

TOFED Kurucu Başkanı Galip Öztürk Batum'daki TOFED toplantısında dile getirdi:

OTOBÜSCÜYE DE TAHDİT GELSİN



● TOFED Kurucu Başkanı Galip Öztürk'e, ayrıca TOFED Onursal Başkanı sıfatı da verildi.

● Galip Öztürk, TOFED'in taşıma kartlarının beş yıl süre ile dondurulması talebine destek verdi.

● Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın'ın, taşıma kartlarının üç yıl süre ile dondurulması konusunda söz verdiği belirtildi.

TOFED, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun onuncu yılı Gürcistan'ın Acara Bölgesindeki Batum şehrinde düzenlenen toplantı ile kutlandı. 300'ü aşkın kişinin katıldığı toplantıda, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan ile Kurucu Başkan Galip Öztürk birer konuşma yaptı. Ayrıca Acara bölgesindeki Gürcü yetkililer, katılımcılara teşekkür ettiler.

✓ Mehmet Erdoğan

Kendilerine destek veren Ulaştırma Bakanlığı yetkililerine, TOFED'de görev alanlara ve Kurucu Başkan Galip Öztürk'e teşekkür etti. Sorunların çözümü konusunda bütün resmi kurum ve kuruluşlarla çalışıldığını belirterek, "Mevcut sorunlar üzerinde de, yoğun bir çalışma yapacağız" dedi.

✓ Onursal Başkanlık

Mehmet Erdoğan, TOFED Yönetim Kurulunda, Kurucu Başkan Galip Öztürk'e, Onursal Başkan sıfatı verilmesine karar aldıklarını belirterek buna ilişkin plaketi Galip Öztürk'e takdim etti.

✓ Galip Öztürk

TOFED'in, Ulaştırma Bakanlığı nezdindeki hakları almak için daha güçlü biçimde adımlar atılması amacı ile kurulan bir sivil toplum örgütü olduğunu belirterek, "TOFED'in temel amaçları gerçekleşiyor" dedi.

✓ Taşıma kartı tahdidi

TOFED'in beş yıl süre ile sektöre yeni girişler olmaması talebini destekleyen Galip Öztürk; Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın'ın, taşıma kartlarının üç yıl süre ile dondurulması sözü verdiğini öğrendiğini belirterek bundan mutlu olduğunu ifade etti. ■ 6'da

Temsa'dan Metro Turizm'e dev teslimat

75 adet 2+1 Safir VIP

Temsa'nın 41+1 kişilik 2+1 Safir VIP aracı 2015 yılına damga vuracak. Temsa, 2+1 Safir VIP aracının ilk teslimatını, Türkiye'nin en büyük otobüs filosuna sahip ve en çok yolcu taşıyan firmalarından biri olan Metro Turizm'e yaptı. 75 adetlik Safir VIP yatırımı ile Metro Turizm'in filosundaki Temsa marka araç sayısı küçük otobüslerle birlikte 700'e yaklaştı.

TOFED'in Gürcistan'ın Acara Özerk Cumhuriyeti'nin Yönetim Merkezi Batum'da düzenlediği 10'uncu yıl kutlamaları 5-6 Ocak tarihleri arasında gerçekleşti. Düzenlenen etkinliklere Temsa ve Metro Turizm arasında gerçekleşen teslimat töreni büyük renk kattı. ■ 4'te



Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız'a günün anısına plaket sundu. Törende Temsa Yurtiçi Otobüs Pazarlama Müdürü Baybars Dağ ve Metro Travel Genel Müdürü Ömer Alp Emil hazır bulundu.

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhoğlu:

2023 ihracat hedefimize ulaşmak için

Transit geçiş sorununun çözülmesi şart



Çetin Nuhoğlu

11'de

Gülsoy Otomotiv'den İlkem Turizm 50 adet Sprinter aldı



12'de

Antoto'nun 2015 hedefi:

**160 Safir,
550
Prestij,
350 ikinci
el otobüs
satışı**



Hikmet Göksoy

8'de



Dr. Zeki Dönmez

Yolcu taşımacılığında tahdit rüzgarları

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma Yatırımları, Boğaz Geçişleri ve Marmaray - 1

2'de



Mustafa Yıldırım

2023'te otobüsçülük nerede olmalı?

7'de



Akif Nuray

2015 Yılı Ortak Akıl İstiyor...

2'de



Salim Altunhan

Yaşanan şiddet...

4'te



Cumhur Aral

İşini yapan insanlar!

8'de

Mersin Otagarı ihalesini Şimşek Grup kazandı

12'de

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

12 - 18 Ocak 2015

Ulaştırma yatırımları, Boğaz geçişleri ve Marmaray - 1

Değerli okuyucularım, bu hafta sizinle 29 Ekim 2013 tarihi itibarıyla açılan Marmaray ve genel olarak ulaştırma yatırımlarını değerlendireceğim. Gerçekleştirilen ve gerçekleştirilmekte olan yatırımların ülkemize muhtemel getirileri hakkında paylaşımlarda bulunacağım. Demiryolu yatırımları, çevreci, ekonomik, daha yüksek kapasiteli olması, az yer kaplaması ve enerji verimli olması gibi sebeplerle 20. yüzyılın başından itibaren yaygın bir kullanım alanına sahip olmuştur. Takip eden yıllarda, otomobilin icadı ve yaygınlaşması ve karayolu standartlarının yükselmesiyle, karayolu ulaşım türü dünya çapında geniş bir yaygınlık kazanmıştır. Cumhuriyet'in ilk yıllarında önemli bir miktarda demiryolu yatırımı gerçekleştirilmiş olup, dış politik angajmanlarla, karayoluna yapılan yatırımlar önemli ölçüde yaygınlık kazanmış, kısa sürede de neredeyse tek ulaşım türü haline almıştır. Uzun on yıllar boyunca, demiryoluna yatırım adeta durma noktasına gelmiştir.



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

demiryolları olarak inşa edilmiş olup, Anadolu'daki yatırımlar, coğrafik olarak Hicaz ve Basra'ya ulaşımı esas aldığı için ağırlıklı olarak Kuzey-Güney ekseninde gerçekleştirilmiştir. Cumhuriyet'in ilk dönemlerinde gerçekleştirilen demiryolu yatırımları ise Anadolu'da Doğu-Batı eksenli olarak gerçekleştirilmiştir. 2000'li yıllarda Ulaştırma Politikaları'nda gerçekleştirilen radikal değişikliklerle birlikte demiryollarına yatırım süreci yeniden başlamış olup hızlanarak devam etmektedir. Daha öncede belirttiğimiz üzere; Türkiye'nin 2023 vizyonu doğrultusunda 'dünyada ilk 10 ekonomi arasına girme' hedefi konulmuş olup bu hedef doğrudan, verimli, işler, sorunlarını aşgariye indirmiş ve büyüyen bir ulaştırma sektörünü zorunlu kılmaktadır.

Pekin'den Londra'ya kesintisiz ulaşım

Türkiye'de yüksek hızlı demiryolu yatırımları, Ankara-Eskişehir Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) hattının inşası ile başlamış olup takibinde Ankara-Konya YHD hattı, Konya-Eskişehir YHD hattı tamamlanarak işletime alınmış, Ankara-Kayseri, Ankara-Afyon-Izmir ve Ankara-Yozgat-Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars YHD hattının inşa çalışmaları devam etmektedir. Ankara-Sivas YHD hattının önemli bir bölümü devam etmekte olup çalışmalar Erzincan etabında devam etmektedir. Bunun yanı sıra; Ankara-İstanbul YHD hattının Ankara-Eskişehir YHD etabının birkaç yıl önce işletime alınmasını takiben, Şubat 2014 itibarıyla Eskişehir-İstanbul YHD etabının tamamlanması ile Ankara-İstanbul YHD hattının işletime alınması öngörülmektedir. Yine aynı şekilde Kars-Tiflis-Bakü YHD hattının da 2014 itibarıyla açılması öngörülmektedir. Ankara-Adana ile Ankara-Malatya-Diyarbakır YHD hattı değerlendirilen

diğer projelerdir. Kars-Tiflis-Bakü YHD hattı ile Ankara-Yozgat-Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars YHD hattı bütünleşerek, Ankara'dan ve hatta İstanbul'dan Bakü'ye kadar kesintisiz demiryolu işletimi sağlanabilecektir. Dolayısıyla; Türkiye, Pekin'den Londra'ya kadar geniş bir coğrafyanın bağlantı noktasında olup Bakü-Tiflis-Kars-Erzurum-Erzincan-Sivas-Yozgat-Ankara-Eskişehir-İstanbul-Bulgaristan demiryolu hattı bu büyük ağı Türkiye'deki ana eksenini teşkil etmiş olacaktır. Pekin-Londra arası bağlantı 'İpek Demiryolu' olarak ta addedilmekte olup Çin, Tayvan, Singapur, Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Afganistan, Myanmar, Kazakistan, Kırgızistan, Tacikistan, Özbekistan, Türkmenistan, İran, Azerbaycan, Gürcistan, Ermenistan, Türkiye ile Balkanlar, Doğu Avrupa ve Orta-Kuzey Avrupa ülkelerini kapsayan geniş bir sahayı birbirine bağlayacaktır. İpek Demiryolu çerçevesinde, Doğu Asya-İç Asya-Güney Asya-Ön Asya ile Avrupa'nın birçok bölgesinde inşa çalışmaları hızla devam etmekte olup, 29 Ekim 2013 itibarıyla açılışı yapılan Marmaray da bu güzergahın en önemli halkalarından birisini teşkil etmiş olmaktadır.

Entegrasyonun gerekliliği

İstanbul'da ulaştırma değerlerinden, toplu ulaşımın mevcut durumdan daha yüksek oranda kullanılabilceği ve kullanılması gerekliliği ortaya çıkmaktadır. Bunun için de; ulaştırma türlerinin çeşitlendirilmesi ve türel dağılımın dengelenmesi, türler arası entegrasyonun sağlanması (toplu ulaşımın farklı türleri arası entegrasyon, ulaşımın farklı türleri arası entegrasyon, toplu ulaşım ile bireysel ulaşım arası entegrasyon vb.) gereklidir. İstanbul'da trafik tıkanıklığının katlanılabilir düzeylere çekilmesinde raylı sistem ve özellikle de metro yatırımları hayati bir öneme sahiptir. İstanbul'da 2004'ten günümüze önemli oranda metro ve hafif raylı sistem hattı inşası devam etmekte olup geçtiğimiz yıl itibarıyla Kadıköy-

Kartal Metro hattı işletime alınmıştır. Bu hattın; etaplar halinde Pendik'e kadar uzatılması çalışmalar devam etmektedir. Kadıköy'den Pendik'e kadar uzatılacak olan hat burada, 2014 Şubat ayı itibarıyla tamamlanması öngörülen Ankara-İstanbul YHD hattı ile entegre olacaktır. Böylelikle; Ankara-Eskişehir-İstanbul YHD hattı ile Pendik'ten Kadıköy'e (Ayrılıkçeşme) metro vasıtasıyla, oradan da Marmaray ile Kazlıçeşme'ye kesintisiz ulaşım imkanı oluşacaktır. İleri tarihlerde Marmaray'ın, banliyö hatlarının rehabilitasyonunun da tamamlanmasıyla Halkalı'ya Marmaray ile ulaşım sağlanacak, Halkalı-Bulgaristan YHD hattının da devreye girmesiyle, YHD, Marmaray ve Kentiçi Raylı Sistemler vasıtasıyla, Ankara'dan Bulgaristan'a kadar demiryolu ile kesintisiz bağlantı sağlanmış olacaktır.

Marmaray

Marmaray Projesi'nin 29 Ekim 2013 itibarıyla Ayrılıkçeşme-Kazlıçeşme istasyonları arası açılmış olup, mevcut banliyö hatlarının rehabilitasyonu, bu proje kapsamında Gebze'den Halkalı'ya kadar bir ulaşım imkanı sağlanmış olacaktır. Marmaray; Kadıköy-Kartal-Pendik metro hattı, Ankara-İstanbul YHD hattı, Yenikapı-Aksaray Hafif Raylı Sistem hattı, Yenikapı-Taksim Metro hattı ve Halkalı-Bulgaristan YHD hattını birbirine entegre eden ve birbirine transferini sağlayan bir proje olup İstanbul özelinde şehrin iki ucunda doğu-batı aksıyla birleşimi sağlamakta, yöresel bazda Ankara-Edirne arası bağlantının, ulusal bazda Kars-Edirne arası bağlantının, bölgesel bazda Azerbaycan'dan Doğu Avrupa'ya kadar bir bağlantının, kıtasal bazda ise Pekin'den Londra'ya kadar olan geniş bir coğrafyanın bağlantısının en önemli noktalarından birini teşkil etmektedir. Marmaray'ın açılışının takibindeki ilk 15 günde toplam 5 milyon yolculuk gerçekleştirilmiştir.

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



anuray59@gmail.com

**Akif
Nuray**

2015 Yılı Ortak Akıl İstiyor...

2008 Finansal krizi 7'nci yılına girdi. Gelişmiş ekonomilerin ve bağlı olarak dünyanın ekonomik büyüme tahmini küçülüyor. AB ve Japonya ekonomileri açılmıyor, durgunluğa doğru gidiyor. ABD ekonomisinin de toparlanması zayıf görüldüyor hatta toparlandığı konusunda tereddütler bile dile geliyor.

Bu talep zayıflığı emtia, yani hammadde fiyatlarının düşmesinde kendini gösteriyor. En görünen ucuzlama da petroldedir. Geçen hafta petrol 50 doların altına indi. Ekonomik savaş mı var, bakalım:

- ABD, gelirinin yüzde 55'i petrol ve doğalgazdan gelen Rusya'yı sıkıştırmak istiyor,
- Suudi Arabistan ABD'nin kayagazı üretimini zayıflatmak istiyor. Kaya petrolü üreticilerinin 90 dolarlık fiyattan itibaren para kaybetmeye başladıkları yazılıyor, şimdilerde 50 doların altındayız, 43 doları hedefleyenler var. Çıkarma maliyeti 80 dolar ve 2013'de açılan 49 bin kuyunun 45 bini ABD'de,
- Suudi Arabistan İran'ı zora sokmak istiyor,
- Üreticiler pazar paylarına sarılıyorlar, fazlalık oluşuyor, tüketim ise yavaşlamada,
- Rusya doğalgaz üzerinden AB'yi sıkıştırıyor; AB darda,
- Enerji ihrac eden ülkelerin savaşı, enerji ithal eden ülkelere yarıyor, yaramaya devam edecek.

Gelişmiş ülkeler de darda. ABD kendi ekonomisini açmak için 6 yıl para bastı, parasının değerini düşürdü, şimdi bastığı parayı geri toplama aşamasına geçiyor, parası değerleniyor. Japonya para basıyor, parasını zayıflatıyor, ekonomisini açmaya çalışıyor, açınca parasını geri toplamaya başlayacak, parası değerlenecek, daha zaman var. Para basma devam edecek.

AB aynı nedenle para basıyor, parasının değeri düşüyor, düşmeye devam edecek. Ekonomisini açınca aynı ABD gibi yapacak, ama daha zaman var. AB'nin avrosu 2005 yılında 1,16 dolar olmuş. Şimdilerde bunun altına inerse, yıl sonunda 1,00 olacağını duyuruyor önemli finans kuruluşları. 1,14 diyenler, 1,15 diyenler de var, tabii. Eylül ayın için 1,10 da ortada. Ortalamaya baksanız yeter, 2015 planlarınız için! Hepsinin ekonomileri açıldığında uluslararası bir ucuzluk mu olacak acaba?

Bu finansal kriz siyasal sonuçlar vermeye de devam ediyor. Notu 2 kademe birden yükseltilen Yunanistan genel seçim yapacak 25 Ocak'ta. AB ve avro karşıtı partinin yönetime gelmesinden bahsediliyor. Yunanistan'ın notunu 2 kademe birden yükseltmişlerdi yakında, hatırlayın lütfen. Siyasal risk büyük. Fransa'da Paris'teki saldırıya dikkat etmeliyiz. ABD'deki siyahı protestoların yaygınlığı ve karşılık verilmesi önemli siyasal sonuçlar. 2000-2015 süresinde terör örgütlerinin büyük eylemler yapacağını CIA, ta 2000 yılı raporunda anlatmış.

Biz ne yapacağız, bu olağandışı durumlarda? Nasıl yöneteceğiz, bu avantajları?
Taşıma dünyasını ilgilendiren yapısal çalışmalar başladı: Taşımacılıktan Lojistik! Lojistik deyince süreç, bilgi, eğitim, verimlilik, planlama (basit açıklama var: sürdürülebilirlik), taşıma türlerinin eşleştirilmesi, taşıma altyapısının işletilmesi öne çıkıyor.

Geçen yıl yazmıştık, Avrupa'daki araştırmalarda Türkiye'de yapılacak işler içinde Lojistik ikinci sırada görülmüştü. Demek ki akılcı yapıldığında çok kazançlı olacak bu iş. Akıl deyince, bir örnek var; aynı kumaşın kilosunu biz 11 dolara satarken İtalya 28 dolara satıyor. Yılda 8 milyar dolar fazla kazanç elde ediyor. Akıl ve organizasyon farkı işte böyle sonuçlar veriyor. Taşıma dünyasına bir açıklama var. Hep yakıtın pahalılığından, yüksek vergilerden şikayet edilir ya... Petrol ucuzluyor ama yakıt ucuzlamıyor ya... PÜS petrol bedava bile gelse benzinin fiyatı 2,32 TL, mazotun fiyatı 1,88 TL olacağını anlatıyor. Çünkü bu rakamlar yakıt üzerindeki vergilerin toplamı.

Neden çok bu vergiler? Bakalım... Maliye Bakanlığı "gib.gov.tr" adresinde, 30 Kasım'daki borcu 1 milyon TL'den büyük 15 bin vergi borçlusunu listelemiş. İlk sıradaki borcu tahmin edemezsiniz: 840 milyon TL! Sadece 100 tanesinin toplam borcu 15 milyar TL. İşte bu alacaklar yakıt üzerinden ve 77 milyon kişiden tahsil edilince yakıt fiyatı yükseliyor.

Bu borçlulara kolaylık olması için Maliye Bakanlığı, vergi dairelerini bankalar gibi tek tip yapacak, AVM'ler dahil kolay erişilir yerlere taşıyacak, tüm ödemeler ve sorgulamalar tek adreste yapılabilecek. Tabii, 5 bin kişilik yüksek öğrenimli vergi denetmen ekibi etkin kontrollere devam ediyor ve kasko bedelinin yüzde 2'sini aşan oto kiralamalarını belirleyip iptal ediyor.

2015'in olağandışı durumlarında, kendi yolumuzu iyi bileceğiz ve yolumuzda verimli ilerleyeceğiz.

Hep beraberce. Dikkat! 2015 yılının iyi gelmesi için hepimizin görevini ve yolunu iyi bilmesi şart. ■

Manisa'da Şoförler Odası Başkanlarına

Yeni yönetmelikler anlatıldı

Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı ve MESOB (Manisa Esnaf Odaları Birliği) ortaklaşa düzenlediği toplantıda Şoförler Odası Başkanlarına yeni yönetmelikler ile ilgili bilgi verildi.

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Mümin Deniz amaçlarının, Büyükşehir sınırları içerisinde bulunan ticari ve şehir içi ulaşım araçlarına genel bir düzenleme getirmek olduğunu söyledi. Manisa merkez ve ilçelerde görev yapan Şoförler Odası Başkanlarına, Manisa Esnaf Odaları Birliği'nde bilgilendirme toplantısı düzenlendi. MESOB Hizmet Binası'nda düzenlenen toplantıya Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, MESOB

Başkanı Hasan Geriter, Genel Sekreter Önder Savcı ile birlikte oda başkanları katıldı. Düzenledikleri toplantı ile ilgili bilgi veren Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, "Oda başkanlarımızı büyükşehir sınırları içerisinde hizmet veren ticari araçlar, servis araçları, ticari taksiler ve şehir içi ulaşım hizmeti veren araçlarla ilgili değişen yönetmelikleri anlatmak için bir araya topladık. Kendilerine harç ve ücretlerle ilgili bilgiler vereceğiz, sorunlarını dinleyeceğiz" dedi. Deniz, yeni uygulamayla birlikte ticari araçları genel bir düzenleme içerisine sokmak istediklerini söyledi.

MESOB Başkanı Hasan Geriter ise düzenlenen toplantının önemine dikkat



çekerek, şoför esnafının yeni düzenlemelerin ardından sıkıntı yaşamaması için böyle bir toplantı düzenlediklerini söyledi. Toplantıya ilçelerden katılan oda başkanlarına

teşekkür eden Geriter, "Yeni yönetmelikler ile ilgili bilgi vererek, sorunların dinleyeceğiz. Şoför esnafımızın sorunlarının çözümü noktasında her zaman yanlarındayız" dedi. ■

İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo Ailesi ile standartlarınızı yükseltin.

NOVO - NOVOLUX - NOVO ULTRA



www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTürkiye
www.twitter.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 1S2 (479)

30 YIL ISUZU

5 yıldır zirvedeyiz!

Güzergâhımızı hiç değiştirmedik.
5 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs* markasıyız.
Bizimle yola çıkan herkese gönülden teşekkürler.



*25 kişi ve üzeri yolcu taşımacılığı pazarı için geçerlidir.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarTr



Otokar

4 » Yolcu Taşımacılığı



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Yaşanan şiddet...

2015 yılı beklendiği gibi gelmedi. İlk gün, Dolmabahçe Sarayı'na bombalı saldırı gerçekleştirildi. Allah'tan bomba patlamadı da zayıtsız atlatıldı. Birkaç gün sonra bu kez, Dünya'nın merkezi olan Sultanahmet'te turizm polisine yönelik başka bir bombalı saldırı gerçekleştirildi. Saldırını üstlenen örgütün açıklamaları polisin belirlediklerinden çok farklıydı. Bir polisimiz, gencecik, iki aylık yavrusunu yetim bırakarak şehit oldu.

Bunlar olurken Fransa'dan gelen bir haberle gündem tamamen değişti. Kendilerine İslam süsü vermiş teröristler, içlerinde aman dileyen bir polis de bulunan dünyaca ünlü karikatüristleri katletti. Bana göre İslam düşmanlığını körükleyen bu haksız saldırıya en çok Müslümanlar üzüldü. Çünkü silahla, şiddetle bir şeyin değişmeyeceğini biliyoruz. Değil mi ki atalarımız, "tatlı söz yılanı deliğinden çıkarır" demişler.

İnsanlar konuşa konuşa anlaşıyor. İknâ etmeden kimseyi kendi yanınıza çekemezsiniz. Öldürülen karikatüristlerin çizdiği derginin hataları, yanlış yayınları unutuldu işte. Bu muydu istenen? Şiddete başvurulmasa daha iyi olmaz mı?

Ben, aslında başka bir şiddetten söz edecektim, gündem silahlı şiddete odaklandı. Bizim için, sektörümüz için önemli olan kaynadı gitti. Bir televizyon kanalının çok beğenilen hava durumu sunucusu, yoğun kar yağışları ve Sibirya soğukları karşısında şehirlerarası seyahate çıkmayın uyarısı yaptı, hem de defalarca. İlkinde acaba yanlış mı duydum diye, ikincisinde dikkat kesildim; evet, alenen "şehirlerarası yolculuğa çıkmayın" dedi. Sonraki günlerde de tekrar etti, hatta canlı yayın konğu olduğu stüdyoda da söylemekten çekinmedi.

Bizim iki, hatta üç federasyonumuz, hemen her ilde derneklerimiz var, kimse itiraz bile etmedi. Ben, birkaç otobüscü dostumu, arkadaşımı aradım. Maalesef yeterince destek bulamadım. Onca olay oldu, yoğun gündem değişti ve konu kapandı.

Kendi adıma kabullenemedim, itiraz ettim. Ne demek, hava soğuk şehirlerarası yolculuğa çıkmayın! Özel otomobillerinizle gerçekten sıkıntıya düşebilirsiniz, ama tarifeli seferlerle karayolları yolcu taşımacılığı yapan otobüslerle güvenli, huzurlu ve konforlu seyahat edebilirsiniz. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan firmalar da, hizmet veren personel de titiz ve dikkatli. Can taşıdıklarını biliyorlar ve daha da önemlisi o canların kendilerine emanet edildiğinin bilincindedir.

Hava soğuksa, koşullar zorluyorsa, toplu taşımayı tercih edin diye uyarı yapılabilir, tıpkı şehirciğinde olduğu gibi. ■

Metro Turizm filosuna katılan yeni Safir VIP otobüsün konforunu ilk yaşayan yine Şenol Ayyıldız ve Ömer Alp Emil oldu. Şenol Ayyıldız teslimatın ardından kaptan koltuğuna geçerek bir süre otobüsü kullandı.



Temsa'dan Metro Turizm'e dev teslimat

75 adet 2+1 Safir VIP



Temsa'nın 41+1 kişilik 2+1 Safir VIP aracı 2015 yılına damga vuracak. Temsa, 2+1 Safir VIP aracının ilk teslimatını, Türkiye'nin en büyük otobüs filosuna sahip ve en çok yolcu taşıyan firmalarından biri olan Metro Turizm'e yaptı. 75 adetlik Safir VIP yatırımı ile Metro Turizm'in filosundaki Temsa marka araç sayısı küçük otobüslerle birlikte 700'e yaklaştı.

TOFED'in Gürcistan'ın Acara Özerk Cumhuriyeti'nin Yönetim Merkezi Batum'da düzenlediği 10'uncu yıl kutlamaları 5-6 Ocak tarihleri arasında gerçekleşti. Düzenlenen etkinliklere Temsa ve Metro Turizm arasında gerçekleşen teslimat töreni büyük renk kattı.

Yılbaşı geleneği

Her yeni yıla dev otobüs yatırımları ile adım atan Metro



Turizm, bu geleneği yine bozmadı ve 75 adetlik 41+1 kişilik 2+1 Safir VIP Temsa otobüs alımı gerçekleştirdi. 75 adetlik aracın ilk partisi Batum'da düzenlenen törenle Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl tarafından Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız'a teslim edildi.

Bu yılın ve geleceğin trendi

Murat Anıl, "41+1 kişilik Safir VIP aracımızın ilk teslimatını şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün lider firmalarından Metro Turizm'e yapmaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Görünen o ki yeni Safir VIP aracımız, bu yılın ve gelecekteki birkaç yılın trendi olacak. Bu yatırımdan dolayı Metro Turizm yönetimini, başta Sayın Galip Öztürk olmak üzere kutluyorum. Metro Turizm ile 2010

Galip Öztürk, Gala yemeğinde Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl'a TOFED'e desteklerinden dolayı teşekkür plaketini sundu.

yılından beri çözüm ortağı olarak çok önemli bir sinerji yakaladık. Metro Turizm'in olduğu her yerde Temsa da var. Yurtiçinden sonra Bulgaristan ve Yunanistan'ın ardından bugün Batum'da bir arada olmaktan büyük keyif alıyoruz. Bu ziyaretimizde Batum Otagarı'nı da gezme fırsatı elde ettik. Yapılan güzel ve başarılı işleri görünce doğrusu bir Türk vatandaşı olarak gururlandık. Ayrıca burada Safir aracımızla hizmet verecek olmaktan dolayı da çok mutlu olduk. Yine Temsa'yı seçmelerinden dolayı Metro Turizm yönetimine bir kere daha teşekkür ediyorum. Umarım, kazasız belasız bir sezonda hedeflere ulaşılan bir yıl olur" dedi.

100 yeni otobüs yatırımı

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, 75 adetlik otobüs yatırımına yönelik işbirliğinin her iki markaya da hayırlı olması dileyerek, yatırımlarının devam edeceğini açıkladı: "Temsa ile biliyorsunuz, yıla yatırım başlıyoruz. Bu yıl da 75 adetlik grubun ilk otobüsünü Batum'da teslim almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Temsa ile bu işbirliğimizi 100'e tamamlama görüşmelerimiz sürüyor. Mayıs ayına kadar 100 yeni Temsa otobüsü filomuzaya katmayı hedefliyoruz. Hem firmamıza hem yolcularımıza hem de sektörümüze bu yatırımın hayırlı olmasını temenni ediyorum." ■

Teslimatlar sürececek

Safir VIP teslimatlarına büyük bir hızla devam edeceklerini vurgulayan Murat Anıl, "Yeni Safir VIP aracımızın önümüzdeki günlerde birçok firmanın filosunda daha yer aldığını teslimatlarla göreceksiniz. Temsa olarak 2013'e göre 2014 yılında ciddi bir pazar büyümesi elde ettik. Hedefimiz 2015'te büyümeye devam etmek. Şu an için Haziran ayına kadar üretimimizin ön bağlantılarını tamamlamış durumdayız. Bu yılın hem iş ortağımız taşımacı dostlarımız hem bizler için de iyi bir sene olacağına inanıyoruz" dedi.



12 - 18 Ocak 2015

Tasima
Dünyası

Gündem » 5

Mersin'de 105 otobüs şoförüne eğitim verildi

Mersin Büyükşehir Belediyesi, belediye otobüslerinde görev yapan 105 şoför için eğitim semineri düzenledi.

Büyükşehir Belediyesi, Ulaşım Daire Başkanlığı'nca hazırlanan ve Mersin Büyükşehir Belediyesi Kongre ve Sergi Sarayı'nda gerçekleşen seminerde, Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Namılı, katılımcılara güvenli sürüş konusunda bilgiler verdi. Hizmet içi eğitim seminerlerine önem verdiklerini vurgulayan Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz, bu tür seminerlerin Büyükşehir Belediyesi çalışanlarının kendilerini geliştirmesi açısından önemli olduğuna değindi.

Otobüs şoförlerinin zor bir görev üstlendiklerini belirten Başkan Kocamaz, "Otobüs şoförlerimizin halkımıza daha iyi hizmet vermelerini sağlamak için, halkımızdan gelen şikâyetleri de değerlendirerek bu doğrultuda

Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Namılı, katılımcılara güvenli sürüş konusunda bilgiler verdi.

personellerimize yönelik böyle bir eğitim düzenledik. Şoförlerimizin işlerini daha iyi yapabilmeleri adına her zaman gereken desteği vereceğiz" dedi.

Hizmet alanımız genişledi

Yeni yasayla birlikte hizmet alanının genişlediğini ve toplu taşıma araçlarının yetersiz kaldığını dile getiren Başkan Kocamaz, "Kent genelinde 100 adet toplu taşıma aracıyla hizmet verirken, geçtiğimiz günlerde almış olduğumuz 100 adet yeni toplu taşıma aracını da Mersin'imize kazandırdık ve çok yakın zamanda yeni araçlarımız halkımızın hizmetinde olacak. Otobüslerimizin tamamı klimalı, çevre dostu ve



Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz

hepsinden önemlisi, engelli vatandaşlarımızın rahatlıkla kullanabileceği donanıma sahip. Mersin'deki toplu taşıma problemi büyük oranda azaltacak" diye konuştu. Amaçlarının Mersin halkının rahat ve huzurlu bir şekilde yolculuk yapmalarını sağlamak olduğunu belirten Başkan Kocamaz, "Otobüs şoförlerimizin, yolcularımıza karşı davranışları konusunda

zaman zaman şikâyetler almaktayız. Rahatsız edici her türlü olumsuz, kaba davranışlarla karşılaşan halkımız, belediyemizin 235 4040 numaralı telefonundan toplu taşıma hizmetleri şikâyet hattına ulaşıp, aracın plakasını vererek şikâyetlerini iletebilirler. Halkımızın şoförler tarafından bu tür davranışlara maruz kalmasına göz yumamayız" dedi. ■



Temsa, 2015'e hızlı başladı M.K İdeol Turizm 10 Prestij, 1 Safir aldı

Yılın ilk teslimatı Manisa merkezli M.K İdeol Turizm'e, 10 Prestij ve 1 Safir otobüsle yapıldı.

1995 yılında kurulan ve şu an filosunda 70'i özmal, toplam 200 araç bulunan M.K İdeol Turizm, Manisa ve İzmir'de personel ve öğrenci, B2 belgesi ile de ülke genelinde turizm taşımacılığı hizmeti veriyor.

M.K İdeol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Kalıpçı'ya araçlar Temsa Yurtiçi Otobüs Pazarlama Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ve Ant Oto İzmir Bölge Otobüs Satış Sorumlusu Mehmet Kırkağaç tarafından teslim edildi. İlk kez Temsa marka ürün aldıklarını belirten Mahmut Kalıpçı, "Prestij ve Safir araçların düşük yakıt tüketimine sahip olduğunu meslektaşlarımız anlatıyordu. Biz de Temsa yöneticilerinin yakın ilgisini de etkisiyle tercihimizi bu yönde yaptık. Yeni satın aldığımız 10 Prestij ve 1 Safir aracın işletmede sağladığı verimliliği biz filomuzda bulunan diğer marka araçlarla karşılaştırma imkanına da sahip olduk" dedi.

2+1 VIP Safir yatırımı

Safir aracı, şehirlerarası yolcu



taşımacılığı alanında faaliyet gösteren firmalarda çalıştırmak için aldıklarını vurgulayan Kalıpçı, "2+1 Safir VIP araçlardan 2 adet daha alma planımız var. Yolcu, tek koltuk konforu ile seyahat etmenin keyfini yaşayınca tercihini de bu yönde yapıyor. 2+1 segmenti önümüzdeki süreçte daha çok tercih edilecek. Ayrıca Prestij araçlardan da alacağımız verimlilikle doğru orantılı olarak 27 kişilik araçlardan 20 adetlik bir yatırım düşüncemiz var" dedi.

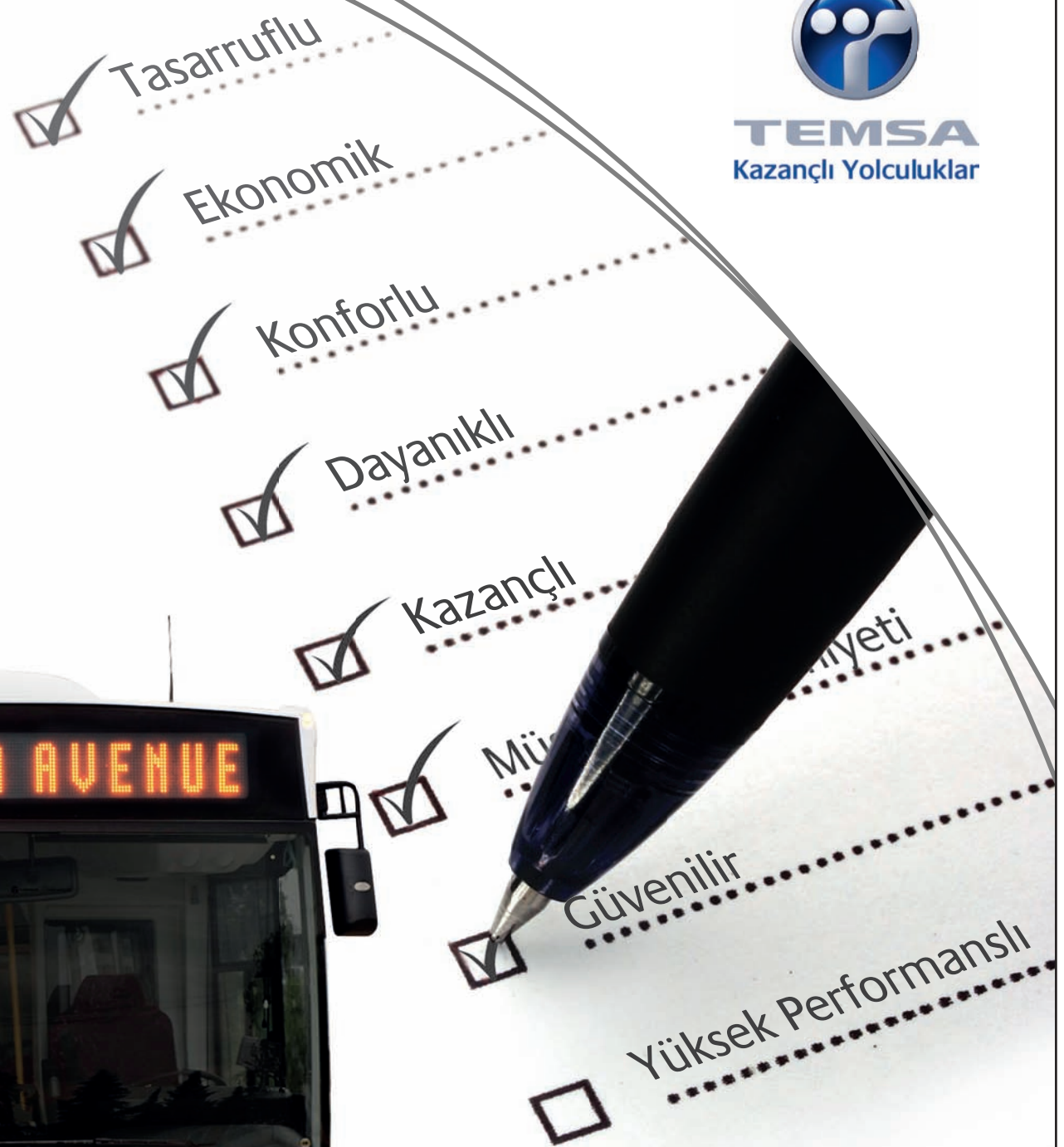
2015'ten umutluyuz

2014 yılında 2013'e göre hem ciro hem filodaki araç sayısı anlamında yüzde 50'nin üzerinde bir büyümeye elde ettiklerini de ifade eden Mahmut Kalıpçı, "2015 senesinden beklentilerimiz büyük. Özellikle akaryakıt fiyatlarındaki gerilemeler yıla yönelik bize umut veriyor" dedi. ■



Tüm Testlerden Yıldızlı Pekiyi!

Toplu taşımacılık alanında yapılacak en kazançlı yatırım olan TEMSA Avenue şehir içi otobüsleri, yakıt tasarrufunda 1 numara olmaya devam ederek, liderliği kimseye kaptırmıyor. Ekonominize katkıda bulunan Avenue'ya şimdi bütçenizi güvenle emanet edebilir ve taşımacılığın tadını cebinizi düşünmeden çıkarabilirsiniz.



TEMSA
Kazançlı Yolculuklar

temsa.com.tr



Şehirlerarası da tahdit istiyor

İstanbul'da servis taşımacılarının plaka tahdidi isteğini Batum'da TOFED Kurucu Onursal Başkanı Galip Öztürk de dile getirdi. Öztürk, "Arkadaşlarımız Ulaştırma Bakanlığı'na taşıma kartlarının 3 yıl dondurulması konusunda bir teklif götürdüler. Ulaştırma Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sayın Talat Aydın da taşıma kartlarının dondurulmasına destek verdi" dedi.



Galip Öztürk



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) 10'uncu yılını Gürcistan'ın Acara Özerk Bölgesi'nde, Batum'da kutladı. Aralarında şehirlerarası firma sahipleri, araç üreticileri ve sektör mensuplarının yer aldığı 10. yıl etkinliğine 300'ü aşkın kişi katıldı. 6 Ocak Salı günü Batum otogarını gezen katile, akşam gala yemeğinde bir araya geldi. Gala yemeğine şehirlerarası firma sahipleri ve araç üreticilerinin yanı sıra Gürcistan Acara Özerk Bölge Ekonomi Bakanı David Baladze, Turizm Bakanı Demur Diasamidze ve Batum Belediye Başkanı Giorgi Ermashori katıldı.

Ulaştırma Bakanlığı'na teşekkür

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, TOFED'e, geride kalan 10 yılda kendilerine destek veren Ulaştırma Bakanlığı yetkililerine teşekkür etti ve 4 Ocak 2005 günü kurulan TOFED'in, resmi kurumlar nezdinde, sektör sorunlarını çözmek için çalıştığını söyledi: "Kurucu Başkanımız Sayın Galip Öztürk, 4 Ocak 2005 tarihinde sizlerle birlikte müracaatımızı yaparak kuruluşumuzu sağladı. Sırası ile Galip Öztürk, Ahmet Yalmanoğlu, Mustafa Yıldırım, Rüştü Terzi ve benimle birlikte onuncu yılımıza ulaştık. Federasyona emeği geçen başta Galip Öztürk olmak üzere bütün başkanlarımıza, yönetim kurulu üyelerimize, il başkanlarımıza ve delegelerimize çok teşekkür ediyorum. Ulaştırma Bakanlığı bize her zaman destek oldu. Bu anlamda, Ulaştırma bakanlığı yetkililerine, Sayın Bakanlarımıza, müsteşarımız Sayın Talat Aydın'a çok teşekkür ediyorum. Bize gösterdikleri katkılar için sponsorlarımıza da teşekkür ediyorum. Komşumuz Gürcistan'ın Acara özerk bölgesinin güzel şehri Batum'da olmaktan son derece mutluyuz. Gecemize katılan Ekonomi

ve Turizm bakanları ile Belediye Bakanına çok teşekkür ediyorum."

Bakanlık düzeyinde temsil

TOFED'in resmi kurumlar nezdinde, sektör sorunlarına çözüm sağlamaya devam edeceğini belirten Erdoğan, "Geçen süre zarfında, sizler adına bütün resmi kurum ve kuruluşlarla, sektör sorunları konuşulup, tartışılıp bir çözüm sağlanmasına çalışıldı. Bu, bundan sonra da çok üst düzeyde devam edecek. Sektörümüzün zor bir süreçten geçtiğini biliyorsunuz. Havayolu ve demiryolu taşımacılığının yolcu sayılarını artırması, özel otomobil sahipliğinin artmış olması, bu süreci daha dikkatli ve titizlikle yönetmemiz gerektiğini gösteriyor. Yeni dönemde, engelliler yasa tasarısı, uluslararası taşımacılar için yüzde 25 doluluk oranı konusu, fiyat istikrarı, D1 ve D2 belgelerinin alınm şartlarının yeniden gözden geçirilmesi, şoförlerimizin 25 yıl çalışıp 20 yılda emekli olmaları, dijital takograf ve bilgilerin saklanması, HGS'den doğan cezaların silinmesi, taşıt kartlarının geçici bir süre dondurulması gibi konular üzerinde de, yoğun bir çalışma yapacağız" dedi.

Öztürk, Kurucu Onursal Başkan

Erdoğan, yönetim kurulu üyeleri ile birlikte, TOFED Kurucu Başkanı Galip Öztürk'ün, Onursal Kurucu Başkan ilan etmek istediklerini söyledi: "Yönetim kurulu ve genel kurulumuzdaki arkadaşlarımızla, TOFED'in olduğu gibi TOSEV ve IPRU'nun kurucu başkanı olan Sayın Galip Öztürk'ü, onursal başkan ilan etme kararı aldık" dedi.

Erdoğan'ın konuşmasının ardından Galip Öztürk'e onursal başkanlık plaketi verildi.

TOFED Kurucu Onursal Başkanı olarak konuşan Galip Öztürk ise kendisini Gürcistan'da evi gibi hissettiren Gürcistan Acara Özerk

Bölge Ekonomi Bakanı David Baladze, Turizm Bakanı Demur Diasamidze ve Batum Belediye Başkanı Giorgi Ermashori'ye teşekkür etti.

Bir hayal ile yola çıktık

10 yıl önce TOFED'i kurarken bir hayal ile yola çıktıklarını dile getiren Galip Öztürk, kurdukları federasyon ile sektörün Ulaştırma Bakanlığı nezdinde daha güçlü temsil edildiğini vurguladı. Sektör temsilcilerinin federasyon ile örgütlü bir yapıya kavuştuğunu belirten Öztürk, "TOFED'i kurarken amacımızı, otobüsçülük sadece insanları taşıdığımız bir araç olmasın, sektörün temsilcileri bir arada, birlik içinde olsun ülkeye ve ekonomiye katkı bulunsun diye belirledik. Ulaştırma Bakanlığı nezdinde haklarımızı almak için daha güçlü bir sivil toplum örgütü olma yolunda adımlar atalım demiştik. TOFED'in temel amaçları gerçekleşiyor" diye konuştu.

Plaka tahdidi hedefi

Otobüsçülük sektörüne ilk adım attıklarında, sektörün rekabet altında ezildiğini gördüklerini, bunun önlemi olarak plaka tahdidini düşündüklerini belirten Öztürk, "Geldiğimiz 10 yılın sonunda Sayın Binali Yıldırım'ın ve Müsteşar Yardımcımız Sayın Talat Aydın'ın çok önemli desteği ile biz en azından taşıma kartlarını donduralım dedik. Arkadaşlarımız, kendilerine beş yıllık bir teklif götürdü. Bu beş yıl en azından sektöre yeni girişler olmasın, otobüs kalitesini dünya standartları üzerinde artıralım ve mevcut sektörden yok olma riski ile karşı karşıya olan küçük esnafı ve bireysel otobüsçüyü koruyalım diye böyle bir teklif götürüldü" dedi.

Talat Aydın'dan taşıma kartı dondurma sözü

Taşıma kartlarının 3 yıl dondurulması ile sektörden hiç kimsenin otobüsünü satarak ayrılmayacağını, yaptığı işin değeri olacağını dile getiren Öztürk, şunları söyledi: "Yılda 20 milyar TL'ye ulaşan bir sektörde, arkadaşlarımızın elinde Kamil Koç, Metro, Ulusoy-Varan gibi firmalarda çalışabilecekleri ve bir değer ifade edebilecek bir taşıma kartının 3 yıllık dondurulması konusunda Sayın Talat Aydın söz vermiş. Bu konuda hepinizin adına çok mutlu oldum. Eğer bu olursa, sektörden hiç kimse otobüsünü satarak ayrılmayacak. Elinde bir değer kalacak. Bunu buradan sizlere müjdeliyorum. İnşallah olacak."

70'in üzerinde derneğe ulaştık

Öztürk, TOFED'in bugün 70 derneğe ulaştığını bunun yanı sıra TOSEV ve IPRU ile karayolu yolcu taşımacılığının güçlü bir yapıya kavuştuğunu belirterek, "Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıların Birliği (IPRU) ile 17 ülkeye ulaştık. Dünyada karayolu ile insan taşımacılığında temsil yeteneği olan bir kurumun olmadığını görmüştük. IPRU ile bu boşluğu doldurduk. TOSEV'i kurduk. Hükümetimiz vakfımıza destek veriyor. Şu anda da yüzlerce çocuğumuz bu vakıf yardımıyla okuyor. Geçtiğimiz bu süreçte Federasyonumuza başkanlık eden tüm meslektaşlarımıza, yönetim kurullarında görev alan arkadaşlarımıza gerekse gecesini gündüzüne katan sektörün bir adım daha ileriye gitmesi için, alın teri döken çalışanlarımıza sonsuz sevgilerimizi ve saygılarımızı sunuyorum. Kaybettiğimiz duayenlerimizi de bir kez daha sevgi ve saygı ile anıyorum. Nice 10 yıllara" dedi.

Galip Öztürk'ün konuşmasının ardından Gürcistan Acara Özerk Bölge Ekonomi Bakanı David Baladze, Turizm Bakanı Demur Diasamidze ve Batum Belediye Başkanı Giorgi Ermashori'ye plaket verildi. ■



Fatih Tamay ekibiyle gala yemeğinde.



TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, Kurucu Başkan Galip Öztürk'e Onursal Başkanlık plakettini sundu.



Galip Öztürk, desteklerinden dolayı Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay'a plakettini sundu.



Galip Öztürk, Man Kamyon ve Otobüs Tic AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Mapar YK Başkanı Yalçın Şahin, Otokar Bölge Satış Yöneticisi Murat Torun ve Brisa Servis Hizmetleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz'e desteklerinden dolayı plakettlerini sundu.



Anadolu Isuzu araçlarını tanıttı.



Ali Çıkkın, Mevlüt İlgin, Hayati Uzun, Mustafa Özcan, Bülent Yıldız ve Şenol Ayyıldız gala yemeğinde



Tuncay Bekiroğlu, Eren Gündüz, Yalçın Şahin, İmran Okumuş birarada.



12 - 18 Ocak 2015

Tasima
Dunyasi

Gündem » 7



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

2023'te otobüsçülük nerede olmalı?

Çarşamba günü Ankara'da Ulaştırma Bakan Yardımcımız Yahya Baş, Müsteşar Yardımcımız Talat Aydın, KDGGM Genel Müdürü Mustafa Kaya ve Yardımcısı Hüseyin Yılmaz ile dış hatlarla ilgili bir toplantı yaptık. Dış hatlarda yaşanan sıkıntıları anlattık. Dış hatlarda yaşanan sıkıntı bizim sorunlarımızın sadece bir boyutu. Esas sıkıntımız: otobüs işletmeciliği nereye gidiyor?

Geleceği nasıl planlanmalı

Çorum'da, Mersin'de yaşanan sıkıntıların gelecekte başka yerlerde yaşanmaması için neler yapılmalı? Sayın Bakan'ın katılmadığı toplantıda bunlardan bahsettim, seçim öncesinde mutlaka, bir çalıştay yapmayı teklif ettik. Ulaştırma Bakanlığı yetkilileri bu konuya sıcak baktıklarını söylediler. Bunun bir ihtiyaç olduğunu kabul ettiler. Özellikle ulaştırma sistemleri arasında bir denge oluşturulmasının, ulaştırma sistemlerinin entegrasyonunun ve daha verimli nasıl çalıştırılabileceğinin konuşulması gerekiyor.

Türkiye, otobüsçülüğü ihraç etmesi gerekirken kaybediyor. Var olan değerlerimizi yitiriyoruz. Verimlilik üzerinde durulması lazım; temel felsefesi ulaşımда entegrasyon ve otogar sorunları olacak bir çalıştay yapılması lazım. Kentiçi, kentlerarası taşıma bunu kapsıyor. Biz bunun hazırlığını yapacağız. Bu sektörün geleceğe daha emin adımlarla gitmesi gerektiğini, iyi anlatacağız ve bununla ilgili düzenlemeleri yaptırmaya çalışacağız.

Çalıştay talebi kabul gördü

Otobüsçülüğün bulunacağı yer neresi ve hizmeti nasıl olmalı? O hedefe gidebilmek için neler yapılmalı? Uzun vadeli bakmak lazım, zaman hızlı geçiyor. 2023'e, 2035'e gelindiğinde Türkiye, dünyada ulaştırma sistemlerini entegre etmiş olmalı, çünkü demiryollarımız çok hızlı bir şekilde artıyor. Havayolu taşımacılığında çok iyi gidiyoruz. Neden karayollarımızı da entegrasyonun en önemli ayağı olarak değerlendirip iyi bir sistem kurmayalım? Dünyada olmayan bir sistem var bizde. Otogarlarımız, ulaştırma şirketlerimiz, birikimimiz var. Bütün bunlardan diğer taşıma sistemleri ile birleşik olarak ulusal ulaşım sisteminizin bütün halkalarını, birbiri ile iç içe çalıştırıp birbiri ile daha verimli nasıl çalıştırabiliriz? İnsanları daha hızlı, daha güvenli, daha ekonomik nasıl seyahat ettirebiliriz?

Turizm ülkesi olan Türkiye'nin buna ihtiyacı var. Yarın daha çok ihtiyaç duyacak. Ülkemiz, bulunduğu coğrafyada bir eğitim ve sağlık ülkesi olmaya doğru gidiyor. Eğitim, sağlık ve kongre ülkesi olmanın, turizm ülkesi olmanın getirilerini doğru yönetebilmek için önce sistemimizi sağlıklı hale getirmemiz lazım. Bu anlayışla birlikte bu çalıştayın yapılmasının kaçınılmaz olduğunu söyledik, kabul da gördük.

Uluslararası taşımalar

Bunun yanı sıra bir de uluslararası taşımalar sorunu var. Bu konu ile ilgili olarak da Bakanlığın haklı tarafları var. Türkiye'de bugün ciddi bir uyuşturucu kaçakçılığı var, akaryakıt kaçakçılığı var. Bunları önlemek için Gümrük Bakanımız haklı olarak işi sıkı tutuyor. Türkiye haksız, adaletsiz, kayıt dışı ticaret alanı değildir. Bunların kayıt altına alınması gerekiyor. Ancak yaparken bozmamalıyız. Fiziki imkanları yetersiz olan kapılarımızda, otobüsler, kamyonlar, tırlar, otomobiller, saatlerce bekletiliyor. Edirne soğuk bir bölge, diğer kapılarımız da aynı. Kapalı alan olmadığı için insanlar otobüsün içinde sekiz saat bekletiliyor. 40 yolcusu olan bir otobüs, bir tırla, içinde iki yolcu bulunan bir otomobille aynı sınıfta tutulmamalıdır. Otobüsler için ayrı bir x-ray cihazı yapılması lazım. Talat Bey, Gümrük Bakanlığı ile istişare ettiler. Gümrük Bakanlığı yetkilileri, oradaki hızın artırılması için çok hızlı denetim yapan x-ray cihazlarının, en kısa zamanda konularak sorunların çözüleceğini söylediler. Biz, sınır kapılarında bekletilmemesi gereken insanlarız. İnsanlar Edirne'ye günü birlik geliyorlar, akrabalık bağları var Balkanlar'da. 8 saat kapılarda geçince kayıp zaman yüzünden İstanbul'a gelemiyorlar. Dolayısıyla bir taraftan vizeleri kaldırırken, vizeden daha ağır olan ulaşım engeli koyuyoruz insanlarınıza. Kapıları açmak bir şey değil, kapılardan geçişi hızlandırmak lazım.

Yüzde 25 doluluk sorunu...

Orada önce insanlara yol sağlatacaksınız, ondan sonra x ray cihazlarını daha hızlı, en fazla yarım saatte geçer duruma getireceksiniz. Bugün bazı ülkelerin x ray cihazları çok hızlı. Otobüs bir yerden girip bir yerden çıkıyor. Röntgenini çekiyorlar, yola devam ettiriyorlar. Bunun dışında yüzde 25 doluluk oranı ile ilgili konuyu gündeme getirdik. Bu yargıya taşınması gereken bir konudur. Talat Bey bu kaçakçılığı önlemek için böyle bir tedbir aldıklarını ifade etti. Biz de, "Bunu biliyoruz, doğrudur, kaçakçılık yapıyordur, ama kaçakçılık yapmayan insanların cezalandırılmaması lazım" dedik. Bu konu, bir şekilde yargıya taşınacak, biz de destek vereceğiz.

Seferler zamanında yapılmalı...

Taşıma Kanununda, 'Taşımacı, tarifeli taşımada, bilet kestiği yolcunun seferini zamanında yapmalıdır. Tam saatinde kaldırıp belirlediği yere getirmelidir' diye bir tanım var. Bu bir sorumluluk ve mecburiyettir. Tarifeli taşımanın önünde yüzde 25 diye bir engel var. Kaçakçılığı önlemenin yolu otobüslerin önüne engel koymak değildir, onu denetlemektir. Taşıma kanununa aykırı bir şey yapılıyor, yüzde 25 doluluk şartı getirilerek. Ben tarifeli taşıma yapacağım, 8 bilet sattım. 12 kişiyi bulamamışsam, o 8 yolcuyu ne yapacağım? Bütün bunlar çözülmesi gereken sorunlar olarak karşımızda duruyor. Bakanlığın haklı taraflarına hak veriyoruz. Ama önce tedbir ondan sonra uygulama. Kısıtlamalar da yapılabilir. Firmalar belgelerinde kayıtlı arabaların yüzde 40'ını kışın yatırsalar da kapasite kullanımında ciddi mesafe alınır diye düşünüyorum. Talat Bey'e söyledim, arabaların yüzde 40'ı yatсын, giden kazansın, yatan da ondan pay alsın, bu da ilave yöntemdir. ■

Sigorta teminatları değişti

Yolcu taşımacılığında geçerli zorunlu karayolu taşımacılık mali sorumluluk sigortası ile tehlikeli madde zorunlu sorumluluk sigortasının tarife ve talimatlarında değişiklik yapan Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı düzenlemeleri 28 Aralık 2014 gün ve 29 219 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı.

Yolcu taşımacılığı

Yolcu taşımacılığı sigortasında sağlık gideri ile sakatlanma ve ölüm asgari teminatları kişi başına 2015'te 290 bin, 2016'da 310 bin, 2017'de 330 bin ve 2018'de 360 bin TL oldu.

Kaza başına teminatlar ise ticari otomobil ve taksiler için 2015'te 2 milyon 320 bin, 2016'da 2 milyon 480 bin, 2017'de 2 milyon 640 bin ve 2018'de 2 milyon 880 bin TL oldu. Sürücü dahil 10-17 koltuklu minibüslerde; buna ek olarak 2015'te 2 milyon 610 bin, 2016'da 2 milyon 790 bin, 2017'de 2 milyon 970 bin ve 2018'de 3 milyon 240 bin TL kaza başı teminat olacak.

18-30 koltuklu otobüslerde kaza başına ek teminat miktarı; 2015'te 6 milyon 380 bin, 2016'da 6 milyon 820 bin, 2017'de 7 milyon 260 bin ve 2018'de 7 milyon 920 bin TL oldu. 31 ve üstü koltuklu otobüslerde ise kaza başına otomobildekine ek olarak 2015'te 12 milyon 180 bin, 2016'da 13 milyon 20 bin, 2017'de 13 milyon 860 bin ve 2018'de 15 milyon 120 bin TL teminat getirildi.

Tehlikeli maddeler

Tehlikeli maddelerin taşınması ve/veya dağıtımına yönelik olarak demiryolu, karayolu, denizyolu ve havayolu taşıtları ile boru hatları üzerinden yapılacak taşıma işlerinde kişi başına teminatlar 2017'deki 330 bin TL yerine 335 bin TL olmak üzere yukarıda belirtilen yolcu taşımacılığı kişi başı teminatları kadar olacak.

Kaza başına teminatlar ile tehlikeli maddelere ilişkin diğer işlemler ilgili teminatlar da adı geçen düzenlemede yer alıyor. ■

2014 seyahat alışkanlıkları belli oldu

En fazla otobüs bileti İstanbul-Ankara'nın

Türkiye 80'den fazla otobüs firması iş birliğiyle 5 bin 300'den fazla güzergaha pratik ve kolay otobüs bileti alma imkanı sunan ClickBus, Türkiye'deki seyahat trendlerini hazırladığı infografikle anlatıyor.



En popüler rotalar İstanbul, Ankara, Bursa ve İzmir

Araştırmaya göre en popüler rotalar İstanbul-Ankara, İstanbul-Bursa, İzmir-İstanbul, İzmir-Ankara ve Ankara-Antalya. En fazla seyahat Ankara'ya gerçekleşirken Mardin, en az yolcunun seyahat ettiği şehir oldu. İstanbul-Ankara arası en fazla aranan seyahat rotası olurken; Çanakkale-Tokat arası için arama yapanların sayısı en azda kaldı.

En çok gece seyahat ediliyor

En fazla seyahat edilen saatin 23:00-00:00, en az seyahat edilen saatin ise 03:00-04:00 olarak karşımıza çıktı. Araştırmaya göre en fazla seyahat edilen gün pazar, en az seyahat edilen gün ise çarşamba. En çok bilet satışı ise saat 13:00'de gerçekleşiyor. İstanbul-Van arası ortalama 140 TL'lik fiyatla en pahalı rota bayrağını taşıırken; Eskişehir-Kütahya arası 9 TL ile en ucuz fiyata sahip. ClickBus üzerinden satın alınan biletler göz önüne alındığında ortalama yolculuk bütçesi 53 TL. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız, ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yolcu taşımacılığında tahdit rüzgarları

Yolcu taşımacılığında tahdit talepleri son dönemde sıkça karşımıza çıkıyor. Geçtiğimiz günlerde İstanbul'da kentiçi servis taşımacılığı faaliyeti mensupları, önceden beri düşük sesle dillendirdikleri taleplerini daha güçlü biçimde dile getirdiler. Bunun başka illerde de yansımaları görüldüyor. Kentiçi servis taşımacılığının UDH Bakanlığı izniyle yapılabileceğini belirtelim. Bir de büyükşehir olan 30 ilde kentiçinin aynı zamanda tüm iliçi olduğunu da hatırlatalım.

Şimdi de otobüsçülerin benzer talebi gündemde. Aslında bu talep otobüsçüler için yeni de sayılmaz. Öncelerde dile getirilen talepler Sayın Talat Aydın'ın tavizsiz tutumuyla sönüp gitmişti. Şimdi bu ateşin yeniden yakıldığını görüyoruz.

Önce mevzuat

Karayolu Taşıma Kanununun Genel Kural başlıklı 4'üncü maddesi "Taşımaların serbest rekabet ortamında gerçekleştirileceğini" belirtiyor. Aynı esas Yönetmeliğin 7'nci maddesinde de yer alıyor. Bu demektir ki bir sınırlama olmaksızın herkes gerekli şartları sağladığında taşıma işi yapılabilir. Bugün tahdit isteyenler, bu Kanunun hazırlık çalışmalarında buna aykırı bir talepte bulunmadılar. Bugün de, bir değişiklik talebi hatırlamıyorum. Zaman zaman verimlilik amaçlı tahdit talepleri olsa da pek açıkça tahdit istenmiyor.

İstisna durumu

Karayolu Taşıma Kanununun 5'inci maddesinde Bakanlığın "yetki belgelerinin verilmesinde sınırlamalar ve yeni düzenlemeler getirebileceği" yer alıyor. Aynı husus taşıt sayıları ve/veya kapasiteleri, taşıma hatları veya güzergahlarını da kapsamak üzere Yönetmeliğin 10'uncu maddesinde tekrarlanıyor. Yani Bakanlığın tahdit yetkisi var, ancak bu bir istisna ve sadece kriz ve benzeri özel durumlar için düşünülmüş. Serbest piyasaya kızan taşımacılar ise bunu olağan hale getirmek istiyor.

Talebin kapsamı

Yolcu taşımacılarının talebinin kapsamını net olarak bilemiyoruz. Bu talep sadece yurtiçi tarifeli şehirlerarası yolcu taşımacılığını mı kapsıyor, yoksa yurtiçi/yurtdışı tarifeli/tarifesiz tüm yolcu taşımaları için geçerli mi? Bir de gerekçeye bakmak lazım. Muhtemel gerekçe, mevcut koşullar nedeniyle para kazanılamaması olmalı. Gerekçe her ne ise tüm yolcu taşımaları için, hatta yolcu ve yük tüm taşımalar için geçerli değil mi? Hatta taşımacılık dışı ekonomik faaliyetleri yürütenler de durumlarından şikayetle çözüm istemiyorlar mı?

Bir başka ve çok önemli husus da neyin tahdit edilmesinin istendiğinde yatıyor. Zaman zaman taşımacı sayısının veya taşıt sayısının bazen de her ikisinin birden tahdit edilmesinin istendiğini duyduk.

Taşımacı tahdidi

En basit tahdit taleplerinde taşımacı sayısının ve buna yönelik olarak taşımacı belge sayısının

sınırlandırılması istenir. Yani belirli bir süre kimseye yeni belge verilmeyecek, sadece yetki belgeli mevcut taşımacılar taşıma yapacak. Peki, bu durum neyi, nasıl çözecek? Yasada zorunlu olduğu halde taşımacıların pek açık söylemeseler de istemediği, haksız rekabet gibi göstermeye çalıştığı rekabet önlenecik mi? Mevcut taşımacıların kapasitesi talebe göre zaten fazla değil mi? Bu tahdit halinde taşımacıların taşıt kapasitesinin artması rekabeti yine arttırmayacak mı? Bunun özel halleri de var. Mesela, firma satılması. Bilindiği üzere yetki belgeleri sınırlı özel haller dışında devredilemiyor. Bu durumda firmayı satın alan belgesini de alıp kullanamıyor. Yeni belge de alamayacağına göre aldığı firmayı nasıl işletecek? Kolay çözüm meraklıları sanki kimsenin aklına gelmezmişi gibi firmayı satın alana, eskisinin yerine yeni belge verilsin diyecekler. Peki, bu durumda firma satışı yerine yetki belgesi satışı borsası oluşmayacak mı? Halen 341 olan D1 yetki belgesinden pasif durumda olan çok sayıda belgeye yüksek bedelle satış şansı doğmayacak mı? Böylece gerçekte taşıma kapasitesi ve rekabet yine artmayacak mı? Ha, derdiniz bu belgelere rant sağlamaksa o başka.

Taşıt sayısı tahdidi

Önerilerden biri de taşıt sayısının sınırlandırılması, sisteme ek taşıtın girmemesi şeklindedir. O zaman sektöre yeni taşıt girmesi imkansızlaşmaz mı? Bazıları diyecek ki eski taşıt silinip yenisi kaydedilsin. Peki, eski taşıtlar nereye gidecek? Bir de yeni taşıtın eski taşıt sahibi adına kaydetme zorunluluğunun olup olmayacağı önemli. Eğer sildirilen taşıtın yerine başkası taşıt kaydetdirebilecekse bu kez de taşıt kartı borsası oluşmaz mı?

Bir başka husus, firmalarda büyümenin nasıl olacağı? Taşıt sayısı artmadığına göre büyüme ancak başkalarının taşıtlarını çekmekle, yani onların taşıt kartlarını kendine yönlendirmekle mümkün olabilir. Tabii, hangi tarihteki taşıt durumunun esas alınacağı da önemli. Bilindiği üzere yaz ve kış dönemlerinde hatlara ve firmalara göre taşıtların yer değiştirmesi, artması-azalması söz konusu.

Görüldüğü üzere bu iş pek de kolay değil. Ben, sadece aklıma gelen ilk düşünceleri aktardım. Daha başka problemler de çıkabilir. Örneğin, bu tahdit halinde engelli uyumu nasıl sağlanacak? Uzaktan çözüm bulmak kolay görünür ama gerçekler farklıdır.

Bu arada tahdidin ekonomik anlayışımızın ruhuna aykırı olduğunu, bu konuda bir kısım taşımacılara sağlanacak istisnanın diğerlerinde de haklı talepler doğuracağını unutmamak gerekir.

Otobüsçülerinin talebinin taşıma yetki belgesi ve/veya taşıt kartı satışı yoluyla rant sağlanmasını amaçlayan sürekli veya uzun vadeli bir teklif olmak yerine bir süre sonra normal duruma dönüşmesini amaçlayan bir teklif olması ise saygıya değer. ■

Antoto'nun 2015 hedefi:

160 Safir, 550 Prestij,
350 ikinci el otobüs satışı

Temsa'nın önemli bayileri arasında yer alan Antalya, İstanbul ve İzmir lokasyonları ile müşterilerine hizmet veren Antoto, 2014 yılını başarılı bir şekilde kapatmanın mutluluğunu yaşıyor. Antoto, 2014'te 107 Safir, 426 Prestij ve 243 ikinci el otobüs satışı gerçekleştirdi.

Antoto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy ile TOFED'in Batum'da gerçekleştirdiği 10'uncu yıl organizasyonunda bir araya geldik. 2014'ü zor bir yıl olmasına rağmen başarıyla kapattıklarını belirten Hikmet Göksoy, "2014'te Euro'da yaşanan artışlar ve seçimlerin yapılması pazarı etkiledi. Ancak biz, belirlediğimiz hedefleri tutturduk, 107 adet Safir, 426 Prestij, 243 ikinci el otobüs satışı gerçekleştirdik. Ağırlıklı olarak Prestij satılan bir yıl oldu. Bizi bu tabloda en çok mutlu eden ise ikinci el araç satışında ulaştığımız seviye oldu. Artık takasa almadan sıfır araç satışınız mümkün değil. İkinci elde de iyi bir bayi haline geldik. Bilinirliğimiz arttı. İkinci ele yönelik uzman bir personel yapısı oluşturduk. Müşteri bize müşteri getirmeye başladı. Müşteriler Antoto'da ucuz araba var diye değil, Antoto'da iyi ikinci el araba var diye gelmeye başladı. İkinci elde takasın takasını yapar hale geldik. Bu bir avantaj oldu. Ayrıca binekten hafif ticariye, kamyonu kadar her türlü aracı takasa alabildik. 2006-2007 model araçlara bankalardan kredi çıkmazken biz müşteriye alım kolaylığı sağlayacak seçenekleri vadelerle sunmaya başladık" dedi.

2014 verileri

Hikmet Göksoy, bölgelerin elde ettiği seviyeler hakkında da bilgiler verdi. 2014 Mart ayında açılışı yapılan İzmir lokasyonunun ulaştığı seviyenin kendisini çok mutlu ettiğini belirten Hikmet Göksoy, "Merkez bölgemiz olan Antalya'da 24 Safir, 120 Prestij, 90 ikinci el satışı yapıldı. İstanbul'da ise 67 Safir, 225 Prestij, 125 ikinci el otobüs satışı yapıldı. Mart 2014'te hizmete başlayan ve henüz birinci yılını bile tamamlamayan İzmir bizi en çok mutlu eden lokasyon oldu. Burada 16 Safir, 81 Prestij ve 62 adet ikinci el satışı oldu" dedi.



İyi bir ekibe sahibiz

Hikmet Göksoy, Antoto'yu başarılı kılan etkenleri ise şu şekilde açıkladı: "Çok iyi bir ekibe sahibiz. İstanbul lokasyonumuz 417 adetlik bir satışla büyük bir başarı elde etti. Satışlarımızın yüzde 50'sini tek başına İstanbul gerçekleştirdi. Özellikle müşterilerle sıcak iletişim kurmada, müşteri sadakati oluşturmada İstanbul ekibimizin tecrübesi ve bilgisi çok üst düzeyde. Bunu müşterilerimizden de duyuyoruz.

2014'te toplam otobüs satışımız 876 adet. Bunu da 25 dolayında bir ekiple başarmış durumdayız. Ekibimize pırıl pırıl üç genç arkadaş da kattık. Bu arkadaşlar üniversite mezunu ve sektörden değil. Onları tecrübeli arkadaşların da katkısıyla yetiştiriyoruz. Ayrıca şu da bir gerçek ki, doğru lokasyonlarda olmanın da başarımıza katkısı var. İzmir'e doğru zamanda adım attık. En önemli etken ise Temsa ürünlerinin müşteriler için ne kadar doğru ürünler olduğudur. Temsa,

bayilerini ürün grupları ile birlikte sınıfladı. Her bayi ürün grubunda daha da uzmanlaşan bir yapı içinde çalışıyor artık. Ürüne odaklı çalışmak da başarıyı getiriyor."

2015 hedefi

2015 yılında tüm bölgelerde yüzde 10-15 civarında bir büyüme hedeflediklerini de belirten Hikmet Göksoy, "İzmir'de yürütmekte olduğumuz bazı projeler var. Bu önemli bir seviye getirecek. Ayrıca 2014, Antalya'da turizm taşımacıları için iyi bir yıldır. Turizm taşımacıları iyi bir yılın ardından otobüs yatırımlarını yaparlar genelde. Biz 2015'te Antalya'da çok ciddi Safir satışı yapacağımızı düşünüyoruz. Buradaki tek olumsuzluk, Rusya'nın ekonomik açıdan yaşadığı sıkıntının büyümesi olur. 2+1 Safir VIP araçların da önemli bir satış seviyesi elde edeceğine inanıyoruz. Turizm taşımacıları için de önemli bir tercih noktası olacak. Şu an Konya'ya 7 adetlik Safir VIP satışı gerçekleştirdik. Araçlar fabrikadan gelince teslimatını yapacağız. 2+1 Safir VIP, pazarı daha büyüten bir araç olacak. 2015'te 500-550 aralığında Prestij, 150-160 aralığında Safir, 350 civarında da ikinci el otobüs satışı yapmayı hedefliyoruz" dedi. ■



"İyi Dersler Şoför Amca" projesinde

6 bin servis şoförüne
ulaşıldı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı, TÜVTÜRK Araç Muayene İstasyonları ve Michelin tarafından Trafikte Sorumluluk Hareketi kapsamında hayata geçirilen "İyi Dersler Şoför Amca" projesi 2014 yılında 6 bin taşımali eğitim servis şoförüne ulaştı.

Michelin'in taşımali eğitim sisteminde görevli servis şoförlerinin trafik güvenliği, ilk yardım ve iletişim konularında eğitilmesini amaçladığı "İyi Dersler Şoför Amca" projesi kapsamında Balıkesir, Edirne, Gaziantep, Isparta, Karabük, Kars, Malatya, Muğla, Nevşehir ve Trabzon'da toplam 114 ilçede, İlçe Millî Eğitim Müdürlükleri ve İlçe Jandarma Komutanlığı mensubu eğitimciler, kendi ilçelerinde görev yapan 6 bin taşımali eğitim servis şoförüne trafik güvenliği, ilk yardım ve iletişim konularında iki saatlik eğitim verdi.

Michelin Türkiye Genel Müdürü Marco Giuliani, "İyi Dersler Şoför Amca projesi ile Türkiye'deki önemli bir sorun olan trafik kazalarının azaltılmasına katkıda bulunmayı amaçladık. Michelin Grubu olarak, Türkiye'deki ticari faaliyetlerimizin yanı sıra bu önemli proje ile sosyal hayata da katkı sağlıyor olmaktan dolayı gurur duyuyoruz" dedi. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur
Aral

İşini yapan insanlar

Her dönem, her ülke ve her toplumda her eğitim ve kültür seviyesindeki çalışanlar ve çalışanlar açısından zorluklar, engellemeler ve yıldırımlar olmuştur. Ne yaparsam yapayım, hiçbir şey değişmiyor diyenlerle dünyayı ben mi kurtaracağım diyenlerin sayısı, ne yazık ki toplumumuzda oransal ve sayısal olarak her geçen gün artıyor.

Pek çok insan, baskılar nedeniyle sisteme uyararak hayatını idame yoluna gider ve doğru iş yapmak yerine normal çalışmaya döner. Ancak çok azı sahip olduğu etik ve insani değerlerin bilincinde olarak her koşulda yakınmadan ve yüksünmeden işlerini en iyi şekilde yapmaya çalışır.

Gerçekte her insan bunu başarabilir ve azınlıkta kalmayı göze alarak katlanabilir mi? Yoksa havlu atıp çevre veya baskı gruplarının ona vermek istediği şekli mi alır? Hayat gerçekten de müdahalelerimizle değiştirilemez halde midir? Yoksa biz böyle düşündüğümüz ve parmağımızı kıpırdatmadığımız için çığından çıkmaya mı başlamıştır?

Geçenlerde, başında "Devlet" ibaresi olan bir kurumun "yeni yıl" konserinin ne kadar pespaye ve laubalı tavrılar ile sergilenmiş olduğunu görmek azap verici oldu. Profesyonel olarak hayatlarını bu alanda kazanan, çeşitli elemelerden geçerek o kuruma kabul edilmiş, eğitimli insanların yer aldığı sahnede yöneten ve sunucunun laubaliliği, yapılan işin niteliğini pek düşürdü. Böyle durumlarda hizmet alanlar ancak onlara haddini bildirebilir. Fakat bunun için dinleyicinin belli bir birikiminin olması gerekir; dinleyicinin seviye ve kalite anlayışını da yükseltecek olan "sanat" kurumlarıdır. Ne ilginç bir çelişki değil mi?

Beni bu mukayeseye iten de her zaman küçük detayları bile kılı kırk yararcasına kontrol eden ve pek çok şeyi kendi üstlendiği için tenkit ettiğim ama her zaman da işini en iyi şekilde yaptığı için takdir edip, saygı gösterdiğim dürüstlüğüden emin olduğum bir fark yaratan bir "şef"i tanımış olmamdır. Bir kez daha anladım ki kalite detaylarda gizlidir ve hizmet edilen, yani bu alanda "seyirci" saygı gösterilmesi gereken en önemli kişidir.

İster sanatkar, ister acil serviste görev yapan hekim, araç veya asansörünüzün bakımını yapan görevli, isterse de bir kasap her kim yaptığı iş hakkını veriyor, nezaketle davranıyorsa takdir ve güveninizi kazanır ve her zaman fark edilir.

Bu, bana denizyıldızı hikâyesini hatırlattı.

Okyanus sahillerine giden bir yazar, sabaha karşı kumsalda dans eder gibi hareketler yapan birini görür. Biraz yaklaşıncı, bu kişinin sahile vuran denizyıldızlarını, okyanusa atan genç bir adam olduğunu fark eder: Neden denizyıldızlarını okyanusa atıyorsun?

Genç adam yanıtlar; Birazdan güneş yükseliyor, sular çekilecek. Onları suya atmazsam ölecekler.

Yazar sorar: Kilometrelerce sahil, binlerce denizyıldızı var. Ne fark eder ki?

Genç adam eğilir, yerden bir denizyıldızı daha alır, okyanusa fırlatır: Onun için fark etti...

Bu cevap karşısında yazar şaşırmış ve verecek cevap bulamamıştır. Genç adamın yaptığı; evrende bir gözlemci olmayı ve olup biteni gözlemeyi değil, bir oyuncu olmayı ve fark yaratmayı seçmek olduğunu sonradan anlamış ve utanmıştır. Ertesi sabah kendinin de bir şey yapması gerektiğini bilerek sahile iner ve o gençle birlikte bütün sabahı okyanusa denizyıldızı atarak geçirir.

Çuvaldızı kendimize batırıp sorgularsak, Gözlemci miyiz? Oyuncu muyuz? Koyun muyuz? ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 170 • 12 - 18 Ocak 2015

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elaanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların her

tirdi telif hakkı Pivot

Yayın ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

2014 YILI PRESTİJ FİLO MÜŞTERİLERİMİZE TEŞEKKÜR EDERİZ

- | | | |
|----------------------------------|---------------------|----------------------|
| ✓ 7 YILDIZ TURİZM | ✓ GAYESİM TURİZM | ✓ ÖZ - AY TURİZM |
| ✓ AKKOYUN TURİZM | ✓ GENÇ TURİZM | ✓ ÖZİKİZLER TURİZM |
| ✓ AKKURLAR TURİZM | ✓ GÜRSEL TURİZM | ✓ ÖZKARDEŞLER TURİZM |
| ✓ ASTUR | ✓ HAS-GÜL TURİZM | ✓ RAMO TURİZM |
| ✓ AYSERLER TURİZM | ✓ HG EGETRANS | ✓ SAKARYA VİB |
| ✓ BALIKESİR TERMİNAL TAŞIMACILIK | ✓ KALENDER TURİZM | ✓ SİDE TURİZM |
| ✓ BALIKESİR ULUDAĞ TUR | ✓ KANARYA TURİZM | ✓ ŞEKER TURİZM |
| ✓ BİROL KÜÇÜKŞENEL | ✓ KARADEVECİ TURİZM | ✓ ŞENGÖR TAŞIMACILIK |
| ✓ BORAN MAKİNE | ✓ KARTUR | ✓ TUREX |
| ✓ ÇALIKIRAN | ✓ KELLE TUR | ✓ TÜRKER TURİZM |
| ✓ ÇOLAKOĞLU | ✓ KIRAÇ TURİZM | ✓ ÜLKÜ TURİZM |
| ✓ DAYIOĞLU TURİZM | ✓ KOCABIYIK TURİZM | ✓ ÜNPET TURİZM |
| ✓ EMEK TURİZM | ✓ M.K. İDEOL TURİZM | ✓ YELPAZE TURİZM |
| ✓ ERTANLAR PETROL | ✓ NİYAZİ ÖZÇELİK | ✓ ZEREN TURİZM |
| ✓ EVİN TAŞIMACILIK | ✓ ODEON TURİZM | |

*Firma adları harf sırasına göre yazılmıştır.

Yolunuz açık, kazancınız bol olsun.



Antoto Otomotiv A.Ş.

www.antoto.com.tr

<https://www.facebook.com/pages/Antoto-TEMSA-ve-2eller>

Genel Merkez: Altınova Sinan Mah. Serik
Cad No: 103/A Kepez - Antalya
T: 0242 340 55 50 F: 0242 340 55 51
İrtibat: Ahmet Gürsoy, Gsm: 0543 811 71 02

İstanbul Şube: Altıntepe Mh.
Yeni Otogar içi No: 38-50
Bayrampaşa - İstanbul
T: 0212- 658 27 50-51
İrtibat: Şafak Kıyar, Gsm: 0530 696 27 72

İzmir Şube: İzmir-Ankara Asfaltı
Belkahve Mevkii No: 409 Bornova - İzmir
T: 0232 360 11 00
İrtibat: Mehmet Kırkağaç Gsm: 0530 151 15 93
Şakir Yılmaz, Gsm: 0530 848 33 45

10 milyon Euroluk yatırımla ikinci uçağını Sabiha Gökçen'de hizmete soktu. Türkiye'de 5 yıl içinde yatırım rüzgarı estirecek.

DHL Express'ten 100 milyon Euro yatırım



Markus Reckling

Deutsche Post DHL bünyesinde yer alan uluslararası hızlı hava taşımacılık şirketi DHL Express, İstanbul Sabiha Gökçen havalimanında yeni kargo uçağını hizmete soktu.

Sabiha Gökçen Havalimanında Aralık ayında hizmete giren yeni uçak için 10 milyon Euro değerinde yatırım yapıldı. Yeni uçak yatırımı hakkında bilgi veren DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling, "2014'ün sonunda büyük bir yatırımla, artan gönderi talebini karşılamak amacıyla, Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan kalkan ikinci uçağımızı hayata geçirdik. DHL Express, böylece, İstanbul'un her iki yakasından, hem Atatürk Havalimanı'ndan hem de Sabiha Gökçen Havalimanı'ndan uçuşları

olan ilk ve tek uluslararası hızlı hava taşımacılık şirketi oldu. Yeni uçak yatırımla, özellikle İstanbul'un Anadolu yakası ve yakın civar illerden yurtdışına gönderi yapan müşterilerimizin iş süreçlerini kolaylaştırmamızın yanı sıra, Türkiye'nin dış ticaret hedeflerine ulaşmasına da önemli bir katkıda bulunuyoruz" dedi.

DHL Express'in Türkiye'de yatırımlarına devam etmeye kararlı olduğunu da sözlerine ekledi Reckling, Türkiye'nin DPDHL'in 2020 stratejisi kapsamında büyümeyi hedeflediği 11 anahtar ülkeden biri olduğunu hatırlattı: "Bu stratejinin bir parçası olarak Ekim ayında Türkiye'ye gelen DPDHL CEO'su Frank Appel Türkiye'ye önümüzdeki beş yıl içinde en az 100 milyon Euroluk yatırım yapılacağını açıkladı." ■



Kapasitesini 60 bin tona çıkardı

Osman Kurt 10 MAN daha aldı

Antalya ve Burdur başta olmak üzere, yoğun olarak Akdeniz Bölgesi'nde mermer ve taş ocağı taşımacılığı yapan Osman Kurt Nakliyat, 10 adet MAN çekici satın aldı. Bu yatırımla filosunu 35 adet araca yükselten firma sahibi Osman Kurt, MAN TGS serisi araçlardan çok iyi verim aldıklarını belirterek, "Taş ocaklarındaki performansı, şasi yapısı, üstün sürüş ve kabin konforu nedeni ile MAN TGS 18.400 araç almaya karar verdik" dedi.

Son yıllarda istikrarlı bir büyüme hızı yakalayan Osman Kurt Nakliyat, son yatırımıyla aylık taşıma kapasitesini ayda 60 bin tona çıkardı. Teslimat töreninde Osman Kurt Nakliyat sahibi ve Genel

Müdürü Osman Kurt, MAN Bayi ANTOTO Kamyon Satış Müdürü Mert Taşkın, MAN Kamyon Satış Koordinatörü Özgür Özdi ve Osman Kurt Nakliyat çalışanları hazır bulundu.

Bölge Koordinatörü Özgür Özdi, MAN'ın yıllardır sektöre öncülük ettiğini vurgulayarak, "Orijinal yedek parçada yüzde 38'e varan sürekliliği indirim kararımız çok etkili oldu. MAN'ın çok iyi bilinen dayanıklılık, yüksek kalite standardı, düşük işletme maliyetleri ve yakıt tasarrufunun yanında orijinal yedek parçada aldığı cesur indirim kararı rakipleriyle arasında büyük fark yarattı. Yatırımcılar da bunu çok iyi değerlendiriyor" diye konuştu. ■



Satışı Üstün-İş gerçekleştirdi Sağtaş Iveco'yu tercih etti

Iveco'nun Gaziantep'deki yetkili satıcısı Üstün-İş, Sağtaş Uluslararası Taşımacılık'a 5 adet 460 HP Euro 5 motor HI-ROAD kabine sahip Stralis çekici satışı gerçekleştirdi.

Sağlam şirketler grubu bünyesinde 2011 yılında kurularak uluslararası

taşımacılık faaliyetlerine başlayan Sağtaş Uluslararası Taşımacılık, 5 adet Iveco çekiciyi filosuna katarak 2014 yılını büyüyerek kapattı.

Iveco Bölge Satış Müdürü Murat Aydoğan, Antakya'nın kendileri açısından önemli bir pazar olduğunu belirterek sektörün duayenleri tarafından tercih edilmelerinin memnuniyet verici olduğunu vurguladı. ■



Satış Müdürü Aydoğan, şirket sahibi Kamil Sağ'a günün anısına bir plaket sundu.

Bortruck Lojistik 5 Ford 1846T aldı

Borusan Lojistik ile stratejik iş ortaklığı bulunan Zonguldak'ın Karadeniz Ereğli ilçesinde faaliyet gösteren Bortruck Lojistik Ltd. Şti., 5 adet Ford 1846T ile araç filosunu güçlendirerek filosundaki 1846T Çekici sayısını 10 adede yükseltti. Akgün Ford Trucks Plaza'da yapılan teslimat töreninde, Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kınay, Akgün Ford Trucks Plaza

Sahibi Süleyman Akgün ve Satış Müdürü Ufuk Kahya, Bortruck Lojistik'in Yönetim Kurulu Başkanı ve Lojistik Müdürü Levent Aksoy'a Ford 1846T araçlarını teslim etti.

Bortruck Lojistik Başkanı Aksoy, müşterilerinin beklentilerine uygun olarak; Ford Trucks'ın DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip olarak üretilmesiyle bu yatırımı yaptıklarını ifade etti. ■



Sarılar Group'a Hasmer Otomotiv'den 15 Mercedes Actros



Satışı gerçekleştirilen 10 adet 3355 ile 5 adet 1840 Mercedes-Benz Actros araçlar Hasmer AŞ Kamyon Satış Danışmanı Burak Ödül tarafından firma sahibi Hanifi Gürbüz'e Gebze Ana Merkez'de teslim edildi.

Sarılar Group, 250'yi aşkın teleskopik, kafes ve katlanır boomlu mobil vinçler, teleskopik ve kafes

boomlu paletli vinç ile ağır yük montajı konusunda hizmet inveriyo. Bünyesinde barındırdığı 1440 ton taşıma kapasitesine sahip hidrolik platformlar, teleskopik dorseler, low-bed'ler, jumbo dorseler ve sal kasa dorseler ile de proje taşımacılığı ve ağır nakliye konusunda da hizmet parkını genişletiyor. ■



Bosch Türkiye, Ortadoğu'nun üssü oldu Steven Young, Türkiye ve Ortadoğu Başkanlığına atandı

Türkiye, 1 Ocak 2015 tarihi itibarıyla Bosch Türkiye ve Ortadoğu Bölgesi'nin merkezi haline geldi. İstanbul'da bulunan Bosch Türkiye merkez ofisinden yönetilecek olan bölgede 16 ülke bulunuyor. Temmuz 2011'den bu yana Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ Genel Müdürlüğü ve Bosch Türkiye Temsilcisi olarak görev yapan Steven Young ise, aynı tarih itibarıyla Bosch Türkiye ve Ortadoğu Başkanı olarak atandı.

Steven Young, "Bosch Türkiye'nin, rekabetçi gücü ve interaktif yapısıyla önemli bir yetkinlik merkezi haline gelmesi, Bosch Global'in gündemde olmasa da böyle bir karar almasında etkili oldu. Yönetim, Bosch Türkiye'nin başarısı ve yakaladığı sinerjiyi halen bakır bir bölge olarak kabul edilen Ortadoğu'ya yayma kapasitesine vakıf olduğuna inanıyor. Türkiye, Bosch dünyasında Ortadoğu'yu çok iyi anlayacak, ihtiyaçlara hızla yanıt verebilecek yapıyla bölgeyi ileriyeye taşıyacak. Biz de üzerimize düşen görevi yerine getireceğiz" dedi. ■

Berkay Nakliyat Renault Trucks'ı tercih etti

İstanbul'dan ağır nakliyat, karayolu taşımacılığı, proje taşımacılığı, deniz taşımacılığı ile eskort ve yol analizi hizmetini 20 yılı aşkın süredir gerçekleştiren Berkay Ağır Nakliyat, filosuna 1 Renault T 460.19T dahil etti. Bu alımla birlikte Berkay Ağır Nakliyat'ın filosundaki toplam Renault Trucks sayısı 8'e, toplam araç sayısı ise 17'ye yükseldi.

Berkay Ağır Nakliyat adına Ercan Gündüz, Renault Trucks adına ise Soner Alperöz ve Turgay Demirbilek hazır bulunduğu teslimat töreninde, Gündüz, "Renault Trucks'ı, satışta ve satış sonrasında birlikte çalışmaktan mutluluk duyduğumuz bir marka olması nedeniyle tercih ettik. Özellikle satış sonrası konularında hızlı ve kaliteli hizmet almamız da kararımızı olumlu yönde etkiledi" dedi.

Renault Trucks Satış Müdürü Soner Alperöz, 2015 Yılı'nın Uluslararası Kamyonu seçilen Renault Trucks T serisinin, bir önceki nesline göre yüzde 5'e kadar daha fazla yakıt tasarrufu sağladığını ifade etti. ■



T.C.
Ulaştırma Denizcilik ve
Haberleşme Bakanlığı

Çağrı Merkezi

444 24 07



12 - 18 Ocak 2015

Tasıma
Dünyası

Lojistik » 11

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Başkanı Çetin Nuhuğlu: 2023 ihracat hedefimize ulaşmak için

Transit geçiş sorununun çözülmesi şart

Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenen 3. Ticaret Müşavirleri Konferansı'nda konuşan UND Başkanı Çetin Nuhuğlu, " En büyük sorunumuz transit geçişler. 2023 ihracat hedefimize ulaşmamız için malımızı kim taşırsa taşırsın diyemeyiz" dedi.

Ekonomi Bakanlığı tarafından düzenlenen 3. Ticaret Müşavirleri Konferansı Ankara'da gerçekleştirildi. Ekonomi Bakanı Nihat Zeybekçi'nin ev sahipliğinde Başbakan Ahmet Davutoğlu'nun da katıldığı ve üç gün süren konferanslarda ticaret müşavirleri, sektör temsilcileriyle gündemdeki konuları ayrıntılı olarak değerlendirdi.

Toplantılarda yurt dışında sahada görev yapan Ekonomi Bakanlığı çalışanları, uluslararası ticaret politikalarını ilgilendiren alanlarda izlenen ulusal stratejiler hakkında üst merciler tarafından bilgilendirildi. 7 Ocak tarihinde yapılan oturumda bir konuşma yapan Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) Başkanı Çetin Nuhuğlu, 2023 ihracat hedeflerine ulaşmak için transit geçiş sorununun çözülmesi gerektiğini söyledi.



Çetin Nuhuğlu

Türkmenistan'a yaptığımız ihracat için İran'a para ödüyüz

Taşımacılığın hizmet ihracatındaki payının turizmin ardından ikinci sırada olduğuna dikkati çeken Nuhuğlu şöyle konuştu: " 40 milyar dolarlık hizmet ihracatımızın 13,2 milyar doları taşımacılık hizmetleriyle sağlanıyor. 2023 ihracat hedefimiz için malımızı kim taşırsa taşırsın diyemeyiz. Bugün 40 bin dolar değerinde,

Türkmenistan'a gidecek bir ihracat yükü için İran araçlarına 8 bin dolar ödüyörüz. Yani karımızdan daha fazlası yabancı araçlara gidiyor. İhracat yaparken ithalatçı konumundan çıkmamız lazım. Taşımalarımızda temel sorunumuz transit geçişler. Transitten sadece verilen hizmet karşılığı kadar ücret alınabilir. 2013'te Bali'de 159 ülkenin paraf ettiği yeni Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması' nda da bunu görmek mümkün."

20 yılda 40 tane Schengen vizesi alan sürücümüz var

Schengen bölgesinde 180 günlük vize süresi içinde 90 günlük gün kalış sınırlamasının sektörlü iş yapamaz hale getirdiğini söyleyen Çetin Nuhuğlu, "Özellikle Avrupa Birliği ile ticarete Gümrük Birliği'nin mallarının serbest dolaşımının engellemesi gerektiğini yeteri kadar anlatamıyoruz. Bu konuda Ekonomi Bakanlığımızın da desteği ile Macaristan ve Avusturya aleyhine davalar açılıyor. Malların serbest dolaşım hakkı olmasına rağmen Avrupa'da bu malları taşıyan araçlarımız serbest dolaşmıyor. 20 yılda 40 tane 6 aylık Schengen vizesi alan sürücümüz var" dedi.

İhracatla büyüyen bir ülkeyiz

İhracatın Türk ekonomisi için 'olmazsa olmaz' niteliği taşıdığını belirten UND Yönetim Kurulu Başkanı, "2014'ün ilk 9 ayında net ihracatımızın 2,8 puanlık büyümeye katkısı 2,7 puan oldu. Büyümenin neredeyse tamamının ihracatla gerçekleşmesi ekonomimiz için çok büyük bir gelişme. Ne mutlu bize ki, taşımacılık sektörünün sorunlarıyla yakından ilgilenen ticaret müşavirlerimiz var. Kendilerine sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum" şeklinde konuştu. ■



Taner Ankara

Lojistik sektörü

Rusya'daki dalgalanmadan henüz etkilenmedi

Türkiye'nin önemli ihracat kapılarından olan Rusya yaşadığı ekonomik kriz sebebiyle ithalatı azaltmaya başladı. 2013 yılında Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı dördüncü ülke olan Rusya, yaşanan ekonomik krizin etkisiyle yedinci sıraya geriledi. Türkiye İhracatçılar Meclisi rakamlarına göre 2013'te 7 milyar 96 milyon dolar olan Rusya'ya ihracat rakamı, 2014 yılında yüzde 14,63 düşüşle 6 milyar 57 milyon dolara düştü. Ancak bu düşüş taşımacılık sayılarına yansımada.

Batu Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara, Rusya'ya 2013 yılında yapılan toplam taşıma sayısına 2014 yılının Kasım ayında ulaşıldığını belirtti. Var olan ticari anlaşmalar sebebiyle taşıma sayılarında henüz bir azalmanın olmadığını aktaran Taner Ankara, azalmanın 2015 yılında olabileceğini ve sektörün temkinli davranacağını söyledi. ■



Vodafone ile DHL Supply Chain arasında

23 Milyon TL'lik lojistik anlaşması

Dijital bağlantılı Türkiye için teknoloji yatırımlarına hız veren Vodafone, lojistik merkezini DHL Supply Chain'in Gebze'deki yeni tesisine taşıdı. "Lojistik Merkezi Konsolidasyon Projesi" kapsamında, şebeke, SIM, kontör kart ve promosyon malzemelerinin lojistik operasyonlarının yönetiminin yapılacağı yeni merkezde, Vodafone'un cihaz test ve onarım birimleri de yer alacak. DHL Supply Chain'in teknoloji sektörüne özel lojistik çözümlerine imza atacağı toplam 23 milyon TL değerindeki anlaşma ilk etapta 5 yılı kapsayacak. Vodafone Türkiye'nin yeni lojistik merkezi, 10 bin Euro paletlik hacme sahip ve 2 bin metrekaresi açmak üzere toplam 10 bin metrekaresel bir alanda hizmet verecek.

Vodafone'un tüm network ekipmanlarının depolanması ve tüm Türkiye'ye dağıtımı, teslimatı, yerinde elleçleme gibi süreçler DHL Supply Chain tarafından gerçekleştirilecek. DHL Supply Chain, aynı zamanda Vodafone teknik servis elemanlarının test ve tamirat yaptıkları test laboratuvarının özel şartlarının sağlanması ve Vodafone teknik ekibine tahsis yoluyla şirkete lojistik destek verecek. Ayrıca, SIM kart paketleme operasyonları için alan tahsis edilecek. Dağıtım hizmetleri kapsamında ise Vodafone'un tüm Türkiye'de bulunan çözüm ortaklarına komple (FTL) ve parsiyel (LTL) teslimatlar yer alacak.



Vodafone Türkiye İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Derya Hatiboğlu, "Lojistik faaliyetlerimizi daha büyük ve akıllı bir binada gerçekleştirerek operasyonel verimliliğimizi ve hizmet kalitemizi artırmayı hedefliyoruz. Ülkemiz ve abonelerimiz için değer yaratma vizyonumuz çerçevesinde teknoloji yatırımlarımızı artırarak sürdürüleceğiz" dedi.

DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Hakan Kırımlı, anlaşmanın DHL Supply Chain için anlamını, "Vodafone ve DHL Supply Chain arasında gerçekleşen işbirliğini, sektörlerinin öncüsü iki firmanın yarattığı verimli bir iş ortaklığının ilk adımı olarak görüyoruz. Dünyanın telekomünikasyon ve teknoloji alanında tamınmış şirketlerinden biri olan Vodafone'un Türkiye'de bizi seçmesinin teknoloji sektöründeki yetkinliğimizi kanıtladığına inanıyorum" sözleriyle açıkladı. ■

UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin:

İran anlaşması demiryolu ile desteklenmeli

01 Ocak 2015 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren Tercihli Ticaret Anlaşması'na göre Türkiye'den 140, İran'dan 125 olmak üzere toplamda 265 üründe gümrük vergileri aşağıya çekildi.

İran ile imzalanan ekonomik işbirliği anlaşmasını değerlendiren UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, iki ülke arasında hayata geçen bu anlaşmanın İran'la ticaret hacmimizin artması noktasında önem taşıdığını belirtti.

UTİKAD olarak ticareti kolaylaştıracak ve arttıracak adımların aynı zamanda lojistik sektörünü büyüme yolunda desteklediğine inandıklarını ifade eden Erkeskin, Tercihli Ticaret Anlaşması'nın Türkiye ile İran arası taşımacılıkta yaşanan

sorunların çözümü ve geliştirilmesi için de bir fırsat yarattığını söyledi: "İran ile karayolu taşımacılığında yaşadığımız sorunlar malum; imzalanan ekonomik işbirliği anlaşmasının uygulamada başarıya ulaşması için, bu sorunların çözümünün yanı sıra Türkiye ile İran arasında blok tren işletmeciliği hayata geçirilmelidir. Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları tarafından Avrupa ile Türkiye arasında uzun yıllardır uygulanmakta olan konteynır blok tren işletmeciliğinde olduğu gibi İran'la da en kısa zamanda konteynır blok tren işletmeciliğine yönelik anlaşma imzalanmalı ve tarifeler belirlenmelidir."

Erkeskin, konteynır blok tren taşımacılığı ile dış ticaret taşımalarının daha sistemli ve güvenli bir ortamda yapıldığını belirterek "Belirlenmiş

maksimum uzunluk ve tonaj dâhilinde iki nokta arasında kesintisiz konteynır blok tren taşımacılığı ile hem maliyetlerin düşürülmesi hem de taşımacılığın hızlandırılması hedefleniyor" dedi. ■



Turgut Erkeskin

OMSAN

Elmacık Su'yun yurtiçi taşımalarını üstlendi

OMSAN Lojistik, Atasu firmasının su ve su ürünleri markası Elmacık Su'yun çözüm ortağı oldu. 3 yıl

boyunca Hendek/Sakarya'da yerleşik Atasu Fabrikası'ndan alınacak olan pet ve damacana suların Türkiye'deki tüm illere dağıtımını gerçekleştirecek.

OMSAN Lojistik Ege Bölge Müdürü Murat İldiz, müşteri odaklı hizmet sunmanın kendilerini başarılı iş sonuçlarına ulaştırdığını ifade etti. Sundukları yüksek hizmet kalitesi nedeniyle müşteri portföylerinin sürekli büyüdüğünü, Elmacık Su'yun yurtiçi dağıtım işlerini de yine aynı titizlikle yürüteceklerini belirtti. ■



Engin Kuzucu

Hareket'e göre

Lojistik pazarı, enerji yatırımlarıyla büyüyecek

Son açıklanan Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı verilerine göre rüzgar santrallerinin elektrik üretiminin yaklaşık 1 milyar 300 milyon liralık ekonomik büyüklüğe ulaştığını hatırlatan Hareket Proje Taşımacılığı ve Yük Mühendisliği Genel Müdürü Engin Kuzucu, "Yılın ilk yarısında 34 rüzgar santrali daha devreye girdi. Geçen yılın ilk yarısında rüzgar enerjisi alanında Türkiye'nin kurulu gücü 2 bin 619 megavat iken, bu yılın ilk yarısı sonunda bu kapasite 3 bin 424 megavata çıktı. Rüzgar enerjisindeki kurulu güce 1 yılda 805 megavatluk kapasite eklendi. Söz konusu dönemde Türkiye'nin rüzgar enerjisindeki kurulu gücünde yaklaşık yüzde 30'luk artış oldu. Türkiye'de bu yılın ilk 6 ayındaki rüzgardan elektrik üretimi yaklaşık yüzde 15 arttı. Yapılması planlanan bu yatırımların enerji lojistiği pazarını 500 Milyon Euro seviyelerinde büyümesini ön görüyoruz. Sektörümüz için 2015 sadece iç pazarda değil, dış pazarda da önemli bir atılım yılı olacak diyebiliriz" dedi.

Enerji lojistiğinin cirolarının yarısını oluşturduğunun altını çizen Kuzucu, 2014'te 100 milyon TL olarak gerçekleşen cirolarının 2015'te 120 milyon TL seviyelerine ulaşmasını hedeflediklerini belirtti. Kuzucu, son 5 yılda toplamda 55 milyon Euro yaptıklarını, 2015 yılında ise araç parkları için 15 milyon Euro daha yatırım yapacaklarını söyledi. Yaptıkları başarılı çalışmalar ve yatırımlar neticesinde bugün çalışan sayılarının 350'ye ulaştığını söyleyen Kuzucu, önümüzdeki süreçte istihdamlarını da arttırmaya devam edeceklerini ifade etti.

Engin Kuzucu, her geçen gün büyüyen sektörün yaşadığı sorunlara da değindi: "Karayollarından alınan yol belgeleri ile ilgili konularda tam bir mevzuatın olmaması ve mevcut eski mevzuatın gelişen ve sürekli yatırım yapılan ülkemizin ihtiyaçlarına cevap verememesi sıkıntı yaratıyor. Bu konuda sektör temsilcilerinin katılımıyla, akademik kadroların destekleriyle bir çalışma grubu oluşturulmuş ve ağır yük taşıma yönetmeliği oluşturulma çalışmaları sürdürülmektedir. Çalışmaların 2015 yılı ilk yarısı içinde sonuçlandırılmasını bekliyoruz." ■

Gülsoy Otomotiv'den

İlkem Turizm 50 Sprinter aldı

İlkem Turizm 2015 yılında alımı planlanan 50 Mercedes Sprinter'ın ilk partisi olan 20 aracı, filosuna ekleyerek, yılın ilk haftasında hızlı bir başlangıç yaptı.

Toplamda 200 özmal araca ulaşan İlkem Turizm, özmal araç sayısını 250 adete ulaştıracak. 2014 yılı firmamız her anlamda yüksek performans sergileyen ve çok verimli bir

yılı geride bırakan İlkem Turizm, şehiriçi 1100 araç ile 14 bin öğrenci, şehirdışı 500 araç ile ortalama 6 bin

öğrencinin taşıma hizmetini başarıyla sağladı. 800 araç ile 12 bin civarında da personel taşıdı. İlkem Turizm'in 2015

yılı hedefi 3500 araç ile 50 bin kişinin güvenli ve kaliteli bir şekilde yolculuk hizmetini karşılamak. ■



20 milyon TL teklif verdi Mersin Otogarı ihalesini Şimşek Grup kazandı

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin, yeni otogardaki 81 adet iş yerinin tamamının 3 yıl süreliğine kiraya verilme ihalesini, 20 milyon lira teklif veren Mersin Şimşek Grup kazandı. Yine çevik kuvvet ekipleri ve TOMA bölgesinde yapılan ihale, sert tartışmalara ve İhale Komisyonu'nun gözleri önünde belgede teklif değiştirilerek tahrifat yapılmasına sahne oldu.

İki kez iptal edildiği

Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin, daha önce biri şartnameden dolayı, diğeri de mahkeme tarafından iptal edilen ve ihaleler sırasında yapılan protestolarla uzun süre Türkiye gündemine gelen yeni otogardaki işyerlerine ilişkin 2 ihalesinin ardından, 9 Ocak Cuma günü 3'üncü ihale gerçekleştirildi. Mersin Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Haluk Tunçsu'nun başkanlığını yaptığı İhale Komisyonu, yeni otogar içerisinde yer alan 81 adet işyerinin tamamının 3 yıl süreliğine kiraya verilme ihalesini, kapalı teklif usulü ile basına ve kamuoyuna açık şekilde gerçekleştirdi. BLR Yapı, Alp Nakliye, Mersin Şimşek Grup, MUAZ Taşımacılık ile Villa Turizm olmak üzere 5 firmanın teklif zarfı sunduğu ihalede, Komisyon Başkanı Tunçsu, en yüksek teklifi veren 3 firma arasında 12 milyon liralık teklif üzerinden açık artırmaya gitti.

İhalede sert tartışmalar yaşandı

Açık artırma öncesinde 12 milyon liralık teklif sunan Villa Turizm sahibi Tacettin Aldemir'in, açık artırmaya katılacaklar dışındakilerin salondan çıkarılmasını istemesi üzerine, mahkeme tarafından iptal edilen ikinci ihalede, tuvaletleri yıllık 600 bin liraya kiralamasıyla Türkiye'nin gündemine gelen MUAZ Taşımacılık sahibi Berces Akyüz ile Aldemir arasında sert tartışmalar yaşandı. Akyüz'ün bir ara fenalık geçirdiği ve firma ortakları tarafından sakinleştirildiği gerginlik, salondaki görevlilerle sivil polislerin araya girmesiyle yatıştırıldı.

Teklif değişti

En yüksek teklifi veren Villa, Şimşek Grup ve MUAZ firmaları arasında açık artırma yapıldı. MUAZ Taşımacılık, teklifin 12 milyon 500 bin liraya çıkması üzerine ihaleden çekilirken, diğer iki firma arasındaki açık artırmada teklif 12 milyon 700 bin liraya ulaşınca, Komisyon Başkanı Tunçsu, iki firmadan son tekliflerini yazılı olarak sunmalarını istedi. Mersin Şimşek Grup sahibi Halit Şimşek'in 20 milyon liralık teklifini gören Villa Turizm sahibi Tacettin Aldemir, komisyon üyelerinin gözleri önünde kağıt üzerindeki 15 milyon liralık teklifini, 22 olarak değiştirdikten sonra imzaladı. Bu duruma iki komisyon üyesi ile Şimşek'ten itiraz geldi.

İmza atarken rakam değiştirildi

Bunun üzerine, her iki yazılı teklifi de basın mensuplarına gösteren Komisyon Başkanı Tunçsu, "Villa Turizm'in vermiş olduğu rakam 15 milyon, ancak imza atılırken bu rakam değiştirilmiştir. Gerçek rakam 15 milyon. Zaten evrak üzerindeki alt yazıda gözükmemektedir. Şimşek Grup, 20 milyon Türk Lirası bedel teklif etmiştir. Komisyonumuzca, Şimşek Grup, 20 milyon en yüksek teklifi veren firmadır. Encümenimizce ihale sona ermiştir, Şimşek Grup en yüksek teklifi veren firma olarak ihale sonlandırılmıştır" diye konuştu.

Mersin huzura kavuştu

Yeni otogardaki 40'ı yazıhane 81 işyerini 3 yıllığına KDV hariç 20 milyon liraya kiralamak üzere ihaleyi kazanan Mersin Şimşek Grup sahibi Halit Şimşek, "Mersin'imize hayırlı olsun. Mersin de, esnaf da huzura kavuştu. Otogarımızı, Başkanımız ne zaman uygun görürse davullu zurnalı açacağız. Otogar da havaalanı gibi güzel ve düzenli olacak" şeklinde konuştu. ■



BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler



2014'te
1.200
Adet
Alım-Satım

Birlikte tam yol ileri.

Yolunuz sizi nereye götürürse götürsün, yanınızda güvenilir bir yol arkadaşı varsa sırtınız asla yere gelmez. BusStore olarak 2. El otobüs sektöründe her marka, model ve yaştaki araçta birinci sınıf hizmet sunarak daima yanınızdaki güç olmaya devam edeceğiz.

Omuz omuza yürüdüğümüz bu yolda otobüs sektörünün değerli mensuplarına teşekkür ederiz.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr