

Temsa, 20'si Manisa Seyahat'e olmak üzere toplam 25 Safir teslimatı gerçekleştirdi.

Manisa'da Safir rüzgarı esti



Sakarya'ya 25 Isuzu Novociti



editor@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 73 • 4 - 10 Şubat 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2. El
Otobüs ve Midibüste
Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Otobüsle şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı Taban Ücret Tarifesi yayımlandı.

TAŞIMACI MEMNUN

● Daha önceki taban ücretlerde bazı artışlar yapılarak belirlendiği gözlenen yeni taban ücretler, bir Tebliğ ile uygulamaya sokuldu.

● 1 Şubat-31 Mayıs 2013 tarihleri arasındaki 4 aylık sürede, özel haller dışında belirlenen taban ücretlerin altında bilet düzenlenemeyecek.

● Görüşünü aldığımız yolcu taşımacı derneklerinin federasyonları ve taşımacılar genelde memnun, ama çeşitli çekinceler de var.

UDH Bakanlığının "karayoluyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı piyasasında aşırı ücret uygulamaları nedeniyle gelişme gösteren haksız rekabetin önlenmesi" amacıyla belirlediği taban ücretler bir Tebliğ ile yayımlandı. Önceki taban ücretleri esas alarak belirlendiği gözlenen yeni taban ücretler 1 Şubat -31 Mayıs 2013 arasındaki 4 aylık sürede uygulanacak.

✓ Başlıca kurallar

Mevcut tarifeler 20 gün içinde bu Tebliğe uygun hale getirilecek. Normal indirimler bunun altına düşülmek üzere yapılacak. Bakanlık izinli özel indirimlerle çocuk ve özürlielerde bu tabanların altına inilebilecek.

✓ Federasyonlar memnun

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Genel Başkanı Mehmet Erdoğan ve Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Genel Başkanı Mustafa Yıldırım taban ücret uygulamasının taleplerine uygun ve bir ihtiyaç olduğunu vurgulayıp genelde memnun olduklarını belirttiler.

✓ Çekinceler var

Federasyon ve taşımacıların geneldeki memnuniyetlerinin ötesinde Tebliği yetersiz bulanlar, uygulanamayacağını düşünenler, sürekli rekabetsiz sabit fiyat isteyenler de bulunuyor.



Scania, Krone ve Meiller 2013 stratejilerini belirledi



Batmanlı Kaçmazlar Lojistik, 30 Ford Cargo 1838T çekici aldı



www.busstore.com.tr



BusStore web sitesi yenilendi

İkinci el otobüs ve midibüs alım satım faaliyetlerini sürdüren BusStore, araçlarını tanıttığı web sitesini yeniledi.

Sayfa 4

**Tırsan Frigo 546 adet
satış yaptı,
yüzde 43
pazar payı elde etti**

Krone'den Kalyoncu Gıda'ya 20,
Kasooğlu Lojistik'e 6 Cool Liner



**Transuniverse
artık Ekol'ün**



**"Karadan Denize"
kampanyası**

**Serin Treyler'den
Kumtaş Taşımacılık'a
5 IFAC Frigo treyler**



facebook.com/tasimadunyasi

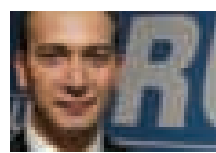
twitter.com/tasimadunyasi



**Dr. Zeki
Dönmez**

Serbest piyasa ve taban
ücret çelişkisi

5'te



**Haydar
Özkan**

Taksiler, Taxistars
Programı ve Türkiye

7'de



**Prof. Dr.
Mustafa
İlcalı**

Enerji taşınımı ve
boru hatları - 1

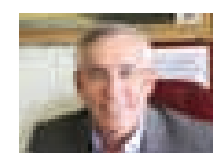
2'de



**Mustafa
Yıldırım**

Otobüsçünün gündemi
yoğun

3'te



**Salim
Altunhan**

Keser döner, sap döner...

4'te

Siz değerli okuyucularım! Bugün; enerji ve mal taşınmasında önemli bir mod olan boru taşımacılığı ve boru hatları üzerine paylaşımlarda bulunacağım. Hepinizin bildiği üzere politik dilde ülkemizin konumu köprü olarak tanımlanan bizimde sıkça 'kavşak' olarak tanımladığımız ülkemizin konumu stratejik bir noktadır. Dünyada hızla gelişen teknolojiyle birlikte, yükün yanı sıra enerji ve bilginin taşınması da öne çıkmaya başlamıştır.

Alternatif enerji kaynakları

Daha önce de belirttiğimiz üzere; doğalgaz ve petrol ülkemiz ve dünya için önemli bir enerji kaynağı olarak varlığını sürdürmekte olup, alternatif enerji kaynaklarının ve kullanımının geliştirilmesi ülkemiz için hayati bir noktadır. Ülkemiz hali hazırda petrol ve doğalgaz kaynakları anlamında zengin ülkeler sınıfında değildir fakat bu kaynaklar bazında dünya rezervlerinin yüzde 72'sine yakınının bulunduğu ülkelerin yakın komşuluğundadır. Bununla beraber; AB'ye girme hedefini sürdüren, bu çerçevede son yıllarda hızlanarak birçok reform yapan ülkemiz, Avrupa ile birçok politik, ekonomik ortaklaşma içerisinde. Avrupa Birliği ise dünyada teknolojik gelişmelerin en aktif şekilde içerisinde bulunduğu bir coğrafya olup yüksek oranlarda enerji ihtiyacı bulunmaktadır. Avrupa coğrafyasının enerji yönünden fakir olması dolayısıyla Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerinin kaynaklarına birinci dereceden ihtiyaç duymakta ve bu yönde politikalar geliştirmektedir. Avrupa Birliği'nin ulaştırma ve enerji politikaları da bu yönde olmakla beraber 'sürdürülebilirlik' yaklaşımını da etkin bir şekilde içermektedir. Avrupa Komisyonu'na hazırlanmış olan Beyaz Kitap'ta da 'sürdürülebilirlik' kavramı ön plana çıkarılmış, demiryolunun şehirci ve şehirlerarası yük ve yolcu taşımacılığında payının artırılması hedef olarak konmuştur. Bu çerçevede son yirmi yıllık süreçte, İspanya ve Fransa

başta olmak üzere Avrupa Birliği yanında yüksek hızlı demiryolu yatırımları önemli oranda artmaya başlamış, ülkeler arası işletim çalışmaları hızlanmış ve önemli bir noktaya gelmiştir. Sürdürülebilirlik kavramı; çevresel, toplumsal ve ekonomik sürdürülebilirlik olarak üç faza ortaya konmuştur. AB; bir taraftan 'sürdürülebilir politikalar'a ağırlık vermeye başlamışken diğer taraftan da doğu ve güney komşuluğundaki ülkelere petrol ve doğalgaz temini için stratejiler geliştirmeye öncelikli hale getirmektedir.

Sürdürülebilir politikalar

Türkiye' de uzunca yıllardır devam eden doğudan batıya kaynak akışının merkezinde bir konuma sahip olup bu çerçevede politikalar geliştirmeye hedeflemektedir. Bu hedef; Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızca 'Enerji zengini bir ülke değiliz, enerji transit ülkesi olmalıyız' şeklinde tespit edilmektedir. Ülkemizin bu çerçevede alternatif enerji konusunda yapacağı çalışmaların önemli bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Çünkü doğası ve coğrafyası itibarıyla eşiz konumda olan ülkemizin alternatif enerji kaynakları anlamında alternatifler sunamayacağı düşünülemez. Ayrıca ülkemiz gelişmekte olan ülkeler sınıfında yer almakta, bu da enerji başta olmak üzere genel olarak tüketim miktarlarının artarak devam edeceğini göstermektedir. Buna karşın ülkemizin halen -özellikle stratejik parametreleri bazında- üretim düzeyi, kapasitesi ve tüketim dengesi

Enerji taşınımı ve boru hatları - 1



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

olarak olması gereken altında seyretmektedir. Son yıllarda yerli üretimin geliştirilmesi anlamında kayda değer gelişmeler olmakla beraber, bu anlamda daha yapılması gereken çok şey vardır. Birçok defa vurguladığımız üzere; bu noktada akademi-özel sektör-kamu ortaklıkları ve bu çerçevede oluşacak olan Ar-Ge merkezleri hayati bir öneme sahiptir. Ülkemizde uzun yıllar boyu öne çıkan en önemli eksikliklerden biri teori ile uygulama arasındaki kopukluktur. Bu da; toplumsal kesimler arası iletişim eksikliği ve bürokrasinin ağır yapısıyla birebir bağlantılıdır.

Ar-Ge merkezleri önemli

Gayri safi milli hasılası hızla artmakta olan ülkemizin, her alanda kapasitesi artmakta, ticaret hacmi büyümekte, komşuları ve gelişmiş, gelişmekte olan ülkelere ihracatı artmakta, eğitim düzeyi yükselmekte, yöresel, bölgesel entegrasyon ekonomik parametreler itibarıyla gelişmektedir. Ülkemizin önümüzdeki on yıl içerisinde gayri safi milli hasılasının iki katına çıkacağı öngörülmektedir. Bu noktada; eğitim sistemimizin içeriğinin geliştirilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması, enerji kaynaklarının etkin kullanımı, sosyal politikaların nitelikli olarak geliştirilmesi, temel hizmet parametrelerinin devlet eliyle halka eşit, doğrudan ve azami ölçülerde sağlanması, sosyal-kültürel-tekniğin bütün kaynakların aktive edilmesi ve eşgüdümünün sağlanması, ulaştırma sisteminin sorunlarını minimize etmiş ve fonksiyonel bir seviyeye taşınması ve enerjinin taşınımı konuları bizim için SWOT analizi (güçlü yönler, zayıf yönler,

fırsatlar ve tehditler) bağlamında çok iyi etüt edilmesi gereken konulardır.

Doğalgaz taşınması...

Daha önce bir çok kez vurguladığımız gibi ulaştırma sistemi; dengeli modal dağılım ve modlar arası entegrasyon ile fonksiyonel hale gelebilecektir. Burada da sürdürülebilirlik perspektifi önemlidir. Ulaştırma sisteminin modlarından birisi de boru hatları olup, mal ve enerji başta olmak üzere, madenlerin taşınmasına kadar geniş bir alanda işlev görmektedir. Ülkemizde boru taşımacılığı politikaları 1960'lardan itibaren gündeme girmiş olup, çok farklı ürün taşınımı söz konusu olmakta, bu da sürekli olarak çeşitlenmeye devam etmektedir. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızca ortaya koymuş olduğu hedef ve politikalarda bu yöndedir. Enerji ihtiyacı oldukça yüksek ve enerji kaynakları bakımından fakir olan AB 27 ülkelerinin 2011 rakamlarına göre doğalgaz tüketimi 448 milyar m3 olup, bunun 2030'da 625 milyar m3'e çıkacağı öngörülmektedir. 2011 yılı itibarıyla dünyadaki petrol ihracatının yüzde 32'si boru hatlarıyla taşınırken, doğalgaz ihracatının ise yüzde 75'i boru hatlarıyla gerçekleştirilmektedir. 2011 yılı itibarıyla dünyada 1995 milyon km boru hattı mevcut olup bunun 794 km.si ABD sınırları içerisinde. Aynı şekilde ABD' de modal dağılımda boru hatları yüzde 25'er dolayındadır.

Türkiye'de ilk

Türkiye' de boru hatları ilk olarak 27 Ağustos 1973'te Irak ile yapılan Irak-Türkiye Ham Petrol Boru Hattı Anlaşması'yla Irak petrolünün Ceyhan'a (Yumurtalık) taşınması için inşa edilmiş olup, bu çerçevede 15 Ağustos 1974'te Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı (TPAO) tarafından bu taşıma için BOTAŞ

kurulmuştur. Enerji kaynakları ihtiyacının çeşitlenmesine paralel 1987'den itibaren BOTAŞ; ham petrolün yanı sıra doğalgaz taşınımını da üstlenmiştir. Takibinde BOTAŞ; 1974 yılından itibaren Bakü-Tiflis-Ceyhan (BTC) arasındaki 3400 kilometrelik petrol boru hattı ve 5000 kilometrelik doğalgaz boru hattının işletimini üstlenmiştir.

Bakü-Tiflis-Ceyhan doğalgaz boru hattının yanı sıra Şahdeniz doğalgaz boru hattı, Türkiye-Yunanistan doğalgaz boru hattı uluslararası projeleriyle Türkiye'nin doğalgaz ve petrol aktarma ve taşıma konusunun güçlendiği görülmektedir. Bunun yanı sıra Türkiye-Avusturya ve Samsun-Ceyhan petrol boru hattı planlanmıştır.

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

Şanlıurfa Belediyesi 50 otobüs alacak

Şanlıurfa Belediye Meclisi, Belediye Başkanı Dr. Ahmet Eşref Fakıbaba başkanlığında, 7 Ocak'ta yaptığı toplantıda bir dizi karar aldı. Alınan kararlar arasında 50 adet toplu taşıma aracı alınması konusunun araştırılması için bir komisyon kurulması da var. ■

Tekirdağ'da özel halk otobüsleri sarı renkte olacak

Belediye Başkanlığı'nın, yeni özel halk otobüslerinin renk seçimine 10 bin 874 kişinin katıldığı anket sonuçlarına göre, yüzde 47.5 ile yeni halk otobüslerinin sarı renkte olmasına karar verildi. Anketten çok tercih edilen bir başka renk de, yüzde 40.06 ile pembe oldu. Belediye, özel halk otobüslerinin sarı renkte olacağını kamuoyuna ilan etti. ■

Yapımı süren Denizli Otobüs Terminali şehrin merkezinde yükseliyor

Yeni terminal Eylül'de açılacak

Denizli Belediye Başkanı Osman Zolan, ilin en büyük yapısı olacak yeni otobüs terminalinin yüzde 43'ünün tamamlandığını söyledi: "İnşaatın ağır ve zor kısmı bitti. Temmuz veya ağustos aylarında tamamlanmasını, eylülde de halkımızın hizmetine sunulmasını hedefliyoruz."

Başkan Osman Zolan, Danışma Kurulu üyeleriyle birlikte Vali Abdülkadir Demir, il milletvekilleri Nihat Zeybekci ve Bilal Uçar terminal inşaatında incelemelerde bulundu.

Başkan Zolan, terminal projesinin dört yılda hazırlanacağını, temelini Mart 2012'de atıldığını ifade etti. Zolan, "Yeni terminal binamız, 100 bin m2 üzerine inşa ediliyor. Bu özelliğiyle Denizli tarihinin en büyük yapısı olacak. İnşaatın ağır ve zor kısmı bitti, Eylül'de açılmasını hedefledik. Yeraltındaki terminal binamıza giriş çıkış yapan araçlar birbirini görmeyecek. 50-100 yıl ihtiyaçlarımıza cevap verecek projede 700 araç kapasiteli otoparkımız da yer alıyor. 30 bin m2'ye oturan yapı çevreye hiçbir rahatsızlık vermeyecek. Üstünde park olan yapı ile Denizli'ye yeni bir yaşam alanı kazandırmış olacağız" dedi.

Bu kadar büyük bir binanın bu kadar kısa sürede bu noktaya getirilmesinin büyük bir başarı olduğuna dikkat çeken Vali Abdülkadir Demir, otobüs terminali ile tren garının karşılıklı olmasının pratik ulaşım sağlayacağını vurguladı. Denizli Milletvekili Nihat Zeybekci, bir hayalinin gerçekleştiğini, temelini attıkları bu büyük yapının gelişiminin başlangıcı olacağını ifade etti.

Milletvekili Bilal Uçar, terminalin Denizli için prestij bir mekan olacağını iddia etti. ■



Romanya'dan sonra Macaristan'da da Yılın pikabı: ISUZU D MAX

Tüm dünyadaki kullanıcılarının beklentileri doğrultusunda yeniden tasarlanarak piyasaya sürülen Isuzu D-Max, Romanya'dan sonra Macaristan'da da yılın pikabı seçildi. Macaristan'ın en çok okunan otomotiv dergisi 4x4'ün düzenlediği yarışmada 30 Haziran - 30 Kasım 2012 arasında okuyucuların değerlendirme ve oylarıyla ipi göğüsleyen Isuzu D-Max'e ödüllü Macaristan Isuzu distribütörü Wallis Otomotiv'de düzenlenen törenle verildi.

1996 yılında yayın hayatına başlayan otomotiv dergisi 4x4'ün aylık yaklaşık 50 bin okuyucusu bulunuyor. ■



DÜNYANIN TERCİHİ! TÜRKİYE'NİN GURURU!



Isuzu, 9 yıldır küçük otobüste ihracat lideri.
Bu gurur hepimizin!

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 ISZ
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

Sakarya'ya

Kazımpaşa Halk Otobüsleri Kooperatifi araçlarını yeniledi.

25 Isuzu Novociti



Necattin Demir Yusuf Alemdar Zeki Toçoğlu Fatih Tamay Cevat Demir Mustafa Yılmaz

29 Ocak Salı günü Kazımpaşa'da yapılan 25 aracın teslim törenine Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, Ulaşım Daire Başkanı İsmail Yolcu, Serdivan Belediye Başkanı Yusuf Alemdar, Sakarya Otobüsçüler ve Servisçiler Odası Başkanı Cevat Demir, Kazımpaşa Halk Otobüsleri Kooperatifi Başkanı Mustafa Yılmaz, Başkan Vekili Necattin Demir, Anadolu Isuzu Genel Müdür Vekili Fatih Tamay ile Otobüs Satış Şefi Onur Çetinkaya katıldı.

Sakarya Otobüsçüler ve Servisçiler Odası Başkanı Cevat Demir, "Dünyamızda ve ülkemizdeki hızlı değişime ayak uydurmak, hizmet kalitesi ve müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla bu girişimi başlattık. Esnafımız bu girişimi ile taşın altına elini koymuştur. Bu çalışmamız hayırlı olsun" dedi.

Türkiye'nin geleceği

Anadolu Isuzu Genel Müdür Vekili Fatih Tamay ise, küçük otobüs ihracatının yüzde 80'ini gerçekleştiren firma olarak toplu ulaşımda Türkiye'nin geleceğini küçük otobüste gördüklerini belirterek, "Biz 24'ü Avrupa'da 26 ülkeye ihracat yapan bir firmayız. Küçük otobüste önemli başarılar yakaladık. Toplu taşıma ülkenin

geleceğidir. Bu düşüncelerle yeni araçlar üretmeye başladık. Sayın Başbakanımızın toplu taşıma araçlarını engellilere uygun ve alçak tabanlı araçlara dönüştürme genelgesinden yaklaşık 1 sene önce tüm araçlarımızı engelli ulaşımına uygun alçak tabanlı araçlara dönüştürerek Türkiye'de bir ilki başarmış olduk" dedi.

En çok satan araçlar

Tamay, Kazımpaşa Kooperatifine teslim edilen araçların geçtiğimiz yıl en çok satan araçlar olduğunu belirterek şunları söyledi: "Bu araçları, Sanayi Bakanlığında onaylı, yaklaşık 65 kişilik mühendis grubu ile tasarlıyoruz. Şu anki araçlar toplu ulaşımda geçtiğimiz yıl itibarıyla en çok satan araçlar. Araçlar, çevreyi kirlenmeyen, en yeni teknolojilere sahip, hem engelli taşımaya uygun, hem de en ekonomik, emniyet tedbirleri, fren sistemleri olarak dünyadaki en gelişmiş sistemlere sahip araçlar. Gerek yakıt sarfiyatları, gerek ilk yatırım maliyetleri olarak, işletme dolayısıyla taşınan halkımıza önemli desteklerde bulunmaya çalışıyoruz. Araçlarımız Sakarya Kazımpaşa halkına hayırlı olsun."

Değişime şahit oluyoruz

Serdivan Belediye Başkanı Yusuf Alemdar ise, Kazımpaşa halkının daha iyi araçlarla ulaşım yapma imkanına kavuştuğunu belirterek, "Ülkedeki ve ilimizdeki değişime hep beraber şahit oluyoruz. Bugün daha

iyi şartlarda yolculuk yapabilmek, güvenli sağlam araçlarda seyahat edebilmek adına, risk almış olan, bedel ödeyen değerli araç sahiplerimize, oda başkanımıza başta olmak üzere, bu imkanı sağlayan, her türlü desteği maddi manevi yanımda olan bizlerle birlikte hareket eden büyükşehir belediye başkanımıza şükranlarımızı sunuyorum" dedi.

Kazımpaşa Kooperatifi Sakarya'ya örnek olacak

Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, göreve geldikleri günden bu yana ulaşımda önemli adımlar attıklarını söyleyerek, "Halkımızın ve esnafımızın katkılarıyla, hep birlikte çalışma yapıldığı zaman, o çok büyütülen sorunların nasıl kolayca çözüldüğünü görmekteyiz. Vatandaşlarımızdan şikâyet beklemeden ulaşımda modern imkânları hemşerilerimizle buluşturmalı ve vatandaşlarımızı asla mağdur etmemeliyiz" dedi. Toçoğlu, ulaşımın belediyenin tek başına çözebileceği bir sorun olmadığını belirterek Sakarya'ya örnek olacak bir çalışmaya adım atıldığını söyledi: "Bizim amacımız, sizleri daha iyi şartlarda, daha modern araçlarla gideceğiniz yerlere ulaştırmaktır. Büyükşehir Belediyesi olarak esnafımızla işbirliği içerisinde engellilerimiz için de sorun çıkarmayan, son derece çevreci araçlarla hizmet çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Toplu taşıma araçlarını kullanmayı mutlaka alışkanlık haline getirelim" dedi. ■



450 araçta Kart 54 avantajı

Paralı binişleri sona erdiren Akıllı Kart Uygulama Sistemi Kart 54'ün kapsama alanı hızla genişliyor. Sakaryalıların toplu taşımayı daha çok tercih etmesinden duydukları memnuniyeti dile getiren Ulaşım Dairesi Başkanı İsmail Yolcu, 2012 yılı içerisinde Kart 54'ün 10 milyon 326 bin kez kullanıldığını hatırlattı. Yolcu, "Büyükşehir Belediyesi olarak vatandaşlarımızın daha sağlıklı ve konforlu ulaşım ayrıcalığını yaşamaları için yatırımlarımıza devam ediyor, ulaşımda yenilikleri vatandaşlarımızın hizmetine sunuyoruz" dedi.

Ekonomik Seyahat

Yolcu, "Akıllı Kart Uygulaması ile vatandaşlarımız daha ekonomik seyahat ayrıcalığına kavuşuyor. Kart 54, bir saat içinde, bir hattan diğerine aktarma yapıldığında 0.50 TL indirim sağlamanın yanı sıra, parkomatlarda ve Büyükşehir

Belediyesi Sosyal Tesisleri'nde de indirim sağlıyor" diye konuştu.

Hendek, Küçücek ve Kayalar

Ulaşım Dairesi Başkanı İsmail Yolcu, Kart 54 kullanılan araç sayısının 450 adede yaklaştığını belirterek, Hendek, Küçücek ve Kayalar'a hizmet veren Özel Halk Otobüslerinin de Kart 54 kapsamına alındığını açıkladı.



İsmail Yolcu



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Otobüsçünün gündemi yoğun

Geçen haftaki yazımda yarıyıl tatilindeki talep artışından hareketle önemli konulara değinmiştim. Bu kapsamda yarıyıl tatilinin geçici olduğunu, dolulukların durumunu, seferlerin yeniden planlanarak azaltılmasını, arz fazlalığı ve talep azlığına bağlı yıkıcı rekabeti, taban ücreti gerekliliğini ve TOF olarak taban ücreti isteyen tarafta olduğumuzu ifade ettim.

Taban ve tavan ücret konusu

Taban ücret talebi kabul edildiği için memnuniyetimi belirtiyorum. Yine geçen yazımda en fazla 50 TL olacak şekilde terminallerdeki otobüs çıkış ücretlerine uygun ve hakkaniyetli yeni bir tavan getirilmesi gerektiğini belirtmiştim. Bu talebimizin de değerlendirilip gereğinin yapılmasını bekliyoruz. Bunun ötesinde geçen haftaki yazıda ele alamadığım konular üzerinde durmak istiyorum.

İki yıl süre istiyoruz

Belirtilenlerin dışında bizi bekleyen daha büyük handikaplar var. Bakanlığa, 100 özmal konusunda iyileştirme yaparak 50'ye indirdiği için teşekkür ediyoruz. Olumlu bir adım atıldı. En azından süre verildi, koltuk kapasitesi düşürüldü. Firmaların bu değişikliğe uyum sağlamaları için Nisan'a kadar süre tanındı, ancak ben bu sürenin yeterli olmayacağını düşünüyorum. Hiçbir firmanın kasasında bu yatırımı yapacak hazır para yok. Bu durumdaki sektörü yeni yatırımlara zorlamak doğru değil. Bu tür yeni yatırımla yönlendirmek için sektöre en az iki yıl gibi bir süre vermek daha doğru olurdu.

Bölgesel firmalar...

Şimdiki anlayış bölgesel firmaları güçlendirmek. Bugüne kadar ulusal firmalara destek vardı. Kurumsal büyük firmaların oluşturulması gibi bir anlayış varken, buna yönelik adımlar atılmıyken şimdi tam tersi bölgesel firmaların güçlenmesi gibi bir kavram gelişti. Buna saygı duymak lazım. "Hat almayın, hatlarınıza düşürün" denebilir, ama bu firmalara itibar kaybı getirir. Firmalar çalıştıkları hattan geri çekilme kararı zor verir. Sektörümüzün büyük bölümü, yöresel firmalar olarak eriyor. Bakanlık, burada "biraz onlardan biraz bizden" mantığıyla orta noktayı buldu. Yineleyorum: bu sürenin iki yıl olması doğru olurdu.

Otobüsçülüğün önündeki tehlikeler

Bizi bekleyen daha büyük sıkıntılar var. Pazar giderek küçülüyor. Sivil havacılık kapasitesi büyümeye devam ediyor ve her geçen gün bizim pazarımızdan daha büyük pay alacaklar. Kendi içlerinde daha agresif rekabet yapacaklar, bunun bize olumsuz yansımaları daha büyük olacak. Orta ve uzun mesafelerde bizden daha fazla yolcu alacaklarının açık habercisi olan bu duruma karşı sektörün de yatırımlarını ayarlaması, akılcı şekilde küçülmesi lazım. Yolcu olmayan saate sefere koymak doğru değil. Bu, firma arabası veya şahıs arabası için de aynı, zararlı tüm sektöre.

Patronları buluşturmak

Sektörümüzü 2014-2015'te daha zorlu günler bekliyor. Özellikle Ankara-İstanbul hızlı treninin hizmete açılmasıyla, uçak filolarının büyümesiyle birlikte sektörde büyük bir sıkıntı yaşanacak. Otomobil sahipliğinde artış devam ediyor. Sayın Müsteşarımızın ifade ettiği gibi otomobil kullanımını şehirlerarasında da artıyor. Onun için, bizim bir araya gelip, sektör olarak ne yapabileceğimizi daha sık konuşmamız gerekiyor. Sorunlarımızı özverili bir bakış açısıyla, paylaşma kültürü ile beraber yoğunluğa ortak akıl çıkararak çözümlenmesi gerekiyor. Dün, "hatlarımız çok iyi" diyenler bugün "bitiyoruz" diye feryat ediyor. Hep beraber iyi şeyler söyleyeceğimize, hep beraber iyi şeyler yapmanın yolunu bulmamız lazım. Temel felsefenin bu olması lazım. Bu sektördeki patronların sivil platformdan uzak durması ve tek başına düşünmesinden kaynaklanıyor. Bir araya gelmemize, dost olmama, dostluktan çok güzel şeylerin doğacağını görememe sektörün önünü kapatıyor.

Ortak servis önemli

Aslında bizim sistemimizi, otogarları havaalanları gibi çalıştırmamız gerekiyor. Havaş veya Havataş gibi ortak servis yapma noktasına geldik. Bu geçişi görmeyen patronlar yöneticilerin suçlamaya başlayacaklar. Yöneticilerin söylediklerini dikkate almak yerine bu maliyetlere katılmayı göze alırsanız zarar etmek kaçınılmazdır. Esas sıkıntı burada yatıyor. Bizim, patronları bir araya getirecek çalışmayı mutlaka yapmamız gerekiyor. Kenara çekilmiş durumdaki sektörün patronlarını, yatırımcıların bir masada buluşturarak bir çözüm üretmemiz gerekiyor. ■

İstanbulkart birinci oldu

İstanbul Büyükşehir Belediyesi İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü, ulaşım bilet sistemleri konusunda Avrupa'nın en büyük ödülleri verilen Mastercard Transport Ticketing Ödülleri'nde İstanbulkart projesiyle birinciliğe layık görüldü.

Toplu ulaşım sektöründe geliştirdikleri inovatif biletleme uygulamalarını en etkin kullanan kurumların belirlendiği yarışmada İETT, online işlemler merkezi ile tüm rakiplerini geride bıraktı. İETT'nin birinci seçilmesinde; üniversiteye ilk kez kayıt yaptıran öğrencilerin kayıt esnasında akıllı kartlarının dağıtılması, vizeleme, online başvuru ve e-randevu gibi internet üzerinden işlem yapma olanağı ile online başvuruda bulunanların akıllı kartlarının adreslerine postalanması gibi uygulamalar rol oynadı.



İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı

"İstanbul'da 6 milyona yakın elektronik kart kullanıcımız var. Yolcularımızın hayatını kolaylaştıracak ve zamandan tasarruf sağlayacak birçok uygulama başlattık. İstanbulkart'ın kullanım alanı ile ilgili daha birçok projemiz var. Bunları da yakın zamanda hayata geçireceğiz." dedi. ■

Fatih Tamay'dan turizm taşımacılarına müjde: Yeni araç

Sakarya Kazımpaşa Kooperatifi'ne teslim edilen 25 Novociti öncesi konuşan Fatih Tamay, turizm taşımacılarına yönelik yeni bir aracın müjdesini verdi. Turizm taşımacılığının büyük otobüslerle işin üstesinden gelebileceğini belirten Tamay, turizm taşımacılarının istediği otobüslerin Novolux, Turkuaz gibi araçlar olduğunu söyledi. 2013 yılında turizmcinin karşısına bomba gibi bir araç çıkacaklarını, ancak araçla ilgili detay veremeyen Tamay, "Otobüsle midibüs arası bir araç turizm taşımacılarına sunacağız. Daha otobüs diyelim. Turizm sezonunda biz turizmciye büyük otobüs dışındaki tüm otobüslerle eskiden olmadığımız segmentlerle de hitap etmeye başlıyoruz. Şu anda orada araçlarımız hazır. Turizm sezonunun başlangıcından itibaren de hayata geçmiş olacak. 2+1 Turkuaz'ı fuarlarda daha önce sergilemiştik" diye konuştu.

Butik üretim

Tamay, Anadolu Isuzu'da terzi usulü her bedene göre elbise dikildiğini belirterek, "Şehirlerarası taşımacı, turizm taşımacısı, kim ne arzuluysa ona uygun araçlarımız var. Biz burada terzi usulü çalışıyoruz. Dolayısıyla Anadolu Isuzu'da her bedene uygun elbise dikilir. Özellikle Ar-Ge merkezimizin büyük desteğiyle, her bedene uygun elbise dikiyoruz. Şu anda, dolayısıyla da, bütün projelere hazırız" diye konuştu.



İsuzu'nun İstanbul ve Antalya ile turizm için önemli bir kesimine hitap ettiği dile getiren Tamay, Antalya'daki turizm 2013 yılında daha hareketli geçeceğini söyledi: "Antalya'daki turizm bu sene daha da artacak, turizm taşımacılığı da buna hazır. Beklentileri geçen seneden daha olumlu. İstanbul'daki turizm taşımacıları zaten daha olumluydu. Dolayısıyla, İstanbul ve Antalya dedinizde turizm çok önemli bir kesimine hitap etmiş oluyorsunuz. Rakamlar da bunu gösteriyor." ■

Temsa, 20'si Manisa Seyahat'e olmak üzere toplam 25 Safir teslimatı gerçekleştirdi.

Manisa'da Safir rüzgarı esti

Ocak ayında otobüs teslimatları geçen yılın aksine büyük bir hızla başladı. Temsa, Manisa Seyahat'e 20, Mas Turizm'e 2, Öğreten Turizm'e 2 ve bireysel otobüsçü Ali Sürücü'ye 1 Safir teslimatı gerçekleştirdi.

30 Ocak Çarşamba günü Manisa'da Safir rüzgarı esti. Temsa toplamda 25 adet Safir aracı Manisalı taşımacılara teslim etti. Otogarda düzenlenen ilk törenle 20 Safir Manisa Seyahat'e teslim edildi. Teslimatlar, Mas Turizm, Öğreten Turizm ile devam etti. Otogarda düzenlenen törene Manisa Şoförler Odası Başkanı Yusuf Enli, Manisa Seyahat Kooperatif Başkanı Davut Kurt, 2'nci Başkan Levent Zibeller, Yönetim Kurulu Üyeleri, Temsa Pazarlama ve Satış Müdürü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticileri İrfan Özsevim, Baybars Dağ, Volkan Tolunay, Temsa Bayi Antoto Genel Müdürü Hasan Göksoy ve oğlu Hikmet Göksoy ile çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Manisa çağ atlıyor

Şoförler Odası Başkanı Yusuf Enli, Safir otobüslerin, Manisa Seyahat'e hayırlı, uğurlu olmasını dilerken Manisa'nın büyükşehir olmasıyla birlikte köklü değişim projelerine imza atıldığını belirtti: "Bu değişimin ilk yansıması kentiçi ulaşımında yaşandı. Artık şehirlerarası ulaşımında değişim zamanı. Bu adımlar Manisa'nın çağ atlaması anlamında örnek davranışlar. Büyükşehir yapısına hazır olmak için bundan sonra daha büyük işlere el atacağız. Bunun için de tir filusunun yenilenmesi ve tir filusunun daha modern bir şekilde taşımacılık yapılması konusunda adımlar atmak da var. Yolcu taşımacılığında bu değişim öncü oldu. Manisa halkı için bu yatırımı yapan firmalara çok teşekkür ediyorum. Büyükşehir olma yolunda bu tür adımlar gurur olmalı bize" dedi.

İzmir'i örnek alıyoruz

2014'ten sonra bütün ilici taşımaların belediyenin sorumluluğuna geçmesine yönelik değerlendirme de yapan Yusuf Enli, "Bu konuda komşu İzmir'in deneyimlerinden, tecrübesinden yararlanıyoruz. Onların yaşadığı deneyimler bizim için önemli bir bilgi kaynağı oluyor" diye konuştu.



İrfan Özsevim

Davut Kurt



Mas Turizm'e 2 Safir

1977 yılında kurulan ve filusunda 100'ün üzerinde araç bulunduran bölgenin köklü firmalarından Mas Turizm 2 Safir aldı.

Mas Turizm'in merkezinde düzenlenen törenle, sektörün duayen isimlerinden firma sahibi Dünder Çiloğlu'na; İrfan Özsevim, Hasan Göksoy ve Hikmet Göksoy tarafından bir plaket sunuldu.



Servis de J plaka

Servis ve personel taşımacılığına yönelik yeni yapılanma hakkında da açıklamalarda bulunan Yusuf Enli, "Ödamızın talebi ile kentte J plaka uygulamasına geçilmesi için belediye ile görüşmelerimiz sürüyor. J plaka bir eksiklik. Büyük göç alan kentimizde bu alanı denetlemek, kontrol altında tutmak çok zor oluyordu. Uygulamaya geçildiğinde hem belediyenin hem bizim hem de vatandaşın denetimi ile daha sağlıklı bir servis taşımacılığı yapısını ortaya çıkacak. Daha önce servis taşımacılığı için 400 belge alan taşımacı varken J plaka uygulamasının devreye gireceğinin duyulması için 1400 belge başvurusu oldu. Bu bir çelişki aslında. J plaka ile yaş sınırı gelecek, herkes vergisini ödeyerek belgeli taşımacılık yapacak" dedi.

Konforlu hizmet için Safir

Manisa Seyahat Kooperatif Başkanı Davut Kurt, müşterilerine daha kaliteli ve konforlu hizmet verebilmek adına yeni yatırım sürecini başlattıklarını vurgulayarak, "17 Şubat 2012'de göreve geldiğimizde araçlarımızın çoğu 1998 modeldi. Bu araçlarla gereken hizmeti veremiyorduk. Bütün üyelerimizle istişare yaptık. Tabii, bu 6 aylık bir proje. Bunun sonucunda, gönül arzu ediyorduk ki, 49 aracın tamamını yenileyelim. Fakat üyelerimizin isteğiyle, 10 yaş kuralı belirlendiği için 20 aracı yeniledik. Safir, yakıt konusunda önemli bir avantaj sağlıyor. Maliyetlerimizin büyük bölümünü akaryakıt oluşturuyor. 2005 yılında yine 12 Safir almıştık; bu arabaları 8 sene boyunca 600 bin km civarında yol yaparak, sorunsuz kullandık. Çok iyi randıman aldık. Sağlıklı, sıhhatli bir şekilde yolcumuzu taşıdık, memnun kaldık. Bu memnuniyet, yeni yatırımlarda tercihimizi Safir olarak belirlememizi sağladı. Mart ayında da yine tercihimiz Safir olacak. Kooperatif bünyesinde 49 şahıs aracı, 14 özmal olmak üzere toplam 64 araçla hizmet veriyoruz. Manisa'da J plaka uygulamasına



Ali Sürücü de Safir dedi

Hattat Traktörleri'nin Manisa bayiliğini yapan bireysel otobüsçü Ali Sürücü'nün işyerinde düzenlenen törenle Temsa Pazarlama ve Satış Müdürü Murat Anıl, Bölge Satış Yöneticileri İrfan Özsevim, Baybars Dağ, Volkan Tolunay, Temsa Bayi Antoto Genel Müdürü Hasan Göksoy ve oğlu Hikmet Göksoy tarafından bir plaket sunuldu. Kamil Koç, Manisa Seyahat ve Sankız Turizm'de



geçiliyor. Üyelerimiz birer plaka ile yeni araç alarak bu alanda da hizmet verecekler" dedi.

Yeni otogarın inşası

Davut Kurt, yeni otogarın inşası konusunda duydukları memnuniyeti de dile getirdi: "Büyükşehir unvanını alan şehrimiz için yeni otogar olması gereken bir yatırımdı. Mevcut otogar şehrin çok merkezinde kalmıştı. Yeni otogar çevre yollarına yakın. 125 dönüm üzerine çok modern bir otogar inşa ediliyor. Manisa'ya yakışır bir otogara kavuşacağız, en az 100 yıl bu kentin ihtiyacına cevap verecek otogara kavuşacak olmaktan büyük mutluluk duyuyoruz."

Mutlu başlangıç

25 Safir teslimatının yeni yıla başlangıç açısından kendilerine çok büyük moral verdiğini belirten Temsa Pazarlama ve Satış Müdürü Murat Anıl, "Manisa-İzmir arası çalışan otobüslerin doluluk oranları son derece memnuniyet verici. Bu durum otobüsçünün de araçlarını yenilemede önemli bir faktör. Kazançları da her geçen gün yükseliyor. Araç yenilemede markamızı seçmiş olmalarından dolayı biz de çok keyifliyiz. Ege bölgesi ağırlıklı olarak ürünümüze sıcak bakan bir bölge. Manisa'yı da bu halkaya ekleyerek bölgedeki etkinliğimizi artırmak bize nasip oldu. Haziran ayına kadar da Manisa'da bir servis noktası oluşturacağız" diye konuştu.

Sürpriz teslimatlar

Model değişiminin Ocak ayı ile başlamasının ertelenen talepleri yatırıma dönüştürmede etken olduğunu da vurgulayan Murat Anıl, "Bu nedenle Ocak ayında hızlı bir süreç yaşıyoruz. Hatlarla özmal dengesinin taşımacıyı bir miktar araç sahibi olmaya ittiğini de gözlemliyoruz. 2013 yılında 2012'ye

benzer düzeyde bir otobüs pazarı seviyesi yaşayacağımızı düşünüyoruz. Temsa olarak Şubat, Mart, Mayıs aylarında sektörü şaşırtacak teslimat sürprizlerimiz olacak. İzmir'e Avenue teslimatımızın ilkini Şubat ayında gerçekleştireceğiz. Ana sponsor olduğumuz 21-22 Şubat ÜİTP Konferansı ile sürpriz iki arabayı tanıtacağımızın müjdesini vereyim" dedi.

Temsa'nın bölgedeki ağırlığı

Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim de Temsa'nın bölgede ağırlığının giderek arttığını belirterek, "Bölge otobüsçüsü daha önce Safir araç kullanıyor ve bu araçlardan büyük memnuniyet yaşıyordu. Yine de öncelikle bütün markaları test ettiler. Bu değişim bir yıldır konuşuluyordu. En sonunda nihai kararı Temsa yönünde verdiler. Burada yöneticilerimizin de katkısı, desteği tartışılmaz. Satışta gösterdiğimiz başarıyı satış sonrasında göstererek ikinci parti teslimatları Mart ayında yaparak Temsa burada ağırlığını daha da artıracak" diye konuştu.



Hasan Göksoy

Yusuf Enli



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Keser döner, sap döner...

Ben gazeteleri en ince detayına kadar okurum. Radyo ve televizyon haberlerini dikkatle izlerim. Belki gözden kaçmıştır diye söylüyorum: Son dönemde özellikle şehirlerarası yolcu taşımacılığı firmalarının yaptığı yatırımların büyüklüğü sizi etkilemedi mi?

Yeni yatırımlar yapılıyor, yeni planlamalarla yeni güzergahlarda yeni seferler açılıyor. Yani sektörümüz karamsar değil. İlerideki "yeşil ışığı" görüyorlar. Bu açıdan bakınca Sayın Başbakan'ın "Durmak yok, yola devam" sloganının sektörümüz tarafından hayata geçirildiği görülüyor.

Peki, bu kadar geniş perspektifle baktığımız hayatta, neden rekabet gibi alabildiğine sığ, alabildiğine yıkıcı durumu yaşıyor, yaşıyoruz? Biz, düşüdüne ekmeğinde, toplantıda sempozyumda "kardeşçe" bir araya geliyoruz. Ama rekabet devince akan sular duruyor, birlikte halay çektiğimiz arkadaşımız bile "düşman" gibi görünüyor gözümüze. Bunun nedenini, niyesini anlayın beri gelsin! Sevgiyi, saygıyı hak eden, bu topluma gece gündüz demeden hizmet veren, yeri geldiğinde ekmeğini bile paylaşan otobüsçüler, bunların hepsini nasıl olur da unuttur?

Eski adı "küçük ay"dır, küçük denir bizim Edirne'de Şubat ayına... Güçük ay, adı üstünde küçüktür ve çabucak geçer. Göz açıp kapayınca kadar geçecek bu günlerin ardından Mart'ta bahar gelir, ortaklı yerşeriken insanlar da bu dönüşümü paylaşır. Ardından da sezon gelir zaten. İşler açılır, yetişmek için çok çaba harcarız.

Evelemeye evelemeye ne lüzum var. Zor değil, bugüne kadar centilmenlik anlayışıyla yaptığımız gibi davranacağız. Hep birlikte aynı hizmeti veriyoruz. Zaten yolcuyla uçak, tren aldı götürdü, biz birbirimize düşsek yolcu gelir mi? Lamı cimi yok bu için. Eğri oturup doğru konuşmak lazım. Bakın duayenler ne diyor? Hiç, birbirinizi yıkıcı rekabetle sektörden silin diyene rastladınız mı?

Psikologlar, birini suçlarken en çok da kendinizi anlatırsınız der. Daha sakın, daha olgun davranmak, güç birliği yapmak sektörün sorununu çözenin ilk adımıdır. Sabır, sabır, sabır... Sabrın sonu selamettir. Sektörün sorunlarını akılcı düşünerek, danışarak ve konuşarak çözmek mümkün. Bir sözümdü daha var: Sabreden derviş muradına ermiş. Bu sabrı kendimiz için de değerlendirmeliyiz. Yolcuyla beklerken, tıkanan yolda trafiği beklerken nasıl sabır gösteriyorsak, sektörün sorunlarının çözümü için de aynı sabır göstermeliyiz. Bir araya gelerek, birbirimize sabrederek dostu düşmana karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün birlikteliğini gösterebiliriz.

Keser döner sap döner, bir gün gelir hesap döner. Hesabın dömesi için o hesabı önceden inceye araştırmak gerekir. Şöyle göz ucuyla bakıp da geçerseniz, hesabı geçirirler, lokantalarda olduğu gibi. Dünyanın en pahalı akaryakıtını kullanıyoruz, ama sesimizi çıkaramıyoruz. Yakışıyor mu bizim gibi büyük ve güçlü bir sektöre? ■

www.busstore.com.tr



BusStore web sitesi yenilendi

İkinci el otobüs ve midibüs alım satım faaliyetlerini sürdüren BusStore, araçlarını tanıttığı web sitesini yeniledi.

Mercedes-Benz Türk AŞ ikinci el markaları, Daimler AG bünyesinde, hacmi ve önemi giderek artan ikinci el pazarna güvenilirlik ve kurumsallık getirmek üzere, Ocak 2009 tarihinde faaliyetlerine başladı. BusStore web sitesi, müşterilerden gelen talepler ve Mercedes-Benz Türk bayilerinden gelen geri bildirimler doğrultusunda yenilenerek yeni yüzüyle kullanıma sunuluyor.

Yeni BusStore web sitesine giren müşteriler, site üzerinden en güncel stok bilgilerine anlık olarak ulaşabiliyorlar. Talep edilen araç, o dönemde stoklarda mevcut değilse, araç stoklara giriş yapıldığında bilgilendirme maili alabiliyor. Yenilenen web sitesi, Mercedes-Benz Finansal Hizmetler kredi hesaplama, stok araçları karşılaştırma, hava ve yol durumu gibi bir çok yeniliği de beraberinde sunuyor.

BusStore'un, en büyük ve en önemli iş partnerleri olan Mercedes-Benz Türk bayileriyle satış noktası oluşturma yönünde yapılan çalışmalar da hızla devam ederken, kurulan ikinci el ticaret ağı her geçen gün büyümeye sürdüyor.

BusStore, tüm marka/model otobüsleri yönelik ikinci el ürün ve hizmetlerini Mercedes bayilerinin yanı sıra internet üzerinden de sunuyor. Bu sayede BusStore, kurumsallığı ve güvenilirliği ile sektörde fark yaratmaya devam ediyor. ■

Otobüsle şehirlerarası tarifeli taşımaya taban ücret geldi.

Taşımacı memnun

UDH Bakanlığının "karayoluyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı piyasasında aşırı ücret uygulamaları nedeniyle gelişme gösteren haksız rekabetin önlenmesi" amacıyla belirlediği taban ücretler bir Tebliğle yayımlandı. Önceki taban

ücretleri esas alarak belirlendiği gözlenen yeni taban ücretler 1 Şubat - 31 Mayıs 2013 arasındaki 4 aylık sürede uygulanacak. Sivil toplum örgütü ve taşımacıların konuya ilişkin görüşlerini aldı.

TOFED Başkanı Mehmet Erdoğan: Memnunuz, teşekkür ediyoruz

Sektörün bu talebi UDH Bakanlığınca ilettiğini, Bakanlığın da bu talebi uygun görerek Tebliği yayınladığını belirten Başkan Mehmet Erdoğan, "Bakanlığa bu konuda gösterdikleri ilgi ve destek için teşekkür ediyoruz" dedi. Sektörde özellikle kış ayları döneminde yıkıcı rekabetin düzeyinin çok arttığını vurgulayan Erdoğan, "Maliyetlerin çok altında yapılan taşımacılık sektörün tamamına zarar veriyor. Yıkıcı rekabeti aşgari düzeye indirebileceği için tebliğin önemli kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz."



Sektör mensuplarımızın yıkıcı rekabet yerine hizmet rekabet ederek birbirlerine zarar vermemelerini istiyoruz. Bu hem güvenli taşımacılık, hem de konforlu taşımacılığın sağlanabilmesi için de önemlidir. Otobüsçünün, Taban Ücret Tarifesi'nde belirlenen fiyatlara göre dahi ancak yüzde 70 civarında bir doluluk sağlandığında kar edebilmesi söz konusu. Fiyatlar üç-dört sene öncesinin fiyatları. Sektörümüzü bu zorlu dönemde daha akılcı bilet fiyatları oluşturarak maliyetlerin altında yıkıcı rekabet yapmamaya çağırıyoruz" dedi.

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım: Kağıt üstünde kalmamalı

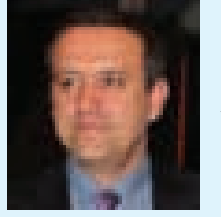
"Kontrolsüzlüğün, adaletsiz ve mantık dışı rekabetin çok yüksek olduğu sektörümüzde Taban Ücret Tarifesi'nin getirilmesinin olumlu olduğunu düşünüyorum. Bu uygulamaların sektörün kazanımlarını yanı sıra ülke ekonomisine katkısı büyük oluyor. Düşük kesilen bilet fiyatından devletin vergi kaybı da söz konusu. Zararları azaltmak adına sektörümüzü tarifeye uyum içinde bilet fiyatlarını oluşturması gerekiyor. Taban Ücret Tarifesi'nin yayınlanması da tek başına



yeterli bir unsur değil. Uygulamanın kağıt üstünde kalmaması için denetimlerin iyi yapılması gerekiyor. Belirlenen taban fiyat rakamlarının daha yukarıda olması daha iyi olabilirdi. Biraz düşük kaldığını düşünüyorum. Çünkü maliyet artışlarındaki önemli yükseliş bu rakamlara yansımamış. Ben Taban Ücret Tarifesi'nin sadece kış dönemine yönelik değil, yılın tamamına yayılması gerektiği düşüncesindeyim. Bunun yanı sıra havayolu taşımacılığına yönelik taban-tavan uygulaması getirilmesi gerekiyor."

Metro Turizm Genel Müdürü Talat Erden: Beklenen bir ihtiyaç

"Şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığı sektörü özellikle kış aylarında düşen yolcu talebi ile zorlu günler yaşıyor. Üstelik akaryakıtta uygulanan yeni zamlarla birlikte maliyetlerdeki artışlar da zorluklar yaşıyor. Sadece geçtiğimiz bir hafta içinde akaryakıtta iki kez zam geldi. Taban ücret, kaliteli ve güvenli taşımacılığın sağlanabilmesi noktasında önem taşıyor. Metro Turizm olarak yolcumuza en güvenli ve en kaliteli hizmeti zamanında sunabilme çabası içindeyiz. Bunu yaparken de tabii ki müşterilerimizin ihtiyaçlarını, ekonomik durumlarını da göz ardı etmeden hizmet sunuyoruz."



Maliyetlerimiz belli, fiyatlandırmalara bakıldığında başa baş gibi gözüktüyor. Maliyet hesaplamalarının iyi yapılması büyük önem taşıyor. Sektörün sağlıklı bir yapıda çalışabilmesi için de bu önemli bir faktör. Karayolu yolcu taşımacılığının sunduğu hizmet kalitesi ve konfor yapısı, bilet fiyatlarının çok çok üzerinde. Taban fiyatların altında taşımacılık yapılması bütün sektöre zarar veriyor. Bu noktada denetim unsurunun da göz ardı edilmemesi, bilinçli şekilde yıkıcı rekabet yapanlara karşı iyi bir denetim organizasyonunun oluşturulması gerekiyor."

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan: Süpriz değil

"Piyasaya çok müdahil olunmaması taraftarı olmamıza rağmen yine de yaşanan yıkıcı rekabetin kısmen de önlenmesine katkı yapacağını düşünüyoruz. Belirlenen rakamlar maliyet artışlarını yansıtmıyor. Son 4 yılda akaryakıtta gelen zam oranı yüzde 78'lere ulaşmış durumda. Otopar çıkış fiyatlarındaki artışlar da



düşünüldüğünde daha iyi bir teknik çalışma yapılabilirdi. Yine de taban fiyatlardaki küçük artışlar, hiç yapılmamasından daha iyi. Denetlemenin iyi yapılması burada önemli bir unsur olacak. Belirlenen fiyatlara uyanlarla, uymayanlar arasında denetim unsurunun iyi kullanılması ve uymayanlara bir fırsat yaratılmaması gerekiyor."

Efe Tur İstanbul Bölge Müdürü Mesut Küle: Memnunuz

"Biz İstanbul-İzmit aralığında çalışıyoruz. Giderlere bakarak, ücretlerin daha fazla olmasını her firma ister açıkçası, ama taban ücretler de makul diye düşünüyorum. Biz kısa mesafe çalıştığımız için aldığımız ücret belli. Biz zaten belirlenen taban ücretin üzerindeyiz. Her zaman taban fiyatın belirlenmesinde fayda var. Belirlenen fiyatın altında taşıma yapmak, rekabette huzursuzluk yaratır. Firmaların genellikle bu Tebliğle uyacağını düşünüyorum. Bizim için 4 ay sonra açıklanacak fiyatlar da önemli. Bu, aslında kış uygulaması gibi bir şey."

Adıyaman Gülaras Ferhat Günaydın: Firmalar uygulamaz

"Biz, Adıyaman'a 18 saatte 1200 km yol yapıyoruz, 85 liraya taşıyoruz. Bu fiyat otobüsçüyü memnun etmiyor. Mazot fiyatları düşerse, bizim de taşıma fiyatlarımız düşer. Firmaların bu fiyat

tarifesine uyacağını düşünmüyoruz. Ücret sabit 85 hatta 90 lira olsun. Ancak yazın da taban fiyatı uygulanırsa bu, ufak firmaların kapanmasına neden olur."

Astor Halil Şenses: Ücretler sabit olmalı

"Halen düşük fiyatla bilet kesiyoruz. Belirlenen rakamlar istediğimiz seviyede değil, çünkü mazot fiyatları yükseliyor. Uçakların da otobüs fiyatına yolcu taşıması bizi zor duruma sokuyor. Rekabetten dolayı çok zarar görüyoruz. Bizim tarifemizi Diyarbakır, Mardin firmalarının bozduğu oluyor. Biz de Adana'na firmalardan daha düşük ücrete yolcu taşıyoruz. Onlar 70 TL'ye taşıyorsa biz 60 TL'ye taşıma yapıyoruz. Firmalar birbirine bunu yapıyor."

Balıkesir Uludağ İşletme Müdürü Ali Mutlu: Tarife yüksek

"Bu açıklanan fiyatlar, sektörün gerçeklerine uymuyor. İstanbul-Aydın taban ücreti 54 TL. Bana istediği rakamı tebliğ etsin, Aydın'a en fazla 50 liraya bilet kesebilirim, o da tatil gününde olur. Normalde Aydın'a 45 liraya bilet kesiyoruz. Ben isterim ki bu fiyatlar her zaman uygulansın. Arabalar, dolu gidiyor geliyor ama zarar ediyor. Bu fiyatı en kral firma uygulayamaz. Ben şimdi buradan 45 lira Aydın keserken, bir başka firma size 54 lira dese siz gidip oradan bilet alırsınız? Biz yüzde 100 özmal ile çalıştığımız halde bu fiyatları uygulayamıyoruz. Bireysel otobüsçü, bunun altından nasıl kalkar, nasıl uygular? Hükümet bu sektöre düşman, bu sektörü bitirmek istiyor. Uçğa 1 liraya, bize 5 liraya mazot veriyor." ■

KM	TL	KM	TL
101-115	13	701-800	54
116-130	14	801-900	58
131-150	15	901-1000	61
151-175	17	1001-1100	64
176-200	19	1101-1200	67
201-250	22	1201-1300	70
251-300	25	1301-1400	72
301-350	29	1401-1500	75
351-400	33	1501-1625	79
401-475	38	1626-1750	83
476-550	42	1751-1875	88
551-625	46	1876-2000	92
626-700	50	2001 ve üzeri	96

Serbest piyasa ve taban ücret çelişkisi



Dr. Zeki Dönmez

zekidonmez@tasimadunyasi.com

29 Ocak 2013 tarihli Resmi Gazete'de yeni bir taban ücret tarifesi yayımlandı. Hayırlı olsun! Tabii, bu da çeşitli tartışmaları da başlatacaktır. Bu tartışmalardan önce, buna ilişkin 67 nolu Tebliğin ifadesine bakalım.

Kapsam

Gerek Tebliğin adında gerekse kapsamına ilişkin birinci maddesinde "karayoluyla şehirlerarası yolcu taşımacılığı" kavramı kullanılıyor. Şimdi soralım: Bu Tebliğ, karayoluyla yapılan tarifersiz şehirlerarası yolcu taşımacılığını kapsıyor mu? Hayır! Denilecek ki, onun adı başka. Öyleyse ne? Tarifersiz yolcu taşımacılığı kapsamında hem ilçe hem de şehirlerarası tarifersiz yolcu taşımacılığı var. Şimdi, ilçe olanlardan belediye sınırları içinde kalanlar gitti, ama diğer ilçe dışı duruyor. İlçe olmayanlar ise zaten şehirlerarası. Diğer taraftan gerek D4 belgeleriyle gerekse D1 belgelerle yapılabilen 100 km.den kısa şehirlerarası yolcu taşımacılığı da var. Peki, bunları kapsıyor mu? Yine hayır! Öyleyse bu Tebliğin tam kapsamı "otobüsle 100 km. üstü tarifeli, şehirlerarası yolcu taşımacılığı" olmalıdır.

Gerekeçe

Tebliğde "haksız rekabetin önlenmesi amacıyla" dendiğine göre Tebliğin gerekçesi de haksız rekabet oluyor. Eğer öyleyse hangi haksız rekabet var? Haksız rekabetin tek tanımı ve kapsamı -eski ve yenisi farklı olsa da- Türk Ticaret Kanununda var. Bunun tanımı ve kapsamındaki hangi duruma uygun bir ortam var ki haksız rekabette söz ediliyor? Diğer taraftan, eğer haksız rekabet varsa, bunun çözüm yöntemi adı geçen Kanunda zaten var. Ama bunun yerine, bu kez haksız rekabet başka bir yöntemle, taban ücretle önlenmek isteniyor. Yani bu Kanundaki yöntem ve bu Kanun beğenilmiyor, ona aykırılık yapılarak çözüm aranıyor.

Dayanak

Tebliğe dayanak olarak Karayolu Taşıma Kanununun 11'inci maddesi gösteriliyor. Peki, bu Kanunun ilgili metni ne diyor: "Yolcu ve eşya taşıma, yükleme, boşaltma, depolama ve aktarma hizmetleri de dahil olmak üzere ücret tarifelerinin, ülke ekonomisi ve kamu yararı aleyhine sonuç vermesi ve aşırı ücret uygulanması veya rekabet ortamının bozulması halinde ve gerektiğinde taban ve tavan ücretleri Bakanlıkça tespit edilebilir." Görüldüğü gibi Kanun, başka birtakım halleri sıralamakla birlikte haksız

rekabette hiç söz etmiyor ve Bakanlığa, haksız rekabeti önlemek için taban ücret yetkisi veriyor. Yani Bakanlığın haksız rekabeti önlemek için tebliğ ile taban ücret tespit yetkisi yok. Bu bakımdan Kanun metninin başka bir Kanun (Türk Ticaret Kanunu) ile tezat oluşturmayacak şekilde hazırlanmış olması da yerindedir. Eğer burada haksız rekabet de kapsandı doğru olmazdı.

Serbest piyasada rekabette korunmak değil rekabet esastır.

Rekabeti korumanın kanunu var ama, rekabette korumanın kanunu yok, çünkü olamaz. Karayolu Taşıma Kanununda serbest piyasa esas, taban ücret istisnadır. Beğenmeyenler iktidarı, serbest piyasayı ve bu kanunları değiştirebilir. Serbest piyasaya ve rekabete aykırı taban ücret yetkisi, Taşıma Kanunu'nda var diye olur olmaz kullanılamaz.

Gerekenin gerekçesi

Tebliğde taban ücretle gerekçe olarak gösterilen haksız rekabetin de bir gerekçesi belirtiliyor: Aşırı ücret uygulamaları. Bunun düşük veya yüksek olmasından söz edilmiyor. Düşük halde taban, yüksek halde tavan ücret gerekçesine göre gerekenin aşırı düşük ücret olarak ifadesi uygun olurdu. Ancak türü belirtilmese de aşırı ücret denilerek Kanuna uygun bur ifade kullanılıyor. Kanundaki bu aşırı ücretin (düşük veya yüksek) doğrudan gerekçe yapılması yeterliken, bunun haksız rekabet yarattığını söyleyip bunu gerekçe yapmak niye? Aşırı ücret (düşük veya yüksek) haksız rekabet midir, nerede yazıyor?

Haksız rekabet

Eğer otobüsçülerin bu yöndeki şikayetlerinden hareketle 'haksız rekabet' ifadesi kullanıldıysa, iş epey değişir. Otobüsçüler; uçak, tren ve vapura gösterilen kolaylıkları haksızlık olarak nitelendiklerini gibi, onların bundan faydalanarak uyguladıkları düşük ücretlere de 'haksız rekabet' diyorlar. Onların 'haksız rekabet' dediğine bakılarak, hatta bakmaksızın aşırı düşük ücret uygulamaları için, onlara da 'taban ücret' gerekmez mi? Bir de otobüsçüler rekabetin her türlüşüne 'haksız rekabet' diyor. O zaman, her türlü rekabete karşı 'taban ücret' gerek-

mez mi? Yani serbest piyasadan vaz mı geçileli?

Tarifenin içeriği

Otobüsçüler, daha doğrusu otobüsle şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı yapanlar, taban ücreti yeterli buldukları gibi düşük de bulacaklardır. Adı üstünde, bu taban ücret. Aynı uyulmak zorunda değil. İsteyenler, yani düşük bulanlar daha yüksek ücret uygulama hakkına sahip. Bilinmeli ki bu taban ücreti yüksek bulacak yolcular olacaktır. Özellikle de rekabette faydalananak bu tabanın altında seyahat etmiş öğrenciler gibi grupları da düşünmek gerekiyor. Karşılıklı olarak onlara da "sen de bunun altında seyahat et" demek mümkün değil: adı üstünde 'taban'.

Uygulama durumu

Bazı otobüsçüler de "önemli olan tarifenin düzeyi değil, uygulama durumudur" diyecekler. Böylece uygulamanın önemini belirtmiş olmanın ötesinde topu Bakanlığa atıp "tam ve etkin bir denetim" talep edecekler. Şüphesiz ki tüm kurullar gibi taban ücret de uygulanmak ve uygulanmak için yayınlanır, denetim de gerekir ama otobüsçüler de sorumluluklarını bilmelidir. Hem taban ücret iste hem de uyma; oh ne ala iş!

Bitirirken

Artık şu 'haksız rekabet' şikayetlerini bitirin. Haksız rekabet var diyen, yaparı mahkemeye versin; tabii, gerçekten haksız rekabet varsa.

Rekabet bir suç değildir. Haksız rekabet dışında suç olan şekli (aşırı, yıkıcı ve maliyet altı dahil) de yoktur. İnanmayan uzmanın, yeterli görmüyorsa Başbakan Yardımcısı Sayın Ali Babacan'a sorun. Bazı pek bilmişler onu da bu işi bilmemekle suçlayabilir ya...

Bunca taşımacı arasında hatta bunca işletmeci arasında niye sadece tarifeli yolcu taşımacıların rekabette şikayet edip müdahale istiyor? Herkesin işi iyi de onların ki kötü? Bu bir alışkanlık oldu da Bakanlık da buna itibar mı ediyor yoksa? Buna itibar edilince onlar bilinçli rekabet etmeyi öğrenebilecekler.

NOT: Dikkatli okurlarımız; yolcu taşımacılığında belediyelerin yetkisini arttırdığını belirttiğim Trafik Kanunu değişikliğinin, yazımın bir yerinde 'Taşıma Kanunu değişikliği' şeklinde yanlış ifademizi düzeltmemi istedikler. Kendilerine teşekkür ediyor, bu düzeltmeyi bilgilerinize sunuyorum. ■

Hep geride kaldıkları için yüzümüzü bir türlü göremeyenlere...

İŞTE LİDER!



25 ve üzeri yolcu kapasiteli otobüs pazarında tam 3 yıldır liderliğimizi koruyor, yola bizimle çıkan herkese teşekkür ediyoruz.

Koç

www.otokar.com.tr

50
Otokar

Batmanlı Kaçmazlar Lojistik, 30 Ford Cargo 1838T çekici aldı

Batmanlı Kaçmazlar Petrol Lojistik, araç filosunu 30 adet Ford Cargo 1838T çekici ile büyüttü. Ford Otosan Bölge Satış Müdürü Baran Süslü, satış gerçekleşiren Ford Yetkili Satıcısı Diyarbakır Otomotiv'in sahibi Mahmut Odabaşı ve Diyarbakır Otomotiv Satış Müdürü Murat İkinci 30 adet Ford Cargo'yu şirket sahibi Uğur Kaçmaz'a Batman'daki tesislerinde törenle teslim etti.

Uğur Kaçmaz, Ford Cargo 1838T çekiciyi neden tercih ettiklerini şöyle anlattı: "Araç parkımızdaki araçların işletme giderlerinin yanı sıra satın alma maliyetleri de çok önemli. Ford Cargo 1838T çekicileri bu nedenle değerlendirmeye aldık. Düşük işletme maliyetleri ve cazip kredi imkanları, ayırdığımız yatırım bütçesi ile çok daha fazla araç yenilememizi sağladı. Ford Cargo'nun yaygın servis ağı ve düşük işletme giderleri de ihtiyaç duyduğumuz rekabet gücümüzü arttıracak. Ayrıca, Ford Cargo 1838T çekicide bulunan klima ve retarderin standart olarak sunulması ile çalışanlarımızın konfor ve güvenliğini ek bir bütçeye gerek kalmadan arttırmış olduk." ■



THY, DHL Global Forwarding'i ödüllendirdi

Türk Hava Yolları'nın bu yıl üçüncüsünü düzenlediği Turkish Cargo 2012 Acente Ödül Töreni Turkish Cargo üst düzey yetkilileri ve iş ortaklarının katılımıyla gerçekleşti. 2012 yılı yüzde 21,5'lik bir büyümeyle kapanan Turkish Cargo, başarısında en büyük pay sahibi olan acentelere, törenle plaket verdi. DHL Global Forwarding, Turkish Cargo'nun en fazla iş hacmi gerçekleştirdiği iş ortağı olarak ödüle layık görüldü.

Turkish Cargo Başkanı Ali Türk, DHL Global Forwarding adına Genel Müdür Kerem İnanç, Hava Kargo Ürün Müdürü Hamza Baysan ve diğer Turkish Cargo iş ortaklarının katıldığı kokteyl ile başlayan organizasyonda katılımcılar arasından çekilişle belirlenen 3 çift çeşitli hediyeler kazandı. ■

Damla Alışan, UND yönetiminde

Türkiye'de verdiği hizmetler ve geliştirdiği çözümler ile lojistik sektörünün önde gelen firmaları arasında yer alan Alışan, sorumluluklarına bir yenisini daha ekledi. Uzman kadrosu ile global pazarda faaliyetlerini sürdüren Alışan Lojistik'in Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan, Uluslararası Nakliyeciler Derneği'nin (UND) 18 - 19 Ocak 2013 tarihlerinde gerçekleşen 37. Genel Kurulunda alınan karar ile UND Yönetim Kurulu Üyeliği'ne seçildi.

Müşterilerine çözüm odaklı, kaliteli ve farklı yaratan hizmetler sunan Alışan Lojistik Başkan Yardımcısı Damla Alışan, gerçekleştirdiği uluslararası taşımacılık ve lojistik hizmetleri çalışmaları dolayısıyla UND'nin Yönetim Kurulu Üyeliğinde yeni hedefler belirleyeceğini açıkladı. ■



Süheyl Baybalı, TAYSAD Genel Koordinatörlüğüne getirildi

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği'nde (TAYSAD) Genel Koordinatörlük görevine, demekte 2010 yılından bu yana Denetleme Kurulu Başkanlığı görevini yürüten Süheyl Baybalı atandı.

TAYSAD'tan yapılan açıklamaya göre, yeni görevine 1 Şubat 2013 tarihinden itibaren başlayacak olan Baybalı, 2006 yılında aktif olarak görev almaya başladığı TAYSAD'a, bundan böyle sektörel deneyimi ile katkı sunmaya devam edecek.

Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği Fakültesi'nden mezun olduktan sonra aynı dalda yüksek lisans yapan Baybalı, iş hayatına TOFAŞ'ta başladı. Ardından, 1989-2007 yılları arasında Nursan Otomotiv Grubu'nda Genel Müdür Yardımcılığı, Genel Müdür ve İcra Kurulu Üyeliği görevlerini yürüttü.

2007-2009 yılları arasında Dentaş Ambalaj'da Genel Müdür, 2010 yılında ise CEO ve hissedar olarak Komsan AŞ'de görev yapan Baybalı, otomotiv tedarik sanayine TAYSAD'da hizmet etmeye devam edecek. ■



Scania, Krone ve Meiller 2013 stratejilerini belirledi

Doğuş Otomotiv'in distribütörlük faaliyetlerini sürdürdüğü Scania, Krone ve Meiller markaları yetkili satıcı ve servisleri ile bir araya gelerek 2013 stratejilerini belirledi.

İstanbul'da yapılan 17 yetkili satıcı ve 21 yetkili servis yönetim kadrolarının hazır bulunduğu 6 gün süren Değerlendirme ve Planlama Toplantıları'nda 2012 yılına dair sonuçlar ile birlikte 2013 yılına ait hedefler, satış ve servise sunulan hizmet kalitesini daha da artırmak amacıyla gerçekleştirilecek çalışmalar görüşüldü.

Doğuş Otomotiv Scania, Krone, Meiller Genel Müdürü Tolga Şenyücel 2012 yılının yetkili satıcı ve servis ekiplerinin büyük emekleriyle başarılı bir şekilde sonuçlandığını dile getirerek "Biz bir aile olarak her sene başında düzenli olarak bu toplantıları gerçekleştiriyoruz. Türkiye'nin lojistik sektöründeki global gelişimi ve buna paralel olarak ağır ticari araç pazarındaki büyüme stratejilerimize ilişkin



değerlendirmelerde bulunduk. İş ortağımız olan yetkili satıcı ve servislerimizden aldığımız pozitif enerji sayesinde, 2013 yılı planlamamızda önümüzü daha net görebilmekteyiz" dedi.

Toplantılara gruplar halinde katılan yetkili satıcı ve servisler 2012 yılındaki performansları ile ilgili sunumlarını yapıp 2013 yılında hizmet verdikleri bölgelerde planladıkları çalışmalar hakkında detaylı bilgiler verdiler. ■

Düzce Cam Sanayi yine Scania aldı

Scania, cam sanayi ürünlerinin taşımacılığında da bir numaralı tercih olduğunu ortaya koydu.

Düzce Cam sahibi Kasım Aktaş "Cam ürünleri hemen kırılmaya ve zarar görmeye müsait olduğundan dolayı özen isteyen bir taşımacılıktır. Böyle hassas taşımacılık konularında Scania'yı seçmemizin en büyük sebebi önceden kullandığımız araçlarda bize sunduğu kalite, güven ve performans konularında her türlü ihtiyacımıza cevap vermesidir" açıklamasında bulundu. ■

Düzce Cam San. ve Tic. A.Ş. firma sahibi Kasım Aktaş, "Doğuş Otomotiv Bolu Yetkili Satıcı ve Servisi Çarıkçı Trans'tan satın aldığı Scania G420 aracını, firma sahibi Necip Çarıkçı'dan teslim aldı.

Düzce İl. Organize Sanayi Bölgesinde 600 ton/gün kapasitesi ile 2010 yılından bu yana düz cam üretimi yapan Düzce Cam San. ve Tic. A.Ş. filosuna Scania G420 aracını da ekleyerek toplam Scania araç parkını 8'e çıkarttı.

İnşaat, ağır nakliye, yangın ve kurtarma gibi zorlu koşullar için farklı donanımlara sahip araçların yanı sıra

Scania, cam gibi hassas ürünlerin taşımacılığında da bir numaralı tercih olduğunu ortaya koydu.

Düzce Cam sahibi Kasım Aktaş "Cam ürünleri hemen kırılmaya ve zarar görmeye müsait olduğundan dolayı özen isteyen bir taşımacılıktır. Böyle hassas taşımacılık konularında Scania'yı seçmemizin en büyük sebebi önceden kullandığımız araçlarda bize sunduğu kalite, güven ve performans konularında her türlü ihtiyacımıza cevap vermesidir" açıklamasında bulundu. ■



Transuniverse artık Ekol'ün

Tayfun Öktem

Ekol Lojistik, Belçika'nın önde gelen lojistik şirketlerinden Transuniverse Group'un Türkiye'deki şirketi Transuniverse Nakliyat ve Lojistik Ticaret AŞ'yi bünyesine katarak, Transuniverse Belçika ile stratejik ortaklığa girdi.

İstanbul ve Bursa'da ofisleri bulunan 1989 yılından beri Türkiye pazarında faaliyet gösteren, Transuniverse Başkanı Frank Adins, "Türkiye-Belçika-Türkiye hatındaki taşımalarda pazar lideri bir firma olarak, Ekol Lojistik'in Transuniverse Türkiye ayağını bünyesine katması ile birlikte bu hatta çok daha fazla pay sahibi olmayı planladıklarını" belirtti.

Ekol Lojistik CEO'su Tayfun Öktem ise "Transuniverse Nakliyat ve Lojistik AŞ'yi bünyemize katıyor olmamız, bizim Avrupa'da son dönemde 7 ayrı ülkede yaptığımız yatırımlara bir ilave olarak, Batı Avrupa hattının en güçlü ticari köprülerimizden biri olmasına vesile olacaktır. Bu doğrultuda müşterilerimize daha üstün kaliteli hizmetler sunmaya devam edeceğiz" açıklamasında bulundu. ■

Krone'den Kalyoncu Gıda'ya 20, Kasooğlu Lojistik'e 6 Cool Liner

Krone, Adana Yetkili Satıcısı Aykan Adana vasıtasıyla Kalyoncu Gıda'ya 20 adet, Kasooğlu Lojistik Uluslararası Nakliyat'a da 6 adet Cool Liner teslimatı gerçekleştirdi. Teslimatı gerçekleştiren Krone Cool Liner modellerinin tercih edilme nedenlerinin başında sağlamlık ve verimlilik yer alıyor. Her tür sıcaklıkta yük taşımacılığında zorlu kullanıma uygun olan, işletme maliyetlerini düşüren kullanım ömürlerine sahip Cool Liner'in Duoplex Çelik ve Duoplex GRP panelleri, Krone'nin en üst düzeyde soğutma performansında bile enerji tasarruflarıyla öne çıkıyor.

20 Krone Cool Liner'ı teslim alan Kalyoncu Gıda Genel Müdürü Ömer Çuvallı, filolarında 150'den fazla Krone Liner bulunduğuna değinerek, tercihlerinde en önemli nedenin Krone'nin sunduğu kalite,

sağlamlık ve verimlilik olduğuna dikkat çekti.

Cizre merkezli, Kasooğlu Lojistik Uluslararası Nakliyat Genel Müdürü Asım Sarıyıldız, üstün donanım özellikleri ve gıda taşımacılığında kullanımına sağladığı yüksek performans nedeniyle Krone'yi tercih ettiklerini açıkladı. ■



"Trafikte her an,
sorumlu davran!"

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 2 • Sayı: 73 4 - 10 Şubat 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

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

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pınar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DIYARBAKIR
Ramazan DEMİR

UND Başkanı'ndan açık mektup

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, eski Başkan Engin Özmen'e bir açık mektup gönderdi. Basın bülteni olarak da servis edilen mektubu aynen yayınlıyoruz.

Sayın Engin Özmen,
Bugün yeni dönemle ilgili devir teslim sonrası açıklanan UND Mali durumu şu gerçekleri ortaya çıkardı ;
UND Deniz'e sadece 2.350.000.- Euro ödendi.
(Her konuşmanızda 5.500.000.- Euro borç ödedim dediniz.)
UND Gürbulak'a sadece 140.000.- Euro ödendi.
(Oysa siz 3.500.000.-TL yani 1.400.000.- Euro ödedik dediniz)
TOBB-UND 'ye sadece 30.000 Euro ödendi.
(Gene siz 1.960.000.-TL, yani 800.000.- Euro ödedim diye daha geçen hafta dediniz.)
Sayın Özmen,



Çetin Nuhoglu

KKR' den hisse satışından 3.750.000.- Euro aldınız. UND Deniz , UND GÜRBULAK ve TOBB-UND'ye 2.550.000.- Euro ödediniz.
1.200.000.- Euro size kaldı.
1.800.000.- Euro' da borç bıraktınız. (1.875.000.-TL Banka Borcu)
Yani iki senede 3.000.000.- Euro tükettiniz.
Şimdi sizden bir kez daha rica ediyorum.
Bu gerçekler karşısında istifa eden YK üyeleri için dediğiniz riyakar söyleminizi binlerce özür dileyerek geri alın. ■



UN Ro-Ro

"Karadan Denize" kampanyası

UN Ro-Ro, uzun süredir ticarete yansıyan ve tüm sektörü etkileyen Avrupa pazarındaki olumsuz gelişmelere istinaden, filoları daha verimli işletmek, karayolundaki taşımaları denizyoluna çevirmek, sektörün kârlılık ve taşımalarını artırmak için yeni kampanyalarını devreye soktu.

1 Şubat 2013 itibarıyla devreye girecek yeniliklerle, tüm müşterilerin Bulgaristan çıkışlı Sırbistan-Slovenya, Macaristan veya Romanya hattında çalışmakta olan kara araçlarına, Ipsala çıkışlı Yunan Ro-Ro hatlarında çalışmakta olan araçlarına ve dorse yatırımları ile filosunu büyüterek taşıma adetlerini artıran müşterilerine, yüklerini cazip koşullarda taşıma imkanı sunmayı hedefleyen UN Ro-Ro, sunduğu değerleri arttırmaya devam ediyor.

Kampanya kapsamında; İstanbul-Trieste hatlarında cuma ve cumartesi günleri uygulanan 100 Euro hafta sonu ek navlunu kaldırdı. Müşterilerin 2012 yılında UN Ro-Ro hatlarında gerçekleştirdiği ünite sayısını aşan ünitelerine gidiş-dönüş için 300 Euro indirim içeren ek prim kampanyası düzenlendi. Kredi kartı ile taşıma yapan müşterilerin taleplerine yönelik rezervasyon kontenjan uygulamasını devreye aldı. ■

Serin'den Kumtaş Taşımacılık'a 5 IFAC Frigo treyler

Serin Treyler, IFAC Frigo Treyler teslimatlarına hız kesmeden devam ediyor. 2003 yılında Romanya'da faaliyetine başlayan; uluslararası karayolu taşımacılığı, genel antrepo ve depoculuk, ithalat-ihracat gümrükleme, yurtiçi genel dağıtım ve toplama, taşımacılık ve özel proje taşıma alanlarında hizmet veren Kumtaş Uluslararası Taşımacılık firması yeni teslim almış olduğu 5 adet IFAC Frigo Treyler ile filosunu 21' ye yükseltti. Teslimat törenine Kumtaş Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi Vedat Kumkapı, Serin Treyler adına, İstanbul Satış Temsilcisi Ferhat Mutlu, İstanbul Servis Sorumlusu Halil Yiğen ve Konya Satış Temsilcisi Mustafa Heybetli katıldı. Vedat Kumkapı, "Teslim almış olduğumuz 5 IFAC Frigo Treyler ile birlikte filomuzdaki araç sayımızı 21 oldu.

Ağırhalk olarak Romanya - Irak arası gıda taşımacılığımızda kullanacağımız araçlarımızda yakıt tasarrufunun yanı sıra panellerinin en iyi yalıtıma sahip olduğunu ve az yakıtla çok verim elde edildiğini öğrendik" dedi.

İstanbul Satış Temsilcisi Ferhat Mutlu, 2013 yılının Frigo yılı olacağına inandıklarını ifade etti. ■



Şişva Lojistik, 8 Tırsan Frigo, 2 semi-treyler aldı

Tırsan Frigo ile büyümeye devam eden Şişva Lojistik, Tırsan Treyler Adapazarı Fabrikasında gerçekleştirilen teslimat töreni ile 8 Tırsan Frigo ve 2 Tırsan Maksima semi-treylerini teslim aldı.

Ağırhalk yurtiçi taşımacılıkla donmuş gıda, yaş sebze ve meyve taşımacılığı alanlarında çalışmalarını yürüten Şişva Lojistik Petrol İnş. Gıda İth.lhr.San ve Tic. Ltd Şti. Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şişva, Tırsan Frigo'yu kullandıklarını ve performansından duydukları memnuniyet nedeniyle tekrar satın alma kararı verdiklerini belirtti: "Tırsan ürün kalitesinden çok memnunuz. Şişva Lojistik olarak hedeflerimizi gerçekleştirmek için Tırsan güvendiğimiz markadır ve Tırsan treylerin yüksek ikinci el değeri sayesinde en iyi yatırım araçları olduklarını düşünüyoruz. Ayrıca satış ve satış sonrası hizmet kalitesi ve güvenilirlik anlamında Gelecek Otomotiv ile yürüttüğümüz işbirliğine de çok önem veriyoruz." ■



Teslimat töreni Tırsan Treyler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ve Şişva Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şişva'nın katılımı ile yapıldı.

Tırsan Frigo 546 adet satış yaptı, yüzde 43 pazar payı elde etti

Tırsan Frigo 2012 yılını, 546 satış adedi ve yüzde 43 pazar payı elde ederek TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği) üyeleri arasında frigo segmentinde lider tamamladı.

Tırsan Treyler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, "Tırsan Frigo ile pazarın dinamiklerini değiştirdik, müşterilerimizin ihtiyaçlarını ve beklentilerini doğru analiz ettik. Rekabet ile beslendik, büyüdük ve frigo segmentinde de lideriz. Tırsan Frigo, müşterilerimizden gördüğü ilgi ile yükselen bir satış grafiği çizmeye devam edecektir" dedi.

Pazar araştırmalarından detaylı tasarım çalışmalarına, bilgisayar destekli testlerden sahada gerçekleştirilen uygulamalı testlere kadar oldukça uzun bir süreç ile uluslararası kalitede ürünler tasarlayan Tırsan Ar-Ge Merkezi, durmaksızın ürün geliştirerek müşterilerin Tırsan kalitesine duydukları güvene uygun araçlar üretilmesini sağlıyor.

Üretim kapasitesi katlandı

Adapazarı fabrikasında üretim kapasitesini iki katına

çıkardıklarını belirten Çetin Nuhoglu, "2012 yılında günde maksimum 2,5 frigo üretirken, 2013 yılında günde 4 frigo üretmeye başladık. Yüksek mukavemetli Tırsan panel teknolojisi gerek darbe dayanımı gerekse ısı yalıtımını ve kutu çatım teknolojiyle kalitesini ve güvenilirliğini ispatlamıştır" dedi.

İkinci el değeri

Çinko Tri-Elektron metodu ile katalofrez teknolojisiyle 10 yıl paslanmazlık sağlaması dolayısıyla Tırsan Frigo'ların ikinci el değerinin daha da arttığını açıklayan Nuhoglu, böylelikle müşteri memnuniyetinin de yükseldiğini ifade etti.

Standartlara uygun

Tırsan Frigo'lar, ATP Mevzuatına uygun olarak üretilen gıda maddelerinin (et, balık, süt, sebze, meyve vb.) taşımacılığının uluslararası taşımacılık standartlarına uygun olarak yapılmasını sağlıyor. Türkiye'de gıda taşımacılığında nakliyeden kaynaklanan sorunlar nedeniyle yaşanan kayıpların ülke ekonomisine büyük kayıplar yaşattığı; gıda maddelerinin ısı kontrolünü mümkün kılan ve uluslararası taşımacılık koşullarını sunan Tırsan Frigo'larla taşınmasının kazanç kaybını ortadan kaldırdığı belirtildi. ■

Çelebi 55 yaşında

1958 yılında ilk temelleri atılan Türkiye'nin havacılıktaki global markası Çelebi Grubu, 1 Şubat 1958'de Ali Cavit Çelebioğlu tarafından 1 merdiven 5 işçile kuruldu. Çelebi Grubu, bugün; havacılıktan gıdaya, denizcilikten taşımacılığa kadar birçok farklı sektörde, iki kıta 5 ülke ve 13.500'ün üzerinde çalışanıyla hizmet sunan global bir marka olarak ulusal ve uluslararası pazarlarda tercih ve takdir ediliyor.

Babaları Ali Cavit Çelebioğlu'ndan bayrağı devralarak Çelebi Grubu'nu bugünkü konumuna taşıyan Çelebi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Can Çelebioğlu ve Çelebi Holding Yönetim Kurulu Başkan Vekili Canan Çelebioğlu Tokgöz, 55'nci yıl gurur ve onurunun, salt Çelebioğlu ailesinin değil; Çelebi çalışanlarına, müşterilerine, iş ortaklarına ve tüm Türkiye'ye ait olduğunu belirtti. ■



Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi Temsilcisi BSEC-URTA Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

Taksiler, Taxistars Programı ve Türkiye

Taksi endüstrisi veya işletmeciliği, tüm büyükşehirlerde vatandaşların dolaşımını sağlayan en önemli unsurlardan bir tanesidir. Özellikle özel araç kullanamayan engelli vatandaşlar ile yaşlı vatandaşlar için taksi ulaşımı daha da önemlidir.

Mesleğin iyi organize olduğu ve icra edildiği Avrupa ülkelerinde, taksiler esasen diğer karayolu araçlarına kıyasla giderek daha emniyetlidir. Bu trendin en önemli dayanağı ise taksi şoförlerinin artan profesyonelliğidir. Bunu başaran ülkelerde taksiye binmek bir keyiftir. Öyle değil mi?

İşte bu nedenle, aralarında IRU'nun da yer aldığı 9 proje ortağı, Avrupalı taksi şoförlerinin profesyonel yetkinlik ve performanslarını mesleki eğitim yolu ile daha da arttırmak için Taxistars adı verilen özel bir eğitim projesini başlattılar.

Avrupa Komisyonu Yaşamboyu Eğitim Programı çerçevesinde desteklenen ve özellikle IRU Akademi'nin katkılarıyla hayata geçirilecek olan proje, Avrupa'da taksi endüstrisinin gelişmesine ve Avrupalı vatandaşların taksi deneyimlerinin daha da keyifli olmasına katkı yapmayı amaçlıyor.

Henüz başlayan ve 36 ay sürecek olan bu özgün projenin temel amaçları şöyle sıralanıyor:

- Daha emniyetli, daha etkin, rekabetçi ve yüksek kaliteli bir AB karayolu ulaştırma sistemini başarmak için taksi endüstrisine yönelik mesleki eğitim kalitesine olumlu katkı yapmak,

- Profesyonel taksi şoförü olmak isteyenleri cezbederek doğru planlanmış eğitim uygulamaları ve faaliyetleri marifetiyle bu kişilerin bireysel bilgi ve becerilerini doğru şekilde yönlendirmek,

- Bilgi ve iletişim teknolojilerini, günümüze uygun bir vizyon ile taksi şoförlerine kullanırmak.

Hali hazırda Taxistars programı 8 AB ülkesinde uygulanacak: Almanya, Avusturya, Belçika, Finlandiya, Güney Kıbrıs, İspanya, İtalya ve Yunanistan.

"Karayolunda 24 saat çalışan meslek erbabı" oldukları dikkate alındığında taksi şoförleri, hepimizin kabul edeceği gibi çok önemli bir misyon ve sosyal hizmet görevini yüklenmektedirler. Dolayısıyla bu sektör için yerel yönetimler başta olmak üzere ilgili kamu otoriteleri tarafından daha özel bir yaklaşım benimsenmesi ve "şoför odaklı", "amaç yönelimli", "yaratıcı ve yenilikçi" çaba ve çalışmalara her zaman büyük ihtiyaç duyulacaktır.

Bu haftaki yazımızda Taxistars projesinden bahsetmemizin temel nedeni işte bu temel ihtiyacın altını çizilebilir.

Nitekim Avrupa'ya seyahat eden okuyucularımızın çok daha net gözlemleyecekleri gibi, Türkiye'deki taksilerimiz maalesef vergi teşviklerinin yokluğu ve otomobil imal eden fabrikaların kampanyaları nedeniyle olabilecek en küçük ebatlarda yoğunlaşmaktadır.

Araçların içerisinde gün içerisinde sigara içildiğinin hissedilmesi maalesef hepimizin sıklıkla yaşadığı bir durum olmaya devam etmektedir.

Vatandaşlar olarak; taksilerin aslında olmayan bir öncelikte yollarda seyretmesi ve karayolu üzerinde yolcu almak veya bırakmak maksadıyla olmayacak her yerde durma ihtimallerinin bulunduğu maalesef hepimizin kabul ettiği bir gerçekliktir.

Vatandaşlarda yerleşen bu kanaati kırmaya yönelik otoritelerin de inandırıcı hiçbir çaba veya müdahalesi yaygın olarak gözlemlenmemektedir.

Peki ya madalyonun öbür tarafında durum nedir?

Yolun olmayacak yerlerinde bekleyip el kaldırarak taksileri durdurmaya çalışmak veya inmeye kalkmak, maalesef 10 metre daha fazla yürümek yerine pek çoğumuzun daha doğal davranışlarıdır.

Acelemez olduğunda taksi şoförüne ricalar yağdırarak onu trafik kurallarını ihlal etmeye teşvik etmek de pek çoğumuzun en az bir defa yaptığı bir şey değil midir?

Peki, şimdi ne olacak?

Bu sektörün ülkemizdeki imaj, performans ve hizmet kalitesini nasıl Avrupa seviyesine getireceğiz?

Bence, birinci olarak, en kolay alışkanlığımız olan, karşımadakine suçlamaktan kendimizi soyutlamalıyız...

İkincisi, yerel yöneticilerimiz ile kamuya mal olmuş sosyal liderlerimiz, bu konuda gerçekten bir iyileşme sağlamaya ayna karşısında karar vermedilerdir.

Üçüncüsü, aynı yerel yöneticilerimiz, o taksilerin sahiplerinden başlayarak vatandaşa kadar uzanan bir sosyal bilinçlendirme kampanyası planlayıp yürütmelidir.

Dördüncüsü ve son olarak, taksi şoförlerimize yönelik Taxistars benzeri bir kapsamlı bireysel gelişim programı acilen başlatılmalıdır.

Mümkün olduğu kadarıyla, belli başlı taksi duraklarından seçilmiş başarılı şoförlerle iki günlük geziler düzenlenerek, Türk taksi şoförlerinin Avrupa'da taksiye binme deneyimi kazanmaları sağlanmalıdır.

Burada harcanacak kaynakla elde edilecek motivasyon ve başarılı örnekler muhakkak ki çok daha üstün bir katma değere vesile olacaktır. Nitekim unutmamak gerekir ki, insan ancak gördüğü ve hayal ettiği kadar kendisini geliştirebilir.

Taksi şoförlüğü, başka yapacak iş bulamayanların işi olmamalıdır. Taksi sahipleri, şoför istihdam ederken her akşam bana şu kadar para getir de ne yaparsan yap dememelidir.

Vatandaş olarak bizler de "içinde ben varsam" ve "içinde ben yoksam" çifte standardından kurtularak taksilerle bakmasını öğrenebilmeliyiz.

Yerel seçimler yaklaşiyor.

Bence durumu objektif olarak görebilir, samimi olarak talep ve önerilerimizi ilgililerine sunabilir isek Türk taksi endüstrisinin gelişmesi için yeni bir hamlenin özellikle İstanbul'dan başlayarak hayata geçirilmesinin mümkün olabileceğini düşünüyorum.

Hepinize mutlu, sağlıklı ve güzel bir hafta dilerim. ■



facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Ford Otosan'ın kamyonunda 2013 hedefi yüzde 24 pay

■ **Cumhur ARAL / İZMİR**

Ford Cargo 1846T çekici, yurtiçi veya uluslararası taşımacılık yapan müşterilerin beklentilerine uygun olarak; Ford Cargo'nun DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip. 460 PS/2100 Nm motor gücü ile segmentindeki en rekabetçi güç ve torku düşük devirlerden itibaren sunan Ford Cargo 1846T yüksek performans ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunuyor. Binek araç rahatlığındaki manuel şanzımanı ve debriyajlı otomatik şanzıman

opsiyonu ile ön plana çıkan yeni model, yine lüks binek araçlarda görmeye alışık olduğumuz ESP, yokuş kalkış desteği, klima gibi donanımları ağır ticari araç sektöründe standart hale getirerek rakiplerinden ayrılıyor. Büyük lojistik firmalarının ihtiyaçları düşünülerek geliştirilen yeni Ford Cargo 1846T, filo yönetim sistemlerine uyumlu altyapısı ve opsiyonel sunulan Filobil sistemi ile filoların verimli yönetimi için gerekli donanımı müşterilerine sunuyor.



Yeni Ford Cargo 1846T İzmir'de tanıtıldı

Sunuma katılan Türk ve yabancı basın mensupları Pınarbaşı Yarış Pisti'nde düzenlenen etkinlikte Yeni Ford Cargo'yu kullandı.



Kamyon İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kinay, "Türkiye'de ağır ticari araç pazarının yüzde 65'ini çekici pazarı oluşturuyor. 1846T çekicimiz ile hem iç pazara hem küresel pazara hitap ediyoruz" dedi. Kinay, 2008 yılında yüzde 14'ler seviyesinde olan Ford'un pazar payının 2012'de yüzde 22'ye çıktığını, 2013 hedefinin ise yüzde 24'e ulaşmak olduğunu söyledi.

Birimi'nin; bayi yapılanması, ek hizmetler ve yeni ürünlere yoğunlaştığını ve İnönü Fabrikası'nda, esnek ve yalın üretim yeteneği ile 25 ana modelde, binin üzerinde farklı kamyon ürettiklerini belirtti: "Türkiye'de ağır ticari araç pazarının yüzde 65'ini çekici pazarı oluşturuyor. 1846T çekicimizle hem iç pazara hem küresel pazara hitap ediyoruz. Bu nedenle 38'i Avrupa'da olmak üzere 46 ülkede, 40 bin servis noktasında çağrı merkezi desteği almasını sağladık. Avrupa yol yardım hizmetimizle, sürücülerimiz herhangi bir sorun yaşadıklarında bu noktalardan çekici hizmeti, uçak/otobüs bileti sağlama, konaklama ve aracı geri almak için ulaşım aracı ihtiyaçlarına cevap bulacak."

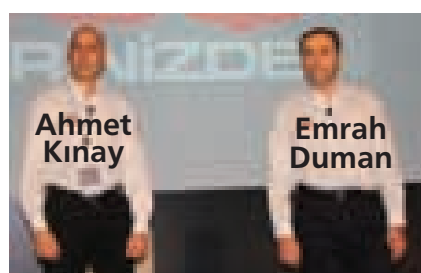
sayımız, bu yılın sonunda 17'ye çıkacak. İhracatımız ise yüzde 60 artışla 1600 adet olarak belirledik" diye konuştu.

Güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık bir arada

Kamyon İş Birimi Satış, Pazarlama ve Satış Sonrası Operasyonları Müdürü Emrah Duman, Ford Cargo 1846T'nin güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip olduğunu vurguladı. Ford Cargo 1846T'nin yüksek performans ve düşük yakıt tüketimini bir arada sunduğunu ifade eden Duman, "Binek araç rahatlığındaki manuel şanzımanı ve debriyajlı otomatik şanzıman opsiyonu ile ön plana çıkan yeni modelimiz, yine lüks binek araçlarda görmeye alışık olduğumuz ESP, yokuş kalkış desteği, klima gibi donanımları ağır ticari araç sektöründe standart hale getirerek rakiplerinden ayrılıyor" dedi.



24 Ocak Perşembe günü düzenlenen basın lansmanına Ford Otosan Kamyon İş Biriminden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Kinay ve Kamyon Operasyonları Müdürü Emrah Duman katıldı. Genel Müdür Yardımcısı Kinay, 2010 yılında kurulan Kamyon İş



Türkiye'nin 11 yıldır aralıksız pazar lideri ve en çok satılan markası Ford, İnönü Fabrikası'nda üretmeye başladığı Yeni Ford Cargo 1846T çekiciyi İzmir'de düzenlenen etkinlikte tanıttı.

3 bin Ford Cargo üretimi

Yeni Cargo'nun 3 yıllık bir çalışma, 75 milyon dolarlık yatırımla oluşturulduğuna dikkat çeken Kinay, 3 kıtada 8 ülke 12 lokasyonda da yol ve iklim testlerinin gerçekleştirildiğini belirterek, "2012 yılında en iyi kamyon yarışmasında 3. lük alan Yeni Ford Cargo 1846 2013 yılında 3 bin adet üretilecek. 2020 yılına kadar da yıllık ortalama 6 bin 500 adetlik üretim yakalanacak. Brezilya Fabrikası ile birlikte yıllık ortalama üretim adeti 8bin 500'e ulaşacak" dedi.

Hizmet ağı 50 ülkeye yayılacak

2013 sonuna kadar 22, 2014 sonuna ise toplam 29 adet 4S tesisinin hizmete gireceğini vurgulayan Ahmet Kinay, "Yurtdışında mevcut 16 ülkedeki bayi sayımız kısa vadede 30, uzun vadede 50 ülkeye yayılacak. Rusya'da da gücümüz artıyor; 14 olan 3S bayi

Otokoç 66 bin 100 araç sattı, 3 milyar ciro yaptı

Otomotiv perakendecisi ve araç kiralama şirketi Otokoç Otomotiv, 2012 yılını değerlendirdi, 2013 hedef ve öngörülerini açıkladı: 8 yeni tesis, 6 tesis yenileme ve 25 araç kiralama ofisi ile 11.500 araç yatırımı yapacak olan Otokoç Otomotiv, 2013 yılında yüzde 17 artışla toplam 501 milyon TL yatırım yapmış olacak. 2013 yılında ulaşacağı 164 hizmet noktası ile toplamda 2.350 çalışını istihdam edecek.

30 Ocak Çarşamba günü gerçekleşen yıl değerlendirme toplantısına Genel Müdür Görgün Özdemir, Genel Müdür Yardımcısı Dr. Önder Kutman, Otokoç Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven, Birmot Genel Müdür Yardımcısı Uğur Sakarya, Avis & Budget Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici katıldı.

Görgün Özdemir, 2012'nin zorlu geçtiğini, toplam pazarın bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 10,4 daralarak 812 bin seviyelerinde kaldığını söyledi. Otokoç Otomotiv'in 66 bin 100 yeni araç satışı ve 3 milyar TL ciroyla otomotiv perakendeciliğindeki liderliğini sürdürdüğünü belirten Özdemir,

"Avrupa'da yaşanan kriz, ÖTV artışı ve model yılı geçişinde yaşanan değişikliklerle ekonomiyi soğutma politikaları toplam pazarın daralmasında etkili oldu. 600 cc altında kalan otomobillere ait ÖTV'nin yüzde 37' den yüzde 40'a çıkarılmasının otomobil pazarındaki olumsuz etkileri, ilk defa gerçekleşecek yılbaşı model yılı geçişi ve yılsonu kampanyalarını nedeniyle 2012 yılında sınırlı kaldı. Bu artışın olumsuz etkilerinin 2013 yılında daha fazla görüleceğini tahmin ediyoruz" diye konuştu.

Hedef 3,2 milyar TL ciro

ÖTV artışının ve model yılı geçişi değişikliğinin gerçek etkisinin 2013 yılında hissedileceğini söyleyen Özdemir, Avrupa krizi nedeniyle arz talep dengesizliğinin yaşanacağını pazarın 2012 yılı ile benzer sonuçlanacağını, "Yüzde 3,4 daralarak 785 bin adet olarak planladığımız otomotiv pazarında, Otokoç Otomotiv olarak diğer iş birimlerindeki büyüme ile ciromuzu ise yüzde 7 artırarak 3,2 milyar lira olarak hedefledik." dedi.

İkinci elde yüzde 15 büyüme

Özdemir, 2012'de daralan otomotiv pazarına rağmen Otokoç Otomotiv'in 14 bin adetlik satış gerçekleştirdiğini belirterek,

"Model yılı geçişinde yaşanan değişikliğin ve yeni araç kampanyalarında görülen yoğun rekabetin de etkisiyle daralan ikinci el araç pazarında 14 bin adetlik satış gerçekleştirdi. 2013 yılında da yüzde 15 büyüme ile 16 bin adet satış hedefliyoruz" dedi. ■

Rakamlarla Otokoç

Temel Rakamlar:

- 2012 cirosu: 3 milyar TL
- Çalışan sayısı 2.100
- Capital 500 sıralamasında 35.
- Fortune 500 sıralamasında 34.

Satış & Servis Adetleri:

- 2012 araç satışı: 66.100
- Toplam Türkiye otomotiv pazar araç satışının yüzde 8,1'i
- 2. el araç satış adedi: 14.000
- 2012 servis giriş adedi: 371.000
- 2012 sigorta finansman satışı: 119.000 (99.000 sigorta, 20.000 finansman satışı)
- Tesis adedi: 33

Araç Kiralama:

- Kiralama araç filosu: 20.500
- Pazar payı: Kısa Dönem yüzde 51

Uzun Dönem yüzde 9,3

- Hizmet noktası adedi: 100

Markalardan:

- %32 Ford penetrasyonu
- %28 Fiat penetrasyonu
- %34 Volvo penetrasyonu
- %35 Alfa Romeo, Lancia ve Jeep penetrasyonu
- %20 Ford Kamyon penetrasyonu
- %21 Jeep penetrasyonu



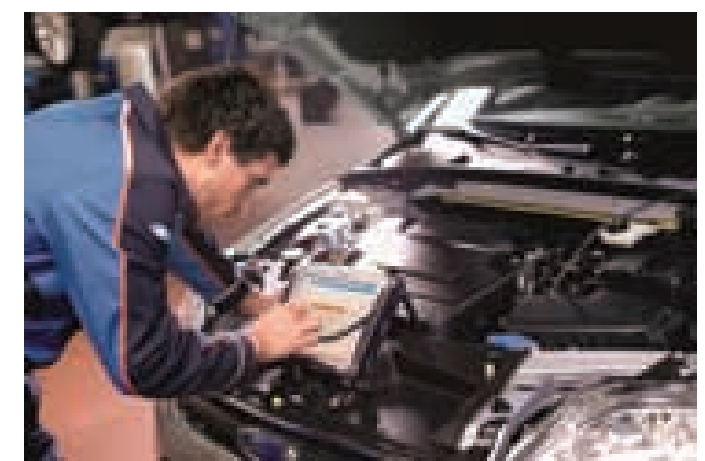
Görgün Özdemir

Ford'dan servis fırsatı

Türkiye otomotiv sektörünün 11 yıldır aralıksız pazar lideri olan Ford Otosan, Şubat ayında başlattığı geleneksel "Kış Kontrolü" kampanyası ile tüm Ford binek, hafif ve orta ticari araçları Ford servislerde ücretsiz kontrol ederek, araçların ve sürücülerin güvenli bir kış geçirmesini sağlıyor.

Model ve yaş gözetmeksizin Ford servislerde yapılan kontrollerde; antifriz ve araç sıvı seviyeleri, akü, fren sistemleri, lastik basıncı ve dişleri, motor yağı, filtreler, cam silecekleri, kalorifer ve rezistanslar, farlar, stoplar, sinyaller dikkatli bir biçimde gözden geçirilerek, araçların kışa hazırlanması sağlanıyor.

Kış kampanyası kapsamında müşterilerine KDV hariç 389 TL ve üstü işlemler karşılığında ön cam silecekleri hediye eden Ford Otosan; ayrıca fren balata, debriyaj baskı balata, V kayışı ve triger seti gibi orijinal yedek parça değişimlerinde yüzde 20 indirim yapıyor. 30 Mart 2013 tarihine kadar devam edecek kampanyada kredi kartına taksit seçeneği de var. ■



Volkswagen Crafter ürün gamı genişledi

Volkswagen Crafter model gamı, yeni 19+1, 22+1 ve sınıfında ilk kez ve sadece Crafter'da sunulan 15+1 kapasiteli versiyonlarıyla daha da genişledi. Volkswagen Ticari Araç, müşteri talepleri doğrultusunda, servis taşımacılığında, turizm taşımacılığına kadar her sektörden farklı ihtiyaçlara uygun, 19 ayrı koltuk konfigürasyon seçeneği sunan modelleriyle bu sınıftaki iddiasını güçlendiriyor.

Volkswagen Ticari Araç garantisi ile Türkiye'ye özel olarak geliştirilen Crafter'ın tüm versiyonlarının yolcu bölümlerinde kullanılan koltuklar özel olarak sertifikalandırıldı. Lüks segment koltukların yanı sıra, suya dayanıklı Plywood taban kaplaması, türbin tavan ve okuma lambaları Crafter'ın modern görünümünü pekiştiriyor. Isıtılmalı ve körlüklü sürücü koltuğu, sınıfında ilk ve tek olma özelliğine sahip bir başka konfor öğesi. Crafter ailesinde model fiyatları 77 bin 890 TL'den başlıyor. ■



Renault Master servis kampanyası

Renault, Master araç sahiplerine özel bir kampanya düzenliyor. Master sahiplerinin araçlarını, yarıyıl tatilinden yararlanarak yeni döneme hazırlamak, yolcu ve yük taşıma amacıyla kullanılan araçlarını daha güvenli bir şekilde kullanmalarını sağlamak amacıyla, Renault Yetkili Servisleri'nin katılımıyla 28 Ocak-16 Şubat 2013 tarihleri arasında Maximium Kart'a 12 taksit fırsatı ile "Master Araç Kampanyası" gerçekleştiriliyor. Master Araç Kampanyası kapsamında 'Fix Servis Paketleri'nde yüzde 25 indirim, Elf motor yağlarında yüzde 25 indirim, lastikte zengin ürün çeşitleri gibi avantajlar sunuluyor. ■



facebook.com/tasimadunyasi