sayfa 1 31/07/2007 21:09 Page 1

Yıldıran: Türkiye'de lojistik firması yok!

Taşımanın, lojistiğin bir ayağı olduğunu ve şuanda Türkiye'de hiç lojistik firması bulunmadığını söyleyen Adahan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Yıldıran, "Bugün bir çekici, bir dorse alan üzerine 'X Lojistik' diye yazdırıyor. Aracın üzerine lojistik yazmakla bu iş olmuyor. Taşıma lojistiğin bir ayağıdır. Türkiye'de şuanda hiç lojistik firması yok" dedi.

Yıldıran, Adahan'ın, lojistik firması olma yolunda aday olduğunu ve bu konuda çalışmalarına hızla devam ettiğini belirtti. Cihan Yıldıran, "Adahan kara ve tren taşımasını yapıyor. Karayolu-tren arasını birleştiriyor. Depoya mal çekiyor. Adahan depodan alıp, nihai tüketiciye kadar, bayiye kadar mal götürüyor" diye konuştu.

"Bir taşımayı yapabilmeniz için her modeli kullanmanız şart. Sadece ben karacıyım ben denizciyim diyemezsiniz. Bir lojistik firması yerine göre karayolu, yerine göre demiryolu, yerine göre havayolu ve yerine göre denizyolu taşıma araçlarını kullanmak zorunda" diyen Cihan Yıldıran, önümüzdeki günlerde karayolu, denizyolu, havayolu ve depo yönetiminde uzman olan firmaların birleşeceğini ve bu şekilde lojistik firmalarının güçlü bir yapıya sahip olacağını belirtti. 8'de

Cihan Yıldıran

Soylu: Taşıma Kanunu yeniden gözden geçirilmeli

Erol Soylu

RODER İkinci Başkanı Erol Soylu, seçim sürecinin memnuniyet verici olduğunu belirtti. Soylu, yeni kurulacak hükümetten; Karayolu Taşıma Kanunu, Yabancı Araçların Ülkemizden Yapmış Oldukları Taşımalar, AB Ülkeleri, Diğer Ülkeler Geçiş Belgeleri ve Schengen Vizeleri, Gümrük Kanunu ve Kısa Yol Deniz Taşımacılığı'nın geliştirilmesi konu başlıklarının ivedilikle ele alması gerektiğinin ifade etti. 3'te

Uzun yolların çilekeş sürücüleri

Anadolu'ya düzenlediğimiz turla, kamyoncuların sorunlarına eğilmek için başladığımız yolculuğun Bitlis ayağında, yıllarını yollarda tüketmiş Mersinli Nadir Ömür ve Mehmet Doğurgan ile karşılaşıyoruz.

Selamlaşıp tanışmanın ardından onlardan yaşadıkları zorlukları anlatmalarını istiyoruz. Nadir Ömür yaşadıklarından sıkılmış, yetkililerin duyarsızlığına sitemkâr; "Eğer bu konuşmamız birilerinin kulağına girerse ve bir şeyler değişirse çok büyük iş yapmış oluruz" diyerek, hemen başlıyor söze. Anlaşılan ne kadar şikâyetlerini dile getirseler de bugüne kadar onların sorunlarına eğilen olmamış. 4'te

www.tasimacilar.com
LOJİSTİK-YÜK
TAŞIMACILAR
Yıl - 1 / Sayı - 18
1 Ağustos 2007 / 25 Ykr

Çinli'ler geliyor

Kamyon ve otobüs üretimi için gözünü İzmir'e diken Çin'in 2010 yılında dünyanın ikinci büyük üreticisi olan Japonya'yı yakalayacağı yönünde. 2015 yılında ise ABD'nin tahtını sallayacağı ifade ediliyor

İzmir'i gözüne kestirdi

✔ Çinli yatırımcılar, otomotiv üretimi için gözünü İzmir'e dikti. İzmir Ege Serbest Bölgesi Çinli yatırımcıların oluşturduğu bir heyet tarafından ziyaret edildi. Uzakdoğu pazarı ile kendini kısıtlamayan Çin'in; Ortadoğu, Doğu Avrupa ve Avrupa pazarına yakınlığı ile önemli bir konuma sahip olan Türkiye'de, Ege Serbest Bölgesinde ticari araç sektöründe yatırıma hazırlandıkları öğrenildi. Ucuz otomobillerle Türkiye pazarına giren Çinli otomotiv markaları, ticari araç üretim üssü haline gelen Türkiye'de düşük maliyetli üretimlerle uygun fiyatlara araçlar üretip pazarda rekabet oluşturmayı planlıyor.

Dünyayı sarsan ekonomi

✔ 1994 yılından bu yana otomotiv sektörüne büyük yatırım yapan Çin, iddialı markalarıyla dünya pazarına giriyor. Rakamlar Çin'in 2010 yılında dünyanın ikinci büyük üreticisi olan Japonya'yı yakalayacağı yönünde. 2015 yılında ise ABD'nin tahtını sallayacağı ifade ediliyor. Büyüme planları içine Türkiye'yi de dahil eden Çin, üretim için İzmir'i seçti. Çin, Changan, Brilliance China Auto, Chery, Great Wall Motor (GW), Geely, Faw Group (FAW), gibi iddialı markaları, dünya pazarında kendine yer edindi. Bu markalar, dünyanın 200'den fazla ülkesine ihrac ediliyor. 5'te

Taşımacılıkta "O" bir ekol

Sektörün Ojeli Tırnakları yazı dizimizin ikinci bölümünde Today&Tomorrow danışmanlık şirketinin sahibi Selma Akdoğan'ı konuk ettik. 1986 yılında Balnak Lojistik mesleğe adım atan Akdoğan, 2005 yılında Today&Tomorrow Danışmanlık şirketini kurdu. Dünya ile alış verişin büyük bir hız kazandığı 1980'li yıllarda, Türkiye'de nakliye hizmetleri de büyük bir önem kazanır. Tam bu sırada Balnak Logistics Grup'un temelleri atılır. Şirketin kurulmasının ardından 3 ay geçmiştir ve Akdoğan'ında hikâyesi de burada başlıyor işte. Taşımacılar Gazetesi olarak sizlerle Selma Akdoğan'ı kendi dilinden önerilerini, yaşadıklarını ve sektörün sorunlarını paylaşıyoruz. 6'da

Dakika bir, gol bir!

Sirkeci Tren garı yanındaki barakalarından edilen kamyoncu esnafı, bir süredir gar yanındaki parkta iş yürütüyordu. Ancak, seçim sonrası buradan da kovuldular.

Türkiye'deki nakliyenin kalbinin 40 yıldır attığı Sirkeci kamyoncu borsası ihraca hazırlanıyor. Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları'nın (TCDD) arazisini işgal gerekçeyle geçen yıl yerlerinden edilen kamyoncular, TCDD Sirkeci Garı'nın yanında bulunan parkta işlerini yürütüyorlardı. Ancak 23 Temmuz 2007 günü; yani genel seçimlerin hemen ardından kamyoncu borsasının tamamen kaldırmak için, devletin bir adım daha attığı görüldü. 23 Temmuz sabahı borsanın kurulduğu parka kamyoncuların girişine izin verilmedi. Yerlerinden edileli bir yıl olmamıştı ki, garın yanındaki parkta bekleyen kamyoncuların yerinde bu kez polisler duruyordu. Sabah iş kapmak için gelen esnaf, polis tarafından parka alınmadı. Yerlerinden edilen kamyolar ise, "Dakika bir, gol bir" diyor ve ekliyor: "Biz biliyorduk seçimlerden sonra böyle olacağını"

Prof. Dr. Güngör Uras

En ciddi yatırımı Ford yaptı

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Temmuz ayı toplantısına katılan Milliyet Gazetesi ekonomi yazarlarından Prof. Dr. Güngör Uras, "Ford'un İzmit'teki yatırımı dışında, geniş kapsamlı yatırım yapılmadı" dedi.

Türkiye'nin 50 büyük sanayi kuruluşunun çok da büyük kuruluşlar olmadığını ifade eden Prof. Dr. Uras, "Taka'yla Atlantik geçilmez. Atlantik'i geçmek istiyorsak transatlantik kullanmalıyız. Bizim büyük dediğimiz sanayi kuruluşlarını Amerika'daki Wall-Mart şirketiyle karşılaştırdığımızda aradaki uçurumun hangi boyutlara ulaştığını daha net görebiliriz" diye konuştu. 5'te

Lojistik sektörüne önem verilmeli

Uluslararası taşımalarda; Belçika, Almanya, Avusturya, Macaristan, Fransa, Polonya, İtalya ve Rusya pazarında söz sahibi olan Plasnak Nakliyat Turizm ve Ticaret A.Ş.'nin Genel Müdürü ve UND Yönetim Kurulu Üyesi Fevzi Çakmak, sektörün sorunları ile ilgili açıklama yaptı. "Lojistik sektörünü, Türkiye'nin olmazsa olmazı olarak görüyorum. Çünkü dünya lojistik sektörüne baktığımızda, Türkiye bu pazarın köprüsü konumundadır" diyen Çakmak, Türk nakliyecisi'nin korunması ve canlanması için gerekli adımlar atılmazsa, yabancı plakalı araçların Türkiye pazarına hâkim olacağını söyledi. 6'da

Türkiye ATP'ye taraf değil

Bozulabilir gıdaların daha sağlıklı bir şekilde üreticiden tüketiciye nakli sırasında bu araçların kullanılmasının önemli olduğunun altını çizen Uluslararası Nakliyeciler Derneği İcra Kurulu Başkanı Mine Kaya, sağlık ve taşınan malların ömrü açısından büyük önem taşıyan bu tür araçların şu an için Türkiye'de henüz bir standarda sahip olmadığın, benzer ürünlerin yurt dışına ihracı sırasında yaptırımlarla karşılaşıldığını söyledi. 8'de

Motorin Fiyatları

İstanbul	: 2.26	Adana	: 2.27
Ankara	: 2.29	D.Bakır	: 2.32
İzmir	: 2.25	Kayseri	: 2.29

sayfa 2 31/07/2007 21:10 Page 1

C M Y K

M. Naci KALENDER

Kamyoncular sokakta, nakliyeciler platformu nerede?

Daha önceden Sirkeci'de bulunan TCDD'ye ait barakalardan çıkartılan ve akabinde o günden beri, tren garının yanında bulunan parkta toplanarak iş kovalayan kamyoncu esnafı; 22 Temmuz seçimlerinin ardından bu seferde parktan sürüldü. Parkta şimdi kamyoncu esnafı yerine polis nöbet tutuyor!...

Seçim öncesi hemen hemen bütün siyasi parti temsilcileri ve milletvekili adayları Sirkeci'de kamyoncu esnafını ziyaret ederek, 22 Temmuz Genel Seçimlerinde partilerini desteklemesini talep etmişti…

Siyasilerin Sirkeci ziyaretlerini fırsat bilen komisyoncular, kendi isimlerini ön plana çıkartmak için "Nakliyeciler Platformu" adı altında bir takım girişimlerde bulundu. Bürokrat ve siyasilerle görüşmeler yaptı. Kamyoncuların dertlerini/sıkıntılarını, sözde yetkili makamlara taşıdılar.

23 Temmuz sabahı yolum Sirkeci tarafına düştü… Otomobil ile parkın yanından geçerken, parkta kamyoncu yerine polisleri gördüm!.. Olayın iç yüzünü öğrenmek için aracı müsait bir yere park ettim ve doğru parka gittim. (Üzerimdeki kıyafetler adeta kamyoncuyu andırıyordu. Sonra hafifte kirli sakalım vardı…)

Parkta oturan polis memurlarından biri beni görünce hemen ayağa kalktı ve sağ işaret parmağını bana doğrultarak:

-Heyyy arkadaş! Parka giremezsin. Bugünden sonra burada toplanmanız yasaklanmıştır!..

Polis memuru aynı cümleleri birkaç defa daha tekrarladıktan sonra; kendisine benim kamyoncu değil, gazeteci olduğunu söyledim. Kimliğimi gösterdikten sonra "Memur Bey, buradaki kamyoncu esnafına ne oldu?" diye sordum. Aldığım cevap ise gayet açıktı:

-Bilemiyorum. "Kamyoncuların parkta toplanmasını engelleyeceksiniz" diye emir geldi. Bizde bu emri yerine getiriyoruz!..

Polis memuru kamyoncunun parkta toplanmasına izin vermemekte haklıdır. Çünkü kendisine verilen emri yerine getiriyor…

Tam parktan ayrılacaktım ki, tren garının duvarına sırtını yaslayarak çömelmiş biri gözüme ilişti. Giyinişinden kamyoncu olduğunu tahmin ettiğim bu şahsın yanına gittim. Selam verdikten sonra kendisinin neden burada oturduğunu sordum. Adam selamı aldıktan sonra beni tepeden tırnağa süzdü ve "Tanıdım seni. Sen Taşımacılar Gazetesi'nde biz kamyoncuların hakkını savunan gazetecisin. Yazılarını her hafta büyük bir keyifle takip ediyorum" dedikten sonra bir yutkundu ve daha sonra başladı anlatmaya:

"Birileri bizi hep kullanıyor, daha sonra da bir kenara atıyor. Yıllardır TCDD'ye ait barakalarda iş kovaladık. Daha sonra bizi oradan çıkarttılar. Parkta toplanmaya başladık. Yetkililer ziyaretimize geldi ve nakliyeciler sitesi yapılana kadar geçici olarak eski yerimize tekrar döneceğimizin müjdesini verdi. Bizler eksi yerimize döneceğimizin hayaliyle yaşarken, 22 Temmuz genel seçimlerinin ardından parktan da kovulduk. Şimdi kamyoncular olarak köşe/bucak sokak aralarında polisten kaçar durumdayız. Ya bizlerin hakkını savunmak için seçim öncesi kendilerini 'Nakliyeciler Platformu' olarak nitelendiren kişiler nerede?"

Evet, sevgili okurlar; Araçlarını Ambarlı'da, İkiteli'de ve İstanbul'un muhtelif yerlerinde park edip, Anadolu'nun çeşitli illerine yük bulmak için Sirkeci'ye gelen kamyoncular, kendilerine bir yer gösterilmeksizin polis tarafından parktan çıkartıldı.

Kamyoncunun bu durumunu şimdi ne sözde nakliyeciler platformu, ne de siyasiler görüyor!..

İhracata otomotiv damgasını vurdu

İSO 2006 İlk 500 raporuna göre, 18 milyar YTL'yi geçen üretimden satış miktarıyla TÜPRAŞ birinci, Ford Otomotiv ise ikinci sırada yer aldı.

Otomotiv sektörü 2006 yılı 500 büyük şirketi sıralamasına damgasını vurdu. İlk 500 içerisinde yer alan otomotiv firmalarının ihracatı ilk 500 firmanın yüzde 28,1'ini oluşturdu.

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Tanıl Küçük, 2006 Türkiye'nin en büyük 500 şirketi raporunu düzenlediği basın toplantısıyla açıkladı.

Buna göre 2006 yılında ilk 500 şirket sıralamasının ilk 10 sırası şöyle şekillendi.

İSO 2006 İLK 500 raporunda ilk sırada, 18 milyar YTL'yi geçen üretimden satış miktarıyla TÜPRAŞ birinci sırada yer alırken ikinci sırada ise Ford Otomotiv yer aldı.

2006 yılı 500 büyük sanayi kuruluşunun yaptığı ihracatın alt sektörler itibariyle dağılımına bakıldığında Otomotiv sektörünün yüzde 28,1 payıyla ilk sırada yer aldığı görülüyor.

Otomotiv markalarının İSO 500 büyük şirket sıralamasındaki durumları şöyle:

Ford otomotiv ilk 500'de ikinci

Ford Otomotiv üretimden elde ettiği satışlarda 5,5 milyar YTL'yi aşarak ikinci sırada yer alarak 2005 yılındaki yerini korudu. Ford Otomotiv'in dönem karı 547 milyon YTL'nin üzerinde gerçekleşti. Üçüncü sırada 4 milyar YTL'ye ulaşan üretimden satış miktarıyla EÜAŞ yer aldı.

Toyota 2005'e göre bir basamak geriledi

Toyota Otomotiv de ilk 500 sıralamasında gerçekleştirdiği 3 milyar 942 milyon YTL'lik üretimden satış miktarıyla dördüncü sırada yer alırken 2005 yılına göre bir basamak geriledi.

Oyak Renault çıtayı yükseltti

Otomotiv sektöründe yer alan firmalar sanayideki ilk 500 şirket arasında ilk 10 sıralamasında 4 markayla yer alırken, Oyak Renault 3 milyar 900 milyon YTL'lilik satışıyla 2005 yılına göre iki basamak yükselerek 5'inci sıraya ulaştı.

Tofaş yerini korudu

İlk 500 sıralamasının ilk 10 sıralamasında Arçelik 6'ncı, Ereğli Dermir ve Çelik 7'nci, Vestel 8'nci sırada yer alırken, Tofaş da 2 milyar 672 milyon YTL'lik satış rakamıyla 9'uncu sırada yer alıp 2005 yılındaki yerini korudu. Tofaş'ın bu dönemdeki karı 84 milyon 304 bin YTL oldu.

Mercedes Benz karını arttırdı

Bu sıralamada en büyük artışı Mercedes Benz elde etti. Mercedes Benz 2005 yılında karlılık sıralamasında 25'inci sırada yer alırken 2006 yılında aynı sıralamada 8'inci basamağa kadar yükseldi. Mercedes Benz ilk 500 büyük sanayi şirketi sıralamasında iki basamak gerileyerek 15'nci sıraya düşerken firmanın bu dönemdeki karı 238 milyon 158 bin YTL'yi buldu.

Man Türkiye A.Ş 19 basamak yükseldi

Merkezi Ankara'da bulunan Man Türkiye A.Ş 2005 yılına göre ilk 500 sanayi firması sıralamasında 19 basamak yükseldi. 2005 yılı İSO ilk 500 büyük sanayi firması sıralamasında 74'üncü sırada yer alan Man Türkiye 2006 yılında 55'nci sıraya kadar yükseldi. Man bu dönemde 4 milyon 46 bin YTL'lik zarar etti.

Tanıl Küçük

Honda Türkiye 51 basamak yükseldi

Türkiye'nin önde gelen otomotiv üreticilerinden Honda Türkiye ilk 500 sıralamasında 2005 yılına göre 511 basamak yükseldi. 2005 yılında 156'ncı sırada yer alan Honda, 2006 yılında sıralamasında 101'nci sıraya ulaştı. Honda bu dönemi 619 bin YTL zararla kapattı.

Tırsan emin adımlarla ilerliyor

Türkiye'nin önde gelen treyler üreticilerinden Tırsan, İSO 500 büyük sanayi şirketi sıralamasında büyük başarı gösterdi. 2005 yılına göre 54 basamak yükselen Tırsan 2006 büyük 500 sanayi şirketi sıralamasında 2532üncü sıraya kadar çıktı. Tırsan bu dönemde 7 milyon 511 bin YTL'lik kar elde etti.

Askam ve Otoyol dibe vurdu

Türkiye'de otomotiv üretimi gerçekleştirene markalardan Askam ve Otoyol 2005 yılı ilk 500 sıralamasında büyük oranda geriledi. 2005 yılında 185'inci sırada yer alan Askam 373'üncü sıraya geriledi. Askam bu dönemde 22 milyon YTL'nin üzerinde zarara uğradı.

BMC, Anadolu Isuzu, Temsa ve Karsan sıralamada geriye düştü

Türkiye'nin önemli otomotiv üreticilerinden BMC, Anadolu Isuzu, Temsa ve Karsan da sıralamada geriye düşmekten kurtulamadı.

Türkiye'nin yerli araç üreticilerinden BMC 2005 yılında ilk 500 sıralamasında 28'inci sırada yer alırken 2006 yılında sırasını koruyamayarak 32'nci sıraya geriledi. Gerilemeye karşın BMC bu dönemde 24 milyon 629 bin YTL'lik kar elde etti. Karsan Otomotiv 2005 yılı ilk 500 sıralamasına göre gerileyerek 144'üncü sırada yer alırken, Karsan, bu dönemde 29 milyon 543 bin YTL'lik zarara uğradı.

Otokar altıncı sıra geriledi

Bir diğer önemli ticari araç üreticilerinden Otokar 2005 yılına göre 2006 yılında ilk 500 sıralamasında gerileyerek 127'nci sırada yer bulabildi. Otokar 2006 yılında 46 bin 497 bin YTL'lik kar elde etti.

Taşımacıları Meclis'te kim temsil ediyor?

Türkiye'de 22 Temmuz seçimlerinin ardından, milletvekilleri arasına kara taşımacılığı sektörünün adayları yer alamadı. Denizcilik sektöründe ise Eski Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım tekrar meclise girdi.

Meclise giren adaylar içerisinde taşımacılık sektörünü dolaylı ilgilendiren isimlerden biri de Derviş Günday. Günday, Çorum'dan Cumhuriyet Halk Partisi adayı olarak meclise girdi.

Meclise giren üç partiden de taşımacıları dolaylı olarak ilgilendiren diğer isimler ise, Esnaf Oda Başkanlığı, Kooperatif Başkanlığı ve Federasyon Başkanlığı yapanlardan oluştu.

Taşımacıların mecliste umut bağlayabileceği isimler şöyle: Derviş Günday: CHP Çorum Milletvekili; Türkiye Esnaf ve Sanatkârları Konfederasyonu (TESK) Genel Başkanlığı ve Türkiye Şoförler Ve Otomobilciler Federasyonu (TŞOF) Genel Başkanlığı Mehmet Ali Susam: CHP İzmir Milletvekili; İzmir Esnaf ve Sanatkârlar Odaları Birliği Yönetim Kurulu Başkanı

Abdulkadir Akgül: AKP Yozgat Milletvekili; Türkiye Esnaf ve Sanatkârlar Kredi ve Kefalet Kooperatifleri Birlikleri Merkez Birliği (TESKOMB) Genel Başkanı Süleyman Turan Çirkin: MHP Hatay Milletvekili.

Nilgün ÖNKAL

Vatana, millete, sektöre hayırlı olsun!..

Demokrasi oyunu bu işte. Sandık başına gider oyunu kullanırsın. Hür iradenle, vicdanınla baş başa zannedersin ama ne hür iraden kalmıştır ne de vicdanının sesini dinleyecek kulağın. Sistemli şekilde yıllardır uygulanan beyin yıkama, duyarsızlaştırma operasyonlarıyla, ekonomik baskı, kriz tehditleriyle alınan sonuç ortadadır. Hayırlısı olsun!

Bazıları hala seçim sonuçlarının şokunu atlatamamış, ne bekliyorlarsa.... (İtiraf etmek gerekirse bu kadarını da beklemiyordum) Bütün çalışanlar, dar gelirliler, küçük işletmeler banka kredileri, kredi kartları ile ayaktalar. Tüketici kredisi, konut kredisi, taşıt kredisi, ihtiyaç kredisi vs. vs. Son yıllarda yabancılara satılan bankalar, ruhunu, değerlerini satmış olan basın-medya yoluyla insanlar sürekli tüketime yönlendirildi. Olmayan paraları ile geleceklerini ipotek ettirdiler. Ülkemizin nasıl ekonomik bağımsızlığı olmadığı için siyasal ve kültürel bağımsızlığı da olamıyorsa, ister AB kriterleri, ister IMF gözden geçirme raporları, ister müttefikimiz ABD'nin tavsiyeleri maskesiyle olsun her türlü dayatmaya boyun eğiliyorsa bu ülkenin %46'sı da aynı gerekçelerle oyunu istese de istemese de teslimiyetçilikten yana kullanmış, günü kurtarma umuduna sarılmıştır.

Ulaştırma Bakanlığı nasıl Kara Taşımacılık Sektörü adına konuşan 1-2 derneğin taleplerini dikkate almış, diğerlerini ekonomik anlamda güç olmadıkları için adam yerine koymamışsa; Halkımızın çoğunluğu da tercihini ekonomik gücü elinde tutandan yana kullanmıştır.

Dövizle borçlanan özel sektörün, AB, ABD, Barzani, IMF, Dünya Bankası ve tabi en başta Büyük (!) basın ve medyanın; İSTİKRAR BOZULMASIN, DÖVİZ ARTMASIN, KRİZ OLMASIN uyarıları ve taleplerini dikkate almıştır. Milyarlarca borcun altına sokulmuş, milyonlarca insan; kriz olursa faizler yükselir korkusuyla sandık başına gitmiş ve oyunu ipotek etmiştir.

Aslında en iyisi sağlığımızı koruyabilmek için azami çabayı göstererek sonucu beklemek. Sayın Başbakanımız seçim sonuçlarının belli olduğu 22 Temmuz akşamı canlı yayında yaptığı konuşmada; kendisine oy vermemiş olanlar için de çalışacaklarını, onların düşüncelerine de elbette saygı duyacaklarını, herkesi kucaklayacaklarını, geçmişi unutup AK sayfa açtıklarını söylemişlerdi. Olur ya belki de Başbakan'ın sözleri Ulaştırma Bakanlığı tarafından dikkate alınmıştır böylece bizim düşüncelerimize, beklentilerimize de değer verirler.

Eğer kendimizi kandırmayı başarabiliyorsak ben diyorum ki;

Kara Taşımacılık Sektörün de artık;

"Kamyonumun borcunu ödeyemiyorum, yıllardır bağkur'a borcum var, sağlık karnemi bile alamıyorum. K1 belgesi aldım hiçbir işe yaramıyor veya K1 alamadım" diyen kamyoncu esnafı olmayacak. "milyarlarca para verdim belge aldım haksız rekabet devam ediyor veya belge alamadım iş yerimi kapattım, yurtdışında firma kurmak zorunda kaldım." diyen nakliyeci olmayacak. "vize, dozvola sorunu var, yabancılarla rekabet edemiyoruz, onca yatırım yaptık yabancıların taşeronu olalım diye mi?" diyen taşımacı olmayacak." Sınır kapılarında beklemekten bunalmış, rüşvet vermekten bıkmış şoförler olmayacak. İSTİKRAR SAĞLANMIŞTIR.

Çiftçimiz, işçimiz, köylümüz, sanayicimiz, esnafımızla birlikte istikrar içinde yaşayıp gideceğiz. Yabancılar sağladığımız istikrar sayesinde ülkemizdeki işbirlikçileriyle beraber milyar dolarlarına milyar dolar katacaklar, elimizde kalan 1-2 banka, köprüler, otoyollar da satılınca rahat edeceğiz. Barajlarımız, göllerimiz 49 yıllığına yabancıların işletmesine verilecek böylece susuzluk problemimiz de kalmayacak. Daha ne olsun? İSTİKRAR SAĞLANMIŞTIR.

Devam edilen yolun sonumuzun başlangıcı olmaması dileğiyle

Belgeyi öğrenmeden yükleme yapmayın

Uluslararası taşımacılık sektör temsilcilerinden kimi ülkelere yapılacak taşımalarda belge sıkıntısı yaşanabileceği uyarısında bulunurken, son olarak Macaristan Transit taşımalarında da belge sıkıntısı baş gösterdi Toplamda 21 bin 500 adet olan Macaristan transit ücretsiz belgeleri ikişer aylık periyotlar halinde kullanılırken, Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND), Macaristan ikili/transit ücretli geçiş belgelerinin tükenmek üzere olduğunu ve diğer ücretsiz ikili/transit belgelerinin dördüncü 2 aylık döneme ait geçiş belgelerinin de sayısının azaldığı uyarısında bulundu. Bu kapsamda, Macaristan'a veya Macaristan üzerinden transit taşıma yapacak olan üyelerini uyaran UND, firmaların belge durumunu öğrenmeden yükleme işlemlerini gerçekleştirmemelerini tavsiye etti.

Bazı otoyol projeleri için ek ödenek isteği

Karayolları Genel Müdürlüğü, bazı büyük otoyol projelerinde, yatırımın zamanında yapılamaması, proje değişikliği, depreme karşı güçlendirme gibi nedenlerle bedel artırımına gidilmesini istedi.

Karayolları Genel Müdürlüğü teknik heyetinin hazırladığı rapora göre, söz konusu projenin tamamlanabilmesi için toplam proje bedelinin 55 milyon YTL arttırılarak 1 milyar 614 milyon 81 bin YTL'den, 1 milyar 669 milyon 81 bin YTL'ye yükseltilmesinin gerekliliğine işaret edildi.

Heyet raporunda, Sakarya-Kazancı, Bolu-Ankara otoyolunun Bolu Dağı geçişi de dahil olmak üzere, Gümüşova-Gerede kesiminin yatırım programındaki proje bedelinin 1 milyar 614 milyon 81 bin YTL olarak belirtildi. 2006 yılı sonu itibariyle proje bedelinin 1 milyar 457 milyon 753 bin YTL tutarındaki bölümün harcanacağı kaydedildi.

Otoyol projesine 156 milyon 328 bin YTL ödenek tahsis edildiği belirtildi. Gümüşova-Gerede kesiminin Bolu Dağı Geçişi ile ilgili olarak, Bölgede yer alan viyadüklerde buzlanmayı algılama ve otomatik mücadele sisteminin kurulmasına karar verilmesi gerektiği ifade edildi. Projede yapılması öngörülen servis alanları, Bolu Dağı geçişinin özelliği nedeniyle turizm ve yöre ihtiyaçları göz önünde bulundurularak büyütülmesi, 12 Kasım 1999 Düzce Depremi'nden sonra projede yer alan viyadük yapılar depreme karşı güçlendirilmesi ve onaylı projelere göre yapılan diğer iş kalemlerinde ve ikincil işlerde oluşan artışlar nedeniyle projede keşif artışları yapılması gerektiği de vurgulandı.

Türkiye-Avusturya KUKK toplantısı

Türkiye ile Avusturya arasında geçtiğimiz günlerde İstanbul'da gerçekleştirilen Kara Ulaştırması Karma Komisyon (KUKK) toplantısı gerçekleştirildi.

Toplantıda Euro III araçlar için geçeri 500 adet ikili geçiş belgesi kotası tespit edilirken, geçiş kotaları aşağıdaki gibi şekillendi:

Yeşil Tek Tip (İkili/Transit/3. Ülke) : 15.000 adet
Yeşil İkili (Euro II ve üstü araçlar için) : 2.500 adet
Yeşil İkili (Euro III ve üstü araçlar için) : 500 adet

Öte taraftan, kota geçiş belgelerin bir sonraki yılın 31 Ocak tarihine kadar ve bonus geçiş belgelerinin ise bir sonraki yılın 31 Mart tarihine kadar geçerli olması kararlaştırıldı.Trende bekleme artarsa karadan geçiş belgesi verilecek. Toplantı sonucunda imzalanan protokolde yer alan bir diğer önemli konu başlığıysa, trenlerdeki bekleme sürelerine ilişkindi. Türk TIR'ları Avusturya'da trenlerde 12 saati aşan bekleme süreleriyle karşılaşması halinde tren istasyonlarından verilecek geçiş belgesiyle, karadan geçişinin sağlandığı Avusturya tarafınca teyit edildiği öğrenildi.

Un-Ro-Ro'da zamlı tarife başladı

Un-Ro-Ro, akaryakıta gelen zamlar nedeniyle taşıma ücretlerine yüzde 5 zam yaptı. Pendik/Ambarlı-Trieste arasında yeni zamlı tarife 23 Temmuz Pazartesi gününden itibaren uygulamaya konuldu.

Konuyla ilgili olarak Un-Ro-Ro'dan yapılan yazılı açıklamada; "Dünya petrol piyasalarında Mart sonundan itibaren başlayan ciddi yükselişler, içinde bulunduğumuz günlerde rekor noktalara ulaşmış bulunmaktadır. Sefer maliyetlerimizin en büyük kalemlerindeki bu artışın yansıtılmaması kaçınılmazdır" denildi. Açıklamada, yılın ilk 3 ayında ortalama 285 dolar/tona satın alınan siyah yakıtın şuanda 376 dolar/tona yükseldiği de kaydedildi. Yeni zamla birlikte, navlunun BAF kısmına; yarı römorklar için 75 Euro ve komple uzun araçlar için 95 Euro ilave edildi. Un-Ro-Ro'nun Pendik/Ambarlı-Trieste taşıma fiyatları ise; Yarı römorklarda gidiş-dönüş bin 515 Euro olurken, tek yol 950 Euro olarak belirlendi. Komple Ünite: gidiş dönüş bin 985 ve tek yol bin 240 Euro, kamyon römorklar ise gidiş-dönüş 2 bin 110 Euro ve tek yol bin 320 Euro oldu.

Öte yandan Un-Ro-Ro'nun, akaryakıta gelen zamlar nedeniyle taşıma ücretlerine yüzde 5 civarında zam yapmasına Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanlığı yazılı bir açıklama yaparak tepki gösterdi.

sayfa 3 31/07/2007 21:12 Page 1

C M Y K

TAŞIMACININ GÜNDEMİ

Taşımacılar, nasıl faaliyet raporu verecek? (1)

Faaliyet raporları firmalar için doldurulup gönderilen bir evraktan öteye gitmedi hiçbir zaman.

Hâlbuki faaliyet raporları istatistiki verilerin tablolara aktarılması ile çıkan sonuçların karar mekanizmaları için çok önemli bilgiler içeriyor olmasının yanında, firmaların faaliyetlerinin geleceğini de etkileyen bir faktör olarak çıkıyor karşımıza.

Faaliyet raporlarının yanlış bilgiler içermesi, sonuçları itibariyle karar verici

Mercilerin yanlış kararlar alabilmesi ve firmaların karlılıklarını da etkileyen hususlar olduğunu unutmamak gerekir diye düşünüyorum.

Firmaların verdikleri faaliyet raporu verileri icmal tablolarının sonuçlarına göre karar verici merciler;

✓ Yetki belgesi almış firmaların faaliyete başlayıp başlamadığını,

✓ Uluslararası eşya ve yük taşımacılığı yapan firmaların taşımacılık yaptığı ülkelere sefer sayısı, yük cinsi, yolcu adedi, tonaj vb. hususlara göre yabancı ülkelerle aramızda yapılan çok taraflı ve ikili antlaşmalarda şartların ülkemiz lehine sonuçlanması için gerekli tedbirleri alır.

Özellikle geçiş belgeleri ve UBAK belgelerinde antlaşma masasında elimizin güçlü olabilmesi için faaliyet verilerinin gerçeği yansıtması gereklidir.

✓ Yurt içi eşya ve yolcu taşımacılığında şehirlerarası taşınan yolcu adedi, sefer sayısı, yük cinsi, tonaji, yapılan km vb. hususlar dikkate alınarak şehirlerarası yolların yoğunlukları belirlenerek yatırım planlanmasının yapılması, diğer taşıma modlarının stratejisinin belirlenmesi sağlanır.

✓ Şehirlerarası terminal faaliyet raporları ile yatırım ihtiyaçları tespit edilerek yatırım planlamalarını yapar.

Karayolu Taşıma yönetmeliğinin 53.maddesi a fıkrası gereğince A3,F,G,H türü

Yetki belgesi haricindeki tüm yetki belgesi sahibi firmalar faaliyet raporlarını düzenleyerek bakanlığa vermek zorundadırlar.

2,B1,B2,C2,C3,L2,M3,R2 yetki belgesi sahibi firmalar faaliyet raporlarını altışar aylık devreler halinde tanzim ve imzalayarak birinci altı aylık döneme ait (1 Ocak-30 Haziran)faaliyet raporlarını Temmuz ayı sonuna kadar, ikinci altı aylık (1 Temmuz-31 Aralık)faaliyet raporlarını müteakip yılın Ocak ayı sonuna kadar Bakanlığa vermek zorundadırlar.

A1,D1,D2,E,K1,K3,L1,M1,M2,N1,N2 ve R1 yetki belgesi sahipleri faaliyet raporlarını (1 Ocak-31 Aralık)arasında yıllık olarak tanzim ve imzalayarak müteakip yılın Ocak ayı sonuna kadar Bakanlığa vermek zorundadırlar.

Yolcu terminalleri (T1,T2) yetki belgesi sahipleri faaliyet raporlarını 3'er aylık dönemler halinde Nisan, Temmuz, Ocak aylarında Bakanlığa bildirmek zorundadırlar.

K1,K3,L1,N1,N2,R1 yetki belgesi sahipleri 2007 yılı faaliyetlerini 2008 yılı Ocak ayı sonuna kadar Bakanlığa vermek zorundadırlar.

FAALİYET BELGELERİ DOLDURULURKEN DİKKAT EDİLMESİ GEREKLİ HUSUSLAR

53 üncü maddesinin (b) ve (c) bentleri uyarınca yetki belgesi sahiplerince altışar aylık veya yıllık dönemler halinde Bakanlığa verilmesi gereken faaliyet raporları gönderilirken; yapılan faaliyetin altı aylık veya bir yıllık sürelerin altında bir kısmi dönemi kapsaması halinde o kısmi döneme ait müstakil bir faaliyet raporu verilmesi veya söz konusu kısmi döneme ait faaliyet raporunun müteakip tam döneme ait faaliyet raporu ile birleştirilerek verilmesi,

✓ Yetki Belgelerini Bakanlıktan alan firmalar faaliyet rapor icmallerini Bakanlığa, yetki belgelerini Bölge Müdürlüklerinden alan firmalar ise faaliyet rapor icmallerini Bölge Müdürlüklerine vereceklerdir.

✓ Faaliyet rapor icmalleri aylık olarak düzenlenecek olup aylık icmallerle birlikte dönemi kapsayan toplam icmalde kuruma verilecektir. Aylık icmallerin başına ilgili ay sonuna T aylık icmallerin genel toplamına da TT yazılacaktır.

Kemal BINERBAY
Tümnak Genel Sekreteri

RODER, yeni hükümetten beklentilerini açıkladı

Karayolu Taşıma Kanunu yeniden gözden geçirilmeli

İkinci Başkan Soylu, hükümetten; Karayolu Taşıma Kanunu, yabancı araç taşımaları, geçiş belgeleri, Schengen vizesi, Gümrük Kanunu ve Kısa Yol Deniz Taşımacılığı'nın geliştirilmesi konularının bir an önce ele alınmasını istedi.

RO-RO Gemi İşletmecileri ve Kombine Taşımacılar Derneği (RODER) İkinci Başkanı Erol Soylu, seçim sürecinin memnuniyet verici bir atmosferde gerçekleştiğini belirterek, seçim sonucundu seçmenlerin sağlanan istikrarın devamından yana tercih kullandığını kaydetti.

Soylu, yeni kurulacak hükümetten; Karayolu Taşıma Kanunu, Yabancı Araçların Ülkemizden Yapmış Oldukları Taşımalar, AB Ülkeleri, Diğer Ülkeler Geçiş Belgeleri ve Schengen Vizeleri, Gümrük Kanunu ve Kısa Yol Deniz Taşımacılığı'nın geliştirilmesi konu başlıklarının ivedilikle ele alması gerektiğinin altını çizdi.

RODER cephesinin yeni hükümetten taşımacılık sektörüne ilişkin beklentileri konu başlıklarıyla şöyle.

Karayolu Taşıma Kanunu:

10.07.2003 tarihinde yüce meclisimizce kabul edilerek yürürlüğe konan 4925 sayılı karayolu Taşıma Kanunu ile ülkemizde Karayolu Taşımacılığı sektöründe yeni bir dönem başlamıştır. Bu Kanun ile birlikte, Taşımacılık sektörü içersinde yer alan ve faaliyet gösteren tüm işletmeler kayıt altına alınmış ve bu işletmelere faaliyet türlerine göre Lisans belgeleri verilmiştir. Ancak, Lisanslarını almadan veya Lisansı olmasına rağmen kendi faaliyet alanı dışında faaliyet gösteren firmaların Lisans alan firmalar arasında haksız rekabete yol açtıkları hepimizin malumudur.

Erol Soylu

Bu yönde yeni dönem de göreve gelecek hükümetimizin, Lisans alarak ve Lisanslarını faaliyet alanlarında kullanan firmalarımızın haklarının çiğnenmemesi açısından, ivedilikle denetim mekanizmalarını kurmaları ve bu denetimleri behemehal başlatmaları gerekmektedir.

Yabancı Araçların Ülkemizden Yapmış Oldukları Taşımalar:

Bilindiği üzere, ülkemizin dış ticaret hacmi giderek büyümekte ve özellikle ihracatımızın artışına paralel olarak, ülkemizden yabancı taşıtların üçüncü ülkelere yaptıkları taşımalar da artmaktadır.

İkili ve çoklu karayolu Anlaşmaları ve Protokoller ile ve verilen kotalar dahilinde bu ülkelerin araçları ile amacına uygun geçiş belgeleri ile yapılan taşımalar hariç olmak üzere, bu gibi taşımalar dışında amacına uygun olmayan Geçiş belgeleri ile yapılan yabancı araçların 3.ülke taşımaları, son derece sıkı bir şekilde denetime tabi tutulmalı ve bu tip teşebbüslerde bulunan yabancı araçlar ve firmaları cezalandırılmalıdır.

AB Ülkeleri, Diğer Ülkeler Geçiş Belgeleri ve Schengen Vizeleri:

Yeni kurulacak 60.ıncı hükümetimizle birlikte AB ile olan ilişkilerin yeni bir döneme gireceği ve görüşmelerin hızlandırılacağı hepimizin malumudur. Bu yeni dönemde, Karayolu Taşımacılık sektörümüzü yakından ilgilendirilen geçiş belgesi (kotalar) sorunun ivedilikle ele alınmasını ve eşyanın serbest dolaşımının sağlandığı ancak araçlarımızın serbest dolaşımına engel olan kotalar sorunun bir an önce Gümrük Birliği, GATT Anlaşması çerçevesinde çözüme ulaştırılmasını bekliyoruz. Bilindiği üzere geçiş belgesi kota sorunları AB üyesi olmayan diğer ülkeler (Rusya, Orta Asya Cumhuriyetleri, Sırbistan, Hırvatistan v.b.) ile de devam etmektedir. Bu ülkeler ile de bu sorunların giderilmesini temin edici bir üst Koordinasyon bakanlık ve bakan'ın tayin edilerek, ileride yapılacak toplantılara ülkemizin bu ülkeler ile olan makro ekonomik dengeleri gözetilerek sonuca ulaştırılması gerekmektedir.

Sürücülerimizin AB ülkeleri sınırları içersinde dolaşımını sağlayan Schengen Sürücü Vizelerinde yaşanan sorunlar hepimizin malumudur. Bu sorunların da üzerine yukarıda bahsettiğimiz şekilde gidilerek çözüme kavuşturulması gerekmektedir.

Gümrük Kanunu:

Bilindiği üzere 4458 sayılı Gümrük kanunumuz ve bu kanuna istinaden çıkarılan Yönetmelik, Tebliğ ve Genelgelerin büyük bir bölümü, AB Gümrük Kanunu'na uyum sağlayan düzenlemelerdir. Hal böyle olduğu öğrenildi.

DEĞİŞİKLİĞE CEZA YOK

Konuya ilişkin olarak Gümrükler Kontrol Genel Müdürlüğünün 13.07.2007 tarihli yazısında "Yalnızca TIR Karnesi himayesinde yapılan taşımalara münhasır olmak üzere Türk nakliye firmalarının ülkemiz üzerinden transit olarak gerçekleştirecekleri 3.ülke taşımalarında araçlarını verimli kullanmak amacıyla çekici değiştirme talebinde bulunmaları halinde, Gümrük Kanunu Madde 241 hükmü uyarınca cezai müeyyide uygulanmaksızın çekici değişikliği için gerekli işlemler yapılacak olup Gümrük İdareleri konu hakkında talimatlandırılmıştır" denildi.

Çalışma saatleri uyarısı

Türk uluslar arası sürücüleri AETR Anlaşmasına uygun çalışmayınca, AETR üye ülkelerden ceza yağmuruna tutuldu.

Uluslararası nakliye sürücülerinin Avrupa ülkelerinde karşılaştığı taşıt kullanma sürelerine uymama cezalarındaki artışa dikkat çeken Ro-Ro Gemi İşletmeleri ve Kombine Taşımacılar Derneği (RODER), bu konudaki bağlayıcı olan Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Yapan Taşıtlarda Çalışan Personelin Çalışmalarına İlişkin Avrupa Anlaşmasına (AETR Anlaşması) uyulması gerektiğini hatırlattı.

Türkiye'nin 1999 yılında taraf olduğu AETR Anlaşmasına paralel olarak Karayolları Trafik Yönetmeliğinin "Araç Kullanma ve Dinlenme Sürelerine Uyma Mecburiyeti ve Denetleme Esasları" başlıklı, 2.9.2004 tarihinde değiştirilmiş 98. maddesinde de yer alan hükümler şöyle:

● Sürücülerin günlük taşıt kullanma süresi 9 saati aşamaz,

● Kesintisiz dört buçuk saat taşıt kullanan sürücü en az 45 dakikalık mola kullanmak zorundadır,

● Sürücü 24 saatlik dilimde en az kesintisiz 11 saat günlük dinlenme süresini kullanmalıdır,

● Günlük dinlenme süresi taşıt hareket halinde değilse ve bir ranza (yatak) ile donatılmışsa, bu süre taşıtta kullanılabilir,

● Altı günlük çalışmanın ardından en az 36 saatlik kesintisiz haftalık dinlenme süresi kullanılmalıdır. (Bir başka ifade ile sürücü 1 haftalık dilimde en fazla 54 saat taşıt kullanabilir)

● Herhangi bir 15 günlük sürede toplam taşıt kullanma süresi 90 saati aşamaz, bu sürenin kontrolünün yapılabilmesi için herhangi bir kontrol noktasında sürücüden geriye dönük 15 günlük takograf kayıtları talep edilmektedir. Kaldı ki, Trafik Yönetmeliği sürücülerin "araçlara ait takograf kayıtlarını kayıt tarihinden itibaren 1 ay süreyle araçlarında muhafaza etmelerini zorunludur" hükmüne amirdir.

Yukarıda belirtilen kurallara uymayanlar, herhangi bir AETR üyesi ülkede, o ülkenin yerel mevzuatının öngördüğü cezai müeyyideler uygulanıyor.

Çekici değişikliği

Üçüncü ülke transit taşımalarında eski çekiciler kullanılabilecek.Ro-Ro Gemi İşletmecileri ve Kombine Taşımacılar Derneği'nin (RODER), özellikle Avrupa'dan, Türkiye üzerinden transit geçilerek, Asya ve Ortadoğu ülkelerine yapılan 3. Ülke taşımalarında; taşımacıların eski çekicilerden de faydalanabilme isteğine Gümrük Müsteşarlığı olumlu görüş belirtti.

Hatırlanacağı gibi Avrupa'dan, Türkiye üzerinden transit geçilerek 3. ülkelere yapılan taşımalarda çekici değişikliği halinde firmalara usulsüzlük cezası uygulanıyordu. RODER'in eski çekicilerden de faydalanabilmek için gümrük Müsteşarlığına yapılan başvuruya olumlu cevap

TOBB; ekonomiye odaklanılmalı

22 Temmuz genel seçim sonuçlarının açıklanmasının ardından Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) yazılı açıklama yaparak, seçim sonuçlarının Türkiye'ye hayırlı olması dileğinde bulundu.

TOBB tarafından yapılan açıklama; "Yaz olmasına rağmen seçimlerde yüzde 85 gibi yüksek bir katılım olması demokrasi ve Türkiye'nin geleceği açısından önem arz etmektedir" denildi.

Seçim sonuçlarının, Türk milletinin barış, huzur ve istikrar isteğini ortaya koyduğu belirtilen açıklamada, "Seçimler sonuçlanmıştır. Türk milleti seçimini tek parti iktidarı yönünde yapmıştır. Adalet ve Kalkınma Partisi, iktidar döneminden sonra girdiği ilk seçimde oylarını artırmıştır. Bu fırsatı doğru değerlendirmek gerekiyor. Türkiye'nin yeni bir yol haritasına ihtiyacı var. Yapılması gereken iş ve yatırım ortamının iyileştirilmesi için atılması gereken bütün adımlardır. Türkiye'nin kaybedecek bir dakikası bile yoktur. Ülkemizin vakit geçirmeden yeniden ekonomiye odaklanması gerekiyor. Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği olarak, Türk iş dünyası adına biran önce temel mikro ekonomik reformların ve yapısal reformların gerçekleştirilmesini, istihdam sağlayan, üretim ve ihracat yapan sanayici, tüccar ve tacirimizin önünün açılmasını bekliyoruz. Özellikle istihdamı teşvik eden politikalar biran önce gündeme alınmalı. Sosyal güvenlik reformu acilen gerçekleştirilmelidir. Unutulmamalıdır ki, yapısal reformlarda ilk yıl çok önemlidir" görüşüne yer verildi.

Yeni Meclis'in katılımcı demokrasinin gereği olan ortak akılla ülke sorunlarına çözüm bulmasını talep eden TOBB, şu hususlara dikkat çekti: "TBMM çatısı altında görev yapma onurunu elde eden partileri ve milletvekillerini kutluyoruz. Ülkemizin aydınlık geleceği için, Türkiye Cumhuriyeti'nin ve demokrasimizin gözbebeği Türkiye Büyük Millet Meclisi'mizin, içinde yaşadığımız sorunları çözmek ve Türkiye'nin geleceğini kurmak yolunda sivil toplum kuruluşlarının da katılımıyla atacağı her adımda, bugüne kadar olduğu gibi, bundan sonra da işbirliğimizi sürdürmeye hazır olduğumuzu belirtiyor ve 23. Dönem çalışmalarında başarılar diliyoruz."

Man'dan yaz teslimatları

Man Türkiye, Yeter İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti., ve Kayışoğlu Kurtarma Sanayi Ticaret Ltd, Şti'ye 10'ar adetlik araç teslimatı gerçekleştirdi. Türkiye'deki kamyon üretimini 2007 başında bitiren Man Türkiye yaz teslimatlarına devam ediyor. 10 adet TGA 35.350 8x4 BB WW araçlarını MAN Türkiye fabrikasında düzenlenen törenle, Yeter İnşaat Sanayi ve Ticaret Ltd. Şti. Ankara Tesis Müdürü Süleyman Kaplan'a teslim eden Man yetkilileri, Kayışoğlu Kurtarma şirketine de 10 adet Man 41.360 teslim etti. 1190 yılında Adana'da kurulan Yeter İnşaat Sanayi ve Ticaret şirketi, -yol-altyapı inşaatlarının yanı sıra hazır beton sektöründe de hizmet verirken, Kayışoğlu Kurtarma Sanayi Ticareti ise vinç, kurtarma ve ağır nakliye hizmetleri veriyor.

Öte yandan, Mersin Koç Seyahat, 2 adet NEOPLAN Tourliner'i düzenlenen törende teslim aldığı bildirildi.

PEP Consultancy Türkiye'de ofis açtı

Türkiye'de 2004 yılından bu yana ortak şirketiyle faaliyet gösteren PEP CONSULTANCY Türkiye'de yatırım kararı alarak kendi ofisini açtı. Otomotiv sektörünün izlediği hızlı gelişme otomotiv danışmanlık şirketlerinin de gözünü Türkiye'ye çevirmesine neden oldu. Sadece otomotiv sektörüne hizmet veren PEP CONSULTANCY yetkilileri, Türk otomotiv sektörünün üretim, ihracat ve istihdam alanlarında göstermiş olduğu hızlı ilerleme ve AB üyeliği yolunda kararlı adımlarla ilerleyen Türkiye'nin sanayide daha da gelişeceği öngörüsü ile bu kararı aldıklarını açıkladı.

Dünya genelinde 20'yi aşkın ülkede faaliyetlerini sürdüren PEP CONSULTANCY; Mercedes–Benz, Peugeot, Renault, Skoda, Toyota, Volkswagen, Volvo gibi 20'den fazla üretici ile çalışan ve 50 lokal danışmanı ile otomotiv endüstrisine çözümler üreten bir dünya şirketi.

Goodyear'den taksi servis

Goodyear, Taksi Mobil Satış ve Servis projesini hayata geçirdi. Mobil ekip sayesinde taksiciler lastik arızası nedeniyle yaşadıkları sorunlarda hızla servis alarak, kontak kapatmak zorunda kalmayacak. Taksicilerin Goodyear Mobil Satış ve Servis hizmeti almak için kendi bölgelerinde bulunan Gezici Servisi telefonunu aramaları yeterli olacak.

Nizamettin KARADAĞ

XXIII. Dönem Milletvekili Genel Seçimi Sonucu Ve Taşımacılık

Bu makaleyi yazdığım saatlerde 23. Dönem Erken genel Milletvekilleri seçiminin gayri resmi sonuçları belli olmaya başlamıştı Halkımız hur iradesini sandığa yansıtmıştır seçim sonucu sektörümüze ve halkamıza hayırlı ve uğurlu olmazını dilerim

Ülkemiz senelerdir yüksek enflasyon tehdidi altında yaşadı Ekonomimizdeki olumlu gelişmeler neticesinde enflasyonun tek haneli rakamlara düşmesi bu seçimlerde çok önemli etken olmuştur sonuçta halkımız kendi mutfak giderlerine bakmaktadır günlük iyileştirmeler bile insanımızı etkiler hale gelmiştir

Bu seçimlerin sonucunu en çok etkileyen faktörlerden bir tanesi de Hükümetin AB ile ilgili uyum yasalarına verdiği önemden ötürü Adalet Kalkınma partisine halkımızın verdiği ödüldür halkımız muasır milletler seviyesine erişmekten yana oyunu kullanmıştır 1980 öncesi İslam inancını referans alan siyasi partiler Avrupa birliğini Hıristiyan kulübü olarak kabul ediyorlardı ve tüm toplantılarında AB karşıtı söylevleri ile kitleleri coştururlardı gelinen noktada İslami değerleri referans olarak kabul eden muhafazakar ve Sayın Başbakanın deyimi ile Toplumsal Merkezde yer alan bir siyasi partinin Türkiye'yi Avrupa Birliğine hazırlamasını ve tüm uyum yaslarına ciddi bir muhalefetle karşılaşmadan çıkarmasını çok manidar bulmamak mümkün değildir

Bir Devlet politikası olan Avrupa Birliği üyeliği siyasi eğilimlerin büyük çoğunluğunun katılımı ile gerçekleşirse iç muhalefet çok daha cılız kalır ve AB üyeliği daha kolay ve dikensiz gerçekleşir diye düşünülebilir fakat her uyum yasası ülkemizdeki muhatapları ile uzun uzun tartışılmadan sadece AB istiyor diye alel acele çıkarılırsa ülkemizin yararından çok AB üyesi diğer ülkelerin yararına olacağı muhakkaktır

Adına ne koyarsak koyalım bilinen bir gerçek var oda üretimdir halkımız kendi ihtiyaçlarından ziyade ihracata yönelik üretimi ne kadar artırırsa her alanda her gün bir az daha ilerleyecektir bu gün yanı başımızdaki Arap yarımadasında bulunan petrol zengini ülkelerin nerede ise tüm ihtiyaçlarını ithalat yolu ile karşıladıklarını ve para içinde yüzdükleri halde asla bağımsız olamadıklarını üzülerek görmekteyiz bundan ders çıkarmak zorundayız

4925 Sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ve ilgili tüm Karayolu Taşıma mevzuatı AB Müktesebatına uyum adı altında çıkarıldı bu mevzuatla ön görülen karayolu taşımacılığının disipline edilmesi ve belirli kabul görmüş uluslar arası standartlara erişmesinin sağlanması idi fakat pratikte böyle olmadı belge ücreti adı altında astronomik değerlerde taşımacılarımızdan paralar alındı mevzuat ise parasal kısmının dışında sadece yazılması ile yetinildi Taşımacılarımızdan ziyade taşımacılarımıza karayolu taşıtı ve yedek parçayı tedarik eden uluslar arası deve sermaye gurupları daha etkin oldu

Bütün bu değişiklerden his ettiğimiz Uluslar arası araç ve yedek parça satan şirketlerle ülkemize girmek isteyen uluslar arası nakliye şirketlerinin karlı çıkacakları gerçeğidir taşımacılarımız yabancı sermaye getiriyoruz bahanesi ile yabancıların taşımacılık sektörümüze girmelerine karşıdırlar bu gün Telekomünikasyon sektöründen tütün perakendecilik sektörüne kadar yabancılar bir çok alanda hakim olmaya başladılar bu şekilde halkımız üretimden uzaklaştırılmak isteniyor yarın öbür gün yerli üreticimiz veya bir taşımacımız kredi alacağı bir bankaya müracaat ettiğinde şirketin tabiiyetti dolaysı ile basel II kuralları gereği kredi bulamazsa kimse şaşırmasın

İktidar değişikliği olmayacağına göre taşımacılıkla ilgili ön görülen yol haritasında da bir değişiklik olmayacağı kanaatindeyim Motorlu Taşıyıcı Kooperatifleri ve sektörün büyük çoğunluğu Karayolu taşımalarının bir yasal mevzuat çerçevesinde disipline edilmesinden yana oldular fakat tüm taşımacılık sektörü sonradan çıkarılan Karayolu Taşıma Yönetmeliğine karşı olduklarını defalarca deklere ettiler sektörün itirazına rağmen yönetmelikte sektörün lehine yapılan ufak tefek değişikliklerle yetinildi

Avrupa Birliği en az hükümetler kadar sivil toplum örgütlerine değer verdiği bilinmektedir tüm taşımacılık sektörünün temsilcileri ivedilikle bir araya gelerek çiçeği burnunda yeni Ulaştırma Bakanımıza sektörün sorunlarını içeren bir rapor sunmak durumundadırlar aynı raporun AB yetkililerine şifaen anlatılması bu çevrelerin taşımacılığımıza bakış açılarını anlamamız içinde fırsat olacaktır

sayfa 4 31/07/2007 21:14 Page 1

C M Y K

Yolların çilekeş sürücüleri

Anadolu'nun bozkırlarını yaran şehirlerarası yollara girdiğinizde, ne çok kamyoncuya rastlarsınız. Gide gele ezberledikleri yollardan bilmeyiz artık kaçıncı kez geçiyorlardır.

Anadolu'ya düzenlediğimiz turla, kamyoncuların sorunlarına eğilmek için başladığımız yolculuğun Bitlis ayağında, yıllarını yollarda tüketmiş Mersinli Nadir Ömür ve Mehmet Doğurgan ile karşılaşıyoruz.

Selamlaşıp tanışmanın ardından onlardan yaşadıkları zorlukları anlatmalarını istiyoruz. Nadir Ömür yaşadıklarından sıkılmış, yetkililerin duyarsızlığına sitemkâr; "Eğer bu konuşmamız birilerinin kulağına giderde birilerinin kulağına girerse ve bir şeyler değişirse çok büyük iş yapmış oluruz" diyerek, hemen başlıyor söze. Anlaşılan ne kadar şikâyetlerini dile getirseler de bugüne kadar onların sorunlarına eğilen olmamış.

Sorup öğrendiğimiz kadarıyla Nadir ile Mehmet ayrı ülkelere taşıma yapıyorlar. Ama, işte şoför bu, ne kadar ayrı ülkeye taşıma yapsa da yollar bir yerde kesişiyor. Nadir bu aralar Azerbaycan'a ve Türki Cumhuriyetlere taşıma yapıyor. Yurt dışına çıktıkları zaman üç aydan önce sefer tamamlayamadıklarını dile getiren Mehmet Doğurgan ise aileleri ile iletişimi sadece cep telefonu ile sağladıklarını dile getiriyor.

Cep telefonu operatörlerden kamyonculara hizmet bekliyoruz

Doğurgan, "Ailelerimiz ile iletişimi, cep telefonu ve her ülkenin telefon kartları aracılığıyla sağlamaya çalışıyoruz. Ama operatörlerden kamyoncular avantaj sağlayacak bir hizmet bekliyoruz. Cep telefonları özelikle doğuda yerleşim yerlerine yakın yerlerde çekiyor. Yollarda ise imkanı yok. Her operatör benim hattım iyi çekiyor şu bu diyor, ama gelsinler benim geçtiğim yollarda baksınlar kapsama alanı falan yok. İki üç kademe çektiğinde de arabayı park ediyorum. Bulunduğum yerdeki en yükseğine keçi gibi tırmanıyorum, oradan arıyorum, çekerse!.. Bizim hayatımız bu, her şeyimiz zahmetli" diyor.

Bir lokma ekmek götürebilmek için üç kuruşa çalıştıklarını söyleyen Mehmet Doğurgan, aileleriyle olan ilişkilerini yedi yaşındaki çocuğuyla arasında geçen bir anıyı anlatarak özetliyor aslında:

"Eve gittiğimde çocuk üç aylık olmuştu büyük olan kardeşini getirdi ve 'bak bu senin baban' dedi."

Türk Cumhuriyetleri, İran ve Avrupa'ya kadar birçok ülkeye gittiğini dile getiren Nadir Ömür, yurt dışındaki diğer meslektaşlarının yaşadıklarını gözlemlemiş ve buna binaen de diyor ki;

Bizim maaşa bağlanmamız gerekiyor

"Geçen yıl Avrupa'ya çalışıyordum orada bir Tır şoförünün aylığı en az 3 bin Avro… Bu adam rahatlıkla ailesi geçindiriyor. Sigortası da var. Hiçbir sorunu yok, sorunsuz çalışıyor. Bizim bir defa maaş yok, prim usulü olsa da çok düşük bir rakam. Firmalar asgari ücret veriyor. Bu da yeterli değil. Şoförler yaşamını tam anlamıyla yokluk içinde sürdürüyor.

Eğer AB standartlarına uymaya çalışıyorsak ve Avrupa'nın en büyük taşımacılık filosu Türkiye'de ise, bizim maaşa bağlanmamız gerekiyor. Bunun yanında şoförlerin durumu nasıl? Önemli olan odur. Onları düzeltmemiz lazım. Hükümetten beklentilerimiz bu yönde."

Anadolu Turu yolculuğumuzun Bitlis ayağında, yıllarını yollarda tüketmiş iki şoförle, Nadir Ömür ve Mehmet Doğurgan'la sohbet ediyoruz.

Firmaların altında ezildiklerini ve ekonomik sıkıntılar içinde bu işi yaptıklarını dile getiren Nadir Ömür'ün sözlerine Doğurgan şunları ekliyor:

"Asıl konu, hepimiz çalıştığımız firmalarda karın tokluğuna çalışıyoruz. Firmaların hepsi birbirinden haberli… Azerbaycan'a gidiş-gelişe aylık 350 YTL dolayında harcırah alıyoruz. Para arttırabilmek için paranın yarısını yiyoruz. Firmalar bunları bilmiyor mu? Bu ne zaman düzelecek?

> Şoför kafasından 50 litre mazotu nasıl arttıracağının ve satıp harçlık yaparımın hesabını yapıyor. Onu da gümrükte yakaladılar mı o zaman astarı yüzünden pahalıya çıkıyor.

Şoförün hakkını vermiyorlar ve ekonomik sıkıntı içinde olan birçok arkadaşı ters işlere saptırıyorlar. Bu da verimliliği düşürüyor. Şu an buradaki hiçbir kamyoncunun cebinde para yok. Adam oradan mazot getirip de burada satmasın mı şimdi?

Şoför 50 litre mazotu nasıl arttırıp da satıp harçlık yaparımın hesabını yapıyor. Onu da gümrükte yakaladılar mı o zaman astarı yüzünden pahalıya çıkıyor. Yıllardır bu sorunlar böyle gelmiş böyle gidiyor. Umarım yetkilikler artık bir şeyleri düzeltirler"

Yeni yetişen şoförün derdi para

İş sahalarındaki bu ekonomik sıkıntılardan dolayı yeni yetişen şoförlerin işi öğrenmek yerine bir an önce kârlı işlere yönelip sadece para ile ilgilendiklerini söyleyen Nadir Ömür, kendilerinin şoförlüğe ilk başladığı yıllarda işi öğrenmek, yeni yollar ve yeni ülkeler görebilmek için bedava bile çalıştıklarını söyledi.

Bilgisiz denetlemeler bel büküyor

Gümrükte ya da yurt içinde güvenlik güçlerine yaptırılan denetlemelerde denetlemeyi yapanların bilgi yetersizliğine değinen Mersinli iki şoför "Bu denetlemeyi yapanların bu işi bilmesi gerekiyor, ama bilgileri yetersiz. Depodan, ölçümden anlayan kişiler olması gerekiyor kapak açıp içine bakmakla olmuyor. Araba yan dursa içindeki yakıt fazla gözüküyor. Sonra bizim arabalarımıza ceza kesiyorlar. Hadi, fazla olsun kim böyle büyük tankerlerde 10 litrenin 20 litrenin hesabını yapabilir ki? Bence bu işi bilen birilerine yaptırmaları lazım."

Buna benzer denetlemeleri neredeyse her 300 metrede bir geçirdiklerini söyleyen Nadir Ömür, "biz zaten gümrükte denetleniyoruz ayrıca bu tarz denetlemelere gerek yok" diyor.

Geçiş noktalarında çifte standart

Nakliyecinin ve yurt dışı taşıma yapanların en büyük sorunu olan kota vize ve gümrük muamelelerine değindiğimiz de anlaşılan bizimkilerin bam teline basıyoruz.

Nadir Ömür: "Azerbaycan'da bir sorun yaşamıyoruz ama Türkmenistan o konuda çok sorunlu, vize vermiyor. Firmaların sorunu olsa da şunu da söylemek istiyorum; bu gün bir araç Azerbaycan'a girerken 300 dolar masraf ediyor, İran aracı ise 10 dolara giriyor. Çifte standart var."

> Gümrükler artık birarada, ama yine de işlemler uzun sürüyor. Bu sefer de kamyonumuzu yürütemiyoruz. Sıkıntı çekmeyelim diye ufak meblağlara iş yaptırmak zorunda kalıyoruz.

Mehmet Doğurgan ise Türkiye'de saatlerce araç kuyruğunda beklediklerini ve yurt dışında bile bu kadar aşırı bekleme yapmadıklarını dile getirdi.

Ayakçılara iş yaptırmak zorunda kalıyoruz

Mehmet Doğurgan ile Nadir Ömür, gümrük kapılarındaki işlemlerin çok uzun sürdüğünü dile getirirken, kamyonlarını yürütebilmek için ayakçılara muhtaç kaldıklarının da altını çiziyor.

Gürbulak'ta daha önce işlem yerlerinin birbirilerinden uzak olması nedeni ile ayakçıların türediğine dikkat çeken Doğurgan, "Şimdi hepsi bir araya toplandı ama yine de işlemler uzun sürüyor. Bu sefer de kamyonumuzu yürütemiyoruz.

Bizde o kadar işin arasında bu sıkıntıyı çekmeyelim diye ufak meblağlar karşılığında bu işi yaptırmak zorunda kalıyoruz." diyor.

İşte onlar uzun yolları nice sıkıntılarla arşınlıyorlar. Yakaları kirli saçları sakalları uzamış perişan halleri ile hiç durmadan sırtlarındaki yükü oradan buraya, buradan oraya çekip duruyorlar. Şikâyetleri ise aslında olması gerekenlerin olamayışı ya da yetersizliği… Çamaşır yıkamak, banyo yapmak için bir tesise yöneldiklerinde bu imkânı bulabilmek gayeleri. Gümrüklerde insan muamelesi görmek ya da liderlerin, yetkililerin modernleşiyoruz şuraya uyum süreci buraya uyum süreci vaatlerinin dışında, bunu yaptıkları işlerde görebilmek. Kısacası 3 kuruş paranın peşinde ailesine bir lokma ekmek götürmek gayesinde olan kamyoncunun başka ne diyeceği olabilir ki… O da hepimiz gibi bir insan.

Araç sigorta teminatları değişti

Dr.Zeki DÖNMEZ

Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi.

Karayolları Motorlu Araçlar Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası'nın teminatlarını yükselten ve primlerinin belirli esaslar dahilinde ve peşin ödenmek üzere sigorta şirketlerince belirlenmesini öngören Yönetmelik, 14 Temmuz 2007 tarih ve 26582 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi.

Kamyon ve çekicide asgari sigorta teminatı ne oldu?

Motorlu araç işletenler için 1 ağustos 2007'den itibaren uygulanacak asgari sigorta teminatları araç grubuna göre kamyon ve çekicide maddi sigorta teminatı, araç başına 8 bin YTL, kaza başına 16 bin YTL olurken tedavi gideri teminatı kişi başına 80 bin YTL, kaza başına ise 800 bin YTL oldu.

Öte taraftan, Motorlu araç işletenler için 1 Ağustos 2007'den itibaren uygulanacak asgari sigorta teminatları araç grubuna göre kamyonda sakatlanma ve ölüm teminatları kişi başına 80 bin YTL olurken Kaza başına sigorta teminatı ise 800 bin YTL oldu.

14 Temmuz 2007 tarih ve 26582 sayılı Resmi Gazete de yayınlanarak yürürlüğe giren yönetmelikteki bazı önemli başlıklar şöyle:

1- Belirlenen yeni teminatlar yürürlükteki sigortalara, herhangi bir ek prim ödemeden uygulanacaktır.

2- Sigorta şirketleri Yönetmelik esaslarına göre belirlenecek primleri en az üç ay uygulayacak ve bunun sonunda isterlerse % 10 oranında artırabilecek ya da % 5 oranında eksiltebilecektir.

3- Her sigorta şirketi aynı riske sahip araçlar ve/veya işletenler için aynı primi uygulayacaktır.

4- 1 Ocak 2009'dan sonra uygulanacak teminat miktarları ilgili Bakan tarafından tespit edilecektir.

Tüm taşıtların yaptırmakla zorunlu olduğu Karayolları Motorlu Araçlar Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortası nın teminatlarını yükselten ve primlerinin belirli esaslar dahilinde ve peşin ödenmek üzere sigorta şirketlerince belirlenmesini öngören bir Yönetmelik 14 Temmuz 2007 tarih ve 26582 sayılı Resmi Gazete de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

1 Ağustos 2007 tarihinden itibaren, önceden 60.000 YTL olan kişi başı tedavi, sakatlanma ve ölüm teminatları 80.000 YTL ye, önceden 6.000 YTL olan araç başı maddi teminat 8.000 YTL ye ve kaza başı maddi teminat da 12.000 YTL den 16.000 YTL ye yükseltilmiştir. 26 ve üstü koltuklu otobüsler için kaza başına tedavi, sakatlanma ve ölüm teminatı 1.560.000 YTL den 2.080.000 YTL ye yükseltilmiştir.

1 Ocak 2008 tarihinden itibaren kişi başına tedavi, sakatlanma ve ölüm teminatı 100.000 YTL ye, araç başı maddi teminat 10.000 YTL ye ve kaza başı maddi teminat 20.000 YTL ye yükseltilmiştir. 26 ve üstü koltuklu otobüsler için kaza başına tedavi, sakatlanma ve ölüm teminatı 2.600.000 YTL olacaktır.

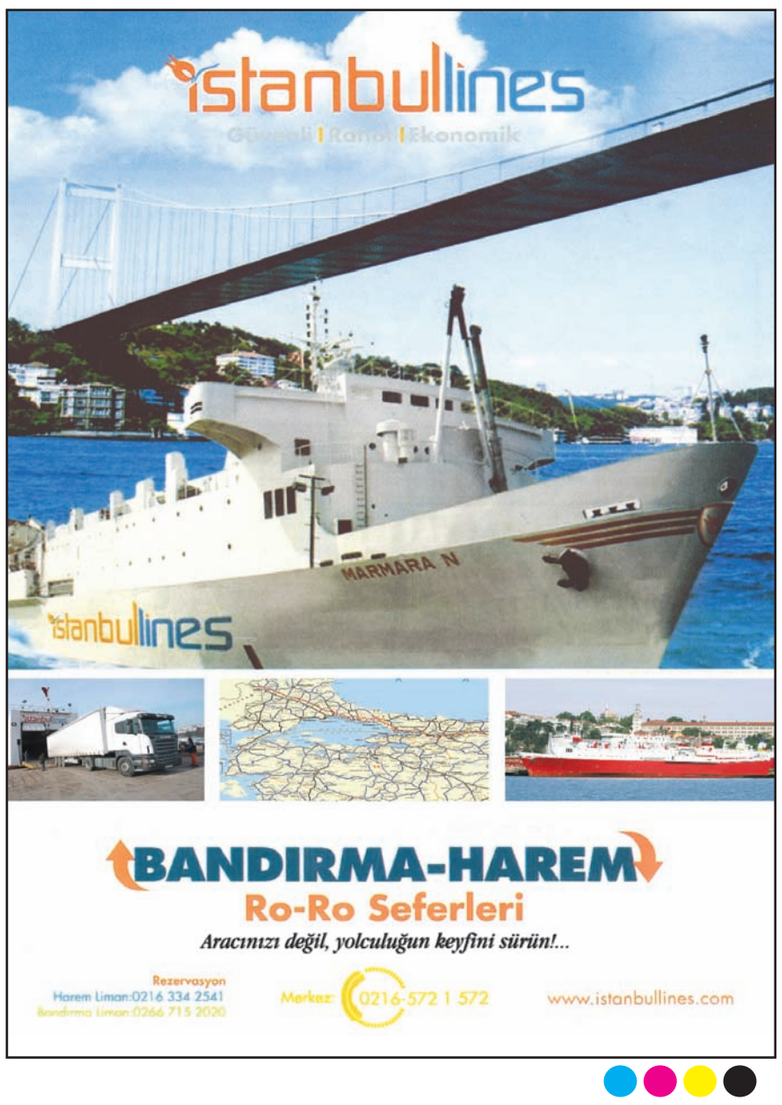
Belirlenen yeni teminatlar yürürlükteki sigortalara, herhangi bir ek prim ödemeden uygulanacaktır.

Sigorta şirketleri Yönetmelik esaslarına göre belirlenecek primleri en az üç ay uygulayacak ve bunun sonunda isterlerse % 10 oranında artırabilecek ya da % 5 oranında eksiltebilecektir.

Her sigorta şirketi aynı riske sahip araçlar ve/veya işletenler için aynı primi uygulayacaktır.

1 Ocak 2009 dan sonra uygulanacak teminat miktarları ilgili Bakan tarafından tespit edilecektir.

Detaylı bilgi için Internet ya da Derneğimizden temin edilecek olan ilgili Resmi Gazete ye bakılmalıdır.



Uzun araç kuyrukları çocukların işine yaradı

Habur'da oluşan uzun kuyruklar, küçük satıcıların işine yaradı. Yaşları 10 ile 15 arasında değişen çocuklar aşırı sıcaklardan yararlanarak şoförlere soğuk su satıyor.

Okulların tatile girmesiyle birlikte çalışmaya başlayan çocuklar, Habur Sınır Kapısı'ndaki uzun araç kuyruklarını fırsat bilerek, aşırı sıcak altında şoförlere soğuk su satıyorlar.

Yaşları 10 ile 15 arasında değişen küçük su satıcıları, ailelerine yük olmamak için çalıştıklarını söylüyorlar.Su satıcısı A.H "Biz sabah erken saatlerde Habur'a geliyoruz. Bakkal ve marketlerden cüzi bir miktar paraya aldığımız suları şoförlere satıyoruz. Hava sıcaklığı bizlerin işlerini artırıyor. Habur Sınır Kapısı yakınlarında ne bakkal ne de başka bir alışveriş merkezi var" dedi.

Biz bu işten memnunuz

Şoförlerin bazen gün boyunca kapıda sıra beklediğini belirten A.H konuşmasını şöyle sürdürdü:

Çocuklar, Habur'daki uzun kuyrukları fırsat bilip, şoförlere soğuk su satıyor.

"Şoförler, kapıda gün boyunca sıranın kendilerine gelmesini bekliyorlar. Havaların da aşırı ısınmasıyla sürekli suya ihtiyaç duyuyorlar. Biz de bunu bildiğimiz için sabah erken saatlerden itibaren aldığımız suları buzla dolu termoslara koyarak, kapı önünde satıyoruz. Bu satışlar bizim ekmek teknemiz oldu. Buradan kazandığımız parayla, önümüzdeki yıl okul için hazırlıklarımızı yapıyoruz. Bazıları sıcaktan şikayet etseler de biz bu işten memnunuz."

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.*

sayfa 5 31/07/2007 21:15 Page 1

C M Y K

İzmir'de kamyon ve otobüs üretecekler

Çin'in gözü Türkiye'de

Dünyanın ekonomi devi Çin, gözünü Türkiye'ye dikti. İzmir Ege Serbest Bölgesini ziyaret eden Çinli heyetin ticari araç sektöründe yatırıma hazırlandığı belirtildi.

Çinli otomotiv firmaları, son yıllarda ciddi bir otomotiv üreticisi konumuna yükselen Türkiye'de kamyon ve otobüs üretimi için İzmir'i gözüne kestirdi.

Dünyanın birçok ülkesinde benzeri bulunan ve sanayi yatırımcıları için cazip gelen İzmir Ege Serbest Bölgesi son olarak Çinli yatırımcıların oluşturduğu bir heyet tarafından ziyaret edildi.

Çinlilerin gözü İzmir'de

Bölge hakkında bilgi alan heyetle ilgilenen Ege Serbest Bölge Kurucu ve İşleticisi A.Ş (ESBAŞ) Tanıtım ve Pazarlama Koordinatörü Ertuğrul Işıksoy yaptığı açıklamada, Çin'den gelen heyetin çoğunlukla hükümet yetkilileri ve otomotiv sektöründe faaliyet gösteren şirketlerin üst düzey yöneticileri olduğuna dikkat çekti.

Avrupa merkezli ticari araç üretici firmalarının Türkiye'de üretim kararı aldıklarına ilişkin açıklamalarıyla birlikte, bir ticari araç üretim girişimi de Çin'den geldi. Uzakdoğu pazarı ile kendini kısıtlamayan Çin'in; Ortadoğu, Doğu Avrupa ve Avrupa pazarına yakınlığı ile önemli bir konuma sahip olan Türkiye'de, Ege Serbest Bölgesinde ticari araç sektöründe yatırıma hazırlandıkları öğrenildi.

Rekabette Çin politikası

Ucuz otomobillerle Türkiye pazarına giren Çinli otomotiv markaları, ticari araç üretim üssü haline gelen Türkiye'de düşük maliyetli üretimlerle uygun fiyatlara araçlar üretip pazarda rekabet oluşturmayı planlıyor.

Yapılacak yatırımla ilgili planlamadan bahseden Ertuğrul Işıksoy, Çinli otomotivcilerin, kamyon ve otobüs üreteceklerini ve bunun içinde yedek parça ihtiyaçlarını Türkiye'den temin etmeyi düşündüklerinin altını çizdi.

Çinli heyetle yapılan görüşmede yatırım planı ile ilgili şu an için sözlü bir karar verildiği, Eylül ayında da bir anlaşma imzalanabileceği belirtiliyor.

İddialı markalar

1994 yılından bu yana otomotiv sektörüne büyük yatırım yapan Çin, iddialı markalarıyla dünya pazarına giriyor. Rakamlar Çin'in 2010 yılında dünyanın en ikinci büyük üreticisi olan Japonya'yı yakalayacağı yönünde. 2015 yılınnda ise ABD'nin tahtını sallayacağı ifade ediliyor. Büyüme planları içine Türkiye'yi de dahil eden Çin, üretim için İzmer'e gözünü dikti. Çin, Changan, Brilliance China Auto, Chery, Great Wall Motor (GWM), Geely, Faw Group (FAW), gibi iddialı markaları, dünya pazarında kendine yer edindi. Bu markalar, dünyanın 200'den fazla ülkesine ihrac ediliyor.

Çin'in ilerleyen günlerde Türkiye'de göreceğimiz muhtelif markaları ise şöyle:

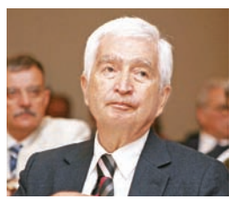
GEELY: 2002 yılında kurulan firma Afrika, Ortadoğu, Doğu Avrupa, Güney ve Orta Amerika'da bulunan 50 ülkeye ihracat yapıyor. Firma, satış rakamını 2010 yılına kadar 1 milyon adete çıkarmayı ve bunun üçte ikisini ihraç etmeyi hedefliyor. 2007 yıl sonuna kadar ABD'ye 250 bin adet otomobil ve kamyon satmayı planlıyor. Firma, İspanya ve Portekiz'den başlayarak Avrupa'da bayi teşkilatı oluşturdu.

FAW GROUP (FAW): Kamyon üretimi ile işe başlayan Faw Grup'un Volkswagen ve Toyota ile işbirliği bulunuyor. İç piyasa ve ihracat olmak üzere yılda yaklaşık 1 milyon adet araç satıyor. Bunun 500 bini FAW'ın kendi ürettiği, diğer yarısı da yaptığı işbirlikleri sonucunda ürettiği modellerden oluşuyor.

C HANGAN: Kendi markalarının yanı sıra Mazda, Suzuki ve Ford markası altında üretim yapıyor. 28 bin çalışanı var. Üretim ve satışta Çin otomotiv sektöründe ilk sırada yer alan marka, dünyada ise 20'inci sırada yer alıyor. 1957 yılında Çin'in ilk jipini üretti. En büyük ihracat pazarları Suriye, Pakistan, Mısır, Amerika ve Guatemala... 2005 yılında 630 bin araç sattı. 10 yılda ulaştığı satış adeti 1.5 milyonu buldu. 2010 yılında hibrit araç üretmeyi planlıyor. Changan markasının bünyesinde üstü açık arabalardan, ticari minibüslere, MPV'lerden SUV'lara kadar her türlü ürün grubu bulunuyor. En iddialı modeli ise özel bir tasarım olan cabrio Dragon. Firma, bu modeline çok güveniyor. Geleceğin klasik otomobilleri arasında gireceğini düşünüyor.

BRILLIANCE CHINA AUTO: Firmanın merkezi Şangay'da bulunuyor. 40 ülkeye ihracat yapan firmanın en büyük ihracat pazarı gelişmekte olan ülkeler. Bünyesinde Jinbei, Granse ve Zounghua markaları bulunuyor. Jinbei ve Granse firmanın ticari alanda kozu olurken sedan pazarında ise Zounghua markası ile boy gösteriyor.

Ford dışında ciddi yatırım yapan olmadı



İstanbul Sanayi Odası'nın Temmuz ayı toplantısına katılan Milliyet Gazetesi ekonomi yazarı Prof. Dr. Uras, "Takayla Atlantik geçilmez. Atlantik'i geçmek istiyorsak transatlantik kullanmalıyız" dedi.

İSO Temmuz ayı toplantısına katılan Milliyet Gazetesi ekonomi yazarlarından Prof. Dr. Güngör Uras, Türkiye'de, Ford'un İzmit'teki fabrikasına yaptığı yatırım dışında, geniş kapsamlı yeni bir yatırımın yapılmadığını söyledi

İSO'nun (İstanbul Sanayi Odası) bu ayki konuğu ünlü ekonomi yazarlarından Prof. Dr. Güngör Uras'tı. Türk sanayindeki 500 büyük kuruluş raporunu değerlendiren Uras, Türkiye'de son dönem sanayi yatırımlarında ciddi adımlar atılmadığına işaret ederek, "Ford'un İzmit'teki yatırımı dışında, geniş kapsamlı yatırım yapılmadı" dedi.

Türkiye'nin 50 büyük sanayi kuruluşunun çok da büyük kuruluşlar olmadığını kaydeden Uras, "Takayla Atlantik geçilmez. Atlantik'i geçmek istiyorsak transatlantik kullanmalıyız. Bizim büyük dediğimiz sanayi kuruluşlarını Amerika'daki Wall-Mart şirketiyle karşılaştırdığımızda aradaki uçurumun hangi boyutlara ulaştığını daha net görebiliriz" dedi.

REFORMLAR İŞLETİLMELİ

İSO Temmuz ayı meclis toplantısında konuşan İSO Başkanı Tanıl Küçük ise Ak Parti iktidarının ikinci döneminde eksik kalan yapısal adımların atılması olduğunun dile getirerek, yeni dönemde mikro ekonomik değişimlere gidilmesi gerektiğini söyledi. Ekonomideki istikrarın devam etmesi için siyasi istikrarın gerekli olduğuna işaret eden Tanıl Küçük, Cumhurbaşkanlığı seçim sürecinde uzlaşma ve herkesi kucaklayabilme noktaları üzerinde durdu.

Türkiye'nin ticari araç üreticisi Ford Otosan, yılın ilk altı ayında yaptığı ihracatı geçen yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 21, ciro bazında yüzde 30 artırdı. Ford Otosan ihracattan 1.237 milyar Euro gelir elde etti.

İhracat başarısındaki en büyük payın Ford Otosan çalışanlarının olduğunu belirten Genel Müdür Baş Yardımcısı Ufuk Güçlü, Kocaeli fabrikasında üretilen Transit ve Transit Connect araçlardaki artışı ve İnönü fabrikasında üretilen kamyonun ihracatta önemli paya sahip olduğunu söyledi.

Güçlü, "Geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre, Transit ihracatımızı yüzde 35, Transit Connect ihracatımızı yüzde 6 ve kamyon ihracatımızı da yüzde 200 artırarak, toplamda 112 bin adede ulaştık. Bu sonuç ile Türkiye'nin tüm otomotiv ihracatının yüzde 27'sini yapmış olduk." dedi.

İlk yarıda gösterdikleri bu performansı, ikinci yarıda artırmayı hedeflediklerine söyleyen Ufuk Güçlü, "2007 yılını 220 bin üzerinde araç ihraç ederek, ilk 6 ayda yakaladığımız performansı tüm yıla taşımak istiyoruz" açıklamasında bulundu.

Ö. Faruk GÖRÇÜN

Otomotiv lojistiği (2)

ANALİTİK OLARAK TEDARİK ZİNCİRİ ŞEMASININ OLUŞTURULMASI

Otomotiv endüstrisi açısından tedarik zincirinin oluşturulması ve kurulan bu zincirin analiz edilmesi aşamalı olarak gerçekleştirilmektedir. Bu süreç çalışmada ABC olarak tanımlanacaktır.

Tedarik Zincirinde I.Adımdan IV. Adıma Kadar Olan Sürecin Tanımlanması

Tedarik Zincirinde birinci adımdan dördüncü adıma kadar olan sürecin analizini yaparken, bu süreçlerin verimliliği ve başarısı tedarik zincirinin yapısı kadar üyeleri arasındaki ilişkiye de bağlıdır. Bu nedenle Tedarik Zinciri oluşturulurken üyelerin seçimi hayati bir öneme sahiptir. Dolayısıyla Tedarik Zincirinin oluşturulmasında amaçlar belirlenmeli bu amaçlara hangi üyeler ile ulaşılabileceği saptanmaya çalışılmalıdır. Kurulacak olan şebekenin başarısı bu üyeler arasındaki uyuma bağlıdır.

IV ve V. Adımlar

Bu aşamalar akademik ve endüstriyel açıdan ele alınmalıdırlar. Birincil ve İkincil öneme sahip veriler bir araya geirilmeli, Bilimsel metodlar kullanılarak bu veriler analize tabi tutulmalıdırlar. Araç ve otomotov üretimine yönelik üretim sürecinden sağlanacak olan veriler mutlaka raporlanmalı ve kayda geçirilmelidir. Bu açıdan üreticiler ve üretim süreçleri bilimsel bir metodla işlevsel hale getirilmelidir.

2. ÜÇÜNCÜ PARTİ LOJİSTİK İSLETMELERİ - TEDARİKÇİLER

Bu kısımda, teorik bakımdan temel sayılabilecek zincirleme iliskiler ve 3PL kavramı içerisinde müsterileri, müsterilerin müsterileri ve tedarikçiler arasındaki iliskilerin gelisimini anlamak için uyumlu bir ag yaklasımı üzerinde durulmaktadır. Bu yaklasım, 3PL tedarikçilerinin ticaretini, 3PL tedarikçilerinin rolünü ve son olarak 3PL tedarikçilerinin sınıflandırılmasını ve yapılarını ele alan tedarik zinciri yönetimi ve isletme lojistigi alanındaki literatür çalısmalarının birlesimidir. Literatür çalısması üç farklı unsuru bir araya getirmektedir: _lk unsur 3PL tedarikçilerinin tanımlanması ve faydalanma sekilleri hakkında; ikinci unsur, 3PL tedarikçilerinin genel yetenekleri ve müsteri koordinasyonuna uyum saglamaları hakkında bilgi verilmesini amaçlamaktadır. Üçüncü unsur ise iliski, ag gelisimi ve etkileri hakkındadır. Potansiyel müsterilerin uyumu ve müsteri koordinasyonunun merkezi olarak daha genel yeterlilik yaratma arasında dengeyi saglayan 3PL tedarikçilerin gelisimi konusunda, bu üç kısım bir arada temel olusturmaktadırlar. Bir 3PL tedarikçisi, nakliyeci adına lojistik faaliyetleri yöneten, kontrol eden ve teslim eden harici bir isletmedir. Aradaki anlasma yazılı ya da sözlü olabilir. Amaç, karsılıklı olarak tarafların yararına olabilecek ve süreklilik amaçlayan bir anlasmanın yapılabilmesidir. Yapılan anlasma, lojistik faaliyetlerin tümünü ya da bir kısmını içerebilir, fakat en azından nakliye yönetimini, faaliyetlerin yürütülmesini ve depolamayı içermelidir. 3PL isletmesi ve müsterileri arasındaki anlasmalar zaman içerisinde, içerik olarak sadece bir ortaklık ve mutabakat sözlesmesinden, taraflara karsılıklı yarar saglayan ve sürekliligi olan bir stratejik ortaklık olarak benimsenmesi yönünde degismistir (Virum, 1993; Bagci ve Virum, 1998). 3PL kavramında birinci parti, nakliyeci veya tedarikçi, ikinci parti ise alıcıdır. Üçüncü parti ise, verdigi hizmetin bir marka adı olmasa da lojistik hizmetlerin taseronlugunu yaptıgı ve komisyoncu olarak görev üstlenen bir isletmedir. 3PL tedarikçisi ve müsteri arasında öngörülen stratejik ortaklık çogunlukla ortaya konulan performansın kalitesini garanti etmede önemlidir. Lojistik hizmet saglayıcıları, ortaklıgın kapsamı, tasarımı ve yönetimi, müsteriye uyumluluk ve sorumluluk alma derecesi, nakliyecilerin ve tedarikçilerin bilgi seviyesi ve malzeme akısının özellikleri gibi fonksiyonları dikkate alacak sekilde müsterilerle kendi ortaklık türünde sınıflandırılabilirler. 3PL tedarikçilerinin arasındaki diger bir sınıflandırma, cografi olarak faaliyet alanlarının nasıl planlanmıs oldugu ve 3PL tedarikçilerinin, lojistik hizmetleri ne derece kendilerinin sagladıgı ve/veya taseron firmalara devrettikleri konusundadır (Lieb ve Randall, 1997). Bir baska önemli unsur da nakliye veya depolama faaliyetleri için gerçeklestirilen 3PL isinin ne derecede ana is konusu veya sadece yan faaliyet oldugudur. Lojistik anlasmalarının temel kazançları, ölçek ve kapsam ekonomilerinin gelisimi, faaliyetlerin verimliligi, pazarlık gücü, hizmetlerin kapsamı, daha hızlı ögrenme, diger tedarikçilerle baglantılı çalısabilme, her tür bilgi, yeni sistemlere hızlı uyum saglama, tedarik zincirinin yeniden yapılandırılması, düsük yatırım maliyetleri ve daha düzenli üretimdir (Ballou, 2004). Anlasmalarla baglantılı olarak, bu kazançlar en azından kısmen müsterilerin müsterilerine ve tedarikçilere de yansımaktadır.

Lojistik hizmetlerin kapsamını ve 3PL tedarikçilerin faaliyetlerini nasıl yönettigini inceleyen çesitli arastırmalar vardır (Bagchi ve Virum, 1998; Christopher, 1998; Lieb ve Randall, 1997). Dıs kaynak olarak 3PL tedarikçilerinden yararlanılan tipik hizmetler tasımacılık, depolama, stok yönetimi, katma deger yaratan hizmetler, bilisim hizmetleri ve tasarımı ile zincirin yeniden yapılandırılmasıdır. _lk üçü, en çok yararlanılan 3PL hizmetleridir ve aynı zamanda endüstriyel isletmelerin dıs kaynak talebinde bulundukları en yaygın hizmetlerdir. Bu hizmetler, zaman içerisinde hem bilgi, hem de teknoloji bakımından gelismistir. 3PL firmalarının bir endüstri olarak gelisiminin birinci, ikinci ve üçüncü dalgaları olarak konu edilen tartısmalar bu endüstrideki isletmelerin büyümesinde asamaları göstermektedir (Berglund vd., 1999).

Birinci dalga, geleneksel tasımacılık isletmelerinin 3PL olarak gelistigi 80'li yıllarda baslamıstır. _kinci dalga olarak kabul edilen isletmeler 1990'ların baslarında ortaya çıkmıstır, bunlara örnek olarak TNT, DHL ve FedEx v.b gibi isletmeler gösterilebilir. Üçüncü dalgada ise Anderson Consulting, GE capital, i2 ve Manugistics gibi danısmanlık, finans ve/veya bilisim teknolojisi (BT) yönetim isletmeleri bu endüstride yerlerini almıslardır (Linder, 2004).

Korhan HAŞMET

Değişmezseniz değiştirirler!

Eğer bir sıralama yaparsak otomotiv sektörü treyler sektörüne göre en az 10 basamak yukarıdadır. Bunun sebeplerinden biri Dünya markalarının Türkiye pazarına yatırımları ve bilgi transferleri olabilir. Treyler sektörü de bu basamakları çıkmak zorundadır. Bu basamaklardan biri de Otomotivde olduğu gibi Dünya markalarının Türkiye pazarına giriş yapmasıdır. İkinci basamak belki değişim olacaktır. Ondan sonra belki montaj hattı ve/veya üretim gibi konular gelecektir.

Treyler sektöründe, Avrupa pazarına hakim olan firmalar Türkiye pazarına girmeye başladılar. Diğer bir değişle, Pazar değişmeye başlamıştır. Rakipler ve müşteriler değişmeye başlamıştır. Avrupa firmaları distribütörlük atayarak pazara giriş yapmışlardır. Bundan sonraki adım yukarda belirttiğim gibi belki üretim olacaktır. Otomotivde nasıl markalar üretim ve/veya montaj hattı kurmak için çabalıyorsa, bu sektördeki Dünya markaları da bunu yapmak için zaman ve para harcayacaklardır. İşte bu aşamada, yerli üreticiler olarak bu değişime ne kadar açık olduğumuz veya değişmek zorunda olduğumuz gerçeği ile yüz yüze kalırız.

Değişim hakkında herkesin bir fikri ve söyleyeceği söz vardır. Ancak en çok duyduğumuz "değişmeyen tek şey değişimdir" cümlesidir.

Ancak, uygulamaya geçirdiğinizde değişimin önüne bilinçli veya bilinçsiz olarak birçok engel çıkartılır. İşte bu engeller firmaların markalaşma yolundaki en büyük engelleridir.

Markalaşmanın ilk kuralı değişime açık olmaktır. Kendi ülkenizde marka olmak kolaydır. Ancak, Avrupa'nın sizi marka olarak kabul etmesi o kadar kolay değildir; belli kriterlere, standartlara ve kaliteye bağlıdır. Bu kaliteyi yakalasanız bile marka olamayabilirsiniz. Çünkü firma içindeki değişimi tamamlayamadıysanız, markalaşamazsınız!

Firmalar, yüksek sesle değişime hazırız deseler dahi değişim başladığında rahat durumlarını bozmamak için bilinçli veya bilinçsiz olarak çok çaba harcarlar. Bu çaba genellikle kemikleşmiş olan kadrolardan gelir. Değişimler sancılı olacaktır. Bu sancılar bir annenin bebeğini doğururken çektiği sancılar kadar ağırdır. Ancak, değişim gerçekleştiğinde inanılmaz bir mutluluk kaynağı olacaktır. Bu değişime ayak uydurmayan kadrolar tasfiye edilmelidir. Tasfiye edilmez ise o zaman firma pazardan tasfiye edilir, yani değişmeyeni değiştirirler.

Firma içi değişim derken, firmanın tümüyle yönetimsel ve işlevsel olarak mantığının değişmesini kastediyorum. Bu değişimi yapacak kişiler genellikle firmaya dışarıdan getirilir ve değişimi uygulamaya başladıklarında ise kemikleşmiş kadrolar tarafından anında dışlanırlar. Bu gerçek, firma yöneticisi tarafından kabul edilmeyecektir. Genellikle açıklamada, "Sizi bünye kabul etmedi ya da yıldızımız barışmadı" şeklinde olacaktır. Ama değişim bir şekilde yine firmanın ayağına dolanacaktır. En acısı ise değişimin Pazar tarafından ya da rakipler tarafından zorla firmaya kabul ettirilmesidir.

Bu durumda ayak direten yöneticilerde değiştirilecektir. Çünkü hiçbir firma sahibi şirketinin pazardan silinmesini ya da satış adetlerinin düşmesini istemez.

Sonuçta, firmanın yıldızının barışmadığı kişi haklı çıkmış olacaktır. Çünkü o kişi değişimden bahsederek ilk rüzgârı firmanın içerisinde estirmiştir.

İlk makalemde belirttiğim, marka olmanın adımlarından ilkini yani değişimi bu sayede size aktarmış oldum.

125 km hızla kamyona çarptı

TEKİRDAĞ'ın Çerkezköy İlçesi'nde aşırı hız yapan motosiklet sürücüsü, girdiği kavşakta kamyona çarparak olay yerinde can verdi. Kaza anı, MOBESE kameraları tarafından an be an görüntülendi.

Aşırı hız yaptığı belirtilen 33 yaşındaki Mehmet Emin Deniz, yönetimindeki 59 UN 181 plakalı motosikletiyle girdiği kavşaktan sola dönüş yapan Adnan Gökkara yönetimindeki 07 FD 401 plakalı kamyona çarptı. Paramparça olan motosikletin sürücüsü Mehmet Emin Deniz olay yerinde hayatını kaybetti.

Kaza sonrası olay yerine giden polis ekipleri hız kadranının 125 kilometrede takılı kaldığını gördüler. Olayla ilgili soruşturmanın sürdüğü öğrenildi.

sayfa 6 31/07/2007 21:16 Page 1

C M Y K

SEKTÖRÜN OJELİ TIRNAKLARI (2)

Taşımacılıkta "O" bir ekol

Selma Akdoğan ismi artık taşımacılık sektöründe bir ekol haline geldi. Onun için konuşulanlar taşımacılığın Türkiye'de geldiği noktada büyük katkısı olduğu yönünde.

Sema Akdoğan

80'li yılların ilk yarısı, Türkiye ekonomisinde büyük değişimlerin yaşandığı bir dönemdir. Ülkemizin giderek liberal bir yapıya kavuştuğu bu dönemde gümrük duvarları indirilmiş, Türkiye dış dünya ile ticaret yapmaya başlamış, ithalat ve ihracatta tahminlerin ötesinde gelişmeler yaşanmıştır. Dünya ile alış verişin büyük bir hız kazandığı bu süreçte Türkiye'de nakliye hizmetleri de büyük bir önem kazanmıştır. İşte tam bu sırada Balnak Logistics Grup'un temellerini 1986 yılında kurduğu 'Balnak Uluslararası Nakliyat ve Ticaret Ltd. Sti.' ile atar. Şirketin kurulmasının ardından 3 ay geçmiştir ve Selma Akdoğan'ında hikâyesi de burada başlıyor işte. Taşımacılar olarak sizlerle Selma Akdoğan'ı kendi dilinden önerilerini, yaşadıklarını ve sektörün sorunlarını paylaşıyoruz.

Selma Akdoğan kimdir ve neden taşımacılık?

1986 yılında lojistik sektöründe çalışmaya başladım. Balnak nakliyat o zaman yüzde 90 Alman sermayeli bir kuruluştu. Kurulduğunun 3. ayında başladım. 12 kişilik şirket 2005 yılında 250 çalışan ve 60 milyon dolar ciroya geldiğinde artık çalışmak istemedim. 1994–1996 yıllarında şirketin %10 ortağı olan Lütfü Aygüner şirketin tamamını Almanlardan satın almıştı ve o dönemde bende şirkete ortak olmuştum. 2005'te hisselerimi sattım ve ayrıldım. Ani bir kararla hayatımda bir değişiklik yaptım. Daha farklı bir yöne gitmek istedim. O dönem için daha yavaş bir tempoda çalışmak istedim. Ve de iki ay kadar sonra bu şirketi kurdum. Today&Tomorrow uygulamalı danışmanlık…

Uygulamalı danışmanlık nedir ve neyi amaçlar?

Uygulamalı danışmanlık derken de özellikle Balnak yöneticisi olduğum dönemlerde çok fazla danışmanlık hizmeti almış bir kişiyim. Danışmanlığın iyi kullanıldığı koşullarda çok işe yaradığına inanan bir kişiyim. Fakat farklı danışmanlarla da çok fazla karşılaşmış bir kişiyim. Sadece fikir verip giden tarzda danışmanlar. Hâlbuki fikri aksiyona geçirmek çok önemlidir. Genelde şirketler aksiyon aşamasında çok tıkanıyorlar. Bu nedenle fikir verelim, gelelim şirketi inceleyelim neler yapılması gerekiyorsa söyleyelim ama bizzat uygulamanın içinde de yönlendirici olarak takip edici olarak yer alalım dedik. Çünkü gene benim gözlemlediğim, şirketlerde en büyük eksiklik takip konusunda oluyor. İşi sonuçlandırmada oluyor. Türk insanı olarak ateşlemede güçlüyüz ama takip etme ve sonunu getirmede işin genel de zayıf kalıyoruz ve sonuçlandıramıyoruz. Şirketlerde genel olarak bir hedeflenme eksiği görüyoruz. Hedef saptama o hedefe ulaşmak için stratejiler, süreçleri tasarlama, çalışanları eğitme ve sonuçların ölçülmesi aşamasında şirketlerle çalışma yapıp bu konularda bir iyileşme sağlıyoruz. Bunun yanı sıra benim sektörde gözlemlediğim kadarıyla eğitim enflasyonu var. Fakat eğitimlerin içinde uygulamaya yönelik zafiyet var. Bir kere eğitimlilerin çoğu teknik uzmanlığa yöneliktir. Hâlbuki bugün artık teknik uzmanlık yetmiyor. Sektör şirketlerinin uzmanlara ihtiyacı var. Ve sadece nakliyeciye değil iş bilgisine ihtiyacı var. Yani bir satın alma becerisi bir satış becerisi. Sektörün çok ciddi anlamda riskleri var. Bir sigorta yönetimi becerisi bugün artık uluslararası taşımadan farklı bir yöne gidiyor. Bu nedir depolama, depolama yönetimi ve yurt içi dağıtım işleri. Bu açıdan eğitim konusunda zafiyetler var.

Siz sadece Lojistik sektörüne mi istihdam sağlıyorsunuz?

Evet, bu faaliyetler sadece lojistik sektörüne yönelik olarak yapılıyor. İlk işe başladığımızda şöyle bir proje ile başladık. Bir büyük sanayi gurubunun lojistik süreçlerinin analiz edilmesi ve iyileştirilmesi ile ilgili. Yine Balnak'da masanın öbür tarafında otururken gözlemim şuydu sanayi şirketleri, mesela büyük bir gurup 8 tane şirketi var 8 tane şirketi ayrı ayrı ihaleye çıkar. Bakarsınız aynı noktaya ya da aynı noktadan taşımaları mevcuttur. Veya biliyorsunuz nakliyeci için en muteber müşteri hem gidiş hem dönüş malı olandır. Bakarsınız bu guruplara bir kısmı ihracata yöneliktir bir kısmı da ithalata yönelik çalışır. Firma bu konuda gider ihracat taşımasını A firması ile yapar. İthalat taşımasını B firması ile yapar. Hâlbuki ithalatı ve ihracatı ya A'ya ya da B'ye verse taşıma firması bundan bir avantaj sağlayacağı için daha düşük maliyet verecektir müşteriye. Bunları anlatmak istedim bu süreçleri iyileştirmek istedim özellikle gurup şirketlerinde ortak satın alma, ortak tedarikçi yönetimi gibi kavramlar konusunda danışmanlık yapmaya başladım. Sonra genelde küçük rakam yoktur çok büyük rakamlardan konuşulur ama bunun için ihale yönetimi yoktur.

Sektördeki en büyük eksiklik nedir?

Sektöre dönüp baktığınız da sektör şirketlerinin patronları nereden geliyor dediğinizde aslında çoğu teknik uzmanlıktan gelen kişiler. Yani bu sektöre profesyonel olarak başlamışlar, çok iyi tır yüklemeyi biliyorlar, çok iyi disposition (önlem) yapmayı biliyorlar. Sorunları çok iyi anlayabiliyorlar. Mesela tır yolda arıza yaptı. Şoför kaza yaptı bunların üstesinden gelmeyi çok iyi biliyorlar. Ama para yönetmeyi bilmiyorlar. Şirketin geleceğini yönetmeyi bilmiyorlar. Müşteri ilişkilerini, çalışan ilişkilerini yönetmeyi bilmiyorlar. Genelde çalışanları ile belki de geçmişte bir çalışan oldukları için, çalışan-yönetici ilişkisini doğru oturtamıyorlar. Şimdi bu zafiyetler çok sıkça yaşanıyor sektörde. Yani yönetim zafiyeti var. Yönetim boşluğu var. İkincisi de gerçekten yetkin eleman nitelikli eleman problemi var. Şimdi biliyorsunuz üniversiteler açıldı. İstanbul Üniversitesi ulaştırma yüksek okulu benim de dernekte çok desteklediğim faaliyete geçtikten sonrada çok desteklediğim bir okul. Teknik anlamda fena yetiştirmiyor ama lisan problemi var. Bugün artık lojistik sektöründe çalışan bir kişi İngilizce bilmiyorsa hayat yok. Bence lisan bilmeyen bu sektöre girmesin.

"Derneklerin sorunu Teknikte"

Var olan çeşitli derneklerin sektörün sorunlarına eğilme çabaları var. Peki, bu çaba da sorunlara profesyonel bir yaklaşım var mı?

Sorunlara dikkat edelim öncelikle. Türkiye de lojistik sektörü yeni bir sektör 80'li yıllar sonrası Türkiye'nin ekonomide kapılarını dışarı açması ile yani Özal hükümetinden sonra 23 yıllık bir sektör. Bazı firmaların kuruluşlarının 50 yıl kadar olmasına rağmen gerçek anlamda uluslararası taşımacılık 23 yıllık bir geçmişe sahip. Bunun ortalamasına baktığımızda şirketlerin ömrü 10-15 yıllık. Bir şirketin oturması 5 yıldan önce olmuyor zaten. Ardından da yaşaması gerekiyor. Derneklerde yeni olduklarından senelerdir kanunlarla, yönetmeliklerle, vizelerle, kotalarla uğraşıyor ve bunlarla uğraşmaktan dernek olaya çok genel bakamıyor. Yani dernekte ki sorun teknik anlamda. Buna odaklandıklarından genel bakış açısı kaçıyor. Dünya şirketleri nasıl yönetiliyor, lojistik firmaları kimin malını taşıyor? Global firmaların malını. Bu firmalar ne bekliyor tedarikçisinden işte bunları görmek lazım. Bu hizmet verdiği firma nasıl yönetiliyor, çalışanlarına nasıl bakılıyor. Yani hizmet verdiğiniz firmaların çalışanları en az iki lisan bilen üniversite mezunu kişiler onlarla muhatap ettiğiniz kişiler lisan bilmeyen lise mezunu kişiler. İşte burada bir yanlışlık var demektir. Yani bu aradaki uçurum olmamalı. Birbirine çok yakın bir yönetim anlayışı olmalı. Bunları söylerken şunlara da değinmem lazım, son 3–5 yıldır sektörde yönetim kalifiyesi anlamında iyileşmeler var. En azından hayal ettikleri elemanları bulamasalar da daha vasıflı çalışan arayışları var. Eskiden konulara bu şekilde bakılmıyordu. Onun için bence sektör dernekleri eğitimi desteklemeli. Mesela UND bu üniversitenin kurulmasında öncüdür. Kuruluş aşamasında çok destek verdi ama İngilizce olayını UND çözemiyor çözemezde. Bu okulun içindeki bir sorun. Nasıl çözülür; sektörden birileri okula 3-5 tane İngilizce eğitmen tahsis edecek belki o zaman çözülür. Benim İstanbul üniversitesi ile konuştuğum bir projem var her öğrenciyi 3. sınıftan sonra bir şirkete zimmetli yelim yani zimmetleşmekten kastım, şirket o öğrenciye 3. sınıfın yazından sonra sponsor olarak eğitim amaçlı yurt dışı stajına göndersin ve İngilizce eğitimi aldırsın. Karşılığında ne olur artık, çok ciddi bir iş hukuku var dönüşte o kişi şirkette 3-5 yıl çalışır. Bu yöntemle hem şirket kendine bir fayda sağlamış olur hem sektöre hem de memlekete fayda sağlamış olur.

Bu iş temposunda kendinize vakit ayırabiliyor musunuz?

Ben çalışmayı hobi edinmiş bir insanım öyle söyleyeyim. Tabi kendime zaman ayırabiliyorum. Sosyal yaşamı çok seven biriyim . Çok dostlarım arkadaşlarım var onlarla olmayı çok seviyorum. Net tanımlayacağım hobilerim yok ama klasik olarak kitap okumayı çok severim. Kendime güzel vakit ayırırım aslında. Yalnız, ailemle, arkadaşlarımla seyahatlere çıkmayı severim. Birlikte seyahat ettiğim bir bayan grubum var her sene seyahate çıkarız beraber. Zaman geçtikçe insan olgunlaştıkça insan ikisini bir arada sürdürmeyi öğreniyor. Hayatınıza dışardan gelen engelleri iyi yönetmeniz gerekiyor. Galiba onu öğrenmeye başladım.

Söylemek istediğiniz bizim kaçırdığımız bir şeyler var mı?

Sektörde benim için ilk kadın yönetici derler ama bu böyle değil. Ama gerçek anlamda lider yöneticiyim. Benden önce çok sayıda uzman yönetici olabilir. Benden önce departman yönetmiş kişiler olabilir. Ben ilk lider yönetici olduğumu söyleyebilirim. Lider yönetici bir şirketin vizyonunu, misyonunu yeniden yapılandıran geleceğini şekillendiren bir yöneticidir. Sektörde gerçekten dolaştığınız da benimle çalışmış, benden eğitim almış, benim onlardan çok şey öğrendiğim yüzlerce çalışan vardır. Ben kadınların lojistik sektöründe başarılı olduklarını ve olacaklarını düşünüyorum. Çünkü lojistik bir planlama ve organizasyon işi biliyorsunuz kadınlarda detaycılıkta çok başarılıdırlar. Bu bazen olumsuz bulunur ama iş hayatında bence çok önemli. Kadınların hisleri çok kuvvetlidir. Bu hisler bazen çok büyük hataları önler yani duyguları ile yönetmeyi iyi başarırlar.

Mevlüt İLGİN

Sözler uçup gitmesin!

Türk milleti 22 Temmuz Genel Seçimlerinde sağduyusunu göstererek doğru tercihini yapmıştır. Güven ve istikrara "evet" denildiği bu dönemde şimdi sıra 60. Hükümet'te!..

Yeni dönemde, parlamentoyu önemli görev ve sorumluluklar beklemektedir. Bu çerçevede, Cumhurbaşkanlığı seçim süreci de dahil olmak üzere, toplumda oluşmuş olan hassasiyetlerin giderilerek, toplumsal uzlaşma ortamının sağlanmasına yönelik bir anlayışın benimsenmesi gerektiği görüşündeyim.

Aksi taktirde gündemi gereksiz konularla meşgul etmiş oluruz. Bundan da en çok sektör zarar görür. Hem ulaştırma sektörünün hem de diğer sektörlerin zarar görmemesi için parlamentonun uzlaşma içinde olması gerekiyor!..

Bugün karayolu taşımacılık sektöründe çözüm bekleyen birçok sorun var. En önemli sorunda 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nun rayına oturmamasıdır. 2003 yılında 59. Hükümet döneminde çıkartılan 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nda hala geçiş süreçleri yaşanmakta. Bundan dolayı da sıkı denetimler yapılamaktadır. Belgesiz korsan taşımacılar ise kanunun boşluğundan yararlanarak, istedikleri gibi at koşturmaktadır.

Sektör mensupları; 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nun yönetmelikle revize edilmesini her fırsatta dile getiriyor. Şimdi 22 Temmuz seçimleri yapıldı!.. Bağımsızlarla birlikte parlamentoda 7 grup bulunuyor. 60. Hükümeti kuracak AKP, yeni dönemde karayolu ulaştırma sektörüne daha çok önem vermelidir.

★★★

AKP İstanbul 2. Bölge Milletvekili olarak parlamentoya giren Prof. Dr. Ömer Dinçer, adaylığı döneminde TOFED Genel Başkanı Mustafa Yıldırım ve TOFED yönetim kurulu üyelerini ziyaret ettiğini daha önceki yazımda dile getirmiştim.

Ziyaret sırasında Prof. Dr. Ömer Dinçer'den sektör mensupları 4 talepte bulunmuştu. Bunlardan ilki; akaryakıtta yüzde 50 ÖTV iadesi… İkincisi; turizm sektörüne tanınan KDV indirimine şehirlerarası otobüs sektörünün de dâhil edilmesi… Üçüncüsü; ikinci el araçların ihracatının yapılması… Ve Dördüncü talep ise TOFED'in dernek statüsünden çıkartılarak meslek örgütü olması…

Sayın Prof. Dr. Ömer Dinçer, AKP'nin yeniden tek başına iktidara gelmesiyle birlikte bu taleplerin yerine getirilmesi noktasında çalışma yapacağının sözünü vermişti.

Evet!.. Şimdi AKP 60. Hükümeti kurabilecek yeterli çoğunluğa sahip!.. Ayrıca Prof. Dr. Ömer Dinçer'de parlamentoda!...

★★★

Yıllardır otobüs sektörünün içinde çeşitli kademelerde görev almış biri olarak, sektör sorunlarının kısa sürede çözüme kavuşmayacağını da belirtmek isterim. Her konuda zamana ihtiyaç vardır. Burada önemli olan hükümetin sektör adına yararlı projelere imza atmasıdır. Sektörler arası dengenin korunması öncelikli şart olmalıdır!..

Şuan karayolu yolcu ve yük taşımacılık sektörü zor bir dönemeçten geçiyor. Ağırlaşan şartlar altında otobüsçüler her yıl yeni bir ortak arayışında olurken, kamyoncular senetlerini bitirdikten sonra araçlarını satmayı düşünüyor.

Bugün sektörde binlerce çalışan insan var. Artan maliyetler karşısında sektör küçülürse; işsizler ordusu büyür. Onun için 60. Hükümet, karayolu taşımacılık sektörüne gerekenden daha fazla önem vermelidir.

Yıl - 1 SAYI - 18 Fiyatı: 25 Ykr - 1 Ağustos 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.

Lojistik sektörüne önem verilmeli

Plasnak Genel Müdürü Çakmak; Hükümet, ihracatçıya verdiği değer kadar, 500 bin çalışanı bulunan uluslararası nakliye sektörüne de değer vermelidir. Nakliye sektörü ihracatın lokomotifidir.

Uluslararası taşımalarda; Belçika, Almanya, Avusturya, Macaristan, Fransa, Polonya, İtalya ve Rusya pazarında söz sahibi olan Plasnak Nakliyat Turizm ve Ticaret A.Ş.'nin Genel Müdürü ve UND Yönetim Kurulu Üyesi Fevzi Çakmak, sektörün sorunları ile ilgili açıklama yaptı.

"Lojistik sektörünü, Türkiye'nin olmazsa olmazı olarak görüyorum. Çünkü dünya lojistik sektörüne baktığımızda, Türkiye bu pazarın köprüsü konumundadır" diyen Çakmak, Türk nakliyecisi'nin korunması ve canlanması için gerekli adımlar atılmazsa, yabancı plakalı araçların Türkiye pazarına hâkim olacağını söyledi.

Plasnak Genel Müdürü Fevzi Çakmak.

SEKTÖR TEMSİL EDİLMİYOR

KUK Toplantılarını eleştiren Çakmak, "KUK Toplantılarında günü kurtarmanın hesapları yapılıyor. Oysaki bu çok yanlıştır. Türkiye'nin artık bir politikası olmalıdır. Toplantıda siyasi kararların ekonomik anlamda destek olması gerektiğine inanıyorum. Şuan günü kurtarmak için yapılan KUK toplantılarında sektör tam anlamıyla temsil edilmiyor. Ancak devletsel olarak temsil ediliyor. Planlamada yapılan hatalar nedeniylede zaman zaman istediğimiz sonucu alamıyoruz" dedi.

Devletlerarası toplantılar dışında sektör temsilcileriyle, Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri arasında yapılan toplantılarda yanlışları dile getirdiklerini ifade eden Çakmak, buna rağmen sektörde çözüme kavuşmayan birçok sorun nedeniyle ihracatçı ve nakliyecinin sıkıntı yaşadığını kaydetti.

4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nun yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini de hatırlatan Çakmak, "Bizim devletten maddi anlamda istediğimiz en ufak bir destek yoktur. En büyük sorunumuz önümüzdeki engellerlerdir. Ulaşım politikaları yeniden gözden geçirilmeli ve sektöre gereken önem verilmelidir. Bu konuda hükümete çok büyük görev düşmektedir. 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nun bana göre çok eksiği var. Bu eksiklerden dolayı firmalarımız büyük sıkıntı yaşamaktadır" dedi. Hükümet tarafından lojistik sektörünün desteklenmesi gerektiğini vurgulayan Çakmak, "Sektör ayağa kalktığı zaman burada kazançlı çıkan devletimiz olacaktır. Hükümet, ihracatçıya verdiği değer kadar 500 bin kişinin çalıştığı uluslararası nakliye sektörüne de değer vermelidir. Çünkü nakliye sektörü ihracatın lokomotifidir. Bundan dolayı hükümet sektörün önünde değil, arkasında olmalıdır" diye konuştu.

PLASNAK HIZLA BÜYÜYOR

1996 yılında kurulan Plasnak Nakliyat Turizm ve Ticaret A.Ş., kurulduğu günden bugüne kadar yaptığı yatırımlarla sektörde büyük mesafe kat etti. Araç parkında 40 çekici ve 50 dorsesi bulunan firmanın hedefi çekici sayısını 50'ye çıkartmak.

Genel Müdür Çakmak, "Plasnak olarak bugün 11'inci yılımızdayız. Firmamız hızla büyüyor. Plasnak'ın bu denli büyümesinde, Enka'dan gelen tecrübelerimiz asla göz ardı edilemez. Sektörle 1980 yılında tanıştık. Edindiğiniz tecrübelerimizi 1996 yılında Plasnak'la profesyonel anlamda bütünleştirdik" dedi.

Türkiye'de 10 yıl öncesine kadar hâkim olan kamyonculuk zihniyetinin yerini lojistiğe bıraktığını dile getiren Çakmak, "Müşteri, malını A noktasından B noktasına; kilo, palet ve koli bazlı girmesini amaçlamaktadır. Lojistik firmaları da bu yönde yatırımlarına devam etmektedir. Büyük şirketle çalıştığınız zaman, çıtayı ister istemez hep yüksek ve dinamik tutmak zorundasınız. Siz ne kadar hizmet çıtasını yüksek tutarsanız, büyümenizde kaçınılmaz olur" diye konuştu.

Plasnak olarak otomotiv, tekstil ve gıda taşımasında söz sahibi olduklarını açıklayan Genel Müdür Çakmak, 2008 yılında kapıdan kapıya taşıma yapmayı hedeflediklerini söyledi.

Taşıma modlarının entegrasyonunun çok önemli olduğunu kaydeden Çakmak, "Türkiye'de kombine taşımacılık tam anlamıyla kullanılamıyor. Bunun nedenine gelince; maliyetler yüksek. Plasnak olarak şu anda araçlarımızın bir kısmı Ro-Ro'yu kullanırken, bir kısmı da karayolunu kullanmaktadır. Maliyetlerin aşağıya çekilmesiyle birlikte uluslararası taşımacılıkta 4 modunda gelişeceğine inanıyorum" şeklinde konuştu.

UTIKAD yeni hükümetten strateji istedi

Seçim sonrası taşımacılık sektör temsilcileri yeni hükümetten beklentilerini açıklamaya devam ediyor. 22 Temmuz genel seçimleri sonrası açıklama yapan UTİKAD Yönetim Kurulu, seçime katılım oranının yüksekliğine işaret ederken, yeni hükümetin lojistik sektörünün strateji çerçevesine kavuşturulmasını istedi.

Uluslararası Taşımacılık Ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD) Yönetim Kurulu imzasıyla yayınlanan açıklamada Lojistik sektörünün yeni dönemde AKP iktidarından beklentisini şu sözlerle ifade etti:

"Sadece sektörün beklentileri doğrultusunda, kısa vadeli sorunların aşılması yönünde taşımacılık icraatı üretmesi değil, ülkemizin dış ticaretinin ve uluslararası rekabet avantajının önemli bir parçası olan lojistik sektörünü, ülke menfaatleri doğrultusunda bir strateji çerçevesine kavuşturmasıdır. Deneyimli ve gelişmiş sivil toplum örgütlerine sahip lojistik sektörü bu stratejinin oluşturulması ve uygulanmasında kamu ile işbirliğine her zaman açık olduğunu ispatlamıştır."

sayfa 7 31/07/2007 21:17 Page 1

C M Y K

Silopili gençler: Yeter Artık!..

Halil COŞKUN

Yaz aylarının sıcak geçen seçim heyecanı sona erer ermez, ekonomide endişe işaretlerini barındıran göstergeler birbiri peşi sıra gelmeye başladı. Son iki gün içerisinde açıklanan göstergeler, hükümetin 2007 yılını zor geçireceğini, hatta AKP döneminin ekonomide yakaladığı trendin aşağı döndüğünün kanıtlarını ortaya çıkardı. Silopili gençlerimiz vekillere ve yetkililere Haber73 gazetemiz aracılığıyla çağrıda bulundu.

Tüm milletvekillerinde olduğu gibi bizim vekilleri de yeterince aktif göremiyoruz. Ankara'nın büyüsünden mi bilinmez ama hizmet bilinçlerinin kalmamış olması bizleri üzüyor. Şırnak şimdiye kadar hiçbir milletvekilinden istediği hizmeti alamadı. Ben şuna inanıyorum ki yalnız seçilmişlerde değil, bizlerinde büyük suçu var. Şırnak halkı artık iyice anlamış olmalı ki gözü kapalı iktidara oy kullanmak hizmet almak için yeterli değilmiş. Bundan böyle siyasette hizmeti şiar edinmiş ehil kişilerin gelmesi gerekir. Milletvekilliği demek, halkı anlamak halkın ihtiyaçlarına cevap vermek demektir. Bu yeteneğin birçok milletvekilinde olduğunu söylemek yanlış olur. Elbette ki halkın vekili olarak imtiyazlardan faydalanacaktırlar. Ama bu imtiyazlar vekilliğin sadece parmak kaldırarak görevi yapmasının karşılığı değildir.

İşsizlik batağındayız, vekiller nerede?

Milletvekillerimizin iktidara yakışır şekilde daha aktif olmalarını bekliyoruz. Muhalefetteki gibi hal ve icraatları bizleri mahcup etti. Hiç olmazsa geri kalan görevlerinde daha da aktif olursa iyi olur. Bugün Cizre ve Şırnak az da olsa iktidara oy vermenin karşılığını fazlasıyla alabilmişken Silopi ne yazık ki halen bedel ödemek zorunda bırakılıyor. İşsizlik batağındayız. Nerede vekiller? Yakacak çilesindeki vatandaşı görmezden gelen, işsizlikte yok olan gençliği görmezden gelen bir vekil zihniyetini kabul edemiyoruz. Sadece Seçim zamanı kömür ve yardım ismi altında para dağıtan pasifize olmuş vekil istemiyoruz.

Silopi'de ceketlerini dahi asacak bir çivi çaktılar mı?

Bizler vatandaş olarak her ne kadar sandıkta onları seçmeyeceğimizi söylesek te ne değişir acaba? Hiç bir şey. Çünkü yinede seçiyoruz, her nedense. Çünkü biz onların umurunda bile değiliz. Beş yıllık görev karşılığı emekli vekil maaşı alacaklar. Acaba sorar mısınız? Milletvekillerimize Silopi'de ceketlerini asacak bir çivi bulabilirler mi? Hayır çünkü bu şehre hizmette fiili olarak bir çalışma yapmayan vekillerimiz oldukça pasifler. Gönül isterdi ki milletvekillerimizin yapamadıklarını değil projelerini tartışalım. Ama ne var ki ortada tartışılacak bir şey bulmak ne mümkün.

Türkiye gün geçtikçe çağ atlarken buna paralel Silopi kan kaybediyor. Buradaki beceriksizlik hak isteyemeyen vekilde mi? Yoksa onlara oy veren biz-

lerde mi? Bu memlekete bacası tüten fabrika lazım. Habur gümrük kapısına alternatif projeler lazım. Biz vekilimizi TBMM'ye gururla gönderdik. Onlar bakanlar karşısında düğme ilikliyorlar. Gerekirse masaya yumruğunu vurup seçmenin hakkını arayacak vekil bulabilirsek ne ala.

Şırnak bunları hak etmiyor

Biz gençler kahvehanelerden çıkamıyoruz. İşsizlik diz boyu. Bacası tüten tek bir fabrikamız yok. Milletvekillerimiz teşvik uygulamalarında etkin olamadılar. Ne olursa olsun Şırnak bu olumsuzlukları hak etmiyor. Vatandaş borç içerisinde kıvranırken, vekillerimizin duyarsızlığı akıl alır gibi değil. Gayret bekliyoruz.

İnanın belediye başkanlarımız Ankara'da milletvekillerinden daha aktifler. Tuttuklarını kopartarak hizmet için canla başla çalışıyorlar. İhale takibi yapmıyorlar. Sadece hizmet ediyorlar. Vekiller örnek almalı. Seçimlerden bu zamana kadar dört yılı aşkın zaman geçti. Ortada Şırnak'ın gelişmesi namına tek bir icraat yok. Sadece medya ile atışıyorlar. Böylede olmaz ki medya her zaman haklıdır. Birçok ilin milletvekilini gördük. Bırakın seçildiği bölgeleri doğdukları toprakları bile gözetiyorlar. İhale takibi yapmaksızın köylerine bile hizmet götürme gayretindeler. Nerde vekillerimiz?

Vekillerimiz duymuyor, Başbakanımıza duyurulur.

Bu memleket verdiğini alamıyor vesselam. Milletvekilleri Ankara'dan seyretmekle Şırnak'ı sorunsuz şehir görüyorlar. Pembe panjurlu köşklerde oturarak ekmek bulamazsanız pasta yiyin diyorlar adeta. Bir zamanların kültür medeniyet şehri, ipek yolunun merkezi Silopi şu an içler acısı halini gördükçe ağlamaklı oluyoruz. Artık vekillerden umudumuzu kestik. Başbakanımıza duyurulur.

Şırnak'ta İşsizlik ülke ortalamasının bile üzerinde. Gençler ne yapacağını şaşırmış durumda. Böylesi güzide bir memlekete hizmet aşkıyla tutuşmuş vekiller istiyoruz. Ankara'dan tozpembe hayaller kuran vekil değil.

Öncelikle mevcut Teşvik Kanunu değiştirilmeli. Çünkü 49 İl aynı statüye konulduğunda kimse gelip Şırnak'a yatırım yapmaz kendimizi kandırmanın hiçbir anlamı yok. Doğu ve Güneydoğu'ya yönelik altyapı, eğitim - öğretim, ulaşım yatırımlarına devam edilmeli. Bir diğer başlık da tarım. Ülkemizde işlenmemiş bir karış toprak kalmamalı. Gerek kamu, gerekse şahıs arazilerindeki verimlilik artırılmalı. İstihdamı artırıcı ve üreticilerin nitelikli eleman ihtiyacını karşılamaya yönelik özel uygulamalı meslek okulları açılmalı.

Sürecek

Geçimini şoförlük yaparak sağlayan vatandaş yeni dönem vekillerden, Habur Sınır Kapısı'nın tekrar eski haline dönüştürülmesini istediler.

Tanker şoförleri eski sistemi istedi

Şoförler, yeni milletvekillerine seslenerek, dört yıl önceki seri halde çalışan ve günlük 4 bin aracın giriş yaptığız zamanki sistemin geri dönülmesi istediler.

Tanker Şoförleri, yeni dönem milletvekillerine seslenerek "Bize Habur gümrüğündeki eski sistemi getirin ya da yeni iş sahaları açın" çağrısında bulundu.

Geçimini şoförlük yaparak sağlayan vatandaşlar yeni dönem milletvekillerinden kendilerine Habur Sınır Kapısı'nın tekrar eski haline dönüştürülmesini istediler. Konu ile ilgili olarak görüştüğümüz bazı kamyon ve tanker şoförleri, "Bizim tek geçim kaynağımız ve tek gelirimiz Habur Sınır Kapısı'dır" diyerek seslerini milletvekillerine duyurmak istediler.

Kamyon şoförü Ahmet Kaypak yaptığı açıklamada "bizim tek geçim kaynağımız Habur sınır kapısıdır. Cizre ilçesinden yola çıkarak Habur sınır kapısı üzerinden ticaret yapıyorum. Ancak bundan 4 sene önce seri halde çalışan ve günlük 4 bin aracın giriş yaptığız zamanki sistemin geri gelmesini istiyoruz.

Tanker şoförlerinden Osman Elçe yaptığı açıklamada ise "Sürekli olarak halk eziliyor, meclise giden vatandaş maaşını alıyor ve arkasındakileri unutuyor. Halkın aç olup olmadığı onların umurunda değil. Nasıl olurda Habur sınır kapısı kapatılma aşamasına geldi kimseler görmedi ve engellemeye çalışmaz. Bütün Dünya Habur sınır kapısı üzerinden ticaret yapıyordu. Ancak ABD'nin araya girmesi ile herkes Habur sınır kapısından ticaret yapmak için yaptığı çalışmalarına son verdi. Yine ezilen halk oldu. Biz yeni dönem milletvekillerinden bize Habur sınır kapısını geri vermelerini, eski günlerine dönmesini istiyoruz. Biz milletvekillerimizden sadece ekmek teknemizi istiyoruz. Çocuklarımızın aç, eğitimsiz büyümesini istemiyoruz." dedi.

Şoförlük yaparak geçimlerini sağlayan bazı vatandaşlar ise "habur sınır kapısını eski haline getirilemiyorsa yeni iş olanakları açın."diyerek, mevcut şartlarının iyileştirilmesi çağrısında bulundu.

Reyhanlı'ya duble yol geliyor

Hatay'ın Reyhanlı ilçesinde belediye tarafından yapımına başlanan duble yolun en kısa zamanda tamamlanacağı belirtildi. Reyhanlı-Antakya karayolunun, Reyhanlı çıkışında yer alan bölümünde duble yol yapımına başlandı. Üzerinde çift yönlü yol yapılacak ve orta refüjle bölünecek duble yola ışıklandırma ve ağaçlandırmanın da yapılacağı belirtildi. Tamamlanmasından sonra Antakya istikametine açılan giriş yolunun ilçeye yakışır hale geleceğini söyleyen Reyhanlı Belediye Başkanı Hüseyin Şanverdi, "Bu defa da Antakya istikametine giden yol duble yol olarak yapılacak, yol 2,5 km uzunluğunda olacak ve bu istikametteki girişi de ilçemize yakışır olacak" dedi.

70 bin YTL'lik kaçak mal ele geçirildi

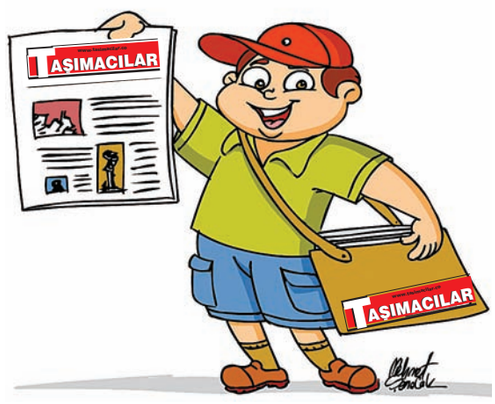
Şırnak, Silopi ilçesinde bulunan Habur Sınır Kapısı'nda düzenlenen iki ayrı operasyonda piyasa değeri 70 bin YTL kaçak cep telefonları ve kol saatleri ele geçirildi. Irak'tan Türkiye'ye giriş yapmak üzere Habur Sınır Kapısına gelen 73 DF 022 / 73 SN 916 plakalı TIR'ın çeşitli yerlerinde gizlenmiş halde 35 adet cep telefonu 46 adet kulaklık ve 46 adet şarj cihazı yakalandı. Operasyon, Habur Sınır Habur Gümrük ve Gümrük Muhafaza ile Jandarma Sınır Bölük Komutanlığınca ortaklaşa düzenlendi.

Gazetemize Ücretsiz Abone olmak için

www.tasimacilar.com

Adresinden Kayıt Yapmanız Yeterli

TAŞIMACILAR



TAŞIMACILAR

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.

Ahmet TÜRKOĞLU

Manisa faciası analizi (3)

GÜVENLİK KEMERİ ZORUNLULUĞU ŞART

Türk – Eskimo kültürü farklılığımız; eksikliğimiz değil elbet! Ama bu kemeri takmaktan kaçınmak; hödüklük kültürüdür. Kötü olayları değil, olaylar sonunda; insan hasarlarının azaltılmasını sağlar. Karayolu Taşıma Kanunu ve Trafik Yasası ile zorunluluklar getirilmeli.

TEMSA'YA TAKDİR

Değerli otobüs üreticilerimiz arasında; Güvenlik Kemerini bir kampanya haline getirdiği, sürdürdüğü için TEMSA'ya teşekkürüm, tekrarlamayı borç biliyorum. Yeni modellerde, tüm otobüs üreticilerinin; yolcu koltuklarının tümüne, bu kemerleri taktıklarını memnunlukla görüyor, onları da kutluyorum.

GARANTİ SİGORTA FONU ÇALIŞMIYOR

İzmir'e vardığım andan itibaren telefonlar susmak bilmedi. Yaralı yakınları hastalarının, ameliyata alınması için gerekli malzemeler; otobüsçü tarafından isteniyordu. Bazıları, İstanbul'a ulaşım için ambulans istiyorlardı. Bu ücretlerin sağlık kuruluşlarınca karşılanmadığından şikâyetler vardı. Ben, hastanelerin ilgili birimleri ile görüşerek otobüsçünün ilgili sigortasının, giderleri karşılayacağını ve ayrıca faili meçhul bile olsalar garanti sigorta fonunun karşılayacağını söyledim. Bu fonun çalışması için önce gönderilmiş, bir genelgenin sonradan kaldırıldığını söylediler. Mevcut sigortalardan tahsil garantisi için de, otobüsün sigorta şirketlerinden, taahhüt faksları istediler. Şirketler de bunu hemen yaptılar. AIG Sigorta'ya özellikle teşekkür ediyorum. Fakat olayı; sigortalının, şirketine hemen haber vermesi gerekiyor.

MAĞDURLARIN TAZMİNAT TALEBİ ARTABİLİR!

Otobüsçüden; hastanelerdeki bu tür aksamalardan da sorumlu tutularak, böylece artan zararlardan, ızdıraplardan dolayı ek tazminatlar istenebilir.

BAKANLIĞIN, VALİLİKLERİN UYARILARI ŞART

Yukarıda anılan aksamaların olmaması için, Federasyonumuz TOFED' in talebi ile; Başbakanlık, Sigorta Genel Müdürlüğü, Sağlık Bakanlığı ve Valilikler zincirinde; tüm sağlık kuruluşlarının bilgilendirilmesi ve talimatlandırılması gerekiyor. Hiç kimse mağdur edilmemeli!

YOL KUSURLARI EKLERİ (Karayolları bölgesidir)

- Manisa'dan-İzmir çıkışı; viraj levhaları yok.
- Sağdan; daralan köprü var ve bariyer; seyir şeridine girmiş adeta. Daralan köprü işaretini, literatürden kaldırmışlar. Bu da ulusal eksikliğimizdir.
- Sabuncu Beli rampalarında; çok dik inişler var. Retarder ve küçük vites talimatı olmalı yok ama olmalı.
- Susurluk sonrası duble yolda; 2 şerit, kilometrelerce kaygan, bunlar ve virajlar için uyarı levhaları yok
- Yol; sağa yatık, dengeyi bozuyor.
- Çift yöne geçiş var, uyarısı yok.
- Yaya Geçidi yaklaşımı altındaki ek panelde; odometre rakamları, mesafe gibi algılanıyor ayrıştırılmalı. Odometre bilgisi, yol kullanana gerekli değil. Karayolcuların çoğu da bilmiyorlar.
- Yaya Geçidi Belirticisi levha yatmış.
- Yeniköy civarında, çift yönlü yol; oluklanma yapmış, yağışta hâkimiyet güçlüğü yaratıyor. Bu tehlike demektir.
- Virajlarda hız sınırı levhaları yok.
- Yağışta kaygan yol uyarıları+altında hız sınırlama levhaları yok.
- Tali yol-Anayol kavşak levhaları eksik.
- Birçok virajlarda, viraj uyarısı levhaları eksik
- Balıkesir-Akhisar arası 2 yönlü yolun tümü oluklu 70 km. ve kaygan. Yağışta kayganlık uyarısı + hız sınırlama levhaları yok.

Üzgün olduğum bir şey de şu: Teknik nedenlerden dolayı, fotoğrafları paylaşamıyoruz.

Bitti

YAKLAŞIM

Alanur ÖZALP

Uzman Psikolog (0212) 352 09 42

Lojistik sektöründe stres (2)

Stres tepkisi, ortamda ne olduğuna bağlı olarak değil, insanın olana nasıl tepki verdiğine bağlı olarak ortaya çıkar. Hissettiklerimiz esas olarak düşündüklerimiz paralelindedir.

Özellikle lojistik sektöründe çalışan insanlar, gerginken doğal olayları daha gergin algılayacak ve gerginliği daha da artacaktır. İşe de bu yansıyacak ve dağın tepesinden yuvarlanan kartopu gibi gittikçe büyümeye başlayacak. Bunun sonucunda öfke patlaması kaçınılmazdır. Öfkenin getirdiği kontrolsüz tepkiler ise işin bir başka boyutudur. Bu sektör için yararlı değil, zararlı olacaktır!..

Lojistik sektörünün taşıyıcı ayağını oluşturan şoförlerde de strese bağlı psikolojik rahatsızlıklar çok sık görülmektedir. Çekici ve kamyon kullanan şoförlerin, beyninin üstünde bir basınç ve baskı vardır. Bu baskı, onun iş sorumluluğudur. Bu sorumluluk zamanla strese dönüşebilir!..

Şoförün maaşını zamanında alamaması, onun ekonomik sıkıntıya düşmesine neden oluyor. Bu da şoförlerin direk iş başarına yansıyor. Kimi zaman şoför, kendisine firması tarafından tam ihtiyaç duyulduğunda işi bırakabiliyor…

Geçtiğimiz günlerde bir lojistik firma sahibi bana: "Şoför konusunda çok büyük sıkıntı yaşıyoruz. En ufak bir tartışmada şoför işi bırakıyor. Bir firmadan ayrılan şoföre, bir başka firma anında iş veriyor. Bunu bilen şoförde istediği gibi at koşturuyor. Yurtdışı seferinden gelen şoförüme; her konuda dikkatli olmasını söyledim. TIR garajıma giden şoför, baş şoföre aracın anahtarını bırakıp gitmiş…" dedi.

Burada hem işveren hem de şoför haklıdır. Nedenine gelince: şoförlük mesleği çok stresli bir meslektir. Şoför, ailesinden ve çevresinden sürekli uzaktadır. Her gittiği yerde ailesi aklına geliyor. En ufak bir haksızlığa tahammül edemiyor. Birden parlıyor. İşveren ise dönemsel olarak yaşadığı ekonomik sıkıntıları personeline yansıtabiliyor ve personelinin kendisine yanlış yaptığını düşünüyor. Bundan dolayı her iki tarafında haklı olduğunu düşünüyorum!..

Böyle durumlarda aile bireylerinin birbirine yardımcı olması gerekiyor. Ayrıca yakın arkadaşlarda bu durum karşısında birbirine destek vermelidir. Bu destekler kimi zaman parasal, kimi zamanda duygusal olabilir…

Bu arada hemen belirteyim: iş hayatıyla aile yaşantısını birbirine karıştırmamak gerekir. Aile içi yaşanan gerginlikleri işe, işte yaşanan stresleri aileye yansıtmamak lazım. Aksi takdirde her iki tarafta da bir gerginlik ve iş kaybı söz konusudur.

Özellikle şoför firmaya karşı dürüst olmalıdır. Kendisine emanet edilen malı eksiksiz ve tam yerine ulaştırmalı, kullandığı aracın bakımını zamanında yaptırmalıdır. Bunu yaptığı zaman firmanın güvenini kazanmış olur ve firma kendisini asla yarı yolda bırakmaz.

İlaç tedavisi gerektiriyor mu?

İlaç tedavisi bu aşamada gerektirmiyor ama bu aşamalar uzun sürerse tikler gibi istem dışı hareketler ve kasılmalar ortaya çıkabileceği gibi mide rahatsızlıkları, psikosomatik rahatsızlıklar ortaya çıkabilir. Strese bağlı olarak yine depresyon, panik atak gibi hastalıkları görebiliriz. İşte böyle durumlarda da ilaç gerekebilir. Yoğun iş ortamlarına maruz kalmış kişilerin psikolojik destek almaları gerekebilir!..

Stres yaşamımızın bir parçasıdır, onsuz bir yasam düşünemeyiz. Onunla baş etmeyi öğrenir, baş edemediğimiz durumlarda kimlerden destek alacağımızı bilir ve yardımlarını alırsak, onu kontrol etmeyi başarır ve yaşamımızın daha sağlıklı, uzun ve mutlu geçmesini sağlayabiliriz.

Mükemmele ulaşmanın mümkün olmadığını bir kere kabul etmek gerek. Ancak gelişme ve ilerleme için gayret göstermek şarttır.

İstemediğiniz ve o an için sıkıntı veren bir işle karşılaştığınız zaman bunu ertelemeyin. Hemen üstüne gidin, yapın ve bitirin. Böylece hem gecikmenin getireceği, hem de o isi üzerinizde taşımanın getireceği stresten kurtulmuş olursunuz.

Lojistik sektörü stresli bir sektördür. Unutmayın ki, mutluluk yolunda en önemli adım, iradenizin dışındaki şeylere üzülmekten vazgeçmekte atılır.

EGEGAZ yetki bekliyor

Aliağa Ticaret Odası Başkanı Adnan Saka, 280 bin metreküp gaz hacmiyle, dünyanın en büyük ikinci doğal gaz depolama terminali EGEGAZ Sıvılaştırılmış Doğal Gaz (LNG) Terminalinin yüzde 25 kapasiteyle çalıştığını belirtti. Adnan Saka, tesisin tam kapasite çalışması için, özel sektöre doğal gaz ithalat yetkisi verilmesi gerektiğini söyledi.

EGEGAZ LNG Terminalinin, Çolakoğlu Holding şirketlerinden olan Egegaz tarafından Aliağa'da 400 milyon dolara 2001 yılında tamamlandığını belirten Adnan Saka, özel sektörün yurt dışından doğal gaz ithal etme yetkisi bulunmadığı için tesisin uzun süre âtıl kaldığını söyledi.

Adahan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yıldıran:

Türkiye'de lojistik firması yok

Adahan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yıldıran; Bir çekici, bir dorse alıp üzerine lojistik yazmakla bu iş olmuyor. Türkiye'de şuan hiç lojistik firması yok. Adahan, lojistik firması olmaya aday ve çalışmalarına hızla devam ediyor.

Cihan Yıldıran

1987 yılında Sirkeci'de nakliye komisyoncusu olarak kurulan Adahan, hızla gelişen nakliye sektöründe kendini yenileyerek; uluslararası ve yurtiçi taşıma sektöründe adından söz ettirmeyi başardı.

Kartal-Samandıra tesislerinde 130 adet öz mal ve 60 adet kiralık tır ile 50 kiralık kamyon olmak üzere toplam 240 adetlik araç filosu bulunan Adahan Lojistik, gıda, içecek, otomotiv yan sanayi ve inşaat yapı malzemeleri sektöründe taşıma ve depolama hizmeti veriyor.

Komisyonculuktan, lojistiğe

"Türkiye'de ilk kez kiralık araç kullanma modelini Adahan başlattı. Daha sonra da diğer meslektaşlarımız bu uygulamayla taşıma faaliyetlerine devam etti" diyen Yönetim Kurulu Başkanı Cihan Yıldıran, Eminönü'nde başlayan serüvenin Kartal-Samandıra tesislerinde güçlenerek devam ettiğini söyledi. Adahan'ın İstanbul başta olmak üzere İzmir, Bursa, Mersin, Ankara ve Çorlu'da bulunan bölge müdürlükleri ve bu müdürlüklere bağlı depo-ofisleri ile yapılandığına dikkat çeken Yönetim Kurulu Başkanı Yıldıran antrepo yatırımlarına önem verdiklerini kaydetti. Adahan Lojistik olarak devamlı sahada olduklarını vurgulayan Yıldıran, bu şekilde de sektörde ciddi bir sinerji yarattıklarını dile getirdi.

Türkiye geneline taşıma

Adahan Lojistiğin yıllık 75 bin adetlik araç hareketinin olduğunu açıklayan Yönetim Kurulu Başkanı Yıldıran, "Araçlarımız ağırlıklı olarak yurtiçinde Çorlu, İstanbul, Bursa, İzmir, Mersin ve Ankara hatlarında çalışmaktadır. Ayrıca Doğu ve Güneydoğu illerinden gelen araçlar ile Kayseri'den gelen araçlara da dönüş yüklerini vermekteyiz. Bu şekilde de yılda 75 bin adetlik araç hareketimiz oluyor. Uluslararası taşımalarda da Adahan Lojistik olarak Romanya'da yeni bir şirket kurarak yapılandık. Romanya'da iş yeri kurup 3 kişi istihdam ettik diye Romanya Ulaştırma Bakanı bize teşekkür mektubu gönderdi. Türkiye'de ise yüzlerce kişiye iş imkânı sağlamamıza rağmen önümüze her türlü bürokratik engel konuyor. Yurt dışına çalışan araçlarımız Türk plakalı ama yakında Romanya'da araç yatırımı yapmayı planlıyoruz. Araçlarımızı Romanya plakalı yaptırmamızdaki en önemli neden gümrük kapılarında yaşanan sorunlardır. " dedi.

Kiralık araçlar, Adahan'ın kurumsal kimliği ile bütünleştiriliyor

Adahan Lojistiğin kiraladığı araçlarda şoförün kendi öz malı olmasına dikkat ettiklerini vurgulayan Yıldıran; bu şekilde şoförün, sorumluluğun ne olduğunu bildiğini ve teslim edilen yükün sağlam ve eksiksiz yerine ulaştırıldığını söyledi. Adahan'ın kurumsal kimliği açısından araç yaş ortalamalarının 5'i geçmemesine de dikkat ettiklerini hatırlatan Yıldıran, yaş ortalaması 5'i geçmiş ancak bakımlı araçlarla da çalıştıklarını kaydetti. Tüm özmal ve kiralık araçlarında araç izleme sisteminin mevcut olduğunu ve araçlarda marka gözetmediklerini de belirten Yıldıran, "Adahan olarak her hangi bir markaya hizmet vermiyoruz. Müşterilerimize hizmet veriyoruz. Marka şartımız yok. Öyle bir sınırlama koyarsak, o markanın adamı oluruz. Biz hiçbir markanın adamı değiliz. Biz işimizin adamıyız" dedi.

Adahan, Lojistik firması adayı

Taşımanın, lojistiğin bir ayağı olduğunu ve şuanda Türkiye'de hiç lojistik firması bulunmadığını açıklayan Cihan Yıldıran, "Bugün bir çekici, bir dorse alan üzerine 'X Lojistik' diye yazdırıyor. Aracın üzerine lojistik yazmakla bu iş olmuyor. Taşıma lojistiğin bir ayağıdır. Türkiye'de şuanda hiç lojistik firması yok. Adahan lojistik firması olmaya aday ve bu konuda çalışmalarına hızla devam ediyor. Adahan kara ve tren taşımasını yapıyor. Karayolu-tren arasını birleştiriyor. Depoya mal çekiyor. Adahan depodan alıp, nihai tüketiciye kadar, bayiye kadar mal götürüyor" diye konuştu.

"Bir taşımayı yapabilmeniz için her modeli kullanmanız şart. Sadece ben karacıyım ben denizciyim diyemezsiniz. Bir lojistik firması yerine göre karayolu, yerine göre demiryolu, yerine göre havayolu ve yerine göre denizyolu taşıma araçlarını kullanmak zorunda" diyen Cihan Yıldıran, önümüzdeki günlerde karayolu, denizyolu, havayolu ve depo yönetiminde uzman olan firmaların birleşeceğini ve bu şekilde lojistik firmalarının güçlü bir yapıya sahip olacağını hatırlattı.

Derneklerin dayanışması sektör için şart……

Yıldıran, "Ben UND'de uzun yıllar ciddi anlamda hizmet verdim. Gönüllü olarak orada eğitim sağlık grup başkanlığı yaptım. Alternatif yol modelleri konusunda çalıştım. Sektörde sektörü temsil eden arkadaşlarımız derneklerine sahip çıkmazsa, yol alamaz. UND, RODER, UTİKAD, Demiryolu taşıma derneği var. Kargocuların, ambarcıların dernekleri var. Bunlar niçin var? Sektör için. O zaman ne yapmamız gerekiyor? Sektörü temsil eden liderler, yönetim kurullarıyla birlikte bir federasyon çatısı altında bütünleşecekler. Sektörel sorunlar, devlet platformuna ayrı ayrı sokulduğunu başarısız olunuyor. Oysaki sorunlar tek elden ulaştırılsa, çözümü de daha rahat olur" şeklinde konuştu.

Sektörde yaşanan şoför sorunlarına da değinen Adahan Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yıldıran; kamyon sürücü kültürüyle, TIR sürücü kültürünün çok farklı olduğunu ve kültürler arası çatışma nedeniyle sektörde şoför sorunu yaşandığını söyledi. Şoför sorunun yaşanmaması için eğitimli insana ihtiyaç duyulduğunu dile getiren Yıldıran, ayrıca sektörde yüz kızartıcı suç işleyen şoförlerin kara listeye alınarak, sektörden atılmasını istedi.

Taşımacılık sektörü ve sigorta

Aksigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin, lojistik sektöründe firmaların taşıyıcı olarak 3'üncü şahıs mallarına karşı "taşıyıcı sorumluluk sigorta poliçesi" ile sorumluluğun güvence altına alındığını söyledi.

"Taşıyıcı sorumluluk sigorta poliçesi" ile kaza sonucu malın hasar görmesi riskine karşı teminat verildiğini belirten Yergin, "Zaman zaman da işin durumuna göre belirli limitler dahilinde indirme, bindirme, hırsızlık risklerini de kapsayan öneriler sunulabiliyor" dedi.

Trafik kazası riski

Nakliye sigortasının zorunluluk olmadığını ancak, sigortasız çalışmanın zorluklarını anlatan Aksigorta Genel Müdürü, şöyle konuştu:

"Nakliyat sigortası yaptırmak sigortalı açısından zorlayıcı değildir. Ancak lojistik sektöründe faaliyet gösteren bir firmanın da bu sigortayı yaptırmadan çalışmalarını yürütebilmesi oldukça zordur. Sürekli hareket halinde olan bir riskin söz konusu olduğu göz önünde bulundurulursa, riskin ne zaman, hangi sıklıkta gerçekleşebileceğini ön görmek mümkün değildir. Özellikle trafik kazası, sigortalının 24 saat düşünmesi gereken bir risktir."

Aksigorta Genel Müdürü Yergin, nakliye sigortası yaptırırken, malın cinsinin, sevkıyatın ve yıllık taşıma kapasitesinin tahminen ne kadar olabileceği konularında, firmaların sigorta şirketiyle uyumlu çalışması gerektiğine değindi. Yergin, konuşmasını şöyle sürdürdü:

"Nakliyat sigortası yaptırırken taşınan emtia cinsleri, sevkıyatın nerelere yapılacağı, istenen teminatlar, bir kamyonda taşınan azami sigorta bedelinin ne kadar olduğu ve yıllık taşıma kapasitesinin tahminen ne kadar olabileceği gibi bilgilerin sigorta şirketine bildirilmesi gerekiyor. Buna bağlı olarak sigortalının ihtiyaçlarına yanıt verebilen sigorta şirketini tercih etmesi noktasına geliniyor.

Tüketicinin en çok karşılaştığı sorun, istediği tüm teminatları her zaman alamaması olarak düşünülebilir. Özellikle hırsızlık ve indirme, bindirme sırasında karşılaşılan hasarlar teminat dışı bırakılmakta ya da hasar anında sigorta bedelinin belirli bir oranında muafiyet uygulanmakta ve bu tutarı aşan kısım sigortalıya ödenmektedir."

Yıllık sözleşmeler

Yergin, Türkiye'de lojistik sektörünün hızla büyüdüğünü, pek çok lojistik firması kurulduğunu belirterek, bu durumun fiyat serbestliğine bağlı olarak sigorta üretimine tam olarak yansıtılamadığını ifade etti. Ragıp Yergin, "Rekabete bağlı olarak mevcut işlerin yıllık yenilemeleri yapılırken de çoğu zaman bir önceki yılın altındaki tutarlara iş yapılabilmektedir" diye konuştu.

Taşımacılık kooperatifi ve bu alanda çalışan lojistik şirketlerine yıllık teminat sağlama kolaylığı sunulduğuna da dikkat çeken Aksigorta Genel Müdürü, şunları aktardı:

"-Yıllık taşıyıcı sorumluluk abonman poliçesi- ürünleri ile sigortalıya bir yıl boyunca yapacakları tüm taşımalar için vereceğimiz teminat, fiyat ve diğer bütün şartlar önceden belirlenir. Sigortalının zaten son derece yoğun olan taşıma trafikleri içerisinde tekrar tekrar sigortalarını düşünmelerine gerek kalmaz. Yılsonunda da bir önceki yılın neticeleri (hasar ve primleri) tekrar değerlendirilerek bir yenileme teklifi sunulur."

Hukuksal anlamda lojistik alanında sorun yaşamamak için, firmalarının kendi müşterileri ile yaptığı taşıma ve sigorta sözleşmelerinin son derece özenli hazırlanması gerektiğini kaydeden Yergin, "Sözleşmelerde içerik ve kapsamın net ve anlaşılır olması önem taşımaktadır" şeklinde konuştu.

Aksigorta Genel Müdürü Ragıp Yergin

BP'den "çevreye duyarlılık" desteği

Temiz enerji teknolojilerini desteklemek amacıyla BP Türkiye, Formula-G ve Hidromobil-07 yarışlarında üç üniversite ekibine sponsor oldu. BP Türkiye, "çevreye duyarlılık" ilkesinden yola çıkarak, temiz enerji teknolojilerine katkı sağlamak amacıyla düzenlenen Güneş Arabaları Yarışı'nda BUGEAT, FSANE'ye, Hidrojen Arabaları Yarışı'nda (Hidromobil-07) ise Yıldız Teknik Üniversitesi Güneş Enerjili Sistemler Kulübü'nün takımı olan GESK'e sponsor olduğunu duyurdu.

Frigofrik araçlarda FRC yok

ATP konvansiyoneline taraf olmamak FRC sertifikasız araçlarla sağlıksız gıda taşımacılığına neden oluyor. Türk taşımacılık sektöründe birçok noktada belgeler konusunda büyük sorunlar yaşanıyor. Fakat bozulabilir gıda taşımacılığında kullanılan frigofrik tipteki ATP konvansiyonelindeki araçların birçok ülkede taşıma yapabilmesi için soğutucu bölümlerinin standartlarını belirleyen FRC belgeleri gerekmektedir.

Türkiye henüz ATP konvansiyonele taraf değil bu da Polonya'dan Çek Cumhuriyeti'ne kadar Avrupa'nın birçok ülkesinde bozulabilir gıda taşımacılığı yapan nakliyeciyi mağdur ediyor.

Bu konu hakkında **Taşımacılar Gazetesi** olarak UND İcra Kurulu Başkanı Mine Kaya'nın ATP konvansiyonel standartlardaki uluslararası taşımalarda yaşadıkları sorunlara ve neler olması gerektiği hakkında görüşlerine başvurduk.

SAĞLIKLI TAŞIMA SAĞLAR

Bozulabilir gıdaların daha sağlıklı bir şekilde üreticiden tüketiciye nakli sırasında bu araçların kullanılmasının önemli olduğunun altını çizen Kaya, sağlık ve taşınan malların ömrü açısından büyük önem taşıyan bu tür araçların şu an için Türkiye'de henüz bir standarda sahip olmadığının altını çizdi.

Benzer ürünlerin yurt dışına ihracı sırasında ise Türkiye'nin ATP konvansiyoneline taraf olmamasını değerlendiren UND İcra Kurulu Başkanı Mine Kaya, "Polonya'dan Çek Cumhuriyeti'ne karda birçok Avrupa ülkesi ATP konvansiyonele taraf ve bu tip araçlarda soğutucu bölümleri için FRC sertifikası gerekiyor. Fakat biz buna taraf olmayan bir ülke olduğumuz için bu tür taşımaları yaparken cezai yaptırımlarla karşılaşabiliyoruz." diye konuştu.

Ayrıca Mine Kaya, frigofrik taşıma yapmak için kullanacakları araçlarda bu tarz sorunlarla karşılaşmamak için ATP konvansiyoneline taraf ülkelerden soğutucu bölümlerinin FRC belgelerini almak zorunda kaldıklarını söyledi

Araçların soğutucu bölümleri için verilen FRC sertifikalarının yoğun bir denetimden sonra verildiğinin altını çizen Kaya, "Bu sertifika 5 seneliktir. Araç ilk trafiğe girdiği andan itibaren 5 sene izin verir. FRC sertifikasına göre senin taşıma yapacağın sıcaklık aralıklarını belirler. Ve 5 sene sonunda da tekrar seni kontrol eder. Acaba aynı derecedeki malı taşıyabilir misin taşıyamaz mısın onu kontrol eder ve yıpranma payına göre senin standardını değiştirir." dedi.

TÜRKİYE TARAF OLMALI

Tarım ve Köy İşleri Bakanlığının Türkiye'deki frigofrik araçlardaki denetimsizlik ve buna bağlı olarak ürünlerde sağlıksızlaşma ve bozulmaları göz önünde bulundurarak bu alandaki iyileştirme çalışmalarına değinen Kaya, "AB standartlarına uymak için gerekli mevzuat çalışmalarına başlamış durumda hatta sık sık da uzmanların denetimine tabii tutuluyoruz. Ama bunun daha hızlı bir şekilde geliştirilip daha fazla önem verilerek ATP konvansiyonel taşımacılık yapan araçların standartlarının belirlenip araç yapılarının sertifikasyonunu da hızlandırılmalı" diye konuştu.

Köprü ve otoyollar para basıyor

Karayolları Genel Müdürlüğü'nden alınan bilgiye göre, bu yılın ilk yarısında İstanbul Boğaziçi köprüleri ile işletmedeki 6 paralı otoyoldan 256 milyon 420 bin 154 YTL gelir elde edildi. 2007 yılı Ocak-Haziran ayları arasında İstanbul Boğaziçi ile Fatih Sultan Mehmet köprülerinden toplam 100 milyon 135 bin 504 YTL gelir sağlanırken köprülerden çift yönlü olarak 73 milyon 523 bin 586 araç geçiş yaptı. İstanbul paralı otoyolları da bu dönemde önemli miktarda gelir bıraktı.