1subatsayfa1 2/11/07 2:52 AM Page 1

C M Y K

GİB BAŞKANI OSMAN ARIOĞLU: MARKER UYGULANIRSA İNDİRİM YAPABİLİRİZ

Yurtiçi nakliyeciye ÖTV müjdesi

Ulusal Marker Sistemi'nin istenilen düzeye gelmesi durumunda indirim bekleniyor

Ulusal Marker'in uygulanmasında taşımacılık sektöründen destek isteyen Osman Arıoğlu, nakliyecileri sıkıntılarının farkında olduklarını belirtti. Ulusal Marker sisteminin istediğimiz düzeye gelmesi halinde, yurt içindeki taşımacılara uygulanan ÖTV ve KDV'nin kaldırılabileceğini kaydetti.

9

TR taşımacılar
www.tasimacilar.com
Yıl:1 - Sayı: 2 10 Şubat 2007 / 25 Ykr

Motorin Fiyatları

İstanbul	:	2.14 YTL
Ankara	:	2.16 YTL
İzmir	:	2.13 YTL
Adana	:	2.15 YTL
D.Bakır	:	2.20 YTL
Kayseri	:	2.18 YTL

"Fazla tonaj konusunda, kamyoncu kâr edemiyor. Kamyonla 15 ton taşınan fiyata, 25 ton yükü treyler aynı fiyata taşıyor. Bu nedenle artık kamyoncuların da treylere dönmesi gerek."

Otokar Satış Yöneticisi Tokatlı: "Kamyonlar treylere dönmeli"

Kamyonlar ile treyler arasındaki rekabet farkının eşit koşullarda olmadığını belirten Otokar Treyler Pazarlama ve Satış Yöneticisi Murat Tokatlı, kamyoncuların piyasa içerisinde eşit koşullarda rekabet edebilmeleri için mutlaka treylere dönmesi gerektiğinin altını çizdi.

Kamyoncular ve treyler arasındaki eşit olmayan tonaj farkını dile getiren Murat Tokatlı, konuya ilişkin görüşlerini şu şekilde dile getirdi:

"Fazla tonaj konusunda, kamyoncu kâr edemiyor. Kamyonla 15 ton taşınan fiyata, 25 ton yükü treyler aynı fiyata taşıyor. Bu nedenle artık kamyoncuların da treylere dönmesi gerek."

Otokar'ın milli bir marka haline getirdiği Fruehauf hakkında bu güne kadar süre gelen gelişmelerden kısaca bahseden Murat Tokatlı, sözlerine şu şekilde devam etti: "Koç Grubu, 1983 yılında merkezi Amerika'nın Ditroit kentinde bulunan Fruehauf markası ile bir anlaşma yaparak, İstanbul'a getirir ve adını da Fruehauf Taşıma Araçlar Tic. A.Ş. olarak uygun görür. Belli anlaşmalar imzalanmış. Fakat, Fruehauf'la herhangi bir anlaşmaya girilmemiş. Sadece isim kullanma hakkı alınmış. Otokar herkesin bildiği gibi tamamen Türk firması. Fruehauf da zaten o zamanlarda dünyanın önemli markalarından biriydi. Ardından 1983 yılında bu iş Türkiye'de de kuruldu ve Adapazarı'nda yer alındı.

6

Treyler üreticileri birleşti

Dernek çatısı birleşen yerli treyler üreticilerinin amacı, Türkiye'de treyler üretimini geliştirmek.

Yerli treyler üreticileri, teknik uygunluk olmadan üretilen ve ithal edilen treylerlere karşı güçlerini birleştirdi. Derneğin kuruluş amacının başında, Türkiye'de treyler üretimi ve sanayisini geliştirmeye hizmet etmek yer alıyor. Ayrıca treyler üreticileri arasında işbirliği ve iletişimin geliştirilmesi. Sektörörde, pazarlama çalışmalarını da kapsayan ortak konuları incelemek ve bunlarla ilgili önerileri, sektör adına ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile özel kuruluşlara iletmek ve sorunları çözmek de yer alıyor.

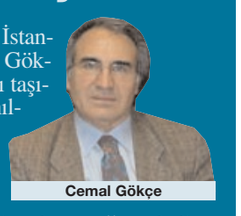
Merkezi İstanbul olarak belirlenen derneğin kurulması ile ilgili çalışmaları yürütmek amacıyla oluşturulan geçici yönetim kurulunun Yönetim Kurulu Başkanlığı'na Tırsan Genel Müdürü Osman Sever, Geçici Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcılıklarına ise, sırasıyla Yeksan İcra Kurulu Başkanı Ali Osman Kavakdan, Koluman Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık ve Serin Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin'in seçildiği açıklandı.

Açıklamada yük taşımacılığında kullanılan treylerin gerek imalat gerek ithal, trafik kayıt ve sonrasında kullanımında gerekli teknik mevzuata uygunluğu, karayollarındaki can ve mal güvenliği açısından son derece önemli olduğu belirtildi. Teknik uyumsuzlukların geçmişti ölümlü kazalara neden olduğu kaydedilen açıklamaya göre, teknik uygunluğu olmadan üretilen veya ithal edilen treylerlerin trafiğe çıkmasına müsaade edilmemesi gerektiği ifade edildi.

7

İstanbul Belediyesi alternatiflere yönelirse yollar nakliyeciye kalır

İnşaat Mühendisleri Odası İstanbul Şibesi Başkanı Cemal Gökçe, İstanbul'da deniz ve raylı taşıma sistemlerinin iyi yararlanılmadığına değindi. "Nakliyecilerin rahat trafikte rahat hareket edebilmeleri buna bağlı dedi." Gökçe, İstanbul'un yanlış yatırımlar kentine dönüştüğünü belirterek, "Önüne geldiği alana inşaat yaparsan ki, her inşaat beraberinde insanları getirir, beraberinde otomobiller gelir. Böyle olunca da İstanbul trafiği içinde çıkmaz bir hal alır" diye konuştu.


Cemal Gökçe

Taşımacılık ve ulaştırmanın entegre sistem olduğunu kaydeden İMO İstanbul Şubesi Başkanı Gökçe, yük taşımacılığının da karayoluna yığıldığından yakındı.

11

Toyota Avrupa CEO'su Tadashi Arashima

Türkiye'nin ticari araç pazarı Toyota'nın iştahını kabarttı

Türkiye, ticari araçtaki potansiyeliyle devleri kendisine çekmeye devam ediyor. Toyota firması da Türkiye'deki hafif ticari pazarına katılmayı hedefliyor.

Bu yıl satışlarını 9.3 milyonun üzerine çıkarıp General Motors'u geride bırakarak dünya birincisi olmaya hazırlanan Japon üreticisi Toyota, Türkiye fabrikasını büytme planlarına hız verdi. 180 binlik kapasitesini Verso ve yeni Auris modeliyle tamamlayan Japon şirket, Adapazarı fabrikasında üçüncü model olarak otomobil değil CDV adı verilen Ford Connect, Fiat Doblo gibi otomobilden türetme hafif ticari araç imal etmeyi planlıyor.

5

Hopalı taşımacılar TIR filosu kuruyor

Hopalı taşıyıcılar, ilçe ekonomisinnde büyük öneme sahip nakliyecilik işini daha da geliştirerek TIR filosu kurma kararı aldı.

Hopa Türkiye'nin kuzey doğu sınırında Artvin'e bağlı bir ilçe. Nakliye sektörü ilçe ekonomisinin temel direği konumunda. Bunda kuruluşu yıllar öncesine dayanan Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifinin, Hopa limanının faaliyete geçmesi ve Sarp sınır kapısının açılması ardından önemli bir ulaşım koridorunun geçit noktasında bulunmasının da önemli bir payı oldu. Kafkasya'ya iş yapanların, Hopa Limanı üzerinden taşımacılık yapanların, Çay fabrikalarının yaş çay taşınmasında kamyonculara ihtiyaç duyulmasını, hep nakliye sektörünü geliştiren etkenler olmuştur.

Hopa da bugün küçüklü-büyüklü 30'un üzerinde nakliye firmasının da temeli Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifidir.

2

SAFKAR dünya devi ile evleniyor

Ticari araçlar klima ve soğutucu üretiminde sektör lideri olan Ege Soğutmacılık A.Ş. dünya devi Termking ile şirket evliliğine hazırlanıyor.

Türkiye'de Safkar ve Penguen markasıyla Ticari Araç Klimaları ile Frigorifik Soğutucu Sistemleri üretimi gerçekleştiren Ege Soğutmacılık A.Ş., Frigorifik Soğutucu Sistemlerinde dünyanın önde gelen firmalarından Termking ile güç birliği yapacak.

Termking ve Ege Soğutmacılık A.Ş.'ye yakın çevrelerden edinilen bilgiye göre; İrlanda Termking yetkileri geçtiğimiz günlerde Ege Soğutmacılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Atilla Ünver ile görüştü. İrlanda Termking yetkilileri Ünver'e, Türkiye'de Frigorifik Soğutucu Sistemleri'nde Termking markası ile üretim yapmak istediklerini ifade ederek ortaklık teklifinde bulundu.

Öte yandan Ege Soğutmacılık A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Ünver'in projeye sıcak baktığı ve önümüzdeki günlerde şirket evliliğinin gerçekleşeceği edinilen bilgiler arasında.

Projenin gerçekleşmesi durumunda İrlanda Termking, Ege Soğutmacılık A.Ş. ortaklığıyla İzmir'de bulunan üretim tesislerinde Frigorifik Soğutucu sistemleri üretecek. Ürünler hem iç hem de dış pazarda satışa sunulacak.

Habur Tır Parkı'nı sel bastı

4 milyon YTL'ye yapılan Tır Parkı, zeminin çökmesiyle birlikte, yağan yağmurların etkisiyle çamur deryasına döndü

Şırnak Valiliği'nin, Habur Sınır Kapısı'nda oluşan kamyon kuyruklarını engellemek amacıyla 2005 yılında 4 milyon YTL'ye yaptırdığı tır parkı sular altında kaldı.

Şırnak'ın Silopi İlçesi'ne 10 kilometre uzaklıktaki Şırnak İl Özel İdaresi Tır Parkı, zeminin çökmesi nedeniyle, yağan yağmurlarla birlikte su altında kaldı. 500 bin metrekarelik alan üzerine kurulu tır parkının içinde idari bina, revir, itfaiye binası, kafeterya ve lokanta bulunuyor.

2005 yılı sonunda hizmet vermeye başlayan tır parkı, 2006 yılında ise Şırnak İl Özel İdaresi tarafından Yeni Şırnak Kamyoncular ve Tankerler Birliği'ne devredildi.

Bir yıldan bu yana hizmet veren tır parkına günde ortalama 850 aracın giriş çıkış yaptığı ve parktan günlük ortalama 8 Bin 500 YTL gelir elde edildiği belirtildi.

Kamyoncular, zeminin çökmesi ile birlikte çamur deryasına dönen parkın, zeminin stabilize ile dolgu yapıldığını ancak asfalt ve beton yapılmadığı için çöktüğünü kaydetti.

Kapıkule'de belirsizlik sürüyor

Modernizasyon çalışmaları Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından üstlenilen Kapıkule Sınır Kapısı'nda belirsizlik sürüyor. Yetkililer TOBB'un para kazanmayan bir sınır kapısına trilyonluk yatırım yapmayacağı görüşünde.

9

İTO Başkanı Murat Yalçıntaş otomotiv sektöründen umutlu

İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Murat Yalçıntaş otomotiv sektöründe büyümek için dış pazara daha çok önem verilmesi gerektiğini söyledi. İTO'nun yıl sonu değerlendirme toplantısında konuşan Yalçıntaş, 2006 yılının kötü geçmediğini kaydederek, tüm sektörler açısından olumlu bir yıl olduğunu söyledi. Yalçıntaş, otomotiv sektörünün iniş çıkışlar yaşadığını belirterek, "Önemli olanın geleceğin ne gösterdiğidir" diye konuştu. Türkiye'deki diğer sektörler gibi otomotiv sektörünün de önünün açık olduğunu belirten İTO Başkanı, "Türkiye uluslararası bir oyuncu haline gelmiştir." dedi.

5

21 yıldır yolcu taşıyan hatlı 213 minibüsün çalışması durduruldu

İstanbul'da 21 yıldır yolcu taşıyan hatlı 213 minibüsün çalışması durduruldu. Araçların ruhsatlarında, traktör zırhlı araç, kamyon, fayton, seyyar köfte aracı, okul servisi taşıtı yazdığı için yıllardır hiçbir bedel ödemeden çalıştıkları ortaya çıktı. 1967 yılında İl Trafik Komisyonu, minibüsün sayısını 2764 olarak dondurdu. 1985 yılında Ulaşım Koordinasyon Merkezi İstanbul'daki minibüs sayısını 4624'e çıkartma kararı alınca bazı kişiler, 11-14 kişi taşıma kapasitesine sahip olan başka araçların plakalarını toplamaya başladılar ve bunlarla minibüs hattı ruhsatı aldılar.

1subatsayfa2 2/11/07 2:44 AM Page 1

C M Y K

Basel II'nin sektöre etkileri ne olacak?

Basel II'nin 2008 yılında Türkiye'de uygulanması planlanıyor. Haliyle Türkiye'deki sektör temsilcileri de endişelerini dile getiriyorlar. Çünkü Basel II ile derecelendirme sistemine geçilecek.

Türkiye'de vergi vermeme mantığı üzerine kurulu Kobilerin bu sisteme adapte olması bence mümkün değil. Ancak 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu'nda olduğu gibi yumuşak bir geçiş sağlanırsa belki zaman içersinde kayıt dışında kalmak için direnenler sisteme adapte edilebilirler.

4925 sayılı kanunun yürürlüğe girdiği 25 Şubat'ın yıldönümüne az bir zaman kala kim söyleyebilir tüm nakliyeciler sisteme adapte oldular? Hani boyut ve tonaj kontrolleri, hani belge kontrolleri, belge alanlar cezalandırıldı, belge almayan bir kasa bir masacılar ise hâlâ eski tas eski hamam işlerine devam etmiyorlar mı? Üzerine birde ton x kilometre uygulaması çıkarttılar kim uyguluyor ve kim kontrol ediyor?

Bu yaşanmış örnekten yola çıkarak, KOBİ'lerimizin bu sisteme adapte edemeyeceğimizin nedeni ise çok basit. Şimdiki sistemde çalıştırdığı işçiden daha az vergi ödeyen KOBİ'lerimiz Basel II ile 15-20 puan vergi ödemek durumunda kalması gerekecekken bankalara 2-3 puan daha fazla faiz ödeyerek en az 10 puan veya üzeri vergi ödemeyecekleri için kendilerini yine kazançlı görecekler.

Türkiye gibi kredi notu düşük ülkelerde yurt dışına borçlanma maliyetini artıracak ve birçok firmayı iflasın eşiğine getirecek.

Basel-II Standardının altında yatan amaç, bankaların kredi değerlerinde risk yönetimini ön planda tutarak, firmalara derece notu uygulamasına başlayacaklar.

Ülkemizle ilgili konuyu ise geçen günlerde bir açıklama yapan Ankara Ticaret Odası Başkanı Sinan Aygün çok güzel dile getirdi.

Aygün, Basel-II ile birlikte ülke derecelendirme sistemine geçileceğini, Türkiye gibi derecelendirme notu (BB-) düşük ülkelerin yurtdışından borçlanma maliyetlerinin artacağını vurguladı.

Ankara Ticaret Odası Başkanı Sinan Aygün'ün Basel-II hakkındaki açıklamasını herhangi bir değişiklik yapmadan siz Taşımacılar Gazetesi okuyucularına aktarıyorum:

"Mevcut uygulamaya göre Türkiye'nin Hazine kâğıtlarına uygulanan yüzde 0 risk ağırlığı yerine, ülke derecelendirmesinden dolayı yüzde 100 risk ağırlığı uygulanacak. Bu da kredi maliyetlerini artıracak."

'Yüzyılın en önemli ekonomik olayı' olarak değerlendirilen Basel-II'nin 2008'de Türkiye'de de uygulamaya gireceğini kaydeden Aygün, hazırlıklı olmaları konusunda firmaları uyardı.

Firmalara Reyting Notu Geliyor

Basel-II ile birlikte, bağımsız denetim kuruluşları ve bankalar tarafından firmalara derecelendirme notu verilecek. Ucuz kredi kullanmak için yüksek reyting notuna sahip olmak gerek.

Kredi verilen firmanın reyting notunun düşmesi bankanın daha çok risk alması anlamına gelecek. Bu da firmaya kullandırılacak kredinin maliyetini artıracak. Reyting notu düştükçe kredi faizi de yükselecek. Notu yüksek olan düşük faizli, notu düşük olan yüksek faizli kredi kullanacak.

Basel-II ile birlikte, bankacılık sektörü ile firmalar arasındaki ilişkilerde radikal değişiklikler olacak. Bu değişime ayak uydurmak yaşamsal önem taşıyor. Reel sektörün hemen işe koyulması lazım. Ayak uyduramayan firmaların kredi maliyetleri artacak.

En çok KOBİ'ler etkilenecek

Basel-II'den en çok KOBİ'ler etkilenecek. Türkiye'de KOBİ'lerin yüzde 47'si ticaret sektöründe faal durumdadır.

Basel-II'ye uyum için kurumsallaşmaları, esas faaliyet alanında çalışmaya özen göstermeleri, öz sermayelerini güçlendirmek için kârlılığı yüksek projelere girmeleri, net işletme sermayesini yeterli düzeye çıkarmaları, kayıt düzenlerini gözden geçirerek şeffaf ve muhasebe standartlarına uyumlu tablolar hazırlamaları, kayıt dışı işlemleri kayıt içine almaları gerekli.

KOBİ'ler Basel-II ile birlikte çok büyük bir kültürel değişimden geçecekler. Bu işi anlamak, hazmetmek bile çok zaman alacak. Dolayısıyla uygulamaya geçmek ve bir an önce değişim ihtiyacının farkında olarak kurumsallaşma yolunda adım atmaya başlamak son derece önemli.

ATO, üyelerine Basel-II konusunda yol göstermek amacıyla Hacettepe Üniversitesi ile ortaklaşa bir çalışma yürütüyor."

Hopalı taşıyıcılar
TIR filosu kuruyor

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi kuruluşundan bu yana ilk defa tarihi bir adım atarak TIR filosu kurma kararı aldı. Nakliyecilik ilçe ekonomisinde ilk sırada.

Hayati AKBAŞ - *Hopa*

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi 1074 üyesi adına taşımacılık sektöründe artık kendi TIR'ları ile yerini almaya hazırlanıyor.

Doğu Karadeniz'de taşımacılık ve nakliye denildiği zaman Hopa'nın her zaman ayrı bir yeri-ağırlığı ve önemi vardır. Hopa Ülkemizin kuzey doğu ucunda sınır bekçiliği yapan şirin bir ilçe olmasına rağmen, Nakliye sektörü ilçe ekonomisinin bel direklerinin başında gelmiştir. Bunda kuruluşu yıllar öncesine dayanan Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifinin, Hopa limanının faaliyete geçmesi ve Sarp sınır kapısının açılması ardından önemli bir ulaşım koridorunun geçit noktasında bulunmasının da önemli bir payı oldu. Kafkasya'ya iş yapanların, Hopa Limanı üzerinden taşımacılık yapanların, Çay fabrikalarının yaş çay taşınmasında kamyonculara ihtiyaç duyulmasını, hep nakliye sektörünü geliştiren etkenler olmuştur.

Hopa da bugün küçüklü-büyüklü 30'un üzerinde nakliye firmasının da temeli Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifidir. Firma sahiplerinin yüzde 95'inin geçmişine bakıldığında mutlaka Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifinde ya yöneticilik yapmışlardır, ya da bu kooperatifin üyesi konumundadırlar. Hopa da bugün 700'e yakın TIR, 300'e yakın küçük kamyon ve bunlar kanalı ile evlerine aş götüren binlerce aile mevcuttur.

REKABET ORTAMI

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifinin 1074 üyesi bulunmaktadır. 2006 yılı Haziran ayında yapılan Kooperatif olağan genel kurulunda Şinasi Tosunoğlu'nu ve ekibinin yönetime gelmesi ile birlikte Kooperatifin ufkunu açma, tekrar cazibe merkezi haline getirmek için nelerin yapılabileceği tartışılmaya başlandı. Başkan Şinasi Tosunoğlu "Hopa da her gecen gün bir parçalanma söz konusu oldu. Bizim eski kooperatif ortaklarımız özel ilişkilerini kullanarak Taşımacılık şirketleri kurmaya başladılar. Bir süre sonra kurulan şirketlerden ayrılmalar başladı ve yeni yeni şirketler oluşmaya başladı. Bu parçalanmanın devamında daha birçok yeni yeni şirketlerin oluşacağının sinyallerini almaya başladık. Bu da beraberinde kendi kendimizle rekabet etme ortamının oluşmasına neden oldu. İşte bu noktada biz bu parçalanmaları belki azaltabilir ve ortada yeni nakliye firmaları kurma düşüncelerine sahip insanlarımıza yeni bir hedef ve çözüm noktasının işaretini vermek için çok önemli bir adım atma kararı verdik.

Evet, Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi de 1074 üyesi adına taşımacılık sektöründe artık kendi TIR'ları ile yerini almalıydı ve biz bu adımı attık. Sayın Ali Osman Ulusoy'un teşvik ve destekleri ile başlangıçta 2006 model iki adet Axor çekici aldık. Tabii bu süreç de gelişmelerden bütün üyelerimizi haberdar ettik ve ortak kararlar çıkarttık. Kendi öz kaynaklarımızdan 30 bin YTL peşinat vererek, kalanını da 36 ayda ödemek şartı ile 186 bin EURO'ya araçlarımızı aldık ve hizmete soktuk" dedi.

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Yönetim Kurulu başkanı ve üyelerinin de hazır bulunması ile araçların hizmete başlamasından dolayı kurban kesildi. "Hayırlı olsun" tebriklerini kabul eden başkan ve yöneticilerde attıkları bu ciddi adımdan dolayı "Hopalının desteklerini arkalarında görmenin sevincini yaşadıklarını" söylediler.

HEDEFİMİZ NAKLİYE FİLOSU

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi başkanı Şinasi Tosunoğlu Taşımacılar com'a yaptığı özel açıklamada "Biz bugün tarihimizde bir ilki gerçekleştirdik. Şimdi hedefimiz 9 TIR daha alarak 11 araçlık bir nakliye filosu kurmaktır. Bu ilçemizin içinde bulunduğu şartlara göre geç kalmış bir hizmettir. Hopa Türkiye nakliye sektörü içinde her zaman ismini duyurmuştur ve bunda Kooperatifimizin önemli bir rolü de olmuştur. Şimdi biz Hopa da uyuyan bir devi kış uykusundan kaldırdık. Hopa nakliye sektöründe de bütünleştirici olma adına bundan sonra bizde varız" dedi.

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi başkanı Şinasi Tosunoğlu "Araçların alımı aşamasında her türlü kolaylığı göstererek bizlere büyük manevi destek veren sektörümüzün duayenlerinden Sayın Ali Osman Ulusoyun büyük katkı ve desteği olmuştur. Kendilerine1074 üyemiz adına bu desteğinden dolayı teşekkür ediyoruz" dedi.

Hopa Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi binası önünde düzenlene törende iki TIR önünde kesilen kurbanlarda Hopa Bedensel Engelliler derneğine bağışlandı. Dernek başkanı Niyazi Yılmazda başkana teşekkür ederek "O kadar çok bizleri sevindirdiniz. Şimdi bu kurbandan dağıtacağımız onlarca aile sevinecek ve sizlere teşekkür edeceklerdir. Biz sizden aldığımız bu kurbanlık eti eşit parçalara bölerek ekonomik durumu zayıf olan engelli vatandaşlarımızın evlerine kadar götürüp dağıtacağız. Bir nebze onlarında yüzü gülecek. Tekrar Teşekkür ediyoruz" dedi.

Lastiklerden sigara çıktı

Lastiklerden çıkan sigara kartonları yetkilileri hayrete düşürdü.

Habur Sınır Kapısı'nda, kaçakçılık şube ekipleri tarafından gerçekleştirilen bir operasyonla 240 karton kaçak sigara ele geçirildi. Kaçakçılık için kullanılan yöntem görenleri hayrete düşürdü.

Habur Sınır Kapısı'ndan ülkeye girmek üzere olan bir kamyonu, şüphe üzerine durduran kaçakçılık ekiplerin aramaları sonucu, aracın lastiklerine gizlenmiş 240 karton kaçak sigara ele geçirildi.

Mazot kaçakçılığı için araçların lastiklerine kum ve su koymanın Habur'da bilindik bir yöntem olduğunu belirten yetkililer, bu yöntemin sigara kaçırmak için ilk kez kullanıldığına şahit olduklarını söyledi.

Edinilen bilgilere göre Kuzey Irak tarafından Habur sınır kapısına gelen S.S yönetimindeki 47 SK 086 Plakalı kamyon sahaya girdiği zaman Kaçakçılık ekipleri tarafından arama yapıldı. Yapılan aramada kamyonun lastiklerinde hava yerine kacak sigara olduğu tespit edildi. Araç lastiklerinden 240 karton marka sigara ele geçirildi

Olay sonrası kaçakçılık olayında kullanılan araç'a el konulurken araç sürücüsü hakkında yasal işlem başlatıldı.

Gıda kamyonetiyle mazot kaçakçılığı

Gebze'de, klimalı bir kamyonetle mazot kaçakçılığı yapmak isteyen bir kişi yakalandı. Kamyonete mazot veren gemi ise karanlıktan yararlanarak kaçtı.

Edinilen bilgiye göre, Gebze İlçe Emniyet Müdürlüğü Kaçakçılık ve Organize Suçlar Grup Amirliği ekipleri, bir ihbar üzerine, Darıca Beldesi Bayramoğlu Mahallesi'nde yaptıkları operasyonda, gemiden kaçak mazot almak isteyen S.G. yönetimindeki genellikle bozulabilecek gıdaları taşımak için kullanılan soğuk hava depolu 15 NA 077 plakalı kamyoneti durdurdu.

Operasyon sırasında kaçak mazot vermek için kıyıya yanaşan gemi kaçarken, ele geçirilen klimalı kamyonette yapılan aramada ise içinde mazot taşımacılığında kullanılmak üzere özel olarak yapılmış 10 tonluk bir depo bulundu.

İnceleme sonucunda deponun boş olduğu ve kamyonetin kaçan gemiden yeni mazot almak için beklediği ortaya çıktı. Mazot kaçakçılarının son zamanlarda dikkat çekmemek için geliştirdikleri yöntemlerin en ilgi çekici olan klimalı kamyonetin ise, Türkiye'de bu iş için ilk kez kullanıldığı ortaya çıktı. Soğuk hava depolu kamyonete polis tarafından el konulurken, yakalanan sürücü S.G. savcılığa sevk edildi. Olayla ilgili soruşturmaya devam ediliyor.

Klimalı kamyonetin, Türkiye'de mazot kaçakçılığı için ilk kez kullanıldığı ortaya çıktı.

1subatsayfa3 2/11/07 2:39 AM Page 1

C M Y K

Tuncay Bekiroğlu.

Orhan Düzgün.

MAN'da görev değişikliği

MAN Türkiye A.Ş.'de görev değişikliği yapıldı. Yürütme Kurulu Başkanı Orhan Düzgün Neoplan gurubuna geçerken, yerine Satıştan Sorumlu Grup Müdürü Tuncay Bekiroğlu atandı.

MAN Türkiye A.Ş.'den dün yapılan yazılı açıklamada; „MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'de üç yıldan bu yana Yürütme Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Orhan Düzgün, 1 Şubat 2007 tarihi itibariyle Yürütme Kurulu Üyesi olarak NEOMAN Otobüs Grubu dahilinde yeni oluşturulan Merkezi Kalite – Strateji – Proses biriminin yöneticiliğine atanmıştır" denildi.

Düzgün'ün bu görev değişikliği; NEOMAN Otobüs Grubu'nda kalite ve karlılık seviyesini yükseltmek için başlatılan önlemlerin desteklenmesini ve kalıcı hale getirilmesini sağlamak olarak açıklandı.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yürütme Kurulu Başkanlığı görevini ise, yine 1 Şubat 2007 tarihi itibariyle, Satıştan Sorumlu Grup Müdürü olarak görev yapan Tuncay Bekiroğlu atandı.

Otokar, 2006 yılında 100 milyon dolar ihracat gerçekleştirdi

Otokar, 2006 yılında cirosunu YTL bazında yüzde 20 artırarak 345 milyon YTL seviyesine çıkararak, 100 milyon USD üzerinde ihracat gerçekleştirdi. Otokar'ın semi-treylerde yıl içerisinde büyük başarı yakaladığını dile getiren Genel Müdür Görgüç, "Semi-treylerde markalaştık. Yıl içerisinde bin 345 adetlik bir satış gerçekleştirildi. Bu bizim için büyük bir başarıdır. Ben bu başarıyı semi-treylerde bir devrim olarak nitelendiriyorum. 2007 yılı içerisinde semi-treylerdeki hedefimiz bu rakamın üzerine çıkarak yeni başarılara imza atmaktır" diye konuştu.

Otokar, Rahmi Koç Müzesi'nde 9 metrelik yeni otobüsü 'Doruk'u basın mensuplarına tanıttı. Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Doruk ile Pazar lideri olacaklarını söyledi.

Düzenlenen basın toplantısında Otokar'ın 2006 yılını değerlendiren Genel Müdür Serdar Görgüç, savunma sanayi ve ticari araç üretiminde bir önceki yıla oranla büyüme kaydettiklerini açıkladı.

29 Iveco Daily 65C15 çöp aracı Taksim Meydanı'nda yapılan törenle hizmete başladı.

Beyoğlu'nu Iveco temizleyecek

Beyoğlu Belediyesi'nin filosuna kattığı 29 Iveco Daily 65C15, Taksim Meydanı'nda yapılan bir törenle çöp aracı olarak hizmete başladı.

Beyoğlu'nun dar sokaklarında hizmet vermek için tasarlanan Iveco Daily, Taksim Meydanı'nda yapılan bir törenle Beyoğlu Belediyesi'nin temizlik filosuna katıldı.

Törende Beyoğlu Belediye Başkanı Ahmet Misbah Demircan ve Otoyol Özel Satışlar Müdürü Çağrı Hekimoğlu da hazır bulundu.

Iveco tarafından Beyoğlu Belediyesi için özel olarak modifiye edilen Daily'ler, ilçenin büyük çöp kamyonlarının girmesine imkan vermeyen dar sokaklarında çöp toplayarak Beyoğlu'nun daha temiz bir çehreye kavuşmasına en önemli katkıyı yapacak.

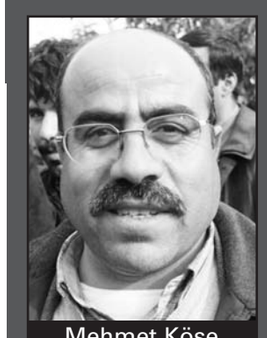
Anadolu Isuzu'da görev değişikliği

Anadolu Isuzu'da yeni atamalar gerçekleşti. Anadolu Isuzu Pazarlama Şefi olarak görev yapan Efe Yazıcı Pazarlama Müdürlüğüne atandı. Pazarlama Müdürü Shinobu Maeno da Genel Müdür Danışmanlığına getirildi.

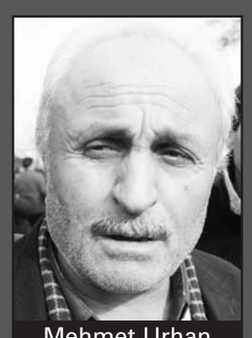
Yazıcı'dan boşalan Pazarlama Şefliğine Pazarlama Uzmanı Mehmet İrfan Alptekin atanırken, Mühendislik Müdürü M. Celal Tuncel Üretim Müdürü, Üretim Müdürü Hakan Özenç Mühendislik Müdürü, Metod Şefi M. Mustafa Çakır Kamyon İmalat Şefi, Kamyon İmalat Şefi Fatih Mehmet Uğur Malzeme İkmal Şefi, Malzeme İkmal Şefi olan Hüseyin Burgut da Metod Şefi görevlerine getirildi.

SEKTÖRÜN EMEKTARLARININ ÇİLESİ HİÇ BİTMİYOR

KAMYONCULAR SAHİPSİZ Mİ?

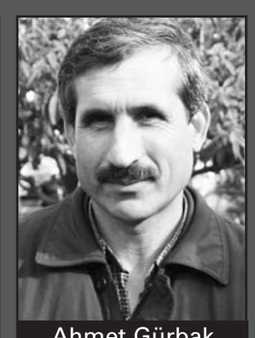


Mehmet Köse



Mehmet Urhan

Hayri Bıyık



Ahmet Gürbak

Murat Çevik

Sirkeci Garı yanında yıllardır TCDD arazisinde faaliyet gösteren nakliye komisyoncularının barakalarının kaldırılması, kamyoncuların parkta toplanmasına neden oldu. Kamyoncu esnafı, "Yetkililerin bir yer göstermesini istiyoruz" dedi.

Kamyoncu esnafı ülkemizde yıllardır üvey evlat olarak görülüyor. Artan maliyetler altında ezilen kamyoncu esnafı, her geçen gün borç batağına saplanıyor.

Karayolları Kanunu'nun 4925 sayılı yasa ile düzene kavuşacaklarını ümit eden kamyoncu esnafı, yetki belgelerini bile bin bir zorlukla aldı. İki yıldır K1 yetki belgesi sahibi olan esnaf, ayrıca denetimsizlikten de şikâyet ediyor.

Taşımacılar Gazetesi olarak Sirkeci Garı'nda görüştüğümüz kamyoncular, "Nakliye sektörünün İstanbul'daki kalbi burasıydı. Şuan buradaki barakalar kaldırıldı ve gidecek bir yerimiz yok. Bizler buraya gelip nakliye işi takip ediyorduk. Barakalar her ne kadar nakliye komisyoncularının sorunu olsa da, burada bize işi onlar ayarlıyordu" diye konuştu.

Barakaların kalkmasıyla birlikte parkı mesken tuttuklarını ifade eden kamyoncu esnafı, araçlarının İstanbul'un değişik yerlerinde bulunan kamyon garajlarına park ettiklerini söylediler. Esnaf, "Toplanacağımız herhangi ber yer olmadığı için parkta bekliyoruz" diye konuştu.

İŞ BEKLİYORUZ

Kahramanmaraş'tan İstanbul'a dört gün önce yük getirdiğini ve tekrar geri dönmek için nakliyeye ihtiyaç duyduğunu dile getiren Ahmet Gürbak, "Barakaların kaldırılmasıyla birlikte toplanacağımız yer olmadığı için parkta bekliyoruz. Bekleme nedenimiz herhangi bir eylem değil, nakliye bulmaktır. Dört gündür İstanbul'dayım ve iş olsa zaten burada durmayız" dedi.

EZİLEN KESİM

İki aydır hiçbir işe çıkmayan Şanlıurfalı kamyoncu Mehmet Köse de sektörün her geçen gün kötüye gittiğini ifade ederek iflasın eşiğine geldiklerini söyledi. Köse, "Bugün akaryakıtın litre fiyatı 2 lira 25 kuruş ve taşıdığımız nakliye ücreti akaryakıta gidiyor. Aldığımız nakliyede aracın amortisman giderlerini bile hesaba katmıyoruz" şeklinde konuştu.

Barakaların kalkmasıyla birlikte kamyoncu esnafının parkta beklemeye başladığını ve ortaya çıkan görüntünün hiç de hoş bir görüntü olmadığını dile getiren Mehmet Köse, "Yetkililer bize temiz bir yer göstersinler ve nakliye işlerimizi orada takip edelim. Biz esnaf olarak üzerimize düşen görevi fazlasıyla yerine getiriyoruz. Belgeler alınacak dendi ve zamanında belgemizi aldık. Vergilerimizi ödüyoruz. Bütün bunlara rağmen hep ezilen kesim oluyoruz. Oysa ki, biz bunları hiç hak etmiyoruz" diye konuştu.

TONAJ UYGULAMASI ŞART

Tonaj uygulamasının biran önce yapılması gerektiğini hatırlatan bir başka kamyoncu esnafı Mehmet Urhan'da ancak bu şekilde kamyoncu esnafının para kazanabileceğini savundu. Mehmet Urhan, "Fabrikatörler ve kabzımallar iki aracın taşıyabileceği yükü bir araca atıyor ve bunu da denetleyen hiç kimse yok. Eğer denetim olsa, bir başka kamyoncuda iş bulacak ve burada bir yığılma olmayacak. Bizler Sirkeci Tren Garı'nın bulunduğu yerdeki nakliye komisyoncularının bulunduğu barakalara iş almak için geliyoruz. Bu barakaların kaldırılmasıyla da bizler parkta toplanmaya başladık. Başka gidecek yerimiz yok" diyor.

Kamyoncunun en büyük sorunun işsizlik olduğunu ifade eden Niğdeli kamyoncu Murat Çevik'te 10 gündür İstanbul'da olduğunu dile getirerek, "Niğde'den İstanbul'a patates getirdim ve yakıt parasını çıktıktan sonra bana 200 YTL kaldı. 10 gündür burada bekliyorum. İş almadan Niğde'ye dönsem zarar edeceğim. Dönmesem iş yok. Buradaki barakalar kaldırıldı ve bizler bir nevi işsiz kaldık" dedi.

TAVSİYE ETMİYORUZ

"Kamyonculuk mesleğini kimseye tavsiye etmiyorum" diyen Murat Çevik, 1984 yılında kendi kamyonunu alarak girdiği sektörde 1990 model Ford Cargo ile mesleğini icra etmeye çalıştığını ve 3 çocuğunu bu meslekten uzak tutmak için elinden gelen her şeyi yaptığını söyledi. Kendisinin kamyonculuk mesleğini mecburiyetten yaptığını ifade eden Murat Çevik, "Yapacak başka bir işim yok. Mecburiyetten kamyonculuk mesleğini yapıyorum. Tonaj uygulaması biran önce yapılmalıdır. Aksi takdirde bizler çok büyük zararlar göreceğiz" diye konuştu.

FARKINDA DEĞİLİZ

Kamyoncu esnafının sahip olduğu stratejik önemin farkında olmadığını dile getiren kamyoncu Hayri Bıyık'ta 1980 yılından beri sektörde olduğunu ve her geçen gün kötüye gittiklerini söyledi. İşsizliğin had safhaya ulaştığını ve para kazanamadıklarını kaydeden Hayri Bıyık, "1990 model AS 900 kamyonum var. Ben aracımı aldığımda 0.25 Ykr dahi borcum yokken, bugün 2 yıldır ertelediğim borçlarım var. Bu gidişat hiç iyi değil" dedi.

"Kamyoncunun tekeri durdurduğu zaman bu memleket bitmiştir. Ekonomi felç olur. Böyle önemli bir konuma sahip olan kamyoncu esnafı, kendi gücünün farkında bile değil. Şoförler Federasyonu var ama herhangi bir faydasını göremiyoruz. Bizler tamamen kendi kaderimize terk edilmiş durumdayız" diyen Hayri Bıyık, İstanbul'da köprü yasağı ile birlikte çalışamaz hale geldiklerini de kaydetti.

Barakaların kalkmasıyla birlikte parkı mesken tutan kamyoncular araçlarının İstanbul'un değişik yerlerinde bulunan kamyon garajlarına park ettiklerini söylediler.

Nizamettin KARADAĞ

Devlet sektör elele

2 Şubat tarihinde Ankara'da Kamyonum dergisi organizasyonunda düzenlenen 3'üncü Ulusal Nakliyeci ve Kamyoncuyular Platformuna panelist olarak Kamyoncu Kooperatifleri adına bende katıldım.

Panelde öne çıkan slogan '"Devlet Sektör Elele" sloganıydı, gerçektende Devlet tam kadro katılmıştı; Gelirleri İdaresi Başkanı Osman Arıoğlu, Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı İbrahim Şahin, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı Teşkilatlandırma Genel Müdürü Vehbi Dinçerler ve onlarca üst düzey bürokrat paneldeydi. Sektör olarak Koop Der, Roder, Und ve Tşof katılmıştı.

Önce Devlet konuştu sürpriz bir şeyler söylenmedi, vaatler vaatler ve vaatler senelerdir duymaya alışık olduğumuz nasihatler, sabır edin düzelecek en iyi vatandaş sabır etmesini bilen vatandaştır. Gelirler İdaresi Başkanı Sayın Arıoğlu, yakında iç taşımacılara da vergilerden arındırılmış motorin verebileceklerini söyledi. TBMM Ulaştırma Komisyonu Başkanı Samsun Milletvekili Sayın Mustafa Demir de nasihat etti sabır edin düzeleceğini göreceksiniz dedi

Bizim sektörümüzün çok sorunlu bir sektör olduğunun farkındayız. 50 yıldır düzenlenemeyen bir sektör olduğunu da tabiki bilmekteyiz, fakat yetkililerin anlamaları gereken bir şey var oda taşıma sektöründe herkesin sabrının tükendiğidir. Gerçekten sektörümüzde bıçak kemiğe dayandı. Kamyoncularımız para kazanamıyor, haksız rekabet hat safhada, denetimler yok denecek kadar az. Âtıl kapasite her gün artarak devam ediyor, dört yüz bin 22 yaşın üstündeki araca rağmen yaş haddi getiriliyor. Demek ki Bakanlık, 2009 yerine bu gün 22 yaşın üstündeki araçları trafikten men etse taşımacılığımız tamamen çökecek. 2009'a da pek bir şey kalmadı bir yığın sorun çözülmeyi bekliyor. Ulaştırma Bakanlığı'nın tek başına bu sorunların altından kalkacağına inanmıyoruz. Devletin tüm kurumlarının bu konuya ivedilikle eğilmeleri gerekiyor. Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı personel alamamaktan yakınıyor, bu durum kabul edilemez. Devlet kanunları yürütmek için çıkarır, o halde 4925 sayılı kanunun uygulanması için ne gerekiyorsa onun yapılması lâzım.

Kamyoncu Kooperatifleri olarak çözüm önerimiz Ulaştırma Bakanlığı'nın taşra teşkilâtlarının bir an önce kurulmasıdır. Tüm illerde ve belli bir nüfus yoğunluğuna sahip ilçelerde Ulaştırma Bakanlığı temsilcilikleri derhal açılmalıdır.

Panele katılan sektörün ortak görüşü: "Devlet artık taşımacılıkla ilgili gerekli adımları atmalıdır." Araçlarımızdan alınan Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin haksız bir uygulama olduğu AB ülkelerinde böyle bir uygulamanın olmadığı gerçeğini anlattık. Nasıl bakkalcıdan, tornacıdan vs esnaf grubundan ek vergi alınmıyorsa kamyon işletmecilerinden de ek vergi alınmamalıdır.

Motorinde alınan KDV ve ÖTV oranları ticari taşıtlar için yeniden düzenlenmelidir.

Panelde konuşulan konulardan bir tanesi de kurumsallaşmaydı. Anlaşılan bireysel kamyonculuğun istenmediğini ve bu anlamda birçok çevreyi de inandırdıklarını görmekteyiz. Oysa bugünkü sıkıntının bireysellikten değil atıl kapasiteden oluştuğu aşikârdır. Ben bunları dinlerken aynen kamyoncular gibi gerçek vergi mükellefi olan bakkalcıları hatırladım süper marketler zinciri bu esnaf gurubunu nerede ise yok etti, sonrası belli yabancılar hiper, süper market adları altında ülkemizde bakkalcılık yapmaya başladı. Makarnayı üreten biz tüketen yine biz aradaki katma değeri alıp ülkelerine götürenler ise yabancılar. Bizimkiler de yabancı sermaye geldi diye seviniyorlar oysa yabancı sermaye ileri teknoloji getiriyorsa ve üretime dayalı yatırımlar yapıyorsa bize faydası olur diye düşünüyorum. Şimdi sırada taşımacılık mı var acaba? Ama böyle düşünenler sevinmesinler bireysel taşımacılık ülkemizin bir gerçeği bunu anlamalarını diliyoruz.

Türkiye'de 2006'da 5 bin römork satıldı

Türkiye'de 2006 yılı içinde toplam 5 bin 489 adet römork ve yarı römork satıldı.

Ticari Araç İthalatçıları Derneği'nin (TAİD) verilerine göre Türkiye'de 2006 yılı içerisinde toplam 5 bin 489 adet römork ve yarı römork satıldı.

Römork ve yarı römork 2006 yılı satışında ilk sırayı 2 bin 5 adetlik satışıyla Tırsan aldı. İkinci, bin 340 adetlik satışıyla Otokar/Fruehauf olurken üçüncü ise Krone 819 oldu. Diğer markaların satış adedi ise: Kögel 671, Schmitz Kargobul 654.

Römork ve yarı römorkun 2006 Aralık ayı içerisindeki satış toplamı ise 567.

1subatsayfa4 2/11/07 2:29 AM Page 1

C M Y K

BORÇ İÇİNDE YÜZÜYORLAR, VERESİYE MAZOT ALIYORLAR

Kamyoncuda para yok umutlu bir bekleyiş var

Kuyu Kent Kooperatif'inin Başkanı Mustafa Demir, on yıldır taşımacılık sektörünün içinde. Sektörden yana hayli dertli olan Demir, Türkiye'nin yükünü biz taşıyoruz, bütün yük bizim sırtımızda diyor. Hükümetten ÖTV ve KDV indirimi istediklerini belirtiyor.

Samsundan çıkıp Ordu'ya doğru giderken, sanayi sitesinin girişinde hurda bir kamyon çarptı gözümüze. Yakından bakınca gördük ki kamyonunun kasasını değiştirip köfteci arabası yapmışlar. Üzerinde plakası da var. Bu arabanın da Yurtiçi Ticari Eşya Taşımacılığı (K1) belgesi alıp almayacağını düşünürken, Mustafa Demir ile karşılaştık.

Mustafa Demir, 43 üyesi bulunan Kuyukent Kooperatif'inin Başkanı. 10 yıldır sektörün içinde olan Demir'in 91 model bir kamyoneti var. Demir, sektörden yana hayli dertli. Sektörün sorunlarını dinlemek için Taşımacılar Gazetesi olarak Mehmet Demir'le bir sohbet gerçekleştirdik.

350 YTL FAZLA GELDİ

Kuyu Kent Kooperatifi'nin Başkanı Mustafa Demir, Kooperatiflerinin 43 üyesi olduğunu belirterek, üyelerin K1 belgesi alırken oldukça zorlandığını söylüyor. Demir, sorunların üst üste geldiğini belitiyor ve başlıyor konuşmaya:

"Biz K1 belgelerimizi 350 YTL'den aldık. Ancak bu para bile fazla geldi. Çünkü kamyoncunun cebinde ekmek alacak parası kalmadı artık. 43 üyemizden ancak yarısı alabildi belgesini. Belgesini alamayan arabasını satıp kenara çekilecek bu saatten sonra. Yapacakları başka bir şey yok"

Mustafa Demir bölgede büyük şahıs fabrikalarının olduğunu anlatıyor bize, kendilerinin de sanayi esnafının yükünü taşıdığını kaydediyor. Ancak işler durgunluğundan şikayetçi. Daha kooperatifler belgesini bile alamadıklarından yakınıyor. 43 kişiden 60 bin YTL para toplayamamışlar. Adam başı bin 500 YTL çıkmamış kimseden.

Bölgeye dışardan birisinin gelip de, teklif verse kendilerini huzursuz hissediyorlar. Çünkü ihaleye girme yetki belgeleri yok. Elimiz kolumuz bağlı bekliyoruz diyor Mustafa Demir.

VERESİYE MAZOT

Borçların yığıldığından şikayetçi kooperatif başkanı. Cebinde parası olmayan kamyoncunun mazotu veresiye aldığını anlatıyor bize. Kamyonuncunun yalnız mazotu değil, lastiği ve yedek parçayı da borç edip aldığını söylüyor. Kamyonlarını satsalar borçlarını ancak ödeyebileceklerinden bahsediyor ve ekliyor: "Hatta yetmez bile. Kamyonunu satsa, el ele baş başa, elimize bir şey kalmaz"

UCUZ ÇİN LASTİĞİ

Mustafa Demir konuşmasın şöyle sürdürüyor:

Paraları olmadığı için arabanın masraflarını karşılamakta hayli zorlanıyorlarmış. Kamyonların lastiğinden dingiline, çekicine artık Çin malı kullandıklarını belirtiyor. Çin lastiklerinin hem ucuz hem de bir buçuk yıla yakın dayandığını söylüyor. Ancak ön tekerleklere daha sağlam lastikler alıyoruz diyor.

İNDİRİM İSTİYORUZ

Biz artık çok uzakta kaldık Ulaştırma Bakanlığı'ndan. Türkiye'yi biz taşıyoruz, tüm yük bizim sırtımızda ama bizim için bir şey yapıldığı yok. Hükümetten ÖTV indirimi ya da KDV indirimi istiyoruz.

Bize bu belgeyi alana kadar reklâm yaptılar. Bu belge sizin güvenceniz olacak dediler. Ancak umduğumuz gibi olmadı. Her şey yerinde sayıyor. Belgeyi almakla almamak arasında bir farkı yok.

15 GÜN YATIYOR

Kamyoncunun derdinden kimse anlamıyor. Kamyoncunun sahibi yok. Biz sesimizi dinletmeye çalışsak da bakanlık bizi dinlemiyor. Bizim paramız yok ama umudumuz var. İleride para kazanacağız diye düşünüyoruz."

FAZLA TONAJA KARŞIYIM

Kuyukent Kooperatifi Başkanı'yla artık sohbetimizin sonuna yaklaştık ancak anlatacak çok şeyi var bizlere. O da artık sohbetimizi noktalamamız gerektiğinin farkında. Çünkü daha gidecek çok yerimiz, dinleyeceğimiz çok sorunlar var. Demir'de bizi fazla bekletmek istemiyor ve sözlerini şöyle notkalıyor:

"Fazla tonaj atarsak cebimize biraz para kalıyor. Ama fazla tonajda da araba yıpranıyor. Beş kuruş fazla alalım diye arabayı öldürüyoruz. Ama bundan sonra onu da yapamayacağız.

Ben fazla tonaja karşıyım. İster miyim? 15 tonluk arabama 20 ton çektireyim. Ama beş kuruş fazla kazanalım, evimize ekmek götürelim diye yapıyoruz işte."

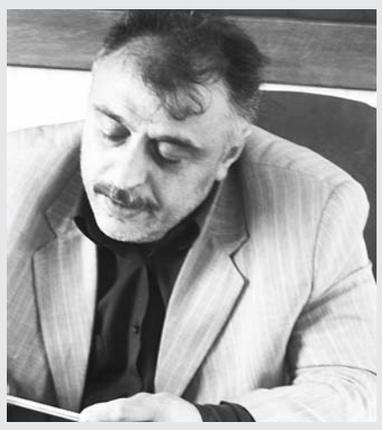
Köfte arabasına vergi ödüyorlar?

Kuyu Kent Kooperatifi Başkanı Mustafa Demir, kullanmadıkları araçlara bile verdiği alındığını söylüyor ve şöyle diyor:

"Burada kamyondan bozma bir köfte arabamız var. Onun bile vergisini alıyorlar. Hiçbir işe yaramıyor duruyor orda. Ama vergisini veriyoruz."

Fazla tonaja karşıyım

Kuyu Kent Kooperatifi Başkanı, arabalara fazla tonaj yüklenmesine karşı olduğunu belirtiyor. Ancak kamyona tonajından fazla yük atmadıkları takdirde para kazanamadıklarını da dile getiriyor. Başkan, "Neden 15 tonluk arabama 20 ton yük çektireyim? Ama beş kuruş fazla kazanalım, evimize ekmek parası götürebilelim diye yapıyoruz bunu. Kim isterki aracına gereğinden fazla yük atsın" diye konuşuyor.



taşımacılar

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**, taşıyanlarla 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.

SEKTÖREL HABERLER
GÜNCEL SEKTÖREL İHALELER
ARAÇ ALIM SATIM İLANLARI
ARAÇ İŞ İLANLARI

www.tasimacilar.com
info@tasimacilar.com

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

"Gerektiğinde şanzıman bile indirdik"

Kelekçi 60 yaşında. 35 yıldır uzun yol şoförlüğü yapıyor, "Bizim zamanımızda kamyonculuk başkaydı. İyi para kazanıyorduk ,araçta muavin çalıştırırdık" diyor.

Yolculuğumuzun üçüncü gününde karşılaştığımız Mustafa Kelekçi, geçmiş yıllardaki kamyoncunun yaşam şeklinin bambaşka olduğunu belirterek ekliyor: "Bizim zamanımızda kamyonculuk başkaydı"

Tosya-Kargı arasında İpek Yolu üzerindeki dinlenme tesisinde mola veren Mustafa amca ile demli çaylarımız eşliğinde başlıyoruz muhabbete.

Mustafa Kelekçi, Tokatlı. 60 yaşında. 35 senedir kamyonculuk yapıyor. "Bizim zamanımızda kamyonculuk başkaydı. Şimdi devir değişti. Hiçbir şey eskisi gibi değil." diyor. İşte nerdeyse hayatının yarısını yollarda geçiren Mustafa Amca'nın bizlerle paylaştıkları.

Kamyon şoförü Mustafa Kelekçi'de meslekte 1980 yılına kadar para kazandığını söylüyor.

ZAMANIMIZDA BAŞKAYDI

Benim 96 model Ford Kargo kamyonum var. Bizim zamanımızda kamyonculuk çok başkaydı. Kamyonlarda muavin vardı. 74'den sonra kalktı. Zaten yatmaya yer yoktu ki araçlarda. Eskiden muavin vardı ama para da kazanıyorduk. Muavin de otel de yatıyordu.

1980'E KADAR KAZANDIK

Biz kamyonculuktan 1980'e kadar para kazandık ondan sonra kazanamadık. Şimdilerde hiç kazanamıyoruz. Benim şimdi borcum harcım yok. Keyfime göre çalışıyorum. Borcum varken hiç evde yatmazdım ki. Hep yoldaydım. İran'a çalışıyordum. Gidip gelmek 1 ay sürüyordu zaten. O zaman da bende BMC-FORD vardı. Şimdi bir sürü yeni kanun çıktı. Eskiden yoktu böyle şeyler. Biz de kanunlara uyuyoruz mecburen. Gerekli belgeleri alıyoruz. En son K belgemi aldım. 400 YTL'yi buldu. Bizim etimiz budumuz ne ki zaten. Bir de belgelere o kadar para veriyoruz.

KİRALARDA HAYAT YOK

Nakliye fiyatları ölü. İstanbul'a git -gel 300-400 YTL kalıyor bize. Zaten aldığımız paranın yarısı mazota gidiyor. Kiralarda hayat yok. Kira bedellerinin bir an önce iyileştirilmesi lazım bence. Bizim gibi hayatını yollarda kazanan insanların da biraz para kazanmak hakkı. İşin çilesini biz çekiyoruz. 35 yıldır yollarda başımıza gelmeyen kalmadı. Şanzıman ve debriyaj bile indirdik.

Kamyon şoförü Mustafa Kelekçi

1subatsayfa5 2/11/07 2:28 AM Page 1

C M Y K

Son üç yılın en iyisi 2005 oldu

Son üç yılın 2004, 2005 ve 2006 değerlendirmesinde Türkiye genelinde, hafif ticari ve binek araçlarda en yüksek satış yılı 2005 oldu. En büyük düşüş 2006'da yaşanırken, 2004 ise vasat seyir izledi.

Türkiye'de 2004, 2005 ve 2006 yılları arasında hafif ticari araç ve binek araç satışındaki değerlendirmede birinci, 710 bin 408 adetlik satışla 2005 yılı oldu. İkinciliğe yerleşen 2004 yılındaki araç satış adedi ise 691 bin 226. En büyük düşüş ise, 617 bin 852 adetlik satışla sonuncu olan 2006 yılında yaşandı.

BİNEKLEDE İKİ YILLIK DÜŞÜŞ

Aynı dönem içerisindeki binek otomobil satışında ise 2005 yılı, birinciliği 2004 yılına kaptırırken, satış rakamlarındaki önemli düşüşün yaşandığı 2006 yılı sonuncu oldu. Binek otomobillerdeki düşüş oranı ise yüzde 14.9 olarak gerçekleşti. Binek otomobil satışında iki yıllık süre zarfında 77 bin 99 adetlik azalma yaşandı.

2004, 2005 ve 2006 yılları arasındaki değerlendirmede 2004 yılında 240 bin 017 olan hafif ticari araç satış adedi 2005 yılında 31 bin 794 artarak, 271 bin 811 rakamına ulaştı. Bu rakam 2006 yılında 244 bin 663'e geriledi.

PİYASA LİDERİ FORD

Otomobil firmaları arasındaki satış rakamlarına göre Ford Türkiye lideri. Ford araç satışında son üç yılın ortalamasına göre gerileme yaşamasına rağmen, 2006 yılında 106 bin 672 adetlik satışla lider.

2006 yılında yaşanan ekonomik daralmanın ardından, piyasada yüksek hacimle satış yapan markalardan FIAT, Volkswagen ve Hyundai'nin satışlarında düşüş yaşanmasına neden oldu.

Öte yandan, Fransa'nın sözde Ermeni soykırımını tanıması ve ardından gelen tepkiler Fransız otomobil markaları Renault, Peugeot, Citroen ve Dacia'nın satışlarındaki düşüşle kendini hissettiriyor. Önceki yıllara göre Renault yüzde 22, Peugeot yüzde 21, Citroen yüzde 2.1 ve Dacia yüzde 13 oranında düştü.

Türkiye Toyota'nın iştahını kabarttı

Son yıllarda uluslararası şirketlerin yaptığı yatırımlarla otomotivde üretim üssü olan Türkiye, ticari araçtaki potansiyeliyle de devleri kendine çekiyor.

Bu yıl satışlarını 9,3 milyonun üzerine çıkarıp General Motors'u geride bırakarak dünya birincisi olmaya hazırlanan Japon üreticisi Toyota, Türkiye fabrikasını büyütme planlarına hız verdi. 180 binlik kapasitesini Verso ve yeni Auris modeliyle tamamlayan Japon şirket, Adapazarı fabrikasında üçüncü model olarak otomobil değil CDV adı verilen Ford Connect, Fiat Doblo gibi otomobilden türetme hafif ticari araç imal etmeyi planlıyor. Fabrika şu anda 180 binlik kapasitesinin 110 binini, sadece Türkiye'de üretilen Verso, 70 binini ise Auris için kullanıyor. Kapasitesini 250 bine çıkarma hesapları yapan Toyota fabrikası, üretim kalitesi konusunda merkez yönetimi memnun eden sonuçlara sahip.

Toyota Avrupa CEO'su Tadashi Arashima

Toyota Avrupa CEO ve Başkanı Tadashi Arashima, geçen yıl ticari araç pazarında Avrupa dördüncüsü olan Türkiye'nin bu alanda önemli bir yeri olduğunu söyledi. Arashima, "Ticari araç pazarınızdaki büyüklük ve gelişmenin farkındayız. Bu yüzden hafif ticari araç üretimi gündemimizde." dedi. Toyota'nın Avrupa pazarında da ticari araçta büyük açığı olduğuna işaret eden Japon Başkan, bunu kapatmak için, 'düşünce, model ve ülke seçimi' olmak üzere üç etaplı bir çalışma yaptıklarını kaydetti. "Karar vereceğiz. Ürünün tam olarak nasıl bir şey olacağını belirleyeceğiz. Sonra da hangi ülkede üretmemiz gerektiğine bakacağız." diyen Arashima, üretimde Türkiye'nin pazar olarak yakaladığı avantajla şansının oldukça yüksek olduğuna dikkat çekti.

İSTANBUL TİCARET ODASI BAŞKANI MURAT YALÇINTAŞ:

Otomotiv sektöründe büyümek için, dış pazara daha çok önem verilmeli

İstanbul Ticaret Odası Başkanı Murat Yalçıntaş

2007'de iki seçim var. Eğer Türkiye, istikrarsızlığa düşmez ise; 2007 yılında Türk ekonomisinde iç daralma bekleneceğini zannetmiyorum. Ancak hükümet sıkı para politikasını devam ettireceğini duyurdu.

Hüseyin KARABULUT

İTO Başkanı Yalçıntaş, 2007 yılında iç pazarda herhangi genişleme beklemediğini ifade ederek, bu nedenle önümüzdeki yıl otomotiv sektörünün büyüme kaydedebilmesi için dış pazarlara ağırlık vermesi gerektiğini dile getirdi

Yılsonu değerlendirmesinde bulunan İstanbul Ticaret Odası (İTO) Başkanı Murat Yalçıntaş, 2006 yılının otomotiv sektörü açısından olumlu bir tablo çizdiğini söyledi.

Yalçıntaş, "2006, genel olarak kötü bir sene değildi. Tüm sektörler açısından olumlu bir seneydi. Diğer sektörlerde olduğu gibi, otomotiv sektörümüzde de iniş çıkışlar oldu. Ama önemli olan geleceğin ne gösterdiğidir." şeklinde konuştu.

TÜRKİYE ULUSLARARASI OYUNCU

Türkiye'de diğer sektörlerin olduğu gibi, otomotiv sektörünün de önünün açık olduğunu kaydeden İTO Başkanı Yalçıntaş, "Türkiye, otomotivde uluslararası bir oyuncu haline gelmiştir. Özellikle katma değer üretme ve ihracat bakımından bir numaralı sektördür. Bu öncü konumunu daha da ileriye götürerek devam ettirecektir."dedi.

Yalçıntaş, 2006'da otomotive yönelik bazı fırsatların kaçırıldığını hatırlatarak, buna karşın 2007'nin çok daha iyi olacağına inandığını belirtti. Yalçıntaş, sözlerini şöyle sürdürdü:

İTO Başkanı, gerekirse yurt dışında üretim yapılabileceğini belirtiyor.

PAY ALARAK BÜYÜYORUZ

"2007'de iki seçim var. Eğer Türkiye, istikrarsızlığa düşmez ise; 2007 yılında Türk ekonomisinde iç daralma bekleneceğini zannetmiyorum. Ancak hükümet sıkı para politikasını devam ettireceğini duyurdu. Merkez Bankası da enflasyon hedefini yüzde 4 olarak açıkladı. Bu iç pazarda çok büyük bir genişleme olmayacağının göstergesi. O halde bütün sektörlerimizin; başta otomotiv sektörü olmak üzere dış pazarlara ağırlık vermesi lazım. Çünkü biz, büyümemizi dış pazarlardan daha fazla pay alarak sağlayabiliriz."

GEREKİRSE YURT DIŞINDA YAPILIR

Büyüme için Türkiye'deki otomotiv sektörü üretiminin, yurt dışına ihraç edilmesi gerektiğini özellikle vurgulayan İTO Başkanı Murat Yalçıntaş, bu sayede sektörde daralma ile karşı karşıya kalınmayacağını belirtti.

Gerekiyorsa yurt dışında da üretim yapılabileceğini kaydeden Yalçıntaş, "Türkiye'de ürettiğimiz parçaları yurt dışında, daha karlı üretebiliyorsak; gidelim orada üretelim. Amacımız Türk endüstrisini daha da ileriye götürmektir. Bugün dünya globalleşmiştir. Biz de bu global oyunun birer parçasıyız. Oyun nasıl gerektiriyorsa öyle oynamak lazımdır" şeklinde konuştu.

Konuşmasında Türkiye ekonomisi ile ilgili de görüşlerini dile getiren Yalçıntaş, İstanbul'un bir sanayi kenti olacağını belirterek, "İstanbul bir ticaret merkezi de olacaktır. Ama bunun yanında, Türkiye'nin diğer bölgelerinin de gelişebilmesi için, sanayinin İstanbul'dan gitmesi veya yeni yatırımların Anadolu'da yapılması için teşvik edilmesi gerekmektedir." dedi.

Otomotiv sektöründen umutlu olduğunu İTO Başkanı Yalçıntaş, "Büyüme için Türkiye'deki otomotiv sektörü üretiminin, yurt dışına ihraç edilmesi gereklidir" diye konuştu.

DAF-Tırsan büyümeye devam ediyor

Çetin Nuhoğlu

DAF Tırsan'ın 2006 yılında toplam pazar payı 33 bin 773 adet civarında gerçekleşti. DAF satışlarını 117 seviyesine yükseltmeyi başardı.

DAF-Tırsan 2006 yılın satışlarıyla sektörde en hızlı büyüyen marka olma unvanını kazandı. Hedefleri yakaladığı başarı eğrisini 2007 yılında da devam ettirmek.

DAF-Tırsan, 2006 yılı piyasa değerlendirmesi ve 2007 hedeflerini Hyatt Regency Otelde düzenlenen basın toplantısıyla anlattı. Toplantıya Tırsan Treyler A.Ş'nin Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu'nun yanı sıra Genel Müdür Osman Sever ve Adapazarı Fabrika Müdürü ve Genel Müdür Baş Yardımcısı Mahmut Durmaz katıldı.

DAF-Tırsan olarak 2006 yılında büyük bir başarı yakaladıklarını söyleyen Tırsan Treyler A.Ş Genel Müdürü Osman Sever, "2006 yılında toplam pazar 33 bin 373 adet civarında gerçekleşirken, DAF olarak satışlarımızı bin 117 seviyesine yükseltmeyi başardık. Bizim için sevindirici olan bir satış yılı sonunda, 2005 yılında yüzde 2,2 olan pazar payımızı yüzde 3,3 seviyelerine yükselttik" dedi.

On-Road çekici segmetinde, DAF'ın pazar payını 2005 yılına oranla yüzde 2,3 büyüttüğüne dikkat çeken Sever, "2006 yılında toplam 11 bin 430 çekicinin satıldığı On-Road segmentinde bin 28 satı adedine ulaşan DAF, pazardaki payını da yüzde 9 seviyesine çıkartmıştır. Önümüzdeki yıl On-Road pazarındaki hedefimiz yüzde 10'luk pazar payına ulaşmaktır" şeklinde konuştu.

"LİDERLİĞİ KAPTIRMAYACAĞIZ"

Semi-Treyler toplam pazarının 2006 yılını 11 bin adetlik satışla kapattığına dikkat çeken Genel Müdür Osman Sever, Tırsan'ın yurt içi pazardan toplam 2 bin 5 adetlik satışla yüzde 18 pay aldığını sözlerine ekledi. Tırsan'ın ihracatta da atağa geçtiğini belirten Sever, "Yurtiçinde yakalanan yüzde 23'lük büyüme oranını ihracatta da yakaladık. 2005 yılında toplam 642 adet treyleri yurt dışına gönderen Tırsan, geçtiğimiz yıl satışlarını yüzde 57 oranında arttırarak bin 11'e çıkartmayı başarmıştır" dedi.

TIRSAN RAKİP TANIMIYOR

Tırsan'ın ihracatta yakaladığı yükselişin nedeni olarak 'Kişiye özel üretim yapmak' olduğunu söyleyen Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Yurt içi pazarda da treyler ithal eden firmaların toplamında daha fazla satış yaptık. İthalatçı firmalar bizim rakamlarımıza dahi yaklaşamadılar. Bu nedenle pazarda bizim için bir tehlike söz konusu değildir" dedi.

PAZAR DARALACAK DAF-TIRSAN BÜYÜYECEK

Bu yıl Ağır Ticari Araç pazarının toplamda yüzde 10'luk bir daralma yaşayarak 30 bin seviyelerinde yaşanacağını tahmin ettiklerini söyleyen Tırsan Genel Müdürü Osman Sever, "Beklenen bu daralmaya rağmen DAF'ın satışlarını bin 250 adete çıkartarak, pazar payımızı yüzde 4,2 oranına yükseltmeyi hedefliyoruz" dedi. Pazarda yaşanması beklenilen daralmanın On-Road çekicileri içinde geçerli olduğunu belirten Sever, toplam 11 bin seviyesinde satışın gerçekleşeceği tahmin edilen On-Road çekicilerde DAF'ın yüzde 10'luk Pazar payı ile bin 120 araç satmayı hedeflediğini ifade etti.

Treyler pazarının, 2007'da durağan bir dönem geçireceğini öngördüklerini söyleyen Osman Sever, "Toplam pazarda treyler satışlarının 2007 yılında da geçtiğimiz yıl gibi 11 bin seviyelerinde olacağını tahmin ediyoruz. Pazarda beklediğimiz durgunluğa rağmen, uygulayacağımız satış politikalarıyla, Tırsan olarak, böyle bir dönemde bile satışlarımızın artacağını umuyoruz" dedi. Tırsan'ın 2007 yılında 2 bin 356 adet treyler satmasının hedeflendiğini söyleyen Sever, "Amacımız pazardan yüzde 21 oranında pay almaktır. Ayrıca ihracatta da bin 750 adet satış yapacağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu.

Yeni VW Volt Busworld Fuarı'nda

Volkswagen Türkiye Temsilcisi Doğuş Otomotiv, Şubat ayı içerisinde tanıtımını yapacağı Yeni Crafter Volt'u Otobüs fuarı "Busworld 2007"de sergiledi. Doğuş Otomotiv, tanıtım öncesi Otobüs fuarı "Busworld 2007"de sergilediği 17+1'lik Yeni Crafter Volt'un iç görünümünü siyah camla kamufle ederken, yetkililer araç hakkında bilgi vermekten kaçındı.

Doğuş Otomotiv standını ziyaret eden hafif ticari araç kullanıcıları; "Eğer yeni aracın iç haçmi, motor gücü, çekiş performansı ve kullanım kolaylığı gibi teknik özellikler hakkında bizleri aydınlatmayacaksanız neden Yeni Crafter Volt'u otobüs fuarında sergilediniz?" diyerek stant görevlilerine tepki gösterdiler.

1subatsayfa6 2/11/07 2:27 AM Page 1

C M Y K

OTOKAR TREYLER PAZARLAMA VE SATIŞ YÖNETİCİSİ TOKATLI'YA GÖRE TONAJ FARKI REKABET YARATIYOR

"Kamyonlar treylere dönmeli"

Tokatlı, "Fazla tonaj konusunda, kamyoncu kâr edemiyor. Kamyonla 15 ton yük taşınırken treyler aynı fiyata 25 ton yük taşıyor. Bu da rekabet ortamı yaratıyor" dedi.

Otokar Treyler Pazarlama ve Satış Yöneticisi Murat Tokatlı.

Fedai YILDIRIM

Kamyoncular ile treyler arasındaki rekabet farkının eşit koşullarda olmadığını vurgulayan Otokar Treyler Pazarlama ve Satış Yöneticisi Murat Tokatlı, kamyoncuların piyasa içerisinde eşit koşullarda rekabet edebilmeleri için mutlaka treylere dönmesi gerektiğinin altını çizdi.

Kamyoncular ve treyler arasındaki eşit olmayan tonaj farkını dile getiren Murat Tokatlı, konuya ilişkin görüşlerini şu şekilde dile getirdi: "Fazla tonaj konusunda, kamyoncu kar edemiyor. Kamyonla 15 ton taşınan fiyata, 25 ton yükü treyler aynı fiyata taşıyor. Bu nedenle artık kamyoncuların da treylere dönmesi gerek. Eşit olmayan bir rekabet ortamı olunca, kamyoncu piyasaya uyum sağlayabilmek için 25 ton yükle yola çıkıyor. Dolayısıyla miktar, kamyonun tonajını aşan bir rakam. Bu konuda nasıl para kazanabileceğini düşünüyor. Sonuç olarak bu alanda yaşabilmesi için treylere dönmesi şart. Sonuçta rekabet edebilmek için normalden fazla yük koyuyor aracına ve yola çıkıyor. Bu da yolların bozulmasına neden oluyor. Türkiye ekonomisine zarar. Tonaj miktarının ciddi bir denetimde bulunması lazım. Taşımacılık kanununun bu konuda iyi yönde ilerlediğini söyleyebilirim. Devlet bu konuda kontrolü artırdığı zaman daha iyi olacak."

ETKİNLİĞİMİZ ARTTI

Murat Tokatlı, Türkiye trey pazarı hakkında görüşlerini aktarırken, yurt içi ve yurt dışı pazar hakkında bilgiler verdi. Tokatlı şunları söyledi: "2006 treyler pazarı, tahminimizden daha iyi sonuçlandı. Çünkü, pazarda 2005 yılını geride bıraktıktan sonra, tüm ticari araç sektöründe faaliyet yürüten herkes, 2006 yılında yaklaşık yüzde 15 miktarında bir daralma bekliyordu. Devletin, Şubat ayında Güneydoğu bölgesinde petrol taşımacılarına yönelik desteğini çekince, bölgede petrol nakliyeciliği yapan tüm işletmeler, uluslar arası nakliyeciliğe yöneldi. Böylece Şubat ve Mart aylarında bölgeden yoğun şekilde talep gördük. Bu taleple belli miktarda ivme kazandık. Oysa, söz konusu bölgede yaklaşık üç yıl kadar önce bu kadar etkinliğimiz yoktu. Bu ivme 2006 yılının ilk altı ayında devam etti. Bunun dışında, Türkiye'de treyler bazında ilk bayi yapılanmasını yapan şirket biziz. Bu durum da bölgedeki bayilerimizin çalışmaları ve yaptığımız özel kampanyalar etkili oldu. Bu sayede bölgenin liderliğini ele geçirdik. Geçen yıl bir uygulama başlattık ve dedik ki, 'Biz piyasayı, yurt içi ve yurt dışı olmak üzere ikiye ayırıyoruz.' Ardından yurtiçi pazara ise ayrıca ağırlık vermemiz gerektiğine karar verdik."

YURT İÇİ PAZARA YÖNELİYORUZ

Otokar'ın milli bir marka haline getirdiği Fruehauf hakkında bu güne kadar süre gelen gelişmelerden kısaca bahseden Murat Tokatlı, sözlerine şu şekilde devam etti: "Koç Grubu, 1983 yılında merkezi Amerika'nın Ditroit kentinde bulunan Fruehauf markası ile bir anlaşma yaparak, İstanbul'a getirir ve adını da Fruehauf Taşıma Araçlar Tic. A.Ş. olarak uygun görür. Belli anlaşmalar imzalanmış. Fakat, Fruehauf'la herhangi bir anlaşmaya girilmemiş. Sadece isim kullanma hakkı alınmış. Otokar herkesin bildiği gibi tamamen Türk firması. Fruehauf da zaten o zamanlarda dünyanın önemli markalarından biriydi. Ardından 1983 yılında bu iş Türkiye'de de kuruldu ve Adapazarı'nda yer alındı. Fabrika yatırımına gidildi ve 1986 yılında ilk arabalar çıkmaya başladı. Zamanla Fruehauf, Avrupa'da da önemli bir konuma yükseldi. Tabi bu durumda bizim herhangi bir etkimiz oldu diyemeyiz. Günümüzde Amerika'da Fruehauf artık yok. Avrupa'nın yol şartları ile Amerika'nın yol şartları uyumsuz. Bu iki kıtanın normlarının uyumsuz olması sonucunda Fruehauf, kendi aldığı bir kararla Fransa merkezli yeni bir yapılanmaya gitti. Geçen seneden itibaren iç piyasaya yöneldik. Dış pazarda tanındığımız kadar Türkiye'de tanınmıyoruz. Türk kamyoncusu Fruehauf'ı bilmiyor.

TÜRKİYE SATIŞ REKORU

Murat Tokatlı, Türk treyleri imalatlarının, Avrupa imalatlarından daha başarılı hale geldiğini ve Türk üreticilerinin kullandığı teknolojiyi yabancıların kullanmadığını söyledi. Ardından, "Türkiye'de treyler alınırken, markaya pek bakılmıyor" diyerek, sözlerini sürdürdü: Fruehauf, Bin 340 adet satışla Türkiye'de satış rekoru kırdı. 1999 yılında Almanya'dan ABR sertifikalı ürünleri ve alüminyum tankeri ilk biz getirdik. Ayrıca araçlara, yeni elektrikli sistemler monte etmeye başladık. Bununla ilgili ilk arabamız da şu an hazır. Bunların dışında elektrikli mühür sistemi ve elektrikli karışım sistemi, getirdiğimiz yenilikler arasında. Elektrikli mühür sistemi ile yakıt kaçakçılığı önlenmiş olacak. Karışım önleme sistemi, yakıt deposuna olası herhangi bir farklı yakıt karışımına tepki veriyor ve bu karışım önlüyor."

BİZE KAMBUR OLACAK

Piyasada rekabetin artması sonucu kar marjlarındaki düşüş hakkında bilgi veren Murat Tokatlı, eskiden kar marjlarının yüksek olduğu halde, yinede çok büyük miktarlarda kar elde edemediklerini belirtti. Ardından şunları söyledi: "Eskiden satın alma fiyatlarını yüksek tutuyorduk. İşçilik farklıydı. Günümüzde teknoloji gelişiyor. Dolayısıyla miktar artıyor, maliyet düşüyor. Bunun yanı sıra hurda araç konusu biz üreticilerde kambur oluşturacak ileriki dönemlerde. Sonuçta masraflar bize yansıyacak. Küçük rakamlardan bahsetmiyoruz. 250 -300 binden bahsediliyor ve rakam zamanla daha da artacağa benziyor. 400 bin kamyonun bir anda treylere dönmesini beklemiyoruz. Bu konuya pek taraftar da değiliz. Sonuçta devletin aldığı karar. Uymak zorundayız. İçerisinde bizim de bulunduğumuz Yerli Treyler Üreticileri Derneği kuruluyor. Derneğin amacı, kuralına uygun olmayan imalatçıları engelleme ve rekabeti doğru bir çizgiye getirme yönünde. Dernek vasıtasıyla Türkiye'deki son kullanıcı Avrupa normlarına uygun kaliteli ürünleri kullanabilecek. Türkiye'de bir vergi yükü var. Nakliyeciler bazında da bazı konularda vergi yükünün arttığı görülüyor. Ağırlaşan vergi karşısında şoför ve nakliyeci, vergiyi kaçırma yoluna gidiyor."

ÇEVRE PAZARLAR BÜYÜYOR

Treyler konusunda gezici muayenehane istasyonu ihalelerinin bulunduğunu ve bu konuda devletin bir çalışma isteğinin olduğunu dile getiren Tokatlı, "Yurt dışına çalışan nakliyecilerin öncelikli maliyeti, mazot ve gemi giderleri" dedi. Ardından ekledi: "TIRSAN, pazarda güzel bir ivme yakaladı. Eksikliğimiz ihracat bazında. Buna yönelik çalışmalar içerisindeyiz. Türkiye'de güzel bir arge bölümümüz var. İhracat için alt yapıya önem vermeliyiz. Son zamanlarda Türkiye'ye gelen ürünlere baktığımızda, Türkiye pazarının büyüdüğünü anlayabiliyoruz. Türkiye pazarının büyümesi gibi çevre pazarların da geliştiğini görüyoruz. Avrupalılar bizimle savaşıyor ise biz de onlarla savaşmalıyız."

Otomotiv sektöründe üretim arttı, pazar daraldı

Emre KOL

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay yaptığı açıklamada 2006 yılının otomotiv sektörü açısından iyi geçtiğini söyledi. Tamay, Türk otomotiv sektörünün araba üretiminde 1 milyon sınırını geçtiğini belirterek bunun Türk otomotiv tarihi açısından çok önemli bir kilometre taşı olduğunu söyledi.

2006 YILI KİLOMETRE TAŞI

Üretim açsısından çok güzel bir yıl geçtiğini bildiren Fatih Tamay ancak 2006'nın satışlar açısından özellikle otomobil pazarında küçülmenin yaşandığı bir yıl olduğunun da altını çizdi. Fatih Tamay şunları söyledi.

Hafif araçlarda herhangi bir küçülme yokmuş gibi görünüyor ama bizim dışımızda özellikle panelvan ve univan segmentinde bir küçülme söz konusu. Toplama bakıldığında son üç yıla oranla değerlendirirsek vasat yıl diyebiliriz ancak üretim açısından 1 milyon rakamı Türk otomotiv tarihi açısından bir kilometre taşı olarak kayıtlara geçecektir. Biz 3.5 ton, 5-6 ton, küçük otobüs ve pikaptan oluşan dört segmentte üretim ve satış yapıyoruz. Pikaptaki büyümemizle pazar payımız hemen hemen pazar liderinin ensesine gelecek kadar yaklaş.. Fakat bu sene iddalıyız bu segmentte onu da belirteyim. 5-6 ton segmentinde ise geçen seneye göre çok yakın bir oranda bitirdik. Hedefimiz bu yıl yine pazar lideri olmak. İçinde bulunduğumuz dört segmentten en kötü segment küçük otobüstü. Bunun en önemli nedenlerinden biri turiz sektöründeki yüzde 7'lik bir küçülme olması gibi görünüyor ancak karlılıkları çok düşük miktarda oldu.

KOBİ'LER BİLGİSİZ

Basel II hakkında da konuşan Tamay, Basel II'nin özellikle bankaları ve şirketleri ilgilendirdiğini bankacılık sektörünün buna hazır olduğunu şirketlerden açısındansa sadece kurumsal şirketlerin hazır konuma geldiğini ancak orta ve küçük şirketlerde bu konuda önemli şekilde bilgi eksikliği olduğunu kaydederek şunları ekledi.

2007'de geçişin çok yumuşak olacağını düşünüyorum. İkici etabımız bizim Basel II olmalıdır. Anadolu Isuzu olarak şubat ayından sonra Basel II ile almamız gereken önlemleri tartışacağız. Türkiye buna da çok yumuşak geçebilir çünkü çok dinamik bir yapısı var. Yeni Blok muhafetinde yani rekabetçi olan kuralların içine çok yumuşak geçebiliyoruz. Çünkü Türkiye çok dinamik kendini yeni koşullara çok iyi hazırlıyor.

Araç satış bayilerinin çoğu seçici dağıtım sistemini seçti. Dolayısıyla biraz daha aştık pazarı ama herkesin gözünden kaçan bir konu var, Türkiye pazarı 1989 Ağustos Liberasyon Kanunları'ndan beri rekabete açık zaten bayiler arasında da rekabetler var. Rekabeti engelleyen kimse yok.

LEHİMİZE GELİŞTİ

Türkiye AB'ni bile çok rahat geçebilir. Çünkü asıl olan ekonomidir. Ekonominin doğruları neyse herkesin doğruları odur. Blok muhafiyet bizim lehimize gelişti. Çünkü zaten biz buna geçileceğini bildiğimiz için hep buna göre hazırlandık ve sistemimizi libarel hale getirdik sistemimizi. Ani geçişin çok sancılı olduğunu bildiğimizden kendimizi buna hazırladık.

Araç satış bayilerinin çoğu seçici dağıtım sistemini seçti. Dolayısıyla biraz daha aştık pazarı ama herkesin gözünden kaçan bir konu var, Türkiye pazarı 1989 Ağustos Liberasyon Kanunları'ndan beri rekabete açık zaten bayiler arasında da rekabetler var. Rekabeti engelleyen kimse yok.

SATIŞ SONRASI HİZMET

Satış sonrası hizmet iyi bir gelişim sağlayacak Biz Türkiye'nin en yaygın servis ağına sahibiz. 120 noktada servis veriyoruz Türkiye bazında, gerçi artık Isuzu servi diye isim verilemiyor. Bunun dışında özellikle olamadığımız noktalarda veya ekonomik olmayan noktalarda bizim kalite koşullarımıza uyabilen servisler çıkarsa bundan büyük bir mutluluk duyarız çünkü biz müşteriler için araba üretiyoruz.

VERGİ VERMEK İSTEMİYORLAR

Tamay Basel II'de yumuşak bir geçiş için KOBİ'lerin ve bankaların görevlerini yapması gerektiğini anlatarak KOBİ'lerin bankaların kriterlere sıkı sıkıya uyması gerektiğini dile getirdi.

Bankacılar Basel II'ye geçiş çok sancılı olacak kredi veremiyeceğiz diyorlar. Bundan tüm sektörler etkilenir. Dolayısıyla firmalar çok hızlı bir şekilde kendilerini buna adapte edecekler. Küçük şirketler eğer kredi kullanmak istiyorsa kredi de Basel II koşullarında kulandırılamayacak durumdaysa mecburen onun önlemi alınacak fimalar tarafından ya da kendi ana paralarını kullanmak zorunda kalacaklar. Türkiye'de şirketler yatırım yapıp büyümek için vergi vermek istemiyorlar. Devletin vergide yetersizliği var. Kayıtdışı ekonomi çok büyük Türkiye'de ancak Basel II ile kredi almak isteyen şirket vergisini ödeyecek yada yıllık bilançosunu ona göre ayarlayacak. Ağırlıklı olarak KOBİ'lerin bulunduğu bir ülkedeyiz ve KOBİ'lerin çoğu da şeffaf bilançolara sahip değil. Ancak yumuşak geçiş olacağını düşünüyorum. Bankalar da aynı şekilde buna uymaları gerekiyor hatta bu sene geçiş yapan bankalar var sisteme. Bizim bazı müşterilerimiz de bu yüzde kredi kullanamıyor ama biz bunlar niye kredi kullanamıyor diye bankaların üstüne gitmiyoruz. Çünkü Türkiye'nin buna ihtiyacı var.

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay.

TONAJ KONTROLÜ

Anadolu Isuzu'nun yeniliklerine değinen Fatih Tamay tonaj konusunda üstlerine düşeni yaptıklarını söyledi ve bu sene konuda hızlı yenilikler beklediklerini anlattı.

Kamyonda 3 dingilli ile 12 tonluk kamyonlar üretimine girdik. Bunda Turbo Inter Cooler Camonel teknolojili motorlara geçmiştik. Bunun dışında N serisinde de yıl sonunda makyaj anlamında bir yenileme yaptık. Normal Universal Konversiyonel motorlardan Turbo motorlara bazı modellerde de Turbo İnter modellere geçtik. Bundan sonrası da Full Model Change'dir ama daha ona zaman var. Türkiye'de kamyona anahtar deymeden 1 milyon kilometre yol kat etme olgusunu Isuzu getirdi. Türkiye çok rahat yeni sistemlere ve kanunlara adapte olabiliyor. Segmentlerde hareketlenmeler olduğunu biliyoruz ama bu değişiklikler birden hayatı durduracak değil. Tonaj kontrolünde ise evrimsel değişiklikler var ama bir anda herşeyi kontrol altına alabilecek zannedilmemeli çünkü binlerce kantar ve bir o kadar da kadro gerekiyor. Ancak Karayollarının ve Ulaştırma Bakanlığının bu tür önlem ve yatırımları var. Tonaj kontrolünün olmasını istiyoruz çünkü çok fazla yük taşıma söz konusu. Bu yol kalitesini bozuyor, araç satışımızı düşürüyor. Biz üzerimize düşeni yapıyoruz. Zaten aşırı yüklemenin az olduğu segmentlerde üretim yapıyoruz. Yetkililerimiz Otomotiv Sanayi Derneğinde aktif görev alıyorlar.

2007'de ticari araç üretimi arttı, hafif ticari araçta düşüş yaşandı

OSD'nin verilerine göre Türkiye'de 2007 yılında ticari araç üretimi artarken, hafif ticari araç üretimi düştü, iç pazarda araç satışları yüzde 18 azaldı. İhracat ise geçen yıla göre yüzde 45 artış gösterdi.

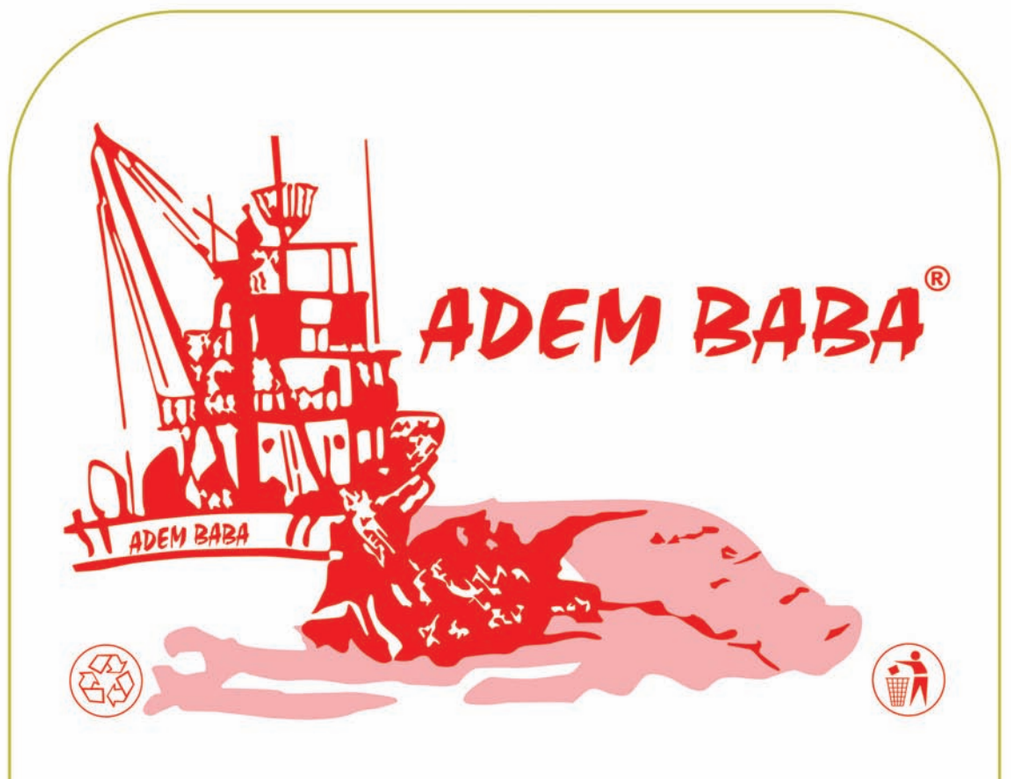
Otomotiv Sanayicileri Derneği'nin (OSD) verilerine göre 2007 yılı Ocak ayında Türkiye pazarında 25 bin adet taşıt satıldı. Satışlar 2006 yılı Ocak ayına göre yüzde 18 azaldı. 2007 yılı Ocak ayında otomobil satışları yüzde 20 azalış ile 13 bin adet olarak gerçekleşti. İthalatın pazar payı ise yüzde 66 olarak belirlendi.

Toplam taşıt aracı üretimi, 2006 yılı Ocak ayına göre yüzde 26 artış ile 73 bin adet ve otomobil üretimi ise yüzde 38 artarak 41 bin adet oldu.

2007 yılı Ocak ayında üretim, otobüste yüzde 56, kamyonette yüzde 16, büyük kamyonda yüzde 15 ve midibüste yüzde 3 artarken; minibüste yüzde 20, küçük kamyonda yüzde 35 azaldı. Traktör üretimi ise yüzde 20 artarak 3 bin adet oldu.

2007 yılı Ocak ayında toplam sektör ihracatı geçen yıla göre yüzde 45 artışla 1,2 milyar ABD dolarını geçti. Türkiye ihracatında 1. sırada olan sanayinin, toplam ihracattaki payı yüzde 18,3 oldu.

Türkiye'nin 2007 yılı Ocak ayında toplam taşıt aracı ihracatı, yüzde 41 artarak 51 bin adet oldu. 2006 yılında otomobil ihracatı yüzde 58 artışla 28 bine, ticari araç ihracatı yüzde 26 artışla 23 bine yükseldi, traktör ihracatı ise yüzde 10 azalarak 570 adede geriledi.



HER ZAMAN TAZE GÜNLÜK BALIK
ADEM BABA BALIK LOKANTASI

ADRES: Satışmeydanı Sok. No:2 Arnavutköy / İSTANBUL
Tel: (0212) 263 29 33
Paket Servis Tel: (0212) 287 26 48
Email: adembaba@adembaba.com

1subatsayfa7 2/11/07 2:26 AM Page 1

C M Y K

Yerli treyler üreticileri güçlerini birleştirdi

Yerli treyler üreticileri, teknik uygunluk olmadan üretilen ve ithal edilen treylerlere karşı güçlerini bir dernek çatısı altında birleştirdi. Derneğin sektörün tanınması ve ülke menfaatlerini gözeteceği bildirildi.

Tırsan'dan yapılan açıklamaya göre, 2 Şubat 2007 Cuma günü Tırsan Treyler San ve Tic A.Ş. Samandıra tesislerinde biraraya gelen yerli treyler üreticileri dernek kurma kararı aldılar. Treyler imalat söktürünün yerli üreticileri Tirsan, Serin, Koluman Kögel, Otokar, Altınordu, Makinsan, Yeksan, Aksoylu, Nevkarsan, Güven Ok Kardeşler ve Yalçın Dorse firmaları dernek çatısı altında güçlerini birleştirdi.

Derneğin kurulması ile ilgili çalışmaları yürütmek amacıyla oluşturulan geçici yönetim kurulu, yapılan seçim sonucu, Geçici Yönetim Kurul Başkanlığı'na Tırsan Genel Müdürü Osman Sever, Geçici Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılıklarına ise, sırasıyla Yeksan İcra Kurulu Başkanı Ali Osman Kavakdan, Koluman Yönetim Kurulu Üyesi Kaan Saltık ve Serin Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin'in seçilmesine karar verildi.

Merkezi İstanbul olarak belirlenen derneğin planlanan çalışmaları hakkında detaylı bilgilerin ileriki günlerde açıklanacağı bildirildi.

Yerli treyler üreticileri güçlerini dernek çatısı altında birleştirme kararı almasının nedeni, teknik uygunluk olmadan üretilen veya ithal edilen treylerler trafiğe çıkmasını engellemek. Sektörün rekabetçiliğini ve karayollarındaki can ve mal güvenliğinin risk olmaktan çıkarmak. Dernek ayrıca, sektörün tanınması ve ülke ve sektör menaffetlerini ön planda tutarak çalışmalarda bulunacak.

ÜLKE MENFAATİ İÇİN ÇALIŞACAK

Açıklamada yük taşımacılığında kullanılan treylerlerin gerek imalat gerek ithalat, trafik kayıt ve sonrasında kullanımda gerekli teknik mevzuata uygunluğu, karayollarındaki can ve mal güvenliği açısından son derece yüksek bir önemli olduğu belirtilerek, teknik uyumsuzlukların geçmişte ölümlü kazalara neden olduğu bildirildi. Teknik uygunluk olmadan üretilen veya ithal edilen treylerler trafiğe çıkmasına müsaade edilmesi durumunda, hem sektörün rekabetçiliği hem de karayollarındaki can ve mal güvenliğinin risk altında olacağı kaydedildi. Bu nedenden dolayı yerli treyler üreticileri, sektörün tanınması ve ülke ve sektör menaffetlerini ön planda tutarak çalışmalarda bulunacağı vurgulandı.

Açıklamada, Türkiye'de geçen yıl 12 binden fazla treyler üretildiğini bunun 4 binden fazlasının da ihrac edildiği belirtiliyor. Türkiye'nin treyler ihracatından 150 milyon dolar gelir sağladığı kaydedilen açıklamaya göre, treyler sektörünün hızla büyümeye devam ettiğini, Avrupa, Asya, Ortadoğu, Afrika ve pek çok ülkeye ihracatın sürdüğü bildirildi.

Derneğin kurulma nedeni şöyle sıralandı: "Türkiye'de treyler üretimini ve sanayini geliştirmeye hizmet etmek," "Treyler üreticileri arasında işbirliği ve iletişimin geliştirilmesi," "Sektörde, pazarlama çalışmalarını da kapsayan ortak konuları incelemek, bunlarla ilgili önerileri, sektör adına ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile özel kuruluşlara iletmek ve sonuçlarını izlemek", "Treyler üreticilerinin menfaatlerini yurtiçi ve yurtdışı ilgili platformlarda temsil etmek", "Treyler endüstrisine, teknik ve mevzuat açısından gerekli bilgileri sağlamak", "Sektöre ilişkin istatistiki bilgi ve pazar raporları oluşturmak", "Mevzuat oluşturulmasına katkıda bulunmak ve meydana gelen değişiklikler ile ilgili bilgi sağlamak ve danışmanlık sunmak", "Treyler sanayine ve yurt ekonomisine katkıda bulunmak, treyler sanayinde kullanılmakta olan parça, aksam ve sistemler ile bu parça ve sistemlerin Türkiye içinden sağlanması."

KİMYASAL MADDE TAŞIYAN TANKERLER FATİH SULTAN MEHMET KÖPRÜSÜ'NDEN GECE SAAT 03.00'DA GEÇEBİLİYOR

Özgürlük kısıtlayan yasak

İstanbul'da yürüme yasağı nedeniyle köprü girişinde bekletilen TIR ve kamyon şoförleri yasağa isyan ediyor. Şoförler, "Bu yasak bizim özgürlüğümüzü kısıtlıyor. Acil çözüm bekliyoruz" diyorlar.

İstanbul'da Valilik ve Büyükşehir Belediyesi'nin almış olduğu karar doğrultusunda kamyon ve TIR'lara, FSM köprüsü ve D-100 bağlantı yollarına günün belirli saatleri arasında geçiş izni verilirken, kimyasal madde taşıyan tankerlerde konvoy eşliğinde gece saat 03:00'ten sonra köprüyü geçiyor.

Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nde TIR ve Kamyonlar sabah saat 06:00-10:00 ila akşam 17:00-22 saatleri arasında köprü yasağına takılırken kimyasal madde taşıyan tankerlerde gece saat 03:00'ten sonra kolluk kuvvetleri nezaretinde itfaiye ve çekici eşliğinde köprüyü kullanabiliyor. İstanbul'a köprünün yasak olduğu saatlerde giriş yapan araçlar, park alanlarında yasak saatinin dolmasını bekliyor.

"Bizim en büyük sıkıntımız köprü yasağıdır. Bütün zorluklar bizim için burada başlıyor" diyen 61 yaşındaki 40 yıllık şoför Nurettin Yeşilkaya, yasakla birlikte uyku düzenlerininde bozulduğunu söyledi. Şoför Yeşilkaya, "Öğretmen okulunda okurken dayılarımın kamyonları vardı. Kamyonculuk mesleğini benimsediğim için eğitimimi yarıda bırakarak şoförlük yapmaya başladım. Bugün yaşadığımız sıkıntılar nedeniyle okulu bıraktığım için çok pişmanım. Mesleğimiz şoförlük ve elimizden başka iş gelmez. Bırakamıyoruzda" dedi.

40 yıllık şoförlük hayatının 20 yılını kimyasal madde taşıyarak geçirdiğini ifade eden Nurettin Yeşilkaya, "Kimyasal madde taşıyorum. Dolum tesislerinden saat 16:00'da çıktıktan sonra 17:00'de buraya geliyorum ve gece saat 03:00'e kadar yasak saaatinin dolmasını bekliyorum. Kimyal madde taşıyan araçların geçiş saatlerinin bu kadar geç olması, bizlerin düzenli istirahat etmesini engelliyor. Düzenli istirahat edemeyincede sürekli gergin oluyoruz. Bu konuda yetkililerin daha duyarlı davranarak bizim geçiş saatlerimizi öne almalarını arzu ediyorum. Bu şekilde en azından düzenli istirahat etme imkanımız olur" diye konuştu.

KURAL VAR UYGULAYAN YOK

Öte yandan bir başka kimyasal madde taşıyan Mehmet Vatansever'de "şoförlük mesleği bal gibidir. Bal yemeye başladığınız zaman kolay kolay bırakamazsınız" diyerek bütün zorluklara rağmen mesleğin bıkarılamayacağını söylüyor.

Kendisinin 39 yıldır direksiyon başında olduğunu dile getiren Mehmet Vatansever, "22 yıl Avrupa'da otobüs şoförlüğü yaptım. 1989 yılında Türkiye'ye geldim ve 1990 yılından itibaren tanker şoförlüğü yapıyorum. Türkiye'de kanunlar çıkıyor, kurallar konuyor ama denetim yok. ADR yönetmeliği yayınlandı. Bizler ADR belgesi almak için kursa gittik. Orada dolum tesislerinde yapılması gerekenleri bize anlattılar. Bizlerin nasıl taşıma yapacağını tek tek sıraladılar. Ancak işin uygulayıcı kısmana geldiğimiz zaman çok esneklik olduğunu görüyoruz. Köprü yasağıda bu esnekliğin bir parçasıdır bana göre" dedi.

Yasak ile birlikte sosyal yaşantıdan uzak kaldıklarını ifade eden Mehmet Vatansever, "Tankere yükü Dilovası'ndan alıyoruz, Çerkezköy'e boşaltıyoruz. Köprüyü konvoy eşliğinde 30-40 dakikada geçiyoruz. Bu yasaklar bizden sosyal yaşantıyı aldı götürdü. Cumartesi-Pazar günleri dolum tesisleri kapalı olduğu için Cumartesi şirkette, Pazar gününü ise ailemiz ile birlikte geçiriyoruz" diye konuştu.

Kimyasal madde taşıyan tankerlerin biraz daha erken saatte köprüden geçmesini isteyen Mehmet Vatansever, "02:30"da görevli ekipler geliyor ve 03:00'de konvoy eşliğinde bizi köprüden geçiriyor. Biz köprüyü diğer araçlarla birlikte kullanıyoruz. Kimyasal madde taşıdığımız için 03:00'e kadar köprüden geçmemize izin vermiyorlar. Gece 03:00 olunca da diğer araçlarla birlikte köprüyü kullanıyoruz. O saatte bizimle birlikte köprüyü otomobil, TIR ve kamyonlar kullanacaksa bekletilmemizin bir anlamı yok" şeklinde konuştu.

Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nün Kavacık tanker bekleme noktasında şoförler yasak saatinin dolmasını bekliyorlar.

ZAMAN KAYBI HAD SAYFADA

1983 yılından beri nakliye sektöründe olan Recep Ünal'da asıl çalışmaları gereken saatte köprü yasağına takıldıklarını söyledi. 3 adet Ford Cargo sahibi olduğunu ifade eden nakliyeci Recep Ünal, "gün 24 saat ve asıl çalışmamız gereken saatte köprü yasağına takılıyoruz. Bu yasak resmen bizim özgürlüğümüzü kısıtlıyor. Köprü yasağı nedeniyle İstanbul'a gelmek istemiyorum. İstanbul'a gönderdiğim her aracım 3-4 gün kayıpla geri dönüyor. Zaten nakliye ücretleri düşük. Alınan ücrette akaryakıta gidiyor" dedi.

"Nakliyeci esnafı için sosyal yaşantı geçmişte kaldı. 6 gün çalışıyor, bir gün eve gidiyorum" diyen kamyoncu Recep Ünal, ömrünün büyük bir bölümünü TIR ve kamyon parklarında geçirdiğini söyledi.

Köprü yasağıyla birlikte hem zaman kaybı hem de iş kaybı yaşadıklarını anlatan Recep Ünal, "Köprü yasağının kalkmasını istiyoruz. Yasak dolayısıyla kamyonlar park alanlarında bekliyor. Yasak saatinin sona ermesiyle birlikte yola çıkıyor. Hal böyle olunca yol ve köprüde tıkanıklık oluyor. Kilitlenen trafikte fazla yakıt harcandığı gibi aracada zarar verebiliyoruz" şeklinde konuştu.

AMAÇ YÜKÜ ERKEN BOŞALTMAK

Köprü yasağının sona ermesini arzulayan kamyoncu İlyas Turgut'ta, "Para kazanmıyorum desemde yalan olur, kazanıyorum desemde. Baba mesleği olan kamyonculuğu 38 yıldır yapıyorum ve şuanda kullandığım araç 2006 model Ford Cargo. Kazandığım para ancak aracın taksitlerini ve ailemin ihtiyaçlarını karşılıyor. Eskiden şoför çalıştırıyordum şimdi kendim çalışmak zorundayım. Köprü yasağının biran önce kalkmasını arzuluyorum. Köprü yasağı kalkar veya yasak saatleri biraz aşağılara çekilirse bizlerin çalışmasıda kolaylaşır. Yükü mesai saati içinde teslim eder, aracın boşaltılmasını sağlarız. Bu şekilde de aracımızda yatmamış olur" dedi.

"Araç sahibiyim ve K1 yetki belgesini borçla aldım" diyen İlyas Turgut, daha 2005 yılına ait borç ödediğini ve 2008 yılındanda ümitsiz olduğunu dile getirdi.

RUHSAL ÇÖKÜNTÜ İÇİNDEYİZ

Gaziantep'ten İstanbul'a gıda nakliyesi yapan Rıfat Dikmen ise; "Köprü yasağı nedeniyle İstanbul'a hiç gelmek istemiyorum ama yapacak başka bir iş olmadığı için mecbur katlanıyorum" diyor.

Ömrünün yolda geçtiğini dile getiren Rıfat Dikmen, "1978 yılından beri şoförlük yapıyorum. Geçmiş yıllarda güzel paralar kazanıyorduk ve sigortayı pek önemsemedim. Şimdi ise bunun ezikliğini yaşıyorum. 10 günde bir ailemin yanına uğruyorum ve hasret gideremedem ayrılıyorum. Bütün bu zorlukların üstüne birde köprü yasakları gelince tamamen psikolojimiz bozuluyor. Bedenen çöküyoruz. Yasaklar her zaman insanın ahlakını ve yapısını bozar. Benim arzum bu yasaklara biran önce çözüm bulunmasındır. Yasak saatleri biraz esnetilirse bizde burada bekleyeceğimiz zamanı ailemize ayırmış oluruz" şeklinde konuştu.

Yakıt tasarrufunun yolları

Özellikle uzun yol şoförlerinin en büyük derdi yüksek akaryakıt masraflarıdır. Taşımacılık maliyetlerinin büyük bir bölümünü oluşturan ve kar oranlarını düşüren akaryakıt sarfiyatının 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 ülkelerden 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 olan en üst vitese atın.
- **Aracın motor devrini dakikada 2000 ila 3000 arasında tutun, 50–60 kilometre hıza ulaşınca 5. viteste seyredin.**
- Bir dakikadan uzun bekleyeceğiniz zaman motoru durdurun.
- **Her zaman kullandığınız yolların alternatifine bakın. Eğer biraz daha uzun ama daha az dur kalk yapacağınız bir yol bulursanız, tasarruf edebilirsiniz.**
- Camları ve açılır tavanı kapalı tutun. Lastiklerinizin olması gereken basınçta olmasına kesinlikle dikkat edin. Hava direnci ve sürtünmeyi arttıran düşük lastik basıncı benzin sarfiyatını arttır.
- **Müzik sistemindeki amfi, buğu önleyici ve klima benzin sarfiyatını arttırır.**
- Kurumlu ve yağı eski bir motor benzin sarfiyatını arttırır.
- **Lastik basıncınızın doğru olduğundan emin olun, düşük lastik basıncı sarfiyatı arttırır.**
- Arabanızın hava filtresini düzenli değişimine dikkat edin; zor nefes alan bir araba benzini daha çok yakar.
- **Orijinalinin dışında buji kullanmayın.**
- Sert hızlanmalardan kaçının, sabit bir tempo ile sürün, mümkünse hız sabitleyici kullanın.

Goodyear RHSII'ye tam not

Yeni Goodyear Regional RHSII kamyon ön aks lastiği TÜV testlerinde elde ettiği başarı ile kendi sınıfında en iyi olduğunu kanıtladı.

Dünyanın önde gelen teknik test ve danışmanlık hizmeti firmalarından biri olan TÜV Süd tarafından gerçekleştirilen karşılaştırma testlerinde, Goodyear Regional RHSII ıslak zeminde frenleme, yuvarlanma direnci ve gürültüsü alanlarında üstün performansa sahip olduğunu gösterirken rakiplerini geride bıraktı.Goodyear Regional RHSII bu testlerde bir önceki nesil lastik ve rakipleri ile karşılaştırıldı.

Goodyear Regional RHSII yeni ön aks lastiğinin performans karşılaştırmalarının yapılması için uluslararası çapta tanınmış test danışmanlık firması TÜV Süd Automotive GmbH'ya başvurdu. Amaç, Goodyear Regional RHSII lastiğinin rakiplerine ve onun öncülerine karşı nasıl bir performans ortaya koyacağı konusunda bağımsız bir kuruluş tarafından oluşturulmuş güvenilir veriler elde etmekti. Bu değerlendirmenin tüm sektörde bilinen testleri kullanılarak yapılması için TÜV Süd Automotive seçildi.

Sonuçlar, Goodyear Regional RHSII'nin, test edilen bütün alanlarda, özellikle de ıslak zeminde frenleme ve yuvarlanma direnci alanlarında önceki nesil lastikten daha üstün olduğunu ve rakibine göre belirgin avantajlara sahip olduğunu gösterdi.

1subatsayfa8 2/11/07 2:24 AM Page 1

C M Y K

Nilgün ÖNKAL

2007'de tren faciası (!) olacak

2005 Aralık ayında İTO'da sektörün gerçek temsilcileriyle yapılan toplantıda yüzlerce nakliyeci ve basının önünde sayın Bakan "Hiç kimsenin kazanılmış haklarına dokunulmayacak, istemezseniz bu yönetmeliği uygulamayız arkadaşlar.!" demiştir. Ancak bu sadece söylem olarak kalmıştır.

Ulaştırma Genel Müdürü sayın Aydın; bir sektör dergisine verdiği röportajda, "Uluslararası taşımacılık zaman içinde kurumsallaşmış, düzene girmiştir. Bizim amacımız yurtiçi taşımacılığı kurumsallaştırmaktır" demiştir. Yapılan yönetmelikte Türk nakliyecisinin altından kalkamayacağı en ağır şartlar uluslar arası çalışan forwarder firmalara getirilmiştir.

İdare tarafından her fırsatta "Amacımız kimseyi mağdur etmek değildir" denilmiş. Sektörde mağdur olmayan kalmamıştır. Üstelik belge alanlarda bu mağduriyete dahildir.

Yine idare tarafından "Yönetmelikte teknik olarak bir şey yapmamız mümkün değildir" denilmesine rağmen sayısını unuttuğumuz değişiklikler yapılmış ama sektörün bütün feryadına rağmen mağduriyete yol açacak küçük firmaları kapatmaya zorlayacak belge ücretleri özellikle yurtiçi ve yurtdışı organizatörlük belgesi için istenen paradan vazgeçilmemiştir. Oysa yönetmelikte tüm yetki Ulaştırma Bakanlığı'na yani idareye verilmiştir.

"Sektörde ayrım olmaz. Kara, hava, deniz hepsi bizim evlatlarımız gibidir" denilmesine rağmen denizyolu ve havayoluna verilen mazot desteği yüz binlerce kamyoncu esnafından, karayolu taşımacısından esirgenmiştir. Üstelik denizyolu taşımacılığı yapan firmaların neredeyse tamamına yakınının ayrıca karayolu taşımacılığı da yaptığı dikkate alınırsa idarenin bu konuda nasıl bir önlem aldığı veya denetim yaptığı da bilinmemektedir.

"Belge param gerisi yalan ya da haram" gibi ciddiyetten, gerçekten uzak sloganlarla hem de bu sektörün parasıyla verilen ilanlar, yapılan reklâmlarla meslektaşlarımız yanıltılmıştır. Belge aldığı için iş potansiyeli artmış bir tek kamyoncu esnafı veya şirket gösterilemez varsa sözümü geri alır, özür dilerim.

Daha onlarca gerçekleşmemiş vaat sayabilirim

Sözün özü;

2006 yılı Kara Taşımacılık Sektörü için hiç iyi geçmemiştir. Hem ekonomik hem psikolojik açıdan 2004 yılından beri yaşanan travma devam etmektedir.

2006 Yılı Kara Taşımacılık Sektörü en çok kazanan, kar eden sektörler listesinde ilk 10'a giremeyecektir. Ancak bakanlıklar arası bir araştırma yapılırsa katkılarımızdan dolayı Ulaştırma Bakanlığı'nın ilk sıralarda olacağından hiç kuşkumuz yoktur.

Bütün bu olumsuzluklar içinde yaşadığımız ve ayakta kaldığımız sürece yaşam mücadelemiz hiç bitmeyecektir. Yaşadığımız sürece umudumuz devam edecek, geçmiş yıllarda yaşadığımız sıkıntı ve acılar bir sonraki yılda kazandığımız tecrübeler olarak yolumuza ışık tutacaktır.

Kara taşımacılık sektörü tüm sektörlerin lokomotifi olma misyonunu hayata geçirecek ulusal bilinç, kararlılık ve inanca sahiptir. Yapılması gereken tek şey bir araya gelebilmek, örgütlenmektir.

Bunu başarabileceğimize olan inancımla, sektöre emeği ve sermayesiyle katkı sunmuş tüm meslektaşlarımın yeni yılını kutluyor; 2007 yılının yönetmeliğin ağır belge şartlarını yerine getiremediği veya o yüz binlerce YTL belge paralarını ödediği için işletmesini devam ettiremeyecek duruma gelen meslektaşlarımın yönetmelikten kurtulduğu için Sayın Bakan'ın izni ile Ulaştırma Bakanlığı'nın bahçesinde deve olmasa da mutlak kurban keseceği bir yıl olmasını diliyorum.

TOBB'un verilerine göre Ocak ayı TIR geçiş karnesi olumlu

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin (TOBB) verdiği Geçiş Belgesi ve Tır karnesi istatistiklerine artış görüldü. 2006 yılında, 2005 yılına göre verilen geçiş belgesi sayısı yüzde 8,9 arttı. Tır karnesi sayısındaki artış ise yüzde 11,9 oldu.

TOBB, Ticaret ve Tır Dairesi Başkanlığı'nın verilerine göre, 2006 yılında verilen geçiş belgesi sayısında 2005 yılına göre yüzde 8,97'lik artış oldu. Yine aynı dönemde verilen Tır karnesi sayısında da yüzde 11,93'lük bir artış gerçekleşti.

Geçiş belgesi verilen Tır sayısı 2005 yılı içerisinde 665 bin 586 olurken, bu rakam, 2006 yılı içerisinde 59 bin 715 artarak 725 bin 301'e çıktı. Değişim ise yüzde 8.97 olarak belirlendi.

Aynı dönem içerisinde verilen Tır karnesi sayısında ise 71 bin 865 artış görüldü. 2005 yılı içerisinde 602 bin 489 olan karne sayısı, 2006 yılı içerisinde 674 bin 354'e çıktı. Aynı dönem içerisindeki değişim ise yüzde 11.93 oldu.

Aynı verilerden, 2006 yılı Aralık ayında, 2005 yılı Aralık ayına göre verilen geçiş belgesi sayısında yüzde 1,65'lik, Tır karnesi sayısında ise yüzde 10,48'lik bir artış oldu.

Pendik-Yalova hattına iki yeni gemi

İDO, 2008 yılında hizmete açılması planlanan Pendik-Yalova hattı üzerinde çalışan iki adet feribota eklenecek double ended hızlı ro-pax tipi gemiler için 65 bin 860 dolar kredi sağladı.

İstanbul Deniz Otobüsleri (İDO), 2008 yılında hizmete açılması planlanan Pendik-Yalova hattında çalışacak iki yeni gemi için kredi sağladı. Yeni gemilerle yılda ortalama 400 bin araç taşınacak ve 12 milyon litre yakıt tasarrufu sağlanacak.

İstanbul Deniz Otobüsleri (İDO), 2008 yılında hizmete açılması planlanan Pendik-Yalova hattı üzerinde çalışan iki adet feribota eklenecek double ended hızlı ro-pax tipi gemiler için 65 bin 860 dolar kredi sağladı.

İDO Genel Müdürü Ahmet Paksoy, sağlanan kredi ile İDO'nun İstanbul ve Marmara Bölgesi'ne daha yaygın hizmet vereceğine işaret etti.

İDO'nun bugün taşıdığı yolcu ve araç sayısı, kapasitesi ve verdiği hizmetlerle bir dünya devi olduğunu vurgulayan Paksoy, yılda ortalama 400 bin aracın Pendik – Yalova hattında taşınmasının ülke ekonomisine 12 milyon litre yakıt tasarrufu sağlayacağını belirtti. Genel Müdür Ahmet Paksoy, "Bu yıl içinde 13 yeni gemi gelecek. Taşıma kapasitemiz yüzde 25 artacak" diye konuştu.

Paksoy, 2006 yılında 315 milyon YTL'lik ciro elde ettiklerini ve yılı 5 milyon YTL net karla kapattıklarını belirterek, kar amaçlı bir işletme olmamasına rağmen 2003 yılında 94 milyon YTL düzeyinde cirosu olan İDO'nun, artık kendi yatırımını kendi yapar hale geldiğini vurguladı.

HEDEF 100 MİLYON YOLCU

İDO'nun 2002'de 120 milyon YTL olan uzun vadeli borçlarının da bugün 30 milyon YTL'ye indiğine dikkat çeken Paksoy, "2007 yılında 400 milyon YTL ciro bekliyoruz. Ayrıca 100 milyon yolcu sayısını geçmeyi ve 6,5 milyon aracı yakalamak istiyoruz" dedi. Bağımsız denetimden geçtikten sonra halka arz edilebilir konuma gelip gelmediklerinin netleşeceğini aktaran Paksoy, şöyle devam etti:

"Biz aslında gelecekte Ro-Ro taşımacılığı yapmak istiyoruz. Dolayısıyla halka arzla bir kaynak yaratalım ve buradan gelecek kaynakla Ro-Ro taşımacılığına girelim istiyoruz. Stratejik planda bunu üç yıl içinde gerçekleştirmeyi hedefliyoruz. Ro-Ro taşımacılığında yabancılarla da ortaklık yapabiliriz. Oldukça maliyetli ve zahmetli bir iş. Örneğin dört gemilik bir proje düşündüğümüzde, bunun için ilk etapta 250 milyon avroluk kaynak gerekiyor. Şu anda ülkemizdeki mevcut Ro-Ro gemileri bize uygun değil."

Ahmet Paksoy, şehirlerarası vapur hatlarının İDO'ya geçmesiyle yolcu sayısının günlük rakamının 130 binden 250 bine çıktığını sözlerine ekledi.

19 YILDIR TAŞIMACIYA HİZMET EDİYOR

Türk nakliyecisinin "AVRUPA"daki evi

Türk nakliyecisinin en büyük sorunlarından biri Avrupa'da güvenebileceği, sağlam bir çözüm ortağı, kendine yabancı topraklarda yardım edecek tanıdık bir yüz bulamamasıydı. Bu sorunu fark eden bir Türk girişimcisi 19 yıl önce kurduğu firmasıyla, Avrupa'ya mal götüren Türk nakliyecisinin ikinci adresi oldu.

Kurduğu Durmaz Lojistik Danışmanlık Şirketi ile AB ülkelerine taşımacılık yapan Türk Nakliyecilerin ihtiyaç duyduğu tüm konularda onlara destek sağlayan Lütfi Durmaz'la; hizmetleri, nakliyecilerimizin Avrupa'da yaşadıkları sorunlar ve Avrupa penceresinden Türk nakliye sektörünün durumunu konuştuk.

Sektöre ilk olarak 1983 yılında Avusturya Stazbourg'ta Şenker firmasında giren Lütfi Durmaz, Türk nakliyecilerinin yaşadıkları sorunları ilk olarak orada gördüğünü belirterek, "Oradaki vazifem, o zaman organize olmadan değişik firmalara giden Türkleri benim firmamda toplamaktı. 85 yılında büyük firmalarla temasa geçmeye başladık. İstanbul'a geldiğimde o zamanlar Ulusoy'da görevli olan Tamer Dinçşahin'le temasa geçtim. Bir Türk şirketi kurmayı planladığımı anlatarak, firma olarak desteklerini istedim ve olumlu yanıt aldım. 1987 yılında Durmaz Lojistik Danışmanlık Şirketi olarak, kendi firmamızı kurduk. Avrupa'da, Türk araçlarının giriş ve çıkışlarındaki gümrük işlemlerini, bunun dışında gerek şoförlerin, gerekse firmaların kapılarda yaşadıkları teknik, hukuksal ve tıbbi gibi tüm sorunlarında, firmaların ve şoförlerin Avrupa ofisleri, kapılardaki uğrak yerleri olduk." dedi.

AZMİN ZAFERİ

Tek başına başladığı bu yolda, şuan toplam 16 kişilik ekibiyle Türk nakliyecilerine 7/24 hizmet verdiklerini belirten Durmaz, "İşe ilk başladığımızda iki kalem hizmet veriyorduk, ancak şuan beş, altı kalemden oluşan bir paket program uygulamaktayız. 4 sene önce akaryakıt istasyonumuz hizmete geçti. Türk firmaları bundan önce farklı firmalardan bu ihtiyaçlarını gideriyorlardı. Fiyat ve hizmet konusunda bazı sıkıntılar yaşandığını ve bunun da maliyetleri etkilediğini biliyorduk ve bu sorunu çözmek için harekete geçtik. Bunun için Avusturya'da yerleşik bir firmayla ko-operasyona girdik. 4 yıl gibi kısa bir sürede özel firmalar arasında birinci sıraya yerleştik" şeklinde konuştu.

Türk nakliyecilerinin AB ülkelerinde yaşadıkları tüm sorunları gidermek için uğraştıklarını belirten Durmaz Lojistik Danışmanlık Şirketi sahibi Lütfi Durmaz, diğer hizmetlerini de şöyle sıraladı, "Akaryakıtların Avrupa'daki KDV iadeleri, geçiş ücretlerindeki artışların otomasyona bağlanması gibi hizmetleri de bünyemize ekledik. Hizmetlerimizin artmasıyla müşteri portföyümüz de arttı" diye konuştu.

MÜŞTERİLERE ÖZEL ÇÖZÜMLER

İstanbul'da iki yıl önce bir irtibat ofisi açtıklarını belirten Lütfi Durmaz, bu sayede müşterilerine daha da yakın olduklarını vurguladı. Özel bir terzi titizliğiyle her müşterilerine ihtiyaçlarına uygun farklı çözümler sunduklarını belirten Durmaz, "Her müşterimizin bedenine göre elbise hazırlıyoruz. Bizim 500 müşterimiz varsa 500 ayrı çözüm paketimiz vardır. Bu paketlerin içinde gümrük hizmetleri, akaryakıt servisleri, otoban geçişleri, KDV iadeleri, hukuksal ve teknik yardım servislerimiz ve lojistik dağıtım hizmetlerimiz var. Ayrıca Salzburg-Treste arasında çalışan trenin acentelik hizmetleri ve finansal hizmetler sunuyoruz. Örneğin şoför geliyor cebinde parası olmuyor, ya da başka nedenlerle firma bize telefon açıyor ve 'şoföre şu kadar para verin diyor' o hizmette bulunuyor. Yani hizmetlerimiz aklınıza gelebilecek bütün istekleri karşılayabilecek genişlikte" dedi.

Lütfi Durmaz, Türk nakliyecilerinin Avrupa'da yaşadıkları her türlü sorunu kendi sorunlarıymış gibi gördüklerini belirterek, bir Türk şoförü Avrupa'da hastalandığında yanında kendilerinin olduğunu söyledi. Sınırdan giren müşterilerine ait her aracın, şoförün ve malın kendi himayelerinde olduğunu ifade eden Durmaz yaşadığı bir olayı ise duygulanarak şöyle anlattı;

"Büyük bir firmamızın Erdoğan Tiryaki isimli şoförü Avusturya'da hastalandı. Tedavisi olduktan sonra ülkeye döndü. Bir ay sonra şoförü arayan hastane bize ulaştı ve şoförü acilen getirmemizi istedi. Meğerse o şoför arkadaşımız mide kanseriymiş. Hastalığını ilk kez bizden öğrendi. Onu Avusturya'da ameliyat ettirdik ve o arkadaşımız hala şoförlük yapıyor. Bu insan sağlığı ile ilgili bir anekdot. Kaza durumlarında her türlü desteği firma adına biz veriyoruz."

RİSK YOKSA KAZANTA OLMAZ

Ticaretin her alanında olduğu gibi kendi hizmetlerinin de zorlukları olduğunu belirten Durmaz Lojistik Danışmanlık Şirketi sahibi Lütfi Durmaz, şirketin bu günlere gelmesi için çok uğraş verdiklerinin altını çizerek, "Zarar ettiğimiz işler elbette oldu. Ancak kazandıklarımız yeteri kadar verimli oldu ki bataklarımızı da bu sayede telafi ettik. Ticaret yaparken yüzde 100 kazanacaksın diye bir şey yok. Risk yoksa kazançta yok. O yüzden bu günde yaptığımız her işin altında belli bir küçük riziko payı vardır. Bunu da kabul etmeyen zaten bu işi yapmasın." şeklinde konuştu.

Türkiye'de yeni başlanan Ro-La seferlerinin taşımacılık için çok faydalı olduğunu belirten Lütfi Durmaz, "Prensipte bu ürün yeni olmasına rağmen geleceği olan bir ürün. Birincisi Avusturya devleti tarafından çevreyi koruduğundan dolayı desteklenen bir ürün. İkincisi amortisman bakımından yani araçların yıpranmaması ve diğer olayları da katarsak maliyet açısından da faydalı. Kesinlikle verimli ve desteklenmesi gereken bir hat. Ama fiyatsal olarak da istediğimiz yerlere gelmesi gerekiyor. Orada biraz dezavantajlı ama o da dediğim gibi fiyatların aşağıya çekilmesiyle aşılacak. Şu anda 2 bin 200 Euro'ya gitti geldi yapıyor. Bizim istediğimiz rakam bin 800 maksimum bin 900 Euro. O rakama geldiği zaman rekabet edilebilir bir hat haline gelir ki günde bir tane treni kaldırsak bile yeteri olmayacak" diye konuştu.

E-TIR İÇİN BEŞ YIL GEREKLİ

E-tır sisteminin Türkiye için dezavantajları olduğu kadar avantajlarının da bunduğunu beliren Durmaz, "Bu sistem şuanda Litvanya ve Letonya'da pilot olarak uygulanmakta. Önümüzdeki 5 yıl içerisinde de Türkiye'de uygulanacak. Benim işim için pek de iyi olmayacak olan E-tır sistemi aslında sektör için yararlı. Firmalar şuanda gümrük işlemlerini belli yerlerde yaptırmak zorundalar. E-tır sistemiyle devletler gümrükleri ortadan kaldırıp bu işleri özel kurumlara devredecek. Bu işlemlerle bir tırın bir ülkeden başka bir ülkeye daha az bürokrasiyle gitmesini sağlar. E-Tır'ın işlemesi için mükemmel bir alt yapı lazım. Bu alt yapı da Türkiye'ye kademe kademe verilecek destekle olacak" dedi.

Türkiye'deki nakliye dernekleriyle yakın ilişkiler içerisinde olduklarını belirten Lütfi Durmaz, "Önceden sadece UND vardı. Şimdi UND ve RODER var. Biz Durmaz firması olarak iki kuruluşa da eşit uzaklıkta duruyoruz. Bizim çalıştığımız firmaların bir kısmı RODER de bir kısmı UND'de. Bu konuda bize iki taraftan da destek geliyor. Çünkü biz iki tarafa da açığız. Her iki tarafa da destek oluyoruz. Örneğin UND ile görüşmelerimiz var. UND'ye paket programlarımızı açtık ve yararlanmalarını sağladık. Bunu isterlerse RODER'e de açacağız. Yani servislerimiz herkese açık" şeklinde konuştu.

UND-RODER birleşmesinin Türk Nakliyesi için önemli bir adım olacağını ifade eden Durmaz, "UND-RODER'in birleşmesi lazım. Biz böyle bir ayrılığa anlam veremedik. Başlangıçta tek bir yapıda olan bu kurumların sonradan ayrılarak adeta birbirlerine rakip olmalarını anlayabilmiş değilim. Bu guruplaşmayı başlatanların bildikleri bir şey vardır. Ancak bu yapının nakliyeci açısından faydalı olduğunu kimse söyleyemez. Bunun rekabet getirdiğini söyleyeler var. Ancak rekabet farklı ülkeler arasında olmalıdır." dedi.

Uluslararası lojistik şirketine Türk yönetici

Seyhan Teoman

Fransız ve Avusturya ortaklığı ile kurulan VEVA Lojistik A.Ş'nin Genel Müdürlüğüne Seyhan Teoman atandı.

Demiryolu ile motorlu araç taşımacılığı ve lojistiği konusunda Türkiye'de faaliyet gösteren ilk ve tek şirket olan VEVA Lojistik A.Ş'nin Genel Müdürlüğü görevine 01.Ocak.2007 tarihi itibarı ile Seyhan Teoman atandı.

2005 yılı Ocak ayında kurulan ve yüzde 51 hissesi Fransız Demiryolları SNCF iştiraki STVA firmasına, yüzde 49 hissesi Avusturya merkezli VEGA International Car Transport and Logistics Gmbh firmasına ait şirket, Türkiye'de üretilen Fiat ve Ford marka araçların Doğu Avrupa ülkelerine naklini kendisine ait özel vagonlarla gerçekleştiriyor.

Otomotiv sektöründe 20 yıllık tecrübeye sahip Seyhan Teoman, yeni görevinden önce VEVA ve VEGA şirketlerinin Yönetim Danışmanlığını yapıyor.

Balnak fuar düzenleyerek müşterilerine hizmet veriyor

Uluslararası lider taşıma şirketleri ardasında yer alan Balnak Logistics Grup, fuar organizasyonları ile de müşterilerine hizmet vermeye başladı.

Gruptan yapılan yazılı açıklamada, "Fuar organizasyonuna katılan firmaların sadece "satış odaklı" davranabilmesi için, etkinlik nerede olursa olsun, Balnak kalite ve deneyimiyle organizasyonun her aşamasını üstleniyor" denildi.

Açıklamada, Fuar Lojistiğinin hem kısa zaman dilimi açısından hem de birçok konu başlığını içinde barındırmasından dolayı zorluk derecesi en fazla olan lojistik hizmet türlerinden biri olduğu kaydedildi.

Fuar lojistiğinde deneyim ve güvenilirliğin son derece önemli olduğunu belirten açıklamada, "Fuar lojistiğinde mutlaka olması gereken deneyim, güvenilirlik, hizmet hızı, hizmet kalitesi ve müşteriye özel çözümleriyle entegre fuar lojistiğinde uzmanlaşmış Balnak Logistics Group; en uygun taşıma moduyla nakliyenin sağlanması, gümrükleme, fuar alanında indirme, yükleme ve standa teslimat hizmetleri, depolanma, fuar alanında danışmanlık hizmeti verilmektedir" denildi.

Borusan'dan insana yatırım

Borusan Lojistik, dünyadaki tek uluslararası insan kaynakları kalite standardı olan IIP (Investors in People) için başvurdu.

IIP ile insan kaynaklarına yaklaşımını dünya standartlarına kavuşturmayı hedefleyen Borusan Lojistik, bu şekilde rekabet gücünü artırmayı hedefliyor. İnsan kaynakları alanında dünyadaki tek uluslararası kalite standardı olan IIP, bir kuruluşun performansının ve rekabet gücünün çalışanların iyi yönetimi ve geliştirilmesi yoluyla artırılmasını amaçlıyor.

Bugüne kadar insan kaynaklarını güçlendirmek için pek çok çalışma gerçekleştirdiklerini ve IIP için başvuru süreci ile yeni bir aşamaya geldiklerini belirten Borusan Lojistik Genel Müdürü Kaan Gürgenç, şunları söyledi:

"Lojistik sektöründe sadece Türkiye'de değil, dünyada güçlü bir konum için, yetkin bir insan kaynaklarına ve bu alanda uluslararası standartlarda anlayışa sahip olmak gerekiyor. Bunun bilinci ile bugüne kadar insan kaynakları konusunda önemli çalışmalar yaptık. Sektörümüzün aynı zamanda gelişmeye en çok ihtiyaç duyduğu bu alanda öncü rolü üstlenmeyi hedefledik. IIP için başvurumuzu da bu anlayış çerçevesinde gerçekleştirdik. Bu süreç sonunda insan kaynakları alanında önemli kazanımlar elde edeceğimize ve sektörümüze örnek olacağımıza inanıyorum."

İtal Ro-Ro emin adımlarla ilerliyor

Türkiye-İtalya Brindisi hattında çalışan İtal-Ro-Ro'ya uluslararası nakliyecilerde destek vermeye başladı. Haftada 2 olan sefer sayısı 3'e çıktı.

Kısa bir süre önce Türkiye'nin Avrupa'ya açılan sınır kapısı olarak değerlendirilen Kepez Limanı'nda faaliyetlerine başlayan İtal-Ro-Ro, yıllık 10 bin araç taşıma hedefine ulaşmak için emin adımlarla ilerliyor.

İtal-Ro-Ro'dan yapılan yazılı açıklamada, "Uluslararası nakliye firmalarımızdan gelen yoğun talep üzerine haftada 2 olan sefer sayımızı 3'e çıkarttık. Seferlerimizin doluluk oranları da her geçen gün artıyor ve önümüzdeki günlerde sefer sayımızı daha da artırarak yolumuza devam edeceğiz" denildi.

Nakliyecilere ödeme kolaylığı da sağlanıldığı ifade edilen açıklamada, "Rodpa kartı ile ödemeleri kabul etmeye başladık. Şubat ayında nakliyecimize destek olmak amacıylada navlunlarımızda 200 Euro indirim gerçekleştirdik" denildi.

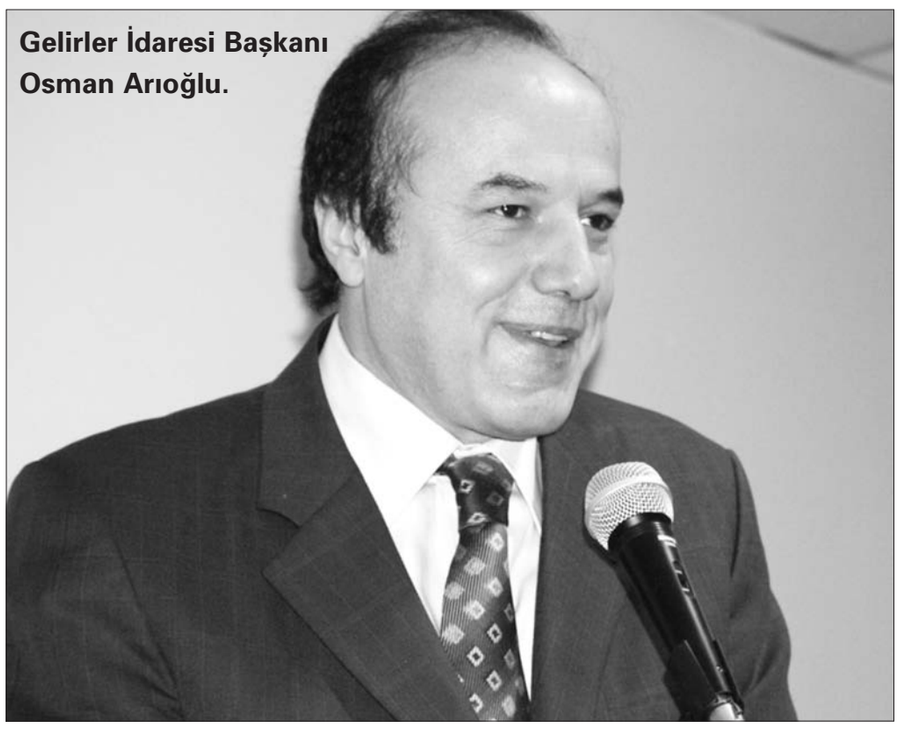
Trakya üzerinden karayolu ile Avrupa'ya giden yıllık 15 bin TIR'ın 10 binini taşımayı hedefleyen İtal-Ro-Ro'nun ayrıca 'bonus kampanyası' başlattığı da kaydedilen açıklamada "her 15 araçta bir bonus" verildiği ifade edildi.

1subatsayfa9 2/11/07 2:17 AM Page 1

C M Y K

Nakliyeciye indirim müjdesi

GİB Başkanı Arıoğlu, yurt içindeki taşımacılara uygulanan Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) ve Katma Değer Vergisi'nin (KDV) kaldırılabileceğini belitti.



Gelirler İdaresi Başkanı Osman Arıoğlu.

Gelirleri İdaresi (GİB) Başkanı Osman Arıoğlu, akaryakıtta uygulanmaya başlayan Ulusal Marker sisteminin istedikleri düzeye gelmesi halinde, yurt içindeki taşımacılarına uygulanan ÖTV ve KDV'nin kaldırılabileceğini söyledi.

Ankara'da düzenlenen 3.Ulusal Nakliyeciler ve Kamyoncular Platformu'nda bir konuşma yapan Gelirler İdaresi Başkanı (GİB) Osman Arıoğlu, uluslararası nakliyecilik yapanlar için 6 sınır kapısında ÖTV'siz akaryakıt satıldığını söyledi. İleriki dönemde, bu uygulamanın, yurt içinde çalışan insan ve yük taşıyıcıları için de söz konusu olduğunu belirterek, "Yürürlüğe giren Ulusal Marker sayesinde kaçak akaryakıt sorununu çözmeyi hedeflemekteyiz. Eğer bu hedefimize ulaşabilirsek, yurt içi nakliyecileri için de ÖTV ve KDV'siz akaryakıt dönemi başlayabilir" dedi.

Ulusal Marker'in uygulanmasında taşımacılık sektöründen de destek isteyen Osman Arıoğlu, nakliyecileri sıkıntılarının farkında olduklarını belirterek, sabırlı olmaları gerektiğini belirtti.

Bu konuda mali disiplinin sağlanmasının şart olduğunu ifade eden Arıoğlu, "En önemli öncelik istikrardır. Ondan sonra sektörel öncelik gelir. İstikrar sağlanır ve daha sonra sektörel önceliği sıralarsak, doğru yolda gidiyoruz demektir" diye konuştu.

Tırsan'ın sponsorluğunda gerçekleşen 3.Ulusal Nakliyeciler ve Kamyoncular Platformu'na GİB Başkanı Osman Arıoğlu'nun yanı sıra, Ulaştırma Bakanlığı Müsteşarı İbrahim Şahin ve Bayındırlık, İmar, Ulaştırma ve Turizm Komisyonu Başkanı, Samsun Milletvekili Mustafa Demir de katıldı.

Toplantıda bir konuşma yapan Samsun Milletvekili Demir, Cumhuriyet'in ilan edildiği dönemde Türkiye nüfusunun 13 milyon olduğunu, 2007 yılında ise bu sayının 70 milyona ulaştığını belirterek, "Türkiye'nin yolcu ve yük taşımacılığı kapasitesi AB ülkeleri seviyesine gelmiştir. Bu hızlı gelişim beraberinde bazı sorunları da getirmektedir. Ulaştırma Bakanlığı bu sorunları gidermek adına yeni Karayolu Taşıma Kanunu'nu çıkartmıştır. 4925 sayılı bu kanun ve yönetmeliğinin tam anlamıyla oluşmasında zamana ihtiyaç vardır" şeklinde konuştu.

Zamanla bütün sorunların ortadan kalkacağını ifade eden Demir, "Babasından kalan tarlayı satan sektöre girdi. Böylelikle kamyoncuların sorunları çoğaldı. Bu kanunla sorunlarınız çözülecektir" diye konuştu.

Yapılan açılış konuşmalarının ardından panelistler yerini aldı. Panelistler; yapılan yasal düzenlemeler ve mevzuat değişiklikleri hakkında bilgi vererek, devlet kurumlarının taşımacılığın geleceğine yönelik yapacağı planlara değindi.

Oturum sonrası kooperatif temsilcilerinin sorularını yanıtlayan panelistler, nakliye ve kamyonculuk sektöründe yaşanan sorunların çözüme kavuşması için çıkartılan 4925 sayılı kanunun çıkartıldığını ve yönetmelik hükümlerinin amacına ulaşması içinde zamana ihtiyaç duyulduğunu belirtti.

Karadeniz nakliyat sektörden umutlu

Ulusoy Karadeniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy, nakliye sektöründe yaşanan sorunların kısa zamanda çözüme kavuşacağını söyledi.

www.tasimacilar.com a açıklamalarda bulunan sektörün duayeni Ali Osman Ulusoy, Türk nakliyesinin yıllar içinde kendini yenileyerek geliştiğini ve bu gelişmeden Avrupa'nın rahatsız olduğunu ifade etti. Avrupalı nakliyecilerin Türk Nakliye firmalarından korktuğunu da dile getiren Ulusoy, en ucuz taşımanın Türkiye'de olduğunu ve Avrupalı'nın bu fiyatlarla asla taşıma yapamayacağını kaydetti.

Ulusoy Karadeniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy

Yaşanan sıkıntıların çözüme kavuşması için zamana ihtiyaç duyulduğunu hatırlatan Ulusoy, "Ülkemizde uluslararası taşımacılık sektörü istenilen noktaya gelişerek geldi. Bugün için yaşanan bazı sorunlarımız var. Kapıkule Sınır Kapısı'nda sıkıntılar yaşanmaya başladı. Ancak bunların hepsinin geçici olduğuna inanıyorum. Bunun içinde zamana ihyiticacımız var" dedi.

YENİ ARAÇLAR

Türk TIR parkının her geçen gün büyüdüğüne dikkat çeken Ulusoy, "Dünyanın en büyük ve en genç filoları ülkemizdedir. Hatırlayacak olursak; Romanya'da 10 bin araç varken ülkemizde 3 bindi. Öte yandan kapıkomşumuz Bulgaristan'da 6 bin araç varken bizde 5 bindi. Yine aynı şekilde Almanya'da 10 bin araç varken bizde 5 bin araç vardı. Bugün bir Almanya 10 bin olan mevcut TIR parkını 11 bin yapmadı ama biz 5 binlerde seyreden araç sayımızı 50 binin üzerine çıkarttık. O nedenle Türkiye'de bazı sıkıntı ve engeller olabilir ama bunların hepsi sunidir bana göre. Bugün gelişen dünyada Avrupalı bizim kadar ucuz taşıma yapamaz. Nedenide Avrupalı'nın araç parkı yetersiz ve bizde olduğu gibi ucuz şoför çalıştıramaz" diye konuştu.

HARAÇ TALEP EDİLİYOR

Sınır kapılarında tarife dışı uygulamalarla Türk nakliyecisinden haraç tahsil edildiğini hatırlatan Ulusoy, "3 yıl öncesine kadar Türk nakliyecisi adım attığı yerde haraç ödüyordu. Avrupa'ya girdiği zaman 35 km haraç ödemeden gidemiyordu. Her yerde araçlar durduruluyor ve sanki vergi talep eder gibi yasal gibi gözüken yollarla Türk nakliyecimizden paralar talep ediliyordu. Bugün hala Habur Sıhır Kapısı'nda nakliyecinin taşıdığı mala göre değişen vergilendirme sistemi gibi haraçlar tahsil edilmektedir. Öte yandan Irak hükümet yetkilileri asla bu şekilde Türk nakliyecisinden paralar talep edilmediğini açıklıyor. Oysaki şöförümüz taşıdığı nakliyeye göre yetkililere bir meblag ödüyor" diye konuştu.

Kapıkule sınırında belirsizlik sürüyor

TOBB tarafından yapılması planlanan Kapıkule Sınır Kapısı'nın modernizasyon çalışmaları için belirsizlik devam ediyor. Yetkililer TOBB'un para kazanmayan bir sınır kapısına trilyonluk yatırım yapmayacağı görüşünde.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) tarafından Eylül 2006 tarihinde yapılması planlanan Kapıkule Sınır Kıpısının modernizasyon çalışmalarının, ne zaman yapılacağı konusunda net bir tarih verilemiyor. Bu güne kadar modernizasyon tarihi için yapılan açıklamalarda sonuçsuz kaldı.

Edirne Ticaret ve Sanayi Odası (ETSO) Yönetim Kurulu Başkanı Ümit Mıhlayanlar ve ETSO Meclis Başkanı Serdar Yalçıner, Kapıkule'nin modernizasyonu için farkı açıklamalar yaparken Edirne Valisi Nusret Miroğlu, ise bu güne kadar vermiş oldukları tarihlerin kendilerini mahcup ettiğini söylüyor.

Kapıkule Gümrük sahasının yeniden yapılandırılması için modernizasyon inşaatının bir an önce başlama gerektiğini belirten Vali Miroğlu, TOBB tarafından yap-işlet-devret modeliyle yapılacak inşaat vermiş oldukları tarihlerin kendilerini mahcup ettiği için tarih vermekten kaçınıyor. ETSO Meclis Başkanı Serdar Yalçıner, Kapıkule Sınır Kapısının eski cazibesini kaybettiğini hatırlatarak, para kazanmayan bir sınır kapısına TOBB'un trilyonluk bir yatırım yapmayacağına inanıyor.

ETSO Yönetim Kurulu Başkanı Mıhlayanlar'da, TOBB Başkanı Rıfat Hisarcıklıoğlu'nun son Edirne ziyareti sırasında yapmış olduğu açıklamaları dikkate alarak, modernizasyon inşaatının 2006 ortasında başlayacağını söylüyor. Kapıkule modernizasyon projesinde yapılan değişiklikler neticesinde inşaat başlama tarihinin ertelendiğini belirten Mıhlayanlar, yeni sistemde yaşanan sıkıntıların en aza ineceğini savunuyor.

En az bir yıl sürecek inşaat çalışmaları sonrasında amacın yolcuları araçlarından indirmeden işlemlerini tamamlatmak olduğunu ifade eden Miroğlu, gelecek yıllarda Kapıkule Sınır Kapısında sorun yaşamamak için yapılması gerekenleri şöyle sıralıyor:

"Sürücüleri araçlarından indirmeden evrak üzerinde işlemler yapılmalı ve yolcuların giriş ve çıkışları sağlanmalı. Bu hem hız kazandıracak hem de yanlış anlaşılmaların önüne geçecek. Kapımız yenilendiğinde daha kolay kontrol edilebilecek" dedi.

Aralık 2005'te yapılan "Gizligöz" operasyonunun ardından Kapıkule Sınır Kapısının eski cazibesini kaybettiğine inanan ETSO Meclis Başkanı Yalçıner, modernizasyon sürecinin uzamasını TOBB'un para kazanmayan bir sınır kapısına yatırım yapmak istememesi olarak görüyor.

Kapıkule'ye yönelik yapılan operasyon öncesinde Gümrük sahasında bulunan free-shoplar günde 40-50 bin Avro ciro yaparken, operasyon sonrasında günlük ciroların 2-3 bin Avro'yu geçmemesi Yalçıner'in açıklamaları doğruluyor

Yalçıner, TOBB Kapıkule'nin modernizasyonu için tarih ertelemesini ise yapılacak yatırımın geri dönmeme endişesi olarak görüyor.

Kapıkule'de yapılacak inşaat çalışmaları çerçevesinde Kapıkule'nin yükünün azalması için araçların Hamzabeyli Sınır Kapısı'na yönlendirilmesi planlanırken Hamzabeyli Sınır Kapısı'nın en büyük eksiği olan gümrüksüz akaryakıt istasyonunun açılması da belirsizliğini koruyor.

Yeni bir Ro-Ro şirketi doğuyor

Türkiye'nin önde gelen uluslararası nakliye firmaları, yeni bir Ro-Ro çatısı oluşturarak, nakliyeciye yeni kolaylıklar sunacak.

Türkiye bir yandan ihracat hamleleri gerçekleştirerek; dış ticarette yaşadığı açığı kapatmaya çalışırken öte yandan özellikle Rusya'ya yönelik yaşadığı lojistik sorunlarla boğuşuyor. Mevcut Ro-Ro şirketleriyle, Türkiye'den başta Rusya olmak üzere Ukrayna, Kazakistan ve Beyaz Rusya'ya yönelik ihraç malları taşımacılığında yaşanan sorunlar; Türkiye'nin önde gelen uluslararası nakliye firmalarının yeni bir Ro-Ro şirketi çatısı altında birleşmeye itti. Demiral, M.G.T, Troyka, Transmekik ve UNO Uluslararası Nakliye şirketleri biraraya gelerek Birlik Ro-Ro İşletmeleri A.Ş'yi oluşturdular.

Halen Rusya başta olmak üzere adı geçen ülkelere yönelik yıllık 25 bini geçen taşıma hizmetinin, 10 bin'i üçüncü ülke olarak adlandırılan Bulgaristan, Moldova ve Ukrayna TIR'ları ile yapılmakta. Kalan yaklaşık 15 bin sefer ise, mevcut Ro Ro şirketleri ile çok zor şartlarda Türk ve Rus Nakliyecileri tarafından gerçekleştiriyor. Ro-Ro seferlerinde yaşanan düzensizlik, nakliyecilerin sefer verimliliklerini olumsuz etkilemekte ve dolayısıyla ihracatı özellikle zamanlama ve nakit akışı açısından zor durumda bırakmakta.

Ro Ro taşımacılığında yaşanan sorunlar, bu hatta hizmet veren nakliye şirketlerinin bir araya gelmesine ve BİRLİK Ro Ro şirketinin doğmasına sebep oldu. Yeni oluşum, Rusya taşımalarında düzenli, mağdur etmeyen, ihracatta tarifesi belli olan ve malların tesliminde zaman kavramına bağlı bir hizmet anlayışı ile yola çıktı.

Birlik Ro-Ro İşletmeleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Nagihan Soylu, Rusya'ya yönelik taşımalarda yıllardır yaşanan Ro Ro kaynaklı sorunları bitirmeye kararlı olduklarını, Türk ihracatcısını üçüncü ülke araçlarına muhtaç olmaktan kurtaracaklarını, bu anlamda Türkiye'nin ihracat hamlesine de, çağdaş bir yapı ile büyük destek verileceğine dikkat çekti.

Özellikle ihracat sezonunun yoğunlaştığı dönemlerde, mevcut Ro-Ro yapısının ihracatçıyı sıkıntıda bıraktığını vurgulayan Soylu, "Türk ihracatçısı için Rusya ve ilgili ülkelere mal göndermek bir eziyet haline geldi. Gerek tekelci bir mantıkla belirlenen taşıma bedelleri gerekse ihracatçıyı zor durumda bırakan bekleme süreleri, nakliyat sektöründeki bizleri yeni çözüm arayışlarına itmiştir. BİRLİK Ro-Ro, her türlü sıkıntıyı iliklerine kadar hisseden biz nakliyecilerin gerçek ihtiyaçlarından doğmuştur. İlk etapta yukarıdaki 5 firma ile çatıyı oluşturduk. Daha sonra aramıza katılmak isteyen tüm Rusya taşımacısı arkadaşlarımızı da yanımıza alarak, paydaşlarımızla birlikte güçlerimizi en üst noktaya kadar birleştireceğiz. Gerek satın alma gerekse kiralama yoluyla hizmet vereceğimiz Ro-Ro gemileriyle ihrcatçılarımızın ve nakliyeci arkadaşlarımızın önemli bir sıkıntısına son verme yolunda büyük bir adım atıyoruz." dedi.

Köprü ve otoyol zammına yargı freni

Otoyol ve köprü ücretlerine yapılan zammın yürütmesi durduruldu. Ankara 10. İdare Mahkemesi, ücret ayarlamasının, iç kaynak teminine yönelik olduğunu belirtti.

Ankara 10. İdare Mahkemesi, köprü ve otoyol araç geçiş ücretlerine yapılan zammın iptali amacıyla açılan davada yürütmenin durdurulmasına karar verdi.

CHP Genel Sekreter Yardımcısı ve İstanbul Milletvekili Mehmet Sevigen'in, "Karayolları Genel Müdürlüğü'nün köprü ve otoyol araç geçiş ücretlerinin artırılmasına ilişkin kararının iptali ve yürütmesinin durdurulması" istemiyle Ankara Bölge İdare Mahkemesinde açtığı dava karara bağlandı.

10. İdare Mahkemesi, 31 Ağustos 2006 tarihinde, İstanbul Boğaz Köprülerine yüzde 33, paralı otoyol geçiş ücretlerine ise yüzde 20 oranında yapılan zammın yürütmesini, "uygulanması halinde telafisi güç zararlar doğabileceği" gerekçesiyle durdurdu.

Kararda "Ücret ayarlamasının iç kaynak teminine yönelik olduğu anlaşılmaktadır. bu da devletin ulaşım sektörünü gelir artırıcı bir kalem olarak görmesi anlamına gelir ve hukuka uygun değildir" ifadelerine yer verildi.

YOKSUL EZİLİYOR

Hükümetin vergi politikasını eleştiren Sevigen, köprü ve otoyollara yapılan zamlarla, yoksul kesimlerin üzerine gidildiğini savundu.

Dünyanın hiçbir yerindeki köprü geçiş ücretlerinin Türkiye'deki kadar yüksek olmadığını anlatan Sevigen, Hükümetten, karara uymasını beklediklerini söyledi. Sevigen, yetkililere, "Mahkemenin verdiği bu kararı uygulayın lütfen, ne olursunuz uzatmayın. Bu insanlara fazla zulüm yaptırmayın" diye çağrıda bulundu.

İTİRAZ EDEBİLECEK

Bayındırlık ve İskan Bakanlığı ile Karayolları Genel Müdürlüğü, yürütmeyi durdurma kararına, tebliğinden sonra 7 gün içinde itiraz edebilecek.

Karayolları Genel Müdürlüğü, artan inşaat maliyetlerini gerekçe göstererek iki yıl aradan sonra Ağustos ayında zam yapma kararı almıştı.

Ertuğrul TARHAN

"Taşımalar engellenemez"

İstanbul'da Valilik ve Büyükşehir Belediye Encümeni'nin almış olduğu karar doğrultusunda kamyon ve TIR'lara, FSM köprüsü ve D-100 bağlantı yollarına günün belirli saatleri arasında geçişlerine izin verilmemektedir.

Sabah saat 06:00-10:00 ve öğleden sonra 16:00 ile 22:00 saatleri arasında yapılan bu uygulama ile Türkiye'nin ticareti engellenmektedir.

4925 sayılı taşıma kanunun 5. maddesinin son satırında açıkça belirtilmektedir ki; "Taşımalar; taşımacılar ve 3. şahıslar tarafından engellenemez." Bu bağlamda Türkiye'de ticaretin ana taşıma modu karayolunda taşımalar valilik ve belediye tarafından engellenmektedir... Kanunda da belirtildiği gibi taşımalar yani ticaret engellenemez. Acilen yürüme yasağı kaldırılmalıdır.

Türk iç ve dış ticareti için bütün taşıma modları geçerlidir. Taşıma modları ülkemizde ihtiyaç halinde olduğu için bunların hangisini ne şekilde değerlendireceği, müşterinin isteğine kalmıştır. Ancak, ülkemizde kullanılan taşıma şekillerinin önünde bir takım engeller bulunmaktadır. İç ve Dış ticaretimiz açısından bu engeller, bir an önce kaldırılmalıdır.

Mevcut taşıma modlarında; taşımacı ve lojistik hizmet sağlayıcı ekonomi hız ve zaman olarak değerlendirilmesini yaparak, taşıma modlarını belirler. Zaman hız bakımından; uçaktan sonra karayolu taşıma modu gelir. Karayolundan sonra ulaşım süresi olarak demiryolu üçüncü sırada yer alır.

Son senelerde demiryolu ağının genişletilmesi ülke gündeminde olan bir konu. Bu nedenle demiryolu yapımının artırılması için çalışmalara da başlandı. Ancak karayolunda olduğu gibi demiryolu taşımacılığında da geçiş zorlukları yaşanıyor. Demiryolu çalışmaları arasında olan ro-la taşımalarını da destekliyoruz.

Demiryolunda İstanbul'dan Avrupa'ya hareket eden bir tren; Bulgaristan ve devam eden ülkelerde, her ülkenin trafikleri ve kuralları çerçevesinde yol alabiliyor. Bugün İstanbul'dan orta Almanya'ya bir tren yedi günde gidiyor, yükün alınışı ile müşteriye teslim süresi 8-12 güne ulaşıyor. Karayolu ile aynı yük; gümrüklemenin tam zamanında gerçekleşmesi durumunda teslim süresi orta Avrupa'ya üç ila beş gün arasında değişiyor.

Karayolu ile yapılan taşımalarda en önemli sorunlar; geçiş belgeleri, sınır geçişlerindeki beklemeler ve sürücülere uygulanan vizeler. Bu da zaman açısından lojistik ve taşıma sürelerini olumsuz yönde etkiliyor. Vize işlemlerinde halen uçak pilotlarına ve gemi kaptanlarına nasıl bir uygulama yapılıyorsa; aynı uygulamanın TIR şoförlerine de yapılması gerekir.

Bu konuda kamu, sektör ve sivil toplum örgütlerince yapılan girişimler sonuçsuz kalmakta hatta koşullar daha da zorlaştırılmaktadır.

Dolayısıyla dış ticarete en uygun taşıma modlarını uçak, karayolu, demiryolu ve deniz yolu olarak sıralamak mümkündür. Bu taşıma modlarının tercihi ise; yukarıda da bahsettiğimiz gibi müşteri isteği ile lojistik firmalar ve forwarder tarafından belirlenmekte. Ancak kamu kurumlarına ve dış ülkedeki karar vericilere şöyle bir görev düşmekte;

Bu dört taşıma modundaki engellemelerin tümü kaldırılmalı. Bugün Avrupa'da AB üyesi 25 ülke içinde taşımalar yalnız fatura ile gerçekleşmektedir. Yani taşımacı Almanya'nın x fabrikasından yüklediği yükü faturasıyla birlikte (Tır karnesi, ihracat beyannamesi, Gümrükleme vs. olmadan) üye ülkeler arasında dış ticaretini yapıyor.

Gümrük birliği kapsamındaki Türkiye ise Avrupa'nın bu imkanlarından yararlanamıyor. Karşımıza geçiş belgeleri, sınırda bekletilmeler ve vize sorunları çıkıyor. Avrupa'nın araçları ise rahat bir şekilde sınırdan geçiyor. Bizim araçlar ise tüm kontrolleri yapıldıktan sonra keyfi uygulamanın akabinde geçiyor.

Kendi içimizde olan sorunları da çözmemiz gerekir. İç gümrüklerdeki gümrükleme sürecinde mutlaka iyileştirme yapılmalıdır. Araçlar gümrüğe uğramadan Avrupa'da olduğu gibi lojistik merkezlerinde veya sınır kapılarında gümrüklenebilmelidir. Bu da şehir içi trafiğini rahatlatacaktır.

Kapıkule Sınır Kapısına alternatif olarak Hamzabeyli kapısı açıldı. Ancak kurulduğu günden beri yetkililer orada yaşanan bazı sorunların çözümü noktasında bir gelişme gösteremedi. Burada yaşanan en önemli sorun Hamzabeyli'nin akaryakıt kararnamesinde tanımlanmasına rağmen satışın gerçekleşmemesi. Bu nedenle Ötv-Kdv siz akaryakıt alamayan araçlar Kapıkule'de kuyruk oluşturmaya devam etmekte, Hafta sonları Kapıkule'de Bulgaristan'ında yoğunluğa cevap verememesi nedeniyle 30 saate varan beklemeler olmakta.

Ulu önder Mustafa Kemal'in bir sözünden örnek vermek istiyorum; "İcra eden, tatbik eden, karar verenden daha kuvvetlidir." Bu ne demek? Biz bu işin icrasındayız, Karar veren kimler? Yurt içi ve Yurt dışındaki Bakanlıklar ve kamu kurumlarıdır. Bu yalnız lojistikte değil tüm sektörlerde icra edenin yaşadıkları sorunlara ilgili kurumlarca çözüm bulunmalıdır.

Taşıma modlarının önündeki engeller ve taşıma işlerinde saydığımız nedenlerden kaynaklanan gecikmelerden dolayı da yurt dışındaki alıcılar siparişlerini başka ülkelere vermeye başlamaktadır. Bu da İç ve Dış Ticareti'nin gelişmesini olumsuz yönde etkilemektedir.

Türkiye ihracatının yüzde 60 yükleme ve gümrüklemeleri Cumartesi günü olmakta, Lojistik merkezlere yük getiren, fabrikalardan yük alan ve transit sınır kapılarına giden araçlar yürüme yasağı nedeniyle gecikmekte ve yüklemelerin aynı gün içinde toplanması, Tır' lara yüklenmesi ve gümrüklemelerinin yapılamaması durumunda araçlar Pazartesi gününe kalmaktadır. Bu durumda yüklemegümrükleme ve teslimatta 8 - 10 günlük bir zaman dilimi olmakta; bu sürede karayolu için hiçbir kimsenin kabul edemeyeceği gün ortalamasıdır.

İstanbul'daki yürüme yasağını taşıma ile beraber Türkiye'nin iç ve dış ticaretine vurulmuş bir engel olarak görüyoruz. Valilik ve Büyükşehir Belediyesi den kanunun gereğini yerine getirerek yasakları biran önce kaldırılmasını beklemekteyiz. Yasaklar kalkana kadar hiç olmazsa iş günü olmadığı için trafiğin daha rahat olduğu Cumartesi günlerinde transit geçiş yapan, ihracata yük getiren, yük almaya, gümrüklemeye giden araçlara;

ACİLEN İZİN VERİLMELİDİR.

1subatsayfa10 2/11/07 2:14 AM Page 1

C M Y K

ÇEŞITLI İLANLAR

■ **Iveco 2001**
Kamyon uzun yol arabasıdır
Fiyatı: 20.000 YTL
Murat YÜKSEL
312 3585264
555 4173652

■ **Scania** 1999 Çekici 124 G 360 1999 Model Motor yüzde 70 lastikler yeni bakımlı
Yüce YAVUZ
Ulusoy Lojistik Ltd Şti
532 4707908

■ **97** model tırsan körüklü pilot dorse satılıktır.
Rıdvan Yılmaz
Kaynaşlı Koop
532 2642495

■ **BMC** Fatih 1988 model 162-22 aracım motoru yeni yaptırdım şuan otoparkta tahta kasa
Fiyatı:15.500.00
Okan ERGÜL
Bandırma Hak Özel Güvenlik
266 7180209
0532 5169643

■ **Elimizde** 1996 Model Altın Ordu 1996 Model Tıdız 2004 Model Güneş 2007 Model Narin ve Çeşitli Dorseler Bulunur Aleminyum Kapak ve ABS'li ve körüklüdür
Erdal TOPRAK
05443315033

■ **Mercedes** 1996 Otobüs 46+1 1996-1997-1998-model orjinal mersedes 0403 marka tüm otobüsleriniz peşin olarak alınacaktır. 0403 satmak istiyenlerin dikkatine acil 20 adet aranmaktadır
Murat BİLDİRİCİ
Murat Turizm Dah. Tic.
212 2244526
054 45088127

■ **Fiat** 2001 Minibüs 20.000 YTL bakımlı klimalı 14 kişilik servis garantili Ömür Yollu
216 5771774
555 3773877

■ **2007** model lowbed yuk gormemiştir havuz olçoleri 3,20 enı 5,20 boyu lastikleri sıfır arka ayakları hem havalı olarak hemde istenılırse elle indırılebılır satışı hazırdır
Erdal Toprak
544 3315033

■ **Renault** 2006 Minibüs 14+1
Fiyatı: 40.000 YTL (Peşin)
FİKRET ACAR
212 6396570
542 8254870

■ **Ford** 2005 Minibüs 14+1 ford tıransit jumbo 430 ed 17+1 65000 km okul taşıtı orjinal turizm paket yatay koltuk emniyet kemeri konvekta klima otomatik kapı türibün tavan fuul görüşülür
Yakup Dal
532 5100711

■ **Volkswagen** 2006 Minibüs 14+1 arac 2006 Ekim çıkıslı 15.000 km de + Deri döşeme, Klima, Kazasız, 4 Tek İşiyle, Uzun ŞasiDERİ
Fiyatı: 59.500. YTL
Yavuz PİRİSTİNE
216 4223230
543 9563795

■ **Dodge** 1990 Kamyonet 250
Fiyatı: 9.000 YTL
Recep ERÇEVİK
532 2924004

■ **Dodge** 1992 Kamyonet
Recep ERÇEVİK
532 2924004

■ **Damper** kasa, kırmızı renk birinci el çeker ve ön lastikler yeni dingiller normal yataklı Ford Kargo 2217 görülmeye değer 1989 Kamyon
Fiyatı: 25.000 YTL
H. HÜSEYİN KARAOĞUL
274 4123825
544 4434343

■ **İzmir** hattında çalıştırılmak üzere kiralık 46+1 otobüs aranmaktadır.
Mehmet Sümer
533 4654547

■ **Mercedes** 1998 Otobüs 46+1 araç 2003 görünümlü çok temiz ve bakımlıdır.
Ercan TEZEL
542 7442222

■ **Isuzu** Kamyonlar ABS 0 Km Garantili Yetkili Bayiiden Otobüsler Roybus Klimalı ABS 0 Km Garantili Yetkili Bayiiden
Mansur NALBANT
216 3618600
0537 7262692

■ Mitsubishi 2004 Otobüs 47+1 İlk sahibinden 500.000 km de, muayyer, Çok temiz, full aksesuar, orjinal 2004 model Safir Acil Satılıktır.
170.000 YTL
Hidayet KOVAN
212 6649980
533 5530340

■ **Serin** 2004 Yarı Remork 2004 model serin marka tenteli pilot dorse arka kapaklı
Fiyatı:18.000 Avro
Erol EMİROĞLU
212 6394002
505 2890470

■ **Fenerbahçe**'den Ataşehir'e 18'lik okul taşıtı aranıyor.
Aziz DURSUN
216 3020820
532 5987366

■ **Horoz** Nakliyat'tan muhtelif işler
Yusuf DÖGEN
224 7118515
537 9634900

■ **10** Yıllık Şoför Düzce/Çilimli
İlyas Tinaz
536 8854161

■ **2001** Model Arası Her Türlü Araç ve Dorseleriniz Alınır Satılır
Murat ÜNAL
İmamoğlu Otomotiv A.Ş
216 5612208
05336824870

İKİNCİ EL KAMYON VE ÇEKİCİ FİYATLARI

KAMYON

ISUZU

1994-95	NPR	13.000,00.- 14.000,00.-
1996	NPR	14.000,00.- 15.000,00.-
1997	NPR	17.000,00.- 18.000,00.-
1999	NPR	23.000,00.- 24.000,00.-
2000	NPR	27.000,00.- 28.000,00.-
2001	NPR	30.000,00.- 31.000,00.-
2002	NPR	34.000,00.- 35.000,00.-
1995	NKR WIDE	15.000,00.- 16.000,00.-
1996	NKR WIDE	16.000,00.- 17.000,00.-
1997	NKR WIDE	17.000,00.- 18.000,00.-
1998	NKR WIDE	18.000,00.- 19.000,00.-
1999	NKR WIDE	23.000,00.- 24.000,00.-
2000	NKR WIDE	26.000,00.- 27.000,00.-
2001	NKR WIDE	30.000,00.- 31.000,00.-
2002	NKR WIDE	33.000,00.- 34.000,00.-

IVECO

1995	IVECO 35.9	8.500,00.- 9.500,00.-
1996	IVECO 35.9	10.000,00.- 11.000,00.-
1997	IVECO 35.9	12.000,00.- 13.000,00.-
1998	IVECO 35.9	13.000,00.- 14.000,00.-
1999	IVECO 35.9	15.000,00.- 16.000,00.-
2000	IVECO 35.9	18.000,00.- 19.000,00.-
2001	IVECO 35.9	21.000,00.- 22.000,00.-
2002	IVECO 35.9	22.000,00.- 24.000,00.-
1995	IVECO 65.9	9.000,00.- 10.000,00.-
1996	IVECO 65.9	11.000,00.- 12.000,00.-
1997	IVECO 65.9	12.000,00.- 13.000,00.-
1998	IVECO 65.9	13.000,00.- 14.000,00.-
1999	IVECO 65.9	14.000,00.- 15.000,00.-
2000	IVECO 65.9	15.000,00.- 16.000,00.-
2001	IVECO 65.9	17.000,00.- 19.000,00.-
2002	IVECO 65.9	21.000,00.- 23.000,00.-

MERCEDES

1995	2521 K (6 vites)	38.000,00.- 40.000,00.-
1995	2521 K (8 vites)	40.000,00.- 45.000,00.-
1996	2521 K	48.000,00.- 50.000,00.-
1997	2521 K	50.000,00.- 52.000,00.-
1998	2521 K	55.000,00.- 56.000,00.-
1999	2521 K	57.000,00.- 60.000,00.-
2000	2521 K	60.000,00.- 65.000,00.-
2001	2521 K	65.000,00.- 70.000,00.-
2002	Axor 2523 K	70.000,00.- 75.000,00.-
1995	2521/48 (6 vites)	36.000,00.- 38.000,00.-
1995	2521/48 (8 vites)	38.000,00.- 40.000,00.-
1996	2521/48	40.000,00.- 42.000,00.-
1997	2521/48	45.000,00.- 47.000,00.-
1998	2521/48	48.000,00.- 50.000,00.-
1999	2521/48	50.000,00.- 52.000,00.-
2000	2521/48	55.000,00.- 58.000,00.-
2001	2521/48	60.000,00.- 62.000,00.-
2002	Axor 2523/48	67.000,00.- 70.000,00.-

BMC

1997	FATİH 220.26	28.000,00 – 29.000,00-
1998	FATİH 220.26	30.000,00 – 31.000,00-
1999	FATİH 220.26	33.000,00 – 35.000,00-
2000	FATİH 220.26	40.000,00 – 42.000,00-
2001	FATİH 220.26	45.000,00 - 47.000,00-
2002	FATİH 220.26	50.000,00 - 52.000,00-
1997	FATİH 200.26	28.000,00 - 30.000,00.-
1998	FATİH 200.26	30.000,00 - 31.000,00.-
1999	FATİH 200.26	33.000,00 - 35.000,00.-
2000	FATİH 200.26	40.000,00 - 42.000,00.-
2001	FATİH 200.26	45.000,00 - 48.000,00.-
2002	FATİ H 200.26	49.000,00 - 50.000,00.-
1997	PRO 620	40.000,00 - 42.000,00-
1998	PRO 620	42.000,00 - 44.000,00.-
1999	PRO 620	45.000,00 - 47.000,00.-
2000	PRO 620	48.000,00- 50.000,00.-
2001	PRO 620	55.000,00 - 59.000,00.-
2002	PRO 620	60.000,00 - 62.000,00.-
2000	PRO 822 8X2/2	63.000,00- 66,000,00.-
2001	PRO 822 8X2/2	75.000,00- 76.000,00.-
2002	PRO 827 8X2/2	77.000,00- 80.000,00.-
2003	PRO 827 8X2/2	85.000,00- 90.000,00,-

ASKAM

1997	AS 250	15.000,00.- 16.000,00.-
1998	AS 250	17.000,00.- 18.000,00.-
1999	AS 250	18.500,00.- 19.500.,00.-
2000	AS 250	20.000,00.- 21.500,00.-
2001	AS 250	22.000,00.- 23.500,00.-
1997	AS 950	23.000,00.- 25.000,00.-
1998	AS 950	26.000.,00.- 27.500,00.-
1999	AS 950	29.000,00.- 32.000,00.-
2000	AS 950	33.500,00.- 35.000,00.-
2001	AS 950	40.000,00.- 45.000,00.-
1998	AS 26.235	45.000,00.- 48.000,00.-
1999	AS 26.235	50.000,00.- 53.000,00.-
2000	AS 26.235	55.000,00.- 57.000,00.-
2001	AS 26.235	58.000,00- 60.000,00.-
1998	AS 32.260	53.000,00.- 55.000,00.-
1999	AS 32.260	60.000,00.- 65.000,00.-
2000	AS 32.260	65.000,00.- 70.000.,00.-
2001	AS 32.260	70.000,00.- 75.000,00.-
2003	AS 32.260	78.000,00.- 82.000,00.-

HINO

1992	FB 112	10.000,00.- 11.000,00.-
1993	FB 112	12.000,00.- 13.000,00.-
1994	FB 112	13.000,00.- 14.000,00.-
1995	FB 112	14.000,00.- 15.000,00.-
1996	FB 112	15.000,00.- 16.000,00.-
1997	FB 112	16.000,00.- 17.000,00.-
1998	FB 112	19.000,00.- 20.000,00.-
1999	FB 112	21.000,00.- 22.000,00.-
2000	FB 112	22.000,00.- 23.000,00.-
2001	FB 112	24.000,00.- 25.000,00.-
2003	FB 112	30.000,00.- 31.000,00.-

FORD

1997	CARGO 2014	28.000,00.- 29.000,00.-
1998	CARGO 2014	30.000,00.- 31.500,00.-
1999	CARGO 2114	32.000,00.- 34.000,00.-
2000	CARGO 2114	35.000,00.- 37.000,00.-
2001	CARGO 2114	37.000,00.- 40.000,00.-
2002	CARGO 2114	40.000,00.- 42.000,00.-
1997	CARGO 2520	34.000,00.- 36.000,00.-
1998	CARGO 2520	40.000,00.- 42.000,00.-
1999	CARGO 2520	45.000,00.- 47.000,00.-
2000	CARGO 2520	48.000,00.- 50.000,00.-
2001	CARGO 2520	52.000,00.- 44.000,00.-
2002	CARGO 2520	55.000,00.- 60.000,00.-
2001	CARGO 3227	70.000,00.- 75.000,00.-
2002	CARGO 3227	77.000,00.- 80.000,00.-

MITSUBISHI

1994-95	304	10.000,00.- 12.000,00.-
1996-97	304	12.000,00.- 14.000,00.-
2000	FE 635	24.000,00.- 25.000,00.-
2001	FE 635	26.000,00.- 27.000,00.-
2002	FE 635	27.000,00.- 28.000,00.-
2003	FE 635	30.000,00.- 32.000,00.-
1994-95	449	13.000,00.- 15.000,00.-
1996-97	449	17.000,00.- 18.000,00.-
2000	FE 659 E	24.000,00.- 25.000,00.-
2001	FE 659 E	26.000,00.- 27.000,00.-
2002	FE 659 E	27.000,00.- 28.000,00.-
2003	FE 659 E	30.000,00.- 32.000,00.-

ÇEKİCİ

DAF

95ATİ 400	
1992	25.000.EURO
1993	26.000.EURO
1994	27.000.EURO
1995	29.000.EURO
95 ATİ 430	
1994	29.000.EURO
1995	31.000.EURO
1996	35.000.EURO
1997	40.000.EURO
85CF 430	
1998	35.000.EURO
1999	37.000.EURO
2000	39.000.EURO
2001	41.000.EURO
2002	43.000.EURO
2003	45.000.EURO
2004	49.000.EURO
95XF 480	
1997	45.000.EURO
1998	50.000.EURO
1999	53.000.EURO
2000	60.000.EURO
2001	64.000.EURO
2002	68.000.EURO
2003	72.000.EURO
2004	78.000.EURO
EuroTech 420	

IVECO

1994	25.000.EURO
1995	27.000.EURO
1996	30.000.EURO
1997	32.000.EURO
1998	35.000.EURO
1999	40.000.EURO
2000	42.000.EURO
2001	44.000.EURO
2002	46.000.EURO
2003	49.000.EURO
2004	52.000.EURO
EuroStar 440	
1997	38.000.EURO
1998	40.000.EURO
1999	43.000.EURO
2000	50.000.EURO
2001	52.000.EURO
2002	54.000.EURO
2003	57.000.EURO
2004	61.000.EURO

MAN

19.372	
1992	22.000.EURO
1993	25.000.EURO
19.422	
1994	31.000.EURO
1995	32.000.EURO
1996	34.000.EURO
1997	35.000.EURO
1998	37.000.EURO
1999	38.000.EURO
2000	40.000.EURO
2001	42.000.EURO
2002	45.000.EURO
2003	47.000.EURO
2004	51.000.EURO
19.463	
1997	35.000.EURO
1998	37.000.EURO
1999	38.000.EURO
2000	40.000.EURO
2001	2.000.EURO
2002	45.000.EURO
2003	47.000.EURO
2004	51.000.EURO

MERCEDES

1935	
1990	15.000.EURO
1991	16.000.EURO
1992	17.000.EURO
1993	18.000.EURO
1938	
1994	20.000.EURO
1995	22.000.EURO
1996	25.000.EURO
1844	
1994	30.000.EURO
1995	33.000.EURO
1996	35.000.EURO
1997	36.000.EURO
1998	38.000.EURO
1999	39.000.EURO
2000	40.000.EURO
2001	43.000.EURO
2002	45.000.EURO
ACTROS 1843	
1997	37.000.EURO
1998	39.000.EURO
1999	40.000.EURO
2000	43.000.EURO
2001	45.000.EURO
2002	47.000.EURO
ACTROS 1848	
1997	40.000.EURO
1998	43.000.EURO
1999	45.000.EURO
2000	48.000.EURO
2001	51.000.EURO
2002	53.000.EURO

RENAULT TRUCKS

MAJÖR 385	
1990	15.000.EURO
1991	16.000.EURO
1992	17.000.EURO
1993	18.000.EURO
1994	20.000.EURO
1995	22.000.EURO
PREMİUM	
1996	30.000.EURO
1997	32.000.EURO
1998	35.000.EURO
1999	37.000.EURO
2000	39.000.EURO
2001	41.000.EURO
2002	43.000.EURO
MAGNUM 420Tİ	
1994	30.000.EURO
1995	32.000.EURO
1996	34.000.EURO
1997	36.000.EURO
1998	38.000.EURO
1999	40.000.EURO
2000	42.000.EURO
2001	44.000.EURO
2002	46.000.EURO
MAGNUM 430	
1997	40.000.EURO
1998	43.000.EURO
1999	45.000.EURO
2000	50.000.EURO
2001	52.000.EURO
2002	55.000.EURO
2003	58.000.EURO
2004	62.000.EURO

SCNIA

143 450	
1992	27.000.EURO
1993	29.000.EURO
1994	32.000.EURO
1995	34.000.EURO
124 360	
1996	35.000.EURO
1997	37.000.EURO
1998	39.000.EURO
1999	41.000.EURO
2000	43.000.EURO
2001	45.000.EURO
2002	43.000.EURO
2003	46.000.EURO
2004	49.000.EURO
124 400	
1996	40.000.EURO
1997	42.000.EURO
1998	44.000.EURO
1999	46.000.EURO
2000	48.000.EURO
2001	51.000.EURO
2002	46.000.EURO
2003	49.000.EURO
2004	53.000.EURO
144.460	
1996	45.000.EURO
1997	47.000.EURO
1998	49.000.EURO
1999	51.000.EURO
2000	53.000.EURO
2001	55.000.EURO
2002	51.000.EURO
2003	55.000.EURO
2004	59.000.EURO

VOLVO

124 400	
1990	24.000.EURO
1991	25.000.EURO
1992	27.000.EURO
1993	29.000.EURO
1994	30.000.EURO
1995	32.000.EURO
FH 12 420	
1994	30.000.EURO
1995	33.000.EURO
1996	34.000.EURO
1997	36.000.EURO
1998	38.000.EURO
1999	41.000.EURO
2000	43.000.EURO
2001	47.000.EURO
2002	50.000.EURO
2003	53.000.EURO
2004	56.000.EURO
FH 16 520	
1994	34.000.EURO
1995	36.000.EURO
1996	38.000.EURO
1997	41.000.EURO
1998	44.000.EURO
1999	47.000.EURO
2000	50.000.EURO
2001	58.000.EURO
2002	60.000.EURO
2003	63.000.EURO
2004	67.000.EURO

1subatsayfa11 2/11/07 3:01 AM Page 1

C M Y K

YAKLAŞIM

Alanur ÖZALP
Uzman Psikolog

Şoför ve kimliği (II)

Deri çeketle birlikte şoförler kendilerine kimlik kazandırdı, güç kazandırdı, cesaret kazandırdı. Balon gibi şişti biraz. Orda güçlü bir imaj ortaya çıktı. Ama bunların ekonomik Türkiye'dekiler az bir ücretle çalışıyorlar. Yaptıkları işin zorluğunu kıyasladığımız zaman az bir ücretle çalışıyorlar. Yurt dışına baktığımız zaman sadece bu şoför için değil. Bu bir doktor içinde geçerli.

Şoförler şimdi bir arada toplanmışlar konuşuyorlar, sohbet ediyorlar. Gözümün önüne getirdiğim zaman bunlar genellikle yurtdışında birbirleriyle fiziksel güç konularını konuşuyorlar. Örneğin bir bilek güreşi yapmak çok önemli. Direksiyon bilek ve güçle kullanılan bir şey ağır bir arabanın içinde aralarında en başarılı adam bilek güreşinde de başarılı adam. Güç onlar için önemli bir fonksiyon veya gösterge. Onun için kendi aralarında bilek güreşi yapıyorlar. Yurt dışında ağırlık kaldırıyorlar, boks yapıyorlar halter kaldırıyorlar. Yine bu tür sporlarla uğraşıyorlar futbolla değil. Futbol onlar için daha yumşak bir spor. Şoförlerin yaptığı body, halter, disk atma gibi fiziksel güç göstergesi sporlar. Kol güçlerine güvendikleri için bu sponları yapmayı tercih ediyorlar.

Ama tabiki maaşla kıyasladığımız zaman burda bir zorluk var, bir tezat var. Arada bir ölçüsüzlük var. Bu bir kızgınlık yaratan bir şey. Bir de benim gördüğüm kadarıyla bizim şoförlerimizi ve uzun yol şoförlerimiz uykularına dikkat etmiyorlar ve sigara içiyorlar. Benim gözlemim bu. Fizik sağlıklarına dikkat etmiyorlar. Bana bir şey olmaz gibi bakıyorlar. Ben ne zorluklardan geçtim hani ben ne dağları tırmandım gibi onun için en ufak bir rahatsızlıkta doktora gitmemeye çalışıyorlar. Benim gördüğüm, konuştuğum uzun yol şoförleri veya ağır vasıta şoförleri. Bir de alkol kullandıklarını görüyorum. Bu hepsi için geçerli değil ama yanıcı madde taşıyanlar bile petrol gibi mazot gibi taşıyanlar bile alkol kullanıyorlar. Ben yurtdışındakilerini de biliyorum onlar ile de görüştüm konuştum ama onlar da alkol kullanıyorlar. Onların alkol kullanmaları bira ağırlıklı ve de bizim ağır içkiler rakı gibi içkiler değil böyle hafif bira gibi içkiler ve birazcıkta yarışma türü "ben 2 tane içerim bana bir şey olmaz, ben 12 tane içerim bana bir şey olmaz" gibi böyle kendi aralarında yarışları da var onların. Bu da bir güç göstergesidir. Sayı güç göstergesidir.

Alkolde yarış yaparlarken birayı tercih ediyorlar. Biranın dokunmayacağını düşünüyorlar, biranın araba sürmelerini engellemeyeceğini düşnüyorlar. Zaman zaman özellikle yurt dışında grup halinde olmak istiyorlar. Grup halinde bir yere gidiyorlar, eğneliyorlar, sohbet ediyorlar, içki içiyorlar. Bizde böyle değildir. Herkes kendi adamı, kendi başının adamı içinde. Bu da biraz onları sıkıntıya sokan tarafı.

Ekonominin içinde de gece ve vardiyalı olarak çalışıyorlar. Mesela bir ay gece çalışıyor, bir ay gündüz çalışıyor veya biri gündüzdeyse öbür sefer de geceye geçiyor. Ya da iki şoför aynı araçla hareket ederse nöbetleşe devam ediyorlar. Burda uykusuzluk var içlerinde. Onun için şoförler çabuk sinirleniyorlar, çabuk parlıyorlar uykusuzluğun verdiği şeyler içinde negatif tepkiler verip kavga çıkartabiliyorlar. Kavgaya girebiliyorlar. Yaralanma gibi, çabuk öfkelenme gibi agresif davranışlan gösterebiliyorlar. Birde bunun içinde devriye nöbetleşme dediğimiz olay var. Bir insan bir hafta, 10 gün gündüz çalıştı, sonra gece çalıştı, tekrar gündüze geçtiği zaman beyin beyin bir şeye adepte oluyor.

Beyin başka birşeye adapte oluyor daha sonra başka bir şeye. Beyin zaten orda sıkıntıya düşüyor. Neresi gündüz neresi gece, orda baya zorlanıyorlar. Zorlanma noktaları uykusuzluktan daha ağır bir semptomlara veya kazalara sebeb olma riskinin artması anlamına geliyor. Üç tane büyük risk var. Bir tanesi vardiyalı çalışma dediğimiz riskli durum. Bu, vardiyalı çalışan bütün meslekler için geçerli bir durum. Hemşireler için de riskli bir durum. Hatta yapılan bir araştırmaya göre, vardiyalı çalışan hemşirelerin diğer insanlara oranla daha fazla kanser oldukları görülmüş. Başka bir araştırmada da uzun yol şöförlerinin ya da ağır vasıta şöförlerinin de daha fazla akciğer kanseri oldukları saptanmış. Bundan dolayı uykusuzlukla, vardiyalı çalışmayla kanser arasında bir bağlantı var diye düşünüyoruz ama bu şu anda kesinleşmiş bir şey değil. Kesinleşebilmesi için daha fazla veri ortaya çıkmış olması lazım. İkinci risk ise kamyonları kendilerine ait şöförler var. Bazıları da ortak bazıları ise şirket ile çalışıyor. Bazılarında şöyle bir farklılık yok. Kamyonun kendisine ait şöför de kendi vücudunun kıymetini bilmiyor. Örneğin rüzgarda kalıyor, bana bir şey olmaz diyor belki biraz eğitim düzeyi ile de ilgi burası. Şirkette çalışan da bu şekilde davranıyor. Aralarında ortak bir davranış paterni var. Yolu değerlendirdiğimizde, şöför direksiyondayken başka şeyler düşünüyor ve genellikle müzik dinliyorlar.

İMO BAŞKANI İSTANBUL ŞUBESİ BAŞKANI TRAFİK KARŞAMASINI DEĞERLENDİRDİ

"İstanbulda nakliyeci artık kımıldayamıyor"

Cemal Gökçe

Gökçe: "İkitelli bölgesinde Anadolu'ya gitmek isteyen taşımacı, Boğaz Köprüsü'ne kadar tüm ana güzergahlar, iş gidiş ve çıkış saatlerinde tıkandığı için büyük sorun yaşıyor. Bu tıkanmanın nedeni de özel otomobiller. Eğer, belediye gerçekten toplu taşımacılığa önem vermiş olsa özel otomobil sahiplerinin çoğu toplu taşıma araçlarını kullanacak. Bu da karayollarını gerçekten ihtiyacı olan araçların yani taşımacıların ve ihtiyaç sahibi diğer araçların rahatlıkla kullanabilmesini sağlayacaktır."

Korhan DEMİR

İnşaat Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi Başkanı Cemal Gökçe, "İstanbul'da deniz ve raylı taşıma alternatifleri iyi değerlendirilirse, mevcut karayolları nakliyeciler için daha rahat bir güzergah olur" dedi.

İstanbul'un Trafik ve Ulaşım sorununa ilişkin yaptığı basın açıklamasından sonra görüştüğümüz TMMOB İnşaat Mühendisleri Odası (İMO) İstanbul Şubesi Başkanı Cemal Gökçe, Taşımacılar Gazetesi'ne açıklamalarda bulundu.

Gökçe, İstanbul'un yanlış yatırımlar kentine dönüştüğünü belirterek, "Önüne geldiği alana inşaat yaparsan ki, her inşaat beraberinde insanları getirir, beraberinde otomobiller gelir. Böyle olunca da İstanbul trafiği içinden çıkılmaz bir hal alır" diye konuştu.

Taşımacılık ve ulaştırmanın bir entegre sistem olduğunu ancak Türkiye'de gerek yolcu taşımacılığı gerekse yük taşımacılığının büyük bir bölümünün karayollarına yığıldığından yakınan Cemal Gökçe, "Biz bu noktada diyoruz ki. Artık Türkiye'de ulaştırma politikalarının yeniden gözden geçirilmesi gerekiyor. Karayolu, raylı ve deniz yolu taşımacılığı arasında uyum sağlanmalıdır. Örneğin nakliyeciler de bizim gibi düşünür. Nakliyeciler sadece havayoluna, su yoluna, kara yoluna bağlı kalmak istemezler. Şu an nakliyeciler İstanbul trafiğinde kımıldayamıyor" dedi.

İstanbul'da yeni yollar yapılmasını ve yol genişletme çalışmalarını eleştiren İnşaat Mühendisleri Odası İstanbul Şubesi Başkanı Gökçe, "İstanbul'da yapılmış olan şerit genişletmeleri, kavşak düzenlemeleri ve 3. köprünün yapım hazırlıkları, bilimsel bir plana dayanmayan trafikçi bir anlayışın ürünüdür. Bu ulaştırmacı bir yaklaşım değil, trafikçi anlayıştır. İstanbul trafiğini rahatlatayım derken içinden çıkılmaz duruma getirmiştir. Şuraya şerit yap, buraya yol yap, şu yolu genişlet anlayışı yanlıştır" diye konuştu.

KARAYOLUNA BAĞLANMIŞIZ

Gökçe, "Bizim için ulaştırma problemini çözmeyen hiçbir yatırım doğru bir yatırım değildir. İstanbul'da ulaşımı deniz yolu, tren yolu, metro olarak genişletirseniz, o zaman araç kısıtlamasına gitmek plaka vermemek gibi çıkışlara gerek kalmaz" dedi.

İstanbul'daki 14 milyon insanın yüzde 96'sının karayoluyla ulaştırılmaya çalıştığını söyleyen Cemal Gökçe, bu oluşumun yük taşımacılığını engellediğini belirterek sözlerine şöyle devam etti:

Özel araçların çoğalması İstanbul trafiğini içinden çıkalmaz duruma getirdi.

"Örneğin, İkitelli bölgesinde Anadolu'ya gitmek isteyen taşımacı, Boğaz Köprüsü'ne kadar tüm ana güzergahlar, iş gidiş ve çıkış saatlerinde tıkandığı için büyük sorun yaşıyor. Bu tıkanmanın nedeni de özel otomobiller. Eğer, belediye gerçekten toplu taşımacılığa önem vermiş olsa özel otomobil sahiplerinin çoğu toplu taşıma araçlarını kullanacak. Bu da karayollarını gerçekten ihtiyacı olan araçların yani taşımacıların ve ihtiyaç sahibi diğer araçların rahatlıkla kullanabilmesini sağlayacaktır."

Biz yükümüzü de insanımızı da karayoluna bağlamışız diyen İMO Başkanı Gökçe, insanların da yük taşıyıcılarının da aynı güzergahı kullanmasının problemleri içinden çıkılmaz noktaya getirdiğini de sözlerine ekledi.

VİZE ÇÖZÜM DEĞİL

İstanbul'da bundan sonra yol genişletme şansı olmadığını belirten Cemal Gökçe, geçici şerit genişletmelerinin yapılabileceğini, yollar yapılabileceğini ama bunların ciddi istimlaklara para harcanarak gerçekleşeceğini belirtti. Gökçe, artık bunu yapabilecek gücümüzün de olmadığını belirterek, "E, o zaman yeni yol yapmayacağına göre, çünkü yollar tekrar söylüyorum artık kapasitesini doldurmuştur. İki yana doğru genişletemeyeceğine göre, İstanbul'da trafiğe girecek otomobil sayısını azaltmak doğru yöntem. Ancak bunu kısıtlı plaka uygulamasıyla değil, toplu taşıma araçlarını, deniz taşımacılığını ve raylı taşımacılığı genişleterek sağlayabilirsiniz. Plakalara sınır koymak rant yaratır, mafya oluşturur" diye konuştu.

GEREKSİZ LÜKS KONUTLAR

Öte yandan İstanbul'a yapılan lüks konutların, ihtiyaçları karşılamadığını belirten İMO Başkanı Cemal Gökçe, "İstanbul'un her tarafını gereksiz lüks konutlarla doldurdular. Bakın ihtiyaç sağlayacak konutlar demiyorum. Tabii ki İstanbul'un konuta ihtiyacı varsa yapılacak. Ama lüks konuta İstanbul'un ihtiyacı yoktur. Anadolu yakasını geçin, Avrupa yakasını geçin binlerce boş konut bulacaksınız. Şimdi bu boş konutlar dolmadan, TOKİ'nin kaynaklarını konut yapımına ayırması, her boş gördüğü yere yeni konut yapmak istemesi, kentin daha da genişlemesini sağlayacaktır. Her konut yeni insanlar demektir, yeni altyapılar, yeni otomobiller demektir, kısaca artık kontrolü zor bir kent demektir" diye konuştu.

Paletli ambulanslar asfaltta turladı

Sağlık Bakanlığı ağır kış şartlarının yaşandığı illere hizmet için gönderdiği 34 paletli ambulanstan üçü Van'da törele hizmete açıldı. Ambulanslar, kar olmaması nedeniyle asfalt üzerinde turlayarak tanıtıldı.

Van İl Sağlık Müdürü Ahmet Özer, paletli ambulansların şu ana kadar kullanılmadığını belirterek, "Umarım kullanmaya gerek kalmaz. Bir insanı bile kurtarırsak bu bizim için önemlidir" diye konuştu.

Kar yağmadığı için araçları asfalt üzerinde denemek zorunda kaldıklarını belirten Özer, "Karda çamurda çukurda büyük bir performans gösteren ambulansları karlı bir bölgede denemek isterdik" dedi.

Van Valisi Niyazi Tanılır, "Bölgede şartların ağır olmasından dolayı, bazı yerleşim yerlerinden hastaların merkeze gelmesi güçleşiyor. Arazi bakamından Türkiye'nin beşinci büyük ili konumunda olan Van'da paletli ambulansların dışında mobil sağlık araçları oluşturarak her ilçemize bir tane götürmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Habur'da bir ayda trilyonluk kaçak malzeme ele geçirildi

Operasyonlarda motorin, benzin, cep telefonu, ceviz, doping ilacı gibi malzemeler ele geçirildi.

Habur Gümrüğü'nde bir ayda yaşanan 58 kaçakçılık olayında 1 milyon 790 bin 872 YTL (1 trilyon 790 milyar 872 bin TL) değerinde eşya ele geçirildi.

Habur Gümrük ve Muhafaza Başmüdürlüğü ekiplerinin 2007 Ocak ayı içerisinde düzenledikleri operasyonlarda 1 milyon 790 bin 872 YTL değerinde kaçak malzemeler ele geçirildi.

Ele geçirilen malzemeler içinde motorin, 1 milyon YTL ile ilk sırada yer alırken, 375 bin 897 YTL değerinde badem ve 142 bin 169 YTL değerinde benzin sınırdan kaçak geçirilmeye çalışılırken yakalandı.

1 Ocak ve 2 Şubat 2007 tarihleri arasında yapılan operasyonlarda ele geçen diğer malzemeler ise şöyle:

Kerosen, JP8, cep telefonu, ceviz, doping ilacı, temizlik kovası, sigara, glock marka tabanca ve bu tabancaya ait 2 adet şarjör.

CEVİZ YERİNE KAYA TUZU

Öte yandan Silopi İlçesi'nde aracındaki ceviz yükünü kaya tuzuyla değiştirip sınırdan geçmeye çalışan yabancı şoför yakalandı.

Habur kaçakçılık ekiplerin şüphe üzerine yaptığı aramada, araçta 2 bin 500 YTL değerinde kaya tuzu ele geçirildi.

Ukrayna'dan 157 bin YTL değerinde ceviz yükleyen Kuveyt Plakalı araç şoförünün, Habur Sınır Kapısına geldiğinde yükünün 2 bin 500 YTL değerindeki kaya tuzu ile değiştirildiği anlaşıldı Kaçakçılık ekipleri yaptıkları incelemelerden sonra şoförün aracın altını delme sureti ile yükleri değiştirildiği tespit ettiler.

Olay sonrası kaçakçılık sırasında kullanılan araca el konulurken şoför hakkında ise yasal işlemler başlatıldı.

YIL - 1 SAYI - 2 FİYATI - 25 Ykr

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

taşımacılar

İmtiyaz Sahibi

Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri San. ve Tic Ltd. Şti. Adına

M. Naci KALENDER

Sorumlu Yazıişleri Müdürü
Hüseyin KARABULUT

Bilgi İşlem Müdürü
Kaptan ERGENÇİÇEĞİ

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** Selahattin KAÇURU - **Artvin-Hopa-SARP** Hayati AKBAŞ - **Şırnak-Silopi-HABUR** Halil COŞKUN **Haber 73 Gazetesi - Kocaeli** Gökhan MERİÇ **Güzel Sanatlar - Aksaray** Hüseyin Avni GÖKÇE - **Çanakkale Olay Gazetesi**

Adres: Barbaros Bulvarı Bostancı Veli Sokak. No:8/3 34353 Beşiktaş-İstanbul
Tel: (212) 258 77 86-87 - **Fax:** (212) 259 78 85
GSM: (0532) 311 40 62 - (0546) 804 65 15

Basıldığı Yer: İhlas Gazetecilik A.Ş. 29 Ekim Cad. No: 23 Yenibosna-İstanbul

Taşımacılar, basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

1subatsayfa12 2/11/07 3:10 AM Page 1

C M Y K

Filmde Thurman, Los Angeles sokaklarında hız yapıyor.

Pirelli'nin ikinci filmi internette yayında

Kathryn Bigelow'un yönettiği ve Uma Thurman'ın konuk oyuncu olarak yer aldığı Pirelli'nin ikinci filmi "Mission Zero" internet üzerinden yeniden ekranlarda.

Başarılı ilk yayından sonra yeni Pirelli kısa filmi "Mission Zero"da Uma Thurman oynuyor, filmin yönetmeni ise Strange Days (Tuhaf Günler) ve Point Break (Kırılma Noktası) filmleriyle ün kazanan Kathryn Bigelow.

Pirelli, markasını ve faaliyetlerini tanıtmak amacıyla çekilen yeni kısa filmini yayınlamak için bir kez daha interneti seçti.

Eski rolleri ve filmlerinden dolayı Kill Bill'in yıldızı Uma Thurman, hız ve güç kavramlarını uluslararası ortamda insanların zihninde en iyi temsil eden aktrist. Fakat bu filmde Uma'nın hızı ve "gücü kontolsüz" olunca hiçbir anlam ifade etmeyecek. PZero lastikleri ile donatılmış bir Lamborghini Gallardo kullanan Uma Thurman, birden bire ortaya çıkan ve görünürde belli bir sebep yokken Thurman'ı öldürmeye çalışan gizemli suikastçılardan kaçmak için Los Angeles sokaklarında hız yapıyor.

Film, insanın kovalamaca sahneleri üzerine inşa edilmiş. Ancak, zekice hazırlanmış olan olay örgüsünün son sahnesinde, ünlü yıldızın başına gelen açıklanamayan bir dizi olayın çözümü ortaya çıkacak. Yönetmen Kathryn Bigelow, senaryonun gerçekçi bir yorumunu ortaya koyuyor ve hareket dolu sahnelere duygusal ve psikolojik gerilim katıyor.

Film, sinema sanayisinin merkezi Hollywood'un bütün olanaklarından yararlanarak Los Angeles'ta uluslararası üne sahip yetenekli sanatçılarla çekildi. Görüntü yönetmeni Janusz Kaminski'den silah sorumlularına ve yapım sonrası ekibine kadar herkes, en iyi aksiyon karelerinin tüm özelliklerini taşıyan bu kısa filmin başarısına katkıda bulundu. Sonuç, Hollywood'un sunabileceği en iyi özellikleri sadece 10 dakikaya sığdırmış iyi bir film.

Uma Thurman

Geçen yıl, internet ortamını dağıtım kanalı olarak seçmek iyi bir fikir. Yaygın kullanımı sayesinde, sadece bir iki ayda film küresel bir boyuta ulaştı, 216 ülke ve bağımsız bölgelere erişim sağladı.

Avrupa ve Güney Amerika'dan yüksek erişim rakamlarına ulaşılırken, Komor Adaları ve Fiji gibi uzak yerlerden de bağlantı kuran sinema tutkunları ve sanal alemde sörf yapanlar oldu. Hatta bir yıldan kısa bir süre içinde film, buzlarla kaplı Antartika'da bile 5 milyon'dan fazla bilgisayar ekranına yansımış.

Bu yıl da proje hakkında çok konuşuluyor ayrıca insanlar yeni senaryo ve fikirler sunmak konusunda teşvik ediliyor.

Uzun yol şoförleri tiryakilikte solladı

Türkiye'de sirgara tiryakilerinin başında uzun yol şoförleri geliyor. Bunu çocukların örnek aldığı meslekler olan polisler, basın mensupları ve doktorlar izliyor.

Hacettepe Üniversitesi tarafından yapılan bir araştırmaya göre, meslek grupları arasında en fazla sigarayı uzun yol şoförleri içiyor. Şoförleri sırasıyla, polisler ve basın mensupları izliyor.

Hacettepe Üniversitesi Tıp Fakültesi Halk Sağlığı Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Prof. Dr. Nazmi Bilir, Türkiye'de sigara ile ilk tanışma ve sigaraya başlama yaşının 13 dolayında olduğunu vurgulayarak, "Yıllar içinde sigaraya başlama yaşı giderek aşağılara iniyor" uyarısında bulundu.

Türkiye'de erkeklerin yüzde 57,2'sinin, kadınların yüzde 28,4'ünün sigara kullandığını söyleyen Bilir, "Yerleşim bölgeleri düşünüldüğünde, büyük şehirlerde sigara kullanımının daha yaygın olduğu görülüyor. Kırsal kesimde sigara içenlerin oranı yüzde 29,5 iken, kentlerde bu oran yüzde 32,6'ya kadar çıkıyor." dedi.

Türkiye'de sigara tüketiminin meslek gruplarına göre dağılımına bakıldığında yüzde 74 oranıyla ilk sırada uzun yol şoförlerinin geldiğini söyleyen Bilir, "Bundan sonra, polisler, basın mensupları, öğretmenler ve doktorlar geliyor. Oysa bu meslek grupları, öğrenciler ve çocuklar tarafından model alınan kimlikler olmalarından ötürü büyük önem taşıyor." diye konuştu. Sigara içenlerin hemen hepsinin stresi gerekçe olarak gösterdiklerini aktaran Bilir, "Ancak, bu gerekçe doğru olamaz. Aynı meslekte olup da sigara içmeyenler var, onlar stresle nasıl baş ediyorlar?" diye sordu.

Uzun yol şoförlerinin günlük sigara masrafı, iki litre mazot parasına denk geliyor.

İKİ LİTRE MAZOT PARASI

Sigara içenlerin yalnızca sigara satın almak için harcadıkları paranın yıllık tutarının 15 milyar dolar olduğunu belirten Bilir, "Sigara kullanmanın yol açtığı sağlık sorunlarının tanı ve tedavisi için yapılan harcamalar eklendiğinde bu miktar daha da artacaktır." ifadesini kullandı.

Sigara içenlerin bu alışkanlıktan vazgeçmeleri durumunda öncelikle sağlıkları için olumlu bir adım atacaklarını kaydeden Bilir, şöyle devam etti:

"Bunun ötesinde maddi olarak da önemli kazanımlar elde edeceklerdir. 1 günlük sigara parası ile; 2 litre mazot, 3 kg elma, 2 kg sabun, 2 düzine yumurta, 10-12 gazete; 1 haftalık sigara parası ile, 1 roman, 1 saksı çiçeğini almak, aylık doğalgaz veya su faturasını ödemek; 1 aylık sigara parası ile de 1 ayakkabı, yarım depo benzin, buharsız ütü, pantolon, gömlek gibi farklı ürünler almak mümkün."

Ermenilerin telefon oyunu

Iğdır'ın 110 numaralı Yangın İhbar telefonunu sürekli asılsız ihbarlar için arayan Ermeniler, Iğdırlı itfaiyecileri iş yapamaz hale getirdi.

Iğdır' a 16 Km. uzaklıkta bulunan Ermeniler, aylardan beridir 110 Yangın İhbar telefonlarını günde 300 ile 400 kere arayarak meşgul ediyorlar. Konu ile bir açıklama yapan İtfaiye Müdürü Akif Günde" Bu son aylarda sık sık bizleri arayan Ermenilerin asılsız telefonları buradaki iş programlarımızı allak bullak etmektedir. Günde en az 300 ile 400 kere bizi arayan Ermeniler nedeninden santralimiz çalışamaz duruma geldi. Gerçek ihbarlar için arayan vatandaşlarımıza hizmet vermekte sıkıntı yaşıyoruz" dedi.

Iğdır İtfaiye Müdürü Akif Günde

Müdür Akif Günde "Biz burada İtfaiye Müdürlüğü olarak insanların can ve mal güvenliğini sağlamak durumundayız. Ancak 110 İhbar telefonlarımız bu şekilde meşgul edildiğinde çeşitli sıkıntılar doğmaktadır. Ermeniler, Türkiye'ye zarar vermek için ellerinden geleni yapıyorlar. Buna artık tüm milletçe alıştık. Ancak bu yaptıkları insan hayatıyla oynamaktır" şeklinde konuştu.

At sırtında sigara kaçakçılığı

Iğdır'a bağlı Tuzluca İlçesi'nde at sırtında ilçe dışına sevk edilmek istenen kaçak sigara yakalandı. Olayla ilgili M.Y ve D.Ö. isimli şahıslar gözaltına alındı

Iğdır İlçe Emniyet Müdürlüğü Ekipleri, M.Y ve D.Ö. isimli şahıslar ile henüz kimliği belirlenemeyen 2 kişi Aşağı Mahalle Tekaltı mevkiinde kaçak sigaraları atlara yüklerken baskın yaptı. Yapılan baskında M.Y ve D.Ö. isimli şahıslar yakalanırken henüz kimliği belirlenemeyen 2 kişi olay yerinden kaçmayı başardı.

Emniyet güçleri; 10 adet torba içerisinde 992 karton çeşitli markalardaki sigaralarla birlikte 2 ata ve bir araca el koydu.

Olayla ilgili M.Y. ve D.Ö. isimli şahıslar gözaltına alınırken, kaçan 2 kişinin yakalanması için jandarma ekipleri çalışma başlattı.

Trafik para cezaları PTT'den yatırılabilecek

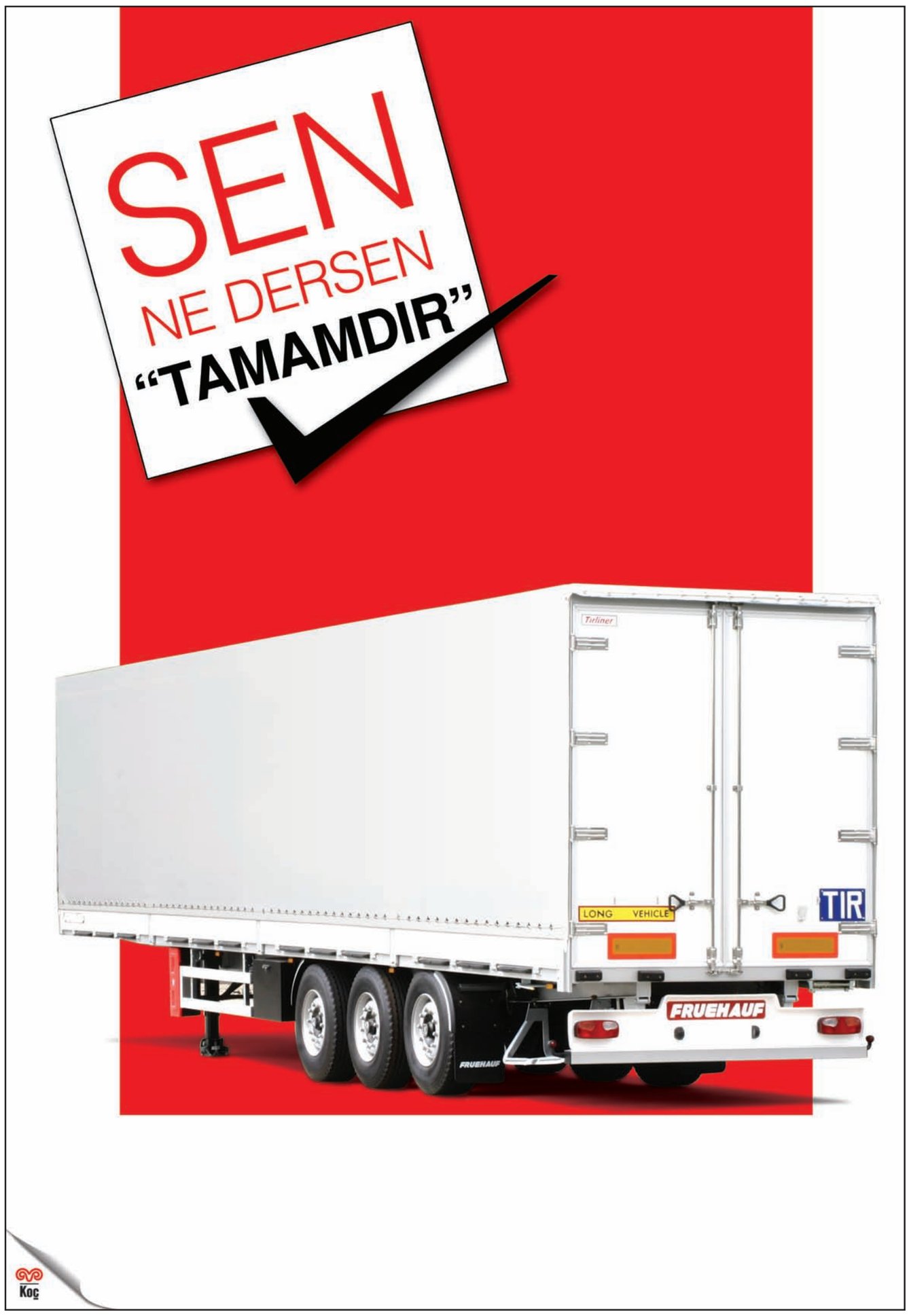
Trafik para cezaları bundan böyle, PTT şubelerinden de yatırılabilecek. PTT Genel Müdürlüğü'nden yapılan açıklamaya göre, PTT, Gelir İdaresi Başkanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Karayolları Genel Müdürlüğü arasındaki protokolün bir süre önce imzalandığı anımsatıldı.

Açıklamada, protokol gereğince, Karayolları Trafik Kanunu'na göre kesilen trafik para cezaları ile Karayolları Genel Müdürlüğü Kuruluş ve Görevleri Hakkında Kanun'un 21. maddesine istinaden kesilen erişme kontrollü kara yollarından kaçak geçiş ücreti ve cezalarının PTT şubelerinden de yatırılabileceği kaydedildi.

PTT açıklamasından, söz konusu cezaların PTT aracılığıyla tebliğ ve tahsiline yarından itibaren başlanacağı ifade edildi.

2006 yılında kapanan şirket sayısı yüzde 21 arttı

TOBB'un Ticaret Sicili verilerine göre, 2006 yılında açılan şirket sayısında, geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 9,90 artış gerçekleşirken, kapanan şirket sayısı da yüzde 21,07 oranında arttı.

Yeni şirket açma oranı, 2005 yılı içerisinde 95 bin 306 olurken 2006 yılında 104 bin 740 rakamına ulaştı. Değişim ise yüzde 9.90 olarak gerçekleşti. Aynı dönem içinde kapanan şirket sayısı da hayli kabarık. 2005 yılında 28 bin 724. 2006 yılı içerisinde 34 bin 777 şirket kapandı. Kapanan şirket sayısındaki değişim oranı ise yüzde 21.07 olarak gerçekleşti.

Aynı verilerden, 2006 yılı Aralık ayında, 2005 yılı Aralık ayına göre açılan şirket sayısında yüzde 0,98'lik azalma olurken, kapanan şirketlerde ise yüzde 4,07'lik bir artış oldu.