

2 » Kentiçi

Tasıma Dünyası

2 - 8 Mart 2015

Ulaştırma, şehirleşme ve İstanbul özelinde bir değerlendirme - 3

İstanbul, sadece bizim için değil tüm şehirler arasında da hem nüfus yoğunluğu hem de trafik yoğunluğu açısından belirleyici bir öneme sahiptir. Yıllar içinde, göçlerle birlikte kalabalıklaşan şehir, bir de Boğaz köprülerinin ulaşımı rahatlatması nedeniyle merkezden uzaklaşmaktadır. Şehirleşmeyi ve bunun özelinde ulaşımın bakmayı sürdürüyoruz.

Merkezden uzaklaşıyor...

Aşağıda Asya ve Avrupa yakalarındaki desantralizasyon (merkezden uzaklaşma, çok merkezlilik) gösterilmektedir.

Şekilde görüldüğü üzere Boğaz köprülerinin işletime alınmasıyla birlikte şehir, Boğaz'dan uzaklaşarak doğu-batı ekseninde alabildiğine gelişmiştir, gelişmektedir. Bugün itibarıyla İstanbul; doğuda Kocaeli'nin Gebze ilçesi ve batıda Tekirdağ'ın Çorlu ilçesi ile birleşmiştir. 2. Boğaz köprüsünün işletime alınmasından sonra köprülerden geçen taşıt sayısında yüzde 1180'lik bir artış yaşanırken, yolcu sayısındaki artış ise yüzde 170 olmuştur. Buradan da görüleceği üzere, İstanbul'daki ulaşım sisteminde, özellikle toplu taşımada, ağırlığı sürekli olarak azalsa da karayolu ulaşım türünün baskınlığı söz konusudur.

Özel otomobil artışı...

Diğer taraftan; özel otomobil sahipliği büyük bir artış göstermekte olup her bir özel otomobildaki ortalama yolcu sayısı (özellikle köprü geçişlerinde) 1-2'dir. Bunun bir sonucu olarak; köprü geçişlerinde taşıt sayısında büyük bir artış yaşanırken,

taşınan yolcu sayısındaki artış buna kıyasla sınırlı düzeyde kalmıştır. Aşağıda Tablo 3' te 1987, 1996 ve 2006 yıllarında İstanbul' da ulaştırma sistemindeki türel dağılım verilmiştir.

Türler arası dağılım...

Tabloda da görüldüğü üzere, genel olarak karayolu ulaştırma türünün İstanbul'da her dönem ağırlığı olduğu göze çarpmaktadır. Boğaz köprülerinin işletime alınmasının; karayolunun ağırlığına arttırmaktan çok, özel otomobil kullanımındaki artışa katkı yaptığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla; İstanbul'da dengeli türel dağılımın sağlanmasında, kategorik olarak köprü inşasının olumsuz etki oluşturaçağı söylenemez. Bu çerçevede; inşası devam eden 3. Boğaz köprüsünün raylı sistem geçişine (muhtemelen yüksek hızlı demiryolu) imkan sağlaması da ayyıyeten göz önünde bulundurulmalıdır. Ancak özel otomobil sahipliğindeki artışın doğru yöne kanaliz edilmesi gerekliliği ise açıktır. Birinci Boğaz köprüsünün işletime alınması sürecinde özel otomobil sahipliğinin yüzde 19,30'lardayken, 1996 itibarıyla ikinci Boğaz köprüsünün de artık devreye girmiş olmasıyla beraber bu oran yüzde 19,20'ye yükselmiş olup, 2006 itibarıyla da yüzde 26,34'tür.

Taksi-dolmuşlarda düşüş...

Aynı süreçte, taksi-dolmuşların ulaştırma türel dağılımından aldığı pay belirgin şekilde düşmüş olup okul, iş vb. yolculuk amaçlı kullanılan servis araçlarının payı ise ciddi bir artış göstermiş ve yüzde 10,40'tan yüzde



PROF. DR. MUSTAFA İLÇALİ
mustafa.ilcali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilcali@ibb.gov.tr

21,48'e yükselmiştir. Bu artışta özellikle; 1996 sonrası dönemin etkili olduğu görülmektedir. Bu çerçevede; özel otomobil sahipliğindeki artış, servis araçlarındaki artışa paralel de değerlendirilebilir. Ancak servis araçlarının; deniz ulaşımına entegrasyonu konusunda, özel otomobillerin deniz ulaşımına entegrasyonuna göre daha geniş imkanların olduğunu da söyleyebiliriz. Burada bir başka noktada; 1987'den günümüze, nüfus artışı ve Gayri Safi Milli Hasıla'daki (GSMH) artışa paralel, genel olarak toplu taşıma filolarının yeterli ve gerekli artışı gerçekleştirildiği görülebilir.

Servis araçlarında artış...

Buradan hareketle; toplu taşımının verimliliği ve işlerliğinin artırılmasında aciliyetli ihtiyacın filo temininde ziyade entegrasyon olduğu ifade edilebilir. Aynı dönemde minibüslerin payı 1987 itibarıyla yüzde 19,00 iken, 2006 itibarıyla bu oran yüzde 16,71'dir. Minibüslerdeki, oransal anlamdaki tedrici azalma da GSMH'deki artış ve toplu taşıma

organizasyonundaki iyileşme üzerinden okunabilir. Ancak şehirleşme ve ulaşım ağlarının artışına paralel olarak, minibüs hatlarında da miktar olarak kayda değer bir artışın olduğu söylenebilir. Minibüs araçları, hatları ve işletiminin, güvenlik, konfor, zaman vb. hizmet parametreleri bağlamında standardizasyonu da bir zorunluluktur. 1987'de yüzde 35,20 olan otobüs (İETT+Özel Halk Otobüsleri) türel payının özellikle 1996'dan sonraki süreçte, 2006 itibarıyla yüzde 24,12'ye düştüğü görülmektedir. Buradaki düşüşün önemli bir kısmı Özel Halk Otobüsleri'nde gerçekleşmiş olup, bu düşüşte, gerçekleştirilmiş olan kentiçi raylı sistem yatırımlarının etkili olduğu söylenebilir.

Sürekli ve sürdürülebilir ulaşım...

Daha önce çok defa ele aldığımız 'Sürdürülebilirlik' kavramı; 'Kentsel Dönüşüm'den, 'Entegre ve Dengeli Bir Modal Karaktere Sahip Ulaştırma Sistemi'nden ayrı düşünülemmez. Burada 'Sürdürülebilirlik' kavramını; 'insan odaklı, tasarruflu önceleyen, üretimi karakterize eden ve tüketimi dengeleyen' bir yaklaşım olarak okuyabiliriz ki; bu da 'günümüzü aşan, ileriye planlayan ve bunun içinde geçmiştin kavrayışı üzerine ayağını yere sağlam basan' bir bakış açısını beraberinde getirir. Bütün bunlar da, bir 'süreklilik algısı' gerektirir. Bu algı da bizlere, 'geçmiş doğru okuyan' ve bunun üzerine 'sürekliliği olan bir perspektifin inşası' nı işaret eder.

"Bizim çözümümüz" diyebilmek...

Bütün örnek Batılı şehirler; bu bütünlüğün, sürekliliğin ve

sürdürülebilirliğin örneklerini yansıtarak kendi 'doğruları'nı ortaya koymaktadırlar. Bizler de, bu bağlamda kendi perspektifimizi ortaya koyarak kendi tecrübelerimiz paralelinde 'doğrularımızı' üretmeliyiz. O zaman; 'bizim şehrimiz', 'bizim ürünümüz', 'bizim çözümümüz', 'bizim icadımız' ve 'bizim mühendisliğimiz' diyebileceğiz.

Örnekleri var...

Dünya'dan örneklerle baktığımızda; Moskova'nın şehir yapısı itibarıyla, kendine özgü bir dili, tarihi tecrübeyi, kronolojiyi (Çarlık dönemi, Sovyet dönemi, Federal dönem) tamamlıya yansıttığını görürüz. Bir diğer Rusya Şehri St.Petersburg; aşırı soğuk iklimi, Kuzey Kutbu'na yakın konumu ve buna bağlı iklim özellikleri paralelinde eşsiz bir şehirlenmeyi (kültürlenmeyi) ortaya çıkarmıştır. Aynı şekilde Finlandiya'nın başkenti Helsinki; bataklıkların kurutulması, savaşlar, kıtlıklar vs. eşliğinde gelişen tarihi çerçevesinde 'yeşilin eşsiz güzelliğini yansıtan' bir şehirleşmeye ulaşabilmiştir. Yeni Dünya'nın keşfiyle Kuzey Amerika'nın sakinleri haline gelen günümüz Kanada vatandaşlarının üzerinde yaşadığı Vancouver, Toronto gibi şehirler yaşam kalitesi en üst düzeyde olan, konfor ve hizmet parametreleri itibarıyla en yüksek yaşam kalitesini yansıtan özelliklere sahip olup, 'ulaşım problemleri'nı bütünüyle çözmüş durumdadır. Genel itibarıyla Kuzey Şehirleri; daha az nüfus yoğun yapıları, göç yolları üzerinde olmayışları (tarihin daha yavaş aktığı) gibi konumlanmaları itibarıyla ve Batı-Kuzey'in yeryüzünde yakaladığı ekonomik-teknik-kültürel üstünlük çerçevesinde 'sorunlarını minimize etme'de daha avantajlı konumdadırlar. Bir başka; Anglo-Sakson (Kuzey-Batı ittifakı) kültürü şehri örneği ise Dünya'nın en güney ucundaki Avustralya'nın Sidney, Canberra (Kanbera) ve Yeni Zelanda'nın Wellington (Vellington) şehirlerinde görülebilmektedir. Bu şehirlerde; alışılmış dışındaki iklimleri, yüksek hayat standartları, az nüfuslanmaları itibarıyla yine bir Batı Uygarlığı ortak dilinin örneklerini sunmaktadır. Hepinize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



anuray59@gmail.com

Akif Nuray

Her Rekabet İktisadidir!

Güney Kıbrıs'ın Rusya'ya 2,5 milyar avro borcu var, erteleme istiyor. Rusya da 2021'e kadar erteliyor. Güney Kıbrıs da limanlarını Rus savaş gemilerine açıyor. 10 tane de başka anlaşma yapıyor! İkisinin de işi görüyor, ama İngiltere ve AB sert itirazda... Ama Rusların paraları Kıbrıs bankalarındayken memnundular. Borç da yalnızca 2,5 milyar avro; ver Güney Kıbrıs'a, muhtaç etme Rus'a. Yunanistan'a 140 katını verdin ya...

Rekabet sert, ekonomik rekabet. Tüm rekabetler ekonomik aslında.

Bu yılki G20 kapsamında B20 çalışmaları var. B harfi "Business" kelimesinin ilk harfi. İş ve istihdam dünyasını, eğitim konularını kapsıyor. B20 Başkanı olan Ali Koç, 50 yılda ülkelerin büyüdüğünü ama ücretlerin küçüldüğünü anlatıyor. B20, 190 fakir ülkeyi kapsama aldığı geçen hafta. Dünya, Büyüme'yi Kalkınma'ya çevirmek gerektiğinde hemfikir. Geçen ay, Davos'ta, IMF Başkanının, "Yoksulları da müşteri haline getirerek ekonomiler düzeli" dediğini hatırlıyor. Bu tutum da ekonomik; tamamen iktisadi. Ünlü Keynes'in istediği "Tam İstihdam" önerisine uygun.

Beri yanda, 2014 Vehbi Koç Ödülü'nün (100 bin dolar) Nesin Vakfı Matematik Köyü'ne verilmesi de Kalkınma'nın ve eğitimin öncelik kazandığının işareti. Hayırsever milletimiz 134 ülke içinde sondan 6'ncı, 100 üzerinden 18 puan almış! Bizden daha hayırsızların içinde Yemen var. Hayırınızı attırın! Bu kadarla olunyor.

Benim aracımın trafik sigortası primi 4 yıldır azalıyor. 2015 primim yüzde 25 azaldı.

Trafik sigortası 4,5 milyar TL hasar ödemiş, 5 milyar TL prim toplamış.

Karlılık yüzde 10 gözüktüyor, TSB tablolarında... Sigorta sektörünün yüzde 90'ının yabancı şirketler olması bunun kanıtı olsa gerek.

Taşıma dünyasında... Mersin Büyükşehir Belediyesi, sabıkalı şoförlerin çalışmasını yasaklıyor. Kalkınma Bakanlığında, büyükşehir belediyelerinde dolmuşların (minibüslerin) kaldırılması teklifi var. Taksilerin merkezden yönlendirilmesi, trafikte kalabalık yapmaması konuşuluyor. Trafikte ziyan olan yıllık 120 saat azalacak.

Ekonomik gerekçeler.

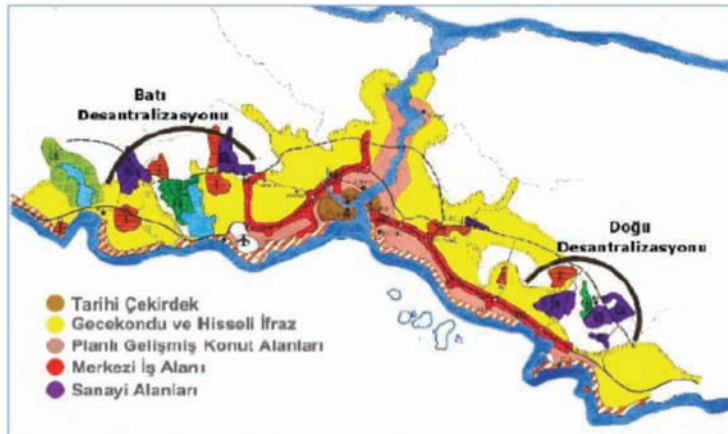
ABD, ihracat geliri olan şirketlerinden, bir kerelik, yüzde 14 vergi toplayacak ve ülkenin yollarını bu 285 milyar dolar ile yenileyecek.

Geçen haftalarda lojistiğin 'yeni dil' olduğuna değindik. Lojistik sektörümüzün yüzde 85 çalışanı, fiyat rekabetinin sert olduğunu bildiriyor. Kötü altyapı (yüzde 45), zayıf insan kaynağı (yüzde 39), yetersiz mevzuat (yüzde 39) kendini fiyat rekabetinde gösteriyor.

Ortalama 36 bin dolar olan yükü, ortalama 8 bin dolara taşımacı pahalı değil mi? Avrupalı araştırmacı da tabii, Türkiye'de yapılacak 7 işten ikincisinin lojistik olduğunu buluyor, kolayca. 10. Kalkınma Planı'nda "Taşımacılık'tan Lojistik'e Geçiş" çok gerekli.

Bir gurur haberi:

Dünya Enerji Ajansı (IEA) Başkanlığına oybirliği ile seçilen ilk başkan, Dr. Fatih Birol. 29 ülkenin oybirliğine sahip ilk başkan. Asıl önemlisi, bu kurumda ilk Türk Başkan. ■



Şekil 1. İstanbul' da Şehirleşmenin Ulaştırmaya Bağlı Değişimi

Tablo 3. Yıllara Göre İstanbul' da Ulaştırma Türel Dağılımı

Ulaşım Türü	1987 (%)	1996 (%)	2006 (%)
Özel Otomobil	19,30	19,20	26,34
Taksi + Dolmuş	10,20	9,40	4,75
Servis Araçları	10,40	11,50	21,48
Otobüs (İETT + Özel Halk Otobüsü)	35,20	34,10	24,12
Minibüs	19,00	19,60	16,71
Raylı Sistemler	3,80	3,60	4,60
Deniz Ulaşımı	2,10	2,60	2,00

Tekirdağ'da tahditli plakalarla ilgili yeni kararlar

Tekirdağ Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığına; S. T. J. M plaka ticari araçlarla ilgili alınan kararlara göre; ticari plakalarını boş çıkartarak (çekme) faaliyetlerine ara veren "S ve J" plaka sahiplerinin 20 Ocak 2014 tarihine kadar yeni araç alarak plakalarını aktif hale getirmelerine dair kararın son başvuru 1 Mayıs 2015 tarihine kadar uzatıldı.

İl Trafik Komisyon kararları ile Trafik Tescil Şube Müdürlüklerinden "M Plaka" almış ve halihazırda M plakası,

adına tescilli olan hak sahiplerinden; Büyükşehir Belediyesi sınırları içerisinde hatlı olmadığı için çalışmayanlardan, 1 Mayıs 2015 tarihine kadar başvuruda bulunmaları; açılacak hatlarda ihalesiz olarak çalışma izin belgeleri verilecek. Talep fazlalığı halinde hak sahipleri kura ile belirlenecek ve bu yolla alınan hatlar 5 yıl süre ile devir edilemeyecek.

İlçe belediyelerince, S ve J tasnifleri haricinde normal seriden plakalarla öğrenci ve personel servisi hizmetini herhangi bir izin belgesi olmadan yapanlara,

UKOME'nin kararı ile 18 Ağustos 2015 tarihine kadar geçerli olmak kaydıyla geçici izin belgesi verilecek. Verilen bu geçici izin belgesi kesinlikle kazanılmış hak değil.

Yetki izin belgesi olarak öğrenci ve personel taşımacılığı yapanlara, 18 Mart 2015 tarihine kadar belediyelerden almış oldukları belgeleri ibraz etmeleri halinde, Büyükşehir Belediyesi ücrette tabi işler tarifesindeki 10 bin TL plaka tahsis ücreti tahsil edilerek sıradaki J ve S plaka verilecek. ■



5 plakaları ile personel servis taşımacılığı yapanların denetimlerde cezaı yaptırımlar maruz kalmamaları için yönetmelik gereği izin belgelerini Şubat Ayı sonuna kadar vize ettirmeleri gerekiyor.

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 ISZ (479)

30 YIL ISUZU



HALK OTOBÜS ŞİRKET YÖNETİCİLERİNDEN,

Özulaş'a hayırlı olsun ziyareti

İstanbul Özel Halk Otobüsleri şirket başkanları ve yönetim kurulu üyeleri, Özulaş AŞ Başkanı Göksel Ovacık ve yeni yönetimini ziyaret ederek hayırlı olsun dileklerini sundu.

Özulaş AŞ merkezinde gerçekleşen ziyarette Halk Ulaşım Başkanı İbrahim Kala, Yeni İstanbul AŞ Başkanı Yalçın Beşir, Öztaş AŞ Başkanvekili Metin Mısırlı ve yönetim kurulu üyeleri hazır bulundular.

Başkanlar, gündemi değerlendirerek, sektör olarak birlikte hareket ettiklerini, İETT bünyesinde İstanbul halkına kaliteli, huzur ve güven içinde, ulaşım hizmeti sunmak için çalıştıklarını ifade ettiler. Yolcuların memnuniyet düzeylerinin ve isteklerinin hizmet kalitesi açısından belirleyici olduğunu belirterek, toplu ulaşım sektörünün, ulaşım hizmetini kesintisiz ve kaliteli bir şekilde sağlaması için kendi istek ve taleplerinin de yerine getirilmesi konusunda görüş bildirdiler.

Ortak hareket

Özulaş AŞ Başkanı Göksel Ovacık, şirket yöneticilerinin yaptığı ziyarete teşekkür ederken, esnafın biriken sorunlarına hep birlikte çözüm üreteceklerini belirtti: "Halk otobüsleri şirket başkanları ve yöneticileri ile beraber, bu çalışmalarımız sırasında gerekli kurum ve kuruluşlar ile işbirliği içerisinde olacağız ve ortak sorunlara çözüm arayacağız."

Ovacık, Ankara EGO ve İstanbul İETT genel müdürlükleriyle verimli işbirliği içerisinde çalıştıklarını, medya alanında ve esnafın beklentileri doğrultusunda kazanımlar elde ettiklerini açıkladı. ■

MERCEDES-BENZ TÜRK, "BUSTECH CHALLENGE" YARIŞMASINA KATILMAK İÇİN

En iyi otobüs teknisyenini Almanya'ya gönderiyor

Mercedes-Benz Türk, müşterilerine en yüksek kalitede hizmet ve servis sunabilmek amacıyla yürüttüğü çalışmalarına devam ediyor. Şirket, bu kapsamda ana şirketi EvoBus tarafından iki yılda bir düzenlenen "BusTech Challenge" yarışmasına katılarak yetkili servislerinde görev alan otobüs teknisyenlerinin bilgi ve beceri seviyelerini ölçmeyi ve gelişmelerini teşvik etmeyi amaçlıyor. Araç ve hizmetlerinde sunduğu kalitede üstünlüğü, mühendislikte uzmanlığı, ürün ve hizmet çeşitlerinin devamlılığını sunan şirket, bu uygulamayla müşterilerinin memnuniyetini daha da üst seviyelere taşımayı ve markaya olan bağlılık zincirini daha da güçlendirmeyi amaçlıyor.

Bu yıl 3. kez düzenlenen BusTech Challenge'da Mercedes-Benz Türk'ü 2014 Teknisyen Olimpiyatları'nda birinci olan "Bayraktarlar Merkon Arıza Teşhis Teknisyeni Yücel Çoban" temsil edecek. BusTech Challenge'a, Türkiye'nin çeşitli illerinde bulunan 33 Mercedes-Benz Türk yetkili servisinde görevli 70 otobüs teknisyeni katılmıştı. Aynı zamanda 2014 Teknisyen Olimpiyatları'nın Otobüs Arıza Teşhis Teknisyenliği birincisi olan Çoban, BusTech Challenge'a katılan 17 ülkenin finalistleri ile birlikte 23. - 25.03.2015 tarihinde Almanya'nın Ulm şehrinde bulunan EvoBus merkezinde



gerçekleştirilecek iki günlük organizasyonda "Avrupa Şampiyonluğu" için yarışacak.

ÖDÜLLER SAHİBİNİ BULDU

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, "BusTech Challenge Avrupa Şampiyonası"na gönderilen teknisyenler bu yarışmalar ile hem bilgi ve becerilerini daha da üst seviyeye taşıma, hem başarıları karşılığında ödüllendirildikleri için motive olma hem de Türkiye'yi, ülkelerini temsil etme fırsatı buluyorlar. Bu sayede dünyanın en iyi teknisyenlerinden biri olarak yarıştıkları uluslararası bir platform oluşuyor" dedi.

Satış Sonrası Hizmetleri Müdürü Ergiz Esen, "Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler Birimi olarak teknisyenlerimizin bu yarışmaya katılmalarını organize ediyor; bu yolda gösterdikleri çaba ve

performansı arkadaşça bir rekabet ortamında değerlendirerek ödüllendirmeyi, böylece motivasyonu daha da artırmayı hedefliyoruz. Yücel Çoban'ın bizi en iyi şekilde temsil edeceğine güveniyor ve kendisine Almanya'daki finalde başarılar diliyoruz" şeklinde konuştu. ■

1. Yücel Çoban (Bayraktarlar Merkon)'a ödüllü Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün tarafından verildi.

2. Murat Kabakçı (Mengerler İstanbul Otogarı)'ya ödüllü, Bayi Ağı Geliştirme & Eğitim Müdürü Didem Nalbant verdi.

3. Murat Kabakçı (Mengerler İstanbul Otogarı)'ya ödüllü Satış Sonrası Hizmetleri Müdürü Ergiz Esen verdi.



SYSTEM TRANSPORT 10'UNCU YILINI

Travego S yatırımı ile kutluyor

2005 yılında kurulan System Transport, 10'uncu yılında Mercedes-Benz Türk'ten teslim aldığı iki adet Travego S ile hedeflerini büyütüyor. Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törene katılan System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık, araçları Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Selim Saral'dan teslim aldı.

7 milyonluk araç yatırımı yapacak

Filosunu Travego S ile güçlendiren System Transport Genel Müdürü Taşkın Arık, 2015 yılında 7 milyonluk araç yatırımı yapmayı planladığını söyledi. Arık, Travego S'i tercih etme nedenini, "Özel bir seri, özel bir araç. 2016 yılında hayata geçecek Euro 6 öncesi bu aracı almamız iyi oldu. Travego S ile Euro 6'ya geçişte aradaki fark azalacak"

sözleriyle açıkladı.

2015 yılında da Mercedes yatırımlarına devam edeceklerini dile getiren Arık, "Travego S alımı ile 32 araçlık filomuzdaki Mercedes marka araç sayısı 25'e yükseldi. Mercedes'in yanı sıra filoda 2 Isuzu, 1 Otakar, 4 de Volkswagen Crafter bulunuyor. Yıl içerisinde Mercedes ve Volkswagen yatırımlarımız olacak. Firma olarak büyümeye devam edeceğiz" diye konuştu.

Arık, 2015 yılında bir önceki seneye göre sektörde yüzde 10 büyümeye beklediklerini vurgulayarak, sektörde 7 Haziran seçimlerinden iki ay önce ve iki ay sonra bir daralmanın yaşanacağını ileri sürdü: "Sektör, seçimlerden sonra kendini toparlar ve yoluna devam eder. 2014 yılı, 2013 yılı gibi durağan geçti. Sektörde büyük bir artış ve düşüş yaşanmadı" 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

4 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dünyası

2 - 8 Mart 2015



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Doğrular ve doğruları söylemek...

Ben bu sektörün içine doğdum, bu sektörün içinde büyüdüm... Ekmeğimi bu sektörden kazandım, birçok insana da bu sektör üzerinden ekmek kazanma imkanı verdim. Yani karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün her bir karşını iyi bilirim ve üzerine görüşümü bildiririm. Prof. Dr. Hazım Gökçen'in, "Mevlana'dan Deyişler" alt başlığıyla derlediği, "Aşk Yanmaktır Yakmak Değil"i (Liber Kitap) okurken sadece kendi ömrüm değil, bütün sektörün yaşadıkları canlandı gözümde.

Hazreti Mevlana, "Gözyaşının bile bir görevi varmış; ardından gelen gülümseme için temizlik yapmış" diyor. Demek ki acı çekmeden başarı kazanmak mümkün değil. Demek ki sıkıntılardan sıyrılmadan felaha erişilemez. Yine aynı kitaptan alıyorum: "Geçmişini iyi bil ki geleceğe sağlam basasın. Nereden geldiğini unutma ki nereye gideceğini şaşırmayasın." Yani sadece acı çekmek, sıkıntı yaşamak da yetmiyor rahata ulaşmak için. Geçmişin analizini iyi yapmak, onun ışığıyla da geleceği aydınlatmak gerekiyor. Yoksa Mevlana'nın dediği gibi şaşırabilir insan.

Doğru olmak, doğruları söylemek çok önemli. Tabii ki hepsinin yeri var. Süleyman Şah Türbesi'ni korumak amaçlı taşırken bütün dünyaya ilan edemezsiniz. Yapılan açıklamaları hatırlayın, İçişleri Bakanı, birkaç gün önce bir sorun olmadığını açıklamıştı. Oysa aynı zamanlarda yapılacak operasyonun hazırlıkları sürdürülüyormuş. Türkiye topraklarında, ama anavatanından ayrı olması, Suriye'nin içinde bir ada niteliği dolayısıyla uluslararası bir sorun çıkmaması için böyle bir açıklama yapıldı diye düşünüyorum. Türbenin taşınması ecdat toprağının kaybı mıdır, korunması mıdır, ne kadar doğru yapılmıştır gibi tartışmaları bir kenara bırakıyorum, çünkü bizim işimiz değil... Tam da bu noktada, gel de bir Mevlana'nın şu sözünü hatırlama: "Her zaman doğruyu söyle, ama her zaman her doğruyu değil."

Her şeyin bir zamanı, bir sırası var. Dilerseniz yine döneelim sektörümüzün sorunlarına. Şimdi, tam da seçim sürecinde, bütün partilerin aday adayları ve adaylarıyla konuşmalı, sektörümüzün sorunlarını anlatmalı ve şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün ülkemizin sosyal ve ekonomik hayatına neler kattığını, kazandırdığını açıklamalıyız. Onlar bizi dinler de sorunlarımızın çözümüne yardımcı olacaklarına söz verilerse, biz de oymuzdan ondan yana kulanırız.

Mevlana ile açtım, yüce Mevlana ile kapatayım: "Sen neye nasıl bakersan, o da sana öyle bakar." ■



12 MART'TA BAŞLIYOR

Kamil Koç, Erzincan, Erzurum yolunda

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, 40 Safir VIP aracın teslim töreninin ardından Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

2015'in olumsuz hava koşulları nedeniyle durgun başladığına dikkat çeken Erdoğan, "Olumsuz hava koşulları nedeniyle çok ciddi şekilde yollar kapandı. İstanbul Otoyolu'ndan ben hayatımda ilk defa çıkış verilmediğini gördüm. Yıl biraz durgun başladı, ama şunu özellikle ifade etmem gerekir ki, biz zor şartlarda bile ayakta kalmak üzere programlanmış bir sektöüz. Her şeye rağmen 10 saat yolda kaldık. Kaptanlarımız, prefabrik tuvaletler kurdu ama kimseyi yolda bırakmadık, aç susuz koymadık. Biz öyle bir sektöüz ki, gerekirse kan kaynatır, su yaparız" dedi.

40 adetlik yatırımın devamının geleceğini de belirten Kemal Erdoğan, yeni Maraton'u heyecanla beklediklerini söyledi: "Biz, esas gaza yeni Maraton ile basacağız. İlk Maraton'u biz teslim almak için bekliyoruz." Temsa ile çok iyi bir takım oyunu oynadıklarını belirten Erdoğan, "Hem satış sonrasında hem finansman aşamasında en ufak talebimizi yerde bırakmadılar. Araçların yakıt tüketiminden memnun kaldık. Kaptanların yatma yeri ile dümen sisteminde görüş birliği yaptık, şanzımda iyi performans aldığımızın bilgisini verdik. Yeni ürünün gelişiminde küçük olsa da bizim de bir katkımız var" dedi.

Yeni katılımlar olacak

12 Mart itibarıyla Erzurum ve Erzincan seferlerine başlayacaklarını da belirten Erdoğan, "Sinop'u açtık. Artık bütün Türkiye bizim felsefesindedir. Hiçbir yeri ayırt etmiyoruz. Katılımlar konusunda firmalar ile görüşüyoruz. Birçok firma da bizimle görüşmek için başvuruyor. Asgari müşterek bulup ilerlemeye çalışıyoruz. Sezon öncesinde yeni katılımlar olacak. Geçen yıla benzer bir büyüme hedefliyoruz" dedi.

Bilette TC yazılma zorunluluğu

Son zamanlarda firmaların bilette TC kimlik numarasının biletlere yazılmaması nedeniyle cezalarla karşılaştığını dile getirdiğimizde, Kemal Erdoğan'ın yorumu, "Biz TC kimlik numarasını beyan usulü ile yazıyoruz. Yolcu olmadık bir numara verirse ben bunu nereden kontrol edebiliriz? Yolcu vermek istemiyor çoğu zaman. Bunlar çok anlamsız. Yolcu TC kimlik bilgilerini vermek zorundadır denilsin o zaman" oldu. ■

Temsa, 2+1 segmentine yeni bir soluk getiren 41+1 kişilik Safir VIP'in lansmanını yaptı. 40 Safir VIP'i de Kamil Koç'a teslim etti.

2015'in 7 yeni ürününden ilki Safir VIP

Temsa, 2015'teki yeni ürün lansmanlarının startını 41+1 kişilik Safir VIP ile verdi. Safir VIP, 26 Şubat Perşembe günü Sabancı Center'da düzenlenen lansman toplantısıyla tanıtıldı.

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Sanayi Grubu Başkanı Mehmet Pekarun, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl'ın katılımıyla gerçekleşen lansman kapsamında, 40 Safir VIP, Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan'a teslimi de gerçekleştirildi.



GÜLER SABANCI: TEMSA LİDERLİĞE KOŞUYOR

Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Temsa'nın yeni bir yolculuğa çıktığını belirtti: "Pırıl pırıl bir günde, iç açıcı güzel bir haberi sizlerle paylaşacağız. Topluluğumuzun en köklü şirketlerinden biri olan Temsa, bugün yeni ürününü Safir VIP'in tanıtımını gerçekleştiriyor. Bu toplantıya bilhassa katılmamın sebebi, Temsa'nın yeni bir yolculuğa çıkması... Safir VIP bu yeni yolculuğun ilk adımı. Ben de bu ilk adımda arkadaşlarımızla beraber olmak, desteğini göstermek istedim. Temsa, son iki yıl da çok başarılı şekilde geçirdi, pazar payını büyüttü. Biz bu yıl da bu gelişmenin devam



edeceğini görüyoruz. Temsa'nın otobüs-midibüs pazarında liderliğe koşuyor olması beni memnun ediyor. Bu liderlik koşusunu Sabancı Topluluğu olarak destekliyoruz. Türk mühendislerinin, tasarımcılarının emeği, Temsa'nın birikimi, Ar-Ge'si ile başarılı ürün Safir VIP'i yepyeni ürünler takip edecek."

Mehmet Pekarun ve Temsa ailesini kutluyorum

Sabancı, "Temsa artık, müşteri ihtiyaçlarını odağına olan, müşteri ihtiyaçlarına yönelik inovatif, konforlu ve en kısa zamanda en etkin çözümler üreten bu özelliği ile sektörde fark yaratan bir şirket oluyor. Safir VIP başarılı bir ürün. Burada da şehirlerarası yolcu

taşımacılığının alanında başarıyla hizmet veren bir müşterimiz var. Temsa onlarla birlikte büyüyor ve ürünlerini geliştiriyor. Temsa sadece yurtiçinde değil, yurtdışında gurur verici çalışmalar yürütüyor. Temsa ve Sabancı markasını uluslararası arenada başarıyla taşıyor. 64 ülkeye ihracat gerçekleştiriyor. Bunların arasında ABD de var. Bu başarı da emeği geçen başta Sanayi Grubu Başkanımız Mehmet Pekarun ve Genel Müdürümüz Dinçer Çelik olmak üzere tüm Temsa ekibini tüm Temsa ailesini kutluyorum. Temsa, Türkiye'nin yetiştirdiği, başarıyla ve liderliğe koşan önemli bir yerli marka. Safir VIP'in yolunun açık olmasını, müşterilerine de hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■

Otobüs işletmecilerine Safir VIP çözümleri

Otobüs işletmecilerinin artan maliyetler ve rekabet şartları ile zorlu bir dönem yaşadıklarını belirten Dinçer Çelik, "Temsa, Safir VIP ile otobüs işletmecilerine çok önemli bir çözüm noktası sunuyor. Yeni ürünümüzde sağladığımız 4 fazla koltuk ile otobüs işletmecisi 5-6 yılda 150 bin Euro civarında bir gelir elde ediyor ve otobüsün parasını çıkartıyor. Bunun yanı sıra çok ciddi yakıt tüketimi ve düşük işletme gideri var. 2014'te 1,5 milyon km yol yapan ve normal bakımın dışında servise uğramayan aracımızın kutlamasını yaptık. Safir VIP'in ikinci el değerinde otobüs işletmecilerine önemli kazanımlar sağladığını görüyoruz" dedi.

2015'te lansman koşuları

2015'inde Temsa açısından çok iyi bir yıl olacağına inandıklarını belirten Dinçer Çelik, bu yıl Safir VIP'in ardından 6 yeni ürünü daha pazara sunacaklarını söyledi: "Safir VIP'i, midibüs ürünümüz Opalın'ın



Ocak ayını lider geçti

Temsa'nın, 2015 yılına çok iyi bir başlangıç yaptığına dikkat çeken Dinçer Çelik, "Ocak ayında Temsa yüzde 38 civarında bir pazar payı ile lider oldu. Yüzde 13 civarında bir büyümeyle midibüs büyüme elde eden tek ürün segmenti oldu. Burada payımızı yüzde 15'ten yüzde 30'a çıkı ve 27 kişilik Prestij Super Deluxe ürünümüz ile lider olduk. Şehirlerarası ürün segmentinde ise yüzde 23 civarında daralma yaşanırken payımız yüzde 16'dan yüzde 25'e ulaştı" dedi.



Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Sabancı Holding Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı'ya, Merhum Sakıp Sabancı'nın Kamil Koç filosuna 2000 yılında yapılan otobüs teslim töreninde çekilen fotoğrafını hediye etti.

Kamil Koç'un Genel Müdürü

KEMAL ERDOĞAN: TEMSA ARAÇ SAYISI 210 OLDU

40 Safir VIP aracı filosuna katan Kamil Koç'un Genel Müdürü Kemal Erdoğan konuştu: "1926 yılında Kamil Koç'un tek bir otobüsle Bilecik Pazarı'ndan çıkıp Bursa-İstanbul arasında taşımacılık yapmaya başladığı günden bu yana 89 yıl geçti. Kamil Koç'un, iki yıl içerisinde, yılda 20 milyonu aşkın yolcuya hizmet vereceğini, 1 milyar TL'yi aşkın ciroya ve 6-7 bin arasında bir çalışan sayısına ulaşacağını tahmin ediyoruz. Bu dönem için bu başarıya taşıma şerefine biz nail olduk. Bir otobüsle başlayan bu macera, bugün yazın 950, yıl ortalaması 800 otobüs ile çalışan bir organizasyona haline geldi. Bu araçların önemli bir kısmını da Temsa oluşturuyor. Bugün 40 Safir VIP alıyoruz. Filomuzdaki Temsa sayısı 210'a ulaştı. 2016 yılında filomuzun yeni Maraton ile daha da büyüyeceğini tahmin ediyoruz."

En ufak tasarruf göl, en ufak israf sel

Yatırım kararı verirken önce eleedik, sık dokuduk diyen Erdoğan, "Taktir edersiniz ki büyük organizasyonların en ufak



FINANSMAN HERKESİN ZORLUĞU

Sabancı Holding Sanayi Grubu Başkanı Mehmet Pekarun, bütün üretici firmaların finansman zorluğuna dikkat çekti: "Bu sektörde öyle veya böyle finansman yapmazsanız, ayakta kalamazsınız. Bu, Türkiye'deki bütün üretici firmaların bir zorluğu. Finansman şirketi kursanız bile o aktifinizi siz kendi bilançonuza taşıyorsunuz, sektöre yatırım yapıyorsunuz. Biz o yatırımı finansman şirketi ile yapmasak bile kendi bilançomuzdan yapıyoruz. Burada bence önemli olan satış sonrası hizmette getirdiğimiz kolaylıklar. İkinci el bugün çok vurgulandı, ikinci el değeri çok önemli."

lansmanı takip edecek. Turizm ve servis taşımacılığının kullanacağı bu aracın boyu 7,7 metre ve 35 kişilik. Daha sonra Tourmalin pazara sunulacak. Tourmalin yine servis aracımız olacak ve kısa hatlarda kullanılacak. Bunu elektrikli otobüsümüz, şehrinde akıllı sistemlerin yer alacağı belediyelere de hizmet sürecinde yeni özellikler katacak olan Avenue I BUS ile Opalin City aracımız izleyecek. Yıl sonunda ise en büyük haberimiz size Maraton'un lansmanı olacak. Bu araç yüksekliği ile geniş bagaj ve yakıt tankı ile uzak mesafelere gidebilecek." ■

hesaplamalarının sonuca çok büyük etkileri oluyor. Bu yıl itibarıyla yılda 16 milyon yolcu taşıyan bir firma olarak herhangi bir noktada yaptığımız en ufak bir tasarruf bizim için göl, en ufak bir israf da sel oluyor. Sonuçları çok kritik. Biz Temsa araçları almadan önce ince eleedik, sık dokuduk çok önemli fizibilitele yaptık. Bunu açık yüreklilik ve samimiyetle söyleyebilirim ki, her aşamada Temsa çalışanlarından büyük destek gördük. Satış sonrasını söylemeye gerek yok. 3 yıl kullanmak üzere aldığımız araçları 4 ve 5'inci yıllar için uzattık. Dinçer Bey'in söylediği gibi 1,5 milyon km'ye yaklaşan araçlar bizde de var. Hiçbir sorun olmadığı için 4 ve 5'inci yıllarda kullanmaya devam edeceğiz. Ticari olarak, satış kanalı olarak hatta tasarımı olarak büyük destek ve dostluk gördük. Bizim taleplerimiz doğrultusunda birçok yenilik yaptılar. Tasarımlarını değiştirdiler, çok ciddi bir iş ortaklığı içinde olduk. Bu hem gurur verdi, hem de daha yetkin ve daha iyi otobüsçü olmamızı sağladı. Bu yıl itibarı ile 40 araç teslim alıyoruz. Arkası gelecek. Herkese çok teşekkür ediyorum" dedi. ■

Lojistik Dünyası
 editor@tasimadunyasi.com
 Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

Gazetesi

Yıl: 4 • Sayı: 177 • 2 - 8 Mart 2015

www.tasimadunyasi.com



Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu:

Rekabetçi olmak zorundayız

2014'teki büyümenin yüzde 90'ı ihracat kaynaklı" diyen Nuhoglu, "Başka şansımız yok. Komşu ülkelerle ticareti geliştirmek ve Türkiye'deki üretimi yurtdışına taşıyabilmek için hem etkin, hem rekabetçi ve bu taşıma ihtiyaçlarını daha iyiye taşıyabilmek için güçlü olmak zorundayız. 2023 hedefi 500 milyar dolarlık bir hedef var. İhracatta stratejik güç olarak lojistik seçildi" dedi.

1 Mart Pazar günü düzenlenen UNO Genel Kuruluna Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, TOBB Başkan Vekili Halim Mete, TİM Lojistik Konsey Başkanı Bülent Ayman, TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan ve çok sayıda UNO üyesi katıldı. Divan Başkanlığına Ali Ahmet Yüksel, Başkanvekilliklerine Ekrem Karaoglu, Emin Timuçin, Abdülkadir Genli, Katipliğe Refik Soya Tütcü seçildi. Toplantının açılış konuşmasını UNO Başkanı Çetin Nuhoglu yaptı.

41 kere maşallah

UNO'nin bu sene 41'inci yılını kutladığını söyleyerek konuşmasına başlayan Nuhoglu, "41 kere maşallah. 1974 yılında 7 kişinin yan yana gelmesiyle kurulmuş olan bu dernek, 41 yıldır sektörün ileri taşınması için ihtiyaçları zamanında tespit etmiş, rekabetçilik analizini gerçekleştirmiş, önerilerini sunmuş ve böylece, bugün turizmde sonra 13,5 milyar dolarlık ihracat hacmi ile en fazla ihracat gerçekleştiren ikinci sektör haline gelmiştir. Sektörümüz, tüm Türkiye'ye doğudan batıya, kuzeyden güneye özellikle komşu ülkelerle ticareti aktif haline getirmiş, Türkiye'nin değerlerini taşıyabilmiş, komşu ülkelerdeki ticaretin gelişmesinde, fırsatların öne çıkarılmasında hep liderlik etmiştir" dedi.

İhracatta stratejik güç lojistik

"2014'teki büyümenin yüzde 90'ı ihracat kaynaklı" diyen Nuhoglu, "Başka şansımız yok. Komşu ülkelerle ticareti geliştirmek ve Türkiye'deki üretimi yurtdışına taşıyabilmek için hem etkin hem rekabetçi ve bu taşıma ihtiyaçlarını daha iyiye taşıyabilmek için de güçlü olmak zorundayız. 2023'te 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefi var. İhracatta stratejik güç olarak lojistik seçildi. 10. Kalkınma Planı'nda en önemli 25 hedeften biri taşımacılıktan lojistiğe dönme programıdır" dedi.

Türk taşımacısının payı neden azalıyor?

Dünyanın hızla değiştiğine dikkat çeken Nuhoglu, "2008 yılında Bulgaristan ve Romanya'nın AB'ye katılımı ve AB'deki ekonomik kriz sonrası önümüze çok fazla dayatma çıkarıldı. 2008'de Batı kapısında gerçekleşen toplam 400 bin taşımamızın 335 binini biz taşıyorduk. 2013'te toplam 500 bine çıkan taşımaya rağmen Türk taşımacınının payı 310 bine düştü. Bu en büyük tehlike. Batıda ve doğuda haksız rekabetler yaşıyoruz. Önce bir fotoğraf çektik; niye pay kaybediyoruz, niye rekabetçi olamıyoruz? Net olarak gördük ki, yabancı araçlarla haksızlık rekabeti, karayolundaki cezalar, sınır kapılarındaki uzun beklemler, geçiş belgelerinin yetersiz olması... En önemlisi pahalıyız, çünkü pahalılaştırıyoruz; yavaşız, çünkü yavaşlatıyoruz. Hedef: haksız ayrımcı geçiş ücretleri kalkacak" dedi.

Talat Aydın'ın liderliği

Çetin Nuhoglu, "Nisan ayında, Gümrük Bakanları müsteşar yardımcılarıyla birlikte yaptığımız arama konferansında Sayın Müsteşarımız Talat Aydın liderliğinde seferberliğe başladık. Onun öngörüsü ve sektörü iyi bilmesi, gördüğümüz tehditler ve kaybetmeler karşısında ayağa kalkması bütün sektörü ümitlendirdi. O anlamda Sayın Talat Aydın'a çok teşekkür ediyorum" dedik.

Türk taşımacısına engel

Nuhoglu, "2004-2005 yıllarında, İran'la taşımaların yüzde 70'ini Türkler yaparken, 2013 yılında yüzde 80'ini İranlılar yapar hale geldi. İran, Türk taşımacılarını öyle bir haksız rekabetle zor durumda bırakıyordu ki, maliyetlerimizi artırarak kendi nakliyesine avantaj sağlıyordu. Hala gümrük geçişlerinde kendi nakliyesine avantaj sağlıyor. Türk taşımacılar transit geçişlerde bekletiliyor. Ancak 20 yılda çok önemli mesafeler alındı, yapılan hamlelerle bu sorun çözüldü. Bu mücadeleyi veren Sayın Talat Aydın, milletvekilimiz Sayın Osman Aşkın Bak'a yanımızda olduğu için ve Sayın Bakanımız size teşekkürlerimi sunuyorum. Avusturya, çevrecilik adına geçişlerimizi hep sınırladı. Türkiye'nin batıya yaptığı taşımalara ciddi engeller koydu. İlk defa Türk nakliyecisi olarak Viyana'ya çıkartma yaptık. Türkiye son 10 yılda 140 milyar dolar yabancı sermaye çekti. Avrupa'ya ihracatın yüzde 50'sini yabancı firmalar gerçekleştiriyor. Yüzde 28'ini Alman şirketleri yapıyor. Avusturya'nın yaptığı; Türkiye'nin Avrupa'ya entegre olmasını engellemektir. Avrupa Birliği bize, 'sen malları serbestçe ülkemizde dolaştırabilir, ama tırları dolaştıramazsın' diyor. Peki, bu mallar uçarak mı, ısınarak mı gelecek? Biz tırlımızla turistik seyahat mi yapıyoruz? Bu haksız uygulamayı ortadan kaldıracaktır. İtalya sorunu da en

kısa sürede çözülecektir, yeter ki biz kararlı duruşumuzu sergilemeye devam edelim. Türkiye'den yüklenen bir mal mevcut kurallar ve engelleme uygulanmadığı zaman 36 saatte Münih'e ulaşacak. Bugün bu 90 saat. Biz maalesef 36 saati sınır kapılarında, Ro-Ro'larda harcıyoruz" diye konuştu.

KAPIKULE'YE TIR PARKI MÜJDESİ

Nuhoglu, bir de müjde verdi: "Kapıkule'yi bir saatte geçme konusunda çalışmalar yapılacağına inanıyoruz. TOBB'un yürüttüğü çalışma ile Kapıkule Sınır Kapısı'nda tır parkının bugün temeli atılıyor. Haziran ayına yetiyecek ve tır şoförleri artık bugün çektiği eziyetleri çekmeyecekler."

25 BİN ŞOFÖRE YEŞİL PASAPORT

"Şoförlerimiz Avrupa ülkelerine yıllardır taşıma yapıyor. Bu şoförlere hala turist vizesi verilmesi, 22 evrak istenmesi anlamlı mıdır?

Ulaştırma, Ekonomi ve Dışişleri Bakanlığı'na 25 bin şoförümüzün vize alımlarını kolaylaştırmalarını istedik. Bir öneri yapıldı, bu şoförlere yeşil pasaport verelim denildi. 25 bin şoförümüzün yeşil pasaport hakları olduğuna inanıyoruz."



Lojistik ve ulaştırma geleceği çiziyor

Nuhoglu, "Ülkelerin performansı, gelecek tasarımı, rekabetçilik, ulaştırma ve lojistik ile çözülür. Onun başarısı ülkenin de başarısıdır. Dünyada üretilen refahtan kendi ülkemize daha fazla refah transferi ancak bu sektörle sağlanır" diyerek konuşmasını bitirdi. ■



Her yaşta çekici.

Bir Mercedes-Benz kamyon kullanıyorsanız, yıllar geçse bile değerinden hiçbir şey kaybetmez. Hızla satılır, hızla kazandırır.

Türkiye'de kamyon, Mercedes-Benz'dir.

BLUE TEC

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

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



Mercedes-Benz
Trucks you can trust

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan:

AB engeller çıkartıyor

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Lütfi Elvan, yaptığı konuşmada, taşımacılık sektörünün 77 milyon vatandaşı ilgilendirdiğini belirterek, "Hangi alana giderseniz gidin, hangi sektörle ilişki içerisinde olursanız olun, mutlaka taşımacılıkla karşı karşıya kalacaksınız. Taşımacılık sektöründe 12 yıl öncesinde isteyen herkesin taşımacılık yapabildiği bir durum söz konusuydu. Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğini çıkararak taşımacılık sektörünü belirli bir kurala, kaideye bağlamak istedik. Belki o dönemlerde yapılan düzenlemelere karşı duruşlar, dirençler söz konusu oldu, ancak gerçekten ülkemizin, böyle bir düzenlemeye standartlarının ortaya konmasına ihtiyacı vardı. Sektörün Avrupa Birliği mevzuatına uyumu son derece önemliydi. Biz AB mevzuatına büyük ölçüde uyumu gerçekleştirdik, ama AB ülkelerinin kendi kurallarına uymadıklarını, tarife dışı engeller koymaya çalıştıklarını görüyoruz" dedi.

Çile çekmek istiyorsan, kamyon şoförü ol

"15 yıl geriye gittiğimizde taşımacılık sektörü çile çekilen bir sektördü" açıklamasını yapan Bakan Elvan, "Rahmetli babam da bir süre nakliyecilik yaptı. Hep 'çile çekmek istiyorsan, kamyon şoförü olacaksın' derdi. O dönemler, altyapısı kötü



yollarımızdan iki aracın yan yana geçemediği gibi her taraf çukur ve doğru düğün asfalt yok. Araçları sık sık arıza yaptığı için kamyon şoförlerimiz yollarda saatlerce, günlerce beklerdi. O dönemler artık geride kaldı. Özellikle ulaşım altyapısı ile ülkemiz çağ atladı. 6 bin 100 km'lik bölünmüş yolumuz varken, şu anda 17 bin 750 km'ye çıktı. Bugün artık şoförlerimiz, 'tekerim patladı, çukurda kaldım' demiyor" dedi.

Müzakere masasında dik durmamız gerekiyor

Uluslararası taşımacılık açısından ciddi sorunların olduğunu da belirten Elvan, "Göreve geldiğimde Bulgaristan ile sorun yaşıyorduk. Bürokrat arkadaşlarımıza, alternatif güzergahları tespit etme ve kullanıma yönelik gerekli altyapıyı oluşturma

talimatı verdim. Bir süre Yunanistan hattını kullandık ve sorunun çözümünü sağladık. Doğu'da, Hazar geçişine yönelik Azerbaycan'a ortak bir şirket kurmayı teklif ettik. Olumlu baktılar, ilgili arkadaşlarımız çalışacaklar. Alternatif güzergahlarımız varsa masada güçlüsünüz demektir. Onun için biz kullanalım veya kullanmayalım mutlaka elimizin altında alternatif güzergahlarımız olmak zorunda. İran'da sıkıntı çektiğiniz anda Gürcistan tarafında bir alternatifiniz var. Altyapısı kötü, kabul ediyorum, ama biz bunları hazır hale getirmemiz gerekiyor. Müzakere masasında dik durmalıyız, haklarımızı savunmalıyız. AB ülkeleri ile yaşanan sorunların çözümüne yönelik de güçlü adımlar atacağız. Çünkü biz haklıyız" dedi.

Bürokratlar karar veremez

Başarıda en önemli hususun siyasi kararlılık olduğuna dikkat çeken Bakan Lütfi Elvan, "Eğer siyasi anlamda kararlılığınız yoksa adım atamazsınız. Elbette ben bürokratlarımı övünüyorum. Ama bu işler bürokratların vereceği kararlarla yürümez, siyasi kararlarla yürür. Bizim gerçekten iyi bir ekibimiz var. Tüm arkadaşlarımız canla başla çalışıyorlar. Ama onun siyasi riskini ben almak zorundayım. Hükümetim almak zorunda. Bu konuda çok güçlü bir kararlılık gösterdik" dedi. ■



Lütfi Elvan

Çetin Nuhoglu

HEYKELİ DİKİLECEK ADAM

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Başkan Vekili Halim Mete, Tır Komitesi içerisinde yer almasının rahmetli Ali Osman Ulusoy'un isteğiyle olduğunu belirtti: "Sayın Ali Osman Ulusoy, 15 sene önce TOBB Yönetim Kuruluna geldiğimde Tır Komitesi Başkanı idi. Benim de bu komitede olmamı istedi. O gün bugündür sorunlarımızın çözümü için çalışıyoruz. Yılda yaklaşık 420 bin Türk taşıması ile tir sisteminin dünyadaki bir numaralı kullanıcı Türkiye'dir. Geçmiş belgelerinin kurallara uygun verimli ve adaletli bir şekilde dağıtılmasını sağlıyoruz. Uluslararası nakliyeciler, Talat Aydın'ı ilk iki senede neredeyse idam edeceklerdi, ama şimdi heykeli dikiyorlar. Ona alkışlarımızla bir destek vermenizi istiyorum" dedi.



38. UND Genel Kurulu Bakan Lütfi Elvan, Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın ve çok sayıda davetli ve delegenin katılımıyla yapıldı.



UND YÖNETİM ORGANLARI BELİRLENDİ (2015 - 2017)

Çetin Nuhoglu, oy çoğunluğuyla yeniden başkan seçilirken; UND yeni dönem yönetiminde asil üye sayısı 22'den 25'e çıktı. Aynı gün gerçekleşen ilk Yönetim Kurulu toplantısında 2015-2017 Döneminin yeni yönetim kurulu görev dağılımı şöyle belirlendi:

Yönetim Kurulu Başkanı: Ömer Çetin Nuhoglu, İkinci Başkanlar: Şerafettin Aras, İzzet Salah
Başkan Yardımcıları: Murat Baykara, Ali Çiçekli, Cavit Değirmenci, Ergun Bilen, Hakkı Keleş, Kamil Sağ, Metin Dürür, **Genel Sekreter:** Nagihan Soylu
Yönetim Kurulu Asil Üyeleri: Abdullah Özer, Abdurrahim Kılıç, Ahmet Metin Dürür, Banu Damla Alışan, Cihan Sünel, Ercan Arslan, Erdal İlhan, İbrahim Ethem Öcal, Kemal Gül, Memik Hilmi Taner, Nuri Kuyumcu, Ömer Gülen, Rıdvan Arınç, Sedat Geyik, Tahir Aydoğan
Yönetim Kurulu Yedek Üyeleri: Muhittin Ocak, Mert Berberoğlu, Cengiz Akgün, Burhan Şiğva, Ali Kuş, Ömer Faruk Yıldırım, Hamit Şanverdi, Hikmet Eker, Sıraç Dündar, Hakan Özyurt, Beslen

Çakan, Uğuray Doğruer İdris Hanoğlu, Hakan Emre, Vedat Tutu, A. Ender Topaloğlu, Emir Hüseyin Akan, İbrahim Kaya, Doğan Bayındır, Kerem Saraç, İsmail Çirkin, Cihan Taşar

Denetleme Kurulu Asil Üyeler:

Hüseyin Sandıkçı, Hakan Yılmaz, Ekrem Karaoğlu
Yedek Üyeler: Hantemir Güneş, Mehmet Dilmen, Yüksel Yenigül

Yüksek Haysiyet Divanı Asil Üyeler:

Hülya Ulusoy, Ali Ahmet Yüksel, M. Hakan Çelikkın, Fahrettin Gümtiş, Memduh Özdemirtaş,
Yedek Üyeler: Mehmet Açıkalın Ahmet Kodaz, Mehmet Kayabölen, Hasan Hüseyin Odabaşı Hasan Üzen

Yüksek İstişare Konseyi:

Bahaddin Karakuş, Ahmet Aktaş, Mustafa Açıkgöz, Abuzer Yavuz, Emin Timuçin, Metin Dalğ, Necdet Kılıç, Şahap Çak, Emin Taha, Eyüp Bartık, Abdulkadir Denli, A. Şahap Ünlü, Mustafa Yüksel Hacı Abay, Cemal Elmasoğlu, Refik Soyer Tütüncü, Fevzi Çakmak, Abdullah Şimşek, Hakan Bezginli

ÜYELER SORUNLARI DİLE GETİRDİ

TOBB-UND'nin hizmetini hak etmedik mi?

Silsioğlu ve Kayıkçıoğlu Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Kayıkçıoğlu: "Burada 'Güçlü Lojistik, Güçlü Türkiye' yazısı var. Biz çok daha güçlü Türkiye arzu ediyoruz, ama bu yazının yanına sürünen nakliyeciler kelimesi ilave edilmeliydi. Burada o kadar güzel şeyler konuşuldu ki, sigorta primlerini HGS cezalarını ödeyemeyen, bir tek ben varım zannettim. Burada TOBB-UND standı var. TOBB-UND ne yapıyor? Biz TOBB'un, Avrupa'da olduğu gibi kefil kuruluş olarak uluslararası nakliyeciler derneklerinin olması gerektiğini söylemiştik. Bana TOBB-UND'den 98 Euro, 120 Euro gibi faturalar geliyor, size gelmiyor mu? Biz TOBB-UND kimindir? Eğer, TOBB-UND sektöre hizmet edecekse biz bu hizmeti hak etmedik mi? Her sabah bir şoför dava açar da biz iflas eder miyim diye düşünmekten yorulduk."

Sorunlarımız kartopu gibi çoğalıyor

Toros Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı



Çetin Cımagil: "Bizi 3 dakika ile sınırlıyorsunuz. Bu tahammülsüzlüğün sebebi nedir? Derdimizi size anlatamayacaksak kime anlatacağız? Yeni yönetim hayırlı uğurlu olsun. Sorunlarımız bir kartopu gibi çoğalıyor. Biz gümrüğün önünde, şoförün önünde, çalıştırdığımız elemanların önünde, müşterinin önünde el pençe divanız. Biz modern köleyiz. Değişim laf ile olmaz. İnkılap önce kafalarda olur. Kusura bakmayın, kimsenin kafasında bir inkılap yok. Bizler hamasi cümlelerin peşinde koşuyoruz. Sorunlarımızı çözmek için devlet erkanına gidiyoruz, kovuluyoruz. Herkes bir önceki yılki sermayesine ve servetine baksın. Hepimiz ağlanacak durumdayız. Bunu görmüyor musunuz? Başka işi olmayan sadece öz işi nakliye olan insanlar eriyor. Türkiye'de Ulaştırma Bakanlığının bize ördüğü örümcek ağını çözebiliyor musunuz? Nedir bu belge meselesi? C kartı yanında olmadığı için ceza yiyen, çıkış yapamayan arabalar nedir?" ■



İlanda kullanılan araç görseli ile satılan araçlar arasında farklılıklar olabilir. Araçların standart ve opsiyonel özelliklerinde zaman zaman değişiklikler gündeme gelebilmektedir. Açıklanan nedenle, bu ilanda kullanılan araç görseli bir taahhüt teşkil etmez.
* 1846T Midilli Çekici 940 mm ve 960 mm olarak iki farklı sürüş moduna sahiptir. 940mm 5. teker yüksekliği 40 ton azami yüklü katar ağırlığında oluşan alçak sürüş modu yükseklik ölçüsüdür.



Yükle dünyaları!

FORD MIDILLİ ÇEKİCİ

Yeni Ford 1846T Midilli Çekici, 940* mm 5. teker yüksekliğiyle uluslararası hacimli yük taşımacılığında işinizi başka bir boyuta taşıyacak.

- Yüksekliği ayarlanabilir, hava körüklü ön süspansiyon sistemi.
- Standart elektrikli kabin kaldırma.
- 295/60 R22.5 lastik (315/60 ön lastik opsiyonu).

www.fordtrucks.com.tr

f / FordTrucksTR



Go Further



2 - 8 Mart 2015

Lojistik
Dünyası

» 7

25 bin tır şoförüne Yeşil Pasaport talebi

28 Şubat Cumartesi günü, Schengen Sürücü Vizesi Sorunu ve Ticarete Etkileri konusunda; UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener'in moderatörlüğünde, IRU Sürdürülebilir Kalkınma, Kolaylaştırma ve Eşya Taşımacılığı Sorumlusu Jens Hügel, İKV Genel Sekreter Yardımcısı Melih Özsoz, UND Yönetim Kurulu Avrupa Birliği (AB) Danışmanı Can Baydarol ve Jean Monnet Üniversitesi Araştırma Görevlisi Vahit Polat'ın katılımıyla bir panel düzenlendi.

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, panelin açılışında, gelecek iki yıl içerisinde vizelere yönelik önemli adımların atılacağını iddia etti: "Mallar serbest, sürücüler değil. Türk dış ticareti Schengen vizesine mahkum ediliyor. Yük, TIR ve sürücü ayrılmaz bir bütün. Bunlardan biri engellenirse yük ulaşamaz. Bu, tarife dışı bir engel. Uluslararası sürücülerin gemi adamlarından, pilotlardan bir farkı yoktur; biz de kara adamıyız. Bize, bir an önce kara adamı belgesi verilmesi gerekiyor."

IRU Sürdürülebilir Kalkınma, Kolaylaştırma ve Eşya Taşımacılığı Sorumlusu Jens Hügel, Tır sürücülerinin ne tür engellerle karşılaştıklarına yönelik 200'bin sınır geçişini incelediklerini belirterek, "Geçişlerde çok fazla zaman harcanyor. Çok yüksek yolsuzluklar



var. Verilen paraların yüzde 38'i bahşiş adı altında geçiyor. Ulaşımı cezalandırdığınızda, ekonomiyi de cezalandırıyorsunuz. En büyük ceza profesyonel sürücülere uygulanan vizeler. Bu sorun neden var, anlamak mümkün değil. Hükümetlere IRU olarak çağrı yaptık; sürücülere özel statü verilsin ve vize prosedürü basite indirginsin. Belli bir güzergah sınırlamaması olmaması gerekir. Bu konuda bir ilerleme olmadı. Ulaştırma Bakanları bu konuda bir şey söyleyemiyor, Dışişler Bakanları da bu konuya ulusal güvenlik olarak bakıyor. Bu sorunu çözmenin tek yolu ikili anlaşmalar yapmak" dedi.

İKV Genel Sekreter Yardımcısı ve Araştırma Müdürü Melih Özsoz, "Finlandiya vatandaşı 174 ülkeye, Türkiye ise 100 ülkeye vizesiz giriş yapıyor. Ancak Türklerin vizesiz giriş yaptığı 100 ülke arasında hiçbir AB ülkesi yok. Türkiye'nin 1980 yılından önce hemen hemen hiçbir ülkeye vize sorunu yoktu. Şimdi sadece mallar değil, vatandaşlarımız da sınırdan geri gönderilme ihtimali yaşıyor. 5 Eylül 1980'de Almanya Türk vatandaşlarına geçici olarak vize

uygulanması başlattı. 35 yıldır geçici olarak başlayan bu uygulama sürüyor. Son 4 yılda sadece Schengen vizesi için Türk vatandaşlarının harcadığı para 140 milyon Euro" dedi.

Vizeler kaldırılсын

Avrupa ülkeleri ile yaşanan vize sorununun Türkiye'ye 12 Eylül rejiminin bir hatırası olduğunu söyleyen Can Baydarol, Almanya'nın, 'vizeleri kaldırırsak 10 milyon Türk Almanya'ya gelir' düşüncesine sahip olduğunu belirtti. 10 milyon Türk'ün şu dönemde Almanya'ya gitmesi halinde 9 milyon 990 bininin geri döneceğini söyleyen Baydarol, bunun nedeninin ise Almanya'da iş bulacak nitelikte çalışanın Türkiye'de çok az olduğunu vurguladı. Buna karşılık, Türkiye ile AB ülkeleri arasında vize kalkması durumunda birkaç milyon işsiz Alman, Fransız veya diğer ülke insanlarının Türkiye'de iş bulabileceğini söyledi.

Şoför vizeleri sorunu konusunda da konuşan Baydarol, "AB, Türk şoförünüzü dolaştırmadığı anda aslında kendi ekonomisini vuruyor. Çünkü bizim taşıdığımız malın yarısından fazlası Avrupa malı. Peki, UND olarak biz ne yapıyoruz? Bir dava açma süreci içindeyiz. Bunun içinde kotası, vizesi var. Avrupa 'Türkler bu nakliye meselesinde haklı' diyor, ama bu konuda 'biz bir şeyler verirken onlardan da mutlaka bir şeyler alalım' diye düşünüyor. Vize ve kota meselesi sadece bizlerin meselesi değil, ulusal çıkar meselesidir" dedi.

25 bin şoföre yeşil pasaport

Panelin 'soru-cevap' kısmında bir uluslararası nakliyecisi, Türkiye'de,



Avrupa'ya taşımacılık yapan firmalarda çalışan 25 bin şoförün olduğunu, bunların yaşadığı vize

sorununu çözmek için, uluslararası şoförlere Yeşil Pasaport verilmesi gerektiğini söyledi. ■



Nuhoğlu oy kullanıyor



Hülya Ulusoy, Lütfi Elvan

ESKİ DOSTLARLA ARAYI AÇMIYORUZ

Scania 'Eski Dostlar Servis Kampanyası' artık daha kapsamlı!

Scania kampanyasının kapsamını genişletiyor, işçilik ve yedek parçada araç yaşının 3 katı kadar indirim fırsatını* artık 4 yaş ve üzeri araçlarda sunuyor. Hemen Scania'nın Türkiye genelindeki 20 Yetkili Servis noktasından birine gelin, bu kusursuz bakım ve onarım fırsatı ile gücün keyfini sürmeye devam edin.

*Bu kampanya yalnızca 4 yaş ve üzeri araçlarda geçerlidir. Tavsiye edilen indirim oranları aracın yaşına göre değişmektedir. Tavsiye edilen %30'luk indirim 10 yaş ve üzerindeki araçlarda geçerlidir. Yaş hesaplamasında aracın trafiğe çıkış tarihi esas alınacaktır.

Bu kampanya 1 Şubat-30 Nisan 2015 tarihleri arasında tüm Scania Yetkili Servisleri'nde geçerlidir. Sarf malzemeleri bu kampanyaya dahil değildir. Kazalı araç onarımları ve banko yedek parça satışları kampanya kapsamında değildir. Farklı parça kampanyalarından faydalananlar bu kampanyadaki indirimlerden faydalanamaz. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Servisi ile iletişime geçiniz.

Castrol **SCANIA**

Trafik Hayattır | Doğu Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44)

2 - 8 Mart 2015

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, lojistik firma sahiplerine seslendi:

Sakin firmanızı satmayın!

Doğacak güneş çok yakında. Dik durun, sakın şirketlerinizi satmayın. Hak ettiğimiz, 20 yıldır gelemediğimiz yere kesinlikle geleceğiz.

UND'nin Genel Kurul etkinlikleri, İstanbul WOW Airport Otel'de 28 Şubat Cumartesi günü Taşımacılık 2015 Uluslararası Nakliyeciler ve Tedarikçiler Sergisi ile başladı. Üretici ve tedarikçi firmalar, kurdukları stant ile UND üyeleri lojistik firma sahipleri ile bir araya geldi. Cumartesi günü Schengen Sürücü Vizesi Sorunu ve Ticarete Etkileri konusunda bir panel düzenlendi. Panelin ardından taşıma kotaları ve profesyonel sürücü vizeleri sorunlarını AB ve dünya kamuoyunun gözleri önüne sermesi beklenen, TRT Belgesel kanalı için UND katkılarıyla hayata geçirilen "Aç Kapıyı Bezirgan Başı" adlı belgesel filmin gala gösterimi yapıldı.

3 Ekim'de özel kutlama

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih

Şener, gala yemeğinde, iki yıldır yapılan faaliyetlerle ilgili bilgiler verdi: "Türkiye'nin en köklü sivil toplum kuruluşlarından biri bu yıl 41'inci yılını kutluyor. 41'inci yılımızı 3 Ekim'de bir başka etkinlikte kutlayacağız. Türkiye bölgesinde parlıyor. 2014 yılında Türkiye, ilk 9 ay, yüzde 2,8 büyüdü. Yüzde 2,8'in, 2,7'si ihracattan kaynaklanıyor. Yani Türkiye ihracat ile büyüyor. İhracatı taşıyan uluslararası taşımacıların en önemli sorunları; kota meselesi ve sürücü vizesi. Yabancı ülkeler nakliyecisi ve bürokrati ile sürekli olarak bizim sektörümüzü engelliyorlar. Biz Türkiye'yi geleceğe taşıyoruz, milli bir filyoz... Türkiye'nin En stratejik gücü lojistik olmasına rağmen ciddi bir haksız rekabet ile karşı karşıyayız. UND 2013-2014'te yollarda idi. Sorun nerede ise UND orada oldu. Türk tırları Viyana kapılarında eylem yaptı. Transit bariyerlerin önünde mücadelemizi artırdık. İran'da eşit hak mücadelesi yaptık. Gürbulak'ta sürücülerle eylemler yaptık. Sektörü dinledik, durum analizi yaptık.

Sektörün hızını arttırmak ve maliyetlerini düşürmek için haksız, ayrımcı geçiş ücretleri kalkacak. İran'da kalktı, Macaristan'da kalktı. Romanya'da, Bulgaristan'da kalktı" dedi.

Gelecek bizim

UND Genel Başkanı Çetin Nuhoglu, lojistik firma sahiplerine seslendi. "Gelecek Bizim" diyen Nuhoglu, hiçbir firma sahibinin firmasını satmayı veya bu sektörden çıkmayı düşünmemesini istedi: "Sakin şirketlerinizi satmayın. İran'a karşı dimdik durduk. Türkiye İhracatçılar Meclisi de durdu. Odalar Borsalar Birliği, Ulaştırma Bakanlığı durdu. Ekonomi Bakanlığı durdu... Tüm ülke durdu. Şoför kardeşlerim 'Ne olur başkan geri adım atmayın. 3 ay daha burada yatalım ama yirmi yıldır süren bu eziyeti bu zulmü bitirelim' diye mesajlar yazdı. İşte, bugün bitti. Bu, sizlerle, hep birlikte başlandı. Sayın Bakan, bu işe girenken arayıp, 'Çetin Başkan, emin misiniz biz zorlu bir yolculuğa çıkıyoruz. Bu



yalculukta nakliyecileriniz dik durabilecek mi" dedi. Ben de '40 yıldır içlerindiyim. Tam 40 yıldır onlarla beraberim.

Size söz veriyorum Bakanım, o nakliyeciler, o dostlarım, o adam gibi adamlar bu haksızlığa sonuna kadar yanımızda olacaklar, direnecekler dedim. İşte buydu bize kazandıran, sadece orada değil Avusturya'da, İtalya'da, Macaristan'da da... Bütün bunlar, bu güzel eylemler, bu yapılacak işler listesi planlandı, hayata geçirildi. Bugün, 2017 yılında Ulaştırma sektörü nerede olacağı tasarlanmıştır. Size, geçen sene iftar yemeğinde, 'sakın

şirketlerinizi satmayın' dedim; bir kez daha söylüyorum, doğacak güneş çok yakında. Dik durun, sakın şirketlerinizi satmayın. Hak ettiğimiz, 20 yıldır gelemediğimiz yere kesinlikle geleceğiz. Bu sektör bizim, bu ülke bizim ve biz, sıradan bir ülke değiliz. Doğu ile batı kuzey ile güney arasında tam merkezdeyiz. Bizsiz ticaret olamaz. Bizsiz malzeme hareketleri olamaz. Bu gücümüzün farkında olalım, bu gücümüzün eyleme dönüşmesinde plan yapalım ve buna sahip çıkalım. Bugün bunu görüyorum, o yüzden çok mutluyum. ■

Başkan Çetin Nuhoglu ve UND Heyeti üreticilerin stantlarını tek tek ziyaret ettiler.



Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkanı Mehmet Erdoğan, UND Genel Kurulu dahil tüm etkinlikleri izledi ve gala yemeğine katıldı.



Çetin Nuhoglu ile Adria Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Mahiye Şamdancı Kilercik'i Brisa Yetkilisi Tuğrul Karadeniz karşıladı.

YERİNDE HİZMET VE AVANTAJLARIYLA Brisa, nakliyecinin yanında

Gala yemeğinde, Brisa Ticari Lastikler Satış Direktörü Yakup Demir, Brisa olarak nakliyecinin ve UND'nin yanında olduklarını açıkladı: "Türkiye'nin büyümesinin altında ihracatın büyük öneminin olduğunu hep birlikte gördük. Brisa olarak, biz de 60 ülkeye ihracat yapıyoruz. Brisa sürdürülebilir bir büyümeye inanmış, müşterisini merkeze yerleştirmiş bir şirket. Sizlerin sorununa en iyi çözümü bulma gayretlerimiz sürüyor. İhtiyaçlarınız doğrultusunda yeni markalarımız ve hizmetlerimiz devreye giriyor. 2012 yılında Profleet markamızın lansmanını yaptık. Bugün Profleet markamız 110 Profleet danışmanı, bin 400 filo müşterisiyle yaklaşık 65 bin araca hizmet veriyor. Profleet ile sizlerin en yüksek gideri olan yakıt ve lastiğe yönelik ciddi çözümler ürettiyoruz, maliyetlerinizi aşağı çekiyoruz. Başka ülkelerde haksız rekabet nedeni ile kaybettiğiniz paraları



Profleet çözümleriyle tekrar sizlere sunmaya çalışıyoruz. Sizlere de yılda lastikte yüzde 15 fazla ömür ve yakıtta ise yüzde 5'e yakın yakıt tasarruf sağlıyoruz. Aynı zamanda Profleet ile yaklaşık 1,5 saat içerisinde hızlı bakım yapabileceğiniz, garantili işçilik ve yedek parça sürecini başlattık. Ayrıca yolda yaşadığımız problemleri, ortadan kaldırmaya yönelik Mobilfix'i devreye aldık.

Mobilfix bugün sadece Türkiye'de değil, Avrupa'da da sizlere yol yardım hizmeti veren bir hizmet markamız. 2014 yılında bize ulaşan karların yaklaşık yüzde 98'ine, olumlu geri dönüş verdik, bunların önemli bir kısmı



da Avrupa ayağındaki çağrılardı. Mobilfix, bugün, sizlere garajınızda da hizmet veriyor. Brisa olarak, 20 yıldır UND ile birlikte hareket ediyoruz ve UND'nin, her kongresinde her toplantısında sponsor olarak bulunuyoruz. UND ile olan işbirliğimiz farklı alanlarda gelişerek devam edecek ve sizlere daha iyi hizmetler sunmaya devam edeceğiz" dedi. ■



2 - 8 Mart 2015

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 9

64 KAMERA İLE İZLENİYOR!

Bursa Terminalinde Çığırkanlığa Son!



Yolcuların şikayetçi olduğu 'çığırkanlık, ayakçılık, kelleçilik' gibi yolcu yönlendirilmesine son verildi.

Bursa Büyükşehir Belediyesi Şehirlerarası ve Uluslararası Otobüs Terminali'nde havaalanı standartlarını yakalamak için yoğun çaba harcayan Burulaş, Ocak ayında faaliyete geçen 'Terminal Kontrol Merkezi'ne bağlı 64 kamera ile yapılan takip sonucu yolcu şikayetlerinin başında gelen çığırkanlığa son verdi.

Yolcuların şikayetçi olduğu ve 'çığırkanlık, ayakçılık, kelleçilik' gibi isimlerle anılan yolcu yönlendirilmesine 'Terminal Kontrol Merkezi' projesiyle son verildi. 10'u hareketli ve zoom yapabilen yüksek çözünürlüklü, 30'u sabit ve 24'ü otomasyon sisteminde olmak üzere

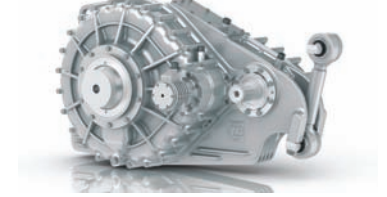
toplam 64 kamera yerleştirildi. Görüntüler Terminal Kontrol Merkezi'nde 7 gün 24 saat esasına dayalı olarak kayıt altına alındı. Yolcuları zorla kendi peronlarına yönlendirip, bilet kesmeye çalışarak seyahat özgürlüğünü kısıtlayıcı tavrılar sergileyen çığırkanlar, tek tek tespit edildi.

Burulaş Genel Müdürü Levent Fidansoy, "Bu uygulama ile terminalde herhangi bir yazıhaneye bağlı olmaksızın yolcuları otobüse yönlendiren kişilerin yaptığı haksız kazanın da önüne geçildi. Uygulamadan yolcular kadar haksız rekabetin önlenmesi sayesinde firmalar da memnun" dedi. ■

Eurasia Rail İstanbul 2015 Fuarı'na

ZF, raylı sistemler için geliştirdiği en yenilikçi ürünleri ile katılacak

ZF, 5-7 Mart tarihlerinde İstanbul Fuar Merkezinde gerçekleştirilecek olan Eurasia Rail 2015 Fuarına, raylı sistemler için geliştirdiği en yenilikçi ürünleri ile katılacak.



25 ülkeden 300 katılımcının yer alacağı fuara 25 bin ziyaretçi bekleniyor. ZF, yabancı markalar da dahil olmak üzere demiryolu şanzımanları için ekonomik onarım ve revizyon hizmetlerinden oluşan komple bir portföyle katılacağı fuarda Repower çözümleri dizel tren şanzımanları için de ekonomik alternatiflerini sergileyecek. ZF'nin fuarda sergileyeceği çift yönlü çalışabilen şanzımanıyla yüzde 20'ye varan yakıt tasarrufu sağlanabiliyor. ■

Manisa'da zabıtaya "Otogar Mevzuatı" eğitimi verildi



Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanlığı, Zabıta Dairesi Başkanlığı'na bağlı zabıta personelinin görev yaptığı birimlerle ilgili yasal mevzuatlar konusunda eğitim semineri düzenledi.

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, Zabıta Dairesi Başkanı Aydoğan İra, Zabıta Şube Müdürü Mustafa Duman, Terminaller Şube Müdürü Emin Keçeci, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Terminaller Şube Müdürü Arif Alpaydın, Kocaeli Terminal Amiri Songül Çalışkan, Manisa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinatörü Ali Demirkaya ve zabıta personelinin katıldığı

seminerde, kanun ve yönetmelikler tanıtıldı. Şehirlerarası otobüs terminallerinde denetim ekiplerinin gerçekleştirmesi gereken denetimler ile denetimlere bağlı olarak tanzim edilen cezai işlemler anlatıldı.

Ulaşım Dairesi Başkanı Mümin Deniz, bu tarz seminerlerin faydalarına değinerek, "Seminerin amacı görevde bulunan zabıta personelleri ile göreve yeni başlayan zabıta personellerinin iş ve işlemlerdeki idari karar tutanakları düzenleme konularında mevzuata uygun bir şekilde yapılması konusunda eğitim verilecek" dedi. ■

Burulaş 17 yaşında

Kentiçi ulaşımında raylı sistem, otobüs ve tramvay ile Bursalılara konforlu ulaşım konusunda hizmet veren,

Bursa Otobüs Terminalini işleten BURULAŞ, 17'nci yılını kutlamanın coşkusunu yaşıyor.

17 yıldır sunduğu inovatif çözümleri kaliteli hizmet anlayışı ile bütünleştiren BURULAŞ, alanında Türkiye'ye model olurken Avrupa'nın marka şirketlerinden biri olma yolunda da her yıl bir adım daha ilerliyor.

Türkiye'de birçok ilke

imza atıldığının altını çizen BURULAŞ Genel Müdürü Levent Fidansoy, "Lastik tekerli toplu taşıma ve raylı sistemlere ek olarak, pek çok ulaşım alternatiflerini Bursa'ya kazandırmanın hakkı gururunu yaşıyoruz" dedi. Kentiçi ulaşımı sarı ve sarı beyaz otobüslerle yaptıklarını

belirten Fidansoy, "Kentin doğu ve batı yakası arasında Bursaray adeta mekik dokuyor. Türkiye'nin ilk yerli üretim tramvayı Ipekböceği ile şehir merkezinde ulaşımına önemli bir alternatif kazandırılırken, nostaljik tramvay ile Cumhuriyet Caddesi-Davutkadı birbirine

bağlandı. Bursa'yı başta İstanbul olmak üzere birçok noktaya deniz ve hava ulaşımı ile bağlayan BURULAŞ, bu çalışmalarının yanında, hava taşımacılığında gerçekleştirdiği inovatif çözümlerle de parlayan yıldız haline geldi" diye konuştu. ■



TEMSA
Kazançlı yolculuklar

Safir VIP 41 41 kere maşallah

TEMSA Safir VIP, 2015'de 41 kişilik 2+1 koltuk düzeniyle en iyi konfor ve en yüksek kazancı sunmak için yollarda.



www.temsa.com.tr

SA



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

DUYULAR

Sahip olduğumuz görme, işitme, koklama, dokunma ve tat alma duyularımızın topladığı veriler duygu dünyamızı etkiler. Farkında olmasak da pek çok kararı o anki ruh halimizin etkisinde alırız.

Colorado Üniversitesinde yapılan bir araştırmada, avuç içinde sıcak bir içecek tutan insanlar, o anda yeni tanıştıkları insanlara daha yakın davranırken; elinde soğuk içecek tutanlar daha mesafeli bir tavır alıyorlar. Oxford Üniversitesi'nde yapılan bir başka araştırma, insanların daha yiyecekleri ağızlarına götürmeden o yemekle ilgili kararlarını, yemeğin görüntüsüne, kokusuna, sunumuna bakarak verdiklerini kanıtladı.

Görme duyumuz, gördüğü sahnelerden neşeyi, hüznü, bazen de korkunçluğu algılar, Dokunma duyumuz, ortamın sıcak, soğuk, katı veya sıvı gibi algılamaları yapar. Tat alma duyusu sıcak, soğuk yanında, acı, tatlı, ekşi gibi algıları beyne iletir. Koku alma duyumuz ortamdaki kokuları algılayarak olumsuzluk veya güzellikler hakkında bilgi verir. İşitme duyumuz ise ortamdaki sesleri algılayıp olumlu ya da olumsuz olarak beyni uyarır. Örnek olarak müzikten hoşlanırken vahşi hayvan seslerinden ürkeriz.

Kadeh tokuşturmanın maksadı ve anlamı nedir? İçki içmenin maksadı keyiftir. Keyif almak sadece duyuları kullanılmasıyla mümkün olur. Sahip olduğumuz beş duyu da beyni uyarak ilişki içinde olduğu şeyler hakkında sinyaller gönderir. Bu yüzden içeceğinizin önce görüntüsü sizi etkilemelidir. Koku için de benzer durum söz konusudur. Görüntüsü çok hoş olsa bile kötü bir koku algıladığınızda yine verdiğiniz tepki benzerdir. Dokunma duyusu da sizi yönlendirir. Sıcak içilmesi gereken bir içeceği soğudu diye; ya da tam tersi soğuk içilecek bir içeceği de ısındığı için içemeyebilirsiniz.

İçki keyif için içiliyorsa tüm duyularınızın tatmin olması gerekir. Eğer tüm duyularınız ile bu tatmini yaşamıyorsanız aldığınız haz ve keyif eksik kalacaktır. Bu sebeple görme, tat alma, koklama ve dokunma duyularınız yanında eksik kalan bir duyunuzun tatmin için kadeh tokuşturma gibi bir adet geliştirilmiştir. İki cam kadehin temasında ortaya çıkan "cın" sesi eksik kalan işitme duyunuzun tatmin eder ve keyfiniz tamamlar.

Bir marka, ne kadar çok sayıda duyuya hitap edip duyular arasındaki sinerjiyi ne kadar iyi kullanırsa insanlarla kurduğu bağ da o derece güçlenecektir. Markanın kendine özgü bir kokusu, görüntüsü, tadı, dokusu ve sesinin olması, markanın insanların zihninde birden fazla noktada sabitletme yapar, bıraktığı iz güçlenir.

Otomobil satın alırken, müşterilerin çoğunun sürücü koltuğuna oturarak direksiyona ve ön panele el sürmek istemesi bile bu kategoride ne kadar çok duyuya hitap etme potansiyeli olduğunu gösterir. Markaları canlandıran, yaşattıkları deneyimi zenginleştiren aslında insan duyularına nasıl dokunduklarıdır. Büyük markaların başarıyla uyguladıkları duyuusal stratejiler, insanların zihinlerinde çok boyutlu izler bırakır. Bu zengin izler sayesinde markalar, insanların hayatlarında kalıcı olur.

Yaşadığımız dünyada her şey üç boyutlu olmasına rağmen, bazı marka yöneticileri sahaya inmek ve insanların beş duyusuna hitap etmek yerine sadece görseller ve medya üzerinden insanları etkilemeye çalışıyor. Bir markanın müşterisine değdiği bütün noktaları duyuusal bir deneyime dönüştürmesi, büyük bir rekabet avantajı sağlar.

Duyulara hitap etmeyi başarabilenler, müşterilerinde alışkanlık ve sadakat yaratırlar. ■

Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 177 • 2 - 8 Mart 2015

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

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.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

Uluslararası Otobüsçüler Derneği Başkanı ve Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Nişikli:

Yurtdışı taşımada büyümeyi anlayamadım

Son bir yıllık süre içerisindeki B1 belgelerindeki düşüşün normal olduğunu, yolcu talebinin düştüğünü ancak B2 belgelerindeki ve otobüs sayısındaki artışın kendisini şaşırttığını belirten Muhittin Nişikli, "Bu belge ve otobüs sayısındaki artış neye göre oldu, nerede potansiyel var, hangi ülkelerde büyük bir patlama var bilmiyorum. Bavul turizmi mi arttı? Hayır. Gelen turist sayısında müthiş bir büyüme mi var? Hayır. Doğrusu belge ve otobüs sayısındaki artışı anlayabilmiş değilim" dedi.

■ **Erkan YILMAZ**

U DH Bakanlığı'nın her ayın başı ve ortasında belge ve araçlara yönelik açıkladığı verilerde şaşırtıcı sonuçlar var. Yurtdışı taşımayı oluşturan D1-D2-D3-D4 belgelerine kayıtlı toplam otobüs sayısında ciddi bir düşüş var. Bu düşüş D1, D2 ve D3 belgelerindeki artışa rağmen yaşanmış. Yurtdışı taşımalardaki belge grubunda ise B1'de düşüş, B2'de belge ve otobüs sayısında büyük bir yükseliş var. Yurtdışındaki verileri anlayabilmek adına, 1974 yılından beri yurtdışına hizmet veren, 57 özmal otobüse sahip Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Muhittin Nişikli ile İstanbul Otogarı'nda bir araya geldik. Muhittin Nişikli ile Ulaştırma Bakanlığı'nın yayımladığı belge ve araç sayılarına yönelik verileri masaya yatırdık.

15 Şubat 2014 ve 16 Şubat 2015 tarihleri arasındaki verilerle değerlendirmemiz başladı. Bu süreçte B1'deki düşüş 80'den 67'ye araç sayısı 1475'den 1392'ye, B2'deki artış ise 205'ten 271'e; araç sayısı 3022'den 4052'ye, B3'deki artış 2'den 3'e; araç sayısı 8'den 9'a gelmiş. Genel bir çerçevede bakarsak; toplam belge sayısındaki artış 80, araç sayısındaki artış ise 948.



Muhittin Nişikli

Bu bilgiyi sizden alıyorum

Muhittin Nişikli, bu yükselişi ve verileri ilk kez bizden duyduğunu söyledi: "Neye göre bu belge artışı oldu, anlamam mümkün değil. Bir yıllık sürede bavul turizmi mi patladı, turist sayısında büyük bir yükseliş mi var? Hayır, yok. Nerede, hangi ülkede bu potansiyel var? Sektör nereye gidiyor da, bu belge ve otobüs artışı oldu, bilmiyorum. İnsanlar bu belgeleri aldı, yastık altına koydu, ki bu da yanlış. Bu işi yapacaksan belgeni alacaksın. Peki, araç yatırımı? Belki D1-D2'den çıkan araçların bir kısmı bu alana kaymış olabilir. Ama işlerde öyle bir artış yok ki! Şu anda hayretler içindeyim ve bir anlam veremiyorum. Bizim işimiz bu, bilmem lazım, ama bilmiyorum."

Irak ve Gürcistan yeterli değil

Muhittin Nişikli, Irak ve Gürcistan'a yönelik yapılan taşımaların bunda etkisi olup olamayacağı sorumuza; "Irak'ta, Gürcistan'da bir potansiyel oluştu,

ama bu artışı ona bağlayacak seviyede hiç değil. Bu yılla geçen yılın arasına baktığınızda yolcu sayımızda yarıya yakın bir düşüş var" şeklinde yanıt verdi.

Sağlık turizmi de yetmez

Son üç yılda sağlık turizminde belirli bir seviyede artış yaşandığına dikkat çeken Nişikli, "Rusya, Bulgaristan ve Romanya'dan özel hastanelerde tedavi olarak gelenlerde artış var. Ben Medipol, Medikal ve Anadolu hastanelerine yolcu taşıyorum. Her hastanenin artık bir yurtdışı birimi var. Onlar müşterilerini ya havaalanında ya da otobüsten indiginde karşılıyorlar. Ama buradaki artış da bunu açıklamak için yeterli değil" dedi.

Nişikli, Türkiye ve Yunanistan'ın Adalara seyahate yönelik uygulanan vize kolaylığının ülke geneline yayılmasını, hatta bu vize kolaylığının Romanya ve Bulgaristan'a yönelik hayata geçmesinin turizm ve ülke ekonomilerine çok önemli katkılar sağlayacağını düşünüyor. ■

NİŞİKLİ - PAMUKKALE İŞBİRLİĞİ

Nişikli Turizm, 13 ay önce Pamukkale Turizm ile işbirliğine giderek Trakya hattının sorumluluğunu aldı. Muhittin Nişikli'ye bu işbirliğinin neler kazandırdığını da sorduk: 4 yıllık Metro Turizm çalışmalarımızda çok şeyler yaşadık ve öğrendik. Aslında biz, 'pazara kadar değil mezara kadar buradayız' diydük. Ama herhalde yanlış anlaşıldık, yollarımız ayrıldı. Biz Nişikli olarak yapabilir miyiz diye düşündük ve sonrasında Pamukkale Turizm yönetim ve sahipleri bize daha yakın geldi. Allah'a şükür 13 aydır her geçen gün ilişkilerimiz gelişerek devam ediyor. Turhan ve Mazlum Bababalım Bey'lere bizlere sağladıkları destek ve hoşgörüleri için teşekkür ederiz. Allah ömür verdiği süreçte biz bu işi severek yapmak istiyoruz."

TEKİRDAĞ - KEŞAN- ÇANAKKALE HATTI

Okulların kapanması ile birlikte Tekirdağ-Keşan-Çanakkale hattına gireceklerinin bilgisini veren Muhittin Nişikli, "Şu anda altyapı çalışmalarımızı tamamlamak üzereyiz. Kırklareli-Çorlu-Lüleburgaz hattında varız. Pamukkale'nin Trakya hattı tamamen bize ait. Bu işbirliği bize yolcu artışı da getirdi, Pamukkale Turizm'in marka bilinirliği çok yüksek" dedi.

HAS TURİZM'E BAŞARILAR...

Muhittin Nişikli, Has Turizm'in 7 Mart'ta Sofya-Dortmund seferlerine başlayacağını Tasima Dünyası'nda okuduğunu ve Türk otobüsçüsünün kalitesini ve konforunu AB ülkelerine taşıması gerektiğini söylüyor: "Bulgaristan ve Romanya'da hayat standartları ve maaşlar çok düşük. 9 milyonluk Bulgaristan'ın nüfusu, AB üyeliği ile 4 milyona düştü. Bulgaristan ve Romanya'dan AB ülkelerine çok ciddi seyahatler var. Has Turizm'in hamlesi çok doğru. Türk otobüsçüleri daha fazla pazar arayışına girmeli. Orada bizim kadar kaliteli taşımacılık yapılmıyor, ikramlar parayla satılıyor. Ücretsiz servis hizmeti de yok. Has Turizm'i tebrik ediyor ve başarılar diliyorum. Has ailesi çok iyi bir ailedir, doğru bir esnafı ve düzgün çalışanlar."

SEKTÖR MENSUPLARI ARASINDA GÜVEN KAYBOLDU

Daha önceki yıllarda sektör mensupları olarak aralarında yaşanan sorunları bir telefonla dahi çözebildiklerini, ancak 5 yıllık bir süreçte bu ortamın kaybolduğuna dikkat çeken Muhittin Nişikli, "Sivil toplum örgütlenmesinde tek ve güçlü olunması lazım. Ama her toplumda olduğu gibi bizim içimizde de yanlış insanlar var. Biz daha önce telefonla işimizi çözerdik. Birbirimize güven vardı, şu anda o güven ortamı kayboldu. Bir elma çürükse, diğerini de çürütür. Bu camiada çok doğru insan gördüm, onlardan da çok şey öğrendim. Sektör mensuplarının yaptığı hizmetlerle değerlendirildiği zaman hepsinin kahraman olduğunu düşünüyorum. Herkese sağlık, mutluluk, uzun ömür ve bol kazançlar diliyorum" dedi.

Yurtiçine de doluluk şartı getirilsin

2014'te dört otobüs yatırımı yaptığını, 2015'te yatırım yapma düşüncesi olmadığını belirten Nişikli, "sektör, kontrolsüz ve istikrarsız büyüyor. Üç gün iş oluyor, firma sahibi hemen araba alıyor. Veya bir firmanın otobüsünü dolu görüyor, gidiyor hemen araba almaya. Daha sonra da arabasına yolcu bulamayınca fiyatını düşürüyor. Ben yurtdışında olduğu gibi yurtiçinde de doluluk şartı getirilmesini istiyorum. Bu anlamsız rekabeti nereye kadar yapabiliriz artık! Bulgaristan'da iç hatlar ihaleye çıkıyor ve gerekli şartları sağlayan bir firma alıyor. O firmanın hizmeti, kapasitesi yerindeyse başka bir firma giremiyor" dedi. ■

YÜZDE 25 DOLULUK ŞARTINA DESTEK

Özel araçlarla yolcu getirilmesi önlensin

Muhittin Nişikli, işlerinin azalmasını, yurtdışından özel araçlarla gelenlerin beraberinde yolcu taşımasına bağlıyor: "Minibüs veya 8+1 kişilik araçlarla ticaret yapmak için gelenler var. Bir ara bunlara 'bir kere giriş yapabilirsiniz' kuralı getirilmişti. Ancak seyahat özgürlüğü engelleniyor denince bu kural kalktı. Şimdi, yüzlerce araç bu şekilde yolcu taşıyor. Bizim her aracımız, yolcu listemiz, bagajlarımız çok sıkı şekilde denetlenirken bu araçlar hiçbir denetimle karşılaşmıyor. Devlet, bize 'doluluk oranı' diyor, uyguluyoruz. 'Saatinde gidip, gelin' diyor, uyguluyoruz. Nereden gideceğimizi, yol güzergahımızı bile devlet belirliyor, ama kanunsuz ve kontrolsüz şekilde gelen bu araçlar denetlenmiyor. Görevliler bu araçlarında bagajlarını, yolcu kimliklerini çok sıkı şekilde denetleyebilir."

X-ray uygulaması iyi oldu

X-ray uygulamasına yönelik şikayetlere katılmadığını da belirten Nişikli, "Artık kafam rahat bir şekilde uyuyorum. Bence kontrol iyidir. X-ray cihazlarının sayısının artacağı ve işleştiren hızlanacağına da inanıyorum. Asıl nokta bence devlet, suçla karışmış, cezası kesinleşmiş bir firmanın belgesini de iptal etmeli. Aslında var, ama uygulamada yapılmıyor. Ben bu tür olaylara karışan firmaların belgesinin iptal



2 - 8 Mart 2015



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

Telif hakları ve ulaşım altyapısı

Telif hakları, tünel yapımı, ulaşım altyapısı ve ülkenin kazancı...

Telif hakları uzun yıllardır süre gelen bir sorun olarak karşımızda duruyordu. Bizim sıkıntımız, çok sayıda muhatabımızın olması idi. Bu tür ödemelerin yapılabilmesi için, bizim bunu bir sisteme bağlamamız gerekiyor. Muhataplarımızın biliniyor olması lazım ve belli bir sistem dahilinde yapılması lazım. Bütün bu çalışmaların sonunda sanat dünyası kendi içinde OMD ismi altında birleşerek tek muhatap haline geldiler.

Müzik yapımcılarıyla toplandık

Orhan Gencebay abimizin - duayenimiz ve akil adamımız- başkanlığında bir toplantı yaptık kendileri ile. Bu toplantıda, yapılması gerekenleri konuştuk. Fiyat konusunda ise karşılıklı pazarlık yapmak üzere konuştuk.

Önce sistem

Sistem, Türkiye’de 0-20 koltuk, 20-40 koltuk, 40’tan fazla koltuk diye, 3 veya 4 parçaya ayrılabilir. Bunun üzerine çalışacağız. Arabalara bandrol takılacak, bu bandrollerin karşılığında bir yıl otobüslere denetim yapılmayacak. Her bir bandrol farklı renkte olacak. Bu arada sivil toplum örgütleri olarak bizler de bunun aracı kurumunda olacağız.

Telif sorununun bir hak olduğuna inanıyoruz. Meslektaşlarımız çok yüksek rakamları ödeyemez. Makul mantıklı rakamlar olursa bu konuda yol alabileceğimizi ifade ettik. 10 senede gelebileceğiniz yere bir senede gelme şanslarının olduğunu ifade ettik. Şimdi, karşılıklı olarak verileri değerlendireceğiz. Bizden birtakım taahhütlerde bulunmamızı istediler. “Şu sayıya kadar bu, bu sayıya kadar şu rakam olur” şeklinde bize yapılan, indirim bireysel başvurulara yapılmayacak. Onda mutabık kaldık, dolayısı ile makul rakamda birleşeceğiz onlarla. Böylece telif hakları sorununun önemli bir ayağını da kırmış olduk. Sistemin nasıl yürüyeceğini, paranın ne şekilde ödeneceğini, şekle bağlayacağız 45 gün sonra. Ondan sonra adımlar atmaya başlayacağız.

Her otobüse bandrol

Buraya kadar işi taşıyıp da onları galip getirmek yerine, bizim akıllı bir şekilde bu işi çözmemiz gerekir. Radyolardan alınamaz diyenler var... Sağlayıcı sen olduğun müddetçe müzik çalan her şeyden bu parayı alırlar. Benim otobüsümde oturduğun zaman sadece senin cep telefonundan alamazlar. Bireysel bir radyon varsa ondan alamazlar. Eğer tedarikçi sensen, radyoyu, televizyonu veya lig yayınına sen sağlıyorsan, bedelini alırlar.

Hologramlı bandroller yaptırılacak ve otobüslere verilecek. Sanat dünyasının siyaseten çok

destek gördüğünü göz ardı etmemek lazım. Makul mantıklı bir rakam olduktan sonra herkesin buna uyması lazım. Başka bir sistem çıkaracaklar belki karşımıza, Başbakana veya ilgili bakanlara diyecekler ki, bu bedeli yatırmayanlara, camında hologram olmayanlara şoför vermeyin, belge vermeyin, muayene yapmayın.

Orhan Gencebay’a teşekkür ediyorum...

Sayın Orhan Gencebay’dan rica ettim, herhangi bir sorun çıkmasın diye senin olman lazım dedim. Güzel bir ağabeylik yaptı, Sayın Gencebay’a teşekkür ediyorum, iyi bir arabuluculuk yaparak bizi sanat dünyası ile yan yana getirdi. İnşallah sektörün sırtından bu yükü kaldırmış olacağız.

Meslek örgütleri eşit olacak

Görüşmeyi TOF-TOFED yaptı ama bütün sivil toplum kuruluşları bunun paydaşı olacak, herkes hakkı ne ise alacak. TOF, TOFED, UYOF da işin içinde olacak. Biz tek bandrol ile satış yapacağız. Bu bandrolleri kim ne kadar talep ederse ona tedarik edeceğiz. Federasyonlara eşit paylaşım olacak. Mesleki örgütlerimizin bu tür faaliyetlerini yapabilmeleri için buradan küçük bir pay almaları lazım. Vakfa, federasyonlara yüzde 25 olmak üzere pay verilmesi için ön görüşme yaptık.

Anadolu yakası otopar sorunu

Büyükşehir Belediyesi ile 5 Mart Perşembe günü Merter’deki ek binada, Anadolu yakası otopar sorunu başta olmak üzere altyapıların tamamlanması ve gelecek ile ilgili planlamaların yapılması üzerine geniş katılımlı bir toplantı yapacağız. Şu anda önümüze getirilen proje, çok kabul edilebilir değil, bizim taleplerimize uygun yenilenmesi için çaba harcayacağız. Anadolu yakasında kalıcı köklü bir çözüm bulunacaktır. Harem’den Kartal’a toplama merkezleri, Ataşehir ve Kurtköy’de birer otopar ve yolcu en kısa zamanda gideceği yere taşıyan bir servis anlayışını, sayısal değerleriyle Büyükşehir Belediyesine bir rapor halinde verdim. Biz 40 yıldır bu işi yapıyoruz. Bürokrasi veya kamuda birileri gelip gidiyor, ama biz hep işimizin başındayız. Gelecek adına doğru adımların atılmasını istiyoruz.

Üç katlı üçüncü tünel proje

Ulaşım yatırıma doymuyor. Bu konuda Hükümetimize, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımıza, ulaşımındaki kadrolara teşekkür ediyoruz. İstanbul’da çok ciddi yatırımlar yapılıyor. Bunlar trafiği, rahatlatacak sorunlardır. İstanbul’da karşıdan karşıya geçişler 650 bine çıktı. Otoyollarla örülen sistem maalesef mahalle aralarına kadar uzayıp gidiyor. Bu anlamda ikinci tüp geçidin alacağı ve raylı sistemlerin ring hatlarının oluşturacağı rahatlama biraz orta vadede kalacak. ■



TOF-TOFED TELİF SORUNUNA ÇÖZÜM ARIYOR Gencebay ile görüşüldü

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz, Genel Müdür Mevlüt Bayrak, ünlü sanatçı Orhan Gencebay ile bir araya gelerek sektörün yaşadığı telif sorununa yönelik bir görüşmede bulundular. TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, “Orhan Gencebay abimizin başkanlığında bir toplantı yaptık. Sektörümüzün yaşadığı telif sorunun çözümünde kendisi bize aracılık ve ağabeylik yapıyor. Bu toplantıda, yapılması gerekenleri konuştuk. Telif sorununun bir hak olduğuna inanıyoruz. Meslektaşla-

rmız çok yüksek rakamları ödeyemez. Makul mantıklı rakamlar olursa bu konuda yol alabileceğimizi ifade ettik. Sistem, Türkiye’de 0-20 koltuk, 20-40 koltuk, 40’tan fazla koltuk diye, 3 veya 4 parçaya ayrılabilir. Bunun üzerine çalışacağız. Arabalara bandrol takılacak, bu bandrollerin karşılığında bir yıl otobüslere denetim yapılmayacak. Her bir bandrol farklı renkte olacak. Bu arada sivil toplum örgütleri olarak bizler de bunun aracı kurumunda olacağız. Görüşmeyi TOF-TOFED yaptı ama bütün sivil toplum kuruluşları bunun paydaşı olacak, herkes hakkı ne ise alacak. TOF, TOFED, UYOF da işin içinde olacak. Biz tek bandrol ile satış yapacağız” dedi. ■

Şoförlerde 26 yaş zorunlu mu, değil mi?

Hepimizin içini yakan Özgecan olayının yaşandığı günlerde yolcu taşımacılığı ve bu kapsamda öğrenci servis taşımacılığı gündeme geldi. Öğrenci servis taşımacılığında iyileştirici bir önlem olarak Milli Eğitim Bakanlığı asgari 30 yaş şartının getirilmesini önerdi. Buna karşılık UDH Bakanlığı 26 yaş zorunluluğunu yeterli gördü ve buna ilişkin Öğrenci Servis Yönetmeliği değişikliği 24 Şubat Salı günü Resmi Gazete’de yayınlandı. Peki, bu gereklimiydi, bunun öncesinde yaş şartı var mıydı? Bu konu üzerinde duralım. Tabi ki, önce Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği’ne bakalım.

Karayolu Taşıma Mevzuatı

Gerek 2003’te yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Kanunu (KTK), gerekse buna göre hazırlanıp 2004’te yürürlüğe giren Karayolu Taşıma Yönetmeliği (KTY) yolcu ve yük taşımacılığıyla ilgili tüm hususları düzenledi. Ancak bu düzenlemelerin ilgili kanunlarla büyükşehir belediyeleri dahil tüm belediyelere verilen yolcu taşıma haklarıyla çeliştiği görüldü. Bunun sonrasında belediyelere verilen haklar saklı kalmak üzere Karayolu Taşıma Mevzuatı’nın uygulanmasına karar verildi. Buna göre karayolu taşıma mevzuatı, belediye alanındaki yolcu taşımacılığında pek büyük ölçüde uygulanmıyor.

Neler olabilir di?

Bilindiği gibi KTY taşıma türlerini ve bunların belgelerini belirtiyor. Eğer şehirci’nde de geçerli olabilseydi, muhtemelen dört yolcu taşıma türü ve bunların belgeleri gündeme gelecekti.

Tarifeli: Güzergah, ücret ve zaman tarifesine tabi taşımalar. Örneğin otobüs taşımaları

Tarifesiz: Güzergah ve zaman tarifesine tabi olmayan taşımalar. Örneğin taksit taşımaları. (Kent’inde tarifesiz otobüs taşımacılığı pek düşünülemez. Sadece otobüsle yapılan bazı kentiçi turizm taşımaları olabilir.

Dolmuş: Güzergah ve ücret tarifesine tabi, zaman tarifesiz taşımalar (ilk sefer ve son sefer zamanı olabilir) taşımalar.

Taksi türünden dolmuşlar ile minibüs türü otobüslerle yapılan dolmuşlar bunun örnekleridir. (Kaliteli hizmet arayan insanların ayrı ayrı taksiler tutmak yerine bir taksit dolmuşu paylaşmaları ile düşünülemez. Sadece otobüsle yapılan bazı taşıyan minibüs dolmuşları aynı kapsamda görmek hayli hatalı bir bakış açısıdır.

Servis: Güzergah ve zaman kısıtlaması olan (bazen ücret kısıtlaması da olabilir) taşımalar. Bunlarda herkesin faydalanması söz konusu olmayıp belirli bir grubun taşınması söz konusudur. Öğrenci ve personel servisleri gibi.

Eğer mevzuat sorunu olmasaydı KTK ve KTY; taşıtın otomobil veya otobüs (minibüs dahil) oluşuna göre bu taşıma türleri için yetki belgelerini, bunların şartlarını ve kullanılabilecek taşıtları belirleyebilirdi. Ancak şimdi bunlar KTY’de yer almıyor.

KTY’nin durumu

KTY kentiçi taşımacıların ilgili yukarıda belirtilen işlemleri yapmadı. Peki, UDH Bakanlığı’nın kentiçi yolcu taşımacılığıyla ilgili hiç mi yetkisi yok? Bir başka deyişle, KTK ve KTY’de yer alan hususlardan hiçbir kentiçi taşımacıların geçerli değil mi? Bu noktada KTY’de yer alan üç hususu tartışmak gerekir.

- KTY’nin 36’ncı maddesinde yer alan şoförlerde aranacak nitelik ve şartlar.

- KTY’nin 42 ve 43’üncü maddelerinde yer alan taşımacıların yükümlülük ve sorumlulukları. Örneğin araçlardaki sesli yayın yasağının, sağlık şartlarının kentiçi taşımacıların geçerli olup olmaması gibi.

- KTK’nin 17-23 ve KTY’nin 47-50 maddelerinde yer alan sigorta yaptırma zorunlulukları.

Herkes bu ve benzeri hususlarda kentiçi taşımacıların durumunu değerlendirip görüşünü ifade etmelidir. Bunlardan sigorta ve taşımacı yükümlülük/sorumlulukları konularını bir yana bırakıp şoför konusu üzerinde duralım.

KTY’de şoförler

Trafik Kanunu’na göre zaten zorunlu olan sürücü belgesi (ehliyet) dışında KTY’de şoförlerle ilgili özel zorunluluklar bulunuyor.

Mesleki Yeterlilik: İlgili türde SRC Belgesi’nin bulunması.

Mesleki Saygınlık: Uyuşturucu , silah, insan ve gümrük kaçakçılığı ile terör suçlarından dolayı hürriyeti bağlayıcı ceza alınmamış olması.

Sağlık durumu: Bedeni ve psiko-teknik açıdan sağlıklı olduğunu belgeleyen sağlık raporu bulunması.

Yaş durumu: 26 yaşından gün almış ve 63 yaşından gün almamış yaş aralığında olma.

Kritik soru

KTY’de belirtilen şoför nitelikleri kentiçi taşımacıların aranacak mı, aranmayacak mı? Öncelikli olarak bu sorunun cevabı gerekir. Eğer aranacaksa öğrenci servis taşımacılığı dahil tüm servis taşımacılığında ve diğer kentiçi yolcu taşımacılığında aynı bir şart konulmaksızın 26-62 yaşlarında olma şartı otomatikman uygulanacaktır. Eğer aranmayacaksa o zaman halen kentiçi taşımacıların SRC zorunluluğunun da dayanağı kalmaz ve oda aranmamalıdır. Kanaatimce bu niteliklerin yukarıda belirtilen kentiçi tüm yolcu taşımacılığında (tarifeli-



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

tarifesiz-dolmuş-servis) taşımacılığında aranması; hem mevzuatın, hem de kamu yararının gereğidir. Böyle düşünüldüğünde “Kandırılı sen de dur” misali servis taşımacılığında 26 yaş şartının aranacağına aynı bir Yönetmelikle belirtilmesine gerek kalmaz.

Genel mevzuat bakışı

Şoförlerde aranacak şartlar arasında yer alan bedeni ve psikoteknik sağlamlığı gösteren rapor konusu ayrı bir muamma. Yönetmeliğe yazılı çok uzun yıllar geçmesine rağmen hiç uygulanmadı. Bazıları para kazanmak için psikoteknik belgesinin ayrıca gerekli ve yeterli olduğu düşüncesini pompalasa da bu gerçek dışı. Bunun uygulanamamasının en önemli nedeni kanaatimce bu konunun KTK veya KTY’nin kapsamında değil Karayolları Trafik Kanunu ve Yönetmeliği kapsamında düşünülmesi gereğidir. Nitekim bu ihtiyaç bu alandaki düzenleme tasarımlarında bulunuyor. Bu arada bazı soruları tekrar sormak gerekiyor. Eğer ticari ehliyetler SRC olmadan kullanılmayacaksa bunlar SRC’siz olarak anlam taşımaz, verilmemelidir. Keza, ticari ehliyetler 26 yaşından önce kullanılmayacaksa bunları alabilme yaşı da 18 olmamalı, buna göre belirlenmelidir. Bu arada bir yanlış düşüncüyü de belirtiyim; bazıları 18 yaşında alınsın, 26’ya kadar tecrübe kazansın diyebilir. Sormak gerekir ki, bu tecrübe bu ehliyetin yastık altında, dolapta veya cüzdanında bekletilmesi ile mi kazanılacaktır? Yoksa 26 yaştan önce yasak olmasına rağmen bu ehliyetle kaçak çalışılarak mı, deneyim kazanılacaktır?

Son cümleler

KTK ve KTY yayınlanalıdan beri uzunca bir süredir kullanılıyor. Yeni ihtiyaçlara ve kazanılan deneyimlere bağlı olarak küçük değişikliklerin ötesinde önemli bir revizyona tabi tutulmaları gerekiyor. Bunun ötesinde bu mevzuatın Karayolları Trafik Kanunu ve Yönetmeliği ile belediye mevzuatı arasındaki belirsizlikler giderilerek hepsinde birden iyileştirme yapılmasında faydalar olduğu da gözden kaçırılmamalıdır. Çok maddeli böyle kanunların TBMM’de kabulünün zor olacağı ve zaman alacağı akla gelebilir. İyi anlatılan teknik düzenlemelerde böyle sorunlar yaşanmayacaktır. KTK’nin TBMM’de kısa sürede oy birliği ile kabulü bunun güvencesidir. ■

**UZUN YOLDA
EMNİYET DİYORUM,
BRIDGESTONE
TAKIYORUM.**

bridgestone.com.tr

Bir Daimler Markasıdır.



Dört mevsim, yedi bölge, tek yıldız: Tourismo 15.

Üstün yakıt tasarrufu, uzun bakım aralıkları ve sektör liderliğini elinde tutan Mercedes-Benz güvencesi ile tüm Türkiye’de turizmin en parlak yıldızı Tourismo 15.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz