN KLİMALI, GENİŞ BAGAJLI ŞANZIMAN YARI OTOMATIK MANDALLI, BİNEK ARAÇLA TAKAS OLABİLİR.
VELİ ERDEM
Telefon (GSM): (0532)2335923
E-mail: vsotr@yahoo.com
Pendik / **İSTANBUL**

Iveco - Midibüs - 2002
M 23 TURBO
M 23 TURBO FULL BAKIMLI 6 LASTİK YENİ GÖRÜLMEYE DEĞER
KİŞİSEL BİLGİLER
MANSUR NALBANT
ISUZU ÇELİKDİZEL OTOMATİV
Telefon (Sabit): (0216)3618600
Telefon (GSM): (0537)9262692
E-mail: mnalbant@celikdizel.com.tr
Bostancı / **İSTANBUL**

Ateşoğlu Tur
Peugeot 14+1 Minibüs 2004
30.000 YTL
3.000 YTL' lik aracın kendi servsleri var
(0212)4518208
v.atesoglu@mynet.com
İstanbul/Trakya BAHÇELİEVLER
Yıldırım Beyazıt Cad. No: 270 Yenibosna / **İSTANBUL**

İMDAT KILIÇ /MİS Nakliyat Tic. Ltd. Şti.
36.000 LT. FR Uhauf Tanker Dorse 2000 model
23.000,00 YTL
0262 5285075
0533 3965980
Faks: 262 5285116
mis_nakliyat@hotmail.com
Kirazlıyalı Beldesi 1 Mayıs Cd.No:19
KOCAELİ

Fikret Acar
Renault Minibüs 14+1 2006
42000YTL
ABS.park sensoru, okul taşıtı, 44000km'de, 5 tek işiyle beraber aylık net karı 2.500 YTL İş değişikliği nedeniyle satılıktır.
05428254870 – 05323459352
Servis avcılarda oturanlar için uygundur. 34 dp 5623 banka kredilidir, peşin satılıktır.
acarfikret@mynet.com
AVCILAR / Trakya / **İSTANBUL**

İmdat KILIÇ
Hiç Kullanılmamaış konteyner dorse
30.000,00 YTL
MİS Nakliyat Tic.Ltd.Şti
0262 5285075
0533 3965980
Faks: 262 5285116
mis_nakliyat@hotmail.com
Kirazlıyalı Beldesi 1 Mayıs Cd.No:19
KOCAELİ

AYDIN GÜNBAY
EMNİYET OTOMOTİV
Ford 2001 Model Kamyon
3227 Cargo Kırkayak
10 teker araçlar ve çekiciler bulunur
0 384 2127291
0 532 2317287
Faks: 0 384 2129691
E-mail: emniyetotomotiv@mynet.com
Yeni Oto Galericiler Sitesi No:49
NEVŞEHİR

sayfa 5 09/07/2007 20:56 Page 1

C M Y K

Otomotivcilerin umudu Ekim, Kasım ve Aralık'ta

Yaklaşan genel seçimin de etkisiyle otomotiv firmaları tüm umutlarını Ekim'deki Ramazan ayı rehaveti sonrasına; 2007 yılı son aylarına bağlamış durumda. Ancak tüm otomotivciler seçim sonrası oluşacak atmosferin otomotiv satışlarına direkt etkisi olacağı kanısında.

Türkiye'de 2007 yılı ilk altı ayı otomotiv sektöründe kan kaybının yoğun olarak yaşandığı bir dönem olarak tarihe geçti.

Kimi otomotivciler beklenen düzeyde bir gerileme yaşandığına işaret ederken, kimi otomotivciler de beklenenin üzerinde bir daralma yaşandığına dikkat çekiyor.

Yaklaşan genel seçimin de etkisiyle otomotiv firmaları tüm umutlarını Ekim'deki Ramazan ayı rehaveti sonrasına; 2007 yılı son aylarına bağlamış durumda. Ancak tüm otomotivciler seçim sonrası oluşacak atmosferin otomotiv satışlarına direk etkisi olacağı kanısında.

Yılın ilk yarısını ve ikinci yarısını değerlendiren otomotiv sektör temsilcileri çok da umutlu değil.

Otomotiv sektör temsilcilerinin 2007 ilk yarısı ve ikinci yarısına ilişkin pazar değerlendirmeleri şöyle:

Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) Genel Koordinatörü Işık Dikmen:

Işık Dikmen

Geçen yıla nazaran binek ve ticaride yüzde 30 oranında bir gerileme var. Bunun şu anda bu düzeyde oluşu bana göre mucize. Çünkü burada distribütörler ve bayiler olağanüstü fedakârlık göstererek düşüşü bu seviyelerde tuttu. Son dönemlerde otomotiv markalarındaki kampanyalar inanılmaz bir düzeye ulaştı. Bence bugün bayiler ve distribütörler para kazanmıyorlar.

Türkiye'de reel faizler çok yüksek. Parası olanlar ev alıyor. Otomobil bir yatırım aracı olarak görülmüyor. Çünkü bir iki yıl sonra değer kaybediyor. Böyle olunca da elinde 30-40 milyarı olan kişi yatırım aracı olarak emlak yatırımını ön planda tutmaya başlıyor.

Pazarda, 2007'nin ikinci yarısında da 2006'ya göre düşüş devam eder. Daha önceden vermiş olduğumuz tahminler var. Bu tahminlere göre Pazar geçen yıla göre yüzde 20-25 oranında daralır. Yılın ikinci döneminde yapılacak satışlar ilk yarının açığını kapatamayacaktır. Yılsonunda Pazar 500 bin satış adedinin gerisinde kalır.

Yeni hükümet dalgalı kura devam mı edecek yoksa kuru sabitleyecek mi? Faizler düşecek mi? Bir sürü bilinmeyen olduğu için öngörüde bulunmak doğru değil. Bütün bu şartlar bugün ki gibi devam ederse önümüzdeki sene gene bu rakamlar olur.

Pazarı, yeni oluşacak hükümetin para politikalarına, faiz politikalarına ve izlenecek olan ekonomi politikaları belirleyecek.

ISUZU Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay:

Fatih Tamay

İlk 6 ay otomotiv sektörü açısından kötü bir dönem oldu. Pazarı yıl olarak değerlendirmek gerekli. Yüzde 30-40 oranlarında bir daralma beklemiyoruz.

Yuvarlık bir rakamla konuşmak gerekirse tüm otomotiv sektörü yüzde 20'lerin altında bir daralma yaşayabilir. Seçimden çok olumsuz bir sonuç çıkmadığı sürece bu yılın sonunda büyük bir düşüş beklemiyoruz. Yıl bazında beklenen düşüş o kadar olmayacak.

Geçtiğimiz yıla göre biz pazar payımızı arttırdık. Bulunduğumuz segmentlerde pazar payımız geçtiğimiz yıla göre çok üstlerde, özellikle küçük otobüste ve Picup'ta pazar lideriyiz. Yılı da bu şekilde bitirmeyi düşünüyoruz.

Mercedes Benz Türk Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar Satış Bölüm Müdürü Şükrü Bekdikhan:

Şükrü Bekdikhan

2007 yılı ilk 6 ayı 2006 yılı ikinci yarısına benzer bir görüntü çiziyor. Pazarda genel olarak yaşanan daralma firmaların beklediği bir daralmaydı ve firmalar buna karşı önlemlerini aldılar.

Otomotiv sektörü seçim sonrasında bir patlama yaşanabileceği beklentisi de var. Ancak, şuan seçim sonrasını tam kestiremediğimizden ötürü net beklenti söylemek zor. 2006 yılı ilk 6 ayı çok iyi bir yıldı. Fakat aynı şeyleri 2007 ikinci 6 ayı söylemek çok zor. Türkiye'de siyaset ekonomi iç içe gidiyor. Bu durumda ikinci yarıda Genel Seçim ve Cumhurbaşkanlığı seçimi süreci de pazarın şekillenmesinde etkili olacaktır.

Hafif Ticari ve binek oto pazarında ikinci yarıyı daha olumlu bir şekilde öngörüyoruz. Bunun üzerine bütün çalışmaları yönlendiriyoruz ve diyoruz ki yılın ikinci yarısında hem otomobilde hem de hafif ticaride daha hızlı daha talebe oryante satış stratejisi uygulayacağız.

Ford Otosan Pazarlama Müdürü Serhan Turfan:

Serhan Turfan

Geçen mayıs ayında başlayan özellikle o devalüasyon kurlardaki oynama sonucundaki %30'luk düşüş devam ediyor. Şu an ki teren de 2007'nin ilk altı ayı 2006'nın ilk 6 ayının %30 aşağısında gidiyor. Yani aşırı değişen bir şey olmadı. Sürpriz olarak geçen seneki trend otomotiv sektöründe devam ediyor tabi bu8 trendi sene sonuna vurduğumuz zaman oldukça düşük bir pazar ortaya çıkıyor.

Biz seneyi yüzde15 kayba getirdik. İlk 6 ay yüzde 30 kayıp olmasına rağmen ikinci 6 ay geçen senenin trendlerinde devam edeceği için toplam Pazar geçen yıla göre yüzde 15 düşeceği kanaatindeyim.

Otomotivdeki gerileme geçen yıla oranla daha fazla olmayacaktır.

Bizim tek ümidimiz yılın son 3 ayında bir hareketlenme olması. Ekime kadar, ramazan da olması sebebiyle, bir hareketlilik beklemiyoruz. Pazarda son 3 ayda bir şeyler bekliyoruz. 2007 ilk 6 ayında yüzde 302luk düşüş olduğu için son 2-3 ayın satış hedefleri tüm yılı kurtarmaya yetmeyecektir.

Seçimler istikrarlı bir şekilde tamamlanırsa otomotivde bu istikrardan payını alacaktır. Çünkü otomotiv sektörü belirsizliği sevmiyor. Dolayısıyla tüketici de belirsizlik anında alım yapmıyor, beklemeyi tercih ediyor.

Otokar Pazarlama Birim Yöneticisi Tarkan Burak:

Tarkan Burak

Küçük otobüs alanında ilk altı ayda pazar beklentilerimize paralel hareket etti. Yaklaşan seçimler pazardaki talebi kısmen yavaşlatsa da Otokar olarak ilk altı ayda otobüs segmentinde önemli büyüme elde ettik. Bu büyümede özellikle geçtiğimiz yıl ürün ailemizi genişletme yönündeki stratejimiz ve bu doğrultuda pazara sunduğumuz yeni modellerin büyük katkısı oldu. Ayrıca, sektöre yatırımlarımıza devam ettik; satış ve servis ağımızı kuvvetlendirdik, araçlarımızın tanıtımlarına ara vermedik. Sonuçlarını da pazar payımızdaki artış olarak aldık.

Tüm otomotiv sektöründe olduğu gibi ticari araçta 2007'de 2006'ya kıyasla bir daralma bekliyorduk. Seçim sonrasında talebin ilk altı aya kıyasla biraz daha yükselmesini bekliyoruz. Zaten sektör olarak bunu 2007'ye başlarken öngörmüştük. Otokar'da ise şu anda hedeflerimize paralel ilerliyoruz. Otokar'ın başarılı büyümesini ikinci altı ayda da sürdürmeyi hedefliyoruz. İkinci altı ayda pazara sunduğumuz Doruk otobüslerimizin ilk modeli olan halk otobüsünün de bu büyümeyi olumlu yönde etkileyeceğine inanıyoruz.

BMC Pazarlama Müdür Yardımcısı Tufan Altuğ:

Tufan Altuğ

Ticari araç pazarında her geçen yıl rekabet daha da artmakta sektörde artan rekabete bağlı olarak karlılık oranları da düşük seviyelerde seyretmektedir. 2006 ve 2007 yılları da bu rekabetin yoğun olarak yaşandığı yıllar olmuştur.

2007 yılında pazardaki daralmanın sebepleri olarak; Cumhurbaşkanlığı seçimi ve genel seçimin piyasaları etkilemesi, ve siyasi ortamda bu nedenlerle ortaya çıkan belirsizlikler, 2007 yılında taşıt kredileri kullandırmadaki düşüş sayılabilir.

2007 yılı ilk 5 aylık verilerine bakıldığında toplam ağır ticari araç (6-40 ton) pazarının 12.400 seviyesinde olduğu görülmektedir. 2006 yılı ve 2007 yılının ilk 5 ayında sektördeki gelişmelere kısaca değinecek olursak; Ulaştırma Bakanlığının tonaj kontrollerini devralması ve karayollarında artan tonaj kontrolleri nedeniyle uzun yol taşımacılığında segmentler arasında kaymalar yaşanmaktadır.

2007 yılı sonunda toplam ağır ticari araç pazarının 2006 yılına göre % 10-15 oranında daralacağı 36.000 – 38.000 seviyelerinde gerçekleşeceği tahmin edilmektedir.

Opel Genel Müdürü Özcan Keklik:

Özcan Keklik

Su anda pazar rekor seviyede olmasa bile, genel akışından memnunuz. Önümüzde bulunan seçimlerin pazarlarda mevcut dengeleri sarsacak dalgalanmalara yol açacağına inanmıyoruz. Ülkemiz ekonomisi her geçen gün daha saglam temellere oturmakta ve kırılganlık seviyesi de buna paralel azalmaktadır.

Pazar koşulları ve yakalanmış olunan siyasal ve ekonomik istikrar ile önümüzdeki dönemde Toplam Pazarın, 2006 yılı rakamlarının biraz aşağısında gerçekleşeceğini ve toplam pazar içinde Opel markamız ile %7, Chevrolet markamız ile %1.75 ve Premium segmentindeki temsilcimiz Saab markamız ile de geçen yılın üzerinde bir satış adeti elde etmeyi planlıyoruz.

İsotlar Gurup Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Cenk Kızılırmak:

2007 ilk 6 ayda hedeflerimiz tuttu yani planladığımız hedefler tuttu. Minibüs segmentinde %20'lik Pazar payımızı korumaya devam ediyoruz. Önümüzdeki 6 ayda Hyundai Trucks'ların satışlarına da başlıyoruz. Yeni yapılanma ile ilgili çalışmalarımız devam ediyor. Önümüzdeki 6 aylık süreçte de yüzde 202lik Pazar payımızla yolumuza devam edeceğiz.

30-40 milyarı olan bu parasını bir yatırım aracı olarak kullanmak istiyor. Otomobil alımı geriledi çünkü bir iki yıl sonra otomobil değer kaybediyor ama emlak yatırımı değer kazandırıyor.

TATA Türkiye Satış Müdürü Cengiz Tiryaki:

2007'nin ilk 6 ayı beklentiler doğrultusunda tüm otomotiv pazarı için durgun geçti. Geçen seneye göre yüzde 30'lar seviyesinde daralmalar var. Bu da zaten beklenen hatta beklenenin de üzerinde bir tablo idi. Özellikle son iki ayda siyasi alanda yaşanan gelişmeler sektörü sarstı. Tabi bundan sonraki ikinci 6 aylık dönem ne getirir bu konuda çok fazla umutlu olmayı piyasa istemiyor. Çünkü sadece bir seçim yaşamayacağız, hemen akabinde bir Cumhurbaşkanlığı seçimi yaşayacağız. Dolayısı ile bunun ne gibi bir etki getireceğini henüz bilmiyoruz. Ama ümidimiz ve beklentimiz Ağustos ayından itibaren satışların artış yönünde bir ivme kazanması.

Ö. Faruk GÖRÇÜN

Otomotiv lojistiği

OTOMOTİV ENDÜSTRİSİNDE ANALİTİK BİR TEDARİK ZİNCİRİ YÖNETİMİ YAKLAŞIMI ve TEDARİK SÜREÇLERİNİN ANALİZİ ÜZERİNE DEĞERLENDİRME

İşletme Yönetiminde en büyük örnek değişmelerden birisi işletme büyüklüklerinin ya da başlı başına organizasyonların tek başlarına faaliyetlerine devam etmelerinin zorlaşması, diğer firmalar ile aralarındaki izolasyonu sürdürememeleridir. İşletmeler artık bir tedarik zinciri içerisinde faaliyet göstermek zorundadırlar. Tedarik zinciri içerisinde yer alana her bir işletme birimi kendi değerlerini artırmaya çalışmanın yanı sıra kendi faaliyet alanına giren işleri optimize etme gayreti göstermektedir. Bu çabaların tamamı işletmelerin yüz yüze kaldıkları maliyet baskısından kaynaklanmaktadır. Bu nedenden dolayı işletmeler maliyet baskısına ve bunun yarattığı risklere beraber katlanmanın daha az sıkıntı yarattığının farkına varmışlardır. Bu yaklaşımlar tedarik zinciri içerisinde yer alan organizasyonların geleneksel yaklaşımda söz konusu olan ve şirketlerin kendi başlarına bütün faaliyetleri üstlenmesinden kaynaklanan büyük masraflara hep beraber katlanmaları, bu sayede işletme başına düşen maliyetlerin ve harcamaların azalması düşüncesine dayanmaktadır. Bununla beraber Tedarik zincirlerinin kurulmasının uluslar arası bir düzeye ulaşan ve gittikçe artan rekabet anlayışına dayandığını söyleyebiliriz. Günümüzde rekabet markalar arasında veya mağazalar arasında değil tedarik zincirleri arasında gerçekleşmektedir. Bu çalışmada etkili bir rekabet için tedarik zinciri ön planda ele alınarak tanımlanmaktadır.

Bu çalışmanın başlıca hedefi Avrupa araç üreticilerinin kullandığı tedarik zinciri analitik şemalarından birisi olan dört tedarik zincirinin analiz edilmesidir. Bu dört tedarik zinciri benzer araç modelinin üretilmesini hedeflemektedir. (Bunlar _ olarak tanımlanmaktadır.) Fakat bunlar farklı tedarik zinciri düşüncelerinin farklı özelliklerini yansıtmaktadırlar. Bu farklı yapılanmaların analizi bu çalışmanın konusu olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu çalışmada Menon tarafından ortaya konulan tedarik zincirine ilişkin yaklaşımlardan esinlenilmiştir. Buna göre bu çalışmada üç önemli tema söz konusu olmaktadır. Bunlardan birincisi; Çalışmanın konusu teorik açıdan analiz edilmekte, bilimsel yöntemler ile tanımlanmaktadır. İkinci olarak, pratik açıdan çalışmanın konusu analize tabi tutulmakta, endüstriyel bakış açısı geliştirilmeye çalışılmaktadır. Üçüncü ve son olarak, elde edilen sonuçlar tekrardan bir değerlendirilmeye tabi tutulacaktır. Bu hedeflere ulaşılabilmesi için bu çalışmada tedarik zinciri analizine yönelik uygun bulunan unsurlar açıklanacaktır.

KURAMSAL ALTYAPI

Tedarik Zinciri tabiri genellikle müşteri taleplerinin karşılanmasında beraber hareket eden ve her biri sürecin bir bölümünü gerçekleştiren işletmeleri ve bunların aralarında organize olmasa da gerçekleşen faaliyetleri tanımlamaktadır. Tedarik zinciri üç düzeyde sınıflandırılabilinir. Birinci olarak, İç Tedarik zinciri, diğeri aracısız tedarik zinciri üçüncü ve son olarak da aşağıdaki tabloda gösterildiği gibi toplam tedarik zinciri. İç tedarik zinciri departmanları içermektedir. Bunlar daha çok geleneksel yaklaşımdaki tek firma içerisinde yer alan operasyon birimleridir. Aracısız tedarik zinciri ise tek bir firma ile doğrudan irtibat kurabilen müşterilerin ve tedarikçilerin içerisinde yer aldıkları tedarik zincirlerini tanımlamaktadır. Toplam tedarik zinciri kavramı ise bu iki kavramı da kapsayacak biçimde içerisine almaktadır.

Tedarik zinciri içerisinde hammaddeden nihai müşteriye olan süreçte tedarik zincirinin tüm üyeleri bu sürece katılmaktadırlar. Tedarik zincirinin rekabet mantığında şirketler faaliyetlerini ve çabalarını yeniden gözden geçirmelidirler. Firmaların çabaları kendilerinin değil bütün tedarik zincirinin başarısına yönelik olmak zorundadır. Bunun yanı sıra firmalar tedarik zincirinin başarısının kendilerine de yansıyacağı ve rekabet avantajının yanı sıra, yatırımlar ve maliyetler açısından optimizasyonun sağlanacağının bilincinde olmalıdırlar. Bununla birlikte firmalar daha fazla rekabetin bulunduğu bir coğrafyada mücadele etmek zorunda kalabilirler.

Tedarik zinciri felsefesinin rekabet avantajına ulaşılmasını sağlayabilmektedir. Küresel Tedarik Zinciri Forumu Tedarik Zincirini müşteriler ve diğer aktörler için değer yaratmak amacıyla bilgi, hizmet ve üretimi sağlayan merkezi tedarikçilerden son kullanıcıya kadar olan süreçte yer alan her bir birimin organize veya değil birbirleri ile entegre olmaları olarak tanımlanmıştır. Tedarik Zincirinin temel konusu daha fazla değer yaratmak, bunu yaparken maliyetleri katlanılabilir bir seviyeye indirmek bu şekilde zincir içerisinde yaratılan sinerji ile verim ve karlılık artışı sağlamaktır.

Tedarik Zinciri, entegre yönetim yaklaşımında bütünsel tedarik zincirinin bütün süreçleri kapsayabilmekte, geleneksel yaklaşımı da içerecek biçimde genişleyebilmektedir. Bu yaklaşım tedarik zinciri içerisinde yer alan firmaların rollerinin yeniden tanımlanması ve fonksiyonel stratejilere uyum sağlamaları zorunluluğunu doğurmaktadır. Optimize ve entegre bir Tedarik zinciri süreci ilk olarak iç tedarik süreci içerisinde başlamaktadır. Bu içsel birleşme bir sonraki adımda daha fazla genişlemekte, uluslararası firmalarda bu sürece dahil olmaktadırlar. Bu firmalar sadece kendi firmalarını yönetmemekte, bunun yanı sıra içerisinde bulundukları tedarik zincirini de yönetmeye ve yönlendirmeye çalışmaktadırlar. Bu açıdan tedarik zinciri yönetiminin zor olan koşullarına katlanabilen firmalar büyümekte, bu sürece dikkat etmeyenler ise rekabet güçlerini kaybedebilmektedirler. Bu anlamda kurulacak olan tedarik zinciri içerisinde bazı kavramlar önem azretmektedir. Bunlar arasında yer alan e-tedarik, Milk Run ve modülarizasyon kavramları tedarik zinciri içerisinde önemli bir yere sahiptir.

Tedarik Zincirinin analizi

Tedarik Zincirinin doğru ve verimli işleyip işlemediğinin kontrolü açısından söz konusu tedarik zincirinin analize tutulması zorunludur. Bu analizi yaparken öncelikle sorulması gereken bazı sorular vardır. Bunların başında Tedarik Zincirinin Gelişmesini ne etkilemektedir? Tedarik Zincirinin gelişmesinde rol oynayan veya oynama potansiyeli olan aktörler hangileridir? Tedarik Zinciri kapasitesi ne kadar daha geliştirilebilir? Tedarik Zincirinin kapasitesi ne kadar artırılabilir? Tedarik Zincirine daha fazla gelişebilmesi için dışarıdan kaynak aktarılması söz konusu mudur? Tedarik Zincirinin şu anki yapısı doğru oluşturulmuş mudur? Tedarik Zinciri ne zaman yapılandırıldı? gibi sorular gelmektedir.

Tedarik Zincirinin uygun elemanları tedarik zinciri içerisinde farklı rollere sahip olmakla birlikte aynı hedefe yönelik çabalar göstermektedirler. Bu açıdan tedarik zinciri içerisinde farklı ürünlerin hareketleri de söz konusu olabilmektedir. Bu nedenle Tedarik Zinciri analizi öncelikle endüstriyel yapıda gerçekleştirilmelidir. Hemen ardından yapılacak olan tedarik zinciri seçimi bu çalışmanın ana konusunu teşkil etmektedir. Tedarik Zincirinin seçiminde kullanılacak dört adımın başında endüstriyel yapıda kullanılacak olan bir analitik şemanın oluşturulmasıdır. Diğer üç adım ise bu bahsi geçen birinci adımın uygulamasıdır. Birinci adımda önemli olan süreci tanımlayacak olan verilerin elde edilmesidir. Aşağıdaki şekil bu verilerin elde edilmesinde gerekli olan soruları sormaktadır.

Bu adımların birincisinde sorulacak olan soru Tedarik Zincirinin gelişimine olan ne etki etmektedir sorusudur. Bunu sağlayacak olan aktörler hangileridir. Ek olarak Tedrik zinciri kapasitesi ne şekilde artırılabilir soruları sorulmalıdır.

Devam edecek

Korhan HAŞMET

Satışlardaki düşüş ve CEO değişimi

Bu sene başından beri otomotiv sektöründe, hem yönetim kadrosunda hem de satış adetlerinde büyük değişimler yaşanıyor. Bence bunun en büyük sebebi Türkiye'nin artık otomotiv üretim ve/veya montaj üssü olma yolunda yakaladığı istikrarlı yükselişidir.

Otomotiv firmalarının yönetim kademelerindeki değişimlerde, satış adetlerindeki kısmi gerilemenin az da olsa etkisine karşın, değişikliklerin temelinde Türkiye'nin otomotiv üssü olduğunu ve otomotiv firmaları tarafından kabul edilmiş olması yatmaktadır. Birçok otomotiv üreticisi başka pazarlarda başarılı olmuş olan yöneticilerini Türkiye'deki firmalarının başına getirmeye başladılar.

Tüm otomotiv üreticilerinin gözü Türkiye'de

Artık, tüm yabancı otomotiv üreticileri bir şekilde Türkiye'de üretim ve/veya montaj hattı kurmaya çalışıyorlar. Buradan hem Avrupa'ya hem de yakın pazarlara satış yapmanın, hem lojistik olarak hem de ticari olarak çok daha uygun olduğunun farkındalar. Dolayısıyla, Türkiye'deki otomotiv firmalarındaki üst düzey yöneticileri değişiyor ve yurtdışı Pazarlarda başarılı olan Türk yâda yabancı yöneticiler otomotiv sektöründe üst yönetici koltuklarına oturmaya başlıyor.

Sadece Türkiye Otomotiv pazarını bilmek yeterli olmuyor. Buna ek olarak yurtdışı pazarlarda da tecrübe, olmazsa olmazlar arasında yer alıyor.

Çin ve Hindistan'daki otomotiv üreticileri bile Türkiye pazarına bir şekilde girip buradan Avrupa kapısını aralamayı planlıyorlar. Onlarda yurtdışı pazarlarda tecrübe kazanmış olan yöneticileri seçerek kuracakları firmaların başına getireceklerdir.

Tekstilde Türkiye eskiden Avrupa'nın taşeronu idi. Şimdi ise tekstilde dünya markalarımız var. Bu sayede artık başka ülkeler bizim taşeronluğumuzu yapıyorlar. Otomotivde de kat edilmesi gereken veya izlenmesi gereken yol budur.

Ancak, markalaşma yüzde 100 üretimden başlıyor. Başka bir değişle, bir markayı marka yapmak için öncelikle o ürünün tüm parçalarını üretebilecek konuma gelmeniz gerekiyor. Tekstil de bunu başardık. Ancak, otomotiv de hala montaj ile gidiyoruz. Bir iki marka hariç bu durum hala dışa bağımlı şekilde devam ediyor. Bir şekilde bunu aşmamız, yani otomobilin motor dâhil kaporta dâhil her şeyini bizzat kendimiz üretip, sonra da montajını tamamlayarak satışa hazır hale getirmemiz gerekiyor.

Markalaştıktan sonra da bazı parçaların üretiminde başka ülkeleri taşeron olarak kullanabiliriz.

Yazımın girişinde belirttiğim gibi bu değişimin arkasında Türkiye'den Avrupa'ya açılmak için otomotiv üreticileri tarafından Türkiye'nin üretim ve/veya montaj üssü olarak kullanılması yatmaktadır.

Türkiye'de üretim yapan veya yapmak isteyen otomotiv üreticilerinde yeni başlayacak üst yönetimin yukarda anlattığım gelişime yardımcı olmaları gerekiyor. Bu hem onlara büyük başarılar getirecektir hem de markalarının satış adetlerini artıracaktır.

Seçimden sonra gelecek olan hükümet ise otomotivdeki markalaşma konusuna yardımcı olmalıdır. Bunu AR-GE teşviki ile yâda ithalatçıları en azından montaj yapmasını sağlayarak başarabilir. İthalatçıların yatırım yapmasını da vergi avantajı ile sağlayabilirsiniz. Türkiye'de üretilen, en azından montaj edilen bir araç üzerindeki vergi yükünde yüzde 10'luk bir indirim buna kâfi gelecektir.

korhanhasmet@hotmail.com

MTV'de ikinci taksit ödemeleri başladı

Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin (MTV) ikinci taksit ödemeleri başladı. Ödemeler, MTV tahsiline yetkili vergi daireleri ve bankalara 31 Temmuz 2007 tarihine kadar yapılabilecek.

İlk taksiti Ocak ayı içerisinde yatırılan MTV'nin ikinci taksitinin ödemesi sırasında da mükelleflerin, yetkiliye, sadece araç plakası bilgisini vermesi yeterli olacak.

sayfa 6 09/07/2007 20:59 Page 1

C M Y K

REYSAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI DÖVEN

Dernekler sektöre zarar veriyor

Döven: "Sektör derneklerinden UND ve RODER sürekli kavgalı. Bu da sektöre büyük zarar veriyor. Türk nakliyecisi de bundan zararlı çıkıyor.

Reysaş Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, yurt içinde çıkartılan belgelere üç yıl önce 600-700 bin YTL para ödediklerini belirtti. Döven, "Belgeler hiçbirşey değiştirmedi. Sadece devletin kasası doldu" dedi.

Uluslararası taşımacılık sektöründe Türk nakliyecisinin vize ve kota engeliyle karşı karşıya bırakıldığını belirten Reysaş Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, UND ve RODER'in kendi arasında yaşadığı çekişmeler nedeniyle sektörün sorunlarına tam anlamıyla eğilemediğini kaydetti.

Döven, "Sektör derneklerinden UND ve RODER sürekli kavgalı. Bu da sektöre büyük zarar veriyor. Türk nakliyecisi bundan zararlı çıkıyor. Reysaş bunu fark ettiği için 6 sene önce Avrupa'ya taşıma yaptığı TIR'larını Belçika ve Bulgar plakaya çevirdi. Yatırımlarını da oraya yaptı. Biz Avrupa'ya taşıma yaparken, Türk TIR'larını kullanmıyoruz Türk şoförleri de kullanmıyoruz. Bu sayede de geçişlerde vize sorunumuz yok, dozvola sorunumuz yok, dolaşım sorunumuz yok, Avrupa'da serbest dolaşma hakkımız var. Benim Bulgar plakalı TIR'ım Almanya-Fransa-İngiltere arası çalışıyor. Türkiye'ye de geliyor gidiyor. Ayrıca Bulgaristan'da Reysaş'ın başka yatırımları da var" dedi.

"Hayal kurmak, ücrete tabi değildir!.."

UND ve RODER'in lojistik köy projelerine de değinen Reysaş Yönetim Kurulu Başkanı Döven, "Hayal kurmak ücrete tabi değildir. Hayal kurmanın da hiçbir sınırı yok. Nerdeymiş köy! Neden köy kuruyorlar? Köye ne gerek var? Neden şehir kurmuyorlar da köy kuruyorlar? İlçeler daha mı kötü? Kasaba kursak yanlış mı olur? Birileri bir şey uyduruyor. Birileri de arkasına takılıyor. Tabiî ki kursunlar, bir şey varsa bizde öğrenelim. Bizi de çağırsınlar. Bu arada onlar hayal kurmaya devam etsinler" yorumunu yaptı.

Döven, "Lojistik Köy Projeleri kapsamında RODER, Ankara'da 600 dönüm arsa satın alırken, UND'de Hadımköy'de 150 dönüm arsa satın aldı. O zaman bu nasıl hayal kurmak?" sorusuna ise "Bu kadar arsa aldılarsa hakikaten iyi para kazanmışlar ve arsa almışlar. Şimdi bu arsayı toplu konuta versinler. Bize de oradan bir daire düşer ve verdiğimiz paraların karşılığını almış oluruz. Merak etmesinler biz kendi köyümüzü, kendimiz kurarız. Biraz önce dediğim gibi UND ve RODER yöneticileri hayal kurmaktan başka öteye gidemiyor" yanıtını verdi.

Yetki belgelerinin faydasını göremedik

Döven, "Yurt içinde de belge çıkarttılar. 3 sene önce C, L, R, B diye milletin canı çıktı. Biz 600-700 bin YTL para verdik. Hiçbir şey de değişmedi. Sadece devletin kasası doldu, bize hiçbir faydası olmadı. Gariban nakliyeci daha da gariban oldu. Maalesef Türkiye'de taşıma ve taşımacılık ile alakalı işler çok iyi değil. Tabiî ki hükümetin çok başarılı ticaretleri var ama ulaştırmada aynı başarı olmadı" diye konuştu.

Ulaştırma Bakanlığı yetkililerinin, "Yetki belgeleri sayesinde sektörün yüzde 95'ini kayıt altına aldık" yönündeki açıklamalarını da eleştiren Döven, "Bir arabayı kayıt altına almak zor bir şey değil. Araçların hepsinin bir plakası var. Demek ki çalışan bütün araçlar kayıtlıdır. Onlar L, R belgesi satarak kayıt altına almıştır. O doğrudur ama L, R, F, G, A, C belgesinin kayıt altına alması Türkiye'ye ne getirmiştir? Neyi iyileştirmiştir? Ona bakmak lazım" diyerek yetki belgelerine tepki gösterdi.

Reysaş'ın hedefi büyük

1990 yılında Ankara'da kurulan Reysaş, taşımacılık sektöründe yaptığı yatırımlarla göz kamaştırmaya devam ediyor. Bin 700 adet çekici öz malı bulunan Reysaş, demiryolu, denizyolu ve havayolu taşımacılık sektörüne de ciddi yatırımlar yaparak, kombine taşımacılıkta dünya devleri arasına girmeyi başardı.

Reysaş'ın kabuğuna sığmadığını dile getiren Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, "1990 yılında kendimize oto taşımak için kurduğumuz şirket; bugün halka açık, birçok ülkede iş yapan, öz mal uçağı, gemileri, vagonları ve binlerce çekicileri olan Türkiye'nin en büyük lojistik şirketi oldu" dedi.

Reysaş'ın, oto taşıma, lojistik, uluslararası taşıma, akaryakıt taşıma, forwarding, depoculuk gibi lojistik sektöründeki diğer hizmetleri vermeye 1994 yılında başladığını ifade eden Döven, Hollanda'dan Kazakistan'a kadar geniş bir alanda uluslararası taşımacılık hizmeti verdiklerini söyledi.

Sektörde geçen 16 yılın çok az bir bölümünde Reysaş'ın büyüme gerçekleştirdiğini açıklayan Yönetim Kurulu Başkanı Durmuş Döven, "16 yıllık mazimizde zor bir dönemeçten geçtik. Türkiye'deki kriz ve konjektürdeki sıkıntıları bizzat yaşadık. 16 yılımızın çok az bir bölümü bu şirketin büyümesi ile geçti. Reysaş göründüğü kadar büyük değil. Büyüklük buysa, biz bunu büyüklük olarak kabul etmiyoruz. Daha büyük olabilirdik" dedi.

Çekici yatırımları tamam

"Biz her sektörde ağırlıklı olarak varlığımızı devam ettiriyoruz. Karayolunda çekici yatırımlarını durdurduk" diyen Yönetim Kurulu Başkanı Döven, bundan sonraki dönemlerde çekiciye yatırım yapmayacaklarını açıkladı. Çekici yatırımı yapmamanın, küçülme olarak algılanmamasını vurgulayan Döven, bu kararın altında dışa açılmanın yattığını kaydetti. Uluslararası taşımacılık sektöründe büyük bir potansiyel olduğunu hatırlatan Döven, "Reysaş bin 700 adetlik bir araç filosuna sahip. Bundan sonraki yatırımlarımızı, taşımacılıkta hiç kimsenin cesaret edemeyeceği alanlarda yapacağız. İngilizcede şöyle bir söz var: "Niş Market". Nedir niş market? Herkes su satar ama bir tanesi meyveli su satar. İşte kokulu su satar veya herkes ceviz satar ama birisi ballı ceviz satar. İşte biz öyle ballı niş market oluyoruz. Herkes ekmek yapar ama biz kremalı pasta yapmaya çalışıyoruz" diye konuştu.

Mevlüt İLGİN

Geri sayım başladı

Hükümetin Cumhurbaşkanlığı seçimindeki başarısızlığı, genel seçimlerin öne alınmanı neden oldu. Seçim çalışmalarında liderler, miting alanlarında halka birçok vaadlerde bulundu. Bu vaadlerin başında da ucuz akaryakıt geliyor!..

22 Temmuz seçimlerine kısa bir zaman kaldı. Şimdi nefesler tutuldu, 23 Temmuz sabahı sandıktan hangi partinin çıkacağı merak konusu… Seçim sonrası Türkiye'de kriz ihtimalini de kesinlikle görmüyorum…

Hem otobüs, hem de nakliye firmaları; araç filo yenileme ve genişletme çalışmalarına aralıksız devam ediyor. Sonra iş potansiyeli de her geçen gün artıyor. İş potansiyelinin artmasına rağmen kazançlarda bir artış yok. Bunun nedeni ise: sektörler arası yaşanan haksız rekabet ve denetim eksikliğidir!..

Yıllardır çıkartılamayan 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu, AB ulaştırma mevzuatı çerçevesinde 2003 yılında AKP Hükümeti döneminde çıktı. Çıktığı günden bugüne kadar kanunun eksiklerini hala tartışıyoruz ve tartışmaya da devam edeceğiz… Bu arada en kötü kanun bile kanunsuzluktan iyidir!..

Seçim çalışmaları kapsamında miting alanlarında halka seslenen CHP lideri Deniz Baykal: "akaryakıtta ÖTV'yi sıfırlayacağız" diyor. Genç Parti lideri Cem Uzan ise; "Mazot 1 YTL olacak" derken Demokrat Parti lideri Mehmet Ağar'da, "Çiftçiye mazotu bedava vereceğiz" açıklamalarını yapıyor. Gelin işin içinden çıkın, çıkabilirseniz!..

Biz yıllardır "karayolu taşımacılık sektörü hizmet sektörüdür. Dünyanın her tarafında bu sektörler devlet tarafından destekleniyor" diyoruz. Otobüs sektör temsilcileri Hükümetten; yılsonunda, bir otobüsün kullandığı akaryakıtın yüzde 50 ÖTV iade talebinde bulunuyor. Nakliyeciler taşıma ücretlerini daha aşağıya çekebilmek için ucuz akaryakıt desteği istiyor. Mevcut hükümet ise; "Akaryakıt desteğini biz imkânlarımız dâhilinde denizyolu taşımacılık sektöründe gerçekleştirdik" açıklamasını yapıyor!..

Doğrusu merak ediyorum: Genç Parti, Demokrat Parti ve CHP liderleri nasıl ucuz akaryakıt sağlayacak? Ucuz akaryakıtı sağlayacak kaynakları nedir? Programları nedir?

Bu işler, "ben yaptım oldu" demekle olmuyor!..

Karayolu taşımacılık sektöründe ciddi sorunlar yaşanıyor. Yıllardır devlet yardımı almadan kendi imkânları ile teknolojik gelişmeleri yakından takip eden sektöre, gereken önem verilmelidir!..

Karayolu taşımacılık sektöründe yaşanan sorunların çözümü için 23 Temmuz sabahı çok önemli. Umarız bu tarihte TBMM'ye girecek vekiller, sektör adına olumlu icraatlara imza atarak, sektörün sorunlarını çözer.

Ulaştırma bakanları İstanbul'da buluştu

Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) üyesi 12 ülkenin Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri, İstanbul'da bir araya geldi. Bu yıl 15'inci kuruluş yıldönümünü kutlayan KEİ'nin dönem başkanlığını Ekim ayına kadar Türkiye sürdürecek. Toplantıya Ulaştırma Bakanı İsmet Yılmaz, Azerbaycan Ulaştırma Bakanı Ziya Mammadov ve Moldova Ulaştırma Bakanı Vasile Ursu, bakanlık düzeyinde katılırken, diğer KEİ üye ülkeleri ise bakan yardımcısı ve müsteşar düzeyinde katıldı.

Ulaştırma Bakanı İsmet Yılmaz yaptığı açılış konuşmasında KEİ'nin ulaştırma alanındaki çalışmalarında, Avrupa'dan Kafkasya'ya ve Orta Asya'ya uzanan kapsamlı bir ulaştırma sistemi oluşturulmasının temel amaç olarak benimsediğini söyledi.

Sektörün gelişen yüzü: EMS

Türkiye'de son günlerde yaşanan ekonomik sıkıntılar birçok sektörü durma noktasına getirirken taşımacılık sektörlünde de büyük sıkıntılar yaşanıyor. Biz de bu sıkıntıların ortasında kendini ispatlamış bir şirketin gülen yüzü ile sizleri buluşturduk. 1985 yılında Almanya'da kurulan ve daha sonra İstanbul Hadımköy'de hizmetini sürdüren Lojistik sektöründe duruşu ile daima büyüyen bir ivme izleyen, Almanya ağırlıklı yedek parça ve hammadde taşımacılığı yapan EMS Uluslararası Nakliyat ve Ticaret Ltd.Şti. Genel Müdürü Teoman Koroğlu ile taşımacılık sektörüne dair çok keyifli sohbet yaptık. İşte o güzel sohbetin detayları.

Öncelikle Teoman KOROĞLU kimdir?

1971 Kayseri Pınarbaşı doğumluyum. İş hayatıma tekstil sektöründe başladım. Ancak 1998–1999 yılları arasında yaşanan kriz ortamı nedeniyle Nakliye sektörüne adım attım. 1998 yılında EMS Uluslar arası Nakliyat ve Ticaret Ltd.Şti.'ne girdim. 2005 yılında şirket müdürü oldum halende bu görevimi yürütmekteyim.

EMS Uluslar arası Nakliyat ve Ticaret Ltd.Şti.'ni okuyucularımıza tanıtır mısınız?

EMS Uluslararası Nakliyat 1985 yılında Almanya merkezli olarak faaliyete başlamıştır. Türkiye, Almanya ve sınır ülkelerden yapılan kamyon taşımacılığı üzerine yoğunlaşmıştır. Büro ve depomuz ile uzun süre Köln şehrinde yerleşik bulunduktan sonra 1999 yılında Dormagen'de EMS'ye ait olan nakliye tesisinde faaliyet göstermeye devam etmiştir.

EMS bulunduğu konum itibari ile otoyola çok yakın mesafede Rhein-Ruhr bölgesi irtibat noktalarına doğrudan bağlantılı olarak 15.000 metrekarelik saha üzerine kurulmuş olup 2.000 metrekarelik aktarma deposu ile de çağdaş bir nakliye tesisidir. Bu nakliye tesisi kuruluşumuzun çekirdek birimidir ve her türlü haberleşme ile mal akışının tamamı bu noktadan gerçekleştirilir. Bu sayede her sevkıyat denetlenmekte ve gerektiğinde şahsen kontrol edilmektedir.

Amaç: "Tam Kontrol"

Haftanın her günü Türkiye'nin bütün bölgelerine grupaj araç yüklenmektedir. Türkiye'nin gümrük olan her kenti için de grupaj sevkıyatı kabul edilmektedir. Almanya'nın herhangi bir bölgesinden yük hazır olduğu ve doğru adres bilgisi verildiği takdirde yüklenecek olan mal o gün içerisinde alınmakta ve en geç ertesi gün depomuzda gümrüklenmektedir. Yaptığımız her bir taşımacılık işleminde sevkıyat kontrolleri kamyonun hareketinden önce tarafımızdan yapılır ve muhtemel uyuşmazlıklar giderilir.

Ayrıca tonajlı mallarda gerekli ön bilgi verildiği takdirde gümrüklemenin "supalan" uygulaması ve bunun devamında alıcıya doğrudan teslimat yapılması tarafımızdan organize edilebilir.

Almanya'dan araç yola çıktığı anda organizasyonun Türkiye ayağı devreye girmektedir. Almanya'dan araç yüklendiği anda bilgiler EMS İstanbul'a geçilmekte, İstanbul merkez ofis de müşteriye fax ve e-mail yolu ile araç plakası, yük detayları ve tahmini varış süresini bildirmektedir.

Türkiye'den Almanya, Benelüx ve İspanya'ya haftada ortalama 45-50 araç ihracat malı yüklenmektedir. İstanbul ofisimize bağlı toplam personel sayısı 58'dir. Çalışanlarımız arasında yabancı uyruklu (Alman) personelde mevcuttur. İstanbul gümrüklerinde işlem yapan gümrükçüler taşeron firma değil tamamen Ems firması bünyesinde çalışan kendi personelidir. Bu sayede mal faturası, ATR Belgesi vb. gibi evraklarda kap adedi, kg yanlışlığı aynı gün içerisinde düzeltilebilmektedir. Şu anda 60 adet öz mal olmak üzere 260 adet araçla müşterilerimize hizmet vermekteyiz.

Teoman Koroğlu

EMS Nereye ne taşıyor?

Türkiye – Almanya ağırlıklı çalışmaktayız. Bunun yanında Belçika ve İspanya var. Yurt dışı çalışmalarımızın hemen hemen tamamı Opel'in yedek parçası ihracatıdır. Türkiye'de; Düzce'de Standart Profil, Gebze'de Teklas Kauçuk, İskenderun'da Fil Filtre, Bursa'da Coşkunöz Metal Form, İzmir'de Delphi ve Cevher Döküm -bunların tamamı Opel yedek parça üreten firmalardır- bunların lojistik desteğini firma olarak sunmaktayız. Mallarımız tamamı teminlidir. 22 yıldır hiçbir aracımız söz verdiğimiz tarihin dışına çıkmamıştır. Kaza ve buna benzer olayların dışında hiçbir gecikmemiz yoktur.

EMS'nin Vizyonu nedir?

EMS'nin birinci hedefi globalleşmektir. Şirketimiz şimdilik bir aile şirketi gibi durmakta ancak kurumsallaşma çalışmalarımız hızla devam etmektedir. Önümüzdeki dönemlerde profesyonel anlamda kurumsallaşma yolunda emin adımlarla ilerleyeceğiz.

Türkiye'de Taşımacılık Sektöründe yaşanan sorunlar nelerdir?

Bizim taşımacılıktaki sorunlarımızın başında iktidarlardan yeteri kadar ilgi görmememiz gelmektedir. Hükümetler, taşımacılık sektörüne üvey evlat muamelesi yapmaktadır. Almanya'da yaşadığımız Schengen Vizesi sorunu bir türlü çözüme ulaşmamıştır. Slovenya'da tren ile geçiş yapmaktayız ancak rezervasyonlar konusunda sıkıntı yaşamaktayız. Yine bunların yanında Hırvatistan geçiş belgeleri yaklaşık 1 aydır bulunmadığından dolayı araçlarımız farklı güzergah kullanmakta ve bu bize artı maliyet getirmektedir.

"İyi ki Varsın UND"

Konu ile ilgili Ulaştırma Bakanlığına başvurduğumuzda sözlü oyalamalar ile karşı karşıya kalmaktayız. Ancak Bakanlığın yapamadığı çoğu şeyi UND başarıyla yerine getirmektedir. Bu konuda da "İyi ki varsın UND" diyebilirim.

Nakliyede Rusya'yla kıran kırana pazarlık

Türk ve Rus Ulaştırma Bakanlığı heyetleri, bugün İstanbul'da bir araya geldi. Türk heyeti ek bin adetlik geçiş belgesi talebinde bulunurken, Rus tarafı ise araçlarının Türkiye'den yük bulamamasından yakındı. Türk Heyeti'ne Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı İbrahim Şahin başkanlık ederken, Rus Heyeti'ne de Rusya Ulaştırma Bakan Yardımcısı başkanlık etti. Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ve RO-RO Gemi İşletmecileri ve Kombine Taşımacılar Derneği (RODER) temsilcilerinin de yer aldığı Türk heyetinde, Türk tarafı Rusya'dan 1000 adetlik ek geçiş belgesi talebinde bulundu. Toplantı boyunca Rus yetkilileri, Türkiye'ye yük getirdikten sonra araçlarına Türkiye'den yük verilmediğinden yakınarak bu yönde kendilerine yardımcı olunmasını istedi. Türk heyeti ise Türkiye'den yüklenen Rus aracı karşılığından Türk tarafının bonus geçiş belgesi kazandığına dikkat çekerek, Rus araçlarına yük verilmemesi gibi ayrı bir çaba içerisinde olunmadığını kaydetti.

Yıl - 1 SAYI - 16 Fiyatı: 25 Ykr - 10 Temmuz 2007

www.tasimacilargazetesi.com
e-posta: info@tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M.Naci KALENDER

Sorumlu Yazıişleri Müdürü
Hüseyin KARABULUT

Haber Koordinatörü
Yaşar CAN

Haber Müdürü
Zekai EROĞLU

Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Edirne-KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL **Edirne Gazetesi Edirne - İPSALA** - İsmail ALİŞ **İpsala Gazetesi - Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ** Abit KIZILCA **Rehber Gazetesi - Hatay** Cemil YILDIZ **Antakya Gazetesi - Ardahan - Posof - TÜRKGÖZÜ** Bülent KILIÇ **Kılıç Ofset** - **Iğdır -DİLUCU** Serdar ÜNSAL - Ağrı Doğubayazıt - GÜRBULAK Selehattin KAÇURU -**Artvin Hopa - SARP** Hayati AKBAŞ - **Şırnak - Silopi - HABUR** Halil ÇOŞKUN - Cizre / Emin Dilovan KINAY **Haber 73 Gazetesi - Kocaeli** Gökhan MERİÇ **Güzel Sanatlar - Aksaray** Hüseyin Avni GÖKÇE - **Çanakkale Olay Gazetesi**

Adres: Barbaros Bulvarı Bostancı Veli Sokak. No:8/3
Beşiktaş 34353 / İSTANBUL
Beşiktaş PK 163
Tel:(0212) 258 77 86 - 87 Fax:(0212) 259 78 85
Gsm:0532 311 40 62 - 0546 804 65 15
E-mail: info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
Basıldığı Yer: İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

sayfa 7 09/07/2007 20:59 Page 1

C M Y K

MESAİ ÜCRETLERİNİ ÖDEDİKLERİ HALDE SINIRDAN GEÇEMİYORLAR

Memur devlete küstü acısını şoför çekiyor

Halil Coşkun / Habur

Sınır kapılarında, mesai saatleri dışında araçlardan alınan paranın gümrük muhafaza memurları arasında pay edilmesi durdurulunca, memurlar iş yavaşlatma eylemi yaptı. Şoförler ise mesai paralarını ödedikleri halde geçiş yapamıyor.

Habur Sınır Kapısı üzerinden Kuzey Irak'a yük taşıyan şoförler, zaman zaman sıkıntı yaşadıklarını ancak gümrük memurlarının iş yavaşlatma eylemi yapmasına ilk kez şahit olduklarını söylüyorlar.

Tüm Türkiye Sınır kapılarında yeni uygulamaya konulan mesai ücretlerinin merkezi sistemde toplanması üzerine gümrükçülerin iş yavaşlattığı iddia edildi. Sınır kapılarında mesai saatleri dışında her araçtan alınan 21 YTL'nin 10 YTL'si gümrük muhafazaları arasında pay ediliyordu. Ancak yeni çıkan yasa ile muhafazaların mesailer ile ilişkileri kesildi. Yasaya tepki gösteren gümrükçülerin sınır kapılarında iş yavaşlatma eylemine girdiği öne sürüldü. Yaşanan son olaylardan oldukça rahatsız olan şoförler ise çıkan her uygulamadan kendilerine büyük sıkıntı verdiğini söylediler Sürücüler mesai paralarını verdiklerini ancak gereksiz bir şekilde bekletilmelerine bir anlam veremediklerini ifade ettiler.

Şırnak'ın Silopi ilçesi yakınlarında bulunan Habur Sınır Kapısı üzerinden Kuzey Irak'a yük taşımacılığı yapan kamyon şoförlerinden Heybet Karaşi, yaklaşık dört gündür kuyrukta beklediğini ve tam sıra kendisine geldiği zaman da memurların iş yavaşlatma eyleminde olduğunu öğrendiğinde çok şaşırdığını söyledi.

"Böyle bir şey görmedim"

Karaşi "Yaklaşık 10 senedir Habur Sınır Kapısı üzerinden Kuzey Irak'a yük taşımacılığını yapıyorum. Zaman zaman sıkıntılar yaşıyoruz ama memurların iş yavaşlatma eylemine girdiklerini ilk kez duydum. Sınır kapılarında hangi uygulama çıkarsa çıksın bu uygulamalardan ilk başta şoförler etkileniyor. Biz mesai paramızı veriyoruz ancak bizleri bu şekilde bekletmelerine bir anlam veremiyoruz. Bu yapılan yanlış uygulamadan bir an önce dönülmesini bekliyoruz. Zaten yeterince kuyruklarda bekletiliyoruz birde böyle bir uygulama çıkınca zor durumlarda kalıyoruz. Burada havalar çok aşırı derecede sıcak oluyor Bu sıcakların altında beklediğimiz zaman sağlığımız tehdit altında kalıyor. Bazen aşırı sıcaklardan dolayı kalp krizi geçirip hayatını kaybedende oluyor. Yetkililerden bizlere biraz daha duyarlı davranmalarını bekliyoruz." dedi

Sabah saat 7'den itibaren Habur Sınır Kapısı'nda işlem yaptırmaya çalıştığını söyleyen bir başka şoför Celalettin Gezme ise, gümrük muhafazaların iş yavaşlatma eyleminde olduğunu öne sürdü.

Gezme; "Sabah sıralarında Irak tarafından Türkiye giriş yaptım. Gümrükçülere işlem yapmaya gittiğimde çok ağırdan çalıştıklarını gördüm. Sınıra giren bütün araçlardan kesilen 21 YTL'nin 10 YTL'si gümrükçüler arasında pay ediliyordu. Ancak yeni çıkan yasa ile gümrükçüler mesai paralarından tamamen ilişkileri kesildi. Gümrükçüler bu yasayı beğenmeyince tepki olarak iş yavaşlatma eylemine girdiler. Zaten Habur Sınır Kapısı eskiden fazla çalışmıyordu. Şimdi böyle olunca da sabahtan akşama kadar ancak 50 ya da 60 araç bırakılar. Bunlardan en çok şoför esnafı zarar görür. 5 gün boyunca ırak ta kaldım ama böyle bir uygulama hiç görmedim" dedi.

Aracımı taksitle aldık

Nedim Katı adlı tanker şoförü ise, araçlarının borçlu olması sebebiyle bu çileyi çekmek zorunda kaldığını dile getirerek, "Bu kuyrukta görünen bütün araçların çoğu taksitli alınmış. 3-5 milyarı olan şoför, elinde avucunda ne varsa hepsini bir aracın peşinatına vermiş. Şimdi ödemekte çok zorluk çekiyoruz. Burada beklememiz bizim için büyük zarardır. Yetkililerden bize daha duyarlı davranmalarını bekliyoruz. 45 gündür burada bekliyoruz. Bekleme parası almadan buradan gidersek tankerlerimizi satmak zorunda kalacağız" diye konuştu.

Kaçakçıların korkulu rüyası Pars iş başında

Cilvegözü'nde uyuşturucu kaçakçılarının korkulu rüyası haline gelen detektör köpek Pars, iki aylık zaman zarfında 103 kilogram esrar yakalattı. Cilvegözü gümrük muhafaza kaçak- istihbarat ve narkotik büro amirliğinde görev üstlenen detektör-narkotik köpek Pars, kendine özel kulübesinde dinlenirken yeni uyuşturucu tacirlerini bekliyor.

Hatay'ın Reyhanlı ilçesi Cilvegözü Gümrük Kapısı'nda, gümrük muhafaza kaçak-istihbarat ve narkotik büroda görevli olan narkotik –detektör köpek Pars, iki ay arayla 103 kilogram esrarın bulunmasında en büyük rolü oynadı.

Nisan ayında Yayladağı Gümrük Kapısı'nda yine 50 kilogramlık esrarın bulunmasında katkısı olan Pars, geçtiğimiz günlerde de görevlendirildiği Reyhanlı Cilvegözü Gümrük Kapısı'nda, Lübnan'dan gelerek İngiltere'ye gitmekte olan özel otomobilde 53 kilogram esrarın bulunmasını sağladı.

Pars, uyuşturucu tacirlerine vurduğu darbe ile binlerce insanımızı uyuşturucudan kurtarırken, yeni darbe vurma hazırlığında olan muhafaza kaçak-istihbarat ve narkotik büro yetkilileri, Pars'ı dinlendiriyor.

Pars, uyuşturucu araması yapılacak olan aracın yanına geliyor. Aldığı eğitimle aracın etrafında dolaşıyor. Her türlü yanıltmalara karşı da eğitimli olan Pars uyuşturucunun yerini belirliyor. Daha sonra da ekipler gerekli aramayı – kontrolü yaparak son darbeyi vuruyor.

TAŞIMACILAR
www.tasimacilar.com

Taşımacılık ve lojistik sektörünün nabzını tutan
www.tasimacilar.com
5 yıldan bu yana her gün gelişmeleri eş anlı olarak okuyucularına online iletiyor.
Hizmetlerini ücretsiz olarak sunan
www.tasimacilar.com
taşıyanlara taşıtanları aynı çatıda buluşturuyor.Kara, deniz, hava taşımacılığı ve lojistik sektörü hakkında her bilgiyi barındıran **www.tasimacilar.com**
zengin içeriği ve dinamik yapısı ile profesyonellere, sektörü merak edenlere ve sektör hakkında bilgi almak isteyenlere kaynak olmaya devam ediyor. Türkiye'de internet üzerinden en çok ziyaret edilen sektörel sitesi olma özelliğine sahip
www.tasimacilar.com
sitesinde güncel ve sektörel haber akışının yanı sıra, taşımacılık ve lojistik ile ilgili kanun ve yönetmelikler, sektörel dernek ve odalardan bilgiler, araç alım satımı, iş ve ihale ilanları da yer alıyor.

www.tasimacilar.com

info@tasimacilar.com

Taşımacılar Gazetesi'ne ücretsiz abone olmak için www.tasimacilar.com sitesinde abone formunu eksiksiz doldurunuz.

Gazetemize Ücretsiz Abone olmak için
www.tasimacilar.com
Adresinden Kayıt Yapmanız Yeterli

TAŞIMACILAR
www.tasimacilar.com

Ahmet TÜRKOĞLU

Manisa faciası analizi (1)

SABUNCU BELİ=SABUNLU BEL
KONULAR:
1. BAŞBAKANI MANİSAYA GÖTÜRMEK,
2. BAŞBAKANLARA, LİDERLERE, BAKANLARA,
VEKİLLERE; ZORUNLU OTOBÜS YOLCULUĞU,
3. BELGESİZ YOLDA; BELGELİ TAŞIMACILIK,
4. TÜY DİKEN VE DİKENLEŞTİREN YOLLARIMIZ,
5. ÇELİK YERİNE, BETON BARİYER
6. OLAYDAKİ OTOBÜS,
7. MESLEKİ RİSK SİGORTASI,
8. YARALILAR VE YAKINLARI,
9. SAĞLIK BAKANLIĞINA; SİGORTA UYARISI

ANALİZE GİRİŞ

25.05.2007 tarihinde; Manisa yakınlarında(İzmir-Manisa) bir otobüslü facia olmuştu. 8 ölü, 32 yaralı vardı. Bunun olay yerini incelemeye de gittim. Manisa'dan-İzmir'e, İzmir'den-Manisa'ya epeyce gözlem yaptım. Olay yerini, otobüsü inceledim. Vali, savcı ve Bölge Trafik Denetleme Müdürlüğü ile olay otobüs /otobüsçü tarafıyla, bazı hukukçularla, hastanelerdeki yaralılarla, yakınlarıyla görüştüm ve yaşadıklarını paylaştım. Bu olaydan kendime de çıkardığım dersler oldu.

SABUNCU BELİ=SABUNLU BEL

BEL; dilimizde birden fazla anlama geliyor malum:

- Vücutta bölge,
- Sperm,
- Dağ, tepe yamacı, rampa, yokuş…

Konumuz Sabuncu Beli de; bu son örnek tanıma giriyor. Hem de 2 yönlü, konik bir rampa. Bu ismi kim takmış bilmiyorum ama, malum deyimle cuk oturmuş. Şu farkla ki; 'sabun' a, –cu eki değil, -lu eki gerekiyor. Sabun; bir temizlik ürünü olarak, çok çeşitliliği olan bir ürün. Sabun; aynı zamanda da ıslak ya da sıvı iken kaygandır, cıvıklıktan da bahsedilir. Sabuncu Beli denilen çift rampa, aynı zamanda virajlara sahip.

KURAK İKEN KAYGANLIK?

Olay noktasında durup-fotoğraf çekmek istedim. Zemin tümüyle kuru olduğu halde, iniş yönüne doğru ayakkabımın altı kayıyordu. Mıcırların bir kısmı yol yüzeyi üzerinde-dışta olmasına rağmen, kayganlık vardı. Sıcakta eriyen zift (bitüm), lastik molekülleri yola bir şekilde taşıtlardan akmış mazot ile kaynaşmış daimi bir kurak kayganlık potansiyeli oluşturmuştu. Yamaç raftingi yapılabilecek bir alan oluşmuştu.

SABUNCU BELİ, YAMAÇ RAFTİNGİ ALANI?

Rahmetli Recep YAZICIOĞLU valim aklıma düştü. (ikinci, trafikzedeliğinde yitirmiştik.) Erzincan, kalkındırmak için neler üretmişti, neler…. Ve de raftingler, Manisa Valimiz de çok mükemmele bir şahsiyet, hatta Açıkkapı ünvanı da verilebilir. Ama merhum Yazıcıoğlu olsaydı; burayı da raftinge açmaya çalışır mıydı, diye mecaz bir düşünce aldı beni.

Hele sevgili Levent Kırca oraya götürülse; kim bilir ne espriler üretirdi, hele ski'nin-malûm, ona has telaffuzuyla:

- Buna 'Manisa skisi' derler,
- Buna 'Sabuncu Beli skisi' derler,
- 'Anadan doğma sabunlu, kolayca kayıp gidiyor',
- 'Hem de taaa bilmem nereye kadar!...' diye, neler üretirdi ve Sabuncu Belinin sabunları, herkesin gözlerini yaşartır, içlerimize oturur, hiç çıkmazdı.

OTOBÜS NASILDI?

Otobüsü inceledim. Kaportanın; facia öncesi sağlam olduğu belli. Lastiklere baktım. Arkaların tamamı çok iyiydi. Önlerin dış köşeleri çok aşınmış, soldakinin yine köşe telleri görünüyordu. Sağın sırt profili iyi, solunki ise kısmen berelenmişti. Kısa soru, kısa cevap diyelim: O ön lastikleri, otobüs altında olmalı mı? Hayır!

İŞLETME VE OTOBÜS FİRMALARI

Faciazede otobüsü işleten firma, Bursa kökenliymiş. Çok üzgün, şaşkın idiler. Olayın acısı, getireceği sonuçlar hepside sorunlar zinciriydi. Otobüs sahibi başkaydı bireysel ama müteselsil sorumluluk onları da bağlıyordu.

İSTANBUL/İZMİR İŞLETMELERİ

Firmanın İstanbul ve İzmir işletmecileri, mükemmel insanlar. Benim, kendilerini TOFED adına aramamdan, sorunlarıyla ilgilenilmesinden, ücretsiz danışmanlık hizmetimizden dolayı çok memnuniyetler ifade ettiler. İzmir'e-Manisa'ya, olay yerine, ilgili makamlara, hastanelere erişmem, konaklamam için çok katkılarda bulundular, çok teşekkür ediyorum.

KAZA SONRASI HUKUKUNDA NE İSTERİZ?

KAR-ZARAR?

Önce, trafikzedelerin kendilerine bu soruyu sormaları gerek. Cevabını kolayca bulmak için de; cebindeki herhangi bir banknotu eline almalı, yakıp-yakamayacağını, sokağa atıp-atamayacağını kendine sormalı ve sonucuna göre davranmalıdır. Ben bu denemeyi, pek çok insanla, canlı olarak yaptım. Sonuç: Hiç kimse parasını atamadı, yakamadı.

ÖNCE TESPİT GEREKLİ

Tespit; yolun genel durumunun mahkemece tespiti demektir. Bu tespit de, trafikzede için kanıt demektir. Eğer kullanılmazsa da tek başına hiçbir şey ifade etmez. Kullanılacağı yer de kaza sonrası hukukunun gerçekleşeceği yer olan muhakeme safhasıdır. Yapılması için müracaat yeri de, olay yerine en yakın Sulh Hukuk Mahkemesidir. Mahkemeye bu müracaat sırasında, bir liste de vermek gerekli; en yakın üniversitenin Ulaştırma Anabilim Dalı uzmanlarının ad listesi.

C M Y K

YAKLAŞIM

Alanur ÖZALP

Uzman Psikolog (0212) 352 09 42

DİKKAT! (2)

Dikkat eksikliği genetik bir psikolojik rahatsızlık olup, zaman içerisinde bireyde derin yara izleri bırakabilir.

Dikkat eksikliği bulunan kişiler ne yazık ki işlerinde başarılı olamamakta, uzun süre işlerini sürdürememektedirler. Bu durum kişilerin aile yaşantılarında da sorunlara yol açabilmektedir.

Türkiye'de dikkat eksikliği problemi ile karşı karşıya olan çok sayıda insan var. Bizleri asıl zorlayan bireyin rahatsızlığındaki oranıdır. Dikkat eksikliği yüzde 70'in altında olan insanlar fazla tehlike yaratmıyor ama rahatsızlığı yüzde 70'in üzerinde olanlar hem trafik hem de toplum için tehlike yaratıyor.

Bu tür kişiler özellikle araç kullanıyorsa, konsantreleri çabuk kaybolur ve direksiyon hâkimiyetlerini kaybeder. Trafik kazalarında emniyet tutanaklarına baktığımızda; "Dikkatsizlik sonucu direksiyon hâkimiyetini kaybederek kaza yapmıştır…" İbaresini görmekteyiz.

Avrupa'da trafik kazalarını asgariye indirmek için sürücülere yönelik dikkat testleri uygulanmaya başladı. Uzman bir psikolog nezaretinde yapılan bu testler sayesinde bireyin dikkat eksikliği yüzdelik olarak tespit ediliyor. Ortaya çıkan sonuca göre bireyin trafikteki hız limiti ayarlanıyor ve o hız limitinin üstüne çıkması engelleniyor. Bu bireye uygulanan bir ceza değil, aksine kendi hayatı ile trafikteki insanların can güvenliğini sağlamaktır.

Özellikle son zamanlarda Türkiye'de de bu alanda ciddi çalışmaların başladığını görmekteyiz. Psikoteknik Merkezlerinin açılması bunun en önemli örneğidir. İlk etapta otobüs şoförlerine uygulanan dikkat testleri, öyle ümit ediyorum ki yakın zamanda tüm sürücülere uygulanacak ve onların trafikteki dikkatleri ölçülecektir. Bununda trafik kazalarının ülkemizde azalmasında büyük katkı sağlacağı ümidindeyim.

Dikkatin ve konsantrasyonun çabuk dağılması bireyin elinde olan bir şey değildir. Onun için sadece arabayı kullanan kişi olarak görmemek lazım!.. Yolda yürüyen insanın da, karşıdan karşıya geçen insanın da dikkatlerine çok iyi konsantre olamadığı bilinmektedir. Çünkü dikkat eksikliği genellikle genetiktir. Bireye doğuştan geçer. Ayrıca yorgun, uykusuz ve aç olan kişilerde de dikkat bozukluğu yaşanır.

Dikkati çabuk dağılan insanlar, çabuk parlayarak agresif tepkiler gösterir. Türkiye'de dikkat eksikliği bozukluklarını saptamak için yapılan araştırmada çocuklardaki sıklığı yüzde 3-10 arasında olan durumun, erişkinlerdeki yaygınlığı yüzde 2 civarında saptanmıştır. Özellikle daha başka bir psikiyatrik tanı alanlarda yüksek düzeyde bulunmuştur. Genç alkol bağımlılarının 1/3 ünde bu rahatsızlığa ait geçmiş dönemde temelde belirgin özelliklerin olduğu, 2/3 ünde ise bu rahatsızlığın var olduğu gözlenmiştir.

Aslında kolayca tedavi edilebilen bu durum ne yazık ki; kişilerin ve yakın çevrelerinin bu durumu bir rahatsızlık olarak algılamamaları nedeniyle, tedavisiz kalarak, kişinin gerekli işlevselliğe ulaşamamasına neden olmaktadır. Sonuç olarak birey kendinde var olan yetenekleri kullanamayıp, erişebileceği sosyal, mesleki, akademik düzeylerden daha düşük düzeylerde kalmasına sebep olmaktadır. Tedavi edilmediği durumlarda rahatsızlık, hastada yıllarca kendini göstermekte ve depresyon, kaygı bozuklukları gibi diğer psikiyatrik bozukluklara yol açabilmektedir.

Dikkatin kolay dağılması, dikkati odaklamada güçlük, bir sayfanın yada konuşmanın ortasında kayıp gitme, bazen de fazlası ile odaklanabilme kabiliyeti görülebilmektedir. Kayıp gitmek istemsiz olur, hasta bakmıyor iken oluşur ve baktığınızda orada değildir. Trafik kazaları yapmaları sık gözlenir (özellikle araçlarının sağ tarafını çarparak). Sıra dışı "fazlası ile odaklanma" kabiliyeti de genellikle vardır ve bu hastalığın aslında dikkat eksikliği değil ama dikkat tutarsızlığı olduğu düşünülmektedir.

Dikkat eksikliği nedeniyle ortaya çıkan psikolojik rahatsızlıkların tedavisi mümkündür. Tedavinin ilk ayağında dikkat arttırıcı testler uygulanmaktadır. Daha sonra psikoterapi ile birlikte ilaç tedavisi uygulanmaktadır. Uyku dikkat eksikliğinde önemli bir faktör olduğu içinde birey mutlaka uyku düzenine önem vermelidir!..

Sağlıklı, mutlu bir yaşam sürmeniz dileğiyle hoşça kalın!..

Limanlarımız, dünya limanlarına kıyasla yüzde 100 daha pahalı

Otomotiv Lojistiği İş Konferansı sonrası yayınlanan bildirgeye göre, Türkiye limanlarında; elleçleme, yanaşma, kalkma, pilotaj, sağlık ve vergi gibi konularındaki hizmetler, dünya limanlarına kıyasla yüzde 100'e yakın oranda pahalı.

Otomotiv Lojistiği İş Konferansı sonrası yayınlanan bildirgede, "Türk Limanları'nın Dünya limanlarına kıyasla % 100'e yakın oranda pahalı olduğu gerçeği bir diğer önemli dezavantaj olarak sektörü tehdit etmektedir" denildi.

Özellikle Marmara Bölgesinde yoğunlaşan sektör hareketliliğinin, ihtiyaç duyulan liman hizmetlerinin ve gümrük vb. bürokratik işlemlerin aksamasından dolayı hız kesmek zorunda kaldığının belirtildiği bildirgede, Türkiye limanlarında (devlet özel farkı olmaksızın); elleçleme, yanaşma, kalkma, pilotaj, sağlık, vergi vs. konularındaki hizmetlerinin, Dünya limanlarına kıyasla % 100'e yakın oranda daha pahalı olduğuna işaret ediliyor.

Limanlar alarm veriyor

Otomotiv sektörünün gerçekleştirdiği ihracat başarısının vurgulandığı sonuç bildirgesinde, iç lojistik hizmetlerinde firmalara önemli seçenekler sunulduğu kaydedilirken, dış lojistik süreçlerinin yeterli düzeyde gerçekleştirilemediği ifade ediliyor.

Dış lojistik süreçleri olan; taşıma, liman, gümrükleme ve benzeri hizmet alımlarında firmaların ciddi sorunlarla karşı karşıya olduğunun dile getirildiği bildirgede, geçtiğimiz yıl limanlarda yaşanan darboğazın alarm verici düzeylere ulaşıldığına dikkat çekiliyor.

Bildirgede, yanı başımızdaki Rusya'nın her yıl 1.5 milyon yeni taşıt tescil ettiği vurgulanarak, Türkiye'nin ihracat potansiyelinin idari ve bürokratik engellemelerle önünün kesilmemesi gerektiği savunuluyor.

"Marmara Bölgesi ulaşım planlaması acilen yapılmalı"

Konferans kapsamında yapılan en önemli bir diğer tespitin, otomotiv üretimi ve lojistik hareketliliğin yüzde 85'inin Marmara Bölgesinde gerçekleşmekte olduğunun kaydedildiği bildirgede şöyle denildi: "Marmara bölgesi mevcut durumda bu hareketliliği etkili olarak kaldıramamaktadır. DPT uzmanları önümüzdeki 9.Kalkınma Planı içinde bu durumu giderecek ciddi bir yatırım önlemi alınmadığını ifade etmektedirler. Marmara Bölgesi ulaşım planlamasının acilen yapılması ve bunun DPT eşgüdümünde, ilgili devlet kademeleri ve özel sektör temsilcilerinin katılımı ile oluşan bir üst kurul altında ve bir master plan çerçevesinde takip ve ele alınarak, profesyonel bir danışmanlık ile yapılması şarttır."

Daha ciddi olan problemin; "2012 yılı için planlanan yatırımlarla sektörün büyüklüğünün tam olarak iki katına çıkacak olacağı gerçeğidir" denildiği kapanış bildirgesinde, "Bu bir tahmin değil plan öngörüsüdür. Bu durumda otomotiv lojistiğindeki hareketlilik de iki katına çıkacaktır. Zaten yetersiz olan altyapının bu gelişmelere cevap veremeyeceği ve sektörün gelişmesini tehdit edeceği açıktır" görüşleri yer aldı. Otomotiv lojistiğinin yaşayacağı sıkıntıların çözümü kapsamında Ulaştırma Bakanlığı sorumluluğunda Sektör Danışma kurulu'nun oluşturulması önerisinin yer aldığı bildirgede, "Bu adımın kalıcı çözümler için bir ilk adım olarak etkili olabileceği düşünülmüştür. Bu girişime kamu ile birlikte sektörü temsil eden ve sektöre hizmet veren tüm derneklerin ve akademik temsilcilerin katılması gerekli görülmektedir. Böyle bir girişim sektörün en önemli zayıf noktası olan müşterek stratejilerin oluşturulması açısından da çok yararlı olacaktır. Bu girişim sadece kamu-özel sektör işbirliğini değil özel sektör ile özel sektör arasındaki işbirliğini tesis açısından da son derece önemlidir" görüşleri savunuldu.

Geçen yıl limanlarda yaşanan darboğazın alarm verici düzeylere ulaştığı bildirildi.

İstediğiniz kadar yüklenin.

Atego

▶ Tek başına her yüke yeter. En dar sokaklara bile rahatça girip çıkar. Yakıtını damla damla kullanır. Avrupa standartlarında Türkiye'de üretilen Atego konforuyla da gönülleri fetheder.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. www.mercedes-benz.com.tr

Mercedes-Benz