

2 » Kentiçi

Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sisteminde Türel Dağılım - 8

Ulaşım ile ilgili bütün sorunların çözümlemesi ve uygulanmasında unutulmaması gereken önemli bir nokta, devlet politikalarının yanlış seçim ve uygulamalara dayanması durumunda ulaştırma maliyetlerinin yükselmesiyle sonuçlanacağıdır.

Ülkemiz açısından; karayolunun; modal dağılımda dengesiz derecede yüksek bir pay edinmiş olması ve bununla kendi içerisindeki payda; 'toplu ulaşım'ın olması gereken payı alamıyor olması, azalarak da olsa süren problemlerimizdendir. Ülkemizde 'otomobil sahipliği' oranları; -pay bağlamında- alabildiğine yüksektir. Bu; tüketim kültürü alışkanlıkları, yerli üretim düzeyimiz ve on yıllardır sürgit devam eden politik yönlendirmelerin bir sonucudur.

Ekonomik kalkınma belirleyici

Ülkemizin ekonomik kalkınma hedeflerinin, verimli çalışan ve sorunları en aza indirmiş bir ulaştırma sistemi ile sağlanabileceği açıktır. Bununla beraber; ekonomik kalkınma, sosyal ve kültürel kalkınmanın hem sebebi ve hem de sonucu olarak bütüncül bir yaklaşımı gerektirmektedir. Daha önceki yazılarımızda da ifade ettiğimiz üzere; her ne kadar ekonomik büyüme ulaştırma sistemi ile doğrudan ilişkili olsa da, şehirleşme ve benzeri konular nedeniyle, nicel büyümenin içini dolduracak olan nitelikli kalkınma, ulaştırma ve şehirleşme planlamasında ekonomik-sosyal-kültürel ve siyasi fazlala bütünleyici bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiği açıktır. Trafik güvenliği başta

olmak üzere ulaştırma sisteminin problemlerinin çözümü gelişen teknolojik imkanlardan faydalanılması (Akıllı Ulaştırma Sistemleri), modlar arası entegrasyon ve dengeli modal dağılımın sağlanması, tüketim kültürünün yönlendirilmesi, çevreci ve sürdürülebilir yaklaşımların ön plana çıkarılması gibi geniş bir alanda bir dizi çözüm gerektirmektedir.

Karayollarında güvenlik

Daha önce birçok defa; 'karayolu trafik güvenliği'nin sağlanmasının; modal dağılımdaki payının dengeli ölçeklere çekilmesinden, insan odaklı bir yaklaşım çerçevesinde geliştirilecek üretim-tüketim eksenine ve 'akıllı ulaşım sistemleri'nin doğru yer ve zamandaki kararlarla uygulanmasına varıncaya kadar birçok bileşenin olduğundan bahsetmiştik. Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk.

Karayollarında güvenliğin sağlanmasının bir başka adımı, otoyollarımızda Akıllı Ulaşım Sistemlerinin (AUS) devreye girmesidir. Bununla beraber karayolu trafik güvenliğinin 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



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

su yolları ve kablolu sistemler gibi modlarla desteklememiz gerektiğidir.

Dengeli modal dağılım

Özelde İstanbul, genelde de ülkemiz ve bölgemiz; arazi yapısı-tarihi zenginliği ve arka planı-coğrafyası ve konumu-beşeri yapısı-ekonomisi ve kültürü ve benzeri özellikleri itibarıyla kablolu sistemler, denizyolları, demiryolları ve iç su yolları yatırımlarına ve dolayısıyla da çoklu modal dağılıma fazlasıyla elverişlidir.

Demiryolunun ülkemizdeki tarihçesine baktığımızda; Osmanlı'nın son dönemlerinden itibaren - büyük bir kısmı Anadolu topraklarında olmak üzere- önemli yatırımlar yapıldığını, bütün istikrarsız ve savaşla geçen yıllara karşın bu imlemenin devam ettiğini görüyoruz. Sonrasında; savaşın çıkarak kendini yeniden gerçekleştiren bir ülkenin 'Cumhuriyetin İlk Yılları'nda; aynı ivme ile demiryollarına yatırım yapmaya devam ettiğini de biliyoruz. Bununla beraber; bunun belli bir müddet sonra

hemen hemen tamamıyla kesilip, Türkiye'de 'ulaştırma sistemi ve hizmeti'nin tek modlu bir karayolu sistemine dönüştüğüne şahitlik ettik.

İleri görüşlülüğün eserleri

Bu dönemeçte; o günün şartları bazında, devasa caddeler ve otoyollar yapıldı. Bütün bunlar gerçekten; ileri görüşlülüğün eseri idi. Fakat bu yatırımlar gerçekleştirilirken; karayoluna gösterilen ilginin demiryolu ve denizyolu için bütünüyle atıl kaldığı gerçeği vardı; bu sürgit, on yıllar boyu ülkenin kaderi olarak günümüz Türkiye'sine kadar devam etti. Akılcılığı zaman zaman tartışılmakla ve ara ara akamete uğramasına rağmen, karayolu yatırımları devam etti; denizyolu, iç su yolu ve demiryolu ise adeta unutuldu.

Bununla beraber; tartışmalı sosyal politikalar, dönemsel rahatlamalar ve para akışları ile ülkemiz insanının anlam dünyasına teknolojilerin nimetlerini sokabilecek şekilde dönüştürülebilse de; sosyal-ekonomik-politik ve teknik anlamda kendi perspektifimizi 'sürekli kılcak' şeklinde inşa edememiş olmamızdan dolayı, bütün bu gelişmeler çoğu zaman nispi kaldı ve daha farklı kayıplara yol açtı. Bu kayıpların; teknik-ekonomik anlamdaki okumaları; tüketim kültürünün yönlendirilememiş olması, kaza kayıp oranlarının yüksekliği, sosyal adaletsizliğin giderilememesi ve derinleşmesi, kaynaklarımızı etkin ve verimli şekilde kullanamayıp, modal dağılımın tek modlu dağılıma dönüşmesi, plansız şehirleşme ve rant odaklı bakış açıları şeklinde okunabilir.

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

Başladık
2016'ya.

Dünyanın fabrikası Çin, yüzde 6,9 büyümesine rağmen, daha yılın başında damgasını vurdu. Borsasını canlı tutabilmek için kamu hisselerini geri alıp tutuyordu. Geçen hafta, borsasına müdahaleyi kesti ve bir düşme testi yaptı. Aman ki aman! Borsa yarım günde yüzde 7 ile düşüş rekoru kırdı. Gün bitmeden işlemleri durdurdular ve borsayı kapattılar. Bütün ülkelerin borsası buna düşme ile cevap verdi. Dünyayı salladılar. Devalüasyon da yapacaklar, paralarını da ucuzlatacaklar.

Durdurmasalar, kapatmasalar ne olacaktı? Herkes hissesini satacak, parasını alacak ve Çin'den kaçacaktı. Bu yatırımcılar sanayiden ticaretten çıkıp paranın para etmediği, faiz bile görmediği, hatta depo kirası alınan Batı ülkelerine gelip park edeceklerdi.

Ama hazır bekliyorlar, kaçacaklar. Amerika Merkez Bankası da onları çağırıyor gibi yapıyor, faizi bu yıl 3 kere arttıracağını tekrarlıyor. Üstüne de, bankanın en yetkilisi, kendilerinin ciddiye alınmasını haykırıyor. Buna ihtiyaç duyuyor, çünkü dünyadaki ekonomilerin verileri faizi arttırmalarını onaylamıyor. ABD'nin işsizlik maaş rakamı, istihdam rakamı ile eşit gidiyor.

Ortadoğu'da 2 petrolcü ülkenin diplomatik ilişkisi kesmesi bile yükseltmiyor, petrolü, altını, hammaddeyi. Eskiden olsa, petrol rekor kırardı. Suudlarla Acedlerin çekişmesinden.

Petrolün düşük fiyatı petrolcü ülkeleri zorluyor. Bu zenginlerin 5 yıl içinde iflas edeceği hesaplanıyor.

Hammadde, para ucuz. Gelişmekte Olanlar'a (GO) yarayacak mı? Yarayacak.

* * *

Geçen hafta bankacılar, turizmcilerle



anuray59@gmail.com

Akif
Nuray

ortak toplantı yaptılar, durum değerlendirdiler. Bankacılar, kendi ifadeleriyle, bankacılığı yalnız başlarına yapmadıklarını söylediler, iş ortaklarını destekliyorlar.

Bankalar 2016'dan emin.

Turizmciler, aynı ihracatçıların başardığı gibi, pazarlarını çeşitlendirecekler. Turizmciler kıpırdamasa bile olur. Çünkü 2015 yılında yine 35 milyon turist geldi; 2 seçime, belirsizliğe, sınır çatışmalarına rağmen. 2016 onları da memnun edecek.

İhracatılarımız başarılı, miktarı ve avro toplamını arttırdılar, dolar toplamında da az kaybettiler.

Otomotivin rekorlarını tebrik ederiz. 17,5 milyar dolarlık ihracatta 992 bin parça ürün sattılar. Parça başına ciro 17 bin 500 dolara yükseldi. 2015 başında pek korkulu idiler, hatırlarsınız. 2016'da ihrac pazarlarındaki (yavaş) iyileşmeden yine pay alacaklar.

* * *

Taşıma dünyası trafik sigortasından şikayetine devam ediyor.

Halbuki trafik sigortası artık danışıklı hasarların bedelini sorumlusundan alıyor, hasar gören aracın değer kaybını prime ekliyor ve hasara uyumlu prim hesaplıyor. Prim tabii ki yükseliyor.

Öte yandan, sigorta şirketleri de primlerin sadece yüzde 10'unu Sağlık Bakanlığına vererek bedeni hasarların tamamından kurtuluyor.

Karayolu ağıımız iyileşti, hız ve ağırlık kontrolü sıkılaştı, teknik muayene kalitesi yükseldi, araç parkımız gençleşti. 2016'da sürücü belgesi sınavı da sürücü kalitesini iyileştirecek.

Ama trafik sigortaları hala zarardan konuşabiliyor. İncelemeye devam!

İyi haftalar. ■

Nasıl yapılacağını bilmiyorsanız,
ilk yardım yapmaya kalkışmayınız.

BAŞSAĞLIĞI

Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler

Federasyonu Genel Başkanı,

Ulusoy-Varan Genel Müdürü,

PUİS Genel Başkanı ve

İmran Okumuş'un değerli amcası

Hasan
OKUMUŞ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhuma Allah'tan rahmet,

kederli ailesine, sevenlerine,

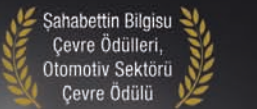
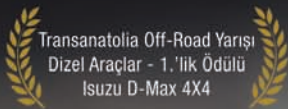
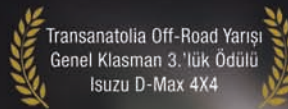
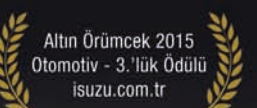
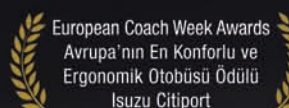
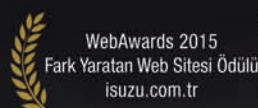
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

ÖDÜLE DOYDUK!

Anadolu Isuzu 2015 yılında kurumsallık, rekabet, çevreye ve insana saygı anlayışı ile birbirinden değerli 6 ödülün sahibi oldu. Bu gurur bizim, bu gurur hepimizin...



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



LİDERİN YOLU

6 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markasıyız.*
Bu yıl yetmedi; başarılarımıza bir yenisini daha ekleyip
küçük otobüs ihracatında da lider olduk.
Bizimle birlikte yola çıkan ve bu başarıda katkısı olan
herkese teşekkürler...



*25 kişi ve üzeri yolcu taşımacılığı pazarı için geçerlidir.

☎ 444 6857 [444 OTKR] 🌐 www.otokar.com.tr 📘 /OtokarTicariAraclar 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr



Otokar
— Doğru karar —

4 » Yolcu Taşımacılığı



Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Korsan taşımacılık

Korsan taşımacılık derken ne anlıyoruz, önce ona bakmak lazım. Korsanlık kelimesi ne, mesela korsan kaset diyorlar, korsan cd diyorlar, korsan rakı, korsan içki... Bunların bir kısmı telif hakları ile ilgili, sanatçıların sesi biraz gür çıkıyor diye hükümet kademelerine daha kolay ulaşıyorlar diye haklı olarak korsan cd'lere hatta daha ileri gidip telif hakları ödenmiş yayınların otobüste tekrar çalınmasından bile telif istemeye kadar götürdüler. Bazıları sadece ticareti, diyelim ki yazarın, çizerin, sanatçının kazancını engelliyor. Bazı korsanlıklar, gıda ile olanlar zehirlenmelere yol açıyor. Korsan yolcu taşımacılığı doğrudan insanın can güvenliğini tehdit ediyor.

Ulaştırma Bakanlığının veya belediyelerin vermiş olduğu taşıma yetki belgesindeki hatlar ve belirlenen zaman tarifeleri dışında her türlü taşımacılık da korsan taşımacılıktır. İstanbul'da, TÖFED kurulmadan önce de UATOD'da Denetim Komisyonu Başkanı iken de ağırlıklı olarak yasa dışı ve korsan taşımalarla mücadele ettik. Yani ben, hem UATOD'un hem de TÖFED'in birikimini taşıyorum. Sonuçta korsan taşımacılık üç yerde toplanıyor. Birincisi; tarifeli taşımacılıkta otogar zorunluluğu. Gerek Taşıma Kanununda gerekse Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde şehirlerarası tarifeli taşımacılığın bir otogardan başlayıp bir otogardan bitmesi zorunlu hale getirilmiştir. Çünkü terminaller devletin kontrolü altında. Yani bir otobüs otogara girerken ve çıkarken kayıt altına alınır. D belgesi var mı, bilet kesme acentelik yetki belgeleri var mı, eğer 500 kilometrenin üstüne gidiyorsa ikiden fazla şoförü, bin kilometre üstüne çıkıyorsa 3 şoförü var mı, bu şoför kör mü, sakat mı, alkolik mi, psikoteknik raporlarına kadar inceleniyor, kayıt altına alınıyor, otobüs nereye gidiyor, belirleniyor.

Bunun dışında otogarlarda her türlü caydırıcı emniyet birimleri de var. Ama hal böyleyken İstanbul'da, mahalle içlerinde, sokak aralarında otobüsler kaldırılıyor birçok şehre. Yönetmelik açıkça terminali zorunlu hale getirdiğine göre ne yapmak lazım? Mevzuatta eksiklik yok. Otobüsçülerin oluşturduğu mesleki sivil kuruluşların talebi ile terminal meselesi ciddi bir şekilde yönetmeliklere işlendi. Ama bakıyoruz İstanbul'da otogardan kalkmayan bir otobüs Ankara'ya gidiyor. Ankara'dan başka bir yere giderken de yolda kaza yapıyor 7-8 ölü var. Peki, bu Ankara'ya nasıl geldi? Evet, her otobüsün başına bir polis koyamayız. Ama İstanbul'un giriş çıkış noktaları belli. Otogardan kalkan tarifeli taşımacılık yol kenarı denetim istasyonlarında işaretle dahi durdurulup sorulabilir. Otogara girdin mi, girmedin mi? Otogara girmişse D1 belgesi, taşıt kartı, şoförlerin sigortası, araçların trafik kaza taşımacılık sigortası, ferdi koltuk sigortası var demektir. Şoförün muavinlerin sosyal güvenlik sigortaları var demektir. Taşıt kartı varsa bunların hepsi var demektir.

Emniyet Genel Müdürlüğünde, Trafik Daire Başkanı Sayın Yusuf Avan Bey ile bir toplantı yaptık. Bütün terminalleri birbirine bağlayan bir program yaptık. Diyelim ki Kayseri'den kalkan bir otobüs İstanbul'a geliyorsa hem Kayseri'de hem İstanbul'da kayıt altına alınıyor. Bizim bu konuda önerimiz şu: Ulaştırma Bakanlığı ve Emniyet Genel Müdürlüğü bir genelge yayımlayarak terminal belgesi olmadan, terminalden kalkmayan bir araca bir sonraki terminale giriş izni verilmesin, çıkış izni de verilmesin. Araç bağlansın. Ulaştırma Bakanlığı'nın ceza talimatnamesinde, bir biletin ismini yanlış yazana ceza puanı veriliyor. Otobüs yanlış kalkmış, bileti yanlış kesilmiş gibi normal işleyişteki kusurlara verilen cezalarla korsan taşımacılığa verilen cezalar aynı statüde değerlendiriliyor ve ceza puanı veriliyor. Oysa bu, 45 yolcuyu alıyor götürüyor, Bolu dağından düşebilir, herhangi bir uçuruma yuvarlanabilir. Öğrencilerin tarihi yerleri görmeleri için kültür gezileri düzenleyen okul müdürleri, gidip bir otobüs tutuyor. Otobüsün ve sürücüsünün niteliğini bilmeden, sadece ücretine bakarak tutulan bu otobüslerin önemli bir kısmı kaza yaptı ve birçok öğrenci de öldü. TÖFED Başkanı Sayın Birol Özcan, İstanbul Valisi ile bu konuyu görüştü. İstanbul Emniyet Müdürü ile önümüzdeki hafta toplantılar yapacağız. Ama bizim özellikle terminal meselesinde somut istediğimiz şu; şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığında terminal esastır. Bir terminalden kalkmayan, herhangi bir terminalde kayıt altına alınmayan bir otobüsün, bir sonraki ilk T belgeli terminale girdiğinde bağlanması için karar alınması lazım. Emniyet'in bu otobüsü durdurması lazım, yola gidişini iptal etmesi lazım.

Bir diğer korsanlık da ilüçi çalışması gereken araçların uzun yollarda çalışmalarıdır. Şehirlerarası taşımacılıkta ise 100 kilometrenin üstüne çıkmaması gereken D4 belgeli minibüsler fındık zamanlarında Türkiye'nin her yerinden Karadeniz'e, pamuk zamanlarında Çukurova'ya normal zamanlarda Doğu ve Güneydoğu'dan İstanbul'a yolcu taşıyor. Bunlarla ilgili çekilmiş yüzlerce fotoğraf var bizde. 10-15 il geçip gelirken Emniyet, neden 'sen nereden geliyorsun, nereye gidiyorsun' demiyor. Belgesiz veya belgesini aşarak yolcu taşıyan minibüslerin şehirlerin girişinde hemen bağlanması lazım. Bu basın yolu ile de ilan edilirse caydırıcı olacaktır.

Giderek artan bir korsan taşımacılık da havaalanlarına yakın şehirlerden tarifeli olarak yolcu taşınmasıdır. D2 belgesiyle yapılması gereken bu hizmet, birçok geyirde korsan olarak yapıyor, elimizde yüzlerce belge var. Bu hafta emniyet ve vali ile yapacağımız toplantılarda bunları dile getireceğiz. Ulaştırma Bakanlığının bir genelge yayınlamasını istiyoruz.

Korsan rakı can kaybına sebep oluyor, korsan gıdalar tehlikeli ve zehirlenmelere yol açıyor. Korsan yolcu taşımacılığı bunlardan daha da tehlikelidir, çünkü seyyar bombadır. Korsan yolcu taşımacılığını önlemeliyiz. ■

Halk otobüsçülerinin uzun süredir beklediği ücretsiz seyahatlere yönelik destekle ilgili Yönetmelik Resmi Gazete'de yayınlandı.

Yönetmelik ile gelir desteğine yönelik usul ve esaslar belirlendi. Gelir destekleri İstanbul ve Ankara için her araç başına aylık 1000 lira, diğer büyükşehir olan illerde 750 lira, büyükşehir olmayan illerde ise bu rakam 600 lira oldu. Ödemelerin dönemi 7 Nisan 2015 tarihinden itibaren belirlendi ve 60 gün içinde toplu ödemeler yapılacak.

Yönetmelik 6 Ocak 2016 tarih ve 29585 sayılı Resmi Gazete'de yayınlandı. Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı Ücretsiz Seyahat Kapsamında Yapılacak Gelir Desteği Ödemesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkındaki Yönetmeliği yayınladı. Yönetmelik ile belediyeler tarafından yetki verilen özel şahıs ya da şirkete ait şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir ulaşım aracı ile özel deniz ulaşım aracı için bunların işletmecilerine belediyeler



ÖZULAŞ Başkanı Göksel Ovacık: Ücretsiz gelir desteği

Hayal kırıklığı yarattı

ÖZULAŞ Başkanı Göksel Ovacık, "Dağ fare doğurdu. Herkesin şu anki ortak kanaati o. Beklentilerin çok çok altında gerçekleşti. Bu için bir otobüsçüye aylık 4 bin 500 lira maliyeti var. 1000 TL'lik aylık araç başına destek, esnafta hayal kırıklığı yarattı. Bu şartlarda iş sürdürebilmemiz her geçen gün zorlaşıyor. Her şey zam gelmişken 1,5 yıldır yolcu taşıma ücretlerine zam yapılmaması olmasa da ayrıca bir sıkıntı" dedi.

Başkan Göksel Ovacık, 6 Ocak 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan gelir desteğine yönelik Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. Başkan Ovacık, ayda 4 bin 500 TL bir maliyeti bulunan taşımada araç başına sağlanan 1000 TL'lik aylık gelir desteğinin özel halk otobüsçüsünü memnun etmediğini belirtti. "Memnun olmak mümkün mü? Dağ fare doğurdu. Herkesin şu anki ortak kanaati o. Beklentilerin çok çok altında gerçekleşti. Bu için bir otobüsçüye aylık 4 bin 500 lira maliyeti var. Günlük 100'ün üzerinde ücretsiz yolcu taşıyoruz. Ayda 3 bin yolcuyla tekbül ediyor. Bunun karşılığında asgari alınması gereken rakam 4 bin 500 liraydı" dedi.

Talebimiz kişi başınaydı
Taleplerinin kişi başına

1000 TL hiçbir talebi karşılamıyor

İstanbul Halk Ulaşım Başkanı Mustafa Altuntaş, özel halk otobüslerine sağlanan ücretsiz gelir desteğinin beklentilerin

altında olduğunu söyledi. Araç başı ücret yerine kişi başı ücret talep ettiklerinin altını çizen Altuntaş, "İstanbul'da otobüs başına verilecek olan 1000 TL, hiçbir talebi karşılamıyor. Biz kişi başı ücret olarak 120 kuruş ile 145 kuruş arasında bir tutar talep etmiştik. Elektronik sistemde olduğumuz için kişi başı bedel talep ettik" dedi. ■

ücret ödenmesi olduğunu belirten Başkan Ovacık, "Biz sayısal verileri Bakanlığa ilettik. Bu veriler zaten Büyükşehir Belediyesi'nde de mevcut. Biz en az 1-1,5 lira kişi başına destek beklerken, şu an ki destek 30-35 kuruşa denk geliyor. Belirlenen rakam talep edilen rakamın dörtte birini ancak karşılayabiliyor. Ücretsiz taşıma kapsamına alınan kesimler daha önce özel halk otobüslerine 1,50 TL ücret ödeyerek biniyorlardı. İstanbul'daki Özel Halk Otobüsü Kuruluşları olan TÖHOB, Esnaf Odası ve şirketler yolculuk başına 1,50 TL istemişlerdi. Kişi başına gelir desteğinde yetkililerin bize açıklaması, 'sahtekarlıklar olur, biz bunun önünü alamayız' yönünde oldu" dedi.

Bu iş giderek zorlaşıyor
Şu an yapılan düzenlemeye yönelik yapılacak bir şey olmadığını ifade eden Ovacık, "Biz taleplerimizi siyaset nezdinde dile getirmeye devam edeceğiz. Ama şu an açıklanan gelir desteği beklentilerin çok altında ve dedikimiz gibi esnafta hayal kırıklığı yarattı. Bu şartlarda işi sürdürebilmemiz her geçen gün zorlaşıyor. Her şey zam gelmişken 1,5 yıldır yolcu taşıma ücretlerine zam yapılmaması olmasa da ayrıca bir sıkıntı" dedi. ■

Taşıma Dünyası

İstanbul ve Ankara'da otobüs başına aylık 1.000.- TL

Ücretsiz Seyahatlerde otobüsçüye gelir desteği çıktı

çalışmadığını hususlarına dair bilgileri içeren listenin ekli olduğu yazıyı, her ayın son gününden itibaren beş iş günü içerisinde Genel Müdürlüğe gönderecek. Genel Müdürlük, gerekli incelemeyi yaptıktan sonra ilgili belediyelerin taleplerini beş iş günü içerisinde il başında icmal tablosu düzenleyerek Bakanlığa gönderecek. Bakanlık, Genel Müdürlükten gelen

belgeler ve bilgiler doğrultusunda gelir desteği ödemesinin yapılması amacıyla ilgili il müdürlüklerine icmal tablosunu ve gerekli ödeneği gönderir. İl müdürlükleri harcama talimatı ve icmal tablosunu ödeme emri belgesine ekleyerek gelir desteği tutarını ilgili belediyelerin bildirmiş oldukları banka hesaplarına aktarır. Aktarılan bu tutarlar, ilgili belediyeler tarafından beş iş günü içerisinde işletmecilerin banka hesaplarına ödenir.

Ödeme miktarı

Şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir özel deniz yolu ulaşımı aracı için aylık 750 TL,

Ankara ve İstanbul büyükşehir belediyelerinde şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir ulaşım aracı için aylık 1000 TL, Büyükşehir belediyesi olan diğer illerde şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir ulaşım aracı için aylık 750 TL, Büyükşehir belediyesi

olmayan illerde şehir içi toplu taşıma hizmeti veren her bir ulaşım aracı için ise aylık 600 TL,

Denetim

Ücretsiz yolcu taşıma hizmeti veren toplu taşıma araçlarının işletmecilerine belediyeler aracılığıyla yapılacak ödemelere ilişkin Genel Müdürlük ve belediyelerin iş ve işlemlerinin denetimi İçişleri Bakanlığı, il müdürlüklerinin iş ve işlemlerinin denetimi ise Bakanlık tarafından gerçekleştirilir. Bu kapsamda hizmet sunan işletmelere ilişkin denetim ise ilgili belediyelerce yapılır.

Bu Yönetmelikte belirtilen ilgili merciler, kendilerine ibraz edilen ödemelere esas teşkil eden belgelerin kontrolünden ve hazırladıkları belgelerin doğruluğundan sorumludur. İlgili taraflar ve belediyeler, yapacakları iş ve işlemler ile ödemelerin her türlü mali sorumluluğunu taşırlar.

Gelir desteği ödemesine esas olan belgeler, istenildiğinde ibraz edilmek üzere, idarelerin arşivlerinde en az on yıl süre ile saklanır.

Haksız ve yersiz ödemelerin geri alınması

Yükümlülüklerini yerine getirmeyerek haksız yere ödemeye neden olanlar ile haksız yere ödemediği yararlanmak üzere sahte veya işiyle ilgili olmayan belge düzenleyen ve kullanan işletmeciler ile kişi ve kuruluşlar hakkında genel hükümlere göre

gerekli cezaî ve diğer kanunî işlemler yapılır.

Gerçek dışı beyanda bulunmak suretiyle haksız ve yersiz ödemeye sebebiyet vermeleri durumunda bu tutarların, ödemenin yapıldığı tarihten itibaren 6183 sayılı Amme Alacaklarının Tahsil Usulü Hakkında Kanunun 51'inci maddesine göre hesaplanacak gecikme zammı ile birlikte bir ay içinde ödenmesi, yapılacak tebligatla sebebiyet verenlerden Bakanlıkça istenir. Bu süre içinde ödenmemesi hâlinde bu tutarlar, anılan Kanun hükümlerine göre Maliye Bakanlığına bağlı vergi daireleri tarafından takip ve tahsil edilir. ■

Çeşitli ve Son Hükümler

Toplu ödeme
GEÇİCİ MADDE 1 – (1) 4736 sayılı Kanunun birinci maddesinin dokuzuncu fıkrasının yürürlük tarihinden başlayarak bu Yönetmeliğin yürürlüğe girdiği tarihe kadar olan dönem için hak edilen gelir desteği ödemesi, bu Yönetmeliğin yürürlük tarihini takip eden 60 gün içerisinde işletmecilere toplu olarak ödenir.

Yürürlük
Bu Yönetmelik 7/4/2015 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere yayımı tarihinde yürürlüğe girer. İşletmeciler şehirlerarası toplu taşıma hizmeti için bu maddeden faydalanamazlar.

Bursa Özel Halk Otobüsçüleri Odası Yönetim Kurulu Başkanı Sadi Eren

Otobüs başına 750 TL beklentilerin altında

Başkan Sadi Eren, özel halk otobüsçülerine sağlanan ücretsiz seyahatlere yönelik gelir desteğini yetersiz bulunduğunu, Bursa'da araç başına verilecek 750 TL'nin beklentilerin altında ve ihtiyacı karşılamaktan uzak olduğunu söyledi.

Kişi başına indirim

Kendilerinin araç başına değil, kişi başına ücretsiz gelir desteği istediklerini vurgulayan Bursa Özel Halk Otobüsçüleri Odası Yönetim



Kurulu Başkanı Sadi Eren, "Beklentilerin altında ve hayal kırıklığı olarak yorumluyoruz. 65 yaş üzerindekiilerin ücretsiz seyahat etme hakkı ortaya çıktıktan sonra Burulaş, yaşlılara ve ücretsizlere biniş oranını bilmek amacı ile kart verdi. Biz de bu nedenle ücretsiz gelir desteğinin kişi başına, biniş başına olursa adil olacağını söyledik, biniş başına olursa adil olacağını söyledik, İnsanlar var ki, günde 10 sefer, 20 sefer, 30 sefer biniyor. Bir sınırlama getirilsin istedik. Ankara'daki toplantılarda da sabah saat 6 ile 9 arası indirimli, 9 ile 16 arası da ücretsiz binişler olsun önerisini getirdim. Böyle olsaydı 750 TL bizi kurtarabilirdi" dedi.

İçinden çıkamaz hale geldi

Yolcunun yoğun olmadığı saatlerde ücretsiz taşımaların yapılmasını önerdiğini vurgulayan Eren, "Yolcunun, yoğun olmadığı saatlerde binsinler. Çünkü bu sefer, biz mevcut yolcuımıza cevap veremiyoruz. Bizim insanımız, ücretsiz seyahat etmeyi seviyor. Ücretsiz seyahat sabah akşam yolcu yoğunluğuna neden oluyor. Okula gitmek isteyen öğrenci, işine gitmek isteyen vatandaş mağdur oluyor. O sirkülasyona ek bir külfet geliyor. Yolcu sirkülasyonunu engelliyor. Bursa'da trafik içinden çıkamaz hale geldi" dedi.

1500 TL olsaydı merhem olurdu

Bursa'da araç başına verilecek 750 lira ile 40 kuruşa yolcu taşıması olacağını dile getiren Eren, "Yolcuyu 40 kuruşa taşımamız ne kadar doğru? Bu rakamı yeterli bulmuyoruz. İstanbul ve Ankara'ya biner lira, geri kalan illere 750'şer lira. Ücretsiz taşımalar belli bir saat aralığında yapılsaydı veya emekçilerin maaşlarına 50 lira yatsılsaydı, 50 TL karşılığında toplu ulaşım kartlarına 100 binış tanımlansa gereksiz binışlerin önüne geçilmiş olacaktı. İstanbul ve Ankara'daki arkadaşlar ile görüşüyoruz, bir yol bulunması lazım. Bursa gibi iller için de açıklanan rakam 1500 TL olsaydı, çözüm değil ama en azından merhem olurdu" ifadelerini kullandı.

Güzel bir karar alınabilir

Karar çıkar çıkmaz esnafın kendisini aradığını ve tepkilerini dile getirdiğini belirtirken, "Esnaf aradı, 'Başkan, bunu sen mi kabul ettin' dedi. Bakanlık yayınlanmış, ister kabul et, ister kabul etme. Yapacağın bir şey yok. Devlete, 'bunu kabul etmiyorum' deme şansın var mı? Konuyla ilgili, güzelleme istişare edilip konunun uzmanı ile yani mutfağındaki insanlarla ne yapılabilir diye konuşulmalıydı. Ne devlet zarar etsin, ne esnaf mağdur olsun. Mesela KDV'de, ÖTV'de, mazotta bir indirim yapılabilirdi. Yani biz taşıdığımız oranda mazot desteği alabilirdik. Mazotun ÖTV'sine indirim yapılabilirdi. Bu şekilde çözüm olabilirdi" diye konuştu.

Çoğu esnaf işi bıraktı

Sadi Eren, Bursa'da sahil kesiminde taşımacılık yapan esnafın daha zor durumda olduğunu vurguladı: "Onlar yüzde 70 oranında ücretsiz yolcu taşıyor. Onların sıkıntısı daha büyük. Çoğu esnaf işi bıraktı. Bu işi yapmaya, dayanamayacaklarını belirttik işi bıraktılar. Bir seferde 27 kişinin 25'i ücretsiz binince şoförün canına tak etti." ■

Metro Turizm 2016 hedeflerini belirledi

100 yeni otobüs yatırımı yapacak 25 milyon yolcu taşıyacak

2015 yılını 23 milyon civarında yolcu ile kapatan Metro Turizm, 2016 yılında 25 milyon yolcu ve 100 yeni otobüs yatırımı yapma hedefi belirledi.

ÖZEL RÖPORTAJ - ERKANYILMAZ

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, 2015 yılını değerlendirip, 2016 yılına yönelik hedefleri Taşıma Dünyası ile paylaştı.

2015 kendine gelme dönemi oldu

2015 yılının verimli bir yıl olduğunu belirterek açıklamalarına başlayan Mustafa Yıldırım, "Yolcu sayısında 2014 yılının bir tekrarı gibi oldu. Büyüme değil, kendine gelme dönemi oldu. 2015 yeniden yapılanma için bir başlangıç oldu. 2016 yılı da tamamen yeniden bir yapılanma yılı olacak. Bir kalite yılı olarak algılıyoruz. Metro bundan sonra kaliteye oynayacak. Kazalara en az karışan şirket olmak istiyoruz. Bu konuda ciddi atılımlarımız var. Metro Akademi kuruluşu var, eğitimler var. Denetimi tamamen akıllı sistemlerle yapıyoruz. Otobüs yer hizmetlerinde bir devrim niteliğinde çalışmalarımız var. Yolları kısaltan bir anlayışla devam etmek istiyoruz. Bu konuda İDO yaptığımız işbirliğimiz var. Çok ciddi planlarımız var" dedi.

Kısa mesafelerde yüksek verimlilik

2016'da öncelikli hedeflerinin daha kısa mesafelerde daha yüksek verimlilikle çalışmak olduğunu vurgulayan Yıldırım, "Yolculuklarda zamanı kısaltmak, trafikte kaybedilen zamanı yolcuya kazandırmak konusunda ciddi adımlarımız olacak. Metro Turizm hem çok ciddi bir algı yönetimi yapacak, hem kaliteli işler



Mustafa Yıldırım

yapacak. Bir farkındalık yaratacağımıza inanıyorum. Hedeflerimiz bunlar. 2016'dan başlayarak bir kalite yılı olacak. Üç tane beş yıllık planımız olacak" diye konuştu.

Kombine taşımacılıkta işbirlikleri

Ulaşımın farklı alanlarında yer almak istediklerini belirten Yıldırım, "Ulaşımın farklı branşlarında da olmak istiyoruz. Havayolu-denizyolu işbirlikleri, havayolu-karayolu işbirlikleri belki demiryolları ile de işbirliği yapacağız. Tabi burada kombine taşımacılık mevzuatının bir gözden geçirilmesi ve eksikliklerin giderilmesi, ulaşımın önündeki engellerin mutlaka kaldırılması lazım. 2016 yılında bu konuda işbirliklerimiz olacak. Havayolu taşımacıları ile bir ön görüşmemiz oldu. Bunların altını doldurarak yolumuza devam edeceğiz. Havayolu vardır ve kaçınılmazdır. Otobüsçülük doğal olarak çok büyüme trendinde olmayacak bundan sonra. Otobüsçülükte daha akıllı olma dönemi

gelmiştir. Daha akıllı olma mecburiyetleri vardır. Metro Turizm bunları yapacak ve yoluna devam edecek" dedi.

25 milyon yolcu hedefi

2014 yılında 23 milyon, 2015'te de aynı seviyede 23 milyon civarında yolcu taşıdıklarını ifade eden Yıldırım, "2016 yılı hedefi 25 milyon. Ama mutlaka kısa mesafede kaliteli taşımacılık yapan biraz daha büyükşehirlerde İstanbul-Bursa-Ankara-İzmir gibi illerde daha büyük volümlü taşıma yapmak istiyoruz. İnşallah bu hedeflerimiz tutacak" dedi.

100 otobüs yatırımı

2016 yılında Metro Turizm iki periyotta 100 yeni otobüs yatırımının planlandığını belirten Yıldırım, "Bunlar birinci yarıda 50, ikinci yarıda 50 otobüs planladık ama bu ekonomideki gelişmelere göre 80-120 arasında değişebilir. Bu yatırımlar 2+1 araçlar şeklinde olacak. Ekonomik suit araçlara ağırlık vereceğiz" diye konuştu.

Yurtdışı hatlarda yeni yapılanma

Yurtdışındaki taşımalara yönelik çalışmaların devam ettiğini ifade eden Mustafa Yıldırım, "Yunanistan hatında bir sıkıntı vardı. Onu giderdik. Önümüzdeki haftadan itibaren seferler tekrar başlayacak. Yunanistan ve Bulgaristan'da kurulu şirketlerimiz var. Bu coğrafyada daha fazla taşımacılık yapmak istiyoruz. Bu konuyu tamamen branş olarak ayırdık. Belki İstanbul'dan Avrupa ülkelerinden üçüncü ülkelere geçişler olabilir. Bu Almanya, Avusturya olabilir. Bunlar hedeflerimizde var. Metro Turizm, yurtdışında yeniden yapılanıyor. Komşu ülkelere daha çok verim almak istiyoruz. Gürcistan'da çok büyük ağırlığımız var. En büyük şirket Metro Turizm oldu. Bulgaristan'da varız ve çok güçlüyüz. Yunanistan'ın içinde olacağız.

Yunanistan'dan farklı ülkelere taşımacılık yapacağız. Makedonya, Arnavutluk, Bosna bu coğrafya yeni taşımacılık talebi ile karşımıza çıkıyor. Orada raylı sistemler yetersiz. Havayolu taşımacılığı çok ekonomik değil. Almanya'nın içinde taşımacılık planımız var. Daha da ötesi Arabistan projemiz var. Hac-umre-kargo taşımacılığı da başta olmak üzere birçok çalışmayı da planlamış durumdayız" dedi.

Değişerek yola devam

Metro Turizm'in değişerek yoluna devam edeceğini belirten Yıldırım, "Metro Turizm büyüyor ve bu büyüme insanla olacak. Hizmet sektörü insansız olmaz. Akıllı sistemleri daha fazla kullanıp istihdam yükünü daha azaltan bir anlayışla yolumuza devam ediyoruz ama yeni istihdam olmayacak anlamına gelmez. İnsanda niteliği artırmayı düşünüyoruz. Daha kaliteli, daha nitelikli bir çalışma anlayışı yerleştirmeye çalışıyoruz. İşte Metro Akademi projesi, Metro'nun algı yönetimi, halkla ilişkileri, disiplinleri, kuralları, prensipleri bütün bunlarla ilgili çok ciddi planlanmış çalışmalar var. Her gün değişerek Metro Turizm'i izlemeye devam edeceksiniz. Metro Turizm değişerek yoluna devam edecek" dedi.

81 ilde olma hedefi doğru değil

81 ilde olma hedefini doğru bulmadığını belirten Mustafa Yıldırım, "Biz akıllı taşımacılık yapmak durumundayız. Bu şekilde büyümeyi, büyüme olarak değil, şişme olarak algılıyorum. Her ilde olmak durumunda değiliz. Tabii Türkiye firmasıyız. Birçok ilde olacağız ama verimli olan hatlar yaşayacak, verimsiz olan hatlarda olmayacağız. Birde bölgesel taşımacılığı düşünüyoruz. Biz Türkiye'de artık otobüs taşımacılığının çok uzun mesafelerde yapılamayacağını, daha az, daha nitelikli

sefer yapılması gerektiğini, daha pahalı, daha dolu seferler yapılması gerektiğine inanıyoruz. Kısa mesafelerde volümü, kaliteyi artırıp daha yüksek sayılara oynamamız gerekiyor. Bu sayılar, dünyadaki taşımacılar birliği üyesi olan şirketlere çok küçük sayılar. 20 milyon uzun mesafe taşımacılığında bir Avrupa büyüklüğüdür. Dünya büyüklüğü değil, Var böyle şirketler. Avrupa'nın en büyüğü Metro'dur. Bu tartışmasız. Bu coğrafyanın en büyüğü Metro'dur. Dolayısıyla Metro Turizm sadece büyük olarak bırakmak istemiyoruz, kalite ile tanıştırmak istiyoruz. Metro en büyük olduğu kadar en kaliteli olmak durumundadır. Biz bu çalışmaları yapıyoruz" dedi.

Maliyetleri düşürmeyi başaramazsak, yatırımcı bulamayacağız

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yıldırım, kısa mesafelerde maliyetleri düşüren bir anlayışın oluşması gerektiğini vurguladı: 2016 yılında otobüs işletmecileri büyük firmaların yöneticilerinin bir araya gelerek, otobüsçülükte maliyetleri düşüren bir anlayışla yaklaşmazsak, yatırımcı bulamayacağız. Böyle bir sıkıntı ile karşı karşıya kalacağız. Onun için ben 2016 yılından başlayarak kısa mesafede ikramın kalkması gerektiğine inanıyorum. Servis araçlarının ücretli hale gelmesi gerektiğine inanıyorum. Önce ortak servis, sonra ticretli servis. Bursa bunu yaptı. Buna benzer hizmetlerin geliştirilmesi, acentelerin mutlaka otobüsçülerin sırtından kalkması lazım. Bilet satış hizmet bedelinin ayrıca alınması lazım. Biletlerin sabit fiyatla satılması lazım. Otobüslerde yapılan kesinti oranlarıyla mutlaka oynanması lazım. Bu konuda ciddi çalışmalar yapılacak. Bunun önceliği maliyetleri düşürerek bunu yapabilirsiniz. Bugün Almanya'da 250 km mesafede ikramları insanlar otomat makinesinden alıyor. Biz her şeyi kullanan ödemeli diye düşünüyoruz. Kullanan ödemeden sonra kullanmayan da ödemeye başlıyor. Bu da sıkıntı yaratıyor. Biz bu anlayışla daha fazla büyümeyi hedefliyoruz. Biz rakip firmalarla bu konuda işbirliği yapılması gerektiğine inanıyorum. İnşallah böyle olacak diye düşünüyorum. 2016 yılının hayırlı bir yıl olmasını ve bütün vatandaşlarımızın yeni yılını kutluyorum. 2016 yılında trafik kazaları ile mücadele eden bir anlayışla devam edilen bir yıl olmasını diliyorum." ■



Bir Daimler markasıdır.

Tourismo 16 ile 2+1 MB Relax koltuklarda ev konforunda yolculuklar başlıyor.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

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

Mercedes-Benz
The standard for buses.



6 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dunyasi

11 - 17 Ocak 2016



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Yeni bir trafik anlayışına ihtiyaç var

Geçtiğimiz hafta Sayın Başbakanımız Ahmet Davutoğlu'nun katılımıyla, DEİK kapsamında Sırbistan'ın başkenti Belgrad'da gittik. Çok ciddi toplantılarda, Türk rüzgarının estiğini gördüm. Hakikaten, Sayın Başbakanımız, Sırbistan Başbakanı ile beraber çok yakın bir ilişki içinde. Türklerin orada büyük bir teşebbüs gücü oluşturduğunu gördüm. Sırbistan Başbakanı, Türklerle, kapıları sonuna kadar açtıklarını, her türlü yatırım imkanı ve avantajı sağlayacaklarını ifade etti. "Gelin, buraya yatırım yapın" dedi. Birçok Türk yatırımcısı orada inşaat, tarım ve tekstil işi yapıyor.

Ondan ziyade şunu da gördüm; Balkanlarda savaşın izleri silindi. Makedonya, Arnavutluk, Bosna, Sırbistan bu coğrafya da bir diaspora şeklinde ciddi bir sorumluluk üstlendi. Sayın Başbakanımızın, "Sizde İstanbul Kapısı var, bizde de Belgrad Kapı var. Belgrad Kapı ile İstanbul Kapısı arasında bütün engelleri kaldıralım" şeklinde bir ifadesi oldu. Sayın Başbakan, "Bu coğrafyayı barış coğrafyası yapalım. Geçmiş geçmişte bırakalım, geleceğe bakalım, insanların mutlu etmek için ne gerekiyorsa onu yapalım" dedi. Sırbistan AB'ye aday bir ülke; ben güzel işbirliklerinin doğacağını sinyallerini gördüm. İyi bir sinerji yaratıldı. Her şeyden önce Türkiye ağırlığını koydu diyebilirim. Güzel bir girişimlerde bulundu Türkiye. Barış köprüsü oluşturulacak.

2016 yılında kazalarla başladık.

Sektörümüzde maalesef talihsiz kazalar yaşandı. Bu kazalar bazen sürücü hatasından, bazen de yol kusuru nedeniyle yaşanıyor. Bana göre, Kirsehir'de bir km'lik mesafede, birkaç saat içinde üç kazanın olması ciddi bir yol kusurunu işaret ediyor. Olay yerine arkadaşlarımı gönderdim, ters eğim olduğunu ifade ettiler. Bir taraftan kaygan zemin, ters eğim ile rüzgar da bir arada olunca 40 km süratle bir aracın devrilmesi mümkün değil ama devrildi. Can kayıplarımız oldu, yaralılarımız var. Buradan çıkarılması gereken sonuç; daha dikkatli olmamız, lastiklere dikkat etmemiz gerekiyor. Lastiklerin yetersiz olduğu yerlerde zincir takılması da gerekiyor. Maalesef yol kusurları var. Kusurları gömmezden gelemeziz. Ama bir taraftan UDH Bakanlığı son 15 yılda çok ciddi çalışmalar yaptı. Double yollarla birlikte büyük bir iyileştirme yapıldı.

Kara noktalar hala var

Ama demek ki, bu yeterli değil. Kara noktaların birçoğu ıslah edildi. Halen yollarımız üzerindeki kara noktaların varlığını kabul etmemiz lazım. Bunların bir an önce Ulaştırma Bakanlığı Karayolları Genel Müdürlüğü'nün kapsamı alanına alınıp, bir an önce iyileştirilmesi lazım. Bunlar bir tecrübedir. Her kazada insan kayıpları ve yaralanmalar oluyorsa, bunun önlenmesi lazım.

Emniyet kemeri takılması lazım

Diğer taraftan yolcularımızın da yine bu konuda bilinçlendirilerek, emniyet kemeri takmaları lazım. Maalesef uçaklardaki emniyet kemeri disiplini otobüslere getiremedik. Kolay olmayacak ama ikna yöntemini kullanarak, kamu spotları ile emniyet kemerinin bu tür kazalarda çok işe yaradığını anlatarak halkı bilinçlendirebiliriz.

Trafik terörü her geçen gün tirmanıyor. Kazalar kaçınılmazdır, önlenmesi lazım, ama giderek artarak bir sorun haline geliyor. Emniyet kemeri kullandırmak geçici çözümdür, asıl kazaların önleneliyiz. Sayın Başbakanımız ve Sayın Cumhurbaşkanımızın bu konuda bir irade koyması lazım.

Trafik yılı ilan edelim

Trafik kazaları her geçen gün büyüyen ekonomik, sosyal bir yaraya dönüşen bir terör sorunu haline geldi. Onun için her yıl trafik yılı ilan edelim. Eğitimi ön plana çekelim. Sürücülerimizin nitelikli eğitim alması lazım. Özellikle ticari araç sürücülerinin farklı eğitim kurslarından geçmeleri lazım. Mevcut ehliyet kurullarının altyapısının yetersiz olduğunu herkes biliyor. Sürücü eğitim pistlerinin 'trafik kent' şeklinde oluşturulması ve zamanda kendi giderlerini karşılayacak şekilde birtakım ticari faaliyetlerle donatılması lazım. Fransa'da, Almanya'da, Avusturya'da bunun örnekleri var. İstanbul'dan Formula pisti, Çekmece gölünün kuzeyindeki dolgu alanı bir trafik kent olabilir. Yetişkinleri, sürücüler, öğrencileri eğitimim. Terörle mücadele gibi buna da bir kaynak ayrılması, ciddiye alınması, bir irade konulması lazım. Yüksek Trafik Güvenliği Kurumu, ciddi çalışmalar yapıyor ama yetersiz. Akıllı sistemlerin daha çok kullanıldığı eğitimim ön plana çekildiği, trafik kazalarının önlenilebildiği yeni bir trafik anlayışının üst irade tarafından konması lazım. Sayın Cumhurbaşkanımız ve Başbakanımızın bu konuda bir eylem planı başlatması lazım.

Eğitime inmek lazım

Trafik kazalarının en büyük mağdurları otobüs şirketleridir. Toplu taşıma yapan şirketlerin sorumluluklarının gereği bu işin içinde olması lazım. İstanbul Üniversitesi, Ulaştırma Meslek Yüksek Okulu'nu fakülte haline getirdi. Bu yetmez, üstü var, altı yok. Ulaştırma meslek liselerinin mutlaka kurulması lazım. Nitelikli insan gücünün artırılması kazaların önlenmesinde ciddi bir etki yaratacaktır. ■

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

TOFED Genel Başkan Yardımcısı Erol Özkaymak:

"Para kazanırken destek isteyen sektör haline geldik"



2015'in tüm sektör adına zor bir yıl olduğunu ifade eden Erol Özkaymak, "Geçmiş yıllarda otobüsçülük para kazanan bir sektördü. Ancak şimdi ise destek isteyen bir sektör konumuna geldi" dedi.

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün köklü ve önde gelen firmalarından Özkaymak Holding'in kurucusu ve sahibi olan aynı zamanda sektörümüzün duayeni Rahim Özkaymak'ın oğlu Yönetim Kurulu Üyesi Erol Özkaymak, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkan yardımcılığı görevine getirildi.

2015 zor bir yılı

Erol Özkaymak, hem yeni görevini hem de geride kalan 2015 yılını gazetemiz için değerlendirdi. 2015'in tüm sektör adına zor bir yıl olduğunu ifade eden Özkaymak, "İnsanlar mecbur olmadığı seyahatlerini erteledi. Buna ek olarak 7 Haziran ve 1 Kasım genel seçimlerinin de ekonominin üzerinde olumsuz etkileri de seyahatlere yansdı" dedi.

Kazançlar azaldı

Seyahatlerin azalmasının yarattığı olumsuzluğun üstüne maliyetlerdeki artış ve yıkıcı rekabetin de devam etmesinin eklendiğini vurgulayan TOFED Genel Başkan Yardımcısı Erol Özkaymak, "Özellikle işini kurumsal kimlik çatısı altında yapmak isteyen, güvenlik ve kaliteli konfora önem veren şirketlerin bu süreçte rafineri mazotu haricinde yakıt

kullanmaması da kazançların azalmasında önemli bir etken oldu" diye konuştu.

Destek isteyen sektör

Erol Özkaymak, sektörün geçmişten bugüne geldiği noktaya ise şu şekilde dikkat çekti: "Geçmiş yıllarda otobüsçülük para kazanan bir sektördü. Şimdi ise destek isteyen bir sektör konumuna geldik."

Değişim otobüsçüye yansıyor mu?

Taşıma modlarında yaşanan gelişimin otobüsçülük sektörüne getirdiği olumsuzluklar bulunduğunu belirten Başkan Yardımcısı, "Otobüs firmalarının rakibi sadece kendi sektörü içinde değil. Taşıma modlarında yaşanan değişimle rekabet farklı bir boyuta taşındı. Havayolu taşımacılığına sağlanan ÖTV'siz akaryakıt desteği ve birçok ile yeni havalimanlarının yapılmasıyla 6 saati aşan yolculuklarda insanların seyahat tercihinde uçaklar öne çıkmaya başladı. Otobüsle seyahat artık sezon sürecinde çok yoğun bir talep olduğu, uçakların bu talebe cevap vermediği bir noktada tercih edilir hale geldi. Havayolunda yaşanan değişim, demiryolu taşımacılığındaki yatırımla birlikte bu alana da yansımaya devam etti. Bugün Konya'da firmaların öncelikli rakibi artık hızlı tren. Hızlı trende yaşanan gelişim bölgemizle de sınırlı değil. Yapımı devam eden projelerle birlikte İstanbul-Ankara hızlı tren hattının Avrupa yakasına ulaşması ile rekabet artık çok daha hızlı büyüyecek. Hızlı tren seferleri özellikle Konya-Ankara

arasındaki otobüs seferlerini ciddi anlamda düşürdü. Otobüs firmaları oluşun bu açığı alternatif hatlar açarak doldurmaya çalıştı. Kendi şirketimiz açısından ifade etmem gerekirse, biz Özkaymak Turizm olarak Şanlıurfa ve Gaziantep hatlarını hizmete açtık" dedi.

Gurur kaynağıımız

Erol Özkaymak, yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen kendilerini mutlu eden noktayı şu şekilde açıkladı: "Bizi mutlu eden devletimize karşı sorumluluğumuzu yerine getirmenin gururu oldu."

Sektörün menfaatleri için çalışacağız

Üzerine aldığı TOFED Genel Başkan Yardımcılığı görevinin çok önemli olduğunu vurgulayan Erol Özkaymak, Başkan Birol Özcan'ın deneyimi, heyecanı ve bitmek bilmeyen enerjisiyle sektörün menfaatleri için, sektörün yaşadığı olumsuzlukların giderilmesi, daha büyük hedeflere koşması için var güçleriyle çalışacaklarını ifade etti.

Boşa sefer yapma lüksü yok

"Gün birleşme günüdür" vurgusu yapan ve açıklamasını sektör mensuplarına çağında bulunarak bitiren TOFED Genel Başkan Yardımcısı Erol Özkaymak, "Kurumsallaşmayı başarabilmiş, ekonomisini doğru yöneten ve planlı çalışan firmalar ayakta kalacak. Hiç kimsenin boşa sefer yapma lüksü yok. Bölge firmalarımızın da iyi düşünerek, en verimli çalışma şartlarını kendi aralarında kurmaları gerekir. Gün birleşme günüdür" dedi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dağ yine fare doğurdu

Hak sahibi olarak belirlenen kişilere ücretsiz seyahat imkanı veren mevzuat çok önce yayımlandı. Buna göre, özetle, belediye alanlarında gerçekleşen toplu taşıma hizmetlerinde, belirtilen kişilere ücretsiz seyahat imkanı vermek zorunlu oldu. Bu durum çokça tartışıldı. Bu zorunluluğun kendilerine önemli bir ücretsiz taşıma yükü getirdiği belirtilip bunu giderici veya azaltıcı çabalar istendi. Buna ilişkin eleştiri ve talepleri iki başlıkta toplamak mümkün.

Haklar çok geniş, daraltılın

65 yaşını geçen herkese kayıtsız şartsız ücretsiz seyahat hakkı verilmesi dahil, çok geniş bir ücretsiz seyahatten yararlanma listesi var. Üstelik hat/gün/saat ayrımı yapılmaksızın ve faydalanılan biniş veya seyahat sayısına bakılmaksızın bu hak kullanılabiliyor. Öyle ki çok fazla seyahat edilmesi gereken işler için ücretsiz seyahat hakkı bulunan kişilerin çalıştırılması gibi bir durum dahi doğdu. Bu türden seyahatlerde bu hakkın kullanımına sınırlandırma getirilmesi istendi. Sadece ihtiyaç sahiplerine, sadece belirli gün ve saatlerde günlük veya haftalık kullanım sayısı sınırlamasıyla bu hakkın kısıtlanması gibi taleplerde bulunuldu.

Gelir kaybı telafi edilsin

Bu hakkın kullanımı gelir kaybı yaratıyor. Sınırsız kullanım bu kaybı büyütüyor. Sosyal devleti sağlama görevi taşımacıların değil, devlettindir. Bu nedenle taşımacıların uğradığı gelir kaybı devletçe telafi edilmelidir.

Çözüm geldi

Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı ile Maliye Bakanlığının "Ücretsiz Seyahat Kapsamında Yapılacak Gelir Desteği Ödemesine İlişkin Usul ve Esaslar Hakkında Yönetmelik" 6 Ocak 2016 gün ve 29585 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre kapsamlı olan taşıtlara, durumuna göre 600 ila 1000 TL arasında aylık destek verilmesi kararlaştırıldı. Buna ilişkin detaylar bu Yönetmelikte yer alıyor. Özetle, sadece belediyelerin verdiği yetkiyle toplu taşıma hizmeti sunan işletmeciler bu destekten yararlanabiliyor.

Belediyelere destek yok

Yönetmeliğe göre, şehirlerarası taşımalarda destek söz konusu değil. Ayrıca şehirci kara ve deniz taşımacılığında taksi, taksi dolmuş, dolmuş, rekreatif, turistik ve servis amaçlı kullanılan araçlar da ücretsiz seyahat ve ödeme desteğinin kapsamı dışında. En önemlisi de kendi toplu taşıma araçlarıyla ücretsiz seyahat hakkını kullandıran belediyeler bu destekten yararlanamayacak.

Destek adil değil

Yönetmelikte Ankara ve İstanbul ile diğer büyükşehirlerin, büyükşehir belediyesi olan yerler ile olmayan yerlerin ayrımı yapılmış, dolayısıyla ödeme destekleri de farklı. Ancak en önemlisi taşıtın kaç kişiye ücretsiz seyahat imkanı sunduğu hususu dikkate alınmamış. Bu kapsamda adı geçen taşıtın ayda kaç hafta veya gün, günde kaç saat taşıdığı gibi hususlar da dikkate alınmamış. Yani çok çalışıp çok fazla ücretsiz seyahat sunan ile özellikle küçük yerlerde işi ucundan tutan taşımacılar arasında bir fark olmaması hiç de adil değil.

Kararın bir değerlendirilmesi

Belediyenin kendi yaptığı taşımalara destek yok. Halk otobüsü vb. taşıtlara yeterliliği tartışılrsa da bir destek var. Bu durum, gerçekten adil değil. Belediyeler ne kadar çok halk otobüsü çalıştırıp kendi taşıtlarını azaltırsa avantajlı olabilecekler. Bu durum, belediyelerin

taşımacılıktan çekilip toplu taşımaları özel sektöre devretmeleri veya bazı belediye otobüsü hatlarını ücretsiz seyahat sunmayan minibüs gibi taşıtlara aktarmaları gibi sonuçlar da getirebilir.

Taşıma moduna göre durum

Yönetmelik, toplu taşıma hizmeti sunan kara ve denizyollarını dikkate almış. Diğer modlar gündemde değil. Belki hava taşımacılığı göz ardı edilebilir. Zaten raylı havai hatların havayolu sayılması da mümkün değil. Ancak demiryolu önemli bir taşıma yöntemi. Özellikle büyükşehirlerde metro vb. raylı sistemler günden güne yaygınlaşıyor. Bunlar unutulmuş demek doğru olmayabilir. Belediyelerce işletildiği süreçte unutulmasalar da bir destek söz konusu olmayacaktı, bu anlayışla. Bunlar belediye otobüslerinin durumunda görülecekti. Raylı sistemlerde destekleme yapılmaması, bu hatların gelirlerinin desteklenmemesi açısından hoş değil. Acaba bunlar belediyece işletilmek yerine özel sektöre devredilerek mi bu haktan yararlanmaları söz konusu olabilecek. Raylı sistemlerde bir özelleştirme rüzgarı akla gelebilir...

Zam olasılığı

Otobüs veya raylı sistemlerinde destek alamayan belediyeler bu yükü devretmenin yanında zam seçeneğine başvurmak zorunda kalacaklar. Bu bir anlamda zorunluluk olacak. Bunun trafiğin yükünü hafifletme amaçlı toplu taşıma anlayışıyla çelişmesi, artan bilet ücretleri nedeniyle özel otomobil kullanımında artış yaşanması söz konusu olabilecek. Görüldüğü gibi çok değişkenli karmaşık bir etkileşim sistemi olup dikkat edilmesi gerekiyor. Bu arada, yapılacak zamdan gelir desteği olan halk otobüsçülerinin de yararlanıp zararlarını ayrıca telafi etmeleri durumu olacak.

Belediye devlet ilişkisi

Toplu taşıma dahil şehirci hizmetlerin asli sorumlusu belediyeler; buna kentiçi raylı sistem yapımı dahil. Ancak bazı belediyelerin bunu yapmaması veya yapamamaları, bazen de göstermelik olarak temelinin atıp sürdürmemeleri bilinen durumlardır. Bu gerçekler karşısında bazı kentiçi raylı sistemlerin devlet tarafından tamamlanması veya tümüyle yapımı söz konusu olabiliyor. Bu durumda bu hatları işletecek belediyenin ücretsiz seyahatten doğacak zararlarını işin gerçek sahibi devletten istemeleri pek de hakkaniyetli olmaz. Görüldüğü gibi bir karmaşa da burada var. Bu da konu üzerinde söz söylemeyi zorlaştıran bir durum.

Şehirlerarası otobüsler

Ücretsiz seyahatlerle ilgili mevzuatta şehirlerarası taşımalarda ilgili bir zorunluluk yer almıyor. Böyle olunca da bunlara bu anlamda bir destek de gerekli değil. Ancak UDH Bakanlığı, kendi görev alanında olmadığı halde bazı kişilere indirim zorunluluğunu kendi mevzuatıyla getirdi. Bunun karşılığında da bir destek vermesi mümkün değil. En iyisi, herkesin kendi işine bakması, iyi olan konularda dahi başkalarının alanına girmemesi.

Buradan şehirlerarası otobüslerin ücretsiz seyahate ilişkin bir desteği hak etmemesinin yanlış anlaşılmasına gerekir. Ben, tüm yazılarımda toplu taşıma hizmeti veren her türlü taşıtın desteği hak ettiğini düşünüyordum. Tabii ki daha iyi olan demiryolu ve demiryolu gibi modlardaki toplu taşımalar daha fazla destek alacak, ama karayolu toplu taşıma aracı olan otobüslerin de destek hakkıdır. Hele hele günden güne işlerini yapmada zorlandıkları dikkate alınırsa yaşamanın için bu destek şarttır. ■

DUYURU... BİLGİ...

Süre uzatma genelgesi

UDH Bakanlığı, yayınladığı 2015/KDGM-07/GENEL numaralı genelgeyle, geçen yıl 2015/KDGM-01/GENEL numaralı genelgeyle süre uzatımı verdiği aşağıdaki konulardaki bu süreleri 2016 yılı sonuna kadar uzattı.

1. K1 yetki belgesi sahiplerinin M2, M3 ve N2 yetki belgesi sahipleriyle ortak taşıma yapabilmesi;
2. Yetki belgelerinde kayıtlı resmi plakalı taşıtlarla yolcu taşımacılığı yapılabilmesine özel izin verilmesi;
3. D4 yetki belgesiyle yapılan yolcu taşımalarında KTY'nin 38'inci maddesinin 3'üncü (yolcu biletiinde yer alacak taşımacı bilgileri) ve 4'üncü (yolcu biletiinde varsa yer alacak acente bilgileri) fıkralarının aranmaması... ■

Yönetmelik değişikliği

Tehlikeli Maddelerin Karayoluyla Taşınması Hakkındaki Yönetmelikte değişiklikler yapıldı.

1. Gönderen tanımı değişti.
2. Yönetmeliğin 5'inci maddesine ADR 8.1.4'te belirtilen asgari sayı ve kapasitede yangınla mücadele teçhizatının ve ADR 8.1.5'te belirtildiği şekilde genel ve kişisel koruyucu teçhizatın araçlarda bulundurulması zorunlulukları eklendi.
3. Yönetmeliğin 28'inci maddesine; yukarıdaki zorunluluklara ve Yönetmeliğin 13.1.c'sine aykırılıkların cezaları

eklendi.

4. Yönetmeliğin geçici 1'inci maddesinin ilk üç fıkrası değişti.
- Taşıt uygunluk belgesi/ADR uygunluk belgesi bulunmayan taşıtlar 1 Temmuz 2016'ya kadar taşıt durum tespit belgesi alacak.
- Bu taşıtlar model yıllarına göre; önümüzdeki yıllarda taşıt uygunluk belgesi/ADR uygunluk belgesi alacak.
- Uymayanlara idari para cezası uygulanacak.
- 5 - 6. Geçici 5'inci ve 6'nıncı maddedeki süreler 2017 sonuna kadar uzatıldı. ■

11 - 17 Ocak 2016

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 7

TEMSA'dan Pamukkale Turizm'e 10 Safir Plus

TEMSA, 2016 yılının ilk teslimatını 53 yıldır sektörün öncü firmaları arasında yer alan Pamukkale Turizm'e gerçekleştirdi. TEMSA, 10 araçlık Safir Plus'ın ilk 6 adedini Çerkezköy'de düzenlenen törenle teslim etti.

Pamukkale Turizm, Çerkezköy ve Saray'da bir dizi açılışlarla birlikte filosuna yeni kattığı 6 Temsa Safir Plus aracını görkemli bir törenle tanıttı. Tören Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Cafer Sadık Bababalım, Turan Bababalım, Mazlum Bababalım, Ahmet Bababalım, Sadık Bababalım, Genel Müdür Mustafa Özdalğç, Bölge Müdürleri ve acente yetkilileri ile Anadolu Ulaşım Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, Yonca Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Hakkı Yakut, Muzaffer Tarım, Ergül Arabacı, Hasan Bosna, Erbil Özdemir, Kemal Yavuz, Turan Seçkin, Gökay Çetinkaya ve Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Muhsin Nişikli, Muhittin Nişikli ve Genel Müdür Tunahan Hilmi Yüce, TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Marmara Bölge Satış Yöneticisi Bülent Tekiner, Yurtiçi Satış Temsilcisi Burak İçmez, Antoto Otomotiv Ticari Araçlar Satış Müdürü Efe Selçuk, Antoto Otobüs Satış Müdürü Şafak Kıyar katıldı.

"Keyfinize Bakın, Biz Geldik"

Pamukkale, Çerkezköylülerin yoğun ilgisi ile görkemli bir açılış gerçekleştirdi. Çerkezköy Otogarında başlayan açılış töreni, Kapaklı Belediye Meydanında gerçekleşen etkinliklerle devam etti. Eyüp Sultan



Mehteran Takımı (Mehteran-ı Eyüp Sultan) tarafından gerçekleştirilen gösterinin ardından Saray ve Vize otogalarının da açılışının yapıldığı törene ilgi büyüktü.

13 milyon yolcu

2015 yılını 13 milyon yolcu ile kapattıklarını belirten Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, "Pamukkale Turizm olarak yeni güzergâh belirlemedeki önceliğimiz, bizimle aynı işletmecilik anlayışına sahip olan ve bölgesinde marka olmuş iş ortakları ile yeni projeler üretmektir. Partnerimiz Yonca Turizm ile birlikte yeni seferlerimiz için iddialıyız. Birinci felsefemiz; hizmette rekabet, koşulsuz müşteri memnuniyetidir. Pamukkale Turizm'de güler yüzlü hizmet, kalite, teknoloji, mutluluk ve her şeyden önemlisi yolcuyla önemseyen hizmet anlayışı ve değer var. 'Keyfinize Bakın, Biz Geldik' diyerek farkımızı hissettireceğiz. 2014 yılı Ocak ayında Kırklareli'den Trakya'ya ilk adımı atarken; 'Adım Adım Trakya' demistik. Bu proje kapsamında attığımız her adımda, Trakya'da kısa sürede çok

büyük ilgi gördük. 2016 yılı içerisinde Trakya'da ve Batı Karadeniz'de ülkemizin güzel insanlarını Pamukkale Turizm ile buluşturmaya yönelik çalışmalarımıza hız kesmeden devam edeceğiz" dedi.

Yatırımlara devam

2016 yılına TEMSA otobüs yatırımları ile başladıklarını da belirten Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, "TEMSA ile

güzel bir işbirliği gerçekleştirdik. Bize gösterdikleri ilgi ve destekten çok memnunuz. Önümüzdeki süreçte yatırımlarımız devam edecek" diye konuştu. ■



TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl:

Ne mutlu bize...

Murat Anıl, 2016 yılına da karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün 53 yıldır lider markaları arasında yer alan Pamukkale Turizm ile çok güzel bir işbirliği ile başladıklarını belirterek, "2015 yılının ilk haftasında da teslimatla başlamıştık. Şimdi ne mutlu bize ki, 2016'ya da böyle güzel bir teslimat ile başlıyoruz. 10 adetlik anlaşmamızın ilk 6 adedini teslim ettik. 4'ünün teslimatı önümüzdeki günlerde yapılacak. Teslimatlarımızın, sektörümüze ve çalışanlarımıza hayırlı olmasını dileriz. Şehirlerarası yolcu taşımacılığında iş ortaklığımız, teslimatlarla artarak devam edecek" dedi.

2016 satış bağlantıları tamam

İleriye daima umutla baktıklarını da ifade eden Murat Anıl, 2016 yılının tüm satış bağlantılarını yaptıklarını da kaydetti: "Bugünkü koşullarda şunu çok net söyleyebilirim ki TEMSA, 2016'yı şu an sahiplendirmiş vaziyette. 2017'ye bakıyoruz. Önümüzü güzel görüyoruz. Umarım ülkemizde de her şey huzur içinde kardeşçe güzel duygular içinde gelişir. Bu bir başlangıç. Yeni yılın sektörümüze de sağlık mutluluk ve başarılar getirmesini diliyoruz. 'Adım Adım Trakya' hoş bir slogan, dolayısıyla var olduğumuz pazarda Pamukkale ile güçlenerek Temsa olarak devam ediyoruz. Umarım Türkiye'nin her tarafında araçlarımız hizmet verecek; güzide firmamızın diğer hatlarında da araçlarımızı kısa sürede görmek herkesin umudu. Pamukkale'ye seçimlerinden dolayı teşekkür ediyorum, başarılarının devamını diliyorum. Kazasız belasız yolculuklar nasip olsun" dedi.



Daha azına razı olmayın.

SAFİR

Plus

Hem plus,
hem de 10 inç ekran
takılabilen 41 koltuk.

Otobüs yolculuğuna yeni bir boyut kazandıran Safir Plus, yüksek konfor düzeyi, düşük işletme maliyeti ve benzersiz tasarımı ile hem kaptanlara hem de yolcularına keyfin kapılarını aralıyor. Yenilenen tasarımı ile rahat ve davetkar bir konseptte bürünen Safir Plus, 10 inç ekran takılabilen koltukları ile müşteri memnuniyetini garantilemenizi sağlıyor.



TEMSA
Smart Mobility

temsa.com

SA

System Transport sahibi Taşkın Arık:

Bankacı turizm taşımacısının gelirine ortak oldu

11 yıldır turizm taşımacılığı alanında hizmet veren, filosunda 50 araç bulunan System Turizm sahibi Taşkın Arık ile keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. 2015 yılında, kötü geçen bir yıla rağmen, yüzde 25 büyüme sağladıklarını söyleyen Arık, "Firma olarak büyük projelerde yer almamızdan dolayı yüzde 25 büyüme sağladık. 3,5-4 milyon TL'lik araç yatırımı yaparak, 15 aracımızı değiştirdik" dedi.

Büyük projelerin sonucu

Büyük projelerde yer almalarının kendilerini, kötü geçen yılın içinden çekip çıkardığını, bundan dolayı da yüzde 25'lik bir büyüme yakaladıklarını vurgulayan System Transport Sahibi Taşkın Arık, "Cirosal anlamda yüzde 25 büyüme gerçekleştirdik. Yıl içinde yaşanan iki seçim, siyasi belirsizlik piyasayı çok ciddi etkiledi. Firma olarak büyük projelerde yer almamızdan dolayı olumsuz etkiden sıyrıldık ve yüzde 25 büyüme yakaladık. Yoksa biz de böyle bir büyüme beklemiyorduk. 2015 yılında 3,5-4 milyon TL'lik araç yatırımı yaptım. 15'e yakın aracı değiştirdim. Filoda toplam 50 özmal ile çalışıyorum" diye konuştu.

Bankacı gelirimizi paylaştı

2015 yılında turizm taşımacılarının en büyük sıkıntısını iş yapsa da parasını alamamak olduğunu vurgulayan Arık, "2015, turizm taşımacıları açısından kayıp bir yıldı. İş yapan da parasını alamadı. 4-5 ay sonra taksit taksit, azar azar almak bizi çok yordu. Gelirimizi bankacı ile paylaştığımız bir yıl oldu. Bankacı benim ortağım oldu. Seçimlerin buna etkisi çok oldu. Haziran ayı ile beraber Ekim ayının sonuna kadar bunalmıdı. Ondan sonra toparlanma, derken yıl bitti. Biz hala alacak peşinde koşuyoruz. 2015 sevimli



bir yıl olmadı. Turizm taşımacılığında, 2014 yılına göre Rusya ve Çin pazarlarının da etkisi ile yüzde 70 daralma yaşandı" diye konuştu.

2016 durağan bir yıl olacak

Rusya ile yaşanan kriz, Çin'den gelen 'Türkiye'ye gitmeyin' uyarısı ile birlikte 2016 yılının durağan bir yıl olacağı öngörüsünde bulunan Arık, yeni yıl ile ilgili bir hayli karamsar sözler sarf etti: "2016 araç yatırımı yapılacak zaman değil. Şirketini büyütemediğin, yeni bir araba alamadığın, sadece elindeki arabayı değiştirebileceğin durağan bir yıl olacak. 2016 yılında A'dan Z'ye hizmet sektöründekiler kendilerini çok ciddi şekilde korumalı. Korumazsak patır patır döküleceğiz. Ben firma olarak 2018 yılına hazırlıyorum kendimi. 2016 benim için

yok. Başladı ve bitti. Herkese diyorum ki 2016 yılını geçen, sınıfı geçmiş demektir. 2016 yılını herkesin geçeceğine inanmıyorum. Sektörün 2017 yılının ilk yarısına kadar sıkıntılar yaşayacağını düşünüyorum. 11 yıllık bir firmayız. Planlı bir büyüme yaptık. Nisan ayında şirketimiz rahatlıyor. Şuna dua ediyorum; borçlarımız Nisan ayında bitiyor, eğer ki Eylül veya Ekim ayında bitseydi, bu şirket batardı ben de Giresun'a, memleketine fındık toplamaya giderdim."

Vize uygulaması problem değil

Türkiye'nin Haziran 2016 tarihinden itibaren Avrupa Birliği dışındaki 89 ülkeye vize uygulamaya başlanacak olmasını yorumlayan Arık, "Avrupa Birliği bize, 'Avrupa Birliği ülkelerine geçiş sağlayacaksn' diyor. Bu normal bir karar. Bunda korkulacak bir durum yok. Vizesiz seyahatin sona ereceği ülkeler arasında en büyük beklentimiz Rusya'dandı. Rusya ile ilişkiler bozuldu. Rusya dışındaki diğer ülkeler, olsa da olur, olmasa da olur. Bu kararın hiçbir sıkıntısı olacağını düşünmüyorum" ifadelerini kullandı.

Çözüm kooperatifleşmekte

Arık, turizm taşımacılarının yüzde 80'e yakının borçlu olduğunu, bu borçları azaltmanın, firmanın riskini azaltmanın yolunun firmaların birleşmesinden geçtiğini söyledi: "Sektörde bu kadar

borçlu firma, iyi bir şey değil. O yüzden akıllı olan turizm taşımacısı birleşir. Arabasının riskini atar. Birleşmezlerse, büyük firmaların inisi sert olur, küçük firmalar kaybolur gider. Riski bölmek lazım. 20-30 otobüsü olan firmalar bu işi çeviremeyecek. Hep söylüyorum, İstanbul Turizm Taşımacılar Kooperatifi kurulması lazım. Herkesin oraya, hissesi değerince arabalarını bırakmaları lazım. 2003-2004 yılındaki fiyatları kullanıyoruz o zaman mazot 2 liraydı, şimdi ortada" dedi.

350 koltuk şartı getirilmeli

D2 belge sayısının arttığını, sektöre ilginç girişler yaşandığını dile getiren Arık, "Sektöre durmadan giriş var. Bu sağlıklı bir yapı değil. D2 belgesi alınırken firmada en az 300-350 koltuk şartı aranmalı" dedi.

TTDER Türkiye'yi kucaklamalı

Firma sahiplerinin Turizm Taşımacılar Derneği'ne daha fazla sahip çıkması gerektiğini belirten Arık, "Güzel bir derneğimiz var: Turizm Taşımacılar Derneği, firma sahipleri orada daha çok aktif olmalılar.D2'li firmalar TTDER etrafında birleşmeli. Oraya gelmeli, orayı sorgulamalı, oradan beklentilerini devamlı bildirmeli, susmamalı, kaçmamalı. Niye kaçıyorsun, TTDER hepimizin. Bu derneğin önce federasyon, ondan sonra konfederasyon ve devlete baskı yapıp 'birlik' olması gerekiyor. Türkiye'nin tamamını kucaklayacak yapıda olmalıyız. Bizim bundan sonra daha çok savaşmamız gerekiyor, çünkü sektör elden gidiyor. Sümer Amca olmasa biz hep bitmiştik, iyi ki o var, bizi birleştirdi. Ama artık onun da onursal başkanımız olması gerektiğine inanıyoruz. Onun tecrübesi ve bizim enerjimizle beraber hareket etmeliyiz" dedi.

TÜRSAB taşımacıya sahip çıkmıyor

Turizm taşımacıların park cezaları, KDV tevkifatı gibi sorunlar yaşamaya devam ettiğini belirterek, havaalanında TÜRSAB tabelası olmadığı için 3 bin 500 lira ceza yediklerini vurgulayan Arık, "Turizm taşımacılarının çoğunda TÜRSAB belgesi oldu. Biz acenteci değiliz, ama baskı yapıla yapıla acenteci olduk. Bu sektöre sahip çıkmadığı için bunlar oldu. 41 bin lira acente parası verip acente belgesi aldım. Ben acente belgesini ne yapacağım, benim işim değil ki o" dedi.

Devletin turizm taşımacılarını Rusya'nın bildiği kadar anladığını iddia eden Arık, "Tevkifat denen sorunumuz var, hala çözülemedi. Her tarafta ceza yiyoruz. Minibüs ile 200 liraya tam gün çalışıyoruz, 150 lira ceza ödüyörüz. Acenteye söylesen, 'orada durmasaydın' diyor. Turizm taşımacılarına gereken önem verilmiyor. Otelciler turizme hizmet veren restoranlar, turizm taşımacıları ve acentelerin bir arada olması gerekiyor. Hizmeti veren bileşenler birbirine sahip çıkmıyor. TÜRSAB'ın taşımacıya sahip çıkması gerekiyor. Bize dağdan gelmişiz muamelesi yapılıyor" dedi. ■



Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı Salim Altunhan:

"Şeytani değil, rahmani olmalıyız"

Dünya hükmeden Osmanlı İmparatorluğuna 100 yıl kadar payitaht olmuş Edirne, belli bir kültürü hala yaşıyor. İnsan ilişkileri de, ekonomik ilişkiler de Türkiye'nin başka birçok kentinde olmadığı kadar hem güçlü hem de yapıcı.

Öğretmen Okulu mezunu olmasına rağmen gençliğinden beri otobüsçü olarak çalışan Salim Altunhan, gerek tek tek otobüsçülerin gerekse bir araya gelerek oluşturdukları mesleki sivil kuruluşların "şeytani değil, rahmani olması" gerektiği inancında...

Salim Altunhan ile birincisi yapılan Uluslararası Edirne Film Festivali günlerinde kendisiyle görüşme olanağı bulduk. Zaten, yazılarında birçok kez kültür sanat etkinliklerinin bir şehrin gelişmesindeki en belirleyici etken olduğunu söyleyen/yazan birisi. Altunhan, konumuzla ilişkili olarak sözü festivale de getirdi ve "Ekonomik gelişme ancak turizmle olabilir. Kırkpınar, 600 yıla yaklaşan tarihiyle Edirne'nin taşıyıcı gücüdür. Şimdi, film festivali de yapılmaya başlandı. Emeekli olan Valimiz Dursun Ali Şahin ve Belediye Başkanımız Recep Gürkan'ın olağanüstü gayretleri için, ben Edimeliler adına teşekkür ediyorum" dedi.

Gündem taşımacı...

"Laf lafı açar, benim felsefem o. Televizyona da çıksam, radyoya da çıksam, yazı da yazarken, elime kağıt almam, zaten doğaçlama yaşıyorum. Otobüs sektörü

gerçekten çok ilginç. Bu sektörü de aynı doğaçlama ile anlatayım istersen, daldan dala atlayarak" dedi ve başladı Salim Ağa, otobüsçülerin deyimiyle...

"Geçenlerde Kıbrıs'taydım, Dünyanın her tarafını dolaştık. En yeni en güzel otobüslerin Türkiye'de bulunduğunu hemen baştan söyleyeyim. Türkiye otobüs üretim üssü. Ama Kıbrıs'ta yeni otobüs göremedim, hala bizim 403'ler çalışıyor orada. Üzülldüm... niçin, niye, neden? Kıbrıs bizim yavru vatanımız, ama gazeteler bile buradakinin üç katı fiyata satılıyor neredeyse. Bizim bu gazeteleri oraya bedava göndermemiz lazım."

Kimin tavuğu kime kaz görünür...

"Otobüsçülük sektöründe ne hikmetse, mesleğimizin tavuğu kaz görünüyor hepimize. Tayıyarecilerin yaşı 10 bilemedin 15, ama adamlar oyunu bizden kat kat güzel oynuyorlar. Kendimden bahsedeyim. Bu hafta THY'den uçak bileti aldım Antalya'ya, 104 lira. Dönüş için 280 TL istediler, ama bir başka şirketin uçağıyla 84 liraya bilet buldum.

Biz otobüsçüler centilmeniz. Rekabeti bile kendimize yapıyoruz, hizmette yapsak ya, ama aşırıya kaçmadan. Gene bir anı: Kıbrıs'tan dönüşte, yanımda Kastamonulu bir arkadaş vardı, servis arabasını gördü, açtığı masayı, 'aaa, paralıymış' diye kapattı ivedilikle. Otele para vermemiş, ama orada oynadığı kumara 6 bin 500 lira vermiş... Kumara para var, ama bir tosta 10 lira fazla geldi. Ben otobüsçüyüm, dedim. 'Otobüsçüler ne istersek verirlir' dedi. Evet, biz otobüsçülerde, birçok bisküvi çeşidiyle sıcak soğuk ikramda sınır yok. Uçaklarda bir suyu, bir çayı ikram edemiyorlar ama biz otobüste her şeyi seriyoruz yolcunun önüne..."



Korkut AKIN - EDİRNE

Bu acizlik midir, yoksa işi bilmek mi?

Örf, adet, kültür. Ben çok gezen insanım. Bir Türk ile bir Rus evlensin, kolay anlaşamazlar, boşanma ile biter. Hatta Trakyalı ile Anadolu'lu bile anlaşamaz... Anadolu'lunun kendisine has misafirperverliğiyle kendimize has bir kültürümüz var. Altunhan ailesi olarak günlük 5-6 bin lirayı geçiyor verdiğimiz ikram. Helali hoş olsun.

Kendi sorunlarımıza dönsek...

Ben, biliyorsun Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanıyım. Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nda da Merkez Yönetim Kurulunda idim. Sonra Başkan Yardımcısı olduk. IPRU'da denetçiym. Yüksek İstişare Konseyi'ndeyim. Biz diyoruz ki; devlet KDV'yi indirsin, ÖTV'yi indirsin, mazotu ucuzlatsın. Bu konuya uyan bir فکر var, kısa... zamanımızı almaz. Adamın adı Eşek'miş. Köyde, 'Eşek geldi, Eşek gitti'... Kanskın canına tak etmiş. Kocasına, 'bana bak, git ihtiyar heyetine, bu adımı değiştir, değiştirmezsen, seni boşarım' demiş. İhtiyar heyeti adını değiştirmiş... Koşa koşa gelip hanımına müjdeyi vermiş, Hanım, adımı değiştirdim. 'Hayrola ne koydular?' Sıpa. 'Yahu, sen büyür gene eşek olursun' demiş kansı...

Rekabet belimizi büküyor

Devlet istediği kadar mazotu da ucuzlatsa, ÖTV'yi de indirse, biz yine rekabet yaparız. Yani o, devletin ucuzlattığı bizim yanıma kâr kalmaz. Çünkü biz rahmani değil, şeytaniyiz. Biz kendimize yapılmasını istemediğimizi başkasına yapmayacak kadar erdemli olmaktan aciziz."

Daldan dala geçeceğiz dedik ya...

Gemi batarken önce fareler gemiyi terk eder. Yani biz otobüsçü camiası, anlı şanlı yandan çarklı otobüsçülerin fare kadar da mı aklımız yok? Batıyoruz işte, görüyorsun. İkram vermeyelim demiyorum, ama her şeyin etik değere uyması lazım. Sıcak suyunu ver, soğuk

suyunu ver, çayımı ver. Güzel bir tost, biraz büyüğe olabilir. İnsanların işine yararın.

Dondurma olmaz mı?

Arabanın belki yüzde 15'i, yüzde 20'si şeker hastası. Onlar o dondurmayı yiyemeyecek. Dondurma da eriyecek, ziyan olacak. Bunlar abesle iştigalin daniskası. Artık, yeter kardeşim. Dondurma vereceğine fındık ver. Ama gerek yok, yani fazla ikrama gerek yok. Uçaklar gibi gaddar olmayalım, insan gibi bir şey verelim, en azından kahvenin altı olsun yani.

Bunlar güzel şeyler ama az önce teybi açmadan ulaştırmadan söz ettiniz. Bu anlattıklarınız önemli ama belirleyici değil. Belirleyici sorunlarımız ve çözüm noktalarımız konusunda anlatacağınız var mı?

Önce otobüsçüler olarak şeytani olmayı bırakacağız, rahmani olacağız ve meslek adabına, etik değere uyacağız. Bileceğiz ki, karşımızdaki meslektaşımızın çocukları turna değildir. Tunca boyuna gidip karnılarını kumla doyuracak halleri yok. Evet, rekabet güzel bir şey, ama hizmette rekabet. Nur içinde yatсын, duayenimiz Kamil Koç'un çok önemli bir sözü var, diyordu ki, 'otobüsün yenisi, dostun eskisi'.

Benim felsefemde, öncelikle otobüs yeni olacak. Yeni olmasa da çok bakımlı olacak. Yani otobüs yazın serin, kışları da sıcak olacak. Personel de temiz olacak, ter kokmayacak. Bilhassa uzun yollarda muavinin mutlaka değişmesi lazım. Gidecek, gelecek Edirne'de mutlaka değişmesi lazım. Her yer için böyle, eğer bir otobüs, 9 saat gidip, 2 saat orada kalıp dönerse muhakkak değişmesi lazım.

Bunlar maliyet anlamına gelmez mi?

Niye gelsin ki? Çoğu gidip gelme yemiyeli alıyor. Burada organize olamıyorlar, örgütlenemiyorlar. Kimse alınmasın, büyük firmaların tek gayesi var; büyük balık küçük balığı yer misali, hiç alakasız hatlara örneğin kasaba hatlarına girmek için çaba harcıyorlar. Oysa cepheyi ne kadar genişletirseniz o kadar çok para alırsınız. Osmanlı İmparatorluğu'na bakalım; Enver ve Talat Paşa gelene kadar iki cephede savaştığını okudunuz mu? Hiç iki cephede savaşmış mı? Bir de Osmanlı İmparatorluğu bu kadar güçlü iken ve 22 milyon kilometre kareye hükmederken, bütün fetihler Ağustos ayında. Niçin, sebep ne? Demek ki her şeyin zamanı var. Mevlana, 'zamanından önce açan çiçeği kurağı çalar' diyor. İnsan tarihinden ders alır. ■



Yüzde 25 doluluk sorunu...

Siz, Edirne'de, serhat şehri olması dolayısıyla bir de uluslararası taşımalardaki yüzde 25 dolulukla boğuşuyordunuz...

Bu yüzde 25, hani derler ya, ayağına sıkma diye bir tabir var. Ben gerçekten anlamıyorum. Balkanlardan ve Rusya'dan yaz sezonunda, en fazla yolcu denizlerimize gelir. 46 kişilik Türk otobüsü geliyor, ama bayramlardaki gibi dolu gidip boş dönüyor otobüs. Sezon bitiminde de tersi oluyor tabii. Sen devletsen, aynı uygulamayı da yurtiçinde de yap madem. 3 tane anlı şanlı yandan çarklı federasyonumuz var, dostlar alışverişte görsün diye, Ankara'ya gidiyor, ama ne yaptın sorusuna cevap yok. O x-ray cihazları da Taşıma Dünyası'nda Salim Altunhan'ın yazıları sayesinde...

O röntgen cihazları kalktı galiba değil mi?

Şu an kalkmadı. Görevliler şüphelendiğini çekebilir, saygımız sonsuz. Ben de firma sahibi olarak ondan memnunum. Ara sıra benim aracım da x ray'a girsin ki bana rapor versinler ben de diyeyim benim otobüsüm temiz...

Yüzde 25 doluluk kuralının kalkması sevindirdi otobüsçüyü. Çok iyi oldu. Bir şey daha söyleyeyim... Euro'ya geçildiği zaman, biz bir lira verip 110 leva alıyorduk. Şimdi 2 lira verip bir leva alıyoruz. Bulgaristan'dan, Yunanistan'dan mazot alınanın artık bir esprisi yok. Yani ucuz değil pahalı mazot orada. Yani akaryakıt kaçakçılığı yapılmaz, yapılamaz. Almanya çok daha kesin bir yolla çözmüş...

Gir bakalım fazla mazotla Almanya'ya. Ölçüyor senin deponu; sınırları içinde kaç litre kullanacaksın? 250 litre. Peki, kaç var sende? 500 litre. Öde vergisini... Koskoca Türkiye Cumhuriyeti bir otobüsteki mazotu ölçmekten mi aciz? Sen bir devletsin kontrol mekanizman var, hemen çözersin bu sorunu, tabii istersen.



11 - 17 Ocak 2016

BAŞSAĞLIĞI

Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası
(PUİS) Genel Başkanı ve
Uluslararası Ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu
(UYOF) Genel Başkanı
İmran Okumuş'un sevgili amcası

Hasan OKUMUŞ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası
(PUİS) Genel Başkanı ve
Uluslararası Ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu
(UYOF) Genel Başkanı
İmran Okumuş'un sevgili amcası

Hasan OKUMUŞ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Erol ÖZKAYMAK

BAŞSAĞLIĞI

Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası
(PUİS) Genel Başkanı ve
Uluslararası Ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu
(UYOF) Genel Başkanı
İmran Okumuş'un sevgili amcası

Hasan OKUMUŞ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

AŞTİ Kooperatifi

Yönetim Kurulu adına
Ethem ATEŞ
Başkan

BAŞSAĞLIĞI

Petrol Ürünleri İşverenleri Sendikası
(PUİS) Genel Başkanı ve
Uluslararası Ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu
(UYOF) Genel Başkanı
İmran Okumuş'un sevgili amcası

Hasan OKUMUŞ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Özkaymak Holding

OSD Başkanı Kudret Önen:

“Üretim ve ihracat rekoru kırdık”

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) tarafından açıklanan verilere göre, 2015 yılında üretim ve ihracatta rekor kırdı. 2015 yılı üretimde 1 milyon 359 bin adetle kapanırken, ihracat da 992 bin adede ulaştı.

2015 yılına ilişkin görüşlerini dile getiren OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, “Son yıllarda kapasite ve yeni ürün yatırımlarına hızla devam eden sanayimiz, üretimde çok önemli büyüme elde ederek tarihi bir rekora imza attı. Üretilen her 100 aracın 73 adedini yurtdışına göndererek ihracat rekorunu da kırmış oldu. AB pazarlarındaki büyüme, sanayimizin üretim ve ihracat rakamlarına pozitif katkı sağladı. İhracatımız adet bazında yüzde 12 oranında artış gösterdi ve Euro-Dolar paritesindeki gerileme nedeniyle tutarsal olarak Dolar bazında yüzde 5 gerilerken, Euro bazında ise yüzde 14 arttı. Otomotiv Sanayii, Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 15'ini oluşturarak sektör sıralamasında ilk sıradaki yerini korudu” dedi.

Türk otomotiv sanayinin gelişimini ve ülke ekonomisine daha fazla katma değer sağlamasını desteklemek üzere çalışmalarını sürdüren Otomotiv Sanayii Derneği, 2015 yılına ilişkin üretim ve ihracat verilerini açıkladı. OSD'nin açıklamasına göre; toplam üretim bir önceki yıla göre yüzde 16 arttı ve 1 milyon 359 bin adede ulaştı. 2015 yılında Otomotiv Sanayii ihracatı, bir önceki yıla göre yüzde 12 oranında arttı ve 992 bin adet oldu.



Kudret Önen

Üretim ve ihracat daha da artacak

Türk otomotiv sanayinin 2016 yılına ilişkin beklentilerini paylaşan OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, “Sanayimiz kapasite ve yeni proje yatırımlarına aynı hızla devam ediyor. Bu yatırımların hayata geçmesi ile son 5 yılda üretim kapasitesi 1,5 milyon adet seviyesinden 1,7 milyon adet seviyesine yükseldi. Sanayimizin halen devam etmekte ve/veya devreye almakta olduğu yeni ürün yatırımları ile 2016 senesinde ihracatın daha da artmasını bekliyoruz. Hükümetimizin sanayii destekleyici politikaları ile iç pazardaki istikrarın devam etmesi, yeni projeler için ülkemizin rekabetçiliğinin sürdürülmesi ve böylelikle yeni yatırımların ülkemize çekilmeye devam etmesi, sektörümüz için en önemli fırsat konumunda” dedi.

Yatırımlar devam edecek

2016 senesinde devam eden yatırımlara dikkat çeken Önen, “Bu yatırımlarla sanayimizin kapasitesinin 1,7 milyondan 1,9 milyon adet seviyesine ulaşacağını tahmin ediyoruz. Yeni devreye giren projeler ve halen devam etmekte olan yatırımlar ile üretimin ve ihracatın sürdürülebilir bir büyüme yakalamasını öngörüyoruz. Teşvikler ile desteklenen yeni projeler, 2016 yılında özellikle ihracat bazlı üretim artışını sağlayacaktır. Elbette bu beklentiler istikrarlı bir iç pazar ve ekonomide satılmalma kararlarının etkilenmeyeceği bir seyre bağlı” dedi.

Otomotiv üssü Türkiye

“Hükümet programında da yer verildiği üzere otomotiv sanayii ülkemiz için stratejik önem taşıyor” diyen Önen, sözlerini şöyle sürdürdü: “Hükümetimizin uygulamakta olduğu Ar-Ge teşviklerinin de büyük katkısı ile global otomotiv markaları için yeni proje ürünlerin geliştirildiği otomotiv üssü konumuna gelen ülkemiz, 2015 yılı ilk 9 ay verilerine göre Avrupa Birliği ülkeleri arasında ticari araç üretiminde 1'inci, otomobil üretiminde de 7'nci sırada yer alıyor. Dünya geneli otomotiv üretiminde ise 2014 yılında 17'nci sıradaki konumumuz 2015 yılı ilk 9 ay

sonunda 16'ncı sıraya yükselmiş durumda. Yeni devreye giren ve girecek olan projeler ile bu konumumuzun daha da kuvvetlenmesini bekliyoruz.”

Ar-Ge harcamasında dünyada üçüncü

Türkiye ihracatının yüzde 15'ini gerçekleştirerek 2015'te de ihracatta lokomotif konumunu sürdüren otomotiv sanayi, Ar-Ge teşviklerinin devam etmesi ile birlikte global markalar için üretim üssü olma özelliğini kuvvetlendirerek devam ettiriyor. Türk otomotiv sanayi, 2015 yılı ilk 9 ay sonunda toplam otomotiv üretiminde dünyada 16'nci sırada yer aldı. Diğer taraftan ülkelere göre toplam Ar-Ge harcamaları içerisinde otomotivin payına bakıldığında Türkiye yüzde 18,9'luk payla, yüzde 31,7'lik paya sahip Almanya ve yüzde 19,8'lik paya sahip Japonya'nın ardından üçüncü sırada yer alıyor. Bunların sonucu, 2010-2014 arası yüzde 90 oranında artan toplam Ar-Ge istihdamı ve yüzde 207 oranında artan patent başvuru sayısında görülmekte. Ar-Ge konusunda Türkiye'nin bir çekim merkezi olmasını bir fırsat ve Otomotiv Sanayii açısından bir gereklilik olarak gördüklerini belirten OSD Başkanı, bunun da doğal olarak ülkemizin teknolojik ilerlemesine katkı sağlayacağını belirtti. ■

Otomotiv Sanayii Üretim ve İhracat Adetleri Gelişimi (2003-2015)

Adet	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2015/2014 (%)
Üretim (1.000)	534	823	879	988	1.099	1.147	870	1.095	1.189	1.073	1.126	1.170	1.359	16%
İhracat (1.000)	347	508	553	697	820	910	629	754	791	730	828	885	992	12%

FSM Demirbaş Otomotiv'den

Öztaş AŞ şoförlerine yeni yıl sürprizi

Otobüs üretici firmaları Temsa ve BMC otobüsleri ile Karsan yetkili Bayi FSM Demirbaş Otomotiv, Özel Halk otobüsleri Anadolu yakası firmalarından Öztaş AŞ firması şoförlerine kışlık kıyafet olarak 800 adet yelek ve kravatla yeni yıl sürprizi yaptı. Öztaş AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Soydaş, şoförlerin kıyafetleri için FSM Demirbaş Otomotiv Satış Sorumlusu Hasan Özçelik'e desteklerinden dolayı teşekkür ederek, “esnaf dostu” Mustafa Demirbaş'ın özel halk otobüsü camiasının içinde olduğunu, firmasına da güvendiği belirterek hayırlı kazançlar ile birlikte teşekkürlerini sundu. ■



Has Otomotiv'den 8 Tourismo teslimatı

Has Otomotiv; Honest Travel Group'a 6 Tourismo, Namsan Turizm'e 2 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Honest Travel Group/Aktiv Turizm'e 6 Tourismo teslimatı yapıldı. Latin Amerika'dan Türkiye'ye en fazla müşteri getiren tur operatörlerinden Honest Travel Group, filosuna 2015 model 6 otobüs daha ekledi. Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban'ın yaptığı araç teslimatına Şirket Onursal Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Deveci, Transport Müdürü Erkan Murat Bulutlar ve araç kaptanları Arif Erkal, Erkan Çakır, Semih Yeşildirin, İsmail Çekirdekoğlu, Necati Kaya ve Ali Güzel katıldı. 2016 yılına yönelik görüşlerini açıklayan Honest Travel Group

Yönetim Kurulu Başkanı Cengiz Deveci, hedeflerinin Latin Amerika'dan yıllık 25 bin misafir ağırlamak olduğunu, 2016 yılında 8 araç daha filoya katmayı hedeflediklerini belirtti. Cengiz Deveci, şirketin tüm araçları Mercedes-Benz markalı olduğunu ve marka tercihindendir dolayı son derece memnun olduklarını belirtti. Turizm sektöründeki durgunluğun uzun sürmeyeceğini ve önümüzdeki zaman diliminde Türkiye'nin eski turizm günlerine döneceğini bildirdi.

Namsan Turizm'e 2 Tourismo

Namsan Turizm Has Otomotivden aldığı 2 Tourismo 15 aracının teslimatında yeniliğe yatırım yapmaya devam edeceklerini, araçlarından çok memnun olduklarını bildirdi. Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban'ın yaptığı

teslimat törenine firma sahibi Mehmet Kabakçı, Operasyon Müdürü Ümit Gülmez ve araç kaptanı katıldı. ■



Timur Bayındır

89 ülkeye vize başlıyor

Turizmciler endişeli!

AB ile imzalanan ‘Vize Serbestisi Diyalogu ve Geri Kabul Anlaşması’ kapsamında Türkiye, Haziran 2016'dan itibaren AB dışındaki 89 ülkeye vize uygulamaya başlayacak. Bu uygulama, Suriye, Afganistan gibi sadece yasadışı göçmen potansiyeli yüksek olan ülkeleri değil, Türkiye'ye önemli düzeyde turist gönderen ülkeleri de kapsıyor. Bu uygulamanın Türk turizmi için yeni bir riski barındırdığını belirten TUROB Başkanı Timur Bayındır, “Türkiye vatandaşları için AB ülkelerine vizesiz seyahat son derece önemli bir adım. Ancak ülkemizin sağladığı vizesiz seyahat olanağı ile turizmde rekabet avantajı sağladığı birçok ülkeden gelecek turist sayısında önemli oranda düşüş kaydedilecektir” uyarısında bulundu.

Türk turizmi içinde bulunduğu sıkıntıları aşmaya çalışırken, sektör yeni bir riskle karşı karşıya bulunuyor. Bu riskin kaynağını ise Avrupa Birliği ile imzalanan ‘Vize Serbestisi Diyalogu ve Geri Kabul Anlaşması’ oluşturuyor. Bu anlaşma ile bir yıl içerisinde AB'ye vizesiz olarak girilebileceği beklentisi hakim olurken, madalyonun öbür yüzünde ise anlaşma kapsamında üçüncü ülkelere vize uygulamasının başlatılması zorunluluğu yer alıyor. Bu zorunluluk, Suriye, Afganistan gibi sadece yasadışı göçmen potansiyeli bulunan ülkeleri değil, Türkiye'ye önemli düzeyde turist gönderen ülkelerin de yer aldığı 89 ülkeyi kapsıyor.

Eylem planında öne çekiliyor

Vize muafiyetinin sağlanması için Türkiye'nin üçüncü ülkelere yönelik vize politikasının AB ile tam uyumlu hale getirilmesi öngörüldü. Yani AB'nin vize uyguladığı tüm ülkelere Türkiye'nin de vize uygulaması gerekiyor. Geri Kabul Anlaşması sonrasında ortaya konan göç eylem planının en önemli adımı olarak kabul ediliyor. Böylece AB, yasadışı göçmen potansiyeli yüksek ülkelere muhatap olmayacağı gibi, Türkiye üzerinden AB'ye vizesiz ve yasadışı yollarda giren göçmenleri geri iade edebilecek. Türkiye üzerinden AB ülkelerine geçen yasadışı göçmenlerin geri kabulüne, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten üç yıl sonra, yani 1 Ekim 2017'de başlanması öngörüldü. Vize muafiyetinin öne çekilmesine bağlı olarak bu uygulama da öne çekilerek Haziran 2016'da başlatılacak.

Turizmciler endişeli

Turizmciler konuyla ilgili endişelenirken, Turistik Otelciler, İşletmeciler ve Yatırımcılar Birliği (TUROB) uyarda bulunarak, gerekli tedbirlerin alınması gerektiğini açıkladı. Bu uygulamanın Türk turizmi için yeni bir riski barındırdığını belirten TUROB Başkanı Timur Bayındır, “Türkiye vatandaşları için AB ülkelerine vizesiz seyahat son derece önemli bir adım. Ancak ülkemizin sağladığı vizesiz seyahat olanağı ile turizmde rekabet avantajı sağladığı birçok ülkeden gelecek turist sayısında önemli oranda düşüş kaydedilecektir” uyarısında bulundu. Bayındır, sürecin gerek Dışişleri Bakanlığı gerek Kültür ve Turizm Bakanlığı gerekse AB Bakanlığı tarafından şimdiden doğru olarak planlanması ve atılacak adımların gösterileceği yol haritasının hayata

geçirilmesinin turist sayısındaki azalmayı ihtimalini asgari seviyede tutabileceğini belirtti.

Önemli bir avantaj sona erecek

AB'nin beklediği adımlar atılırsa söz konusu anlaşma ile kamuoyunda artık bir yıl içerisinde AB'ye vizesiz olarak gireceğimiz kanısının yaygınlaştığına işaret eden Bayındır, şunları söyledi: “Burada en önemli adım ‘Geri Kabul Anlaşması’ süreci. Anlaşma kapsamında Türkiye'den AB'ye herhangi bir şekilde gidecek 3. ülke vatandaşları gittiği ülkeye kabul edilmeye ise kayıtsız-şartsız Türkiye'ye iade edilecek. Bu süreç dikkate alındığında turizm sektörü olarak en önemli avantajlarımız olan ‘ülkemize vizesiz seyahat’ dönemi birçok ülke için sona erecek. Bu ülkeler arasında Amavutluk, Azerbaycan, Belize, Bolivya, Bosna-Hersek, Fas, Ekvator, Gürcistan, İran, Kazakistan, Kırgızistan, Kolombiya, Lübnan, Makedonya, Maldivler, Sırbistan, Ukrayna, Ürdün, Rusya Federasyonu, Moğolistan, Özbekistan, Peru, Tacikistan, Tunus ve Türkmenistan da bulunuyor.”

Vize olmaması turizmi hızlandırdı

Bu ülkelerin birçoğundan önemli sayıda turist geldiğini vurgulayan Bayındır, “Turist sayısındaki patlama bu ülkelerle karşılıklı vizelerin kaldırılması ile rekor oranda artmaya başladı. Örneğin, Rusya, İran, Gürcistan, Türki Cumhuriyetler ile Ortadoğu ülkelerini sayabiliriz. Kaldı ki vize uygulamadığımız ve vizesiz seyahat imkanı sağladığımız bu ülkelerin birçoğu Türkiye vatandaşlarına vize uyguladıkları halde, Türkiye AB'den bağımsız olduğu için kendi başına karar verebiliyordu. Örneğin karşılıklı olarak vizeleri kaldırdığımız Rusya 1 Ocak 2016'dan itibaren Türkiye vatandaşlarına tekrar vize uygulaması başlatırken, Türkiye ise Rusya vatandaşlarına vizesiz giriş uygulamasına devam edecek” diye konuştu.

İşte konunun gelişimi

Türkiye 89 ülkenin vatandaşları için sınırda vize uygulaması yapıyor ve bu ülkeler arasında AB için yasadışı göç potansiyeli bulunan ülkeler de bulunuyor. Nisan 2014'te yürürlüğe giren yürürlüğe giren Yabancılar ve Uluslararası Koruma Kanunu, Türkiye'nin sınır kapısında vize uygulamasının hukuki olasılığını ortadan kaldırıyor. Böylece sınır vize sistemi uygulaması da yakın zamanda tamamen yürürlükten kaldırılacak. Geri kabul anlaşması 1 Ekim 2014'te yürürlüğe girmişti. Geri Kabul Anlaşması'nın 24. maddesi uyarınca, Türkiye üzerinden AB ülkelerine geçen yasadışı göçmenlerin (üçüncü ülke vatandaşları) geri kabulüne, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten üç yıl sonra yani 1 Ekim 2017'de başlanması öngörüldü. Ancak AB Ortak Eylem Planı ve AB Zirvesi Deklarasyonu'nda öngörülen Ekim 2016 tarihine kadar vize serbestisinin sağlanması için, Geri Kabul Anlaşması'nın uygulanmasının öne çekilmesi gerekiyor. Bu durumda, üçüncü ülke vatandaşları yasadışı göçmenlerin Türkiye tarafından 1 Ekim 2017 tarihi yerine, Haziran 2016 tarihinden itibaren geri alınmaya başlanması öngörüldü. ■



Lojistik Dünyası
 editor@tasimadunyasi.com
 facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi
 Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
 Yıl: 5 • Sayı: 216 • 11 - 17 Ocak 2016
 www.tasimadunyasi.com

Beşler Group 80 Mercedes-Benz Axor teslim aldı

15 yıllık işbirliklerini yeni bir anlaşma ile taçlandıran Mercedes-Benz Türk ve Beşler Group 80 adet Mercedes-Benz Axor 1840 LS'in teslimatını Koluman Motorlu Araçlar Gaziantep Bölge Müdürlüğü'nde bir araya gelerek kutladılar.

Filosunun tamamı Mercedes-Benz araçlarından oluşan Beşler Group yönetimi, teslim alınan 80 aracın Beşler Group ürünlerinin hem Türkiye içerisinde dağıtımını sağlayacaklarını, hem de Avrupa, Uzakdoğu, Ortadoğu, Amerika ve Afrika'daki yaklaşık 100 ülkeye yapılan ihracatta kullanacaklarını duyurdu.

Üretimini artırarak sürdüren Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda imal edilen Mercedes-Benz Axor 1840 LS model çekicilerden 80 adet teslim edildi. Koluman Motorlu Araçlar Gaziantep Bölge Müdürlüğü'nde yapılan törene, Beşler Group Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Çakmak ve Beşler Group yetkilileri, Koluman Gaziantep Genel Müdürü Merter Çankaya,

Kamyon Satış Müdürü Özkan Yegül ve Mercedes-Benz Türk yetkilileri katıldılar. Beşler Group Yönetim Kurulu Üyesi Mesut Çakmak, bu araçları tercih etmelerindeki en önemli sebeplerin çekicilerin yakıt ekonomisi, yüksek ikinci el değeri, Mercedes-Benz'in geniş servis ağı ve yedek parça bulunabilirliği olduğunu vurguladı. Çakmak ayrıca Mercedes-Benz Türk'le yıllara dayanan güven üzerine kurulu işbirliklerinin kendileri için çok değerli olduğunu ifade etti. Beşler Group yönetimi, bu büyük yatırım ile hem sektördeki gücünü, hem de yurtdışı pazarlardaki iş hacmini arttırmayı hedefliyor.

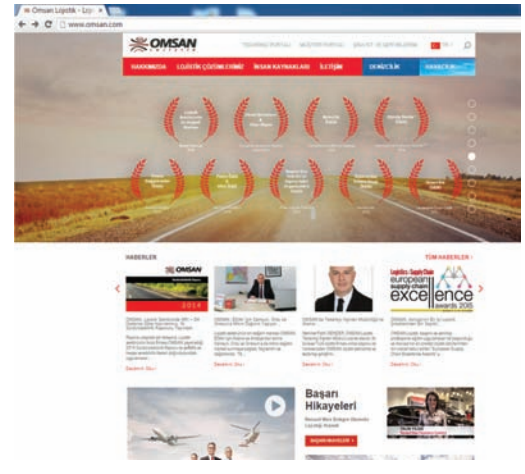
Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayii Koluman Motorlu Araçlar Gaziantep Bölge Müdürlüğü tarafından gerçekleştirilen bu satışta, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler'in de desteği alındı. Satış kapsamında 50 adet araç takas usulü Mercedes-Benz Türk ikinci el operasyonuna teslim edilirken, yeni araçların sigorta işlemleri de Mercedes-Benz Kasko tarafından yapıldı. ■

OMSAN, yeni yıla, yeni yüzüyle girdi

Müşterilerine esnek, dinamik ve yaratıcı lojistik çözümler sunan OMSAN, web sitelerini yeniledi. OMSAN, modern ve

yalın bir tasarıma sahip olan yeni web siteleri ile ziyaretçilerine çözümlerini etkin bir şekilde tanıtmayı ve geri bildirim almayı hedefliyor.

Yenilenen OMSAN web siteleri, lojistik sektörü ile ilgilenen herkesin aradığı birçok bilgiyi tek bir yerde rahatlıkla bulabileceği şekilde hazırlandı. Ayrıca, OMSAN'ın, kullanıcı dostu yeni web siteleri, tüm mobil cihazlara uygun boyutlarda görüntülenebiliyor. ■



8 milyon Euro yatırımla Reysaş Lojistik atılımında



1989 yılında merkezi Ankara'da olmak üzere sınırlı sayıda tır, kiralık oto, sınırlı sayıda personel ve kısıtlı faaliyet alanları ile ticari faaliyetlerine başlayan Reysaş Lojistik, takip eden 5 yıl içerisinde hızla büyüyerek faaliyetlerini sürdürmüş ve bugün itibarıyla, 1500' ün üzerindeki araç sayısı ile faaliyetlerini yurtdışı ve

yurtdışında sürdüren lojistik firmasıdır.

Ağırlıklı olarak oto taşıma, lojistik, uluslararası taşıma, akaryakıt taşıma, forwarding, depolama gibi lojistik sektöründeki diğer hizmetleri ile yurt içerisinde faaliyetlerinde müşterilerine daha hızlı, dinamik ve kaliteli hizmet vermek amacıyla

8 milyon Euro bütçe ayıran Reysaş Lojistik, Türkiye'nin en büyük kamyon ve çekici üreticilerinden Ford Otomotiv AŞ'den 100 treyler anlaşması imzaladı. Reysaş Lojistik, geçtiğimiz Ağustos-Aralık ayları arasında hedeflediği araçların ilk 50 adedini Eskişehir Aksoylu Trayler-Römork San. ve Tic. AŞ'den teslim aldı. ■

Farklı sektörlere 94 araç verdi

Krone'nin teslimatları hız kesmedi

İzmir Tire'de yıllık 10 bin adetlik kapasiteye sahip olan Krone fabrikasında üretilen treylerler, sağlamlığı ve kalitesi nedeniyle tercih ediliyor. Krone, son olarak farklı sektörlerde hizmet eden müşterilerine toplamda 94 adet araç teslimatı gerçekleştirdi.

Vita Tarım, 25 adet Cool Liner; MSU Asya, 15 adet Cool Liner; Çamsan, 15 adet Profi Liner; Özmutlu Ekspres, 8 adet Profi Liner; İsmail Tosun, 5 adet Profi Liner; Barlas, 5 adet Profi Liner; Gaye Trans, 5 adet Profi Liner; Panpet, 5 adet Profi Liner; TRF Lojistik 5 adet

Mega Liner ve İrk Nakliyat 6 adet Profi Liner teslim aldı.

Vita Tarım

Merkezi Antalya'da bulunan ve yurtiçi-yurtdışına sebze-meyve taşımacılığı yapan Vita Tarım adına 25 adet Cool Liner aracı Krone Antalya Bölge Satış Yetkilisi Burak Ergün'den teslim alan Ömer Osmani, Krone'yi araçların üstün özellikleri ve kalitesi nedeniyle tercih ettiklerini söyledi.

Çamsan

MDF ve laminant parke üretiminde Türkiye'nin lider firmalarından biri olan Çamsan da, filosuna 15 adet daha Krone Profi Liner kattı. Sakarya, Hendek'te

bulunan Çamsan fabrikasında düzenlenen törene Çamsan'dan Erol Tiryaki ve Krone Bolu Bölge Satış Yetkilisi Cenk Rona katıldı. Böylece, Çamsan'ın filosundaki Krone treyler sayısı 35'e yükseldi.

TRF Lojistik

Krone marka treyleri tercih eden diğer bir firma da TRF Lojistik oldu. Kendi öz malı olan araçlarla Avrupa'ya taşımacılık gerçekleştiren TRF Lojistik de, 5 adet Krone Mega Liner'ı bünyesine kattı. Ağırlı nakliye ve özel yük taşımacılığı da yapan TRF Lojistik, çok genç bir araç filosuna sahip. Krone araçları Krone Tire fabrikasından teslim alan Özgen Keser, Krone'yi markaya duydukları güven ve ikinci el değeri nedeniyle tercih ettiklerini belirtti. ■



TIR Karnelerinin Geçerlilik süresi 75 güne çıktı

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği tarafından, uluslararası taşımacıları rahatlatacak bir başarıya daha imza atıldı.

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, son dönemde yaşanan ekonomik ve siyasi krizler nedeniyle zor günler geçiren taşımacılık sektörünün önündeki engellerin kaldırılması için çalışmalarına devam ediyor. Bu kapsamda, sektörün yoğun şekilde sıkıntı yaşadığı TIR karneleri geçerlilik süresi, uluslararası

platformlarda TOBB tarafından gerçekleştirilen yoğun çalışmalar sonucunda, 75 güne çıkarıldı. Bu sayede uluslararası taşımacıların dönüş yükü taşımalarında kullandıkları TIR karnelerinde yaşadıkları sıkıntı büyük ölçüde giderildi.

TOBB, 2015 yılı ilk yarısında da sektörün maliyetlerini düşürmek amacıyla, 30 bin Euro olan TIR sistemine giriş teminatını 3 bin Amerikan Doları'na düşürmüş ve bu sayede uluslararası taşımacılık sektörüne yaklaşık 80 milyon Türk Lirası ilave kaynak sağlamıştı. ■

Iveco, Vision konsept van ile

2016 Avrupa Ulaşım Ödülünü aldı

Almanya'nın en büyük bağımsız uzman yayıncılarından olan Huss-Medien Grubu, ulaşım, lojistik ve teknolojinin de içinde olduğu 20'nin üzerinde alanda yıllık 3,5 milyon okuyucuya ulaşan yayın yapıyor. Şirketin ticari araç markası Iveco için tasarlanan Vision konsept van, Huss-Medien'den sürdürülebilirlik alanında 2016 Avrupa Ulaşım Ödülünü aldı. CNH Endüstriyel'in kamyon ve otobüs bölümlerinin inovasyondan sorumlu yöneticisi Alessandro Bernardini Münih'te düzenlenen törende ödülü kabul etti. İlk defa 2014 Hannover Ticari Araç

Fuarında tanıtılan Vision konsept van, CNH Endüstriyel'in tasarım ve inovasyon bölümleri ile Iveco ve DHL'nin ortak çalışması sonucunda elde edilmiş çalışan bir prototip. Vision bir prototip olmasına karşın teknolojinin büyük oranı üretim safhasına hazır. Araç bir seyahat sensörü gibi çalışarak sürücüye, filo yöneticisine, çevredeki altyapı ve diğer araçlara verimliliği arttırmak için bilgi yolluyor. Aracın tepesinde yer alan güneş panelleri pilin dolumunu sağlıyor, lastik basıncı ise aracın yüküne göre otomatik olarak ayarlanıyor ve yakıt tasarrufuna katkıda bulunuyor. ■



Iveco Petronas De Rooy Ekibi

Dakar 2016'da zafer hedefliyor

Iveco efsanevi Dakar off-road rallisine Iveco Petronas De Rooy Ekibinin resmi sponsoru olarak geri dönüyor. Dört Iveco ralli kamyonu – iki Powerstar ve iki Trakker - Dakar 2016'da (4-16 Ocak) yedi Iveco servis aracıyla desteklenerek yarışıyor.

Dünyanın en meşhur dayanıklılık rallisinin 38'incisi 3 Ocak'ta Arjantin'in başkenti Buenos Aires'te başladı. Arjantin ve Bolivya'dan da geçen 9 bin km parkurda zamana karşı yarışılacak.

Iveco Petronas De Rooy Ekibi Hollandalı lider Gerard De Rooy, İspanyol Josep Vila Roca ve iki yeni

üyeden (Çek pilot Ale Loprais ve Hollandalı Anton Van Genugten) oluşuyor.

2016 Dakar için özel olarak üretilen üç Iveco Powerstar ve iki Iveco Trakker tek sıralı kabin İspanya'da imal edildi. Ralli kamyonlarına ek olarak, altı adet destek ve yardım Trakker'i (bir adet 4x4, dört adet 6x6 ve bir adet 8x8) ve bir adet 7-ton Daily Van, 20 kişilik güçlü makinist ekibinin ulaşımını sağlamak ve lojistik gereksinimleri karşılamak üzere seriyi tamamlayacak. ■



Kış Lastiğinde mevzuat sorunu

Alpay Lök / Mak. Y. Müh.

2015 yılının ilk günlerinde beş büyük otobüs kazası yaşandı. 4 Ocak 2016'da Kırşehir'de 3 kaza, 5 Ocak 2016'da ise Konya Ereğli ve Kayseri kazaları yaşandı. Bu kazalar bir tesadüf değil. Çünkü lastik mevzuatımız Orta Avrupa şartlarına göre hazırlanmış. Bu kazaların yaşandığı bölge Orta Avrupa değil, Kuzey Avrupa iklim şartlarına uygun lastikler yani önde ve arka da üç tepeli dağ içinde kar taneli lastiklerin kullanılmasını ciddi şekilde düşüncemeliyiz.

Kış lastiği tanımı Trafik Kanunu'na mutlaka girmeli.

Bu beş kazalarla ilgili lastik mevzuatımızdaki eksikliklerde bir sebep olarak ortaya çıkıyor. Lastik mevzuatını gözden geçirmemiz ve denetimini kolaylaştırmamız gerekiyor. Polislerin işi lastiklere bakmak olmamalı. Herkese kendi lastik uygunluğunu yetkililerce beyan ve uygunluk belgesi alınması zorunluluğu getirilmeli. Kış Lastiği tanımı Trafik Kanunumuz

da yok. Ulaştırma Bakanlığı genelgesi üzerine sadece ticari araçlara uygulanıyor. Kış lastiği tanımı Trafik Kanunu'na girmeli. Ayrıca daha önce 2013-2014 Aralık'ta 54 ilde Emniyet Genel Müdürlüğü'nün Genelgesi ile tüm otomobillerde kış lastiği zorunluluğu getirilmişti. Ancak bu yıl 2015 Aralık'ta bu yapılmadı. Ticari araçların kış lastiği zorunluluğu iyidir, ama diğer araçlarda olmaması trafik güvenliğini zayıflatmaktadır.

Kış Lastiği Denetim Belgesi Uygulaması 2012'de geliyor denmişti

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım 6 Temmuz 2012'de yaptığı açıklamada ise Kış Lastiği Denetim Belgesi uygulamasının getirileceğini açıklamıştı. Buna göre; kışın yol kenarı kış lastiği denetimini kolaylaştırmak için araçlarda bu mevzuata uygun kış lastiği takılı olduğunu belirten, lastikleri takan servis tarafından doldurularak onaylanmış, kış lastiği denetim belgesi bulundurulması ve trafik denetimlerinde gösterilmesi zorunluluğu getirilmesi kararı alındı.

Üç soru

Bu trafik kazaları akıllara şu üç soruyu getiriyor:

1) Otobüste takılı olan lastikler UDH Bakanlığının "Kış Lastiği Genelgesi"ne uygun mudur?

UDH Bakanlığının 27.11.2012 tarihli "Kış Lastiği Genelgesi"ne göre şehirlerarası yollarda çalışan otobüslerde sadece çeker dingilde "M+S Dört Mevsim Lastiği" takılması yeterlidir. Yüksek olasılıkla bu üç araçta takılı olan lastikler bu mevzuat şartını sağlamaktadır.

2) Kışın kazaları azaltmak için Bakanlığın "Kış Lastiği Genelgesi" yeterli midir?

Ağır ticari araçlar için AB ülkelerinde "kış lastiği" tartışması devam etmektedir. Teknik olarak "M+S Dört Mevsim Lastiği" ile "Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" (3PMSF) logosu olan "M+S Kış Lastiği" birbirinden farklı lastiklerdir. "M+S" lastiği çoğunlukla kamyon ve çekicilerde yaz-kış kullanılabilen çeker dingil lastiğidir. Orta Avrupa ülkelerinde kışın ağır taşıt çeker dingilinde "M+S" lastiğinin takılması yeterli sayılmaktadır. Soğuk iklimlerde, Kuzey Avrupa'da, tüm dingillerde

"Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" (3PMSF) logosu olan "M+S Kış Lastiği" istenmektedir.

3) Otobüsün ön ve arka tekerleklerinde "Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" logosu olan "M+S Kış Lastiği" takılması bu kazayı önleyebilir miydi?

İç Anadolu kış iklimi Kuzey Avrupa'ya, Doğu Anadolu da İskandinav iklimine benzemektedir. Kuzey Avrupa kış şartlarına benzer düşük sıcaklıklarda ve karlı/buzlu yollarda "Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" logosu olan "M+S Kış Lastiği"nin yola tutunması Orta Avrupa Kış şartlarına uygun "M+S Dört Mevsim Lastiği"ne kıyasla daha uygundur. Bu kadar yüksek ölümlü otobüs kazaları AB ülkelerinde görülmemektedir. Bu son sorunun yanıtı: Yüksek olasılıkla "evet"tir.

Önerilerimizi aşağıda sıralayabiliriz:

1) 31 Temmuz 2012 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan "Trafik Güvenliği Eylem Planı" 2015 yılı hedefleri içinde yer alan 2918 sayılı "Trafik Kanununda Kış Lastiği tanımı getirilmesi ve Kış Lastiği kullanımının Mevsim ve Bölge koşulları çerçevesinde zorunlu hale getirilmesi ve

denetimlerin yapılması" süratle yerine getirilmelidir.

2) "Dört Mevsim Lastiği Genelgesi" durumuna **dönüştürülen UDH Bakanlığın "Kış Lastiği Genelgesi" süratle değiştirilmeli ve ülkemiz şartlarına uydurulmalıdır.**

3) EGM'nin Kış Lastiği zorunluluğu içine aldığı illere çalışan şehirlerarası otobüslerde otobüsün ön ve arka tekerleklerinde "Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" logosu olan "M+S Kış Lastiği" takılması zorunlu olmalıdır.

4) ECE R 109 Tip onayı olan sertifikalı "Kaplama Kış Lastiği" de kabul edilir,

5) Araç muayenesi yapılmamış ve 1 Aralık-1 Nisan arası Kış Lastiği takılmamış ticari araçlar trafikten men edilmelidir,

6) Yeni bir ulusal düzenleme yapılarak, mevcut araç muayene sistemine ek olarak, gerekli akreditasyonları almış yetkili araç servisleri tarafından uygulanacak, otobüsleri iki muayene arasında yıl içinde ilaveten üç kez sökme/takma "lastik ve fren" ağırlıklı yeni bir "Ticari Araç Teknik Güvenlik Denetimi" devreye alınmalıdır,

7) Makina Mühendisleri Odası (MMO) tarafından eğitilip ve ilgili bakanlık tarafından yetkilendirilecek "**Filo Mühendisi**"ne ticari araçların periyodik bakım, enerji tasarrufu, sürücü eğitimi, güvenli bakım ve doğru yedek parça kullanımı gibi konularda denetim görevi verilmelidir.

8) Kışın, yol kenarı kış lastiği denetimini kolaylaştırmak için araçlarda;

- "Kış Lastiği Mevzuatına" uygun kış lastiği takılı olduğunu belgeleyen,

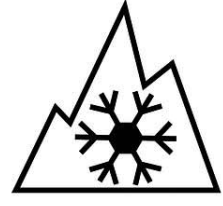
- Otobüse lastikleri takan lastik/araç servisi tarafından doldurulmuş,

- **MMO** tarafından eğitilip ve ilgili bakanlık tarafından yetkilendirilecek "**Filo Mühendisi**" tarafından onaylanmış,

"**Kış Lastiği Denetim Belgesi**" bulundurulması, trafik denetimlerinde gösterilmesi ve maddi hasarlı trafik kazası sonrası "Kaza Tesbit Tutanağı" ile bir kopyasının verilmesi zorunlu olmalıdır,

9) Trafik kazasına karışmış kış lastiği takılı olmayan araçlarda trafik sigortası hasar/yolcu tazminatı araç sahibine rücu edilmelidir.

10) Kış lastiği zorunluluğuna uymayan araçlara: **X TL Para Cezası + X Ceza Puanı**, Kış lastiği takmadığı için trafiki aksatan veya usulsüz "Kış Lastiği Denetim Belgesi" bulunduran araçlara: **2X TL Para Cezası + 2X Ceza Puanı** trafik cezası verilir. ■



"Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" logosu (3PMSF) olan "M+S Kış Lastiği"

Kış lastiği hayat kurtarır

- Otobüslerde soğuk iklimlerde önde ve arkada "Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi" logosu olan "M+S Kış Lastiği" takılması zorunlu olmalıdır. Bu şekilde fren mesafesi ve yol tutuşu daha iyi olacaktır.

- AB ülkelerinde bu konuda tek tip bir mevzuat henüz yok. Orta Avrupa ülkelerinde çeker dingilde M+S logolu lastik kullanımına onay var. Ancak daha soğuk yerlerde, yani soğuk iklimlerde "**Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi**" logosu olan "**M+S Kış Lastiği**" talep edilen ülkeler var.

- Dört Mevsim Lastiği de denilen "M+S Lastiği"nin herhangi bir test kriteri yok. Yani dileyen lastik üreticisi, kendi test kriterlerine göre dilediği lastiğin üzerine M+S logosu vurabiliyor.

- Kamyon ve çekicilerin çeker

dingillerinde fabrika çıkışı lastik olarak "M+S" lastiği takılıyor. Yani Orta Avrupa "Kış Lastiği" uygulamasında bir kamyon veya çekici fabrika çıkışı lastiği ile yaz-kış dolaşabiliyor. Ancak araç yolda kahırsa ceza ödüyor, kaza yaparsa sigorta lastiği yetersiz görürse kasko tazminatı ödemiyor.

- Ortalama 1100 m rakım olan ülkemizde, İç ve Doğu Anadolu'da Kuzey Avrupa kışından farksız ve belki daha sert iklim vardır. EGM'nin tanımladığı 54 ilde taşımacılık yapan şehirlerarası otobüslerde mutlaka tüm tekerleklerde "**Üç Tepeli Dağ içinde Kar Tanesi**" logosu olan "**M+S Kış Lastiği**" veya bu özellikle olduğu belgelenmiş kaplama Kış Lastiği kullanılmalıdır. ■

Resmi Gazete / 31.07.2012				
TRAFİK GÜVENLİĞİ EYLEM PLANI				
KONU	SORUMLU KURULUŞLAR	Mevcut Durum	2015	2020
Lastik Denetimi	İçişleri Bakanlığı (Emniyet Genel Müdürlüğü)	Karayolları Trafik Kanununda kış lastiği kullanma zorunluluğu bulunmamaktadır.	Kış lastiği kullanımının mevsim ve bölge koşulları çerçevesinde zorunlu hale getirilmesi ve denetimlerin yapılması, kış lastiği kullanımına yeterli olduğu koşullarda zincir takma zorunluluğunun kaldırılması hedeflenmektedir.	2015 yılına göre lastik denetimi yapılan araç sayısının %50 oranında arttırılması hedeflenmektedir.

Mevcut durum: Karayolu Trafik Kanunu'nda **Kış Lastiği** kullanma zorunluluğu yok.

Hedefler / 2015:

- 1) **Kış Lastiği** kullanımının Mevsim ve Bölge koşulları çerçevesinde **zorunlu hale getirilmesi** ve denetimlerin yapılması.
- 2) **Kış Lastiği**nin yeterli olduğu koşullarda **Kar Zinciri** takma zorunluluğunun kaldırılması.

Sorumlu Kuruluş: İçişleri Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü

Tablonun Düzenlenme Tarihi: 2014-01-30				
Öneri Tablosu / Kış Lastiği Zorunluluğu				
Taşıt Sınıfı	Açıklamalar			
YOLCU TAŞIMA	Özellikli			
	Özellikli			
	Özellikli			
	Özellikli			
YOLCU TAŞIMA	Kamyon			
	Kamyon			
	Kamyon			
	Kamyon			
YOLCU TAŞIMA	Römork			
	Römork			
	Römork			
	Römork			

Pirelli, Ağır Vasıta Lastikleri Yetkili Satıcılarıyla Buluştu

Dünyanın önde gelen lastik üreticilerinden Pirelli, yetkili satıcı buluşmalarından bir yenisini daha gerçekleştirdi. Pirelli, bu defa ağır vasıta lastikleri yetkili satıcısıyla Kıbrıs'ta bir araya gelirken, gerçekleştirilen buluşmada Pirelli'nin projeleri, gelecek hedefleri ve değerlendirilmeler paylaşıldı.

Pirelli yetkili satıcılarının yanı sıra, Pirelli Ticari Lastikler MEA Bölge CEO'su Murat Akyıldız ile Pirelli Satış ve Pazarlama ekibinin

de katıldığı toplantıya, yetkili satıcılar büyük ilgi gösterdi. Katılımcılarla, ticari araç lastik pazarı 2015 yılı değerlendirilmesi ve 2016 yılı hedeflerinin yanı sıra dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeler ve lastik sektörünün geleceği hakkında da değerli bilgiler paylaşıldı.

Toplantı gerçekleştirilen gala yemeği ile sona erenken, çeşitli alanlarda üstün başarı gösteren yetkili satıcılara ödülleri verildi. ■



11 - 17 Ocak 2016

Taşıma
Dünyası

Otomotiv » 13

Michelin, sektör ortalamasının üzerinde büyüdü

Michelin Türkiye, 2015 yılında da istikrarlı büyümesini sürdürerek Michelin Grubu'nun büyümesinde kilit rol oynadı. Michelin Türkiye, 2015 yılında sektör ortalaması yüzde 15'lik büyümenin üzerine çıkarak sektörün de üzerinde büyüme kaydetti. Karlılık açısından Türkiye lastik sektöründe ilk sırada yer alan Michelin, pazar payı anlamında ise ilk iki içerisinde bulunuyor.

Michelin Türkiye'nin yakaladığı satış ve karlılık grafiği ile toplam 170 ülkede faaliyet gösteren Michelin Grup içerisinde en hızlı büyüyen ülkeler

arasında yer aldığına dikkat çeken Michelin Türkiye Genel Müdürü Marco Giuliani, "Türkiye gibi gelişimini sürdüren ve büyüyen bir pazarda sektörün de üzerinde büyüyörüz. Türkiye olarak, Grubun büyümesinde de dinamo görevi üstleniyoruz. Michelin Türkiye olarak, 2015 yılını karlılık anlamında ilk sırada, pazar payı anlamında ise ilk 2 içerisinde kapatmayı öngörüyoruz. Her zaman olduğu gibi, 2015 yılında da, özellikle iddialı olduğumuz 4x4, 17" ve üzeri binek lastik kategorilerinde de lider



Marco Giuliani

hizmetlerimiz başarının ardındaki asıl itici gücü oluşturuyor. Michelin Grup olarak Ar&Ge çalışmalarına yılda 650 milyon Euro kaynak ayırıyoruz" dedi.

Türkiye'nin sahip olduğu potansiyel ile global lastik pazarının büyümesinde önemli bir rolünün olduğuna da değinen Giuliani, Türkiye kış lastikleri segmentinde yasal uygulamaların da etkisiyle yüzde 35 büyüme yaşandığını da kaydetti. Giuliani, bu artışta yükselen kış lastikleri bilincinin de etkili olduğunu söyledi: "Kış lastikleri ürün gamımıza ek olarak bu yıl pazara sunduğumuz kış lastiği sertifikalı yaz lastiğimiz Michelin CrossClimate ile, lastiğin ötesinde kış çözümleri üretmeye başladık ve sektörde bir farklılık yarattık. İlk defa bir takım lastikle, sürücüler bütün bir yıl farklı hava koşullarında güvenle seyahat edebiliyor. Michelin; gelecek yıl çok daha fazla ebatla CrossClimate üretecek ve biz de Türkiye'deki stoklarımızı gelen talebe uygun olarak artıracacağız" ifadelerini kullandı. ■

Michelin Kaplama Teknolojileri ile

Taşımacılık maliyetlerinde yüzde 50 tasarruf

Dayanıklılık, performans, enerji tasarrufu ve uzun ömürlülüğü ile bilinen Michelin ağır vasıta lastikleri, 'Çok ömür uygulaması' ile lastik kullanım süresini iki katına yükseltiyor. Bu doğrultuda geliştirilen ağır vasıta lastikleri; tek lastikte birden fazla kullanım ömrü, enerji tasarrufu, hammadde kullanımı ile taşımacılık maliyetlerini gözle görülür oranda düşürüyor.

Diş açma ile lastik ikinci ömrünü yaşıyor, ilk ömür performansının yüzde 25'i kadar daha fazla kilometre yapıyor.

Michelin ağır vasıta lastiklerinde kullanılan 200'den fazla hammadde ve pasa dayanıklı ortalama 2 km. uzunluğundaki tel, Michelin karkasına en yüksek güvenilirliği ve uzun ömrü sağlıyor.

Yeni lastik, ilk kullanım ömrünü



Michelin Kaplama Teknolojileri

tamamlayıp diş derinliği 3-4 mm'ye indirdiğinde, Michelin'den eğitim almış yetkili teknisyenler tarafından, özel ekipmanlarla, lastiğe diş açılarak yeni bir desen ortaya çıkarılıyor. Diş açma, öncelikle sırtta su tahliyesini sağlayan kanalların genişlemesiyle yol tutuş güvenliğini artırmasının yanı sıra lastiğin ömrünü yaklaşık yüzde 25 oranında artırıyor, ayrıca yakıt tüketimini minimuma indiriyor, buna bağlı olarak kullanım maliyetlerini düşürüyor.

Recamic kaplama ile üçüncü



aşamada lastik; ilk ömrünün minimum yüzde 90'ı kadar performans sergiliyor.

Güçlü karkas yapısı ile Michelin lastikleri en yüksek kaplanabilme özelliği de sağlıyor. Toplam performans yönetiminin son aşaması olan Recamic kaplama ile lastikten ilk ömründe elde edilen kilometre performansının yüzde 90'ı oranında performans elde ediliyor. ■



SCANIA 8X2

"Kırkayak" Roadshow'da

Scania, roadshow etkinliği ile Antalya, Adana, Ankara, Bursa, İzmir, Mersin, Samsun ve Trabzon'da nakliyecilerle bir araya gelen Scania, sektörde "kırkayak" olarak tabir edilen yenilenmiş ve farklı kullanımlara yönelik özellikleriyle ilgi gören efsanevi 8x2 kamyonlarını sergiledi.

Roadshow kapsamında, 8x2 kamyonunun potansiyel müşterilerinin ağırlıklı olduğu etkinliği toplam binin üzerinde nakliyeciyi ziyaret etti.

Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, amaçlarının Türkiye genelinde her noktada müşterilerinin yanında olduğunu

belirtti: "Mevcut ürün gamımızı 8x2 araçların yenilenmesiyle daha da zenginleştirdik. 8x2 kamyonlar bireysel kullanıcıların yanı sıra sebze-meyve taşımacıları, balıkçılar ve akaryakıt firmaları tarafından yoğun bir şekilde kullanılmakta. Biz de sektördeki yol kamyonu ihtiyacını göz önünde bulundurarak bu pazardaki talebe cevap vermek arzusundayız. Mevcut müşterilerimizin yanı sıra, potansiyel müşterilerimize de ulaşım Scania'nın avantajlarını anlatmak, onların ihtiyaçlarını karşılayacak çözümleri sunmak istiyoruz" dedi. ■



Fransa'daki COP 21 İklim konferansına

IVECO çevreci ürünleriyle katıldı

Aralık'ta gerçekleşen COP (Conference of the Parties) 21 Otobüs Etkinliğinde, Daily Elektrik 50C H3 minibüs Paris'li ulaşım şirketi RATP tarafından VIP shuttle olarak kullanıldı. Konferansta Iveco'nun doğalgazlı, hibrit ve elektrikli ürünleri sergilendi.

Hem van versiyonuyla yük taşımacılığı için, hem de minibüs versiyonuyla yolcu taşımacılığı için 2015'in en büyük yeniliklerinden biri olan elektrikli Daily konferansın en çok ilgi çeken ürünlerden biri oldu.

Bu model Daily Elektrik'in önceki versiyonlarına kıyasla daha uzun menzile sahip; iki pille 110, üç pille 160 kilometre. Bu durum verimlilikte yüzde 25 artış, fazladan 100 kilo taşıma kapasitesi ve yüzde 20 daha uzun pil ömrü anlamına geliyor. ■



Yola Birlikte Çıkmanın Keyfiyle...

OKT Trailer Yılbaşını Kutladı

OKT Trailer ailesi, yılbaşı kutlamasında gönüllülerince eğlendi.

Eski yılı uğurlarken yeni yıldan; sağlık, mutluluk, iyilik, bereket, huzur ve barış beklentilerini hep birlikte paylaşan OKT ailesi, gün geçtikçe büyüyen bir aile olmanın tadını çıkardı.

Sunuculuğunu Efkan Efekan'ın yaptığı geceye OKT Trailer Kurucu ve Yönetim Kurulu Üyeleri, OKT Trailer çalışan ve aileleri, Mimar Sinan Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi 'Geleceğim Benimdir' proje ekibi ve çok sayıda davetli katıldı.

32 yıl önce benimsedikleri misyon ve vizyonu kaliteli iş felsefesi ile birleştirerek marka

sözünün arkasında durmayı başardıklarını belirten, OKT Trailer Genel Müdürü Hakan Maraş, "Karayolu taşıma çözümleriyle kurumsal anlayışımızı hep birlikte güven çerçevesinde oluşturduk. Dünya standartlarında üretimi ile 35 farklı ülkeye ulaşan OKT, 2015 yılında Ortadoğu ve Afrika ülkelerinde ticaret hacmini yüzde 100 artırdı. Sektörün ihtiyaçlarını karşılayabilen, yenilikçi ürünleriyle sektöre yön veren, iş sağlığı ve güvenliği uygulamalarıyla çalışanlarına değer veren bir kurumuz. Yeni yıl kutlamamıza katılmalarınızdan dolayı teşekkür eder şimdiden 2016 yılınızı kutlarıım" dedi. ■

Özakar Nakliyat çekici yatırımı ile büyüyor

Mersin merkezli yeni nesil bölmeli frigolarla taşımacılık hizmetini Hollanda'dan Irak'a geniş bir hat üzerinde sunan Özakar Nakliyat, filosuna 2 yeni nesil FH dahil ederek sahip olduğu toplam Volvo Trucks sayısını 30'a çıkardı.

Almanya, İtalya, Fransa, Hollanda ve Belçika başta olmak üzere Avrupa'ya donmuş gıda ve çiçek taşıyan Özakar Nakliyat, Avrupa dönüşü ise Gürcistan, Azerbaycan ve Irak güzergahlarında hizmet veriyor. Oldukça uzun hatlarda faaliyet gözetan Özakar Nakliyat'ın Yönetim Kurulu Başkanı Resul Arslan, üstün performans, yakıt tüketiminde sağladığı karlılık ve satış sonrası hizmeti nedeniyle de Volvo Trucks'tan dün olduğu gibi bugün de vazgeçemediklerini söyledi: "Hem biz hem de müşterilerimiz Volvo Trucks markası ile gurur duyuyoruz. Termimli ve hassas taşınmalarımızla, özellikle de yeni

nesil bölmeli frigolarla sunduğumuz hizmette, 2016 model FH'lar ile firmamızın gücüne güç katacağımızın bilincindeyiz."

Volvo Trucks Bölge Satış Müdürü Devrim Karataş ise, "Yaklaşık 15 yıldır faaliyet gösteren Özakar Nakliyat'ın bugün bize Volvo Trucks'a karşı duyduğu güven ve yaşadığı gururu nedeniyle Özakar Nakliyat ailesine teşekkür ederiz" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

AZ, ÖZ ama NET

Bu köşede yazmanın en baştaki zorluğu konuyu oluşturacak fikri bulmaktır. Sunumunuzu bir hazırlık dönemi ile önce kafanızda oluşturmak, sonra da bir taslak üzerinde çalışma yapmak durumundasınız. Ele alınan konu ile çeşitli kaynaklardan araştırma yapma ve doküman karıştırma yapmanız gerekebilir. Bu işin zor, ama en zevki yanısıdır. Çünkü doğru bilgi aktarmak için sürekli bir şeyler araştırıyor ve yeni yeni şeyler öğreniyorsunuz. Böylece yazan da kendi eğitimi sağlanmış oluyor.

Sizlerin birkaç dakikada okuduğunuz her yazı için öncesinde saatlerce bazen de günlerce çalıştığınız oluyor. Telifatuz hatalarını, düşük cümleleri ve hatta noktalama işaretlerini bile defalarca gözden geçiriyorum. Ancak hepsinden önemlisi lüzumsuz, fazla söz sarf etmeden, konuyu dağıtmadan meramı anlatmanın bilincinde olmaktır.

Aynı şekilde, şirket içi iletişimde de konuyu belli kalıp içerisinde dağıtmadan ve sulandırmadan aktarmak bir meziyet olmalı. Özellikle network sistemi kurulduktan sonra her kademedeki çalışanlar gerekli gereksiz günde yüzlerce mesaj okumak zorunda kalıyor. Bunların herbirini değil yanıtlamak okumak bile günlük çalışma saatlerinin önemli bir kısmını alıyor. Gereksiz olarak konulan "cc"ler sayesinde, alakasız pek çok mesaj kutunuza düşüyor.

Toplantılarda yapılan sunumlarda gereğinden fazla konuşma ve slaytlarla gereksiz bilgiler aktarıyor. Hayat bugün her zamankinden daha çok hızlı aktığı için her birimiz zamanı doğru kullanmak durumundayız. Cep telefonları, tabletler ve bilgisayarlara gelen ardi arkası kesilmeyen mesajların insanları esir almasına bir son vermemiz gerekiyor. Her birimiz işimizi yapmaktan çok bunlara dikkat kesilmek durumunda kalıyoruz. Artık, uzatılan laflar, dağınık sunumlar, karışık anlatımlar iyice katlanılmaz bir eziyet haline geliyor. Bizim kültürümüzde kullanılan "sön söyleyeceğini ilk başta söylemek" sözü bu durumlarda en doğrusu olacaktır.

Karmaşık bir fikri, kısa ve anlaşılır bir şekilde iletme, yoğun bir ifade kalitesi yaratma işidir. Çözümü ise lafı uzattığımızın, yalın iletişimi kurmadığımızın farkına varmak ve bunun nedenlerini çözümlemektir. Bu, iletişimimizi, anlatımımızı sadeleştirmeye giden yolu açar.

İnsanın bir konuyu kısa anlatması için, önce kendi zihnini arındırması gerekir. Az ve öze giden yol, aslında çok çalışma gerektirir. İyi hazırlanmadan, gerekli araştırmaları yapmadan, konuya vakıf olmadan kısa ama etkili bir anlatıma sahip olmak mümkün değildir.

Hayatın her alanında az ama öz olmayı, konuları yalın bir şekilde ifade etmeyi; iş toplantılarından özel hayatımızdaki sohbetlerimize kadar her ortamda az ama öz, yalın ama derin olmayı alışkanlık haline getirmek durumundayız.

Abartıdan kaçınarak, egomuzu terbiye ederek yalın iletişimin esaslarını ve güzelliğini içselleştirerek gündelik hayatımıza uyarlamalıyız. Az ama öz, kısa ve net olmak en nihayetinde bir hayat felsefesidir.

İnsanın, kendisini etkili ve güzel ifade etmesi, özellikle bu devirde, çok değerli bir niteliktir. ■

Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.

✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.

✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 216 11 - 17 Ocak 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Haber Merkezi **Caner ÖZCAN** Editör **Korkut AKIN**

Reklam Rezervasyon 0532 779 21 82 İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Dağıtım: Mikail BAYAT **İhtlak Müşavirleri** **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul T: +90.850 202 0 779 Gsm: +90.0532 779 21 82 editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir. Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklelerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kütübas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ **EDİRNE Hüseyin TOPÇU** **DIYARBAKIR Ramadan DEMİR**

www.BusStore.com.tr**BUSSTORE**
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

2. El'de



.yiz.

Beklentileriniz büyüdükçe biz de büyüyörüz. BusStore, sizlerin güvencesiyle sektörün çıtasını her geçen gün daha da yükseltiyor. Gerek satış öncesi, gerekse satış sonrası ortaya koyduğumuz kalite anlayışı ile 2. El otobüs alım-satımında bu yıl da pazarın lideri olduk. Bu gururu bize yaşatan herkese teşekkürler...

**BusStore İstanbul**

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi

Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No: 6, 34522 Esenyurt, İstanbul Telefon: 0212 867 43 00 pbx Faks: 0212 867 45 29