

Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu
UYOF Genel Başkanı İmran Okumuş:

Taşıma mevzuatında revizyon istiyoruz



5'te

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 140 • 26 - 31 Mayıs 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

İBB servis aracı işletmecilerinin plaka tahdidi talebini cevapladı:

KAMU YARARI YOK

● Kanunda mevcut sınırlama yetkisinin, öncelikle trafik düzeni ve güvenliği yönünden bir ihtiyaç ve zorunluluk olduğunda kullanılması gerekir.

● Servis araçları önceden belirlenen müşterilerine hizmet verdiğinden, trafikteki araç sayısının plaka tahdidiyle artması veya azalması sağlanmaz.

● Münferit kişilere plaka tahsisıyla servis araçlarının sınırlandırılması, bizatihi korsan taşımacılığa ve plaka karaborsasına sebep olabilir.

Servis araçlarına plaka tahdidi uygulanması yönündeki taleplerle İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne başvurulması yanında bazı eylemler de söz konusu olmuştur. İstanbul'daki servis aracı işletmecilerinin sivil toplum örgütleri tarafından İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne yeni bir başvuru yapılarak buna ilişkin resmi cevabın acilen verilmesi istenmiştir. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin 2 Mayıs 2014 tarihli yazısıyla, bu konu cevaplandırılmış oldu.

✓ Yetki var ama...

İstanbul ilinde servis plaka tahdidi kararı alınmamıştır ve uygulanmamaktadır. Bu konuda UKOME'nin yetkili olması, uygulamayı zorunlu kılmaz. Bu yetkinin kullanımı için öncelikle trafik düzeni ve güvenliği yönünden bir ihtiyacın veya zorunluluğun bulunması gereklidir.

✓ Servisler farklıdır...

Dolmuş ve taksiler yolcularını trafik içinde arama veya daha fazla yolcu bulabilme endişesiyle hareket ederken servis araçları sadece önceden belirli kişilere hizmet vermektedir. Plaka tahdidi trafikteki servis aracı sayısını etkilemez ve fayda sağlamaz.

✓ Kamu yararı yok

İstanbul gibi büyük bir metropolde servis araçlarının münferit kişilere plaka tahsisi suretiyle sınırlandırılması halinin bizatihi korsan taşımacılığın ve plaka karaborsasının sebebi olabileceği, bunun da kamu yararı ile bağdaşmadığı düşünülmektedir. ■ 3'te



Ford Otosan'dan büyük yatırım

Başbakan
Recep
Tayyip
Erdoğan
açtı

Yarım milyar dolarlık yatırımla hayata geçirilen Ford Otosan Yeniköy Fabrikası'nın açılışı ve dünya pazarları için yalnızca Türkiye'de üretilecek olan Ford'un yeni hafif ticari aracı Tourneo Courier ve Transit Courier'nin hattın iniş töreni; devletin, Ford'un ve Koç Holding'in zirvesini bir araya getirdi.



Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın da katılımıyla açılışı yapılan Yeniköy fabrikasında yüzde 60 düzeyindeki yerlilik oranının yüzde 70'e çıkarılması hedefleniyor.

Ford Motor Company

Yönetim Kurulu Başkanı William Clay Ford, Jr., "Ford ile Koç güçlü bir gelecek vizyonuna sahip. Türkiye'de yatırımlar yaptık ve Ford, Koç ve Türkiye olarak hepimiz kazançlı çıktık" dedi. ■ 6'da

CNR TIR EXPO Fuarı, 29 Mayıs'ta açılıyor

CNR Sektörel Fuarçılık organizasyonu ile TIR Expo Fuarı, 29 Mayıs - 1 Haziran 2014 tarihleri arasında, 150 firmanın katılacağı fuar, konteynerden taşıyıcıya, kamyonlardan çekiciye, dampere, tente ve kayar branda ya kadar çok sayıda ürün sergilencek. ■



BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

2. El otobüs ve midibüste güven!



www.BusStore.com.tr

Avusturya geçişlerinde iyileşme sağlandı.

Transit geçiş kotası arttı



8'de

Scania kur desteği kampanyasında



8'de

Ruukki Kıdemli Başkan Yardımcısı Thomas Hörnfeldt:
Büyüyen Türkiye pazarı ilgi çekiyor

Thomas Hörnfeldt, Türkiye pazarını özellikle taşımacılık, güvenlik ve savunma sanayi ve inşaat sektörlerindeki hızlı büyüme sebebiyle 'ilgi çekici ve büyümekte olan bir pazar' olarak değerlendirdiklerini söyledi.



7'de



HMC'nin yeni hafif ticari araç serisinin üretimini üstlenmişti
Karsan, Hyundai Türkiye distribütörü

27 Kasım 2012'de imzalanan anlaşmayla Hyundai Motor Company (HMC)'nin ağırlığı 3.5 ton ile 5 ton arasında değişen yeni hafif ticari araç

serisinin üretimini üstlenen Karsan Otomotiv Sanayii'nden sonra ürünlerin münhasır Türkiye distribütörlüğünü de Karsan Pazarlama AŞ üstlendi. ■ 6'da



Dr. Zeki
Dönmez

Ucuz alıp, pahalı satabilesek!

5'te



Prof. Dr.
Mustafa
Ilıcalı

Ulaştırma Politikaları, YHD ve Teknik Gelişimler-3

2'de



Mustafa
Yıldırım

Risk analizi yapmazsak, krizi yönetmek zorunda kalınız

3'te



Akif
Nuray

İnsanı yaşat ki Devlet yaşasın...

4'te



Salim
Altunhan

Elini altına koyduğün taşı kaldırmak!

2'de

Servisçilere Sosyal Aktivite İzin Belgesi

İSAROD'dan yapılan açıklamaya göre; İstanbul UKOME'nin 22 Mayıs'taki toplantısında, Sosyal Aktiviteler İzin Belgesi onaylandı.

4'te

2 » Kentiçi

Taşıma Dünyası

26 - 31 Mayıs 2014

Ulaştırma Politikaları, Yüksek Hızlı Demiryolları ve Teknik Gelişimler-3

Yüksek Hızlı Tren denince akla gelen Japonya'nın irdelenmesi gereklilikten öte bir sorunluluktur. Geçen hafta yazımızda sözünü ettiğimiz Japonya YDH'yı Shinkansen hattı ile sürdürüyoruz.

Tablo.1'de Japonya YHD'nın Shinkansen hattının alt hatları, açıldığı yıllar, ilk ve son istasyon noktaları ve yıllık ortalama taşıdıkları yolcu sayıları verilmiştir.

Japonya'da halen aktif bir şekilde Shinkansen hattının ilave yeni YHD hatları yapılmaya devam etmekte olup, özellikle ülkenin Kuzey-Güney ekseninde bütün coğrafyasına YHThizmeti taşınmış olacaktır.

Şekil.1'de mevcut, inşa halindeki ve planlanan Japonya Shinkansen hatları verilmiş olup, bütün bu süreç tamamlandığında ülkenin kuzeyindeki Sapporo merkezli adadan (ülkenin dördüncü büyük şehri) güneyindeki Kagoshima'ya kadar Shinkansen ile ulaşım imkanı sağlanmış olacaktır.

JR East (Doğu) Shinkansen Hattı, dan Tohoku, Joetsu, Nagano, Yamagata, Shinio ve Akata bölgeleri olmak üzere 5 doğrultuda uzanmaktadır ve bu alandaki büyükşehirleri birbirine bağlayan şirketimizce işletilmektedir. Bugün itibarıyla, Tohoku Shinkansen'i Hachinohe'nin kuzeyinden Shin-Aomori'ye uzatılmakta olup Aralık 2010 itibarıyla tamamlanması öngörülmüştür. Bunun takibinde, Mart 2016'da bu hattın Shin-Hakodate'ye uzatılmasının tamamlanması öngörülmektedir. Ayrıca Hokuriku Shinkansen de Nagano'dan

Toyama ve Kanazawa'ya bağlanacak olup bu inşaatın bitiş tarihi olarak Mart 2015 öngörülmektedir.

Ana teknik temalar...

Hat genişledikçe Shinkansen hizmetlerinin en son teknoloji kullanılarak, hız artışı için geliştirilmesi öngörülmektedir. Amaç; havayolları ile daha etkin rekabet olup JR East 360 km/sa'lik bir azami işletim hızını teknik hedef olarak koymuştur. Araştırma 4 ana teknik temaya odaklanmaktadır: işletim hızları, güvenlik-emniyet, çevrecilik ve konfor parametrelerinin artırılması.

Nisan 2002'de JR East; 'Shinkansen Hız Arttırım Projesi'ni duyurmuş olup bu proje, iki test treninin üretimini içeren altyapı gelişimleri paralelindedir: Fastech 360S ve Fastech 360Z (RG 5.06 p262). Kısaltmalarda S 'Shinkansen'i, Z ise Japoncada konvansiyonel hatlar için kullanılan 'Zairaisen'i temsil etmekte olup Fastech 360Z, 1067 mm gabariden 1435 mm gabariye dönüştürülebilen Shinkansen ve Mini-Shinkansen hatları için kullanılmaktadır.

Trenlerin ve altyapının performansının ölçülmesi için; Haziran 2005'ten beri yüksek hız sürüş testleri yürütülmekte olup birçoğu ticari hizmetlerin yük koşullarını sağlayacak şekilde yüklenmektedir. Yüksek hız



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

Prototiplerin Testi

2 Fastech 360 treni prototip olarak geliştirilmiş olup amaç, yüksek hızlarda ortaya çıkan durumlar için bir tanım getirmek ve geleceğin konforlu yolculuğu önerisini geliştirmek için 360 km/saat hızlı trenler tasarlamaktır. Fastech 360S'in 8 aracı Tip E954'te resmi olarak tasarlanmıştır. Bu tasarım; her ucta birer tane ve ortada da 6 tane motorlu araçtan oluşan bir yük vagonuna sahiptir. Etkinliklerinin karşılaştırılması için iki farklı burun tipi test edilmiştir. İlave özellikler panoları da içermekte olup bu elemanlar, deprem veya toprak kayması gibi acil frenleme durumlarında dayanım kontrolü için ilave ayrodinamik çekim için aracın üst kısmına yerleştirilebilirler.

Çekiş testleri...

Üç farklı çekiş paketi test edilmesi olup her bir sistem bir motor aracı çiftiyle bağlanmıştır. Kurlardaki sürüş kalitesini arttırmak için araçlar hava yayları ve azami 2° lik eğimle eğilmeli bir yapıya sahiptirler. 6 araclı Fastech 360Z, Tip E955'e göre tasarlanmış olup daha küçük bir gövde profiline sahip olduğundan Mini-Shinkansen'de işletilebilmektedir. Uçlardaki iki buji çekim gücüne sahip değildir ancak diğer bütün bojiler çekicidir. Ekipmanın diğer önemli elemanları; Fastech 360S'teki ile aynıdır.

Shinkansen güzergahlarındaki stabiliteyi sağlamak için Fastech 360Z'nin dingil aralığı Fastech 360S'de olduğu gibi 2500 mm'dir. Bu; halen Mini-Shinkansen güzergahlarında işletilmekte olan Komachi trenlerinin E3 serilerindeki 2250 mm.lik dingil aralığı ile karşılaştırılmaktadır. Dönüştürülmüş kesitlerdeki küçük çaplı kurlarda oluşan yanal kuvvetleri düşürmek için Fastech 360Z, ayarlanabilir yalpalama kuvvetlerinde yalpalama söndürücüleriyle donatılmıştır. Yüksek kurb performansı aynı zamanda Fastech 360Z'de dingil kutuları ve hava yaylarının boyuna mesnet rijitliklerinin optimizasyonu ile sağlanmaktadır.

Teknik Gelişmeler

Hat kesimi gürültüsünün büyük bir bölümü için mevcut toplama hesapları;

Shinkansen trenlerine göre genelleştirilmiştir. JR East; diğer tiplerdeki tren başına iki pantograf yerine her bir trene bir pantografla mevcut bir toplama sistemi geliştirmiştir. Aynı zamanda yeni birçok bölümlü temas çubuklu düşük gürültü pantografı geliştirilmiştir. Her bir bölüm bir yay (p41) tarafından desteklenmekte ve pantograf başı genişliği boyunca temas kablolarında dikey yalpalamalardan dolayı genişleşip büzülmemektedir. Bunun; yüksek hızlarda başarılı, istikrarlı bir bağlantı olduğu ispatlanmıştır. Fastech 360 trenlerindeki çekme ekipmanı, yüksek güçlü, düzenli ve ağırlıkta hafif elemanların farklı çekme motorları ve soğutucularla kombinasyonunu kullanmaktadır. Her üç aşamalı emme motorlar ve daimi mıknatıslı eş zamanlı motorlar test edilmiştir. Şimdiye kadar test edilen bütün sistemler; performans standartlarını gerektirmiş ve halihazırda mukavemetleri, hizmet edebilirlikleri ve maliyetleri değerlendirilmektedir.

Fastech 360 trenleri; kapsamlı bütünleşik bilgi kontrol ağ özelliğine sahiptir. Bu sayede; yüksek hız aralıklarındaki bağlayıcıları en üst seviyeye çıkartılabilmektedir. Tekerleklerin çıkma yada kayma durumuna karşılık her bir dingile optimum döndürme momenti ve frenleme gücü uygulanmaktadır.

Güvenli Sürüş Vitesi

Yüksek hız kaynaklı olarak bojilerdeki ve boji elemanlarındaki yük artışı ile başa çıkmak için, JR East 1993 yılında 425 km/saat hızı yakalamış STAR21 test trenlerinden sağlanan buji şasesi ve dingil dizisini tasarlamıştır. Aynı zamanda; daha yüksek kuvvetleri karşılamak için yeni tip bir fren vitesi, yeni bir dingil mil yatağı ve şanzıman tipini içeren özel ekipmanlar geliştirilmiştir. Bu çift sarmallı vites kutusu; dönem momenti boyunca hiçbir eksenel kuvvet üretmemekte olup konvansiyonel bir sarmal vitesi yerine çekme kuvveti ve gürültüyü düşürmek için kullanılmaktadır.

Dayanıklılık testi

Fastech 360 trenlerinin yapımından önce dahi, buji ekipmanının güvenliğinin yeterliliğinin sınanması için 600 bin km.lik taşıma ile dayanıklılık testi gerçekleştirilmiştir. Aynı zamanda yüksek hızlarda işletimde bujilerin ve ilgili elemanlarının durumunun kontrol edilmesi için bir performans gözleme sistemi geliştirilmiştir. Bu; şanzımandaki uygun olmayan koşullar gibi dingil çekimindeki titreşim ve ısı değişimilerindeki anormallikleri saptamak için uygun bir yöntemdir. Mayıs 2009'da hizmet edebilirlik ve dayanımın kontrol edilmesi için gerçekleştirilen test programının bir parçası olarak, bujiler ticari hizmetlerde toplamda yaklaşık 600.000 km.lik bir taşıma gerçekleştirmiştir. Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Salim Altunhan

Elini altına koyduğun taşı kaldırmak!

Dayanışma ve birlikte başarmak için çok güzel deneyimlerimiz var. Bir, "elinizi taşına altına koymak". Elinizi taşına altına, ezilmesi için koymuşsanız başka, ama asıl olarak taşı kaldırmak için ellerin güçlerini birleştirmesini anlatır bu deyim.

Soma'da, yaşanan kaza, artık gözlerimizi açmalı... Herkes elini altına koyduğu taşı kaldırmak amacıyla birlikte ve tam güçle mücadele etmeli. Buna hükümet başta olmak üzere bütün sivil toplum örgütleri, gazeteler, meslek grupları ve meslek örgütleri de katılmalı.

Soma'da yaşananların acısı hala yakıcı ve gündemin en önemli noktası. Şimdi herkes topu birbirine atıyor: Çalışma Bakanı Enerji Bakanı'na, sendika patrona, patron herkese... Hani, ayıp olmayacağını bilseler suçu madende zor koşullar altında etmek parası kazanmaya çalışan işçiyi yükleyecekler. Aslında bugüne kadar hep öyle oldu. Ama artık körün gözü açıldı. Yerli yabancı o kadar televizyon kanalı, sayısı bilemeyecek kadar gazete ve her yere ulaşan sosyal medya her şeyi bir bir ortaya çıkardı. Miadı dolmuş gaz maskeleri, işe yaramayan yardım malzemeleri, kurulmamış yaşam odaları bu kazanın sonuçlarının bu kadar büyük olmasının temel nedenidir. Tabii, ocağa inmeden, bir akşam yemeği karşılığında denetim yaptığını söyleyen müfettişler, üzerlerinden para kazanmalarına rağmen işçiyi hiç mi hiç bakmayan sarı sendikalar ve patron için çalışan sendikacılar kesinlikle suçludur. Ben hukukçu değilim, ama gördüğün köyün de kılavuz istemediğini bilirim.

Rahmetli Turgut Özal, "Halaman bıyıkları olsa amcam olurdu" demişti, bizim Edirne'de bıyık yerine başka bir şey derler aslında... Balık baştan kokarsa eğer, asıl sorumlular tepede olanlardır. Hepiniz hatırlarsınız, Kore'de gemi battı. Bakan hatta Başbakan istifa etti. Devlet Başkanı, gözyaşlarıyla halkın önünde özü diledi. Bizdeyse... Sizler de takip etmişsinizdir muhakkak, Başbakan bakanlarından birini ağzına bile almadı, diğeryse aynı gömleği iki gün giymiş diye yüceldikçe yüceldi. Oysa insanlar can pazarındaydı. Yüzlerce ocağa ateş düştü. Binlerce insan acı içindeydi. Çocuklar, en çok da çocuklar acıttı içimizi. Onların gözlerindeki keder ve acı hiç tükenmeyecek. Giyecekleri gömlek bile olmayacak belki, kaldı ki her gün değişsinler.

Elinizi taşına koymak, bütün sorumluluğu almak, yükümlülükleri yerine getirmek demektir. Değilse bulunduğunuz yerde siz durmayın, yerinizi duyarlı insanlara bırakın. ■

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'nde

Toplu Taşıma'ya yeni şube müdürleri

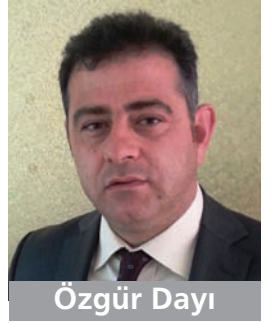
Kocaeli Büyükşehir Belediyesi bünyesinde kurulan Toplu Taşıma Daire Başkanlığı'nda şube müdürlüklerine görevlendirilmelerde bulunuldu. Buna göre Toplu Taşıma Daire Başkanlığı bünyesindeki Otobüs İşletmesi Şube Müdürlüğü'ne Övünç Yılmaz, Kara Ulaşım Şube Müdürlüğü'ne ise Özgür Dayı getirildi.

1981 yılında Bornova-İzmir'de doğan Övünç Yılmaz, 2003 yılında Erciyes Üniversitesi Mimarlık Fakültesi Şehir ve Bölge Planlama Bölümü'nü bitirdikten sonra 2007 yılında İstanbul Teknik Üniversitesi'nde Ulaşım Planlama konusunda yüksek lisansını tamamlamıştır, Avrupa Birliği projelerinde çalışmaktadır.

1974 Sivas doğumlu Özgür Dayı, Konya Selçuk Üniversitesi'nde eğitimini tamamladıktan sonra İETT'de çeşitli kademelerde çalıştı. Bahçeşehir Fen Bilimleri Enstitüsü'nde Kentsel Sistemler ve Ulaştırma Yönetimi üzerine yüksek lisans tezi hazırladı.



Övünç Yılmaz



Özgür Dayı

Otoyollara korkuluk yapıyor

Başkent'e çok sayıda yeni bulvarlar kazandırarak trafiği rahatlatan Ankara Büyükşehir Belediyesi, aynı zamanda sürüş güvenliğini sağlamak için sorumluluk sahasındaki yollara oto korkuluk yapımını sürdürüyor.

Çalışmalarını aralıksız sürdüren Ankara Büyükşehir Belediyesi Kent Estetiği Dairesi yetkilileri, Başkent yollarında uluslararası standartlarda, paslanmaz çelikten, can ve mal güvenliğini en iyi şekilde koruma olarak adlandırılan oto korkulukların 2014 yılı içinde 20 kilometresinin yapıldığına dikkat çekerek, "Korkuluklar, estetik ve modern görünümü, temizliği kolay, uzun ömürlü, bakım-onarımı kolay ve güvenlik özellikleriyle Avrupa standartlarında imal ediliyor" diye konuştular. ■



Hat	Başlangıç	Bitiş	Uzunluk	İşletme	Açılış	Yıllık Yolcu
Tokaido Shinkansen	Tokyo	Shin-Osaka	515.4 km	JR Central	1964	151,320,000
Sanyo Shinkansen	Shin-Osaka	Hakata	553.7 km	JR West	1972-1975	63,432,000
Tohoku Shinkansen	Tokyo	Shin-Aomori	674.9 km		1982-2010	84,833,000
Joetsu Shinkansen	Ömiya	Niigata	289.5 km	JR East	1982	38,294,000
Nagano Shinkansen (Hokuriku Shinkansen)	Takasaki	Nagano	117.4 km		1997	10,135,000
Kyushu Shinkansen	Hakata	Kagoshima-Chūō	256.8 km	JR Kyushu	2004-2011	4,184,000

Tablo.1. Shinkansen Hatları ve Günlük Yolculuk Değerleri



Şekil.1. İşletmedeki, İnşa Halindeki ve Planlanan Shinkansen Hatları

ŞEHRİN YENİ YILDIZI SAHAYA ÇIKIYOR! CITIPORT

Anadolu Isuzu'nun şehir içi toplu ulaşımına yönelik ilk 12 metrelik otobüsü Citiport yollara çıkıyor.

Düşük işletme maliyeti, yüksek yolcu kapasitesi, benzersiz konfor ve güvenliğinin yanı sıra Citiport, göze hoş gelen, estetik tasarımıyla da beğeninizi kazanacak.

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

ANADOLU ISUZU

26 - 31 Mayıs 2014

Servis taşımacılarının plaka tahdidi taleplerine İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nden cevap:

Plaka tahdidinde kamu yararı yok!

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği İSTAB'ın İstanbul'da plaka tahdidinin neden uygulanmadığına yönelik yazı talebine İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü tarafından yazılı bir cevap gönderildi. İSAROD, İSDER, İTO ve ULAŞ-İŞ'e de gönderilen Ulaşım Daire Başkanı Yakup Demirhan imzalı cevap yazısının tam metni şöyle:



daha fazla yolcu bulabilme endişesi taşımamakta, önceden belirlenmiş kişileri günün belirli saatlerinde belirli yerlerden alıp okula ve işyerine getirip götürmektedirler. Bir başka anlatımla; servis araçlarının trafik yoğunluğuna sebebiyet verdikleri ve ancak sayılarının sınırlandırılması yani plaka tahdidi uygulamasına başvurulması ile trafiğe verdikleri yoğunluğun azaltılabileceğini ileri

sürmek mümkün değildir. Çünkü bir okulun öğrencilerini ve işyerinin personelinin taşıma işlerinde kullanılabilecek servis aracı sayısı teknik ve ekonomik şartlara göre belirlenmekte olup, bu sayının plaka tahdidi uygulaması sonucunda artması veya azaltılması sağlanamaz. Kısacası servis araçlarına plaka tahdidi uygulaması ile trafikteki ağırlıklarını azaltmak ve trafik düzenine olumlu katkı sağlamak mümkün görülmemektedir. Diğer taraftan, İstanbul gibi büyük bir metropolde servis araçlarının münferit kişilere plaka tahsisı suretiyle sınırlandırılması, halinin bizatihi korsan taşımacılığın ve plaka karaborsasının sebebi olabileceği bunun da kamu yararı ile bağdaşmadığı düşünülmektedir.

Bu nedenle; Tahdit talebini gerektiren sorunlar ile tahdit kapsamı dışındaki tüm sorunları mevcut Esnafın bağlı bulundukları Odalar vasıtasıyla güncel olarak alınmakta olup, Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) nezdinde çözüme kavuşturularak gerekli düzenlemeler de yapılmaktadır. Bilgi alınması hususunu rica ederim. ■

“Bahse konu talep; 1986/10553 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı plaka tahdidi kararı alınan illerde uygulanmakta olup, İstanbul ilinde servis araçları için tahdit kararı alınmamıştır. 5216 Sayılı Kanunun 7/F ve 9 maddeleriyle servis araçlarının sayısının belirlenmesi hususunda UKOME'ye yetki verilmiş olması, mutlak surette tahdit uygulanması zorunluluğunun bulunduğu göstermemektedir. Anılan yasal düzenleme uyarınca gerekli görülen durumlarda mevcut araç sayısına sınırlama getirilebilecektir. Bu yetkinin kanunun öngördüğü biçimde kullanılabilmesi için, öncelikle trafik düzeni ve güvenliği yönünden bir ihtiyacın veya zorunluluğun bulunması gereklidir.

Kendine özgü özellikleri ile diğer toplu taşıma araçlarından ayrılarak servis araçları, minibüs, dolmuş ve taksi gibi diğer ticari taşıtlardan farklı usul ve esaslar dahilinde çalışmaktadırlar. Bu araçlar dolmuş ve taksiler gibi yolcularını trafik içerisinde aramamakta

Görüşler haftaya



İzmir'e yeni arabalı vapur için 82 milyonluk imza

İzmir Büyükşehir Belediyesi, Körfez filosuna katılacak 450 yolcu ve 64 otomobil kapasiteli 3 adet arabalı yolcu gemisi için ihaleyi kazanan firma ile sözleşme imzaladı. 82 milyon liralık yatırımla hizmete girecek yeni

arabalı yolcu gemileri, engellilerin kullanımına uygun olacak. İçlerinde 2-5 yaş arası çocuklar için oyun alanı ve evcil hayvan kafesleri ile görme engelliler için Braille Alfabesinde uyarı ve yönlendirme işaretleri de bulunacak. Yeni arabalı yolcu gemileri ile Bostanlı-Üçkuyular hattında yolculuk süresi 30 dakikadan 15 dakikaya inecek

İzmir Büyükşehir Belediyesi, kentteki deniz ulaşımının geliştirilmesi amacıyla 117 milyon Euro'ya 15 yeni yolcu gemisi siparişi verdi ve ilkini hizmete aldı. 64 araç, 450 yolcu kapasiteli, hızlı, çevreci ve engellilerin kullanımına uygun arabalı yolcu gemilerinin alımı için İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, Tarihi Havagazı Fabrikası'nda ihaleyi kazanan Çeksan Gemi İnşa Çelik Konstrüksiyon AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Başaran Bayrak ile sözleşme imzaladı. ■



**Taşıma
Dünyası**

Risk analizi yapmazsak, krizi yönetmek zorunda kalırız



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

Kış sezonunu geride bıraktık, havaaların ısınması ile birlikte yaşama arzusu insanlarda coştı. 19 Mayıs tatili bunun göstergesi oldu. İnsanlar uzun süren kış aylarından sonra ilk tatili çok iyi değerlendirdiler. 19 Mayıs tatili hareketli geçti ama öncesinde maden faciası geldi. Soma'da yaşamını yitirenlere Allah'tan rahmet geride kalanlara başsağlığı diliyorum. Ülkemiz büyük bir acı yaşadı. Bu acıların tekrar edilmemesi dileğiyle, hayata dönmemiz lazım.

29 Mayıs

Bizim için Mayıs önemli bir ay. 29 Mayıs'ta Ankara-Pendik, hızlı tren seferlerinin başlaması sektörün bundan sonraki süreçte nasıl bir evrim geçireceğini bize gösterecek. 29 Mayıs'ta İstanbul-Ankara yolunda birinci etap tamamlanmış oluyor. İkinci etabı 2015 yılında Marmaray'ın İstanbul'un tamamına kadar erişmesi olacak ki, o daha büyük bir travma yaratacak; zannediyorum sektörde önemli kırılmalar neden olacak. Özellikle İstanbul-Ankara hattını omurga olarak kullanan firmalarımız büyük bir sıkıntı yaşayacaklar. Birinci etapta yüzde 30, ikinci etapta yüzde 60'ın üzerinde yolcu kaybına uğrayacaklar.

Firmalar neler yapacak?

Burada fiyat politikası belirleyici olacak ama bu gelişmeler yaşanırken; biz neler yapıyoruz, ona bakmamız lazım. Bazı firmalar hele bir olsun, ondan sonra bakalım mantığı ile hareket ederken bazı firmalar da Trakya başta olmak üzere Anadolu'nun çeşitli illerinde yapılanmaya gidiyor. Bu bir ön adım ve doğru bir adımdır. Otobüsçülükte mesafeler kısalacak, herkesin buna göre tedbirini alması lazım. Uzun mesafeli otobüs taşımacılığı giderek ivme kaybedecek.

Havayolunun yanı sıra, daha ekonomik otomobillerin pazara sunulması da otobüsçülerin pazarını daraltan unsur. Bu gelişmelere yönelik firmalarımız nasıl tedbirler alacak, hep birlikte göreceğiz. Öncelikle alışkanlıklarımızdan hızla vazgeçmemiz gerekiyor, yoksa hayal kırıklıklarımız daha büyük olacak.

Ekonomik araç dönemi başlayacak

Bazı hatlarda hizmet vermekten vazgeçmemiz zorunlu olacak. Bu da yetmiyor, kısa mesafede ikram, servis, otogar çıkış maliyetleri çok belirleyici olacak. Burada otobüsçümüz, daha ekonomik taşıtları satın almak zorunda kalacak. Biz işletme maliyetlerimizi aşağıya çekecek tedbirler almak durumundayız. Tabii, kısa mesafelere geçişte başka bir avantaj çıkıyor ortaya. Üniversite sayımız durmadan artıyor, artan üniversite sayısı öğrenci taşımayı tetikliyor. Eşya taşıma alışkanlıklarımız sosyolojik olarak değişiyor. Havayolu alışkanlığı bunu biraz kırdı. Uçakla taşıyamadıkları eşyaları otobüsle getiriyorlardı bundan da vazgeçtiler. Köye bağımlılık, bir şeyler getirme götürme alışkanlıkları kırılıyor. Bu da bagaj yetersizliklerini ortadan kaldırıyor.

Riskleri karşılamalıyız...

Ayak seslerini duyduğumuz tehlikeleri doğru yönetemezsek, risk analizini yapmazsak, kriz yönetmek durumunda kalırız. Risk yönetemeyenler kriz yönetmek durumunda kalırlar. Risk oluşuyor, bu riskleri nasıl karşılamamız lazım. Burada hepsinden önemlisi belki bugün aklımıza gelmeyen işbirlikleri de firmalar arasında gündeme gelebilir. Firmalar arasında ittifaklar yapılabilir, olmalıdır da. Bence büyük firmaların ilk adımını atacağı böyle bir süreç geliyor. Biz şu an

otogarlarda bir aradayız, bankalarımız yan yana... Kalkış noktalarımız, ara duraklarımızı birleştirebiliriz. Bir hizmet servisi oluşturup, gider kalemlerimizi kurumsallaştırıp maliyetlerimizi aşağıya çekecek yeni bir şirket kurmamız lazım, yer hizmetleri şirketi Havataş gibi. Firmalar eğer bu ittifakları sağlamazlarsa, havanda su dövmeye devam ederler.

Zaman kazandıran anlayış

Otobüsçülüğü, uçağa trene karşı daha çok zaman kazandıran bir anlayış ile yapmamız gerekiyor. Kurtköy'de Bahçeşehir'de, mutlaka cep terminallerini yapıp Trakya istikametine giden yolculara da ayrı bir hizmet vermeliyiz. Toplama merkezlerinde toplanan yolcu, oradan servislerle otogara veya kalkış noktalarına taşınacaklar diye düşünüyorum. Hatta belki bu terminaller zaman içinde kalkış noktasına dönüşecekler.

Ortak servis

Alibeyköy belirleyici oldu. Alibeyköy'de bankalarımız yan yana. Ortak servisi neden yapamıyoruz? Bilet satışının toplama merkezlerinden yapılması neden mümkün olmasın? Ayrı bağımsız bir yazıhane yerine bu tür imkanların artık hayata geçirilmesi gerekiyor. Bence önümüzdeki dönemde sektörde, toplama merkezi ile cep terminali mantığı yerleşecek. Şu anda bazı firmalar yüzde 35 kesinti yaptığı halde zarar ediyor. Onun için giderleri mutlaka konsolite etmemiz şart. Yoksa firmalar patır patır dökülmeye devam edecek.

Önümüzdeki dönemde bana göre; aklı daha fazla kullanıp, riski yönetip, kriz yönetmek durumunda kalmamak gerekiyor.

Herkes iyi haftalar diliyorum. ■



Yakıtın her damlası, alınterinizin her damlası kadar değerli.

Tonlarca yük taşıyan Mercedes-Benz kamyonlar, her damlanın hesabını yapar. Az yakıtla tıpkı sizin gibi çok iş başarır.

Türkiye'de kamyon, Mercedes-Benz'dir.

BLUE TEC

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244 www.mercedes-benz.com.tr www.facebook.com/MercedesKamyon



Mercedes-Benz
Trucks you can trust



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

İnsanı yaşat ki Devlet yaşasın...

Bu söz, 1300 yıllarının başlarında, Bilecik'te Şeyh Edebalı tarafından Osman Bey'e söylenmiş. Bakalım...

"Yeni dünya, yüksek donanımlı, yenilikçi, katma değerli insan varlığı istiyor. Bunun adı 'Kalkınma'dır. Yaşayarak anlıyoruz..."

demıştik geçen hafta. Müşteri (TKL) 2012'de 3 milyar ciro ile 1 milyar dolar kâr etiklerini performans olarak açıklıyor, kâr yüzde 50 eder!

Müşterisine yüzde 50 kâr ettiren hiçbir tedarikçi yaşayamaz. Bu kârdan bir talebi olur. Buradaki tedarikçi (Soma Holding) yaşıyor, talebi yok. İşe hevesle devam ediyor.

Üretimi 2 milyon tondan 6 milyon tona da çıkıyor, yüzde 300 artış!

O da devletin 140 dolar olan maliyetini 28 dolara indirdiğini kamuoyuna açıklıyor.

Bu işi bilenler bile merak etmiyor bu yüksek performansı!

Bizler de -herkes- bu sonuçları 'Özelleştirme'nin yüksek performansı olarak görüyoruz ve de memnun oluyoruz. Nereye kadar?

Kazaya kadar, hastalığa kadar, ölüme kadar... Yaşayarak gördük, bir kere daha.

Müşteri kapıda bekliyorsa, üretimini arttırmak, daha çok satmak, daha çok kazanmak normal.

Performansı arttırıyoruz. Bunun bir durma yeri yok mudur? Zincir zayıflar. Üretimin sürekliliği esastır. Böyle zincirleri yönetenler zayıflayan halkaları, kopacak noktaları bilirler, önlem alırlar.

"İşgücünün rekabetçiliği" endeksinde 144 ülke içinde rekabetçiliğimiz 43'üncü sırada.

Çok iyi, çünkü bedava çalışıyoruz.

Şimdi üretim kesik. Rekabetçi olan bu işgücünün verimliliği 133'üncü sırada, eğitimi 124'üncü sırada, işgücünün

yönetim ilişkisi 125'inci sırada. Önlemlerin kalitesi, yaygınlığı, denetimi zinciri kuvvetlendirecek ve üretimin sürekliliğini arttıracak elbet. Bu, 'kalkınma' ile olacak.

Kalkınma için daha sevimli bir tanım çıktı yakında: "Merhametli büyüme".

Merhametli büyüme, Kalkınma, Ekonomide demokrasi, Sosyal ekonomi, Sosyal devlet, Sosyal adalet talepleri bilişim sayesinde daha yaygınca, yazılı, resimli, anında dile geliyor ve talep ediliyor.

Yukardaki sıralamalar merhametle mi düzelir? Kimde var bu kadar merhamet!

İnsanımıza ve eğitilmiş insanımıza verdiğimiz değeri arttırdıkça bu sıralamalar düzelecek. Bu da büyümeyi kalkınmaya çevirmekle olacak.

Rakip olduğumuz ülkelere bakarsak çok ve çok yavaş kalkınıyoruz. İhraç malın kilogramında, dünya ortalaması, bizim 3 katımız.

Bu kötü durumumuzu ekonominin STK'ları yakından biliyorlar. Bizim bilginimiz bundan 700 yıl önce uyarılmış: "İnsanı yaşat ki; devlet yaşasın."

Şehirlerarası otobüsçülüğün en verimli hattı olan Ankara - İstanbul hattında YHT yakında sefere başlıyor.

Demiryolunun, yolcu payını yüzde 10'dan yüzde 78'e çıkarması bekleniyor. Demiryolu yolcusu 8 kat artacak demektir. Arz artınca muhakkak yolcu da artacaktır.

Demiryolunun payı daha hızlı artacağı için otobüs yolcusunun azalacağı öngörülebilir.

Ama otobüsçülerin son 2 yılda yaklaşık 3 bin adet otobüs aldıklarını düşünürsek, toplam yolcunun artmasını öngördükleri belli.

Araştırmalara göre de Türkiye'de yolcu sayısı artmaya devam edecek ve otobüsün yolcu sayısı azalmayacak. ■

İSAROD: İstanbul UKOME'nin 22 Mayıs'taki toplantısında, Sosyal Aktiviteler İzin Belgesi onaylandı.

Servisçilere Sosyal Aktivite İzni

İSAROD'dan yapılan açıklamada şu ifadeler yer aldı; Odamızın çıkması için uzun süredir çaba sarf ettiği bu belgenin onaylanması ile esnafımız rahat bir nefes alacak. Daha önce alt komisyonda ele alınan bu belge, UKOME gündemine gelmiş ama bazı kesimlerin itirazı sonucu Alt Komisyona geri dönmüştü. Özellikle yaz aylarında böyle bir belgenin olmayışı büyük sıkıntılara yol açıyordu. Plaja, havuza, pikniğe yolcu taşıyan esnafımız yaptıkları işin karşılığı olan bir belge olmadığından dolayı polis çevirmelerinde zor anlar yaşıyorlardı. Yine yaz okullarında çalışan esnaflarımız artık rahatlıkla taşımacılık yapma imkanına kavuştu. Bazı kesimlerce bu belgenin

küçümsendiğini gördük. Bu arkadaşlar esnafın dışında kendi küçük dünyalarında yaşamaya devam etsinler. Bu belge önemli bir ihtiyaç idi ve çözümlendi. Bu işe imza atılmaktan da çok mutluyuz.

Belgenin kapsamı

Düğün, nişan, cenaze, piknik, asker uğurlama, hac, umre dönemi yolcu uğurlama ve karşılama, sportif aktiviteler, plaj etkinlikleri, yaz dönemi eğitim kursları gibi taşımacılık faaliyeti.

Belge ücretsiz olarak alınacak. Başvurusu diğer belgeler gibi internet üstünden yapılacak. Başvuru işlemi oda merkez ve şubelerinden ücretsiz olarak yapılacaktır.

a)Taşımacılıkta kullanılacak araçlar; 0-12 yaş aralığında,



klimalı ve Ferdi Kaza Koltuk Sigortası yaptırmak zorundadır.

b)Bu tür hizmetler özmal araçlar ile yapılacak olup alt yüklenici tayin edilemez.

c)Araç içerisinde yolcudan ücret talep edilemez.

d)Toplu ulaşım duraklarından ve halkın yoğun olarak bulunduğu ajanlardan toplama usulü yolcu alınamaz.

İzin için istenilen belgeler

Başvuru Formu, Motorlu Araç Trafik ve Araç Tescil belgelerinin aslı veya noter onaylı fotokopileri, Taşımacının ilgili Oda Faaliyet Belgesi, servis aracının niteliğine uygun sürücü belgesi fotokopisi, başvuru tarihi itibarıyla 2 ayı geçmemiş "Sürücü Belgesi İptal Bilgisi Sorgulaması" aslı. ■

Mis Amasya Tur'a 14 Travego



Sezon yaklaşırken Mis Amasya Tur, filosundaki Mercedes sayısını 33'e çıkardı.

Mis Amasya Turizm, Mercedes-Benz Türk bayii Hassoy'dan teslim aldığı 14 adet "Mercedes-Benz Travego 15" otobüs ile filosundaki Mercedes-Benz sayısını 33'e çıkarttı.

Mercedes-Benz Türk'ün Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine, Mis Amasya Tur Ortağı Hüseyin Öksüz, Mis Amasya Tur İstanbul Bölge Müdürü Sait Özaydın, Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Ali Osman Ulusoy, Hassoy Otobüs Satış Müdürü Selim Saral,

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk BusStore Müdürü Haluk Burçin Akı ve Mercedes-Benz Finansman Türk Otobüs Finansman Satış Koordinatörü Kemal Üşenmez katıldı.

Travego, kullanıcılarına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm şartları yerine getiriyor. Ayrıca geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip. ■

Öğreten Turizm'e 3 Neoplan Tourliner

Öğreten Turizm, Ankara'daki MAN fabrika sahasında teslim edilen Neoplan Tourliner tipi 3 araçla daha etkin bir operasyon gücüne kavuştu.

Öğreten Turizm sahibi Cüneyt Öğreten, "Filomuzda dahil ettiğimiz 3 Neoplan Tourliner otobüsle sektörde çok daha yukarılara çıkma hedefimize bir adım daha yaklaştık. Neoplan araçlarının yüksek teknoloji, yakıt ekonomisi, yedek parça ve işletme maliyetlerinin uygunluğu, yaygın servis ağı

satın alma kararımızda etkili oldu. İlerleyen dönemlerde de MAN'la işbirliğimize devam edeceğiz" dedi.

MAN Otobüs Bölge Satış Koordinatörü Burak Keskinkılıç, Öğreten Turizm'in sektörde kendini kabul ettirmiş Neoplan Tourliner otobüslerle rakiplerine büyük avantaj sağladığını vurgulayarak, "Araçın sahip olduğu yüksek yakıt tasarrufu ve düşük emisyon değerleri işletmeciler için önemli kazanç sağlıyor" dedi. ■



"Yola Sağlam Çık" ekibi şoförlerle

Lastik sektöründe 40'ıncı yılını kutlayan Lassa, 4 sene önce hayata geçirdiği "Yola Sağlam Çık" projesi ile yine uzun yol şoförlerinin yanında. 12 Mayıs'ta Manisa'da start alan proje kapsamında uzun yol şoförleriyle bir araya gelecek olan ekip, yaklaşık bir buçuk ay boyunca 30 farklı noktayı ziyaret ederek, güvenli sürüş için sağlıklı beslenmeden düzenli fiziksel egzersizin önemine kadar birçok farklı konuda uzun yol şoförlerini bilgilendirmeyi hedefliyor.

"Yola Sağlam Çık" TIR'ının çekicisi, bu sene projeye Ford Cargo 1846 T

özel tasarım modeli ile sponsorluk desteği veren Ford Trucks tarafından sağlanıyor. Petrol Ofisi ise V/Max performans serisi ürünleri ile TIR'ın yakıt sponsorluğunu üstleniyor. Bu güçlü markaların desteğiyle, proje ekibi de yola sağlam çıkıyor.

Lassa "Yola Sağlam Çık" projesine katılan uzun yol şoförlerine sağlıklı beslenme ve egzersiz konusunda yapılan bilgilendirme, ölçüm ve değerlendirmelerin ardından içinde özel tavsiyelerin de yer alacağı sağlıklı yaşam rehberi de hediye edilecek. ■



Hoşgeldiniz Mesajı

Multi Dokunmatik

FM Radyo

TS 16949 Sertifikalı

Cloud Hizmetleri

Okuma Işığı

İkram Menü ve E-Alışverişi

Bize ulaşın: satis@asteknoloji.com

SON 30 GÜN GERİYE SAYIM BAŞLADI !

Değişim Kampanyasında 10" HD Plus 46 Koltuk

10.000 \$ +KDV

Not: Değişim Funtoro 7"inc dokumatik araçlar için geçerlidir.

BU FIRSAT KAÇMAZ !

KAMPANYAMIZ STOKLARLA SINIRLIDIR !

Kanal Sayısı Yükseltme Tv Farkı	: 500 \$
Anons Monitörü Sipariş Menüsü	: 250 \$
Alt Yapı 1 Yıl Garanti	: 750 \$

as TEKNOLOJİ BİLİŞİM LTD. ŞTİ

FUNTORO™ MSI Corporation

26 - 31 Mayıs 2014

Tasıma
Dünyası

Gündem » 5

Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu UYOF Genel Başkanı İmran Okumuş:

Taşıma mevzuatında revizyon istiyoruz

■ Erkan YILMAZ

Başkan İmran Okumuş, belge düzeninin gözden geçirilerek yenilenmesi, tek belgeye araç kayıt şartının kaldırılması, haksız rekabetin önlenmesi, otogar çıkış fiyatlarının yeniden düzenlenmesi, çalışanların sosyal haklarının korunması, yurtdışı taşımalarda yüzde 25 doluluk şartının gidiş ve dönüşte aranmaması gibi birçok düzenleme ile Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nde revizyon yapılmasını istediklerini belirtti.

12 Mayıs'ta kuruluşunu tamamlayan Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) Başkanı İmran Okumuş, federasyonun yapacağı çalışmaları, Bakanlıktan taleplerini ve sektördeki sorunlara yönelik görüşlerini paylaştı. İmran Okumuş'tan İstanbul-Ankara hızlı tren hattıyla ilgili görüşlerini de aldı.

Hızlı trenin sektöre etkisi

Sektörün sıkıntılı dönemden geçtiğini; firmaların ve sivil toplum yöneticilerinin de bunu sık sık dile getirdiğini belirten İmran Okumuş, tüm sektörün İstanbul-Ankara hızlı tren hattının ne sonuçlar getireceğini merakla beklediğini vurguluyor: "Hızlı tren hattının yakında açılacağı söyleniyor. Bu hat otobüsçünün en fazla sefer yaptığı, kısa mesafe olduğu için iyi para kazanılan bir hat. Ulusoy olarak en fazla sefer yaptığımız hat. Günlük gidiş-dönüş 80 sefer yapıyoruz. 6 büyük firmanın da en çok sefer yaptığı hat. Hızlı trenin etkilerinin neler olacağını ben de herkes gibi merak ediyorum. Düşük fiyatta taşıma yapılacağını düşünmüyorum. Bu kadar insana istihdam sağlayan sektörün göz ardı edileceğine inanmıyorum. 75-80 TL fiyat dile getiriliyor. Bence uygun bir fiyat olur."

Havayolundan otobüse

Hava taşımacılığında билет fiyatlarının yükseldiğini belirten Okumuş, "Fiyatların yükselmesi otobüsçülük için olumlu oldu. Hükümetin ulaşırma politikalarının doğru olduğunu düşünüyorum. Birçok ilde havaalanı yapılması ve seferlerin düzenlenmesi insanımıza bir seyahat alışkanlığı getirdi. Bu alışkanlık otobüs firmaları için de olumlu oldu. Hiçbir şirkette yolcu sayısı düşmedi, hatta artış yaşandı. Ancak maliyetlerdeki artışlar bizi üzmeyle devam ediyor" dedi.

Sektör analizleri

UYOF'un sektöre yönelik yapacağı çalışmaları da açıklayan İmran Okumuş, "Ege, Akdeniz, İç Anadolu, Karadeniz, Marmara ve Doğu ve Güneydoğu da derneklerin kuruluşu tamamlandı. Dernek yönetimdekiler için mutfağında çalışanlar. Yerel bilgileri topluyoruz. UYOF, öncelikle mali analizlerin iyi yapılarak hedeflerin bu analiz doğrultusunda belirlenmesi için çalışmalar yürütecek. UYOF'un bünyesinde günlük 50'nin üzerinde sefer gerçekleştiren firmalar var. Bu için gerçek sorumluluğunu taşıyan, hesap veren yöneticiler UYOF yönetim kurulunda. Şirketlerin genel müdürleri eğer, şirketlerine para kazandırabilirlerse bu görevi yapabilirler. Profesyonel yöneticilerin sivil toplum örgütünde görev alması bizim yapacağımız çalışmalara önemli bir katkı sağlayacak. Sektörde en büyük eksiklik olarak görülen analizleri artık doğru şekilde yapabilme imkanımız var. Ayda iki kez bir araya gelecek, değerlendirmeler yapıyoruz. Hedefimiz belki üç ayda bir sektör analizleri açıklamak. Sektör hangi noktada, ne gibi sorunlar yaşıyor, ne yapması gerekiyor. Bunları analizlerle görme imkanımız olacak. Bu analizler sektöre yön de verecek. Buna yönelik sekreteryaya oluşturduk. Sektörel bilgi platformunu kurduk" dedi.

Kamu ile birlikte mevzuat hazırlanması

Toplantılarda, yaşanan sorunları başlıklar halinde belitlediklerini vurgulayan İmran Okumuş, şunları söyledi: "Haksız rekabet öncelikli sorun olarak karşımıza çıkıyorken herkes rahatsız. Biz yasal sistem içerisinde çalışıyoruz. Tüm yolcularımız biletli. Kaçak akaryakıt kullanmıyoruz. Ama biz, resmi prosedürle çalışırken, yasal sistemin içinde davranmayan ve haksız rekabet yaratan firmalar sektördeki yapırı bozuyor. Yapılması gereken Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nin tekrar gözden geçirilmesidir. Biz bilgi birikimimizi ve

önerilerimizi Bakanlıkla paylaşacağız. Olması gerekenleri anlatacağız. Kanun ve Yönetmelikte revizyon talep edeceğiz. Örnek olarak, bir otobüs şirketi kaçak akaryakıt kullanıyorsa belgesinin iptal edilmesini isteyeceğiz. Haksız kazanç yasal ve denetimlerle önlenirse sektörün disipline edilmesi de sağlanacak. Bu bizim birinci önceliğimiz.

İmran Okumuş, mevzuatlar konusunda kamu ile sürekli işiştare içinde olacaklarını kaydetti: "Bir diğer çalışma noktamız, sektöre yönelik yapacak düzenlemelerle ilgili kamu ile sürekli işiştare içinde olmak. Sektöre dayatma ile mevzuatların getirilmesi değil, bunun öncesinde görüş alışverişi ile doğru bir mevzuat hazırlanmasını talep edeceğiz. Mevzuat çıktuktan sonra bunu düzeltmeye çalışmak daha zorlu bir süreci beraberinde getiriyor."

İkinci sorun: otogar çıkış fiyatları

İmran Okumuş'a göre, sektörün yaşadığı en önemli ikinci sorun otogar çıkışlarının yükseklği: "Bir otobüs Karadeniz-Fethiye seferinde 480 TL otogar çıkışı ödüyor. Bu çok yüksek bir maliyet. Otogar çıkış fiyatlarının, maliyetler de göz önüne alınarak daha makul seviyeye getirilmesi gerekiyor. En pahalı akaryakıt, en yüksek otogar çıkış fiyatı, en yüksek otoban ve köprü geçişi ülkemizde. Bu otobüsçü nasıl para kazanacak? Otogar çıkış fiyatlarının düzenlenmesine yönelik yine Bakanlığa önerilerimiz olacak. Bakanlığın bu konuda müdahil olmasını, yerel idarelerin de denetim yapmasını isteyeceğiz. Otogarlar tekel bir işletme. Oradan kalkış yapmak zorundasınız. Otoban, köprü, akaryakıt fiyatı belirleniyor da neden otogar çıkış fiyatı belirlenmesin. İstanbul'daki otogar çıkış fiyatları yarıya indirilirse bu tüm ülkeye yansır."

Çalışanların sosyal hakları

İmran Okumuş, üçüncü önceliklerinin çalışanların sosyal haklarının korunması olduğunu belirtti: "Çalışanların sosyal haklarının korunması için çalışmalar yapacağız. Sürücülerin dinlenme ve çalışma koşulları ile ilgili sorunlar var. Otogarlarda kaptanların dinlenebileceği, duş alabileceği, çay içebileceği sosyal tesislerinin yapılması için UYOF olarak taleplerimizi ileteceğiz. Bunların otogarlarda, sponsorluk aracılığıyla yapılmasını sağlamak için girişimlerde bulunacağız. İşletmeler, otobüsçüleri sadece para makinesi olarak görmemeli. Eğitimli personel yetiştirilmesi de çalışmalarımız arasında yer alacak. Üniversitelerle bu konularda işbirliği yapacağız.

Online bilet satış portalı

Bireysel otobüsçülere yönelik çalışmalar da yürüteceklerini belirten Okumuş, "Münferit Otobüsçüler ve Turizmçiler Derneği'ni kurduk. Bireysel otobüsçülerin indirimli akaryakıt almasını sağlamak, ucuz yolcu taşınmasını engellemek, otogar çıkış fiyatları altında ezilmesini önlemek ve en önemlisi acente komisyonu kavramını bitirmek istiyoruz. Bununla ilgili çok ciddi çalışmalar yapıyoruz. Bunu yakında göreceksiniz. Online bilet satışına yönelik bir portal çalışmamız var. Altyapısı hazırlandı, çok yakında devreye girecek. Bu teknoloji çağında binlerce acentenin kirasını, suyunu otobüsçüler ödüyor. Bu portal adınımlı atarak acente komisyonlarını biteceğiz" dedi.

Turizm taşımacısı yararlanmalı

UYOF'a katılmak isteyen birçok dernek olduğunu belirten İmran Okumuş, "Biz emek hırsızlığı yapmayacağız. Bizde tabela demeyi yok. Turizm taşımacılarına yönelik çalışmalar da yapıyoruz. Parklanma sorunlarının çözümü için çalışacağız. En önemlisi turizm sektörünün faydaladığı teşviklerden, vergi muafiyetinden turizm taşımacılarının da yararlandırılması ve turizm teşviki içinde değerlendirilmesine yönelik çalışmalar yapacağız" diye konuştu.

Bilette KDV indirimi istemek sağma

İmran Okumuş, biletteki KDV oranının indirilmesini yönelik talebe karşı çıktığını belirterek şunları söyledi: "Bir kere bu çok saçma bir talep. İnsan sattığı üründen indirim ister mi, aldığından ister. Ben yüzde 18'le hizmeti alacağım. Satışım yüzde 8 KDV olacak. Bunu savunanların uykudan uyanması gerektiğine inanıyorum. Ben tam aksini söylüyorum; asıl indirimin benim maliyetlerimde olması gerekiyor."

Bakanlık hat sınırlandıramaz

Hat sınırlandırılmasına yönelik talepleri de değerlendiren İmran Okumuş, "Kapasite kullanımı önemli. Kapasite kullanımında sektörün lider firmalarının küçük firmaları ezmemesi lazım; 'benim atıl kapasitem var' diye



İmran Okumuş

UYOF'un gerekliliğine sektör karar verecek

Sektörde iki federasyon varken UYOF'un kurulmasının bir ihtiyaç olup olmadığını da zamanın göstereceğini belirten İmran Okumuş, "Ben UYOF ihtiyacı mıydı, değil mi konusunda yorum yapmak istemiyorum. Buna ben değil, zaman içinde icraatlara bakarak, sektör karar verecek. UYOF'un ilk yola çıkışı konfederasyona doğru gidiştiydi. Kurulma amacı buydu. Bana gelen teklif de buydu. TOF ve TOFED'in yönetim kurullarında alınan karar otobüsçülerin birlik olması, tek ses halinde taleplerini ve çalışmalarını yürütmesiydi. Önce Yüksek İstiştare Konseyi oluşturuldu. Sonra konfederasyon fikri oluştu. UYTAD'ın başkanlığını yaparken, bana federasyona gidişmesi teklifi yapıldı. Bunu başarıp başılamayacağımı sordum; 'yüzde yüz yapacağız' denildi. Bunun üzerine biz UYOF'un kuruluş çalışmalarına başladık. Sonra konfederasyon fikri asıya alındı. Bunu zamana bıraktıklarını söylediler. Ancak biz bu yola çıktık ve sektörde temsil edilmeyen kesimlerin yanı bu işin gerçek sahiplerinin Profesyonel Yöneticiler Derneği ile bir araya gelmesini sağladık. UYOF olarak çok iyi bir ekip oluşturduk. Bu sektörün mutfağından gelmiş arkadaşlarla çalışıyoruz. Bu seçilmiş arkadaşların tamamı sektöre çok kazanımlar sağlayacak.

Biz sektöre 'şunu, bunu yapacağız' diye vaatlerde bulunmayacağız. Yapacağımız çalışmalarını söyleyeceğiz. Bu sektörün en başından sonuna kadar görev yapmış, yapan, seçilmiş veya atanmış arkadaşlarımızın çok önemli çalışmaları var. Hepsine çok saygı duyuyoruz, emekleri için teşekkür ediyoruz. TOF ve TOFED'in engelli mevzuatına yönelik çok önemli çalışmaları var. Alibeyköy Terminali'nde Sayın Mustafa Yıldırım'ın yaptığı çalışmalar birlikteliği sağladı. Çok önemli, takdire şayan bir proje. Alibeyköy, çıkış fiyatı en düşük olan terminal. Demek ki 8,5 lira ile bir terminal çalışabiliyor. Bahçeşehir tarafında da bir cep terminali olmalı. Yeni cep terminallerine ihtiyaç var. Bu konuda çalışma yürütüyoruz; TOF ve TOFED ile bir araya geleceğiz. Sektörün

küçük firmanın bölgesine giderek sefer yapmaması lazım. Bunun Bakanlık tarafından sınırlandırılması talebine karşıyım. Serbest piyasada Bakanlığın, 'şu kadar sefer yaparsın' demesi doğru olmaz. Bu insanların ticaretini engellemek demektir. Bunu, etik olarak, firmalar yapmalı" dedi.

Sektör belge çöplüğüne döndü

İmran Okumuş, çok sayıda belge verilmesinin de karşısında olduğunu belirtti: "Birçok belge çıktı, ortaklık belge çöplüğüne döndü. 100'ün üzerinde aracı olan firmalara süper belge gibi bir uygulama getirilmesi gerekiyor. Sektör, bunu daha önce dile getirdi ancak peşini bıraktı. Bence bu konuyu tekrar gündeme getirmeli ve hayata geçmesi konusunda ısrarcı olmalıyız. Tek belge kayıt şartının da karşındayım. Bu zaten kapasitenin doğru kullanılmasına engel. Birçok atıl yatırım yapılmasına neden oldu. Bayramda yoğun günlerde tek belge şartı uygulanıyor. Bunu yılın genelinde neden yapamıyoruz? Otoparklarımız araçlarla doldu. Milli servetin heba olması demektir. Bunun mücadelesini biz UYOF olarak vereceğiz."

lehine alınan her kararda UYOF imzayı atan federasyon olacak. Federasyonlarda, dernek çalışmalarına kim katılmak istiyorsa herkese kapımız açık. Bizim yönetimimizde kimin başkan olduğu önemli değil. İcraatı kimin yaptığı önemli. Yönetimde olanlar aynı zamanda başkandılar" dedi.

Konfederasyon için adım atarız

Konfederasyonun kurulması çok önemli. Tek ses olması lazım. Bu sektörün bir üst çatısı olabilmeli. Bunu kimse yapmazsa üst çatının oluşması için biz adım atacağız. Biz koltuğa oturmak için gelmedik. Sektöre katkı sağlamak için geldik.

Acısını iliklerimizde hissettik

Soma'da yaşanan acıyı ciddi anlamda iliklerimize kadar yaşadık. Evlat kaybetmenin acısının ne olduğunu ben iyi bilirim. UYOF olarak bir çalışma başlatacağız. Yaraların sarılmasına yönelik neler yapabiliriz. Hayatın kaybeden işçilerimizin çocuklarını eğitimleri süresince ücretsiz taşınmalarına yönelik bir projeyi hayata geçirmek istiyoruz.

Sorunlar yüz yüze konuşuluyor

Ulusal firmalar olarak ortak servis konusunda adımlar atabiliriz. En çok sefer yapan firmaların yöneticilerinin UYOF'ta olması önemli. İnsanlar dedikodu ile değil, sorunlarını yüz yüze konuşarak tartışabiliyor. UYOF olarak bu ilkerin başardığımızı sektör mensupları görececek. Ortak terminal ve ortak servis çalışmalarına yönelik girişimlerimiz olacak. Bu yıl bunu ilk etapta birkaç firma ile göreceksiniz. Alibeyköy aslında ortak bir terminal. Bunu yine başka bir yerde başarabiliriz.

Bakım ve onarımda indirim

Biz sektörün tedarikçileri ile işbirliği yapıyoruz. Lukoil ile sektörün en yüksek aldığı indirim anlaşması ile akaryakıtta çok ciddi bir indirim imkanı sağladık. Bir de garantisi bitmiş araçlar için servis kampanyası düzenlenmesine yönelik görüşmeler yapıyoruz.

Doluluk kuralı: gidiş-dönüş olmalı

Yurt dışı firmalara yönelik yüzde 25 doluluk şartının aranması ile ilgili dava açtıklarını ifade eden İmran Okumuş, "Akaryakıt kaçakçılığı ile ilgili tüm otobüsçülerini cezalandırmak doğru değil. Yolcu taşımacılığını haksız kazanç amacıyla kullanan firmanın belgesinin iptal edilmesi gerekiyor. Bir akaryakıt istasyonu kaçak akaryakıt satarken yakalandığından lisansı iptal ediliyor. Bu istasyonda, değil akrabaları, kiracı da olsa bir daha lisans alamıyor. Satanın yanında kullanımanın da cezalandırılması gerekiyor. Tüm firmaların Hatay'a gitme yarışı var. Ben 5 liraya yakıt alıyorum, o 1,5 liraya alıyor nasıl rekabet edebilirim. Yüzde 25 doluluk şartının gidiş ve dönüşte aranması gerektiğini söylüyoruz. Firmaların sınır kapılarında yaşadığı sorunlar var. Bunların çözümü için çalışacağız" diye konuştu.

Sigorta konusu

Sigorta konusunda da çalışmalar yaptıklarını belirten Okumuş, "Fiyatlar aşırı yüksek. Bölgesel ayrım var. Üç beş kaza yapan firmanın cezasını tüm şirketler çekiyor. Sigortalar birleştirilmeli ve havuz oluşturulmalı. Firmalar da sigorta şirketleri de fonlar oluşturarak bunu yapabilirler" dedi. ■



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki
Dönmez

Ucuz alıp pahalı satabilsek

Kullandıkları girdilerin, yani piyasadan satın aldıklarının pahalı olduğundan, kendi sattıklarınınsa ucuzladığından, dolayısıyla yapılan işten para kazanılamadığından şikayetler çok yaygındır. Daha doğrusu, neredeyse herkes böyledir. Diğer taraftan şahıslarından pahalı alındığından şikayet edilen girdileri satarlarsa bunların ucuzluğundan, ucuz satıldığı düşünülen ürünlerin kullanıcılarıysa bunların pahalılığından yakınır. Bu durumda; bir mal veya hizmetin alım satımında satıcının ucuz, alıcının pahalı bulduğu fiyat konusunda gerçek nedir? Belki bu sorunun cevabında kimin yanındaysak, ona göre cevap veririz. Peki, TOBB Başkanı gibi bu alışverişlerde zaman zaman iki tarafın da temsilcisi konumdaysanız ne yapacaksınız?

Bazı çözümler

Belki bir çözüm olarak hem alıcının hem de satıcının bir araya gelecek başka bir suçlu bulması düşünülebilir. Bu da muhtemelen hükümet olmak zorundadır. Eğer çeşitli nedenlerle bunu da yapmaz veya yapamazsanız işiniz iyice zora girer. Bir de üretici konumunda olanların kendi aralarındaki ucuz-pahalı tartışmasını bir yana bırakıp nihai tüketiciye faturayı yansıtmaları hali olabilir ama serbest piyasada bu da hayli zor. Öncelikle serbest piyasa ekonomisinin gereği olan rekabet kanunları ve Rekabet Kurumu buna izin vermeyecektir.

Piyasayı tanzim merakları

Serbest piyasa anlayışı ve rekabetin dışında piyasayı tanzim etme merakları pek fazladır. Bunlar, serbest piyasa karşıtı görüşler olduğunda evvallah. Ama serbest piyasa içinde kalıp onun nimetlerinden faydalanıp ona aykırı talepler gündeme getirilirse iş değişir. Örneğin, 'benim aldığım ürünlere tavan fiyat uygulansın ve ben bunları ucuza alayım, benim sattıklarımaysa tavan değil taban fiyat getirilsin ve rakiplerimin bunları ucuza satması engellenip benim pahalı satmam sağlansın' gibi...

Bir tavan fiyat örneği

Enerji Piyasası Düzenleme Kurulu, yeterli ucuzluğun sağlanamadığından hareketle petrol ürünlerinde tavan fiyat uyguladı ve bazı ürünlerde 39 kuruşa varan önemli indirimler sağladı. Toplam iki aylık uygulama döneminde tüketicilerin 600 milyon lira kazandığı açıklandı. Bu iyi mi, kötü mü? Petrol ürünü kullanıcısı -toplumun tamamına yakını- doğrudan veya dolaylı olarak bundan faydalandı, yani iyi. Tabii, petrol ürünü satıcıları rahatsız olmalı ki süre dolunca hemen fiyatları artmaya başladı. Tavanda yasal süre iki ay olduğundan bu durum böyle sürecektir.

Taşımacı açısından...

Taşımacılar geçici de olsa petrol tavan fiyatından memnun olmalı. Çünkü akaryakıt tüketimleri fazla ve bunun bedelinden şikayetçiler. Peki, yaz aylarında artacak yolcu taşıma fiyatlarından şikayet edilip fiyatlarına uygulayabildiklerinden daha da düşük bir tavan getirilse ne olur? Tabii ki 'ne kazanıyoruz ki fiyatlarımız düşürüldü' diyeceklerdir. Haksız da sayılmazlar. Ama kendilerine tavan istemeyip aksine kiş aylarında tavan isteyen otobüsçüler, kendilerinin dışındakilerin işlerine de karışmaya kalkıyorlar. Uçaklara tavan/tabandan gibi... Uçakların tavan ve tabanları uzun hesaplamalar ve testler sonucu yapılmış sağlamlıkta olsa da otobüsçüler çürük bulmuş olmalı ki uçaklara taban fiyat diye diretiren kiş aylarında. Ucuz taşımaktan pek de rahatsız olmayan uçakçılara iyilik yapmaya kalkarlar böylece. Halbuki onların böyle bir iyilik talepleri yok. Ne tavan istiyorlar ne de taban. Hele otobüsçülerin uçak yolcularını koruma amaçlı tavan isteklerine akıl erdiremiyorum. Tabii, tüketiciyi koruma amaçlı olarak gerekirse, bunlar da olabilir ama geçici süreyle ve gerektiğinde. Sürekli tavan veya taban uygulaması serbest piyasayı bozar.

Serbest piyasayı anlamak

Beğenirsiniz veya beğenmezsiniz, serbest piyasanın kendine göre bir mantığı var: Bütün fiyatlar rekabet ile belirlenecek. Herkes rekabetin getirdiği ucuzluktan faydalanacak, üreticiler zarar göre bile. Özel haller dışında üreticilerin taban vs. ile korunması söz konusu değil. Keza yine özel haller dışında tüketicilerin tavan ile korunması da gerekmez. Önemli olan rekabetin olması ve ucuzluğun sağlanmasıdır. Üreticilerin zararı pahasına da olsa.

Buna aykırı olarak taban fiyat, arzı yasaklama veya sınırlama gibi çözümler de serbest piyasada yoktur. Bunların milli menfaat, ulusal kaynak israfı, verimlilik gibi kılıflarla sunulması neticeyi değiştirmez. Rekabetin olmadığı ve sağlanmadığı alanlar bunun istisnasıdır. Kanunla kullanımı zorunlu olan ve sayıların sınırlılığı -çoğu zaman tek-meydanda olan yolcu terminallerinin yüksek ücretlerinden kullanıcıların korunması gibi... ■

Yeniköy Fabrikasının açılışını Başbakan Erdoğan yaptı

Ford Otosan'dan büyük yatırım

Yarım milyar dolarlık yatırımla hayata geçirilen Ford Otosan Yeniköy Fabrikası'nın açılışı ve dünya pazarları için yalnızca Türkiye'de üretilecek olan Ford'un yeni hafif ticari aracı Tourneo Courier ve Transit Courier'nin hattan iniş töreni; devletin, Ford'un ve Koç Holding'in zirvesini bir araya getirdi. Çevreci, engelli dostu, teknolojik ve kompakt bir tesis olarak inşa edilen Yeniköy Fabrikası'nda üretilen Tourneo Courier ve Transit Courier yatırımının prototipten üretime kadar tüm aşamaları Ford Otosan mühendisleri tarafından gerçekleştirildi. Yeni Transit ile toplam 106 ülkeye ihracat hedefleyen Ford Otosan'ın yeni hafif ticari aracı Courier 46 ülkeye ihraç edilerek, Türkiye ekonomisine katkıda bulunacak.

Görkemli açılış

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan'ın da katılımıyla açılışı yapılan Yeniköy fabrikasında yüzde 60 düzeyindeki yerlilik oranının yüzde 70'e çıkarılması hedefleniyor.

Açılıшта konuşan Ford Motor Company Yönetim Kurulu Başkanı William Clay Ford, Jr., aynı zamanda iki yepyeni Ford modelinin, Ford Tourneo Courier ve Ford Transit Courier'in de hattan inişini kutladıklarını belirterek, "Ford ile Koç arasında ortaklıktan öte bir şey var: güçlü bir gelecek vizyonuna sahip iki büyük aile işletmesinin bir araya gelmesi. Türkiye'de yatırımlar yaptık ve Ford, Koç ve Türkiye olarak hepimiz kazançlı çıktık" dedi.

Ülkemizin geleceğine yatırım

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç da, Vehbi Koç'un "Ülkem varsa ben de varım" sözünün kendilerine ışık tutan, yol gösteren, en temel ilkelere bir olduğunu söyledi. Koç, "Her zaman uzun vadeli bir bakış açısı ve Türkiye'nin geleceğine duyduğumuz güven ve inançla, yarattığımız katma değeri geliştirmeye odaklandık. Ülkemizin kalkınması, üretimi, ihracatı, Ar-Ge



2023 vizyonunu sahipleniyoruz

Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç: "Hükümetimizin çizdiği 2023 vizyonunu sahipleniyor, iş dünyamızı ortak bir hedefte birleştiren çok önemli bir unsur olduğuna inanıyoruz."

faaliyetleri ve vergi sıralaması içinde aldığımız payı ve öncü rolümüzü hep daha da ileri taşımak için çalışıyoruz" dedi.

Ali Koç, Koç Topluluğu olarak 2012 yılında 4,9 ve 2013 yılında 6,4 olmak üzere iki yılda toplam 11,3 milyar TL yatırım gerçekleştirdiklerini, aynı dönemde Ar-Ge yatırımlarının 1,25 milyar TL seviyesinde olduğunu, sadece otomotiv şirketleri

yatırımlarının, 2010 yılından bu yana, 10 milyar TL'yi bulduğunu ifade etti: "Kocaeli fabrikamız 2001'de açıldığında toplam kapasitemiz yılda 140 bin araç idi. Bugün ise kapasitemizi toplam 415 bin araca çıkarıyoruz, yani dakikada 1,5 araç üretiyoruz. İhraç ettiğimiz araç sayısı ise 5.800 adet iken geçen sene 230 bin seviyesinde gerçekleşti. Bu yeni proje ile ihracatta 300 bin seviyelerini hedefliyoruz. Bu başarı, Türk insanın, ülkemizin başarısıdır."

4 yılda 1,6 milyar Dolar yatırım

Kocaeli fabrikası ve İnönü fabrikasının ardından Yeniköy fabrikası ve yeni hafif ticari Courier'in üretimi ile yatırımlarına devam ettiklerini belirten Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Ford Otosan bugün 11,5 milyar TL ciro yapan, 3,8 milyar dolar ihracat yapan,

10 bin kişiye ulaşan çalışan sayısıyla Türkiye'nin en büyük otomotiv firması, ihracat lideri ve Türkiye'nin en büyük ikinci büyük sanayi şirketi haline gelmiştir. Ford Otosan son 5 yılda toplam 1.9 milyar dolar net ihracat fazlası ile Türkiye'nin cari açığını kapatma konusunda önemli bir katma değer yaratmaktadır" dedi. Yenigün, 2011 ve 2014 yılları arasında kapsayan 4 yıllık süreçte, toplam 1.6 milyar dolar yatırım ile geleceğe sağlam adımlarla ilerlediklerini, Courier için yarım milyar dolar yatırım gerçekleştirdiklerini açıkladı. Yenigün, 13 yılda üretim kapasitesini yılda 415 bin araca çıkartarak 10 kattan fazla bir büyüme gerçekleştirdiklerini ve Yeniköy fabrikasının istihdam ve ekonomiye katkısı ile Türkiye'nin 2023 hedefine tam olarak hizmet veren bir yatırım olduğunu iddia etti. ■

Katıldılar

Ford Otosan'ın İnönü ve Kocaeli'nden sonra dünya pazarları için üretim yapacak olan ve yarım milyar dolarlık yatırımla hayata geçirilen Yeniköy Fabrikası'nın açılışı; Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi, Kocaeli Valisi Ercan Topaca ve Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, Ford Motor Company Başkanı William Clay Ford, Jr, Koç Holding Onursal Başkanı Rahmi M. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa V. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Ford Otosan Yönetim Kurulu Başkanı Ali Y. Koç, Koç Holding Yönetim Kurulu Üyesi ve Vehbi Koç Vakfı Yönetim Kurulu Başkanı Semahat Arsel, Koç Holding CEO'su Turgay Durak ile Koç Holding, Ford Motor Company ve Ford Otosan üst düzey yöneticileri ile çalışanlarının ve çok sayıda davetlinin katıldığı bir törenle gerçekleşti. Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen ve tüm dünya için Yeniköy Fabrikası'nda üretilcek olan Tourneo Courier ve Transit Courier modellerinin de hattan indirildiği törende, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan Tourneo Courier'i yakından inceledi.

Ford Otosan Yeniköy Fabrikası

Ford Otosan'ın Gölcük Fabrikası'ndan 13 yıl sonra Türkiye'nin ilk otomotiv fabrikası yatırımı, 70 bin metrekarelik kapalı alana sahip, Yeniköy Fabrikası'nın temeli 19 Mart 2012'de atıldı. Eş zamanlı yeni fabrika inşaatı 16 ay gibi kısa sürede tamamlandı. Ford'un dünyadaki en önemli hafif ticari araç üretim üslerinden biri olan Yeniköy fabrikasıyla Ford Otosan'ın yıllık üretim kapasitesi 415 bin adede yükseldi. Hat kurulumu Ford Otosan mühendisliği ile gerçekleştirilen ve üretim hatlarında yaklaşık 130 adet son teknoloji robot

bulunan fabrikada birçok ilk bir arada...

Engelli dostu

Yıllık üretim kapasitesi 110 bin adet olan, inşası, donanımı ve Courier üretimi için toplam 511 milyon dolar yatırım yapılan fabrikada tüm alan ve ekipmanlar işçi sağlığını destekleyecek şekilde ergonomik olarak tasarlandı. Engelli çalışanlar ya da ziyaretçiler fabrikanın tamamını yardım almadan dolaşabiliyor; binanın tasarımını tümüyle engelli çalışanların yararlanabileceği şekilde tasarlandı ve yapıldı.

Ford Tourneo Courier ve Transit Courier

Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen Courier projesinde 490 mühendis görev aldı. 160 milyon dolar yan sanayi yatırımıyla, 3'ü Türkiye'ye yeni gelen toplam 97 tedarikçi ile işbirliğiyle gerçekleştirilen projenin üretim aşamasına kadar 175 prototip çalışması yapıldı. 13 patent başvurusunun yapıldığı proje özelinde Ford Tourneo Courier ve Transit Courier'ler tüm dünya pazarları için sadece Yeniköy Fabrikası'nda üretilecek, böylelikle Ford'a daha önce yer almadığı yeni bir segmentin kapılarını açacak.

Öğrenci ve memura kampanya

Yurtiçi Kargo, bu sefer de tatil için evlerine dönmeyi planlayan öğrenciler ile yılın yorgunluğunu çıkartmaya hazırlanan memurlara 15 Mayıs 2014 tarihinden itibaren taşıma bedeli üzerinden %30 fiyat indirimi sunacak.

Parolu kart sahibi tüm öğrenciler ve memurlara 15 Mayıs-15 Temmuz tarihleri arasında standart ve VIP (ekspres) gönderilerinde %30 indirim



imkanı sunacak olan Yurtiçi Kargo'nun söz konusu kampanyasından yararlanmak isteyen öğrenci ve memurların kargolarını gönderirken Parolu kartlarıyla kampanyadan faydalanmak istediklerini belirtmeleri yeterli olacaktır.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 140 • 26 - 31 Mayıs 2014

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Editor
Korkut AKIN

Reklam / Abone
Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.
Başç 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
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pınar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DIYARBAKIR
Ramazan DEMİR

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
hakları Pivot Medya Pazarlama
İletişimi ve Organizasyon,
Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.
Ltd. Şti. 'ne aittir.
İzin alınmadan, kaynak
gösterilerek dahi kitbas
edilemez.



HMC'nin yeni hafif ticari araç serisinin üretimini üstlenmişti

Karsan, Hyundai Türkiye distribütörü

27 Kasım 2012'de imzalanan anlaşmayla Hyundai Motor Company (HMC)'nin ağırlığı 3.5 ton ile 5 ton arasında değişen yeni hafif ticari araç serisinin üretimini üstlenen Karsan Otomotiv Sanayi'nden sonra ürünlerin münhasır Türkiye distribütörlüğünü de Karsan Pazarlama AŞ üstlendi. Anlaşmayı 20 Mayıs 2014 günü yapılan törenle, Karsan Pazarlama AŞ adına Murahhas Aza Murat Selek ve Genel Müdür Vançın Kıpazçı ile HMC Ticari Araçlar Başkan Yardımcısı Byung Tae Yea ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Jong Moo Kim imzaladı.

Karsan Pazarlama Murahhas Azası Murat Selek, "Bu anlaşma ile HMC'nin Avrupa ilk gösterimini Eylül ayında Hannover Ticari Araçlar Fuarı'nda yapacağı yeni ticari araç modelini, bu yılın son çeyreğinde üretmeye başlayacak ve 2015

başında Türkiye'de satışa sunacağız" dedi ve üretim anlaşmasının ardından münhasır distribütörlük anlaşmasını da imzalamış olmanın büyük mutluluk duyduklarını söyledi.

HMC Ticari Araçlar Başkan Yardımcısı Byung Tae Yea, "Yeni hafif ticari ürün ailesinin Avrupa lansmanını yakında yapacağız. Hyundai ürün kalitesi ve Karsan üretim deneyimi ile üreteceğimiz bu yeni ürünler ile Avrupa ve Türkiye'de markamız için yeni bir segmente giriyoruz. Bu yeni ürün ailesi ile hafif ticari araç pazarında da otomobilde yakaladığımız başarıyı elde etmeyi hedefliyoruz" diye konuştu.

Yea, HMC'nin global distribütörler kongresinin bu yıl 21 - 23 Mayıs tarihleri arasında 54 ülkeden 64 distribütör ve 130 üst düzey temsilcinin katılımıyla Antalya Belek'te yapacağını belirtti. ■

Otokoç'tan Murat Lojistik 15 Ford Cargo aldı

Otokoç, İstanbul Kamyon Şubesi'nde dondurulmuş gıda nakliyesi ve zincir mağaza tedarikçisi olarak faaliyet gösteren Murat Lojistik Ekspres'e tümü 2526 HR Ford Cargo olmak üzere 15 araçlık kamyon teslimatı gerçekleştirdi. Araçların teslimatı İstanbul'da Murat Lojistik Ekspres Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi Celal Yüksel, Otokoç Otomotiv İstanbul Kamyon Satış Müdürü İsmail Yılmaz ve Otokoç Otomotiv İstanbul Kamyon Satış Danışmanı Çağdaş Kaleli'nin katılımıyla gerçekleştirildi.

Araç parkında 200 adet araç bulunan Murat Lojistik ve Ekspres, bu teslimatla filosunu güçlendirerek Ford Cargo araç sayısını da 80'e yükseltti. Celal Yüksel, Murat Lojistik Ekspres ve Otokoç işbirliğinin gelecekte de artarak devam edeceğini belirtti. ■



26 - 31 Mayıs 2014

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 7

Ruukki Kıdemli Başkan Yardımcısı Thomas Hörnfeldt:

Büyüyen Türkiye pazarı ilgi çekiyor

Thomas Hörnfeldt, Türkiye pazarını, özellikle taşımacılık, güvenlik ve savunma sanayi ile inşaat sektörlerindeki hızlı büyüme sebebiyle 'ilgi çekici ve büyümekte olan bir pazar' olarak değerlendirdiklerini söyledi.

Yeni ürün tanıtımı için gerçekleştirilen basın toplantısında Türkiye'deki gelişimini anlatan Ruukki Kıdemli Başkan Yardımcısı Thomas Hörnfeldt, "Türkiye'de hızlı ve emin adımlarla ilerliyoruz. 2009 yılından bu yana faaliyette olduğumuz Türkiye pazarında kısa bir sürede önemli bir büyüme kaydettik. Özellikle otoyol, taşımacılık, inşaat, güvenlik ve savunma sanayine yapılan yatırımlar, bizim burada daha fazla büyüme sağlayacağımızı gösteriyor. Avrupa standartlarına uyum sürecinin bir parçası olarak araçlara getirilen ağırlık sınırı, daha hafif ve daha dayanıklı üretim olanağı sağlayan Optim ve aşınmaya dirençli Raex çeliklerinin tedarikçisi olmamızı sağladı. Türkiye'nin bu ürünlerin en çok kullanıldığı treyler, vinç ve inşaat makineleri üretiminde ve ihracatında sağladığı başarı bize olumlu bir şekilde yansdı. Ruukki kalitesi ve enerji tasarrufunda önemli bir etken olan yüksek dayanımlı ve aşınmaya dirençli özel çelikleriyle bu sektörlerde de üreticilerin çözümü ortağı haline geldi. Ayrıca İstanbul ofisimizde istihdam ettiğimiz Finlandiyalı teknik uzmanımız ile müşterilerimize sunduğumuz teknik destek hizmetimizde son dönemdeki büyümemizi etkileyen önemli faktörlerden birisi oldu" dedi.

Optim 700 QL1, Laser Plus ve Optim 960 QL

Ruukki, sert koşullar için iyileştirilmiş darbeye dayanıklı Optim 700 QL1 ve otomasyonlu

üretim süreçleri için lazerli kesmeden sonra garantili düzlüğe sahip dünyadaki tek çelik olan LaserPlus'ın yanı sıra vinç ve kaldırma ekipmanlarının üretiminde kullanılan yeni ürünü Optim 960 QL'i de basına tanıttı.

Ağırlık azaldı, kapasite arttı

Treyler sektörüne yönelik çalışmalar hakkında da bilgi veren Thomas Hörnfeldt, "Hindistanlı damper üreticisi bir firma ile yaptığımız ortak çalışmada damper kasasının ağırlığını yüzde 36 oranında düşürdük" dedi. Kullandıkları çelik sayesinde yeni nesil damperlerin ağırlıklarını klasik damperlerinkine oranla 2 ton azalttıklarını ve taşıma miktarını da 2 ton artırdıklarını belirtti.

Farklı kullanımlara özel...

Ruukki'nin Optim yüksek dayanımlı çelikleri, daha hafif ürünler, daha düşük yakıt tüketimi ve daha yüksek yük kapasiteleri sağlayarak kaldırma ekipmanı, vinç kolları, araç şasi yapıları, damper kasaları, çelik yapılar, köprüler ve konteynırlarda kullanılabilir.

Ruukki'nin Raex aşınma sacları, kullanıldığı ürünlerin ömürlerini uzatır ve yapılarını hafifletirken aynı zamanda kullanım ömrü maliyetlerini azaltır. Uygulamalar içinde hafriyat makineleri için damper kasaları, ekskavatör kepçeleri, iş makineleri, kova ve ataşmanların yanı sıra madencilik makineleri, beton karıştırıcıları, besleyiciler ve bacalar için aşınma parçaları da bulunur. ■

Türk yan sanayiciyle küreselleşecek

Çin otomotivi Türk kalitesi istiyor

Global olarak hızla büyüyen Çin otomotiv endüstrisi, nitelikli ve kaliteli tedarik sanayi için Türk firmaları tercih ediyor. Çin'in yeni otomotiv üretim üssü olacak Shenyang Endüstri Bölgesi'nde 2016 yılında bir milyon 200 bin adet araç üretimi beklenirken, bu bölgede üretim yapan ana sanayilere Türk otomotiv yan sanayinin tedarik sağlaması için yatırım bekleniyor.

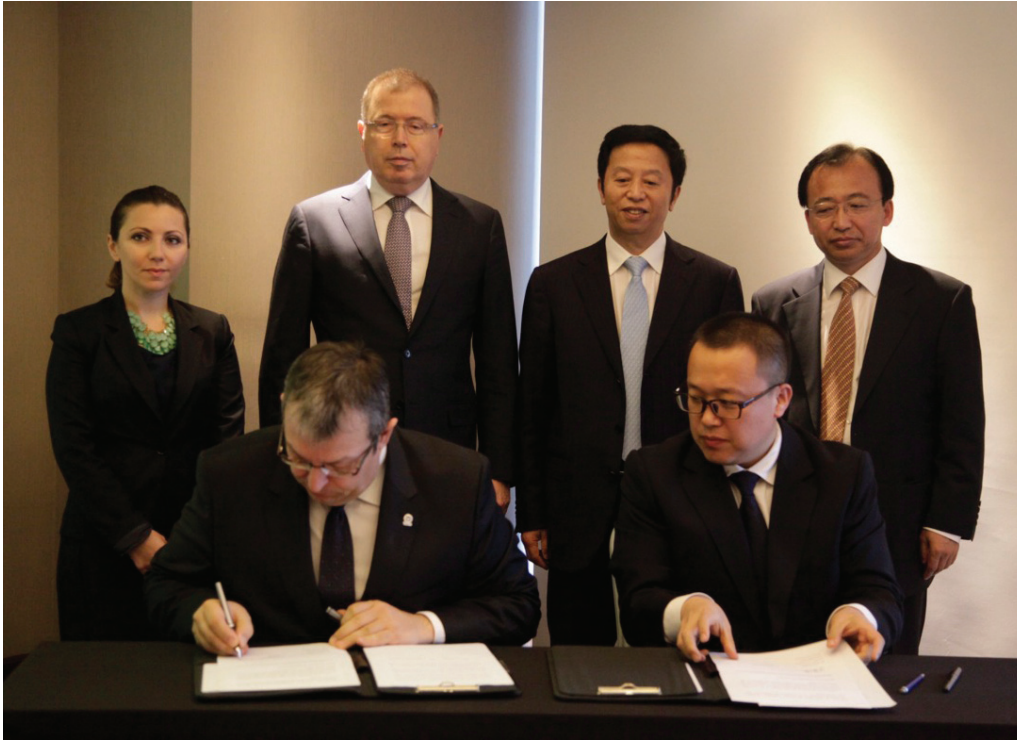
Shenyang Belediye Başkanı Gu Chunming, beraberindeki 10 kişilik Çinli heyet ile birlikte Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'ni (TAYSAD) ziyaret etti.

Halen BMW, GM, Brilliance Jinbei ve Brilliance Zhonghua gibi markaların Shenyang bölgesinde otomotiv üretimi yaptığını hatırlatan Chunming, "2016'da

otomobil ve ticari araçlarda bir milyon 200 bin üretim hedefliyoruz. Bunun için tedarik sanayimizi güçlendirmemiz gerek. Türk yan sanayinin gücünü kalitesi biliyoruz. Bölgemizde yatırıma davet ediyoruz. Kamu olarak elimizden gelen desteği sunacağız" diye konuştu.

'Aranan marka olduk'

TAYSAD Başkanı Dr. Mehmet Dudaroğlu da "Kalitemizi dünyaya kamıtladık. Otomotivde küresel oyuncu olmak isteyen Çin, Türk markasıyla büyümek istiyor. Üyelerimiz de hızla büyüyen ve yakın gelecekte otomotiv endüstrisinde etkinliğini artıracak olan Çin'de yatırım imkanlarını değerlendirecektir. Firmalarımız hızla küresel oyuncu olma yolunda ilerliyor" dedi. ■



TAYSAD ve Shenyang Eyaleti temsilcileri arasında imzalanan iyiniyet anlaşması ile uzun vadeli bir işbirliğinin adımı atıldı.

TIRSAN'dan Dubai'ye treyler

Allied Transport, Talson'u seçti

Talson, Allied Haulage Group şirketine bağlı Birleşik Arap Emirlikleri'nin önde gelen lojistik firması Allied Transport'un da tercihi oldu. Tırsan, 15 Mayıs Perşembe günü Samandıra Genel Müdürlüğünde gerçekleştirdiği basın toplantısı ile Allied Transport'a teslimatını yaptığı 17 adet FNA sınıfı ATP sertifikalı Talson kutu aracı ve 33 adet Talson Hava Kargo Mega Semi-Treylerin satışını duyurdu. Toplantı, Tırsan Treyler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Allied Transport Yönetim Kurulu Başkanı Ali Beyat ve Tırsan Yurtdışı Satış Müdürü Mehmet Önen'in katılımı ile gerçekleşti.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "Bu yıl ilk defa yabancı bir müşterimiz için teslimat töreni yapıyoruz. Tırsan 2014'te yurtdışı pazarlara her zamankinden daha fazla odaklandı. Özellikle yurtdışı için yeni ürün geliştirmek ve yurtdışındaki müşterilerimizin ihtiyaçlarını karşılayacak ürünler sunmak en önemli hedeflerimizden biridir. Bu anlamda 2013 yılında Comvex fuarında FNA sınıfı ATP sertifikalı Talson kutu aracımızı müşterilerimize sunduk. Fabrikamızda



Temmuz ayında Talson araçlarımızın üretim için yeni ve büyük bir yatırım daha yapacağız" dedi.

Nuhoğlu, Talson araçlarını bu yıl ilk defa Dubai'ye 50 adetlik teslimatını gerçekleştirdiklerini açıkladı.

Allied Transport Yönetim Kurulu Başkanı Ali Beyat, "Teslim aldığımız Talson treylerleri ile dünyanın en iyi havayollarından biri olan Emirates Hava Yollarının kargo taşımacılığını yapacağız. Talson araçlarına yapmış olduğumuz yatırımdan sonra hava kargo taşımacılığı sektöründe artık bizde büyük bir oyuncu olacağız" diye hedef belirtti. ■

Hannak Petrol ADR'li çekici aldı

Akaryakıt nakliyesi gerçekleştiren Hannak Petrol, filosunu Volvo Kamyon ile güçlendirmeye karar verdi. Filosuna eklediği 1 adet FH 500HP 4X2 ADR'li çekici ile birlikte filosundaki toplam Volvo Kamyon sayısını 3'e çıkartan Hannak Petrol, toplam araç sayısını ise 8'e yükseltti. ■



Akeda 5 DAF ile güçlendi

Akeda Lojistik 5 adet DAF FT XF105.460 Optimizer'ı, Akeda Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Seyfettin Akdeniz ve DAF-Tırsan Otomotiv Araç Satış Koordinatörü Hasan Özbayrak'tan teslim aldı. ■



Tırsan'dan,

THY OPET ekibine ADR eğitimi

Tırsan, 13 Mayıs 2014 Salı günü Adapazarı Fabrikasında akaryakıt sektörünün önemli taşıyıcı firmalarına ADR eğitimi verdi. Eğitime, Türkiye'nin önde gelen havayolu firmalarından THY ile Opet'in ortaklaşa kurduğu THY Opet çalışanları, sektörün başarılı lojistik firmalarından Güvenok, Acapet ve Özvolkan firmaları yetkilileri katıldı.

Tırsan Mühendislik ve Belgelendirme Müdürü Tahsin Doğan ve Ürün Geliştirme Yöneticisi Mehdi Kuç tarafından verilen eğitimde; ADR mevzuatı, süreçleri, uygulamaları, ADR'li araçların tasarım uygunluğu, üretim yeri uygunluğu, T9 belgesi, güvenli taşımacılık, kalite sistemlerinin gereksinimleri ve görevli personelin özellikleri konuları ele alındı. Eğitimde yapılan sunumlar ve uygulamalı çalışmalar ile katılımcılar detaylı bilgilendirildi. ■



Semih Lojistik'e 2 DAF, 5 Tırsan treyler

2006 yılında Düzce merkezli faaliyetlerine başlayan Semih Lojistik, ulusal, parsiyel, komple dağıtım ve tekstil taşımacılığı alanında müşterilerine hizmet veriyor. Semih Lojistik 7adet Tırsan Perdeli Maxima semi-treyleri ve 2 adet DAF FT XF105.460 Optimizer'ı Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törende teslim aldı. Tören Semih Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Bulut ve Tırsan Treyler Teslimat Sorumlusu Serhat Engin'in katılımı ile gerçekleşti. ■



Elmas Lojistik'ten 455 Dünya turu

Elmas Grup Lojistik, dünyanın dört bir yanına yaptığı sevkیاتlarla yılda ortalama 25 milyon kilometre yol kat ediyor. Elmas Grup Lojistik araçları Dünyanın çevresini bir yıl içerisinde yaklaşık 455 kez turluyor.

2014 yılında 95 milyon Dolar ciro hedefleyen Grup, 10 milyon dolar tutarında yeni yatırım yaptı. Uluslararası arenada rekabet gücüne sahip bir firma olarak faaliyet gösterdiklerini belirten Elmas Grup Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Türkiye, lojistik sektörü için çok değerli. Birçok yabancı firma, ortamı değerlendirmek için ülkemizde yatırım yapıyor. Elmas Grup olarak uluslararası ölçekte en güçlü lojistik firmaları arasında yer almak için birbiri ardına yeni yatırımlar yapıyoruz" dedi.

137'si kendisine ait, toplam 437 araçla sevkیات gerçekleştiren Elmas Grup Lojistik, geçen yıl hizmete giren Necdet Elmasoğlu Lojistik Merkezi ile Kemalpaşa bölgesindeki yatırım alanlarını 125 bin m2'ye çıkardı. ■



Michelin, ilk çeyrekte satışlarını arttırdı

Michelin Grubu 2014 yılı ilk çeyrek dönemine ilişkin finansal sonuçlarını açıkladı. 31 Mart 2014 itibarıyla şirketin net satışları bir önceki senenin satışlarına oranla yüzde 3,4'lük bir artış gösterdi ve 4,8 milyon Euro olarak gerçekleşti. İlk üç ayda binek araç, kamyonet ve kamyon lastiği orijinal ekipman pazarlarında yüzde 5'lik büyüme gözlemlendi. Piyasalarda güçlü Euro etkisinin hala seyretnemesine rağmen Michelin izlediği başarılı stratejiler ve inovatif çözümleriyle binek ve kamyon



lastiği segmentinde orijinal ekipmanda yüzde 5, değişim pazarında yüzde 7; kamyon lastiği pazarında ise orijinal ekipman ve değişim olmak üzere yüzde 5'lik büyüme kaydetti. Böylece binek araç ve kamyonet lastikleri pazarında net satışlar 2,520 milyon g, kamyon lastiklerinde ise 1,462 milyon g olarak gerçekleşti. ■

Mehmet Çelik Nakliyat, Volvo Kamyon ile büyüyor

Kuru yük taşımacılığı yapan Mehmet Çelik Uluslararası Nakliyat, alımını gerçekleştirdiği 1 adet FH460 4X2 çekici filosundaki toplam araç ve Volvo Kamyon sayısını 3'e yükseltti.

Mehmet Çelik Uluslararası Nakliyat'ın filosuna kattığı yeni FH serisi çekici, uzun yol koşullarında sorunsuz ve yakıt

anlamında tasarruflu nakliye hizmeti için üretilmiş yürüyen aksamda üst düzey dayanıklılığın yanı sıra sürücüsü için de güvenli ve konforlu kabini ile de öne çıkıyor. ■



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
P2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

26 - 31 Mayıs 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 işler tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

Oyun kurucu siz olun!

Pivot
M E D Y A
Tel : 0212-550 67 65
Gsm: 0549 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Avusturya geçişlerinde iyileşme sağlandı.

Transit geçiş kotası arttı

20-21 Mayıs 2014 tarihlerinde Viyana'da gerçekleşen Türkiye Avusturya Uluslararası Kara Ulaştırması Karma Komisyon (KUKK) toplantısında, Avusturya, Türk tırlarının ülkeden geçişi konusunda haksızlık yaptığını kabul etti ve tırların transit geçişindeki kotaları arttırdı. 2014 yılından itibaren 21 bin 900 araç ikili transit ve üçüncü ülke geçişlerini Avusturya'dan yapabilecek ve 2014 yılında 62 bin tek yön tren kullanımı gerçekleşmesi durumunda Türk taşımacısı 41 bin 333 adet daha geçiş hakkı kazanacak. 2013'te ülkeden karayoluyla transit geçebilen araç sayısı 49 binken; 2014'te bu sayı 62 bin 333'e yükseldi.

Türkiye-Avusturya KUKK toplantısında bir ilk daha yaşandı. Tır sürücüleri, Avusturya'daki Maribor terminalinde internet üzerinden canlı bağlantı yaparak sorunlarını Avusturya makamlarına iletme imkânı buldu.

Tren kullanımları ile ilgili yaşanan sorunun çözümüne yönelik en önemli gelişmelerden biri de

taşımacılar ve tren şirketinden oluşan bir çalışma grubunun oluşturulması kararının KUKK protokolünde yer alması oldu.

Kurulacak çalışma grubunun ilk toplantısı Maribor terminalinde gerçekleştirilecek ve resmi kurum temsilcileri toplantıda gözlemci olarak yer alacak. Türk Heyeti raporu sunmak için 2015'in Ocak ayında Avusturya makamlarıyla bir araya gelecek.

KUKK toplantısına katılan UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, "Avusturya tarafından taşımacılarımıza dayatılan Ro-La zorunluluğu artık kabul edilemez boyutlara gelmiştir. Avusturya'nın Türk taşımacılarına uyguladığı Ro-La dayatması; Avusturya'nın DTÖ ve Türkiye-AB Gümrük Birliği kurallarını ihlalidir. Türk araçlarının geçişinin engellerle kısıtlanması, Türkiye'de üretilen sanayi ürünlerinin AB ülkelerine ihracatını daha pahalı hale getirdiği ölçüde, Türkiye-AB Ortaklık Hukuku ve Gümrük Birliği ile yasaklanmış olan 'gümrük vergisine eş etkili vergi' ve miktar kısıtlamasına eş etkili önlemdir". Yeni çevre dostu teknolojiye sahip araçlar sebebiyle, çevre koruma



Türk Heyeti

KUKK toplantısına Türk Heyeti adına başkanlık eden Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Yılmaz, Daire Başkanı Nurhan Tüfekçioglu ve ekibi ile büyük katkı sağlayan Viyana Türk Büyükelçisi Mehmet Hasan Göğüş'ün katıldığı Türkiye-Avusturya KUKK toplantısında UND adına Genel Sekreter Ali Çiçekli, İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, Denetleme Kurulu Üyesi Hakan Yılmaz ve İcra Kurulu Üyesi Alpdoğan Kahraman da yer aldı.

gerekçesi, artık kabul edilebilir değildir. Ro-La, karayolundan pahalı ve yavaştır. Tren beklemeleri sebebiyle bu durum taşımacılarımız için dayanılmaz hale gelmekte, ihracat mallarımızın maliyetini artırmaktadır. Taşımacılık maliyetlerinin artması sadece taşımacının cebinden çıkmamakta, fatura malı üretene kesilerek, malın pazara sürümü noktasında maliyet artıncı bir neden olduğundan eş etkili vergi kapsamına girerek bir haksız rekabet durumu yaratmaktadır" dedi. ■



Acentelerden Atatürk Havalimana çağrı:

Kargo ofisleri makul fiyatlarla kiralansın

UTİKAD üyesi hava kargo acentelerinin yeni yapılan ofislere yönelik beklentilerini bir basın açıklaması ile kamuoyu ile paylaşan **UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin**, hava kargo acentelerinin mevcut kargo terminalinde uzun yıllar yüksek kiralalar ödemelerine rağmen son derece sağlıklı ve zor şartlar altında hizmet vermek zorunda kaldıklarını belirterek, dernek olarak yeni ofislerin yapılmasından memnuniyet duyduklarını söyledi.

Acentelerin, kiralama bedelinin yüksek olacağına yönelik kaygılarını da dile getiren Turgut Erkeskin, ofis kiralalarının makul seviyelerde tutulması beklentisi içinde olduklarını kaydetti: "DHİM, hava kargo acentelerine, havalimanında uygun koşullarda ve maliyetlerde çalışma ofisi temin etmeli, bu ofisleri bir kazanç kapısı olarak görmemelidir. Hava kargo acenteleri havalimanlarına gelen ve giden tüm yüklerin organize edilmesini sağlayan ve aynı zamanda havalimanlarının yolcu, ofis ve antrepo gibi diğer bölümlerinde olduğu gibi nitelikli hizmet vermek

zorunlulukları vardır. Bu nedenle ofis kiralaları acentelerimizin hizmet kaliteleri açısından önem taşımaktadır. Diğer yandan kira fiyatlarının seviyesi, hizmet üretim maliyeti ve dolayısıyla ihracat ve ithalat maliyetleri üzerinde de belirleyici bir unsurdur. Yaptığımız araştırmalara göre, havalimanı çevresinde bulunan akıllı binalarda ofis kira fiyatları metrekare başına 10-30 Euro arasında değişmektedir. Dolayısıyla Atatürk Havalimanı'nda yapılmakta olan yeni ofis kiralalarının da bu seviyelerde tutulması gerektiğini düşünüyoruz." ■

Scania kur desteği kampanyasında

Euro 10 kuruş ucuz

Scania, Finansman, Takas ve Kur Desteği kampanyası ile R400 LA Highline Kabin çekicilerinde kısa bir süre ve stoklarla sınırlı olmak üzere kaçırılmayacak bir araç alım fırsatı sunuyor. Scania Yetkili Satıcıları, R400 LA Highline Kabin çekici alımlarında faturanın düzenlendiği tarihteki döviz satış kurundan 10 kuruşluk bir indirim yapılarak avantajlı fiyatı müşterilerine yansıtıyor.

Finansman kampanyası kapsamında, Scania Tüketici Finansmanı'nda Türk Lirası ve Euro'da düşük faizlerle vadelen-

dirme imkanları da bulunuyor. Ayrıca, aracını yenilemek isteyenler için takas desteği de sağlanıyor.

Türkiye geneline yayılmış tüm Scania Yetkili Satıcılarında geçerli olacak Finansman ve Takas Desteği kampanyası 30 Mayıs tarihine kadar geçerli olacak.

Scania, üstün kalitesi ve sağladığı yakıt tasarrufu ile işletme maliyetlerini düşürürken, müşterilerinin kazanımlarının sürekli ile üstün rekabet gücü sağlamaktadır. ■

İnsani yardım lojistiğinde

Etis Lojistik, örnek gösterildi

Taşımacılık, depolama ve terminal hizmetleri başlıklarında yaptığı çalışmalar ve yatırımlarıyla sektörde öne çıkan Etis, lojistik ve tedarik sektörünü bir araya getiren ve bu yıl "yenilikçilik" üst teması ile toplanan 3. Ulusal Lojistik ve Tedarik Zinciri Kongresi'nde örnek olay olarak gösterildi.

Trabzon'da 15-17 Mayıs 2014 tarihleri arasında düzenlenen kongrede, afet lojistiği alanında yaptığı çalışmalarla dikkat çeken Etis Lojistik konuşuldu. Lojistik Derneği (LODER) Kurucu Başkanı ve Maltepe Üniversitesi Uluslararası Ticaret ve Lojistik

Yönetimi Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mehmet Tanyaş, "Bölgesel Afet Lojistik Depo Tasarımı" başlıklı sunumunda acil durum ve afetlerden etkilenecek afetzedelere yardım etmek üzere bilgi, insan, kaynak lojistiğinin etkin ve verimli bir şekilde yönetimi olan afet lojistiğinin önemine işaret etti ve afet lojistiği, afet sonrası barınma malzemelerinin taşınması, depolanması konularını de ele aldı.

Etis, 2014 başında Afet ve Acil Durum Yönetim Başkanlığı (AFAD) ile insani yardım lojistiği konusunda anlaşma imzaladı. ■

Alışan Lojistik'e ISO 27001

Şirketlerin bilgi güvenliği yönetimi sistemleriyle ilgili uygulama, izleme, işletme ve denetleme süreçlerini kapsayan ISO 27001 standardı, bilişim sistemlerinin devreye girdiği günümüzde büyük önem taşıyor. ISO 27001 bilgi güvenliği yönetim standartına göre sistem kuran firmaların uluslararası boyutta tanınan ve ISO 27001 bilgi güvenliği yönetimi sistemi hususunda akredite olmuş kuruluşlardan denetim yaptırması ve bu denetimlerden başarı ile geçmesi gerekiyor.

Alışan Lojistik; her geçen gün önem kazanan bilgi güvenliğini sağlamak için risklerin belirlenmesi ve gerekli süreçlerin



oluşturulmasını kapsayan ISO / IEC 27001, Bilgi Güvenliği Yönetimi Sistemi (ISMS) sertifikasını almaya hak kazandı. 2018 yılına kadar geçerli olacak sertifikayı İngiltere Kraliyet Akreditasyon Servisi UKAS tarafından akredite edilmiş Bureau Veritas'tan alan Alışan Lojistik'in; boyutlu uluslararası standartlarda vermiş olduğu hizmet anlayışı bir kez daha onaylanmış oldu. ■

Scania'da fırsatlar genişledi!



Doğuş Otomotiv'in tercihi

2014 model yeni Scania Streamline R 400. Geniş iç hacmi ve benzersiz kabin özellikleriyle, sürücülere maksimum konfor sağlayan ve üstün yakıt ekonomisi sunan yeni Scania Streamline R 400 LA Highline kabin çekiciler, Türkiye genelindeki tüm Scania Yetkili Satıcıları'nda sizi bekliyor.*

Avantajlı TL ve EURO ödeme seçenekleri

Eski aracını getirene takas desteği

Kur Avantajı



SCANIA



Yolculuğun devamını izlemek için: <http://www.scania.com.tr/Streamline>

Trafik Hayattır | Doğuş Otomotiv | www.scania.com.tr | Müşteri Danışma Hattı 444 72 44 (444 SC 44)

*Bu kampanya 15.05.2014-30.05.2014 tarihleri arasında tüm Scania Yetkili Satıcıları'ndaki 2014 model R 400 LA4X2HNA Highline kabin çekicilerde geçerlidir. TL ve Euro bazında ödeme seçenekleri sadece Scania Finans A.Ş. ile yapılacak kredi olanağını kapsar. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Scania aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğuş Otomotiv ve Scania model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralarla ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar, kabin ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kâğıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulamamaktadır. Scania ürünlerini satın alırken ulusal kanuni gereklilikler de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcısı ile iletişime geçiniz.