

AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi otobüsçünün yüzünü güldürüyor

ÜCRETSİZ SERVİSE ANKARA ÖRNEĞİ

● Ücretsiz servis hizmet süreci otobüsçülere ağır maliyetler getiriyor. Bu soruna bir çözüm arayışında olan firmalara,

AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi, 137 üyesi ve filosunda bulunan 30 araçla 2004 yılından beri 24 saat ücretsiz servis hizmeti sunuyor.

1998 yılında 30 kişiyle kurulan ve bugün 137 üyeye ulaşan AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi'nin Başkanlığı'nı Ethem Ateş yürütüyor. Başkan Ateş ve Yönetim Kurulu üyeleri ile Ankara Terminali'nde bir araya gelerek görüştük.

✓ İlk hedef kurumsal bir yapı

25 Nisan 2015 tarihinde gerçekleşen Genel Kurulla AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi Başkanlığı'na seçilen ve o gün üyelere en önemli hedeflerinin kurumsal bir yapı oluşturmak olduğunu belirten Ethem Ateş, "Kooperatifte her anlamda değişim sürecini başlattık. Hem hizmet kalitesini daha yukarıya çekmeyi hem de üyelerimizin kazançlarına kazanç katmayı değişimin ilk adımı olarak planladık" dedi.

✓ Yolcuya sınırsız hizmet

Ethem Ateş, filolarında bulunan 12'si engelli donanımına sahip toplam 30 araçla 24 saat ücretsiz servis hizmeti verdiklerini belirtti. "Bir yolcu için 38 km yol gittiğimiz oluyor" diyen Başkan Ateş, ücretsiz servis hizmeti ile firmalara çok önemli bir maliyet avantajı sağladıklarını vurguladı.

✓ 5 bin TL günlük servis maliyeti

Ücretsiz servis hizmeti için otogara giriş yapan otobüslerden, yeni yapılan 5 liralık bir artışla, 20 lira ücret aldıklarını belirten Ethem Ateş, "AŞTİ'de 80 yazıhane var. 245 firmaya hizmet veriliyor. Ulusal ölçekteki bir firmanın servis maliyeti günlük 5 bin TL'yi aşıyor. Oysa firmalar şu anda araç yatırımı, istihdam yükü, yakıt ve diğer maliyetleri hiç yüklenmiyor. Çok büyük bir maliyet avantajı yaşıyor" dedi.

✓ Muhalefet yapıcı olmalı

Yapılacak muhalefetin de yapıcı olmasının önemine dikkat çeken Ethem Ateş, "Sadece eleştirmek adına yapılan konuşmaların hiç kimseye, bu kooperatife, hizmet sürecine katkısı olması mümkün değil. Bu kooperatifi hep birlikte, katılımcı bir anlayışla yönetmeye aday olduk. Herkesin buna destek vermesini arzu ediyoruz" dedi. ■ 6'da



Başkan Ethem Ateş, Başkan Vekili Metin Cevizci, Başkan Yardımcısı Metin Önal, Yönetim Kurulu Üyeleri Arslan Aydemir, Fatih Durukan ve Dernek Başkan Yardımcısı Saim Elibol ile görüştük.



Yolcu taşımacıları sorunları masaya yatırdı

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi iki yıllık bir aranın ardından, 29 Temmuz Perşembe günü Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin İstanbul'daki hizmet binasında toplandı.



İcracı bir Sektör Meclisi istiyoruz

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "TOBB bünyesinde 59 sektör meclisi var. 59 sektör meclisinin çoğunluğu ağlama duvarından başka bir şey değil. Biz sigortacılar, petrocüler meclisi gibi yetki belgesi veren, denetleyebilen bir sektör meclisi istiyoruz. Bizim amacımız iki ayda bir toplanıp orada ağlayıp, sızlamak değil. Bu olmadığı takdirde biz kanunla kurulmuş Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği'ni (TÜRTAB) hayata geçirmek için çaba göstereceğiz" dedi.



Turizm taşımacısı zor günler yaşıyor

7 turizm taşımacısı firma sahibine, yaşanan gelişmelerin yansımalarını sorduk. Yüzde 30'dan, yüzde 75'lere kadar varan iş azalması yaşayan firmalar var. ■ 4'te

Ne Dolar ne Euro! İzmir'de S plaka fiyatları 3 kat arttı



Alman seyahat teknolojileri şirketi Distribusion, Otobüs şirketlerini dünya ile buluşturacak

Hassoy Otomotiv'den Altur'a 12 Tourismo



Çalıkıran Turizm'in tercihi MAN Cityliner



Salim Zeki Çalıkıran, taşımacılık sektörünün her alanında faaliyetlerinin olduğunu belirterek, "Turizm ve personel taşımacılığı, uzun dönem filo kiralama yapıyoruz. Lojistik alanında da faaliyet gösteriyoruz" dedi.

Plaka tahdidi kalite getiriyor

Çalıkıran, "Tahdit rekabet getirmiyor, hizmet süreci kötü oluyor" diyen gelip Ankara'ya incelestin" dedi. ■ 12'de

Otomarsan AŞ'nin ilk Genel Müdürü Hasan Tahsin ÖNALP'in anısına. (6)

Otomarsan'ın kuruluşu - 3

Latif KARAALI

3'te

Anadolu Isuzu: Novo, Novolux, Novo Ultra. ■ 2'de
ZF: Şehir içi - şehirlerarası yolculuklar için akıllı çözüm. ■ 2'de
Temsal: Her şehre yakışır Tourmalin ■ 5'te
Bridgestone: Uzun yolda emniyet diyor. ■ 7'te
Thermo King: Farma lojistiğin ilacı. ■ 10'da
Scania: Kırkayak efsanesi kalkışa hazır. ■ 11'de
MAN: TopUsed Tuzla'da. ■ 12'de

ARACINIZI
www.otobusbankasi.com'a
ÜCRETSİZ KAYDEDİN
KAZANMAYA BAŞLAYIN!

otobus bankasi.com
otobüs kiralamanın en kolay yolu

Ulaşım için otobüs ve minibus ihtiyacı olan kişilerle, otobüs sahiplerini buluşturan bir platform.



Barbaros Mah. Mor Menekşe Sk. Dehşetli Söğüt, No:3,
A Blok, D:109 Katip, İstanbul - TÜRKİYE
Tel: (+90) 550 622 46 50 Gsm: (+90) 530 112 30 30
destek@otobusbankasi.com



Gürbulak Sınır Kapısı'nda

Tek Beyan Sistemi hayata geçirilmeli

10'da

Ortadoğu taşımacıları ve ihracatını olumlu etkileyecek

Hatay Ro-Ro engelleri bir bir aşıyor

11'de



Dr. Zeki Dönmez

Her şey dahil fiyat

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Etkisi - 3

2'de



Mustafa Yıldırım

Konuşmaya değil, çözüm üretmeye odaklanalım

6'da



Akif Nuray

Ne biliyoruz?

3'te



Cumhuriyet Aral

Çalışma ortamı

8'de

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Ülke ve Bölgeye Etkisi - 3

Ankara-İstanbul YHD hattının tamamlanmasıyla beraber İstanbul-Bursa-Ankara üçgeni ve çevresindeki müthiş potansiyel çok daha hızlı bir şekilde aktif ve entegre olmaya başladı. Bu bağlamda da, yakın bir gelecekte Batı Karadeniz, Ankara, İç Batı Anadolu, Güney Marmara, İstanbul ve Trakya bölgelerinde birçok anlamda müthiş bir sinerjinin oluşacağından bahsedebiliriz. Bu sinerji; Tekirdağ, İstanbul, Yalova, Bilecik, Bursa, İzmit, Sakarya, Balıkesir, Çanakkale, Düzce, Afyon, Kütahya, Eskişehir, Ankara, Bolu, Zonguldak, Karabük, Kastamonu ve Çankırı'ya kadar geniş bir alanı ihtiva etmektedir. Bütün bu alana YHD ağı bağlamında 'İzmir'in de dahil edilmesi ve planlanan yatırımların yarısının bile gerçekleştirilmesi Türkiye'ye 'Ulaştırma Hizmetleri' bazında ve bütün alt ve ilgili parametreleri bağlamında çağ atlatacak potansiyele sahiptir.

Anadolu'ya yayılacak

Aynı şekilde bu yatırımların bütün Anadolu sathında, Konya'dan Akdeniz'e, Çukurova ve Malatya'ya, oradan da Elazığ ve Diyarbakır'a ulaştırılması, bununla beraber Van ve Bitlis'i içeren bir güzergah

planlaması ile Urfa yöresinde de benzer bir güzergah planlamasının yer alması yatırımların boyutunu ortaya koymaktadır. Bütün bunlara İstanbul-Bursa ve Ankara-İzmir ile İstanbul-Trakya YHD bağlantılarının da ilave edilmesi ile birlikte 'yatırım süreci'nin boyutları daha iyi ortaya konabilir.

Aynı zamanda bütün bu YHD projeleri hem yersel ve hem de teknik anlamda entegristtirler. Yani şöyle ki; bu hatlar bizim her zaman dillendirdiğimiz 'modlar arası entegrasyon'a doğrudan katkı sağlayıcı olup İstanbul'a dair devasa projelerden aşırın projesi Marmaray'a kadar bütüncül bir algının ürünüdür. Bununla beraber, yersel anlamda da -şartlar dönemsel olarak farklılaşmakla beraber- kalıcı olarak Urfa-Halep, Trakya-Bulgaristan, Van-İran, Kars-Batım-Tiflis-Bakü ve benzeri YHD hat bağlantıları her zaman gündemde ve planlama fazına hazır vaziyettedir.

Ortadoğu ve Balkanlar...

Aynı şekilde, politik ve ekonomik gidişat doğrultusunda, Ermenistan, Irak, Lübnan, Ürdün ve hatta Mısır'a ve Yunanistan-Bulgaristan üzerinden Balkanlar'a bir 'Yüksek Hızlı Demiryolları' ağı inşa süreci



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

düşünülebilir. İstanbul'dan Ankara'ya, Konya'ya gidiş süreleri ve diğer hizmet parametreleri esasında YHT ile Kırcaali, Sofya, Üsküp, Belgrad, Zagreb, Podgorica, Priştina, Ohri, Yenipazar (Novipazar), Selanik ve Atina'ya ve hatta İstanbul'dan Kars'a YHT hizmeti yolculuğu süresinde Viyana'ya, Floransa'ya ulaşmak heyecan verici olup uzak bir ihtimal değildir.

Planlanan Ankara-İzmir YHD hattı ile iki şehir arasındaki yolculuğun 3 saat 20 dakikayı imnesi

öngörülmüş olup benzer şekilde Ankara'dan batı istikametinde Ankara-Afyon YHD hattı planlanmaktadır. Bunlarla beraber; Halkalı-Bulgaristan ve Bandırma-Bursa-Osmaneli de planlanan diğer YHD hatlarıdır. Bandırma; ülkemizin ve Marmara Bölgesi'nin en önemli sanayi ve liman kentlerinden biri haline gelmiş olup, buradan başlayacak bir YHD hattının, ülkemizin en ivmeli gelişen ekonomisi olan Bursa'dan ve bu ilin en hızlı ve sağlıklı gelişen ilçelerinden 'Yenişehir' dolaylarından geçecek olan YHD hattı, hızlı büyüyen bir diğer ekonomi olan Bilecik ili'nin İstanbul periferisindeki Kuzeybatı ilçesi Osmaneli'ye ulaşacaktır. Öngörülen toplam Bandırma-Osmaneli yolculuk süresi 1 saattir. Bununla beraber; İstanbul'un batı yakası Halkalı'dan başlayacak bir YHD hattının Bulgaristan'a bağlanması için öngörülen süre de 1 saattir. Bu, İstanbul'dan üst düzey hizmet parametreleri dahilinde Bulgaristan' a 1 saatte varılabileceği demek olup, İstanbullulara Bulgaristan ve komşu ülkeleri için müthiş bir erişilebilirlik imkanı sağlamaktadır.

Dünya için önemliyiz

Bu itibarla; YHD'nin ülkemiz, bölgemiz, Akdeniz havzası ve Dünya için önemi ortadadır. 'Sürdürülebilirlik' algısında yerleşmesine paralel olarak giderek YHD'nin daha da etkin bir ulaşım modu olarak ortaya çıkacağı bir gerçektir. Anadolu sathında YHD'ye baktığımızda bir diğer önemli husus da 'Yüksek Hızlı Demiryolları İstasyonları'nın bulundukları Anadolu kentlerinde her anlamda birer çekim merkezi ve yaşam alanına dönüşmesidir ki, bu konu özellikle son yıllarda büyükşehirlerimiz başta olmak üzere Alışveriş Merkezleri (AVM) ve benzeri merkezlerin getirmiş olduğu sorunların, sosyal dengesizliklerin ve kent yaşamını baltalayan yönlerinin giderilmesine dair de Uluslar arası çapta bir laboratuvar çalışması da olabilecektir.

Modlar arası entegrasyon...

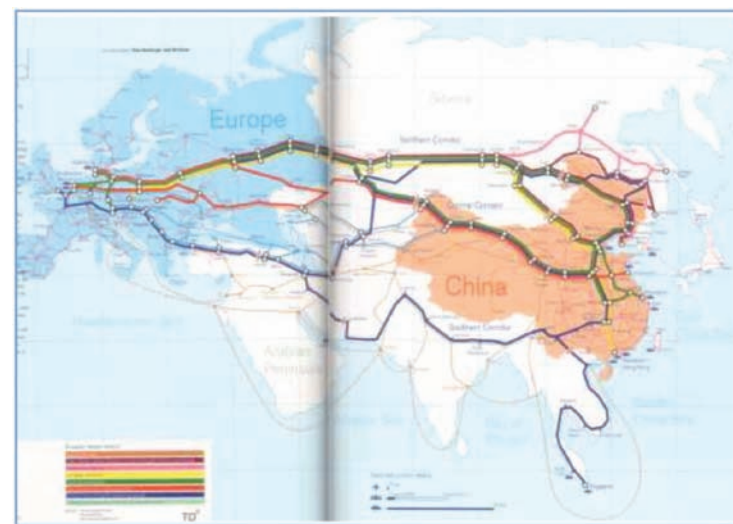
Daha önceki yazılarımızda, ifade ettiğimiz üzere ülkemizde modal dağılım ve modlar arası entegrasyonda -azalmakta da olsa- önemli sorunlar vardır. Ulaştırma sistemimizdeki modal dağılımda karayollarının hem yolcu ve hem de yükte halen yüzde 90'ların üzerinde bir paya sahip olması ve yollardaki geometrik standartların 'otoyol' standartlarının altında olması 'karayolu trafik güvenliği' açısından önemli tehditler barındırmaktadır.

Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk. Bunu takiben de son bir yıllık süreç içerisinde UDH Bakanlığınca ifade edildiği üzere şimdi sıra 'yollarımızın akıllanması'nda. Bu da; belli bir km'ye ve standartlara ulaştığımız karayollarında 'güvenliğin' sağlanmasının bir başka adımı olan otoyollarımızda Akıllı Ulaşım Sistemlerinin (AUS) devreye girmesi demek. Bununla beraber 'Karayolu Trafik Güvenliği'nin sağlanmasının ayaklarından biri de 'dengeli modal dağılım'dır. Bunun açılımı ise; üst düzey standartlarda ve son teknoloji ile desteklenmiş karayolları ağını alabildiğine geliştirirken, ondan daha hızlı bir inşa, yatırım, planlama ve kapasite artırımı sürecini de 'demiryolları' 'denizyolları' 'iç su yolları' ve 'kablolu sistemler' gibi modlarla desteklememiz gerektiğidir.

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

Türkiye'de Hızlı Tren	
Ankara-İstanbul	533km /3 saat
Ankara-Eskişehir	245 km /1 saat 5 dakika
Ankara-Konya	212 km /1 saat 15 dakika
İstanbul-Konya	641 km /3 saat 30 dakika
Eskişehir-Konya	360 km /1 saat 26 dakika
Ankara-Sivas	466 km /3 saat
Ankara-İzmir	624 km /3 saat 20 dakika
Ankara-Afyon	281 km /1 saat 20 dakika
Bandırma-Bursa-Osmaneli	190 km /60 dakika
Ankara-Kayseri	350 km /2 saat
Halkalı-Bulgaristan	230 km /1 saat
Sivas-Erzincan-Erzurum-Kars	710 km /5 saat

Türkiye' de YHD



İpek Demiryolu Projesi Muhtemel Hat Alternatifleri

İETT Afrika yolunda

Filosunu tamamen yenileyen İETT çalışan durumdaki otobüslerini ihtiyaç duyulan Liberya ve Çad'a gönderiyor.

Liberya'dan gelen otobüs ve eğitici personel talebini geri çevirmeyen İETT, TİKA (Başbakanlık Türk İşbirliği ve Koordinasyon Ajansı Başkanlığı) işbirliği protokolü imzalayarak 20 adet İkarus marka otobüs hibe etti. Gemilere yüklenen otobüsler Liberya'ya doğru yola çıktı.

Tüm bakım ve onarımları İETT tarafından yapılan 20 otobüsün ve yedek parçaları da hazır hale getirilerek

gönderildi. Ayrıca Liberya'daki Ebola virüsü nedeniyle yaşanan sıkıntıları gidermeye destek olmak amacıyla iki otobüs de mobil hastaneye dönüştürüldü.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Kadir Topbaş'ın Çad Büyükelçisi Ahmet Kavas ve Çad N'Djamena Valisi Dr. Havva Came ile görüşmesinde gelen talep üzerine İETT, 20 adet otobüsü N'Djamene Belediyesi'ne göndermeye hazırlanıyor. TİKA ile yapılacak işbirliği neticesinde Çad'a gönderilecek 20 adet O 345 model Mercedes solo otobüsün bakım onarım ve yenileme çalışmaları devam ediyor. Otobüslerin Eylül ayında Çad N'Djamene Belediyesi'ne gönderilmesi planlanıyor. ■



15 yeni aracın ihalesi tamamlandı

Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu tarafından daha önce Kampüs Hattı ulaşımı için müjdelenen 15 yeni özel halk otobüsünün ihalesi gerçekleştirildi. Büyükşehir Belediyesi Meclis Toplantı Salonu'nda yapılan İhalenin Komisyon Başkanlığını Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri İbrahim Pehlivan üstlendi.

Genel Sekreter İbrahim Pehlivan, "Millî Egemenlik Caddesi-Kampüs hattında faaliyet gösterecek 5 otobüs için ihaleye katılım olmadığını, ancak Çark Caddesi-Kampüs hattında faaliyete geçecek 10 yeni özel halk otobüsü ihalesine ise 13 isteklinin katılım gösterdiğini açıkladı.

İhaleye katılan otobüsçüler araç başına 321.000 - 406.000 TL arasında fiyat teklifi verdiler. ■



Adıyaman Belediyesi

ISUZU CITIPOINT ile filosunu güçlendirdi

Anadolu Isuzu'nun modern tasarımı, benzersiz konforu, düşük işletme maliyeti ve yüksek yolcu kapasitesi ile toplu ulaşım için bir soluk getiren CITIPOINT Otobüsü Adıyaman belediyesinin filosundaki yerini aldı.

Satış, Anadolu Isuzu Adıyaman Yetkili Araç Satış Bayii Özdicile, tarafından yapılan 3 adet CITIPOINT törenle teslim edildi. Adıyaman Belediye Başkanı Fehmi Hüseyin Kutlu tarafından teslim alınan araçların Sanayi Sitesi-Devlet

Hastanesi hattında hizmet vereceği bildirildi.

Teslim aldığı CITIPOINT' un direksiyonuna geçerek şehirde tur atan Belediye Başkanı Fehmi Hüseyin Kutlu, Anadolu Isuzu'nun kentlerin yeni yıldızı olarak adlandırılan toplu taşıma aracı CITIPOINT'un özelliklerini de eşsiz olduğunu söyledi.

Başkan Kutlu, ayrıca aracın teknik bakım ve donanımı ile ilgili olarak 4 görevlinin Anadolu Isuzu'nun İstanbul Kocaeli Şekerpınar Tesislerinde eğitim gördüğünü de belirtti. ■



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

65 YIL

www.isuzu.com.tr

www.facebook.com/IsuzuTürkiye

www.twitter.com/IsuzuTürkiye

Çağrı Merkezi: 444 4 1S2 (479)

30 YIL

ISUZU

3 - 9 Ağustos 2015

Taşıma
Dünyası

Gündem » 3

Otomarsan AŞ'nin ilk Genel Müdürü Hasan Tahsin ÖNALP'in anısına. (6)

Otomarsan'ın kuruluşu - 3

Türkiye'de toplumsal hareketler 1958'den sonra yoğunlaşmaya başladı.

1960 yılına gelindiğinde Ankara ve İstanbul'daki üniversitelerde öğrenci hareketleri ve olaylar arttı.

Ülke hem iktidar hem muhalefet tarafından gerildi.

En son "555 K"lı bir yürüyüş düzenlendi.

5'inci ayın 5'inci gününde saat 5'te Kızılay'da... yani 5 Mayıs 1960'ta.

Ve 27 Mayıs 1960'ta, Ordu ülke yönetimine el koyar.

27 Mayıs ihtilaliyle birlikte Otomarsan'ın kuruluşu ile ilgili bütün çalışmalar 1961 yılına kadar rafa kaldırılır.

Bu dönemde Türkiye'de finansman ve döviz ihtiyacı hat safhada, araç ithali gittikçe zorlaşmakta ve araçlar döviz tahsisi ile birlikte ithal edilebilmektedir.

Hatta montaj fabrikası olmayana araç ithali için döviz tahsisi imkansız hale gelmiştir.

1962'ye gelindiğinde Mengerler, kamyon ve otobüs montajı yapacak bir şirket kurulmasına müsaade alabilmek için tekrar Sanayi Bakanlığı'na başvurur.

Bu arada Mengerler, Mercedes'e bu proje'ye yüzde 50 ortaklık ile katılmayı teklif eder.

Mercedes de Mengerler'e 1962 yılında bir telgraf çeker...

Telgraf aynen şöyledir:

Telgraf...

Leipold'un Otobüs Kamyon projesi ile ilgili stop DB'nin projeye yüzde 50 oranında katılması stop Kredi



Latif Karaali

lkaraali@has.com.tr

teminde güçlüklerle karşılaşmaktadır stop Finans kısmının görüşünü alabilmemiz için Wycholdil'in gelecek hafta gelmesini bekleyeceğiz stop Şahsi bir sorum var stop Orada sermayesi olan bir ortak bulabilir miyiz stop

Selamlar
İllig
Saygılarımla
EX3 Daimler-Benz

Mengerler, Mercedes-Benz AG'den kamyon ve otobüs montajı yapacak şirketin ilk belgelerini alır ve Bakanlığa, Türk Hükümeti'ne sunar.

Ardından Mercedes'le proje üstünde detaylı bir şekilde çalışmaya başlanır. Çalışmalar, lisans anlaşması, iştirak, ortaklık ya da kredi verilmesi konularında gelişir.

Ve geldik 1963 yılına.

Yabancı Sermayeyi Teşvik amacıyla Mercedes'in kamyon şaselerinin montajı ve otobüs karoserlerinin üretimi için bir fabrikanın kurulması müsaadesi alınır.

Yabancı Sermayeyi Teşvik Komitesi, Almanya'da bulunan Daimler-Benz AG firmasının 6 sene vadeli yüzde 5 faizli, 3 yıl ödemesiz, 6 eşit taksitle ödenmek üzere ve tamamen nakit olması şartıyla açacağı 3 milyon mark tutarındaki kredi hakkında kanun hükümlerinin uygulanması...

Bu kanunu, Yabancı Sermayeyi Teşvik Komitesi'nin 22 Aralık 1962 tarihli kararı ve Ticaret Bakanlığı'nın 04 Ocak 1963 tarihli yazısı üzerine, Bakanlar Kurulu 23 Ocak 1963 tarihinde onamıştır.

Evet bu kredi onamıştır, Bakanlar Kurulu Kararıyla.

Bu belgenin altındaki imzalara baktığımızda;

Cumhurbaşkanı Cemal Gürsel, Başbakan İsmet İnönü, Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Turan Feyzioğlu, Maliye Bakanı Ferit Melen, Çalışma Bakanı Bülent Ecevit, Milli Eğitim Bakanı Ş. R. Hatipoğlu, Sanayi Bakanı F. Çelikbaş, İmar ve İskan Bakanı F. K. Gökay, İçişleri Bakanı H. O. Bekata, Dışişleri Bakanı F. C. Erkin ve zamanın diğer tüm bakanlarını görüyoruz.

Bu gelişmeler yaşanırken montaj kelimesi çokça tartışılmaya başlanmıştı.

Hatta dönemin üniversite gençliği Ortak Pazar ve montajcılık aleyhinde gösteriler düzenliyordu.

Montaj sanayi...

Ambalaj sanayi diye alay ediliyordu.

İşte bu dönemde montaj sanayi talimatı Resmi Gazete'de yayınlanıp yürürlüğe girdi.

Mercedes'in bu talimatname hakkındaki yorumu ise oldukça menfidir.

Yani, olumsuz... ■

Ne Biliyoruz?



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Bakalım dünya haritasına. Bir güzel tanım geçti finans kanallarında; Çin dünyanın fabrikasıdır. Yunanistan'ı ilk sıradan çıkarınca ortaya Çin çıktı, sonunda. Çin'in büyümesi yavaşlıyor, ithalatı azalıyor, ihracatı azalıyor.

Çin devleti, borsada, 1.400 şirketin işlemini durduruyor, yoğun kayıplar yüzünden.

Çin, parasının değerini düşürüyor, ürünün fiyatını indiriyor. Ama yine de yavaşlıyor.

Neden? Çünkü dünya bu fabrikadan aldıklarını azaltıyor. Büyük müşteriler olan ABD'de ve Avrupa'da işler hala zayıf, zayıflık Çin'e de vurdu artık.

Halbuki petrol dahil bütün hammadde fiyatları da düşüyor. Tam üretim zamanı, ama alıcı yok.

ABD'de büyümeden, enflasyondan, düzelmeden umudunu kesenler, devlet tahviline yükleniyor, sabit getiriye razı oluyorlar.

Ne üretimi, ne ticareti, ne yatırımı! Faiz arttırmak, Dolar'ı kuvvetlendirip gelişmekte olan bizim gibi ülkeleri boğmak biraz tehlikeli.

Geçen hafta, kendi ekonomik konularımıza baktık, yüreklendik.

İyi olduğumuz önemli alanlar bulduk. Bu alanlar, günlük haftalık alanlar değil, uzun vadeli alanlar, haftalık değişmeyen iyilikler.

Yazımızın sonunda da komşu ve çevre ülkelerde yayılan ve bizi saran olumsuzlukları ülkemizin dışında karşılamayı büyük başarı saydık. Bu olumsuzluklar, tersine, her saat değişebilen durumlar, ince dengeler ve bilelim ki uluslararası etkiler, hatta

yönlendirmeler altında.

Hatırlayın lütfen ABD, hava hareketinin aylık maliyetini 400 milyon Dolar, kara hareketinin maliyetini de 1 milyar Dolar olarak açıklamıştı. Bir dünya rakamı daha var: Hükümetler 3 trilyon Dolar askeri harcama yapmışlar, 2014'te.

Şimdi lütfen dikkat: Sahibi belli olmayan askeri harcamalar hükümet harcamalarına eşit; 3 trilyon Dolar.

Demek ki örgütler hükümetler kadar kuvvetli artık. Veya hükümetler işlerini örgütler üzerinden görüyorlar.

Zaten ABD de buna örtü olarak, Ortadoğu'daki operasyonu aklamak için 62 devlet ile koalisyon halinde yaptıklarını tekrarlıyor. İç güvenlik harcamaları 1,4 trilyon Dolar. Yarisını hükümetler yapıyor, diğer yarisını kimin yaptığı belli değil. Cinayetlere ve husumete giden para çatışmalara giden paranın 2,5 katı!

Cinayet robotları geliyor. Korkunç.

Nasıl gelecek huzur?

Huzur; TOBB ve beraberindeki STK'ların yine yaptığı gibi, ülkenin siyasal konularıyla doğrudan ve de alenen, yapıcı çaba göstermesi ile gelecek.

İş dünyasının temsilci örgütlerinden, sesler yine geç kalıyor. TÜSİAD ve MÜSİAD öne geçecek, beraberinde diğerleriyle doğrudan ve yapıcı çaba ile gelecek huzur.

Huzurumuzdan kendimiz; huzursuzluğumuzdan rakiplerimiz kazanıyor. Yüksek bedelli tecrübemiz var, iyi biliyoruz... ■

DENTUR Avrasya yeni gemileri için Scania'yı tercih etti

Scania Deniz Motorları, deniz ulaşımının önemli işletmesi DENTUR Avrasya Grup'un çözüm ortağı oldu. Yapılan anlaşma çerçevesinde 13 litrelik 400 beygir gücünde Scania Deniz Motorlarının, DENTUR Avrasya Grup'a teslim edilmek üzere sözleşmesi imzalandı.

Scania ve DENTUR Avrasya Grup arasında gerçekleşen imza törenine Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Endüstriyel ve Deniz Motorları Satış Müdürü Mert Benli, DENTUR Avrasya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Morgül, DENTUR Avrasya Grup Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hüseyin Şişman, DENTUR Avrasya Grup Ulaşım Danışmanı Prof. Dr. Mustafa İlıcalı katıldı.

DENTUR Avrasya Grup Yönetim Kurulu Başkanı Şenol Morgül, İstanbul halkına modern tasarımlı engelli dostu gemileri ile daha çağdaş, hızlı, güvenli ve konforlu hizmet vermeyi amaçladıklarını, İstanbul trafiğini azaltmak, denizin toplu ulaşımındaki payını artırmak için 14 adet "double ended" yeni gemi yaptıklarını kaydetti.

Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin de, İstanbul gibi büyük metropollerde alternatif ulaşım yollarının önemine dikkat çekti.

Scania Endüstriyel ve Deniz Motorları Satış Müdürü Mert Benli ise Dentur Avrasya Grup'un düşük yakıt tüketimi, uzun kullanım ömrü ve en çevreci motorları tercih ettiğini belirterek, günde yaklaşık 20 saat kesintisiz hizmet verdiklerini, motorlarının neredeyse hiç durmadığını vurguladı. ■



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

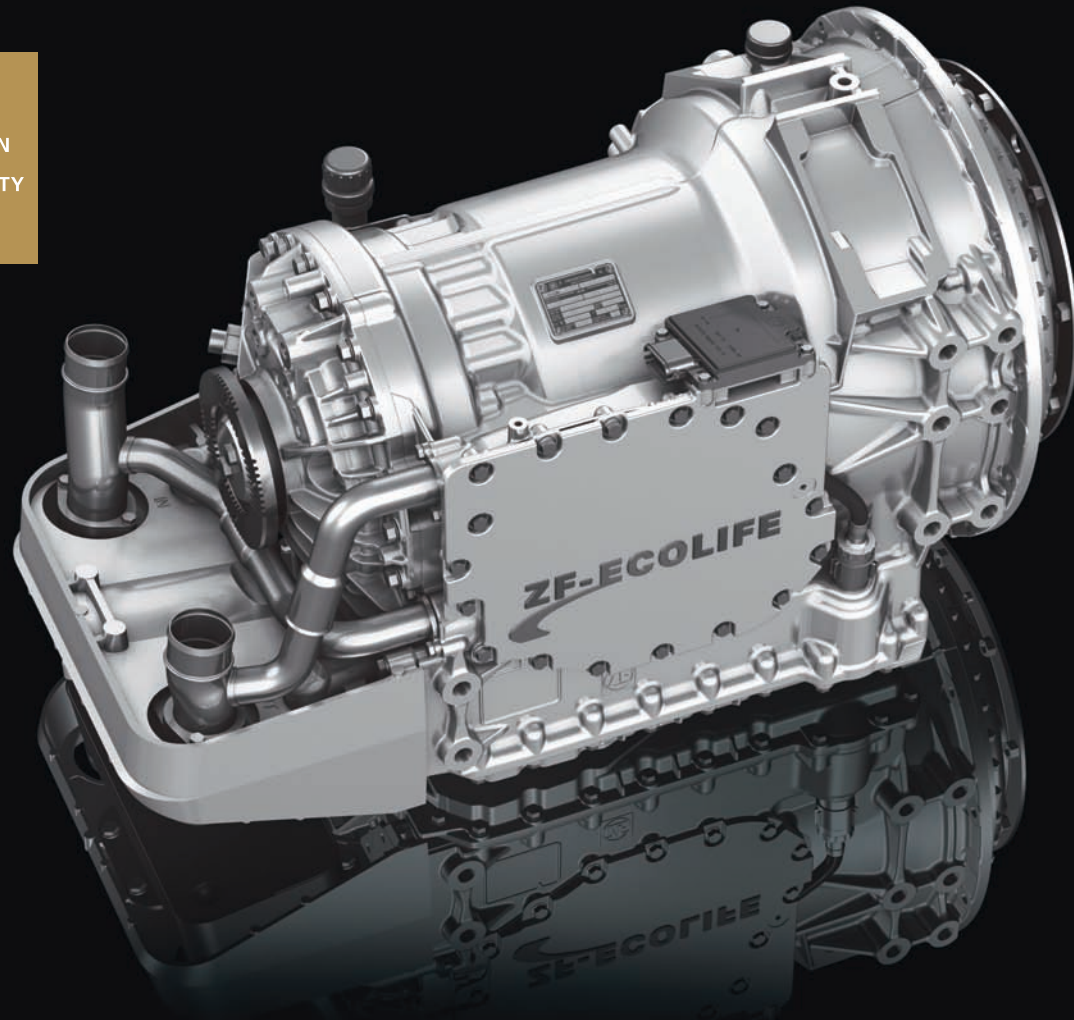
ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma 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



4 » Turizm Taşımacılığı

Taşıma
Dünyası

■ Erkan YILMAZ

3 - 9 Ağustos 2015



TTDER, yönetimi toplandı

Turizm Taşımacıları Derneği yönetim kurulu üyeleri, 30 Temmuz Perşembe günü dernek binasında yönetim kurulu toplantısını gerçekleştirdi. TTDER Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz'ün başkanlığını yaptığı toplantıya; yönetim kurulu üyeleri Mehmet

Katırcıoğlu, Seyit Ali Özdamar, Engin Başaran, Hayati Öner, Aydın Opçin, Fatih Çolak, Şevket Ak, Hüseyin Satır katıldı. TTDER yönetimi, TOBB'da gerçekleşen Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis toplantısını değerlendirdi.

Turizm taşımacısı zor günler yaşıyor

7 turizm taşımacısı firma sahibine, yaşanan gelişmelerin yansımalarını sorduk. Yüzde 30'dan, yüzde 75'lere kadar varan iş azalması yaşayan firmalar var.

Son dönemde ülkemizde yaşanan terör olayları, ekonomik gelişmeler,

siyasi istikrarsızlık ülke ekonomisini olumsuz etkilemeye devam ediyor. Turizm sektörü de terör olaylarından yoğun şekilde etkileniyor. Avrupalı turistler ülkemize yönelik planladıkları tatil programlarını iptal ediyor. İç turizm noktasında küçük iyileşmeler yaşanan gerilemeyi telafi etmeye de yetmiyor. Öte yandan İstanbul'da bir süre önce servis araçlarına yönelik esen plaka tahdidi rüzgarı ise yatırım süreçlerini de etkilemiş durumda. Tahdit belirsizliği ve Büyükşehir Belediyesi'nin yol güzergah izin belgesini uzun süre dir vermemesi hem yatırım yapmak isteyen firmaların hem de otomotiv üreticilerini etkiliyor. ■

Firma sahiplerinin görüşleri:

YÜZDE 50-60 DÜŞÜŞ

Mini Tur firma sahibi Mehmet Öksüz: Terör olayları bütün ekonomik faaliyetleri etkiledi. İş hayatı bitti şu anda. Sadece terör de değil, plaka tahdidi açıklaması oldu, ÖTV alınmayacak denildi; herkes beklemeye başladı. Bunun ardından terör başladı. İşler yüzde 50-60 azaldı. Yunanistan'da kriz var. Onların fiyatları Türkiye'ye göre bedava. İspanya da öyle. İç turizmde bir hareketlilik var. Doğu turları bitince Karadeniz'e yönelim arttı. Ancak orada da Rusya'ya giden çok. Bütün herkes Rusya'ya bırakıyor parasını. Geçen yıl 4 milyon TL fatura kesmiştik, şu anda 2 milyon TL fatura düzeyinde değiliz. Bir yandan araç almak istiyorum, ancak



güzergah izin belgesi verilmiyor. Şimdi plaka tahdidine yönelik rant beklentisi çok büyük. Galerilerle eski araba kalmadı. Herkes bu beklentiyle eski arabalarla doldurdu garajını. İnternet artık seyahat tercihlerini de değiştirdi. Turistler kentiğinde, ulaşımı, yemek ve otel kalma planlamasını artık yapabiliyor.

GEÇEN YILA GÖRE YÜZDE 75 DÜŞÜŞ

Duse Turizm firma sahibi Aydın Opçin: Biz de geçen yıla göre işlerin yüzde 75 eksikindeyiz şu anda. Hükümetin kurulma sürüncemesi, Çin Uygur meselesi, Rusların ekonomik krizi ve bunun üstüne terör olayları turizmi çok olumsuz etkiledi. Biz ağırlıklı olarak Almanlarla çalışıyoruz. İkinci dönemde öngördüğümüz 200 tur varken şu anda 80 civarına düştü. İç turizme hitap edecek aracımız yok. Öyle hazırlamadık kendimizi. Koltuk arkası tv gerekiyor. Çok konforlu araç talepleri oluyor. Verilen paralar bunu karşılamıyor. Onun için sarar bakmadım. Şu anda filomuzda 21 araç var. Yeni yatırım, şu andaki şartlarda zor. 2016'da duruma göre



yatırım planı yaparız. Bu sene kiralık araçlarla çalışma imkanımız da olmayacak, çünkü potansiyel zaten var olan araçları karşılamıyor. Geçen yıl en az 30 araç çalışıyordu. Bu yıl, birinci dönemde 4 araç çalıştırdık. En az 20 tane gerekirken iki tane ancak devam eder.

YÜZDE 40 ALTINDA ÇALIŞIYORUZ

Midi Tur firma sahibi Engin Başaran: Baş aşağı bir düşüş var. Geçen yıla göre sezon çok kötü. Birinci sezon tatsız geçti zaten. Bizim normal yabancı turist sezonumuz iki bölüm. Birisi Nisan-Mayıs Haziran, öbürü de Eylül ayına kadar



giden kısım. İkinci bölüm de pek iyi gözüküyor. Avrupa'nın durumu da etkiliyor. Yaşanan ekonomik gelişmeler sonrasında Avrupalı turistler de tura çıkmakta zorlanıyor. Ben geçen seneye göre yüzde 40 daha altında çalışıyoruz. Bu yıl araba kiralamadık. Şu anda 12 araba ile çalışıyoruz. Geçen yıl 20 dolayında araç ile çalışmıştık.

Aker Turizm ve Derya Tur ortaklarından Şevket Ak: Bu son terör olaylarından önce Rusya ekonomisindeki kriz, turizmi etkiledi. Şimdi, Avrupa, Yunanistan'a para yardımı yapıyor, bu parayı çıkartmak için Avrupalı turistler Yunanistan'a yönlendirilecektir. Bunu göreceğiz. Benim daha büyük korkum şuydu. Drahmi'ye geçip de büyük bir devalüasyon yapsaydı turizmi daha da ileriye taşırdı. Bizde turizmin ilerlememesinin en büyük nedeni, turistlerin mutlu şekilde para harcamaması, bunu sağlamak gerekiyor. Turisti kandırarak ona hakkından daha fazla para ödeterek ilerleyemeyiz. Türkiye'den Yunanistan'a ve diğer ülkelere giden vatandaş sayısında çok büyük artış var. Türkler de çok daha ucuz harcamayla Yunanistan'da kalabileceklerini gördüler. Türkiye'de taşıma ücretleri Avrupa'ya göre ucuz. Ama taşıma şartları dikkate alındığında yine de pahalı. Turizm firmalarının tek destek alabileceği alan nakliye. 2005'ten beri taşıma fiyatları artmadı. Ancak akaryakıt fiyatları



sürekli arttı. Şimdi yurtdışından gelen turist azalınca oteller mesaj yağdırmaya başladılar. Daha önce neredeydi bunlar? Şu anda faal çalışan 80 dolayında araç var. Kiralık araç sayısı da düştü. Turizmde beş seneden fazla bir süredir kiralık araç sayısı azalıyor. 'Şehirlerarasından turizm taşımacılığına yönelim artıyor' deniliyor, ama bu da gerçek dışı. Artık mevzuat ve şartlar özmal kullanımını zorluyor. Yeni yatırımı mecburen yaptık ama umarım iyi olur.

İstanbul'da tahdit istemeyen iki kurum vardı. Biri İSTAB diğeri İTO. Bunlar daha önce istemiyordu, ama şimdi istiyorlar. UKOME'de

sektörümüzü temsil edecek kimse yok. Bürokratlar var. 5 bin aracın çalıştığı yerde tahdit uygulamak ile 50 bin aracın çalıştığı bir ilde tahdit uygulamak arasında çok büyük fark var. İstanbul'da yeni bir arabaya yol kağıdı vermek olacak bir şey değil. Bir taraftan 10 yaş sınırı koyuyorsun, öbür taraftan yeni araca yol belgesi vermiyorsun. Tahdit eğer esnafa kazandırıcaksa isterim, ama hiçbir yerde esnaf kazançlı çıkmayacak. Plakanın yüksek değere sahip olması ne demek? Plakanız 600 bin liraya çıktı, siz de aracınızı sattınız. Tekrar alma şansınız var mı? Esnaf olarak kazandınız mı, kaybettiniz mi? Girdiğiniz işin ne olacağı belli değil. Şimdi, benim elimde 100 araç var, ben 100 araca plaka alacaksam bu iş zaten baştan yanlış olacak. İstanbul'daki ellerindeki sayıya göre alırsa zaten bu iş yapılmaz. Esnafın kaybetmeyeceği bir sistem getirilmesi lazım. Tahdite yönelik bir söz verildiği için gelecek, ama nasıl gelecek belli değil. Birilerini yakacak, yıkacak bir şeyler olacak. Tahdit olan yerlerde esnafın en az yüzde 60'ı kaybetmiştir bana göre.

İÇ TURİZM HAREKETLİ

Öner Turizm'in sahibi Hayati Öner: İşlerimiz düştü. Acenteler grupları getiremeyince biz de olumsuz etkileniyoruz.



Yüzde 40 daha az seviyede çalışıyoruz. Bu yıl araç kiralayamadık. İç turizmde biraz da olsa artış yaşandı. Oteller yabancı turistler ile dolmadığı için iç turizme yönelme oldu, b öyle bir potansiyel doğdu. Bu yüzde 40 olarak telafi edilmedi tabii, yüzde 10 civarında bir hareketlilik var. Firmada 32 aracımız var. Terör nedeniyle Doğu turlarının yerini

Karadeniz aldı. İç turizm yapan firmalar olarak biz, bu yılı yurtdışı odaklı çalışan firmalara göre biraz daha iyi kapatabileceğiz. Ayrıca Balkan turlarına da büyük bir ilgi var. Yeni araç yatırımı yaptık. Cityliner aldık. Araçlardan memnunuz. Önümüzdeki süreçte neler olur: 2016'da çok kaygan bir zemin olacak. Hangisi ne fiyattan çıkacak, bu önemli. Temsa ne çıkartıyor, Mercedes ne çıkartıyor, MAN neler yapacak? Bu kaygan zeminde hangisine yöneleceğiz, bunu bilmiyorum. Ama yeni yatırım olmazsa olmuyor. Bizim açımızdan iyi olacak, buna inanıyorum.

ALMANLAR DOĞU TURLARINI İPTAL ETTİ

Lider Turizm sahiplerinden Seyit Ali Özdamar: Geçen yıla göre yüzde 30 oranında bir iş azlığı var. Sektörümüzü etkileyen gelişmelerden biri de Çin hadisesi oldu. Uygurlara yapılanlara tepki gösterenler Çinli diye Uzakdoğulu turistlere saldırınca orada bir sıkıntı oldu. Benim daha önce çalıştığım Studios firması, bu aybaşı itibariyle Doğu turlarını tamamen iptal etti. 50 dolayında iptal oldu diye düşünüyorum. İlk dönemde Antalya'da zaten Rus pazarında sıkıntı vardı. İkinci dönemde de Güneydoğu ve Doğu Anadolu turları sıkıntılı. Sıkıntılı derken tamamen bitecek gibi görünüyor. İç turizmde sıkıntı yok. Şu anda otobüsçüyü ayakta tutan iç



turizm. Türkiye'den Balkan turlarına yönelik çok ciddi bir artış var. Araçlarımızın bir kısmı Balkan turlarında. Folklor grupları var. Hepsi birleşince yurtdışı hareketli oldu. Şu anda 10 araç ile çalışıyoruz. Geçen yıla göre yüzde 30 daha az araçla çalışıyoruz. Yeni yatırım konusunda bu işi yaptığımız sürece yeni yatırımları da yapmak zorundasınız.



Alfa Turizm'in sahibi Fatih Çolak: Doğu turlarının da iptal olduğunu gördüğümüz için İstanbul içinde bile gelen turist sayısında etkilenme var. Araplar İstanbul'a geliyor ama Avrupalı turist taşıdığımız acente mevcut turları da iptal ediyor. Geçen yıla göre benim çalıştığım acente oranında yüzde 20 azalma var. Filomuzda kiralıklarla birlikte 15 araçla çalışıyoruz. Kiralık araçları filomuzdan çıkarttığımız oluyor. Potansiyel düştü çünkü.

KARADENİZ TURLARI ÇOK CANLI

Karadeniz turları çok canlı. İstanbul'a oranla oradaki artış çok fazla. Bütün tur gruplarını Araplar oluşturuyor. Bütün camlarda Arapça afişler. Bir tane site var sadece Araplara hizmet veriyor. Turlar almıyorlar o siteye. Sadece apart olarak kullanılıyor. Yaklaşık 150 daire var. Sadece Araplara kiralanıyor.

PLAKA TAHDİDİNİ İSTEMİYORUM

Yeni araç yatırımı planımız var. Okul taşımacılığı yaptığımız için 2 araç alacağız. Belediye güzergah izin belgelerini vermeye başladı. Ben plaka tahdidi istemiyorum. Gerek yok. Kendileri yatırım yapmış, birçoğu filosunu doldurmuş. Şu anda uygun fiyata çalışsınlar, tahdide gerek yok. Bireyseller plaka tahdidini daha çok istiyor. Artık firma sahipleri de istiyor. Filosunu doldurdu, yol belgelerini önceden aldılar. Organizasyonu onlar yaptığı için bütün ortam hazır. Artık çıkabilir. Bu olacaksa olacak, ama birileri ortamı hazırlayıp olacaksa, olmamalı bence.

Temsa'dan 5 firmaya Prestij

Firmalar, hizmet süreçlerine prestij katmak ve yolcu memnuniyetini artırmak için Temsa Prestij yatırımlarını sürdürüyor. Özyıldırım Turizm, Paşam Taşımacılık, Ademoğulları Turizm, Doğan Taşımacılık ve Fidan Turizm filosunu Prestij yatırımını ile güçlendiren firmalar arasında yerini aldı.

Temsa Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, artan maliyetler nedeniyle firmaların birinci önceliğinin artık işletme avantajı sağlayan ürünler olduğuna dikkat çekerek, "Prestij ürünümüz yakıt tüketimi konusunda otobüsçünün maliyetlerini aşağıya çekiyor ve işletme sürecinde çok önemli bir avantaj elde etmesine katkı sağlıyor. Aracımız konfor

düzeyiyle, taşınan insanların seyahat sürecine de kalite ve memnuniyet katıyor. Prestij aracımızın 2014'te olduğu gibi bu yıl da kendi segmentinde lider bir ürün olacağına inanıyoruz" dedi.

Araçlar düzenlenen törenlerle Özyıldırım Turizm'den Caner Yıldırım'a, Paşam Taşımacılık'tan Özden Atıcı'ya, Ademoğulları Turizm'den Abdulkadir Toprak'a, Doğan

Taşımacılık'tan Murat Doğan'a, Fidan Turizm'den Mustafa Fidan'a Temsa

Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır tarafından teslim edildi. ■



ÖZYILDIRIM



PAŞAM



ADEMOĞULLARI



FIDAN TURİZM



DOĞAN TAŞIMACILIK

Büyükşehir Belediyesi ile

365 gün İstanbul turizmi...

İstanbul turizmine yeni destinasyonlar kazandırmak için önemli bir çalışmanın startı verildi.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın başkanlığında belirli periyotlarla "İstanbul

Turizmi Zirvesi" toplanacak. Turizmden sorumlu İstanbul Vali Yardımcısı İsmail Gültekin, İBB Genel Sekreteri Hayri Baraçlı, İTO Başkanı İbrahim Çağlar, THY Genel Müdürü Temel Kotil, TUROB Başkanı Timur Bayındır, TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy, İBB Başkan Danışmanı Tülin Ersöz'den

oluşan çalışma grubunun ilk ve öncelikli hedefi İstanbul'a yeni destinasyonlar kazandırmak olacak.

Ortak akıl ve işbirliği temelinde sürdürülecek çalışmalarda İstanbul'un kongre turizmindeki etkinliğinin de artırılması hedefleniyor. Başkan Topbaş başkanlığında yapılan ilk

toplantıda İstanbul'un yurt dışında tanıtımına yönelik atılacak adımlar ele alındı.

Buna göre Valilik, İstanbul Büyükşehir Belediyesi, TUROB, TURSAB ve THY'nin destekleriyle İstanbul'un yurt dışında tanıtımına yönelik yenilikçi ve işlevsel çalışmalar yapılacaktır.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, "2004'te turizm sektörü temsilcileriyle bir yol haritası hazırlamıştık. Çalışmalarımızı ortak akıl ve işbirliği temelinde sürdüreceğiz. İstanbul'a yeni destinasyonlar kazandırma noktasında çok hızlı sonuç alacağımıza inanıyorum" dedi. ■



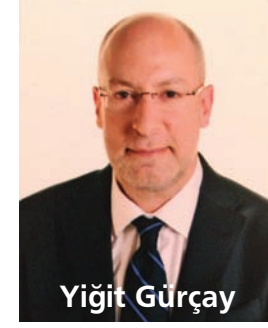
Brisa'da görev değişimi

Yeni Genel Müdür Yiğit Gürçay

Bridgestone Corporation ve Sabancı Holding ortaklığında 27'nci yılını geride bırakan Brisa'da üst düzey bir atama gerçekleşti.

2009 yılından bu yana Brisa Genel Müdürü olarak görev yapan Hakan Bayman, 1 Eylül 2015 tarihi itibarıyla dünyanın en büyük lastik üreticisi olan Bridgestone Corporation'ın Bağımsız Devletler Topluluğu/Rusya, Ortadoğu ve Afrika (CMA) Bölgesi Kıdemli Başkan Yardımcısı olarak atandı.

Hakan Bayman, aynı zamanda CMA bölgesinde faaliyet gösteren



Yiğit Gürçay

Brisa'da da Yönetim Kurulu üyeliğini sürdürecektir.

Hakan Bayman'dan boşalan Brisa Genel Müdürlüğü pozisyonuna ise 1 Eylül 2015 tarihi itibarıyla Yiğit Gürçay getirildi. Uzun süre çok uluslu şirketlerde üst düzey yöneticilik yapan Yiğit Gürçay, uluslararası liderlik deneyimiyle Brisa Genel Müdürlük koltuğuna

oturacak.

Atamalarla ilgili değerlendirmede yapan Sabancı Holding ve Brisa Yönetim Kurulu Başkanı Güler Sabancı, Hakan Bayman'ın Bridgestone'da uluslararası bir görev için seçilmesinin, iki büyük grup arasındaki uyumlu ortaklığın başarısı olduğunu söyledi. ■



Hakan Bayman

Güler Sabancı



TEMSA

Her şehre yakışır

Tourmalin



TOURMALIN yüksek yolcu kapasitesi, rahat ve ferah yolcu bölümü, engelli asansör özelliği ile tüm yolculara güvenli ve kolay erişim sağlıyor. Üniversite, kampüs, havalimanı, belde ve çevre iller gibi orta mesafe seyahatlerinizi artık çok daha keyifli hale getiriyor. TOURMALIN her şehre yakışıyor.

temsa.com.tr





Mustafa Yıldırım

**TOBB Türkiye Karayolu
Yolcu Taşımacılığı
Meclis Başkanı**

my@tasimadunyasi.com

Konuşmaya değil, çözüm üretmeye odaklanalım

Sektör meclisimiz yeniden yapılandı ve başkanlığına getirildim. 29 Temmuz'da ilk toplantımızı yaptık. Gündemi, sektörün en önemli sorunlarının çözüm sürecine taşınması oluşturmuştu. Çok değerli iki hocamız da bize katılıyor. Mustafa Ilıcalı, bürokrasi tarafından, ulaştırma biriminin Türkiye'deki önemli kişiliği ile Mecliste bulunmuş, süreçlerin nasıl yönetileceği konusunda tecrübeli ve bilgili bir arkadaşımız... Onun için Mustafa Hocayı çok önemsiyoruz, bu meclis içinde bulunması bizim için çok isabet oldu. Bu konuda ben Sayın Sümer Yiğci'ya da teşekkür ediyorum, fedakarlık yaptı hocamızın meclise katılması konusunda.

Otogarların konumlandırılması ve işletilmesi...

Toplantıda, otogarların konumlandırılması ve işletilmesi ile ilgili esasların belirlenmesi sektör olarak kullanacağımız mekanlarla ilgili bir iradeyi kullanabilir durumda olmamız; onun dışında, otogarların konumlandırılması, inşa edilmesi, işletilmesi ile ilgili -bu anlamda, bizim bugüne kadar hep yazarak söylediğimiz- konuları artık çözmeye noktasına geldik.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği üzerinden; biz, bu sektörün ulusal ulaşım sistemlerinin en önemli halkalarından birisi otogarlardır mantığı ile hareket ediyoruz... Otogarların konumlandırılması, yapılması ve işletilmesi ilgili süreçlerde sektör mensuplarının görüşünün alınmasından yanayız. Bu çalışmaların Ulaştırma Bakanlığı'nın koordinasyonunda yürütülmesi gerekir. Bu yapıya Şehircilik Bakanlığı ve ilgili belediyenin de katılması gerekir. Ama ondan önemlisi, bütün bunların gündeme taşınabilmesi için Karayolu Ulaştırma Şurası veya Sempozyumu yapmamız lazım. Ulusal Ulaşım Sempozyumu adıyla da yapılabiliriz.

Ulaşımın verimliliği

Bizim hedefimiz; ulaşımın verimliliği sağlamak için taşımacılıktaki tüm sistemlerin, insan taşımacılığında hız, güven ve konforu sağlayacak şekilde, zaman kayıplarını en aza indirecek şekilde yeniden yapılandırılması olmalıdır. Bundan sonra atılacak her adımın o büyük planın, yani Ulusal Ulaşım Sistemi planının bir parçası olacak şekilde konumlandırılmasını da temin etmemiz lazım. Biz, Meclis olarak Odalar Birliğinde bunu yapmaya çalışacağız. Yurt çapında, karar verici organlarla ilişkiye girip bu süreci doğru yönetmek zorunda olduğumuzu inanıyoruz. Bunu yapacağımızda da inanıyoruz.

Bunun dışında, işte, otogarlarla ilgili bazı arkadaşlarımızın şikayetleri oldu... Tabii, sadece İstanbul'daki değil Türkiye'deki bütün otogarlarda tarife konusunda bazı sıkıntılar yaşanıyor... Bunların çözülmesi lazım.

Doğru yerde durup doğru kararlar almalıyız

Sonuç olarak; biz Odalar Birliğindeki platformumuzu çok doğru kullanarak sektörün eğitim sorunlarını çözmek; otogar bünyesi içinde yüksekokul yapmak; daha sonra TOSEV ve IPRU'yu doğru kullanarak otomotiv şirketlerinin de fayda sağlayacağı şekilde verimliliğin artmasını sağlamak; ikinci el otobüslerin ihraç edilmesini sağlayacak teşvikleri mutlaka çıkartmak; kombine taşımacılığın mevzuatını hazırlamak gibi temel ve zorunlu altyapı çalışmalarına yönelmeliyiz. Bu, aynı zamanda sektörün geleceğini de görmek demektir. Şu anda var olan sıkıntılar aşmak için meslek lisesi, meslek yüksekokulu gibi birtakım kavramlar geliştirip sektörün eğitimi eleman ihtiyacını kapatmak; odalar birliğinde temel hedeflerimiz olacak. Bu konuda ciddi adımlar atacağız, bunun için de aramıza katılan çok değerli iki akademisyeni en iyi şekilde değerlendireceğiz. Bu adımları hızla atmalıyız. Sorunlarımızı çözüme kavuşturmanın yegane yolu, Türkiye'de ulaşım entegrasyonunun sağlanması ve verimlidir. Biz, verimlilik üzerine çalışmalar yapacağız. Bu çalışmalarla karayolu ulaşımının birikmiş sorunlarını hızlı şekilde çözmeye başlayabiliriz.

Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

**“Yolların
kralı olmaz,
kuralı olur”**

**Cumhurbaşkanı
Başdanışmanı
Binali YILDIRIM**

AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi, firmalara sağladığı avantajla otobüsçünün yüzünü güldürüyor.

Ücretsiz servise Ankara örneği

25 Nisan 2015 tarihinde gerçekleşen Genel Kurulla AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi yönetimi değişti. Başkanlığa seçildiği gün üyelere en önemli hedeflerinin kurumsal bir yapı oluşturmak olduğunu belirten Ethem Ateş, “Kooperatifte her anlamda değişim sürecini başlattık. Hem hizmet kalitesini daha yukarıya çekmeyi, hem de üyelerimizin kazançlarına kazanç katmayı değişimin ilk adımı olarak planladık” dedi.

■ **Erkan YILMAZ / ANKARA**

Otobüsçülerin en çok dert yandığı maliyet kalemlerinde; birinci sırayı akaryakıt, ikinci sırayı otogar çıkış ücretleri, üçüncü sırayı ise ücretsiz servisler alır. Akaryakıt ve otogar çıkış ücretlerine yönelik çözümler kısa vadede kolay olmasa da ücretsiz servislere yönelik çözüm üretmek mümkün. Bunu mümkün kılan da tüm sektöre örnek olabilecek bir yapının yaklaşık 11 yıldır faaliyette olması. AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi, ücretsiz servis yükünü otobüsçünün sırtından indirdi 11 yıldır.

30 üyeden 137 üyeye

1998 yılında 30 kişiyle kurulan ve bugün 137 üyeye ulaşan AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi'nin Başkanlığı'nı Ethem Ateş yürütüyor. Başkan Ateş ve Yönetim Kurulu üyeleri ile Ankara Terminali'nde bir araya gelerek görüştük.

Kooperatiften sınırsız hizmet

25 Nisan 2015 tarihinde gerçekleştirilen Genel Kurulla Başkanlığa seçilen Ethem Ateş, ilk röportajını Taşıma Dünyası'na verdi. Ethem Ateş, filolarında bulunan 12'si engelli donanıma sahip toplam 30 araçla günün 24 saati ücretsiz servis hizmeti verdiklerini belirtti. “Bir yolcu için 38 km yol gittiğimiz oluyor” diyen Başkan Ateş, ücretsiz servis hizmeti ile firmalara çok önemli bir maliyet avantajı sağladıklarını vurguluyor.

Hedef: Kurumsal yapılanma

Seçildiği gün üyelere yaptığı konuşmada en önemli hedeflerinin kurumsal bir yapı oluşturmak olduğunu belirten Ethem Ateş, “Kurumsal yapıyla hem yolcularımıza,

Ücretsiz servis hizmet süreci otobüsçülere ağır maliyetler getiriyor. Bu soruna bir çözüm arayışında olan firmalara, AŞTİ Otobüsçüler Kooperatifi oluşturduğu yapı ile örnek oluyor. 137 üyesi ve filosunda bulunan 30 araçla 2004 yılından beri Başkentte günün 24 saati ücretsiz servis hizmeti sunuluyor.



Başkan Ethem Ateş, Başkan Vekili Metin Cevizci, Başkan Yardımcısı Metin Önal, Yönetim Kurulu Üyeleri Arslan Aydemir, Fatih Durukan ve Dernek Başkan Yardımcısı Saim Elibol ile bir araya geldik.

hem otobüs firmalarına hem de üyelerimize çok daha sağlıklı bir yapı içerisinde hizmet vereceğimizi biliyorduk. Bu bilinçle kurumsal bir yapı oluşturduk. Öncelikle kooperatif bünyesinde çalışan herkesin görev tanımını yaptık. Böylece işleyiş yapımız da çok sağlıklı hale geldi; herkes kendi uzmanlık alanına göre en iyi hizmeti verme çabası içine girdi. Her hafta Çarşamba günü Yönetim Kurulu üyelerimizle toplanıyoruz. 3 aydır da her talebi, her sorunu değerlendirmeye ve çözümler üretmeye büyük özen gösteriyoruz. Yönetim Kurulu ile sık bir araya gelmenin kooperatifin çalışma hızını artırdığını da gördük. Kooperatifin borç yükü ile devraldık ve hemen borca yönelik yapılandırma sürecini başlattık. Mali revizyona girildi. Vergi borçlarınıza ödeme başladı. Kurumsal yapı oluşturmamızın en önemli sürecinin de şeffaf bir yönetim bir anlayışı olduğu bilinciyle hareket ettik. Üyelerimizin düzenli olarak bilgilendirilmesine çok büyük önem veriyoruz. Göreve geldiğimiz 3 aylık sürede çalışmalarımızı anlatmak için tüm üyelerimize yönelik belirli periyotlar halinde bir toplantı düzenleme çalışması da başlattık. Bu toplantının ilkinde hem biz 3 aylık sürede yaptığımız çalışmaları detaylı bir şekilde anlatacağız hem de üyelerimizin öğrenmek istediği her bilgiyi aktaracağız, her soruyu cevaplayacağız. Kooperatifte artık değişim süreci başladı. Değişime direnenler, buradaki eski yapının devam etmesini isteyerek gelişimi engellemek istiyorlar. Ancak değişim kaçınılmaz, hem teknolojik hem hizmet süreci hem de anlayış biçimi ile değişime direnmek mümkün değil. Yaşanan değişimden tüm sektör kazançlı çıkacak. Bunu tüm üyelerimizin bilmesini özellikle istiyoruz” dedi.

Muhalefet yapıcı olursa...
Kooperatifin çalışmalarına üyelerin de destek vermesinin yapılacak muhalefetin de yapıcı olmasının önemine dikkat çeken Ethem Ateş, “Sadece eleştirmek adına yapılan konuşmaların hiç kimseye, bu kooperatife, hizmet sürecine bir katkısı

olması mümkün değil. Biz, tabii ki yapıcı eleştirilere de, önerilere de her zaman açığız. Bu kooperatifi hep birlikte, katılımcı bir anlayışla yönetmeye aday olduk. Herkesin buna destek vermesini arzu ediyoruz. Bu anlayış kooperatifimizi de, hizmet sürecimizi de ilerletti” dedi.

Servisin firmaya günlük maliyeti 5 bin TL'yi aşıyor

Ücretsiz servis hizmeti için giriş yapan otobüslerden, yeni yapılan 5 liralık bir artışla, 20 lira ücret aldıkları belirten Ethem Ateş, “Kooperatif 1998 yılında kuruldu, ama 2004 yılından beri ücretsiz servis hizmeti yürütülüyor. AŞTİ'de 80 yazhane var. 245 firmaya hizmet veriliyor. Ulusal ölçekte firmaların sadece birisi ücretsiz servis hizmeti verdiği dönemde en az 30 araç bulunduyordu. Sadece bu araçların alım maliyeti zaten 6 milyon TL civarında. Araç başı iki kaptan olarak hesapladığınızda bir firma sadece 60 kişi istihdam ediyordu. Tabii, bu araçların yakıt tüketimi, sigorta ve yedek parça maliyetleri ayrı... Yaptığımız hesaplamalara göre, sadece yakıt ve personel istihdamına baktığımızda, ulusal ölçekteki bir firmamız servis maliyeti günlük 5 bin TL'yi aşıyor. Oysa firmalar şu anda bu maliyetleri hiç yüklenmiyor. Çok büyük bir maliyet avantajı yaşıyor. İstanbul'da, bütün firmaların, servis yükünden sıvayet ettiğini biliyoruz. Ücretsiz servisler sadece firmalara değil, bireysel otobüsçüye de çok önemli bir maliyet avantajı sağladı. Zaten ağır maliyetler altında işini devam ettirmekte zorlanan bireysel otobüsçüler ücretsiz servisle nefes aldı” dedi.

Trafik rahatlığı sağlıyor

Ücretsiz servis hizmetinin kooperatif bünyesinde verilmesiyle şehirçi trafiğinin de rahatladığını belirten Ethem Ateş, “30 araçla verilen hizmet olmasaydı, bugün AŞTİ'de 300 servis aracı trafiğe çıkacaktı. Hem otogar trafiğinin işleyişinde hem de Başkentimizin trafiğinde bir yük oluşturunca. Artık bu yük de yok. Ücretsiz servis hizmetinin en önemli görünmeyen katkılardan biri de bu oldu” dedi.

Hizmet sürecinin tamamlayıcı unsuru bizleriz

Yolcuya kaliteli hizmet vermenin önemini bilerek hareket ettiklerini belirten Ethem Ateş, “Yönetim seçilir seçilmeye ille çalışmamız yolcumuzun güvenliğini sağlayacak her türlü önlemi almak oldu. 25 Nisan öncesinde filomuzda araç takip sistemi yoktu. Araç takip sistem hizmeti sunan ve bu alanın önde gelen

şirketleri arasında yer alan Arvento ile anlaştık ve filomuzdaki tüm araçlara bu sistem konuldu. Böylece araçların hızı, şoförlerin kurallara uyumu denetlenir hale geldi. Bu sistem maliyet avantajları da getirdi. Bunun yanı sıra şoförlerimizin yolculara iletişim sürecinde iyi diyalog kurmaları için eğitimler verildi. Her şoför güler yüzlü bir şekilde yolcuya davranmak zorunda. Biz otobüs firmamızın hizmetinin tamamlayıcı unsuruyuz. Yorgun bir şekilde otobüsten inen vatandaşımız evine giderken de memnun bir şekilde olmalı. Bu bizce çok önemli. Bizim oluşturduğumuz memnuniyet, yolcuyu AŞTİ'ye getiren firmaya da olumlu yansıyor. Bu memnuniyeti biz yolcularımızdan da, sektör mensuplarımızdan da geri dönüşler alıyoruz” dedi.

Ortaklara kâr payı

Kooperatif bünyesinde 8 C plakalı tahditli aracın bulunduğunu, D2 belgelerine kayıtlı araçları, talep olduğunda turizme verdiklerini de belirten Ethem Ateş, “Biz ortaklarımızı katma değer sağlamak, onların kazancını büyütme adına yoğun bir çalışma yürütüyoruz. Üyelerimize, bizim dönemimizden önce olmayan bir kazancı da sağlamaya başladık. 3 aydır kâr payı dağıtıyoruz. Şu anda bu rakam aylık 1000 TL civarında. Ortaklarımızın kazançlarını büyütme, onların hisse değerlerini artırmaya devam edeceğiz” dedi.

İki yıl sonrasına yönelik

İki yıl sonraya yönelik olarak kurumsal yapı sürecini tamamlamayı hedeflediklerini belirten Ateş, “Kurumsallık öyle bir anda yapılan ve işte kurumsal oldum denilen bir süreç değil. Süreklilik isteyen, hem işleyişinizle, hem personelinizle değişime hazır olacağız. Mali yapımızı daha düzgün hale getireceğiz. Üyelerimize hem katma değer yaratmaya hem de onların hisse değerlerini büyütecek, yeni yatırımlar yapmaya devam edeceğiz” diye konuştu.

BUGSAŞ yönetimine teşekkür

Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin terminali işleten şirketi olan BUGSAŞ yönetimi ile diyalog içerisinde olduklarını ve bu diyalog sürecine çok önem verdiklerini belirten Ateş, “BUGSAŞ Genel Müdürü Seçkin Odabaşı'nın başından beri çok büyük ilgi ve desteğini gördük. İki kurumun da hedefleri ortak. Bu hedef de; yolcuya ve sektör mensuplarına kaliteli hizmet. Sayın Odabaşı da hizmet sürecinin başarılı yürütülmesine yönelik yoğun bir mesaiyle çaba harcıyor ve bize de destek oluyor. Kendisine teşekkür ediyoruz” dedi. ■



Alman seyahat teknolojileri şirketi Distribution,

Otobüs şirketlerini dünya ile buluşturacak

Alman seyahat teknolojileri şirketi Otobüs Firmalarını dünyanın her yerinden seyahat satışı yapan kanallar ile buluşturuyor.

Distribution Technologies (www.distribution.com) şehirlerarası otobüsler için ilk Global Dağıtım Sistemi Modeli ile (GDS) çalışan atılımını gerçekleştirdi. Şirket Almanya'da çalışmalarına başladı ve şimdi de Türkiye pazarında yerini alıyor. Distribution uluslararası otobüs bileti satışlarını kolaylaştırmayı amaçlarken otobüs firmaları ve seyahat satıcılarına daha çok kazandıracak.

Şehirlerarası otobüs bileti satışı kolaylığı

Alman seyahat teknolojileri şirketi otobüs firmalarını dünyanın her yerinden seyahat satışı yapanlar ile buluşturuyor. Bunu da otobüs firmalarının seyahat acentaları, seyahat siteleri (Online Seyahat Acentaları) ve mobil uygulamalar gibi pekçok online ve offline satış kanallarında görünürlüğünü sağlayarak gerçekleştiriyor. Böylece Distribution bu seyahat satışı yapan kanalların otobüs yolcularına çok farklı kollardan ve entegre bir rezervasyon platformu aracılığı ile bileti satma şansı sunuyor.

Şirketin CEO ve kurucu ortağı Julian Hauck Distribution'ın

faidelerini şöyle açıklıyor: “Otobüs bileti satışını uçak bileti satışı kadar basit ve düşük maliyetli hale getirmeyi amaçlıyoruz. Otobüs firmalarını dünya çapında seyahat satıcılarına bağlayarak onları yeni ve uluslararası yolculara ulaştırıyoruz ve ekstra satışlar sağlayarak otobüslerinden aldıkları verimi artırıyoruz. Şimdiye kadar, seyahat acentaları ve seyahat siteleri çok çeşitli otobüs firmaları ile çalışırken aynı zamanda farklı farklı rezervasyon sistemlerine sahip oldular. Biz onlara bu bağlamda şehirlerarası otobüs ürünlerini tek kaynaktan sağlayan çözüm önerisi sunuyoruz.”

Türkiye'deki otobüs şirketlerini seyahat endüstrisi ile buluşturma

Distribution şimdiden 60'tan fazla Avrupalı otobüs firmasını 3.500'den fazla seyahat acentası ve ayda 2 milyondan daha fazla tıklanan online satış kanalları ile buluşturuyor. Distribution Global Dağıtım Sistemini Almanya, İsviçre ve Avusturya'da başarı ile piyasaya sürdü ve şimdi de sistemine Türkiye'deki otobüs firmaları ve satış kanallarını entegre etmeyi amaçlıyor.

Şirket kurucuları yıllar önce Almanya'nın otobüsler için sunulmuş en büyük online platformlarından birini de kurmuş olduğu için Distribution otobüs piyasasında oldukça deneyimli durumda. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Her şey dahil fiyat

Geçen hafta, Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü, havayolu yolcu taşımacılığındaki bileti fiyatlarına ilişkin bir genelge yayımladı. Bu haftaki yazımda, bu önemli konu üzerinde durmak istiyorum.

Genelgenin içeriği

Genelgede özetle şunlar var: Açıklanan bileti fiyatları, tüm zorunlu maliyet kalemlerini karşılayan “her şey dahil fiyat” olacak. Bu maliyete ilişkin, ana ücret, hizmet bedeli, yakıt harcı vs. gibi kalemler tam olarak belirtilecek. Zorunlu olmayan ekstra hizmetlerin bedelleri net olarak; onlar da kendi içinde her şey dahil olarak belirtilecek. Ekstra istemeyen yolcudan ayrıca bir ücret talep edilmeyecek. Bu işler ekonomi, business, first class gibi tüm kategorilerde olacak. Reklam ve pazarlamalarda da bunlara uyulacak.

Diğer mevzuat

Vergi ve reklam mevzuatında, bu konularda bazı düzenlemeler bulunmaktaydı. Ancak buna rağmen yeterli düzen sağlanamadı. Bu nedenle yayımlanan genelgedeki hususların çok önemli olduğunu düşünüyorum ve bundan sonra, net olarak, bu konuda bir düzenin geleceğine inanıyorum.

İyi ama yetmez

Açıklanan her şey dahil bileti fiyatından ne kadar bileti satılacağı da önemli. Ucuz bileti fiyatı açklayan taşımacı, bu fiyattan ne kadar bileti satacağını, belirtmeli; alıcı da bunu bilmeli. Gerçi reklam mevzuatında, açıklanan fiyattan kaç tane bileti satılacağını belirtmesi hususu yer alıyordu. Ancak bu yeterli değil. Şöyle ki 50 TL'den başlayan fiyatlarla diyerek reklama koyup, bu fiyattan da 8 gün bileti satılacak olmasını belirtmek yolcu için bir anlam taşıyor. Yolcu 8 gün bileti satın almadığını takip etmek imkanına sahip değil. Bu nedenle yolcunun bu fiyattan toplam kaç bileti satılacağını değil, o uçakta kaç bileti satılacağını bilmesi daha önemli.

Fiyat sorumluluğu

Açıklanan düşük fiyattan o uçakta kaç bileti satılacağını bilmesi çok önemli. Bunun için de, belirli bir oranda, iki bileti en düşük fiyattan satılması zorunluluğu getirilmesi gerekir. Örneğin, benim kanaatime göre, açıklanan en düşük bileti fiyatından uçak kapasitesinin yüzde 20'sinin satılması uygun olur. Bu oran her durumda en az yüzde 10 olmalıdır. Bir iki biletlilik kandırmaca düşük bileti satışına müsaade edilmemelidir. Ayrıca, açıklanan en düşük bileti fiyatından sonra ikinci düşük fiyata geçildiğinde, bunda da en az yüzde 20, yüzde 10 gibi parçanın satıldıktan sonra üçüncü bileti fiyatına geçilmesi ve böylece devam edilmesi gerekir. Yani tüm bileti kategorilerinde en az belirli bir miktardaki bileti satılarak bir sonraki bileti kategorisine geçilmesi zorunluluğu getirilmelidir.

Bir başka sorumluluk

Sadece belirli orandaki bileti o fiyattan satılması yetmez. Açıklanan bileti fiyatına bağlı olarak, bir sonraki fiyattan da bununla arasındaki farkın belirli olması; örneğin en düşük fiyattan sonra bir sonraki fiyata geçerken bileti fiyatının sadece yüzde 50 kadar artırılabileceği gibi bir kural gerekir. En düşük fiyat 50 lira ise bir sonraki fiyat bunun yüzde 50'si olan 25 TL artışla 75 TL olmalı, üçüncü fiyat 100 TL vb. şeklinde devam etmelidir. Bir örnek, açıklanan bileti fiyatı 50 lira olsun... Bu fiyattan satılacak olan bileti yüzde 20; sonraki yüzde 20, 50 liradan; ikinci yüzde 20, 75 liradan; üçüncü yüzde 20, 100 liradan; dördüncü yüzde 20'lik dilim 125 liradan; son yüzde 20'lik dilimin ise 150 liradan satılma durumu olacaktır. Yani en düşük fiyat 50 lirayken en yüksek fiyatın 150 lira gibi (3 misli) bir fark yine de mümkün olacaktır. Açıklanan 150 TL'yi, yani en yüksek fiyatı beğenmeyen taşımacı, ilk açıkladığı fiyatı yükselterek, son fiyatın da yükselmesini sağlayabilir. Bu ilişki devam etmelidir. Örneğin en düşük fiyat 60 TL'ye çıkarsa, 150 TL olan en yüksek fiyat da 180 TL'ye çıkabilir.

Otobüşçülere örnek olsun

Bir şeyin her şey dahil fiyatla satılması demek bileti üzerine yazılan rakamın dışında bir paranın -ekstralar hariç- istenmemesi demektir. Ama otobüşçüler bunu sıkça bozuyorlar. Bilete 24 TL yazıp yolcudan 25 TL alarak bir liralık zorunlu olmayan sigortayı yolcuya satmaları şeklindeki bir uygulama öteden beri yapılmaktadır. Bu firmalara sorulduğunda bileti fiyatının 25 TL olduğunu, sigorta için ayrıca ücret alınmadığını söylemektedirler. Kimse seyahatin 25 TL olduğunu iddia edemez... Bilet, 25 TL ise bilete 25 TL yazarsınız. Bilete 25 TL yazmadığınızda, siz ayrıca ücret alıyorsunuz demektir. Ya bilete 25 TL yazacaksınız ya da 24 TL yazıyorsanız yolcudan 24 TL alacaksınız. Bu kandırmaca yıllardır sürüp gitti, hala da bunu sürdürenler var. Bakanlık da buna seyirci kalıyor.

Bir öneri

Karayolu yolcu taşımacılığı mevzuatında, biletle ilgili detaylı bir sistem var. Ama havayolunda veya diğer taşıma modlarında farklı. Bunun yerine, hepsi için ortak bir fiyat düzenlemesi getirin, çok yerinde olur. Bu düzenlemenin bileti fiyatları ile bileti iadesi, yolcu hakları vs. gibi konuları da kapsayacak ortak bir düzenleme olması çok uygun olacaktır. Şunu da belirtim ki ortak hususlar böyle bir mevzuatta yer aldıktan sonra buna aykırı olmamak üzere her sistem ayrıca özel hususlar için ek bir düzenleme getirebilir. Kendi özel sorunlarını ayrıca çözebilir. Ama ana düzenleme aynı olmalıdır; her şeyin açıklanan fiyata dahil olması, bileti iade koşullarının tek tip olması gibi. Umarım gelecekte bu tip düzenlemeler de yapılır. ■



Nilüfer yolcuları Mercedes kazanıyor

Nilüfer Turizm için özel olarak dizayn edilen Blue Bus 2+1 otobüsler, yolcular için maksimum konfor ve emniyet sunuyor.

Nilüfer Turizm'in teknoloji ile donatılmış Blue Bus otobüsleri ile yolculuk yapmak güven, lüks ve keyifli yolculuk sağlarken Nilüfer Turizm'in yolcuları için gerçekleştirdiği Artı Bilet uygulaması ile yolcularının bütçelerine de konfor sağlıyor.

Artı Bilet, üyeliği her yolculukta bileti bedelinin yüzde 10'u kadar Artı Lira kazandırıyor. 1 Artı Lira, 1 TL karşılığına geliyor. Biriktirilen her Artı Lira'lar ücretsiz bilete dönüşüp, yolculuğun lüks, keyifli, kazançlı, harcadıkça kazandıran bir sistemle yolcuları artı'ya geçiriyor. 9 Temmuz 2015 ile 25 Ekim 2015 tarihleri arasında Nilüfer Turizm ile seyahat eden misafirler yapılacak çekilişle Mercedes CLA 200 kazanma fırsatı yakalıyor. ■

Blue Bus üstün konfor sunuyor

VIP tipi 2+1 koltuklar teknolojisi üstün konforlu koltuklarıyla aynı otobüs içinde yolcular birbirleriyle oyun oynayabiliyor. Telefonlarını şarj edip, televizyon kanallarına bağlanıp istediğin iki kanalı seyredebiliyor hatta 4 saat kayıt dahi yapabiliyor.



8 » Yolcu Taşımacılığı

Ne Dolar ne Euro!

İzmir'de S plaka fiyatları 3 kat arttı

İzmir'de şehiriçi öğrenci ve personel servis taşımacılığı yapanlara verilen "S" plakalar son bir yıl içerisinde, 3 kat fiyat artışı yaşadı.

■ CUMHUR ARAL / İZMİR

İZTAD (İzmir Toplu Taşıma ve Servis Hizmetleri Derneği) Başkanı Özer Bür ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Demek binasında yaptıkları basın toplantısında; şehiriçinde servis taşımacılığı yapan firmaların en büyük sorununun S plaka sayısının yetersizliği nedeniyle, fiyatların had safhada yükselmesi ve rant aracı haline gelmesi olduğunu belirttiler. Özer Bür, konuyla ilgili olarak, "S plakası uygulaması 1998'de başladı ve tahdit altına alındı. O yıl 4 bin 553 adet olan S plaka sayısı 2008'e kadar 10 yıl boyunca hiçbir şekilde artırlmadı. 2008'de İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından ihale ile 500 plaka satıldı. 2009'da İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası tarafından açılan dava nedeniyle ihale iptal olunca, İzmir Büyükşehir Belediyesi bu plakaları geri aldı. 2009'da farklı bir ihaleyle 500 yerine 750 S plaka verdi. 2009'dan bu yana İzmir'de toplam 5 bin 253 S plaka ile hizmet veriyoruz. Bu geçen sürede İzmir'in nüfusu, özel okul sayısı, OSB'lerdeki fabrika sayısı arttı. Servis aracı ihtiyacı, yüzde 70-80 artmasına rağmen S plaka sayısı sabit kaldığı için İzmir'in servis aracı ihtiyacını karşılayamıyor" diye konuştu.

12 binden 240 bine...

S plaka sayısının 5 bin 253 ile sınırlanması ve uzun zamandır bu sayının artırılmaması nedeniyle Servis taşımacılığı yapan araçlarda kullanılan S plaka, İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından 2009'da 12 bin TL'ye satılmışken, bugün 240 bin TL'ye çıktı. Bu fiyatların ve plaka sayısındaki yetersizliğin Personel ve öğrenci servisi ihalesi kazanan firmaların da zor durumda bıraktığı belirten İZTAD Başkanı, uygulamanın sektörlü kayıt dışına ittiğine dikkat çekerek, çözüm için tahditin kaldırılması veya arz-talep dengesine göre ihtiyaç oranında yeni plaka verilmesi ile çözüme kavuşabileceğini söyledi.

Rant aracı oldu

Tahdit yüzünden, S plakanın rant aracı olarak görüldüğüne dikkat çeken Özer Bür, piyasanın ihtiyacı olan yeni plakalar verilmediği için S plakaların "al-sat piyasası" oluştuğunu, dolayısıyla S plakanın karborsaya düştüğünü öne sürdü. Bür, S plaka için okulların açılma dönemine kadar yeni bir ihale açılmadığı takdirde, söz konusu plakaların 300 bin TL'yi



aşacağını iddia etti: "Plaka alım satımı yapan ve bu işin ticaretini yapan komisyoncular her el değiştirmede minimum 10 bin TL kar elde ediyorlar. Rantçılar taşımacılık yapmıyor, plakanın değerlendirilmesi bekliyor."

Şirketler araç bulamıyor

Özer Bür, Belediyenin S plakalı araçlara "Belediye Ruhsatı" tabir edilen bir işletme belgesi verdiğini ve bu belgeyi alabilmenin koşullarından birinin de araçlarda 19 yaş sınırı olduğunu belirterek bazı plaka sahiplerin bu koşulu yerine getirmede zorlandığını, işletme ruhsatını almadan ana arter dışındaki bölgelerde belgesiz çalışmaya devam ettiğini ifade etti: "Bu yüzden, tahsis edilen plaka sayısı ile ruhsat sayısı örtüşmemektedir. Sahada olayların gelişimini bilmeyen Belediye yetkilileri haklı olarak eldeki kayıtlara göre hüküm veriyor. Eksik sayıdaki ruhsat sayısı kadar aracın aktif olarak çalışmadığını düşündükleri içinde hala ihtiyaç fazlası plaka olduğunu varsayıyorlar. Hâlbuki olay tam tersi olarak cereyan ediyor. Denetim konusunda belediyemizin bir yaptırımı olmadığı için bu anlamda tespit yapıp gerçekleri ortaya çıkaramıyorlar ve bu sebepten yeniden ihale açılmıyor."

Ranta dur demek için

İZTAD yönetimi olarak, İzmir Büyükşehir Belediyesi UKOME (Ulaşım Koordinasyon Merkezi) ile en az 5 toplantı yaptıklarını ama hiçbir sonuç alamadıklarını söyleyen Bür, "Belediyeden, tahdidin kaldırılmasını, kaldırılmıyorsa S plaka sayısının artırılmasını talep ettik. İkisini de

yapmadıkları için çok büyük bir sıkıntı içerisindeyiz. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanımız bu konuyu çözeceğini dile getirdi, ancak bu işin, yeni yapılacak İzmir Master Planı çerçevesinde çözülebileceği bilgisine ulaştık. İzmir Master planı bu yıl sonunda ya da gelecek yıl içerisinde ancak gündeme gelebileceği için mevcut sorunumuz büyüyerek devam ediyor. Yeni bir servis ihalesi alan servis şirketleri araç bulamadığı için büyük bir sıkıntı içerisinde" dedi.

Sektör çözüm bekliyor

Sektörde, kangren haline gelen bu sorun için çözüm belediklerini vurgulayan İZTAD yönetimi, Türkiye'de sadece 10 ilde bu tarz uygulamanın olduğuna dikkat çekti: "İstanbul'daki uygulama çok farklı. İzmir'de yaşanan sıkıntılar, bir dönem Bursa'da da yaşandı ama tahdit kaldırıldı." İZTAD yönetimi, İzmir'de bu sorunun çözülmesini için toplamın yüzde 80 civarı aracı bünyelerinde bulunduran İZTAD üyesi şirketler tarafından istihdam edildiğini, sektörlü gerçek anlamda temsil eden bir sivil toplum kuruluşu olan İZTAD'ın talep ve önerilerinin dikkate alınması gerektiğini dile getirdi. 2009 yılında 12 bin TL'ye ihale edilen plakanın günün rayıçları doğrultusunda, arz talep dengesine göre verilmesinin sorunu çözeceğini, bu sayede toplu taşımadan zarar eden belediyenin de sırtındaki yükü azaltacağını vurguladı.

Belediye de zarar ediyor

Yapılan açıklamada, "Bugün için, 240bin TL'ye satılan plakanın, noterlerde yapılan sözleşmelerde

devir bedeli 1000 TL olarak kayıtlara geçmektedir. Geriye kalan 239 bin TL ise kayıt dışı olarak rantçının cebine girmektedir. İhale açıldığı takdirde güncel fiyatlarla plaka tahsis yapıldığında, Belediyemiz de hatırı sayılır bir gelir elde edecektir. Yapılmadığı için Belediyenin bu konuda büyük bir maddi kaybı söz konusudur. Aynı şekilde plakaların el değiştirmelerinde, fiyatlar bu denli yükselmeyecek, gerçek ihtiyaç sahibi kişi ya da firmalar daha kolaylıkla S plaka elde edebilecektir. Plaka maliyetlerinin bu denli yükselmesi, işletme maliyetlerimize olumsuz olarak yansımaktadır. Okul servislerinde veliler, personel servislerinde de işletme sahipleri bu maliyetlere katlanmak zorunda kalıyor. Bizler de yaptığımız sözleşmelerde taahhütlerimizi yerine getiremediğiniz durumlarda büyük maddi kayıp ve tazminat ödemek durumunda kalabiliyoruz. Ayrıca işini ciddi olarak yapan güvenlik ve konfor standartlarını yüksek tutarak hizmet veren derneğimiz üyesi işletmeler her anlamda zor durumda kalıyor" görüşlerine de yer verildi.

İZTAD Başkanı Özer Bür, her işletmenin maliyetlerinin düşürme vazgeçen bazı sanayi kuruluşlarının Bölgenizde başta Manisa olmak üzere, Aydın, Uşak ve Afyon gibi illeri tercih ediyor olması da şehrimizin katma değer kaybı olarak dikkate alınmalıdır" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Çalışma Ortamı

Çalışanların hayal ettiği gibi bir işyeri yaratmak için büyük yatırıma ya da maddi kaynağa ihtiyaç yoktur. Bunun için, önce çalışanlara odaklanan bir anlayışa sahip olmak gereklidir. İstenirse bazı kuralların uygulanmasıyla mükemmel bir işyeri yaratılabilir. Bu kurallar şöyle sıralanabilir:

• İnsanlar, gereksiz kurallarla baskı altında tutulmadıkları ortamlarda mutlu olurlar.

Sanayi döneminde, işçilerin her an sıkı bir kontrol altında çalışmaları gerekiyordu. Günümüzde insanları başında bekleyerek verimli kılmaya zorlamak, zorla bir iş yaptırmak ve o işten verim almak mümkün değildir.

Mükemmel bir şirket olmanın ilk adımı, eski döneme ait, anlamsız kurallardan kurtulmak ve zamanın ruhuna uygun davranmaktır.

• İnsanlar, ihtiyaç duydukları bilgiye serbestçe eriştikleri ortamlarda mutlu olurlar.

Herkesin internet sayesinde istediği bütün bilgiye anında ulaşabildiği bir dönemde, şirket içindeki bilgiyi birkaç kişinin elinde tutmak ve bundan bir güç devşirmeye çalışmak, köhne bir anlayıştır.

Mükemmel bir işyeri yaratmanın ikinci kuralı, işyerinde açıklık ve şeffaflık kültürünü hakim kılmaktır. İnsanlar, ihtiyaç duydukları bilgilere, zahmetsizce ulaştıkları ortamlarda çalışmak isterler, böyle ortamlarda mutlu olurlar.

• Çalışanlar kendilerini geliştirebildikleri ortamlarda mutlu olurlar.

Bugün şirketler, çalışanların yaptıkları işleri daha iyi yapmaları için onlara eğitim veriyor. Çalışanlar, bunun yanı sıra, kendilerini geliştirecekleri eğitimler de almak istiyorlar.

Mükemmel bir işyeri yaratmanın üçüncü adımı, çalışanların gelişimine yatırım yapmaktır. İnsanlar hangi ortamda bilgilerini artırıp ilerlediklerini; kendilerini geliştirdiklerini düşünürlerse, o ortama bağlanırlar.

• İnsanlar, kabul gördükleri ortamlarda mutlu olurlar.

İnsanlar, din, mezhep, dil, ırk, cinsiyet ve hayat tarzlarının önyargısız kabul gördükleri yerde yaşama, çalışma ve üretmek isterler. Kendilerini rahatlıkla ifade ettikleri ortamlarda performansları artar, başarılı olurlar.

Mükemmel bir işyeri yaratmanın dördüncü adımı, insanlara "kendileri olma" özgürlüğünü tanıtmaktır. Bunu yapan şirketler, yaratıcı yetenekleri kendilerine çeker ve insan çeşitliliğine kavuşurlar.

• İnsanlar, anlam buldukları ortamlarda mutlu olurlar.

İnsanlar, yaptıkları işin karşılığında hak ettikleri parayı almak isterler. Fakat sadece para ile doyumla ulaşmazlar. İşe yaramak ve başka insanlara faydalı olmak isterler.

Mükemmel bir işyeri yaratmanın beşinci adımı, çalışanların anlam bulacakları bir iş ortamı yaratmaktır. İnsanlar, anlam buldukları işe kendilerini adarlar. Sadece zamanlarını değil, işe ruhlarını da katarlar.

• İnsanlar, yaptıklarından gurur duydukları ortamlarda mutlu olurlar.

İnsanlar, özel hayatlarındaki başarılarından değil, çalıştıkları şirketin başarılarından da kendilerine pay çıkarıp, gurur duymak isterler. Başarıyı paylaşmak, başarılı işleri yapan bir takımın; kendilerinden daha büyük bir şeyin parçası olmak isterler.

Mükemmel bir işyeri yaratmanın altıncı adımı, insanların yaptıkları işten gurur duymalarını sağlamaktır.

Şirketler bu altı özelliği hepsini, neredeyse hiç bir yatırım yapmadan hayata geçirip, mükemmel bir iş ortamına sahip olabilirler.

Mükemmel işyeri yaratmak için maddi imkânlardan çok, zamanın ruhunu anlayan bir zihniyete sahip olmak gerekir. ■

İZTAD şoförlerini eğitiyor

İzmir Merkezli İZTAD (İzmir Toplu Taşıma ve Servis Hizmetleri Derneği) Bünyesindeki üyelerin personeline verdiği eğitim programlarına devam ediyor.

Derneğin İzmir Ticaret Odası ve Halk Eğitim Müdürlüğü ile yapmış olduğu protokoller çerçevesinde, 2015 yılı eğitim programı kapsamında İZTAD Eğitim Salonunda, dernek üyesi firmaların sürücülerine öfke kontrolü, iletişim ve Karayolları Trafik Kanunu eğitimleri verildi.

İzmir Ticaret Odası tarafından görevlendirilen, Sabah gazetesi yazarı Berrin Tuncel Birer tarafından, "İletişim ve Öfke kontrolü" ile İzmir Emniyet Müdürlüğü Trafik Şube Müdürlüğü Karayolları Trafik Denetleme Şube Amiri Mustafa Sarı tarafından da "Karayolları Trafik Kanunu" eğitimi verildi.



Her iki eğitime de 70 kişi katıldı. Eğitimciler, ilgi ve ilgi seviyesini çok yüksek bulduklarını ifade ederek; meslek grubu içerisinde bulunan personel, okul ve turizm taşımacılarını farklı olarak değerlendirdiklerini, sürekli trafikte bulunan kişilerin karşılaştıkları olaylar sırasında öfke kontrolünü yapmayı ve kuralları bilmelerinin bilinç seviyesinde doğal olarak artış sağlayacaklarını belirttiler.

Bilinçli sürücülerin, kendilerine, temsil ettikleri firmaya ve ülkemize olumlu katkıları olacağını

yadsınamayacağını ifade ederek, "Kucağınızda bile taşımaya kıyamadığınız evladınızı servis araçlarıyla okul veya kreşlere gönderiyorsunuz. Bu anlamda servis taşımacıları çok önemli bir misyon yüklenmiş oluyor" dediler.

Dernek Başkanı Özer Bür ve Genel Sekreter Kenan Gülay, eğitim içeriğiyle ilgili olarak, "Kurallara ve insanlara



saygılı bir meslektaşlarımızın nitelik ve niceliklerinin yükseltilmesi için sürekli bir gayret içerisindeyiz. Bu maksatla katkıları olabilecek diğer sivil toplum kuruluşlarıyla sürekli bir işiştare ve işbirliği içerisindeyiz. Planladığımız eğitimlerden elde edilen faydanın üye firmalarımızın verimliliğine ve imajına katkı sağlayacağından eminiz.

Üyelerimizle tam bir fikir birliği içerisinde olmaktan mutluluk duyuyoruz. Mesleğimizin çok daha nitelikli olarak yapılması, hem bizlere hem de İzmir'imize katkı



sağlayacaktır. İZTAD, üzerine düşeni yapmaya ve hizmet ettiği kesimin bilinçlendirme çalışmalarına devam ediyor" dediler. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete Sayı: 196 3 - 9 Ağustos 2015

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Barış Can BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Erkan YILMAZ Dr. Zeki DÖNMEZ

Haber Merkezi Editor

Caner ÖZCAN Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon İş Geliştirme Danışmanı

0532 779 21 82 Mehmet ÇIKINCI

Dağıtım: Mikail BAYAT

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

3 - 9 Ağustos 2015

Taşıma
Dünyası

Sektörel Örgütlenme » 9

İcracı bir Sektör Meclisi istiyoruz

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "TOBB bünyesinde 59 sektör meclisi var. 59 sektör meclisinin çoğunluğu ağlama duvarından başka bir şey değil. Biz sigortacılar, petrolcüler meclisi gibi yetki belgesi veren, denetleyebilen bir sektör meclisi istiyoruz. Bizim amacımız iki ayda bir toplanıp orada ağlayıp, sızlamak değil. Bu olmadığı takdirde biz kanunla kurulmuş Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği'ni (TÜRTAB) hayata geçirmek için çaba göstereceğiz" dedi.

Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi iki yıl aradan sonra ilk toplantısını 29 Temmuz Çarşamba günü gerçekleştirdi. Meclis toplantısında yaşanan tartışmalar, gündeme alınan konuları, sektörün deneyimli sivil toplum yöneticileri arasında yer alan TOFED Genel Sekreteri ve Karayolu Yolcu Taşımacıları Derneği (KAYOD) Başkanı Mevlüt İlgin'e sorduk... Sayın İlgin, sorularımızı içtenlikle yanıtladı.

SEKTÖR MECLİSİ BUGÜNE KADAR NEDEN TOPLANAMADI?

■ Öncelikle, akılları kurcalayan bir konuyu sormak istiyorum... Sektör Meclisi iki yıldır kimin başkan olacağına karar veremediği için mi toplanmıyordu?

- Öncelikle Sektör Meclisinin içinde oluşan bir nedenle toplanmaması diye bir şey yok. TOBB yönetiminin göreve devam edip etmemesine yönelik bir durum söz konusuydu. TOBB yönetiminde, Anayasa Mahkemesi'ne iki dönemden fazla görev alınamaz düzenlemesinin iptaline yönelik başvurunun sonucunun beklenmesi görüşü hakim oldu. Bu süre içerisinde sadece biz değil, 59 sektör meclisi - birkaçı hariç ki, onlar da yaptırım gücüne sahip sektör meclisleriydi- toplanamadı. Çünkü TOBB yönetiminin yenilenmesinin ardından sektör meclisleri, bir yönetmelik çerçevesinde yenileniyor. Buna rağmen, sektör meclisi yıllık raporlar sunulmasına yönelik bir iki kez bir araya geldi. Her yenilenme talebimizde TOBB yönetimi beklememizi istedi. Daha sonra TOBB yönetiminin beklemediği karar çıktı ve TOBB ve ona bağlı odaların seçim süreci başladı. O da bir yıl sürdü. Sonra da sektör meclislerinin seçimine sıra geldi.



ÜYE OLUŞUMUNA ELEŞTİRİLER VAR

■ Sektör meclisinin üyelerinin oluşumuna yönelik bazı eleştiriler var. Bu eleştirileri nasıl değerlendiriyorsunuz?

- Sektör meclisinin üyelerinin oluşumu TOBB tarafından belirleniyor. Sektör Meclisleri Oluşturma Yönetmeliği var. Bu, bizim sektörümüze yönelik biraz esnetildi, çünkü yolcu taşımacıları tek bir guruptan oluşmuyor. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi toplam 40 üyeden oluşuyor. TOBB; Ulaştırma Bakanlığı'na, şehirlerarası ve turizm alanında en çok özmal araca sahip firmaları yazıyla soruyor. Şehirlerarasında ve turizm taşımacılığında ilk ona giren firmalar üye olarak yer alıyor. Türkiye'nin en büyük 4 büyük terminal işletmesinin - İstanbul, Ankara, Bursa ve İzmir- yöneticileri... Özel halk otobüsçülerden bir temsilci, İTO'dan bir temsilci, İzmir Servisçiler Odası'ndan bir yönetici üye olarak yer alıyor. Şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanındaki federasyonlardan da birer üye geliyor.

TOFED SEKTÖR MECLİSİ'NE EGEMEN DEĞİL

■ Sektör meclisi, TOFED'in egemenliği altında mı? Diğer alanlardan yeterli temsilci bulunmadığına yönelik itirazlar var da...

- TOFED, Türkiye karayolu yolcu taşıma mesleklerinin en büyük çatı örgütüdür. Başka federasyonlar da var, ama nasıl ki, Türk Tabipler Birliği doktorların çatı örgütü ise TOFED de öyledir. TOFED 101 dernek ve 300 bin civarı ile üyeyle bu sektörün çatı örgütüdür. Bizim muhaliflerimiz bile

bizim üyelerimizdirler. Bizim dışımızda UYOF, TOF gibi federasyonlar ve çok saygıdeğer yöneticiler var. Bunların varlıklarını biz başımızın gözümlüğün üstünde kabul ediyoruz. Hatta onlarla birtakım birlikler, konseyler oluşturduk. Bütün bu büyüklüğüne, genişlemesine, kamuoyunun bunu tanımına dünyadaki 17 ülkede işbirliği örgütlenmesine rağmen TOFED, diğer federasyonlarla eşit ölçüde sektör meclisinde temsil ediliyor.

■ TOFED olmasaydı bu sektör meclisi de olmayacaktı...

- Bunu da iddia ediyorum. Çünkü daha önce Ulaştırma ve Lojistik Meclisi denilen muazzam bir yapının içinde küçükük bir bölüm olarak yer alıyorduk. Yolcu taşımacılarının o meclisin içinde kendini ifade etmesi mümkün değildi. 1 milyon 700 bin K belgeli kamyon içerisinde 8 bin otobüsün lafı mı olur. TURSAB gibi, TMMOB gibi, Eczacılar Odası gibi bize; oda statüsü, birlik statüsü verin diye idrettiğimizde "birlik" sözü verildi. Daha sonra TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu, TOFED yönetimini davet ederek, birlik kurma iddianızdan vazgeçin, biz size kanunla kurulmuş birliğin yetkileriyle donatılmış meclis oluşturalım teklifi yaptı. Yolcu taşımacıları Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi'nden ayrıldı ve yeni bir sektör meclisi oluşturuldu. Şimdi, D1 ve D2 alanında hizmet veren en büyük firmaların neredeyse tamamının TOFED üyesi olması ve bu firma sahiplerinin TOFED'de yönetici pozisyonunda olması, meclise TOFED'in egemen olduğu anlamına gelmiyor. Bu firmaların yöneticileri sektörde en büyük firma kategorisi içinde yer aldığı için meclise üye olarak geliyorlar. Türkiye'nin 4 büyük terminali Ankara, Bursa, İstanbul, İzmir, temsilcileri

TOFED'e üye ise TOFED ne yapsın, itiraz mı etsin buna? Uluslararası bir örgütlenme olan ve kanunla kurulan IPRU'dan üyenin bulunması mı yanlış? Bu mantıkla bakılması yanlış. Meclisin oluşumunda eksiklikler var. Buna da bir şey demiyoruz. Dört dörtlük değil tabii ki. Biz icracı sektör meclisleri gibi, üyelerin atama ile değil seçimle gelmesini istiyoruz. Sektör meclisinin şu andaki yapısı ile biz, sorunlarımızı bürokratlara iletme imkanı bulabiliyoruz. Bu anlamda bizim çözüm önerilerimizi daha kolay şekilde bürokrasiye anlatabiliyoruz. Ama biz bu haliyle kalmasını istemiyoruz. Biz daha icracı bir sektör meclisi talep ediyoruz. Böyle bir seçim olduğunda, bakalım, kim kaç kişi nasıl temsil edilecek? TOFED, bu meclisin kurulmasında öncülük etmiş bir federasyon. Herkes burada eşit şekilde temsil ediliyor.

MEYVE VEREN AĞAÇ TAŞLANIR

■ Peki, niye TOFED egemen diye bir görüş oluşuyor?

- Çünkü sadece meyve veren ağaç taşlanır. Bş ağacı kimse taşlamaz. Şunu anlatayım; İlk 10 büyük firma içinde firma sahiplerinin neredeyse tamamı TOFED üyesidir. Ama firmaların bir kısım yöneticileri de UYOF'a bağlı... UYOF, profesyonel yöneticiler demegidir. Biz diyor muyuz UYOF çoğunluk sağladı. Demiyoruz. Turizm Taşımacıları Derneğinin mecliste temsil edilmesini isteyen de TOFED'dir. TTDER daha çok İstanbul turizm taşımacılarına hitap eden saygın bir sivil toplum örgütüdür. Bunun dışında kalan taşımacıları da örgütmek için TURDER kuruldu zaten. Ama TURDER yok sektör meclisinde.

İCRAAT İÇİN YETKİLİ BİR MECLİS

■ Sizce bu sektör meclisi, beklentilere uygun icraatlar hayata geçirebilir mi?

- TOBB bünyesinde 59 sektör meclisi var. 59 sektör meclisinin iki üç tanesi haric, gerisi ağlama duvarından başka bir şey değil. Kanunla kurulmuş Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği (TÜRTAB) beklentimiz hala var. Biz TOBB'un yönlendirmesiyle sektör meclisi oluşumunu kabul ettik. Ama bizim amacımız iki ayda bir toplanıp orada ağlayıp, sızlamak değil. Biz icracı bir TOBB Meclisi istedik. Biz de Sigortacılar Meclisi, Petrolcüler Meclisi gibi yetki belgesi verebilir, denetleyebilir konumuna gelmek istiyoruz. Bunun için, ilgili Bakanlık ve TOBB arasında yapılan anlaşma çerçevesinde, kanuni düzenlemeler yapılıyor. Son çıkan Torba Kanunlardan birinde bu etki devrinin yapılabileceğine yönelik düzenleme de çıktı. Biz de Ulaştırma Bakanlığı ve TOBB'un bir araya gelerek sektör meclisinin daha aktif daha faal çalışmasını sağlayacak protokolün yapılmasını istiyoruz. Bu yapılmadığı takdirde biz kanunla kurulmuş Birliği, TÜRTAB'ı tekrar kamuoyunun gündemine getireceğiz.

KARARLAR OYBİRLİĞİ İLE

■ İyi bir öneri gelse, çıkar çatışmasına düşülür mü mecliste? Yani çözüm, kişiye veya şirkete bağlı şekilde mi aranır?

- Sektör meclisinde 3 federasyon bulunuyor: TOFED, TOF, UYOF. Mustafa Yıldırım'ın TOF Başkanlığı devam ediyor. Aynı zamanda Metro Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı. Bakın, Meclis Başkanı da seçildi. TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Başkan Yardımcısı; UYOF Genel Başkanı İmran Okumuş, Başkan Yardımcısı; TÖHOB temsilcisi ve İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan da Başkan Yardımcısı olarak görev yapıyor. Mecliste hiçbir karar çoğunluk esasına göre alınmıyor; her karar oy birliği esasına göre alınıyor.

GÜNDEMDEKİ KONU OTOGAR ÇIKIŞ ÜCRETLERİ

■ Gündeme gelen konular arasında hangisi öne çıktı?

- Toplantıda yolcu taşımacılarının 14 gündem maddesi vardı. Bu gündem maddelerinden ikisine; mevzuat ve sorunların tespitine yönelik kalıcı komisyonlar kuruldu. Bu komisyonun başkanlığını Sayın Prof. Dr. Mustafa İlçali getirildi. En çok konuşulan konulardan birisi otogar ücretleri oldu. Bununla ilgili de üç federasyonun kriter belirlenmesi ve bu kriterler çerçevesinde Ulaştırma Bakanlığı'na gidilmesi kararı alındı. Türkiye'de özel işletmenin elinde olan otogarların sayısı belli. Özel otogar işletmeciliğini de öldürmeyecek bir fiyat belirlenmeli. Sadece otobüsçünün dediğini yaparsan otogar işletmeciliği avantaj olmaktan çıkar. Kimse gelmez, otogar işlemez. Otogar işletmeciliğini teşvik de edecek, ama kontrol de edecek; dolayısı ile ortalamasını bilen farklı bir yöntem bulmamız lazım. Otogarları işletenler de bu sektörün mensupları; dolayısı ile bunların da çıkarları ile beraber mutabakata varıp Bakanlığa öneri götürelim. Şimdi burada TOFED çoğunluğtaymış,

azınlıktaymış, mantığı yanlış.

GALİP ÖZTÜRK FAKTÖRÜ

■ Sayın Galip Öztürk'ün buna müdahale edeceği düşünülür. Bu çalışmaya TOFED'in ön ayak olmasını Galip Bey'in istemeyeceği aklı gelir hemen?

- Ben 11 yıldır TOFED'in genel sekreteriyim. Ondan önce de 5 yıl da UATOD'un genel sekreterliğini yaptım. Galip Bey'in, şunu böyle yapın, şöyle yapın diktesi olmamıştır. Bak, bu saçlar bembeyaz olmuş, bunlar un değil. Tecrübe. Bugüne kadar Avrasya'nın kar dağıtımından tut birçok konuda Galip Bey alelacele kararlar alır. İçinde bulunduğum ya da bulunmadığım birtakım heyetler, sektörden aklı başında 5-6 insan giderler Galip Bey ile konuşurlar. Ve her zaman makul, mantıklı bir çizgiye çekerler. Bu her zaman böyledir. Çocukların okunmasından tut, uluslararası birliklerine kadar, Galip Öztürk dışında elini cebine atıp alın şunu da yapın diyen bir vatandaş yok; bulunursa hepimiz peşinden gidelim. Hem her türlü fedakarlığı yapısın, hem de hiç kazanmasın. TOFED, Galip Bey ne isterse yapar algısı yanlıştır. Mantıklı şeyler söylediğinde Galip Bey'in dediği oluyor zaten. Sen mantıklı bir şey yapıyorsan, Galip Bey de mantıklı şeyler düşünüyorsa, denk düşüyor. Şu anda Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı da olan Mustafa Yıldırım, 3 sene TOFED genel başkanlığı yaptı. Söyleyebilir mi; benim şu işime karşı mı? Yok böyle bir şey. Hatta bir sefer, benim yanımda şikayet de etti Mustafa Yıldırım'dan: "Sen 17 kez Ulaştırma Bakanlığına gittin; insan, döner bir bakar Türkiye'nin en büyük firmasıdır, derdi sorunu var mı, beni Edirne'ye sokmuyorlar. Sen TOFED Başkanısın niye bununla ilgilenmiyorsun?" Haklısım dedi.

OTOGARLARIN YAPIMINA KARIŞMALIYIZ

Diğer sektör meclisleri üç ayda bir toplanıyor. Biz iki ayda bir toplanacağız. Otogar ile ilgili iki tane alındı. 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ile Belediyeler Kanunu birbiri ile çelişiyor. 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu, otobüsçülerin özel girişim ruhunun önünü açan, özel terminal yapım işletilmesinde belediyelerin rolünü azaltan bir ruha sahip. Ama Belediyeler Kanunu'nda otogarların yapımı, yer tespiti, işletmesi, işlettilmesi gibi konularda belediyelere görev vermenin ötesinde, imtiyaz da vermiş ayrıca. Bu tükamkıklıklar, bu karışıklıklar, o Kanundan kaynaklanıyor. Biz Anadolu Yakası'ndaki otogarı Samandıra'da yapıp bitiriyorduk. Arsayı aldık, her şeyi yaptık. Belediye, 'olmaz' dedi. Önce karar aldı, sonra kaldırdı. Kararı alan da Belediye Meclisi, kaldıran da. Neymiş uzakmış! Şimdi yakın düştü orası. Oysa biz, şimdi bu otogarı yapıp bitirmiştik bile; sektör rahatlamış, Harem de kalkmıştı. Ben yaparım mantığıyla sen bu otogarı bana yapıyorsun. Ben toplantıda Talat Bey'in huzurunda söyledim, bize deli gömleği giydireyorlar, bırakmıyorlar bir prova bile yapalım. Ben de otobüsçüyüm. Sen bana yaptığın otogarı bırak, yerini yurdunu, genişliğini büyüklüğünü ben belirleyeyim... Beraber belirleyelim en azından. Hazırladığımız teklif oybirliğiyle kabul edildi. Otogarların yapımından işletmesine kadar belediyeler tek yetkili kurum olmaktan çıkmaldırlar. Ulaştırma Bakanlığı'nın koordinasyonunda bir komisyon kurulmalı; nerede otogar yapılır, nasıl yapılır bittikten sonra kim işletecek, işletmenin kuralları, esaslarını her şeyini belirlemeli. Otobüsçü çok para kazanıyor sanıyorlar... Oysa otobüs sektörü artık daralan, küçülen, demiryolu taşımacılığıyla, havayolu taşımacılığıyla entegre olursa ancak kurtulabilen bir taşımacılık haline geldi. Onun için, diyorum ki biz kara, hava, deniz taşımacılığına entegre olabilecek yerlerde daha basit, daha ucuz, hatta gerekirse şehrin merkezinde terminal kuralım. ■



Erkan Yılmaz, Mevlüt İlgin'le görüşmesini TOFED Genel Merkezi'nde gerçekleştirdi.

Yolcu taşımacıları sorunları masaya yatırdı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi iki yıllık bir aranın ardından, 29 Temmuz Perşembe günü Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'nin İstanbul'daki hizmet binasında toplandı.

Meclis toplantısına; TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan, UYOF Başkanı İmran Okumuş, TOFED Genel Sekteri Mevlüt İlgin, TOF Başkan Yardımcısı Tahsin Yücefer, TTDER Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz, TÖHOB Genel Sekteri Onur Orhon, Anadolu Bilet Turizm Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu Müdürü Yardımcı Doç. Dr. Kemal Karayormuk, Bahçeşehir Üniversitesi Ulaştırma Mühendisliği Bölüm Başkanı Prof. Dr. Mustafa İlçali, Fındikkale Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sabri Karataş, Hunktur Firma Sahibi Erhan Özkılıç, Kamil Koç İstanbul Bölge Müdürü Metin Yücel, Metro Turizm Genel Müdürü Mustafa Sarı, TOFED Yönetim Kurulu üyeleri Hasan Kurnaz ve Adnan Degirmenci katıldılar.

14 gündem maddesi

Toplantıda; 14 gündem maddesi



masaya yatırıldı. Bunlar, meclis çalışması usul ve esasları hakkında üyelerin bilgilendirilmesi, Meclis alt komitelerinin oluşturulması, Meclise icracı yetkiler alınması konusunun değerlendirilmesi ve çalışma komitesi oluşturulması, Şehirleri, ve şehirlerarası toplu taşımacılıkta sektörel sorunlar konusunda çözüm önerilerinin ele alınacağı bir sempozyum yapılması teklifi, Otogarların yapılması ve işletilmesinde kamu kurumlarının rol ve sorumlulukları konusunda belediyelerin, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ve Çevre Şehircilik Bakanlıklarının pozisyonları konusunda bir çalışma yapılması teklifi, TOFED tarafından yaptırılan anketle sonuçları konusunda meclis üyelerinin bilgilendirilmesi ve sonuçlarının tartışılması, Otogar çıkış ücretleri konusunun görüşülmesi, Mecliste yer alan farklı

taşıma modlarının aralarındaki sorunların belirlenmesi, her taşıma modunun kendi çalışma alanına giren konularda meclis üyelerini bilgilendirerek meclisin çalışma stratejisinin belirlenmesi, Ramazan Bayramında meydana gelen trafik kazaları konusunda sektörel bakış açısının tartışılması, 1618 Sayılı Seyahat Acenteleri Kanunu'nda yapılması öngörülen değişikliklerle seyahat acentelerinin yetki belgesiz taşıma yapabilmelerinin önünün açılması hususunda doğabilecek sorunlar, Otomobil ile şoförlü lüks araç taşımaları konusunda ulusal bir mevzuat düzenlenmesi, Engelliler Yasası konusunda mevzuat düzenlemeleri, Telif Hakkı Konusu, Entegre taşımacılık ile ilgili mevzuat düzenlemeleri oldu.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi iki ayda bir toplanarak sektörün sorunlarını konuşacak. ■

Lojistik Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Yıl: 4 • Sayı: 196 • 3 - 9 Ağustos 2015

www.tasimadunyasi.com

Gürbulak Sınır Kapısı'nda

Tek Beyan Sistemi hayata geçirilmeli

Bloomberg HT televizyonunda Güzem Yılmaz'ın sunduğu "Finans Merkezi" programının canlı yayın konuğu olan UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, İran'a ambargonun kalkmasını ve lojistik sektörüne yansımalarını değerlendirdi.

Turgut Erkeskin, İran'la Birleşmiş Milletler Güvenlik Konseyi daimi üyeleri arasında varılan nükleer mutabakatın ardından 3 yıldır süregelen ambargonun kalkmasını diploması açısından 'devrim' olarak nitelendirirken, dış ticaret yönünden büyük sıçramalara hazır olunmasını söyledi.

Yaptırımların kalkmasıyla iki ülke arasındaki ticaret hacminin ve işbirliğinin artacağını belirten Erkeskin, "İran ile ilişkilerimize baktığımız zaman 80'li yıllardan bu yana dış ticaret alanında yakın işbirliği içerisinde olduğumuzu ve hatta uluslararası



ticaret işleyişi konusunda İran'dan çok şey öğrendiğimizi söyleyebiliriz" dedi.

Geçtiğimiz yıllarda İran ile yapılan karayolu taşımalarında akaryakıt fiyat farkı gibi sorunların

yaşandığını hatırlatan Erkeskin, şöyle konuştu: "Özellikle akaryakıt fiyat farkı İran tırlarına önemli avantajlar sağlıyordu. Yapılan müzakereler sonucunda bu konuda belirli bir mutabakata varıldı ancak hala bölgede bazı sıkıntılarımız devam ediyor. İran ile en aktif kullandığımız taşıma modu olan karayolunda geçen yıl gerçekleştirdiğimiz sefer sayısı 30-32 bin dolaylarında bu payımızı arttırmalıyız.

Bizim her işimiz gümrükle gerçekleşiyor, onun için özellikle gümrüklerdeki işleyişimizi hızlandırmalıyız. İran ile karayolu taşımacılığımızda da öncelikli olarak atacağımız adım Gürbulak Sınır Kapısı'nda 'tek beyan' sistemini hayata geçirmek olmalı. Tek bir beyan ile her iki ülkenin sınır kapısından zaman kaybetmeden geçiş ortamını sağlamak, gümrükteki zaman kaybını azaltacaktır. Gürbulak'ta bu uygulamayı zaman kaybetmeden devreye almalıyız." ■

OMEKS Taşımacılık 2 araç aldı

Volvo Trucks ile iş ortaklığı başlattı

Malzemelerin taşınması, elleçlenmesi, depolanması; olası aksaklıkların, sorunların "çözümüne" kavuşturulması ve sorunlu malzeme onarımlarının sağlanması tanınmışa sahip "P.O.P. Lojistiği"ne" odaklanan OMEKS Taşımacılık, Volvo Trucks'ı ilk defa iş ortağı olarak seçti. Volvo Trucks FH serisi 2 aracı filosuna dahil eden OMEKS Taşımacılık'ın bu alımla birlikte toplam araç sayısı 46'ya ulaştı.

Yakıt maliyeti avantajı ve bu avantaja karşılık sunduğu yüksek performansı ile öne çıkan FH serisi araçların teslimat töreninde OMEKS Taşımacılık adına Ali Özyar yer aldı. Volvo Trucks adına ise teslimat sırasında Serdar Uzun hazır bulundu. ■

OMEKS adına Ali Özyar, "Hedeflerimiz doğrultusunda Volvo Trucks'ın bizi destekleyen ve ileri taşıyacak bir marka olduğunu bilincindeyiz. Bu ilk iş ortaklığımızın hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Volvo Trucks adına konuşan Serdar Uzun ise, "FH serisi iki aracın OMEKS Taşımacılık filosuna dahil olması ile kendileriyle iş ortaklığımızın ilk adımını attık. Büyük hedefler peşinde olan OMEKS Taşımacılık'ı bu yolda Volvo Trucks olarak her şekilde desteklemek için elimizden geleni yapacağız" dedi.



ZTT Nakliyat, 3 Volvo Trucks FH serisi araç aldı

Ulusal ve uluslararası pazarda müşteri odaklı ve kalite öncelikli politikasıyla sıvı yük taşımacılığında rekabeti artırarak öncü firma olmayı hedefleyen ZTT nakliyat, satın aldığı 3 adet Volvo Trucks FH ile filosundaki toplam araç sayısını 28'e çıkardı. Bu alımlarla birlikte firma ilk defa Volvo Trucks'a yatırım yaptı.

Ağır yük taşımacılığında yakıt maliyeti avantajı, güvenli ve konforlu sürüş imkanın sunan FH serisi araçların teslimat törenine ZTT Nakliyat adına Zafer Aşık katıldı. Volvo Trucks adına ise teslimat sırasında Serdar Uzun hazır bulundu. ■

Zafer Aşık, "İlk defa Volvo Trucks ile çalışacağız. FH serisi araçların yakıt maliyetinde sunduğu avantaj ve yüksek performansı Volvo Trucks'ı tercih etmemizde öncelikli nedenler arasında yer alıyor" dedi.

Volvo Trucks adına konuşan Serdar Uzun ise, "ZTT Nakliyat ilk defa Volvo Trucks'ı iş ortağı tercih etti. Bu konuda hiç pişman kalmayacaklarını satış sürecinde sunduğumuz hizmetle de kendilerine gösterdik" dedi.



Tork, yeniden Volvo Trucks'ı seçti

Endüstriyel projelere lojistik çözümler üreten Tork, ağır nakliye hizmeti verdiği sektörde filosunu Volvo Trucks ile güçlendirmeyi tercih etti. Siemens, Alstom, Tüpraş gibi iş ortakları ile çalışıyor. Teslimat töreninde Tork adına Tufan Yıldırım, Volvo Trucks adına ise Faruk Aydın ve Serdar Uzun hazır bulundu. ■



Hassoy Otomotiv'den Altur'a 12 Tourismo

Personel taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer Altur Turizm, Hassoy Otomotiv'den 12 Tourismo aldı. İlk etapta 5 Tourismo'nun teslimatı yapıldı.

Araçlar Hoşdere'deki Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 30 Temmuz Perşembe günü düzenlenen törenle, Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak'a Hassoy Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy ve Otobüs Satış Müdürü Selim Saral tarafından teslim edildi. Yolcu taşımacılığının en önde gelen kuruluşları arasında yer alan Altur Turizm ile yapılan işbirliğinden büyük memnuniyet duyduklarını ifade

eden Hülya Ulusoy, "Altur Turizm personel taşımacılığı alanında en fazla sayıda araç kapasitesi ile faaliyet gösteren önemli şirketlerden birisi. Altur Turizm ile gerçekleşen bu işbirliğinden çok büyük memnuniyet duyduk. Yeni araçların firmaya bol kazanç getirmesini, hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi.

Hassoy Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Selim Saral, "Altur ile yaptığımız işbirliği bize gurur veriyor. İlk etapta 5 Tourismo'nun teslimatı yapıldı. Kalan 7 aracı da Ağustos ayı içinde teslim edeceğiz" dedi. 2015'in Hassoy Otomotiv açısından çok iyi geçtiğini vurgulayan Saral, "Temmuz sonu itibarıyla 80 otobüs satışı gerçekleştirdik. Yılı 100'ün üzerinde satışla kapatmayı hedefliyoruz" diye konuştu. ■



THERMO KING
Tazeligi korur.

Farma lojistiğinin ilacı!



ColdCube Farma Serisi

Gücünü aracın elektrik sisteminden alan, 20 °C'den 0 °C'ye kadar "güçlü soğutma" -21 °C'ye kadar "dondurma" ve 30 °C'ye kadar "ısıtma" seçenekleri sunan ColdCube Farma, panelvan, kamyonet ve parsiyel yüklemelerde soğuk zincir ürün dağıtımını yapan firmalar için en akıllı tercih.

Doğuş Otomotiv 7/24 Danışma Hattı +90 (212) 335 04 15 www.thermoking.com.tr

Thermo King aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğuş Otomotiv ve Thermo King model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bilimsel değil, değişime hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv veya Thermo King tarafından ürünün tanımlanması için kullanılan işaret veya numaralarla ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanım dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımları içerebilir. Baskı işlemindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulamamaktadır. Thermo King ürünlerini satın alırken ulusal kanuni gereklilikler de göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Thermo King Yetkili Satıcısı ile iletişime geçiniz.

3 - 9 Ağustos 2015

Lojistik
Dünyası

» 11

Ortadoğu taşımacıları ve ihracatını olumlu etkileyecek

Hatay Ro-Ro engelleri bir bir aşıyor

Hatay Ro-Ro'dan yapılan açıklama şöyle: "Bilindiği üzere Suriye sınır kapısının kapanması, ardından oluşturulan Ro-Ro hattı ve bu hatta faaliyette bulunan şirketlerle ilgili yaşanan çeşitli sıkıntılar bölge taşımacısının kendi çözümünü kendisinin bulmasına sebep olmuş ve 2014 yılında Hatay Ro-Ro Kombine Taşımacılık İşletmeleri AŞ faaliyetine başlamış idi. Diğer yandan, Nisan ayında Mısır tarafından yapılan açıklama ile Türkiye - Mısır arasındaki karayolu anlaşmasının sonlandırılacağı bildirildi.

Bunun üzerine, Hatay Ro-Ro yönetimi son derece stratejik bir karar alarak seferlerini Süveyş Kanalı üzerinden devam ettirmiştir. Sürücülerin transferi ise Mısır üzerinden yapılmaktaydı. Ancak, Mısır hükümetinin artık sürücülerin yaptığı yeni vize başvurularını kabul etmemesi bir başka engel olarak ortaya çıkmıştır. Suudi Arabistan'ın vize uygulaması (sürücü ile aracın aynı sınır kapısında girme zorunluluğu) nedeniyle de Sürücü transferleri direkt olarak bu ülkeye yapılamamaktaydı.

Alternatif liman arayışı...

Yaşanan bu sorunla ilgili olarak Dışişleri Bakanlığı başta olmak üzere tüm kamu ve özel sektör kurum ve kuruluşlarına ziyaretler gerçekleştirildi,



talepler iletilti. Diğer yandan, alternatif çözümler üzerinde çalışmaya başlayan Hatay Ro-Ro, Akabe Limanı-Ürdün'ü olabilecek en uygun alternatif liman olarak seçti ve gerekli yapıyı oluşturmak, maliyetleri tespit etmek üzere Ürdün'e bir dizi seyahat düzenledi.

Liman ücretlerinde indirim

İlk olarak Mayıs ayı başında Hatay Ro-Ro Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yusuf Hatay, Yönetim Kurulu Üyesi Abdurrahim Kılıç ve Genel Koordinatör Mine Kaya'dan oluşan heyet Amman Büyükelçiliği ve Ticaret Müşavirliğinin yoğun gayretleri ve destekleri ile Ürdün Ulaştırma Bakanı, Sanayi ve Ticaret Bakanı, Ürdün Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı ve Akabe yönetiminden sorumlu ASEZA Başkanını ziyaret etti.

Bu ziyaretlerde, Akabe Limanı ile Iskenderun Limanı arasında kurulması planlanan hattın etkin, verimli ve fizibl olması için karayolu geçiş

ücretleri ile liman ücretlerinde indirim yapılması talebi ana gündemi oluşturdu. Bu talepler Ürdün Hükümeti yetkilileri tarafından da son derece olumlu karşılandı ve gerekli çalışmaların yapılacağı sözü verildi.

Ardından, geçtiğimiz hafta HATAY Ro-Ro Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Güler, Yönetim Kurulu Üyesi Abdurrahim Kılıç ve Genel Koordinatör Mine Kaya'dan oluşan heyet, tekrar Amman'a bir ziyaret gerçekleştirerek; Ulaştırma Bakanı, Sanayi Odası Başkanı ve ASEZA Başkanı ile tekrar bir araya geldi. Bu görüşmelerden de memnuniyet verici sonuçlar elde edildi.

Sevindirici haber

Alınan bilgiye göre; bundan böyle limanda ihracat/ithalat araçlarına uygulanacak liman elleçleme ücretlerinde transit geçiş yapacaklara uygulanacak ücretler yüzde 40 indirimli olacaktır.

Diğer yandan, uzun yıllardır Türk karayolu taşımacıları tarafından karayolu geçiş ücretinde indirim talep edilmekte, ancak bir sonuç alınamamaktaydı. Yapılan düzenleme ile karayolu yol geçiş ücretinde yüzde 50 indirim (ton x km x 0,02 JD şeklindeki uygulama) yapılmasına dair kararın hazırlandığı ve yakında Resmi Gazetede yayımlanmasının ardından yürürlüğe gireceği Hatay Ro-Ro heyetine bildirildi. Bu gelişme tüm sektörümüz için önemli bir gelişmedir.

Suudi Arabistan müjdesi

Tüm gelişmeler olurken Hatay Ro-Ro yönetimi, bir yandan da Suudi



Arabistan'a sürücülerin transferi ile ilgili yoğun çaba sarf ederek kamu girişimlerinin yanı sıra S. Arabistan ihracatçıları ve özel sektör ile de görüşmelerini sürdürdü. Böylece, heyetin Türkiye dönüşünde S. Arabistan'da Türkiye'ye önemli miktarda ihracat yapmakta olan bir firma ile yapılan ortak girişimler olumlu sonuçlandı; söz konusu ihracatçı firma kefaletinde sürücülerin artık Suudi Arabistan'a uçakla transferi mümkün hale geldi.

Hedef: Pazarı kaybetmemek

Bununla ilgili gerekli tüm dokümanlar hazırlanmakta olup, uçak transferinin NAS AIR ve THY katkılarıyla sürdürülmesi yönünde çalışmalar tamamlanmak

üzere. İlk transferin ise Duba'da araçlarını gemiye bindirip Türkiye'ye gelecek olan sürücülerle başlatılması hedeflenmektedir.

Hatay Ro-Ro bölge ihracatçımız ve taşımacılarımızın pazar kaybetmesini önlemek, faaliyetlerine devam edebilmelerini sağlamak üzere yoğun gayretler göstermiş ve herkes için olumlu sonuçlar doğuracak sonuçlar elde etmiştir. Bu vesile ile, söz konusu sonuçlara ulaşmamızda bizlerden desteğini esirgemeyen başta Dışişleri Bakanlığı, Amman Büyükelçiliği, Amman Ticaret Müşavirliği ve Ürdün Ulaştırma Bakanı, Sanayi ve Ticaret Bakanı, Sanayi ve Ticaret Odası Başkanı ile ASEZA Başkanına sonsuz teşekkür ediyor, sektör ve ülkemize hayırlı olmasını dileriz. ■

Globelink Ünimar,

Entegre lojistik hizmetlerini geliştiriyor

Denizyolu, havayolu ve karayolu hizmetlerinde ürün çeşitliliğini artırarak, müşteriye özel çözümler sunan Globelink Ünimar, yurt içi lojistik hizmetlerini profesyonel bir platformda yürütmeye devam ediyor.



Dünya genelinde yaygın acente ağı

Globelink Ünimar, dünya genelindeki yaygın acente ağıyla başta İtalya, Almanya, İspanya, Hollanda, İngiltere ve Fransa'ya düzenli parsiyel çıkışlarla birlikte tüm Avrupa'ya hızlı, kaliteli grupaj ve komple servis hizmeti sunuyor.

Uluslararası karayolu departmanına CIS bölgesini de (Azerbaycan, Beyaz Rusya, Ermenistan, Kazakistan, Kırgızistan, Moldova, Özbekistan, Tacikistan, Gürcistan, Rusya) ekleyen Globelink Ünimar, bölgenin en önemli taşıma modu olan karayolu servisi anahtarını ve diğer hizmetlerini, CIS bölgelerine ticaret yapan müşterilerine fazlasıyla sunmaya başladı. Globelink Ünimar, Kazakistan, Kırgızistan ve Türkmenistan'a haftalık grupaj servis vererek, bu bölgedeki güvenilir iş ortağı ihtiyacını karşılıyor. ■

Goodyear'ın yeni Genel Müdürü

Pietro Saletta oldu!

Temmuz 2012'den bu yana Goodyear Lastikleri TAŞ'nin Genel Müdürlüğü'nü üstlenen Emin Özkan, görevini 8 Temmuz 2015 itibarıyla Pietro Saletta'ya



devretti. Pietro Saletta, lastik endüstrisinde kapsamlı liderlik tecrübesinin yanı sıra, hem tüketici hem de ticari lastik iş birimlerine ilişkin deneyimlere sahip.

Goodyear'a 1996 yılında İtalya'da Tüketici Lastikleri Ürün Müdürü olarak katılan Saletta, sonrasında Avrupa Kamyon Lastikleri Pazarlama Direktörü, İtalya Tüketici ve Motosiklet Lastikleri Direktörü, EMEA (Avrupa, Ortadoğu, Afrika) Bölgesi Satış ve Pazarlama Direktörü ve İberya Genel Müdürlüğü gibi birçok uluslararası liderlik rolünü üstlendi.

Türkiye'deki yeni görevi ile Goodyear Yükselen Pazarlar Liderlik Takımı'nın bir üyesi olan Saletta, Goodyear Lastikleri TAŞ Yönetim Kurulu'nda da yer alacak.

Roma La Sapienza Üniversitesi'nde Makine Mühendisliği yüksek lisansını tamamlayan Pietro Saletta; anadili olan İtalyanca'nın yanı sıra İngilizce ve İspanyolca biliyor. ■

Kırkayak efsanesi kalkışa hazır

Scania'nın efsane Kırkayak araçları yeniden yollarda!

8x2 segmentinin lideri, efsane Kırkayak geri döndü. Üstelik şimdi çok daha güçlü, çok daha konforlu. İşinize en uygun çözümleri sunan, yenilenen Kırkayaklar Scania Yetkili Satıcılarında sizleri bekliyor.

Trafik Hayattır | Doğuş Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44) | / ScaniaTr

Scania aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğuş Otomotiv ve Scania model, tasarım, renk, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Doğuş Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralara ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulamamaktadır. Scania ürün ve hizmetlerini satın alırken ulusal kanuni gereklilikler göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcıları ve Servisleri ile iletişime geçin veya www.scania.com.tr adresini ziyaret edin.

Çalıkıran Turizm'in tercihi MAN Cityliner

Aldığı 3 Cityliner araçla bu yıl toplam 10 MAN otobüs yatırımı gerçekleştiren Çalıkıran Turizm'in sahibi Salim Zeki Çalıkıran, MAN yatırımlarının süreceğini belirtti.

Filosunda 400'ü aşkın araç bulunduran, personelin yanı sıra turizm taşımacılığında da hizmet veren firmanın filosundaki MAN otobüs sayısı 15'e yükseldi.

Man Cityliner yatırımına devam

MAN markasından duydukları memnuniyetin araç yatırımına yansıdığını belirten Çalıkıran Turizm sahibi Salim Zeki Çalıkıran, "Yılbaşından bu yana 10 MAN araç aldım. Çok memnun olduğumuz için MAN ile devam etme kararı aldık. İlk etapta 3 MAN Cityliner aldık ama bu yatırımın devamı gelecek" dedi.

Taşımacılığın her alanında varız

Salim Zeki Çalıkıran, Ankara'da

Salim Zeki Çalıkıran



büyük acentelere hizmet veriyoruz." Çalıkıran, Adana ve İstanbul'da turizm taşımacılığı ve filo araç kiralama alanında faaliyet gösterdiklerini de dile getirdi.

Turizmde büyük iptaller yaşıyoruz

Çalıkıran, son yaşanan olumsuz gelişmelerle turizmde birçok sefer iptalinin yaşandığına dikkat çekerek, "Dünyanın gözünde, Türkiye savaş halinde olan bir ülke. Bu ülkeye bu

saatten sonra kim gelir? Büyük iptaller yaşıyoruz. İptaller bu seneki planları bozdu. Sadece turizm taşımacılığı yapan arkadaşlarımızın çok etkilendiğini biliyorum. İptallere bağlı olarak yatırımlar iptal edildi, arabalar elden çıkarılmaya, satılmaya başlandı. Sektör sıkıntılı bir ortama girdi. Sadece turizm taşımacılığı yapmadığımız için bu sıkıntılı ortamda, biraz olsun nefes alabildik. İnşallah, bir an önce bu ortamdan kurtuluruz" diye konuştu. ■

Tahdit, hizmet kalitesini artırıyor

Çalıkıran ile Ankara'da yıllardır uygulanan, İstanbul'da son çalışmalarını yapan plaka tahdidini konuştuk. Plaka tahdidinin Ankara'da servis taşımacılığına kalite, rekabet getirdiğinin altını çizen Salim Zeki Çalıkıran, "Tahdit rekabet getirmiyor, hizmet süreci kötü oluyor" diyen gelip Ankara'yı incelesin. Bir de gitsin tahdidin olmadığı illeri incelesin. Tahdit eksileri ve artıları ile değerlendirilmeli. Tahdit ilk geldiği zaman araç yatırımı yapmakta zorlanıldı, ama bir müddet sonra buna göre hareket edildi. Firmalar arasında rekabet düzene girdi. Ben bayiden 20 araba alayım bu işi yaparım diyorsunuz, ama tahdit gelirse, hesabınızı iki kere yapmak zorundasınız. 10 tahditli araba almak ile 10 tahditsiz araba almak arasında çok ciddi farklar var. Ankara'da bugün tahditli plakanın değeri 600 bin TL. Tahdit, bir anlamda yatırım aracı oldu, ama bir yandan bu

işi daha profesyonelce yapan insanların ortaya çıkmasını sağladı. İstanbul'da, bunun sıkıntısını yaşıyorduk. Fiyatlar düşüyordu. Biz insan taşıyoruz, çocuk taşıyoruz. Hiçbir eğitimi olmayan, hiçbir bilgisi olmayan, bu sektörde çalışmamış, emekli olup 40-50 bin TL'ye araba alan bir kişi, İstanbul'da servisçilik yapabiliyordu. Plaka tahdidi, belirli bir maddi güçle bu işin profesyonelce yapılması zorunluluğunu getiriyor. Ankara'da C plakası araç hizmet veremiyor. Hizmet verecek araçlar belediyeden belgelerini alıyor, araçlar yılda iki kere uygunluk testinden geçiyor. Bu da hizmet kalitesini artırıyor. Tahdit servisçiye statü kazandırıyor" diye konuştu.

3 kez ihaleye çıkıldı

Ankara'da 8 bin aracın servis taşımacılığında hizmet verdiğini dile getiren Çalıkıran şunları söyledi: "Ankara'da 8 bin servis aracı

yetmediğinde, belediye, il trafik komisyonları, valilik, esnaf ve ticaret odaları bir araya gelip ihtiyaçları tespit ederek ihaleye çıkılıyor. Ankara'da 3. kez ihaleye çıkıldı ve plaka ihaleyle satıldı."

Bir sabah tahdit geldi

Ankara'da tahdit uygulamasının 1990'lı yıllarda; kendilerine haber verilmeden aniden uygulanmaya başladığını dile getiren Çalıkıran, "Ankara'da sabah bir kalktık, 'bundan sonra servis hizmeti veren araçlar C plakalı olacaklar' denildi. Biz elimizdeki mevcut plakalara tahdit takabildik. Ama tahdit İstanbul'da seçim yatırımı olarak değerlendirildiği için yüzlerce binlerce araba girdi. İhtiyacı olan da, olmayan da, 'yarın, öbür gün tahdit gelecek, plakalardan rant gelecek' diye araba aldı. Şu anda 50 bin aracın 15 bini boşta duruyor muhakkak" dedi.



MAN Kamyon ve Otobüs AŞ Satış Uzmanı İlker Canbolat, araçları firma temsilcisi Abdullah Çalıkıran'a teslim etti.

Cüneyt Ergün: İşbirliğimiz büyüyerek devam edecek

MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Çalıkıran Turizm'in personel ve turizm taşımacılığı alanında kurumsal kimlik yapısı ve kaliteli hizmet süreciyle hızla büyüdüğüne dikkat çekerek, "400'ü aşkın araç filosuna sahip Çalıkıran Turizm'i MAN ve Neoplan otobüsleri ile buluşturmak ve hizmet yarışında ona katkı sağlamak bizlere mutluluk veriyor. Sadece satış sürecinde değil, satış sonrası ve ikinci el hizmet sürecinde onlara her zaman destek vermeye devam edeceğiz. Yeni araçlar Çalıkıran Turizm'e hayır, uğurlu olsun" dedi.



MAN TopUsed Tuzla'da

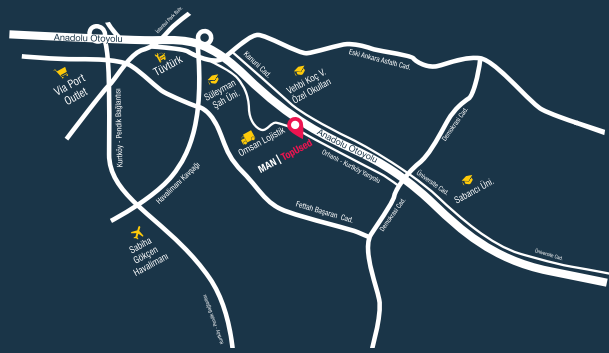
2. el kamyon MAN TopUsed'dan alınır.



ŞENSAN OTOMOTİV

Orhanlı Mah. Katip Çelebi Cd.
No:35 Tuzla / İSTANBUL
Tel: 0216 394 44 25
Faks: 0216 394 44 96
www.man-topused.com.tr
mantopused.sahibinden.com

MAN | TopUsed



MAN kann.

100 Years
MAN Truck and Bus



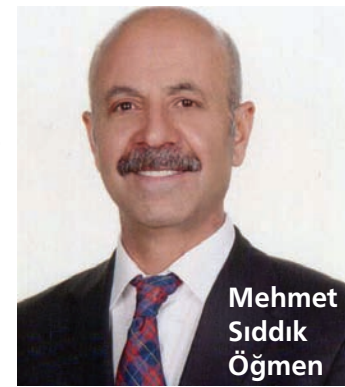
gagetrade.com

Yılda 120 bin ton kömür ve 120 bin ton dökme çimento taşıyacak

Denizli Çimento'nun demiryolu taşımacılığı OMSAN güvencesinde

OMSAN Lojistik, çimento sektörünün önde gelen firmalarından Denizli Çimento'nun Kütahya Tunçbilek'ten, TCDD'nin Denizli Kalkık İstasyonu'na yapılacak kömür taşımacılığını ve yine Denizli Çimento Fabrikası'ndan İzmir Aliğa'ya yapılacak dökme çimento taşımacılığını demiryolu ile gerçekleştirmeye başladı.

Yürütülen operasyon kapsamında OMSAN, Denizli Çimento için 2 yıl süresince yıllık 120 bin ton kömür ve 120



Mehmet Siddık Ögmen

bin ton dökme çimento taşıması gerçekleştirecek. Denizli Çimento'nun OMSAN'ı tercih etmesinden ötürü mutlu olduklarını belirten OMSAN Lojistik Demiryolu Koordinatörü Mehmet Siddık Ögmen, kömür taşımacılığında 90 konteyner ve 30 vagonun, dökme çimento taşımacılığında ise 65 silobas konteyner ve 15

vagonunun kullanıldığını ifade etti. Ögmen, OMSAN'ın demiryolu taşımacılığındaki deneyimi ve nitelikli insan kaynağı ile Denizli Çimento için rekabet avantajı yaratacaklarına inandığını belirtti. ■



Sektöre Sertrans'la RFID Teknolojisi

Sertrans Logistics, RFID (Radio Frequency Identification) teknolojisi ile müşterilerine zaman ve güven avantajı sağlıyor. Bu uygulama ile RFID okuyucular ve RFID etiketler sayesinde ürün giriş çıkışları barkod okutmaya gerek kalmadan radyofrekanslar sayesinde veriyi dönüştürüyor ve böylece güvenlik özellikleriyle de tam denetim sunuyor.

Barkodun yerini alıp almayacağı tartışılan ve 70'lerden bu yana var olan tekstil, sağlık, ilaç sektörü gibi pek çok alanda hizmet veren RFID teknolojisi, lojistik sektöründe de büyük hız ve kolaylıklar sağlıyor. İş ortaklarına son yıllarda hızla yaygınlaşan RFID teknolojisiyle hizmet veren Sertrans Logistics'in CEO'su Nilgün Keleş



"Sunduğumuz RFID uygulaması ile müşterilerimize, zamandan büyük oranda tasarruf, kullanılan nesne üzerinde daha fazla kontrol, stok idaresini kolaylaştırma, sevkiyatın güvenilirliğini artırma ve müşteri memnuniyeti sağlıyoruz" dedi. ■