

Marmaray 29 Ekim'de açılıyor

İstanbul'un iki yakasını denizin altından birleştirecek 153 yıllık hayal, Marmaray, Türkiye Cumhuriyeti'nin kuruluşunun 90. yıldönümünün kutlanacağı 29 Ekim Salı günü saat 15.00'te açılıyor. Cumhurbaşkanı Abdullah Gül ve Başbakan Recep Tayyip Erdoğan ile bazı yabancı konukların da katılımının beklendiği tarihi açılış töreni Üsküdar'da yapılacak.

Boğaz tüp geçişi ve yaklaşım tünelleri ile 4 istasyon inşaatını kapsayan Marmaray'ın inşaatı, 2004 yılı Ağustos ayında başladı. 29 Ekim'deki törenle projenin Boğazın altından geçen bölümü açılacak. Bu kesimin uzunluğu yaklaşık 13,5 kilometre olacak.

Marmaray'da uygulanacak bilet fiyatları, şehir içi ulaşım fiyatları düzeyinde, 1,95 lira olacak ve İstanbulkart da geçecek. ■



Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği yenilendi

Ülkemizdeki taşıma düzeni ve AB'ye uyum açısından büyük önem taşıyan yeni Yönetmelik 1 Ocak 2014'te yürürlüğe girecek.



9'da

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE
Mercedes-Benz'ten 2. El Otobüsler ve Midibüsler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Cumhuriyet Bayramınız kutlu olsun!

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 110 • 28 Ekim - 3 Kasım 2013 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Servisçilerin sivil toplum örgütleri, firmalar ve tedarikçiler ortak noktada buluştu.

PLAKA TAHDİDİNDE UZLAŞI



● Önceden servis sektörüne tahdit getirilmesine tam destek vermeyen İTO, İSTAB ve firmalar, artık satılabilir plaka tahdidine karşı

çıkıyor, destek veriyor.



● İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, açıklanan bu yeni düşünceler için, "Samimi değil, her an karar değiştirebilirler" diyor.

İTO 22 nolu Meslek Komitesi, firmaların yanı sıra bazı bireysel araç sahiplerinin de katılımıyla 22 Ekim Salı günü İTO'da yaptığı toplantıda, servisçilerin sorunlarını ve plaka tahdidi taleplerini konuştu. Açılış konuşmasını Hakan Orduhan'ın yaptığı toplantıda Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu ve katılımcılar görüşlerini açıkladı.

Servisçinin derdi çok

- Servisin tanımı bile yok. Toplu taşıma mı, değil mi?
- Düzenleme, denetim ve fiyat belirleme yetkilerinin sahibi belirsiz.
- Plaka tahdidine destek veriyoruz; bunda bizim de çıkarımız var.
- Engelli ve okul taşımacılığı ile 8+1 koltuk gibi konulardaki sürpriz düzenlemeler olumsuzluk getiriyor.
- Öğrenci ve personel taşımacılığında İTO, Esnaf Odası, dernekler, firmalar ve bireysel servisçiler işbirliği yapmalı.

İSAROD'dan hızlı cevap

- Düzenlenen toplantıya biz davet edilmedik.
- Başka illerde nasıl plaka tahdidi varsa, İstanbul'da da aynısı olsun.
- Firmaların plaka tahdidini samimi istediklerine inanmıyoruz.
- Firmalar tek başına kazanmak istiyor, esnafla paylaşmıyor.
- Esnafı koruyan düzenlemelere itiraz ediyorlar.
- Yakıtta, sigortada, araç değişiminde esnafın maliyetlerini azaltmada anlaşıyoruz.

■ 6-7-8'de



İBB Başkanı Kadir Topbaş:



İstanbul Otogarı yeterli değil



3'te

İSPARK ve otobüsçüler buluştu: Alibeyköy Terminali Kasım'da hizmete girecek



5'te

Otokar, İETT'nin 900'üncü aracını üretti



3'te

Busworld Kortrijk Fuarı

Otokar'dan 50. yıl katılımı



Anadolu Isuzu üç yeni modeli ile ilgi odağı oldu

Genel Müdürü Tuğrul Arkan, tasarımı ve üretimi Şekerpınar üretimi otobüslerin tanıtımını yaptı.

Karsan yeni ürünlerle katıldı



Yeni toplu taşımacılık ürünleri JEST, "CXI" ve "MPXL" proje kodlu prototiplerini görüşme çıkaran Karsan, 18m körüklü BredaMenarib us marka otobüsünü de ziyaretçilerin beğenisine sundu.

4'te



Dr. Zeki Dönmez

Bayramın ardından

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Kentçi Ulaşım ve Modlararası Entegrasyon - 4

2'de



Mustafa Yıldırım

Otogarın yeri ve kapasitesi uygun

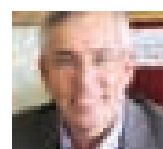
5'te



Akif Nuray

Verimlilik tasarruf demektir

6'da



Salim Altunhan

İSPARK'a cevap hakkı

4'te

Bir açık hava müzesi:

Edirne

Korkut AKIN, gitti, gördü, sizin için yazdı.

11'de

2 » Kentiçi

Tasima
Dünyası

28 Ekim - 3 Kasım 2013

20. yüzyılın ikinci yarısındaki çalışmalar, ulaştırma sistemleriyle ilgili olarak günümüzde gelinen birçok noktanın habercisi niteliğindedir. Özellikle bu gelişme çerçevesinde Amerika, Avrupa ve Japonya ağırlıklı olarak yapılan yatırımlar, ileri düzeydeki karayolu ağlarını doğurmuştur. Son derece yüksek kalite standartlarında inşa edilen bu yollar, zaman içinde gelişmenin kaçınılmaz doğası gereği çeşitli problemleri de beraberinde getirmişlerdir. Yolların otomotiv sektörü ile karşılıklı besleme ilişkisine paralel olarak taşıt trafiği hacimleri, tıkanıklık, gecikme, seyahat süresi, kaynak tüketimi, çevre problemleri ve kaza sayılarında önemli miktarda artışlar yaşanmıştır. Ulaştırma sistemlerinde meydana gele bu olumsuz sonuçları veya en azından kontrol altına almak adına sistemlerin daha verimli, etkin, etkili, güvenli ve ekonomik bir şekilde tasarlanarak inşası ve işletilmesi düşüncesi ortaya atılmıştır. Başlangıçtaki 'akıllı ulaştırma sistemi' kavramı böyle bir çabanın sonucunda gündeme gelmiştir. Günümüzde 'Akıllı Ulaşım Sistemleri'

dünya çapında 'sürdürülebilirlik' çerçevesinde hızla gelişen zaman zaman 'hizmet odaklı' zaman zaman ise 'güvenlik-denetim' kaygısını güden bir süreci ihtiva etmekte olup; özellikle ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Avustralya, Fransa, Güney Kore, İsveç, Japonya, Hollanda, Kanada ve Singapur'un bu konuda lider durumda olduklarını ve ihtiyacın çeşidine göre neredeyse 50-60 yıllık bir geçmişe binaen bu konudaki tecrübelerini inşa ettiklerini ve etmeye devam ettiklerini görmekteyiz. Bununla

Kentiçi Ulaşım ve Modlararası Entegrasyon - 4



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

beraber; Brezilya, Çin, Tayland ve Tayvan gibi ülkelerde ise önemli gelişimlerin ve yaygınlaşmanın kaydedildiğini görmekteyiz.

Ulaşım sorunlarının çözümü

Günümüzde 'iletişim-bilişim teknolojileri' gibi konularında 'ulaştırma' ile beraber ya da bizatihi içerisinde değerlendirildiği bir süreci yaşıyoruz.

Dolayısıyla bütün bu ifade ettiklerimizi de 'entegrist' bir bakış açısında toplamak mümkün olabilecektir. Daha önce belirttiğimiz gibi '2023 Dünyanın En Büyük 10 Ekonomisi'

arasına girme hedefi; planlama ve ulaşım sorunlarını çözmekten, minimize etmekten ve bu argümanları en aktif şekilde kullanmaktan geçer. Bu argümanların maksimum kullanımı ise; entegrasyon, enerji verimliliği, alternatif enerji konularıyla yakından ilintilidir.

Ülkemiz; TRACECA, İpek Demiryolu, Avrupa-Ortadoğu ve benzeri ulaşım projelerinin merkezliğinde ve kavşak noktasında bulunuyor olup, sahip olduğu fırsatlar ve tehditler bağlamında, iyi yönetilecek ve 'insan odaklı' algılanacak bir 'Çok Modlu ve Bütüncül Ulaştırma Sistemi' planlama ve yatırım süreci, bizler için hayati bir alanı teşkil etmektedir. Girişilen bu ulaşım yatırımları sürecinin doğru bir bakış açısı ile yönlendirilmesinin neticesi, halkımız için kısa vadede; yaşam kalitesi-erişilebilirlik-yolculuk parametreleri-maliyet-sosyal denge anlamında çağ atlayıcı hamleler yapmak olarak okunabilir.

Ulaşımında esas olan 'insan'dır.

İnsana götürülen hizmetin parametreleri ise; güvenlik, konfor, dakiklık, erişilebilirlik ve maliyettir. Bu parametreler üzerinden, ortaya koyduğumuz sistemin ne kadar 'insan odaklı' olduğunun sağlamasını yapabiliriz. Bu konuda; elimize 'data' olarak gelen geri dönüşlerin de ne kadar 'duyarlı ve elverişli' olduğunu ise 'insanlarımızın tüketim kültürünün' ne kadar 'doğru algılara' sahip olduğu üzerinden ölçebiliriz. İşte bütün bunların tamamı şehir-planlama-ulaştırma arasında olduğu gibi, teknik-ekonomik-sosyolojik-politik-kültür bağlamında kopmaz bir bağ ve 'sürekli karşılıklı etkileşimi' ifade ve ihtiva eder.

Bu anlamda; teknolojinin gelişimi, yatırımların yönlendirilmesi, şehirlerin gelişim stratejileri ve ulaşım sistemlerinin iyileştirilerek geliştirilmesi 'insan odaklı' bir perspektifle görülmeli ve eyleme dökülmelidir.

Hepinize huzurlu, sağlıklı, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■

3 bin öğrenci servisi, polise zimmetlendi

Muğla'nın Dalaman ilçesinde anasınıfı öğrencisi 5 yaşındaki Dağlar Dağlaroğlu'nun kendisini eve getiren servis minibüsünün altında kalıp yaşamını yitirmesi, gözleri yeniden okul servis araçlarına çevirdi. İzmir'de bu kapsamda örnek bir proje geliştirildi.

Şehirdeki 703 okula hizmet veren 3 bin öğrenci servisi, Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü'nde görevli 300 polise zimmetlendi. Trafik polisleri, kendi sorumluluklarında kalan okul servislerini 2013-

2014 eğitim-öğretim dönemi boyunca sürekli olarak denetleyecek. Bunların yanı sıra sahadada görev yapan trafik ekipleri de servis araçlarını kontrol etmeye devam edecek. Projeye ilgili bilgi veren Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü yetkilileri, her ekibin sorumlu olduğu okul servislerini eğitim-öğretim dönemi boyunca denetleyeceğini, mevzuata uygun bulunmayan araçların trafikten men edileceğini belirtti. Yetkililer, "Denetimler her okulun yönetimiyle koordineli şekilde yapıyor. Okullar, kendilerine hizmet veren servisleri ve tespit ettikleri eksiklikleri bize bildiriyor." dedi. Okul servislerinin polise zimmetlenmesinden sonra servislerde görülen uygunsuzlukların da azaldığına dikkat çekiliyor.

İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı, uygulamanın Türkiye'ye örnek teşkil edeceğini ve son derece başarılı olduğunu söyledi. İzmir UKOME'de okul yetkililerinin, okullarında çalışan servis araçlarının plakalarını, şoförlerin ve rehber personelin kimlik bilgilerini Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü'ne bildirmelerini istemişti. Bu şekilde 2013-2014 eğitim-öğretim dönemi boyunca Trafik Denetleme Şube Müdürlüğü ekipleri, şoförler ve rehber personeli 7 gün 24 saat boyunca inceleyebilecek. Yüz kırtarıcı suça karışmış, son 5 yıl içinde ölümlü trafik kazası yapmış personel ile servis aracında bir eksiklik bulunursa çalışmalarına izin verilmeyecek. ■



Hasan Basri Bostancı

Gençler Otomotiv'den Ayder Turizm'e 4 Isuzu Novo



Kusursuz donanımı ve konforuyla rakiplerini geride bırakan Anadolu Isuzu Novo, Ankara'da turizm ve servis taşımacılığının öncü firmalarından Ayder Turizm filosunu daha da güçlendirdi. Alınan 4 adet Novo otobüs, Anadolu Isuzu Ankara Bayisi Gençler Otomotiv tarafından Ayder Turizm'e teslim edildi.

Teslimat törenine Anadolu Isuzu Ankara Yetkili 3S Bayisi Gençler Otomotiv Firma Yetkilisi Cihan Kılıç, Ayder Turizm Firma Sahibi Mevlüt Haşımoğlu

ve firma çalışanları katıldı.

Novoların güçlü teknik özelliklerine değinen Ayder Turizm firma sahibi Mevlüt Haşımoğlu, "Filomuzu yenilerken Anadolu Isuzu Novo'yu, turizm taşımacılığına dönük konforu, düşük yakıt maliyetleri, kusursuz satış sonrası hizmetleri ve en önemlisi de markaya olan güvenimizden dolayı hiç tereddütsüz tercih ettik. Bundan sonra da tercihimiz Isuzu marka otobüslerden yana olacak" dedi. ■

Yolculuğun En Yeni Yolu Isuzu Novo



Sayırsız ayrıntısıyla yenilenen, yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten **Novo**, profesyonellerin hizmetinde.

Aerodinamik yeni dış tasarım • Yeni torpido ve yeni iç tasarım • Ön ve arka disk fren
Füme rengi camlar • Dijital klima • Ön sis farları • Modern hava kanalları • Türküz tipi boynuz aynalar



Çağrı Merkezi: 444 4 İSZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTürkiye • twitter.com/IsuzuTürkiye

ISUZU

148 milyon Avro tutarındaki tüm siparişleri zamanında tamamladı

Otokar, İETT'nin 900'üncü aracını üretti



İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün açtığı ihaleleri kazanarak toplamda 900 adet otobüs siparişi alan Otokar, tüm otobüslerin üretimlerini tamamladı. 900'üncü otobüsün banttan çıkışı için Otokar Sakarya fabrikasında Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç'ün ve İETT temsilcilerinin katılımıyla 22 Ekim 2013 Salı günü bir tören düzenlendi.

Türkiye'nin en çok satılan otobüs markası Otokar, solo tip otobüs ihalesi kapsamında İETT tarafından sözleşmeye bağlanıp sipariş edilen 148 milyon Avro tutarındaki 900 adet Otokar Kent otobüsünün üretimini tamamladı. 900. son otobüs için Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar'ın Sakarya'daki fabrikasında bir banttan çıkış töreni düzenlendi. Toplamda 900 adet dizel yakıtlı solo tip otobüs, yedek parça ve araçların 5 yıllık bakımı için 2012 ve 2013 yılları içerisinde açılan ihalelerin kazanımı Otokar, son otobüsün üretimini ve banttan çıkışını 22 Ekim 2013 günü Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç'ün katılımıyla düzenlenen törenle gerçekleştirdi. Törene İETT Otobüs İşletme Dairesi Başkanı Hasan İçen, İETT Araç Bakım Onarım Dairesi Başkanı Aydın Karadağ'ın yanı sıra



Otokar ve İETT yetkilileri ile Otokar çalışanları da katıldı.

Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İstanbul'un modernleşen ulaşım sistemine katkıda bulundukları için gururlu olduklarını belirterek, "Bu ihaleyi kazandığımızda hepimiz büyük bir heyecan duymuş ve aynı zamanda çok büyük bir sorumluluk altına da girdiğimiz farkına varmıştık. Bu bilinçle, her işimiz ve her mühendisimiz bu projede zevkle ve istekle çalıştı. Bugün İETT gibi köklü bir kurum aracılığıyla kendi tasarımı ve üretimimiz olan araçlarımızı İstanbul yollarında

görmek bize büyük mutluluk veriyor. 17 milyonluk nüfusu ile Türkiye'nin en kalabalık şehri olan İstanbul'un modern taşımacılık için attığı adımlara Otokar olarak eşlik etmekten büyük gurur duyuyoruz" dedi.

İETT bünyesinde araç temininin yanı sıra yedek parça ve bakım hizmetlerini de içeren yeni sistemin çok verimli bir şekilde çalıştığını belirten Görgüç, "Kurulan sistem ile işletme maliyetlerinin azalmasını sağladık. Araçlarımızın servise verilme oranı periyodik bakımlar dahil tutulduğunda bile yüzde 99,58 düzeyinde gerçekleşiyor. Yani KENT otobüsleri hiç bir aksama yaşamadan her gün servislerine düzenli olarak çıkıyor, vatandaşlara hizmetine kesintisiz devam ediyorlar" dedi. İETT bünyesinde hizmet veren otobüslerin ülkemizin yerli araç ihracat potansiyeline de katkı sağladığını belirten Görgüç sözlerini şöyle sürdürdü: "İstanbul gibi bir metropolde hizmet vermek tüm yerli üreticiler için büyük bir referans oluyor. Türk firmalarının yurtdışındaki rekabet gücünü de artırıyor. İETT üst yönetimine bize bu fırsatı verdiği ve bizlere olan güveni için teşekkür ediyorum. Bu projenin de başını ile sürmesinde emeği ve katkısı olan tüm Otokarlılara ayrıca İETT garaj sorumluları ve çalışanlarına da buradan teşekkürlerimi ve sevgilerimi sunuyorum."

Otokar'ın KENT otobüsleri çevreci motoru, engelli yolcu taşıma imkânı, modern şehirlere yakın tasarım, yüksek taşıma kapasitesi ve işletmecisine sunduğu düşük operasyon maliyetleri ile dikkat çekiyor. Avrupa'nın en önemli otobüs yarışmalarından biri olan "European Bus&Coach Week"te Jüri Özel Ödülüne, Türkiye'de "Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri"nde İyî Tasarım Ödülü'ne layık görülen KENT otobüsü İstanbul'un yanı sıra İzmir, Ankara, Bursa, Sakarya, Malatya, Karaman, Samsun gibi Türkiye'nin önde gelen şehirlerinde ve Avrupa'da kullanılıyor. ■



Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, İETT Araç Bakım Onarım Dairesi Başkanı Aydın Karadağ'a 900'üncü otobüsün sembolik plakasını takdim etti.

Kent Otobüsleri

12 metrelik Kent, engelli yolcuların erişimine sağladığı kolaylık ve geniş iç hacmi ile yolculara modern ve eşsiz bir konfor sunuyor. Düşük işletme giderleri ve dayanıklılığı ile ideal bir belediye otobüsü olan Kent, şehiriçi toplu taşımacılıkta büyük beğeni topluyor. Düşük emisyonlu çevreci EEV motoru ile şehiriçi egzoz emisyonunu asgari seviyede tutan güçlü kliması ile her mevsim ferah bir yolculuk vaad eden KENT, önde bağımsız aks uygulaması ile benzersiz bir süspansiyon, üstün yol tutuşu ve yüksek konfor sağlarken; EBS, ABS, ASR, disk frenler ve kapılarda sıkışmayı önleyici sistem ile maksimum güvenlik sunuyor. Araç, ayrıca kullanıcısına sunduğu OBD (On board diagnostik) sistemiyle araçtaki sistemlerin düzgün çalışıp çalışmadığını sürekli denetleyerek kullanıcısına bilgi veren araç kontrol sistemine sahip.

Rakamlarla İETT için üretilen Kent LF:

- İETT Kent LF aracında 2542 farklı parça kullanıldı.
- Bu parçalardan 700 adedi İETT aracına özgü olarak yeniden tasarlandı.
- 500'den fazla Otokar çalışanı İETT aracı imalatında doğrudan görev aldı.
- Otokar üretim hatlarında toplam 700 bin adam saatten fazla imalat yapıldı.
- 166 adedi yerli olmak üzere toplamda 197 tedarikçi ile çalışılmıştır.
- Yerli firmaların içinde 109 adedi KOBİ'dir (yüzde 65).
- Proje süreci boyunca, adetten kaynaklanan, kalıp imalatı sayesinde, proses doğrulaması yapılarak, tedarikçiler arası rekabet yaratılarak ve imalat sürelerinde iyileştirmeler sayesinde projenin başında teklif edilen rakamların gerçekleşmesi sağlanmıştır.



İBB Başkanı Kadir Topbaş, otogarlarla ilgili önemli açıklamalarda bulundu:

İstanbul Otogarı yeterli değil

İstanbul Otogarı yapıldığında nüfusun 6 milyon civarında olduğunu belirten Başkan Topbaş, "Bugün İstanbul'da 14-15 milyon nüfustan bahsediyoruz. Bir ülke özelliği gösteren şehirde bu otogar yeterli değil. Bizim esasında Ulaşım Master Planları'nda öngördüğümüz cep otogarı başta olmak üzere yeni alan beşitlerimiz var. Harem'in kaldırılması çalışmalarımız var. Bu ileriki tarihlerde olacak" dedi.

Bu yıl 17 Kasım 2013'te 35'incisi düzenlenecek kataralarası "İstanbul Maratonu"nun tanıtım toplantısının ardından İstanbul trafiğinde yaşanan trafik tıkanıklığı ve otogarlarla ilgili Büyükşehir Belediyesi Başkanı Kadir Topbaş açıklamalarda bulundu.

Harem Otogarı ve cep otogarları

Bir gazetecinin, Bayram tatili dönüsünde Esenler'deki İstanbul Otogarı'nda yaşanan yoğunluk ve Otogar'ın taşınıp taşınmayacağı yönündeki sorusuna Başkan Topbaş şu



yanıtı verdi: "İstanbul Otogarı'nın yapıldığı tarihte kent nüfusu 6 milyondur. O güne cevap vermesi için düşünülen bir otogar. Ama bugün İstanbul'da 14-15 milyon nüfustan bahsediyoruz. Bir ülke özelliği gösteren şehirde bu otogar yeterli değil. Bizim esasında Ulaşım Master Planları'nda öngördüğümüz cep otogarı başta olmak üzere yeni alan tespitlerimiz var. Harem'in kaldırılması çalışmalarımız var. Bu ileriki tarihlerde olacak. Otogar'ın şuandaki işletmesi belediyemizde değil. Mülkiyeti belediyeğe ait olmasına rağmen tamamen içerideki işletme ihale ile verildiği için bizim orada katkımız

olması söz konusu değil."

Cep otogarlarının entegrasyonu

Esenler Otogarı'na Anadolu'dan gelen araçların da giriş yapmasıyla oluşan trafik sıkışıklığı ile ilgili bir soru üzerine Başkan Topbaş, "Anadolu yakasına tek noktaya otogar toplanması yerine cep otogarı ile binlerce otobüs hareketi o bölgede ciddi bir yoğunluk ortaya getirmekte. Yerlerinin bize tahsisleriyle ilgili çalışmalarımız var. Bu cep otogarlarının da ulaşım sistemleriyle entegrasyonu yapılacak" cevabını verdi.

Marmaray açılıyor

29 Ekim'de açılacak Marmaray ile ilgili soru üzerine Başkan Topbaş şu yanıtı verdi: "Asrın projesi dediğimiz önemli bir proje. Bunlara tanıklık ediyoruz. Bir taraftan en doğudan en batıya bir ulaşım aksı oluşurken diğer taraftan da kent içi trafiğe de katkı sunacak. Saatte yüz elli bin yolcu kapasitesi münasebetiyle köprülerdeki sıkıntıyı bir nebze alacağına inanmaktayım. 29 Ekim Cumhuriyetimizin kuruluşunda en büyük armağan olacağını düşünüyorum. Gün saymaya başladık. Ulaştırma Bakanımızla da görüştük.



Ekiplerimiz karşılıklı olarak çalışıyor. Banliyö hatları üzerinde çalışmalar sürüyor. Marmaray şimdilik Ayrılıkçeşme'den Kazlıçeşme'ye kadar çalışacak. Kazlıçeşme'den Marmaray'a ulaşım için isteyenler için yeni otobüs hatları oluşturmaya çalışıyoruz. Diğer taraftan Ayrılıkçeşme'de Kadıköy-Kartal metrosu ile aktarma olacak."

Yatırımlar metroya

Başkan Topbaş dünyadaki birçok kentte ana problemin trafik ve ulaşım olduğuna dikkat çekerek, "İstanbul'da günlük hareketlilik giderek artmakta ve biz de yatırımlarımızın büyük bir bölümünü ulaşımaya ayırdık. Ulaşım ile ilgili başta metrolarla ilgili açıkça söyleyeyim kesenin ağzını açtık. Metro deyince akan sular duruyor ve

yatırımlarımızı metroya yönelttik. Gelişmiş bir kentin en iyi ulaşım aksı olan metrolar için seferberlik var. Belki bugün sıkıntılar çekiyoruz ama yarın İstanbul çok daha farklı olacak. 2016'da 7 milyonluk kapasiteye, 2019'da 11 milyon günlük kapasiteye kavuşacak İstanbul metrosundan bahsediyoruz" diye konuştu. ■



Busworld Kortrijk Fuarı

Otokar'dan Busworld'e 50. yıl katılımı

18-23 Ekim 2013 tarihleri arasında Belçika'da düzenlenen Busworld Fuarı'nda 860 metrekarelik standı ile yer alan Otokar 6 metreden 12 metreye kadar uzanan geniş ürün yelpazesindeki 7 otobüsünü ve Euro 6 versiyonlarını tanıttı. Otokar'ın 1968 yılında ürettiği 37 kişilik yolcu otobüsü ilgi odağı oldu.

Otokar standında; şehiriçi, turizm ve kısa mesafe taşımacılığa uygun olarak tasarlanan Türkiye'nin en çok satılan belediye otobüsü 12 metrelik KENT LE, DORUK LE orta boy otobüs, KENT U'nun yanı sıra turizm segmentinde SULTAN ve DORUK'un modelleri sergilendi.

Fuarı değerlendiren Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, Otokar'ın Türkiye'de dört yıldır üst üste pazar lideri olduğunu belirterek, bu yıl da liderlik beklediklerini iletti: "Yaptığımız işe olan inancımız en üst düzeyde çünkü ürettiğimiz otobüslerimiz ile her gün milyonlarca kişiye dokunuyoruz. Otokar olarak Avrupa pazarının en önemli oyuncularından biri olmak istiyoruz. 2013 yılı sonunda Otokar'ın yurtdışı



satışlarının yüzde 50 oranında artmasını bekliyoruz. Otokar için Fransa her zaman olduğu gibi Avrupa'da en büyük pazar konumunu koruyor. Fransa'nın ardından ise Almanya, İtalya ve İspanya geliyor. Pazarda genel bir düşüş yaşansa da Avrupa hala pazarda yer alan oyuncular ile dünyanın en rekabetçi ve yenilikçi pazarlarından biri olmaya devam ediyor" dedi.

Avrupa otobüs pazarının yakında geçmiş senelerdeki rakamlara ulaşacağına inandıklarını belirten Görgüç, "Euro 6'ya geçişin tamamlanması ve ürün gamımıza ekleyeceğimiz yeni modeller ile Otokar

niş segmentlerde olan konumunu daha da güçlendirecek. Şehiriçi alanda otobüs penetrasyonumuzu daha da artırarak önemli Avrupa pazarlarında daha geniş bir toplu taşıma ürün yelpazesine sahip olmayı hedefliyoruz. 50. yılını kutlayan ve Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası olan Otokar olarak araçlarımız günümüzde 40'tan fazla ülkede kullanılıyor. 2014 yılında ise İskandinavya ve İngiltere pazarlarına yönelik yatırım yapmayı düşünüyoruz" diye konuştu.



Anadolu Isuzu üç yeni modeli ile ilgi odağı oldu

Anadolu Isuzu, Busworld 2013 Fuarı'nda tasarımı harikası yeni 9 metre turizm otobüsü VISIGO ile 9,5 metre segmentindeki halk otobüsü CITIBUS ve CNG'li versiyonunun Avrupa lansmanını gerçekleştirdi.

Avrupa lansmanı yapılan üç aracın yanı sıra, dış ve iç dizaynı yenilenen NOVO serisi otobüsler de ziyaretçilerin beğenisine sunuldu. Fuarda sergilenen diğer modeller ise Turkuaz Engelli, Turkuaz VIP ve NOVOCITI oldu.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, tasarımı ve üretimi Anadolu Isuzu Şekerpınar tesislerinde gerçekleştirilen otobüslerin tanıtımını yaparken, şirketin gelecekteki vizyonu hakkında da bilgi verdi. Tuğrul Arkan Anadolu Isuzu'nun yeni vizyonunun, Ar-Ge yatırımlarını arttırmak suretiyle, ürün çeşitliliğini ve faaliyette bulunan pazarları çoğaltmak olduğunu açıkladı.

Gelişen pazarlarda başarılı

Anadolu Isuzu'nun ana hedefinin Avrupa'da ve gelişen pazarlarda büyümek olduğunu söyleyen Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, "Doğru pazarlar için doğru ürün geliştirme üzerinde odaklanıyoruz. Sonuç için gerçekten umutluyum ve önümüzdeki birkaç yıl içerisinde ilk olumlu sonuçları almaya başlayacağımıza inanıyorum. Yeni vizyonumuz, Batı'da daha iyi bir performans sergilememizi gerektiriyor. Hepimiz küresel bir oyuncunun öncelikle Avrupa pazarında başarılı olması gerektiğinin farkındayız. Öte yandan Anadolu Isuzu, gelişen pazarlarda da olağanüstü başarılı. Ar-Ge departmanı gelişen pazarların beklenti ve taleplerine yönelik uygun ürünler üretmek için sürekli çalışıyor. Kortrijk'de bu sene üç modelimizin Avrupa pazarına tanıtımını gerçekleştirdik: Citibus, Citibus CNG ve Visigo. Buna ek olarak test edilmiş ve onaylanmış Novo serisi otobüslerimiz de 2013 yılında yenilendi. Dolayısıyla,



Novo ve Novo Ultra serimiz de sizleri yeni yüzüyle selamladı. 2014'te 9 metrelik turistik ve toplu taşıma araçları gibi yeni segmentleri hedefliyoruz" dedi.

Geleceğin Otobüsü Projesi

Anadolu Isuzu'nun İstanbul Teknik Üniversitesi işbirliği ile "Geleceğin Otobüsü Projesi"ne sponsor olduğunu ve Endüstri Mühendisliği fakültesinden yaklaşık 40 öğrencinin bu yarışmaya projeleri ile katıldığını belirten Genel Müdür Tuğrul Arkan, "Yarışmayı kazanan ilk üç projeyi standımızda sergiledik. Bu üç model, geleceğin otobüsleri için genç yeteneklerin dikkate değer başarılarıdır. Gelecekteki kentlerin ulaşım ihtiyaçları için bize yeni ve taze fikirler, her zaman ilham veriyor. Anadolu Isuzu, toplu taşıma alanına yenilik ve yaratıcılık getirmek için her faaliyeti desteklemeye devam edecektir. Geleceği şekillendirmeye devam edeceğiz" dedi.



Karsan yeni nesil ürünleri ile Busworld'da

Busworld Kortrijk'de Karsan markalı yeni toplu taşımacılık ürün ailesinin ilk üyesi JEST'i ve aynı ürün ailesine ait "CXL" ve "MPXL" proje kodlu prototiplerini görücüye çıkaran Karsan, 18m körüklü BredaMenaribus marka otobüsünü de ziyaretçilerin beğenisine sundu.

Fuara bu yıl ilk kez katılan Karsan, yeni toplu taşımacılık araçlarını ve prototiplerini iki ayrı standta sergiliyor. Karsan, engelsiz erişime sahip JEST minibüsünün Batı Avrupa prömiyerini Busworld'de gerçekleştirdi. Ziyaretçilerin büyük beğenisini toplayan JEST'in yanı sıra aynı ürün ailesinin 2014 yılının ilk çeyreğinde pazara çıkacak üyeleri; "CXL" ve "MPXL" proje kodlu prototiplerini tanıtan Karsan, Akçalar Fabrikasında ürettiği BredaMenaribus marka otobüslerinin de Avrupa normlarına uygun 18m körüklü versiyonunu ziyaretçilerin beğenisine sundu. Engelsiz erişim özelliğine sahip, alçak tabanlı, yüksek tavanlı, ücretsiz Wi-Fi ile 6 metrelik JEST ziyaretçilerin ilgi odağı oldu. JEST, İstanbul'da lansmanından bu yana 40 farklı hatta, toplamda 300'den fazla satış ile hatların en çok tercih edilen minibüsü oldu.

Karsan standında JEST'in yanı sıra 8 metrelik "CXL" proje kodlu yeni şehiriçi midibüsü ve "MPXL" proje kodlu turizm/ servis taşımacılığı amacıyla kullanılacak olan midibüsün prototipleri de standı yer alıyor. Gelecek yılın ilk çeyreğinde Euro V - EEV Dizel olarak lansmanı yapılacak olan CXL'nin aynı yıl son çeyrekte Euro VI Dizel ve sonrasında da CNG versiyonunun lansmanı planlanıyor. Turizm ve servis taşımacılığında faaliyet gösterecek olan MPXL, 8,1 metre uzunluğunda ve esnek koltuk yerleşimi ile maksimum 31 yolcu kapasiteli. Karsan, Hall 9'da yer alan diğer standında ise Akçalar Fabrikası'nda ürettiği 18m körüklü Euro 6 motora sahip BredaMenaribus marka otobüsünü sergiliyor. Karsan standında yapılan Basın Toplantısı'nda konuşan Karsan CEO'su Murat Seleğ: "Karsan yeni bir toplu taşımacılık ürün ailesi yarattı. 5 metreden 18 metre ve ötesine kadar uzanan ürün gamımız ile ihtiyaca uygun araçlar sunmayı amaçlıyoruz. Busworld Kortrijk'de



geliştirdiğimiz bu yeni ürün ailesine ait -bazısı prototip olan- ürünleri, 18 metrelik körüklü otobüsümüz ile birlikte sergilemekten gurur duyuyoruz. 2012 yılında, toplam 15.500 araç üreten Karsan, bu araçlardan 11.000 adedini 34 ülkeye ihraç etti. Aynı yıl, Karsan'ın konsolide ciro su 250 Milyon Euro'ya ulaşmış ve bu cironun 85 milyon Euro'su ihracattan elde edildi".



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

İSPARK'a cevap hakkı

Gazetemizin 21 Ekim 2013 tarihli 109'uncu sayısında yer alan "Otobüşçü yolunacak kaz mıdır" başlıklı yazıma İSPARK'tan bir açıklama geldi. Cevap hakkı gereği, virgölüne dahi dokunmadan köşeme alıyorum.

"İstanbul Büyükşehir Belediyesi işbirliği İSPARK mevcut ihtiyaca cevap vermek ve Otogarları kent merkezinin dışına çıkartarak kısa süreli yolcu indirme ve alma noktaları oluşturmak amacıyla Cep Otogarı projesini hayata geçirmektedir.

Alibeyköy'de yapımı tamamlanan Cep Otogarı'nda yazınızda bahsettiğiniz eksiklikler bulunmamaktadır. Sektör temsilcilerinin talepleri doğrultusunda 108 peron oluşturulmuştur. Ayrıca, yazıhanelerin tamamı hizmete hazır durumda ve yolcu bekleme alanları mevcut sirkülasyon göz önüne alınarak yeterli sayıdadır.

İSPARK ihale açılış bedelini 12 m2 bankolar için aylık 3 bin TL, 24 m2 bankolar için aylık 6 bin TL olarak belirlemiştir. Firmaların fiyat artırmalarıyla 24 m2 banko için son teklif 49 bin 700 TL olmuştur. Fiyatların 50 bin TL'ye kadar çıkmasında İSPARK'ın herhangi bir dahli olmamıştır. Kurumumuz kamu yararını gözeterek geline bu noktada ihaleyi iptal ederek ertelemiştir. Ayrıca, İSPARK ve Otobüs şirketleri arasında geçtiğimiz günlerde yapılan toplantıyla konunun çözümü için anlaşma sağlanmıştır.

Yazınızda değindiğiniz olumsuz gelişmeleri beraberinde getirmeye yönelik birlik ifadesi, kurumumuz ve sektör temsilcileri arasında ortak projeler geliştirmek ve sorunları çözmek amacıyla birlikte hareket etme yönünde oluşturulmuştur. İSPARK sektör temsilcileriyle devamlı görüşme halindedir.

Yazınızda kurumumuzu gerçek dışı ifadelerle itham etmektesiniz. Konuyu yeniden araştırarak açıklamamızı yayınlamanızı rica ederiz. Aksi durumda hukuki haklarımızı kullanacağız.

Saygılarımızla"

Yazımda, "Yahu, bu otobüşçüler akıllarını peynir ekmekle mi yemişler? Ara terminalden başka bir şey olmayan, giriş çıkış paralarının belirlenmediği, yazıhaneleri eksik, yolcu için bekleme bölümü küçük olan Albeyköy'e 50 bin lira (eski parayla 50 milyar) teklif ettiler" cümlesiyle otobüşçüleri eleştirip İSPARK'ın da ilk ihaledeki açıklanan fiyatları üçe katladığını yazmışım.

Aslında otobüs firmalarından tepki geleceğini düşünmüştüm ya, onlardan 'tık' yok. Ses ver otobüşçü! ■

HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi

28 Ekim - 3 Kasım 2013

Tasıma
Dünyası

Şehirlerarası » 5

İSPARK otobüs sektörünün temsilcileriyle buluştu:

Alibeyköy Kasım'da hizmete girecek

İstanbul'da farklı hizmet alanlarında başarılı yatırımlar gerçekleştiren İSPARK, cep otogaranın hizmete açmaya hazırlanıyor.

Hayata geçirdiği projelerde sektörün ve sivil toplum kuruluşlarının görüşlerine önem veren İSPARK, daha önce de karşılıklı görüş alışverişinde bulunduğu otobüs ulaşım sektörünün temsilcileriyle bir araya geldi.

İSPARK'ın Genel Müdürlük binasında gerçekleşen toplantıya Genel Müdür Yardımcısı Nurettin Korkut, ilgili birim müdürleri ve sektörün temsilcileri katıldı.

Samimi bir havada gerçekleştirilen toplantıda, yakın zamanda hizmete açılacak Alibeyköy cep otogarıyla ilgili görüşler karşılıklı olarak masaya yatırılırken, sektörün problem ve beklentileri hakkında da etkin ve hızlı çözüm seçenekleri istişare edilerek ortak bir yol haritası belirlendi.

Cep otogaranı çoğaltacak

Alibeyköy Cep Otogarı'nın sektörün ihtiyaçlarına cevap verecek kapasitede ve modernlikte olmasından ötürü



memnuniyetlerini ifade eden sektör temsilcileri, İstanbul halkına daha iyi hizmet verme amacı güden bu projenin kısa sürede hayat bulması için İSPARK ile işbirliği içinde olmaya devam edeceklerini dile getirdiler.

Sektörle bir kere daha bir araya gelmekten ötürü memnuniyetlerini dile getiren İSPARK yöneticileri, projelerin hayata geçirilmesinde otobüs sektörünün görüşlerinin büyük önem taşıdığını vurguladı. Kentimize modern ve kalıcı çözümler üretmek amacıyla

koordinasyonun önemini dile getiren sektör temsilcileri ise, cep otogaranının otobüs taşımacılığında büyük bir paya sahip olacağını ve sayılarının artırılması gerektiğini belirttiler.

Modern ve teknolojik sistemlerin kullanıldığı proje 108 peronla yolcu otobüslerine, servis araçlarına, taksilere ve vatandaşların şahsi araçlarına aynı yer imkânı sağlarken yılda yaklaşık 15 milyondan fazla yolcuyu ağırlaması bekleniyor. ■

Otogarın yeri ve kapasitesi uygun



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

Talebin yüksek olduğu bir bayramı daha geride bıraktık.

10 milyon üzerinde yolcu taşındı. Ancak çok yüksek maliyetlerden dolayı bayramlardan arzu ettiğimiz verimi alamıyoruz. Günlük ortalama yüzde 40 bir kapasite artışı oldu. Bayramların bir sıkıntılı yanı da tek ayaklı seferlerin çok olması. İnsanlara hizmet ettiğimiz, ihtiyaçları karşıladığımız için mutluyuz ama kazanç anlamında hiçbir zaman mutlu olamadık olamayacağız.

Bayramda yaşananlar...

Özellikle Ayamama Deresi'nde yaşanan sıkıntı, Ayvalıdere'de yaşanan ve yaşanması muhtemel sıkıntıları önlemek için Büyükşehir Belediyesi ve İSKİ dereleri işlah etmeye çalışıyor. Büyükşehir Belediyesi bu anlamda büyük bir sorumluluk aldı. Ancak zamanında yapılmasının bedelini İstanbul da, biz de, belediye de ödüyor. Müteahhit ile bayram öncesinde, geçici olarak açın, bayram sıkıntı olmasın dedik. Stabilize asfalt yerine sıkıştırma yapıldı ve yağmurla birlikte yol bozuldu. Bu otogar çok bayramlar gördü, çok sömestrlr gördü, özel günler gördü, hiçbir zaman bu sıklıkla yaşamadı.

İhtiyaçları uzun yıllar karşılar

İstanbul Otogarı 280 bin m2'lik alanda kuruldu. Otobüs işletmeciliğinin giderek küçüldüğü, sayıların azaldığı bir ortamda İstanbul Otogarı daha uzun yıllar ihtiyaçları karşılayacak şekilde planlandı, ancak birtakım düzenlemelerin yapılması lazım. Orası bizim dünyamız, o dünyayı herkesin rahatlıkla gelebildiği, oturup kalktığı, yemek yediği bir hale dönüştürmek istiyoruz. Tabii, alt katların işlah edilmesi ve parklanma ihtiyaçlarının giderilmesi lazım. Bu konuda atılmış adımlarımız var. Parkların işletimi konusunda Türkiye'nin saygın bir park işletme kuruluşu şu anda bir çalışma yapıyor. Otogarın alt katları işlah edilecek,

aydınlatılacak, insana yarışır bir hale getirecek. Otogarın kötü imajını silmeye çalışıyoruz. Bu kötü imajın sadece kaynağı otobüsçüler değil, Belediye de var.

Belediye elini taşın altına koysun

Otogarda asfaltların, alt katlardaki aydınlatmanın yeniden yapılması lazım. Belediyeden destek ve yardım bekliyoruz. Şu anda herkes geliş güzel şekilde park ediyor. Alt katlar, düzensiz parklanma nedeniyle özellikle yoğun günlerde işlemez duruma geliyor. İnaniyoruz ki, iyi bir park işletmecisi profesyonel bir şirkete verildiği zaman belli bir disiplin, yatay, dikey işaretlemeler, aydınlatmalar, güvenlikle sorun çözülür. Ancak hepsi geldiğinde bunların maliyeti de var. Bu maliyetlerin karşılanacağı bir düzen oluşacak. Otogar çok daha uygar bir şekilde hizmet verecek.

Bizim bütün hedefimiz servis yükümüzü azaltmak için insanların otogara kolay şekilde gelip gidebilmesi için toplu taşıma sistemleri ile desteklenmesi, bunlar yapıldı. Otogarın konumu hiç tartışılmaz şekilde olması gereken yerdedir. İstanbul Otogarı, toplu taşıma sistemleri ile desteklendiği için daha uzun yıllar İstanbul'un ihtiyaçlarını karşılayacaktır. Önemli olan işlah çalışmasının başlatılması. Büyükşehir Belediyesi asfaltlama ve yol çalışmalarında bize destek versin ve esnafla birlikte yapacağımız düzenlemelere ve yeşillendirmelere engel olmasın, biz de parklanma sorununu bir işletmeye vererek çözüme kavuşturalım; otogar herkesin memnuniyetle gelip gittiği yer olacaktır.

Ek süre talebi...

Kaldı ki bu otogara uzun yıllardan beri yapılmış yatırımlar var. Alt kattaki esnafların sıkıntılarının çözülmesi lazım. O ticari alanların değerlendirilmesinin görüşmelerini yapıyoruz. AVTER doğal olarak onların da haklarını arayacaktır. Bununla bağlı olarak,

AVTER, ek işletme süresi talep ediyor. Alttaki esnafın hakları gerekse otogar yatırımcılarının beklentileri yönünden hiç değilse 10 yıl daha gerek. Bir dava hazırlığımız var, 10 yıl daha ek süre verirler, vermezler; yargının vereceği karara bağlıdır bu.

Ara duraklar gerekli

İstanbul Otogarı santral terminal olarak yeterli. Büyükşehir Belediyesinin ulaşım ile ilgili otoriteleriyle görüştük, otogar yerine kalacak. Yeni bir otogar arayışı yok. Bu, otogar işlah edilecek, eksiklikleri giderilecek. Toplu taşıma sistemleri daha uygar bir şekilde çalıştırılacak. Ancak İstanbul 110 km.lik bir periyoda yayılmış bir şehir. 110 km.lik uzunluğu olan bir şehirde iki otogarla şehrin sorununu çözmek mümkün değil. Ama ara durakları bir maliyet noktası olarak görmemek lazım. Bunlar sadece otobüslerin geçerken yolcularını aldığı yerler olarak planlanmalıdır.

İSPARK ile buluştuk

İSPARK yönetimi ile 24 Ekim Perşembe günü bir görüşme daha yaptık, bu görüşmenin ardından kendi aralarında tekrar bir değerlendirmeye yaptılar. Ben buradan tekrar İSPARK yönetimine teşekkür ediyorum. Kamu kuruluşlarından hep bu yaklaşımı bekliyoruz. İSPARK mekanın yapılmasında sektörün fikrini aldı, ihtiyaç programını ona göre belirledik. Büyükşehir Belediyemiz, orada 50 dönüme yakın bir alanın istimlak edilmesinin bedelini ödedi. Herkesin bunu çok iyi takdir etmesi gerekiyor. Önemli olan orada bir kaos ortamı yaratılmadan hizmetin düzgün bir şekilde verilmesi. Büyükşehir Belediyesi ve gerek İSPARK'ın bakiş açısı bu. Bizim öncelikli hedefimiz hizmet. Ulaşımın alt yapısını doğru oluşturmak, doğru işletmek hem hizmet verenlere hem hizmet alanlara hem kurumu en işi şekilde orada yaşatmak.

Herkesi iyi haftalar diliyorum. ■

Bab Group ile Metro Holding ortaklığı bitti

Bab Group'un kurucusu Bayram Ali Bayramoğlu Metro Turizm ile ortaklıklarını hedef ve ideallerde oluşan fikir ayrılıkları, yönetim anlayışı farklılıkları, kurumsal yapı ve profesyonel anlayış gibi gerekçelerle sona erdirildiğini bildirdi.

Bab Group'un kurucusu Bayram Ali Bayramoğlu, Gruba bağlı Neta Yatırım Menkul Değerler AŞ ile Metro Holding bünyesindeki Metro Yatırım Menkul Değerler AŞ'nin birleştirilmesi, Barsan Turizm ile Metro Turizm arasında ortaklık tesis edilmesi ve Metro Turizm'in profesyonel Yönetim Kurulu Başkanlığı görevinin, hedef ve ideallerde oluşan fikir ayrılıkları, yönetim anlayışı farklılıkları, kurumsal yapı ve profesyonel



Ali Bayramoğlu

anlayış gibi gerekçelerle sona erdirildiğini bildirdi.

Bayramoğlu, yaptığı yazılı açıklamada, "Grubumuza bağlı finans sektöründe faaliyet gösteren Neta Yatırım Menkul Değerler AŞ ile Metro Holding bünyesindeki Metro Yatırım Menkul Değerler AŞ'nin birleştirilmesi ve yine grubumuza ait turizm sektöründe faaliyet gösteren Barsan Turizm Ticaret AŞ ile Metro Turizm Seyahat Organizasyon ve Ticaret AŞ arasında ortaklık tesis edilmesi ve

buna paralel olarak dostça başlayan Metro Turizm'in profesyonel yönetim kurulu başkanlığı görevlerim, hedef ve ideallerde oluşan fikir ayrılıkları, yönetim anlayışı farklılıkları, kurumsal yapı ve profesyonel anlayış gibi gerekçelerle yine dostça bir şekilde sona erdirilmiştir" dedi. Bayramoğlu, ortaklıkların ve profesyonel çalışmanın karşılıklı mutabakat ile sona erdirildiğini ifade etti; Metro Grup bünyesinde başta Galip Öztürk olmak üzere tüm çalışma ekibine teşekkür etti. ■



Şehir içinde keyif içinde...

Ergonomik tasarımıyla konfor, ekonomik bakım maliyetiyle avantaj sunan **Avenue Körüklü Otobüs**; hem yolcusuna hem de kullanıcısına keyif veriyor.



AVENUE KÖRÜKLÜ OTOBÜS

www.temsa.com





Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Verimlilik tasarruf demektir

Birkaç yıl öncesine kadar bir doktor ilaç şirketlerinden aldığı davetlerin hepsine katılıyor; yurtdışına, her yıl, sayısız kere gidebiliyordu.

Şimdi ise toplantılara yılda sadece 3 kere gidebiliyor. Sağlık Bakanlığı bu sınırı koydu. Aktif katılım olursa sınır yok. Daha evvelden niye bu sınır yoktu? Neden 2007 yılına kaldı Verimlilik artıyor...

ABD'de bir doktora 1 dolarlık yatırımın, satışlarda 12,9 dolar olarak geri döndüğü görülmüş. Bu geri dönüş, elbette kamusal maliyet aslında.

Türkiye'de bunun hesabını duyunca söylerim.

Dünyada 1,3 milyar kişi henüz elektrik ile tanışmamış. Bu kitleyi elektrikle tanıştırmak için, 2030 yılına kadar, her yıl 600 milyar dolar yatırıma harcamak gerekiyor. Bu yatırımın yüzde 65'i verimlilik, kayıp ve kaçakların önlenmesi faaliyetine harcanacak. Yüzde 8 dağıtım, yüzde 27 üretime gidecek.

Bu para Türkiye'nin 20 yıllık hasılasına yakın, ama birkaç yıldır ekonomileri canlandırmak için Batı'da basılan paradan çok küçük.

Enerji verimliliği de artıyor...

1973 - 2012 arasında birim milli gelir için harcanan enerji teknoloji ve verimlilik yatırımları sayesinde yüzde 60 azaldı. 2012-2035 arasında bu harcama yüzde 50 daha azalacak. Yani 1973'te 100 birim enerji ile kazandığını 2035'te 20 birim enerji ile kazanacak herkes.

Türkiye halen Japonya'nın yüzde 30'u kadar bir enerji verimliliğine sahip.

Türkiye'nin ulaştırmadaki enerji verimliliği de elbette düşük düzeyde, artacak.

Yolcu taşımacılığının yarısı yolcu başına 600 birim enerji ile yapılırken, toplu taşıma ile yapılan diğer yarısında yolcu başına sadece 160 birim enerji harcanmaktadır.

Yük taşımacılığının yüzde 90'ı karayolunda ton başına 925 birim enerji ile yapılırken, demiryolunda 60 birim ile yapılmaktadır.

"Ulusal Göz" bu dengeleri düzeltmekte; yolcu ve yük taşımada karayolunun ağırlığını demiryolu ile hızla hafifletmektedir.

Denizyolları, dünya ticaret hacminin yüzde 90'ını dünya enerji tüketiminin sadece yüzde 7'si ile yapmaktadır. "Ulusal Göz" taşıma türleri arasındaki dengeli demiryolu ve denizyolu ile düzelterek yatırımları hızla yapıyor.

Enerji ithalimizin cari açığımıza eşit olduğunu da hep akılda tutmalıyız.

Verimlilik tasarruf demektir.

Verimliliğinizi her konuda arttırdığı haftalar dilerim. ■

İTO'da "Servisçi Kimliğini Arıyor" Zümre Toplantısı yapıldı. Servisçiler tek ses, tek yürek:

Plaka tahdidi istiyoruz

22 nolu Meslek Komitesi servisçilerin sorunlarını ve taleplerini İTO gündemine taşıdı. Bireysel araç sahipleri ve firmalar plaka tahdidi talebinde uzlaştı.

22 Ekim Salı günü İstanbul Ticaret Odası'nda düzenlenen 22 nolu Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu'nun başkanlığındaki toplantının açılış konuşmasını İTO Yönetim Kurulu Üyesi ve İSTAB Başkanı Hakan Orduhan yaptı.

Servis taşımacılığına 1986 yılında adım attığını ve bu işi yapmaktan gurur duyduğunu da ifade eden Orduhan, "Ben bu işi çok sevdim. Bu işe yüreğimi verdim, ama gelinen bu noktada içim sızlıyor ve çok üzülüyorum. Bugün böyle bir hale geldik ki, sektörden en az hasarla ve zararlar nasıl çıkılır, bunu anlatmaya çalışıyoruz. Bu, sektörün geldiği nokta açısından önemli. Ayrıca 'servis taşımacılığı nasıl bir sektör' sorusuna verecek en güzel cevap. Biz, servis sektörünün bir tanımının kanunla yapılmasını istiyoruz. Biz kime bağlıyız? Büyükşehir. Ulaştırma Bakanlığı buna karşı çıkıyor; 'bana bağlın' diyor. Toplu taşıma mıyız, bu net değil. Okul servis fiyatlarını, UKOME mi, esnaf odası mı belirler, bu da belli değil. Belediye, '5216 sayılı yasaya göre yetki benim' diyor. Esnaf odası da, 'benim yaşam gereği bu yetki bende' diyor. O da doğru. Kim haklı? Servisçi dışında herkes haklı. Ben yıllarca sektöre girişin sınırlandırılmasını savundum. Bu sektörün önü bu kadar açık olduğu müddetçe alacağınız hiçbir karar, düzenleme sonuç vermeyecek. Plaka tahdidi konusunu belediye yapmayacağını söyledi. O zaman biz de; 'kişiyi tahdit getirin' dedik. Baktık, bu da olmuyor. 'Bugün bu sektöre tahdit getirilmeli' diyoruz. Belgelendirme olmalı ve her önüne gelen bu işe girmemeli" diye konuştu.

Kişiyi tahdit olmadı, plaka tahdidi istiyoruz

Plaka tahdidi taleplerine destek verdikleri için eleştirildiklerini ve şimdi 'ne değişti' sorularına muhatap kaldıklarına dikkat çeken Hakan Orduhan, şu değerlendirmeyi yaptı: "Benim 140 özmal aracım var. Bizim hayalimiz olan, plaka tahdidi olsa bu plakalar kaç para eder? Ben diyorum ki 300 bin olsun. Çarpı 140 araç ne



Hakan Orduhan

yapar? Ben deli miyim, bunu hesaplayamıyor muyum, hadi arabaları alırken deliyim. Peki, bunu çarpıp bölerken hesaplayamıyor muyum, niye istemeyim? İTO, İSTAB ve birçok kurum dalaşmaktansa dolaşmayı tercih etti, bugüne kadar; amaç sektörü disipline etmek ve sınırlamaktır. Bunda muvaffak olamayınca, şimdi istediğimizi ortaya koyuyoruz. Bunda şaşılacak veya algılayamayacak bir şey yok. Bundan sonraki süreçte davranışımız ne olacak? Benim eylem modelimle başkalarının farklı olabilir. Ama hedefimiz aynı. İki pastanın aynı iki dilimini oluşturursak bir bütün oluruz.

Düzenlemeler şok yaratıyor

Orduhan, düzenlemelerle şok içinde şok yaşadıklarını ifade etti: "Ulaştırma Bakanlığı okul servis yönetmeliği çıkararak, 'Beşte bir özmal zorunluluğu getirdi'. Bu doğru bir karar. En azından zorlaştırma adına atılmış ve uygulanmalı. Belediye de bunu okullarda arayacağını beyan etti. Ama servis firmaları bu düzenlemeye hazırlıksız yakalandı. Ulaştırma Bakanlığı yeni bir düzenleme yaptı ve 'taşıdığımız öğrencinin üçte birini taşıyacak koltuk kapasitesine sahip özmamız olacak' dedi. İkinci şoku ise belediyenin, 'çalıştırdığınız özmal aracı bir okulda gösterebilirsiniz' kararı ile yaşadık. Biz bunu yargıya taşıdık, ama beraber yürüdüğümüz Ulaştırma Bakanlığı veya belediye ile niye mahkemelik olalım? Kararlar uygulanabilir, yönetebilir olmalı. Beni disipline etmeyecekse, düzen getirmeyecekse bunu tartışalım. Ulaştırma Bakanlığı 8+1 araçlarla ilgili bir düzenleme yaptı. Bu tür araçlarla D belgesine kayıtlı sayısı 4350. Servisçilerle birlikte bu sayı 8 bin civarında. Bir sabah kalktık, 8+1

araçlar otomobil oldu. Bir anda yine şok yaşadık. Bu arabalar şu an para etmiyor. Kimse almıyor. Ulaştırma Bakanlığı'na gittik, 'biz muhatap değiliz Sanayi Bakanlığı çıkardı' dediler. Benim derdim aracımın otomobil veya minibüse dönüşmesi değil ki. Aracımı D belgesine kaydettiremem; onun çözüm mercisi de sensin. Bir düzenleme çıktı ve 2016'ya kadar geçiş süreci tanındı. Var olan araçlar bu sürece kadar belgede duracak ama yeni araba kaydettileremeyecek. Yeterli mi, hayır! Ama bununla avunur hale geldik. Yine engelli taşımacılık ile ilgili servis araçları da buna uygun olacak. 50 bin araca engelli rampası yapalım, bunun maliyeti 8 milyon Euro. Bunu yapmak mümkün değil. Alınan işlerde engelli taşınması gerekiyorsa, oraya engelli araç koyalım. Zaten bu yapılıyor, bir sıkıntı yok. Ama bütün arabalara taşınan da taşımasan da, engelli rampası takacaksin demek hangi kudretin işi? Engelli kardeşimle beni düşün ediyorlar. Bir de, karşımıza sigorta sorunu çıktı. Maliyetler üçe katlandı. Peki, bu sektör nasıl sigorta yaptıracak? Yaptıramayacak. O zaman da araç muayeneden geçmeyecek. Sabah sigorta yapıp, akşam iptal edilecek. Sonra trafik aracı çevirecek sigorta yok, araç iki ay bağlanacak. Kim kabahatli? Servisçi."

Okul taşımacılığı mevzuatı

Başbakanın talimatıyla okul servis taşımacılığına yönelik bir çalışma yapıldığı bilgisini de veren Orduhan, "Bunun için Ankara'ya gittik. Bu konuda görevlendirilmiş üç milletvekili ile görüştük. Şimdi, masa başından veya dışarıdan bakıldığında görüldüğü gibi olmadığının anlatabilmek için o düzenlemeye müdahil olmaya çalışıyoruz. Önün

dışında nasıl bir düzenleme çıkacak, önümüzdeki günlerde göreceğiz" diye konuştu.

Firmalar özmal yatırımlarına zorlanmalı

Hakan Orduhan, firmaları özmal araç yatırımlarına zorunlu tutmak gerektiğini belirterek, "Firmaların ellerini taşın altına koydurmak lazım. Çünkü biz direksiyondan geldiğimiz için ne kazanıp ne kazanmadığını biliyoruz. Bilmeyen birçok firma var. Onların da elini taşına altına koydurmak lazım. Koyarken de belli bir disiplin ve kural içinde koydurmak lazım, sistemin içine çekmek lazım. Böylelikle bireysel arabacıya daha olumlu yaklaşabilirim en azından bu çıkar ortaya" dedi.

Bu sektöre sahip çıkmalıyız

Orduhan, bu sektörün temsilcilerinin etle tırnak gibi olduğunu ve hiçbir zaman da ayrılamayacağına dikkat çekti: "Esnaf odası, İTO, her ikisi de esnafı için, bu sektör için, çalışma gayreti içinde olan kuruluşlar. Her zaman kol kola birlikte hareket etmeliler. Geçtiğimiz dönemde bunu görmemizin üzüntüsü içindeyim. Bu sektör zaten her yerde kaybediyor. Burada da kaybediyor. Bu sektöre, batmadan önce son çarpışması olarak sahip çıkmalıyız. Çarpınan bu sektöre sarılmalıyız. Bu sektörden temsilcileri aynı yolda yürüme, aynı barkıyı söylemek, aynı pencereden bakmak üzere bir masada toplanmalıyız. Buluşturmalıyız, buna uygun yapılarla beslemeliyiz buna uygun kişilerle yol yürümeliyiz. Ben buna uygun değilsem, beni seçmemelisiniz. Sizi doğru temsil etmiyorsam bana oy vermeyin. Ama bana güveniyorsanız, size iyi temsil ettiğime inanıyorsanız, beni seçin ve arkandan yürüyün.

Dernekler neden bir araya gelemiyor

Dernekler neden bir araya gelemiyor; bilesek geleceğiz, bilemediğimiz için gelemiyoruz. Bazen kişisel kaptırsın, hırsırlar, bazen aynı şeyin söylenmesine rağmen popüler olma çabaları insanları ayrı olmaya götürüyor. Sektör kahraman aramıyor, sorununa çözüm arıyor. Kimin söylediği hiç önemli değil, ne söylediği önemli. Önümüzdeki dönemde bir araya gelerek ortak işler yapacağına yürekten inanıyorum. ■



Görüşler

Turgay Gül / Meslek Komitesi Başkan Yardımcısı ve Güler Turizm'in sahibi:

Servis sektörünün platformu oluşturulmalı. Son bir yıl içerisinde çıkan düzenlemeler hepimizi bunalıttı. Detaylara çok iyi insanız bile bazı konuları anlayamıyoruz. Servis sektörü ile ilgili bir platform oluşturulmalı. Kararları da belediye, Ulaştırma Bakanlığı veya İçişleri Bakanlığı alması gerekiyorsa o alsın. Birbirine zıt kararlar oluyor. Kurallar belirlenmeli ve her sene değiştirilmemeli. Bu sene 23 Ağustos ve 10 Eylül'de yapılan UKOME toplantılarında alınan kararlarla



okulların açılmasına az bir süre kala çok değişik yaptırımlarla karşı karşıya kaldık. Bu tip kararlar Haziran ayındaki UKOME toplantılarında alınmalı. UKOME'de yetkili bir temsil hakkı talep ediyoruz. Tek sigorta olmalı. Engelli bizim sorunumuz olmamalı, üretilen arabalar bu şekilde olmalı. Sektör ortak hareket etmeli. Sorun, esnafından şirketine herkesin, hepimizin sorunu.

Ahmet Karakış / Meslek Komitesi Üyesi ve Nergis Turizm'in sahibi:

Görüşümüz net: Plaka tahdidi istiyoruz. Biz başından beri sektöre girişin bir tahdidi olmasını, her önüne gelenin bu işi yapmamasını, işe girişin sınırlandırılması gerektiğini savunuyoruz. İTO olarak plaka tahdidine engel olmamakla birlikte doğru koşullarının belirlenerek plaka tahdidinin uygulanmasını istiyoruz. 3 Haziran'da İBB'de Muzaffer Hacımustafoğlu ile yaptığımız görüşmede; bizlere, 'İstanbul'da plaka tahdidi yaparsak, Erguvan otobüslerinde olduğu gibi 5-10 yıllık bir ihaleye çıkarız; en yüksek para verenlere o plakayı ihale ederiz, 10 yıl sonra geri alırız. Öyle babadan oğla geçen bir hak veya alınıp satılan bir emtia olmaz. Bizim bu konuda bakışımız duruşumuz bu, biz plaka tahdidi yapmayız yaparsak da böyle yaparız' dedi. Bizler buna karşı



çıkıyoruz. Plaka tahdidi yapılacaksa diğer tüm illerde yapıldığı gibi yapılmalı. Net görüşümüz budur.

Naci Ateş / Meslek Komitesi Üyesi ve Ateş Tur'un sahibi:

Belgelendirme istiyoruz. Bizim Ulaştırma Bakanlığı veya UKOME'ce belirlenmiş olan bir sınırlamamız ve bir çizgimiz yok. Ulaştırma Bakanlığı'nın yük ve yolcu taşımacılığında belgelendirmeye yönelik yaptığı



Murat Erdoğan / İSDER Başkanı:

Servisçi esnafının İTO mensubu firmalarla ile iyi geçinmesi lazımdı, bu olmadı. Esnaf odalarının, firmalarla İTO



ile iyi anlaşması gerekirdi, bu da olmadı. Biz 3 Haziran günü İBB'de toplantıya katıldık, 'bizden ne istiyorsunuz' dediler. Biz de, 'emekli olduğunuzda nasıl ikramiye alacaksınız, biz de ikramiyemiz için buradayız; diğer illerdeki gibi plakalar dounsun, alınıp satılsın para etsin' dedik. İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'e söz verildi; 'plakalar dounsun ve ama alınıp satılmasın, bunu istiyoruz' dedi. Hiç kimse, hiçbir taraf karşı karşıya gelip düşman görmemeli. İki taraf da birbirine muhtaç, iki taraf da birbirinin kıymetini bilmeli. Firma ve servisçinin içinde olduğu eylem kararları alınmaz, İstanbul trafiği kilitlenmezse bu iş biter.

28 Ekim - 3 Kasım 2013

Taşıma
Dünyası

Gündem » 7



Görüşler

Ali Bayraktaroğlu: 22 nolu Meslek Komitesi Başkanı

Artık birlik olma zamanı; odalar, birlikler, İTO da dahil, sektörü top yekün savunmalıyız. Hak arama şekli, her zaman eylem yaparak, yol kapatma değildir. Zaman zaman sektör başına beyanatlarım oluyor, görüşlerimizi belli zamanlarda dile getiriyoruz. O dönemde plaka tahdidinin İstanbul'da kaliteyi düşüreceğine inancımı ifade ettim.

Hayatınızda bir karar aldığınızda hiç değiştirmiyor musunuz? Şu anda aynı şekilde düşünmüyorum. Aynı geminin içindeyiz, her zaman gemi çarşaf gibi bir denizde hareket etmiyor. Şimdi fırtınalı bir dönemi yaşıyoruz. Hepimiz bu sektörün içindeyiz, bizim için mantıklı buysa bunu istiyoruz.



Esat Yıldırım:

Bence okul ve personel servisleri birlikte hareket etmeli ve ayrı düşünülmemeli. Birlikte düşünüp bu ele alındığında, kademe saat uygulaması birlikte değerlendirilirse bence hem servisin hem de toplumun kazanacağı bir model çıkar ortaya. Bu konuda İTO, esnaf odası ve UKOME'nin birlikte çalışması gerekiyor. Asla kavga edilmemesi gerekiyor.



Mehmet Karakaya /
Balkaya Turizm:

Sektör kimliğini anıyor. Böyle bir kelime olmaması lazım, 'kimliğimizi mi kaybettik acaba' diye düşünüyorum. Okul servis ücretleri halen belirli değil. UKOME'nin vermiş olduğu fiyat ile esnaf odasının vermiş olduğu fiyat tam anlaşılabilir değil. Uzlaşmaya gidildi. Bir aydır öyle bekliyoruz.



Abdurrahman Barın /
ULAŞ-IŞ Sendikası
Başkanı:

Bizim de canımız yamıyor, biz ölüyoruz, bitiyoruz. Biz üç yıldır, sokağa çıkmamak için 'gelin, görüşelim' dedikçe, geri kaçan insanlar, biz sokağa çıkıp eyleme başlayınca 'gelin görüşelim' dediler. Açtığımız yolun doğru olduğunu görüyoruz. Bu sorunların çözülmesi için haksız duruma düşmeden bir ve beraber olarak hareket edersek eylemleri desteklersek çözülmeyecek sorun yok.



Remzi Öner:

İTO-İSTAB plaka tahdidini istemiyordu ama bugün görüyoruz ki, - bizimle aynı şekilde- plaka tahdidini istediklerini söylüyorlar. Bununla ilgili gerekli girişimleri yapalım o zaman. Biz İBB'nin önünde her Çarşamba eylem yapıyoruz. Mademki bunu hepimiz istiyoruz, hakkımızı arayarak bu işi yapalım. Bütün sıkıntıyı çeken, mali konuda, idari biçimde olsun. Biz esnaf arkadaşlarımız.



Mahmut Gültekin:

Benim arabamda iki yol kağıdım var sadece tarihini değiştirmedim için 2100 para cezası yedim ve aracım 60 gün bağlandı. Bankaya kredi ödüyorum, çok mağdum.

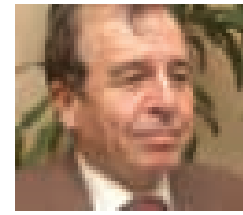


Hasan Hüseyin:

Hepimiz plaka tahdidini istiyoruz, istiyoruz ama hiçbir şey yapmıyoruz. Bu işler istemekle olmuyor. Bunu göstermelisiniz. Biz her Çarşamba saat 10.00'da belediye önünde eylem düzenliyoruz. Herkes istiyor ama meydanlarda hiçbir şey yok. Öntümüzdeki seçim fırsatını iyi değerlendirmeliyiz. 27 ilde var da İstanbul'da niye yok? Burada gördük: plaka tahdidini firmalar da, İTO, İSAROD, İSTAB, İSDER de istiyor. Herkes istiyor. Bunu meydanlarda söyleyelim. 22 Meslek Komitesi'nin böyle bir çağrı yapmasını istiyoruz.

359 nolu Tuzla Servis Taşıyıcılar Kooperatif Başkanı Murat Bozkurt: Ali Bayraktaroğlu'na bir sorum olacak. Sayın Bayraktaroğlu, geçmiş dönemlerde basına plaka tahdidini istemediklerine yönelik demeçler verdin. 'Bugün ne değişti de plaka tahdidini istiyoruz' diyor? ■

Bayramın ardından...



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bayram öncesinde "Bayrama doğru taşımacı gündemi" başlıklı bir yazı yazmıştım. Şimdi de Bayram sonrası bir değerlendirme yapmak istiyorum. Bu Bayramın en önemli konusu uzun tatilin getirdiği yoğun bayram seyahatleri ve bunun olumsuz sonuçları oldu. Bu kapsamda artan trafik kazalarındaki kayıplar ile yollardaki tıkanıklıklara bağlı beklemler öne çıktı. Ülkemizde son yıllarda duble yol yapımı şeklinde önemli bir karayolu atağı gerçekleşti. Buna rağmen çok sayıdaki kazalar ve uzun beklemler karşısında insanın "ya bu yollar da yapılmıyordu" diye sormaması mümkün değil.

Yoğunluğun ve tıkanmaların en fazla olduğu bölge İstanbul'a yönelik taşımaların olduğu yerlerdi. Diğer bir deyişle Marmara'nın İstanbul'a yaklaşan kesimleri.

Yoğunluğun ve tıkanmaların en fazla olduğu bölge İstanbul'a yönelik taşımaların olduğu yerlerdi. Diğer bir deyişle Marmara'nın İstanbul'a yaklaşan kesimleri.

Yoğunluğun ve tıkanmaların en fazla olduğu bölge İstanbul'a yönelik taşımaların olduğu yerlerdi. Diğer bir deyişle Marmara'nın İstanbul'a yaklaşan kesimleri.

Deniz taşımaları

Bayramda İDO'nun tüm feribotları ve araba vapurları özel tarifelerle hatta tarifesiz olarak tam kapasite çalıştı. Buna rağmen yolları tıkayan uzun kuyruklar oluştu. Kimse yılda üç-beş günlük bu ihtiyaç için daha fazla feribot veya araba vapuru alınıp işletilmesini beklememeli. Üstelik İzmit Körfez Köprüsünün de yapılmakta olduğu düşünüldürse bu çözüm rantabl olmaz. Bu köprü tamamlandığında bu sorunun tümüyle çözüleceğini kabul etmemiz gerekiyor.

İzmit yöresi

Bu bölge hemen tüm bayramlarda tıkanır ve bu tıkanmanın sorumlusu olarak seyahatten son gün dönenler gösterilirdi. Şimdi bu da değişti; ben, tatilin bitiminden üç gün önce, Cuma akşamı yoldaydım, Adapazarı'ndan TEM'e girmemizin biraz sonrasında akış çok yavaşladı. Bu durum, İzmit'i geçene kadar sürdü ve fazladan iki saat kaybettik. Kolay olan çözüm önerme anlayışıyla hemen bir öneri yapabilirim: İzmit Geçişindeki iki

şeritli tünellerin kapasite azlığı sıkıntı yaratmakta olup buna çözüm bulunmalı. Bu tünellerin mümkünse üç şeritte kullanımı sağlanmalı. Eğer bu mümkün değilse mevcut iki şeritli iki tünel tırmanma yönüne de uygun olarak İstanbul'dan gidiş için verilmeli ve gelişler için üç şeritli yeni bir tünel yapılmalı.

Benden daha sonraki günlerde gelen bir arkadaşım ise Gebze ayırımına kadar yoğunluk yaşamış. Demek ki benim dar bulduğum tünellerden geçebilen araçlar dahi ileriki yollar için fazla gelip tıkanma yaşanmış. Öyleyse bu tünellerden önce diğer yetersizlikler çözülmeli. Böyle olunca İzmit Körfez Geçişi ve 3. Boğaz Köprüsü yollarının birlikte ele alınıp değerlendirilmesi gerekiyor.

Trenin rolü

Bu Bayram, İstanbul ile Anadolu arasında tren bağlantısı yoktu. Söylenenlere bakılırsa, yani yeni bir erteleme olmazsa yılbaşından itibaren olacak; hem de hızlı trenler şeklinde. Bunun da seyahatleri ve trafiği etkilemesi kaçınılmaz. Bekleyip görmek gerekiyor. Bu arada Söğütlüçeşme-Pendik arasının yapımının sürecektir olması, raylı sistemden istenen faydanın alınmasını da epey geciktirebilecek.

Otobüslerin önemi

Bayram öncesinde, toplam seyahatlere ve otobüsle seyahatlere ilişkin tahminler yayımlandı. Zorlanmış kapasiteleriyle çalışan otobüslerde çoğu hat ve gün için yer bulmak mümkün değildi. Şimdi bu otobüslerin olmadığını, bunun yerine de otomobille seyahat edildiğini düşünün. Kazaların ve beklemlerin hangi boyuta geleceğini hayal edin. Eğer bunu göze alamıyorsanız, otobüslerin hep olmasını ve çoğalmasını istemelisiniz. Bizde toplu taşıma deyince sadece tren ve vapur anlaşılır ve desteklenir. Bu arada uçak da fazlasıyla destek görür. Küçük uçak, özel uçak ve özel yatlar kolaylıklardan faydalanırken

otobüslere bir şey verilmez. Artık otobüsün öneminin de anlaşılıp hak ettiğinin verilmesi gerekir.

Bir soru üzerine, Ulaştırma Bakanımız, popülistlik yapmayıp her yere trenin uygun ve mümkün olmadığını açıkladı. Otobüs, diğer taşıma sistemlerinin tamamlayıcısı olarak da önemlidir.

İstanbul Otagarı

Günden güne daha bezdirici hale gelen İstanbul trafiği Bayramda rahatlasa da, bazı günlerde bazı yerlerde sıkıntılar sürdü. Bunlardan biri de Bayrampaşa Otagarı idi. İnsanların oti saati aşan beklemlerle otogara girebildiği belirtildi. Mehmet Çubuk Hocamız, bunda projeye uyulmamasının büyük payı olduğunu belirtiyor.

Otagarın Kuzey giriş-çıkış bölgesindeki İSKİ inşaatının da etken olduğu söyleniyor. Bir Belediye kuruluşu olan İSKİ, sahibi Belediye olan otogar trafiği için nasıl bayram tedbiri almaz? Bu arada otobüsçüler ve otogar işletmesinin üst düzey yetkilileri bunu nasıl dikkate almazlar?

Otagarın iç trafiği zaten kötü. Bunda servis araçları ve hatalı parklar etkili. Hemen servislerin yasaklanması akla gelsin! Servisleri kimse koydurtmadı ki yasaklasın. Servisleri koyan otobüsçüler çözsün bunu. Ancak Belediyenin de en azından raylı sistem hatları yönündeki servis güzergahlarına izin belgesi vermemesi gerekir. Bayram dönemlerinde de servislerin tümüyle veya otogara girme ve bekleme konularında yasaklamalara tabi olması düşünülmelidir. Bu arada otogar içinde hiç otobüs park etmemesi gerekebilir. Giren taşıt bir saat içerisinde yolcusunu alarak veya boşaltarak otogarı terk etmeli. Trafik tıkanıklığı dışında bunu aşanlar ağır park ücreti ödemeli. Peki, "bu otobüsler nereye park etsin" diyenler olacaktır. Onlar da haklılar ama otobüs parkının olumsuz sonuçlarını da görüp tercih haklarını kullanırlar. ■

YENİ OTOKAR TEMPO

KAZANÇTA YENİ TEMPO

Yeni Otokar Tempo hem uygun fiyatıyla kazandıyor hem düşük yakıt tüketimiyle kazancınızı artırıyor. Siz de bir Tempo alın, yola kârlı çıkın...

www.otokar.com.tr

8 » Piyasa



28 Ekim - 3 Kasım 2013

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, gazetemizi ziyaret ederek önemli açıklamalarda bulundu:

'Plaka tahdididi istiyoruz' diye rol yapıyorlar

Öztürk: "Ben bu duygu ve temennilerde samimi olduklarına inanmıyorum. Çünkü daha önceki açıklamalar var. Bence çok iyi rol yapıyorlar."

İTO 'da 22 Ekim Salı günü gerçekleşen "Servisçi Kimliğini Arıyor" Zumre Toplantısı'nda gözlerimiz İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'ü aradı. Toplantıya katılmadığını görünce, telefonla kendisine ulaşarak, neden toplantıda bulunmadığını sorduk. Başkan Öztürk, gazetemizi ziyaret ederek, hem toplantıda neden olmadığını açıkladı hem de servisçi esnafını çok yakından ilgilendiren konularda önemli açıklamalarda bulundu.

■ **Sayın Öztürk, İTO'daki toplantıda neden yoktunuz?**
- Yoktum, çünkü davet edilmedik. Daha önce Sayın Hakan Orduhan böyle bir toplantı organize edeceklerini ve beni de mutlaka davet edeceklerini ifade etmişti. Ancak davet edilmedik, herhalde unuttular.

■ **Dernekler neden bir araya gelemiyor?**

- Şimdi biz bu yolu çok denedik, yönetime seçtiğimiz günün ertesinde, çok kısa bir süre sonra, İSTAB yönetimi bize 'hayırlı olsun ziyareti' ne geldi. Biz, esnafın sorunlarını, çözüm bekleyen meseleleri masaya yatırıp, bunları çözelim ve esnafa bir nebze olsun nefes aldıralım düşüncesiyle Ticaret Odası ve esnaftan bir komite hazırlayarak toplantılara başladık. Aynı şekilde de İSTAB'la da bu toplantıyı yaptık. Sonuç olarak, esnafın giderlerini azaltmak istiyoruz, bizim talebimiz bu. Akaryakıtını, sigortasını, kaskosunu, araba değişimini ele alıp maliyet ne kadar azalırsa esnafın evine götüreceği ekmeğ dilimi büyütür. Bunu hesap ederek tur sahipleriyle bu toplantıyı yaptık. Yakıtta, kaskoda, trafik sigortasında, araç değişiminde anlaşılmadık. Tek anlaştığımız, gri bir pantolonla beyaz bir gömlek oldu. Bu turlar, bunu esnafa satmaya kalkınca burada da film koptu. En son Sayın Hakan Orduhan'ın, bir cümlesi var bu benim aklımdan hiç çıkmıyor: 'Biz esnafın giderlerinden para kazanmak zorundayız'. Şimdi 2011 yılına kadar birçok firma esnafın aldığı akaryakıtın faturasını kendine kestiriyordu. Daha sonra bu sistem oturdu, artık esnaf en azından aldığı akaryakıtın faturasını alabiliyor. Bir yerde, esnaf için bu iyi oluyor. İçeride birikmiş parası kalmıyor. Ancak firmaların akaryakıt bayilerinden aldıkları indirimler var. Bu geçen yıl yüzde 9,5'ti. Daha sonra 8,5'a düştü. Şu anda yüzde 8. Şimdi biz esnafa, anlaşmış olduğumuz akaryakıt firmalarından yüzde 5 yüzde 6 gibi indirimler aldık. Firmada çalışan bireysel servisçi bu indirim imkanından faydalanamadı. Çünkü firmalar 'yakıtı benden almazsan, paranı alamazsın' ya da 'almış gibi keserim' uyarısını yaptı.

■ **İTO'daki toplantıda artık herkesin plaka tahdididi istediğini gördük. En azından açıklamalar bu yönde. "Şimdi ne değişti de bunu istiyorsunuz" diye de soruldu. Sizce ne değişti?**

- Ben bu duygu ve temennilerde samimi olduklarına inanmıyorum. Çünkü daha önceki açıklamalar var.

■ **'Değiştik' yönünde ifadeler oldu...**

- Çok çabuk değişiyorlar, ama şimdi bu kadar hızlı değişime ayak uyduramayız ki. Tekrar 'istemiyoruz' deme ihtimalleri çok yüksek. Şimdi ne değişti biliyor musunuz? Aslında esnafın bu işe uyanması lazım. Okullardaki veli sözleşmesi bireysel taşımacılığın önünü açtı, cesaretlendirdi. Ben belediyede bu konunun şirketleri, tur sahiplerini terbiye edeceğini söyledim; bu alandan etmek isteyen herkesin aklını başına toplamasını sağlayacak.

■ **Bu düzenleme mi değiştiydi?**

- Şunu çok net gördüler. Veli sözleşmesi yapılırsa, 2013 yılında sözleşmemizi yaptık. Esnafta sözleşmesi gereğince senetlerini imzaladı şirketlerini bıraktı. Öntümüzdeki yıl sözleşme yapmayacak. Senete de imza atmayacak.

Şirketin sırrı mı olur? Büyükşehir belediyesi, mademki bir sır var, niye tarife açıklıyor? Açıklanan bir tarife üzerinden taşıma yapmak durumundayız. Belediye diyor ki; turlar, şirket sahipleri veya esnaf

okullara yardım yapmayacak. Bu yardımı yapmadığınız için de vatandaş işi alma gerekçesi nedir? Şimdi araba benim, şoför de benim, çocuk için çalışan çaba sarf eden masraf eden de benim. Şirketin yaptığı ne peki, okula para vermek. Esnafın cebinden alıyor okula bağış yapıyor. Bir şirket, bir okulda ya gayrimeşru avanta vermek için ya da meşru olarak okula bağış yapmakla tercih edilir.

■ **Kurumsal bir kimlik önemli değil mi?**

- Kurumsallaşma bizim anladığımız manada kurumsallaşma değil. Kurumsallaşma aslında çoğu yerde avantalaşma. Burada bir kaymak var. Bu kaymaktan benim payımı ayır. Bunu esnaftan alamıyorlar. Çünkü 10 kişinin bildiği bir şey sır olmaktan çıkar. O kurumsallaşma ismi altında, bir turdan avanta aldığı zaman bunu turcu ve alan bilir. Bu duyulduğu zaman veren ve alan suçludur.

■ **Düzenlemeye karşı yürütmeyi durdurma davası açtıklarını ifade ettiler. Aleyhte bir karar çıkarsa...**

- Çıksa da bir şey değişmez ki, vatandaş çocuğunu dileğine taşıtır. Bunların dava ettiği konu özmal zorunluluğu. Özmal zorunluluğu nedir? Siz, 'A' okulu ile sözleşme yapacaksınız, özmalımız var ama okulda çalışmayacak. Bana ne ondan! Sizin Ankara'da bir binanız olsa İstanbul'da ne faydası olur size, geliri yoksa?

■ **'Kamu ihalelerinde girdiğimde bir aracı birçok yerde gösterebiliyorum, ama bir okulda aracı gösteremiyorum' şikayeti oldu...**

- Bunların oyunu; istedikleri gibi bu işi kotarıyorlar. Şimdi engel yok. Şimdi Hamza Öztürk veya 'A' tur, bireysel sözleşme ile dilettiği kadar okulda çalışma yapabiliyor. Buna hiç kimse engel değil ama Hamza Öztürk yahut 'A' turizm olarak 'B' okulunu aldım; burada 3 tane benim arabam, 6 tane de alt yüklenici olacak dediği anda o üç arabayı 'C' okuluna özmal olarak gösterecek. Bu arkadaşların sıkıntısı alfabedeki bütün harflerde telaffuz eden okullara teklif verecekler. Bu 3 araba ile 30 okul alacaklar. Üç arabanın hiçbirisi o okulda çalışmayacak. Sizce bu haksız bir rekabet değil mi? Bizim amacımız şu bir işe talip misin, bu işe talipsen önce o işi yapmak zorundasın. Arkadaşların sıkıntı duydukları mesele bu.



■ **Firma sahipleri 'benim çok özmal aracım var, neden plaka tahdidini istemeyeyim' açıklamasını yaptılar.**

Neden istemezler biliyor musunuz, insanları kandırdıklarını zannediyorlar. 3 bin arabadan her ay beş bin lira kazanmak mı kârlı, özmal araçlarının plaka tahditli olması mı? Tahdit olursa, bu adamlar bu kesintileri yapabilir mi sizce? Artık herkes şunu çok net biliyor: Esnaf gözünü açtı. Biz odamız olarak, bu adamlar esnafın hakkını memeye devam ettikleri sürece, bizim plakamız belki olmayabilir, ama bunları rahatsız etmeye devam edeceğiz.

■ **3 Haziran'daki toplantıda İBB Genel Sekreteri Muzaffer Hacımustafoğlu'nun yaptığı açıklama da "Plaka tahdididi İstanbul'da olmaz, olursa erguvan otobüslerde olduğu gibi 5-10 yıllığına ihale ederiz" sözü gündeme geldi...**

- Bizim toplantıda söylediğimiz şu plaka tahdididi; örnek alacaksa 27 ilde var ve 27 ilde nasıl veriliyorsa İstanbul'da da öyle verilecek. En son Kocaeli'de 6 bin 500 liraya verilmiş. İstanbul'daki plaka tahdidinin kararını alıp bir bedelle ihaleye çıktığınız zaman bugünkü servisçi esnafı ne olacak? Biz, '45 bin araba var diyoruz' belediye '52 bin' diyor ki. Pekli, bu 52 bini bir kenara koyduk. Plaka tahdidinin usul ve esaslarının birinci maddesinde 'şoförlük mesleğinden geçimini sağlamak' var. Yani ben



burada kuyumcuya kasaba, lokantacıya araba satmayacağım. Şirketlerin bir başka endişesi de bu maddeye biz uymuyoruz, ne olacağız? Esas perdenin arkasındaki korku bu.

■ **Belediye böyle bir yöntem izlerse o zaman ne yaparsınız?**

- Ciddi bir kaos olur. Bunun altından kimse kalkamaz. Biz belediyeyi ikna etmeye çalıştık. 11 Mayıs'ta Kazlıçeşme'de yaptığımız eylemin sonucunda, 3 Haziran'da belediyeye davet edildik. İSTAB, İSDER ve ULAŞ-IŞ Sendikası ile birlikte. İSTAB, "Birinci teklifimiz kişiye tahdit, 'B' planımız, plaka tahdididir" dedi. Bana sordular; benim önümüzdeki örnek, Türkiye genelinde uygulanan 27 il. Ben de dedim ki...

■ **Orada, sizin 'plaka dondurulsun, ama alınıp satılmasın' dediğiniz yönünde bir açıklama oldu.**

- Ben onları da açıklayacağım.

Belediye, 'plaka tahdididi bize göre ciddi bir rant oluşturacak' dedi ve bize fikrimizi sordu... Bu rant ise, bugünkü hesabı bir yapmak lazım. Bugün bir arabada bir firmanın yıllık olarak kazandığı bize göre en azından 50 bin lira. Bu bir rant değil mi? O zaman haksız kazanç var burada. Biz plakamız, tenekemiz para etsin peşinde değiliz. Bizim plakadan anladığımız, esnafın bir sosyal güvencesinin olmasıdır. Gerekirse, 1988 yılında en son ticari taksi plakası verildiği zamanki 5 yıl satılamaz kuralı uygulanırsın. Bu arada bizi de bir görsünler. Ama o gün bizim söylediklerimizi eksik anlatacaklar ki, bir şeyler kendilerinin tarafına dönsün. Beni esnaf çok iyi tanıyor ama taramak istemeyen veya esnaf görünümüli şirketlerin bazı işler zoruna gidiyor. Şimdi plaka tahdididi olursa, şirketin adı ne olursa olsun toplandıkları hangi dernek hangi birlik olursa olsun, hepsi zarar görecek. Bugün esnafın karşısında tiyatro oyuncularının hepsi yüzü yere düşecek. Çünkü hiçbir tanesi ciddi manada plaka tahdididi istemiyor. Hepsi esnafı kandırıyor, şu anda çok güzel rol yapıyorlar. 11 Mayıs'ta Kazlıçeşme'de eylem yapacağımız zaman, birçok firma esnafa Kazlıçeşme'ye katılmasını diye, o gün görev yazdı. Bunlar benim uydurduğum şeyler değil, bunları esnaf söylüyor. Madem plaka tahdididi istiyordun, sektörde bu kadar sıkıntı vardı, neden buradaki eylemi baltalamaya çalıştın? Biz işimizi çok iyi yaptık esnafı iyi organize ettik. Esnaf da inandı bu toplantıya ve katıldı. Bunu yapmamızın amacı aslında kısmen de olsa gövde gösterisiydi.

■ **Belediyenin sizlerden bir rapor istediği, ancak sizin bir araya gelmediğiniz için bunun hazırlanamadığı ifade edildi...**

- Toplantıda böyle bir rapordan bahsedilmedi. Tam tersine Muzaffer Bey, orada bize sordu: 'Arkadaşlar, plaka tahdididi olduğu zaman esnafın faydasını anladık, vatandaşın katkısı ne olacak? Bunu bize açıklayın.' Ben

Ranttan söz ediliyor

Ranttan söz ediliyor, bu hesabı yapmak lazım. Bugün bir arabada bir firmanın yıllık olarak kazandığı, bize göre en azından 50 bin lira. Bu bir rant değil mi? O zaman, haksız kazanç var burada. Biz plakamız, tenekemiz para etsin peşinde değiliz. Bizim plakadan anladığımız, esnafın bir sosyal güvencesinin olmasıdır. Gerekirse plakamız en son ticari taksi plakası verildiği 1988 yılındaki gibi '5 yıl satılamaz kuralı' uygulansın.

orada sıraladım. Öğrenci velisi, esnaf kazanacak. Fabrikası, işvereni, kamu kuruluşu araçları devreden çıktığı için veya araçların gardı düştüğü için daha az para ödeyecek, servisçi de iyi para alacak. İki taraf da kazanacak.

■ **Peki, firmaların plaka tahdididi istediklerine nasıl inanırsınız?**

- İnanmam. Esnafa ve kamuoyuna yönelik, üç beş ulusal gazeteyle, sektörel basına ilan verecekler. Ancak böyle. Ticaret Odası samimi değil. Bizim derdimiz plakamız üç yüz, beş yüz etsin değil, biz rant olsun diye istemiyoruz. Ben diyorum ki, çalıştığım sürece evime bir ekmeğ yerine iki ekmeğ götürebileyim, evimin refah seviyesi yükselsin. Plakam da para ederse, o da benim emekli ikramiyem olsun. Benim 300 özmalım var; ben zengin olacağım derken gizli bir tehdit var: bende para çok, plakaları ben alırım şu andaki araç sahibini, şoför konumuna düşürürüm; olaya baktığımız pencere çok önemli. Aynı pencereden bakmak aynı şeyi görmek değildir, ben görmek istediğimi görürüm. Bunun kafasında sadece 300 bin lira var. ■

Öztürk'ün açıklamaları haftaya devam edecek

Okul fiyatları, yeni eylem düşünceleri, Ocak ayındaki seçimler ve oda aidatlarının yüksekliği konusundaki şikayetlere İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'ün cevabı gelecek hafta.



Güneşli'deki ofisimize gelen İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ile Erkan Yılmaz görüştü.

Kocaeli'nde

56 araçlık "P" Plaka ihalesi

Büyükşehir Belediyesi Kapalı Teklif Usulü" ile 31 Ekim 2013 Perşembe günü 56 araçlık "P" Plaka ihalesi düzenliyor.

İhale saat 10:00'da Sekapark Otel'de yapılacak. İhale için belirlenen muhammen bedel 25 bin TL+KDV; teminat bedeli ise 5 bin TL; iştirak bedeli 8 bin 333 TL olarak belirlendi. İhaleye dosyası 150 TL. bedelle Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığından mesai saatleri içerisinde temin edilebilir. "P" plaka alacakların, 30 Ekim 2013 Çarşamba günü saat 17.30' a kadar fuar içindeki Ulaşım Dairesi Başkanlığı hizmet binası, Kara Ulaşım Şube Müdürlüğüne müracaat etmesi isteniyor. ■

Allison, yeni 5. nesil kontrolleri tanıttı

Allison Transmission, Busworld Kortrijk 2013 fuarında yeni ve geliştirilmiş 5. NESİL şanzıman kontrol sistemlerinin yanı sıra, şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için geliştirdiği şanzıman ve hibrid teknolojisini sergiledi. Allison yetkilileri, tüm dünyadaki OEM ve müşterilerin şehir içi ve şehirlerarası otobüsler için neden Allison şanzımanlarını tercih ettiklerini katılımcılara aktardı.

Yakıt ekonomisini ve konforu önemli ölçüde iyileştiren ve elektronik kontrolleri oluşturan bileşenlerini içeren, Euro 6 motorlara ve dünya genelindeki yeni nesil araçlara kolayca entegre edilebilen 5. nesil, büyük teknolojik gelişmeler ile daha yüksek performanslar için esnek ve optimum vites stratejisi imkanı sağlayan özellikleri bir araya getiriyor. ■



Ford Transit Custom ailesine yeni üye

2013, Yılın Uluslararası Ticari Aracı" ödülüne sahip Ford Transit Custom Van modelinin yeni orta tavan yüksekliğine sahip modeli Custom Ailesi'nin geniş ürün gamına eklendi. Ekim ayı itibarı ile ürün gamına eklenen versiyon 49.900 TL'den başlayan fiyatlarla sahip.

"2013, Yılın Uluslararası Ticari Aracı" unvanına sahip Transit Custom, bu yeni versiyonu ile KOBİ'ler ve kargo şirketleri de dahil çeşitli sektörlerden müşterilerin kullanımını için tasarlandı. Yeni versiyon ile Transit Custom, tabandan tavana 1,78 metre yüksekliği ile kullanıcılarına 370 mm daha fazla yük yüksekliği ve ayrıca 8,3 metre küpe kadar çıkan bir azami yük hacmi sunuyor. Alçak tavanlı modele kıyasla yüzde 20 daha fazla yük hacmi sunan araç, iki ayrı dingil mesafesi seçeneğine sahip.

Alçak tavanlı modelde olduğu gibi, orta tavanlı Transit Custom Van modelinde de Euro paletlerin yüklenmesine olanak sağlayan en geniş yan kapı açıklığı bulunuyor. Hem kısa hem de uzun şasi modellerinde, üç adet yüklü Euro palet taşıma kabiliyeti de dahil olmak üzere kendi sınıfının en iyi yük alan özelliklerini kullanıcılara sunuluyor. ■



Varta Akü Aldılar, Kazandılar...

1 Temmuz-15 Ağustos 2013 tarihleri arasında düzenlenen ve İstanbul, İzmit, Adapazarı, Düzce, Bolu, Tekirdağ ve Kırklareli illerini kapsayan kampanyaya katılan Varta Akü bayileri yüzlerce değerli hediye kazandı. Kampanyanın en büyük ikramiyesi olan otomobili, İstanbul bayilerinden Demirtaş Akü-Fatih Demirtaş kazandı. Fatih Demirtaş, aracını Karat Güç Sistemleri merkez ofisinde düzenlenen törende bağlı bulunduğu ana bayi Öz-Erk Petrol'ün sahibi Erdal Öztürk'ten teslim aldı. ■



28 Ekim - 3 Kasım 2013

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 9

Tehlikeli Madde Taşıma Yönetmeliği yenilendi

Ülkemizdeki taşıma düzeni ve AB'ye uyum açısından büyük önem taşıyan "Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkında Yönetmelik" 24 Ekim 2013 gün ve 28 801 sayılı Resmi Gazetede yayımlandı. Bu yeni Yönetmelik, gerek tanımda gerekse taşımacılıkla ilgili düzenlemeler bakımından Tehlikeli Malların Karayolu ile Uluslararası Taşımacılığına İlişkin Avrupa Anlaşması (ADR) esas alınarak geliştirildi.

Amaç, kapsam, dayanak ve tanımlar maddelerinden oluşan birinci bölüm sonrasında taşımacılık faaliyetlerine ilişkin genel kuralların yer aldığı ikinci bölüm yer alıyor. Bu bölümde taşımacılık genel kuralları sonrasında yetki belgesi (C1, C2, K1, K2, L1, L2, R1, R2) zorunluluğu var. Özmal araçlarıyla ticari olmayan kamu kurum ve kuruluşları taşımaları yetki belgesi zorunluluğuna tabi değil, ama Yönetmeliğe uymak zorunda. Ayrıca bu türden taşımalarla ilgili her türlü faaliyet mensupları Bakanlığa müracaatla Tehlikeli Madde Faaliyet Belgesi almak zorundalar.

Taşıtların Uygunluk Belgesi (ADR Uygunluk Belgesi) zorunluluğu yanında bazı maddeler için ayrıca özel izin de gerekiyor. Sınıf 1 maddeler için İçişleri Bakanlığı, Sınıf 6 maddeleri için Sağlık, Gıda Tarım ve Hayvancılık ile



Çevre ve Şehircilik bakanlıkları, Sınıf 7 maddeler için ise Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı (TAEK) izin alınması zorunlu makamlar. Sürücülerde de SRC5 aranacak.

Tehlikeli madde taşıyan araçlarda; taşıma evrakı, SRC5, araç personeli kimlik bilgisi, sürücüye yazılı talimat, kullanıldığında Çok Modlu Tehlikeli Madde Taşıma Formu, ADR Uygunluk Belgesi, uygun sorumluluk sigortası poliçesi ve bazı maddeler için özel izinler aranacak.

Taşıtların ilk muayenesinde Taşıtların Uygunluk Belgesi aranacak. Muayene yapılması ve Taşıtların Uygunluk Belgesi süresinin uzatılması hususları ayrıca düzenlenecek.

Yönetmeliğin üçüncü

bölümünde; gönderen, paketlenen, yükleyen, dolduran, taşıyan, taşıt sürücüsü ve araçtaki görevliler, alıcı, boşaltan, tank-konteynır/taşınabilir tank işletmecisi gibi taşıma unsurlarının yükümlülükleri ayrı ayrı yer alıyor.

Muafiyet ve özel izin verilecek haller dördüncü bölümde, güzergahlar ve park yerleri beşinci bölümde, taşımada özel kuralları altıncı bölümde yer alıyor.

Denetim yedinci, tutanaklar sekizinci, yaptırımlar (cezalar) dokuzuncu bölümde bulunuyor. İdari para cezası, uyarma, faaliyet durdurma gibi cezalar var. Yetki devri, tehlikeli madde güvenlik danışmanı, eğitim, uygulamadan sorumlu kurumlar ve alanları onuncu bölümde. Sigorta

zorunluluğu ve sigortasız taşıma yasağı, güncelleme, istatistik ve uzaktan takip sistemi kullanma zorunluluğu getirilebilmesi ve diğer hususlar on birinci bölümde.

Yönetmelikte beş geçici madde bulunuyor: Taşıt model yılına göre uygunluk belgesi alma süreleri; mevcut taşınabilir basınçlı kapların kullanım imkanları; 1 Eylül 2014'e kadar tehlikeli madde faaliyet belgesi ve tehlikeli madde güvenlik danışmanı aranmaması; 2014 sonuna kadar karayolu tünellerinin ADR kategorilerinin belirlenmesi.

31 Mart 2007 tarihli eski Yönetmeliği yürürlükten kaldıran yeni Yönetmelik 1 Ocak 2014'te yürürlüğe girecek. ■



Sertrans Logistics'ten IQ+ Shuttle hizmeti

Sertrans Logistics, yeni IQ+ (International Quick Service) Shuttle hizmetiyle İspanya, İtalya, Almanya, Fransa ve Benelüks ülkeleri başta olmak üzere 14 ülkede 37 noktaya haftalık düzenli taşımacılık hizmetini maksimum hızda gerçekleştiriyor. Yeni IQ+ Shuttle karşılıklı ve tarifeli taşımacılık hizmeti sayesinde tüm parsiyel yükler İspanya'ya 68, Münih'e 60, Milano'ya 58 saatte taşınıyor. Sertrans Logistics parsiyel taşımacılıkta fark yaratan bu iddialı süreleri, hiçbir TIR kural ihlali yapılmadan, uluslararası/yerel yasa ve mevzuatlara bağlı kalınarak, Sertrans Logistics'in sunduğu yüksek kaliteli "Ultra Express" hizmeti kullanılarak hesaplanmış varış saatlerinden oluşuyor.

Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, "Bizimle sürekli çalışan değerli müşterilerimiz için uçak hızında karayolu taşımacılık hizmeti vermemiz de, ulaştığımız yüzde 99.8 hasarsızlık oranımız da şaşırtıcı değil. Hız anlamında saatli ve süre garantili hizmet vermek amacıyla oluşturduğumuz IQ+ hizmetimizi şimdilik 14 ülkede, 37 noktaya yaydık, çünkü çok anlamlı bir ihtiyaca cevap veriyorlar" dedi. ■



GEFCO, Hırvatistan'da faaliyete geçiyor

GEFCO Grup, yeni iştirak ofisini Hırvatistan'ın Zagreb şehrinde açıyor. Birçok ülkeyle sınırı olan Hırvatistan'ın stratejik konumu grubun Balkan Yarımadası'ndaki karayolu ve denizyolu taşımacılığı faaliyetlerini güçlendirecek.

Daha önce GEFCO Grup'un Slovenya iştirakinde İş Geliştirme Müdürü olarak görev yapan ve GEFCO Hırvatistan'ın Genel Müdürlüğü'ne atanan Tihomir Skrtic yeni ofisle ilgili olarak, "Güneydoğu Avrupa'nın en hızlı büyüyen ekonomilerinden biri olan Hırvatistan'da faaliyet gösterecek bir iştirake sahip olması GEFCO'nun bölge pazarlardaki varlığını güçlendirecek ve hem yerel hem de çok uluslu şirketlere grubun katma değerli hizmetlerine daha kolay erişim sağlayacak" dedi.

GEFCO'nun yeni iştirak ofisi sınırların açılması neticesinde artık daha basit hale gelmiş olan gümrük muamelelerinden faydalanabilecek ve bu şekilde de tüm hizmetlerini bürokratik kısıtlamalar olmaksızın sunabilecek. ■

Düzce Uluslararası Nakliyat, DAF ile güçleniyor

Düzce Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Mahir Civelek 3 adet DAF XF105.460 Optimizer'ı Samandıra lokasyonunda düzenlenen törende DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Ertuğrul ERKOÇ' dan teslim aldı.

Mahir Civelek, "1995 yılından bu yana TIRSAN ürünlerini memnuniyetle kullanıyoruz. DAF markası ile tanışmamız da bu sayede oldu. DAF-TIRSAN'ın satış ve satış sonrası sağladığı hizmetlerinden oldukça memnunuz. Filomuz yüzde 90 DAF çekicilerden oluşmaktadır. Araçları kullanıyoruz ve performanslarından çok memnunuz. Yakıt tasarrufundan kazancımız çok yüksek ve araçlar çok dayanıklı. DAF-TIRSAN Otomotiv servislerinde donanımlı ve eğitilmiş teknik personel sorunlarımızı en hızlı şekilde çözüyor" dedi. ■



Ford Cargo 1838T çekici ile güçlendi

Varnak Nakliyat'ın aldığı 7 adet Ford Cargo 1838T 4x2 çekici, Çetaş Silivri Ford Trucks tesislerinde düzenlenen törenle; Çetaş Ticari Vasıta Genel Müdürü Serhan İşildar ve Satış Müdürü Burak Özhan tarafından Varnak Nakliyat yöneticileri Tayfun Gülcüler ve Nuri Cıvalıoğlu'na teslim edildi.

Varnak Nakliyat yöneticisi Tayfun Gülcüler, uluslararası alanda komple ve

grupaj taşımacılığı yaptıklarını belirterek, "5. Teker, 1050 mm soğuk iklim paketli Cargo'ların işimize katkıda bulunacağına inanıyoruz. Full ekipmanla donatılmış Ford Cargo 1838T 4x2 çekici araçlara yaptığımız yatırımdan memnunuz. Ford Cargo'nun yaygın servis ağı ve düşük işletme giderleri de rekabet gücümüzü arttıracak" dedi. ■

KEPEZ Kimya'nın tercihi, MAN EfficientLine serisi

1988 yılı itibari ile akaryakıt sektöründe hizmet vermeye başlayan ve yıllar içinde inşaat/hafriyat, organik tarım ve mermer alanlarında da önemli faaliyetler yürüten Kepez Kimya (KPZ Kimya), ülke çapındaki sevkiyat ağını, MAN TGS EfficientLine serisi araçlarla güçlendiriyor.

2012 yılında Antoto'ndan filosuna dahil ettiği MAN TGS EfficientLine serisi araçlardan duyduğu memnuniyet, 2013 yılı yatırım programına da yansdı. KPZ Kimya'nın yatırım programındaki 5 adet MAN TGS EfficientLine'dan ikisi, düzenlenen törenle teslim edildi. Antoto'nun Antalya'daki tesislerinde

düzenlenen teslimat törenine, KPZ Kimya'yı temsilen Yiğit Kepez, Antoto Otomotiv Satış Müdürü Mert Taşkın ve satış danışmanı Oğuzhan Oğuz katıldı.

Yiğit Kepez, "Yıllardır faaliyette bulunduğumuz tüm iş kollarında, kargo araçlardan çekiciye kadar nakliye işlerimizin tamamında, MAN araçlarla çalışıyoruz. MAN'ın kalite, dayanıklılık, düşük işletme maliyetleri konusunda ödün vermediğini bildiğimiz için, tüm araç filomda tek markayı, MAN'ı kullanıyoruz. EfficientLine serisinde yakaladığımız yakıt oranlarından da son derece memnunuz" dedi. ■



Aktif Nakliyat filosunu DAF ile büyütüyor



Ambalaj ve tekstil ürünleri taşımacılığı yapan Aktif Nakliyat, kısa süre önce teslim aldığı 10 adet DAF CF araçlarına ek olarak 3 adet DAF CF 85.460'ı da DAF-TIRSAN Otomotiv Samandıra lokasyonunda Aktif Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Maruf Eren, Aktif Nakliyat Genel Müdürü Olcay Dolunay Yalım, DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Koordinatörü Hasan Özbayrak ve Hadımköy Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek'in katıldığı tören ile teslim aldı.

Aktif Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Maruf Eren, DAF araçlarından memnuniyetini dile getirerek, "Yakıt tasarrufu sayesinde elde ettiğimiz kazanç, yüksek performanslı DAF motoru, yedek parça ihtiyacımızın kolaylıkla temin edilebilmesi DAF'ı tercih etmemizdeki ana nedenlerdir. DAF-TIRSAN Hadımköy'ün kaliteli servis hizmeti sunması, çözüm odaklı ve hızlı müdahale yaklaşımı tekrar işbirliği yapmamıza sebep oldu" dedi.

DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek, kaliteli hizmetleri ile müşteri memnuniyetini maksimum seviyede sağlayan Aktif Nakliyat'ın Türkiye'nin en önemli lojistik firmalarından biri olacağına inandığını dile getirdiği açıklamasında "Aktif Nakliyat filosunu DAF çekicilerle büyütmeye devam ediyor. Tekrar tekrar bizi tercih etmesinden gurur duyuyoruz. Bu DAF-TIRSAN Otomotiv olarak işimizi ne kadar iyi yaptığımızı göstermektedir" dedi. ■

CEVA Lojistik Dünya CEO'su Marvin Schlanger:

Türkiye üç stratejik ülkeden biri

CEVA Lojistik Dünya CEO'su Marvin Schlanger, Türkiye'yi ziyaret ederek CEVA 2013 Müşteri Semineri'ne katıldı. Schlanger, CEVA Türkiye geçtiğimiz yıl yüzde 10'luk büyüme yakaladığını, bu yıl da yatırımlarını hızlandırarak, globaldeki stratejik konumunu güçlendireceğini açıkladı.

CEVA'nın; sürekli gelişerek, verimli tedarik zinciri operasyonları ve yenilikçi çözümler sayesinde müşterilerimize nasıl daha iyi hizmet verilebileceğinin görüldüğü toplantı sonrasında konuşan Schlanger, sektördeki yeni trendlere ve CEVA Türkiye'nin hedeflerine yönelik önemli değerlendirmelerde bulundu. Lojistik sektöründeki iki önemli gelişmeye dikkat çeken Schlanger, taşımacılık ve depolama alanlarındaki daha karmaşık çözümlere doğru olan eğilimin

bunlardan biri olduğunu söyledi. Schlanger, konuyla ilgili olarak şu açıklamayı yaptı: "Müşteriler bizden geleneksel anlamda malların bir yerden bir yere taşınması ve depolanmasından daha fazlasını istiyor. Bütün dünyada sözleşmeli lojistik sektöründe karmaşık çözümlere gidildiğini görüyoruz. Bunların altında yatan ise bilgi teknolojilerinin önemidir ve gerek taşımacılık işine gerekse sözleşmeli lojistik işine BT desteği hızla büyüyor."

2023 hedefleri

Türkiye'nin 2023 ile ilgili politikaları konusunda çok heyecanlı olduklarını ve kendi plan ve programlarını bu hedefler yönünde sürdürdüklerini ifade eden Schlanger, Türkiye'nin dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme hedefinin çok önemli olduğunu vurguladı: "Bu hedefi gerçekleştirmek için yeni havaalanları yapılması, lojistik merkezleri kurulması, yeni tüneller



Marvin Schlanger

ve metrolar inşa edilmesi bu ekonomik büyümeyi tetikleyecek. Bu da lojistik sektörü ve CEVA için büyük bir fırsat anlamına geliyor. Biz de bu büyümeyi yakalamak için yatırımlarımıza hız kattık ve çok başarılı bir yönetim ekibi kurduk.

Büyüme için yeterli finansal kapasiteye sahibiz ve varlıklarımızı artırmak konusunda da kararlıyız. Yönetim ekibimiz müşterilerimize daha iyi hizmet vermeyi sağlayacak yeni yatırımlarla ilgili hazırlıklarını sürdürüyor."

Teminatsız ve komisyonsuz

Kamyon kiralama devri başlıyor

DKV Kart kullanıcıları için hiçbir teminat göstermeksizin ve komisyon ödemeksizin Renault Trucks'tan çekici, römork ve şasili kamyon kiralayabilme devri başlıyor. DKV ile Renault Trucks'ın iş birliği ile ortaya çıkan ve Almanya sınırları içinde geçerli olacak uygulamaya göre; DKV Kart'ı bulunan lojistik şirketleri gerektiğinde acil siparişlerini yetiştirmek ya da arızalanan araçlarının yerine kullanmak için teminatsız ve komisyonsuz araç kiralaması yapabilecek.

DKV, DKV Kart kullanıcılarına sunduğu akaryakıt, yol vergisi, feribot kullanımı gibi başlıklardaki indirim ve yol yardımı, rota planlama gibi hizmetlerine Renault Trucks (R Trucks) ile gittiği iş birliği sonucunda bir yenisini ekledi. Buna göre DKV Kart kullanıcıları, Almanya sınırları içerisinde R Trucks'ın 2,8 tondan 40 tona değişen hacimlerdeki ticari araçlarına teminatsız ve komisyonsuz olarak yararlanabilecek. ■



TNT Ekspres'e

"Beklentilerin de Ötesinde" büyük ödül

TNT Ekspres, sergilediği performans ve inovatif çözüm önerileriyle, Delphi Otomotiv tarafından her yıl verilen "Beklentilerin de Ötesinde" (Above & Beyond) ödülüne layık görüldü.

Ödül, Frankfurt'ta düzenlenen Delphi Global Konferans ve Pinnacle Ödül Töreni'nde Global Tedarik Birimi Başkan Yardımcısı Sidney Johnson tarafından takdim edildi. Yedi senedir verilen bu ödül, özel hizmet sözleşmelerinde yer alan yükümlülüklerinin çok ötesinde hizmet veren şirketlere

veriliyor.

Sidney Johnson TNT Ekspres'i neden ödüle layık gördüklerini şu sözlerle açıkladı: "TNT Ekspres müşterilerimizin desteklenmesi ve uluslararası taşımacılık ağımızın optimize edilmesi konusunda müthiş bir esneklik sergiledi. TNT Ekspres, Delphi Lojistik ve Delphi Ürün ve Hizmet Çözümleri birimleriyle, nakliye kapasitesi ve müşteri siparişlerinin yerine minimum sürede ulaştırılması konularında çok başarılı işbirlikleri geliştirmiştir." ■



DHL Express'ten

KOBİ'lere ihracat semineri

Uluslararası lojistik ve hızlı hava taşımacılık sektörünün lideri DHL Express, Türkiye'nin 2023 ihracat hedefleri doğrultusunda KOBİ'lerin iş ortağı oldu. KOBİ Express ve Mikro İhracat hizmetleri ile KOBİ'lerin ihracata yönelmelerini destekleyen DHL Express, yeni pazarlar yaratmak amacıyla KOBİ Express Semineri'nde KOBİ'ler ile ihracatın uzmanlarını bir araya getirdi.

İhracatın yaklaşık yüzde 60'ını gerçekleştiren KOBİ'lerin yeni pazarlara açılmasını desteklemek amacıyla düzenlenen KOBİ Express Semineri'ne yaklaşık 90 firma katıldı.

Prof. Dr. Serdar Pirtini ile gazeteci ve yazar Sadi Özdemir gibi isimlerin konuşmacı olduğu seminerde KOBİ'ler, dış ticarete ilişkin gerekli bilgileri edinirken, birbirleri ile deneyimlerini paylaşma fırsatı da yakalamış oldu. Katılımcı KOBİ'ler, ihracat ve ithalat akışını daha hızlı ve kolay hale getiren en yeni çözüm ve hizmetlerin aktarıldığı seminerin faydalı ve etkinli olduğunu vurguladı.



DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling, "Türkiye'nin 2023 ihracat hedefi doğrultusunda, son bir yıldır KOBİ'lere katkı sağlayacak çalışmalar yaptık. Türkiye'de ihracatın yüzde 60'ını gerçekleştiren KOBİ'lerin uluslararası pazarlara daha hızlı ve daha güvenli açılması, ekonominin ve ihracatın gelişmesi bakımından son derece önemli" dedi. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Her şey müşteri için

Geçtiğimiz hafta açılan İzmir 8. Autoshow Fuarı, İzmir Enternasyonal Fuarına alışkın İzmirli için küçük sayılabilecek büyüklükteydi. 3 ayrı holde, segmentlere göre tasnif edilmiş fuar, günümüz ihtisas fuarlarına uygun ve içerik olarak olması gerektiği gibiydi. Distribütör firmalar bölge bayileriyle ortak çalışmalar la fuar stantlarını oluşturmuştu.

Bu manada birinci holde yalnızca otomobil stantları yer almıştı. Ancak sektör olarak bizi ilgilendiren ikinci holdeki ticari araçlardı. Burada Otocar, Isuzu, Iveco ve İzmir'de şehir içi otobüs imaline başlayan İndeks değişik ürün gamlarıyla yer almıştı. İster istemez aynı kulvarda yer alan diğer bazı imalatçıların da bulunması ve çok daha kalabalık bir katılımın olması ortamı renklendiren unsur olacaktı hiç şüphesiz.

Geçen haftaki yazımda belirttiğim bir hususu tekrar dile getirmek isterim. Herkes yaptığı olumlu çalışmalarını sergileyerek bilinmesini arzu eder. Örnek olarak tıp dünyasında yapılan çalışmalar düzenlenen kongrelerle değişik yerlerden gelen hekimlere açılır, üzerinde tartışmalar yapılır ki çok daha ileriye taşınabilsin, geliştirilebilsin...

Günümüzde otomotiv, hem dünyada hem de ülkemizde çok önemli lider alanlardan birisi. Ülkemizin özellikle ticari araçlar konusunda dünyada hatırı sayılır bir yere geldiğini hepimiz biliyoruz ve bununla gurur duyuyoruz. Fuarlar bu çalışmaların hem rakiplerle hem de müşterilerle buluştuğu doğru alanlardır. Pek çok firma fuarlara geçmişte olduğu gibi gereken özen ve önemi vermese de şüphesiz ki sürekli müşterileriyle bir arada olanlar uzun vadede kazanlar olacaktır.

Fuarlara harcanan para ve zamanı kayıp olarak gören zihniyete karşı söylenecek tek bir söz var: Sonuçta müşterilerimiz ve kullanıcılarımız "insan". Eğer her şey teknik özelliklerden ve fiyattan ibaret olsaydı otomatlar ile araç alım satımı mümkün olabilirdi. Hepimiz biliyoruz ki insan olmadan ne alım ne de satım mümkün. Satın alma dürtüsünü harekete geçiren ihtiyaç ve problemlere çözümler üretmek imalatçıların; kişiye özel çözümler üretmek de satıcıların işidir.

Sürekli müşterisinin yanında olan markalar ve marka temsilcileri rakiplerine göre maça 1-0 önde başlarlar. Bu fuarda da bu örneği çok yakından izleme şansını buldum. Müşterileriyle bire bir ilişki içinde olan kişilerin yakaladıkları frekansla daha da öne çıktıklarına şahit oldum.

Müşteri hepimiz için ilk sırada yer alan en önemli kişidir. Planlama aşamasından başlayarak imalat, satış ve satış sonrası hizmetler sadece onun için yapılır. Müşteriyi de elde etmenin ve daha sonrasında elde tutmanın ilk şartı uygun çözümler ve nitelikli ilişki kurmaktan geçer. Dünyada geçmiş yıllarda pek çok örneği olan dev markaların bu hususu göz ardı etmelerinin akabinde tepetaklak gittiklerine çok şahit olduk.

Fuarlar onlarla bir araya gelmemizi sağlayan önemli bir fırsattır. Basın bizi onlarla buluşturan önemli bir arterdir. Kullanmasını bilmek gerek.

Müşteri yoksa varlığınızın bir anlamı da yok... ■

"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

UDH Bakanı Binali YILDIRIM

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Satışı Has Otomotiv gerçekleştirdi

ARS-PET filosunu TIRSAN ile güçlendiriyor

İzmir'in köklü firmalarından ARS-PET AŞ., 30 adet Yeni Nesil Maksima Plus Semi-Treyler'ini İzmir'deki Genel Müdürlüğünde düzenlenen tören ile teslim aldı.

TIRSAN İzmir bayisi Has Otomotiv'in gerçekleştirdiği satışın teslimat törenine ARS-PET Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Savaşan, TIRSAN Genel Müdür Yardımcısı Ercan Kulaksız, Has Otomotiv İcra

Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Has Otomotiv Genel Müdürü Turan Dik ve Has Otomotiv İzmir Satış Müdürü Tolga Canıdar katıldı.

Ayhan Savaşan, "TIRSAN'ın satış sonrası hizmetlerine güveniyoruz. Servis hizmet kalitesi ve çözüm odaklı yaklaşımları nedeniyle TIRSAN ile işbirliğimizin artarak devam edeceğine inanıyorum" dedi. ■



Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 3 • Sayı: 110 • 28 Ekim - 3 Kasım 2013

Sahibi ve Sorumlu Yayın Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editör

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: +90-212-550 67 65

Gsm: +90-549-341 55 56

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlal Plaza No:11 A/4 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Ünsal TOSUN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı, haber

ve fotoğrafların her türlü telif

hakkı **Pivot Medya Pazarlama**

İletişimi ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterelecek dahi itikbas

edilemez.

28 Ekim - 3 Kasım 2013

Tasima
Dunyasi

Lojistik » 11

Bir açık hava müzesi: Edirne

■ Korkut AKIN / EDİRNE

İnce belli bardakta, dumanı üstünde gelen, damağı buran, kınalı berrak çay bütün yorgunluğunuzu aldığı gibi “işte mutluluk bul!” dediriyor.

Sonbahar sarıslı sarmalanan çay bahçelerinde yer bulmak zor. Çünkü Edirne hem yol üzeri hem de tarihi değerlerle dolu.

Balkanların Başkenti

Tarih boyunca adı hiç değişmemiş şehrin 2000 yıllık bir geçmişi var. Romalılardan tutun Bizans'a, 92 yıl boyunca Payitaht olduğu Osmanlı İmparatorluğu'ndan günümüze...

Güzel bir şehir Edirne, başkentliğe yaraşır zarafeti hâlâ taşıyor üzerinde. Daracık sokaklarında eski evler, hemen her köşe başından gökyüzüne uzanmış camileri ve müzeye dönüştürülmüş yapılarını görmeye gelen yerli yabancı turistler büyük bir merak ve mutlulukla geziyor.

Tahmis Meydanı

Divan edebiyatında bir şiirin, iki dizesine üç dize daha ekleyerek elde ettiğiniz “beşleme”; beş yolun bulunduğu küçük meydana da ad olmuş ve Edirne'nin en güzel, en canlı, en hareketli ve en çok sevilen yeri olarak çıkmış ortaya.

Ne gelir aklınıza Edirne deyince... Camiler, medreseler, tava ciğeri, peynir, badem ezmesi, köfte, helva... uzatmaya gerek yok; Edirne'ye özgü aklınıza gelen her şeyi bulabileceğiniz şirin mi şirin bir meydan. Beş yolun birleştiği meydan demistik ya... her bir yoldan bambaşka bir dünyaya çıkıyorsunuz. Dönüşte yine aynı meydana ve muhtemelen aynı çayevinde –çünkü çok sevdiniz demi kıvamında, dumanı üstündeki çayı. Merak etmeyin, herkes aynı davranıyor.

Süpürgeci heykeli...

Merkezi yönetimle aynı partiden olmamasına, birçok sorunla boğuşmasına rağmen Belediye, müthiş çalışkan ve iş bitirici. Hemen her meydan bir heykelle donatılmış. Kırkpınar güreşleri, balık, lale üretimi, sandıklılık ve tabii süpürgecilik... Edirne sandığı da süpürgesi de çeyizlerin olmazsa olmazı. Sadece bölgede ve Türkiye'de değil, Balkanlardan Avrupa'nın – bize göre- en uzak ülkelerine kadar evlenme yaşına gelen kızlar çeyizine sandık ve süpürge koyuyor mutlaka.

İşte Tahmis Meydanı'nı süpürgeci heykeli süslüyor.

Diğer meydan ve kavşaklardaki heykelleri saymadan Lozan Anıtına dikkat çekmek gerek.

Lozan Anıtı

Üç yüksek sütundan oluşan Lozan Anıtı belki de günümüz Türkiye'sinin ender işaretlerinden. Sütunlardan Anadolu'yu simgeleyenin boyu 36,45 metre, Trakya'yı simgeleyen 31,95, Karaağaç'ı simgeleyen ise 17,45 metre. Bir kere durup derin bir nefes alıyorsunuz ister istemez... Sizin, ailenizin, çevrenizin, 70 milyonu aşkın insanın barış ve huzur içinde yaşamasının simgesi zaten kesmişti nefesinizi. Ardından müzeyi gezmek var...

Selimiye, Muradiye ve Darüşşifa

Buçuktepe'den bakmadan girmişseniz Edirne'ye, 1-0 eksik başlıyorsunuz demektir gezmeye. Şöyle bir bakacak, şehri içinize çekecek ve göz kararı da olsa neyin nerede, hangi caminin yanında ne var, hangi yöne gitmek gerek diye karar vereceksiniz. Tabii, ilk istikamet Selimiye!

Tek başına camii olarak anılsa da Selimiye bir külliye. Hemen yanı başındaki Eski Cami, en eski anıtsal yapı Osmanlı'dan kalan. Devletin büyümesinin simgesi olan bu eser 1414'te 11 yıllık bir çalışmanın ardından bitirilebilmiş.

Selimiye Camii 2. Selim tarafından Mimar Sinan'a yaptırılmış. Yapımına 1568'de başlanmış, kullanıma ise 1575'te açılmış. Yüksekliği 45,25, çapı ise 31,25 metreyi bulan ve bu boyutuyla Ayasofya ile boy ölçüşen kubbesinin verdiği ferahlığı, insan içine

girince daha bir anlıyor.

Unuttum, ama ekleyebilirim: Eski Cami'de Cuma hutbesini kılıç kuşanan imam okuyor. Her iki caminin de süslemeleri müthiş. İnsanı alıp götürüyor... içinize huzur doluyor o görkem karşısında.

Eski Cami'de duaların kabul olunduğuna inanılırsa da, siz camide namaz kıldıran Hacı Bayram Veli'ye saygı inancıyla hâlâ hocaların vaaz kürsüsünü kullanmadığını bilin yeter.

Selimiye dedik, ama en çok da Eski Cami'yi anlattık. Selimiye'nin içinde yardımcı olan görevliler, kalabalığı düzenlerken bir yandan da birçok bilgi veriyor. Yarım kubbeler üzerinde yükselen ana kubbe, minarelerin birbirini kesmeyen merdivenleri (bilmem artık çıkılmasına izin veriliyor mu; sadece Edirne şehrinin değil, Yunanistan'dan Bulgaristan'a kadar geniş ovayı izleyebilirsiniz) ve dört halifeyi simgeleyen dört fil ayağı sütun; mermer, çini ve hat işçiliği... hepsini hem de ayrıntılı anlatıyorlar. Dolayısıyla siz ilk ağızdan alın o bilgileri...

Ters lale...

Ben sadece bir küçük bir bilgi fısıldayacağım sizlere; ama sakın kendinize saklamayın, herkese anlatın. Mütazzin mahfilinin (2 metre yüksekliği var) mermer ayaklarından birinde ters bir lale kabartması yer alıyor. Her ne kadar ters lale, hilale benziyor, onun için işletirmiş Mimar Sinan, dense de; Osmanlı'da bahçeler (ama sadece bahçeler) halkın kendi malı olabiliyor, diğer her şey hükümdarın. Cami yapılacağı zaman bahçenin sahibi kadın, -bir rivayete göre adı, bir değerine göre bahçede yetiştirdiği laleler nedeniyle- camiye lale adı konulmasını şart koşar. Şartı kabul eden Mimar Sinan, laleyi ters işlettiyerek, kadının o dillere destan inatçılığını da yüzyıllara taşır. Madem başladık, bir rivayet daha: Tam dikey değildir lale, eğer tam ters olursa kıyamet kopacaktır.

Şifahane de var!

Tunca'yı geçince, 1448 yılında 2. Bayezid tarafından (vakfiyesinde göz hastalıklarına da bakıldığı yer alıyor) bir şifa merkezi kurulmuş. Ruh ve akıl hastalarına hizmet verilen bu hastanede su ve müzik sesi temel tedavi aracı. Trakya Üniversitesi bünyesinde müze haline getirilen ve 2004 yılında Avrupa Konseyi Avrupa Müze Ödülünü, 2007 yılında ise Avrupa Kültür Mirası - Mükemmellik Kulübü En İyi Sunum Ödülünü kazanan müzede su sesine karışan müziği duyumsamadan Edirne'yi gezmiş sayılmazsınız. Mankenlerle canlandırılan tedavi yönteminin önemini, o zamanlar Avrupa'da hastaların ateşe atıldığını öğrendiğinizde daha bir kavırıyorsunuz.

Daha yarınsa bile gelmedik...

Prof. Dr. Süheyl Ünver, “Her şey biter, Edirne bitmez” diyor. Gerçekten de sabah ayrı, akşam ayrı güzellik sunuyor şehir. Kış yazı da fark ediyor... Baharına laf yok!

Biz sayfanın sonuna geldik, ne Kırkpınar'dan söz edebildik ne şenliklerden. Ama tarhana, badem ezmesi, ciğer sarması, akıtma, hardaliye, satır kebabı, elbasan tava, etli marul sarması, Rumeli beğendisi, Rumeli paçası ve daha nice ağız tadını saymaktan kendimizi almamız mümkün değil. Köfteyle tava ciğerini unuttuğumu sanmayın, onları zaten siz de biliyorsunuz. Dönüş yolunda peynirle helva eşinize dostunuza götüreceğiniz en güzel armağanlardan olacaktır...

Sabunun ve süpürge'nin gönlü kalmasin

Edirne'nin tarihi ama bir o kadar da kaybolmaya yüz tutmuş seramikçiliği var. Sabun yapımı inanılmaz gelişmişlik gösteriyor. Hele de meyveli mis sabunları hem gözünüze hem burnunuza...

Aynalı süpürgeyle bitirelim... Gelin, kaynanasının hata bulmak için kendisini gözlemesini süpürgeye takılan aynadan izlemiş çıkartmadan. Sizin aklınıza gelir miydi?

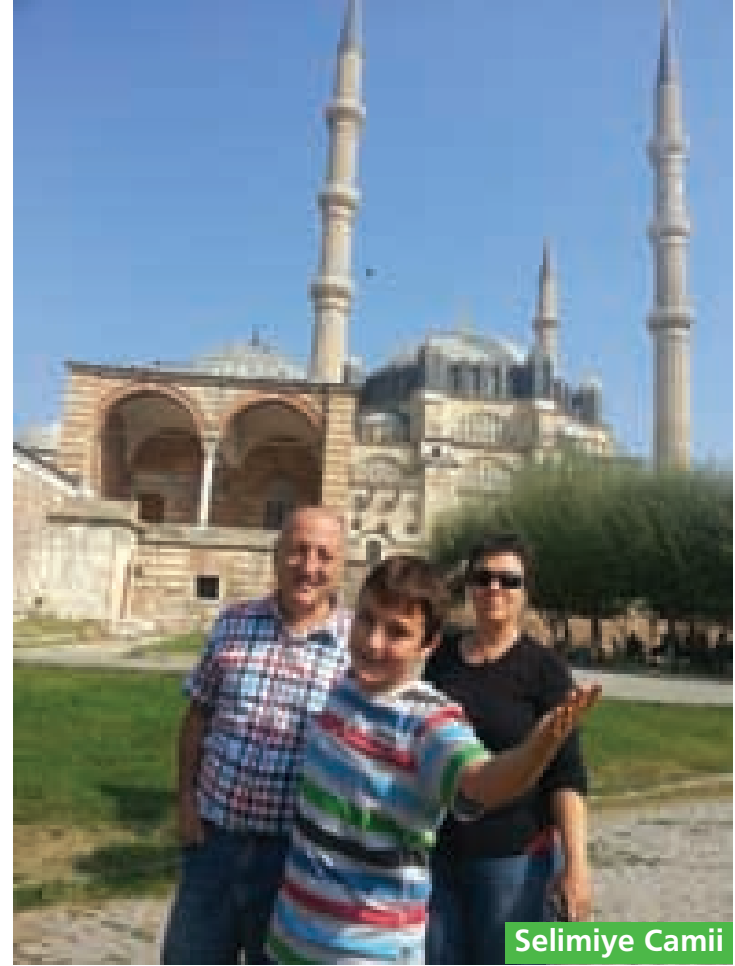
Süheyl Ünver doğru diyor. Her şey biter ama Edirne'nin sonu yok. Biz iki gün sabahtan akşama dolaştık, bitiremedik. Sıra sizde... ■



Tahmis Meydanı - Süpürgeci Heykeli



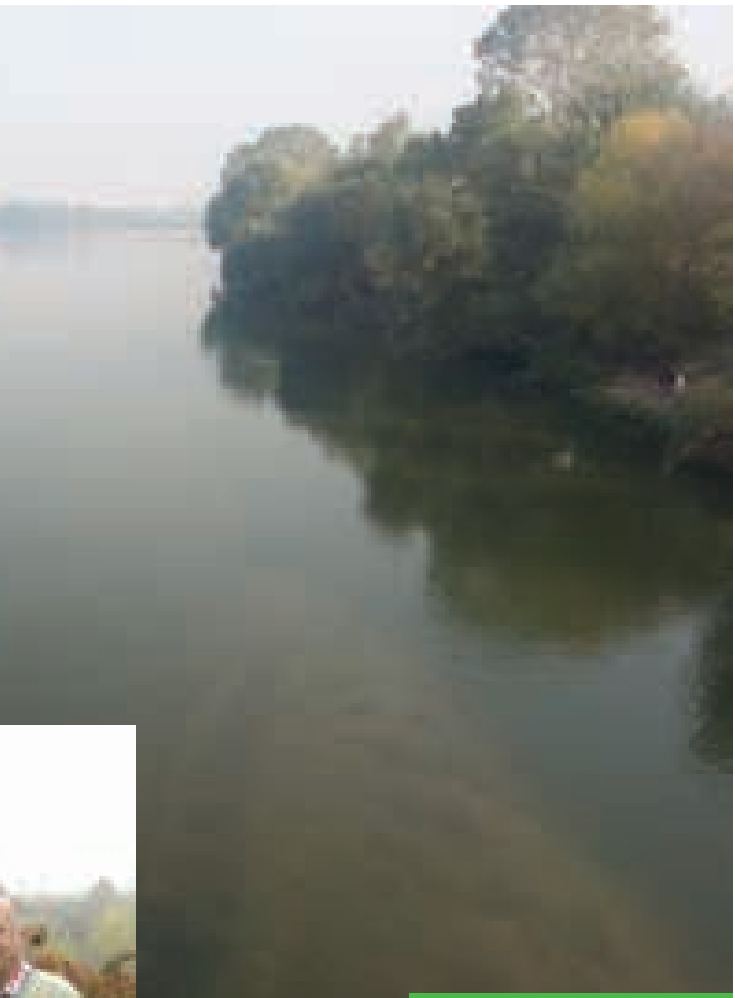
Dekoratif Sabun



Selimiye Camii



Darüşşifa



Meriç Nehri

Edirne'deki ziyaretimizde, Salim Altunhan'ın çiftliğini de gezdik. Sonbaharın o eşsiz güzelliği, asmaların sararan yaprakları ve sessizlik hepimizi mest etti. Salim Altunhan'ın ev sahipliğiyle gerçekten eşsizdi.

Edirne'ye gidip de Otogar'a uğramamak olmaz

Arife günü olmasına rağmen sakinlik var otogarda. Uzun yol yolcusunun Cuma-Cumartesi gittiğini belirtiyor Otogar Müdürü Naci Livada. Livada, Cuma-Cumartesi günü yaklaşık 18 bin kişinin otobüslerle seyahate çıktığını söylüyor. Çoğunluğun öğrenci olduğunu, Edirneli'nin uzun seyahate çıkmadığını belirtiyor Naci Livada. Arife günü ve bayramın 1, 2 ve 3'üncü günleri yakın mesafeler hareketli geçiyor, genellikle akraba ziyaretleri...

Edirne Otogarında günlük yolcu hareketi 2 bin, 2.500. Her 15 dakikada bir ücretsiz servisi var şehir merkezine, ayrıca ETUS halk otobüsleri de sürekli çalışıyor.



Haluk Kefeli, Naci Livada, Muammer Başkan



Meşhur Edirne Ciğercisi, 1967'den beri hizmet veriyor. Kazım Ustanın ciğerini tadıyoruz, nefis. Duvarda Metro Life dergisi dikkatimizi çekiyor. Metro Turizm'in yolcu dergisi. Muammer Başkan'ın yöneticiliğini, benim de editörlüğünü 5 yıl üstlendiğimiz, emek verdiğimiz derginin duvarları süslemesi bizi gururlandırıyor. Kazım Usta ile hatıra fotoğrafı çektiyoruz.



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

28 Ekim - 3 Kasım 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

- medya iletişim danışmanlığı
- kurumsal dergi, gazete yapımı ve yayını
- kurumsal kitap, anı, biyografi kitabı yazımı, yapımı ve yayını
- kurumsal kimlik tasarımı
- reklam tasarımı
- basılı işler tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

Pivot
M E D Y A
Tel : 0212-556 87 83
Gsm : 0549 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Oyna kurucu siz olma!

2014 FIATA Dünya Kongresi Türkiye’de yapılacak

12 yıl aradan sonra ikinci kez UTİKAD ev sahipliğinde Hilton İstanbul Bomonti Otel ve Konferans Merkezi’nde 13-18 Ekim 2014 tarihinde gerçekleştirilecek kongreye 1000’in üzerinde yerli ve yabancı katılımcı bekleniyor.

“Lojistikte Sürdürülebilir Büyüme” temasının işleneceği kongreye Avrupa, Doğu Avrupa, Ortadoğu, Rusya, Kafkaslar, Çin başta olmak üzere Asya ülkeleri ve Afrika’dan çok sayıda sektör temsilcisi ile üst düzey yönetici, küresel lojistik pazarının yeni ‘üretim ve dağıtım üssü’ olmaya hazırlanan Türkiye’nin lojistik potansiyelini yakından tanımak ve yeni iş birliği fırsatları sağlayabilmek için İstanbul’a gelecek.

İstanbul’a yakışır gerçek bir Dünya Kongresi

UTİKAD’da gerçekleştirilen ‘FIATA 2014 İstanbul’ tanıtım toplantısında kongre hakkında bilgiler veren UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, ilki 2002 yılında yine UTİKAD ev sahipliğinde gerçekleşen kongrenin FIATA tarihinin en başarılı kongrelerinden biri olarak kabul edildiğinin altını çizerek, 2014 Dünya Kongresi’ni de FIATA’nın en başarılı kongrelerinden biri yapma hedefinde

olduklarını kaydetti: “UTİKAD olarak ‘Kongre Kenti’ İstanbul’a yakışır, gerçek bir dünya kongresi gerçekleştirmek istiyoruz” dedi.

Kongre bayrağını teslim almak amacıyla Ekim ayında Singapur’da düzenlenen 2013 FIATA Dünya Kongresi’ne katılıdıklarını belirten Turgut Erkeskin, “‘Doğu’nun en batısı, Batı’nın en doğusu’ olarak tarif ettiğimiz Türkiye; hava, kara deniz bağlantıları ve potansiyeli ile sadece Avrupa’nın değil, Asya, Balkanlar, Kafkaslar, Ortadoğu ve Afrika’nın da dikkatini çekiyor. Tayvan, Malezya ve Çin gibi pek çok ülkeden davetler aldık. Rusya, Ukrayna ve Afrika temsilcileri, Türkiye’ye ile iş yapma fırsatlarını araştırıyorlar. Avrupa ülkeleri ise büyüyen Türkiye’de yatırım fırsatları kolluyor. Bu kongreyi ülkemizdeki ulaşım altyapısına yönelik büyük projelerin yaratacağı potansiyelin dünyaya tanıtılması ve sektörümüzü dünyaya entegre etmesi açısından önemli bir fırsat olarak görüyoruz” dedi. Erkeskin, Kongrenin bir yıl boyunca Türkiye ve Türk lojistik sektörünün dünya lojistik gündeminde yer almasına ve farkındalığın artmasına katkı sağlayacağına da dikkat çekti.

Erkeskin, FIATA Başkan Yardımcısı

Dünya Lojistik Federasyonu FIATA’da, Multimodal Taşımacılık Enstitüsü Çalışma



UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, kongre fuar alanının 70’inin şimdiden siparişinin alındığını bu nedenle otelden ek alan talebinde bulunacaklarını dile getirdi.

Grubu’nda Türkiye’yi temsil eden ve Singapur’da düzenlenen seçilmiş kongrede FIATA Başkan Yardımcılığı görevine seçilen Turgut Erkeskin, bu vesileyle dünya lojistik pazarında alınacak kararlarda, Türkiye’nin söz sahibi olacağı ve çıkacak kararları Türkiye lehine etkileyebileceğinin de altını çizdi. ■

Otomotivciler İzmir’de buluştu



İzmir Autoshow – Otomobil, Hafif ve Ağır Ticari Araçlar Fuarı’na İzmir merkezli üretici İndeks A.Ş., Otokar İzmir bayisi Yaşar Otomotiv, Anadolu Isuzu Erdiloğlu Otomotiv ve Iveco Musal Otomotiv katıldı. Fuarda gelecek yılın son model otomobillerinin yanı sıra 1945 modelden başlayan klasik arabalar da büyük ilgi gördü.

İZFAŞ tarafından Otomotiv Distribütörleri Derneği (ODD) ve Ege Otomotiv Derneği’nin (EGOD) destekleriyle düzenlenen 8. İzmir Autoshow –Otomobil, Hafif ve Ağır Ticari Araçlar Fuarı, İzmir Uluslararası Fuar Alanı’nda gerçekleştirilen törenle açıldı. Törende konuşan İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Dr. Sırrı Aydoğan, otomotiv ve yedek parça üretiminde İzmir’in Türkiye’nin parlayan yıldızı olduğuna dikkat çekerek, bunda kentin coğrafyasının, ikliminin, liman kenti olmasının ve yetişmiş insan kaynağının etkili olduğunu söyledi. 12 bin ziyaretçiyle başlayan İzmir Autoshow’un geçtiğimiz yıl 52 bin ziyaretçiye ulaştığını ve fuarın her geçen ivme kazandığını belirten Aydoğan, “Otomotiv sektöründe baş döndürücü gelişmeler yaşanırken, sektöre insanların ilgisi de her geçen gün artıyor. Bu fuardan herkesin keyif alacağını düşünüyorum. Her yıl farklı etkinliklerle fuarı renklendiren Otomotiv Distribütörleri Derneği ve Ege Otomotiv

Derneği’ne desteklerinden ötürü teşekkür ediyorum” diye konuştu.

Son model arabalar göz kamaştırdı

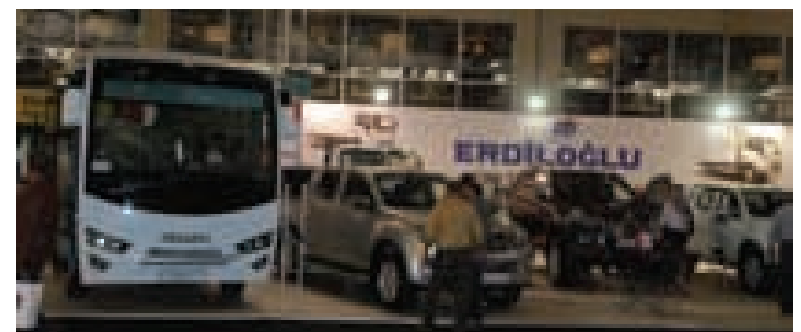
81 katılımcının yer aldığı fuarda İndeks AŞ, Otokar bayisi Yaşaroğlu Otomotiv, Anadolu Isuzu’nun İzmir bayisi Erdiloğlu Otomotiv, Iveco’nun İzmir bayisi Musal Otomotiv katıldı. Fuarda Fiat, Ford, Hyundai, Kia, Mercedes, Peugeot, Seat, Skoda, Toyota, Volkswagen otomotiv markaları ziyaretçilerle buluştu. Otomotiv yan sanayi firmaları ürünlerinin sergilendiği fuarda ayrıca klasik arabalar da büyük ilgi görüyor.

Klasik ve Spor Otomobiller Sergisi

İzmir Klasik Otomobilciler Derneği (ISKOD) ve EGOD işbirliğinde gerçekleştirilen Klasik ve Spor Otomobiller Sergisi’nde geçmişin en revaçta olan klasik ve spor otomobilleri sergileniyor. 4 No’lu Hol’de yer alan sergide 1945 modelden başlayan yaklaşık 40 klasik ve spor otomobil ziyaretçilerin beğenisine sunuluyor. ■



Yaşaroğlu Otomotiv A.Ş. Sahibi Yaşar Özkan ve ekibi katıldı. Standa Sultan, Tempo ve Atlas hafif ticari kamyon yer aldı.



Bir Daimler markası

İşinizle ilgili gelişmeler sizin için önemliyse, Sprinter tam size göre!

163 beygirlik motor gücü, %6’ya varan yakıt tasarrufu sağlayan BlueEFFICIENCY teknolojisi, ECO Start/Stop fonksiyonu, konforu artırılan sürücü* ve yolcu koltuklarıyla** Sprinter, ticarete vizyon sahibi olanlarla tanışmayı bekliyor.

BLUE EFFICIENCY

%0,75 sabit faiz

5.500 TL’ye

varan peşin indirimi

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenzticari

Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

* Standart pakette körüklü, Eco pakette konfor tipi koltuk sunulmaktadır.
** Eco paket için geçerlidir.
İlanda belirtilen faiz oranı Mercedes-Benz yıldızım kasko ürünüyle birlikte geçerlidir, Mercedes-Benz yıldızım kasko ürünü olmadan %0,80 sabit faiz oranı geçerlidir.
Dosya masraflı başvuru sırasında talep edilecek olup, ödeme planına dahil edilmemiştir. Kişisel müşteri tipi olması durumunda KKDF eklenerek faiz oranı değişkenlik gösterecektir.