1_Layout 1 1/12/13 5:54 PM Page 1

UND'nin seçimi...

Engin Özmen çekildi, Çetin Nuhoğlu tek aday

Uluslararası Nakliyeciler Derneği 37'nci Genel Kurulu,18-19 Ocak 2013'te İstanbul WOW Otel'de. Genel Kurul etkinlikleri kapsamında 18 Ocak Cuma günü "Taşımacılık 2013 Uluslararası Nakliyeciler ve Tedarikçiler Sergisi" düzenlenecek. Serginin açılış kokteylinin ardından gala yemeği gerçekleştirilecek. 19 Ocak Cumartesi günü saat 10.00'da Genel Kurul başlayacak ve 16.00'da tamamlanacak. UND Genel Kurulu'nda yeni yönetimin seçimi de yapılacak. Ruhi Engin Özmen'in adaylıktan çekildiğini açıklamasıyla birlikte UND eski Başkanı Çetin Nuhoğlu tek aday olarak seçime katılıyor.

10'da

Volvo Trucks ve Renault Trucks güçlerini birleştirdi

Mete Büyükakıncı

9'da

Ekol Lojistik, Ro-Ro seferlerine başladı

12 Ocak Cumartesi günü Haydarpaşa Liman İşletmeleri'nden yola çıkan PaQize adlı gemiyle Ekol Lojistik İstanbul-Trieste seferlerine başladı.

Haydarpaşa Liman İşletmeleri'nde düzenlenen törene Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, UND Başkanı Ruhi Engin Özmen, yönetim kurulu üyeleri ile Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul katıldı. Törende KDGM Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Yılmaz da yer aldı.

11'de

editor@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

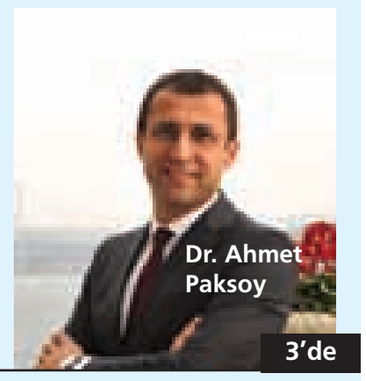
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 70 • 14 - 20 Ocak 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

İDO yıl boyu ucuz

İDO, yeni yıla yine çok avantajlı bir kampanyayla merhaba dedi. İDO Genel Müdürü Ahmet Paksoy, "İDO'da 365 gün kampanya olacağını" müjdeledi.



Dr. Ahmet Paksoy

3'de

Ford 11 yıldır pazar lideri

60 markanın kıyasıya yarıştığı otomotiv sektöründe 2012'de iç pazarda satılan 812 bin aracın 112 bini, Ford marka araçlardan oluştu. Türkiye pazarında 11'inci kez üst üste toplam pazar birincisi ve 'En çok satan marka' olan Ford'un ihracatla birlikte 2012 toplam satış rakamı 317 bin olarak gerçekleşti.

Haydar Yenigün

8'de

2012 başındaki ve sonundaki yük/eşya taşımacılığı belge sayılarının karşılaştırılması önemli sonuçlar veriyor

BELGELER AZALDI

● Uluslararası taşımacılık ve bunlara ilişkin taşıma aracılığı belgeleriyle, taşımacının kendi yük ve eşyasının taşındığı belgelerde artış görülüyor.

● Her türlü ev-büro eşyası taşımacılığıyla, yurtiçi ticari yük/eşya taşımacılığı ve yurtiçi taşıma aracılığı belgeleri genelde azalıyor.

Yeni yılın ilk haftalarını yaşadığımız bu günlerde yük/eşya taşımacılığındaki değişimi görebilmek ve yansıtabilmek için geçtiğimiz 2012 yılının başındaki ve sonundaki büyüklükleri karşılaştırdık, önemli sonuçlara ulaştık.

✔ Genel durum

2011 sonunda 517 bin 516 olan yük/eşya taşıma işleri toplam belge sayısı, yaklaşık yüzde 11 düzeyinde gerileyerek 463 bin 411'e düştü. Bu azalış hem taşımacılık yapan belge sayılarının hem de bu taşımalarda aracılık yapan acentelik, komisyonculuk ve organizatörlük belge sayılarının toplamında yaşanıyor.

✔ Uluslararası artıyor

Uluslararası toplam belge sayısında artış varken yurtiçi toplam belge sayısında azalış yaşanıyor. Bu artış ve azalışlar hem taşıma hem de aracılık belgeleri toplamında görülüyor.

✔ Artan taşıma belgeleri

Uluslararası ticari eşya taşıma (C2) belgeleri ile uluslararası ve yurtiçi kendi yük/eşyasını taşıma belgeleri (C1, K2) artıyor. Lojistik ve nakliyat ambarı işletmeciliği belgeleri de genelde azalmıyor, hatta artıyor.

✔ Azalan taşıma belgeleri

En büyük azalma yüzde 40'la yurtiçi ticari yük/eşya taşımacılığında yaşanıyor. Zaten az olan ev-büro eşyası taşımacılığı, hem uluslararasında (C3) hem de yurtiçinde (K3) geriliyor. Kargo (M) ve dağıtıcılık (P) belgelerinde de artış yok, hatta azalış var.

✔ Taşıma aracıları

Kargo acenteliği (G3) dışındaki yurtiçi taşıma aracılarının tümünde azalma var. Yurtiçi kargo acenteliği yanı sıra uluslararası acentelik (G2), komisyonculuk (H2) ve organizatörlük (R2) belgelerinin her biri artıyor.

✔ İlginç belgeler

Uluslararası kargo (M3) ve bunun acenteliği (G4) belgeleri sadece birer adet. Uluslararası ev-büro eşyası taşıma belgesi (C3) sadece 8 ve yurtiçi kargo taşımacılığı belgesi (M2) ise sadece 10.

7'de

İlkem Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu:

2012'de %32 büyüdük

İlkem Turizm İstanbul'da 800 araçlık filosuyla, İlkem Türkiye markası ile de 8 ilde 350 araçlık filosuyla hizmet veriyor. 2012'de yüzde 32 büyüme elde eden İlkem Turizm'in 2013 büyüme hedefi ise yüzde 35. Hizmet ağına 5 il daha ekleyecek olan İlkem Turizm, 2013'de 40 özmal araç yatırımı planlıyor.

■ Erkan YILMAZ

4'de

Mercedes-Benz Türk'ten Ocak kampanyası **6'da**

Mercedes, Man ve Temsa otobüs teslimatları **5-6'da**

Pirelli, kamyon lastiklerini Ankara'da tanıttı **3'de**

Iveco, Yeni Stralis kamyon yatırım önerisi **3'de**

ODD Satış ve İletişim Ödülleri sahiplerini buldu

2012 Gladyatörleri belli oldu

Mustafa Bayraktar

8'de

2012'de otomobil ve hafif ticari araç pazarı %10 daraldı

Dr. Hayri Erce
Otomotiv Distribütörleri Derneği Genel Koordinatörü

Turizm taşımacıları 2013'ten umutlu

6'da

Dr. Zeki Dönmez

Ah serbest piyasa ah! **7'de**

Haydar Özkan

Ulaştırma bürokratının zihinsel evrimi **9'da**

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yerel Yönetimler, Reformlar ve Ulaştırma - 2 **2'de**

Mustafa Yıldırım

Maliyet azaltmaya servisten başlanmalı **5'de**

Salim Altunhan

Sektörün sözü dinlenir, önerileri dikkate alınır duayenlerinden Salim Altunhan, nevi şahsına münhasır kalemiyle Taşıma Dünyası'nda.

TOF-TOFED koalisyonu. **11'de**

2_Layout 1 1/12/13 5:56 PM Page 1

Yerel Yönetimler, Reformlar ve Ulaştırma - 2

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

Ulaştırma bir mühendislik hizmetidir. Ulaştırma mühendisliği; geleneksel olarak İnşaat Mühendisliği'nin bir alt dalı olarak görülmesine karşı, son dönemlerde ayrı bir mühendislik dalı olarak ortaya çıktığı görülmektedir. Bu çerçevede Bahçeşehir Üniversitesi'nde Ulaştırma Uygulama Araştırma Merkezi'nin (UYGAR) öncülüğünde; Yüksek Öğretim Kurumu'na (YÖK) yapılan başvurunun kabul edilmesiyle Türkiye' de ilk defa 4 yıllık 'Ulaştırma Mühendisliği Lisans Programı' kurulmuştur. Ulaştırmanın planlamasını ulaştırma mühendisleri yapmalıdır. Ulaştırma mühendisliği, disiplinler arası yaklaşımları gerektirir. Ulaştırma mühendisi yönetiminde; şehir plancıları, mimarlar, elektronik mühendisleri, sistem mühendisleri, makine mühendisleri ile birlikte çalışırlar. Ulaştırmaya ilişkin öncelikler ve tercihler, ekonomik ve kültürel önceliklerle birlikte, kentleri biçimlendiren üç temel etmenden biridir. Otomobile ya da toplu taşımaya öncelik veren ulaştırma sistemi, kentin dışında yeni alt kentler kurmaya ya da mevcut kentsel alanların yenilenmesine yönelik arazi kullanım tercihleri ve Kentsel mekâna ilişkin kültürel anlayışlar, içinde yaşadığımız ya da yaşayacağımız kentlerin yapısını biçimlendirmektedir.

Kentiçi ulaşım ve şehirleşme

Ülkemizde planlı gelişmeye ayak uydurulamaması sonucu köyden kente olan göçün artarak devam etmesi ve kent yönetimlerinin bu göçün getirdiği nüfusa gereken hizmeti götürememesi sonucu ortaya çıkan altyapı sorunlarının en önemlilerinden birisi de ulaşım sorunudur. Kentleşmenin plansız yürütülmesi, ulaşım altyapısının oluşturulmasında yapılan yanlış uygulamalar, toplu taşımacılık yerine bireysel taşımacılığın öne çıkmasını sağlayan yatırımlar, kent içinde özel oto sahiplik oranının ve hareketlilik ihtiyacının artması, bu ihtiyacın lastik tekerlekli sistemlerle karşılanmaya çalışılması, trafik yoğunluğunun artmasına ve buna bağlı olarak sera gazı salınımlarının artması yaşam kalitesinin düşmesine neden olmaktadır. Kentler insanlar içindir ve kentsel yaşamın ama hedefi insanların hareket özgürlüğünü sağlayarak kentsel aktivitelere erişimlerini kolaylaştırmaktır.

Modlar arası denge…

Ülkemizde oluşan trafik kazalarının yaklaşık yüzde 88'inin kent içinde oluştuğu gerçeğinden yola çıkarak, kentiçi yolcu taşımacılığında, ulaştırma alt sistemlerinin birbirlerini tamamlayacak şekilde entegre edilmesinin ve toplu taşımanın payının artırılmasının, kent içi trafik sorunlarının çözülmesine getireceği katkılar çok büyüktür. Sadece lastik tekerlekli araçlarla taşımacılığın yapılmasının, beraberinde trafik kazalarını da getireceği gerçeğinden yola çıkılarak modlar arası dengenin kurulması gereklidir. Kent içinde meydana gelen trafik kazalarının ortaya çıkardığı, gerek sosyal gerekse ekonomik olumsuzlukların çözümü için kent içinde toplu taşımacılığın payının artırılmasının önem taşır ve doğuracağı olumlu sonuçlar ile bunlara ek olarak akıllı ulaşım sistemlerinin kullanımı trafik kazalarını azaltmada büyük rol oynamaktadır.

Sürücü hataları…

Sürücü hatalarının denetlenmesi görevi ülkemizde Emniyet Genel Müdürlüğü ve Jandarma Komutanlığı tarafından yapılmaktadır. Denetimlerin sıklığının artırılması ile sürücü hatalarının azaldığı, sürücülerin trafik kurallarına uyma oranının arttığı yapılan çalışmalar sonucu ortaya çıkan bilimsel bir gerçektir. Trafik denetimlerinde gelişen teknolojinin kullanılması, denetimlerin verimliliğini artırmaktadır. Uzun yıllardan beri birçok ülkede kullanılan Elektronik Denetleme Sistemleri (EDS), 2006 yılından itibaren İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Trafik Müdürlüğü bünyesinde kurulan Trafik Kontrol Merkezinde de kullanılmaya başlanmıştır. Başlangıçta, 5 kavşakta kırmızı ışık denetimi ve bir kesimde emniyet şeridi kullanımı ihlali tespit için kullanılan EDS, bugün tüm İstanbul genelinde yayılmıştır. Bu sistemler sayesinde kent içi trafik güvenliğinin artırılmasında önemli gelişmeler sağlamıştır. İBB'den alınan istatistiklere göre Mayıs 2007-Mayıs 2008 tarihleri arasında EDS uygulanan bahsedilen kavşaklarda kırmızı ışık ihlali yüzde 82 oranında azaldığı ve emniyet şeridine kurulan EDS sistemiyle amaç dışı kullanımın yüzde 91 oranında azaldığı tespit edilmiştir. Elektronik denetleme sistemlerinin sürücü hatalarının azaltılması, dolayısıyla trafik güvenliğinin artırılması ve trafik kazalarında kaybettiğimiz kişi sayısının azalması konusunda büyük katkısı olacağı yapılan uygulamalarda da görülmektedir.

Şehir, insana hizmettir

Ulaşımda esas olan 'insan'dır. İnsana götürülen hizmetin parametreleri ise; güvenlik, konfor, dakiklik, erişilebilirlik ve maliyettir. Bu parametreler üzerinden, ortaya koyduğumuz sistemin ne kadar insan odaklı olduğunun sağlamasını yapabiliriz. Bu konuda; elimize 'data' olarak gelen geri dönüşlerin de ne kadar duyarlı ve elverişli olduğunu ise insanlarımızın tüketim kültürünün ne kadar doğru algılara sahip olduğu üzerinden ölçebiliriz. İşte bütün bunların tamamı şehir-planlama-ulaştırma arasında olduğu gibi, teknik-ekonomik-sosyolojik-politik-kültür bağlamında kopmaz bir bağı ve sürekli karşılıklı etkileşimi ifade ve ihtiva eder.

Bu anlamda; teknolojinin gelişimi, yatırımların yönlendirilmesi, şehirlerin gelişim stratejileri ve ulaştırma sistemlerinin iyileştirilerek geliştirilmesi 'insan odaklı' bir perspektifle görülmeli ve eyleme dökülmelidir.

Bununla beraber; uzun asırlardan bu yana ekonominin ana yatağını 'şehir' teşkil etmektedir. Bu da; bizlere bir 'ulaştırma-ekonomi-şehir' üçgenini ortaya koymaktadır. 'Şehir' kelimesi etimolojisi itibariyle de 'hizmet parametreleri, mühendislik hizmetleri ve bir hayat tarzı' olgularını içerisinde barındırmaktadır. Bu bağlamda; şehri, farklılıkları uyum (harmoni, insicam) içinde bünyesinde birlikte barındıran bir yapı olarak da okuyabiliriz. Bu da; şehir planlama-ulaştırma sistemi ilişiğine; hem teknik hem sosyal ve hem de felsefi bir göndermedir. Bütün bunlar; başından beri ifade etmiş bulunduğumuz modlar arası entegrasyonu tam, hizmet parametreleri üst düzeyde, modal dağılımı sağlıklı olan bir ulaştırma sistemine yaptığımız vurgunun teknik yanının yanı sıra felsefi-sosyal arka planının da olduğunu göstermektedir. Öyle ise hem şehir içi ve hem de şehirlerarası bütün modlardaki ulaşım ağları; o şehirlerin yörelerin ülkelerin bölgelerin toplar atar ve kılcal damarlarını teşkil etmektedir.

İç dinamikler belirleyicidir

Ulaştırma Sistemleri arası dengeli modal dağılım ve modlar arası entegrasyon; bütün ulaştırma argümanlarından maksimum düzeyde faydayı, üst düzey hizmet parametrelerini, erişilebilirliği had safhada desteklemektedir ki; bütün bunlar doğru bir 'şehir planlama' sürecinin sebebi ve sonucudur. Dolayısıyla kentsel dönüşümün doğru uygulanabilirliğinin de anahtar konularıdır. Daha önce de belirttiğimiz üzere; kentsel dönüşüm, bir prosesi yani süreci ifade eder ki; bu da entegrist bir bakış açısı gerektirir. Nasıl ki ulaştırma sisteminde 'modal entegrasyon'u ön plana çıkarıyorsak, aynı şekilde kentsel dönüşüm de kentte eski ile yeni arasında bir uyum (insicam: harmoni) oluşturmayı hedefler ki, bu da ancak 'entegrist' bir yaklaşım ile söz konusu olur. Bu süreçte; mevcut yapı içerisindeki sorunlu alanların (mahallelerin) tamamıyla yıkılması yerine bütüncül bir bakış açısıyla, bu mahallelerin mevcut sorunlarını kendi iç dinamiklerini harekete geçirerek ıslahı yoluna gidilmesi tercih edilmelidir. Bu da; bütüncül, katılımcı, yönetişimci bir süreci ifade eder. Hele ki, İstanbul özelinde bu, daha da stratejik ve öncül bir hal alır. Mevcut organik kültürel-sosyal-ekonomik-şehirsel doku; kendi iç dinamiklerinin hareketi geçirilmesi ve dolayısıyla tabir yerindeyse kendi cazibesiyle ve bunun iyi yönlendirilmesi-yönetilmesi ile kendi entegrasyonunu çözer ve dönüşümünü tamamlar hale getirilmelidir.

Süreklilik kavramı…

Sürdürülebilirlik kavramı, kentsel dönüşümden, entegre ve dengeli bir modal karaktere sahip ulaştırma sisteminden ayrı düşünülemez. Burada sürdürülebilirlik kavramını, insan odaklı, tasarrufu önceleyen, üretimi karakterize eden ve tüketimi dengeleyen bir yaklaşım olarak okuyabiliriz ki; bu da günümüzü aşan, ileriyi planlayan ve bunun içinde geçmişin kavrayışı üzerine ayağını yere sağlam basan bir bakış açısını beraberinde getirir. Bütün bunlar da bir süreklilik algısı gerektirir. Bu algıda; geçmişi doğru okuyan ve bunun üzerine sürekliliği olan bir perspektifin inşasını bizlere işaret eder.

Bu bağlamda, görülmektedir ki, bir şehir sosyal dokusu, ulaşım ağları, silueti, yerleşimi (topografya), mimarisi ve estetiği ile organik (canlı) bir yapı olup kendine has bir söylemi içerir. Bu da, şehirleşme (kültürlenme) olgusunun sadece teknik anlamda ulaşım-mimari-planlama üçlüsü ile değil, bunların arkasında önemli bir sosyal bilimler arka planı (sosyoloji-teoloji-psikoloji-felsefe) desteği ile yürüyen bir olduğu gerçeğine işaret eder.

Akıllı şehirler konusu, 'şehir' kavramsallaştırmasını yerine doğru oturttuğumuz ve takibinde şehir ve medeniyet perspektifimizi oluşturduğumuz takdirde, üzerine sağlam olarak inşa edebileceğimiz ve teknolojinin faydalı yönlerini azami ölçülerde devreye sokabileceğimiz akıllı adımları gerektiren bir süreci ihtiva eder. Şehir-Ulaştırma bağlamında ortaya koyduğumuz entegrasyon ve karşılıklı ilişki 'akıllı şehir-akıllı ulaştırma' ilişkisini de düzenleyici etkiye sahiptir. Zaten perspektifi tam olarak oturttuğumuzda, teknik imkanları entegrasyon, dengeli dağılım ve hizmet bağlamında nasıl maksimum düzeyde kullanabileceğimizi de göreceğiz.

Akıllı şehirler...

Akıllı şehirler, şehrin su, doğalgaz, güneş, rüzgar, besin, para, elektrik, petrol, maden v.b ana kaynaklarını veritabanında depolayan bunları yüklenen program dahilinde, yıllık, on yıllık, yüz yıllık periyotlarla tasarruf eden, devreye sokan-devreden çıkartan bir 'ana ortak akıl' bünyesinde barındıracak olan şehirlerdir. Burada; teknik imkanlar bir ana veritabanı, işlem adımları, proses altyapısı olarak düşünülebilirse, bunlara bütün girdileri (input), çıktıları (output), nitelik ve niceliği (kalite ve kuantite) ve mantık adımlarını yükleyecek olarak bizleriz. Dolayısıyla; bizim ulaştırmacılarımız, bizim endüstricilerimiz, bizim yazılımcılarımız, bizim enerji uzmanlarımız ve hatta bizim sosyologlarımız, bizim felsefecilerimiz, bizim psikologlarımız, netice olarak bizim siyasilerimiz ve bizim halkımızdır. Burada tam anlamıyla; perspektifimiz-mantığımız-mühendisliğimiz, insan odaklı yaklaşımımız esas olandır, teknik imkânlar ise bütünüyle araçtır. Ve bu gerçekçi bir sentezin, gerçekçi bir okumanın ve gerçekçi bir sözün alt ürünü ve diğer tarafıyla sonucu da olacaktır.

Maksimum düzeyde faydalanma…

Daha önce belirttiğimiz gibi '2023 Dünya'nın En Büyük 10 Ekonomisi' arasına girme hedefi; planlama ve ulaşım sorunlarını çözmekten, minimize etmekten ve bu argümanları en aktif şekilde kullanmaktan geçer. Bu argümanların maksimum kullanımı ise; entegrasyon, enerji verimliliği, alternatif enerji konularıyla yakından ilintilidir. Bütün bu bağlamın merkezinde 'akıllı ulaşım ve akıllı şehirler' kavramı vardır. Ülkemiz; alternatif enerji yönünden zengin ve bakir bir ülkedir. Günümüz itibariyle, kaynaklarımızdan maksimum düzeyde faydalanabilme noktasında değiliz, fakat 2023 vizyonu çerçevesinde, bu kaynaklarımızın kullanımının maksimizasyonu yönünden bir ivmelenme sürecine girmemiz gerekmektedir. Ulaşımda nasıl ki çok modlu ve modlar arası entegrasyonlu bir yapıya vurgu yapıyorsak, enerji başlığını da bundan bağımsız düşünemeyiz. Öyle ki; enerji kaynaklarını alabildiğine çeşitlendirmeli, bunlar arasındaki uyum ve verimi yükseltmeli, lojistiğin desteğini bu alana sunarak en uygun mevsim en uygun yöre ve en uygun şartlarda en uygun enerji çeşidinin temini üzerine çalışmalar ortaya koymak durumundayız. Bunun; anladığımız anlamda basit temel bir açıklaması yoktur, zira sözgelimi bir alternatif enerji kaynağı; farklı iklim koşulları farklı yöreler farklı aylarda maksimum verimi verebilecek şekilde, ekonomik optimizasyon koşullarına göre verimlendirilebilir.

Akıllı ulaşım…

Toplu ulaşımın yönetimi, denetimi, tercihli yol uygulamaları, taksi çağrı merkezi uygulamalarının geliştirilmesi, bireysel hizmetlerin hizmet esaslı olarak geliştirilmesi, modlar arası entegrasyon vb. bütün başlıkları, akıllı ulaştırmanın birer argümanları olarak, sosyal yönü, adil paylaşım bakışı, bireysellik yerine sağlıklı toplumsallaşma, insan odaklı yatırımlar, denetim ve güvenliğin güçlendirilmesi gibi hususlarla güçlendirilerek kendimize ait bir perspektifin inşasının keşif kollarına dönüştürülmelidir.

Dolayısıyla bütün bu verdiğimiz bağlam; çoklu okumalar çerçevesinde insan odaklı bir 'akıllı şehirler akıllı ulaştırma' yaklaşımının, bahsini ettiğimiz coğrafyadaki zaruretini ve fırsatlarını da ortaya koymaktadır. 'Hizmet-denetim-güvenlik-hayat standartları' algısı, bir bütüncül yaklaşımı gerektirmektedir ve bu anlamda yakalanacak olan bir bakış açısı ile teknik imkânların birleştirilmesi yle önemli gelişmeleri kat edebileceğimiz düşüncesini ve ümidini taşımaktayım.

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

Sakarya'da S plaka Meclis gündeminde

Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı **İsmail Yolcu** servis araçlarına yönelik uygulanacak "S" plaka uygulamasının 14 Ocak günkü 40 maddelik gündemin içerisinde Meclis Toplantısı'nda görüşüleceğini açıkladı. Yolcu, "Servis taşımacılığının geliştirilmesi, disiplin altına alınması ve esnafımızın haklarının korunması maksadıyla esnaflarımızla istişare edilerek hazırlanan gündem maddesi meclisimizde görüşülecek. Karar uyarınca şehrimizde çalışan servis araçları kayıt altına alınmış olacak. Servis taşımacılığının geliştirilmesi ve disiplin altına alınması, korsan taşımacılığın önlenmesi ve fiilen çalışmakta olan esnafımızın haklarının korunması maksadıyla sınırlı "S" plaka uygulamasını ve servis taşımacılığı yapan esnafımızın bu sistem içinde ödeyeceği plaka bedelinin tespit edilmesini içeren madde, Meclis Toplantısı'nda görüşülecek" dedi. Yolcu plaka sayısının başlangıç itibarıyla 2 bin adet belirlendiğini sözlerine ekledi. ■

Manisa'da duraklara güzergah haritası

Toplu Ulaşımda Dönüşüm Projesi'ni hayata geçirerek 165 yeni aracı hizmete sunan Manisa Belediyesi, bu kapsamda gerçekleştirilen güzergah değişikliğine yönelik akıllı durak sisteminin de ilk adımını attı. Kaç numaralı aracın hangi mahallede, hangi sokaktan geçtiğini Manisa haritası üzerinde gösteren levhalar duraklara asılmaya başlandı. Pilot uygulamayı Ulupark önünde bulunan duraklarda gerçekleştirdiklerini belirten Manisa Belediyesi Ulaşım Hizmetleri Müdürü Mümin Deniz, "Ulaşımda Dönüşüm Projesi'ni hayata geçirerek Manisa'nın toplu ulaşım sorunlarına kökten çözüm getiriyoruz, bu kapsamda birçok ilde örneği bulunan akıllı durakların ilk adımı atıldı. Kaç numaralı toplu ulaşım aracının hangi güzergahları kullandığına yönelik haritalı levhalar hazırladık. Bu levhalar ilk etapta yolcu yoğunluğunun bulunduğu duraklara asılacak olup zaman içerisinde tüm duraklarda bu uygulamayı gerçekleştireceğiz" dedi. ■

Sürücülere eğitim, şikâyetleri azalttı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, toplu taşıma, servis araçları ve ticari taksi sürücülerine 2 yılda bir düzenli olarak eğitim veriyor. 2006 yılından bu yana süren eğitimlerde ileri ve ekonomik sürüş teknikleri, ilkyardım, halkla ilişkiler, zor insanlarla başa çıkma ve öfke ve stres yönetimi bilgileri aktarılıyor. Eğitimler sonunda şikâyetlerin son 3 yılda Kocaeli genelinde yüzde 44 azaldığı gözlemlendi.

İzmit Fuar İçi Sivil Toplum Merkezi Eğitim Salonu ve Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Gebze Hizmet Binası Eğitim Salonları'nda uzman eğiticiler tarafından 5685 toplu taşıma sürücüsü, 4247 servis aracı sürücüsü ve 824 ticari taksi sürücüsü olmak üzere toplam 10756 sürücüye; halkla ilişkiler, zor insanlarla başa çıkma, öfke ve stres yönetimi, kendini ifade etme, güzel konuşma ve diksiyon, İngilizce, ilkyardım ve çevre bilgisi,yolcu, sürücü ilişkileri ve davranışları,taşıt bakımı ve işletme bilgisi, ileri ve ekonomik sürüş teknikleri, trafik mevzuatı, ulaşım plan ve projeleri, toplu taşıma araçları çalışma yönetmeliği eğitimleri verildi. Sürücü kaynaklı şikayetlerin 3 yılda yüzde 44 azaldığı ifade edildi. ■

3_Layout 1 1/12/13 5:59 PM Page 1

İstanbul Büyükşehir ve Stuttgart belediyelirinin ortak Ar-Ge Merkezi

İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile Almanya'nın otomotiv ve makine endüstrisinin kalbi olan Stuttgart Belediyesi ortak Arge Merkezi kurdu.

Arge Merkezi'nin kurulması sebebiyle Stuttgart'a giden İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş meslektaşı Stuttgart Belediye Başkanı Wolfgang Schuster sözleşme imzaladı.

Göreve geldikleri günden bu güne yerel yöneticiler olarak halktan kopuk bir yönetim anlayışı benimsemediklerini vurgulayan Başkan Topbaş, dış ilişkilerde de ortak payda da buluşmanın dünya insanlarının çıkarına bir durum olduğunu söyledi: "Yerel yönetimlerin refleksi daha hızlıdır. El ele vererek insanlarımızı mutluluğa taşımalıyız. Yerel diplomasi ve işbirliğinin dünyada barışa katkısı yadsınamaz bir gerçek. Biz burada bir milat oluşturuyoruz. Gelecek nesiller bu günü hayırla anacaktır." ■

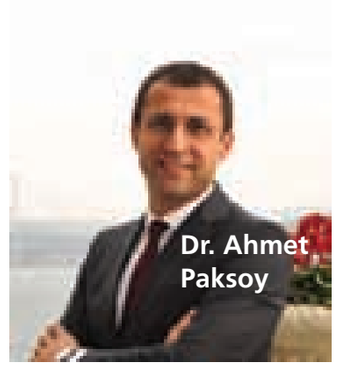
Pirelli'nin yeni 01 serisi Ankara'da da beğenildi

Daha uzun ömür ve düşük yakıt tüketimi özelliklerine sahip yeni 01 serisi ile ağır vasıta lastiklerindeki pazar liderliğini sürdüren Pirelli, İzmit'teki fabrikasında ürettiği yeni 01 serisi ağır vasıta lastiklerini Ankara'da tanıttı. Sahip olduğu 100 yıllık deneyimle ağır vasıta lastiği pazarının liderliğini elinde bulunduran Pirelli, Ankara'da gerçekleştirdiği organizasyonla 200 kadar katılımcıya yeni 01 serisi lastiklerini tanıttı. Toplantıda yeni 01 serisi ağır vasıta lastikleriyle ilgili açıklamalarda bulunan Türk Pirelli Ağır Vasıta Lastikleri Pazarlama Koordinatörü Oktay Ginalli: "Ağır vasıta alanındaki 100 yıllık bilgi birikimi ve deneyimlerimizi bir araya getirerek tüketicilerimize sunduğumuz yeni 01 serisi ağır vasıta lastiklerimiz performans ve uzun ömürden taviz vermeden sürüşü keyfe dönüştürüyor. Patenti sadece Pirelli'ye ait olan 01 Serisi lastiklerimiz teknolojiyle harmanlanarak, yakıt tasarrufu, yüksek kilometre, düşük karbondioksit salınımı ve akustik konfor imkânı sunuyor. Yeni 01 Serisi'ni tüketicilerimizle buluşturmanın gururunu yaşıyoruz" dedi.

Yeni 01 serisi ağır vasıta lastikleri, kış, uzun yol ve şantiye olmak üzere üç segmentte tüketicisine birçok desen seçeneği sunuyor. Aromatik yağlar içermemesi ve karbondioksit salınımını aza indirmesiyle öne çıkan çevreci yeni 01 serisi lastikler bir kez diş açma ve 2 kez kaplanabilme yapısıyla dört kat daha dayanıklı ve tasarruflu. ■

İDO yıl boyu ucuz

İDO, yeni yıla yine çok avantajlı kampanyayla merhaba dedi. İDO Genel Müdürü Dr. Ahmet Paksoy, "İDO'da 365 gün kampanya olacağını" müjdeledi.



İDO'nun tüm dış hatlarda özel avantajlar sunan kampanyası, 7 Ocak-31 Mart 2013 tarihleri arasında devam edecek. Tüm hatlarda kampanya için ayrılan biletlerin sayısı, yolcu koltukları için 156 bine, araçlar için 27 bin adete ulaşıyor.

Her hatta indirim var, Pendik-Yalova sadece 5 TL

İDO'nun yeni kampanyasında, Pendik-Yalova ekonomi sınıfı yolcular için 5TL, araçlar için 15 TL'lik; Yenikapı-Yalova ekonomi sınıfı yolcular için 5 TL, araçlar için 24 TL'lik; Yenikapı-Bandırma ekonomi sınıfı yolcular için 19 TL, araçlar için 74 TL'lik; Yenikapı-Bursa ekonomi sınıfı yolcular için 9 TL, araçlar için 49 TL'lik özel fiyatlar belirlendi. Bu kontenjanların dolması durumunda, yine standart fiyatların daha altından aynı miktarda başka düşük seviyeli fiyatlar da kampanyaya dahil edildi. Business sınıfında da Yenikapı-Bandırma ve Yenikapı-Bursa hızlı feribot hatlarında aynı şekilde özel fiyat avantajları getiren promosyonlu 4 bin adet bilet satışa sunuldu. Bunlara ek olarak, araç içi yolcularda indirim; promosyondan alınan ucuz biletlerin artık sefer kalkış saatine 24 saat kalaya kadar yüzde 50 kesinti ile değiştirilebilmesi; Ekonomi sınıfı biletlerde sefer kalkış saatine 12 saatten fazla varken uygulanan bilet değişiklik ve iade kesintisinin yüzde 15'ten yüzde 10'a düşürülmesi; VIP SALON fiyatlarının düşürülmesi gibi çok sayıda ek avantajlar ve kolaylıklar da getirildi.

Paksoy: "Türkiye'nin gurur kaynağı olmaya devam edeceğiz"

"Yolcularımızın beklentilerini çok iyi biliyoruz" diyen Genel Müdür Ahmet Paksoy, kampanyayla ilgili yaptığı açıklamada yolculara müjdeli haberler vererek şunları söyledi:

Yapacağımız kampanyalarla yolcularımızı hep memnun edeceğiz. 2011'e kadar hangi fiyat ve hizmet politikasını benimsediysek, bugün de aynısını uygulayacağız. Her bütçeye uygun hesaplı fiyat politikamızla, milyonlarca yolcuyu ağırlayan, Türkiye'nin gurur kaynağı deniz taşımacılık kuruluşu olmaya devam edeceğiz. İDO'da alışık olduğumuz, bize teşekkür edilmesi. 2012 Kasım-Aralık aylarında düzenlediğimiz hesaplı bilet kampanyasından 71 bin yolcu ve 12 bin araç sahibi faydalandı. Hesaplı bilet kampanyalarımız yıl boyunca sürecek." ■

İzmir hızlı ve konforlu ulaşım hedefliyor

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu 2013 yılının ulaşım projeleri açısından bugüne dek yapılan çalışmaların sonuçlarının alındığı bir yıl olacağını söyledi: "İzmir, 2013 yılında ulaşımda daha konforlu ve hızlı bir ulaşıma kavuşacak."

Başkan Kocaoğlu, Ege Üniversite ve Evka 3 istasyonlarının ardından Hatay ve İzmirspor istasyonlarını devreye aldıklarını hatırlatarak, "Toplamda iki aksta 4 istasyon devreye girdi. Aliağa-Menderes hattını 30 km büyüterek Torbalı'ya gidiyoruz. Raylı istemi Küçük Menderes'in ortasına iki yıl içinde ulaştırmış olacağız" dedi.

Halkapınar İstasyonu'nda yaşanan yoğunluk ve güney aksından gelen yolcuların Alsancak İstasyonu'na girerek kaybettiği 10-12 dakikayı kaldırmak için yaptıkları Hilal İstasyonu'nda çalışmaların devam ettiğini açıklayan Başkan Aziz Kocaoğlu, hem metro hem de İZBAN'da yeni çeker alımlarının da sürdüğünü dile getirdi. Otobüs filosunu hızlı bir şekilde yenilemeye çalıştıklarına dikkat çekerek, 2013 yılı içinde otobüs filosunu 500-550 civarında yeni alçak tabanlı ve klimalı otobüs alımıyla güçlendirileceğini belirtti.

Kocaoğlu, toplu ulaşımda 90 dakika sisteminin, vatandaşlara sağladığı büyük maddi destek nedeniyle sürdürüleceğini vurgulayarak, şunları kaydetti:

"Bizim ulaşım sistemimizin vazgeçilemeyecek motivasyonu, 90 dakika tek bilet uygulaması. Bu sistem, her gün seyahat eden bir vatandaşın cebine ortalama 100 TL gibi bir dolaylı destek sağlanmaktadır."

Türkiye'de ilk kez uygulanacak "Tam Adaptif Trafik Sistemi" ile kent trafiğinin büyük ölçüde rahatlayacağını söyleyen Başkan Kocaoğlu, "İzmir, 2013 yılında ulaşımda daha konforlu ve hızlı ulaşıma kavuşacak" dedi. ■

Otobüsü olmayan köy kalmayacak

Büyükşehir Yasası ile birlikte daha önce köyler için yetki alanlarında olmayan bazı hizmetlerin Büyükşehir Belediyesi sorumluluğuna geçeceğini söyleyen Başkan Kocaoğlu, 300 otobüsün alım sözleşmesini imzaladıklarını ve Şubat ayından başlayarak partiler halinde 2013 Ağustos ayı başına kadar hepsinin teslim edileceğini müjdeledi.

YENİ STRALIS HI-WAY

WINNING ON THE HI-WAY

Yeni Stralis Hi-Way: Truck of the Year 2013.
Maliyetleri minimuma indiren üstün teknolojisi, daha fazla güç ve daha fazla tork sağlayan motoru,
kusursuz stili ve konforu sayesinde dünyada uzun yol taşımacılığında yeni bir rekor daha kırıldı.
Yeni Stralis Hi-Way: Truck of the Year 2013.

IVECO
WWW.IVECO.COM

4_Layout 1 1/12/13 6:01 PM Page 1

Erkan YILMAZ

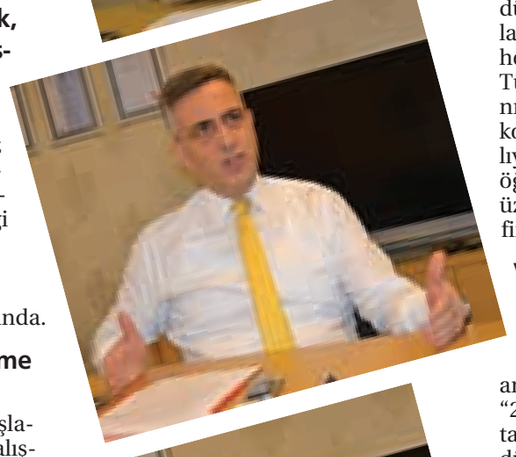
Taşıma Dünyası

Fotoğraf: Caner ÖZCAN

800 araçlık filoya sahip İlkem Turizm'in Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, elde ettikleri büyümeden çok memnun.

2012'de yüzde 32 büyüdük

Ali Bayraktaroğlu: "2012 gerçekten çok verimli geçti. Bütün hedeflerimizi tutturmuş durumdayız. Büyüme hızımız, araç yatırımlarımız, filomuzda bulundurmak istediğimiz araç sayımız, kurumsal yapılara ulaşma hedefi hepsini gerçekleştirmişiz. Ciro ve araç sayısı anlamında yüzde 30 büyüyeceğiz dedik, yüzde 32 büyüme gerçekleştirdik."



Kağıthane'deki merkez ofislerinde bir araya geldiğimiz Ali Bayraktaroğlu, 2012 yılını başarıyla kapatmanın mutluluğunu yaşıyordu. Kurumsal kimliği layıkıyla taşıyan İlkem Turizm, bugün İstanbul'da 800, 8 ilde 350 araçlık filosuyla okul taşımacılığı sektörünün lider firması konumunda.

2013 hedefi yüzde 35 büyüme

Görüşmeye, 2012 yılının çok verimli geçtiğini vurgulayarak başlayan Ali Bayraktaroğlu, bir yıllık çalışmaları ve 2013 hedeflerini paylaştı. 2012 yılında yüzde 30 büyüme hedefi ile yola çıktıklarını belirten Bayraktaroğlu, "Ciro ve araç anlamında yüzde 32 büyüme elde ettik. 2013'e yönelik planlarımızın hepsinin de tutmasını öngörüyoruz. Tuttuğu zaman kendimizi başarılı görürüz. 2013'te büyüme hedefimiz yüzde 35'ler seviyesi" dedi.

13 ilde hizmet

Halen İstanbul genelinde 800 araç ile hizmet verdiklerini belirten Bayraktaroğlu, İlkem Türkiye markasıyla 8 ilde hizmet verdiklerini söyledi: "Ankara, Antalya, Aydın, Bursa, Denizli, Kocaeli, Konya ve Manisa olmak üzere toplam 8 ilde İlkem Türkiye adıyla hizmet veriyoruz. 2013 Eylül ayında hizmet verdiğimiz iller arasına İzmir, Adana, Samsun ve Trabzon da katılmış olacak. Bunlarla beraber İlkem Türkiye markası da büyüyecek. Her yıl yüzde 30'larda büyüyen bir mekanizmaya hakim olmak o büyüklüğü efektif tutabilmek gerçekten zor. Güçlü kadromuz ve 20 yıllık bilgi ve deneyimle, bütün sorunların üstesinden gelebiliyoruz. Bu yıl da öyle olacağız, çünkü planlamayı çok önce ve çok iyi yapıyoruz."

Kurumsallık sorunları aşmaktır

Farklı illerde çalışmanın bir cesaret öngörüsüyle oluşmadığını, kurumsallığı gerektirdiğini, bunun da gerçek bir yapı olduğunu savunan Ali Bayraktaroğlu, "Mevcut bir bütünün parçalarını şehir dışında yönetmeniz gerekiyorsa, 'ben orayı yapamam' diyemezsiniz, çünkü şirketiniz kurumsallığın dışına çıkar. Bizim bunu yönetecek kurumsal altyapımız mevcut. Her yerde iş yapma gücümüz var. Tabii, önümüzü tıkayan plaka tahdidi, firmaların reaksiyonları veya odaların farklı yapılanmaları gibi birtakım unsurlar var. Ama bunlar zaten hep oluyor, sizi öteki gibi gören bir yapı var. Bunu kurumsallık göstergenizle aşabiliyorsunuz. Bana kalırsa, onların reaksiyonları, aslında, daha önce İstanbul'dan giden firmaların oralarda verdikleri zararlara. Orada doğru hizmet üretirseniz, insanların hak edişlerini doğru şekilde öderseniz, çok sağlam kurumsal anlaşmalar yaparsanız önünüzü hiç tıkanmıyor. 8 ilde 2 yıldır ciddi bir şekilde bunu gösterdik" dedi.

İllere değer katıyoruz

İstanbul dışındaki illerde hizmet vermeye başlamalarının ardından bölgedeki servis taşımacılığına önemli katma değerler kattıklarını inandıklarını belirten Bayraktaroğlu, "Biz, Ankara'ya ilk gittiğimizde taşıma programlarından, takip cihazından, tek tip kıyafetten, sürücü eğitiminden, rehber eğitiminden haberleri yoktu. Bu bir konsept çünkü. İlkem'in bir taşıma modeli var. O modelle gittik ve oraya yansıttık. Gittiğimiz yerlerde başka kurumlar 'biz de böyle bir taşıma istiyoruz' diye bize mail atıyor. Sonuçta doğru bir şey götürürseniz, reaksiyon alırsınız ama, gittiğiniz yerde siz var olan sisteme entegre olursanız farkınız kalmaz. Farkımızı gösteriyor, onun için de tercih ediliyoruz" diye konuştu.

2013'de 40 özmal yatırımı

Şehir dışında yaklaşık 350 araçla hizmet verdiklerini belirten Bayraktaroğlu, 2013'te özmal sayısını 100'ün üzerine çıkaracaklarını söyledi: "Firma büyüdükçe, o yapıyı doğru orantılı büyütebileceğiniz birtakım argümanlarınız var: mesela özmal sayınız. Geçen yıl 'özmal sayımızı 60 yapacağız' dedik. Şu an 60'ın üzerindeyiz. Bu araçların yüzde 97'si Mercedes. 2013'te 40 özmal daha alınacak. Bu hedef 2013 yılı sonuna kadar tutacak. Müşterimiz neyi istiyor, hangi markayı tercih ediyorsa ona göre yatırım stratejisini oluşturacağız. Çünkü müşteriye iyiyi sunduktan sonra değiştirme şansınız yok, bu bir kazanılmış hakka giriyor. Yukarıya doğru çıktığınızda takdir, aşağıya indiğinizde zafiyetiniz olarak algılanabiliyor. Oysa yine sıfır arabayı koyuyoruz sefere, müşterinin geri dönüşü "niye böyle oldu" halbuki o da sıfır araç. Diğer markanın kalitesini gördüğü için öbür aracı tercih etmek istemiyor."

10 bini aşkın öğrenci

Ali Bayraktaroğlu, öğrenci taşımacılığında lider olduklarını söylüyor: "Şirketin misyonunu, vizyonunu düşünürken büyüme katsayısını planlarken 'en iyi' olalım, 'lider' olalım hedefini de belirliyorsunuz. Türkiye'nin öğrenci taşımacılığı alanının en büyük firmasıyız. Çok iddialı konuşuyorum ama sayılar bunu kanıtlıyor. Lokasyonlar, araç ve taşınan öğrenci sayısı belli. Günlük 10 binin üzerinde hareket gerçekleştiren tek firmayız."

Verimliliği nasıl artırırız?

2012 yılında pilot bir uygulama başlattıklarını, bununla verimliliği nasıl artırabilecekleri konusunu araştırdıklarını aktaran Bayraktaroğlu, "2011 yılında 9-11 km. maksimum kişi taşırken; 2012'de bu, 5-7 km.ye kadar düştü. Km.lerin düşmesi ciroya yansıdı. Kişi artsa da ciro istenildiği gibi artmadı. Bunun sebebi km.nin daralması ve daha düşük ücret alınması. Okul yönetimleri ile oturduk ve planlama yaptık. 27 kişilik bir araçla iki aracın yaptığı işi yapabiliyorsunuz. Bu arabalarla öğretmenleri de taşıma imkanınız var. İki işle ödüllendiriyorsunuz. Bu projeyi Ataşehir'de uyguladık ve doğru reaksiyonlar aldık" dedi.

Yeni yatırım: 30 Sultan

Uygulamanın başarılı sonuçlar vermesiyle yeni yatırım planlarının arasına 27 kişilik Otokar Sultan'ın girdiğini belirten Bayraktaroğlu, "Bu yıl 27 kişilik 30 Otokar Sultan'ı filomuza katmaya karar verdik. Bir kısmını biz, bir kısmını da bireyselcilerimiz alacak. Onlar için de iyi olacak, 3 yerine, 5 kazanacak. Bu önemli bir proje. Çok yakın bölgelerde taşıma işinde 27+1 kişilik araçları kullanacağız. Pilot uygulamada, 'ilk birkaç gün bu kocaman arabaya çocukları nasıl bindireceğiz' dediler. Biz de hemen ikinci bir rehber uygulamasına geçtik. Bir tanesi arabanın içini kontrol ederken, diğeri çocukların alınmasını sağladı. Sultan araçları kullandık ve gördük ki, sitelerin içinde çok ciddi bir manevra kabiliyeti var. Havaleli olmadığı için sitelerin o dar geçişlerinde yanlara sürtmüyoruz. Yakıt tüketiminin de çok iyi olduğunu gözlemledik ve onun için tercih ettik. Verimli kullanıma yönelik araç tercihimizde 19+1 ve 20+1 araçlar da olacak" diye konuştu.

Sektörden bireysel çıkışlar var

Bireysel araç sahiplerinin sektörden çıkışları olduğu değerlendirmelerine katıldığını belirten Bayraktaroğlu, "Çıkışın nedenleri arasında tevkifat ve alınan araçların değer kayıpları var. Eskiden araçları kullanıp, aldığınızdan daha fazla değerden satabilirdiniz, artık bu sistem yok. Şimdi araçta, aldığınız anda zararınız başlıyor. Onun için yatırım değer kaybını daha az tutabildiğimiz belli markaları tercih ediyoruz" dedi.

Tevkifat sistemi yerine oturuyor

Tevkifat sisteminin giderek yerine oturduğunu vurgulayan Bayraktaroğlu şunları söyledi: "Devlet de artık hesap, kitap yapabiliyor. Bizim ödediğimiz KDV'lerin büyük bir kısmının devlete geri dönmediğini düşünüyorduk, bu reel bir gerçekti. KDV'si çıkan sürücü sayısı bir elin parmakları kadardı. Devlet bunu gördü dedi ki; 'yüzde 8'ini ödemeniz gerekiyor ama ben yüzde 4'ünü daha size gelmeden alayım'. Devlet olması gerekeni yaptı. Ama tabii, alışılagelmiş bir düzenden, yeni düzene geçmek zor oldu. Bu nedenle çıkışlar olmaya başladı. Bu zafiyet oluşturacak mı? Oluşturmaya başladığını görüyoruz. Yarın hangi noktaya gelir bilmiyorum. Ama şirketlerin özmal yatırımları 2013 ve 2014'te de artarak devam edecek. Öte yandan biz bireysel araç sahibi bulmada sıkıntı yaşamıyoruz. Okul taşımacılığı, personele göre daha oturmuş ve kazançlar 3-5 dilim daha fazla. Dolayısıyla daha çok okul tercih ediliyor. Onun için biz fazla zorlanmıyoruz, ama personel piyasasında ciddi bir daralma ve boşluk var."

Personel taşıma hedefleri

Personel alanının zorluklarını bulunmasına rağmen İlkem Turizm bu alana da adım atmış durumda: "Bu şirketi strateji yönetiyor. Bizim personele girmemizin yegane amacı yine çalışanlarımız için oldu. Şunu gördük, biz okul işinde sorunsuz çalışıyoruz. Ödemelerimizi 20 yıldır ayın 20'sinde yaparız. Hiç aksamadı. Bunun için böyle itibarlı bir yapımız var. Ama baktık ki, bireysel araç sahipleri okul dışında ikinci iş olarak personel alanında hizmet veriyor ve yaptığı işte de mutsuz. Bu durum genelde bütün işe yansıyor. Biz de okul işimize uyan işlere teklifler yapmaya başladık. Tek bir yapı içinde düzgün bir sistem kurulmasını arzu ettik. Gerçekten de başarılı olduğumuzu gördük. Şu anda personel işinde filomuzdaki 200 araçla hizmet veriyoruz. Hiç agresif olmadık, yaklaşık 2 aydır devam ediyoruz. Buna rağmen bize çok işler geldi; 'bu kaliteyi, lütfen bizim personel taşımacılığına yansıtın' dediler. Bir velimiz, çocuğuna yönelik hizmetimizden çok memnun kaldı. 'Benim fabrikamın personelini de taşıyın' dedi. Biz de hemen başladık. Doğru ve kaliteli iş yaparsanız, insanlar sizin kapınızı çalıyor. Şu an yüzde 20'si, 2013'te yüzde 51'i, 2014 hedefim ise yapının yüzde 81'inin ikinci işini benden alması."

Belge düzenini bekliyor

Servis taşımacılığında yaşanan daralmanın aslında taşların yerine oturması olarak da değerlendirilebileceğine dikkat çeken Bayraktaroğlu, "Bu alanda çok fazla firma var. Bir yandan daralma da var. Biz yıllardır, 'belgelendirin bizi' diye bağırıyoruz. Yaptığımız işe bir sıfat konulmalı. Tahdit değil bunun adı. TÜRSAB Belgesi gibi bir yapı olmalı. Bu yapılabilirse kalite normları rahatlıkla yakalanabilir. Bunu yapmazsınız, bir firma çıkar, iki yıl faaliyet gösterir ve batar gider. Bu batan firma devlete vergisini ödeyemez. Zararı hem ülkeye hem de sektöre olur. Bugün İstanbul'da servis taşımacıları 2 milyona yakın kişiyi taşıyor. Biz diyoruz ki, plakalar milyonlarca lira etmesin. Firmalar belgelendirilsin. Araç değerli olmamalı. Yapılan işin kalitesi, güvenliği değer üretmeli. Ulaştırma Bakanlığı'na, belediyeye belgeli yapının oluşmasına yönelik taleplerimizi ilettik. Bir sermaye ve özmal içeriği olsun istedik. Bu yapı ile iki araçla firma kurulması engellensin demek istemedik. Ticaretin önüne engeller koymayalım, ama iki aracıyla da 500 araçlık ihaleye girilmesin. Onun da çalışabileceği alan tanımlanmalı. Bu yapıyı belediye düzenleyecek artık. Bunu istiyor ve bekliyoruz."

İstanbul Emniyeti'nden servisçilere ilk sıcak yaklaşım

Trafikten Sorumlu Müdür Yardımcısı Murat Şengör, sektör adına çok isabetli çalışma yürütüyor. Belediye ile son iki yıldır masaya oturuyoruz ve ciddi kararlar alıyoruz. Fakat emniyet ile maalesef hep 'bu taraf' olarak algılandık. İlk defa Murat Bey bizi davet etti. Çok sıcak bir toplantı oldu. Yaşadığımız parklanma sorununa yönelik, 'sizlerle beraber istişare yaparak çözmek istiyorum' dedi. Biz de Murat Bey'e destek oluyoruz. Güzel gelişmeler var. Maslak'taki TİM Otoparkı ile Ayazağa'daki belediye garajının kullanımı konusunda belediye ile görüşüyorlar. Eğer oradan olumlu şeyler alırsak, araçlarımızı park edebileceğiz. Bunun trafiğe yansımalarının müspet olacağını düşünüyorum. Servis araçlarına 6 ile 6:15 arası parklanabilir diye bir yazı asılacak arabaların önüne bunu yaparsak tamamen bitiriyoruz bu işi. Murat Bey gerçekten bir ilki yaptı. Bütün sektörü bir araya getirdi.

Otomobille taşımacılık işinde de olacağız

Otomobille taşımacılığın kriterlerinin oturtulması için İSTAB olarak çok uğraş verdik. Belirli bir düzen oluştu. Bu işi yapmak isteyenler, kurumsal bir kimlik oluşturmak zorunda. 2013 içerisinde bu işin temelini hazırlayarak, yatırımları yapacak ve bu alanda yerimizi alacağız.

Her şey İSTAB için

Biz İSTAB'ı bir noktaya taşıdığımızı düşünüyorum. Hakan Bey'in döneminde ciddi başarılara imza atıldı. İstanbul Ticaret Odası'nın Mart ayı başında bir seçimi olacak. Orada biz tekrar aday olacağız. Meslek komitemizin daha yapacağı çok işler olduğunu düşünüyoruz. Her şey İSTAB için. Kişiler değişebilir ama İSTAB sonra da yaşayacak bir kurum olarak ayakta kalmalı.

Eğitim alanına yatırım düşüncem var

Ben hep sektörden aldığımı yine sektöre yatırdım. Tabii ki yarın böyle bir planım yok, ama orta vadede birkaç sektörü inceliyorum. Şu an proje aşamasında olan işler var, birkaç yıl içinde bunları paylaşabilirim. Orta vadede eğitim sektörüne gireceğiz.

Güvenlik önemli

Prosedürü çok firmayız. Bazen sürücüler, 'bunu da mı getireceğiz' deyip havlu atıyor. Çok sert olmasa da köşelerimiz var. Her şey güvenlik için, her şey bu firmanın bir yerlere gelmesi için. İlkem firmasının logosunu taşıyan bir sürücünün kırmızı ışıkta geçme, emniyet şeridini kullanma, sürat yapma, tehlikeli araç kullanma gibi bir lüksü olmamalı. Arkadaşlarımıza 'bunları yaparsanız, ciddi yaptırımlarımız var' dedik. Bununla ilgili imzalar attırdık. Bunun haricinde su kaldırır şeyler olabilir ama onları da ıslah ediyoruz. Hata yapan bir sürücünün ismi anılmıyor, İlkem'in aracı deniliyor. Dolayısıyla marka zarar görüyor.

Okul km ücretleri

Olması gereken zam olmadı ama biraz daha ıslah edildi. UKOME toplantılarında, adilane bir düzenleme olsun isteğimizi dile getiriyoruz. Yıllık enflasyon hesaplamaları ortada. Bunu reel olarak zamma yansımasını bekliyoruz. 0-1 km diliminin girmesi hakkaniyetli oldu.

AB'ye proje üreten tek firmayız

Avrupa Birliği'ne iki proje ürettik. Sonuç ayağına geçtik. İki projenin de kabul aşamasına girdiğini söyleyebiliriz. Yaklaşık 35 bin Euro hibelik proje. Bu proje için basın lansmanı yapacağım. Bunu taşıma firması olarak düşünen tek firmayız.

Müşteri memnuniyeti ölçümü

CRM sistemi ile müşteri memnuniyetini sorgulayan bir sistem oluşturduk. Standart oluşturmak için sorgulamanız gerekiyor. Bir ekibimiz müşteriyle SMS ile diyalog sürecini yönetiyor. 500, 1000 metre kala SMS atılıyor. Veli memnuniyetimiz yüzde 90. Hizmette zafiyet var diyen olmadı. Büyük sitelerde bunların zafiyetini yaşıyorduk, aşmış olduk. Yüzde 100 yerine oturan bir proje oldu. 2000 bin SMS kullanıldı. Kullanım oranı yüzde 25 oldu. Bunu yüzde 80'lere yükselteceğiz. Acil durum planları oluşturduk. Türkiye'de bunu zadece biz yapıyoruz. 2013'te de devam edeceğiz. 2014'te sayı artacak ve 2015'te belki farklı bir yere gelecek. Rehberlerimize, sürücülülerimize, yönetim ekibimize telefon eğitimi verdirdim. Telefona nasıl bakıyorsunuz? Müşteriye ne diyorsunuz? En son kapanış cümleniz ne oluyor? Çok zevkli ve kaliteli bir eğitim oldu. 2013-2014 sezonunda müşteri memnuniyet anketimizi detaylı şekilde internet sitemize entegre edeceğiz. İnternet sitemizden müşterilerimiz, velilerimiz ve yöneticilerimizin İlkem'i online olarak değerlendirebilecekleri uygulamayı da başlatacağız.

Sezona girerken bütçemiz hazırdır

Bizde hesaplamalar çocuk bazında yapılır. 14 kişi taşıdığınız yerde eğer 11 kişilik maliyetiniz varsa, zarar ediyorsunuz demektir. Hesaplar böyle daha somut yapılıyor. Buna vakıf olmazsak ne bütçeleme yapabiliriz ne gelir dengemizi oluşturabiliriz ne de karlılığımızı hesaplayabiliriz. Biz daha sezona girerken bütçe yapabiliyoruz ki, bunu yapan firma sayısı çok az. 2013 bütçemiz çoktan hazırdı. Ne kadar kişi taşıyacağız, ne kadar yatırımımız var, ne kadar kazanacağız, ne kadarı maliyet, ne kadarı işçi giderleri hepsini belirlemiştik. 200'ün üzerinde çalışanımız var; orta ölçekli bir fabrika sayılabilir. Bunu yönetmek planlamadan geçiyor. Öğrencilerimizin yüzde 65'ini okullar açılmadan önce servise kayıt ettiriyoruz, çalışmalara Ocak ayında başlıyoruz. Mayıs'ta bir sonraki yılın sürücüleriyle sözleşme yapacağım. Bunu kimse yapamıyor, çünkü önünü görmüyor.

Çocuklar İlkem'i resmettiler

Öğrencilerimize 'İlkem'i resmedin' dedik. Bizi uzay mekiği şeklinde, kalp şeklinde çizenler var. Mayıs ayında Mercedes'le birlikte trafik haftası düzenliyoruz. Çocukların eğitiminde bu çok etkili olacak.

5_Layout 1 1/12/13 6:02 PM Page 1

Germaksan Makine'den 3 Prestij yatırımı

Adana Organize Sanayi Bölgesi'nde faaliyet gösteren Germaksan Makine ve Sanayi Tic. Ltd. Şti kendi personelini taşımaya yönelik araç yatırımında tercihini Temsa Prestij'den yana kullandı. Şirket 2013 yılı içinde yine Prestij yatırımı yapmayı planlıyor.

3 Prestij, 10 Ocak Perşembe günü Temsa Adana Shoowrom'da düzenlenen törenle Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır tarafından Germeksan Satın Alma Direktörü Tuncay Gerdan'a teslim edildi. 1967 yılından beri demirçelik sektöründe üretim yapan Germeksan şirketi Prestij araçların kullanımından duyduğu memnuniyetle yeni yatırımlarda tercihi yine Prestij oldu. Germeksan Makine ve San. Tic Ltd. Şti Satın Alma Direktörü Tuncay Gerdan, araçları şirketin kendi personelini taşımak amacıyla satın aldıklarını belirterek, "Daha önce Prestij araçları kullandık. Yakıt tüketiminden ve konforundan çok memnun kaldık. Bu yıl için yeni araç yatırımı söz konusu olduğunda tercihimiz yine Prestij oldu. Temsa ile güzel bir işbirliği gerçekleştirdik. İşbirliğimizin artarak süreceğini düşünüyoruz. Üretim kapasitemiz arttıkça yeni istihdamlar yaratmayı planlıyoruz. 2013 yılı için 5 veya 10 dolayında yeni araç yatırımı olabilir" diye konuştu. ■

İnan Turizm'e 2 Prestij

Adana merkezli İnan Turizm, filosuna 2 Temsa Prestij araç daha aldı. 2012 yılında 3 Prestij yatırımı gerçekleştiren İnan Turizm yeni araç yatırımları yapmayı da planlıyor.

10 Ocak Perşembe günü Temsa Adana Shoowrom'da düzenlenen törenle 2 Prestij, Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır tarafından İnan Turizm firma sahibi Feyzullah Tanır'a teslim edildi. 1959 yılında yolcu taşımacılığı alanına adım atan İnan Turizm okul, personel ve turizm taşımacılığı alanında hizmet veriyor. Firmanın filosunda 60'ı özmal olmak üzere 140 dolayında araç bulunuyor. Temsa Prestij tercihini Feyzullah Tanır şu şekilde açıklıyor: Kendi memleketimin şirketi, bu ülkeye hem yarattığı katma değer ile hem istihdam ile Sabancı Grubu'nun aracını almak bize mutluluk veriyor. Bu konuda hassasiyetle hareket ediyorum."

Yeni yatırımlar olabilir

2012 yılında 3 Prestij yatırımı yaptığını 2013 yılının ilk günlerinde 2 Prestij ile yatırımlara devam ettiğini belirten Tanır, "Tabiî ki iş hacmimizin artışına bağlı olarak yeni yatırımlar gündeme gelebilir. Bakarsınız birden 10 Prestij daha filomuza katabiliriz. Filomuzun 27 kişilik araçlarının yüzde 80'ini Temsa markası oluşturuyor. Filomuzda 17 kişilik araçlarla okul taşımacılığı yapıyorum. Temsa'nın bu alana yönelik aracı olsa yine Temsa öncelikli tercihim olur" diye konuştu.

2013'ten umutluyum

2012 yılından genel anlamda çok memnun olduklarını ve 2013 yılına yönelik beklentilerinin de çok olumlu olduğunu belirten Feyzullah Tanır, "İhalelerde zaman zaman iş almak için yıkıcı rekabet yapanlar olsa da kaliteli, güvenli hizmeti ilke edinen firmalar daha çok tercih ediliyor" dedi. Adana'da tahditli plaka kapsamında S plaka ile hizmet verdiklerini yeni plaka ihtiyacının bulunmadığını vurgulayan Feyzullan Tanır, "bu işin bir düzene kavuşması, belirlenmiş bir sınırlarının olması kaliteyi artırır" dedi. ■

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Maliyet azaltmaya servisten başlanmalı

İstanbul'da şehirlerarası otobüsçülüğün yeniden yapılandırması konusunda önemli adımlar atılıyor.

Özellikle cep terminallerinin ilki olan Alibeyköy yeniden yapılandırılıyor. Biz sektör olarak buna destek veriyoruz. TOF olarak TOFED'le iş birliği yaparak bu sürece katkı sağlıyoruz. Bunu, her zaman konuşup yapamadığımız bu verimlilik kavramını sektörü tanıştırmak için yapıyoruz.

Maliyetleri azaltmak, yolcuya kolaylık sağlamak, yolcu konforunu sağlamak ve zamanı yolcuya kazandırmak; asıl önemlisi de seyahatin daha da ekonomik olmasını sağlamak.

Cep terminallerinin varlığı

Cep terminalleri yolcuların çok daha kolay erişimini sağlıyor, zaman kazandırıyor. Yanı sıra, ekonomik olarak ortak servise geçme düşüncemizi daha da olgunlaştırıyor.

Tabii, bu arada İstanbul'a, yaz aylarında, günde 1800 ile 2100 arasında otobüs geliyor. Buna hafta sonlarını da katabilir, ortalama yüzde 85 dolulukla günde 90 bin yolcu geldiğini söyleyebiliriz. Aynı şekilde giden yolcu da var, yani İstanbul'un günlük 180 bin yolcu hareketi var.

Kış aylarındaysa doluluklar yaklaşık yüzde 40 azalıyor. Yani kışın 1600 otobüs geliyor İstanbul'a. Yüzde 50-55 dolulukla 100 bin yolcu taşıyoruz kış aylarında.

Bu küçümsenmeyecek bir rakam. Yolcuların yüzde 50'si servis aracı kullanıyor.

Yazın servis aracını kullanan yolcu sayısı 90-95 bini bulurken kışın yaklaşık 60.000 kişiye ulaşıyor.

Servis aracı maliyeti

Yıllık ortalamaya vurduğumuzda servis araçlarını kullanan 100 bin kişi potansiyel ücret vererek seyahat etmesi gereken insanlardır. Yani belediye otobüslerine, halk otobüslerine, raylı sisteme para vererek seyahat etmesi gereken insanlardır.

Bunun mutlaka değerlendirmesi lazım, ekonomide bir kayıptır bu servis hizmeti. Servis aracı hizmeti alanla almayanı ayırmak gerekir. Her ikisini de aynı ücretle taşıyıp birine hizmet veriyoruz birine vermiyoruz. Ekonominin çarklarını 'kullanan öder' mantığı ile beraber döndürmek lazım. Adaletli olması için servisi kullanan bedelini ödemeli, kullanmayan da ödememelidir.

Ortak servis hayata geçirilmelidir

İşte bu mantıkla ortak servise geçmek, ortak servisi daha sonra ücretli yapmak gibi düşünceleri olgunlaştırmamız lazım. Çünkü firmalarımızın en büyük sıkıntılarından biri servis giderleridir. Benim, Ulusoy olarak yetmiş milyon lira servis giderim var. Metro'nun daha fazla, bir o kadar da Kamil Koç'un servis gideri var. Biz o kadar para kazanamıyoruz. Demek ki bir yerlerde yapılan bir yanlışlık var. Bu yanlışı düzeltmek lazım. Alışkanlıkları değiştirmek kolay değildir, ama birinci öncelik olarak ortak servise geçmek, ardından belli bir alışkanlık süresinden sonra ücretli, belki fişli yapmak doğru olacaktır. İster firma ödesin isterse yolcu ama bu bedel ödenmeli.

Toplanma merkezleri

TOF olarak yaptığımız çalışmalar yavaş da olsa uygulamaya geçiyor. Cep terminalleri beraberinde toplama merkezleri, ortak servis için gerekli altyapıdır.

İstanbul'da bütün firmaların toplam binin üzerinde acentesi var. Bu acentelerin verdiği kiralar bu sektörün sırtından çıkıyor. Personel ödemeleriyle beraber aylık 4 milyon liraya ulaşıyor. Eski rakamla söylersek 4 trilyon bu sektörün sırtından çıkıyor. Bir başka açıdan bakıldığında 60 trilyon lirayı firmalara böldüğümüz zaman küçüklerine 100 bin lira büyüklerine 2-3 milyon gibi yansımaları olacaktır bunun. Servisleri de birleştirdiğimizde bu rakamlar daha yükseğe çıkıyor.

Şartlar bizi taşıdı

Kurtuluş belli aslında, hep söylüyorum Bakanlıktan bunlarla ilgili isteyeceklerimiz düzenlemelerdir. Ancak bizim yapacaklarımız daha fazladır. İşte tam da onun için bu sektörün ortak akıl kullanmayı öğrenmesi lazım. Kendi menfaatleri için, bu camianın menfaatleri için, ulaşım ekonomisi için ortak akıl kullanmakta yarar var. Otobüsçülük artık toplum hareketi gerektiriyor. Ortak platform düşüncesini altyapıda, işletmede, serviste, terminallerde hayata geçirmemiz lazım. TOF, TOFED'le çalışarak bir etkin portal oluşturmalı; Bakanlık da bunu bir düzenlemeyle sahiplenmeli.

Almanya sürprizi

Otobüs işletmeciliği kendi kurtuluşunu kendisi yaratacak tabii. Bu arada Almanya konusunda gelişmeler devam ediyor. Bu gelişme belki Türkiye'deki otomotiv piyasasını da rahatlatacak. Fazla aracın bir kısmını yasal düzenlemelerle Almanya'ya ihraç ettiğimizde özellikle 3 yaşındaki euro 5 motorlu araçları ihraç ettiğimizde, hizmet için piyasadaki dengeler yerli yerine oturacak.

Tüm bunlarla iç içe D1, D2 sonra da D3, D4 büyümelerini dikkatle izlemek lazım. Bu büyümenin nedenlerini çok iyi araştırmak lazım. D1'deki küçülme D2'yi hareketlendirdi. İnsanlar boş sefer yapmamaya çalışıyor ve doğru yolu bulmak için çaba harcıyor. 'Yolcu yoksa sefer yoktur' mantığı ile beraber hareket etmek lazım. Yine söylüyorum: azalan yolcu ile aynı oranda sefer sayılarımızı azalttığımızda yola giden otobüslerimiz daha çok yolcu taşır, zarar etmez. Yatan otobüsler de zaten zarar etmediği için sektör kendi kurtuluşunun reçetesini yazmış olur.

Önemli bir maliyet azaltma alanı da bilet satış konusu olup bunu da ayrı bir yazıda ele alacağım.

Herkese iyi haftalar... ■

6_Layout 1 1/12/13 6:03 PM Page 1

Turizm taşımacıları 2013'ten umutlu

Turizm Taşımacıları Derneği

2012 yılını Avrupa'daki krizin de etkisiyle olumsuz kapatan turizm taşımacıları, 2013 yılından umutlu. Tüm Otobüsçüler Federasyonu binasında 10 Ocak Perşembe günü yapılan TTDER toplantısında, sorunlarını anlatan turizm taşımacıları taleplerini dile getirdi. Toplantıya TTDER Başkanı Sümer Yığcı, TTDER Genel Sekreteri Mümtaz Er, TOF Genel Sekreteri Nusret Ertürk'ün yanı sıra çok sayıda turizm taşımacısı katıldı.

TOF Genel Sekreteri Nusret Ertürk, son 3 yıldır şoförlere uykusuzluk ve yorgunlukla mücadele eğitimleri verdiklerini belirterek, "Pazartesi ve Salı günü işletmelere, işletmelerin operasyon müdürlerine B2 ve D2 yetki belgeleri ve bunlarla ilgili taşıma faaliyetlerinde belge düzeni, fatura, sözleşme ve belge düzeninde araçlarda bulundurması gerekenlerle ilgili bilgilendirme toplantısı yaptık. Şoförlerde beslenme, obezite sorunu ile ilgili eğitimleri Obezite Derneğinden uzman kişiler verecek" dedi.

Ertürk, Ankara'da yapılan Trafik Çalıştayında otobüs kazalarının uykusuzluk ve yorgunluktan meydana geldiğinin vurgulandığını ifade ederek, "Bununla ilgili eğitimlere başladık, veriyoruz. İkinci konu fren mesafesi nedir, frenin başlangıcından durmaya kadar geçen süreci teknik olarak eğitimlerini vereceğiz. Afyon Kocatepe Otobüs Kaptanlığı Bölümünden gelen uzman kişiler, durma ve fren mesafelerini bize bilimsel olarak anlatacaklar" diye konuştu.

Sezon değerlendirmesi

TTDER Genel Sekreteri Mümtaz Er, turizm sezonun genel bir değerlendirmesini yaptıklarını, sorunlara çözüm üretmek için bir arada olduklarını belirterek, "Geçen sezonun bir değerlendirmesini yaptık. 2012, Avrupa'daki ekonomik krizin de etkisiyle 2011 gibi iyi geçmedi. Bu durum İtalya ve İspanya'dan gelen grupları çok etkiledi. 2013, 2012'den daha iyi olacak görünüyor" dedi.

Sarıgül: Turizm taşımacılarının yanındayız

Has Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Mustafa Sarıgül ise turizm taşımacıları için hareketli bir yıl olacağını belirterek onlara her türlü desteği vermeye hazır olduklarını söyledi: "Hareketli bir sezon olacak diye bakıyoruz. Biz de, tedarikçi olarak elimizden gelen her türlü desteği vereceğiz. Turizm taşımacıları bizim beraber iş yaptığımız bir camia, Dolayısıyla bundan sonra daha iyi nerelerde yaklaşım sağlayabiliriz, hangi pozisyonlarda onların işlerini kolaylaştırırız, o konuları tartıştık, konuştuk" ifadelerini kullandı. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Ocak kampanyası

Mercedes Benz Türk, otobüs müşterilerine yönelik 40 aylık vadelerle "Yıldızını Seç" sloganı ile kamyon müşterilerine yönelik 48 aylık vadelerle, HTA ürünlerinde 0.79 ve 0.92 faiz seçenekleri ile sunduğu kampanyalar ile Ocak ayında yatırım fırsatının startını verdi.

Mercedes'in otobüs müşterilerine "Yıldızını Seç" sloganı ile sunduğu finansman kampanyasında tüm şehirlerarası otobüs modelleri için Euro ve TL bazında finansman seçenekleri bulunuyor.

Otobüs

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD model otobüsler için hazırladığı finansman kampanyası Mercedes-Benz otobüs müşterilerine 40 ay boyunca TL bazında 7.445 TL'den, Euro bazında 2.773 Euro'dan başlayan aylık taksitlerle hayallerinin yıldızına sahip olma imkanı sunuyor.

Kamyon

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu kampanya ile Mercedes-Benz kamyon müşterileri 48 aylık dönem boyunca iki ayda bir 2.665 Euro ödeyerek Mercedes-Benz çekiciye sahip olabilirler.

Tüm kamyon tipleri için sunulan bir bir diğer kampanyada ise 48 aya varan vade opsiyonları ve 2.632 TL'den başlayan taksit imkanı var. Ayrıca kampanyanın Euro ödeme planları da bulunuyor.

İkinci el hafif ticari

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ve ikinci el araç şirketi Used1'ın işbirliği ile ikinci el hafif ticari araçlara özel olarak yüzde 0,79 faiz oranlı kampanya sunuluyor. Ayrıca Used 1 bünyesindeki kullanılmış Sprinter Kamyonetler için de faizsiz 24.000 TL kredi için 24 ay vadeli kampanya sunuluyor. ■

Burdur Otogarı Mayıs'ta açılacak

Belediye Başkanı Sebahattin Akkaya, Burdur Otogarı'nda incelemelerde bulundu.

Burdur Otogarı'na giriş ve çıkışları sağlayacak olan altgeçit yapımını inceleyen Başkan Akkkaya, "Görüldüğü gibi çalışmalar devam ediyor. Antalya'dan gelen bir otobüs alt geçit bağlantısı ile garajımıza girmiş olacak. Yine garajdan Ankara istikametine giden otobüs de alt geçitten çıkıp ana yola bağlanmış olacak. Burdur Otogarımız Mayıs ayı içerisinde faaliyete geçecek" dedi. Akkaya, 20 şirket yazıhanesinin yer alacağı ve 7 bin metrekare kapalı alanı bulunacak otogarda elektrik tesisatının tamamlandığını, ısıtma-soğutma tesisatının kısa zamanda tamamlanacağını havaların ısınmasıyla asfaltlama çalışmalarına başlanacağını açıkladı. ■

Anex Tour yeni sezona 5 Neoplan Cityliner ile giriyor

Antalya'nın güçlü turizm firması Anex Tour, 2013 sezonu için gerçekleştirdiği yatırımla, 5 adet VIP sınıfı özel tasarım Neoplan Cityliner aldı. Anex Tour Genel Koordinatörü Mehmet Hasan Güneysu, yüksek konforu ve zengin donanımı nedeniyle Neoplan'ı tercih ettiklerini belirtti.

Anex Tour Genel Koordinatörü Mehmet Hasan Güneysu birçok ülkede turizm operasyonları yürüttüklerini açıklayarak, "Turizm sektöründe hizmet veren her firma, müşterileri için en iyi şartları oluşturmalıdır. Gerçekleştirdiğimiz bu yatırımla biz de müşterilerimize en iyi şartları sunarak onlar için üstün konfor sağladık. Hem şehirlerarası yolculuklar, hem de turizm taşımacılığı için özel olarak tasarlanan Neoplan Cityliner, konforunun yanı sıra düşük yakıt tüketimi açısından da avantaj sağlıyor" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Pazarlama ve Halkla İlişkiler Müdürü Yakup Sarıcan, Antalya'nın ve turizm sektörünün önemli firmalarından Anex Tour'a VIP sınıfı Neoplan Cityliner otobüsleri teslim etmenin önemli olduğunu, kurulan bu işbirliğinin güçlenerek devam edeceğine inandıklarını söyledi. Antoto adına Hikmet Göksoy ise Anex Tour'un yaptığı bu yatırımla turizm taşımacılığında standartları yükselttiğini vurguladı. ■

Teslimat töreninde Anex Tour Genel Koordinatörü Mehmet Hasan Güneysu, Operasyon Müdürü Fehmi Bilmez, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Pazarlama ve Halkla İlişkiler Müdürü Yakup Sarıcan, MAN Antalya Bölge Bayi Antoto adına Hikmet Göksoy ve Adem Talih hazır bulundu.

Tourismo yatırımları artıyor

Mercedes-Benz Türk bayileri 4-11 Ocak tarihleri arasında 4 firmaya 6 Tourismo teslimatı gerçekleştirdi.

Has Otomotiv Ege Hakan Turizm'e 1 Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi. Aracı İhsan Naci Yanık, Muzaffer Urkaç'a teslim etti.

Has Otomotiv Öz Emniyet'e 2 Tourismo 16 teslimatı gerçekleştirdi. Araçları Otobüs Satış Danışmanı İhsan Naci Yanık Mehmet Yalın, Göksel Aygünnur ve Ali Düz'e teslim etti.

Egemer, Erbir Otomotiv'e 1 Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi. Aracı Cemal Atbinoğlu teslim aldı. Araç turizm taşımacılığı alanında hizmet verecek.

Merkon Metro Turizm'e 2 Tourismo 15 satışı yaptı. Aracı Hasan Öztürk teslim aldı.

7_Layout 1 1/12/13 6:04 PM Page 1

2012 başındaki ve sonundaki yük/eşya taşımacılığı belge sayılarının karşılaştırılması önemli sonuçlar veriyor

YURTİÇİ AZALDI YURTDIŞI ARTTI

● Uluslararası taşımacılık ve bunlara ilişkin taşıma aracılığı belgeleriyle, taşımacının kendi yük ve eşyasının taşındığı belgelerde artış görülüyor.

● Her türlü ev-büro eşyası taşımacılığıyla, yurtiçi ticari yük/eşya taşımacılığı ve yurtiçi taşıma aracılığı belgeleri genelde azalıyor.

Yeni yılın ilk haftalarını yaşadığımız bu günlerde yük/eşya taşımacılığındaki değişimi görebilmek ve yansıtabilmek için geçtiğimiz 2012 yılının başındaki ve sonundaki büyüklükleri karşılaştırdık, önemli sonuçlara ulaştık.

Genel durum

2011 sonunda 517 bin 516 olan yük/eşya taşıma işleri toplam belge sayısı yaklaşık yüzde 11 düzeyinde gerileyerek 463 bin 411'e düştü. Bu azalış hem taşımacılık yapan belge sayılarının hem de bu taşımalarda aracılık yapan acentelik, komisyonculuk ve organizatörlük belge sayılarının toplamında yaşanıyor.

Uluslararası artıyor

Uluslararası toplam belge sayısında artış varken yurtiçi toplam belge sayısında azalış yaşanıyor. Bu artış ve azalışlar hem taşıma hem de aracılık belgeleri toplamında görülüyor.

Artan taşıma belgeleri

Uluslararası ticari eşya taşıma (C2) belgeleriyle uluslararası ve yurtiçi kendi yük/eşyasını taşıma belgeleri (C1, K2) artıyor. Lojistik ve nakliyat ambarı işletmeciliği belgeleri de genelde azalmıyor, hatta artıyor.

Azalan taşıma belgeleri

En büyük azalma yüzde 40'la yurtiçi ticari yük/eşya taşımacılığında yaşanıyor. Zaten az olan ev-büro eşyası taşımacılığı hem uluslararasında (C3) hem de yurtiçinde (K3) geriliyor. Kargo (M) ve dağıtıcılık (P) belgelerinde de artış yok, hatta azalış var.

Taşıma aracları

Kargo acenteliği (G3) dışındaki yurtiçi taşıma aracılarının tümünde azalma var. Yurtiçi kargo acenteliği yanı sıra uluslararası acentelik (G2), komisyonculuk (H2) ve organizatörlük (R2) belgelerinin her biri artıyor.

İlginç belgeler

Uluslararası kargo (M3) ve bunun acenteliği (G4) belgeleri sadece birer adet. Uluslararası ev-büro eşyası taşıma belgelesi (C3) sadece 8. Yurtiçi kargo taşımacılığı belgesi (M2) sayısı da sadece 10.

EŞYA TAŞIMA YAPAN BELGE SAYILARI

BELGE	TAŞIMA TÜRÜ	2011 SONU	2012 SONU	DEĞİŞİM	
C2	Uluslararası Ticari Eşya	1.655	1.954	295	18%
C3	Uluslararası Ev/Büro Eşyası	11	8	-3	- 27%
C2+C3	Uluslararası Toplam Ticari	1.666	1.962	296	18%
C1	Uluslararası Ticari Olmayan	490	538	48	10%
C	Uluslararası Toplam	2.156	2.500	344	16%
K1	Yurtiçi Ticari Eşya	171.303	103.298	-68.005	- 40%
K3	Yurtiçi Ev/Büro Eşya	1.065	927	-138	- 13%
K1+K3	Yurtiçi Toplam Ticari	172.368	104.245	- 68.123	- 40%
K2	Yurtiçi Ticari Olmayan	337.963	351.801	13.838	4%
K	Yurtiçi Toplam	510.621	456.026	-54.595	- 11%
C2+C3+K1+K3	Toplam Ticari Taşıma	174.034	106.207	-67.827	- 39%
C1+K2	Toplam Ticari Olmayan	338.453	352.339	13.886	4%
C+K	Toplam Taşıma	512.487	458.546	-53.941	- 11%
L1	Yurtiçi Lojistik	136	147	11	8%
L2	Uluslararası Lojistik	34	34	0	0
L	Toplam Lojistik	170	181	11	6%
M1	İliçi Kargo	28	29	1	3%
M2	Yurtiçi Kargo	13	10	-3	- 3%
M3	Uluslararası Kargo	2	1	-1	- 50%
M	Toplam Kargo	40	40	-3	- 2%
N1	İliçi Nakliyat Ambarı	72	77	5	7%
N2	Yurtiçi Nakliyat Ambarı	97	125	28	29%
N	Toplam Nakliyat Ambarı	169	202	33	20%
P1	İl İçi Dağıtım	70	56	-14	- 20%
P2	Yurtiçi Dağıtım	9	9		0
P	Toplam Dağıtım	79	65	-14	- 18%
C+L2+M3	Uluslararası Toplam	2.192	2.535	343	16%
K+L1+M1/2+N+P	Yurtiçi Toplam	510.756	456.499	- 54.257	- 11%
C+K+L+M+N+P	Genel Toplam	512.948	459.634	- 53.914	- 11%

EŞYA TAŞIMA ARACILARI BELGE SAYILARI

BELGE	TAŞIMA TÜRÜ	2011 SONU	2012 SONU	DEĞİŞİM	
G1	Yurtiçi Eşya Acenteliği	286	245	-41	- 24%
G2	Uluslararası Eşya Acenteliği	206	217	11	5%
G3	Yurtiçi Kargo Acenteliği	1.282	1.577	295	23%
G4	Uluslararası Kargo Acenteliği		1	1	
G1+G2	Toplam Eşya Acenteliği	492	462	-30	- 6%
G3+G4	Toplam Kargo Acenteliği	1.282	1.578	296	23%
G1+G3	Toplam Yurtiçi Acentelik	1.568	1.822	254	16%
G2+G4	Toplam Uluslararası Acentelik	206	218	12	6%
G1,2,3,4	Toplam Acentelik	1.774	2.040	266	15%
H1	Yurtiçi Eşya Komisyonculuğu	1.455	1.131	-324	- 22%
H2	Uluslararası Eşya Komisyonculuğu	36	40	4	10%
H1+H2	Toplam Komisyonculuk	1.491	1.171	-320	- 21%
G+H	Toplam Acente ve Komisyonculuk	3.265	3.211	-54	- 2%
R1	Yurtiçi Taşıma Orginazatörlüğü	1.105	948	- 157	- 14%
R2	Uluslararası Taşıma Organizatörlüğü	198	218	20	10%
R	Toplam Organizatörlük	1.303	1.166	- 137	- 11%
G1,3+H1+R1	Yurtiçi Taşıma Aracıları	510.756	456.499	- 54.257	- 11%
G2,4+H2+R2	Uluslararası Taşıma Aracıları	440	476	36	8%
G+H+R	Toplam Taşıma Aracıları	4.568	4.377	-191	- 4%

TAŞIMA VE ARACI TOPLAM EŞYA BELGELERİ

BELGE TÜRÜ	2011 SONU	2012 SONU	DEĞİŞİM	
Yurtiçi Belgeler	514.884	460.400	-54.484	- 11%
Uluslararası Belgeler	2.632	3.011	379	14%
Genel Toplam	517.516	463.411	-54.105	- 11%

NOTLAR:

1. Uluslararası belgeler yurtiçi faaliyet hakkına sahiptir.
2. Yurtiçi belge sayıları sadece yurtiçi faaliyet yapanları gösterir.
3. Toplam belge sayısı toplam yurtiçi faaliyet yapanları gösterir.

YÜK / EŞYA TAŞIMACILIĞI TAŞIT BİLGİLERİ

Taşıt Türü	2011 Sonu					2012 Sonu	
	C1	C2	C3	C Toplam	%	(C+K+...)	%
Çekici	198	51	29	51.833	37.67	136.638	11.21
Kamyon	519	17.240	50	17.809	13.29	273,892	22.47
Y.Römork	221	59.449	58	59.728	44.57	156.292	12.83
Kamyonet	690	1,889	16	2.595	1.94	646.114	53.02
Römork	24	2.017	7	2.048	1.53	5,664	0.46
Toptan	1,652	13.201	160	134.013	100	1.218.600	100
%	1.23	98.65	0.12	100			

NOT: C lere ait 2012 sayıları ve 2011'e ait toplam taşıt sayıları Bakanlıkça yayımlanmamıştır.

Dr. Zeki Dönmez

zekidonmez@tasimadunyasi.com

Ah serbest piyasa ah!

İkisi bir arada: Hem kurtar, hem dokunma!
İyi ki varsın serbest piyasa, ama bana karışma!
Bana dokunmayan serbest piyasa bin yaşasın!
Serbest piyasa içinde, serbest piyasaya rağmen…

İster sıradan birey olsun isterse ekonomik kuruluş, zor duruma gelince önce biraz bahane, sonra da çare aramaya başlar. Kapitalist ekonomiyi veya serbest piyasa ekonomisini benimsemiş, ancak bunu pek de anlayıp özümsememiş ülkelerde çare aramada sıkça devlete başvurulur: Kurtar bizi devlet baba! Bu durum ABD gibi bir ülkede bile sınırlı da olsa var.

Devlete başvurular arasında başarısızlığının suçunu devlete yükleyenler olduğu gibi suçlu olmasa da devletin bunu çözme sorumluluğunun olduğunu, bunda devletin de menfaatinin bulunduğunu, en sonunda ise sosyal devletin yardım etmesi gerektiğini söylerler.

Taşımacılarda durum

Başta otobüsçüler olmak üzere zor durumdaki bazı taşımacılar için de durum böyle. Yüksek akaryakıt fiyatları vs. nedeniyle tek sorumlunun devlet olduğu söylenir. Akaryakıt fiyatları, akaryakıttaki vergilerin azaltılması yoluyla düşürülse mutlaka faydası olur. Ancak mevcut rekabet koşullarında navlunlar, taşıma ücretleri düşeceğinden ve özel araç kullanımı artacağından her şeyin güllük gülistanlık olacağı sanılmamalıdır. Her ne kadar akaryakıt da serbest piyasadaysa da bunun yüksek fiyatından devletin sorumlu olduğu şüphesizdir. Tabii, bir de akaryakıt piyasasında rekabetin olup olmadığı sorunu var ki bu da devletin işi. Bu arada devletin taşımacılardan aldığı bazı vergiler ve ücretlerle bazı zorunlu ödemeler de serbest piyasaya tabi değil.

Serbest piyasaya rağmen

Genelde işletmecilerin özelde de taşımacıların lastik fiyatları, işçilik giderleri, taşıt alım-amortisman-bakım giderleri, sigorta primleri gibi pek çok serbest piyasa girdisinden de şikayet ettikleri ve devleti suçladıkları görülür. Rekabeti sağlama dışında serbest piyasaya devlet, nasıl, niye müdahale etsin ki!

Serbest piyasaya bakış

Pek çok kişi serbest piyasaya rağmen bazı girdilerin fiyatlarının yeterince düşmediğini, bunun da maliyetlerini arttırdığını düşünse de yine de kendi kullandığı girdilerde serbest piyasadan yanadır. Hatta piyasanın daha da kızışmasını, rekabetin daha da artmasını -örneğin taşıt fiyatlarının daha da düşmesini- isterler. Tabii, bu arada düşen taşıt fiyatları sonucu daha çok taşıt alınacağını, şikayetçi olduğu piyasa dengelerinin daha da bozulacağını unutuverirler.

Kendilerine gelince

Memnun oldukları veya en azından şikayet etmedikleri serbest piyasa kendi ürünlerine uygulanınca şikayetler başlar. Rekabetin adı yıkıcı rekabet, aşırı rekabet, maliyet altı taşımacılık, haksız rekabet olmaya başlar. Sözüm ona rekabetten değil, bunlardan şikayetçidirler. Bunlar arasında haksız rekabet hariç maliyet altı taşımacılık, hatta bazı amaçlar olmak veya olmamak üzere bedava taşımacılık dahil hiçbirinin suç olmadığını, bunların serbest ekonomi içinde olduğunu unuturlar. Haksız rekabet diye niteledikleri şeylerin de çoğu gerçek haksız rekabet olmayıp normal rekabetin beğenilmeyen, bu nedenle de haksız görülen hali olduğunu da görmezler. Dolayısıyla aslında şikayetçi oldukları şey serbest piyasa ekonomisi olsa da, başka yönleriyle bunu beğendikleri için, bunu gizleyerek içlerindeki serbest piyasa dışı çözüm arzularını dile getirirler.

Bazı çözümler

Çoğunlukla arz talep dengesinin bozuk olduğu, düşük talep, yüksek arz nedeniyle taşıma ücretlerinin düştüğünü söyleyen olursa da pek azdır. Çünkü doğrudan serbest piyasa suçlanmış olacaktır. Bunun yerine düşük talebe rağmen yüksek taşıma kapasitesi ve yüksek arz olduğunu, taşıtların sefere çıkamayıp boş yattığını, çıkanların dolmadığını, bu durumun çeşitli yönleriyle ülkeye de zarar verdiğini söyleyip belge, taşıt, hat, sefer sayılarının planlanmasını, dondurulmasını isterler. Sorarsanız kendileri için bir şey de istememişlerdir. Tamamen serbest piyasaya aykırı bu taleplerinde diğer ülkelerde de bunların olduğu savunmasını yaparlar. Bilinmeli ki bu talepleri kabul edilse bile belge, taşıt, hat, sefer devri yoluyla rant olmadıkça razı da değillerdir. Zaten bu sınırlamaların da kendilerine değil başkalarına uygulanmasını isterler.

Verimlilik tezine gelindi

Serbest piyasaya aykırı tezlerin söylenmesinde zorlanılması, örnek verdikleri Almanya gibi korumacı/sınırlamacı AB ülkelerinde de serbestleşme başlaması sonrasında yeni bir kavram üzerinden talepler dillendirilmeye başlandı: Verimlilik. Öyle ki serbest piyasaya aykırı çözümler verimlilikten hareketle savunulup bir nevi serbest piyasa dışılık gözden kaçırılmaya çalışılır oldu.

Verimlilik nedir?

Verimlilik; kaynakların, özellikle de kıt kaynakların (zaten kıt olmayanı da yok) iyi kullanımıdır. 10 kilo hammaddenin 8 kilosunu, 10 Kw.saat enerjinin 8'ini ürüne dönüştürüyorsan hammadde veya enerji verimliliğin yüzde 80'dir. Ölçümünün zor olduğu hallerde mukayese esas alınır. Başkalarının 10 birim hammadde elektrik, yakıt, işgücü, sermaye vs. kullanarak yaptığı üretimin aynısını siz 9 birim tüketerek yapıyorsanız, ondan yüzde 10 daha verimlisiniz veya verimliliğiniz fazla demektir. Tabii, aynı üretim tesisinde rakibiniz 50 birim üretim yaparken siz 60 birim yapıyorsanız kapasiteyi ondan yüzde 20 verimli kullanıyorsunuz demektir. Ama tam kapasite 100 ise onun kapasite verimliliği yüzde 50 iken sizinki yüzde 60 olsa da, siz de başarılı sayılmazsınız.

Verimlilik kimin işi?

Verimlilik; üretimle ilgili bir kavramdır, satış fiyatlarıyla fazla ilgisi de yoktur. Verimli olduğunuz halde zarar, verimli olmadığınız halde kâr da elde edebilirsiniz. Bunlar daha çok piyasaya bağlıdır. Siz verimli üretim yapacaksınız, demeyin ki pazar yoksa, o zaman küçük ölçekte iş kurup çalışacaksınız veya rakiplerinizi verimlilikle aşacaksınız. Bu iş, sizin işiniz, devletin değil.

Peki, ya planlama?

Tabii ki ülke imkan ve kaynaklarının doğru kullanımı önemli ama serbest piyasada özellikle de özel sektöre bir emredicilik, sınırlamacılık, belirlemecilik yoktur. "Peki, ama…" demeyin; serbest piyasa bu. Hiçbir gerekçeyle, ki buna verimlilik de dahil, kendi sorumluluklarınızı devlete yıkıp başarınızı ona sağlatamazsınız. Zaten serbest piyasa ekonomisi ülke kaynaklarının en verimli kullanımının planlama yoluyla devletçe sağlandığı, sağlanmaya çalışıldığı düzenin adı da değildir. Tek çözüm serbest piyasa ve serbest piyasa içinde iyi yatırım, iyi işletmecilik ve verimlilik. Tabii, isteyen serbest piyasa karşıtı olup, serbest piyasaya aykırı her şeyi savunabilir.

Sorumluluklarınızı, üstelik de serbest piyasaya aykırılık olmadığı görünümüyle devlete yıkma kurnazlıklarınıza zaman harcamayın, sonuç vermez. Sadece zaman kaybetmekle ve devleti boş yere suçlamakla kalırsınız. Hele hele, bunları serbest piyasanın benimsenmesi ve uygulanmasından sorumlu olmayan Ulaştırma Bakanlığı'ndan beklerseniz, çok beklersiniz. ■

8_Layout 1 1/12/13 6:05 PM Page 1

Ford, 1.090.459 müşterisine teşekkür ediyor

Ford 11 yıldır pazar lideri

60 markanın kıyasıya yarıştığı otomotiv sektöründe 2012'de iç pazarda satılan 812 bin aracın 112 bini Ford marka araçlardan oluştu. Türkiye pazarında 11'inci kez üst üste toplam pazar birincisi ve 'En çok satan marka' olan Ford'un ihracatla birlikte 2012 toplam satış rakamı 317 bin olarak gerçekleşti.

Ford, 2012 yılı sonuçlarını ve 2013 hedeflerini kamuoyuyla paylaştı. 2012'de 317 bin araç satışı ve iç pazarda yüzde 13.8 pazar payıyla en çok tercih edilen marka olan Ford, 2012 yılını; toplam pazar birincisi, ticari araç pazarı birincisi ile ticari ve binek pazarları birincisi (kamyon hariç) olarak kapattı. Fiesta sınıfının en çok satan modeli olurken, ailelerin tercih ettiği C-MAV sınıfında satılan her iki araçtan biri C-MAX oldu. Transit ise segmentinde açık ara liderliğini korudu. Son üç yılda 100 binin üzerinde yıllık satış adedi yakalayan Ford, 11 yıllık liderliği süresince toplam 1.090.459 adet araç satışı gerçekleştirdi.

3'üncü fabrika, 3'üncü üretim hattı

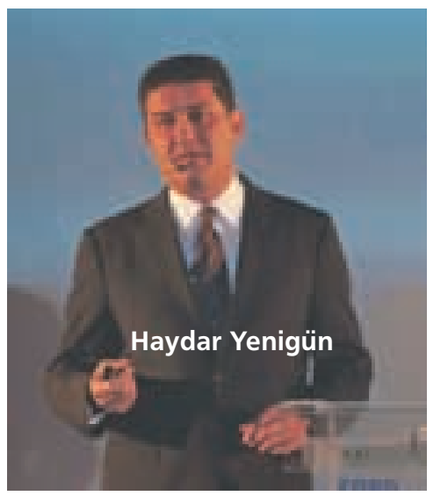
Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, bu büyük başarının kilometre taşlarını şöyle özetledi: "2012 bizim için başarılarla ve yeniliklerle dolu bir yıl oldu. 1 milyar dolarlık yatırımımızı sürdürerek Kocaeli fabrikamızın yanına yeni fabrikamızın temelini attık. 205 milyon Euro'luk sabit kıymet yatırımıyla hayata geçirdiğimiz Yeniköy fabrikamız, Ford Otosan'ın küresel pazar için ticari araç üretecek üçüncü fabrikası olacak. Ayrıca, Avrupa Yatırım Bankası'ndan 190 milyon Euro kredi alarak Gölcük fabrikamızda 3. üretim hattımızı devreye alarak yeni nesil Transit modellerimiz olan Tourneo Custom ve Transit Custom'ı pazara sunduk. Bu yoğun çalışmalarımızın karşılığını, sektörümüzün dünyadaki en prestijli organizasyonlarından ödüller kazanarak aldık. 1.0 EcoBoost motorumuz 2012 Yılın Motoru seçildi. Yeni Ranger 2012 Yılın Pikabı, Transit Custom 2013 Yılın Ticari Aracı ve EuroNCAP 5 yıldız sahibi ilk ve tek ticari araç unvanını kazandı. Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilip İnönü fabrikasında üretilen Cargo 1846T de, "2013 Yılın Kamyonu" yarışmasında üçüncü seçildi. B-MAX, AutoBest 2013 ödülü ile bizi taçlandırdı. En önemli ödülü ise müşterilerimizden aldık. Araçlarımızı tercih ederek, bizi 11'inci kez lider yaptılar. Tüm Türkiye'ye teşekkür ediyorum."

En yüksek pazar payı

Ford, 2012 yılında sadece Türkiye'nin en çok satan markası olmakla kalmadı, yüzde 26,7'lik ticari araç pazar payı ile Avrupa'daki en yüksek pazar payını elde ederek Ford bünyesindeki liderliğini sürdürdü. Türkiye'yi; İngiltere, İrlanda, Macaristan ve Romanya satış rakamları izledi.

Yükselme devam edecek

Genel Müdür Haydar Yenigün, 2013'de, Yönetim Kurulu Başkanlığı bayrağını Rahmi Koç'tan devralan Ali Koç'un liderliğinde yine büyük işlere imza atacaklarını söyleyerek yeni yıl hedeflerini açıkladı: "'Go Further' vizyonumuz doğrultusunda 2013'te de daha ileri adımlar atmaya devam edeceğiz. Hedefimiz, önümüzdeki 10 yılda da büyüyerek liderliğimizi devam ettirmek olacak. 2013 yılında, Türkiye otomotiv pazarının 780 bin-820 bin aralığında gerçekleşmesini bekliyoruz. Hedefimiz 112 bin perakende satış ile yine en çok satan marka olmak. İhracatımızı, Avrupa'da daralan pazarlara rağmen ülke ve model çeşitliliği sayesinde 212 bin olarak planladık. Toplam satış hedefimiz ise 324 bin. 2013'te üretim adedimizi 267 bin olarak gerçekleştirmeyi, istihdamımızın 9 bin 600 olmasını, Ar-Ge mühendisi sayımızı 1300'e çıkarmayı hedefliyoruz. Önümüzdeki iki yılda yeni modellerimizle kapasitemizi 415 bin adede çıkaracağız. Yılın ilk aylarında, gurur kaynağımız olan Yeni Ford Cargo 1846T modelimiz yollara çıkacak. Yılın son çeyreğinde de Yeni Transit Connect ile ticaretin simgesi Yeni Transit'i satışa sunacağız. Ürün gamımıza ekleyeceğimiz yeni araçlar ile 2013'te de aynı şekilde lider olmak en büyük hedefimiz. 2012'den itibaren pazara sunmaya başladığımız ve 2014 başlarında 15'e ulaşacak olan yeni modellerimizle yine müşterilerimizin kalbini fethetmeye devam edeceğiz." ■


Haydar Yenigün

2012 nasıl geçti?

İç pazar: Ford, 112 bin adetlik perakende satışla pazardan yüzde 13,8 pay alarak, Türkiye'nin en çok tercih edilen markası oldu.

İhracat: Ford Otosan, dünyada ticaretin olduğu her noktaya Transit yollayarak ihracatını büyütmeye devam etti. Güney Afrika, Gürcistan, Kazakistan ve Türkmenistan'ı ihracat yaptığı ülkeler listesine ekleyerek 76 ülkeye araç ve parça ihracatı yaptı. Asya ve Avrupa pazarlarına 6 bin 500 adetlik ihracat gerçekleştirirken, Kuzey Amerika'ya 49 bin 312 adet Transit Connect gönderdi. Ford Otosan'ın ihracat gelirleri 2012'de 3,2 milyar dolara ulaştı.

Toplam satış: İhracat dahil 317 bin adet toplam satış rakamı elde eden Ford; ticari, binek ve kamyon pazarlarındaki başarısını perçinledi.

Üretim: 272 bin 104 adet araç üreten Ford Otosan, kapasite kullanım oranını yüzde 83 olarak gerçekleştirdi. Transit'te 210 bin, Transit Connect'te 110 bin, Cargo kamyonda 10 bin adetlik kapasitesiyle Avrupa pazarlarının ve Türkiye ortalamasının üstünde kapasite kullanımı sağladı.

İstihdam: 9627 çalışan sayısıyla otomotiv sektöründeki en yüksek istihdama sahip.

Ar-Ge: 1240'a yükselen Ar-Ge mühendisi sayısıyla Türkiye'nin özel sektörde en büyük Ar-Ge organizasyonu olma özelliğini korudu. Ford'un üç büyük Ar-Ge merkezinden biri olarak, Türkiye otomotiv sektöründe Ar-Ge harcama oranı en yüksek şirket olmaya devam etti. 2023 yılı Türkiye ortalaması için hedeflenen yüzde 3 Ar-Ge harcama oranını şimdiden yakaladı.

Yatırım: 2011-2014 döneminde tamamlanması planlanan 1 milyar dolarlık yatırımın 423 milyon dolarlık kısmı bu yıl gerçekleştirildi.

Temettü: 2004-2012 yılları arasında yıllık ortalama yüzde 20 büyümeyle, toplam temettü ödemesi 2,5 milyar dolar olan Ford Otosan, son 5 yılda ortalama yüzde 12 temettü verimi ile İMKB'de yine ilk sırada yer aldı. 2012'de, 579 milyon TL ile en yüksek temettü ödeyen otomotiv firması olma unvanını korudu. Ford Otosan, aynı zamanda en fazla temettü ödeyen ikinci sanayi şirketi oldu.

Binek + hafif ticari araçta

Renault Grubu lider

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar ile Oyak Renault Genel Müdürü Tarık Tunalıoğlu 8 Ocak tarihinde yaptıkları basın toplantısıyla Renault Grubu'nun (Renault ve Dacia), 2012 yılında da toplam pazarda en çok satış yapan grup olduğunu; 118 bin 169 adet binek + hafif ticari satış rakamı ile yüzde 15.2 pazar payı elde ettiğini açıkladılar.

Renault 14. kez lider

Türkiye'nin her kesiminden binlerce ailenin ortak tutkusu olan Renault markası, 14'üncü kez binek otomobil pazarı liderliğini elde etti. 2012 yılında, 72 bin 874 adet binek, 16 bin 331 adet hafif ticari olmak üzere toplam 89 bin 205 adet satış kaydetti ve toplam pazardan yüzde 13.1, binek pazardan yüzde 15.2 pay aldı. Binek otomobil pazarında Fluence, 26 bin 818 adet ile Türkiye'nin en çok satılan üçüncü modeli oldu.

Yeni Clio

Yeni Clio, satışa sunulduğu 10 Ekim 2012'den itibaren 3 aydan daha kısa bir sürede, otomatik vites olmamasına rağmen 5 bin 768 adet satış gerçekleştirdi. Bu başarıyla Clio, segmentinde son üç aydaki 7 bin 029 adet toplam satış ile son üç aylık dönemde podyumda ilk sırada yerini aldı.

Global pazarda başarı

Türkiye, 2012 yılında Renault Grubu'nun altıncı büyük pazarı konumuna yerleşti. Euromed Bölgesi'nde toplamda araç sıralamasında 1'inci sırada yer alırken Avrupa ülkeleri arasında Fransa ve Almanya'nın ardından 3'üncü sırada yer aldı. ■

ODD Satış ve İletişim Ödülleri sahiplerini buldu

2012 Gladyatörleri belli oldu

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) markaların satış ve iletişim başarılarını ödüllendirmek için üçüncü kez düzenlediği "ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2012 Gladyatörleri" görkemli ve heyecanlı bir finale sahne oldu. 7 Ocak Pazartesi gecesi Le Méridien Otel'de gerçekleşen gecede "Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 18 dalda ödül verildi. Gecede aynı zamanda 2012 yılının otomotiv sektörü satış sonuçları da açıklandı.

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, "Türkiye'de faaliyet gösteren otomotiv sektörünün 49 markasını çatısı altında barındıran derneğimizin sektörümüzün büyümesini ve bilinirliğinin artmasını sağlamak amacıyla birçok faaliyetinden biri de ODD Satış ve İletişim Ödülleri. Sektörümüzün önemli motivasyon kaynakları arasında yer alan geleneksel organizasyonda, bu yıl çok yoğun bir rekabet yaşandı. 55 bin halkoyuyla belirlenen ilk 5 proje jüri üyelerimizin karşısına çıktı" dedi.

Mustafa Bayraktar

Otomotiv pazar rakamları

Otomotiv sektörünün yakından takip ettiği ve heyecanla beklediği 2012 pazar rakamları da aynı gecede açıklandı. Buna göre Türkiye'de 2012 yılında satılan otomobil ve hafif ticari araç sayısı bir önceki yıla göre %10.03 oranında azalarak 777 bin 761 adet olarak gerçekleşti. Otomobil satışları 556 bin 280 adet, Hafif Ticari Araç satışları ise 221 bin 481 adede ulaştı. Gecede satış kategorisinde ödül alan firmalar, bu kapsamda hazırlanan ve ODD tarafından onaylanan logoların bir yıllık kullanım hakkına da sahip olacaklar. ■

2012 Yılının Ödül Alan Gladyatörleri

SATIŞ ÖDÜLLERİ

En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası: Toyota
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli: Fiat Doblo
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası: Ford
En Hızlı Büyüyen Otomobil Markası: Bentley
En Çok Satılan Otomobil Modeli: Fiat Linea
En Çok Satılan Otomobil Markası: Renault
En Çok Satılan Marka (Otomobil ve Hafif Ticari Araç Toplamı): Ford

İLETİŞİM ÖDÜLLERİ

Yılın TV Uygulaması: Ford "Tourneo Custom"
Yılın Gazete Uygulaması: Dacia "Babalar Günü"
Yılın Radyo Uygulaması: Fiat "Kamyonet Ailesi"
Yılın Dergi Uygulaması: Volkswagen "Amarok"
Yılın Fuar Standı Uygulaması: KIA
Yılın PR/Etkinlik Uygulaması: Peugeot 301
Yılın Dijital Uygulaması: Renault "Hedef Megane"
Yılın Outdoor Uygulaması: Toyota "GT86"
Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi: Doğuş Otomotiv "Trafik Hayattır"
Yılın Entegre İletişim Kampanyası: BMW
Yılın Basın Lansmanı: Peugeot 208
Turkcell Teknoloji Ödülü: Renault Mais
Yılın Jüri Özel Ödülü: Peugeot 301

2012'de otomobil ve hafif ticari araç pazarı %10 daraldı

2012 yılında Türkiye otomobil ve hafif ticari araç toplam pazarının yüzde 10,03 azalarak 777.761 adet olarak gerçekleştiğini açıkladı. Bilindiği gibi. 2011 yılında bu rakam 864.439 adetti. 2012 yılı Aralık ayı otomobil ve hafif ticari araç pazarı 115.400 adet oldu. 127.910 adet olan 2011 yılı Aralık ayı otomobil ve hafif ticari araç pazar toplamına göre satışlar yüzde 9,78 oranında azaldı.

Dr. Hayri Erce
Otomotiv Distribütörleri Derneği Genel Koordinatörü

Yılı değerlendiren Dr. Erce, açıklamasında 2011 ile 2012'yi de karşılaştırarak iki yılın arasındaki farklılaşmayı da gözler önüne serdi:

Otomobil satışları 2012 yılında bir önceki yıla göre yüzde 6,27 azalarak 556.280 adete geriledi. 2011 yılında 593.519 adet satışa ulaşılmıştı. 2012 yılı Aralık ayında otomobil satışları bir önceki yılın aynı ayına göre yüzde 9,03 azalarak 80.926 adet oldu.

Hafif ticari araç pazarı 2012 yılında geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 18,25 oranında düşerek 221.481 adet seviyesinde gerçekleşti. Geçen yıl 270.920 adet satışa ulaşılmıştı. Hafif ticari araç pazarı 2011 yılının Aralık ayına göre yüzde 11,5 azalarak 34.474 adet seviyesine geriledi.

2012 yılında 1600cc altındaki otomobil satışlarında yüzde 2,9 azalış olurken, 1600-2000cc aralığında motor hacmine sahip otomobil satışlarında yüzde 31,6 azalış ve 2000cc üstü otomobillerde de yüzde 51,3 azalış görüldü. Ülkemiz iç pazarında 2012 yılında 85 kW altı 184 adet elektrikli otomobil satışı gerçekleşti.

2012 yılında otomobil pazarını ortalama emisyon değerlerine göre incelediğimizde, en yüksek paya yüzde 36,3 oranıyla 120-140 gr/km arasında yer alan otomobiller 202.118 adet ile sahip oldu.

2012 yılı sonunda dizel otomobil satışlarının payı yüzde 58,7, otomatik şanzımanlı araçların payı ise yüzde 36,2 oldu.

2012 yılında otomobil pazarı segment dağılımının yüzde 84,9'u vergi oranları düşük olan A, B ve C segmentlerinde yer alan araçlardan oluştu. Segmentlere göre en yüksek satış adetine yüzde51,4 pay ile C segmenti (285.816 adet), kasa tiplerine göre ise en çok tercih edilen gövde tipi Sedan otomobiller (yüzde 43,2 pay, 240.207 adet) oldu.

2011 yılının 3. çeyreğinde daralmaya başlayan Türkiye Otomobil ve Hafif Ticari araç pazarı, 2011 yılının son çeyreğinde yüzde 11,75 oranında geriledi. 2012 yılı ilk çeyrek (-yüzde 25,39) ve ikinci çeyrek (yüzde 14,6) sonuçlarına göre gerileme devam ederken, üçüncü çeyrekte (yüzde 4,68) artış gözlendi. Ancak 2012 yılı son çeyreğinde pazar yüzde 5,34 daraldı. 2012 Aralık ayında ise pazar yüzde 9,78 seviyesinde küçüldü.

Ekonomide yumuşak inişi sağlamak amacıyla alınan önlemler, ÖTV oranlarındaki artış ve ekonomik aktivitenin yavaşlaması, 2012 yılında Türkiye otomobil ve hafif ticari araç pazarında yüzde 10,03 oranında daralmaya neden oldu. ■

9_Layout 1 1/12/13 6:06 PM Page 1

Büyüme oranı ve müşteri memnuniyetinde liderlik hedefiyle

Volvo Trucks ve Renault Trucks güçlerini birleştirdi

Mete Büyükakıncı

Çok daha güçlü olacağız

İnanmanın ötesinde planlayacağız alabileceğimiz riskleri alacağız, taleplerde bulunacağız. Fransa ve İsveç'e, vizyonumuzu göstereceğiz, örnekleri izleyeceğiz, bazı yerlerde takip edilen bazı yerlerde takip edilen olacağız, kısa sürede farkı kapatmaya çalışacağız paket deyin aksiyon deyin değerli pazarda potansiyeli çok yüksek pazarda en önemli rolü üstlenen marka olacağız.

Volvo Trucks ve Renault Trucks, son on iki yıldır Volvo Group çatısı altında ayrı organizasyonlar olarak, aynı kurumsal kültürle faaliyetlerine devam ediyordu. Bu iki marka, yeni bir yapılanma ile hizmet ağlarını Volvo Group Trucks olarak birleştirerek ağır ticari araç sektöründe önemli bir sinerji yaratıyor.

Türkiye'nin de dahil olduğu, stratejik bir öneme sahip olan EMEA (Avrupa, Ortadoğu ve Afrika) bölgesinde Volvo Trucks ve Renault Trucks, Volvo Group Trucks çatısı altında müşterilerine sundukları geniş ürün yelpazesi ve kapsamlı çözümler ile lider bir servis ağı yaratmayı hedefliyor.

Volvo Group Trucks adı altında birleşildi

Dünya genelinde Volvo Trucks ve Renault Trucks dışında Mack Trucks, Eicher, UD Trucks markalarını çatısı altında bulunduran Volvo Group Trucks, Türkiye'nin de dahil olduğu birçok ülkede hizmet ağını birleştirerek genel bir büyüme stratejisi izliyor. Volvo Group, yeni stratejik yapılanma ile pazar hakimiyetini güçlendirecek ve daha kapsamlı hizmet sunacak olan yeni uygulamaya Ocak 2013 itibari ile geçti.

Hizmet ağında çok markalı yapı

2011 Haziran ayından, 2012 Ekim ayına kadar süren hazırlık süreçleri sonucunda Türkiye'nin içinde bulunduğu Avrupa, Ortadoğu ve Afrika bölgesinde Renault Trucks ve Volvo Trucks şirket yapılarının birleştirilmesi kararının açıklandığını belirten EMEA Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükakıncı, "Bu yeni yapı ile daha hızlı ve verimli hareket eden işlevsel yapı ile müşterilere daha yakın olup daha etkili hizmet sunabileceğiz. Bu yapısal değişikliğin temel amacı dünyadaki ekonomik daralmadan daha çok iki dünya markasının hizmet ağını birleştirerek ortak enerji ile daha güçlenmek, varlığımızı daha kesin kalıcı şekilde devam ettirmek. Aslında var olan organizasyonumuzun çalışma şeklinden de son derece mutluyduk. Fakat markaların ve servis ağının güçlü yönlerini daha iyi kullanabilmek için doğru zamanın geldiğine karar verdik. Yeni yapılanma temeli uzun yıllara dayanan genel büyüme stratejisinin son ayağı. Renault ve Volvo kamyon markalarının doğru konumlandırılması ve kimliklerinin koruyabilmesi ürünlerimizin hitap ettiği müşterilerimize ihtiyaçlara daha uygun sunulabilmesi için satış ekiplerimiz ayrı şekilde çalışmaya devam edecek" dedi.

Hedeflerinin müşteri memnuniyetinde ve büyümede liderlik olduğunu açıklayan Mete Büyükakıncı, "Bu birleşme sonucunda Türkiye'de müşterisine daha da yakın; daha da güçlü bir servis ağına sahip olacağız. İki önemli markanın güçlerini birleştirmesi ile satışlarımızı arttırarak pazar payımızı yükseltecek, rakiplerimiz karşısında geniş ürün yelpazemiz ve üstün hizmet kalitemizle lider olmak için tüm gücümüzü ortaya koyacağız. Pazarda 9 binin üzerinde Volvo, 16 binin üzerinde Renault Trucks ürünü var; toplamda 25 binin üzerinde bir araç parkına hizmet verilecek" diye konuştu.

Üç yeni servis ağı 120 kişilik yeni istihdam

1 Ocak 2014'ten itibaren servislerin iki markaya hizmet verir hale geleceğini vurgulayan Büyükakıncı, üç yeni servis hizmet ağı daha oluşturmak istediklerini belirtti: "2013 servis ağımızda çok markalı yapıya geçiş yılı olacak. Var olan servis ağları 2013 yılının sonuna kadar hizmetlerini vermeye devam edecek. Servis teşkilatının pratikte iki markaya geçişi 2014'te geçişini sağlayacağız. Seçici niteliksel kriterlere göre değerlendirmeler yapacağız. Servislerle yaptığımız görüşmelerde Ocak 2014'ten çok markalı servise geçişle birlikte adet sınırlaması olmadan gerekli standartları yerine getirecek bütün iş ortaklarımızla hep birlikte Türkiye genelinde servis hizmeti vermeye devam edeceğiz. Servis ağına yönelik kendi yatırımlarımızı da olacak. Biri Avrupa yakasında ikisi Asya yakasında olacak. 50 kişilik istihdamı ve çift vardiyayla 80 araç girişi mümkün olacak olan 20 bin m2 üzerine kurulu Hadımköy servisini Şubat veya Mart ayı içinde hizmete açacağız. Hadımköy servisi yeni kurulduğu için iki markaya hizmet verecek. Orhanlı'da oluşacak iki servisin toplam alanı 13 bin m2. 70 kişilik istihdam yaratacak. Çift vardiya ile günde 100 araç kabul kapasitesine sahip olacak. Her iki markanın müşteri iyi diyaloglarını sürdürmesi bizim önceliğimiz. Zor dönemlerde müşterilerimizin hep yanında olduk, zararımızı paylaştık. Karşılaşılan pazar gerçekleri markamıza yön veriyor. Bu karar kendisini müşterinin yatırım ortağı gören, işletme maliyetlerini azaltmayı birinci öncelik olarak gören bir grup olmamızdan kaynaklanıyor. Parça bulunabilirliği, kapsamlı çözümler sunabilen lider bir servis ağı oluşturmak ve müşterilerimizi kendi alanlarında karlı kılmayı hedefliyoruz. Farklı müşteri gruplarına hizmet verebilme imkanı ile servis ağımız iş imkanlarını artıracak. Farklı stratejilerle iki markayı bir araya getiren grup gücünü daha iyi kullanabilecek. Amacımız markaların kimliklerini koruyarak, ürün gamlarını geliştirerek doğru ürünlerle buluşturmak ve daha iyi bir rekabet ortamı yaratacağız. Esnek ve sağlam yapımızla Türkiye pazarında en etkin oyunculardan olacağız. Volvo Group 2011 yılında yüzde 14'ün üzerinde pazar payı aldı. 2012 yılında 654 Volvo kamyon, 1924 Renault kamyon satışı gerçekleştirdik."

Mete Büyükakıncı, Volvo Group şirketleri olarak aynı bina çatısı altında hizmet vereceklerini belirtti: Biz Türkiye'de eşit kıstaslarla aynı çatı altına getireceğiz. Biz Volvo Group şirketleri olarak aynı binaya taşınmayı planlıyoruz. 200 mevcutlu şirket için yeni bir yer bulmamız gerekecek. Ümraniye ve Ataşehir yetmez bize. Yaza gelmeden bunun kararı verilmiş olur. Tek şirket olduğumuzu düşünelim ve bize en uygun binayı bulup taşınacağız.

İkinci el tek bir yapıda toplanıyor

Büyükakıncı, ikinci eli tek bir yapı altında yöneteceklerini söyledi: "İkinci ele çok önem veriyoruz. İkinci el satışından, araç alımına, değişimine yönelik başka vizyonlarımız da var. İkinci el, yeni şirketimizin direktörlerinden Fatih Erdem'in sorumluluğunda olacak."

Büyükakıncı, 2013 yılında kamyon pazarının 2012 seviyelerinde olmasını beklediklerini vurguladı.

Üst yapıda hızlı bir çalışma dönemi

Mete Büyükakıncı, Renault Trucks'ın 14 onaylı üst yapı şirketi ile işbirliğine gittiğine vurgulayarak, "Renault Trucks, Türkiye'de adet olarak en çok üst yapı ile anlaşma imzalamış marka. Bunu Volvo için de gerçekleştireceğiz. İsveç'ten ekip gelecek, değerlendirme yaparak bu üst yapılarla görüşecekler. Volvo için uygun olanlarla çalışma bir an önce başlayacak" dedi. ■

Volvo Trucks ve Renault Trucks hizmet ağlarının birleşmesinin açıklandığı basın toplantısına EMEA Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükakıncı, Volvo Group Trucks Satış Sonrası Direktörü Serkan Karataban, Volvo kamyonları Satış Direktörü Şafak Tuğut, Renault kamyonları Satış Direktörü Tolga Küçükyumuk ve diğer Volvo Group Trucks Türkiye üst düzey yöneticileri katıldı.

Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi Temsilcisi BSEC-URTA Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

Ulaştırma bürokratının zihinsel evrimi

Eski Roma'lı filozof Seneca der ki: "Bir insan hangi limana ulaşmak istediğini biliyorsa, onun için her rüzgar uygundur".

Türkiye'de hem hükümet yetkililerinin hem de ulaştırma sektörünü temsil eden meslek örgütlerinin ve hatta sektörel medyanın üzerinde mutabık kaldıklarını düşündüğüm ortak bir amaç mevcuttur: "Türkiye'yi bölgesinin en önemli lojistik merkezlerinden birtanesi yapmak!"

Hem tarihsel hem kültürel nedenlerle İpek Yolu'nun yeniden canlandırılması ise siyasi kimliği ve mevkisi ne olur ise olsun bu ülkede yaşayan herkesin sempatiyle işittiği bir söylemdir.

Türkiye'nin üretken ekonomisi, bölge ülkeleriyle, zaman zaman inişleri ve çıkışları bulunsa da, sürdürdüğü pozitif ilişkiler ve sektörel meselelere birinci elde yön veren Ulaştırma Bakanlığı ve dahi hükümet seviyesindeki 10 yılı aşkın devam eden siyasi istikrar ve dolayısıyla görevleri başında uzun süredir bulunan teknotratlar ve bürokrasi; yukarıdaki ortak amacın gerçekleştirilmesine destek olacak önemli unsurlardır.

Ancak geride kalan yıllarda bir tehlike de giderek su yüzüne çıkmaya başlamıştır: ulaştırma modu seçiciliği!

Bugün vizyonsuz, kısa vadeli ve popüler politikalar yüzünden bir bataklığa saplanan Avrupa Birliği'nin başarısızlığı ispat olmuş Avrokatlarının yıllardır Marco Polo programının dibaçesinde, Deniz Otoyolları programının hazırlık aşamasında ve dahi kire bulanmış birinci versiyon Beyaz Kitap'ta yazdıkları ve ülkemizde başarısızlıklarına örtü arayanların büyük bir hararetle sahiplendiği reçetelerin Avrupa'yı getirdiği konum ortadadır.

Peki Avrokratlar özde neyi amaçlamışlar ancak başarısız olmuşlardır: karayolu taşımacılığını zapt etmek!

Sonuç ne olmuştur?

Çepersiz zihinlerde yoğrulan yanlış politikalara reel ekonomi duyarsız kalmış ve onlar vizyonsuz politika ürettikçe karayolu taşımacılığı pazar payını hep arttırmıştır.

Size birkaç bilgiyi hatırlattıktan sonra devam etmek istiyorum:

Bugün karayollarında seyreden 10 araçtan sadece bir tanesi ağır ticari vasıtadır. Yani tüm kamyonları Ay'a ışınlayacak olursanız trafik rahatlamayacak!

Dünyadaki karbon salınımının sadece yüzde 3'ünden ticari karayolu taşımacılığı sorumludur.

Mesele çevreyi korumak ise, kargolar Avrupa'daki bazı güzergahlarda dahi elektrikle çalışan trenlerle değil de yeni imal edilmiş kamyonlarla taşınır ise çevreye daha az zarar verilmektedir! Zira o güzergahlardaki ülkelerde devletlerin konvansiyonel yöntemlerle ürettiği elektrik, daha üretim aşamasında iken, şebeke kaçakları da dahil, çevreye büyük zararlar vermektedir.

Herhangi iki nokta arasında yük veya insan taşırken çevreye en fazla zarar veren taşıma biçimi havayolu taşımacılığıdır.

Hal böyle iken Avrokratlar, Avrupa Birliği'ni ekonomi politikaları bakımından post-modern bir Sovyetler Birliği haline dönüştürme pahasına karayolu taşımacılığına karşı bir söylem oluşturmak istemişlerdir.

Halbuki istatistikler göstermektedir ki bırakın Avrupa'yı tüm dünyada 150 km'nin altındaki mesafelerde karayolu taşımacılığı vazgeçilmezdir.

Peki durup dururken bunları size niye anlatıyorum?

Benim asıl dikkatinizi çekmek istediğim husus Türkiye'nin arzu ettiği gibi bölgesel bir lojistik merkez olabilmesi için Avrokratların reçetelerine ihtiyatla bakması gerektiğidir.

Kamyonları, ucuz Çin mallarını getiren ve üretim tesislerini AB'nin dışına taşıyan bir sosyo-ekonomik tehlike olarak gören Avrupa'lı neo-muhafazakarlık giyotini, popülerlik kaygısındaki dar görüşlü Avrupa'lı politikacılar ve basiretsiz Avrokratların yanısıra bu reçeteleri benimseyen AB dışındaki ülkelerin ulusal çıkarlarını doğramaktan geri durmayacaktır.

Eğer öyle ise, tam da bu noktada Türkiye'de ihtiyacımız olan şey, yıllardır Avrokratların yanlış propagandalarına maruz kalmış olan Türkiye'deki karar alıcıların, özellikle ulaştırma bürokrasisinin, bir zihinsel arınma ve evrim yaşamasıdır.

Bir devlet, hiç bir yerde ve hiç bir zaman taşıma modları arasında seçicilik yapmamalıdır.

Aynı devlet, tüm taşıma modlarının eşit ve adil şartlarda birbirleriyle serbestçe rekabet etmesini teşvik etmelidir.

Elbette devlet, tüm taşıma modlarının yasal ve fiziksel altyapısını bir diğerini cezalandırma güdüsüyle değil ancak adalet ve sorumluluk duygusuyla ayrı ayrı en mükemmel seviyeye getirmeye çaba göstermelidir.

Ünlü düşünür Goethe der ki: "Çözümde görev almayanlar, problemin bir parçası olurlar".

Farklı taşıma modlarını temsil eden sektör dernekleri de, bu felsefeye uygun olarak ve birbirlerini rakip değil tamamlayıcı ve alternatif kabul ederek ancak samimi ve sürdürülebilir işbirliği içerisinde ulaştırma bürokrasisinin yukarıdaki zihinsel evrimine katkı sunması gerekmektedir.

Türkiye, bölgesel bir lojistik üs olmak için bu ortak vizyonu inşa etmek zorundadır.

Gün eleştiri ve kısır çekişme değil ortaklık ve işbirliği günüdür.

Konfüçyüs der ki: "Yapılmış şeyler üzerinde konuşmak lüzumsuzdur, geçmiş şeyleri ayıplamak da manasızdır".

Hepinize geniş ufuklu, uzak görüşlü, güzel ve mutlu bir hafta dilerim! ■

Enler ve İlkler Ödülü'nü Bakan Yazıcı verdi

'En çok taşımacılık yapan firma' TOBB UND Lojistik

TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete, İstanbul'da düzenlenen ihracata katkı sağlayacak olan "Yetkilendirilmiş Yükümlü Uygulaması" ve ticareti kolaylaştıracak yeni projelerin tanıtım toplantısına katıldı.

Gümrük ve Ticaret Bakanı Hayati Yazıcı'nın da yer aldığı toplantıda Bakanlık tarafından "Enler ve İlkler Ödülleri" takdim edildi. "En"ler kategorisinde, En yüksek İşlem Hacmi olan firma Tüpraş Petrol Rafinerileri AŞ, en çok ihracat yapan firma Ford Otomotiv, en çok taşımacılık yapan firma TOBB UND Lojistik Yatırım AŞ, en çok ithalat vergisi ödeyen firma BOTAŞ Boru Hatları ile Petrol Taşıma AŞ'ye plaket takdim edildi. TOBB UND Lojistik AŞ'nin ödülünü Bakan Yazıcı'nın elinden, Şirketin Yönetim Kurulu Başkanı ve TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete aldı.

"İlk"ler kategorisinde, ortak transit sisteminden ilk yararlanan firma Gençtur, ilk elektronik beyanname veren firma Arçelik, ilk onaylanmış ihracatçı firma, PETKİM Petrokimya, ilk onaylanmış ihracatçı firma Oyak Renault, ilk A Sınıfı OKSB sahibi firma Ortadoğu Rulman, İlk B Sınıfı OKSB sahibi Arfesan Arkan Fren Elemanları AŞ, ilk C sınıfı OKSB sahibi firma Sarıtaş Çelik AŞ'ye plaket verildi. ■

Arslan Damper, Renault Trucks'ın onaylı üst yapıcısı oldu

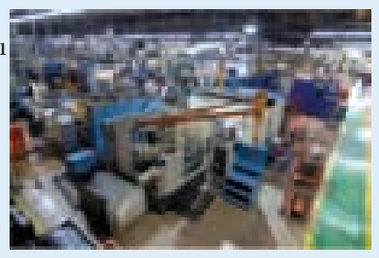
Renault Trucks'ın kriterlerini yerine getirerek "Onaylı Üst Yapıcı" olmaya hak kazanan Arslan Damper, Renault Trucks Türkiye Ürün Yönetimi Müdürü Ömer Onay ve Ürün Teknik Sorumlusu Ercüment Gül'ün yaptıkları proses denetimleri ve Renault Trucks Fransa Ürün Kalite bölümü yetkililerinin ürün denetim çalışmaları sonucunda onay sürecini başarıyla tamamladı.

Arslan Damper Genel Müdürü Engin Arslan, "Türkiye'de gelişen üst yapı sektörünün gereklerini yerine getirmeye çalışıyoruz. Üst yapıcı olarak kalitemizi ürünlerimize yansıtmaya çalışıyoruz. Bu süreçte Renault Trucks ile yaptığımız uygulamalı çalışma sonucunda onay sürecini tamamladık. Kalite standartlarını artırmak, müşteri memnuniyetini sağlamak ve müşterilerimiz onaylı üst yapıcı ile çalışmanın avantajlarından yararlanacaklar" şeklinde konuştu. ■

Hema Endüstri, Mercedes'e hidrolik direksiyon üretecek

Fabrika Türkiye'ye taşınıyor

Dünya markalarının, otomobillerinde kullandığı pek çok kritik parçayı kendi tasarımıyla üreten Hema Endüstri, Mercedes-Benz'in Almanya Düsseldorf'taki hidrolik direksiyon fabrikasını satın aldı. Fabrikadaki makine ve teknoloji Türkiye'ye getirilerek yeni bir direksiyon üretim merkezi kurulacak. 6 ay içinde tamamlanması planlanan fabrika, 70 milyon Euro'luk yatırımla, 2013 yılı sonunda Çerkezköy'de üretime başlayacak ve 1000 kişiye ek istihdam yaratacak. ■



10_Layout 1 1/12/13 6:07 PM Page 1

UND seçimleri...

Özmen, adaylıktan çekildi

9 Ocak 2013 günü bir basın toplantısıyla Un Ro-Ro'dan 70 milyon TL alması halinde Çetin Nuhoğlu'nun adaylığını destekleyeceğini açıklayan Ruhi Engin Özmen, Nuhoğlu'ndan gerekli taahhütleri aldıklarını bu nedenle UND'nin 19 Ocak'ta yapılacak genel kuruluna aday olmayacaklarını 11 Ocak günü UND internet sitesinde duyurdu.

UND Yönetim Kurulu'nun açıklaması şöyle:

2011-2013 dönemi sektörümüz ve derneğimiz açısından çok zor iki yıl oldu. Bu dönem yeniden UND ve RODER olarak aynı çatı altında, tek yürek olmamızın da verdiği güç ve güvenle bizlerin birlikte karar vererek attığı adımlarla atlatılabildi. İnanıyoruz ki, sektör olarak bundan sonra da ihtiyacımız olan yine birlik ve beraberlik içinde hareket etmek, güç birliği ve kararlılıkla geleceğe bakmaktır. Tüm üyelerimizin de yakından takip ettiği gibi özellikle son bir ayda çok hareketli günler geçirdik. Gelinen noktada sektörümüzün ve derneğimizin geleceği için bazı taahhütler talep ettik, bunları aldık. Bundan böyle bu taahhütlerin yerine getirilmesinin takibi hepimizin görevidir. Bu gelişmeler ışığında, Yönetim Kurulumuz aldığı karar gereği 19 Ocak 2013 tarihinde yapılacak 37. Genel Kurul'da aday olmayacaktır. Görev dönemimizde bize destek olan değerli meslektaşlarımıza teşekkür ediyor, görevimizi devralacak tüm arkadaşlarımıza gelecek dönem için başarılar diliyoruz. ■

UND Yönetim Kurulu

- Ruhi Engin Özmen
- Bahaddin Karakuş
- Tevfik Fikret Kutan
- Zahit Sağlık
- Erdal İlhan
- Fevzi Çakmak
- Edip Bakımcı
- Ahmet Musul
- Ali Şükrü Okur
- Ferruh Er
- Mustafa Yılmaz
- Necmi Çobanoğlu
- Necdet Yazar
- Şahap Çak
- Şerafettin Aras
- Tahir Aydoğan
- Tamer Türker

Türkiye'nin ihracatına zarar veriyor

UN Ro-Ro cezalandırmaya başladı

İnsafsızca zam yaptığı için eleştirilen UN Ro-Ro, eleştiren firmaları cezalandırmaya başladı. Zamlara karşı çıkan firmaların araçlarını gemilere bindirmeyen ve değişik zorluklar çıkararak günlerce bekleten UN Ro-Ro, tekel konumunu kötüye kullanarak, Türkiye'nin ihracatına zarar vermeye başladı.

UN Ro-Ro yöneticileri, Saras Lojistik AŞ'ye ait rezervasyonlu araçları Mersin, Ambarlı, Pendik ve Trieste limanlarından gemilere almadılar. UN Ro-Ro, bu tutumuyla Türkiye'nin ihracatını tehdit eder hale geldi.

Bu keyfi tutumun durdurulması gerektiğini söyleyen Saras Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Aras, "Biz yabancı sermayeye karşı değiliz. Ancak bu firma tekel konumunu kötüye kullanmaktadır. Uygulamaları, tüm ihracatçıları tehdit niteliğindedir. Meslek örgütümüzün karşı çıkması gereken bir konuyu dile getirdik ve şimdi cezalandırılıyoruz. UND'nin bazı yöneticileri hiçbir borcumuz olmadığı halde, UN Ro-Ro'yu savunmaktadır. Artık net olarak bellidir. UND yöneticilerinin yeri sektörün değil, UN Ro-Ro'nun tarafıdır" diye konuştu.

Çok sayıda aracının Ambarlı ve Pendik limanlarına alınmadığını, aynı şekilde İtalya-Trieste Limanı'nda da dönüş araçlarının gemiye bindirilmediğini bildiren Saras, hukuki süreç başlatma kararı aldı. UN Ro-Ro'nun tutumundan rahatsız olan çok sayıda firma, kara listeye alacağı korkusuyla ses çıkaramıyor. UN Ro-Ro da bu sessiz ortamda istediği gibi davranıyor.

Bin araçlık filoyla, Türkiye'nin en büyük sanayi kuruluşlarına lojistik hizmeti verdiklerini söyleyen Turgay Aras, UN Ro-Ro'nun keyfi tutumuyla bu hizmetleri aksatamayacağını belirtti: "Bizler Türkiye'nin geleceğine inanarak çalışıyoruz ve bu inançla yatırım yapıyoruz. Ancak UN Ro-Ro aşırı kar hırsıyla sorunu ticari kuralların dışına taşıyarak, tehdit boyutuna getirdi. Bu tehditler, Türkiye'nin geleceğine yapılmaktadır. 2023 hedeflerine yöneliktir. Artık ihracatçının ve nakliyecinin sorunu olan bu sorun, Türkiye'nin meselesi haline gelmiştir. Rekabet Kurumu'nun kararıyla da tutumu tescillidir. Hükümetin bu keyfi uygulamalara çözüm bulmasını bekliyoruz."

Tepki gösterilen UN Ro-Ro uygulamaları

- Tarifeli sefer olmasına karşın, zaman zaman istediği doluluk oranına ulaşmazsa gemi seferlerini iptal ediyor. Böyle durumlarda, ihraç malı yüklü TIR'lar, 3 gün sonraki, yine iptal edilirse, 1 hafta sonraki seferi bekliyor. Örneğin Mersin Limanı'ndan 2 Ocak günü kalkması gereken gemi iptal edildiği için yüzlerce araç sonraki gemi için bekletiliyor.

- Gemiye binişlerde, firmalara eşit davranılmıyor. Limana geliş sırasına göre gemiye almak yerine, henüz limana bile gelmemiş olan birkaç imtiyazlı firmanın araçları bekleniyor. Eğer gemi dolarsa, daha önce gelmiş olsa bile diğer firmaların araçları bindirilmiyor.

- İki firmaya her konuda öncelik tanınıyor. İtalya'dan trenle devam edecekleri gerekçesiyle rezervasyon ve sıra önceliği verilirken, dönüşte trene binmedikleri halde aynı öncelik yine tanınıyor. Binemeyenler ise 3 gün sonrasına bekletiliyor. Oysa her firma, aynı değerde tutulması gerekir.

- Trieste'den dönüş seferinde, devamlı müşterisi olan Türk firmaları bekletilirken, transit ve ithal araç taşıyan yabancı TIR'lara öncelik veriliyor. Çünkü onlardan tek gidiş olduğu için peşin ve daha fazla ücret alınıyor. Türk araçları ise yabancı limanda günlerce bekletiliyor.

- Bazı tarifeli gemilerin Pendik ve Ambarlı'dan TIR alması gerekiyor. Ancak Pendik'te doldurduğu anda, tarifeli olmasına karşın Ambarlı'ya uğramıyor. Ek bir sefer de yapılmadığından, Ambarlı Limanı'na gelen TIR'lar 3 gün sonrasını beklemek zorunda bırakılıyor.

- Hafta sonları fazladan araç başına 100 Euro almasının gerekçesi nedir? Maliyetinde hiçbir değişme olmazken, fazla para alınmasının nedeni nedir? Bu mantıkla, hafta içi 100 Euro indirim yapılması gerekmez mi?

- Bonus sisteminde kredi kartıyla ödemelere yüzde 9 bonus verilirken, çekle ödemeye (1 Ocaktan itibaren) neden yüzde 5 bonus veriliyor? Vade ve şartlar değişmediği halde, bu oranlar neden değişiyor? ■

UN Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüşoğlu:

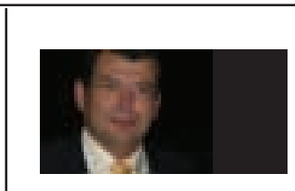
Suçlamalar haksız ve kasıtlıdır

UN Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüşoğlu, 7 Ocak Pazartesi günü yaptığı basın toplantısıyla UN Ro-Ro'ya yönelik iddiaları cevapladı.

Gümüşoğlu, Saras Yönetim Kurulu Başkanı Turgay Aras'ın navlun fiyatları ve rezervasyon sistemi hakkındaki iddialarını gerçekleri yansıtmadığı gerekçesiyle eleştirdi. Gümüşoğlu, "Şirketimiz gemilerini, 'önce gelen yeri kapar' mantığı ile işletmemektedir. Günümüzde devlet kurumlarında, hastanelerde bile personel kapasitesinin doğru olarak kullanılması amacı ile rezervasyon sistemi benimsenmiştir. 2011 yılından beri, işletmekte olduğumuz tüm hatlarımızda, gerek müşterilerimizin gerekse gemi kapasitelerinin en verimli şekilde kullanılması amacı ile intermodal taşımacılık ve proje taşımacılığı kapsamında yapılan taşımalar için müşterilerilerine ayırmış olduğu kontenjanlar ve internet üzerinden rezervasyon sistemi uygulanmaktadır. Söz konusu sistem Şirketimiz ile sürekli taşıma yapan ve gerekli altyapısı yeterli olan tüm müşterilerimizce memnuniyetle karşılanmıştır. Yine gemilerimizde belli bir kapasite rezervasyon sisteminden faydalanamayan müşteriler için ayrılmış olup, bu müşterilerimize de gemi kapasitesi doğrultusunda hizmet verilmektedir" dedi.

Gümüşoğlu, Saras tarafından yapılan açıklamanın üzerinden bir ay bile geçmediği halde UN Ro-Ro tarafından şirketin toplam 131 adet aracının taşındığını iddia ederek, "Saras firmasının UN Ro-Ro'da yaptığı taşımalardan dolayı çok yüksek tutarda ticari borcu bulunmaktadır. Ancak, firmanın ödeme güçlüğünde bulunması nedeniyle şirketimizden defaatle vade ertelemesi talep etmiştir. Bu taleplerin karşılanmış olmasına rağmen, firmanın 8 adet çeki karşılıksız çıkıp bankalarca yazılmıştır. Bu sebeple, firmanın çekleri çalıştığımız bankalar tarafından teminat olarak dahi kabul edilmemektedir" dedi.

Gümüşoğlu açıklamasını, "UN Ro-Ro bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da karayolu taşımacılarımıza yüksek kaliteli ve rekabetçi fiyatlarla hizmet sunmaya devam edecektir" sözleriyle bitirdi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Camia!

Camia, topluluk yada zümre demektir. Bir camiaya ait olma, bağlanma, insanın en ilkel ve en hayati ihtiyaçlarından birisidir. Doğum anından itibaren anne ile kurulmaya başlayan bu bağ, insanın yaş ilerledikçe başkalarıyla da anlamlı ve güçlü ilişkiler kurmasını sağlar.

Herkes, kederini, sevincini paylaşacak, başı derde girdiğinde yardımına koşacak, başarılarını birlikte kutlayacak, başarısız olduğunda umut verecek insanlara her zaman gereksinim duyar. Güçlü ve kalıcı ilişkiler kurmak, bir ortama, bir çevreye, bir gruba bağlanma herkes için en önemli motivasyondur. Hepimiz büyük bir kümenin, bir camianın parçası olmak isteriz.

Benzer düşünen, benzer davranan, aynı deneyimleri paylaşan, ortak bir dil kullanan bir topluluğa ait olmanın tatmini ile dünyada var olmak daha anlamlı hale gelir. Bu yüzden bir gruba, bir çevreye dâhil olmak ve çevre tarafından kabul görmeye olan ihtiyaç insan varlığını daha anlamlı kılar.

İnsanın kendini gerçek anlamda bir çevreye kabul ettirmesi çok zahmetli ve zaman isteyen bir çabadır. Sahip olunan ilişkilerin gerçek değeri, bunların sahiciliğiyle ilgili ve değeri ise niceliğinden çok niteliğindedir.

Çevremizdeki insanlar bizi tanımadığımız insanlara ulaştıran halkalar oluştururlar. Bu bağlantılar aracılığıyla bir fikri yaymaktan yeni bir iş bulmaya kadar birçok konuda yardım alırız. Hepimizin hayatında bu tanıdıklarının katkısı vardır. Şu an yaptığımız işi bulmaktan, tutun eşimizle tanışmaya kadar pek çok ilişkimizde tanıdıklarımızın payı vardır.

Herkes, bu ilişkilerin ne kadar önemli olduğunu bilir. İş bulmak için önce bir tanıdık bulmak gerekir. Bir işe girdikten sonra ise bu kez yükselmek, daha fazla güç sahibi olmak, bazı projeleri gerçekleştirmek için çevre edinmek gerekir.

Ancak önemli olan, tanıdığımız insanların sayısından çok onlarla nasıl bir ilişkide olduğumuzdur. Bu insanları ne kadar ve nasıl tanındığınız ve bu ilişkilerinizde ne derece samimi olduğunuz çok daha önemlidir.

İlişkilerimizin gücü, adres defterimizdeki sayıdan ziyade ister iş, isterse arkadaşlık çerçevesinde olsun gerçekten nasıl bir bağlantı içinde olduğuyla ilintilidir. Gerçek güç bu ilişkilere ne kadar emek verdiğimiz, onlara ne kadar yatırım yaptığımızda yatar. İnsan, analitik düşünebildiği kadar, aynı zamanda yardımlaşan, ihtimam gösteren, başkasının acısını paylaşan, hisseden, muhabbet eden bir varlıktır.

Bağlantı sahibi olmak, sadece işimiz düştüğünde kapı çalmak için yapılacak bir yatırım değildir. Böyle bir gayretin samimiyetsiz olduğu her halinden bellidir. Konu gerçekten yardım istemeye gelince hiç getirisi olmayan bir yatırım olduğu ortaya çıkar. Çevre edinmek, ancak sahici ilişkiler kurmakla mümkün olur.

Kimse, kendini telefon fihristindeki, Twitter ya da Facebook'taki arkadaş sayısı ile kandırmasın.

Kimse mevkii ya da konumunda edindiği çevreyi kalıcı sanmamalıdır.

Nasrettin Hocanın "Ye Kürküm Ye" hükmünün, günümüzde daha da geçerli olduğu unutulmamalıdır…

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Çözüm Merkezleri

T.C. Ulaştırma Bakanlığı Çağrı Merkezi
Türkiye'nin her yerinden
444 24 07
Görüş, öneri, sorun, şikayet talep, dilek, bilgi alanlarında 7 gün 24 saat arayabilirsiniz.

Yangın İhbar: 110
Hızır Acil: 112
Polis: 155
Jandarma: 156
Yol Danışma: 0312-415 88 00
Karayolları Bilgi Hattı: 159
OGS-KGS Danışma: 444 11 17
Trafik Kaza Danışma Birimi
Tel: 0312 412 25 92 - 412 25 94
Faks: 0312 299 55 17

www.tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 2 • Sayı: 70 14-20 Ocak 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Editör
Korkut AKIN

Reklam / Abone
Özgür ALKAN

Grafik Yrd: **Emre ÖZTÜRK**
Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri
Evren Mah. Cami Yolu Cad.
Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli
Bağcılar-İstanbul
Tel: 0212 - 550 67 65
Gsm: 0549 341 55 56
Faks: 0212 - 515 16 28
editor@tasimadunyasi.com

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pınar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DİYARBAKIR
Ramazan DEMİR

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma 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.

11_Layout 1 1/12/13 6:08 PM Page 1

Ekol Lojistik, Ro-Ro seferlerine başladı

12 Ocak Cumartesi günü Haydarpaşa Liman İşletmeleri'nden yola çıkan PaQize adlı gemiyle Ekol Lojistik İstanbul-Trieste seferlerine başladı. Ekol Lojistik'in satın alma taahhüdü ile kiraladığı Hatche, PaQize ve Qezban isimli 3 gemiyle yapacağı taşımacılığın maliyeti 100 milyon euro olarak açıklandı. Her bir gemi 250 treyler kapasitesine sahip.

Haydarpaşa Liman İşletmeleri'nde düzenlenen programa Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, UND Başkanı Ruhi Engin Özmen, yönetim kurulu üyeleri ile Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul katıldı. Törende KDGM Genel Müdür Yardımcısı Hüseyin Yılmaz da yer aldı.

Talat Aydın: Adil ve tatlı bir rekabet dilerim

Ekol Lojistik'in Ro-Ro seferlerine başlaması imkanını sektörün iyi değerlendirmesi gerektiğini belirten Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, "Pakize'ye kazasız belasız uzun yıllar hizmet sektörümüze hizmet etmesini diliyorum. Bu bir imkandır bu imkanın var olabilmesi için de yaşaması lazım. Herkesin bunun yaşaması için gayret göstermesi lazım. Dünya artık gittikçe taşımacılıkta tek modlu taşımacılıktan çok modlu taşımacılık, kombine taşımacılık modelini çok kullanmaya başlıyor. Bunun ayakları karayolu, deniz ve tren taşımacılığı. Bu da beraberinde verimlilik, hız daha yüksek kapasite meydana getiriyor. Önceden beri var olan bir Ro-Ro taşımacılık düzeni mevcut. Aralarında adil ve tatlı bir rekabet dilerim. Biz de bakanlık olarak Tehlikeli Madde ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlüğü kurduk. Gittikçe daha güçlü kamu, kuruluşu, düzenleyici otorite olarak kendini ortaya koyacaktır" ifadelerini kullandı.

caner.ozcan@tasimadunyasi.com
Caner ÖZCAN

Haydarpaşa Liman İşletmeleri'nde düzenlenen törene Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, UND Başkanı Ruhi Engin Özmen, yönetim kurulu üyeleri ile Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul katıldı. Törende KDGM Gene Müdür Yardımcısı Hüseyin Yılmaz da yer aldı.

Ahmet Musul: Amacımız Ro-Ro işletmecisi olmak değil

Ekol Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Musul ise Ro-Ro taşımacılığına adım atmalarının sektör ve Ekol Lojistik için güzel bir gelişme olduğunu söyledi. Bu taşımayla Ro-Ro işletmecisi olmak için adım atmadıklarını sadece kendi yüklerini taşımak için böyle bir oluşuma gittiklerini kaydeden Musul, "İhracatçılarımızın, ithalatçılarımızın rekabet gücünü artırıp rekabete, kaliteye, olumlu bir katkı sağlamış oluruz. Her gemi 250 treyler kapasitesine sahip. Toplam yatırım bütçesi yaklaşık 100 milyon euro civarında, Bu sefer arkadaşlarımızın jestleri nedeniyle farklı firmalara da hizmet veriyoruz ama normalde kendi yüklerimizi taşımak için kurduğumuz bir yapı" ifadelerini kullandı. Düzenlenen törenin ardından Trieste'ye doğru ilk gemi sefere çıktı. ■

Seferler haftanın üç günü Haydarpaşa-Trieste arasında karşılıklı olarak gerçekleştirilecek.

Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

TOF-TOFED Koalisyonu

Taşıma Dünyası okuyucularına merhaba! Gündeme göre bu köşede sizlerle birlikte olup düşüncelerimi sizlerle paylaşacağım.

Herkesin malumu; bütün harpler, bütün anlaşmazlıklar, bütün rekabetler masa başında anlaşmayla biter, Sorunlar sona erince de dertler azalır, sevgiler çoğalır. Atalarımız ne demiş: "Sen zot, ben zot, eşeğe kim verecek ot".

19.20 Aralık'ta Ankara Büyük Anadolu Oteli'nde; Emniyet Genel Müdürlüğü, Ulaştırma Bakanlığı ile, TOFED ve TOF'un katıldığı bir çalıştay yapıldı. TOFED'le TOF'un bir araya gelmesi tüm otobüs camiasını sevindirdi, heyecanlandırdı. İnşallah TOFED ve TOF'un başkanları, genel sekreterleri, yönetim kurulu üyeleri göründükleri gibi olur, oldukları gibi görünürler; şeytani değil, rahmani olurlar.

Fikirler başka, zikirler başka olmaz. Hinlik, cinlik düşünmezler, samimi olurlar. Keser gibi 'Rabbena, hep bana' diye kendilerine yontmazlar, testere gibi 'bir sana bir bana' erdemini gösterirler. Her platformda ve her cenahta otobüsçünün haklarını hukuklarını kollarlar. Otobüsçülerin itimatlarını, hayır dualarını kazanırlar. Hoşgörülü davranışları ile takdir edilir, iyilikle yad edilirler. Aksi olursa ne olur? Gülüm keten helva yanar, kül olur ki bu ne TOFED'e ne de TOF'a bir şey kazandırır.

Otobüsçülerin itimadını kaybedip, karizmayı çizdirirler ve çok irtifa kaybederler. Hatta ve hatta dibe vururlar. Koskocaman dağ doğura doğura minnacık bir fındık faresi doğurur. Bütün umutlar, beklentiler heba olur. Gün; sen ben kavgası yapma, pişmiş aşa su katma, herkesin kendi egosunu tatmin etme ve benim horozum ötmese de tepeli olsun deme günü değil. Asgari müşterekte, iyi niyetle, samimiyetle bir olmak, beraber olmak günüdür. Dirliğin birlikten beraberlikten doğacağını ispatlama günüdür.

Haydi, TOFED'in TOF'un başkanları ve yönetim kurulu üyeleri! İlkeniz, 'durmak yok, yola devam' olsun. Allah yardımcınız olsun. Otobüs sektörünün hakkını, hukukunu korumak için çıktığınız yolda gazanız mübarek olsun. Allah sizi mahcup değil, muvaffak etsin. Amin. ■

12_Layout 1 1/12/13 6:09 PM Page 1

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.yıl Otokar