

Temsa, TS45 ile Amerika'yı fethetti



2010 yılında TS35 ile Amerika pazarına adım atan Temsa, 2011 yılında TS30'u Amerikalılarla buluşturdu. Bu süreçte 300 adetlik bir otobüs parkına ulaşan Temsa, Amerikan pazarına yeni ürün sunma çalışmalarına hız kesmeden devam etti. Temsa, bu kez Amerikalıları 14 metrelik TS45 ile tanıştırdı. ■ 5'te

2014'te 40'ıncı yaşına giren UND, 2013'ü değerlendirdi ve 2014'e yönelik hedeflerini açıkladı

Uluslararası taşımacılar 2013'te yüzde 6 arttı

7'de

Pirelli'den ST01 M+S Dorse Lastiği ■ 6'da

Brisa otobüs lastiklerinde büyük değişimi başlatıyor ■ 6'da



Çetin Nuhoğlu

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Yıl: 3 • Sayı: 123 • 27 Ocak - 2 Şubat 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Klima standart olarak sunuluyor

Otokar Atlas'ta 0 faizli kredi kampanyası

Otokar, 8,5 tonluk hafif kamyonu Otokar Atlas'a sahip olmak isteyenlere özel çok cazip kredi fırsatları sunuyor. 31 Ocak 2014 tarihine kadar sürecek olan kampanya kapsamında 50 bin TL'ye kadar kredi kullanımlarında 12 ay için yüzde 0 faiz uygulanıyor. Üstelik



Otokar Atlas'ta klima standart olarak sunuluyor. Segmentinin en yüksek taşıma kapasitesine sahip Otokar Atlas, düşük yakıt ve işletme giderleri ile dikkat çekiyor. Tam kuru havalı fren sistemine sahip Otokar Atlas, yüksek yol tutuşu ile güven veriyor. ■ 5'te

TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, İTO Zümre Toplantısında sert çıkış yaptı

YA RAHAT BIRAKIN, YA DA BİZİ KAPATIN

● Taşımacılıkla ilgili resmi kuruluşların düzenlemeleri, anlayış ve hizmetleri eleştirildi. Otokar ücretleri yüksek ve projeleri yanlış. ● Belediyelerin uygulamaları da şikayet konusu. İstanbul'da özellikle de turizm taşımacılarını ilgilendiren önemli sorunlar bulunuyor.

İstanbul Ticaret Odasında 21 Ocak 2014 Salı günü, TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy ve taşımacılıkla ilgili kuruluşların temsilcilerinin katılımıyla yapılan Yolcu Taşımacılığı Zümre Toplantısında gerek ülke çapındaki gerekse İstanbul'a özgü konular ele alındı.

✓ TÜRSAB: Başaran Ulusoy

Transferlerde, kendi araçlarımızı kullanmamızda bölge aranarak eziyet çektiler. Kendi otomobillerimiz için niye A1 isteniyor? A1 zengin müşterinin ihtiyacına uymaz. İstanbul'da araç parkı büyük dert, yürüyen bant yapılsın da kurtulalım.

✓ İTO: Turgut Erkesim

İstanbul'da, 8+1'ler için süre aldık. Otokarların yerleri ve aldıkları çıkış ücretleri önemli sıkıntı. Hava ve demiryolundaki gelişmeler önemli. Turizm taşımacılarının park sıkıntısı had safhada.

✓ TOF: Mustafa Yıldırım

Ulaştırma politikalarında yanlışlar var. Mevcut mevzuatla taşıma yapılamaz. Mevzuat çalışması yapılmalı. Turizmde çok araç birikti, İstanbul'da trafik sıkıntısı önemli. UKOME'de sivil anlayış yok. Otokar projeleri yanlış.

✓ Diğer konuşmalar...

• Ali Osman Ulusoy: Otobüsçü unutuldu, dertlerimiz çözülüyor, aramızda anlaşmalıyız.

• Mehmet Erdoğan (TOFED): Maliyetler ve sorunlar arttı, zordaki firmalar bataabilir.

• Ercan Tezer (OSD): Kentiçi yönetimde mevzuat yok, keyfilik var. Engelli dönüşümü sorunlu.

• Bülent Akarcalı: Bakanlık sektöre hizmet vermiyor. Sektör gücünü kullanamıyor.

• Bahattin Yücel: Daha hızlı olan havayoluyla rekabet yerine entegrasyona gidilmeli.

• Kemal Karayormuk: Kurumsallaşma yok, otogarlarda ücret alınmamalı, ücretsiz servis yanlış. ■ 3'te



Mustafa Yıldırım



Otokar, Kocaeli'ye 36 KENT otobüs teslim etti



Metro Turizm borsa yolcusu



İDO Hızlı Feribot hattına ilgi geçtiğimiz yıla göre arttı 4'te

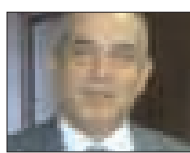
Kâmil Koç Yolkart üyesi 3 milyona ulaştı



Dr. Zeki Dönmez

Turizm Cumhuriyeti kurulur mu?

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Şehirci ulaşımında AUS ve parklanma uygulamaları-1

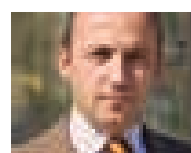
2'de



Mustafa Yıldırım

Dün, bugün ve yarın!

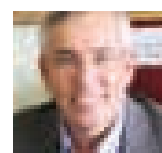
3'te



Akif Nuray

Çünkü Türkiye Hepimizin!

4'te



Salim Altunhan

Sinema Edirne'yi de kalkındır...

4'te

Şehiriçi Ulaşımda Yenilikçi Uygulamalar, AUS ve Parklanma Uygulamaları - 1

Ulaştırma bir ülkenin ekonomik gelişimini ve refah seviyesini etkileyen en önemli unsurlardan biridir. Etkili ulaştırma sistemleri, pazarlara, işlere ve yatırımlara erişilebilirliği kolaylaştırarak sosyo-ekonomik fırsatlar ve yararlar oluşturmaktadır. Ulaşım günümüz dünyasında küreselleşme ve ekonomik büyümeye paralel olarak hızlı bir değişim göstermektedir. Bilim ve teknolojinin hızlı gelişimi ve nüfus artışı; kapasitesi yüksek, daha hızlı, daha güvenli ve daha konforlu ulaşım isteğini öne çıkarmaktadır.

Ekonomik, sosyal ve siyasi

Ulaştırma; tarih boyunca, medeniyet oluşum sürecinde önemli bir yere sahip olmuştur. Gerek ekonomik, gerek siyasi, gerek kültürel ve gerekse de sosyal alanda insanların ve toplumların birbiriyle olan ilişkilerinde işlevsel ve belirleyici bir noktada olan ulaştırma, medeniyetlerin kurucu parametrelerinden biri olarak da görülebilir. Ulaştırma, vatandaşların hayat kalitesini etkilemenin yanı sıra ülkenin üretimini, istihdamını ve bölgesel gelişimini etkileyerek ülke ekonomisinin temel taşı oluşturmaktadır. Dünyada ön plana çıkan güvenli, dakik, daha kısa sürede ve daha konforlu ulaşım istekleri de son yıllarda



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI

mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

ulaştırma sektörünün öneminin ve gelişiminin giderek artmasına neden olmuştur. Bu bağlamda ulaştırma türlerinin entegre bir şekilde işletimini, verimli ve etkili bir ulaştırma alt yapısı oluşturulmasını ve ulaştırma türlerinde güvenliğin öne çıkarılması; son yıllarda önem kazanan sürdürülebilirlik kavramını da göz önünde bulundurarak, insan faktörünü önceleyen ve çevreye zararı en aza indiren politikaların uygulanması gerekmektedir.

Uzak Asya'dan Doğu Avrupa'ya

Tarihi süreçte; şehirler (yerleşimler), geneli itibarıyla su

yollarının geçtiği noktalarda veya ulaştırma imkanlarının yoğunlaştığı noktalarda kurulmuş ve gelişmişlerdir. Roma Yolları ki modern anlamda otoyolların öncülü olarak kabul edilir, ilk etapta askeri sevkiyat amaçlı olarak inşa edilmiş olup takibinde ticari amaca da hizmet etmiştir. Aynı şekilde Tarihi İpek yolu da Uzak Asya'dan Doğu Avrupa'ya kadar çok geniş bir sahanın ticari yüklerinin taşıdığı ana güzergahı teşkil etmektedir. Ulaştırma da; insanların, malların ve hizmetlerin, mümkün olan en uygun güzergah boyunca, uygun ekonomik koşullarda, belirli hizmet parametreleri dahilinde taşınması esastır. Bu hizmet parametreleri; güvenlik, konfor, dakiklık, maliyet, altyapı ve hız olarak sıralanabilir. Bu parametrelerin optimizasyonu ise ulaştırma mühendisliğinin amaçlarının başında gelmektedir.

Gelişen teknolojiyle beraber ulaştırma altyapılarının gelişimi, insanların hareketliliği seçeneklerini ve konforu arttırmıştır. Bunun yanı sıra; ticari gelişim ve ekonomik büyümenin en önemli aracı olan ulaştırma, içinde bulunduğumuz süreçte 'denetim' mekanizmasının daha güçlü ve çok yönlü olarak ortaya çıkışıyla birlikte yeni zorlukları ve imkanları da beraberinde getirmiştir. Bu nedenle; ulaştırmada, hem il bazında ve

hem de ulusal ve bölgesel bazda ülkemiz adına kapsamlı bir GZFT Analizi yapılması önemli bir ihtiyaç haline almıştır. Bu bağlamda; şahsım ve Bahçeşehir Üniversitesi UYGAR (Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi) ve Ulaştırma Mühendisliği Bölümü'nden oluşan ekibim olarak gerek geneli itibarıyla yaptığımız birçok çalışmada ve gerekse de emek koyduğumuz Kalkınma Bakanlığı '10.Kalkınma Planı', UDH Bakanlığı '11. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurası'nda kapsamlı olarak, ulusal, bölgesel ve ulusal arası fazda tespitler ve öneriler geliştirmeye çalışılmıştır.

Gelecek vizyonu...

Ülkemizin 2023 ve 2035 vizyonları doğrultusunda; ortaya koyduğu projeksiyonlarda, dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefine paralel olarak, hacmi büyüyen, işlevsel ve verimli işleyen ve sorunlarını olabildiğince en aza indirmiş bir 'Ulaştırma Sistemi'nin kurulumu kaçınılmazdır. Gerek merkezi ve gerekse de yerel ölçekte yapılan çalışmalarda önemli ölçüde bu hedefler gözetilmeye çalışılmaktadır. Bugün itibarıyla; hükümetin yıllık olarak ayırdığı bütçenin en büyük kalemlerinden birisi 'ulaştırma' olmakla beraber, 2023 ve daha ileri hedeflerde bu pay yüzde 50'lerde öngörülmektedir. 29

Ekim 2013 tarihinde hizmete girmiş olan Marmaray, yakın bir geçmişte inşasına başlanan Göztepe-Zeytinburnu Lastik Tekerlekli Tüp Geçidi, 3. Boğaz Köprüsü, gündemde olan Kanal İstanbul, hizmete açılan Kadıköy-Kartal Metrosu ve bu hattın Pendik ve nihayetinde de Sabiha Gökçen Havaalanı'na uzatılacak olması, inşası başlanan Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy-Sancaktepe Metro Hattı, planlama aşamasındaki birçok metro ve kablolu sistem (monoray, havaray, teleferik vb.), 3. havaalanı projesi, inşaatı tamamlanan veya tamamlanmış birçok yüksek hızlı demiryolu hattı ile havayolu sektöründeki iyileştirmeler ile karayolu standartlarının yükseltilmesine dair yapılan yatırım ve çalışmalar, bu eğilimi doğrulamaktadır.

Akıllı Ulaşım Sistemleri

Bu çerçevede; Ankara-Eskişehir Yüksek Hızlı Demiryolu Hattı işletime alınmış, birkaç yıl önce Ankara-Konya (YHD) Hattı, takibinde Eskişehir-Konya YHD bağlantısı tamamlanmış olup, Ankara-İstanbul YHD Hattı'nın Eskişehir-İstanbul etabı da yakın bir gelecekte hizmete açılacaktır. Ankara-Yozgat (Yerköy)-Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars YHD Hattı inşası ise hızla devam etmekte olup bu hattın Ankara-Sivas bağlantısının da yakın bir

dönemde hizmete açılması öngörülmekte, buna paralel olarak da İstanbul (Halkalı)-Bulgaristan YHD Hattı, Ankara-Afyon-İzmir YHD Hattı, Eskişehir-Osmaneli-Yenişehir (Bursa)-Bandırma YHD Hattı, Ankara-Konya-Karaman-Mersin YHD Hattı bağlantıları da yakın bir gelecek için gündeme alınmış bulunmaktadır. 2023 için ortaya konan YHD hedefi 10 bin km.dir. Konvansiyonel demiryolu hatlarındaki iyileştirmelerde devam etmekte olup, karayolu ulaştırma türünde şehirlerarası hatların iyileştirilmesi ve geliştirilmesiyle beraber, özellikle 'karayolu trafik güvenliği' bağlamında tedrici olarak Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) uygulamalarına geçilmektedir. AUS'nin ilk uygulamaları yerel ölçekte İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nce birkaç yıl önce uygulamaya konulmuş ve olumlu neticeler alınmıştır. Ayrıca; şehirlerarası ve uluslararası yük taşımacılığında denizyolunun işlevselliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar devam etmekte, havayolu sektöründe ise alınan önlemler ve doğru özelleştirme metodlarının uygulanmasıyla birlikte son yıllarda katlanarak devam eden bir büyüme performansı görülmüştür.

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

Kocaeli Büyükşehir Belediyesine, Otokar, Temsa ve Man markalı 60 yeni otobüs

Büyük değişim devam ediyor

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı ile ulaşım kooperatifleri tarafından alınan yeni nesil 60 adet otobüs, Perşembe Pazarı alanında düzenlenen törenle hizmete girdi.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı ile ulaşım kooperatifleri tarafından alınan yeni nesil 60 adet otobüs, Perşembe Pazarı alanında düzenlenen törenle hizmete girdi. Törende konuşan Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zekeriya Özak, "Artan nüfusun ulaşım ihtiyacına rahat, konforlu, ekonomik ulaşım imkânlarıyla çözümler üretiyoruz. 2023 Ulaşım Mastır Plan Kararları çerçevesinde ulaşım yatırımlarında hız kesmiyoruz" dedi.

Araçlar gençleşiyor

Kocaeli'nin artan ulaşım ihtiyacını karşılamak, halkımızın modern, konforlu ve güvenli ulaşımını sağlamak için çalışan Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, çevreci otobüslerle birlikte iç hatlarda kullanılan otobüslerini gençleştirmeye ve hizmet kalitesini artırmaya devam ediyor. Bu amaçla 28 yeni otobüsü daha araç filosuna katan Büyükşehir Belediyesi'nin yanı sıra ulaşım kooperatiflerimiz de 32 yeni otobüsü Kocaeli halkının kullanımına sundu.

Ulaşım keyifli hale geliyor

Böylece son sistem, çevreci, modern ve güvenli ulaşımın adresi olacak 60 yeni otobüs daha Kocaeli genelinde yola koyuldu. Engelli vatandaşlarımızın da kullanımına uygun bu araçlarla, Kocaeli'deki ulaşım kalitesi artarken, eski ve ömrünü tamamlamış otobüsler de yollardan çekilecek. Perşembe Pazarı alanında Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zekeriya Özak, Genel Sekreter Ersin Yazıcı, genel sekreter yardımcısı, daire başkanları ve kalabalık bir halk topluluğunun katılımıyla gerçekleşen törende 60 yeni otobüsün hizmete alımı gerçekleşti.

Büyükşehir ve Ulaşım Kooperatifleri

Törende 32 yeni nesil otobüsü Kocaeli



Zekeriya Özak

Nevzat Doğan

halkının kullanımına sunan S.S. 141 No'lu Çayırova Birlik Gebze-İzmit Halk Oto. Koop. Başkanı Muhammet Kılıç, S.S. 10 No'lu Kocaeli Tütünçiftlik Yarımcı Min. Küçük Oto. Mot. Taş. Koop. Başkanı Bünaymin Koç, S.S. Öz Darıcalılar Özel Halk Oto. ve Min. Mot. Taş. Koop. Başkanı Eser Çeper, S.S. 164 No'lu Gebze Özel Halk. Oto. Mot. Taş. Koop. Başkanı Osman Ayık, S.S. 41 No'lu Gölcük İzmit Min. Oto. Mot. Taş. Koop. Başkanı Mehmet Malçok, S.S. 2 No'lu Karamürsel Küçük Oto. Mot. Taş. Koop. Başkanı Ahmet Utaş, S.S. 39 No'lu Değirmendere Oto. ve Min. Mot. Taş. Koop. Başkanı İbrahim Yaşar da hazır bulundu. Ulaşım kooperatifleri adına söz alan Utaş, "Halkımıza en kaliteli hizmeti sunmak için Büyükşehir Belediyemizle birlikte gece gündüz çalışıyoruz. Bu törenle hizmete giren otobüsler de bu güzel işbirliğimizin bir göstergesidir" ifadesini kullandı.

Yüzde 100 yerli otobüs

Törende Büyükşehir ile kooperatiflere

yeni nesil otobüslerden temin eden OTOKAR, TEMSA ve MAN yetkilileri de hazır bulundu. TEMSA yetkilisi Mustafa Demirtaş ise Kocaeli'nde çağdaş ulaşımın gereğini yerine getiren Büyükşehir ve kooperatiflerin yöneticilerini kutladı. MAN temsilcisi Taylan Aslanoglu da, Türkiye'nin çok büyük bir doğalgazlı otobüs filosuna sahip olduğunu, Kocaeli Büyükşehir'in de bunda önemli bir paya sahip olduğunu dile getirdi.

Son sistem çevreci

Törende söz alan Başkan Vekili Zekeriya Özak, "Bugün 60 yeni otobüsü hizmete alıyoruz. Gıcırcı, son sistem, çevreci otobüslerimiz Kocaeli'mize hayırlı olsun. Artan nüfusun, artan ulaşım ihtiyacına daha rahat, daha konforlu, daha ekonomik ulaşım imkânlarıyla çözümler üretiyoruz. İç hatlarda kullanılan otobüslerimizi gençleştiriyor, hizmet kalitemizi optimize ediyoruz" açıklamasını yaptı.

Yeni otobüslerin dağılımı

Yeni hizmete girecek olan 60 adet otobüsün hatlara göre dağılımı;

- Kocaeli Büyükşehir Belediyesi; 20 Adet OTOKAR 12 metre, 8 Adet MAN 18 metre körüklü.
- S.S. 141 No'lu Çayırova Birlik Gebze-İzmit Halk Oto. Kooperatifi; 8 Adet TEMSA 12 metre.
- S.S. 10 No'lu Kocaeli Tütünçiftlik Yarımcı Min. Küçük Oto. Mot. Taş. Kooperatifi; 8 Adet TEMSA 12 metre.
- S.S. Öz Darıcalılar Özel Halk Oto. ve Min. Mot. Taş. Kooperatifi; 6 Adet OTOKAR 12 metre.
- S.S. 164 No'lu Gebze Özel Halk. Oto. Mot. Taş. Kooperatifi; 5 Adet OTOKAR 12 metre.
- S.S. 41 No'lu Gölcük İzmit Min. Oto. Mot. Taş. Kooperatifi; 4 adet TEMSA 12 metre.
- S.S. 2 No'lu Karamürsel Küçük Oto. Mot. Taş. Kooperatifi; 4 adet TEMSA 12 metre.
- S.S. 39 No'lu Değirmendere Oto. ve Min. Mot. Taş. Kooperatifi; 2 adet TEMSA 12 metre.

Engelli kullanımına uygun

Ulaşım kooperatiflerinin de Kocaeli'deki değişime canı gönülden destek verdiğini hatırlatan Başkan Vekili Özak, "Hem çevreci, hem ekonomik, hem de engelli vatandaşlarımızın kullanımına uygun olan bu araçlarla Kocaeli'deki ulaşım kalitesi daha artacak. Eski, ömrünü tamamlamış otobüsler, yollardan çekilecek. Kocaeli'yi köprülülük kavşaklar, tüneller, meydanlar, bulvarlar, akıllı sistemlerle donatıyoruz. 2023 Ulaşım Mastır Plan Kararları çerçevesinde ulaşım yatırımlarında hız kesmiyoruz" ifadesini kullandı. Büyükşehir ve kooperatiflere otobüsleri temin eden OTOKAR, TEMSA ve MAN firmalarının temsilcileri, konuşmasının ardından Başkan Vekili Özak'a plaket takdim etti.

Doğan: Yeni nesil belediyecilik

Tören alanını dolduranlara seslenen İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan da, yeni nesil otobüslerin hizmete sunulmasının heyecanını paylaştığını söyledi. Doğan, "Burada içimizi ısıtan ve bizi mutlu eden bir törende bir aradayız. Modern otobüslerimiz halkımızın hizmetine giriyor. Kentimize yapılan yatırımlarla çağın belediyeciliğini, yeni nesil belediyecilik hizmetlerini halkımızla tanıştırıyoruz" şeklinde konuştu.

Yusuf Güney konseri

Kocaeli Büyükşehir Belediye Bاندosu'nun çaldığı güzel parçalarla başlayan, sorulan sorulara doğru yanıtlar veren vatandaşlara Kent Kartlarının verilmesiyle devam eden törende protokol üyeleri hizmete alınacak yeni nesil otobüsleri yakından inceledi. Sevilen sanatçı Yusuf Güney'in sahneye gelmesiyle birlikte ise tören alanında coşku doruğa ulaştı. ■

Otokar Kocaeli'ye 36 KENT otobüs teslim etti

Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Kocaeli Belediyesi'ne 20 adet ve Kocaeli Özel Halk Otobüsçüleri'ne 16 adet otobüs teslim etti. Kocaeli'nin toplu taşımada dönüşümüne toplam 36 adet KENT LF ile katkıda bulundu.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, KENT otobüslerinin Kocaeli'ye teslimi ile ilgili açıklamasında "Kocaeli şehrimizin toplu taşımada dönüşüm yönünde attığı adımlara Otokar olarak eşlik etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Kocaeli'nin modern, verimli, enerji tasarrufu sağlayan ve çevreci araçlar ile toplu taşımacılık alanında attığı bu önemli adım diğer belediyelere de örnek olacaktır. KENT otobüslerimizin bu güzel şehri daha da güzelleştireceğine inanıyorum. Bugün 36 adet KENT'i Kocaelilere teslim etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Kocaeli halkının ve Kocaeli Belediyesi'nin ve Özel Halk Otobüsçüleri'nin bizlere göstermiş olduğu güven için çok teşekkür ederiz." dedi. ■



Basri Akgül

Zekeriya Özak



27 Ocak - 2 Şubat 2014

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi Zümre Toplantısı İTO'da yapıldı. Toplantıya TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy'un isyanı damga vurdu.

Ya kapatın ya da rahat bırakın

21 Ocak Salı günü İstanbul Ticaret Odası'nda gerçekleşen toplantıya TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Erkesim, TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy, TTDER Genel Sekreteri Nusret Ertürk, TOHOB Genel Sekreteri Onur Orhon, OSD Genel Sekreteri Ercan Tezer, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Afyon Kocatepe Sultandağı Meslek Yüksek Okulu Müdürü Kemal Karayormuk, eski bakanlardan Bülent Akarcalı ve Bahattin Yücel ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

En büyük şikayet 8+1

Mustafa Yıldırım'ın başkanlığını yaptığı toplantıda, İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Erkesim, 8+1 araçların otomobil sınıfına düşürülmesi ile yetki belgelerinde yaşanan sıkıntıların kendilerine ulaşan sorunların başında geldiğine dikkat çekti: "B2, B3, D2, D3 ve D4 yetki belgesine sahip taşımacılara 31.12.2016 tarihine kadar uyum süresi tanındı. İstanbul'da turizm servis aracı güzergah belgesine sahip taşımacılara süre uzatımı için çeşitli çalışmalar yürüttük. Bu taşımacılara UKOME'den belgenin her yıl yenilenmesi kaydıyla Bakanlığın tanıdığı uyum süresi kadar bir süre tanınması için bir karar çıkartmış bulunuyoruz."

Bir sorun da otogarlar

"İstanbul'un otogar sorununun aşılması için öncelikle Harem Otogarı'nın taşınması gerekiyor. Yeni yapılacak otogarda fonksiyonelliğin sağlanmasına yönelik çalışmalar yapılması gerekir. Ulaştırma Bakanlığı'nın otogar çıkış fiyatlarına bir tarife yayınlarak önlem alabilme hususu değerlendirilebilir. Ortak terminal, ortak servis ve ortak toplama merkezleri gibi maliyet düşürücü uygulamaların hayata geçirilmesi şart."

Turizm taşımacılarının park sorunu

Sektörün tamamen elektronik bilete geçmesi gerektiğini belirten Erkesim, "Sektörün diğer pazarlara açılması konusunda İstanbul Ticaret Odası her türlü desteği verecektir. Irak ve Kafkasya'nın taşıdığı potansiyele göz ardı edilmemeli. Turizm taşımacılarımızın en önemli sorunlarından biri park alanlarının yetersizliği; kısa süreli park alanları oluşturulmalı" dedi.



Ya bizi kapatın, ya da rahat bırakın

TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy, haklı oldukları konularda derlerini anlatamamanın güçlüğüne dikkat çekti: "Seyahat acentesi kurmuşsun bir tane araba almışsın, butik hizmet veriyorsun. Gelen müşteri paralı müşteri, senede üç dört defa geliyor. A1 Belgesi alacaksın. A1 Belgesine ihtiyacım yok, ben kendi transferimi yapıyorum, taşıma hizmeti görmüyorum, otobüs firmam yok, minibüsleri kullanmıyorum, kendi arabamı kullanıyorum. Bu hakkı vermemek neye imtina ediyorsun? 35 milyar dolar döviz getiren biz, 35-40 milyona yaklaşan turisti ağırlayan biz. İç turizmde 35 milyon taşımaya çalışan biz. Müze ve diğer yerlerini gezdiren biz. Eziyeti çeken biz. Kanun yetkiyi vermiş, karşına belediye UKOME kararı, Bakanlık kararı çıkıyor. Ya bizi kapatın ya bizi rahat bırakın!"

Hedefleri kim gerçekleştirecek?

Ulusoy, 2023 için çizilen strateji ile İstanbul'a 25 milyon turist getirilmesinin hedeflendiğine dikkat çekti: "Peki nereden gelecek bu turist. 75 koltuğu tamamlamla, 74 koltuk olmaz. Bu ne biçim iş ya! Nedir bu eziyet? Seyahat acentesinin çektiğini hangi kuruluş çekiyor? UKOME'ye gidiyorsun bir duvar; her şeyi o biliyor sen bir şey bilmiyorsun. Kendi arabamızla ticari faaliyetleri yalnız kendi müşterinize yapmak gayetiyile biz bu işi yapmak mecburiyetindeyiz. Kanun yetki vermiş, ama kanunu tanımıyorlar. Böyle bir eziyet olur mu? Taksiciler gibi kontak kapatamayız, kamyoncular gibi Boğaz köprüsünü işgal edemeyiz, siyah

çelenk koyamayız. Kanunlar çerçevesinde hareket ettiğimiz ve medeni şekilde mücadele ettiğimiz için sıkıntı çekiyoruz."

Buna bir çare...

"İstanbul'a, Salıpazarı'ndan tarihi yarınmaya yürüme bandı yapılsın herkes kurtulsun. Dış ticaret açığının yüzde 34,9'unu kapatan, ihracatın yüzde 19,2'sini getiren biz. Çilemiz ne? İstedikimiz fazla bir şey değil. Neden kendi arabamla transfer yapamayacağız? Setur'un patronu Rahmi Koç, Dalaman Havalimanına geliyor, özel arabası alamaz onu yasak, niye yasak? Sarı plakan olacak, taksici olursan geçersin. Kendi arabamızla transferimizi yapma hakkından başka istediğimiz yok. Bizim yaptığımız iş özel hizmettir bu özel hizmetin karşılanmasında başkalarının yapacağı işler yoktur. Seyahat acenteleri bunun pazarlamasını yapar ve müşterisini getirir. Belediye, UKOME, Ulaştırma Bakanlığı bizi rahat bıraksın başka bir şey istemiyoruz."



Verimlilik ve kapasite kullanımı

TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, üzerinde durulması gereken en büyük sorunun verimlilik ve kapasite kullanımı olduğuna dikkat çekti: "Sektör bireysel otobüsçünün sırtına yığılmış durumda. Ben gidersem zarar ederim, şahıs otobüsünü göndereyim, 'vur abalya' mantığıyla taşımacılık yapılamaz. Çember giderek daralıyor. Çözüm önerilerimizi seçim öncesinde bütün partilerin önüne koymamız lazım. Sivil toplum örgütleri olarak, bizim yapmamız gereken zaten bu. Biz sorun çözecek makam değiliz."

8+1 sorunu

Mustafa Yıldırım, 8+1 düzenlemesine de değinerek, "9 bin araç, bir kararla otomobile dönüştürüldü. Yaklaşık 400 milyon dolar yatırım yapan meslektaşlarımızın kaybı şimdilik 2016'ya kadar önlendi. Bu araçların ekonomik ömrünü tamamlayana kadar kullanılmaması talep ediyoruz. Bizim görevimiz bu yolu açmaktır. 2016 bizim için bir ön takvimdir. Bunun yanı sıra otobüsçüyü bekleyen engelli yasası ve telif hakları gibi sorunlar var. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı otobüsçünün cebinden engelliye bağış yapmıştır. Biz zaten engellilere ücretsiz otobüs, ücretsiz ulaşım hizmeti veriyoruz. Onlarla el ele, kol kola yürürken devlet yoktu. Engelliler bile bu sürprizi beklemiyorlardı. Şehir içi taşımacılarına talep kadar arz yaratılması konusunda bir şey yüklediler, bu da bizim başarımızdır. Bize vergi üstüne vergi, yük üstüne yük getirenler bizi, 'bu kanunu tanımama' ve eylem yapma zorunda bırakmasınlar. Bu düzenlemenin yürürlükten kaldırılması bu sektörün sivil toplum örgütlerinin görevidir. Koltuğunun yüzde 10'unu kaybeden sektör nasıl yüzde 5 kar edecek?" diye sordu.

Servis maliyetleri

Mustafa Yıldırım, servis maliyetleri konusuna da dikkat çekti: "Firmalarımız en çok servis giderlerinden çekiyor. İstanbul'da benim firmamın ödediği aylık servis gideri 500 bin lira. 2013'te şehirlerarasından para kazanan bir şirket yok. Mutlaka e-bilete geçmeliyiz. Bunu Maliye Bakanlığı ile görüştük, Gelir İdaresi Başkanlığına gittik. Bir otobüs senede 700 bin lira ciro elde eder. Biz senede 70 bin acenteye veriyoruz. Geri kalan 140 bin lirasını firmalar alıyor. Senede 350 bin lira akaryakıt tüketimi, 100 bin lira otogar çıkış ücretleri, 25-30 bin lira sigorta ile en az 70 bin lira personel ve ikram giderimiz var. Otobüs başına zarar 100 bin TL ediyor."

Bu toplantıda dile getirilen görüşleri İTO ve TOBB aracılığı ile Bakanlığa ulaştıracaklarını da vurgulayan Yıldırım, "Ulaştırma düzenlemekle yükümlü olan kurumlar, yol açmak yerine ceza kesmeye yöneliyor. Devlet bizim önümüzü açmalı. Ulaştırma politikalarındaki yanlış uygulamalardan kimse mutlu değil. Bu platformlar hak arama yerleridir. Biz sorumlu insanlarız bunları mutlaka ilgili yerlere taşımalyız bu mevzuatla Türkiye'de taşımacılık yapmak mümkün değil" dedikten sonra 2015 hedeflerini açıkladı: "2015'e kadar federasyonların, akademisyenlerin, sektör

mensuplarının ve üreticilerin görüşleri alınarak bir mevzuat çalışması yapılması gerekiyor. Ulaşımın önünü kapatan değil yollarını açan bir düzenlemeye ihtiyaç var. Taşıma mevzuatı maalesef bu sektöre dar gelmiştir. Her tarafı patlamıştır."

UKOME'nin işleyişinin istenilen seviyede olmadığını söyleyen Yıldırım, UKOME'de sivil anlayışın temsil edilmesi gerektiğini ifade etti.

Otogar projeleri...

Otogar projelerinin yanlış yapılması dolayısıyla bedelini otobüsçünün ödediğine değinen Yıldırım, bir komite oluşturulması gerektiğine değinerek, "Bizim onayımız olmadan otogar projesi yapılamaması lazım" dedi. Otogar çıkış fiyatlarına yönelik bir tarife uygulanmamasının da sorun yarattığını ifade eden Yıldırım, "Turizm otobüsçülüğünün plansız büyümesinin yarattığı sorunlar var. Şehirlerimizde turizm altyapısı yok. Turizm otobüslerine yönelik bekleme ve parklanma alanı yapılması gerekiyor. Şehir içi servis yükümüz ağır, bu maliyetler bizi boğuyor, Taşıma Kanunu ile gelen cezalar, belge iptalleri sektörü zor durumda bırakıyor. Bunu mutlaka çözeceğiz. Bundan sonra belge iptali yok. 8+1 araçların ekonomik ömrünü doldurana kadar kullanılmasına yönelik çalışma yapacağız. Yurtdışında yüzde 25 doluluk düzenlemesi ile ilgili açılmış bir dava var. Arz talep dengesini oluşturmak için burada pazarı daraltmak yerine kapasite kullanımı, sefer düzenlemesi ve hat esaslı gibi çalışmalar yapılmalı. Sigorta uygulamasını ise sektör kendisi çözmek durumunda" diye konuştu.

Otogar çıkışları

Sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy: 35 milyar dolar turizm geliri, bu sektörden mücadelesi ile mümkün olur. Otobüsçü de taşımacı da unutuldu. Bizi dinliyoruz ama derlerimizi çözümüyoruz. Öncelikle kendi aramızda anlaşmalıyız. Yıkıcı rekabeti önlemeliyiz. Ben Trabzon'da havayolu taşımacılarının biletini kesiyorum. 300 TL'ye satılan biletten aldığımız komisyon 10 TL. Ama otobüsçü 70 TL'ye bilet kesiyor, komisyonu 25 TL. Olmaz.

D1 belgeli firmaların sorunları

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan: Yüksek ÖTV'li mazot, KDV'nin yüksekliği, servis ve terminal giderleri, sigorta maliyetleri, elektronik bilet, haksız rekabet, korsan taşımacılık, taşıma modlarındaki dengesiz ve haksız korumalar, belge ücretleri, otogarların yapılma sorunları, mevzuattaki sorunlar, yetkisiz sivil toplum kuruluşları sorunlarımız arasında. Firmaların yaptığı yıkıcı rekabet firmaların sayısını azaltacaktır.

Genel mevzuat yeterli olmayabilir

OSD Genel Sekreteri Ercan Tezer: Geçen sene toplam 8400 otobüs üretildi 4100'ü ihraç edildi ve 1 milyar dolar ihracat geliri elde edildi. Kentiçi taşımacılık yük ve yolcu taşımacılığında sorunu çözmeye yönelik genel bir mevzuat yok. Kentiçi taşımacılık yerel yönetimlerin kararına bağlı. Tarife, kurallar, araç cinsleri farklı. Kentiçi taşımacılığı tamamen yerel yönetimlere bırakmak doğru değil.

Engelli donanımı

Engellileri kurtaralım derken, otobüs sektörünü engelli haline getirmeye kimsenin hakkı yok. Tadilat çok ciddi teknik bir mesele. Otobüsün otobüs olması için bir dizi can ve mal güvenliğini ilgilendiren mevzuatın denetiminden geçmesi gerekiyor. Bir otobüsün kapısını kesip basamak korsanız, güvenlikle ilgili tahribata yol açabilirsiniz. Mevcut mevzuat tadilatın denetimini illerdeki komisyona bıraktı ve bu komisyonlar içinde Bilim ve Sanayi Teknoloji Bakanlığı yok. Bir taraftan engellileri taşıyalım diye yola çıkıyoruz ama bunu taşıyan araçları engelli hale getirmeye doğru gidiyoruz.

Eski Turizm Bakanı Bahattin Yücel: Havayolu ve havayolu taşımacılığı birbirine rakip değil tamamlayıcıdır. Ama yanlış politikalar bunları rakip haline getirir

Dün, bugün, yarın!

Geçtiğimiz hafta içinde 23 Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi Zümre Toplantısı'nı gerçekleştirdik. Toplantıda sektörümüzün yaşadığı sorunlar tartışıldı. Ülkemizde otobüs işletmeciliği son 10 yılda uygulanan ulaştırma politikaları, akaryakıt vergileri başta olmak üzere birçok konjonktürel gelişmeden olumsuz etkilenerek eskisi gibi cazip yatırım alanı olmaktan çıkmıştır. Diğer taşıma sistemleri desteklenip geliştirilirken, karayolunun önüne ağır mali yükler getirilmiştir. 2001 yılında yıllık 5,5 milyon kişi olan iç hat yolcu sayısı günümüzde 70 milyon kişiyi aşmıştır. Bu şartlar altında yüzde 25 yolcu kaybına uğrayan sektör, 1,5 milyar dolar gelir kaybına uğramış gelirleri yüzde 35 azalmıştır. Pazar daralması ve gelir kayıpları önümüzdeki yıllarda devam edecektir. Son 10 yılda sektörde firma sayısı 576'dan, 343'lere, yolcu sayısı 225 milyon kişiden 195 milyon kişiyeye gerilemiştir, artan nüfusa artan hareketlilik kat sayısına rağmen. Kısa mesafelerde özellikle otomobil kullanımı yoğunlaşmıştır. Bu daralan pazarda mantık sınırlarını aşan sektör içi ve sektörler arası rekabet ortamı da olumsuzlukları tetikleyen ana faktör olmuştur. Planlanan ve yapılmakta olan hızlı demiryolları yatırımı ve Marmara denizindeki deniz taşımacılığı da pazarı daha da daraltacaktır. Eskişehir-Ankara arası 180 km; 500 liralık abonman bileti alıyor yıl boyunca bedava seyahat ediyorsunuz. Peki, devlet, demiryollarından para kazanıyor mu? Hayır, kazanmıyor. Oranın parasını taşımacılar veriyor. Yani bir nevi sübvansiyon; bedelini kullanan değil, taşımacılar ödüyor. Çünkü hak aramasını bilmeyen, hak arama sorumluluğunu üstlenmeyen, kendi hakkına sahip çıkamayan insanların elinden kanunla düzenleme ile bütün ekmeğini kolayca alınırsın ve onları mağdur edersiniz.

Sebepler sonuç ilişkisi içinde...

10 yıl önce Türkiye'de, borcuna en sadık meslek kesimi otobüsçü iken bugün borcunu ödeyemeyen ilk kesim otobüs işletmeciliği. Bunlar sebep sonuç ilişkisi böyle baktığımız zaman ne yapmamız gerektiği de ortaya çıkıyor. Tabii, yeni politikalar karşısında pozisyon almayan, kendi otokritliğini yapmayan/yapamayan sektör; devlet tarafından planlanmayarak kendi kaynaklarını tüketmek ve ülke ekonomisine de ağır sosyal ekonomik yükler getirmektedir. Sektör içindeki mantıksız rekabet hizmetlere de yansımaktır; acente sayıları, ücretsiz servis hizmetleri, otogar çıkış ücretleri, ikramlar her geçen gün artmaktadır. Son 7-8 yıldan beri Ramazan aylarının turizm sezonuna gelmesiyle yaz ayları kazançlarını dibe vurdu muştur. Tabii, bundan otomotiv üreticilerimiz de etkileniyor. Pazar daralıyor, tahsilat yapılamıyor. Takas işlemi başladı. Bütün üretici firmalarımız ikinci el pazarı kurmak zorunda kaldılar. Bu kısır bir döngüdür.

Taşımacılığı transfer etmeliyiz

Biz bu pazarı şekillendirmek zorundayız. Almanya'da taşımacılık fırsatı çıktı ama

ne olur? Sektörün dağınkılığı Ankara'nın işini kolaylaştırıyor. Havayolu taşımacılığı da tren de Bakanlığın bir parçası. Karayolu taşımacılığının da Bakanlığın tamamlayıcı bir parçası olduğunu kabul ettirmek gerekir. Sektörden para almaya kalkmak haraç almaktır. Karşılığında verilen bir hizmet yok çünkü. Sektör belli başlı 3-4 sorunu için dosya hazırlayarak, Bakanlıklara gidip sorunlarını anlatmalıdır. Sektör gücünün farkında ama gücünü de kullanmıyor.

Afyon Kocatepe Sultandağı Meslek Yüksek Okulu Müdürü:

Kemal Karayormuk: Sektörde veri sıkıntısı var hiçbir şey net değil. Şehirlerarası bireyselseciye ikram verme konusunda kurumsallaşmış. Bireyselseciyi verimsiz hatlarda ve zamanlarda çalıştırma konusunda kurumsalız. Şirketlerimizde kurumsallaşma yok, hala zarf ile para dağıtıyoruz. Kar nedir bilmiyoruz. Otogar çıkışlarından ücret alınmamalı. İstanbul'a en büyük yanlışlardan biri servis. Sektör servisten kendisini mutlaka kurtarmalı.

Eski Turizm Bakanı Bahattin Yücel: Havayolu sizden 6 kat daha hızlı bununla rekabet etmek yerine bununla nasıl bir entegrasyona gidilir bunu araştırmak lazım.



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı



my@ulusoy.com.tr

Türkiye için erken. Türkiye'deki sermaye gücüyle Almanya pazarı ile rekabet etmek şu an mümkün değil. Bunu tek başına herhangi bir şirketimizin yapması da mümkün görünmüyor. Bizim birtakım konsorsiyumlar kurarak Almanya pazarına Rusya, Ukrayna, Gürcistan, Belarus pazarlarına Kafkas pazarlarına ve güneydoğumuzdaki Suriye Irak gibi ülkelere hatta Kuzey Afrika ülkelerine taşımacılığımızı transfer etmemiz lazım. Otobüslerimizi ve otobüsçülerimizi oralara getirip ikinci el pazarını canlı tutmamız lazım. Yoksa üretimde istihdam daralması yaşanacak.

Yarın nasıl şekillenecek?

Sektörümüzün, yarınlarının dünleri gibi olmayacağını bilincinde olması lazım. Dün para kazanıyorduk, şartlar farklıydı. Hava taşımacılığı yoktu, otomobil sayısı azdı. Kanunlar ve önümüzü kısıtlayan birtakım düzenlemeler yoktu. Sektör çok önemli sosyal sorumluluk üstlendi, 80 yıldır bu ülkede insanlara ulaşım özgürlüğü temin etti. Bu şartlar altında bunun sürdürülebilir olmasını sağlamamız lazım.

Sektörün geleceğini bizim yeniden yapılandırmanız lazım. Çünkü alışkanlıklardan vazgeçmemiz lazım. Pazarını yeni şartlarını mutlaka analiz edip bu analizleri doğru okuyup doğru anlayıp ortaklık kültürümüzü birbirimizle paylaşmayı bu sektöre öğretmemiz lazım. Yoksa birbirini öldüren, giderek yok olan bir sektör oluruz; bu da hiç kimseye hayır getirmez. Ulaştırma politikalarındaki ayrımcılık, diğer taşıma sistemlerine sağlanan avantajlar bizi bu duruma getirdi. Planlamadan uzak bir ulaştırma politikası var Türkiye'de. Havayolunu, demiryolunu planlıyoruz deniz yoluna imtiyazlar sağlıyoruz. Vergisiz akaryakıt veriyoruz onların bedelini karayoluna ödetiyoruz. Bakanlık da zarar eden pazarı şekillendirme konusunda herhangi bir sorumluluk üstlenmiyor. Taşımacılık sivil toplum örgütleri 'gelin, oturalım buna çözüm bulalım' demiyor. Üretimin, istihdamın devam etmesi bizim de arzumuz ama artık onu yapacak gücü de elde edemiyoruz. Çünkü şartlarımız yarınlarda olmayacak. Ne kadar ekmek ne kadar köfte, ne kadar yolcu o kadar sefer.

Düzenleme yapacak kurum gerekir

Bir otobüsün Artvin'den çıkıp Samsun'a gidene kadar her durakta yolcu alması gerekmiyor, ama bu hat esaslı çerçevesinde bir düzenlemeyi gerektiriyor. Sektörde bir sınıflandırma gerekiyor. Serbest piyasa ekonomisi kuralsız bir ekonomi değildir. Batı Avrupa'da Eurolines diye bir kuruluş var. Oradaki taşımacılar birbiri ile rekabet ederken ülke ekonomisinin zarar görmesini engelliyor. Bizim de benzer bir üstüyaı oluşturmamız lazım. Akaryakıtı ithal eden bir ülke olarak, bizim çok daha titiz davranmamız, akaryakıtı giderlerini derleyip toparlamamız, bağlı olarak da enerjiyi doğru kullanmamız, verimli kullanmamız lazım.

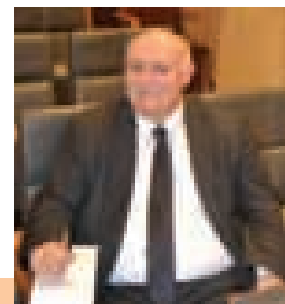


Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış Direktörü Fatih Tamay da toplantıyı izledi.

Harem Otobüsçüler Esnaflar Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu, Harem ve Anadolu otogar sorunlarını dile getirdi.



Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği Derneği Genel Sekreteri Onur Orhon



4 » Güncel



27 Ocak - 2 Şubat 2014


**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Çünkü Türkiye Hepimizin!

Yazımın başlığını geçen haftaki bir toplantının adından hazırladım. Toplantı, Türkiye'nin hem ekonomik gündemini hem de siyasal gündemini dolduran ortak konular hakkında görüş ve sorumluluk birliği oluşturmak niyetinde bir sivil beraberlik idi. TOBB, TESK, işçi sendikaları ve başka sivil toplum kuruluşları, "... ÇÜNKÜ TÜRKİYE HEPMİZİN" diye haykırdılar. Ben, Türkiye ekonomisinin yüzde 60'ını oluşturan TUSİAD, MÜSİAD, TİM gibi öncelikle önemsemediğim başka STK'ları da aradım. Temsil edilmediler.

Önemli mi, sizce de?

Ülkeyi kaygı ile izlemek yerine sektörlerini saygı ile temsil etmeleri gerekir böyle ortak platformlarda ve böyle zamanlarda. Temel konumuz yine hukuk ve yine eğitim...

Her görevde bir performans takibi olur, verimlilik takibi olur. Performansa bağlı olarak tayin, terfi, ücret, maaş, belirlenir. Verimliliğe bağlı olarak o görevin devamına veya iptaline karar verilir iş hayatında.

Bu açılardan Savcılık görevine bakıyorum... Bir savcı hiç dava açmasa da, davaları sürmese de göreve devam ediyor. Maaşı zamana -kıdeme- bağlı olarak artıyor. Gerekli görüldüğü konuda soruşturma açabiliyor. Yaptığı soruşturmaları iddianameye çevirmek kendi kararı. Savcının iddiası ile mahkemenin kararı arasında hiçbir ilinti aranıyor. Savcının performansı ile hiç ilgisi yok.

İyileştirilmesi gereken noktalar var burada.

Performans nasıl anlaşılacak? 145 yıl ceza istenen davada beraat kararı çıkar mı?

'Ağırlaştırılmış müebbet hapis', hapsin süresini kısaltmıyor mu, mahkumun ömrünü kısaltarak?

İddiaların mahkemelerce kabul oranı neden önemli olmuyor? Soruşturmanın iddiaya çevrilme oranı neden önemli değil? Verimlilik nasıl sağlanacak? Hakimler ve Savcılar Yüksek Kurulu'nda 'savunma' neden yok?

Bunları hep ve sadece verimlilik açılarından irdeliyorum. Her verimsizlik bir maliyet olarak ödenir, sahihsiz kalmaz. Önceki yazımda hukuk ve adalet işleyişimizi başka benzer ülkelerle karşılaştırmıştık ve Almanya'nın harcamasının bizim 18 katımız olduğunu görmüştük.

Almanya 1136 adet mahkemede 5 bin savcı ile çalışıyor; Türkiye 5.767 adet mahkemede 4 bin savcı ile... (2010-2014 Strateji Belgesi'nden)

Henüz adalet sisteminden duyulan memnuniyeti ölçmüyoruz. Görev tanımları, performans kriterleri tamamlanmadı. Hangi verimlilikle çalışmalıyız?

Adalet Bakanlığı'nı işletmecilik, verimlilik, organizasyon bağlamında, şirkete bankaya benzetsek, ekonomik ömrü çok kısa olacağı çok belli. Ben sadece işletme verimliliği açısından baktım. Hukuk eğitimi, kalitesi, güncelliği başka konular... Ulusal verimliliğimizi artırabilmek için eğitim ve hukuk düzeyimizi arttırmamız ilk şart.

Hepsi de ekonomik konular, ekonomi yöneticilerinin, STK'ların görevleri...

Hedef 2023, 10 yıl kaldı. İzlemek yok, katılmak var.

... Çünkü Türkiye hepimizin! ■

Metro Turizm borsa yolcusu

Metro Ticari ve Mali Yatırımlar Holding iştiraklerinden Metro Turizm Seyahat Organizasyon ve Ticaret A.Ş.'nin hisseleri halka arz ediliyor. Değerleme raporu sonucuna göre şirketin piyasa değeri 874 milyon 607 bin 867 lira olarak belirlendi.

Halka arz sürecindeki şirketin konuyla ilgili açıklaması şu yönde; Şirketimiz iştiraklerinden Metro Turizm Seyahat Organizasyon ve Ticaret AŞ'nin 20.01.2014 tarihli ve 2014/3 sayılı kararı ile; Metro Turizm Seyahat Organizasyon Ve Ticaret A.Ş. 'nin hisselerinin halka arz edilmesi için Genel Kuruldan Yetki alınmasına karar verilmiştir. Bu amaçla PKF İstanbul Aday Bağımsız Denetim ve S.M.M.M. AŞ tarafından yapılan Şirket Değerleme Raporu sonuçlarına göre şirketin piyasa değeri 874.607.867.-TL olarak belirlenmiştir.

Ciro büyüklüğü, taşınan yolcu ve araç sayısı ile Türkiye'nin en



büyük karayolu taşıma şirketi olarak konumlanan Metro Turizm, filosunda 415'i kendi özmali olmak üzere toplam 1.373 otobüs ile günde ortalama 1.550 sefer gerçekleştiriyor. Bağlı bulunduğu Metro Holding'in güçlü sermaye yapısı ve etkin organizasyon

oluşumunun yanı sıra, Metro Turizm, Türkiye'nin dört bir yanına yayılan 86 kentte 1.109 adet aktif acentesiyle, yurt içi ve yurt dışı bilet satış ağıyla Türkiye'deki en etkin karayolu yolcu taşıma şirketi. ■

Kamil Koç, Yolkart ile 2013 Yılında 7 Milyon TL değerinde hediye bilet kazandırdı

Kâmil Koç Yolkart üyesi 3 milyona ulaştı

Ulaştırma sektörünün öncü firması Kâmil Koç'un yolcularına birçok avantaj ve fırsat sunan üyelik kartı Yolkart sahiplerinin sayısı 3 milyonu buldu. Yolkart sahipleri indirimli bilet, online rezervasyon gibi birçok olanaktan ve Kâmil Koç'un Mavi Bagaj platformunda bulunan firmaların kampanyalarından yararlanabiliyorlar.

Kâmil Koç'ta avantajlar dünyasının kapılarını açan Yolkart, artık 3 milyon Kâmil Koç yolcusu tarafından kullanılıyor.


**Kemal
Erdoğan**

Sunulduğu ilk günden itibaren büyük ilgi gören Yolkart, kısa sürede milyonlarca yolcunun hayatına girmeyi başardı. Kâmil Koç Yolkart ile 2013 yılında 250 bin yolcusuna yaklaşık 7 milyon TL değerinde hediye bilet kazandırdı.

Yolkart sahipleri, kazandıkları puanlar ile ücretsiz seyahat gerçekleştirebildikleri gibi Kâmil Koç'un avantajlar platformu Mavi Bagaj'daki markaların özel fırsatlarından da faydalanabiliyorlar. Kartın



sunduğu en önemli avantajlardan biri de Kâmil Koç'un düzenlediği tüm kampanyalardan sadece Yolkart üyeleri faydalanabiliyor. Yolkart'ın, Kâmil Koç'un "Yol Arkadaşı" olma misyonunun bir parçası olduğunu belirten Kâmil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Kemal Erdoğan şunları söyledi: "Yolcu taşıma sektörünün köklü kuruluşlarından biri olarak yenilikçi hizmetlerimizle yolculukların her zaman konforlu ve güvenli olmasını sağlıyoruz. Bize, iyi bir yol arkadaşı olduğumuzu daha güçlü hissettiren bu yoğun ilgi için yolcularımıza teşekkür ederiz." ■

HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

OTOBÜSLERDEKİ en lüks seyahat deneyimi

TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO

İDO Hızlı Feribot hattına ilgi geçtiğimiz yıla göre arttı

İDO'nun, İstanbul (Yenikapı) - Bursa arasında, hava koşulları ne olursa olsun güvenli, hızlı ve konforlu bir seyahat seçeneği sunan Hızlı Feribot seferleri, kış koşullarında 90 dakika gibi kısa bir sürede rahat bir yolculuk hizmeti almak isteyen yolcuların büyük ilgisini çekiyor.

Bu hatta 1-20 Ocak 2014 tarihleri arasındaki araç ve yolcu bileti satışlarına bakıldığında ve geçen yılın aynı dönemiyle bir karşılaştırma yapıldığında, İstanbul (Yenikapı)-Bursa ve Bursa-İstanbul (Yenikapı) arasındaki karşılıklı seferlerde ve araç ve yolcu seçeneklerinin her birinde yüzde 10 ila 15 arasında bir artış var.

Kış mevsiminin sis, yağış, fırtına gibi ağır hava şartlarında deniz otobüslerinde yaşanan zorunlu sefer iptallerinden etkilenmeyen hızlı feribotlar, yolcuların bu hatta daha fazla



ilgisinde önemli bir rol oynuyor. İDO'nun İstanbul-Bursa arasındaki hızlı feribot hizmetine dönük ilginin artmasında, bu feribotların İstanbul'daki kalkış ve varış merkezi olan Yenikapı'nın son

dönemde daha popüler bir merkez haline gelmesinin de payı var. Özellikle Marmaray hattının devreye girmesiyle beraber Yenikapı'daki yolcu hareketliliğinde de bir artış yaşandı. ■

Ticari taksilere "VIP" imkanı geliyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin mevcut ticari taksilerin VIP taşımacılık yapabilmesi için uzun süredir üzerinde çalıştığı projede son aşamaya gelindi.

Yeni uygulamaya göre mevcut ticari taksiler belirlenecek kriterlere uymaları halinde VIP taşımacılık yapabilecek. Yeni düzenlemenin UKOME'nin Ocak ayı toplantısında birinci gündem maddesi olarak ele alınması bekleniyor.

Buna göre mevcut ticari taksilere sağlanacak VIP taşımacılık imkanı ile ilgili kriterler UKOME'nin Ocak ayı toplantısında belirlendikten sonra taksici esnafı ile paylaşılacak. ■

Sömestir biletlerine ilgi büyük

İDO, 24 Ocak Cuma günü başlayan ve 9 Şubat Pazar günü sona erecek sömestir dönemi için, tatil yoğunluğunu ve Marmara'nın iki yakası arasındaki özel tatil planlarını gözeterak biletlerini satışa sundu. Uludağ'da kayak tatili planlayanlar, Armutlu, Yalova ve Bandırma çevresindeki termal tesislerden yararlanmak

isteyenler ve bölgedeki diğer tatil ve dinlenme fırsatları için, İDO'nun bütün dış hatları cazip seçenekler sunuyor.

İDO, sömestir dönemi için biletli hatlarda promosyonlu 40 bini aşkın yolcu ve 10 binin üzerindeki araç kapasitesini satışa sunarken, özellikle Pendik-Yalova hattındaki promosyonlu araç fiyatlarına ilgi büyük. ■



27 Ocak - 2 Şubat 2014

Tasima
Dunyasi

Gündem » 5

Temsa, TS45 ile Amerika'ya fethetti

Türkiye ve Avrupa pazarında büyük başarılarla imza atmaya devam eden Temsa, Amerika pazarını da fethetmeye devam ediyor. Temsa, 2014'e hızlı bir giriş yaparak Amerika pazarına yepyeni bir ürün daha sundu.

14 metrelik TS45...

2010 yılında TS35 ile Amerika pazarına adım atan Temsa, 2011 yılında TS30'u Amerikalılarla buluşturdu. Bu süreçte 300 adetlik bir otobüs parkına ulaşan Temsa, Amerikan pazarına yeni ürün sunma çalışmalarına hız kesmeden devam etti. Temsa, bu kez Amerikalıları 14 metrelik TS45 ile tanıştırdı.

Türkiye pazarında Safir, Prestij, MD9 ve Avenue ile kullanıcılarının hem kalite de hem işletme avantajları ile yüzünü güldürmeye devam eden Temsa, Avrupa'dan sonra Kuzey Amerika pazarında atılım gösteriyor. Genişleyen ürün gamı, hizmet kalitesi ve pazarlama desteği ile marka bilinirliğini ve pazar payını her geçen gün artıran Temsa, beklentilere uygun model geliştirme çalışmalarını da aralıksız olarak sürdürüyor. Temsa, Amerika pazarı için ürettiği 14 metrelik TS45 (45 feet) yeni aracının lansmanını 11 Ocak 2014'te Nashville'de düzenlenen ABA (American Bus Association) Fuarında gerçekleştirdi.

TS 45'i, TS 35 ve TS 30 getirdi

Fuarda düzenlenen basın toplantısında konuşan Temsa İş Geliştirme Direktörü Ömer Sözütek ve Temsa Fabrika Direktörü İbrahim Eserce, Amerika pazarına 2010 yılında sundukları TS 35'in başarısının yeni ürün konusunda kendilerine büyük bir güç verdiğine dikkat çekerek, "Kapsamlı pazar araştırmaları ve yoğun Ar-Ge çalışmaları sonucunda 2010 yılı içerisinde ABD pazarı için 35 feet (10,67 m) uzunluğunda Cummins motorlu TS 35 modelimizin lansmanını gerçekleştirdik. TS 35'in pazarda gördüğü yoğun ilgi bizi yeni ürünler geliştirme ve pazara sunma konusunda güç verdi. TS35'in ardından yine bu pazara uygun çözümler sunmak için 2011 yılında 30 feet uzunluğunda TS 30 modelimizi tasarladık. Ürünlerimizin başarısı ile pazara bu sefer



yepyeni bir ürünü sunmak için çalışmalar yürüttük. Yeni ürünümüz TS45 yoğun çalışmalar sonrası ortaya çıktığını belirttiler."

TS45'i test etti ve beğendi

TS45'in sadece Ar-Ge mühendislerinin çalışmaları ile şekillenmediğini, Ar-Ge çalışmalarının yanı sıra Amerika'daki tüketicilerin ürünlerinin de incelendiğini belirten Sözütek ve Eserce, "Amerikalı müşterilerimiz fabrikamıza davet edilerek yeni ürüne yönelik görüşleri alındı. Amerikalı müşterilerin böyle bir üründen görmek istediği tüm özellikler araca entegre edildi. Araç yoğun bir testten geçti. Bizi en çok memnun eden nokta ise, aracımızı kullananların şimdiye kadar sürdürdükleri en iyi 45 feet araç olduğu yorumları yapması oldu" diye konuştular.

3 yılda 300 araçlık park

3 yıllık bir süre içerisinde 300 araçlık bir parka ulaştıklarını bilgisini de veren Temsa yöneticileri, yeni ürün TS45 ile Amerika pazarında paylarını çok daha yukarıya çekeceklerini vurguladılar. ■



TS45 Los Angeles UMA Fuarı'nda

Nashville'de düzenlenen ABA Fuarı'nda (American Bus Association) büyük ilgi gören TS 45, 16-20 Şubat tarihlerinde Amerika'nın Los Angeles şehrinde düzenlenecek UMA (United Motorcoach Association) Fuarı'nda da Amerikalıların beğenisine sunulacak.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Turizm Cumhuriyeti kurulur mu?

Bu hafta gazetemizde İTO Zümre Toplantısında yapılan konuşmaları, dile getirilen görüşleri ve talepleri bulacaksınız. Ben de bunlar üzerinde, özellikle de Sayın Başaran Ulusoy'un ifade ettiği bakış açısı üzerinde durmak istiyorum. Şimdiden belirteyim ki, bu bakış açısı sadece Başaran Ulusoy'a özgü değil, hemen tüm otobüscüler zaman zaman bu türden düşünür ve konuşurlar.

Hükümet şekli

Ders gibi olacak, ama önce yürütmeye ilişkin icra organı olan hükümetin çeşitli görevleri yürütmek zorunda olduğunu belirtmeliyim. Önce hükümette kimin, hangi işe bakacağını belirlenmesi gerekiyor. Mevcut durumda bu görevler bir başbakanlık, dört başbakan yardımcılığı ve 21 bakanlık olmak üzere 26 hükümet üyesi arasında pay edilmiş durumda.

İsteyen eleştirebilir

Bu görev dağılımı beğenilmeyip eleştirilebilir. Geçmişte de çokça eleştirildi ve değişiklik yapıldı, yine de yapılabilir. Önceden hangi işe bakacağı peşinen belli olmayan görevleri başbakan tarafından belirlenen çok sayıda devlet bakanlığı vardı. Bugün tek olan kültür ve turizm bakanlıkları ayrıydı. Toplam bakanlık sayısı da çok fazlaydı. Bana göre bugün, öncelerden daha iyi bir yapı var, ama eleştirilemez değil. Bir şartla ki eleştirirken düşünmek ve öneri de yapmak gerekir.

Ulaştırma işleri...

Taşımacılıkla ilgili çeşitli işler söz konusu. Taşıtların ithalatı, üretimi, ihracatı ve satışı ayrı bakanlıklarda... Sürücü eğitimi, taşıt sigortaları, vergiler, trafik işleri, sosyal güvenlik gibi ulaştırma ile ilgili işler yine ayrı bakanlıklarda. Kaza ve uyuşmazlıklarda adalet işleri de ayrı bakanlıkta. Diyebilirsiniz ki bunlar niye tek bakanlıkta toplanmamış?

Ulaştırma cumhuriyeti

Eğer ulaştırma ile ilgili tüm işler bir bakanlıkta olsaydı, ne olurdu? Bugün ayrı ayrı bakanlıklarda olan vergi, sigorta, eğitim, trafik, sosyal güvenlik, adalet, taşıt gibi konuların ayrı birimlerinin olduğu koskoca bir birim olurdu. Bakan da ulaştırma başbakanı konumuna gelirdi. Buna da, siz deyin ulaştırma veya taşıma cumhuriyeti. Unutmayın ki bunun içinde taşıma çalışanlarının ve taşımacılarla ilgili kazaların hastalık ve yaralanmalarına bakacak hastaneler dahi girerdi. Taşıtların akaryakıt ve enerji konuları da öyle...

Bir başka bakış

Bunun karşıtı olarak diğer bakanlıkların alacağı tavır düşünelim. Örneğin, öğrenci taşımacılığı eğitim bakanlığının, personel taşımacılığı personelinin ilgili olduğu bakanlığın konusu olurdu. Ulaştırma bakanlığının taşımasını düzenleyebileceği insan veya yolcu kalmayabilirdi. Keza özelliklerine göre mallara da sanayi bakanlığı, ekonomi bakanlığı, ticaret bakanlığı, gıda tarım ve hayvancılık bakanlığı, enerji bakanlığı sahip çıkarsa ulaştırma bakanlığının konu edineceği bir eşya/yük taşıması kalmayabilirdi. Yani ulaştırma bakanlığı ortadan kalkabilirdi.

Kek'ten kim sorumlu?

Otobüscülerin yolculara ikram ettiği yiyecekleri düşünelim. Bunların gıda özelliği, ticari oluşu, sağlıklı olması gibi yönleriyle halen çeşitli bakanlıklar ilgileniyorlar, ama dersiniz ki bunlar yolculara ikram edilmeleri nedeniyle ulaştırma ile ilgili olup ulaştırma bakanlığının işidir, o başka. Al sana ulaştırma bakanlığının içinde 'kek'ten sorumlu birim! Keza ulaştırmaya ilişkin terminallerdeki lokantaların, berberlerin, büfelerin ve dükkanların sorumluluğu da bu kapsama girer.

Seyahat kimin işi?

Yolcu taşımacılarının pek çoğu adlarında 'turizm, seyahat' gibi kavramlar kullanır. Buna da bağlı olarak insan taşımacılarını turizm ve/veya seyahat kavramları altında görüp bu işlerin turizm bakanlığı bünyesinde olmasını düşünebilir, isteyebiliriz.

Yukarıda örneğini verdiğimiz ulaştırma gibi turizmle ilgili tüm işleri bir yapıda toplayabiliriz. Bu arada turizm ve turist kavramının yabancılarla sınırlı bir iş olmadığını da hatırlayalım. Turizmle ilgili tur operatörlerinin, seyahat acentelerinin ve turistik otellerin ötesinde turistlerin taşınması, sigorta işleri, turizm vergileri, turistlerin ve turizm çalışanlarının sosyal güvenlik ve sağlık işleri, enerji tüketimleri, gıdalar, adalet işleri vs. turizm bakanlığı içinde düşünülp kocaman bir turizm bakanlığı da yaratılabilir. Unutmayın ki turizm taşıması, turistlerin otobüsle taşınması veya transferi ile sınırlı değil. Turist taşıyan uçakları, gemileri ve trenleri de turizm bakanlığına mı bağlayacaksınız?

Gelelim konuya...

Sayın Başaran Ulusoy'un çeşitli şikayetleri var; "bizim yaptığımız taşımalardan şehirlerarası olanlara UDH Bakanlığı, kentçi olanlara belediyeler niye karışıyor, niye belge istiyor" demiş. Ona göre bunlar sadece ve şimdiyle turizmin konusu. Bu gibi sözler hep söylenir. Şimdi yeni bir yapı mı isteniyor? İsteniyorsa bunun mantığı ve esası belirtilmeli. Aslında bu konu Sayın Başaran Ulusoy'la da sınırlı değil. Otobüscüler dahil pek çok meslek mensubu işlerinin sadece en ilgili olduğu bakanlıkta bitmesini isterler. Bunun mümkün olmadığı açıktır.

Bir başka açı

Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliğinde kısmen de olsa başka bakanlıklara ilişkin işleri düzenleme merakı bulunuyor. Yolculara ikram edilen gıda maddelerinin sağlık şartlarına uygunluğu gibi... Sanki ilgili bakanlığın bununla ilgili genel kuralları yetmiyormuş gibi. Keza taşıma çalışanlarının sosyal güvenceye kavuşturulması da öyle... Sanki acenteler Ticaret Kanunu ile zaten düzenlenmemiş! Bunlar, biraz da 'Kandırılı sen de dur!' örneği gibi. Bir başka husus trafik ve taşımayla ilgili alanlarda. Trafik Kanunu ve Taşıma Kanunu ile bunların yönetmeliklerinin sınırları belli değil. Örneğin, yetki belgesiz taşımacılık Trafik Kanununda da var. Keza belediye alanı içi ve dışı taşıma ayrımı sorunlu. Bu nedenle taşımacılığın sınırlarının netleştirilmesi ihtiyacı var. Ancak bu, turizm taşımacılarının Turizm Bakanlığına, mal taşımacılarının Ticaret Bakanlığına, öğrenci taşımacılarının Milli Eğitim Bakanlığına bağlı olarak yapılması anlayışını asla içermez. ■



PO cam suyu antifrizi, metanol içermiyor

Petrol Ofisi, yeni formülü ile insan sağlığına dost ürünü 'Petrol Ofisi Cam Suyu Antifrizi'ni tüketicilerin kullanımına sunuyor. Petrol Ofisi, içinde bulunduğumuz kış aylarının da etkisiyle, araçlarda daha çok gereksinim duyulan ve sürüş güvenliği açısından taşıtların vazgeçilmez bir ihtiyaç maddesi haline gelen cam suyu antifrizinin, metanol içermeyen ürünlerden tercih edilmesi konusunda sürücülerini bilinçlendirmeyi amaçlıyor.

Petrol Ofisi, yeni formüllü cam suyu antifrizinin piyasaya sunulmasıyla birlikte bu ürünlerde bilinmeyen bir tehlikeye dikkat çekmek adına sürücülerini bilgilendirme çalışmalarına başladı. Bu çalışmalar kapsamında; piyasada satışa sunulan birçok ürünün "metanol" veya diğer ismi ile "metil alkol" içerdiği, bu maddenin sileceklerin cam üzerinde rahatça kaymasını engelleyip, silecek lastiklerine, aracın metal aksamına ve boyasına zarar verdiği ve insan sağlığı açısından da ciddi hastalıkların ortaya çıkmasına neden olabildiği anlatılıyor. ■

Otokar'dan Yeni Yıl Fırsatı!

50.000 TL için 12 ay 0 faiz kampanyası!



Motorda güçlü, yakıtta cimri, 8,5 tonluk Otokar Atlas Kamyon, yolların tozunu attırıyor!

Otokar Atlas Kamyon'a uygun fiyat ve yeni yıla özel 50.000TL için 12 ay 0 faiz imkânıyla sahip olma fırsatını kaçırmayın! *

OTOKAR YETKİLİ SATICILARI: ANKARA Ugurel Otomotiv 0312 309 82 01, **ANTALYA** Mit Otomotiv 0242 331 23 13, **BURSA** Metin Özdiil Otomotiv 0224 688 50 78, **DENİZLİ** Ahmet Özildan Otomotiv 0258 261 80 80, **DIYARBAKIR** Unat Otomotiv 0412 255 08 33, **HATAY** Burç Otomotiv 0326 241 51 10, **İSTANBUL** Atalay Otomotiv 0212 428 07 07, Aydın Otomotiv 0216 305 61 12, Çavuşoğlu Otomotiv 0216 366 85 66, Güneş Otomotiv 0216 419 65 40, Örnek Otomotiv 0212 426 66 22, **İZMİR** Yaşaroğlu Otomotiv 0232 360 15 55, **İZMİT** Enke Otomotiv 0262 371 14 44, **MALATYA** Demirşah Otomotiv 0422 323 46 81

* Otokar, Atlas Kamyon Yeni Yıl Kampanyası ile ilgili değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Kampanya, stoklarla sınırlı olup 31 Ocak 2014 tarihine kadar geçerlidir.

Koç | www.otokar.com.tr

FOTON

Otokar

6 » Lojistik

Tasima
Dunyasi

27 Ocak - 2 Şubat 2014

Iveco Mersin yetkili satıcısı Kılıçlar Otomotiv 16 Stralis çekici teslim etti



Parkında 350 adet çekici bulunan Öztürk yeni çekici alım tercihini yüksek seviyede donanımına sahip, yeni kabinli, Euro 5 EEV normunda 460 Hp gücündeki yeni motoru ile 3 yıl/450 bin km. garanti şartlarını veren Iveco'dan yana kullandı.

İlk etapta 16 adet çekicinin teslimatı yapılan firmaya kalan çekiciler ise 2014 yılı içinde teslim edilecektir.

Ömer Bursalıoğlu, Kılıçlar Otomotiv'in ağır vasıta satış sonrası hizmetlerinde deneyimli bir bayi olduğunu ve Öztürk'e satış sonrasında da en iyi hizmeti vereceklerine inandığını söyledi.

Öztürk Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Apti Öztürk ise araç parklarını aldıkları olumlu görüşler sonucunda Stralis ile yenileme kararı aldıklarını ve Kılıçlar'ın da servis gücüne inandıklarını söyledi.



Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Öztürk Yönetim Kurulu Başkanı Apti Öztürk ile birlikte Iveco Araç Genel Müdür Yardımcısı Ömer Bursalıoğlu, Bölge Satış Müdürü Murat Aydoğan, Kılıçlar Otomotiv Başkanı Vahdettin Kılıç, Genel Müdür Kurtuluş Saylam, Yardımcısı Kenan Kılıç ile Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldı. Bursalıoğlu, Öztürk'e günün anısına bir plaket verdi.

Tırsan, Cometto'nun Türkiye distribütörü oldu

Cometto'nun genel merkezinde imzalanan anlaşma ile İtalyan Bottero Grup'a bağlı Industrie Cometto S.p.A'nın Türkiye distribütörü olan Tırsan, proje ve ağır yük taşımacılığında müşterilerine yeni modüler treylerler sunacak.

Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Tırsan, müşterileri için her zaman en iyi taşımacılık çözümlerini sunmakta, müşterilerinin yararını düşünerek ürün gamını çeşitlendirmekte ve sunduğu hizmetlere yenilerini eklemektedir. Cometto ile gerçekleştirdiğimiz işbirliğinin amacı da budur; Türkiye'de proje ve ağır yük taşımacılığı alanında hizmet veren müşterilerimizin tüm ihtiyaçlarına cevap veren çözüm ortağı olmak" dedi.



İmza töreninde Tırsan Treyler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İş Geliştirmekten Sorumlu İcra Kurulu Üyesi İffet Türken, Industrie Cometto S.p.A'yı temsilen Bottero Grup kurucusu ve Cometto Onursal Başkanı Leonardo Ghinamo, Cometto Genel Müdürü Ben Paolo Ghinamo ve Cometto Satış Direktörü Monti Giovanni hazır bulundu.

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Brisa otobüs lastiklerinde büyük değişimi başlatıyor Lassa Energia 100S şehre iniyor

Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, şehir içi otobüs sürücülerini için de önemli gittikçe artan 275/70R22.5 ebadında özel bir ürün geliştirdi. Sağlamlık ve konforu buluşturan Lassa Energia 100S, aynı zamanda dayanıklı karkas yapısı sayesinde yüksek kaplanabilirlik özelliği sunuyor. Bu sayede sadece ilk ömründe değil, kaplama ile sonraki ömürlerinde de kullanılabilen Lassa Energia 100S, şehiriçi otobüs kullanıcılarına kilometre başına en düşük maliyeti sağlıyor.

Şehir içi otobüslerin hem ön hem de çeker akslarında kullanılabilen Lassa Energia 100S, özel sırt karışımı sayesinde aşınmaya karşı yüksek dayanıklılık ve uzun

ömür sergiliyor. Ürün, darbelerle dayanıklı, ekstra güçlendirilmiş özel yanak tasarımı sayesinde şehir içi yollarda kaldırımlardan gelebilecek yanal darbelerden etkilenmiyor, hasar almıyor. Bununla birlikte sırtında bulunan taş iticiler sayesinde taş tutması problemi yaşamıyor.

Kış lastiği yönetmeliğine uygun olarak geliştirilen Lassa Energia 100S, lastikten dört mevsim beklenen performansın alınabileceğinin garantisini olan Mud+Snow (M+S) markalamasıyla pazara sunuldu. M+S işareti, lastiklerin kış koşullarında normal lastiklere göre daha iyi yol tutuş ve fren performansı göstereceğini ifade ediyor.



ZF Kama, Rusya'da yeni üretim tesisini açıyor

ZF ve Kamaz ortak girişimi, Naberezhnyye Chelny'de yeni üretim tesisini hizmete sunuyor. 2016 yılına kadar yaklaşık 90 Milyon Euro yatırım yapılacak. 200'den fazla çalışan için iş imkanı planlanıyor

ZF Kama, 21 Ocak 2014'te başları dolu tarihine, Rusya'nın Naberezhnyye Chelny şehrindeki yeni tesis açılışını ekledi. ZF Friedrichshafen AG ve Rusya'nın en büyük ticari araç üreticisi Kamaz'ın ortak girişimi, Ecomid ve Ecosplit ticari araç şanzımanları için 20.000m2'lik modern üretim tesisinin açılışını kutluyor.

ZF Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Stefan Sommer yeni tesisin açılış töreninde; "Yeni üretim tesisi ile Naberezhnyye Chelny'de gelecek için çok önemli bir temel atıyoruz. Yaşadığımız olumlu gelişmeyle bu



önemli pazarda daha iyi hizmet vereceğimizi eminiz" dedi. Kamaz Genel Müdürü Sergey Kogogin "Seçkin uluslararası otomotiv tedarikçileri ile teknoloji transferi ve ortak çalışma yapmak sureti ile Kamaz kamyonlarımızın rekabet gücünü arttırma imkanı elde ediyoruz. Bu

konularda kuşkusuz ZF vazgeçilmez bir partner" dedi.

Açılışa katılan seçkin davetliler arasında, Tataristan Devlet Başkanı Rustam Minnichanow, Rostok şehri teknoloji otoritesi CEO'su Sergey Tschemesov ve Naberezhnyye Chelny Belediye Başkanı Vasil Shayhrazie de vardı.

2005 yılında yüzde 51 ZF ve yüzde 49 Kamaz ortaklığı ile kurulan şirket, 16 vitesli Ecosplit ve 9 vitesli Ecomid şanzıman ürünleriyle, yüzde 95 oranında Kamaz için hizmet verirken,

diğer Rus üreticilerinin ve ithalatçıların da hizmetinde olacak. Yeni üretim tesisine geçiş ile birlikte, çalışma alanı 4.000m2'den 20.000m2'ye ulaşacak ve 5 katlık bir kapasite artışına ulaşılacak. 2016 yılında Naberezhnyye Chelny'de üretim

bandında 20 bin yerine 50 bin adet Ecosplit ve Ecomid şanzıman üretilmiş olacak. İki yıl içerisinde çalışan sayısı da 350'den en az 550'ye çıkacak.

Pirelli'den ST01 M+S Dorse Lastiği

Ağır vasıta lastik pazarındaki liderliğini sürdüren Pirelli, İzmit'te ürettiği ST01 M+S dorse lastikleri ile 2014 yılı sonunda uygulamaya geçecek olan M+S yönetmeliğine şimdiden uyum sağlıyor. Treyler ve semitreyler için üretilen Pirelli ST01 M+S lastiği; artırımlı kullanım ömrü, düşük yakıt tüketimine katkısı, kaplanabilirlik ve çevre dostu özellikleriyle ekonomi, konfor ve güvenliğin bir arada sunuluyor.

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın kış lastik zorunluluğu ile ilgili yayınladığı genelgede yer alan "Yarı römork ve römorkların frenleme tertibatı bulunan dingilleri üzerindeki tüm lastiklerinin kış lastiği olması zorunluluğu 1 Aralık 2014 tarihinden itibaren aranır" ibaresi ile birlikte 2014 yılında Aralık ayında M+S ibareli lastik kullanımı dorselerde de zorunlu olacak. Pirelli, 2014 yılında yürürlüğe girecek olan bu uygulama için Türkiye

yollarına özel olarak geliştirip İzmit'te ürettiği ST01 M+S lastiklerini pazara sundu.

ST01 M+S, Pirelli'nin sektöründe referans noktası haline gelen 01 serisi lastiklerinin karakteristik özelliklerini taşıyor. Yenilikçi profili, yapısal özellikleri (Pirelli patentli çift katlı taban karışımı, bal peteği topuk yapısı) ve düşük dönme direnci sağlayan yapısı sayesinde yeni ST:01 M+S enerji, konfor ve yakıt ekonomisi sağlıyor. Bünyesinde çevreye zararlı aromatik yağlar bulundurmayan ST:01 M+S de diğer 01 serisi lastikler gibi çevre dostu özellikleriyle rakiplerinden ayrışıyor. Ses seviyesi olarak da Avrupa Normları limitlerine uygunluk gösteriyor (73 decibel).

ST:01 M+S'in bileşenleri ve yapısı, kullanım ömrü boyunca minimum aşınma ve kış koşullarında mükemmel güvenlik ve performans için tasarlandı. Yeni ST:01 M+S, +7 derecenin altında ve üstündeki tüm hava

koşullarında bölgesel ve uzun yol (otoyol) kullanımı için ideal çözüm olarak pazara sunuldu.

ST01 M+S, ST01 Base ve Neverending'de olduğu gibi kilometre performansı ve kaplanabilirlik özellikleri açısından geliştirilmiş olup; işletme ve taşıma maliyetleri de göz önüne alınarak tüm kullanım ömrü boyunca, düşük dönme direnci sayesinde yakıt tasarrufu sağlayacak şekilde tasarlanmıştır.

Teknik Özellikler:

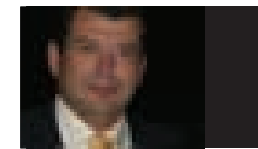
Zigzag kanal yapısı sayesinde daha az taş tutma. 3 kanallı ve bloklı taban deseni sayesinde kış koşullarında ve ıslak zeminde yüksek yol tutuş.

Güçlendirilmiş omuz yapısı sayesinde yanal darbe ve sürtünmelere karşı daha fazla direnç.

Optimize edilmiş taban deseni sayesinde düzenli aşınma ve her mevsimde yüksek performans.



Türkiye yollarına özel geliştirildi.



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Şirket kültürü

Nasıl ki her insanın bir karakteri varsa; şirketlerin de bir kültürü vardır. Şirketteki inanç, değer, anlayış ve kabul o şirketin kültürünü oluşturur. Tıpkı insandaki DNA gibi şirket kültürleri de kendisine özgüdür ve kopyalanamaz. Kültür, kurucuların karakterleri yanı sıra, dönemin koşullarını, çalışanların değerlerini ve zamanın ruhunu yansıtan bütün bu etmenlerin bileşiminden oluşan elle tutulmayan ama hissedilen soyut kavram olarak çalışanlara bir kimlik ve yön veren, insanların çalışma hayatlarına anlam katan, herkesi aynı değerler etrafında toplayan, kurumda insanları bir arada tutan bir unsurdur.

Başarıyı belirleyen, insanların bir arada nasıl çalıştıkları, nasıl işbirliği yaptıkları, bir iş yaparken veya karar alırken neleri kabul ettikleri, birbirlerine nasıl davrandıklarıdır. Bunlar kopyalanamadığından, şirketin hedef ve stratejilerini şeffaf bir şekilde paylaşması, rekabette herhangi bir dezavantaj sağlamaz.

Değerler, şirketin genelinde sessiz bir şekilde paylaşılan ideallerdir. Kültür ise bu değerlerin davranış ve alışkanlıklara dönüşmesidir. Bir şirketin performansı da büyük ölçüde buna bağlıdır. Kazanmaya odaklı bir kültür yaratmak için daha en başta, yüksek performansın, sonuca ulaşmanın, başarılı olmanın yönetim tarafından önemsenmesi ve desteklenmesi gerekir.

Başarı kültürü yaratmak için sahiplenmesi gereken değerler; Başta çalışanlar ve müşteriler olmak üzere herkesle kurulan ilişkilerde dürüstlüğü esas alınması yanı sıra hedeflerle uyumlu kaynaklara sahip olmayı gerektirir.

Herkesin sorumluluğunun ve kendisinden beklenen katkının tanımlanmış olması kadar esnek bir yapının da kurulması da önemlidir. Aynı şekilde, değişim ve uyum yeteneğinin geliştirilmesi, Yarattıcı ve yenilikçiliğin desteklenmesi, pozitif anlamda hırslı, her gün daha iyiyi elde etmeyi isteyen bir anlayışın yaratılması elzemdir.

Kazanmaya ve başarıya odaklı bir kültüre sahip olmak önemlidir ama esas fark yaratacak olan uygulamalardır. Üst yönetimin tavrı, çalışanların sorumluluk almasını kolaylaştırdığı gibi zorlaştırabilir de. Bazı şirketler, şirketin kaderi üzerinde çalışanların önemli katkıları olabileceğini onlara hissettiren bazı şartlarda çalışanlar ne yaparlarsa yapsınlar kendilerinin hiç bir etkisi olmayacağı hissisiyle yaşarlar. Birinci grup şirketlerde sorumluluk almayı cesaretlendiren, teşvik eden bir sahiplenme duygusu yaşanırken ikinci grup şirketlerde herkes kendine söyleneni yapmakla yetinir.

Çalışanların kendilerinden yardım istenene kadar olup biteni seyrettiği, liderlerin de bütün işleri üstlendikleri şirketlerin başarılarının sürdürülebilir olduğunu düşümler. Bu nedenle liderin şirketin içindeki herkesin potansiyelinden yararlanacağı, çalışanların gönüllü katılımlarını alacakları bir kazanma kültürü yaratmasının önemi kaçınılmazdır.

Liderlik, herkesin içindeki en iyiyi ortaya çıkarma, çalışanları şirket vizyonunda birleştirip harekete geçirme ve kimden geldiğine bakmaksızın en iyi fikirleri uygulamaya ve birlikte başarılarının yollarını açma işidir.

Liderin görevi, herkesin sorumluluk alarak şirketin performansına gönüllü katkı sunacağı, birbirine destek olacağı, katılımcı ve başarı odaklı bir kültür inşa etmektir.

Büyük Numara
bulmak artık zor değil!
46 - 47
48 - 49
numaralarda
bağlı ve
bağsız
Tırtan - Porsukada Tel: 0532 726 23 00
www.sedurre.com.tr

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 3 • Sayı: 123 • 27 Ocak - 2 Şubat 2014

Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YİLMMAZ	Genel Yönetim Danışmanı / Baygıyar Dr. Zeki DÖNMEZ
Editor Korkut AKIN	Haber Merkezi Caner ÖZCAN	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI
Reklam / Abone Özgür ALKAN		Hukuk Müşavirleri Elanur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU
Dağıtım: Mikail BAYAT		Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde 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 gösterilerek dahi ıktibas edilemez.
Yönetim Yeri Evren Mah. Cami Yolu Cad. Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli Bağcılar-İstanbul Tel: +90-212-550 67 65 Gam: +90-549-341 55 56 editor@tasimadunyasi.com		
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00		
	BÖLGELER	
	İZMİR Cumhur ARAL	
	ANTALYA Pınar KILINÇ	
	EDİRNE Hüseyin TOPÇU	
	ADANA-GAZİANTEP Emel GÜL	
	DİYARBAKIR Ramazan DEMİR	

27 Ocak - 2 Şubat 2014

Tasima
Dünyası

Lojistik » 7

2014'te 40'ıncı yaşına giren UND, 2013'ü değerlendirdi ve 2014'e yönelik hedeflerini açıkladı

Uluslararası taşımacılar 2013'te yüzde 6 arttı

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhoglu, uluslararası taşımalarda 2012 yılında toplamda 1 milyon 464 bin seferlerin, 2013'te 1 milyon 542 bin sefere ulaştığını açıkladı. Nuhoglu, 2013 yılında Batıya yapılan sefer sayılarının 2012 rakamları olan 503 bin sefer seviyesinde kaldığını kaydetti.

İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü'nde 24 Ocak Cuma günü düzenlenen basın toplantısına UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, 2'nci Başkan Şerafettin Aras, Başkan Yardımcıları Cavit Değirmenci, Ali Çicekli, Murat Baykara, Hakan Keleş, İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener katıldı.

Gurur duyuyoruz

Konuşmasına UND'nin 2014'te 40'ıncı yılını geride bıraktığını belirterek başlayan Başkan Çetin Nuhoglu, "UND, Türkiye'nin ihracatında ve dış ticaretinde o tarihten bu güne çok önemli görev üstlendi. Tüm üyelerimizle birlikte çok gurur duyduğumuz bir sivil toplum örgütüne sahip olmaktan çok mutluyuz" dedi.

Lojistik Performans Endeksi

3-5 Mayıs 2013 tarihinde kamu kuruluşlarının ve sektör mensuplarının katılımı ile gerçekleştirdikleri arama konferansı ile 40 hedef belirlendiğine dikkat çekerek, "2023'te 500 milyar dolarlık ihracat hedefimizi hayata geçirebilmek, için olmazsa olmazlarımız, lojistik master planı, mevzuat ve bakanlıklar arasında eşgüdüm, intermodal taşımacılığın geliştirilmesi, sınır ve gümrüklerde bekleme sürelerinin azaltılması. Bu toplantı ile UND'nin kendi görüşleri ile ortaya çıkmış, onlarla birlikte tanımlanmış yapının ötesine taşıyarak 2007'den beri dünya bankasının takip ettiği lojistik performans endeksinin tüm hedefleri ile tanımladık. Bu konuda, açıkçası, elimizde artık takip edebileceğimiz bir yol haritası var. Dünya rekabet içinde, artık rekabetin sadece kendimizle alakası olmadığı, ölçülebilirliğinin gerektiği bir dönemdeyiz. Lojistik performans endeksiyle diğer ülkelerde kendimizi kıyaslayabilmenin mevcut eylemlerimize ayna tutmakta ve oradan alacağımız feed back ile neyi daha iyi yapabiliriz veya rakiplerimizin neyi daha iyi yaptıklarını görme imkanı bulacağız. Yaklaşık 100'e yakın ülke bu kriterlere göre kendilerini değerlendiriyor; siz de aynı kriterleri değerlendirdiğiniz zaman rekabette önde veya arkada olduğunuzu, ilerleyip ilerlemediğinizi çok net görürsünüz. Biz 2010 yılında aslında çok önemli başarılar elde edebilmemize rağmen 34'den 39'a kadar düştük. Ama diğerleri sizden



daha başarılı gümrüklerdeki sorunları daha iyi çözmüşler. Altyapıda siz daha başarılısınız, ama onlar daha ileriye taşımışlar. 2012 yılında elde ettiğimiz başarı ile 27'inci sıraya yükseldik. Lojistik performans endeksi Türkiye'de bizim en önemli yol haritamızdır" diye konuştu.

Ana tema lojistik

2013 yılı Temmuz ayında çok önemli bir gelişmenin daha yaşandığını belirten Çetin Nuhoglu, "5 yıllık stratejilerin belirlendiği 10 Kalkınma Planı Meclis'te kabul edildi. 10'uncu Kalkınma Planında tarihte ilk defa lojistik ana tema olarak belirlendi. Yine çok sevdiğimiz bir gelişme: Kalkınma Bakanlığı, Lojistik Performans endeksinin kalkınma göstergesi olarak aldı. Böylece Bakanlık tarafından lojistik master planı hazırlanarak, ülkemizin ulaşım alternatiflerini gösteren ulaşım koridor haritası çıkarılması sağlanacak. Kalkınma Bakanlığı ile yaptığımız çalışmayla 2014-2018 yılındaki yol haritamızı ve stratejik planlarımızı hayata geçiriyoruz. Bunlar temel kalkınmanın, sürdürülebilir kalkınmanın en önemli unsurudur" dedi.

Toplam taşımacılar

2013 yılının en önemli gelişimini

ABD ve Avrupa'da ekonomik krizin etkilerinin sona ermeye başlaması olarak değerlendiren Nuhoglu, "Bu bize çok umut verdi. Çünkü rakamlara baktığınız zaman 2012 ve 2013 yılları arasında Batıya yaptığımız taşımalarda hiçbir artış göremiyoruz. 2012 yılında bir durgunlukla, gittikçe azalan bir pazar vardı. 2013 yılında bu rakam sabitlendi. Umuyorum ki, 2014 yılında özellikle Batıya yapılan taşımalarda çok ciddi artışlar olacak. 2012 ve 2013 yılında 503 bin sefer ile aynı sayıyı yakaladık. Ama toplam taşımaya baktığımızda 2012 yılında 1 milyon 464 bin seferden 1 milyon 542 bin sefere çıkıldı. Tüm ülkelere yapılan taşımalarda yüzde 6'lık artış elde edildi" dedi.

Yüzde 40'ı Irak'a

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, toplam 1 milyon 542 bin taşımanın yüzde 40'ının Irak pazarı olduğuna dikkat çekti: "Taşıma yaptığımız en önemli ülke 626 bin ile Irak. Taşımalarımızın yaklaşık yüzde 40'ı Irak'a yapılıyor. Geçen yıl bu sayı 605 bin di. Daha önceki yıllarda ikinci büyük pazarımız Almanya iken 2013'te bu sıralama değişti. Azerbaycan-Nahçıvan taşımaları yüzde 50 artışla 62 binden 99 bine çıktı. Almanya 98 bin sefer ile üçüncü sırada yerini aldı. Daha önce çok büyük taşıma yaptığımız Gürcistan'da çok önemli bir düşüş kaydedildi, 92 bin taşıma 77 bine düştü. İran da 64 binden 56 bine geriledi. En çok artışın olduğu ülke ise Suriye oldu. Suriye taşımaları 22 binden 56 bine çıktı, ama daha önceki yıllarda bu sayı 100 binin üzerindeydi. Bizi sevindiren pazarlardan birisi de İtalya oldu. Yaklaşık 44 bin sefere çıkarak yüzde 10'luk artış kaydetti."

Yabancı payı...

Son beş yılda yabancı taşımacıların payının artmasının Türk taşımacılarının üzdüğünü ifade eden Çetin Nuhoglu, "2013'te ro-ro dahil tüm batıya yaptığımız taşımalarımız 332 binden 322 bine düştü. Yabancıların payı 2012'de 171 bin

seferken 181 bin sefere çıktı. Son 4-5 aydır bu artış hızını kesti. 2014 yılında bu rakamların Türk nakliyecisinin lehine değişeceğini inanıyoruz. Türkiye'nin ihracatındaki 500 milyar dolarlık hedef ihracatı, Türk firmaları dışında yabancılardan yapıp yapamayacağını, hangi fiyatla, hangi rekabet şartlarında sürdürüleceği, Türkiye'deki lojistik firmalarımızın başarısı ile doğrudan bağlantılı. Eğer sizin güçlü nakliye ve lojistik firmalarınız yoksa Türkiye'nin ihracatını gerçekleştirmek için bir ayağınız eksik kalır. 500 milyar dolarlık hedefte mal ihraç ederken hizmet ithal etmek durumunda kalmak da açıkçası Türkiye'nin performansına negatif etki yapacaktır. Yani ben, 150 milyar dolarlık mal ihraç edeceğim, ama bunun için 10 milyar dolarlık hizmet ithal edeceğim. Yabancılardan Türkiye'ye gelerek bu malları taşıyabilmesi için onlara para ödeyeceğim. Biz, biliyoruz ki, 2023 yılında sadece mal ihracatımız hedefimiz yok; bir de hizmet ihracatı hedefimiz var. Bugün 8 milyar dolar olan hizmet ihracatımızın içindeki taşımacılığın payını 2023 yılında 40 milyar dolara çıkarmanın peşindeyiz. Türk nakliyecisinin lojistik firmalarının güçlü olması, hem malların ihracatı hem de hizmet ihracatının temel amacı olmalıdır. ■

UND'nin 2014 yılına yönelik stratejileri çok önemli açıklamalarla haftaya.



GEFCO Türkiye MAZDA ile anlaştı

1 Şubat 2014 tarihinden itibaren geçerli olacak yeni anlaşma kapsamında GEFCO Türkiye, MAZDA Otomobilleri için tüm otomobil dağıtım operasyonlarını yönetecek. İşbirliği kapsamında Derince Limanı'ndan GEFCO gümrüklü alanında taşınacak otomobiller ithalat işlemleri yapıldıktan sonra serbest sahada stoklanacaklar. Daha sonrasında ise, Mazda'nın Türkiye genelindeki 21 ildeki 27 bayiisine sevkiyatları yapılacak.

GEFCO Türkiye 2002 senesinde Türkiye'ye geldiğinden beri Bitmiş Araç Lojistiği ve dağıtımı ile ilgili uluslararası ve yurtiçi taşımacılık, özel lojistik çözümleri ve stok sahası gibi hizmetleri kapsamlı olarak



sunmak için uzmanlığını ortaya koyuyor. İzmit ve Bursa'daki Araç Lojistik Merkezleri uluslararası standartlara uygun şekilde hizmet veriyor; teslimat öncesi denetim, 24 saat güvenlik, son teknoloji IT sistemleri ve deneyime sahip nitelikli bir ekip gibi imkanlar sunuyor.

GEFCO Türkiye Genel Müdürü Fulvio Villa, Türkiye otomotiv pazarının yüzde 14'ünden fazlasına otomotiv lojistiği hizmeti verdiklerini belirtti ve Mazda'nın GEFCO'ya duyduğu güvenden memnuniyet duyduklarını ilettili. ■

Lojistik sektörü yabancı sermaye bekliyor

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi'nin yaptığı araştırmaya göre 2014'ün ilk 3 ayında lojistik yöneticileri sektörde yabancı sermaye yatırımlarının artacağını öngörüyor.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi tarafından Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üreticileri Derneği (UTİKAD) işbirliği ile her üç aylık dönemde gerçekleştirilecek, "Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması"nın "2013 Dördüncü Çeyrek" sonuçları açıklandı.

UTİKAD Üyesi 400 lojistik şirketinin yöneticisine gönderilen ve lojistik sektörünün profili, beklentileri ve algısı konularında 2014 yılı Ocak, Şubat ve Mart aylarındaki eğilimlerini belirleyen araştırma, çarpıcı sonuçlara ulaştı. Araştırmaya katılan lojistik yöneticilerinin yüzde 22,5'i sektörde yabancı sermaye yatırımlarının "önemli derecede artacağını" düşündüğünü belirterek, yüzde 65'i yabancı sermaye yatırımlarının artacağı beklentisi içinde olduğunu ifade etti. Yabancı sermaye yatırımlarının aynı



seviyede kalacağı beklentisi yöneticiler arasında yüzde 7,5 olurken, azalacağını düşünenlerin yüzdesi ise yüzde 5 oldu. Üç ay içinde sektördeki büyümeyi de değerlendiren yöneticilerin yüzde 5'i 'çok büyüyecek', yüzde 57,5'i 'büyüyecek' öngörüsünde bulunurken, yüzde 35'i değişmeyecek ve yüzde 2,5'i büyümeye olmayacak sektör 'küçülecek' dedi. Araştırmacı Bülent Tanla'nın danışmanlığında ve Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdür Yardımcısı, Lojistik Uygulamaları ve Araştırmaları Merkezi Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna'nın koordinatörlüğünde, Yard. Doç. Dr. Dursun Yener, Öğretim Görevlisi Aysun Akpolat ve Tuğba Güngör tarafından UTİKAD'ın da desteği ile gerçekleştirilen "Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması", üç ayda bir tekrarlanarak sektörün dönemler içerisindeki farklı bakış ve algılarının ortaya konmasını sağlayacak. ■



OMSAN, Ruban d'Honneur ile ödüllendirildi

OMSAN, "European Business Awards 2013/14" Yarışması'nda "150 Milyon Euro ve Üzeri Yıllık Ciroosu Olan Büyük Şirketler – Yılın Şirketi" kategorisinde Avrupa'nın en başarılı 10 firması arasında yer alan tek Türk şirketi olarak Onur Nişanı ile ödüllendirildi.

Aynı yarışma kapsamında söz konusu 10 firma, aralarında birincilik için yarışacak. Yarışmanın birincisi Mayıs ayında Atina'da gerçekleştirilecek organizasyonda "Avrupa'da Yılın Şirketi" ilan edilecek.

OMSAN'ın "European Business Awards 2013/14" yarışmasında zorlu bir değerlendirme sürecinden geçtikten sonra Avrupa'nın en iyi 10 firması arasında yer almasından duyduğu memnuniyeti ifade eden OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, OMSAN'ın bu başarısı ile küresel bir şirket olma vizyonuna sağlam adımlarla ilerlemekte olduğunu belirtti. ■



Ekol, Almanya'da

Lojistik sektörünün iki önemli fuarında

Gerçekleştirdiği yatırımlar ile lojistik sektörüne yön veren Ekol, 21-22 Ocak'ta Köln'de düzenlenecek Railfreight Forum'una katıldı ve 4-5 Şubat'ta Frankfurt'ta gerçekleşecek Forum Automotive Logistics 2014 fuarına katılacak.

21-22 Ocak tarihlerinde Köln'de bulunan Maritim Hotel'de yapılan Railfreight Forum'da Ekol Grup Ülkeler Müdürü Frank Körber, Türkiye – Avrupa arası Intermodal taşımacılık konulu sunum yaptı, fuarda Avrupa Çevre Ödülü'ne uzanan Intermodal yolculuğunda etkin süreç planlaması ve sürdürülebilirlik konularında deneyimlerini paylaştı. ■

TLS Lojistik Antrepo Direktörlüğü'ne Gürkan Çehreli atandı

TLS Lojistik, Antrepo Hizmetleri Direktörlüğü'ne Gürkan Çehreli'nin getirildiğini duyurdu.

1986'da Rekor Kauçuk Ritret firmasında çalışma hayatına atılan Çehreli, 2000 yılında lojistik sektörüne geçti. Ekonomi öğrenimi gören Çehreli, bundan böyle tüm antrepo fonksiyonlarını yöneten Türkiye Lojistik merkezlerinin bağlı olduğu Antrepo Hizmetleri Direktörlüğü'nden sorumlu olacak. ■



Volvo Group Trucks

Türkiye'den yurtdışına yönetici transferi

Volvo Group'un Türkiye ofisinde Volvo Trucks Satış Direktörü görevini yürüten Şafak Tuğut, Volvo Group Trucks Orta Asya Cumhuriyetleri Genel Müdürü görevine atandı. Azerbaycan, Türkmenistan, Gürcistan, Ermenistan, Kırgızistan, Özbekistan, Tacikistan ülkelerinin tümünü kapsayan Orta Asya Cumhuriyetleri bölgesinin Genel Müdürü'ü unvanıyla Tuğut; Volvo Trucks, Renault Trucks ve Mack Trucks markalarından sorumlu olacak.

Tuğut, 2013 yılının başında Volvo Trucks Satış Direktörü görevine getirilmişti. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
P P 2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

27 Ocak - 2 Şubat 2014 • 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 işleri tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

Oyuna kurata siz olma!

Pivot
M E D Y A

Tel : 0212 558 87 83
Gsm : 0548 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

46 yılda toplam 807 milyon Euro'luk yatırım gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk 2013'ü rekorlarla kapattı.

Mercedes-Benz Türk'ten 2013'te 52 bin 262 araç satışı

■ Erkan YILMAZ - Caner ÖZCAN

Tüm ürün grupları dahil, toplamda 52.262 adetlik (48.621 adet yeni, 3.641 adet ikinci el satış hacmi ile tarihinin en yüksek araç satışına ulaşıldı. 2013'te otobüste 1174, kamyonada 17003, HTA'da 10421 adet satış gerçekleşti.

20 Ocak'ta Direktörler Kurulu Başkanı Rainer Genes, Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün ve birim yöneticilerinin katılımıyla yıl değerlendirme toplantısı yapıldı.



5 binden fazla çalışan

Toplantıda konuşan Rainer Genes, "Üretim ve toplam satış rakamları açısından 2013 şirketimiz için tarihi rekorların kırıldığı bir yıl oldu. 2013 Ocak ayında yaptığımız toplantıda 2012 ile ilgili aynı şeyleri söylemiştik, ama bugün yine göğsümü gere gere, 2013'te 2012 rakamlarını geçtiğimizi duyuruyorum. Bu başarıya 5 binden fazla çalışanımızın kararlılığı ve özverisi sayesinde ulaştık. Çok mükemmel eğitim almış, motivasyonları çok yüksek çalışanlarımız var. Ürünler ve tesisler mükemmel" dedi.

320 mühendis Ar-Ge'de

Pazar ve müşteri ihtiyaçlarına ürün portföyleri ile cevap verebilmeyi başardıklarını belirten Genes, "Ürün portföyümüzü genişlettik, iyileştirdik, yeni ürünlere ve yeni tesislere yatırım yaptık. Daimler'in küresel araştırma geliştirme ağı içerisindeki pozisyonumuzu güçlendirdik. Bugün Hoşdere'deki Ar-Ge merkezimizde 320 mühendise çalışıyor. Ar-Ge merkezimizin 2013 bütçesi 28 milyon Euro oldu. Aynı zamanda Daimler, Mercedes-Benz Türk'ü 'Küresel IT' hizmet merkezi olarak belirledi. Bu merkezden toplam 100 çalışanı var. 7 gün 24 saat Avrupa otobüs operasyonları için üretim uygulamalarını destekleyecek bir merkez" dedi.

Otobüs pazarı büyüdü

"2013 yılı otomotiv sektörü için zorlayıcı yıllardan biriydi" açıklamasını yapan Genes, "Otobüs ve otomobil

pazarı büyütürken kamyon ve hafif ticari araç pazarında küçülmeler oldu. Bu küçülme ekonomik yavaşlamanın ilk işareti olarak karşımıza çıktı. Rekabetin yüksek olduğu bir ortamda, biz yine de kendi pozisyonumuzu korumayı başardık, hatta güçlendirdik" dedi.

Hoşdere daha çok üretecek

Hoşdere'nin dünyanın en büyük ve aynı zamanda rekabet gücü en yüksek otobüs tesislerinden biri olduğunu belirten Rainer Genes, "Çalışanlarımızla, üretilen otobüslerin kalitesinden ve ulaştığımız verimlilikten gurur duyuyoruz. Biz, Daimlerin otobüs üretim ağına bir parçasıyız. Hoşdere'de ihracata yönelik olmak üzere yeni modeller üretilmeye başlanacak. Bunlardan da daha önemli önümüzdeki yıllarda üretim kapasitesini artırmış olmaya karar vermemiz" dedi.

Aksaray'ın kapasitesi artacak

Aksaray'da kamyon üretimini 2012'ye göre yüzde 9 oranında artırarak 18 bin 394 üniteye ulaştırdıklarının bilgisini veren Genes, "İhracatımızı da 2 bin 445 üniteye çıkarmayı başardık. Aksaray, önümüzdeki yıllarda Daimler kamyon üretim ağına çok daha önemli bir parçası haline gelecek. Aksaray tesisinin hem ihracat, hem esneklik kapasitesini çok yakın zamanda artıracğız" dedi.

2014 öngörülleri

2013'ün dördüncü çeyreğinde yaptıkları planlama ile 2014 yılına yönelik büyüme tahminlerini yüzde 4'ten yüzde 3,5'a çektiklerini vurgulayan Genes, yıla yönelik şu değerlendirmeleri yaptı: "Bu revizyonun iki nedeni vardı. TL'nin zayıf durumu ve parasal ortam konusundaki beklentilerimiz. Büyümenin önemli itici gücü inşaat sektörü. 2014'ün ilk yarısında belli bir ölçüde yavaşlama beklenebilir. Tüketici kredilerine sınırlama getiren yeni düzenlemeler büyümenin yavaşlatılmasına yönelik bir enstrüman olarak görülebilir. Kısa bir süre önce otomobil için ÖTV oranlarının yüzde 5-10-15 oranlarında artırılması bankalara tüketicilere getirilen peşinat ödemesi zorunluluğu ve döviz kurlarındaki artan değişkenlik gibi faktörlerin tümü hane harcamalarını ve özel sektör yatırımlarını etkileyecek. Ayrıca ABD Merkez Bankası'nın sıkı para politikasını sürdüreceğini düşünüyoruz. Bunun da TL, faiz ve enflasyon üzerinde etki yapmasını bekliyoruz. Yani TL'nin yabancı para birimleri karşısındaki durumu, bizim için değerlendirilmesi gereken bir nokta. Hükümetin bu noktada sektördeki oyunculara yasa ve yönetmeliklerdeki değişiklikler için uyum sağlamaları için fırsat tanınması stok ve siparişlerin yönetimi ve stratejik planların geliştirilmesi için zaman vermesi bizler için çok önem taşıyor. Zorlu bir yıl bekliyoruz. Ancak Türkiye'deki otobüs ve kamyon alanında lider bir üretici olarak bu yıldan hala ümitliyiz. Yine pazar paylarımızı artırmayı ve pozisyonumuzu daha da güçlendirmeyi hedefliyoruz. Otobüs ve kamyon pazarında liderliğimizi korumayı hedefliyoruz. Yeni ürünler ve üretim kapasitemizin artırılması için yatırımlarımızı sürdürmeyi hedefliyoruz. Ar-Ge ve bilgi teknolojileri alanında çalışmalarımızı artıracğıız. Üretimimizdeki ihracat payını ve parça ihracatımızı artırmayı amaçlıyoruz. 2014'ün ikinci yarısına ve ilerisine oldukça iyimser bakabiliriz."



911 şehirlerarası otobüs

"2013 bizim için olağantüstü bir yıldır" değerlendirmesi ile konuşmasına başlayan Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, "Bir sürü rekor kırdık. Otomobilde ilk defa 20 bin bandına ulaştık. HTA araç pazarı, toplamda yüzde 15 daralırken biz yüzde 13 büyüme elde ederek, yine tarihimizde ilk defa 10 bin bandını geçtik. Kamyonada yüzde 7'lik bir daralma yaşadık. Ama biz satışlarımızı 2012'ye oranla artırdık ve tarihimizdeki en yüksek satış adedini yaptık. Çekici satışında da 10 bin adet seviyesini geçtik. Toplam satışımızı yüzde 40'ını büyük müşteri ve filolara yaptık. En büyük filo teslimatını tek seferde 300 adetlik çekici ile gerçekleştirdik. Şehirlerarası otobüs yüzde 34 büyürken, bizim satışlarımız yüzde 38 arttı. Pazaramız büyümesinden daha iyi bir performans gerçekleştirmiş olduk. 2013'ü, 911 adet satışla kapattık. Turizm segmentinde liderliğimizi koruduk. 2 bin 700'den fazla belediye otobüsü satıldı. Bu dünya ölçeğinde büyük bir rakam. Biz de 273 adet otobüs satışı yaptık. Bu sene ilk defa Setra markasını bünyemize kattık ve 23 adetle ilk satışı gerçekleştirdik" dedi.

50 bin hayali gerçekleştirdi

2-3 yıl önce 50 bin araç satışı hayalini ifade ettiklerini, şimdi bunu aşmanın gururunu yaşadıklarını ifade eden Süer Sülün, "2012 ile 2013 arasında toplam pazardaki artış yüzde 9,2. Bizim artışıımız yüzde 22. 2006 bizim zirve yılımız. 2006'dan 2013'e toplam pazar yüzde 34 büyütürken, şirketimiz yüzde 134 büyümüş. 2008-2015 yılına yönelik 50 bin demiştik. Bu gerçekleşti. 2015-2020 için 'Zafer Yolu' olarak belirlediğimiz bir stratejimiz var" dedi.

Doğalgazlı araç planımız yok

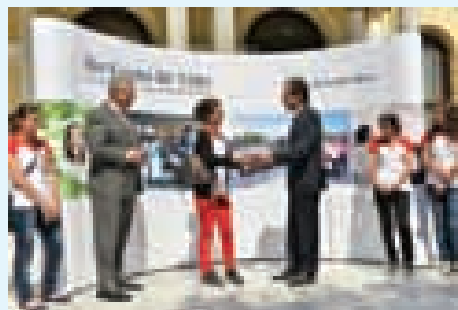
Alternatif yakıta yönelik pazardaki trendi izlediklerini belirten Süer Sülün, "Şu anda araçlar dönüştürülüyor. Euro normları da geliyor. Daimler olarak yakından takip ediyoruz. Şu an için fabrika teslim doğalgazlı bir araç düşünmüyoruz. Yakın zamanda da böyle bir düşüncemiz yok. Gelişmelere göre pozisyonumuzu alacağız" dedi.

Satışta da revizyon yok

Süer Sülün, ekonomide yaşanan son gelişmelere rağmen satış hedeflerinde bir revizyona gitmediklerini de kaydetti ve ekledi: "Birinci el fiyatları ile çok ciddi bir korelasyon var. Birinci el fiyatları yükseldikçe, ikinci el fiyatları yükselecektir. Yaşananlarla ikinci el canlanacaktır. Daha sonra bir seviyeye oturacaktır." ■

2014 hedefleri

Mercedes-Benz Türk, 2014 yılında da pazar paylarını arttırıp, pazardaki konumunu güçlendirmeyi, tüm ürün gruplarındaki pazar konumunu geliştirmeyi, yatırımlarını sürdürmeyi, müşteri ve pazar beklentileri doğrultusunda ürün portföyünü geliştirip genişletmeyi ve bayi, çalışan, tedarikçi işbirliği ile başarılı bir yıl geçirmeyi hedefliyor.



Sosyal sorumluluk faaliyetleri

2013 yılında Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfıyla (TEGV) birlikte çocuklara trafikte doğru ve dikkatli davranmalarını sağlayacak yeni bir eğitim programı başladı. Daimler AG tarafından 2001'den bu yana çeşitli ülkelerde uygulanan MobileKids Trafik Eğitim Projesi Türkiye'de de hayata geçirildi. Toplam 3 bin 750 çocuğa eğitim verildi.

Rakamlarla 2013'te Mercedes-Benz Türk

- 1968'ten bu yana toplam 69.000 otobüs, 185.000 kamyon üretimi.
- 2013'te 57 milyon Euro yatırım yapıldı.
- 4.001 adet otobüs ve 18.394 adet kamyon ile de üretim tesislerinde tarihinin en yüksek üretim rakamına ulaşıldı. Pazar liderliği sürdü.
- 20.023 adetlik otomobil satışı ile 2012'nin yüzde 57 üzerinde satış ile tarihinin en yüksek rakamına ulaşıldı. 2013'te yeni nesil E-Serisi, yeni CLA ve yeni S-Serisi pazara sunuldu. 2014'te ürün gamına GLA, yeni C-Serisi, S-Serisi Coupé, yenilenen CLS ve B-Serisi katılacak.
- Şehirlerarası otobüs pazarı toplam 1345 oldu. MBT'nin şehirlerarası ve şehir içi otobüs satışı ile toplamda 1.174 adet oldu. En fazla tercih edilen şehirlerarası otobüs markası oldu.
- Otobüs ihracatı rakamı 2012'ye oranla yüzde 28 arttı. Başta Batı Avrupa olmak üzere 2.864 adetlik otobüs ihracatı gerçekleşti. Bugüne kadarki toplam otobüs ihracatı rakamı 30.000 adede ulaştı.
- Kamyon ürün grubunda 17.003 adetlik rekor satış oldu. Yıl içinde toplamda 2.445 adetlik kamyon ihracatı yapıldı. Bugüne kadar toplamda 30.000 adet kamyon ihraç etmiş oldu. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda yeni bir üretim holü inşa ederek, toplam araç montaj alanı 7.705 m²'den 17.250 m²'ye çıkarıldı.
- HTA ürün grubunda 10.421 adetlik satış ulaşıldı.
- 2. el faaliyetleri kapsamında da toplamda 3.641 adetlik araç satışı gerçekleştirildi. 2012'ye göre yüzde 27 büyüme elde edildi. Bu satış adedi ile şirket tarihinin en yüksek 2. el araç satışını yakaladı. 2009-2010 yılında 100 milyon Euro ciro hedeflenirken, 2013'te 150 milyon Euro'nun üzerinde ciro elde edildi.
- Servislere 410 bin araç giriş yaptı; bu, tarihi bir seviye.
- Satış her iki araçtan biri finansman şirketi olan "Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ" aracılığı ile kredilendirildi.

