

Travego ve Turismo yatırımları hız kesmiyor.

10'da

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 178 • 9 - 15 Mart 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Mersin yeni otogarında tırmanan gerilime bir an önce müdahale edilmesi gerekiyor

BU KRİZ ÇÖZÜLMELİ

● Yeni Mersin Otogarı'nın ağır işletme şartlarını beğenmeyen otobüsçüler ve acenteler buraya taşınmama kararlılığında.

Belediye ile otobüsçüler arasında yaşanan ve tırmanma eğilimi gösteren kriz, risk taşıyor ve acil çözüm gerektiriyor. SS Mersin Otogar İşletmecileri Otobüs ve Servis Hizmetleri Taşıma ve İşletme Kooperatifi Başkanı Veli Tol, otogarda yaşanan sorunlara yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Kiralar yüksek, komisyon da isteniyor

"Yeni otogara, fahiş fiyatları nedeniyle girmiyoruz. Sektörün bu maliyeti kaldıracak gücü yok. Şu anda merkez firmalardan yıllık 600-700 bin TL civarında fiyatlar konuşuluyor. Tali firmalardan 300-400 bin TL fiyat talepleri var. Ayrıca biletlerden yüzde 33 civarında bir komisyon talep ediyor."

Bedavacı değiliz

"Eski otogarda, "para ödemediler" açıklaması doğru değil. 35 yıldır kiracı olarak durduğumuz eski otogarda, kiralari her yıl TEFE-TÜFE artışları ile ödedik. Bedava oturmadık. Belediyeyle, kiranın dışında 5 milyon 800 bin TL yıllık çıkış parası ödedik."

Belediyeye çağrı

"Bizim siyasetle işimiz yok. Bizim derdimiz, sorunumuz ekmek. Bize, kucaklayıcı bir tavır sergilenmiyor. Bu ülkenin barışa, istikrara, huzura ihtiyacı var. Mersin'de Türkiye mozağini görürsünüz. Barış sürecinde, Belediye Başkanının, halkı zorlaması çok yanlış. Ortam kıvılcıma hazır bir noktada. O devlet, biz evladız. Her evlat zaman zaman hata yapar. Ama sen yine bu halkı, evladını kucaklamak zorundasın."

İşletmeci şirket

Mersin Şehirlerarası Terminal İşletmecisi Mersin Şimşek Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Halit Şimşek ise, kiralalarının 500 bin TL ile 800 bin TL arasında olduğu iddialarının gerçeğe ilgisiz olmadığını ileri sürdü: "Kesinlikle böyle bir talebimiz olmadı. Daha önce eski otogarda, firmaların işleyiş sisteminde şubelerden ve satılan biletler dahilinde alınan komisyon ücretleri vardır. Biz de, bu sistemle, Mersin firmalarına teklifte bulunduk, fakat bunu kabul etmeye yanaşmadılar."



Metro Erzurum yolunda ■ 4'te

● Otobüsçüler, faaliyetlerini sürdürdükleri eski otogarın belediyece yıkılması üzerine, kurdukları çadırdaki hizmet vermeye devam ediyor.

● Otogardaki gerilimin tırmanmasından korkan otogar işletmecileri, belediyeyle görüşülerek çözüm bulunmasını istiyor.



VELİ TOL
Mersin Otogar
Kooperatifi
Başkanı



Turizm taşımacıları genel kurulda buluştu



Turizm Taşımacıları Derneği, 9. Olağan Genel Kurulunu, Mercedes Benz Türk'ün sponsorluğunda 4 Mart Çarşamba günü Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi. 3 yılda bir seçimli yapılması kararlaştırılan genel kurulun ardından Sümer Yıgıcı yeniden başkanlığa seçildi. ■ 6'da

ELEKTRİKLİ OTOBÜS İÇİN DEV İŞBİRLİĞİ

ASELSAN ve TEMSA el ele

Yüzde yüz yerli üretim olacak elektrikli otobüsü geliştirme projelerinde işbirliğine yönelik anlaşmayı Aselsan Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Canpolat, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet N. Pekarun imzaladı.



5'te

Omsan'ın 2015 hedefi yüzde 15-20 büyümek

Omsan'ın 2014 yılı yaklaşık 600 milyon TL ciro, 42 milyon TL vergi öncesi kar ve 450 milyon TL aktif büyüklüğü ile tamamladığını belirten Genel Müdür Osman Küçükertan, "Omsan, 2015 yılında, Türkiye'nin ve lojistik sektörünün ortalama büyümesinin üzerinde büyüyerek gelirlerini yüzde 15-20 artırmayı hedefliyor" dedi. ■ 8'de



Lojistik Dünyası

Türkiye'yi lojistik dağıtım merkezi yapacak

24 Ocak 2015

Yeni 1.200 Avrupa'da

M...

Lojistik Merkezler Araştırması

U...

7-8'de

des yatırım

OMSAN'LA

LEVİTE



Dr. Zeki Dönmez

Ya akaryakıt 6 TL olursa...

9'da



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma, şehirleşme ve İstanbul özelinde bir değerlendirme - 4

2'de



Mustafa Yıldırım

Belediyelerle otobüsçülerin iletişimi

9'da



Akif Nuray

2008 Krizi Eviriyor...

2'de



Salim Altunhan

Doğrular ve doğruları söylemek...

4'te

2 » Kentiçi

Ulaştırma, şehirleşme ve İstanbul özelinde bir değerlendirme - 4

Kentiçi raylı sistem yatırımları; metro başta olmak üzere son on yılda hızlı bir gelişim göstermiş olup bu, dengeli türel dağılım sağlanması ve özel otomobil sahipliği oranlarının düşürülmesi için tek başına yeterli olmayacaktır. Bu; tüketim kültürünün yönetiminden şehirleşmeye ve ulaşım ana planına, bunların da birbiriyile entegrasyonuna kadar geniş bir sahayı ifade etmektedir.

İki yaka arasında...

Asya'dan Avrupa'ya geçişler incelendiğinde bunun yüzde 81'inin köprülerden, yüzde 19'unun ise denizyolu ile gerçekleştirildiği görülmektedir. Ayrıca; köprü geçişlerindeki araç türleri incelendiğinde ise; özel otomobillerin yüzde 82'lik bir paya sahip olduğu görülmektedir. Buna karşın; köprülerdeki yolcu taşımacılığının ancak yüzde 24'lük bir kısmı özel otomobillerle gerçekleşmektedir. Daha önce de ifade ettiğimiz üzere, özel otomobil sahipliği oranlarını

Ulaşım Türü	Yüzde (%)	
Özel Otomobil	23,80	%81
Taksi	2,00	
Servis Aracı	13,30	
Dolmuş	2,70	
IETT	33,10	
Özel Halk Otobüsü	5,70	
Motorsiklet	0,40	
Şehir Hatları	14,80	%19
Deniz Otobüsü	1,50	
Deniz Motoru	2,40	

Tablo. Boğaz Köprüleri Geçişlerinde Türel Dağılım

oldukça artması ve hemen her özel otomobille ortalama bir 1-2 yolcunun bulunmasının sonucu olarak, köprüdeki trafik tıkanıklığının en önemli faktörü olan özel otomobiller, köprülerden taşınan yolcuların ancak yüzde 24'lük bir kısmını karşılamaktadır. Buradan; köprülerden insanlardan çok özel otomobillerin geçişinin sağlandığı sonucuna da varılabilmektedir. Tabloda Asya-Avrupa geçişlerinde karayolu-denizyolu türel dağılımı detaylı olarak verilmiştir.

Görüldüğü üzere Asya-Avrupa geçişlerinde özel otomobil, taksi ve servis aracı ile sağlanan taşıma payı toplamda yüzde 39,10'dur. Diğer tarafından denizyolunun Asya-Avrupa geçişlerinden aldığı pay da sadece yüzde 19 dolaylarındadır. Dolayısıyla; Şehir Hatları, Deniz Otobüsü ve deniz motorlarıyla sağlanan taşıma istenen tercih edilirlğe ulaştırılamamıştır.

Denizyolu daha etkin kullanılmalı

Şehir Hatları; kapasitesinin yüzde 10'u ile çalışmakta olup, denizyolu taşımacılığında güzergah, pik saat, türel entegrasyon ve filo seçiminde acil olarak alternatifler geliştirilmelidir. Bunun için; deniz motorlarının işletiminde verimliliği ve hizmet parametrelerinin artırıcı önlemler

dahilinde yeni güzergahların tahsisı gündeme alınmalıdır. Şehir Hatları da, güzergaha göre filo çeşitliliğini arttırmalıdır. Yine; özelleştirilmesi sonrası yeni tartışmaları gündeme getiren İstanbul Deniz Otobüsleri'nin (İDO) de fiyatlandırma, güzergah çeşitlendirmesi gibi konuları tekrar ele alınmalıdır.

Köprüler ve tünel geçişi

Diğer taraftan; her iki Boğaz köprüsünden pik saatte tek yönde taşınan yolcu sayısı 140 bin olup, 29 Ekim 2013 tarihi itibarıyla kısmen açılışı gerçekleştirilen Marmaray ile saatte 75 bin kişi taşıma kapasitesi mevcuttur. Dolayısıyla; daha yoğun trafiğin bulunduğu şehrin güney hattında Marmaray önemli bir talebi karşılayacaktır. Banliyö hatlarının rehabilitasyonunun da tamamlanmasıyla beraber Gebze'den Halkalı'ya kadar tam kapasite olarak işletime alındığında, İstanbul'un güney ekseninde geniş bir alanın trafiği Marmaray eksensli olarak çalışacaktır.

Toplu taşıma öncelikli olmalıdır

Daha geniş perspektiften bakıldığında; Boğaz köprüleri geçişlerinde araçların yüzde 90'ı yolcuların yüzde 37'sini taşıırken, yüzde 10'luk paya sahip olan lastik tekerlekli toplu taşıma araçları ise yolcuların yüzde 37'sini taşımaktadır.

Tasıma Dünyası

Bu çerçevede; gerçekleştirilecek olan ulaştırma yatırımlarında, toplu taşıma öncelikli yaklaşımların geliştirilmesi gerektiği görülmektedir.

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

Ulaştırma yatırımları artacak

29 Ekim 2013 tarihinde hizmete girmiş olan Marmaray, yakın bir geçmişte inşasına başlanan Göztepe-Zeytinburnu Lastik Tekerlekli Tüp Geçidi, 3. Boğazici Köprüsü, gündemde olan 3 katlı tünel ve Kanal İstanbul, Kadıköy-Kartal Metrosunun Pendik ve Sabiha Gökçen Havaalanına uzatılacak olması, yapımı süren Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy-Sancaktepe Metro Hattı, planlama aşamasındaki birçok metro ve kablolu sistem (monoray, havaray, teleferik vb.), 3. Havaalanı Projesi, inşaatı tamamlanan veya tamamlanmış birçok yüksek hızlı demiryolu hattı ile havayolu sektöründeki iyileştirmeler ile karayolu standartlarının yükseltilmesine dair yapılan yatırım ve çalışmalar, bu eğilimi

doğrulamaktadır. Bu çerçevede; Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) çalışmaları Ankara-İstanbul hattının da devreye alınması sonrasında yolcu taşımacılığında belirli bir kalite yükselişi görülmektedir. Bağlı olarak Ankara-Kars YHD hattı inşası devam etmekte olup, bu hattın Ankara-Sivas bağlantısının da yakın bir dönemde hizmete açılması öngörülmekte. İstanbul (Halkalı)-Bulgaristan YHD Hattı, Ankara-Afyon-İzmir YHD Hattı, Eskişehir-Osmaneli-Yenişehir (Bursa)-Bandırma YHD Hattı, Ankara-Konya-Karaman-Mersin YHD Hattı bağlantıları da yakın bir gelecek için gündeme alınmış bulunmaktadır.

10 bin kilometre hat

2023 için ortaya konan YHD hedefi 10 bin km'dir. Konvansiyonel demiryolu hatlarındaki iyileştirmeler de devam etmekte olup, karayolu ulaştırma türünde şehirler arası hatların iyileştirilmesi ve geliştirilmesiyle beraber, özellikle 'Karayolu Trafik Güvenliği' bağlamında tedrici olarak Akıllı Ulaşım Sistemleri (AUS) uygulamalarına geçilmektedir. AUS'nin ilk uygulamaları yerel ölçekte İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nce birkaç yıl önce uygulamaya konulmuş ve olumlu neticeler alınmıştır. Ayrıca; şehirlerarası ve uluslararası yük taşımacılığında denizyolunun işlevselliğinin artırılmasına yönelik çalışmalar devam etmekte, havayolu sektöründe ise alınan önlemler ve doğru özelleştirme metotlarının uygulanmasıyla birlikte son yıllarda katlanarak devam eden bir büyüme performansı görülmüştür.

Bütün bu itibarla; hepimize sağlıklı huzurlu mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



anuray59@gmail.com

Akif Nuray

2008 Krizi Eviriyor...

Haydi hatırlayalım... Amerika, 2008 finansal krizinden çıkmak için para bastı. Tüm ülkelere dağılan bu paralar bize de geldi. ABD, durumunun iyileştigi, birkaç ay önce karar verince, para basmayı durdurdu. Sonra da fazlalık parayı geri toplayacak. Dolar darlığı başlayacak, o zaman değeri daha da artacak, artacak. Bizde de...

Bir de faiz var; gelişmiş devletlerin paralara ödedikleri faizler (devlet tahvil faizi) sıfırın altında, ABD'de de azalıyor, parayı istemiyorlar. Gelişmekte olanlara para lazım, faizi arttırıyorlar. Alınan faizlerle verilen faizlerin toplamı da sıfır. Pekiyi, dünya ekonomisinde müşteri kim? Gelişmekte Olanlar, yoksul ülkeler, fazla faiz ödeyemeyenler! Acaba faizleri düşürmek mi lazım? Ama düşürürlerse kullanacak para bulamayacaklar... İşte bizde soru(n) bu, haftalardır.

Nasıl ki, cebinde 10 tane kredi kartı olan aşgari ücretli bir gün geliyor tıkanıyor... Üretimini arttırmadan, kendine çeki düzen vermeden, krediyile, borçla nereye kadar? O güne geldik.

Dışarı parasına ihtiyacımızı azaltmak zorundayız, yani üretimi arttıracacağız, ihracatı arttıracacağız, turizmi kuvvetlendireceğiz; kendi masrafımızı azaltacağız, aynı o aşgari ücretli gibi.

Faiz böylece düşecek, ilerleyeceğiz. Yük büyük. Bu büyük yükü hane halkına, yani millete denk bölüştürmek çok önemli. 1.200 kalemli yapısal reformlarla, kalkınmayla olacak bu bölüştürme.

İşte, tam da mükemmel uygulama zamanlarımız, güç birliği zamanlarımız! Kamu kurumları hükümetlerle amaçta beraber olur, kullanacakları araçlar da kendi seçimlerinde, serbest. Yani baskınsızlık sadece uygulamada var, sorumluluk sonunda hükümetlerde. Merkez Bankası'nın internet sayfasında "Türkiye'de uygulanacak döviz kuru rejimini hükümet ile birlikte belirlemek Merkez Bankası'nın temel görevlerinden biridir. Belirlenen döviz kuru rejiminin uygulaması da yine Bankaya aittir" diyor.

Yani hedefte bağlı, uygulama türünde serbest. Bu durumda, kurumlar hükümetle beraber tasarlayacaklar, uzmanlıklarını uygulamalarında serbestçe gösterecekler. ***

Kenarımıza bakalım: Borcumuz kadar paramız var. Kredi toplamımız ile mevduat toplamımız neredeyse denk. Kredilerin yüzde 98'i yatırım-üretim-ihracat alanına verilmiş, çarçur yok.

Unutmayalım... dışarı borcumuz var. Bu borçla da yatırım yaptık. Dış borçluların yüzde 85'i ihracatçı şirketlerimiz. Bu yıl için ortalama yüzde 15 büyüme planlarını geçen haftalarda konuştuk. Borçlarının yansından fazlasını karşılayacak paraları var, dışarı bankalardan.

Zaten bunları bildiği için IMF (Uluslararası Para Fonu), Türkiye'de bu yıl kişi başına milli gelirin, yüzde 4,7 artarak 10 bin 518 dolardan 11 bin 18 dolara çıkacağını, Türkiye'nin Avro Bölgesi'ndeki 18 ülkeden daha fazla gelir arttıracığını söylüyor.

*** Kalkınmada, katma değer arttırmada ne kadar yolumuz varmış? İsviçre'nin saat pazar payı yüzde 3. Pazardan aldığı ciro ise yüzde 55. Yüksek katma değer sayesinde.

Biz nerelerde kaybettik? 30 yılda teröre yaklaşık 500 milyar dolar harcamışız. Dış borcumuz 100 milyar dolar düzeyinde iken terör harcaması 86 milyar dolar idi. Bugün toplam dış borcumuz bile daha küçük rakam, yaklaşık 400 milyar dolar. 100 milyar dolarımız artacaktır, milli gelirimiz 1.000 dolar yüksek olacaktı. Bu 500 milyar dolar ile kalkınmamızı, eğitimimizi, ulaştırmamızı, barınmamızı, sağlığımızı düzenlemiş olacaktık.

Bakın komşularımız hala kaynıyor, dikkat! Oralarda yaz başında hararet yükselecek.

Bunların hepsi iktisadi bir rekabet aslında; askeri, milli, dini filan değil! 2008 krizi iktisadi da eviriyor. ■

ÇORUM ULAŞ AŞ

Allison donanımlı otobüs filosunu genişletecek

Çorum Belediyesi, toplu taşımacılığın tek elden yürütülmesi için Çorum Ulaş AŞ'yi görevlendirdi. Kent halkının toplu ulaşım ihtiyacını karşılamak amacıyla hizmet veren tek firma olarak Çorum Ulaş AŞ, 2013 yılının ortalarında filosuna kattığı ilk Allison 2100 serisi tam otomatik şanzıman donanımlı 5 adet Isuzu Citibus otobüslere kadar 46 adet manüel şanzımanlı otobüs ile hizmet sunuyordu. Ulaş AŞ İdari ve Mali İşler Müdürü, aynı zamanda Çorum Ulaş Özel Halk Otobüsleri AŞ Başkan Yardımcısı Zafer Bolat, "Yakıt tasarrufu ve tüm diğer avantajlar bakımından tam otomatik şanzımanlar ile sağlanan sonuçlardan oldukça memnunuz. Gelecekte de filomuz için alımlarımızı Allison donanımlı otobüsler ile yapmayı planlıyoruz" dedi. Çorum'daki her bir otobüsün 25 kilometrelik güzergahta günde yaklaşık 300 km yol kat ettiğini ve Allison donanımlı Isuzu otobüsleri bir yılı aşkın bir süredir kullandıklarını dile getiren Bolat, söz konusu otobüslerin bakım, onarım ve işletim maliyetlerini düşürdüğünü açıkladı. ■



ISUZU YİNE İHRACAT ŞAMPİYONU!

İhracatta 10 yıldır şampiyonluğu kaptırmayan Isuzu küçük otobüsler, 11. yılda yarışı bir kez daha zirvede tamamladı.

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

ANADOLU GRUBU 65. YIL

30 YIL ISUZU

Karsan'dan Şanlıurfa'ya 18 metrelik iki otobüs

Euro 5 EEV motor emisyonuna sahip Karsan üretimi otobüsler; Karsan Kamu Satışları Müdürü Adem Ali Metin ve Satış Sonrası Hizmetler Yöneticisi Şafak Demirel tarafından Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Hüseyin Alagöz'e plaket eşliğinde teslim edildi. ■



26 yaş sınırı 700 sürücüyü mağdur edecek

Türkiye Şoförler Ve Otomobilciler Federasyonu Başkanı Fevzi Apaydın İSAROD'un Sütllüce şubesini ziyaret etti. Fevzi Apaydın'ı karşılayan İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, servisçilerin sorunlarına yönelik fikir alışverişinde bulundular.

Okul Servis Aracı Hizmet Yönetmeliğinde yapılan son değişiklik ile servis kullanma yaşının 26 olarak belirlenmesinin yanlışlığını aktaran Öztürk, "Bu düzenleme ile 700 genç dolayında meslektaşımız mağdur olacak. Bu sorunun çözümüne yönelik TŞOF Başkanı ve yönetiminin desteğini istiyoruz" dedi. Fevzi Apaydın, servisçilerin her sorununun çözümünde yanında olduklarını bu sorunun çözümüne de katkı sağlamak için çaba göstereceklerini belirtti. ■



9 - 15 Mart 2015

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

Mersinli otobüsçüler ve belediye arasında süren kriz her geçen gün daha da büyüyor

Mersin'e çözüm şart!

Mersin'de yeni hizmete giren Şehirlerarası Terminali'nde yazıhane fiyatlarının çok yüksek olduğu gerekçesiyle buraya girmeme kararı alan birçok firma, yıkılan eski otogarda kurdukları çadırda hizmet veriyor.

Mersin Büyükşehir Belediyesi tarafından yapılan ihaleyle 3 yıllık işletme hakkını 20 milyon TL'ye kiralayan ve 28 Şubat'ta açılışı yapılan Mersin Şehirlerarası Terminal İşletmesi'nde (MEŞİT) yazıhane fiyatlarının yüksekliği nedeniyle ortaya çıkan kriz giderilemedi. Yeni otogarda sadece 4 firma hizmet verirken diğer firmalar yıkımı devam eden eski otogarın yakınlarında kurdukları çadırda hizmet vermeye çalışıyor. Çadır üzerine firmalarının isimlerini yazan esnaf, sorunun çözümü için Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı MHP'li Burhanettin Kocamaz'ın gerekli adımı zaman geçirmeden atmasını istedi. S.S Mersin Otogar İşletmecileri Otobüs ve Servis Hizmetleri Taşıma ve İşletme Kooperatifi Başkanı Veli Tol, otogarda yaşanan sorunlara yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

Fahiş kira fiyatları, biletten komisyon isteniyor

28 Şubat'ta açılışı yapılan otogara iki firma dışında girmediklerini ve hala eski otogarda kurdukları çadır stant ile yolcuları yönlendirdiklerini belirten Veli Tol, "Şu anda eski otogarda bilet satışı yapılmıyor. Vatandaşları mağdur etmemek adına buradan ücretsiz servislerle yolcularımızı Tarsus'a

götürüyoruz. araçlarımız Tarsus'tan kalkıyor. Yeni otogara, fahiş fiyatları nedeniyle girmiyoruz. Sektörün bu maliyeti kaldırarak gücü yok. Şu anda merkez firmalardan yıllık 600-700 bin TL civarında fiyat istendiği konuşuluyor. Tali firmalardan 300-400 bin TL fiyat talepleri var. Sorulduğunda ise şirket bu fiyatları yalanlıyor. Ayrıca her biletten yüzde 33 komisyon talep ediliyor. Hayırdır, sen benim firmama ortak mısın? Bu istenen ücretler kimden çıkartılacak? Tabii, halka yansıtacak. Yeni otogarı işletmek için alan şirket 20 milyon TL+KDV yıllık bedeli sektörden çıkartmak istiyor. 50'yi aşkın işçiyi istihdam etmeye yönelik protokolü de var. Bu şirketin yıllık maliyeti 30 milyon TL'yi aşıyor. Bu para kimden çıkartılacak? Bunu anlamak mümkün değil" dedi.

Kira da ödedik, çıkış parası da...

Eski otogarda aktif olarak 96 firmanın faaliyeti gösterdiğini ifade eden ve eski otogarda otobüsçülerin kira ödemediğine yönelik açıklamaların doğru olmadığına da dikkat çeken Veli Tol, "35 yıldır kiracı olarak durduğumuz eski otogarda, kiralara her yıl TEFE-TÜFE artışları ile ödendi. Biz bedava oturmadık. Belediyeye kiranın dışında 5 milyon 800 bin TL yıllık çıkış parası ödedik. Tüm firma sahiplerine teşekkür ediyorum. Onların yanında, F1 belgesi sahibini aç bırakmamak adına yeni otogara gitmedikleri için de teşekkür ediyorum. Burada aç kalan analar, babalar ve çocuklar adına teşekkür ediyorum. Zalimin karşısında sessiz kalan dilsiz şeytandır" dedi.

Bizim sorunumuz ekmek

"Bizim sorunumuz ekmek



VELİ TOL

sorunumuz" diyen Veli Tol, "Bizim siyasetle işimiz yok. Biz eklemek peşindeyiz. Ama öyle ifadeler kullanılıyor ki, biz bunu dile getirmek, kullanmak bile istemiyoruz. Daha bugün, eski otogara polisler eşliğinde geldiler, çadırı kaldırmak istediler. Gerginlik yaşandı. Biz hep barış dili ile konuşmak istiyoruz. Burada, Büyükşehir Belediyesinin adım atması gerekiyor. Adımız anıldığında, Belediye Başkanımız uzak durmak için çaba sergiliyor, yaklaşmak için adım atmıyor.

Kucaklayıcı bir tavır sergilemiyor. Bu ülkenin barışa, istikrara, huzura ihtiyacı var. Seçim sürecine giriyoruz. Bu kent metropol, Mersin bir Türkiye mozağıdır. Hristiyanı, Süryanisi, Kürdü, Türkü, Alevi'si, Sünni'siyle Mersin bunu yaşıyor. Bizim, kimsenin siyasi kimliğiyle işimiz yok. Belediye Başkanının halkı zorlaması çok yanlış. O devlet, biz evladız. Her evlat zaman zaman hata yapar. Ama sen, yine bu halkı, evladını kucaklamak zorundasın. Başkan buraya gelsin, bu halk onu dinlemeye hazır. Bu sektör onunla kucaklaşmaya hazır. Onun ayağına deve keseriz. Sabrın kurtuluş olduğu noktasındayız. Sağduyu, hoşgörünün kucaklaşmanın kazancını biliyoruz. Yangına körükle gidilmez, bu toprakların barışa ihtiyacı var" dedi.

Federasyonlara çağrı

Veli Tol, karayolu yolcu taşımacılığı sektöründeki federasyon ve derneklere de çağrıda bulundu: "Sektörümüzü temsil ettiklerine inanan, düşünen dernek ve federasyon yönetimlerinin, sorunlara çözüm bulunması noktasında

daha etkin olması lazım. Ankara'da fotoğraf çekirmekle sektörümüzün sorunları çözülüyor."

İddialar gerçek dışı

Mersin Şehirlerarası Terminal İşletmecisi Mersin Şimşek Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Halit Şimşek ise, kiralarnın 500 bin TL ila 800 bin TL arasında olduğu iddialarının gerçekte ilgisiz olmadığını ileri sürdü: "Bizim kesinlikle böyle bir talebimiz olmadı. Daha önce eski otogarda firmaların işleyiş sisteminde şubelerden ve satılan biletler dahilinde alınan komisyon ücretleri vardı. Biz de bu çerçevede Mersin firmalarına teklifte bulunduk, fakat bunu da kabul etmeye yanaşmadılar. Yanaşmadıkları gibi, diğer şehirlerin firmalarını da bize karşı kıskırtmaya devam ettiler. Eski sistemle devam etmek isteyen firma sahiplerine kapımız her zaman açıktır. Bu yanlış anlaşılmayı düzeltmek istiyoruz. Biz, kimsenin ekmeğiyle oynama düşüncesinde değiliz." ■

HALK OTOBÜŞÇÜLER VE MİNİBÜŞÇÜLER

Başkan Mustafa Çelik'i ziyaret etti

Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanlığını vekaleten üstlenen Mustafa Çelik'e hayırlı olsun ziyaretleri sürüyor. İl müdürleri, yerel yönetimler ve akademik çevrenin yanı sıra çeşitli kamu kurum ve kuruluşlarından yetkililerle sivil toplum örgütlerinden heyetleri makamında kabul eden Başkan Çelik, birlik beraberlik içerisinde çalışma vurgusu yapıyor. Halk

Otobüsçüleri Derneği Başkanı Ahmet Erkan ve Doğu Garajı Derneği Başkanı Mustafa Akkoyun, yönetim kurulu üyeleri ile Başkan Çelik'i ziyaret etti. Başkan Çelik'in, Kocasinan Belediyesi'nde kısa sürede gösterdiği başarısını burada da devam ettireceğine inandıklarını ifade eden ziyaretçiler, şehrin gelişimi hususunda üzerlerine düşen her şeyi yapmaya sağlamaya hazır olduklarını ifade ettiler. ■



Pirelli Seal Inside

Kendini tamir etme özellikli teknoloji

Pirelli, yeni teknolojileriyle kullanıcıların hayatını kolaylaştırmaya devam ediyor. Pirelli Ar-Ge departmanı tarafından geliştirilen Seal Inside teknolojisini, "kendini tamir etme" özelliğiyle sürücülerini patlayan lastiği değiştirmekten kurtarıp kesintisiz yolculuk imkanı sunuyor.

Seal Inside, taban kısmında bulunan mumsu tabaka sayesinde, yabancı bir cismin lastik karkasını delip içeri kadar girmesi durumunda, cismin dışarı atılması ya da atılmamış olmasına bağlı olmaksızın, muhtemel şişirme basınç kaybını engelliyor. Lastiğin içindeki

mumsu tabaka, oluşan deliği hızlı bir şekilde kapatırken, hava dışarı çıkamıyor ve lastiğin hava basıncı düşmüyor. Sürücü ise hava basıncı düşmeyen lastiğin güven ve konforuyla yoluna devam edebiliyor.

Cirosunun yüzde 3'ünü Ar-Ge çalışmalarına ayıran ve teknolojiye yaptığı yatırımlarla dikkat çeken Pirelli'nin Seal Inside teknolojisi, sürücülere güvenlik ve kullanım kolaylığı sunmasının yanında dönme direnci, konfor, gürültü, yol tutuş ve performans alanında standart lastiklerle aynı performansı garanti ediyor. ■



pirelli.com.tr

Pirelli Kaplama Teknolojisi Novateck İle Yeni Bir Deneyime Hazır Mısınız?

Gelişmiş Novateck Kaplama teknolojisine sahip uzun ömürlü lastiklerinizle güvenli yolculuğun keyfini sürerken, maksimum enerji tasarrufu ile de işletme maliyetlerinizi minimuma indirebilirsiniz.



LASTİK KAPLAMA
TEKNOLOJİSİYLE
DAHA UZUN ÖMÜRLÜ
LASTİKLER

NOVATECK

PIRELLI

KONTROLSÜZ GÜÇ, GÜÇ DEĞİLDİR



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Her ne var ise insanda...

Aşklar geleneğinin kalıcılığı için türkü derlemiş, ağıtlar toplamış Yaşar Kemal de hakkın rahmetine kavuştu. “O iyi insanlar o güzel atlara binip gittiler. Demirin tuncuna insanın piçine kaldık” sözü bir kez daha kanıtlandı. Çünkü dilimizin bu en büyük destancısının ardından demediğini koymayanlar kalmadı. Allah, sonumuzu hayreylesin.

Mevlana, “Eden kendine eder, yapan bulur ve çeker. Unutma ki, kazanmak koca bir ömür ister, kaybetmek içinse bir anlık gaflet yeter” diyor. Haydan gelen huya gideceği için, ne hakla otuz beşe bakla demeden gıybet yapmak yerine çalışmalıyız. Ben bunu bilir, bunu söylerim.

Tabiatın uyanışına bir kere daha şahitlik ediyoruz. İşte cemreler sırasıyla düştü, düşüyor. Hayda bulun, huyda bulun, ikinci cemrede evde bulun der atalarımız; havaların ısındığını sanıp da aldanmayın diye. Birkaç gün önceden meteoroloji uzmanları da uyarıştı zaten, kar yağın yerler var tam da siz bu satırları okurken. Baharla birlikte tabiatın uyanışı insanı hareketlendirir, heyecanlandırır, yeni kararlar almasına yol açar. İnsanlar yeni hedefler belirler.

Bizim hedefimiz belli: Kaliteli ve konforlu yolculuklar. Tabii, bunun için de mali yeterliliğin sağlanması, belge düzenlenmesinin tam yapılması ve kurallara uyulmasının denetimi var. Otobüsçüler verdikleri hizmetin bilincinde, yolcularını daha huzurlu, daha konforlu, daha seri ve daha güvenli taşıyabilmek için yatırım yapıyor. Bunun için ne gece dinliyor ne gündüz... kar çamur bile engelleyemiyor. Bayramlarda ve özel günlerde de kendi çocuk çocuğuyla bir arada olmak yerine toplumun iyiliği için büyük fedakarlıkla hizmet veriyor.

Her işin başı eğitim. Yapılan yatırımların, harcanan paraların hepsi, eğer insan yoksa içinde hiçbir değeri yok. Kendi sektörümüzden örnek vereyim. Her ne kadar robotlarla üretiliyor olsa da insan yoksa içinde; o koca otobüsleri, binek otomobilleri üreten fabrikalar metal yığınının başka nedir?

İşte, buna bağlı olarak otobüsçülerin üzerinde durması gereken eğitimidir. Çalışanlarının, özellikle de şoförlerin verdikleri hizmetin, can taşıdığının bilincinde olması için hizmet içi eğitim verilmesi gerekir. Düzenli ve sürekli eğitimle, hem diğer taşımacılık sistemleri olan uçak ve demiryoluna kaçan yolcularımızı yeniden kazanırız hem de noktadan noktaya yolculuk hizmetinin nimetlerinden faydalanmayı sağlarız. İşte o zaman “güzel günler” görürüz. Yatırım sadece araçla sınırlanıp kalmaz, insana yatırım en değerli yatırımdır. ■

Metro Turizm, 100 adetlik Safir VIP yatırımının 15 adetlik bölümünü daha Erzurum’da düzenlenen törenle teslim aldı.

Metro Turizm Erzurum yolunda



2 Mart Pazartesi günü Erzurum Cumhuriyet Caddesi Havuzbaşı alanında düzenlenen törene, Erzurum Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl ve Metro Turizm’in Türkiye’nin her bölgesinden gelen iş ortakları katıldı.

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Ayyıldız, “Metro Turizm’i sektördeki diğer firmalardan ayrıcalıklı ve güçlü kılan en önemli özelliği, genç araç filosuna sahip olmasıdır” dedi. 2014 yılında yaptıkları finansal atılımlarla

hedeflerine ulaşarak sektördeki liderliklerini korumayı başardıklarını belirten Ayyıldız, “2015 yılında da sağlam finansal yapımız ve kurumsal yönetim anlayışımızdan aldığımız güçle sektördeki açık ara liderliğimizi pekiştirecek atılımlar gerçekleştirmenin gururunu yaşıyoruz. Müşteri odaklı hizmet anlayışımız sayesinde yatırımlarımızı sürdürmeyi ve organizasyon yapımızı daha da güçlendirmeyi planlıyoruz. Metro Turizm’i sektördeki diğer firmalardan ayrıcalıklı ve güçlü kılan en önemli özelliği genç araç filosuna sahip olmasıdır. Bu yıl 100 adet Temsa Safir VIP Suit otobüs alımıyla araç filomuzu büyüterek daha genç bir filoyla kaliteli bir hizmet sunuyoruz.

2015’i kalite yılı ilan ettik

Metro Turizm ailesi olarak bu

yılı ‘Kalite Yılı’ olarak belirlemiş bulunmaktayız. Doğu Anadolu’nun en önemli üssü olarak gördüğümüz Erzurum’da; “Yeni Türkiye, Yeni Erzurum, Yeni Metro” sloganıyla Metro Turizm olarak amiral gemisi karayolu taşımacılığı başta olmak üzere turizm (Metro Travel) ve kargo (Metro Kargo) faaliyet alanlarımızla Erzurum halkının hizmetinde olmayı hedefliyoruz. Türkiye’nin dört bir yanına Erzurum kalkışlı 2+1 Suit araçlarımız ve kaliteli hizmet anlayışımız ile sefer başlatıyoruz. Erzurum’da ticari yatırımlar dışında, kent içinde sosyal sorumluluk projelerine ve spora destek olmaya da devam edeceğiz. Bu anlamda ayağımızın tozu ile BB Erzurumspor ile sponsorluk anlaşması imzaladık. Bu desteğimiz, B.B Erzurumspor süper lige çıkana kadar devam edecek” dedi. ■

Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen:

Erzurum halkına hayırlı olsun

Sekmen, Metro Turizm’in Erzurum’daki yeni yapılanmasından mutlu olduklarını belirtti: “Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün lider firması Metro Turizm’in, Erzurum halkına yakışır araçlarla, kaliteli hizmeti vereceğine hiç şüphemiz yok. Metro Turizm’in Erzurum halkının kullanımına sunduğu yeni araçların hepimize hayırlı olmasını diliyorum.”



Erzurumlu otobüsçülerin belediyeden talepleri var

Metro Turizm’in Erzurum açılışına katılan TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan ve Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı, TOFED Merkez Yürütme Kurulu Üyesi Salim Altunhan, Erzurumlu otobüsçülerle bir araya gelerek görüş alışverişinde bulundular. Ziyaretle ilgili bilgiler veren Salim Altunhan, Erzurumlu otobüsçülerin sorunları olduğunu belirterek, “Meslektaşlarımız, Büyükşehir Belediyesinin kente çok modern bir otogar yaptığını ifade ediyor. Erzurum soğuk bir

kış kenti; belediyenin, çok modern bir mimaride yapılan otogarın ısınması için de bir çözüm üretmesini istiyorlar. Belediyenin çözüm bulmasını istedikleri bir konu da otogara erişim konusu. Otobüsçüler belediyenin otogara daha sık sefer koymasını istediklerini ifade ettiler. Bir de ben sorayım: Bir otobüsün sürekli kantara girmesinin kime ne yararı olabilir? Otobüsçüler sık sık kantara girmeleri nedeniyle de sıkıntı yaşadıklarını ifade ediyor” diye konuştu. ■



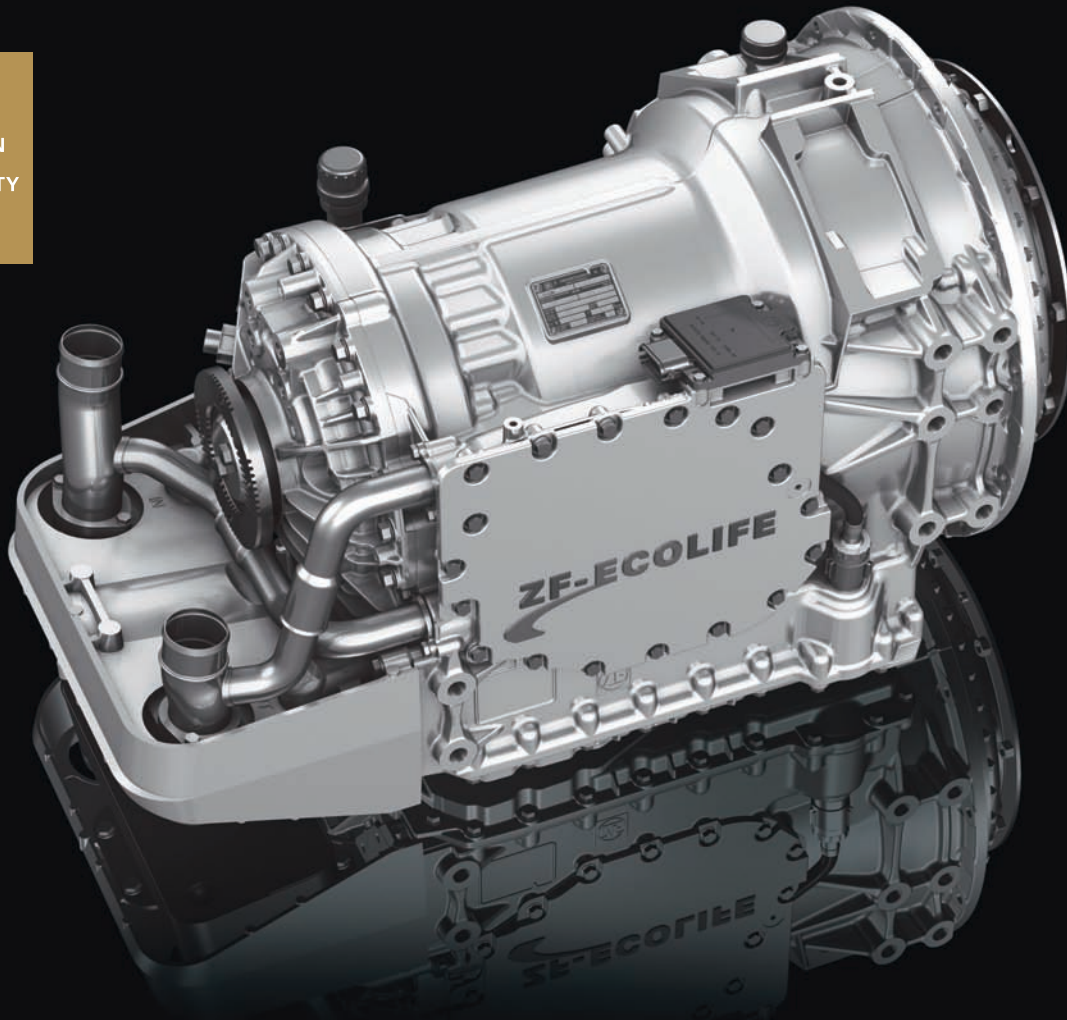
ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife’in Şehir içi Retarder performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife. www.zf.com/EcoLife



MOTION AND MOBILITY

100 YEARS MOTION AND MOBILITY



9 - 15 Mart 2015

ELEKTRİKLİ OTOBÜS İÇİN DEV İŞBİRLİĞİ

ASELSAN ve TEMSA el ele

Yüzde yüz yerli üretim olacak elektrikli otobüsü geliştirme projelerinde işbirliğine yönelik anlaşma imzalayan, Aselsan ve Temsa, otobüs üretiminde yeni bir dönemi başlatıyor. Aselsan tarafından geliştirilen; motor ve motor sürücüler, batarya ve batarya yönetim sistemleri, araç kontrol ve yönetimi sistemleri, radar, gece görüş sistemleri, ultrasonik sensörler, haberleşme sistemleri gibi elektrikli araç bileşenlerinin, Temsa tarafından geliştirilen ulaşım araçlarına entegre edilmesine yönelik olarak iki firma arasında anlaşmaya varıldı.

İmzalar atıldı

İşbirliği imza törenine Aselsan Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Canpolat, Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet N. Pekarun, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Aselsan Genel Müdürü Dr. Faik Eken, Genel Müdür Yardımcısı Suat Bengür, Ulaşım Sistemleri Grup Başkanı Seyit Yıldırım, Aselsan Yönetim Kurulu

Başkan Danışmanı Mustafa Kayer, Elektrikli Araç Sistemleri Program Müdürü Ali Murat Topcu, Temsa Ar-Ge ve SSH Direktörü İbrahim Eserce ve Yöneticisi Mehmet Ünal katıldı. Anlaşmaya yönelik protokolü Aselsan Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Canpolat ve Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet N. Pekarun imzaladı. Anlaşma kapsamında sürdürülecek çalışmalar ile Temsa'nın ürettiği ulaşım araçları için kritik teknolojiye dayalı bileşenlerinin yerli imkânlar ile geliştirilip üretilmesi sağlanmış olacak.

Hedef: ekonomiye katkı

Küresel pazarda oyuncu olmak ve ülke ekonomisine katkı sağlama hedefiyle yola çıktıklarını, katma değeri yüksek ürünler geliştirilirken, KOBİ ve üniversiteler başta olmak üzere yurtiçi imkanlarını en üst seviyede kullanmaya çalıştıklarını belirten Dr. Canpolat, "Aselsan'ın geliştirdiği milli, özgün, yüksek güvenilirlikli, düşük maliyetli, verimli ve kritik teknolojiye

sahip ürünler yerli elektrikli araç geliştirilmesinde kullanılarak, küresel pazarlarda oyuncu olmak ve ülke ekonomisine katkı sağlamayı" hedeflediklerini açıkladı. Canpolat, otomotiv sanayinin en önemli oyuncular arasında yer alan Temsa ile imzaladıkları anlaşma sayesinde teknolojik olgunluğu yüksek milli ulaşım sistemleri endüstrisi ve ekosisteminin oluşmasını hedeflediklerini de kaydetti.

Yüzde yüz yerli araç

Mehmet N. Pekarun, yüzde yüz yerli otobüs üretimini gerçekleştirmeye yönelik bu işbirliğinin önemli bir adım olduğunu belirterek, "Aselsan ve Temsa'nın işbirliği yüzde yüz yerli üretim bir araç hayalinin gerçeğe dönüşmesini sağlayacak. Bu değerli projenin en büyük özelliklerinden biri çevreci özelliği. Bu önemli anlaşmanın ülkemiz ve iki şirketimiz için hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



Anlaşmaya yönelik protokolü Aselsan Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Hasan Canpolat ve Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet N. Pekarun imzaladı.

TÜBİTAK'A ORTAK BAŞVURU

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, prototipi üretilen 9 metrelik MD9 ElectriCITY elektrikli otobüs projesine ek olarak 12metrelik Avenue elektrikli otobüs projesi için TÜBİTAK'a Aselsan ile birlikte başvuracaklarını belirtti: "Elektrikli otobüs tamamiyle elektrik enerjisi ile çalışacak, duraklarda veya son duraklarda kısa şarjlar yapılarak güzergahını tamamlayacak şekilde tasarlanacak. Elektrikli otobüs üretimi sayesinde şu an dizel otobüslerde yurt dışından alınan motor, şanzıman gibi ithal parçalar yerine yurt içinde tasarlanmış elektrik motorları, evirici ve çeviriciler kullanılabilir. Projenin her iki kuruluşun en güçlü yanlarını birleştirebileceği kapsamlı bir sinerji çalışması olması bekleniyor."

Didim Seyahat,

Safir yatırımları ile hedef büyütüyor

Filosunda 40 midibüs bulunan Didim Seyahat Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi, 2 Safir yatırımla büyük otobüs sayısını 14'e çıkardı. Didim Seyahat, İzmir-Ankara hattından sonra İstanbul yoluna çıkmaya hazırlanıyor.

Temsa Adana fabrikasında 5 Mart Perşembe günü düzenlenen törenle 2 Safir, Didim Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Cengiz, 2. Başkan Kenan Eğirci, Yönetim Kurulu Üyesi Çetin Gökdoğan, Basın Danışmanı Ediz Verdioğlu, Kaptanlar Ertan Özden, Süleyman Kılınç, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim, Arge Müdürü Murat Demirdüzen'in katıldığı törenle teslim edildi.

Ekonomik ve sorunsuz

Didim Seyahat'ın yolcu taşımacılığı hizmet sürecine 1965 yılında başladığını belirten Didim Seyahat Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Savaş Cengiz, "Yönetim Kurulu, 2005 yılında aldığı bir kararla, Didim Seyahat'ın kooperatif yapısına dönüşümünü sağladı. O günden bugüne 40 ortağımızla bölgemize en iyi, en konforlu hizmeti vermeyi hedefliyoruz. Bu hedef doğrultusunda filomuzda yeni otobüs yatırımları yapıyoruz. 40 midibüs aracımızla Didim-Söke, Didim-Aydın arasında hizmet verirken büyük otobüslerle Didim-İzmir ve Didim-Ankara hattında seferler düzenliyoruz. Didim-Ankara hattında 2+1 koltuk düzeninde otobüslerle Didim Keyif farkı ve konforu ile hizmet veriyoruz. 2005 yılından beri de filomuzda Safir araçlar bulunuyor. Bu araçların ekonomikliği, üst düzeydeki konforu, ayrı satış sonrası hizmetlerdeki kaliteli yapısı ve bugüne kadar da hiçbir sorunla karşılaşmamamız nedeniyle tercihimiz Safir yönünde oldu.

Filomuzun büyük çoğunluğu 5 yaş araçlardan oluşuyor. 5 yaşından büyük araçları da önümüzdeki süreçte yeni yatırımlarla yenileyeceğiz" dedi.

50'nci yılında İstanbul yolunda

Firmalarının bu yıl 50'nci yılı geride bırakacağına dikkat çeken Savaş Cengiz, "15 Mayıs'tan sonra halkımıza Didim-İstanbul yolunda hizmet vermeye başlayacağız. Bu hatta hizmet vermeye yönelik büyük bir talep vardı. Ankara ayağını yaptığımız anda İstanbul olmadığında da eksik kalıyorduk zaten" diye konuştu.

40 kişilik güzel bir aileyiz

Didim'in yaz sezonuyla birlikte büyük bir nüfus artışı yaşadığını belirten Savaş Cengiz, "Kışın 50-60 bin civarında olan nüfusumuz, yazın 500-600 bin dolayına çıkıyor. Biz yaz sezonunda yaşadığımız hareketlilikten çok memnunuz. En büyük isteğimiz sezonun biraz daha uzaması. Bütün hedefimiz turizm bölgesi olan Didim'e değer katabilmek. Bütün üyelerimiz, yönetimimiz fedakarca çalışıyor. 10 yıldır, 40 kişilik çok güzel bir aile olduk ve bu aile uyum içinde en iyi hizmeti vermek için çaba gösteriyor" dedi.

Didim Seyahat örnek taşıma şirketi

Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Didim Seyahat'ın 40 ortaklığıyla kaliteli ve konforlu bir hizmet süreci sunduğunu belirterek, "Didim Seyahat yatırım yaparken kalite ve konfor sürecinde de en üst düzeyi hedefliyor. Didim Seyahat, birkaç ortakla bir yıl bile yürümeyen şirketlerin arasında 10 yıllık süreci ile örnek gösterilebilecek bir taşımacılık şirketi. Bu örnek şirketin filosunda ağırlıklı Temsa olması bizim için gurur verici. Safir araçlarımızın da Didim Seyahat'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Her zaman onların yanındayız" dedi. ■

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



6 » Yolcu Taşımacılığı

Turizm taşımacıları genel kurulda buluştu

Turizm Taşımacıları Derneği, 9. Olağan Genel Kurulunu, Mercedes Benz Türk'ün sponsorluğunda 4 Mart Çarşamba günü Lütfi Kırdar Kongre Merkezi'nde gerçekleştirdi. 3 yılda bir yapılması kararlaştırılan genel kurul ardından Sümer Yiğci yeniden başkanlığa seçildi. Aidatlarını ödemeyen 15 üyenin ilişiği kesildi.

TTDER Genel Kurulu'na çok sayıda turizm taşımacısının yanı sıra TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım, Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Saha



Sümer Yiğci

Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Otobüs Filo Satış Danışmanı Efe Selçuk, BuStore Satış Müdürü Haluk Burçin Akı, Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış

Direktörü Fatih Tamay, Satış Müdürü Tunç Karabulut, Satış Şefi Onur Çetinkaya, Filo Satış Uzmanı Ferhat Sancaklı, Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban, İkinci el Satış Müdürü Sami Acerüzümüoğlu, Mengerler Ticaret İstanbul Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Hüseyin Özcan katıldı.

Açılış konuşmasını yapan TTDER Başkanı Sümer Yiğci, yapabildiklerinin en iyisini yaptıklarını belirterek, genel kurulun hayırlı olmasını diledi. Genel kurula sponsor olan Mercedes Benz Türk'e teşekkür eden Yiğci, "Bizlerin her zaman yanınızda olduğumuz. Bundan sonra da yanınızda olacağız. Yenikapı'daki turizm otoparkına verdiğimiz destek için teşekkür ederim" dedi.



TTDER 9. Olağan Genel Kurulu Divan Heyeti: Mustafa Yıldırım, Nusret Ertürk ve Fatih Çolak'tan oluştu.

TTDER'İN YENİ YÖNETİMİ

TTDER'in yeni Yönetim Kurulu: Ahmet Sümer Yiğci, Mümtaz Er, Mehmet Öksüz, Şevket Ak, Hüseyin Satır, Aydın Opçin, Seyit Ali Özdamar, Mehmet Katircioğlu, Başar Ulusoy

Yönetim Kurulu yedek üyeleri: Yahya Kemal Yaşaroğlu, Koray Yılmaz, Güray Buruk, Engin Başaran, Selahattin Üstün. **Denetim Kurulu Asil üyeleri:** Hayati Öner, Nurullah Demirgezer, Fatih Çolak. **Denetim Kurulu yedek üyeleri:** Halil Sezer, Yücel Dalı, Serkan Temizsoy. **Yüksek İstişare Kurulu:** Mustafa Yıldırım, Hasan Tahsin Yücefer, Mustafa Sangül, Fatih Tamay, Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Doç Dr Kemal Karayormuk.



TTDER Genel Sekteri Nusret Ertürk

Üye sayısı 228

TTDER Genel Sekteri Nusret Ertürk, geçmiş dönem faaliyet raporunu okudu. İki yıllık faal bir dönem geçirdiklerini ve üye sayılarının 228'e çıktığını belirten Ertürk, "Derneğimizin üye sayısı arttı. Sorunlarımızla ilgilendiğini, üretildiğini, samimiyetle yaklaştığını görüyoruz. İTO Meslek komitesinde 4, TOBB bünyesindeki Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclisi'nde 3 kişi ile temsil ediyoruz. TOBB'da yapılacak sektör meclisi seçimlerinde de 5 kişi ile temsil edilme talebimiz var. Toplamda 40 bine yakın araçla hizmet veriyoruz. Bu artışın model yenileme ve peronlardan düşme nedeni ile daha da hızlanacağını düşünüyoruz. B2 ve D2 belgeli t40 bin taşıt ile 50 milyon yolcu taşıyoruz. Bunu 500 milyon yolcuya çıkarma kapasitemiz var. Sektörün en önemli sorunu atıl kapasite, haksız rekabeti körükleyen, maliyetlerin altında iş yapmamıza neden oluyor, önlenmesi için yetki belge alımının güçlendirilmesi lazım. Yetki belge alacak firmanın 150 özm al koltuğa sahip olması şartı getirilmeli" dedi.

Üye aidatları

Derneğin üye aidatları ve Petrol Ofisi'nden gelen gelirlerle ayakta

kaldığını belirten Ertürk, "Üyelerimizin yüzde 70'i aidatlarını ödemiyor. Derneğimiz büyüyor, masrafları artıyor. Giderlerin karşılanması açısından üye aidatlarının ödenmesini istiyoruz. Derneğimizin gelirlerin artırılması lazım.

Samatya'daki otoparktan birçok üyemiz istifade ediyor. Otoparkın tamamen yerleşik, düzgün bir şekilde getirilmesi ile katkı ve desteğini bekliyoruz. Burada Mercedes-Benz Türk, Anadolu Isuzu başta olmak üzere Temsa, MAN ve Otokar ile kullanıcı olduğumuz otomotiv üreticilerinin üst düzey yetkililerine, bayi teşkilatlarının temsilcilerine destek ve katkıları için derneğimiz ve sektörümüz adına teşekkür ediyoruz" dedi.

Şoför eğitimleri

Ertürk, TTDER'de yapılan sürücü eğitimlerine de değindi: "5 yıldan beri şoför eğitimleri devam ediyor. 2013 yılında 500 kadar şoför ve işletme personelini bilgilendirdik. 2014 yılında İTO meslek komitemizi TUGEV ile almış olduğu ortak karar ile gene eğitim semineri düzenledik. Burada da 150 personelimiz ve şoförümüz bu seminerden istifade ettiler. 2015 yılının Ocak ve Şubat ayında eğitimlerimize devam ettik. Bu iki ayda 261 katılımcı oldu."

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay

Engelli yasasında iyi direndik

Tamay, engelli yasası konusunda sektörün son 15 yılın en büyük dayanışmasını gerçekleştirdiğini söyledi: "Engelliler konusuna hükümetin destek vermesi gerekir. Avrupa'da olduğu gibi bu desteği ve teşvikleri Hükümetten, Bakanlıktan bekliyoruz. Geçmişteki yönetim kurulları ile güzel çalışmamız oldu. Burayı sıcak bir aile yuvası haline getirdiler. Başta Sayın Başkan Sümer Yiğci olmak üzere geçmiş yönetim kurullarına teşekkür ediyorum. Yeni seçilen yönetim kurulunu da gönülden kutluyorum" dedi.

Genel kurulda Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım ile Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay'a desteklerinden ötürü plaket verildi. ■

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, TURSAB Yönetim Kurulu Üyesi ve UTS United Travel Seyahat Acentesi sahibi Nurdan Üstman'dan plaket almanın kendisini mutlu ettiğini ve onur duyduğunu söyledi. Nurdan Üstman, "Isuzu bizim ilk göz ağrımız. Bundan 40 yıl önce Isuzu'dan başka bir şeyimiz yoktu. Hala var olduğunuz için teşekkür ederim" dedi.



TOF Başkanı Mustafa Yıldırım

Profesyonel kadrolar

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, mesleki sivil toplum örgütlerinin desteklenmesi gerektiğini söyledi. Önümüzdeki dönemde İTO'da bununla ilgili bir yasa teklifi hazırlayacaklarını kaydeden Yıldırım, "TTDER'in mesleki sivil toplum örgütü olarak birtakım fonlarla desteklenmesi lazım. Bizim de burada profesyonel kadrolara ihtiyacımız var. Mesleki sivil toplum örgütlerinin bir yapı değişikliğine gitmesi lazım. Sermaye oluşumu, profesyonel kadroların çalıştırılması, meslek içi eğitimlerin yapılması ve sektörel altyapıların tamamlanması açısından gerçekten bizim Kanarya Sevenler Derneği ile aynı kefeyle konuşmamız lazım" dedi.

Taşıma İş Kanunu

Turizm taşımacılığının taşıma iş kanunu çerçevesinde güvence altına alınması için İTO'da toplantı yaptıklarını kaydeden Yıldırım, "İTO'daki komite taşıma iş kanunu ile ilgili çalışıyor. Önümüzdeki dönemde bununla ilgili güzel haberler vermeye çalışacağız. Sigorta konusu var sektörün kanayan yarası; maalesef sigorta şirketleri yabancılaştı ve şu an ödediğimiz bedellere baktığımız zaman 5 sene önceki rakamlara göre çok ciddi bedeller ödüyoruz. Burada da girişimlerimiz var" diye konuştu.

SRC belgesi-psikoteknik

SRC belgesinin zorunlu olmasına rağmen bu belgenin hiçbir eğitim verilmeden alındığını dile getiren Yıldırım, bununla ilgili bir öneri de bulundu: "SRC belgesini de sivil toplum örgütlerinin vermesi lazım. Psikoteknik de kanayan bir yara. Ticari araç sürücülerine beş yılda bir psikoteknik test yapılması lazım. Test yapmayan kurumlar 30 liraya belge satıyor. Sürücü kurslarını biz yapabilmeliyiz. Bu

anlamda önümüzün açılması lazım."

Engelli yasası

Yıldırım, engelli yasası konusunda UDH Bakanlığı'ndan yönetmeliği düzenlemesini istedi: "Ulaştırma Bakanlığının bu düzenlemeyi yapması için lobilerimizi devam ettiriyoruz. Almanya'da Fransa'da, İtalya'da olduğu gibi engelli taşı alan bir insana devletin yüzde 25 yüzde 30 destek vermesi lazım. Bugün bir araca bir engelli düzeneğinin takılması yirmi bin Euro'nun altında değil."

Turizmcinin park sorunu

Yıldırım, havaalanlarında turizm taşımacısının yaşadığı park sorununun da çözümlerini söyledi: "Havaalanında turizmcilerin sorununu çözmemiz lazım. Sultanahmet'e çıkamayan turizm arabası, 'Türkiye'de turizm var' dedirtmez. Bu konuyu çözeceğiz. Sultanahmet meydanına rahat rahat girip çıkacaksınız. Turizm terminali olarak yapılan Yenikapı'daki garajı turizmcilerin cenneti haline getirmek için oranın tamamen demirli beton yapılması lazım. Büyükşehirden zeminin iyileştirilmesi konusunda söz aldık."

Telif hakları

Yıldırım, şehirlerarası firmalardan telif sorunu ile karşı karşıya olduğunu, turizm firmalarının da bu sorunla karşılaşabileceğini belirterek, "Otobüsünüzde radyo çaldı, film oynadı, telif ödeyeceksiniz. Bununla ilgili yasa çıktı, denetimler başladı. Sanat dünyası polis, taşımacı hırsız değil. Sanatçılar tek çatı altında birleşti. Biz Kültür ve Turizm Bakanlığı'ndan aldığımız tek bir bandrolü otobüsün camına yapıştıracağız. Büyük firmalarımıza bir gözdağı verildi. Yarın sizlerin kapısı da çalınacak. 10 yıldır engelleme engelleme bütüne getirdik. Bu konuda iyi bir mesafe aldığımızı düşünüyorum" diye konuştu.



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Burak Tarım

Sizlerin çözüm ortağınız

Tarım, turizm sektörünün en fazla büyüme beklenen sektörlerden olduğunu belirterek, turizm taşımacılarının da Türkiye'nin aynınsa olduğunu söyledi: "Turistler, daha konforlu, daha yeni, daha modern araçlar talep ediyor. Turistlerin gözünde Türkiye'nin imajını taşıyorsunuz. Bizler, 47 yıllık tecrübelerimizle turizm taşımacılarına destek ve sizlerin çözüm ortağınız olmanın büyük bir mutluluk ve gurur duyuyoruz. Otobüs sektörü dönüm noktasına yaklaşıyor. 2016 yılı itibaren Euro 6 güdümde gelecek. Ürün teknolojilerinde ve ürünlerde önemli bir yenilik olacak. Bunun yatırım açısından turizm taşımacısına ne demek olduğunu iyi irdelemesi gerektiğini ve özellikle turizm taşımacısının yatırımlarını bu matematığı doğru yapmaları gerektiğine inanıyoruz." ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 4 • Sayı: 178 • 9 - 15 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 **Korukut AKIN**

İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Hükûk Müşavirleri **Elaşur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

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.

İzmir Plaza No: 11 A/41 Yenibosna

Bahçeşehir / İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**

EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** **DIYARBAKIR** **Ramazan DEMİR**

Lojistik Dünyası
 editor@tasimadunyasi.com
 facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi
 Gazetesi
 Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 178 • 9 - 15 Mart 2015

www.tasimadunyasi.com

MELTEM OKYAR PERDECİ,**Shell Türkiye İletişim Müdürü oldu**

İletişim sektöründe 15 yılı aşan tecrübeye sahip Meltem Okyar Perdecı, İstanbul Üniversitesi İletişim Fakültesi Halkla İlişkiler ve Tanıtım bölümü mezunudur. Shell Türkiye Ülke İletişim Müdürü görevine atanmadan önce HSBC Türkiye'de, kademli İletişim Yöneticisi

EnerjiSA da ise İletişim Müdürü görevini sürdürmekteydi. Perdecı, profesyonel iş yaşamında ayrıca MPR İletişim Danışmanlığı bünyesinde Türkiye'de faaliyet gösteren ve sektörünün lideri ulusal ve uluslararası birçok markanın Müşteri İlişkileri Direktörlüğü'nü yürüttü.

**DHL Express, 60 milyon Euro'luk yatırımla****Türkiye'yi lojistik dağıtım merkezi yapacak**

DP DHL, Türkiye'de Asya, Ortadoğu ve Avrupa'daki ekspres kargo trafiğini birbirine bağlayacak olan yeni bir bölgesel dağıtım merkezi olabilmesi için ilk adımını attı. DHL Express bu amacın gerçekleştirilmesi için İstanbul'da yapımı devam eden üçüncü havalimanına 60 milyon euroluk yatırım yapmayı planlıyor.

DHL Express Türkiye CEO'su Markus Reckling, şirketinin 2015 hedeflerini kamuoyuyla paylaştı. DPDHL'in Türkiye'yi öncelikli 11 yatırım pazarından biri olarak gördüğünü ve önümüzdeki beş yıl içinde ülkeye en az 100 milyon euro değerinde yatırım yapacağını

hatırlattı. Reckling'e göre Türkiye'nin öncelikli yatırım bölgesi olması, DPDHL'in gelişmekte olan pazarlarda büyüme sağlama stratejisinin bir parçası.

DHL Express CEO'su Reckling, 2015 yılının, Grubun Türkiye'de özellikle 2014 yılında üç kat artırdığı yatırımlarının karşılığını alacakları bir yıl olacağına inandığını da sözlerine ekledi. Reckling, DHL Express'in Kasım ayında, Anadolu'da artan gönderi taleplerini karşılamak üzere, Ankara'da hizmet kapasitesini on kat artırdıkları yeni bir hizmet merkezi açtıklarını da ifade etti.

Şirketin 2014 performansından da bahseden Reckling, DHL Express'in gelirlerinde geçtiğimiz seneye oranla yüzde 11'lik bir büyüme yaşadığını ve DHL Express'in Türkiye'de yüzde 53'lük pazar payıyla açık ara lider olduğunu ifade etti.

KOBİ'lere odaklanacak

Bu yıl Anadolu'ya daha çok odaklanacaklarını söyleyen Reckling, 2015 yılına 10 milyon euroluk bir yatırımla İstanbul'un Sabiha Gökçen Havalimanında bir kargo uçağını hizmete sokarak başladıklarını hatırlattı. Bu yatırımın DHL Express'i kendi alanında İstanbul'un her iki yakasından hizmet veren tek kargo şirketi yaptığını söyleyen Reckling, yeni kargo uçağının Kocaeli ve Bursa gibi İstanbul'a yakın sanayileşmiş şehirlerde faaliyet gösteren KOBİ'ler için de büyük fayda sağlayacağını belirtti. Reckling, Anadolu'daki KOBİ'lerin DHL Express'in iş hacminin önemli bir bölümünü oluşturduğunu ve gönderi hacminin 2014 yılında ülke genelinde yüzde 5, Anadolu özelinde ise yüzde 10 büyüdüğünü açıkladı. ■

**UTİKAD ve Beykoz Lojistik MYO birlikte sürdürüyor****Lojistik Merkezler Araştırması**

Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği (UTİKAD), Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu işbirliğiyle, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'na sunulmak üzere Türkiye'deki lojistik merkezlerle ilgili bir araştırma çalışması yürütüyor.

Bu çalışma için pilot olarak seçilen Eskişehir'deki TCDD Hasanbey Lojistik Merkezi ve bu merkezi kullanan özel sektör firmaları ziyaret edilerek, yapılan yüz yüze görüşmelerden elde edilen bilgilerle, TCDD Hasanbey Lojistik Merkezi'nden aktarılan veriler analiz edilecek ve Türkiye'nin lojistik merkez yapılanmasına yönelik ön rapor yakın zamanda hazırlanacak.

Bu ziyaretlerin ardından, Eskişehir'de, Hasanbey Lojistik Merkezi'nin bölgeye etkilerini ve katkılarını değerlendirmek üzere ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının temsilcileri bir

araya geldi.

Eskişehir Vali Yardımcısı Hamdi Bilge Aktaş, lojistiğin ülke ve kent ekonomileri için önemine değinerek, Eskişehir bölgesinin lojistik alandaki potansiyelinin değerlendirilmesi için yapılan çalışmaları anlattı. UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Kayıhan Özdemir Turan, lojistik merkezlerin sektörün kalkınmasının önemli unsurlarından birisi olduğunu belirterek, lojistik açıdan bakıldığında Hasanbey Lojistik Merkezi'ne yönelik yapılan araştırmanın büyük önem taşıdığını kaydetti. UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur, Avrupa'daki lojistik merkezlerden örnekler vererek, Türkiye'de lojistik merkezlerle ilgili olarak kamu ve özel sektör tarafından yapılan çalışmalar hakkında çeşitli bilgiler aktardı.

Proje Danışmanı Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu

BLUARM Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna'nın moderatörlüğünde yapılan toplantıda katılımcılar, böyle bir toplantı sayesinde ilk kez lojistik merkezine ilişkin görüş alışverişini yapma fırsatı bulduklarından dolayı memnun olduklarını ifade ettiler. ■

KATILANLAR

Toplantıya, Eskişehir Vali Yardımcısı Hamdi Bilge Aktaş, Eskişehir Büyükşehir Belediye Başkan Vekili Abdülkadir Adar, Eskişehir Gümrük Müdürü Sadık Toprak, TCDD Hasanbey Lojistik Merkez Müdürü Mesut Uysal, UTİKAD Yönetim Kurulu Üyesi Kayıhan Özdemir Turan, UTİKAD Genel Müdürü Cavit Uğur, Proje Danışmanı Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu BLUARM Müdürü Prof. Dr. Okan Tuna ve ilgili kuruluşların temsilcileri katıldı.

PİKAP PAZARININ YENİLİKLERİNE YÖN VEREN**Yeni L200 Avrupa'da...**

Mitsubishi Motors, Yeni L200'ü pikap kullanıcılarının değişen ihtiyaçlarını karşılamak üzere geliştirdi. 150 ülkede satışa sunulması planlanan beşinci nesil L200, Avrupa ve Türkiye'de yılın 2. yarısında satışa sunulacak. ■

**Bursa Büyükşehir Belediyesi'nden****24 yeni Mercedes araç yatırımı**

Altyapı yatırımlarına büyük önem veren ve BUSKİ aracılığıyla 25 yılda yapılan altyapı yatırımının yarısından fazlasına 6 yıl içinde hayata geçiren Bursa Büyükşehir Belediyesi, hizmet sınırlarının genişlemesiyle birlikte araç filosunu da her geçen yıl daha da güçlendiriyor. Özellikle Büyükşehir'e yeni bağlanan ve yeterli altyapı hizmeti bulunmayan ilçelerin bir an önce sağlıklı bir altyapıya kavuşturulması amacıyla 3,5 milyon TL'lik yatırımla, 24 yeni hizmet aracı BUSKİ, filosuna dahil edildi. Yeni alınan 10 adet kombine kanal temizleme aracı, 6 adet panelvan, 2 adet minibüs ve 6 adet tek kabin kamyonet BUSKİ bahçesinde düzenlenen törenin ardından görev yerlerine uğurlandı.

Yeni alınan araçların tanıtım

törenine katılan Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Büyükşehir'e yeni bağlanan ilçelerle birlikte genişleyen

hizmet alanına etkili bir altyapı hizmetini sunabilmek için sürekli araç filosunu takviye ettiklerini söyledi. ■



OMSAN
 www.omsan.com

OMSAN'LA İLERİYE

Entegre lojistik hizmetler alanında 37 yıllık birikim, uzman kadro, gelişmiş altyapı ve yaratıcı çözümler. Türkiye'nin rekabetçi şirketlerini ileriye taşıyan OMSAN'la bir adım öndesiniz.

Omsan'ın 2015 hedefi yüzde 15-20 büyümek

Omsan'ın 2014 yılını yaklaşık 600 milyon TL ciro, 42 milyon TL vergi öncesi kar ve 450 milyon TL aktif büyüklüğü ile tamamladığını belirten Genel Müdür Osman Küçükertan, "Omsan, 2015 yılında, Türkiye'nin ve lojistik sektörünün ortalama büyümesinin üzerinde büyüyerek gelirlerini yüzde 15-20 artırmayı hedefliyor" dedi.

Omsan Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan Taşıma Dünyası'na lojistik sektörüne yönelik, Omsan'ın 2014'teki faaliyetleri ve 2015 yılına yönelik hedeflerini anlattı.

Türkiye lojistik sektörü genel ekonomiden daha hızlı büyüyor

Araştırma firmaları tarafından yapılan çalışmalara göre, Türkiye lojistik sektörünün toplam büyüklüğü yaklaşık 300 milyar TL olarak tahmin edildiğine dikkat çeken Osman Küçükertan, lojistik sektörünün genel ekonomiden daha hızlı büyüdüğünün görüleceğini söyledi. Ertan, "3PL hizmet sunan lojistik firmaların bu pazardan aldığı payın yaklaşık 24 Milyar TL olduğu tahmin ediliyor. Türkiye'nin genel ekonomik durumu ile lojistik sektörünün büyüme oranları birlikte incelendiğinde, lojistik sektörünün

genel ekonomiden daha hızlı büyüdüğü görülüyor. Dünya Bankası Küresel Lojistik Performans Endeksi'nin 2014 yılı sonuçlarına göre Türkiye bu listede 160 ülke arasından 30. sıraya geriledi" dedi.

Yabancıların da etkisiyle lojistik şirketi satın almalar artacak

Lojistik sektörünün 2014 yılında Hükümetin gündeminde daha üst sıralara yükseldiğini de belirten Osman Küçükertan yabancı lojistik firmalarının öncülüğünde lojistik şirketi satın almaların artacağını söyledi: Kalkınma Bakanlığı tarafından hazırlanan Onuncu Kalkınma Planı'nda, öncelikli dönüşümü planlanan 9 sektörden biri lojistik ve ulaştırma oldu. 2015 yılında, firmaların dış kaynak kullanım oranlarının artması ve lojistiğin rekabet avantajı yaratmadaki rolünün anlaşılmasıyla birlikte sektörde büyümenin devam etmesi bekleniyor. Diğer taraftan sektörde öntümümüzdeki dönemde özellikle yabancı lojistik firmalarının katalizörliğünde satın almaların artacağı da öngörülüyor.

2014 değerlendirmesi

Omsan Genel Müdürü Osman Küçükertan, 2014 yılını çok önemli yatırımlar ve hedefleri tutturmanın mutluluğu ile geride bıraktıklarını belirtti: Şirketimiz 2014 yılında gerek finansal gerekse operasyonel alanda başarılı iş sonuçlarına imza atmış, küresel bir lojistik şirket olma



Osman Küçükertan

vizyonuna yönelik çok önemli yatırımları hedefleri ile uyumlu bir şekilde hayata geçirdi. Omsan, 2014 yılını yaklaşık 600 milyon TL ciro, 42 milyon TL vergi öncesi kar ve 450 milyon TL aktif büyüklüğü ile tamamladı.

Yurtiçi ve yurtdışında 210 bin m²'lik 16 depo

Osman Küçükertan, "2014'te önemli bir ticaret ve sanayi merkezi olan Gaziantep'te yeni bir Bölge Müdürlüğü kuruldu. Haziran ayında faaliyete başlayan Gaziantep Bölge Müdürlüğü ile Omsan, Gaziantep ve çevre illerdeki lojistik ihtiyaçlara sağlayacağı rekabetçi çözümlerle bölge ticaretinin gelişimine katkıda bulunmayı hedefliyoruz. Ayrıca 2013 yılında Fas'ta yeni bir şirket kuran Omsan, 2014 yılında oto taşıyıcı yatırımı yapmış ve Fas/Casablanca'da 45 dönümlük bir arazide 2.300 araç kapasiteli bir araç parkı kuruldu.

Omsan, bu araç parkında PDI hizmeti de sunacak. Türkiye'deki sektörel bilgi birikimimizi Fas otomotiv sektörünün hizmetine de sunmayı istiyoruz. Yurtiçi ve yurtdışında yerleşik toplam 210 bin m²'lik 16 deposunda başlarıyla depolama hizmetleri veren Omsan'ın depo ve dağıtım operasyonları kapsamında sunduğu hizmetler son dönemde büyük bir gelişim gösterdi" dedi.

Doğrudan kendi lojistik alt yapı hizmeti verdiği il sayısı 50 oldu

Türkiye'nin 81 iline dağıtım hizmeti verdiklerini belirten Osman Küçükertan, "Omsan'ın, doğrudan kendi lojistik altyapısıyla dağıtım hizmeti sağladığı şehir sayısı 2014 yılı sonunda 50'ye çıktı. Omsan, perakende sektöründe, İstanbul, Bursa, Ankara ve İzmir mağaza dağıtımları kapsamında gece

teslimatı hizmeti vermeye başladı. Gece dağıtımları trafik yoğunluğu ve yol yasakları gibi sevkiyat zorluklarının aşılmasına yardımcı olurken, daha hızlı teslimat, maliyet avantajı ve karbon ayak izinin de azaltılmasını sağladı" dedi.

2015'te müşterilerine en rekabetçi koşullarda hizmet verme hedefi

Omsan Genel Müdürü Osman Küçükertan 2015 hedeflerini de şu şekilde aktardı: İlk küresel Türk lojistik şirketi vizyonu ile hareket eden ve sürdürülebilir büyümeyi esas alan Omsan denizyolu ve demiryolu taşımacılığının portföyündeki ağırlığını artırmayı, gemi, lokomotif ve müşterilerinin yatırımlarıyla intermodal taşımacılığın avantajlarını kullanarak, Anadolu'nun her köşesindeki müşterilerini Avrupa'nın tamamına en rekabetçi koşullarda ulaştırmayı hedefliyor. Yapılanma hedeflerini bölgesel dinamikleri göz önünde tutarak belirleyen Omsan, 2015 yılında Malatya'da yeni bir bölge müdürlüğü kurmak amacıyla çalışmalarını hızla sürdürüyor. Orta ve Doğu Avrupa'da sinerji yaratılabilecek şirket satınalma veya stratejik ortaklıklar kurulması hedefleniyor. Omsan, 2015 yılında, Türkiye'nin ve lojistik sektörünün ortalama büyümesinin üzerinde büyüyerek gelirlerini yüzde 15 - 20 artırmayı hedefliyor. ■

OMSAN'IN 2014 ÖDÜLLERİ

2014 yılında Omsan'ın başarıları hem ulusal hem de uluslararası birçok kuruluş tarafından da tescillendiğini belirten Osman Küçükertan bu başarılı şu şekilde sıraladı:

- Stevie Awards Yarışması'nda "Ulaştırma Sektöründe Yılın Şirketi" kategorisinde "Gümüş Stevie"; "Kurumsal Film" kategorisinde "Bronz Stevie" ödülünü almıştır.
- Stevie Awards Yarışması'nda "Ulaştırma Sektöründe Yılın Şirketi" kategorisinde "Halkın Seçimi ile Verilen Stevie Ödülünü" almıştır.
- European Business Awards Yarışması'nda "Önür Nişanı" almıştır.
- European Excellence Awards Yarışması'nda Türkiye Kategorisinde Birinci seçilerek "Mükemmellik Ödülünü" almıştır.
- Pazarlama Zirvesi kapsamında düzenlenen Game Changers Yarışması'nda "Keşfet-Pazarını Değiştir" kategorisinde Birincilik Ödülü'nü almıştır.
- Brand Finance'in "Türkiye'nin En Değerli Markaları" araştırmasında 69. sırada yer alarak sektörün en değerli markası olmuştur.
- Logitrans Transport Lojistik Fuarı kapsamında düzenlenen Atlas Lojistik Ödülleri Yarışması'nda Uluslararası Taşıma İşleri Organizatörleri (R2) kategorisinde 5. kez "Yılın En Başarılı Lojistik Şirketi" seçilmiştir.
- Kariyer.net tarafından verilen "İnsana Saygı" ödülünü üçüncü kez almıştır.

25 ADET SEMİ TREYLER ALDI

Argın Nakliyat da Otokar tercih etti

Teliştirdiği teknoloji ve ihtiyaca yönelik özel treyler tasarımları ile treyler pazarının başrolünü üstlenen Otokar, Argın Uluslararası Nakliyat'a teslim ettiği 25 adet tenteli semi-treyleri ile pazarda iddialı olduğunu bir kez daha kanıtladı. Her geçen gün artan pazar ihtiyacına akılcı ve hızlı çözümler üreten Otokar, İçişleri merkezli Argın Uluslararası Nakliyat'a gerçekleştirdiği bu teslimatla birlikte firmanın filosundaki toplam treyler sayısı 90'a ulaştı.

Teslimat törenine Argın Uluslararası Nakliyat adına Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Argın, Yayıncı Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Erhan

Yayıncı, Otokar Treyler Satış Birim Yöneticisi Murat Özsoy ve Otokar Bölge Satış Yöneticisi Ümit Şangüder katıldı. Argın Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Gökhan Argın, "Otokar Tirliner'ı seçmemizdeki en önemli nedenlerden biri markanın verdiği güven. Tabii, geniş servis ağı, araçların üstün teknolojisi, kalitesi ve yüksek ikinci el değerleri de belirleyici" dedi.

Otokar Treyler Satış Birim Yöneticisi Murat Özsoy, "Argın Uluslararası Nakliyat'ın filo genişletme çalışmalarında Otokar'ı tercih etmesi bizim için gurur verici. Kendilerine yeni araçlarının hayırlı olmasını diliyoruz" diye konuştu. ■

OTOKAR TIRLINER TENTE Lİ SEMİ-TREYLER

Kuru yük taşımacılığı için geliştirilen Tirliner semi-treylerler, 385/65 R 22.5 lastik ebatlı ve 2.70 iç net yüksekliğe sahip. Araçta, iç yüksekliğini 2.750-2.800-2.850 mm yapacak şekilde araç seyrine imkan veren pimli tavan kaldırma sistemi bulunmaktadır. Yükleme kolaylığı sağlamak adına arkadan öne doğru tavan ve yanların beraberce kayarak araç brandasının komple açılabilmesine imkan veren kayar tente sistemi de yine Tirliner'in özellikleri arasında.



Yenilenen Tırsan Frigo kazandırıyor

Tırsan, soğuk zincir taşımacılığına yönelik Frigo aracını, kullanıcılarından gelen taleplere ve sahadan edindiği deneyime uygun olarak yeniledi. Hızlı soğutma ve geç ısınma özelliğiyle öne çıkan Tırsan Frigo işlevsel detaylarla donatıldı.

İhtiyaç ve taleplere göre...

Tırsan, 2014 yılında Türkiye'nin dört bir yanındaki müşterilerini ve park sahalarını ziyaret ederek incelemelerde bulunmayı sürdürdü, 4 bölge 6 ilde 142 Tırsan Frigo kullanıcısının ihtiyaç ve taleplerini dinledi. Müşterilerinin ihtiyaç ve taleplerine göre Tırsan mühendisleri Frigo'yu daha da geliştirerek yeniledi, prototip merkezinde en zorlu yol koşullarında denedi. Türkiye'nin ilk ve tek treyler Ar-Ge merkezinde Tırsan Frigo'nun izolasyonunun sağladığı düşük ısı iletim değerleri termal kabin testleriyle teyit edildi.

Yenilenen Frigo, 24-26 Şubat 2015 tarihlerinde Mersin ve Hatay'da düzenlenen etkinliklerle tanıtıldı. Tırsan bayileri Gelecek Otomotiv, Kemak Oto ve Hatay Has Otomotiv etkinliklerde tam kadro yer aldı.

Tırsan Frigo, TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği) verilerine göre, 2014 yılında 526 satış adedi ile yüzde 40 pazar payı elde ederek yılı lider kapattı. ■



Has Otomotiv Gaziantep'li nakliyecileri ağırladı

Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin 38. Olağan Genel Kurulu için İstanbul'a gelen Gaziantep Uluslararası Nakliyecileri Has Otomotiv'in Kaşı Beyaz Restaurant'ta düzenlediği öğle yemeğinde bir araya geldiler.

28 Şubat Cumartesi günü düzenlenen yemeğe ÜND Başkanı Çetin Nuhoglu ve 30 firma sahibi katıldı. Antepli nakliyecilerin Has Otomotiv ailesini yakından tanıma fırsatı bulduğu yemekte ilişkiler geliştirildi. Katılım gösteren firmalardan Giray Lojistik Şerif Dalgıç, Şahin Nakliyat Memik Taner Has Otomotiv ailesini yakından tanıma fırsatı buldukları için çok mutlu olduklarını böyle bir organizasyonu yapan Has Otomotiv'e çok teşekkür ettiklerini belirttiler.

ÜND Başkanı ve Gaziantep'li nakliyeciler ile bir araya gelmekten duyduğu memnuniyeti dile getiren Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, "Genel kurul için İstanbul'a gelen nakliyeciler dostlarımızla bir ara da olmaktan büyük keyif duydum. Sayın Başkan Nuhoglu'nun ve ÜND



yönetiminin nakliyecilerin sorunlarına çözüm bulma arayışına yönelik çalışmalarını yemek sırasında dinleme fırsatı da bulduk. Öntümümüzdeki süreçte uluslararası nakliyecilerle bu tür etkinliklerle bir araya gelmeye ve onların taleplerini dinlemeye özen göstereceğiz" dedi. Katılan tüm firmalarla özel olarak ilgilenen Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa



Sarıgül, İstanbul pazarının çok rekabetçi bir pazar olduğunu ve bu pazarda çok tecrübeli olduklarını bu tecrübelerini Antepli Nakliyecilerle paylaşmak istediklerini, her zaman yanlarında olacağını belirtti. ■

Iveco'dan Tuna Lojistik'e 14 Stralis çekici

180 adet Türk plakalı ve 52 adet Kazakistan plakalı araç parkına sahip Tuna Lojistik, 2015 yılı ilk yatırımını 14 adet Stralis HI WAY ve 13 adet Stralis HI ROAD tipi IVECO çekiciler ile yaptı. Iveco Otomotiv tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, Tuna Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Güler, Genel Müdür Sıtkı Civelek ve Iveco Otomotiv Genel Müdürü Ömer Bursalıoğlu, Satış Müdürü Hasan Yıldırım ve yardımcısı Bahadır Yediok katıldı.

Tuna Lojistik Başkanı Serkan Güler, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında son dönemdeki yatırımlarında IVECO markasını tercih etmelerinin temelinde düşük yakıt sarfıyatı, düşük işletme maliyetleri, standart donanım özelliklerinin fazla olması ve yükselen ikinci el değeri kriterlerinin yer aldığını belirtti.

Tören sırasında Ömer Bursalıoğlu, Tuna Lojistik Başkanı Serkan Güler'e günün anısına bir plaket sundu. ■



9 - 15 Mart 2015

Tasima
Dünyası

Mustafa Yıldırım

*Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF)
Genel Başkanı*

my@ulusoy.com.tr

Belediyelerle otobüsçülerin iletişimi

Kamu hizmeti veren belediyeler ile yine kamu hizmeti veren otobüsçüler, dönem dönem karşı karşıya gelebiliyor. Her şeyin öncesinde her iki tarafın da iletişim içinde olması, hizmet verdiklerinin bilincinde davranması gerekir. Bu, sezon öncesinde önemli bir konu...

Gazetemizin manşetinde de okudunuz, Mersin'de, Belediye Başkanının, seçim öncesi birtakım gruplar tarafından rencide edilmiş olması belki bir intikam duygusu yaratmış olabilir ama hiçbir belediye başkanının intikam duygusu ile hareket etme lüksü yok, olamaz.

Bakanlık sorumlu...

Esas sorun, Ulaştırma Bakanlığının hala yapması gerekeni yapmamasından kaynaklanıyor. Ulaştırma Bakanlığı ve Şehircilik Bakanlığının otogar işine artık "dur" demesi lazım. İki çocuklu aileye 20 odalı ev için ne düşünüyorsanız, aynı şey otogar için de geçerli. Mersin otogarı bu durumda. Dar gelirli aileye, aidatları çok yüksek kocaman lüks bir ev veriyorsunuz. Bir ev giderine bir otel gideri yüklüyorsunuz. Mersin'de yapılan otogar aidatları da kiralari da ödenebilir değil, sermayenin geri dönüşü mümkün değil.

Bize sormadılar

Bize ev yapan insanların bize sorması lazım. Mesele, siz kimsiniz, kaç kişisiniz, kaç yolcu taşıyorsunuz diye sorulmasıdır. Mersin'in geri dönüşü yok. Onun için de bundan sonra olabilecekleri önlememiz lazım. Sivil toplum örgütleri olarak belki edimlerimizi tam yerine getiremedik, ama maalesef Belediye Başkanı kimseyi dinlemiyor. Başkan, Mersin halkının tüyü bitmemiş yetimin hakkını koruduğunu söylüyor, ama tüyü bitmemiş otobüsçünün hakkını Mersinliye yedirmek de başkanın görevleri arasında olmasa gerekir. Başkan, bir siyasetçinin konuşmaması gereken şeyleri konuşuyor. Mersinli otobüsçüler beni aradılar. Otobüsçülerin kooperatif başkanı Veli Tol ile görüştüm. Eylemlerini destekliyor, teşvik ediyorum. Ama maalesef Türkiye'de ulusal markayım diye ortaya çıkan, bir markamız oradaki düzeni bozacak kadar sorumsuz hareket edebiliyor.

Sektör birlikte hareket etmeli

Bu sektörün birlikte hareket etmesi gereken noktalarda, bu adımları bozanlar, yarın kendilerini sektörün dışında bulurlar. O firmaların da o yöneticilerin de sektöre karşı bir sorumluluğu vardır. Sadece sektöre değil kendi firmasında çalışan otobüsçülere de mezar hazırlanıyor. Otagardan içeri giren firma veya firmalarımız - biz veya başkası hangi firma olursa olsun- yüksek fiyatla içeri girdiğinde bunu cebinden mi ödeyecek? Otobüsçü ödeyecek. Yazık değil mi otobüsçüye? Sırtından para kazandığın insan. Bence bu adım doğru bir adım değil. Çorum'da da aynıysa yaşandı. Mersin'de iki firmanın içeri girmesine üzüldüm. Bu oyunu niye bozuyoruz? Orada direnenler neden direniyorlar? Siz oraya girerek bu firmaları yok mu sayıyorsunuz? Meslek dışına mı itmek istiyorsunuz? Bugünlerin yarınları var, hesabını sorarlar bunun. Mesele, bu sektörde birlik beraberlik olamamasıdır.

Mersin'de büyük bir oyun oynanıyor

Bunun için de siyaset var, etnik ayrım var... Mersin'de kirlî bir oyun oynanıyor. Kimse farkında değil. Bilerek veya bilmeyerek birileri bu yaraları kaşıyor. Hassas bir bölge olan

Mersin'de konuya İçişleri Bakanlığının müdahil olması lazım. Oradaki otobüsçüleri etnik kökenine göre kimsenin ayırmaya hakkı yok. Bizim meslektaşlarımıza bu elbiseyi kimse giydirmemeli. Maalesef, bu ayrımcılık yapılıyor, ama hiç doğru bir şey değil. "Çözüm süreci" derken çözümsüzlüğe taşıyan adımların atılmaması lazım. Biz bunu yapan insanları sorumsuz olarak adlandırırsınız. Yapılan şeyler son derece yanlış. Mersin'de sürdürülebilir politika yok.

Bu otogar yaşamaz

Mersin Belediye Başkanı'nın bu projeye başlamadan önce, Mersin'den günde kaç otobüs kalkıyor, günde kaç yolcu hareket ediyor, bunların ortalama ücreti ne kadardır, Mersin otogarının ürettiği günlük ciro ne kadardır gibi soruların cevabını araştırmasını isterdim. Mersin otogarının günlük yıllık cirosu şu kadar, bu cironun içinde benim esnafım olan işletmeciler, acenteler bu cironun yüzde 10'unu alıyorlar. Benim yapacağım yatırım, bu yüzde 10'un getiriyi aşmaması lazım. Aksi takdirde buradaki gelirler buradaki giderleri karşılayamayacağı için buradaki adam ödeme yapamayacak. Bu önemliydi ve yapılmadı. Mersin ölü bir otogardır. Mersin'e on numara büyük bir elbise giydirmeye çalıştılar. O otogarda bırakın kiralari, yarın aidatları ödeyemeyecekler.

Bakanlık bizimle ilgilenmediği için...

Yeni otogar yapıyoruz burası daha iyi olacak daha çok para kazanacak anlayışının yıkılması gerekiyor. Kardeşim, yolcu sayısı mı arttı? Yok. Mersin'in yolcu sayısı belli. Oradaki ciro, komisyon, esnaf geliri belli, bunu aşan bir maliyet getirdiğin zaman bu iş yürümecek. Belediye başkanları sorumsuz hareket ediyor. Bakanlıği görevi çağırıyoruz. Bu aslında bizim bakanlığın, sektöre sahip çıkmamasından kaynaklanan bir sorundur. Türkiye'nin her yerinde herkes istediği büyüklükte otogar yapsın, otobüsçü gitsin bu parayı ödesin? O zaman benim Bakanlığım nerede? Otagarların ulusal zincirin halkaları olarak görülmesi lazım. Ulaştırma Bakanlığı, ulaşım sistemlerini yöneten bir bakanlık olarak, belediye ve Şehircilik Bakanlığı ile birlikte otogarı şehir içi toplu taşıma ile entegre edecek, etmek zorunda. Otagarın büyüklüğü ekonomiyi aykırı olmayacak, toplu taşıma içinden geçecek. Bakanlığın bunları yapması lazım.

Ders çıkarılmalı

Mersin bir yaradır. Bir şekilde çözülecek. Bir orta nokta bulunacak. Mesele bundan sonra yeni Mersinler yaratmamaktır. Yeni Mersinlerin yaratılmaması için adım atmaktır. Mesele, otogar projelerinde sorunları, doğmadan çözmektir. Mersin uç bir örnektir. Bizim Mersin'den ders çıkarmamız gerekir. Mersin otogarının projesi yapılırken bu otobüsçü neredeydi, niye destek istenmedi? Otagar projesi bittikten sonra bir şey yapılamayacağını görüyoruz.

Mimarları da sorumluluğa çağırıyorum

Mimar meslektaşlarıma da şunu söylüyorum; lütfen otogar projelerini şan şöhet, başkasının parası ile zevk tatmin etme yeri olarak görmesinler. Otagar projeleri fonksiyon projeleridir. Kentsel bir ihtiyaçtır. Kentin ihtiyaçları, kentin ekonomisi ile doğrudan ilişkilidir. Onun için otogar projelerinin ölçeğini, konumunu, proje konseptini, iklimlendirmesini, bilimsel gerçeklere uygun yapınlar. ■

Sakarya ulaşımına 10 yeni otobüs

Ulaşım filosuna dahil edilecek 10 yeni araç ile ilgili tüm hazırlıkların tamamlandığını açıklayan Başkan Toçoğlu, "Ulaşım altyapımızı 10 yeni araçla daha da güçlendiriyoruz. Birincil ihtiyaçlara dönük kapsamlı çalışmalarımıza ara vermeden devam edeceğiz. Yeni araçlar şehrimize hayırlı olsun" dedi.

6'sı körüklü toplam 60 araç

Başkan Zeki Toçoğlu, "Göreve geldiğimiz ilk günden bu yana şehrin ulaşımına köklü çözümler ürettik. 6'sı körüklü toplam 60 yeni otobüs ile ulaşım filomuzu güçlendirdik. Özel Halk Otobüslerine de kendilerini çağın gerekliliklerine uygun dönüştürmeleri konusunda önemli destekler sunduk" ifadelerini kullandı. Ulaşım konusundaki yeni gelişmeleri de takipçileri ile paylaşan Başkan Toçoğlu, "Büyükşehir Belediyesi Mart Ayı Meclis Toplantısı'yla ulaşım filomuzla 10 yeni araç dâhil edilmesini meclis üyelerimizle görüşeceğiz" dedi.

Hazırlıklarımız tamamlandı

Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu açıklamalarının devamında şu ifadeleri kullandı; "Kısa süre önce de kamuoyuna duyurmuş, ulaşım altyapımızı yeni araçlarla daha da güçlendireceğimizi ifade etmiştik. UKOME tarafından yeni hatlar üzerinde başlatılan çalışmalar nihayete erdi, yeni araçlar konusunda tüm hazırlıklarımız tamamlandı. İnşallah meclis üyelerimizle gerçekleştireceğimiz istişarelerin ardından ulaşım altyapımızı 10 yeni araçla daha da güçlendiriyoruz. Birincil ihtiyaçlara dönük kapsamlı çalışmalarımıza ara vermeden devam edeceğiz. Yeni araçlar şehrimize hayırlı olsun." ■



Ya akaryakıt 6 TL olursa...

Başta otobüsçüler olmak üzere tüm karayolu taşımacılarının en çok şikayet ettikleri konu yüksek akaryakıt maliyetleridir. Tabii, bu maliyet tüketilen akaryakıtın miktarı ve akaryakıt birim fiyatından oluşuyor.

Akaryakıt tüketimi...

Tüketilen akaryakıt miktarı motor teknolojisinin ve aracın kullanım koşullarına bağlı bir konu olduğundan pek tartışma konusu yapılmaz. Aslında farklı araç ve motor markaları ile teknolojileri aracın bakım, yükleme ve kullanım koşulları tüketimi etkiler. Keza aracın otomatik vitesli olup olmaması da önemli. Benim bildiğim kadarıyla otomatik vites otomobillerde yakıt tüketimini arttırırken ağır vasıtalarda tasarruf sağlıyor. Tabii, bu tasarruf da aracın ve otomatik şanzıman düzeninin yapım ve teknolojisine göre değişiyor.

Biz, bu yazıda, akaryakıt birim fiyatı üzerinde duracağız, ama taşımacılar tüketilen akaryakıt miktarı üzerinde de durmalı, yani akaryakıtın verimli kullanma yollarını aramalıdır. Bir de tarifeli taşımacılar aynı miktardaki yolcuyu daha az seferle taşıyarak tasarrufa yönelmelidirler. Ayrıca yolcu ve yük durumuna uygun kapasiteli araç seçmek de önemlidir. Ancak tarifeli taşımacılıkta 25 koltuk altı taşıt yasak. Bunun biraz üzerindeki taşıtlar da şehirlerarasında da kullanılıyor. Olanlar da büyük kapasiteli taşıtın öne ve yana doğru aralarının genişletilmesiyle rahatlık amaçlı kapasitesi daraltılmış araçlar şeklinde karşımıza çıkıyor ki, pek de akaryakıt tasarrufu söz konusu değil.

Akaryakıt fiyatı...

Bunda iki ana kalem var. Birisi, petrolün alımı, rafineriye taşınması, işlenmesi, bayilere nakli ve kârlardan oluşan özel sektör boyutu. Bunlar büyük ölçüde serbest piyasaya ve rekabete tabi olduğu için keyfîlik aç denebilir. Kimse daha ucuzu varken daha pahalı petrol ithal etmez. Buna rağmen akaryakıt dağıtıcılarının pek de rekabet halinde olmadıkları aralarındaki farkların 1-2 kuruşu geçmemesinden bellidir.

Gelelim devlete

Devlet akaryakıttan iki türlü vergi alıyor. Birisi, bazı mallara özgü ÖTV, diğeri de genelde olan KDV. Geneldeki bu KDV'nin



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

değişik oranları var ve akaryakıt yüksek orana tabi: yüzde 18. KDV'nin tanımını gereği diğer tüm maliyetlerin toplamına bu oran uygulanıyor. Yani KDV öncesi satış fiyatı 100 TL ise 18 TL KDV ile birlikte satış fiyatı 118 TL oluyor.

ÖTV ise yüzdelik değil sabit bir rakam. Eğer değişmediyse, litre başına benzinde 2,1765 TL, motorindeyse 1,5945 TL. Tabii, bu ÖTV maliyete eklendiği için ayrıca KDV'ye de neden oluyor. Bunlara yüzde 18 KDV uygularsanız; benzinde 40 kuruş ÖTV'nin KDV'siyle 2,57 TL ve motorinde 28 kuruş ÖTV'nin KDV'siyle 1,88 TL kadar ÖTV'ye bağlı maliyet var.

ÖTV'nin bir anlamı

Üretici, petrolü bedava verse, gemiler bedava taşısa, rafineriler bedava işlese, ana bayiler bunu istasyona taşıyanlar ve istasyon işletmecileri hiç para almasalar bile benzin en az 2,57 TL'ye, motorin de en az 1,88 TL'ye satılmak zorunda. Yani bunlar taban fiyat. Sebebi de ÖTV.

ÖTV'nin KDV'si

Başka bir çözüm üretemeyenler zaman zaman ÖTV'nin KDV'si olmaz diyerek ucuzluk arayışına girerler. Bu doğru olsa benzinde 40 kuruş, motorindeyse 28 kuruş ucuzluk sağlanacaktır. ÖTV'nin KDV'si tabii ki olur da olmadığını düşünsék bile niyet önemli. Benzine getirilen 2,17 kuruş ÖTV'nin 40 kuruş KDV'siyle birlikte 2,57 TL gelir elde etmeyi planlayan irade ya da idare; KDV'siz ÖTV'yi 2,57 TL ilan etse ne diyeceksiniz? Keza 1,59 TL olan motorin ÖTV'sini de 28 kuruş KDV ile birlikte doğrudan 1,88 TL ilan etse ne değişecek?

ÖTV'nin diğer anlamı...

Bilindiği gibi bazı mallar ÖTV'den muaf. Bazen de ÖTV'li malın bazı kullanımları ÖTV'den muaf. Akaryakıt kullanımları da böyle. Denizcilikte ve havacılıkta kullanılan akaryakıtta ÖTV yok. ÖTV artsa da bunlar olumsuz etkilenmiyor, hatta bu durumda karayoluna karşı avantajları artıyor. Keza yurtdışı taşıma yapan bazı karayolcular da bu vergi avantajından faydalandıkları için ÖTV artışından, hatta akaryakıt fiyatlarından pek şikayetçi olmazlar.

ÖTV dışı maliyetler

Burada ana kalem petrol alım fiyatı. Petrol ucuzlarsa ÖTV dışı maliyetler de düşüyor, artınca da artıyor. Petrol fiyatına bağlı bu maliyetler de petrolün Dolar olarak alım fiyatına, yani varil fiyatına ve Doların TL olarak fiyatına göre değişiyor. Bunlardan petrolün Dolar olarak fiyatı ÖTV ödemeyen akaryakıt kullanıcıları dahil herkesi ilgilendiriyor. Dolar fiyatının artışına bağlı maliyet artışı ise gelirleri Dolar cinsi olan taşımacıları pek fazla rahatsız etmiyor. Bunlar da daha çok yurtdışı taşımacılar oluyor. Yolcu veya yük taşımacısı havayolu veya denizyolu dahil bu artış yurtiçi taşımacıları çok ilgilendiriyor.

Katmerli artış

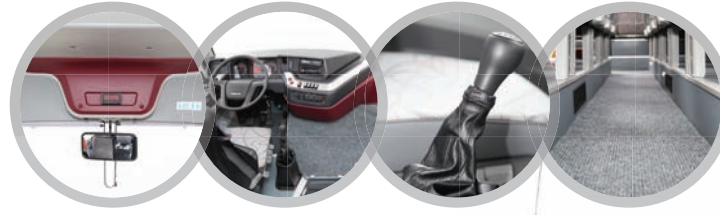
Şu anda Dolar artışını sürdürüyor, nereye kadar gideceği belli değil. Keza 50 Doların altına bile inen petrol varil fiyatı da yavaş yavaş artarak 60 Dolar düzeyine ulaştı. Bu iki hafif artışın bile akaryakıt fiyatlarına yansımaları can yakıyor. Ya bu artışlar sürerse? Ben, bir hesap yaptım: Döviz değerlenmese bile petrolün varil fiyatı eskisi gibi 110 Doların üzerine çıkarsa iç piyasada benzin 6 TL'yi, motorin de 5,50 TL'yi bulacak. Buna bir de dövizin artışını ekleerseniz işler iyice zorlaşacak. Bu arada 110 Dolarlık petrol varil fiyatı yurtiçi taşımacılar yanında ÖTV ödemeyen havayolu ve denizyolu taşımacılarını da zorlayacak. Buna ÖTV ödemelerini ve döviz artışlarını eklediğimizde özellikle iç piyasadaki gümbürtüyü siz seyredin! ■

Yeni Tempo yine ekonomik!

Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisiyle kârlı çıkaran Tempo, konforunuz için eklenen üstün donanımlar ve şık tasarımıyla karşınızda.

Tempo alın, ekonomiden ödün vermeden yeniliğin keyfini sürün.

- Havalı Debriyaj
- Yeni Gösterge Paneli
- Yeni Vites Kolu
- Yeni İç Mekân
- Yeni Dış Görünüm



☎ 444 6857 (444 OTKR) | www.otokar.com.tr | /OtokarTicariAraclar | /OtokarAS | YouTube | /OtokarTr

Koç

Otokar



Aktiv Turizm'e 3 Tourismo

Has Otomotiv teslimatlara devam ediyor. Turizm taşımacısı Aktiv Turizm'e satışı gerçekleştirilen 3 Tourismo Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban tarafından firma Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deveci, Operasyon Müdürü Erkan Murat Bulutlar,

araç kaptanları Ali Mutlu, Ali Güzel ve Necati Kaya katıldı. Aktiv Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deveci, yeni yatırımlarla kaliteli ve konforlu hizmet vermek istediklerini, Tourismo tercihlerini ise işletme sürecinde sağladığı ekonomikliğin belirlediğini söyledi. ■

Banvit Travego ile hedefe koşacak

Türkiye Basketbol Ligi'nin önde gelen takımlarından Banvit, hedeflerine Travego 15 ile koşacak. Basketbol takımının taşımalarını yapan Hacı Bayram Geyik, kulübe yeni bir güç ve heyecan katmak



için konfor ve güvenlik düzeyi yüksek Travego 15 yatırımı yaptığını belirtti. Travego 15'i Has Otomotiv

Otobüs Satış Danışmanı Sami Acerüzümoğlu, Hacı Bayram Geyik'e teslim etti. ■

KOLUMAN GAZİANTEP'TEN

Özlem Cizre Nuh Turizm'e 5 Tourismo

Özlem Cizre Nuh 20'inci yılını geride bırakırken Tourismo yatırımları ile hedeflerini büyütüyor. Mercedes-Benz Türk bayii Koluman Gaziantep Özlem Cizre Nuh firmasına satışını gerçekleştirdiği 5 adet Tourismo 16'nın 3 adetini teslim etti. 2 Tourismo ise Nisan ayı içinde firmaya teslim edilecek.

Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde 4 Mart Çarşamba günü düzenlenen teslimat törenine Özlem Cizre Nuh ortağı Mehmet Akşit, Emin Mungan, Aziz Serim, Mehmet Serim, Hacı Serim Mahmut Yürük ve Mehmet Can ile Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan katıldı. Törende konuşan Özlem Cizre Nuh ortaklarından Mehmet Akşit, 20 yıldır bölge insanına kaliteli ve konforlu hizmet verme hedefiyle ilerledikleri bu hedef doğrultusunda da yeni otobüs yatırımı yaptıklarını belirterek, "Hedeflerimizi gerçekleştirmemizde en önemli unsur; kalite, güvenlik ve konfor açısından en üst düzeye sahip araçlara yatırım yapmamız. Biz de sektör koşusunda geride kalmamak için Mercedes-Benz Tourismo tercihi bulunduk. Ayrıca Tourismo araçların düşük işletim giderleri de bizlere kazanç sağlıyor" dedi. Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan da yaptığı açıklamada, satış yaptıkları her müşterinin onların iş ortağı olduğunu ve bu sebeple hem satış sırasında hem satış sonrasında her zaman müşterilerinin yanlarında olduklarını vurgulayarak, "Onların hizmet sürecinin aksamaması için Koluman Gaziantep olarak her türlü desteği veriyoruz. Hem finansman imkanları, hem de satış sonrası destekleri ile hep yanlarında olduk. Araçlarını yenileme kararı verdiklerinde işbirliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz. Yeni Tourismo otobüslerin Özlem Cizre Nuh firmasına hayırlı olmasını diliyorum" dedi. ■



SOMA OTO TERMINALİ'NDE

Çalışmalar son aşamada

Manisa Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Yılmaz Gençoğlu, Soma oto terminalinin müteahhit firmadan teslim alınmasının ardından çevre düzenlemesiyle ilgili çalışmaların da hemen başlayacağını ve oto terminalin Somalıların hizmetine sunulacağını belirtti. Koordinatör Oğuz Belgül ile Soma Oto Terminalinde

incelemelerde bulunan Gençoğlu, müteahhit firma yetkililerinden çalışmalar hakkında bilgiler aldı. Müteahhit firma yetkilileri çalışmalarını hızla tamamlayarak çevre düzenlemesinin yapılması için teslim edeceklerini bildirdi. İncelemesini tamamlayan Gençoğlu, terminal içinde yapımı devam eden camide de incelemelerde bulundu. ■



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