

Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.

Yollarda iz bırakacak yenilik TRAVEGO S ■ 10'da

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP 2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 175 • 16 - 22 Şubat 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Otobüsünüzü gençleştirmek
ister misiniz?

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr

Türk otobüsçüsü ülkelerarası taşımacılıkta yeni bir sayfa açıyor

HAS TURİZM AVRUPA'DA

● Pek çok ülkede, ülke içi ve ülkelerarası yolcu taşımacılığı yapan Has Turizm bir ilki başarıyor.

● Bulgaristan'ın başkenti Sofya ile Almanya'nın Dortmund şehri arasındaki tarifeli seferler 7 Mart'ta başlıyor.

● Türk malı özel yapı ve donanımlı otobüslerle Avrupa'ya ucuz ve kaliteli taşımacılık konforu yaşatılacak.

Almanya'da incelemelerde bulunan taşımacılar, şehirlerarasında taşımacılığı bir türlü başlatamadılar. Ancak Has Turizm çok önemli bir adım attı. Türk otobüsçülüğü tarihinde yeni bir sayfa oluşturacak bu adım Bulgaristan ve Almanya arasında hayata geçiyor. 7 Mart'ta başlayacak seferler, ilk etapta haftada üç kez yapılacaktır.

Bu konu üzerine Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Nezh Karay ile görüştük.

✓ Kaliteli hizmet

Bu seferlerle Avrupa hattında yeni bir çığır açacağız. Türk otobüsçüsünün hizmet kalitesine Avrupa'ya tattıracağız. Araçların tamamında 10 inç koltuk arkası ekranlar olacak. Hostes ve ikramlarımız olacak. Bu hizmet şekli şu an orada yok. Çalıştığımız otobüslerin özellikle Türkiye'de üretilmiş olmasını istedik. Tourismo otobüsleri Sofya'ya götürdüm.

✓ İşlemler kolay

Bulgaristan Ulaştırma Bakanlığı, her otobüsün bir yedek karşılığı

olmasına bakıyor. Avrupa ülkelerinde bizdeki gibi çok çeşitli mevzuat yok. Başvurduğunuzda titiz bir inceleme süreci var, bürokratik işlemler ve mevzuat yapısı çok daha kolay oluyor.

✓ Denetimler önemli

Bulgaristan'da işin daha iyi yapılmasına yönelik çok iyi bir denetim yapısı var. En ucuz ceza 2 bin 500 Euro. Takografı bir kusur oldu, şoför araç kullanma süresini geçti mi hemen ceza kesiliyor. Kriterleri yerine getir, denetimlerden sağlam geç. Kimse sana bir engel çıkarmıyor.

✓ Özel terminal

Sofya'da, farklı bir hizmet yapısı oluşturacak özel bir garaj inşa ediyoruz. Yolcu biletini alırken bavulunu teslim edecek, bir daha da bavulu ile teması olmayacak. İlk seferleri Eylül ayında düzenlemeyi planladığımız bu terminalden Sofya-Dortmund'un yanı sıra İstanbul-Sofya seferleri de gerçekleştirilecek. Dortmund'dan gelen bir yolcu aktarma ile Sofya'dan İstanbul'a, buradan da yine aktarma ile Hattay'a kadar ulaşabilecek. ■ 7'de



Nezh Karay

9 ARALIK 2014 TARİHİ İTİBARI İLE CUMHURBAŞKANI İMZALADI

IPRU resmen kuruldu

TOFED'in IPRU'dan Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Ali Çıkan, 4 yıl süren çabalarının sonuç verdiğini belirterek, "Bakanlar Kurulu kararı ile 9.12.2014 tarihinde IPRU resmen kurulmuş oldu. Bu bizi çok sevindirdi. Sektörümüze hayırlı olsun" dedi.



7'de

YURTDIŞINA ÇALIŞAN OTOBÜŞÇÜLER TOFED'DE TOPLANDI

Yüzde 25 doluluk oranı kaldırılmalı



6'da

Manisa Büyükşehir Belediyesi'ne Anadolu Isuzu'dan 63 araç



Anadolu Isuzu, Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Isuzu, son 3 yıldır aralıksız araç teslim ettiği Manisa Büyükşehir Belediyesi'ne, 9 Şubat Pazartesi günü 17 otobüs, 46 pikap teslim etti.

4'te

Temsal'dan Tuncay Seyahat'e 10 Prestij



5'te



Mercedes-Benz Yeni Sprinter 10+1 Minibüs Türkiye turunda

Mercedes-Benz Türk, 15 Şubat - 03 Mart 2015 tarihleri arasında Türkiye'nin farklı bölgelerini ziyaret ederek Mercedes-Benz Sprinter 10+1 Minibüs, 15 Şubat - 03 Mart 2015 tarihleri arasında 13 farklı bölge ziyaret edecek. ■ 8'de

Yeni Sprinter 10+1

İstanbullu turizm taşımacılarına tanıtıldı ■ 10'da

İSAROD'DAN SERVİSÇİLERE İKİ ÖNEMLİ DUYURU

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) toplu taşıma araçlarına GPS ve kamera takılmasına ve 8+1 araçların güzergah kullanım izin belgelerin süresinin uzatılmasına yönelik iki duyuru yayınladı. Yayımlanan duyurulara; Toplu Taşıma Araçlarına GPS ve İç Kamera takma süresi ve 8+1 Araçların Güzergah Kullanım İzin Belgesi alma



süreleri yaptığımız başvurular üzerine uzatıldı. İBB UKOME 'NİN 07.01.2015 Tarih ve 2015/1-3 Sayılı kararı ile GPS ve İç Kamera takma süresi 30-06-2015 tarihine kadar uzatıldı. İBB UKOME'nin 07.01.2015 Tarih ve 2015/1-4 Sayılı kararı ile 8+1 araçların Güzergah Kullanım İzin Belgesi alma süreleri 31.12.2015 tarihine kadar uzatıldı" denildi. ■

Lojistik Dünyası

Lojistik Sektöründe Eğilimler Arayışın 4. Çeyresine Sonuçlar Açıklandı

Lojistik şirketleri mevzuat düzenlemesi istiyor

Büyükşehir Belediyesi'ne 63 araç teslim edildi.

RAPOR SONUÇLARI

GAZİİRSİLLER (Ekim-Aralık 2014)

BEKLENTİLER (Ocak-Mart 2015)

HONDA'NIN RENAULT KİSİBÖHRER'İ İYİ TANIR

Yola birlikte devam ediyor

ALMANYA'DA LOJİSTİK

Kışın zorlu koşullarda

Dr. Zeki Dönmez

Rekabet ayıp değil, şart

5'te

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma, şehirleşme ve İstanbul - 1

2'de

Mustafa Yıldırım

Sıkıntı ve stresi yönetiyoruz...

5'te

Akif Nuray

Zor işler Zorlayacak!!!

2'de

Salim Altunhan

Şimdi tam zamanı...

4'te

Travego S teslimatları başladı

8'de

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

16 - 22 Şubat 2015

Ulaştırma, şehirleşme ve İstanbul özelinde bir değerlendirme - 1

Bu kez siz değerli okuyucularım, ulaşım ve şehirleşme konularını detaylı ele alacağım ve bu çerçevede İstanbul özelinde ve bölgesel bazda detaylı bir değerlendirme ortaya koymaya çalışacağım.

Şehirleşme; tarihi kronolojisi paralelinde alabildiğine eksiye giden, her çağda da tanımını 'yenileyen, güncelleyen, geliştiren' bir kavramsallaştırmaya sahip olup, Ulaştırma Sistemleri ile de kopmaz ve karşılıklı sürekli birbirini etkileyen bir bağlama sahiptir. Daha öncede birçok kez değindiğimiz üzere 'Türkiye'nin 2023 Vizyonu' dahilinde belirtilmiş olan 'Dünyanın En Büyük 10 Ekonomisi' arasına girme hedefi birebir 'Sorunlarını minimize etmiş, hizmet parametrelerini üst düzeye çıkarmış, entegre, çok modlu ve sağlıklı modal dağılıma sahip ve aynı zamanda da sathı yayılı bir Ulaştırma Sistemi'ne sahip olmakla mümkün olabilecektir. Bununla beraber; uzun asırlardan bu yana ekonominin ana yatağını 'şehir' teşkil etmektedir. Bu da; Şehir Planlama-Ulaştırma Sistemi ilişkisine; hem teknik hem sosyal ve hem de felsefi bir göndermedir. Bütün bunlar; başından beri ifade etmiş bulunduğumuz 'intermodal entegrasyonu tam, hizmet parametreleri üst düzeyde, modal dağılımı sağlıklı olan' bir Ulaştırma Sistemine yaptığımız vurgunun teknik yanının yanı sıra felsefi-sosyal arka planının da olduğunu göstermektedir.

Şehir ve şehirleşme

'Şehir' kavramı beraberinde 'şehirlik ve şehirlî' kavramsallaştırmalarını getirmektedir. 'Şehir' kelimesi Farsça'dan çok eski yüzyıllarda dilimizin kazandığı bir kelime olup, bugün itibarıyla 'kent' kavramını da eş anlamlı olarak kullanmaktayız. Bu kavramsallaştırma; mühendislik, hayat standartları (hizmet parametreleri) vs. konular üzerinde öylesine derin bir etkiye sahiptir ki 'inşaat mühendisliği'nin İngilizce karşılığı olan 'civil engineer' kavramındaki 'civil' kelimesi

'civilization' kelimesi ile aynı içeriğe sahiptir. Bizim 'sivilizasyon' diye Türkçeleştirdiğimiz kelimenin bir başka karşılığı 'uygarlık' olup eş anlamlısı 'medeniyet'tir. 'Uygarlık' kelimesi; göçebe hayattan yerleşik hayata geçiş ifade eden bir kavramsallaştırma iken 'medeniyet' kelimesi de dilimizde hem hayat standartlarına (hizmet parametrelerine) dair bir vurgu içerirken ve hem de aslı itibarıyla 'medine, medeni' kelimelerinden türemiştir. 'Medine' kelimesi de 'şehir: kent' demektir.

Dolayısıyla; 'şehir' kelimesi etimolojisi itibarıyla de 'hizmet parametreleri, mühendislik hizmetleri ve bir hayat tarzı' olgularını içerisinde barındırmaktadır. Bu bağlamda; şehri 'farklılıklar uyum (harmoni, insicam) içinde bünyesinde birlikte barındıran bir yapı' olarak da okuyabiliriz. Bu da; Şehir Planlama-Ulaştırma Sistemi ilişkisine; hem teknik hem sosyal ve hem de felsefi bir göndermedir. Bütün bunlar; başından beri ifade etmiş bulunduğumuz 'intermodal entegrasyonu tam, hizmet parametreleri üst düzeyde, modal dağılımı sağlıklı olan' bir Ulaştırma Sistemine yaptığımız vurgunun teknik yanının yanı sıra felsefi-sosyal arka planının da olduğunu göstermektedir.

Ulaştırma ve ekonomik gelişim

Ulaştırma bir ülkenin ekonomik gelişimini ve refah seviyesini etkileyen en önemli unsurlardan biridir. Etkili ulaşım sistemleri, pazarlara, işlere ve yatırımlara erişilebilirliği kolaylaştırarak sosyoekonomik fırsatlar

çıkarmaktadır.

Ulaştırma; tarih boyunca, medeniyet oluşum sürecinde önemli bir yere sahip olmuştur. Gerek ekonomik, gerek siyasi, gerek kültürel ve gerekse de sosyal alanda insanların ve toplumların birbiriyle olan ilişkilerinde işlevsel ve belirleyici bir noktada olan ulaşım, medeniyetlerin kurucu parametrelerinden biri olarak da görülebilir. Ulaştırma, vatandaşların hayat kalitesini etkilemenin yanı sıra ülkenin üretimini, istihdamını ve bölgesel gelişimini etkileyerek ülke ekonomisinin temel taşıını oluşturmaktadır. Dünyada ön plana çıkan güvenli, dakik, daha kısa sürede ve daha konforlu ulaşım istekleri de son yıllarda ulaşım sektörünün öneminin ve gelişiminin giderek artmasına neden olmuştur. Bu bağlamda ulaşım türlerinin entegre bir şekilde işletimini, verimli ve etkili bir ulaşım alt yapısı oluşturulmasını ve ulaşım türlerinde güvenliği öne çıkaran; son yıllarda önem kazanan sürdürülebilirlik kavramını da göz önünde bulundurarak, insan faktörünü öncelleyen ve çevreye zarar en aza indiren politikaların uygulanması gerekmektedir.

ve yararlar oluşturmaktadır. Ulaşım günümüz dünyasında küreselleşme ve ekonomik büyümeye paralel olarak hızlı bir değişim göstermektedir. Bilim ve teknolojinin hızlı gelişimi ve nüfus artışı; kapasitesi yüksek, daha hızlı, daha güvenli ve daha konforlu ulaşım istegini öne

Hizmet mühendisliği...

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

Gelişen teknolojiyle beraber ulaşım altyapılarının gelişimi, insanların hareketlilik seçeneklerini ve konforu arttırmıştır. Bunun yanı sıra; ticari gelişim ve ekonomik büyümenin en önemli aracı olan ulaşım, içinde bulunduğumuz süreçte 'denetim' mekanizmasının daha güçlü ve çok yönlü olarak ortaya çıkışıyla birlikte yeni zorlukları ve imkanları da beraberinde getirmiştir. Bu nedenle; ulaşımda, hem il bazında ve hem de ulusal ve bölgesel bazda ülkemiz adına kapsamlı bir GZFT Analizi yapılması önemli bir ihtiyaç haline almıştır. Bu bağlamda; şahsım ve Bahçeşehir Üniversitesi UYGAR (Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi) ve Ulaştırma Mühendisliği Bölümü'nden oluşan ekibim olarak gerek geneli itibarıyla yaptığımız birçok çalışmada ve gerekse de emek koyduğumuz Kalkınma Bakanlığı

'10.Kalkınma Planı', UDH Bakanlığı '11. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurası'nda kapsamlı olarak, ulusal, bölgesel ve uluslararası fazda tespitler ve öneriler geliştirmeye çalışılmıştır.

Intermodal entegrasyon...

Burada ortaya koyduğumuz 'Ulaşım Sistemleri'nin daha önceki yazılarımızda ayrıntılı bir şekilde ele aldığımız 'Yüksek Hızlı Trenler' 'Denizyolları' ve yeni imkanlarıyla 'Havayolları' ile sağlayabileceğimizi söyleyebiliriz. Marmara Denizi'nde uzunca bir süredir geliştirilen İDO vb. seferlerin bu imkanlarının rahatlıkla Batı Karadeniz, Kuzey Ege ve Van konjonktürel şartlarda Ege ve Karadeniz'deki uluslararası sulara komşu liman şehirlerle uygulanabileceğini ifade edebiliriz. Yine aynı şekilde ülkemizin bir başka yöresi olan Van Gölü yöresinde (Van, Bitlis ve mücavir alan) deniz ulaşımı anlamında, geçmişten bugüne çeşitli uygulamaların olduğu ve son yıllarda bunun daha da ivmelendiği gerçeği vardır. Van yöresi için deniz ulaşımı ve demiryolu ulaşımında ciddi imkanların olduğu ve ivedilikle uygulanması gereği bir gerçekliktir. Aynı zamanda Van örneği; daha Cumhuriyet'in erken dönemlerinden itibaren 'intermodal entegrasyon'un ilk örneklerini ortaya koymuştur. Öyle ki; uzun bir ağ boyunca takip edip Van üzerinden İran ve Pakistan coğrafyalarına devam eden devasa demiryolu hattı, daha ilk tecrübelerinden itibaren; Bitlis'te raylarından sökülen lokomotif ve vagonların feribotlarla deniz ulaşımı vasıtasıyla Van'a taşınması ve oradan da tekrar raylar üzerine montesiyle İran ve Pakistan'a demiryolu ile devam etmesi uygulamasını ihtiva etmektedir.

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



anuray59@gmail.com

**Akif
Nuray**

Zor işler Zorlayacak!!!

G20 denen bir grup var, dünya ekonomisinin yüzde 85'ini gerçekleştiriyorlar: Gelişmiş 20 ülke. Ekonomik-sosyal-siyasal-kültürel-yönetmel değerlendirmeler yapıyorlar.

G20 ülkeleri bu yıl Türkiye'de toplanıyor. Açış konuşmasını OECD Genel Sekreteri Angel Gurría ile ekonomiden sorumlu Başbakan Yardımcımız Ali Babacan birlikte yaptılar. Genel Sekreter, eşitsizliklerin büyümelere zarar verdiğini, 35 maddelik Yunan paketinin büyümeyi paylaştırdığını, eğitime ve fırsatlara erişimi dengelediğini, düşük ücretli işleri yaygınlaştırarak kalkınmayı yaymanın gereğini, istihdama dayarlı eğitimi geliştirmeyi, işgücüne katılımı yükseltmeyi öneriyor.

Ünlü iktisatçı Keynes buna "Tam İstihdam" diyor. Bu, çalışabilir nüfusun tamamının çalışması anlamına geliyor, bizde ise yarı çalışıyor. Tam İstihdam, üretim artışı ile gelir dağılımı düzeltilmesi ile kalkınmanın yaygınlaştırılması ile oluyor. Zorlu adımlar!

Türkiye'nin yeni duyurduğu reformların büyümeye (1+1=5) şeklinde kaldıraçlı katkı yapacağını anlatıyor. Reform stratejilerini beğeniyor ve önder siyaset sayesinde parlak ve örnek sonuçlar umuyor. Zorlu adımlar bunlar!

Devamla, Ali Babacan da G20 katında 2015 yılının 3 esas adımını anlatıyor...

1- Yapısal reformların uygulama yılı olacağını, merkez bankalarının para yönetimi yerine hükümetlerin ve reel sektörlerin derlenme adımlarını atacağını,

2- Finansmana erişimin kolaylaştırılacağını, 3- Büyümenin paylaşılmaya iş KOBİ'lerde girişimcilik, yenilikçilik, istihdamın destekleneceğini,

Dünyanın yüzde 15'i olan 190 fakir ülkenin desteklenerek dünya ekonomisine katılacağını, Türkiye'de bu amaçlar için 25 başlıkta 1.200 iş planının hazırlandığını, seçimden sonraki 5 yıllık (2015-2019) dönemin bu reformların dönemi olacağını duyuruyor.

Reformlar Kalkınma Bakanlığının sitesinde, herkese açık, ama bunları yazılı veya görsel basın işlemiyor. Siz, işinize ilgili olanları kendiniz bulacaksınız. Zorlu adımlar var!

Uluslararası kapsamda vergi kaybını, yani kaçağını azaltmak için Vergi Bilgisi Takas Anlaşması yapıldı. Yaklaşık 70 ülke üye olmuş ve konu hakkında 3.000 anlaşma imzalanacak. 124 ülke arasında bilgi takası otomatikleşecek ve 60 ülke 2017 yılında buna başlayıyor.

Böylece; mesela geçen hafta, sadece bir bankanın İsviçre'de 16 ülkenin vergi kaçakçılarına kucak açtığı durumlar erkenden yakalanacak. Zorlu işler bunlar!

Türkiye'de 2014 yılında vergi tahsilatı yüzde 12 artmış. 2015 yılında yüzde 11 artış bekleniyor. Sektörlerin büyüme beklentisi ile orantılı. Vergi kaçağımız azalınca yüksek vergili akaryakıt fiyatlarımız da azalacak. Zorlu adımlar bunlar!

Bu arada, 'notveren kuruluş', 2015 sonu için petrol fiyatını 80 dolardan 55 dolara indirdi daha yılın ikinci ayında. Dünyadaki petrol kuyusu adedi yüzde 7 düştü, 3.600 adetten 3.300 adede... Petrol geliri azalan ülkelerin notları da azalıyor. Kuyu adedi, düşük maliyetli Orta Doğu'da ise arttı. Petrol bedavaya gidiyor. Zorlu işler!

Bu önemli işler kimleri zorlayacak, sizce? ■

ŞOFÖR ESNAFININ TEMSİLCİLERİ

Bodrum Belediye Başkanı ile bir araya geldi

Bodrum Belediye Başkanlığı Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilen toplantıda Bodrum Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Hasan Kablı başta olmak üzere 17 kooperatif başkanı katıldı. Bodrum Yarımadası genelinde yaklaşık 600 şoför esnafını temsil eden kooperatif başkanlarına, Büyükşehir Yasası kapsamında birçok konunun Muğla Büyükşehir Belediyesine geçtiğini ifade eden Bodrum Belediye Başkanı Mehmet Kocadon "Burada asıl olan vatandaş mağdur etmemek" dedi.

Taşımacılıktan şikayet eden vatandaşların gönlünün alınması gerektiğini, artık geleceğe bakmak gerektiğini vurgulayan Başkan Kocadon, "Büyükşehir Yasasında yazdığı gibi Muğla Büyükşehir Belediyesi araçlarını Bodrum'a getirdi diye kavga

etmenin, gürlüti çıkarmanın hiç bir anlamı yok. Karşılıklı konuşarak belli bir noktada karara varabilmeliyiz. Büyükşehir isterse toplu taşımacılığı kendisi yapar isterse ihale ile yapar. Şoför esnafı olarak ise sizlerin bir arada toplu taşımayla ilgili mantıklı tekliflerde bulunmanız gerekir. Büyük otobüsler Bodrum'un yapısına uymuyor. Fiyat konusuna, gece kontak kapatma saatinize, giyiminize ve vatandaşla diyalogunuza çeki düzen getirmelisiniz" dedi.

Bodrum Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Hasan Kablı, Büyükşehirin taşımacılığına karşı olmadıklarını, kendi içlerindeki yanlışlıkları masaya yatırdıklarını, sıkıntı yaşanan konuları düzeltmeleri gerektiğini; bunun için bir eğitim programı başlatacaklarını söyledi. ■



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 4 152 (479)

30 YIL ISUZU

Temsa'dan Tuncay Seyahat'e 10 Prestij



İzmit merkezli Tuncay Seyahat, filosuna 10 Prestij Süper Deluxe kattı. Araçların satışını Temsa bayisi Çavuşoğlu Otomotiv gerçekleştirdi.

Tuncay Seyahat, satın aldığı 10 Prestij'le filosundaki Temsa marka araç sayısını 43'e çıkardı. Araçların teslimatı Tuncay Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Cevat Tuncay, Yönetim Kurulu Üyesi Vedat Tuncay, Temsa Yurtiçi Pazarlama Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Abdurrahman Çavuşoğlu'nun katılımı ile yapıldı.

45 yıl önce kuruldu

1980 yılında firmalarını kurduklarını, personel ve turizm taşımacılığı alanında hizmet verdiklerini belirten Cevat Tuncay, "45 yıl önce İzmit merkezli 3-4 araç ile başladığım taşımacılık işinde bugün otobüs, midibüs, kamyon olmak üzere toplam 900 araca ulaştığımız durumdayız. Araç sayımız artarken hizmet verdiğimiz illerin sayısı da arttı. Tuncay Seyahat olarak İzmit dışında, İstanbul, Adapazarı, Bolu ve Çanakkale'de hizmet veriyoruz" dedi.

Düşük yakıt tüketimi

Temsa tercihlerinde araçların düşük yakıt tüketiminin büyük bir etken

olduğunu belirten Cevat Tuncay, "Bu işte maliyetleriniz sürekli artarken fiyat rekabeti de büyüyor. Normalde meslektaşlar olarak bir araya geldiğimizde hiçbir sorun yokken, bir ihale olduğunda herkes sanki birbirine zarar vermek için büyük çaba içine giriyor. Maliyetlerin altına giden teklifler veriliyor. Dolayısıyla maliyet kaleminde avantaj sağlayan bir ürüne yatırım yapmak zorundayız. Bu anlamda düşük yakıt tüketimi ile Prestij öne çıkıyor. Prestij tercihimizde Çavuşoğlu Otomotiv ile uzun yıllara dayanan bir işbirliği ve iyi diyaloga sahip olmamız da bir diğer önemli etken" dedi.

Yatırımlar devam edecek

Yeni yatırım konusunda planlamalarının olduğunu belirten Tuncay, "Tercih edilmek, bir adım öne geçmek için sizin yeni araçlarla hizmet veriyor olmanız büyük önem taşıyor. Biz bu yıl içerisinde yeni araç yatırımı daha yapacağız" dedi. Cevat Tuncay, yeni alınan 10 Prestij'den 5'inin İzmit'te Efe Tur müşteri servisinde diğerlerinin fabrika servisinde kullanılacağını sözlerine ekledi.

2015'te Prestij rüzgarı esecek

2014 yılında Prestij'in bulunduğu 27-29 kişilik segmentte pazar lideri olduklarını belirten Temsa Yurtiçi Pazarlama Müdürü Baybars Dağ, "2014'te Prestij satışlarımız

hedeflerimizin de üzerine çıktı. Bu yıla da çok iyi başladık. Ocak ayında Prestij satışlarımız 100'ü geçti. Prestij'in taşımacıya sağladığı avantajlar sektörde en çok dile getirilen konular arasında. Bu da bizim satışlarımıza çok olumlu yansıyor. 2014'te olduğu gibi 2015'te de Prestij rüzgarı esecek. Tuncay Seyahat bizim için çok önemli bir firma. 45 yıllık bir geçmişi var. Onlarla işbirliğimizi daha da büyüteceğimize inanıyoruz. Prestij tercihlerinden dolayı da teşekkür ediyorum, bol kazançlar diliyorum" dedi.

İyi diyalog güçlü kılıyor

Çavuşoğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Abdurrahman Çavuşoğlu da, Tuncay Seyahat ile çok uzun yıllara dayanan bir işbirliği süreci bulunduğunu belirterek, "Taşımacı dostlarımızla iyi diyalog süreci oluşturmaya çok önem veriyoruz. Bu süreci iyi yönetebiliyorsanız eğer, pazarda daha güçlü bir konumda yer alırsunuz. Tuncay Seyahat, bu firmalardan birisi. Firmanın filosunda rakip markaların da ürünleri var. Bizim ürünlerle ilgili söyleyebileceklerimizi, onlar çok daha iyi karşılaştırmalar yaparak görebilecekler. Prestij'in avantajını da gördükçe yeni yatırımlarında tercihlerini bu yönde kullanacaklar diye düşünüyorum. Araçların Tuncay Seyahat'e hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" diye konuştu. ■

Goodyear "Yol Güvenliği Anketi"

Anne ve babalar örnek oluyor

Goodyear tarafından 16-25 yaş arasındaki sürücülerin ebeveynleri ile yapılan araştırmanın yeni bulgularına göre ebeveynler otomobil kullanırken çocukları için önemli ve iyi bir rol model olurken, kimi zaman çocuklarının sürüş alışkanlıkları konusunda olumsuz etki bırakabiliyor.

Avrupa'da OECD'nin yaptırdığı araştırmaya göre, acemi sürücülerin, yaralanma ve ölümcül kaza riski deneyimli sürücülere oranla daha yüksek olduğu görülüyor. Ebeveyn ve sürücü eğitmenlerine rağmen acemi sürücülerde; sürüş esnasında mobil cihazların kullanımı, tecrübesizlik ve dikkatin dağılması önemli risk faktörleri arasında yer alıyor.

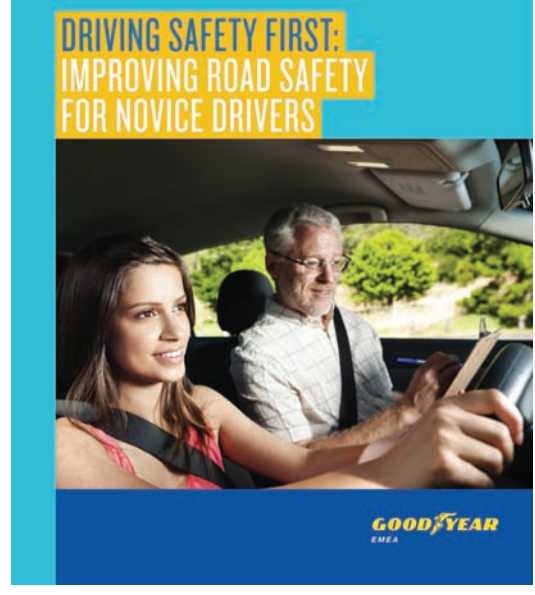
Goodyear tarafından yapılan acemi sürücüler araştırmasında elde edilen bulgulara; sürüş sırasında tehlikeli davranışlar arasında yüzde 66 oranında hız ve yüzde 44 oranında kulaklık kullanmadan telefon ile konuşma bulunuyor.

Araştırma sonuçlarında Avrupa'nın yanı sıra Türkiye için de çarpıcı sonuçlara ulaşıldı. Ebeveynler her zaman yol becerileri konusunda kendilerine güvenmiyor. Avrupa çapında, acemi sürücülerinin kendilerine güvenme oranı yüzde 54 iken, Türkiye'de acemi sürücülerin ebeveynlerinin kendine güvenme oranının yüzde 90'a çıkması dikkat çekici.

Araştırmaya göre ebeveynlerin yarısı (yüzde 51) araba kullandıklarında, çocuklar ebeveynlerinin tutumlarını gözlemliyor ve dikkat ediyor. Yine ankete katılan ebeveynlerin yaklaşık yüzde 34'ü, kendi sürüş alışkanlıklarının, çocuklarının yol güvenliği konusundaki tutumlarını, özellikle 6 ila 16 yaş arasındaki dönemlerde etkilemeye başladığını ifade ediyor.

Goodyear'ın bulgularına göre ebeveynlerin yüzde 46'sı sürüş eğitimini destekliyor. Ebeveynlerin yüzde 53'ü çocuklarının profesyonel sürüş eğitimleri için daha fazla ilgili ve düzenli sürüş eğitim gelişimleri hakkında bilgilendirilmek isterken yüzde 40'ı çocuklarının ilk elden gelişimlerini görmek için derse katılıyor.

Araştırmanın ayrıntıları www.tasimadunyasi.com adresinde... ■



'EN İYİ İŞVEREN ÖDÜLÜ'NÜ

Goodyear Türkiye kazandı

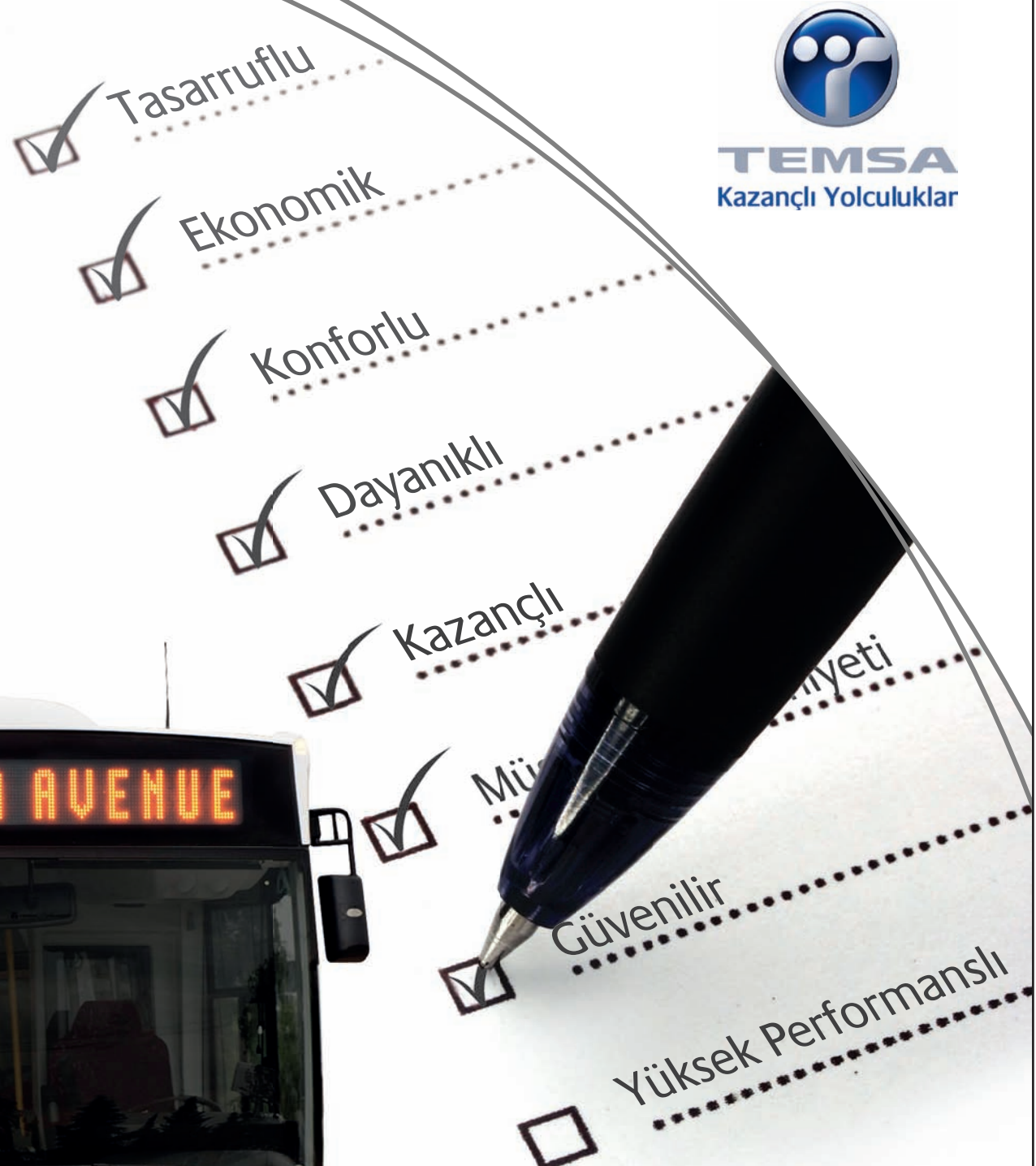
Goodyear Türkiye, İnsan Kaynakları alanındaki politikaları ve uygulamaları ile Bağımsız "Top Employers Institute" tarafından "Avrupa'nın En İyi İşvereni" ödülüne layık görüldü.

'En İyi İşveren' ödülünü almaktan gurur duyduklarını belirten Goodyear Türkiye İnsan Kaynakları Direktörü Ajda Ayvat; "En İyi İşveren olarak değerlendirilmek, şirketimizin birinci sınıf İnsan Kaynakları çalışmalarına ve başarılarına verilen en mükemmel ödüldür. Bu ödül; motivasyonu ve bağlılığı yüksek, yetenekli çalışanları kendisine çeken ve bünyesinde tutan bir organizasyon oluşturma yolundaki daimi kararlılığımızın somut bir kanıtıdır. Günümüzün zorlayıcı ekonomik koşullarında, biz Goodyear olarak sadece organizasyonumuzda en iyiler, en iyi çalışanlar olduğu müddetçe yenilikleri keşfedebilir, en iyi markaları, ürünleri ve çözümleri üretip pazara sunabiliriz" dedi. Goodyear Türkiye, ülkemizde lastik sektöründe "En İyi İşveren" sertifikasına layık görülen ilk şirket oldu. ■



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.com.tr



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Şimdi tam zamanı...

Ünlü sözdür, “dün erkendi, yarın geç... şimdi tam zamanı”. Dün zaten geldi geçti... Erken miydi değil miydi tartışmanın anlamı yok. Ancak sektörümüz için geleceği dikkate aldığımızda şimdi tam zamanı.

Türkiye'nin ana ulaşım sistemi hala karayolu. Hava yolu ve demiryolunu devlet desteğiyle belli bir seviyeye getirme çabası var. Epey de başarılı olundu. Uçak bilet fiyatları ucuzladığı için özellikle uzun yol yolcuları uçağı tercih ediyor. Bir sözümlüz yok. Devlet, yeni bir planlamayla başından beri hiç desteklemediği demiryollarını hızlandırarak desteklemeye başlayınca otobüsçülerin etekleri tutuştu.

Kendilerine çekidüzen vermek zorunda artık otobüsçüler. Neyi, niye ve nasıl yapacaklarını oturup konuşmalı, tartışmalı ve bir sonuca varmalı artık.

Genel seçimlere üç aydan kısa bir zaman kaldı. Seçime girme hakkı elde eden partilerin önünde aday adayı kuyrukları oluştu. Birkaç güne kalmaz adaylar belirlenir. Ben inanıyorum ki birçok otobüsçü meslektaşımızın gönlünden halka ve hakka hizmet amaçlı milletvekilliği geçiyor. Güzel ülkemizin en ücra köşesine kadar hizmet taşıyan otobüsçüler hangi partiden olursa olsun, adaylığını açıklamalı ve otobüsçülük sektörüne Meclis çatısı altından da destek vererek halka hizmeti sürdürmelidir.

Petrol fiyatları düşüyordu, şu son günlerde yeniden yükselmeye başladı. Kim biliyor, niye yükseldiğini? Ben bilemiyorum... Birileri kazanç elde ediyor bu hızlı iniş ve çıkışlardan. Peki, otobüsçü niye kazanmasın? Otobüsçünün kazanması için kendisinden birilerinin, sektörün içinden güçlü, güvenilir, tuttuğunu koparan arkadaşlar Meclise girmeli ve on binlerce ailenin geçim kaynağı olan, doğrudan halka hizmet eden bu sektörün sorunlarının bitmesi için mücadele etmeli.

Bizim, bizden başka destekçimiz olmayacaktır. Bugüne kadar Meclise girip de sektörümüz için bir şeyler yapan kaç kişi çıktı? Demek ki biz kendi adayımızı belirleyip Meclise göndermeliyiz.

Bu hedefin çalışmalarına şimdiden başlamalıyız. Eğer bulunduğumuz seçim çevresinde sektörümüzden bir aday çıkmamışsa, hangi partiden yana isek o partinin adaylarına şimdiden sektörün sorunlarını anlatmalı, destek karşılığı onun sektörün sorunlarını Meclise taşıması sözü almalıyız. Tabii, bunu parti genel merkezleri çapında sıkı tutmalıyız. Bildiğiniz gibi neredeyse bütün partiler milletvekili adaylarını merkez yoklamasıyla belirliyor. Yani genel başkanın ikna edilebilir bir veya birkaç milletvekili otobüsçü arkadaşımız olabilecektir Mecliste.

Yarın adaylar belirlendikten sonra iş isten geçmiş olur, avucumuzu yalanız bugüne kadar olduğu gibi. ■

Manisa Büyükşehir Belediyesi'ne Anadolu Isuzu'dan 63 araç

Anadolu Isuzu, Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin filosunu güçlendirmeye devam ediyor. Isuzu, son 3 yıldır aralıksız araç teslim ettiği Manisa Büyükşehir Belediyesi'ne, 9 Şubat Pazartesi günü 17 otobüs, 46 pikap teslim etti.

Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin bünyesine dahil ettiği 17 otobüs, 46 adet pikapın tanıtımı Cumhuriyet Meydanı'nda gerçekleştirildi. Araç tanıtım törenine MHP Manisa Milletvekili Erkan Akçay, Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Genel Sekreter Yardımcıları Fuat Uzun, Aytaç Yalçınkaya, Yılmaz Gençoğlu, daire başkanları, MASKİ Genel Müdürü Yakup Koç, Genel Müdür Yardımcıları, MHP İl Başkanı Tanju Balatlı, Şehzadeler İlçe Başkanı Cemal Kutlar, Yunusemre İlçe Başkanı Onur Baylan, Manisa Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Yaşar Coşkun, Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış Direktörü Fatih Tamay ve ekibi, teslimatı gerçekleştiren Yükseliş bayiinin Sahibi İbrahim Yüksel ve Satış Müdürü Ali Yüksel katıldı.

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Manisa'da son 3 yıldır teslimat törenleri yaptıklarını, Manisa'ya en güzel hizmeti vermeye gayret ettiklerini dile getirdi: “Anadolu Isuzu'nun bir felsefesi var; biz sadece ürün üretmek, satmak istemiyoruz. Ürünü sattıktan sonra hizmet vermek ve daha sonraki ürünlerin de, bizden alınmasını, tercih edilmesini, sağlamaya çalışıyoruz. Bu verdiğimiz araçların 7 gün 24 saat hizmet etmesini sağlayacağız. Satış sonrası hizmetlerde de mükemmelle yakın hizmet vermeye gayret ediyoruz” dedi.

Tamay, satış sonrası hizmetlerin önemine değinerek, işlerinin araç



Caner
ÖZCAN



Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Başkan Cengiz Ergün'e teşekkür plaketi ve araçların temsili anahtarını takdim etti.

satışıyla bitmediğini, asıl çabanın, sürücü eğitimleriyle başladığını ifade etti: “Bunun için araç sattığımız müşterilere, düzenli ve sürekli eğitim ve destek hizmetleri de veriyoruz.”

Manisa'nın ayrı bir önemi var

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Manisa'nın kendisi açısından da ayrı bir önemi olduğunu söyledi. Son üç yıldır yılın ilk teslimat törenini Manisa'da yaptıklarını ve Manisa'ya en güzel hizmeti vermeye gayret ettiklerini dile getiren Tamay, “Ben burada, iki yıl önce yine bir teslimat töreninde doğum günümü kutladım. O nedenle burayı hiç unutamıyorum. Manisa'nın hayatımda ve anılarımda özel bir yeri var ve olmaya devam edecek” dedi. Anadolu Isuzu'nun bir felsefesi var; biz sadece ürün üretmek, satmak istemiyoruz.

Anadolu Isuzu'ya teşekkür...

Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, kiralama usulü ile yapılan araç hizmetlerinin belediye yük olduğunu daha 2009 yılında göreve gelir gelmez fark ettiklerini ve bu sistemi değiştirdiklerini belirtti: “O dönem Manisa Belediyesi'nin kendi araçlarını satın almıştık. 2009 yılında araç alımının yük olduğu şeklinde bizleri eleştirenler, bugün o aldığımız araçlarla hizmet veriyor.”

İlçeleri gezerek sorunları yerinde tespit ettiklerini belirten Ergün, “Büyükşehir olunca ilçeler de bizim sorumluluk alanımıza girdi. Oralar gelen araç sıkıntısı ile ilgili talepleri karşılamak için bugün tanıtımını yaptığımız araçların içerisindeki 17 adet otobüsü, 17 ilçemize vereceğiz. Bu otobüsler Manisa'ya ilçelerimizden, beldelerimizden, köylerimizden insanlarımızı getirecek, gerektiğinde Çanakkale'ye hatta İstanbul'a gidecek. İlçelerimizde oluşturduğumuz koordinatörlüklerimize otobüslerimizi göndererek, spor kulüplerinin, sivil toplum kuruluşlarının hizmetlerinde ve cenaze hizmetlerinde vatandaşların taşınması noktasında hizmet vermelerini sağlayacağız. Bu anlamda her zaman yanımızda olan Anadolu Isuzu'ya teşekkür ediyorum” diye konuştu.

Filomuz güçlenecek

Araç filosunu çeşitli araçlarla güçlendirmeye devam edeceklerini dile getiren Başkan Ergün, “Bugün tanıtımını gerçekleştirdiğimiz araç filomuz il genelinde belirlediğimiz 50 itfaiye noktasına, 56 araç takviye edeceğiz. Alınan pikap araçların 1 tanesi Veteriner İşleri Şube Müdürlüğü'nde, 15'i, merkez sınırlarında, 3'ü Akhisar ilçemizde, 2'si Soma, 1'i Kırkağaç, 1'i

İLK YERLİ PİKAP MANISA'YA

Manisa Belediyesi'ne satılan otobüslerle Manisa toplu ulaşımının çağdaşlaşmasına hizmet ettiklerini dile getiren Tamay, Türkiye'nin ilk yerli pikabını Manisa'ya vermekten dolayı mutlu olduklarını söyledi: “Bugün 46 pikap ile Türkiye'de üretilen ilk yerli pikabı ve 17 otobüsü Manisalıların hizmetine sunuyoruz. Bizim ürünlerimizi tercih ettikleri için Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'e, Ulaşım Daire Başkanı Mürmin Deniz ve Sağlık İşleri Daire Başkanı Serpil Aykut'a teşekkür ediyorum. Manisalılar bu araçlarla, daha iyi hizmet almaya devam edecekler. Manisalılar ile yeni teslimat törenlerinde bir araya geleceğiz. Büyükşehir Belediyesinin sınırlarının genişlemesi bizim de ilçelere hizmet etmemizi sağlıyor. Manisalılara hizmet vermektan gurur duyuyoruz. Ben tüm araçların hayırlı olmasını ve Manisalılara uzun yıllar hizmet vermesini diliyorum.”

Gölmarmara, 3'ü Salihli, 1'i Ahmetli, 2'si Köprübaşı, 4'ü Alaşehir, 2'si Sarıgöl, 4'ü Demirci, 2'si Gördes, 3'ü Kula ve 2'si de Selendi ilçemizde ilaçlama işlemleri için görevlendirilecek” dedi. Fen İşleri Daire Başkanlığı'nın almış olduğu 7 iş makinesinin de hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. Bugün tanıtımını yaptığımız araçların Manisamıza hayırlı olmasını diliyorum” dedi. ■



16 - 22 Şubat 2015



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Sıkıntı ve stresi yönetiyoruz

Bir taraftan yaz hazırlıkları, bir taraftan içinde bulunduğumuz sıkıntılarla ilgili bol bol görüşmelerde bulunuyoruz. Sıkıntı, stres, işsizlik yönetiyoruz. Doluluk oranları giderek düştü. Sömestir tatili de bitti, yaza kadar uzun ışıız bir dönem var.

Gerek iç hatlarda, gerek dış hatlarda mevzuatlarda sıkıntılar, engellemeler, dış hatlarda yüzde 25, şehirlerarasında tarifeli seferleri yapma zorunluluğu... Sektörün içinde bulunduğu darboğazı aşmak için şehirlerarasında veya turizmde, siyaset ve bürokrasi ile bir araya gelip seçimden önce bir çalışma ya da bir çalıştay yapmalıyız. Daha önce bunu yazılarımda dile getirmiştım. Bununla ilgili çalışmalarımız devam ediyor.

Ulaşımında enerji verimliliği

İstanbul Ticaret Odası'nda başlatılan bir projenin tarafı olduk. Ulaşımında enerji verimliliği diye bir kavram geliştirmeye çalışıyoruz. Basında bununla ilgili çok sık haberler yer alacak. Enerjinin ulaşımında çok daha verimli kullanılması gerekir, büyük kayıplar var. Sadece İstanbul'da, beklemeden dolayı bir yıllık enerji kaybı 1,5 milyar doların üzerinde.

Telif hakları

Diğer taraftan telif hakları konusunda da ciddi bir sıkıntı yaşıyoruz. Bu anlamda telif hakları konusunda sanat camiası ile hırsız-polis oyunu oynamamak için biz Orhan Gencebay'ı devreye soktuk. Onun da aracılığıyla müzik yapımcıları ile bir masaya oturmak istiyoruz. Bir bandrol ile bu sorunu çözmek istiyoruz. Aksi takdirde onlar polis bir hırsız olacağız ve köşe kapmaca oynayacağız. Telif haklarının belirli bir disiplin altında verilmesi için herkesin elini taşın altına sokması gerekiyor. Başta Kültür Bakanlığı, arkadan TOBB, ticaret odaları, bizim meslek kuruluşlarımız, müzik yapımcıları, sanat camiası ve onların yöneticileri ile birlikte herkesin lehine uygulanabilir, denetimle açık bir sistem kurulması lazım. Önümüzdeki hafta, bu saydığım gruplarla bir araya geleceğiz. Sektörün önünde büyük bir sorun olarak görünen bu konuyu da en kolay bir şekilde, sürdürülebilir bir yapıda çözmeye çalışacağız.

Petrol fiyatları umutlandırmıştı...

Petrol fiyatları umutlandırmıştı tabii, ama şu anda petrol-dolar paritesinde aleyhimize gelişen durum var; dolar kuru yükseliyor. Dünya piyasaları ile mukayese edildiğinde Türkiye, dünyanın en pahalı yakıtını kullanan birinci ülke konumuna yükseldi. Bu konuda herkesin duyarlı olması lazım... Aslında taşımacı mesleki kuruluşların yük yolcu, otobüs, kamyon, minibüsçü hiç fark etmez, bir araya gelip bu sektörün kanayan yaralarını tespit edip bunların üstüne gitmesi lazım. Seçim sürecine girdiğimiz bu günlerde, bütün partilere mesaj vermemiz, sektörün durumunu anlatmamız lazım. "Artık dur" demenin zamanı geldi!

Sektör öle öle yürüyor

Biz ileriyeye yönelik projeler geliştirip 2020 yılını, 2030 yılını konuşmalıyız aslında. Sektörün ölmeden yürümesi için bir an önce neşterin vurulması, mevzuatta düzenlemelerin yapılması lazım. Kısacası bu konular üzerinde ciddi çalışmalar yapılması lazım. Kaynakları israf etmemek lazım. Kaynaklar petroldür, otomotivdir. Bunları israf ettiğiniz zaman ülke ekonomisinde ciddi kayıplar yaratıyorsunuz. Bu konuda herkesin sorumluluğu var. Ülkemizin ekonomisine bakıldığında zaman, tabii ki çevremizdeki olumsuz gelişmelerden etkileneceğiz. Rusya'nın içinde bulunduğu durum, dünyadaki ekonomik gelişmeler, dolar-petrol gelişmeleri sektörümüzü direkt olarak ilgilendiriyor.

Mevzuatın yeniden yapılandırılması

Artık şu çok net! Bu sektörün yaşadığı travmaları çözmek için mevzuatı yeniden yapılandırmaya ihtiyaç var. Bugünün yaşadığı sorunlar ile gelecekte de bu sektörün (taşımacılığı) bütününden bahsediyoruz) nereye gidecek? Türkiye'nin dört bir yanına hizmet götüren taşımacılık sektörünün milyonları aşan seçmeni var; siyasi partilere bu gücümüzü göstermeliyiz. Siyasetten beklentilerimizi doğru tarif etmemiz lazım. Taleplerimizin makul, mantıklı ve kabul edilebilir olması lazım. Bizim taleplerimizin hepsi ülke ekonomisine yarar sağlayacak, kapasite kullanımı ve verimlilik üzerine. Akaryakıtı boşa kullanmayacaksınız. Atılan her adım tüketici lehine, sektör lehine ve sürdürülebilir olması lazım. Onun için Türkiye'de taşımacılık sektörünün bu gelişen, değişen pazarda yeniden yapılandırılmaya ihtiyacı var. Onun için mevzuatta çok ciddi değişikliklere ihtiyacımız var. 2015'in ilk yarısında, seçimlerden önce bizim Karayolu Ulaşım Şurası yapmamız gerekiyor. Yapılmadıgı takdirde kayıplar yaşanmaya devam edecek. Ölen olacak, kalan kalacak.

İyi haftalar diliyorum. ■

Tasıma
Dünyası

TÜRK OTOBÜŞÇÜSÜ AVRUPA'DA YENİ BİR SAYFA AÇIYOR

Has Turizm Avrupa'nın ikinci ayağını oluşturuyor

Has Turizm, 7 Mart itibariyle Sofya-Dortmund hattında haftada üç sefer başlatıyor.

■ Erkan YILMAZ

Almanya'da, şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında otobüslerin de hizmet verir hale gelmesi, Türk otobüsçüsünü en çok sevindiren haberler arasındaydı. Birçok büyük firma Almanya'da taşımacılık yapmak için girişimde bulunacaklarını ifade etti.

Almanya'da incelemelerde bulunan taşımacılar bir türlü hizmet yarısını başlatamadılar. Ancak Has Turizm çok önemli ilk adımı attı. Türk otobüsçülük tarihinde yeni bir sayfa oluşturacak bu adım, Almanya'nın iki kenti arasında değil, iki ülke; Bulgaristan ve Almanya arasında hayata geçiyor. 7 Mart itibariyle Has Turizm Sofya-Dortmund arasında sefer başlatıyor. İlk etapta seferler haftada üç kez yapılacak.

Has Turizm Rusya, Yemen, Ürdün, Arabistan'da iç taşımacılık, Türkiye - Bulgaristan, Arabistan'dan Yemen ve Ürdün'e yönelik ülkeler arası taşımacılık da yapıyor. Bu hizmeti Mısır'da da vermek için çalışmalar yürütüyor. Firma, Rusya'da hizmetlerinden dolayı iki kez ödül kazandı.

Şimdi, Has Turizm, Türk otobüsçülüğü tarihinde yeni bir sayfa açıyor. Yeni bir adım olarak değerlendirecek bu gelişmeyle ilgili bilgileri almak üzere Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Nezih Kara ile bir araya geldik.

Yeni bir dönem başlıyor

"Bu seferlerle birlikte Avrupa hattında yeni bir çığır açacağız" diyen Nezih Kara, "Türk otobüsçüsünün hizmet kalitesini Avrupa'ya tattıracağız. 1999 yılında Bulgaristan'a ilk seferlere başladığımızda araçlarımızda ikram kutuları koyduk. Baktık ki yolcular bunun ücretli olduğunu düşünerek ikram kutularını almak istemiyor; bunların ikram olduğunu ispatlayana kadar 6 ay geçti. Bizden önceki firmalar suyu da, yiyeceği de parayla satıyordu. Pahalı olduğu için de yolcular yanlarında su ve yiyeceklerini getiriyorlardı. Bedava olabildiğine inanmıyorlardı" dedi.

Kalitemizle fark yaratacağız

Dortmund'dan bileten alan bir yolcunun Sofya'ya oradan da İstanbul'a gelebileceğini söyleyen Nezih Kara, "İsteyen yolcu yine İstanbul'dan da Hatay'a bileten alıp gidebilecek" dedi

Başlangıçta haftada üç kez gerçekleştirilecekleri seferlerin yüzde 70 doluluğun altına düşmeyeceğini inandığını belirten Nezih Kara, "Çok kısa sürede hizmet kalitemiz, araç içi konforumuz ile yüzde yüz doluluk oranlarına ulaşacağımıza inanıyorum. Bizim fiyatlarımız uçak ve trenin çok daha altında olacak. Ayrıca bagaja yönelik ek bir ücret de alınmayacak. Bunun yanı sıra bu araçların tamamında 10 inç koltuk arkası ekranlar olacak. Hostes ve ikramlarımız olacak. Avrupa'ya çalışan bir sürü yabancı firma var, ancak bu hizmet şekli yok. Bu hatta çalıştıracağımız otobüslerin özellikle Türkiye'de üretilmiş olmasını istedikim.



Nezih Kara

Almanya'da, şehirlerarasında çalışma izninin Türk otobüsçüsünü çok heveslendirmesine rağmen neden hayata geçirilemediğine yönelik sorumuza Nezih Kara'nın cevabı, "Almanya'da şehirlerarasında çalışmak çok kârlı değil. Üstelik sen bir hat alıyor ve ancak günde bir sefer yapabiliyorsun. Gün içerisinde defalarca sefer yapma hakkın yok. Bu düzenleme aslında atıl olan kapasiteyi aktif hale getirebilmek için çıkartıldı" dedi.

Tourismo otobüslerini Sofya'ya götürdüm. Zaten filomuzda Mercedes haricinde bir araç yok"

İzinler için dört ay

Nezih Kara, Sofya-Dortmund arasında seferlere başlama süreci öncesinde birçok zorlukları da aştuklarını ifade etti: "Ben dört ay önce Bulgaristan Ulaştırma Bakanlığı'na başvurumu ilettim. Bakanlık bu hat üzerinden geçiş ülkesi konumunda bulunan Avusturya, Sırbistan, Hırvatistan, Slovenya ve Almanya'dan bütün gerekli izinleri aldı. Bu süreçte en çok zorluk çıkaran Avusturya oldu. Tabii, bu tür talepleri bulunan şirketlere yönelik çok titiz şekilde incelemelerde bulunuyorlar. Artık bu taşımayı yapmaya başlayabiliriz."

Özel bir garaj inşa ediyoruz

Nezih Kara, Sofya'da kendilerine özel bir garaj da inşa ettiklerini belirtti: "2 bin 500 m2'lik bir alana kurulu bir garaj olacak. Bir bölümü bakım onarım ve soforlerin dinlenme alanı olacak. Bir bölümü de özel terminal alanı olacak. Burada da farklı bir hizmet yapısı oluşturacağız. Yolcu gelip, biletini alacak, bavulunu teslim edecek. Bundan sonra da bavulu ile teması olmayacak. Yolcu anonsla birlikte otobüse binecek. Seyahat öncesinde konforu yolcumuza yaşatacağız. Terminalimizden ilk seferleri Eylül ayında düzenlemeyi planlıyoruz. Otagardan terminale ücretsiz servisler de koyacağız."

Bulgaristan'da denetim iyi

Bulgaristan Ulaştırma

Bakanlığı'nın bir hat açma talebi olduğunda her otobüsünün bir yedek karşılığı olmasına baktığını söyleyen Nezih Kara, "Bizdeki gibi, Avrupa ülkelerinde, şirketlerin çalışmasının önünde çok çeşitli mevzuatlar yok. Siz başvuruda bulunduğunuzda titiz bir inceleme süreci var. O sürecin ardından, mevzuat yapısı dolayısıyla bürokratik işlemler çok daha kolay. Yalnız çalışmalar çok iyi denetleniyor. En düşük ceza 2 bin 500 Euro. Takografra bir kusur oldu, sofor araç kullanma süresini geçti hemen ceza kesiliyor. Bulgaristan'da işin daha iyi yapılmasına yönelik bir denetim var. Kriterleri yerine getir, denetimlerden sağlam geç. Kimse sana bir engel çıkarmıyor. Keşke bizde de Bulgaristan kadar iyi bir denetim yapılabile. Bulgaristan'da, aynı noktaya aynı saatte iki firma sefer yapamıyor. Buna izin verilmiyor. Bu da haksız ve yıkıcı rekabeti önüyor" dedi.

Sınır kapılarındaki sorunlar

Sınır kapılarında x-ray uygulamasının turizm ve ülke ekonomisine büyük kayıplar getirdiğine dikkat çeken Nezih Kara, "Diğer ülkelerin sınır kapılarında hiçbir sorun yaşamazken, kendi sınır kapımızda Türk otobüsçüsü adeta sürünüyor. Bu yılbaşında turizm açısından çok ciddi kayıplarımız oldu. Günübirlik turist getiren firmaların birçoğu sınır kapımızda saatler süren beklemler yüzünden gelmediler. X-ray cihazlarını artırmak bir çözüm olabilir. Ama bence devlet kimin kaçakçılık yaptığını zaten biliyor. Şu an kapılarda bir kargaşa var. Yolcular otobüslerden iniyor, araç x-ray bölümüne gidiyor. Yayan olarak gelen yolcular kargaşanın nedeni oluyor. Üstelik en önemli nokta Avrupa'da da x-ray cihazı var ama orada bir araç x-ray bölümüne girdi mi, yolcular 8 saat havalandırıldıktan sonra binebiliyor. Bizde ise hemen sefere çıkılıyor. Bu uygulamadan otobüsçü kaybediyor, ülke kaybediyor. Diğer taraftan yüzde 25 doluluk şartı da büyük bir sorun. Buna yönelik bir iyileştirme yapılacağı sözü verilmişti ama hala bekliyoruz" diye konuştu. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Rekabet ayıp değil, şart

Serbest piyasada başarının esası rekabete dayanır. Rekabette gerçek başarının sağlanabilmesi için bunun kurallarının olması lazım. Bununla ilgili Türk Ticaret Kanunu ve Rekabetin Korunması Kanunu gibi pek çok mevzuat var. Ayrıca bu rekabetten tüketicilerin de zarar görmemesi gerekiyor. Bunun için de Tüketicinin Korunması Kanunu mevcut. Reklam, rekabetin ve başarının önemli bir unsuru. Rekabetin nasıl olacağı, haksız olmaması gibi hususlar da önem taşıyor. Rekabetin asli unsuru olan reklamın da doğru yapılması gerekiyor.

Bunun için Tüketicinin Korunması Hakkında Kanun var. 10 Ocak 2015 tarih ve 29232 Sayılı Resmi Gazete'de Ticari Reklam ve Haksız Ticari Uygulamalar Yönetmeliği yayımlandı. Bunun üzerinde durmak istiyorum.

Rekabet asla kötü olamaz

Rekabetle ilgili konuşurken, serbest piyasada rekabetin zorunlu olduğu unutulup, sanki rekabet etmek, kötüydüğü gibi konuşulduğu olur. Rekabetin imkanlarından faydalanan, kullandığı ürünleri kişisel tüketimlerini rekabet yoluyla iyi bir şekilde temin edenler, kendi ürünlerinin kendi yaptıkları işin pazarlanmasında rekabeti istemeyebilirler ve bunu kötü ilan edebilirler ama bu doğru değil.

Modlar arası rekabet

Demiryolu, denizyolu, havayolu ve karayolu taşımalarından söz edilirken bunların birbirinin rakibi değil, tamamlayıcısı olduğu söylenir. Bunların tamamlayıcı olduğu doğru, ama rakip oldukları da bir gerçek. Öyle olmasaydı, örneğin otobüsçüler diğer modlara karşı söz etmezler, diğer modlarda vergisiz akaryakıt kullanılmasına, diğer modların uyguladığı fiyatlara katılmazlardı. Halbuki durum böyle değil. Çünkü o modlara da rekabet halindele.

Uygun fiyat rekabetin esasdır

Rekabet ederken malların kalitesi, satış koşulları da önemlidir. Ancak yine de en önemli unsur, fiyattır. Sözüünü ettiğimiz Yönetmeliğin 13'üncü maddesi fiyat konusundaki rekabetin doğru olmasının, dürüst olmasının şartlarını düzenliyor. Burada özellikle belirtmek gerekir ki, açıklanan fiyatların o malın tüm vergiler dahil toplam satış fiyatı olması gereği belirtiliyor. Bunun dışında fiyat hakkındaki eksik bilgi verilmesi ve anlam karışıklığına yol açılması yasaklanıyor. Yurtdışı paket tur ve eğitim hizmetleri ve yurtdışı ulaşım hizmetleri ile konaklamalar dışındaki tüm fiyatların TL olarak ifade edilmesi zorunlu.

Keza taksit vs. var ise onların da açık bir şekilde belirtilmesi gerekiyor. Yine bir mali alana başka bir şeyin bedelsiz verileceği söz konusu ise bunun da şartlarının iyice belirtilmesi gerekiyor. Yine fiyatın belirli bir mal için olması halinde de hangi miktardaki mal için ya da hangi sürede bu fiyatın uygulanacağını da belirtilmesi önemli. Bunlar özellikle havayolu bakımından olumlu gelişmeler. Bilindiği gibi, havayolu taşımacıları pek çok vergi, harç haric, fiyatlar açıklıyor ve kafa karıştırıyorlardı. Sanki böyle bir seyahat mümkünmüş gibi yapıyorlardı. Artık bunu yapmaları mümkün olamayacak.

İndirimli satışlar

İndirimli satışlarda da yüzde şu kadara varan çok kandırmacı yöntemlerin kullanıldığını biliyoruz. Artık bunlar yapılamayacak. İndirimin başlangıç ve bitiş tarihleri ile ne miktarda olduğu net olarak ifade edilmek zorunda. Bunlarda bir anlam karışıklığı da yapılmaması gerekiyor. İndirim miktarı belirtilirken indirimli fiyattan önceki fiyatın esas alınması gerekiyor. Gerektiğinde de bunların gerçekleşen düşük fiyattan satıldığının ispatı da zorunlu. Yine bu husus taşımacıları çok ilgilendiriyor. Bilindiği gibi havayolları çok düşük fiyatlardan başlayan taşımacılar yapacaklarını açıklıyorlar, halbuki bunun ne kadar olacağını ne kadar bir taşıma yapılacağını ifade etmeleri gerekir. Bunu yapmıyorlardı. Şimdi bu Yönetmelik sonrasında bunu yapmaya başladılar, ama kanaatimce bu da yeterli değil. Diyolar ki, şu tarihten şu tarihe kadar şu kadar bilet indirimli olarak satılacaktır bu bilgi yeterli değil. Her seferinde kaç koltuğun olacağını net bir şekilde ifade etmeleri gerekir.

Diğer hususlar

Yönetmeliğin 5'ten 12'ye kadar olan maddelerinde reklamlarla ilgili temel ilkeler, reklamların ayırt edilmesi, doğruluk ve dürüstlük, karşılaştırmalı reklamlar, ispat kütlesi, kötüleme, itibardan haksız yararlanma, taklit gibi konularda pek çok düzenleme var. İlgilenenler bunları okuyabilirler. Keza reklamlarda kullanılacak görsel hususların, yazılı hususların durumları ile ilgili hangi büyüklükte olacağı, hangi hızdan ekrandan geçeceği gibi pek çok husus bu Yönetmelikte düzenlenmiş durumda. Keza bu reklamlarda örtülü reklamların yapıpı yapılamayacağı, nasıl yapılabileceği, çocuklarla ilgili hususların neler olacağı, bazı meslek mensuplarının reklamlarda nasıl kullanılabileceği gibi hususlar da yer alıyor. Keza bunların ötesinde Yönetmelikte finansal hizmetlere ilişkin hususlar, haksız ticari uygulamalar, aldatıcı eylemler, saldırgan ticari uygulamalar gibi pek çok hususa yer verilmiş ve bunlar örnekleriyle de açıklanmış durumda. Bu yönüyle yeni Yönetmeliğin reklam ve rekabet açısından olumlu hususlar getireceğini düşünüyorum. Bunun dışında Yönetmelikte genel ahlaka aykırı olmamak, kamu düzenini bozmamak, kınanacak davranışlar içermemek, doğru ve dürüst olmak gibi herkesin kendi anlayışına göre yorumlayabileceği, isteyenlerin kötüye kullanılabileceği bazı kavramlar ne yazık ki var. Bunlar da bu Yönetmeliğin kötü taraflarını oluşturuyor ki, bu türden net olmayan kavramları mevzuatta kullanmamak gerekiyor. Maalesef pek çok mevzuatımızda da bunların yer aldığını görüyoruz. ■

EXPRESS ISTANBUL SOFIA ISTANBUL HER GÜN - 11.00 / 22.00 ВСЕКИ ДЕН - 11.00 / 22.00 SOFIA DORTMUND SOFIA - MÜNCHEN - AUGSBURG - LINZ - STUTTGART - MANNHEIM - FRANKFURT - KÖLN - DORTMUND COLOGNE - NÜRNBERG - DUISBURG - WÜRZBURG - STUTTGART - MANNHEIM - FRANKFURT - BÖBLINGEN - DORTMUND PAZARTESİ, ÇARŞAMBA, CUMARTESİ - 09.00 ПОНЕДЕЛНИК, СРЯДА, СЪБОТА - 09.00		EXPRESS ISTANBUL SOFIA ISTANBUL	АВТОБУСИ ПОД НАЕМ BUSES FOR RENT ТРАНСФЕРИ TRANSFERS ЕКСКУРЗИИ EXCURSIONS ПОЧИВКИ HOLIDAYS ХОТЕЛСКИ РЕЗЕРВАЦИИ HOTEL RESERVATIONS	
---	--	---	---	--

YURTDIŞINA ÇALIŞAN OTOBÜŞÇÜLER TOFED'DE TOPLANDI

Yüzde 25 doluluk oranı kaldırılmalı

Uluslararası firmalar, yüzde 25 doluluk oranının kaldırılması isteğini bir kez daha yineledi. Sınır kapılarında birçok sorunla karşılaşan otobüsçüler, Ulaştırma Bakanlığı'nın kendileri aleyhinde çıkardığı kararlardan şikayetçi olduklarını belirtip, otobüsün orijinal deposu kadar yakıt almasının engellenmemesi gerektiğini dile getirdiler.

TOFED Konferans Salonu'nda, 13 Şubat Cuma günü gerçekleşen toplantıda, uluslararası yolcu taşıma yetki belgesine sahip firmaların sorunları görüşüldü. Yurtdışına taşıma yapan firma sahiplerinin katıldığı toplantıda; Schengen vizesinde yaşanan problemler, Gürcistan hükümetinin uygulamaya koyduğu vize konusu, yüzde 25 doluluk oranı nedeni ile yaşanan sorunlar, sınır kapılarında UDH Bakanlığı ile Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü'ne ait birimlerin bulunmaması nedeniyle mevzuatla ilgili problemlerin çözüme ulaşamaması, akaryakıt ile ilgili yaşanan problemlerin yanı sıra ÖTV'siz yakıt alımının B1 ve B2 belge ile taşıma yapan firmalara verilmesi, yurtdışına yapılan taşımalarda B1 belgesinin, B2 belgesini kapsamaması, gerektiği konuşuldu. Yurtdışı taşımalarda bir özmla iki kiralık aracın çalıştırılmasının istendiği toplantıda, uluslararası belge çıkarılıp UDH bölge müdürlüklerine verilmesi belirtildi. Toplantıda yüzde 25 doluluk oranının



kaldırılması konusunda da görüş birliğine varıldı. Yaşanan sorunlar ile ilgili UDH Bakanlığı ve Gümrük Bakanlığı'na rapor sunulacak. Sınırdaki X-ray cihazlarının artırılıp otobüsçülere öncelik verilmesi istenecek.

Etkin bir lobi

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, uluslararası firmaların yaşadığı sorunları UDH Bakanlığı'na taşıyıp çözüm arayacaklarını söyledi. Erdoğan, yaklaşan seçim öncesi sorunları etkin bir lobi oluşturarak çözmek zorunda olduklarını belirtti. ■

Toplantı, Uluslararası Otobüsçüler Derneği Başkanı Muhittin Nişikli yönetiminde yapıldı. Firma temsilcileri yaşadıkları sorunlara 7 Haziran Genel Seçimler öncesinde Hükümetin çözüm bulacağını inandıklarını ifade ettiler.

BÜYÜKŞEHİR'DEN YENİ İLÇELERE 25 MİLYON LİRALIK ARAÇ DESTEĞİ

Hedef yerinden yönetim

İzmir Büyükşehir Belediyesi, 30 Mart yerel seçimlerinin ardından sınırlarına bağlanan 9 ilçede hizmet vermek üzere 93 iş makinesi satın aldı. 25 milyon liralık yatırımla alınan yeni araçlar, İnciraltı'nda düzenlenen törenle hizmete girdi. Başkan Kocaoğlu, "2015 yılında İzmir'de yerinden yönetim sistemini oturtacağız. İnançla ve inatla, doğru bildiğimiz yoldan ayrılmadan; ilkelerimizden, onurumuzdan, dürüstlüğümüzden ve adaletimizden ödün vermeden çalışmaya devam edeceğiz. İzmir'in her geçen günü, bugünden daha iyi olacak" diye konuştu.

Alınan araçların yeni bağlanan ilçelerde hizmet vereceğini söyleyen Başkan Kocaoğlu, "Yerinden yönetimin esas olduğuna inanıyoruz. 19 ilçede İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin merkez binası ve şantiyesi olacak. Yeni bir organizasyona gidiyoruz" diye konuştu. ■



AZİZ KOCAOĞLU

“Dünyada Yılın Belediye Başkanı” listesinde ilk 10'da

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, Londra merkezli World Mayor'un “Dünyada Yılın Belediye Başkanı” listesinde ilk 10'a girdini de açıkladı:

“Kentin problemlerini en iyi yerel yönetimlerinin bildiği ve bununla mücadele ettiği gerçek. Bütün kentlerin sorunu var. Önemli olan, sizin samimiyetle çalışarak bu sorunların ne kadarını hallettiğinizdir? Ne kadarını yaptınız? Oradaki grafik odur. Demiyor ki, İzmir'in sorunu yok. Belirli kriterlerle değerlendirilerek dünyadaki

kentler arasında sıralama yapılıyor. İzmir Büyükşehir Belediyesi, belediyeyi yönetirken evrensel ahlak yönetim kurallarına uymuştur, özü bu. İnançla ve inatla doğru bildiğimiz yoldan ayrılmadan; ilkelerimizden, onurumuzdan, dürüstlüğümüzden, şerefimizden, haysiyetimizden, adaletimizden ayrılmadan, belediye başkanlarımızla, meclis üyelerimizle, İzmirliyle beraber yolumuza devam ediyoruz ve devam edeceğiz. İzmirli hemşehrilerimizle birlikte başardık; başaracağız. İzmir'in her geçen günü, bugünden daha iyi olacak. İzmir'de fark yaratıyoruz.” ■



IPRU kuruldu

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, 4 yıl önce ilk adımları atılan IPRU'nun kuruluşunun gerçekleştiği müjdesini verdi: “4 yıldır uğraştığımız IPRU'nun kuruluş belgesini Bakanlar Kurulu kararı ile Cumhurbaşkanımız imzaladı. Cumhuriyet tarihinde 50 tane uluslararası birlik kurulmuş bir tanesi de IPRU oldu. 17 ülke ile kuruluşunu gerçekleştiren IPRU'yu 50 ülkeye taşımak için çalışacağız. UDH Bakanlığı, İstanbul'unda IPRU'ya bir bina vererek yetkilendirmek istiyor.”

IPRU sektöre hayırlı olsun

TOFED'in IPRU'dan Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Ali Çıkan, IPRU olarak firmaların sınır kapılarında yaşadığı sorunlara bakanlık nezdinde çözüm yolları arayacaklarını söyledi. TOFED gibi IPRU'nun da örgütlü yapıya kavuştuğunu dile getiren Çıkan, “4 yılın sonunda 17 ülkeye ulaştık. IPRU 9 Aralık 2014 tarihi itibarı ile kurulmuş oldu. Sektörümüze hayırlı olsun. Bizim esas işimiz sizlerin de desteği ile bundan sonra başlıyor” dedi. ■

ŞANLIURFA BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ

18 TCV Karat daha aldı

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi, toplu taşımacılık alanındaki yatırımlarına TCV Karat Dizel otobüsler ile devam ediyor. 2014 yılı ilk çeyreğinde 25 adet Karat Dizel otobüsle araç parkını güçlendiren Şanlıurfa Belediyesi, tercihini yine TCV Karat Dizel'den yana kullandı.

Yenilikçi yaklaşımı ile toplu ulaşım kullanımını giderek yaygınlaştıran Şanlıurfa Belediyesi, 18 adet TCV Karat Dizel otobüsle birlikte günlük ortalama 165 bin yolcunun ulaşımını sağlıyor.

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Alagöz,

“İlk teslim aldığımız TCV otobüslerimizi yaklaşık bir senedir kullanıyoruz. Hem bizler, hem sürücülerimiz hem de yolcularımız bu otobüslerden çok memnun” dedi.

TCV Genel Müdürü Aytunç Günay, Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesinin yenilikçi projeler geliştirdiğini belirterek “Şanlıurfa, güneşi bol bir ilimiz ve kendi solar sistemlerini kurarak yakıt maliyetini önemsenir şekilde azaltabilirler. Dizel otobüslerimiz yanında, E-Bus'ı da kolaylıkla kullanabileceklerine inanıyoruz” dedi. ■



16 - 22 Şubat 2015

ÖZEL
RÖPORTAJTasima
Dünyası

Gündem » 7

9 ARALIK 2014 TARİHİ İTİBARI İLE CUMHURBAŞKANI İMZALADI

IPRU resmen kuruldu

TOFED'in IPRU'dan Sorumlu Genel Başkan Yardımcısı Ali Çıkkın, IPRU'nun karayolu yolcu taşımacılığının uluslararası arenada birliğinin olmadığını tespit etmeleri ile yolculuğunun başladığını söyledi.

■ Caner ÖZCAN



Bakanlık ile görüşmelerini, birçok ülke ile iletişim kurduklarını belirten Ali Çıkkın, "IPRU, tüm dünyada toplumun genel menfaatini göz önünde bulundurarak, karayolu yolcu taşımacılığının diğer modlar arasındaki önemini artırmak, karayolu yolcu taşımacılığını geliştirmek ve ülkeler arasındaki ekonomik ve teknik işbirliğini tesis etmek amacı ile ortaya çıktı. Nasıl Türkiye Otobüsçüler Federasyonunu kurdysak, 70 ilde nasıl örgütlü bir yapıya kavuştysak, bu enerjimizi komşu ülkelerle paylaşım diyerek 2010 yılında çalışmalara başladık. Biz bu sektörde komşu ülkelerimizden bir adım öndeyiz.

Otobüs üretici firmalarının Türkiye'de olması, tesisleşme, kurumsallaşma, işletme yönünden komşu ülkelere bir adım önde olduğumuzdan 'biz bu işi daha iyi yaparız'; böyle bir fikir oluştu. Bakanlıktan destek aldık. Bunun için tüzük çalışmamız oldu. Türkçe, Rusça, İngilizce, Arapça dillerine çevirdik. Tüzüğümüz Bakanlıktan onaylandıktan sonra ilk ziyaretimizi Gürcistan'a yaptık, 'biz böyle birlik kuruyoruz, bizimle birlikte olmak ister misiniz' diye. Arkasından İran, Azerbaycan, Sudan, Ürdün, Rusya, Ukrayna, Romanya, Bulgaristan, Makedonya, Sırbistan, Hırvatistan, Arnavutluk, Bosna Hersek, Karadağ ve Slovenya'ya gittik ve Türkiye ile beraber 17 ülke ile ön protokol imzaladık. Kurucular kurulunda 9 ülke bulunuyor. Bütün evraklarımızı İçişleri Bakanlığı'na verdik. Dışişleri Bakanlığı da 6 ay süren bir ön araştırma yaptı. Bakanlar Kurulu kararı ile 9.12.2014 tarihinde IPRU resmen kurulmuş oldu. Bu bizi çok sevindirdi. Sektörümüze hayırlı olsun" dedi.

Genel Kurul 6 ay sonra

IPRU'nun kurulması ile işlerinin yeni başladığını dile getiren Çıkkın, "İlk isimiz, altyapıyı hazırlayıp IPRU'nun bir genel sekreteryasını kurmak olacak. Tüzüğümüze göre toplantı ve genel kurulumuzu iki yılda bir yapacağız. Seminer ve konferanslar düzenlemeyi, böylelikle hem ülkeler arasındaki ilişkili güçlendirmeyi hem de IPRU anlayışını pekiştireceğiz. Hedefimiz 20 ülke idi 17'ye ulaşabildik. Siyasi gelişmelerden dolayı birçok ülke ile temas kuramadık. Kuzey Afrika ülkelerinden Fas, Tunus, Cezayir Mısır, komşularımız Suriye, Irak ve Türki cumhuriyetler ile bir bağ kuramadık. IPRU resmen kurulmuş oldu. İlk genel kurulumuzu 6 ay içerisinde yapacağız" diye konuştu.

Destek verenlere teşekkür

IPRU'ya kuruluş aşamasında destek verenlere de teşekkür eden Çıkkın, şunları söyledi: "Projeye katkıda bulunan eski Kara Ulaştırması Genel Müdürümüz Ali Rıza Yüceulu Bey'in emeği var, sizin aracılığınız ile teşekkür ediyorum. Müsteşar yardımcımız Talat Aydın ve en büyük yardımcımız Onursal Başkanımız Galip Öztürk'e teşekkürlerimi sunuyorum. 4 yıl süren mücadelede bizden hiçbir şeyi esirgemediler. Maddi, manevi desteklerini sürdürdüler. Birliğin kurulması için birçok ülkeye gittik. Artık çalışmalarımızı daha kurumsal bir yapıda sürdüreceğiz, dolayısıyla daha hızlı ve seri çalışmalız."

IPRU'yu yetkilendirme sözü

Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın'ın, IPRU'yu yetkilendirme sözü verdiğini kaydeden Çıkkın, "Hükümetimiz IPRU'yu Birleşmiş Milletlere akredite ettireceğini söyledi. Akredite ettikten sonra belli yetkilere sahip olacağız ve yurtdışı taşıma yapanların sıkıntılarına da çözüm arayacağız" diye konuştu.



Yüzde 25 doluluk şartı kalkmamalı

Çıkkın, uluslararası firmaların sorunlarının konuşulduğu toplantıyı da değerlendirdi. Yüzde 25 doluluk oranı konusunda firmaların haklı ve haksız taleplerinin olduğunu dile getirerek, "Bakanlık sırf mazot için yurtdışına giriş-çıkış yapıldığını tespit etmiş. Bakanlığın elinde veriler var. Biz, yüzde 25 doluluk kararını bunun için aldık dediler. Benim şahsi fikrim, yüzde 25 i doldurmuyorsan gitmeyeceksin. Bakanlık, 'bana gitmediğini bildireceksin' diyor. Biz, sıkıntıları ayda bir Bakanlığa iletiyoruz. Düzeltilebilecek olanları düzeltiyoruz. B1 belgesi B2'yi kapsasın; F1, F2'yi kapsasın gibi, belli bir özmala sahip olduktan sonra süper belge verilsin gibi talepler var, ama

Bakanlık buna sıcak bakmıyor.

Kurumsal yapıya kavuşmalı

Yüzde 25 doluluk oranı ile ilgili şikayetlerin kurumsal olmayan firmalar tarafından dile getirildiğini vurgulayan Çıkkın, "Eğer sen kurumsal yapı isen bunların senin için sorun olmaması lazım. Bu yüzde 25 doluluk sorununu kurumsal olmayan firmalar dile getiriyor. 'Yüzde 25 kalsın ben günde 3-4 sefer gireyim çıkayım, mazotumu alayım, ucuz mazot getireyim' diyorlar. Bakanlık her şeyin farkında, ona göre karar alıyor. A1 araçları konuşmak lazım. Asıl sıkıntı bunlar. Sen, onu konuşacağına A1-A2 belgelerinin iptalini iste. Küçük araçla yolcu taşınmayacağını böyle" diye konuştu.

Dünyada da otobüschü benzer sıkıntılar yaşıyor

Çıkkın, D1-D2 belgeleriyle de ilgileneceklerini dile getirerek, "uluslararası anlamda yurt dışında toplantılar yapacağız. Ürdünlü otobüsçünün de sorunları var. Onlar da yoldan yolcu alınmasına çözüm bulalm diyor. Sektörün sorunları bizde nasılsa komşu ülkelerde de aynı. Dünyanın her tarafında bu böyle" dedi. ■

ÜYE VE KURUCU ÜLKELER

İran, Azerbaycan, Sudan, Ürdün, Rusya, Ukrayna, Romanya, Bulgaristan, Makedonya, Sırbistan, Hırvatistan, Arnavutluk, Bosna Hersek, Karadağ ve Slovenya'ya gittik ve Türkiye ile beraber 17 ülke ile ön protokol imzaladık. Kurucular kurulunda 9 ülke bulunuyor.

TALAT AYDIN VE GALİP ÖZTÜRK'E TEŞEKKÜR EDİYORUM

Müsteşar Yardımcısı sayın Talat Aydın ve en büyük destekçimiz Onursal Başkanımız Galip Öztürk'e teşekkürlerimi sunuyorum. 4 yıl süren mücadelede bizden hiçbir şeyi esirgemediler.

Ali Çıkkın, 4 yıl süren yoğun ve özverili çalışmalarının karşılığını almanın mutluluğunu yaşıyor.



İstanbul'un 3. havalimanı 29 Ekim 2017'de açılacak

Başbakan Ahmet Davutoğlu, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan ve İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş ile birlikte 3. havalimanı inşaatı alanında incelemelerde bulundu. Şantiyeyi gezerek yetkililerden brifing alan Davutoğlu, daha sonra gazetecilere açıklamalarda bulundu.

3. havalimanının Türkiye için gurur verici bir proje olduğunu belirten Davutoğlu, projenin 29 Ekim 2017'de açılacağını müjdeledi. "Bu çapta bir projenin, Türk firmaları tarafından üstlenilmesi, başı başına ekonomi, firmalarımızın ve inşaat sektörünün ulaştığı düzeyi gösteren olağanüstü güzel bir

göstergedir. Tamamlandığında dünyanın en büyük havalimanını niteliği kazanacak" diyen Davutoğlu, şu açıklamalarda bulundu; "Türkiye'nin yükselen ekonomik gücünü yansıtan ve gerek iş hacmi gerek maliyeti itibarıyla en büyük projelerden birisi olan 3. havalimanıyla İstanbul'un merkezi konumu uluslararası havacılık anlamında da önemli bir hat haline dönüşecek. Bütün bu projeler son 12 yılı hükümetlerinin çok sağlam zeminde geliştirdiği vizyon sayesinde oldu. Bir ülkenin kalkınmışlık göstergesi, havaalanına indiginiz andan itibaren o havalimanının kalitesiyle kendisini ortaya koyar. İstanbul da bu anlamda son dönemde gerek ekonomik ve siyasi aktivitelerin merkezi olması gerekse Türk Hava Yolları'nın gösterdiği performansla uluslararası havacılığın en fazla yükselen şehirlerinden biri haline geldi." ■

Ocak ayında iç hatlarda yolcu artışı yüzde 9.2 ile 6 milyon 946 bin oldu

Havacılar memnun



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, geçen yıl her alanda rekorlar kıran havacılık sektörünün, 2015'te de aynı başarısını katlayarak sürdürdüğünü belirterek, ocakta havalimanlarından 11 milyon yolcunun hizmet aldığını, 119 bin uçak trafiğinin gerçekleştiğini bildirdi.

Bakan Elvan, yaptığı açıklamada, Devlet Hava Meydanları İşletmesi (DHMI) Genel Müdürlüğünün, ocak ayına ait havayolu yolcu ve uçak istatistiklerini değerlendirdi.

Son 12 yılda yapılan yatırımlar ve alınan kararlar neticesinde havacılıktaki başarıların her yıl istikrarlı bir şekilde arttığını hatırlatan Elvan, "2014 yılı sonunda 166 milyon yolcu ile büyük bir rekor kırıldı. 2015 yılında ise ocak ayındaki gelişmelere bakıldığında 2014 yılının rekorunun kırılacağını söyleyebilirim" dedi.

Bakan Elvan, Türkiye geneli havalimanlarından ocak ayında hizmet alan yolcu sayısının 11 milyonu geçtiğini belirterek, yılın ilk ayında da yolcu, uçak ve yük trafiğinde artışların devam ettiğini vurguladı.

Yolcu trafiği yüzde 9,4 arttı

Ocakta havalimanlarında (direkt, transit dahil) toplam 11 milyon 181 bin 617 yolcuya hizmet verildiğini kaydeden Elvan, toplam yolcu

sayısının geçen yılın aynı ayına göre yüzde 9,4 arttığını bildirdi. Bakan Elvan, ocakta iç hat yolcu sayısının yüzde 9,2 artışla 6 milyon 946 bin 318, dış hat yolcu sayısının yüzde 9,7 artışla 4 milyon 216 bin 792 olduğunu belirtti.

Uçak trafiğindeki artış yüzde 9,2

Bakan Elvan, söz konusu dönemde havalimanlarındaki toplam uçak trafiğinin, geçen yılın ocak ayına göre iç hatlarda yüzde 3,6 artışla 56 bin 299, dış hatlarda yüzde 7,9 artışla 35 bin 933 olmak üzere toplamda yüzde 5,2 artışla 92 bin 232 olarak gerçekleştiğini açıkladı.

Türkiye hava sahasından gerçekleşen üstgeçiş (overflight) trafiği ile birlikte ocak ayında hizmet verilen uçak sayısının yüzde 9,2 artışla 119 bin 620'ye ulaştığını kaydeden Elvan, yük taşımacılığında da yüzde 8 artışla 195 bin 887 ton yük taşındığını söyledi.

İstanbul'un liderliği sürüyor

HUB bağlantıları açısından İstanbul Atatürk Havalimanının Avrupa birincisi olduğunu anlatan Bakan Elvan, şöyle konuştu:

"Yurtiçinde de yolcu, yük ve uçak trafiği bakımından İstanbul liderliğini sürdürüyor. Atatürk Havalimanı'nda 4 milyon 455 bin 364 yolcu trafiği ile yüzde 9, İstanbul Sabiha Gökçen Havalimanı'nda ise 1 milyon 875 bin 528 yolcu trafiği ile yüzde 17 artış sağlandı. Türkiye geneli havalimanları yolcu sayısının yüzde 57'si İstanbul'da bulunan Atatürk ve Sabiha Gökçen havalimanlarından hizmet aldı."



8 » Otomotiv

**Taşıma
Dünyası**

16 -22 Şubat 2015



Mercedes-Benz Yeni Sprinter 10+1 Minibüs Türkiye turunda

Mercedes-Benz Türk, 15 Şubat - 03 Mart 2015 tarihleri arasında Türkiye'nin farklı bölgelerini ziyaret ederek dar sokaklardaki yüksek manevra kabiliyeti, bagaj hacmi, otomatik açılıp kapanabilen sürgülü kapısı, gruplar için ideal koltuk kapasitesi ve şehirler arası seyahat etmek isteyen turistlerin ihtiyaçlarına yöne-

lik hazırladığı Sprinter 10+1 Minibüs'ü kullanıcılara yakından tanıtmaya başladı.

Güvenlik, konfor, tasarım, yakıt tasarrufu, geniş ve güvenilir servis ağı ile en çok tercih edilen araçlardan Mercedes-Benz Sprinter 10+1 Minibüs, Roadshow kapsamında toplam 13 farklı bölge ziyaret edecek.

- Nevşehir, Kapadokya, Kayseri bölgeleri 16 - 18 Şubat aralığında,
- Antalya, Burdur, Isparta 19 - 21 Şubat
- Bodrum, Marmaris, Fethiye, Dalaman bölgeleri 23 - 25 Şubat,
- Çeşme, Kuşadası ve Foça bölgeleri ise 26 Şubat ve 02 - 03 Mart

MERCEDES-BENZ TÜRK'TEN

Şubat ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, ticari araçlar ürün grupları için hazırladığı Şubat ayına özel kampanyalarda, avantajlı faiz ve ödeme seçenekleri ile 2015 yılında da ayrıcalıklı fırsatlarını sunuyor.



Otobüste Mercedes-Benz Kasko ayrıcalığı

Şubat ayı kampanyası kapsamında; Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında, "Mercedes-Benz Kasko"dan 2 yıllık kasko paketi tercih eden müşterilere, 2 yıllık bakım paketi satın alması ve 2. yıl garanti süresini uzatması durumunda 675 bin TL'ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli yüzde 0,77 sabit faiz oranı ile 8 bin 808 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,29 sabit faiz oranı ile 2 bin 659 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Kamyonda seçenekler

Tüm kamyon tipleri için



Şubat ayına özel hazırlanan finansman kampanyasında, Mercedes-Benz Kasko paketi tercih eden müşteriler, 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,82'den başlayan faiz oranları ile 48 aya varan vade seçenekleri ile 2 bin 582 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,33'ten başlayan faiz oranları, 70 bin Euro'ya varan kredi tutarları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 1.146 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle kampanyadan yararlanılabilir.

Truckstore kampanyaları

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el kamyonları çatısı altında bulundurduğu TruckStore markası altında bulunan "Şubat ayı Fırsat Araçları"na özel sunulan kampanya ile her marka kullanılmış kamyon ve çekicilere 80 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,19'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 32 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise 35 bin Euro'ya varan kredi tutarları için faizsiz 48 aya varan vade seçenekleri ile 790 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.



Mercedes-Benz Türk'ün Şubat ayına özel düzenlediği kampanya binek otomobil ve hafif ticari araçlar için de geçerli. Haberin ayrıntısını ve farklı seçenekleri www.tasimadunyasi.com adresinden öğrenebilirsiniz. ■

Tırsan'dan 25 Perdeli Mega Semi-Treyler teslimatı

Martı Trans, MTS Trans ve Bolu Güneş Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çapar, Martı Trans Yönetim Kurulu Üyesi Uğur Çapar ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Recep Öndal Demirci katılım gösterdi.

Bolu Güneş Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çapar, "Tırsan'ı markasına duymuş olduğumuz güven ve ürün kalitesiyle tercih ettik. Ayrıca treylerlerin şasisinin kataforez kaplama olması sayesinde araçların paslanmaya karşı 10 yıl boyunca garanti altında olması, araçların ikinci el değerini yükseltmektedir ki, bu da bizim için büyük avantaj. Bunun yanı sıra DAF-TIRSAN'ın sahip olduğu geniş servis ağı ve uzman kadrosu ile vermiş olduğu hızlı hizmetler de oldukça memnuniyet verici" dedi. ■



Bolu Güneş Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Sefa Çapar, "Tırsan'ı markasına duymuş olduğumuz güven ve ürün kalitesiyle tercih ettik. Ayrıca treylerlerin şasisinin kataforez kaplama olması sayesinde araçların paslanmaya karşı 10 yıl boyunca garanti altında olması, araçların ikinci el değerini yükseltmektedir ki, bu da bizim için büyük avantaj. Bunun yanı sıra DAF-TIRSAN'ın sahip olduğu geniş servis ağı ve uzman kadrosu ile vermiş olduğu hızlı hizmetler de oldukça memnuniyet verici" dedi. ■

SCANIA'DAN

Motor parçaları indirim kampanyası

Scania motorlarda kullanılan ve motor yenileme işlemlerinde toplam parça maliyetinin büyük bölümünü oluşturan parçalarda yüzde 40'a varan oranlarda indirimde gidiyor. Motor yenilemelerinin toplam maliyetinde en yüksek paya sahip, Piston-Gömlek-Segman tamir takımı, Supap ve Supap tamir takımlarında gerçekleştirilen indirimler sayesinde, Scania müşterileri artık çok daha uygun fiyatta motorlarını yenileyerek ilk günkü performansa sahip olabilecekler.

Scania, motor parçalarının yanı sıra güvenlik ve konfor parçalarında da indirim yapıyor. Özellikle kış aylarında daha güvenli ve konforlu sürüş için fren balatası ve fren diskleri ile kabin körüğü parçalarında müşterilerine yüzde 30 indirim fırsatı sunuyor.



"Orijinal Parça Yatırımı Korur" sloganı ile başlatılan "Dinamik ve Rekabetçi Parça Fiyatlandırma" politikası kapsamında şimdiye kadar binden fazla parça, çok daha uygun fiyatlarla Scania sahiplerine ulaşıyor. 30 Nisan 2015 tarihine kadar geçerli olacak kampanyalar ile Scania Yetkili Servislerinde üstün servis kalitesiyle yapılan işlemler sayesinde, Scania araç sahipleri çok daha güvenli ve konforlu bir şekilde yollarına devam ediyor. ■



Kamil Koç Samsun

Orhan Barut'a emanet

2013 tarihinden itibaren Karadeniz bölgesine giren Kamil Koç, Karadeniz Bölgesi'nin sorumluluğunu 1966 Ankara doğumlu Orhan Barut'a teslim etti. Gençlerden kurulu çalışma arkadaşlarıyla uyum içerisinde, Kamil Koç ilke ve kurallarından taviz vermeden çalışmalarını söyleyen Barut, "Burasi yolcu potansiyeli olarak zor bir bölge. Hem mesafeler uzun hem de fiyat politikaları çok oynak. Ancak Kamil Koç kurumsallığı ve hizmet kalitesiyle yolcu sadakati yaratmayı başardı" diye konuştu. ■



SINIRLI SAYIDA ÜRETİLECEK

Travego S teslimatları başladı

Travego'nun pazara sunulmasının 10'uncu yılını sınırlı sayıda üretilen Travego S ile kutlayan Mercedes-Benz Türk, teslimatlara da başladı. Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törenle Eser Turizm'in kurucusu Sadi Eser ve araç kaptanı Candan Taruz'a Travego S'i teslim etti. ■



Kamil Koç bünyesinde araçlarını çıkıştıran Eser kardeşler, 2 Travego S yatırımı yaptı. Araç teslimatına Baba Salih Eser oğulları Sami,

Mustafa Hasan Eser ile torunları Cihan, Onur, Orçun, Emirhan, Salih Eser ve Ferit Gül hazır bulundu. Salih Eser, taşımacılık alanında hizmet vermenin çok özel

bir iş kolu olduğunu belirterek, "Yeni yılla birlikte yolcularımıza özel Travego S araçlarla hizmet vermek istedik ve bu yatırımı gerçekleştirdik" dedi. ■



Yağmur suyu hattı döşenecek

Adana Su ve Kanalizasyon İdaresi ekipleri kent genelinde yürüttüğü içme suyu şebekeleri, kanalizasyon ve yağmur suyu çalışmalarını büyük bir hızla sürdürüyor.

Adana Büyükşehir Belediyesi Merkez Otogar'da başlatılan yağmur suyu çalışması sonucunda, toplam 893 metre uzunluğunda yağmur suyu hattı döşenecek.

ASKİ Genel Müdürü Rahmi Pekar, bu anlamda altyapı sorunlarını halletmek için üstlerine düşeni yaptıklarını ve yapacaklarını belirtti: "Adana Büyükşehir Belediyesi'nin de desteğiyle yağmur suyunun şehirde meydana getirdiği sorunları çözüme kavuşturmak için özveriyle çalışıyoruz. Gelen ve giden yolcuların daha güvenli bir ortamda yolculuk yapmalarını sağlamak bizim için çok önemli."

Hem terminal hem de otopark alanını kapsayan projede 166 metre boyunca 800 mm çapında boru, 637 metre 600 mm çapında boru, 90 metre ise 400 mm çapında boru yerleştirilecek. ■



Adıyaman Otogarı tamamlandı

Adıyaman Şehirlerarası Otogar yapımını üstlenen firma tarafından yürütülen faaliyetler neticesinde, önemli bir aşamaya gelindi. Şu sınırlar inşaat işlemlerinin tamamlandığı otogar ile ilgili Belediye Fen İşleri Müdürlüğü'nden yapılan açıklamada şu bilgilere yer verildi: "Adıyaman Belediyesi Şehirlerarası Otogar yapım işi, seçim yılı olması münasebetiyle 7 ay (210 gün) gibi bir yapım süresi öngörülerek ihale edilmiş, ancak uygulama esnasında proje aşamasında öngörülemez veya teknik olarak yapılması gereken çeşitli imalatlardan dolayı proje ve imalat değişikliklerine gidilmesi zorunlu hale gelmişti. İmalat değişikliklerinin dışında ihale süresinde yapılan itirazlar sonucunda mahkeme kararıyla inşaat belirli bir süre durdurulmuştu. Şu an itibarıyla İller Bankası Gaziantep Bölge Müdürlüğü ile müşterek kontrollüğü devam eden otogar işinde, inşaat işleri tamamlanmış olup, yüklenici firma idareye geçici kabulün yapılması hususunda dilekçesini vermiştir. Kısa süre içerisinde kabul işlemleri yapılacaktır. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 175 • 16 - 22 Şubat 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayırazar

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.

İznil Alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramadan DEMİR



Lojistik Dünyası

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 175 • 16 - 22 Şubat 2015

www.tasimadunyasi.com

Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması'nın 4. Çeyrek Sonuçları Açıklandı

Lojistik şirketleri mevzuat düzenlemesi istiyor

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu, Lojistik Uygulamaları ve Araştırma Merkezi (BLUARM) ve Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği'nin, 2013 yılından bu yana ortak gerçekleştirdikleri, "Lojistik Sektöründe Eğilimler Araştırması"nın "2014 Yılı 4. Çeyrek Sonuçları", Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu BLUARM Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna, UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, Danışman Bülent Tanla, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyeleri Mehmet Özal, Ekin Tırman ve UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur'un katılımıyla 10 Şubat Salı günü açıklandı.

400 şirket yöneticisi katıldı

UTİKAD üyesi 400 lojistik şirketinin yöneticisi ile 26 Aralık 2014- 20 Ocak 2015 tarihlerinde yapılan araştırmada sektörün 2014 yılı Ekim, Kasım-Aralık aylarındaki gerçekleştirmeleri ile 2015 yılı Ocak, Şubat, Mart aylarındaki beklentileri soruldu ve çarpıcı sonuçlara ulaşıldı.

Fiyat üzerinden rekabet

BLUARM Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna, Türkiye'de lojistik sektöründe rekabetin fiyat üzerinden yapıldığını belirtti:



"Lojistik yöneticilerinden Türkiye'de lojistik sektöründe rekabet seviyesini tanımlamalarını istediğimizde, yüksek seviyede fiyat, orta seviyede servis hızı ve hizmet kalitesi rekabeti yanıtını alıyoruz. Fiyat odaklı rekabet araştırmada temel bir sorun olarak da yöneticiler tarafından ifade edildi. Fiyat rekabeti sektörü sıkıntıya sokuyor, özellikle küçük ve orta boyul işletmelerin faaliyetlerine son veriyor" dedi.

Lojistik yeterince bilinmiyor

Prof. Dr. Tuna, "Sektör, son 10 yıl içindeki değişimini devlet-hükümet düzeyinde de sokaktaki vatandaşta da anlatamadığını

düşünüyor. Biz artık sadece taşımacı, kamyoncu değil, lojistik hizmet sağlayıcısıyız deseler de algıyı düzeltemediklerine inanıyorlar" dedi.

Mevzuat düzenlemeleri bekleniyor

Sektörün bu anlamda kamudan en önemli beklentisinin halen mevzuat düzenlemesi olduğunu ifade eden Prof. Dr. Okan Tuna, 2004 yılında yayınlanan mevzuatın sektörde halen yüzde 75,7 oranında değişiklik beklentisi yarattığını belirtti. Sektördeki işbirliği düzeyinin yüksekliğine değinen Prof. Dr. Tuna, işletmeler arası bilgi alışverişi oranının yüzde 87,8 ve işbirliğinin yüzde 70,3 olduğunu belirterek şöyle devam etti, "Lojistik elbette doğası gereği birlikte iş yapma kültürünü de beraberinde getiriyor ve firmaların hemen hemen hepsinin rekabet öncesi işbirliği yaptığı meslektaş firmaları var, bu birçok sektörde yakalanamayan bir işbirliği oranıdır."

Sektörün büyüyeceğine yönelik inanç azalıyor

Sektörün 2015 yılının ilk üç aydaki beklentilerine de değinen Prof. Dr. Tuna, "Yabancı sermaye

İki ÖNEMLİ TECRÜBELİ İSİMLE

Ekol Lojistik büyüyor

Avrupa pazarında hızla büyüyen Ekol Lojistik'in kilit noktalarına iki yeni atama gerçekleşti. Ragıp Alan, Ekol Lojistik'in Satış ve CRM'den sorumlu Genel Müdür olurken, Wojciech Brzuska da Ekol Uluslararası Genel Müdürü olarak atandı. Şubat 2015 itibarıyla göreve başlayan Alan ve Brzuska aynı zamanda Ekol'de icra kurulu üyelerini de yürütecekler.



Ekol Lojistik Satış ve CRM'den Sorumlu Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyesi görevine getirilen Ragıp Alan, ODTÜ Makine Mühendisliği Bölümü'nün ardından MBA Programı'nı da tamamladı. Satış alanında 25 yılı aşkın deneyimini de beraberinde getiren Ragıp Alan, son olarak 2010-2014 yılları arasında G2M Dağıtım ve Pazarlama'da Satış Direktörü olarak görev yapıyordu. Wojciech Brzuska, 22 yılı aşkın deneyimin ardından "Ekol Uluslararası Genel Müdürü ve İcra Kurulu Üyesi" olarak göreve başladı.



RAPOR SONUÇLARI

GERÇEKLEŞMELER (Ekim-Aralık 2014)

- Yurt dışı taşımacılık faaliyeti, lojistik işletmelerin en fazla (yüzde 78,4) gerçekleştirdiği fonksiyon olarak gözleniyor. Yurt içi taşımacılık (yüzde 68,9), depoculuk/antropoculuk (yüzde 48,6) ve dağıtım/sevkiyat faaliyetleri (yüzde 44,6) gibi faaliyetlerin bu çeyrekte de yoğunlukla yüksek olarak gözlemlendi.
- Ulaştırma faaliyetleri içerisinde, Türkiye'nin mevcut yapısıyla örtüşeceği gibi, "karayolu taşımacılığı" lojistik işletmeler tarafından yoğunlukla (yüzde 77,0) gerçekleştiriliyor. Diğer taraftan, denizyolu taşımacılığı 2014 yılı üçüncü çeyrek sonuçlarına göre yüzde 2,7 oranında artış göstermiştir. Demiryolu taşımacılığı ise bir önceki döneme göre yüzde 5,4 oranında artmıştır.
- Araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 67,6'lık bir oranı; lojistik sektöründe fiyat rekabetinin "yüksek" olduğuna yönelik bir değerlendirme yapmışlardır. Diğer taraftan; hizmet kalitesi (yüzde 52,7) ve servis hızı (yüzde 74,3) rekabetinin ise "orta" düzeyde olduğu düşünülmüştür.
- Yöneticilerin, yüzde 16,2 gibi çok düşük bir oranı kamunun lojistik sektörünü "doğru bildiğini" düşündüğünü ifade etmektedir. Diğer taraftan, yüzde 5,4 gibi bir oranı kamuoyunun lojistik sektörünü "doğru bildiğini" ifade ettiği gözleniyor.
- Lojistik sektöründe en önemli temel sorun olarak fiyat odaklı rekabet (yüzde 85,1), altyapı sorunları (yüzde 44,6), kalifiye insan kaynağı (yüzde 39,2) ve mevzuat eksiklikleri (yüzde 39,2) gösterilirken işletmelerin sektöre güven duygusunun "orta" düzeyde olduğu vurgulanıyor.

BEKLENTİLER (Ocak-Mart 2015)

- Araştırmaya katılan yöneticilerin yüzde 54,1'i yabancı sermaye yatırımlarının aynı seviyede kalacağını beyan ederken yüzde 27'si yabancı sermaye yatırımlarının artacağını düşünüyor.
- Sektörün büyüyeceğini düşünenlerin oranı yüzde 36,1'den yüzde 28,4'e düşerken yöneticilerin yüzde 55,4'ü önümüzdeki 3 ay içerisinde lojistik sektöründe yatırım yapmayı planlamadıklarını bildirmiş.
- Lojistik sektörünün kamudan beklentileri anlamında; mevzuat düzenlemeleri (yüzde 75,7), denetim ve standartlaşmanın sağlanması (yüzde 56,8) ve altyapı sorunlarının çözümü (yüzde 59,5) öncelikli olarak ortaya çıkarken, lojistik firmaları önümüzdeki 3 aylık dönemde yüzde 44,6'lık bir oranla yeni çalışan istihdam etmeyi planlıyor.

Detaylı haber ve 2014 Yılı 4. Çeyrek Sonuçlarını içeren rapora **www.tasimadunyasi.com** adresinden ulaşabilirsiniz.

RÖNESANS NAKLİYAT

Renault Premium ile daha da güçlendi

Faaliyetlerini İstanbul'dan yöneten Röneseans Nakliyat, Renault Trucks ile iş birliğine devam ediyor. 16 araçlık parkını 4 adet Renault Trucks alımı ile 20'ye çıkaran Röneseans Nakliyat'ın filosundaki toplam Renault Trucks sayısı da 15'e ulaştı. Gökmen Yaşa, Röneseans Nakliyat adına katıldığı teslimat töreninde, "Renault Trucks'a duyduğumuz güveni 4 yeni araç yatırımı ile göstermeye devam ediyoruz. Yakıt ekonomisi, kaliteli satış ve satış sonrası hizmetlerinden oldukça memnunuz. İş birliğimizin devamını diler, bu yatırımın hayırlı olmasını temenni ederiz" sözleriyle Renault Trucks'ın yakıt ekonomisindeki performansı ile satış ve sonrası hizmetinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Renault Trucks İstanbul Satış Sorumlusu Tayfun Fıçı, mevcut iş birliğinin uzun yıllar sürmesini temenni etti. ■



ALMANYA'DA LOJİSTİK PROFESYONELLERİ

Kässbohrer'i iyi tanıyor

Avrupa'nın önde gelen ağır ticari araç ve lojistik sektörü dergilerinden Alman yayın organı 'VerkehrsRundschau' nun iki yılda bir gerçekleştirdiği marka bilinirliği araştırmasında Kässbohrer'in büyük filoya sahip şirketler arasında bilinirliği yüzde 97,9 seviyesinde yer aldı. İki yılda bir gerçekleştirilen araştırma ticari araç sektöründe çekici, treyler, hafif



AKTİF NAKLİYAT İLE DAF VE TIRSAN

Yola birlikte devam ediyor

Katif Nakliyat, 10 Tırsan Perdeli Maxima Plus ve 10 adet DAF CF 85.460 aracını Samandıra lokasyonunda Aktif Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Maruf Eren ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Özgür Ayççek'in katılımı ile gerçekleştiren törenle teslim aldı.

Aktif Nakliyat Yönetim Kurulu Üyesi Maruf Eren, "İkinci el değerinin yüksekliği, sağlamış olduğu yakıt tasarrufu, araçların sağlamlığı ve DAF-

ticari araç, servis, kiralama, lastik ve telematik sistemler dahil olmak üzere 7 kategoride yapıldı. 522 uzmanın yanıtladığı anketin sonucunda, 2002 yılından bu yana Tırsan bünyesinde yer alan Kässbohrer'in marka bilinirliğinin, filosunda 11 ve daha fazla adette araca sahip lojistik sektörü temsilcileri arasında yüzde 97,9 oranında olduğu açıklandı. ■



TIRSAN Otomotiv'in sahip olduğu geniş servis ağı ve sunmuş olduğu kaliteli hizmetler öncelikli tercih sebebidir. Öte yandan yüksek motor gücü ile mükemmel sürüş performansı sunan DAF çekicilerinin uzun ömürlü olması da bizim için büyük avantaj" açıklamasını yaptı. Eren, Tırsan Treyler'in perdeli ürün grubunda sektörün en iyisi olması nedeniyle tercih ettiklerini açıkladı. ■



ÖZGÖZDE TESLİMATLARDA HIZ KESMİYOR...

Iveco'dan Güleç'e Stralis

Iveco'nun yetkili satıcılarından Özgözde Otomotiv Ankara merkezli Güleç Demir AŞ firmasına 3 adet Stralis çekici teslim etti. Ankara'nın en büyük demir çekici firması olan Güleç Demir 3 adet Stralis Hi-Road olarak filosunu genişletti.



Özgözde Otomotiv Ağır Vasıta Satış Müdürü Gökten Güçlü, Güleç Demir ile başlattıkları bu iş birliğinden çok memnun olduklarını ve satış sonrasında da Güleç'i yalnız bırakmayacaklarını ifade etti. Gökten Güçlü daha sonra yönetim kurulu üyesi Ferhat Güleç'e günün anısına bir plaket takdim etti. ■



Serin ve MRM markası ile

7 farklı ürün atağı

Treyler üreticileri içinde önemli bir yere sahip olan Serin Treyler, 2014 yılını da sektörün ikincisi olarak tamamlama başarısını gösterdi. Pazar payını artırma konusunda seri üretim bantlarına lowbed ve konteyner taşıyıcıların üretimini ilave etti.

Proje olarak müşterilerinden gelen konteyner taleplerini karşılayan Serin üretim tesisleri seri olarak üretim hattını yenileyerek, konteyner taşıyıcı grubunda Serin ve MRM markası ile 7 farklı modelde üretime başladı.

Treyler satış piyasasının yüzde 9,71 oranını konteyner

satışlarından oluşuyor. Serin yaptığı hamlesi ile bu satışların yüzde 10'luk kısmını alma hedefi ile yola çıktı. "Deniz yolu ile yapılan ihracatımız yıllara göre önemli artış gösterdi. Serin Treyler Yönetim Kurulu Üyesi Recep Serin, "Ürünlerimizde iki farklı marka ile üretim yaparak, SERİN markası ile dış pazarlara ve profesyonellere yönelik ürün çıkarmayı, MRM markası ile daha düşük alım gücüne sahip müşterilerimizin beklentilerini karşılamayı hedefledik" dedi. ■



İstanbulu turizm taşımacılarına tanıtıldı

Yeni Sprinter 10+1



Yeni Sprinter 10+1 minibüs turizm modeli büyük ilgi gördü.

Mercedes-Benz Türk, ek güvenlik donanımıyla bir ilke sahip yeni Sprinter 10+1 Sprinter aracını tanıttı. Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Türkiye Müdürü Tufan Akdeniz, "Bu boyutta bir araçta, seri üretimde dünyada başka bir markada olmayan birtakım güvenlik özellikleri var" dedi. Akdeniz, turizm taşımacılarına da seslenerek, "Sizin fikrinize de çok önem veriyoruz. 9+1 aracı yaptık, beğeninize sunduk; bunun bagaj yeri yok dediniz. Biz de en kısa boylu, en alçak tavanlı 10+1 Sprinter aracı geliştirdik ve 'alın, bunun bagajı var' dedik. Biz sizi dinledikçe başarılı oluyoruz. Bu aracı sizin talebiniz doğrultusunda bu hale getirdik" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ün, Yeni Mercedes-Benz Sprinter'ı yenilenmiş donanımları ve özelleştirilmiş boyutları ile tanışmak üzere Ritz Carlton Otel'de 9 Şubat Pazartesi günü düzenlediği toplantıya, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Pazarlama ve Satış Türkiye Müdürü Tufan Akdeniz, yıl



Tufan Akdeniz

içerisinde fırsatlar yaratarak bir araya geldiklerini belirterek, "Maksadımız sizi görmek, dinlemek. Bir aracımızı da tanıtalım istedik. Zaten sizin tevecühünüzle Sprinter aracımızı Türkiye'nin en çok satılan minibüsü oldu. Bu işte başarılı olmanız için iyi bir ürününüzün olması ve çok iyi hizmet vermeniz lazım" dedi.

Akdeniz, Sprinter aracın otomatik kapısını, işletme maliyetini, ikinci el değerinde taşımacıya yarattığı ekonomiyi tüm katılımcıların bildiğini ifade ederek, "Bu işin arkasındayız. İşin ucundan tutup bunu daim kılmak bizim en büyük görevimiz. Otomobillerde tanıdığımız eşsiz güvenlik donanımları; yüke duyarlı fren sistemi, panik fren sistemi, fren yardımcısı, yokuş kalkış desteği gibi 30' a yakın kalem ve bunun üzerine gelen ek güvenlik donanımları var. Bu boyutta bir araçta seri üretimde dünyada başka bir markada olmayan birtakım güvenlik özellikleri var. Bunlardan biri

rüzgar savrulma asistanı. Viraja girdiğinizde sert rüzgar aracı yana atar. Biz test ettik, araç aynı şeritte kalıyor. Hiçbir şey hissetmiyorsunuz. Bunun dışında kör nokta, çarpışma önleme asistanı, Mercedes ambleminin ardında radar var. Frene basmıyorsanız ve fazla yaklaşmışsanız sizi uyarıyor. Yorgunluk asistanı var. Şerit takip asistanı var, şeridi kaçırdınız, direksiyon titreşimi ile uyarı veriyor.

Aracı Türkiye'ye özel biz konfirde ediyoruz. Biz bu ürünün kalitesi ile yarış içerisinde hizmet kalitesi sunmaya çalışıyoruz. Bugün masaya oturduğumuz zaman satış sonrası ile Mercedes-Benz kasko ile servis paketi ile bazen arzu edenler için geri alım taahhüdü ile tüm değer zincirini; zaten finansmanı biz yapıyoruz ve hepsini bir masada konuşabiliyoruz. Bunu konuşabilen tek markayız. Biz, aracı konfirde ederken konuşuyoruz; bu aracı nasıl kullandığınızı öğrenmek istiyoruz. En iyi fikri siz veriyorsunuz. 9+1 aracı yaptık, beğeninize sunduk; bunun bagaj yeri yok dediniz. Biz de en kısa boyutunu, en alçak tavanlısını yaptık; 10+1 Sprinter aracı geliştirdik ve alın bunun bagajı var dedik. Biz sizi dinledikçe başarılı oluyoruz. Bu aracı sizin talebiniz doğrultusunda bu hale getirdik. Bana şöyle bir araba lazım, ikinci elin şu fiyattan aşağıda olmaması lazım dediğinizde biz ekip olarak buradayız" dedi. ■



Sümer Yığıcı

EKONOMİST DR. MAHFİ EĞİLMEZ

2015 yılına yönelik bakış

Ekonomist Dr. Mahfi Eğilmez, 2015 yılına yönelik ekonomik görünüm ve tahminlerini taşımacılarla paylaştı. Mahfi Eğilmez, taşımacıların sorularını da cevapladı. 2015'te kriz var mı sorusunu, Eğilmez, "Bence kriz var. Zaten yaşıyoruz da. ABD krize girdi, çıkmak üzere. Avrupa krize girdi, çıkmıyor. Epey sürecek orada. Japonya 25 yıldır krizden çıkmıyor. Biz sıfır faiz ve enflasyonu çok iyi bir şey sanırdık, ancak iyi değil. Çünkü insanlar tüketimden uzaklaşıyor. Bence yüzde 2-2,5 enflasyon ve bunun üzerinde 1,5 puan daha yüksek faiz çok dahi iyidir ve ekonomiyi canlı tutar. Biz kriz teğet geçti dedğimiz zaman Türkiye ekonomisi 4,7 küçüldü. Bu kadar küçüldüğünüz zaman 'teğet geçti' olmaz. İşsizliğin 10,5 çıktığı noktalardayız. Ancak hesaplamalarda 15 yaş üstü çalışabilir nüfus kabul ediliyor. Bizde kadınların yüzde 70'i çalışmıyor. Onlar işe başvursa bizde işsizlik yüzde 30'lar seviyesinde olur" diye cevapladı.

Dolardaki yükseliş etkili

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, akaryakıttaki yüksek vergilerin yarattığı adaletsizliğin nereye gidebileceğini sordu... Mahfi Eğilmez: "Benim tahminim petrolün varil fiyatının 2015'teki ortalama fiyatı 70 dolar. Petrole talep düştüğü için fiyat düşüyor. Ufak dalgalanmalar bekliyorum. Bizim açımızdan hem petrol fiyatı hem dolardaki fiyat önemli. Bizdeki sıkıntı büyük oynaklıklar. Hafif şekilde gitse bu kadar olumsuz etkilemeyecek. Fazla kurcalamazsak kriz çıkarmadan bu dönemi atlatabiliriz."

Faizler düşmemeli

Türkiye'nin son 10 yılda yaşadığı en önemli ekonomik

başarının bütçe açığını düşürmek olduğunu belirten Mahfi Eğilmez, "Böylece kamu borçlanmamız da düştü. Yalnız bütçe açığını düşürürken cari açığı yükselttik" dedi. Daha önce faizlerin düşürülmesi gerektiğine inandığını belirten Mahfi Eğilmez, şu anki ekonomik gelişmeler ışığında Merkez Bankası'nın faizleri düşürmesi gerektiğini söyledi: "Kurlar bu seviyeden enflasyon düşük çıkmaz, bundan sonra faizler indirilirse hata edilmiş olur" dedi. Vergideki adaletsiz yapının en ciddi sorunlarımızdan birisi olduğunu söyleyen Eğilmez, "Her 100 liralık gelirin yüzde 35'ini gelir ve kurumlar vergisinden, yüzde 65'ini de dolaylı vergilerden alıyoruz. Bu dolaylı vergiler aylık 1 milyon dolar geliri olan için de aynı, 1000 doları olan için de aynı. Dünyada bu genelde 50-50'dir. Bunun değişmesi lazım. Bütçedeki açığı bu vergi adaletsizliği ile kapattık. Artık kaybın, kayıt dışılığın önlenmesi gerekiyor" dedi. Mahfi Eğilmez, geliri Dolar ve Euro olanların bu para biriminden borçlanmasının sorun yaratmayacağını kaydederek, "Geliriniz Türk lirası ise asla borçlanmayın" dedi. Büyümenin eğrisinin süreklilik içerisinde olmasının da sıkıntı yarattığını belirten Eğilmez, "Türkiye her yıl yüzde 5 civarında büyümeye devam etse bir sorun olmayacak. Ancak iniş ve çıkışlar yatırımları da, planlamaları da etkiliyor" dedi.

ARAÇ ALMALI MIYIZ?

Turizm taşımacıları Dr. Mahfi Eğilmez'e Türkiye'nin ekonomik görünümünde araç yatırımı yapıp yapmama konusunda iyi bir dönem olup olmayacağına yönelik düşüncelerini sordular: "Yatırımın cinsine bağlı. Fabrika yatırımına gireceksiniz, üç yıl sonra dönüş almaya başlayacaksınız. Fabrika yatırımında bir miktar beklemek gerekebilir. Ama sizin dediğiniz yatırımların zamanı yok bence. Her zaman yapılabilir. Size dönüşü süratli bir şekilde olabilecek bir yatırım üstelik. Her yeni model hem yakıt tüketimi hem güvenlik donanımı ile yeni unsurları getiriyor. Bu sizin için önemli. Bence sizin işiniz için kötü zaman, iyi zaman yok. İhtiyacınız varsa alacaksınız, çünkü işinizi zaten kurmuşsunuz" dedi.

Ulaşımın payı

Turizm gelirleri ile cari açığın düştüğüne dikkat çeken Mahfi Eğilmez, "Turizm geliri 34,3 milyar dolara geldi. Her turist başına 828 dolar harcama var. Ulaştırmanın payı burada 2 milyar Euro. Bunu biraz daha artırmamız lazım. Turistlerin biraz daha ulaşım da yer almasını, gezmesini, dolaşmasını sağlamak lazım. Gelenlerin yüzde 66'sı turistik nedenlerle geliyor. Yüzde 10'u akraaba ziyaret için geliyor. Yüzde 66 çok iyi bir oran. Bunlara daha fazla para harcatmamız gerekiyor. Rusya'da yaşananlar Antalya'yı etkileyecek. Umanız İngiltere bu boşluğu doldurur. Çünkü ekonomik gelişimleri olumlu seviyede" dedi. ■



Yollarda iz bırakacak yenilik

TRAVEGO S

Herkesin güvenilir dostu, seyahatin gözde markası Travego, 10. yılında özel bir seriye dönüşerek yoluna devam ediyor. Sınırlı sayıda üretilen Travego S size keyifli yolculuklar sunmaya devam edecek.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz