

Pall-Ex Türkiye, ulusal ana ortak arıyor

Pall-Ex, paletli nakliye dağıtım ağını birlikte kurmak üzere bir ulusal ana ortak arayışını bir kampanya ile başlattı.



12'de

Mercedes-Benz Türk, 87 Actros, 51 Axor teslim etti

2013 Ocak ayı kamyon pazarında çok hareketli geçti. Mercedes-Benz Türk, 9 firmaya Aksaray Kamyon Fabrikası'nda düzenlenen törenlerle toplam 138 çekici teslim etti.



9'da

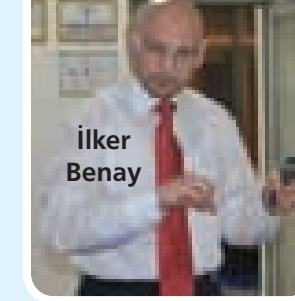
Mercedes, otobüste de yıla hızlı başladı

Ocak ayında 42 otobüs satışı yaptı. Mercedes-Benz Türk, 2. el otobüs ve minibüste cazip teklifler 12'de



Türk Turizm

536 kaptana eğitim verildi



İlker Benay

Mercedes-Benz Türk, 2012 yılında 16 ayrı firmanın 536 kaptanına emniyetli ve ekonomik sürüş konularında eğitim verdi ve sertifikalandırdı.

2013'ün ilk eğitimi Bayrampaşa Mengerler Servisi'nde verildi.

11'de

Taşıma Dünyası

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

editor@tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Yıl: 2 • Sayı: 74 • 11 - 17 Şubat 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

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

Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırım'ın yeni mektubu, rekabetin içselleştirilmesi açısından büyük önem taşıyor.

REKABET ZORUNLUDUR

● Toplumların refah düzeylerinin yükseltilmesi, tüketici egemenliğinin etkin biçimde tesis edilmesine bağlıdır. Tüketici egemenliğinin sağlanabilmesi için olmazsa olmaz koşul rekabetçi bir piyasadır.

● Misyonumuz, rekabet ortamının sağlanması, korunması ve geliştirilmesidir. Rekabetçi anlayışın benimsenip anlaşılması ve desteklenmesi için rekabet savunuculuğu yapmak da aslı görev ve sorumluluklarımız arasına girmektedir.

Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırım, yeni bir mektup yayınladı. Kurumun başarılı olma arzusu kadar sorumluluk ve hesap verme amacı da olduğu belirtilerek mektubun bu amaca hizmet için yayımlandığı ifade edildi. Tüketici odaklı bu beşinci mektuptaki önemli hususları aktarmak gerekiyor.

● Mal ve hizmet üreten çağdaş teşebbüsler yeni süreçte, tüketici odaklı, ahlak ve hukuk temelli bir yaklaşımı benimsemek zorundadırlar.

● Yeni egemenlik, tahtında tüketicinin oturduğu ve önceliklerden çok daha farklı ve özgürlükçü bir sistemdir.

● Rekabet kurallarının nihai hedefi, tüketicinin refah düzeyini artırmak amacıyla tüketiciye sağlanabilecek her türlü faydadır.

● Rekabetçi sistem, tüketici için daha fazla mal ve hizmet, daha düşük fiyat ve daha yüksek kalite demektir.

● Tüketici refahının artırılması, rekabet hukukunun temel amaç ve hedeflerinin başında gelmektedir.

● Zannedildiğinin aksine, haksız rekabetle ilgili konularda Rekabet Kurumu yetkili değildir.

● Hayat kalitesini yükseltecek özellikler kazanılmasında sivil toplumun yeri ve rolü her geçen gün daha çok önemsenmektedir.

● Her düzeydeki tüketici örgütü ve vatandaşlarımız, Rekabet Kurumu'nun en tabii müttefikidir.

● Ülkemizde rekabetçi anlayış ve uygulamaların yaygınlaşması bakımından tüketicilerin bilgisi, ilgisi ve desteği çok önemlidir.

6'da

İSAROD: İstanbul Umum Servis İşletmecileri Esnaf Odası

10 üyesi bulunan Oda Başkanı Hamza Öztürk açıkladı

Bireysel taşımacı sayısı artıyor

Caner ÖZCAN

İstanbul Umum Servis İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) Başkanı Hamza Öztürk, 'bireysel taşımacı sayısında azalma var' açıklamalarına rakamlarla cevap verdi: "Odamız 1993 yılında kuruldu, en büyük üye girişi geçen sene oldu. 2010 yılında 492, 2011 yılında 902, 2012'de 2 bin 56, 2013'ün Ocak ayı içerisinde de 265 kişi odamıza kaydoldu."



Hamza Öztürk

4'te

Korsana çare: Tahsisli plaka

"Korsan taşımacılık sorunu yaşıyoruz. Birçok okulumuz emniyetimizle koordineli çalışıyor zaten. Esnafımız korsan araçların fotoğraflarını çekip getiriyor. Biz de ilgili birimlere, maliyeye gönderiyoruz. Tahsisli plaka korsan taşımacılığın önlenmesi için çaredir."

Temsa Global Genel Müdürü Dinçer Çelik oldu

5'te

Doğuş Çay'larımız Ford Cargo 1826 Midilli 4x2'den

Doğu Zehab İnşaat 20 Ford Cargo 4136M Transmikser aldı

8'de

U.N. RO-RO 2023'e hazır



10'da

Beykoz Lojistik MYO-Turkcell işbirliği



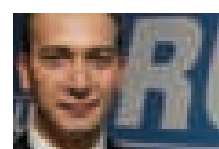
11'de



Dr. Zeki Dönmez

Rekabetin ne olduğu bellidir, çarpıtılmamalıdır!

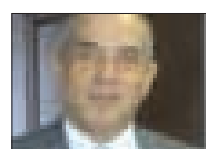
7'de



Haydar Özkan

Model ülke olmak!

9'da



Prof. Dr. Mustafa İlıcalı

Enerji taşınımı ve boru hatları - 2

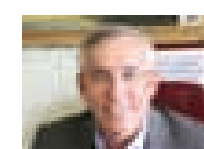
2'de



Mustafa Yıldırım

Örnek model oluşturmalıyız...

5'te



Salim Altunhan

Anlat anlat, heyecanlı oluyor...

11'de

Sürdürülebilir politikalar açısından gerekliliğiyle birlikte zorunluluğu da neredeyse kesin gibi gözükten alternatif enerji kaynaklarının taşınması konusunda ülkemizdeki gelişmelere bir bakalım.

Kanunla düzenlenmiş...

BOTAŞ ilerleyen süreçte; piyasanın tekeli konumunu korumuş ardından 1990'da Doğalgaz Piyasası Kanunu ile bu tekel hakları elinden alınmıştır. Doğalgaz Piyasası Kanunu; doğalgazın ithalatı, aktarımı, dağıtımını, depolanması, pazarlanması, satışı, ihracatı ve bu aktivitelerle uğraşan bütün gerçek ve yasal kişilerin hakları ve yükümlülüklerini kapsamaktadır.

BOTAŞ'ın inşa ettiği ulusal ve uluslararası petrol ve doğalgaz hatları Şekil 1'de

Görüldüğü gibi ülkemizin hemen birçok iline yayılmış durumdadır. Bu boru hatları ülke içinde birçok yere ulaştığı gibi, bölgesel ve uluslararası birçok hattın bağlantı bölümlerini de teşkil etmektedir. Boru hatlarının ana eksenini doğu-batı doğrultusunda uzanmakta olup, kuzey-güney ekseninde de yayılmalar göstermektedir. İstanbul; doğalgaz hizmetine diğer illere nazaran çok daha erken tarihlerde ulaşmış, takibinde bu hizmet birçok ilimize hızla yayılmıştır. Aynı şekilde; Muğla, Batman, Siirt, Hatay ve Kilis illerimize doğalgaz boru hattı ihale aşamasındadır. Bunun yanı sıra; Zonguldak, Bartın, Giresun ve Iğdır illerine doğalgaz boru hattı inşa aşamasındadır. Bütün bunlarla beraber; Artvin, Hakkari, Şırnak, Mardin, Sinop, Bitlis, Tunceli, Bingöl ve Muş illerine de doğalgaz boru hattı planlaması fazındadır. Ayrıca; Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'ne (KKTC) Anamur'dan (Mersin) boru hattı çalışmaları devam etmektedir. Ancak; bu boru hattı çalışmalarında ilçe belediyesi, büyükşehir belediyesi ve merkezi idare arası hak ve yetki karmaşası ile mevzuat eksikliği sebebiyle istenen yol alınamamaktadır.

Paralel hatlar

Şekilde de görüldüğü üzere; boru hatları bir ulaşım modu olarak ülke tarihinde önemli bir yayılma göstermiş, bununla beraber mevcut, inşa halinde ve planlanan yüksek hızlı demiryolu (YHD) hatları ile de paralellikler göstermektedir. Burada; boru hatları ile taşınan mal, enerji ve ürünün alabilirdiğine çeşitlendirilmesi önemli bir

Enerji taşınımı ve boru hatları - 2



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

husus olup, yüksek hızlı demiryolunun yük taşımacılığı için kullanılacak olan hatlarında, boru hatlarıyla benzerlik gösterebilecek ürünlerin el değiştirmesi hususu göz önünde bulundurulmalıdır. YHD, karayolu ve denizyolu yük taşımacılığında entegrasyonun öne çıkarılması, bağlantının bu çerçevede düzenlenmesi, kapasitelerin buna göre optimizasyonu ve lojistik köylerin, lojistik merkezlerin bu çerçevede yer ve kapasite tespitlerinin yapılması oldukça önemlidir. Bu entegrasyona boru hatlarının da dahil edilmesi çok önemli bir konudur. Ayrıca boru hatları ile YHD hatlarının nerelerde paralel olabileceği ve nerelerde farklı güzergâhlardan geçmesi gerektiği de kapsamlı olarak etüt edilmesi gereken bir konudur.

BOTAŞ tarafından işletilen hatlar

Şekil 2'de görüldüğü üzere ülkemizde BOTAŞ tarafından işletilmekte olan 3400 km boru hattı mevcuttur.

Mevcut boru hatları ağırlıklı olarak ülkemizin Kuzey Doğu Anadolu, Çukurova, Güneydoğu Anadolu, İç Anadolu ve Ortadoğu Anadolu bölgelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Mevcut coğrafi yayılımın, politik, stratejik, coğrafi ve kaynaklı sebepleri vardır. Bu bölgelerimiz; geneli itibarıyla petrol zengini komşularımıza yakın olup bu ülkelerle yapılan anlaşmalarla bu hatların kurulumu yapılmıştır. Ayrıca bu bölgelerimizin bazıları mevcut durumda, kısmen petrol çıkarılan bölgelerdir. Batman, Adıyaman ve Kırıkkale; petrol rafinelerinin olduğu illerdir. Ayrıca; Ardahan-Kars-Erzurum-Erzincan-Sivas-Kayseri-Kahramanmaraş-Ceyhan (Adana) hattı, uluslararası Bakü-

Tiflis-Ceyhan (BTC) petrol boru hattının ülkemizdeki bağlantısını teşkil etmektedir. Bunun yanı sıra; Şırnak-Mardin-Şanlıurfa-Gaziantep-Kahramanmaraş-Ceyhan (Adana) güzergâhi da; uluslararası Kerkük-Yumurtalık (Ceyhan) petrol boru hattının ülkemizdeki bağlantı hattıdır. Burada; Ceyhan'ın (Adana) hem petrol ve hem de doğalgaz boru hatlarında merkezi ve stratejik bir konumda olduğu görülmektedir.

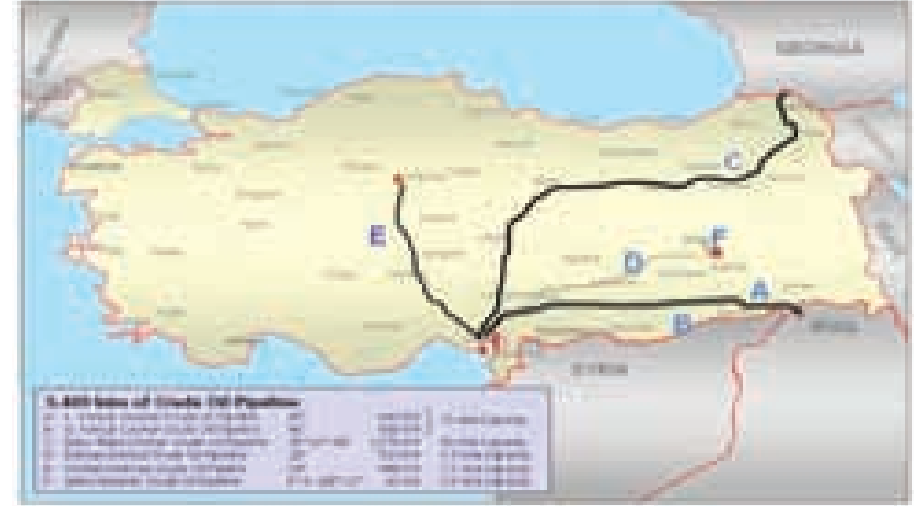
Enerji hatları uzuyor

Ülkemizde 2011 yılı itibarıyla 16000 km boru hattı bulunmakta olup 44 milyar m3 doğalgaz taşınmaktadır. Bunun yüzde 1.75'ini yerli üretim teşkil etmektedir. Aynı şekilde; 2011 verileri itibarıyla 32 milyon ton ham petrol boru hatlarıyla taşınırken, bunun yüzde 8'ini yerli üretim oluşturmaktadır. Görüldüğü üzere mevcut durumda; ülkemizin petrol ve doğalgaz kaynakları kısıtlıdır. Güneş ve rüzgâr enerjisi başta olmak üzere; alternatif enerji kaynakları bakımından ülkemiz zengin olup bu kaynakların üretimi, kurulumu ve işletimi konuları ise mevcut teknik imkanlar ve piyasa koşullarında henüz uygun maliyetlere sahip değildir. Bununla beraber; bu kaynakların üretimi, kurulumu ve kullanımına dair dünya genelinde gelişen bir trend olduğu ve bu doğrultuda teknik imkanların geliştirildiği bir gerçektir. Bu konuyu; Türkiye için daha da önem arz etmektedir. Pek çok defa ortaya koyduğumuz şekliyle diğer birçok alanda olduğu gibi bu konuda da akademi-piyasa entegrasyonuna, akademi-özel sektör-kamu ortaklıklarına, Ar-Ge çalışmalarına ve devlet teşvikine ihtiyaç vardır. Buda; organizasyonel yapılanma, yenilikçi anlayışlar, hizmet perspektifinin güçlendirilmesi, mevzuatta yenilenme ve koordinasyon ile sağlanabilecektir.

Kaynakların kullanımının önemi

Ülkemizin; komşularıyla iyi ilişkiler geliştirmesi, ticari hacmini alabilirdiğine arttırması, bölgesel entegrasyonlar, kültürel ortaklaşmalar gibi konular, birçok alanda olduğu gibi kaynakların kullanımını hususunda büyük önem

Şekil 1. BOTAŞ'ın inşa ettiği ulusal ve uluslararası petrol ve doğal gaz hatları



Şekil 2. Ülkemizde BOTAŞ tarafından işletilen petrol boru hatları

arz etmektedir. Hepimizin bildiği üzere; ülkemiz -her ne kadar yüksek bir verimle kullanılamasa da- komşu ülkelerin birçoğuna göre nispeten su zengini bir ülkedir. Ayrıca ifade ettiğimiz üzere; güneş enerjisi ve rüzgâr enerjisi yönünden zengin bir ülkedir. Özellikle güney ve doğu komşularımız ise (Ortadoğu ve Orta Asya ülkeleri) petrol ve doğal gaz zengini ülkelerdir. Dolayısıyla; enerji ve boru

hatları konusunda sadece dünyanın doğu yakasından batı yakasına enerji aktarımı olarak bakmak yerine aynı zamanda komşularımızla entegrasyonumuzun ve kaynaklarımızın karşılıklı ortak kullanımının en üst düzeye çıkartılması çerçevesinde bakmakta da fayda vardır. Konuyu devam ettireceğim. Hepinize sağlıklı, mutlu, huzurlu ve başanlı bir hafta dilerim. ■

DÜNYANIN TERCİHİ! TÜRKİYE'NİN GURURU!



www.isuzu.com.tr facebook.com/isuzuturkiye twitter.com/isuzuturkiye



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

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 1S2
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

Kocaeli, 2023 ulaşım vizyonunu belirledi

Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Zekeriya Özak, Ulaşım Master Planı ile 2023 vizyonunu çizdiklerini söyledi. Özak, planın 131 ilgili kuruluşla görüş alınarak hazırlandığını belirtti. Ulaşım alışkanlıklarının tespiti amacıyla, 10 bin hanede anket yapıldığını vurgulayan Özak, "Toplam 29 bin vatandaşımızla yüz yüze görüşmeler yapıldı. Kent genelindeki 65 kavşakta trafik sayımları, TEM otoyolu, D-100 ve D-130 yolları başta olmak üzere şehrin bütün giriş çıkışlarında, 24 saatlik gözlemler ve sayımlar gerçekleştirildi. Ulaşım Master Planı, ortak akılla, katılımcı bir şekilde ve modern bilimsel yöntemlerle son derece titiz ve ciddi bir şekilde hazırlandı. Bu proje, Türkiye'ye örnek bir çalışma. 6 büyükşehir belediyesimiz, ana planlarını, bizim çalışmamızı model alarak sürdürüyor. Bu plan tüm Kocaeli'nin 2023 Ulaşım Vizyonudur, Kocaeli'nin yol haritasıdır" diye konuştu. ■



Antalya'da kentiçi ulaşımında "kredi kartı uygulaması" yaygınlaştı

Antalya Ulaşım AŞ tarafından pilot uygulaması 5 Haziran 2012 tarihinde 600 numaralı Havalimanı-Otogar hattında uygulanan kredi kartı uygulamasının olumlu sonuçlar vermesi üzerine 6 Kasım 2012'de kredi kartı uygulamasını işletimini yaptığı tüm otobüslere yönelik genişletmişti.

Bu uygulama ile gerek bakiye yüklemesi, gerekse sistem güncellemesi gibi sorunlar tamamen ortadan kalktığı belirtilerek, şehre kısa süreliğine gelen ziyaretçilere ve tüm Antalya halkına büyük kolaylıklar ve avantajlar sağlandığı vurgulandı. Bu olumlu gelişmeler ve tepkiler üzerine, 1 Şubat 2013 tarihinden itibaren nostalji ve ANTRAY tramvaylarında da "Kredi Kartı Uygulaması" başlatıldı. ■



EGO, Mercedes'le gücüne güç katıyor

Ankara Büyükşehir Belediyesi tarafından ihale edilen, farklı dizaynlarıyla trafiğe renk ve hız katarak toplu ulaşım konforunu artıran yeni körüklü otobüslerin sayısı; 175'i doğalgazlı, 132'si dizel olmak üzere 307'ye yükseldi. Alımı yapılan 500 körüklü otobüsün tamamı 2013 Mayıs ayında filoya katılacak.

Sözleşmesi geçen yıl imzalanan 250'si doğalgazlı 250'si dizel körüklü otobüsler, Eylül ayından

bu yana parti parti teslim alınarak, toplu ulaşım filosuna katılıyor. Her geçen gün güçlenerek gençleşen toplu taşıma filosu ile hizmet kalitesi daha da yukarıya taşınıyor. Otobüsler, alçak tabanlı, engelli kullanımına uygun, klimalı, kameralı ve GPS takip sistemli, 18 metre uzunluğunda 152 yolcu kapasiteli, ses anons sistemli.

Yeni katılan körüklü otobüslerle filodaki araç sayısının 2 bin 86'ya ulaştığını dile getiren EGO yetkilileri, günlük ortalama 1450 aracın servise çıktığını belirterek, filodaki yenilenmenin sonucunda 250 yıpranmış otobüsün servis dışı

bırakılacağını ifade ettiler.

EGO'nun hizmet kalitesi açısından "2012 yılının pırıl pırıl" geçtiğini ifade eden yetkililer, doğalgazlı ve körüklü otobüslerin yanı sıra atölyelerin de teknolojik gelişmelere paralel olarak yenilendiğini vurguladılar. ■

Otobüsler; alçak tabanlı, engelli kullanımına uygun, klimalı, kameralı ve GPS takip sistemli, 18 metre uzunluğunda ve 152 yolcu kapasiteli.



Anadolu Isuzu'dan Çorlulu 200 sürücüye eğitim



Anadolu Isuzu, satış sonrası hizmet anlayışında fark yaratmaya, Çorlu Belediyesi Halk otobüsü filosunda görevli 200'e yakın sürücüye verdiği "Verimli Sürüş Eğitimi" ile devam etti.

Belediye Kültür Merkezinde Çorlu Belediye Başkanı Ünal Baysan ve Başkan Yardımcısı Erdoğan Demirci'nin konuşmalarıyla başlayan eğitimde verimli sürüşle ilgili bilgi alan



halk otobüsü sürücülerini, 10'arlı gruplar halinde Otomatik Şanzımanlı Citibus otobüste direksiyon eğitimi üzerinde çalıştı. Yoğun trafikte araçların hangi hızda sürülmesi gerektiği konusunda bilgilerin de verildiği uygulamada; otobüslerin yakıt sarfiyatı da bilgisayar ortamında ölçülerek sürücülere raporlandırıldı. ■



Ekol'e tecrübeli İK yöneticisi

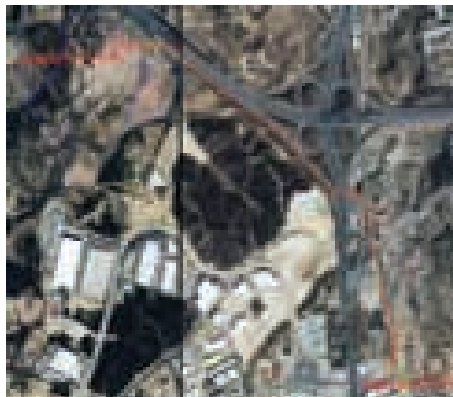
Avrupa'da gerçekleştirdiği yatırımlarla küresel bir lojistik firması olma hedefine hızla ilerleyen Ekol, büyümesine pek çok global şirkete insan kaynakları yöneticiliği görevlerinde bulunmuş Şebnem Ustomar ile devam ediyor.

Ekol Lojistik'te CPO (Chief People Officer) görevine getirilen Şebnem Ustomar, 1989 yılında Marmara Üniversitesi İngiliz Dili ve Eğitimi bölümünü bitirdi. farklı görevler alan Ustomar, 2003 yılında DuPont Products'ta İnsan Kaynakları alanında Türkiye, Mısır ve Birleşik Arap Emirliği'nden sorumlu oldu. 2009 yılında Arzum Elektrikli Ev Aletleri İnsan Kaynakları Direktörlüğü'ne getirildi. Şubat 2013 itibarı ile göreve başlayan Ustomar evli ve bir kız çocuğu annesi. ■

Türkiye'nin ilk "monoray"ı İzmir'de kurulacak

İzmir Büyükşehir Belediyesi, Gaziemir'de yapım çalışmalarının başladığı yeni fuar kompleksine ulaşımı, 2 kilometrelik monoray sistemi ile sağlayacak. Sistem, İZBAN'a entegre olarak çalışacak.

İzmir Büyükşehir Belediyesi, Türkiye'ye örnek olacak yeni bir projeye daha imza atmaya hazırlanıyor. Alan düzenleme ve yapım çalışmalarının başladığı Gaziemir'deki yeni fuar kompleksine ulaşım konusunda da harekete geçen yapım İzmir'in yerel yönetimi, İZBAN'a entegre olacak ve sadece fuar alanına ulaşım sağlayacak 2 kilometrelik monoray sistemi üzerinde çalışıyor. Büyükşehir Belediyesi, diğer taraftan da yaklaşık 400 milyon liraya mal olacak fuar kompleksine ulaşımı rahatlatacak yeni imar yolları planlıyor.



Modern ve konforlu

Yükseltilmiş kolonlara yerleştirilecek kirişler üzerinde çalışacak monoray sistemi, İZBAN'ın ESBAŞ istasyonundan başlayacak ve Akçay Caddesi'ni keserek çevreyolu-Gaziemir Kavşağı-çevreyolu paralelinden devam ederek yeni fuar alanına ulaşacak. Gidiş- dönüş tek hat olarak planlanan monoray sistemi, 2 kilometrelik güzergahta İZBAN ve yeni fuar alanı arasında kesintisiz ulaşım sağlayarak yolcu taşıyacak. Yeni fuar kompleksine gelmek isteyen yolcular, metro ve İZBAN ile ESBAŞ istasyonuna geldikten sonra modern ve konforlu monoray sistemi ile taşınacak. Ziyaretçiler, fuar dönüşünde de yine aynı sistemi kullanabilecek. Dünyanın gelişmiş kentlerinde örnekleri görülen monoray, Türkiye'de ilk kez İzmir'de kurulmuş olacak.

Monoray

Şehir içi demiryolu ulaşım çeşitlerinden birisi. Adından da anlaşılacağı haliyle vagonlar, mono yani tek bir adet ray üzerinde veya altında asılı şekilde gidiş ya da geliş istikametinde hareket ederler. Toplu taşımacılıkta kullanılan ray sistemi, bir kolon üstüne oturan iki kiriş ve bu iki kirişin üzerinde bulunan raylar ile gidiş ve geliş aynı anda gerçekleştiriliyor. ■





Selam durun! Yolların yeni Lordu geldi.

GÜÇ VE KONFOR, YENİ FORD CARGO 1846T ÇEKİCİ'DE.

Şimdi herkes Yeni Ford Cargo 1846T Çekici'yi selamlıyor. Gece gündüz, dört mevsim, her türlü yolda yüksek performans onda. Ford Otosan mühendislerinin ürettiği Yeni Ford Cargo 1846T Çekici'de, aradığınız her şey ve fazlası bir arada. Güç, verimlilik, konfor ve dayanıklılık emrinizde. Yani bundan böyle; alırsın bir Lord, olursun lord.

FORD CARGO. Güç emrinizde.





Go Further
ford.com.tr
facebook.com/FordCargo



10 bin üyeli İstanbul Umum Servis İşletmecileri Esnaf Odası

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, "bireysel taşımacı girişinde azalış yaşanıyor" açıklamalarına karşı çıkıyor:

Bireysel taşımacı sayısı artıyor

Korsana çare: Tahsisli Plaka

"Korsan taşımacılık sorunu yaşıyoruz. Birçok okulumuz emniyetimizle koordineli çalışıyor zaten. Esnafımız korsan araçların fotoğraflarını çekip getiriyor. Biz de ilgili birimlere, maliyeye gönderiyoruz. Tahsisli plaka korsan taşımacılığın önlenmesi için çaredir."

İstanbul Umum Servis İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) Başkanı Hamza Öztürk, 'bireysel taşımacı sayısında azalma var' açıklamalarına rakamlarla cevap verdi: "Odamız 1993 yılında kuruldu, en büyük üye girişi geçen sene oldu. 2010 yılında 492, 2011 yılında 902, 2012'de ise 2 bin 56, 2013'ün Ocak ayı içerisinde de 265 kişi odamıza kaydoldu."

1993 yılında kurulan İstanbul Umum Servis İşletmecileri Esnaf Odası'na (İSAROD) kayıtlı 10 bin dolayında servis taşımacısı üyesi bulunuyor. 2010 yılından beri İSAROD Başkanlığını yürüten Hamza Öztürk ile Ataşehir'de bir araya geldik. Öztürk'le servis taşımacılığı alanında bireysel araç sahipliğinin giderek azaldığı yönündeki değerlendirmeleri gördük. Bu değerlendirmelere karşı çıkan Hamza Öztürk, kendi tespitlerinin bu şekilde olmadığını, oda verilerini sıralayarak açıkladı: "Oda 1993 yılında kuruldu, yaklaşık 10 bin üyemiz, 15 bine yakın bir araçla hizmet veriyor. Ciddi bir kitleyiz, fakat bazıları gücümüzün farkında değil. Biz esnafın haklarının alınması konusunda odanın kuruluşuyla birlikte akın akın buraya hücum ettik. Odanın 1399 nolu üyesiyim. Hiçbir kurum böyle bir hızla yükselmedi. Bu yükseliş halen devam ediyor. Bireysel taşımacı azalıyor değerlendirmeleri yapanlara benim cevabım rakamlar olacak: 2010 yılında 492, 2011 yılında 902, 2012'de ise 2 bin 56, 2013'ün Ocak ayı içerisinde de, 265 kişi odamıza kaydoldu."

Plaka tahdidini konusunda ümitliyim

25 ilde plaka tahdidini uyguladığını hatırlatan Öztürk, plaka tahdidini

mücadele verdiklerini, uygulanmasından da ümitli olduğunu söyledi. Plaka tahdidinin, bireysel taşımacının haklarını koruyacağını savunan Hamza Öztürk, firma sahiplerinin dile getirdiği gibi herhangi bir rantın olmadığını söyledi: "Plaka tahdidini uyguladığımız zaman 'rant olacak' diyorlar, İstanbul'da plaka tahdidini getirildiğinde fiyatlar yüzde 10-15 aşağıya düşecektir. Bunu, plaka tahdidini olan illerdeki örneklerle bakarak görmek mümkün. Özal artıyorsa, bireysel araç girişi azalıyor firmalar neden plaka tahdidine karşı çıksınlar? Burada dedikleri gibi bir rant varsa kendi özmaları kıymetlenecek. Biz plaka tahdidini tenekelerimiz para etsin diye istemiyoruz; sadece yarınımızı görmek istiyoruz. Çünkü bizim çalışma şeklimizde esnafın lehine hiçbir sözleşme yok. Hepsi tek taraflı şirket lehine sözleşmeler. Bireysel taşımacının firma karşısında hakkını alması için tahdit olsun istiyoruz. Biz, ticari taksii ya da hatlı minibüs değiliz, servis aracındaki plaka tahdidini rant için değil, huzur için istiyoruz. Bizim ekmeğimizin, işimizin, yaşamımızın sebebi birilerinin iki dudağı arasında olmaktan çıkartılmıy diye istiyoruz. Elimde olsa plaka tahdidini yarı yaparım. Ben bu konuda ümidimi hiç kaybetmedim ancak büyükşehir belediyesinin 'plaka tahdidini olmayacak' yönünde yaklaşımı var."

Günlük 2 milyon kişi

Servis taşımacılığının ülkeye ciddi anlamda katma değer sağlamasına rağmen yok sayıldığını vurgulayan Öztürk, "Servis taşımacılarına hak ettiği değeri gösterilmiyor. Bu işi yapanlar kayıt dışı çalışıyor. Devlete vergisini ödüyor. Taşımacılıkta önemli bir ağırlık kapatıyoruz. Geçen yıl, büyükşehir belediyesinden 50 bin araç çalışma izin belgesi almış. Servis araçlarıyla İstanbul'da günlük 2 milyon kişi

taşıyor. Sadece 810 bin öğrenci taşıyoruz. Hak ettiğimiz ilgiyi görmek istiyoruz" ifadelerini kullandı.

2013'ten umutluyuz

2012 yılını servis taşımacılığının hüsrani yılı olarak değerlendiren Hamza Öztürk, 2013'e ümitle bakmak zorunda olduklarını vurguladı: "Yaptığımız işin karşılığını alamıyoruz, büyükşehir belediyesinden ve çalıştığımız kurumlardan anlayış bekliyoruz. Öğrenci servislerinde istediğimiz fiyatları alamadık. 2012 bizim için olumsuz geçti. 2012 esnafımızın beklentilerine zaten cevap vermedi. Yönetici olarak da talep ettiğimiz birçok konu hakkında, sonuç alamadım, bu da bir sıkıntı tabii. Biz her güne ümitle başlıyoruz, 2013' de ümitle bakıyoruz."

Park konusu

Maslak civarında servis taşımacılarının ücretsiz parklanmasını sağlamak amacıyla İstanbul Emniyet Müdürlüğü ile görüşmelerini kaydeden Öztürk, "Bu çalışma zaten bizim önerdiğimiz bir şekilde, İSPARK'a tahsis edilmiş bazı alanların esnaf tarafından ücretsiz parklanması, farklı saat uygulamalarının yaygınlaştırılması, park alanlarını kullanabilmeyi içeriyor, bunu olumlu buluyoruz. Bu konuda Büyükşehir Belediyesi ve İstanbul Emniyet Müdürlüğü ile görüşüyoruz. Farklı saat uygulamasını, Ankara uyguluyor. İSAROD olarak daha önce önermiştik, inşallah olacak. İSPARK alanlarının ücretsiz kullanımını konusunda da çalışma yapıyoruz. Uygulanırsa, başarılı olacağız" diye konuştu.

Belge düzenlemesi

Öztürk, servis taşımacılığının belge düzenlemesine ihtiyacı olmadığını şu anki çalışma sisteminden memnun olduklarını belirtti: "Servis taşımacılığının belgeli yapıya kavuşturulmasını isteyenler; dört sınıf A,B,C,D diye belge verelim. A sınıfı 100 aracı olanlar, B sınıfı 50 aracı olanlar, C sınıfı ve bir de taşıyonlar. Taşeron da bizim tabii. Esnafın rahat, huzurlu kaliteli bir iş yapması isteniyorsa, ilk önce bu sektöre giriş önü kesilmeli. Bu sektör bir emekli işi değil, bu sektör bir ek iş de değil" dedi.

Yüzde 10 zam talebi

Servis ücretlerine istedikleri zammı alamadıklarını hatırlatan Öztürk, "Biz yüzde 10 civarında zam talep ettik. Ticaret Odası, yaptığımız görüşmenin sonunda yüzde 9 talep etti, daha sonra yüzde 3,4'e çekti. Belediye de bize yüzde 3,4 zam yaptı" ifadelerini kullandı.

Taşımacının hakkı korunmalı

Servis taşımacılığında firmaların ve bireysel taşımacıların bütün olduğunu, ancak firmaların araç sahiplerinden 3



Hamza Öztürk

Yaptıklarımız ve yapacaklarımız

"2010 yılında biz göreve geldik o günden bugüne, birçok etkinlik yaptık; 3 büyük piknik düzenledik. Geniş katılımlı 7-8 iftar verdik. Okulların ilk döneminde hafta sonları kahvaltılı buluşmalarımız oldu, ikinci yarıda da sürdüreceğiz. Servis sorumlularına liderlik eğitimi, ekip çalışması, trafikte iletişim, ilkyardım, çocuk psikolojisi gibi konularda sertifikalı eğitimler verdik. Sosyal sorumluluk projeleri kapsamında, Yeşilay ile üyelerimize sigarayı bırakma eğitimi vereceğiz. Asıl önemlisini en son sakladım: iki akaryakıt firmasıyla anlaşlık ve üyelerimize yüzde 5-6 indirim aldık."

uygun çözümler buldu. Diğer firmalarda da başaracağımız inanıyoruz. Çözüm için biraz biz, biraz onlar fedakarlık gösterecek."

Yeni araçlar engelli taşımaya uygun olsun

"Eski araçların engelli dönüşümüne uyum sağlaması mümkün, fakat biz eski araçların dönüştürülmesini değil, araçların engelli taşımaya uygun olarak üretilmesini istiyoruz. Bizler, servisçiler olarak, asla bu sorunun dışında değiliz. Okul ihalelerinde engelli öğrenci sayısının belirlenerek buna uygun araçların konulmasını sağlayabiliriz."

Turizm taşımacılığına ihtiyacım var

"Okul servisleri 3 ay çalışmıyor. Bu üç ay zaten turizm sezonu. Burada bir ihtiyaç var. Daha önce vermedikleri turizm belgesini bu yıl verdiler ve çalıştık, bir ihtiyaca cevap verdik, kötü mü oldu? Arabamın topladığı paranın üçte biri ile çalışmak zorunda kalıyor da, geçinemiyorsam 3 ay boş yatmak gibi bir lüksüm yok benim."

D4'ü tasvip etmiyoruz

"İSAROD olarak D4'ü hiçbir şekilde tasvip etmiyoruz. D4, belediye'nin yetki alanına giriyor ve karmaşıklığıyla, taşımacılık işini birbirine karıştırarak, D4'te anlaşılabilir dayalı personel çalışabileceğinin gibi, anlaşsınız olarak da hatlı minibüs veya ticari taksii gibi de çalışabilirsiniz, kimse bir şey diyemez. Onun için, tam tersine daha çok karıştıracağımı düşünüyoruz."

Araç fiyatları pahalı

"Araç fiyatları fazlasıyla pahalı. Aslında araç üreticileri de haklı, alınan vergiler, katma değerler ÖTV'ler, girdi çıktı vergisi derken bir anda araç fiyatları ikiye katlanıyor. Mercedes-Benz Türk HTA bölümü ile sıcak bir iletişim kurmayı başardık, onlar yoğun bir çaba sonrasında bizim ihtiyaçlarımızı

katı kazanmasını da kabul etmediklerini ifade eden Öztürk, şunları söyledi: "Firmalar önce kanaatkar olacaklar. Hepimiz bu işten ekmecek yemek zorundayız. Esnafımızın ahını kimse almasın, alacağını zamanında teslim etsinler. Para kazanmasınlar demiyorum ama sermayesi, gideri,

vergesi, masrafı tümtüyle araç sahibine aitken, onların fazla kazanması hiç hakkaniyetli olmuyor. Kesilecek komisyon miktarında anlaşalım, bizim giderlerimizi artık bize bıraksınlar. Paramızı gününde ödesinler, esnaf da rahat yaşasın." ■



Caner ÖZCAN

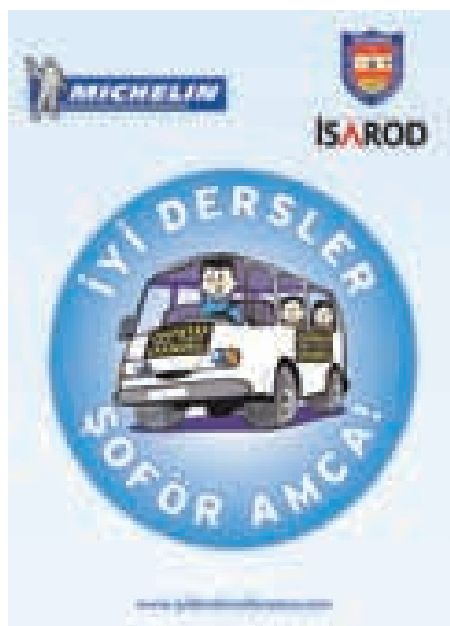
Antalya'da 854 C plaka ihalesi 21 Şubat'ta

Antalya Servisçiler Odası, Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) tarafından 21 Şubat'a ertelenen C plaka ihalesinin yasalara uygun ve sorunsuz geçmesini istedi.

Antalya servis taşımacılığında oluşan talep üzerine UKOME tarafından 854 adet C plaka ihalesi 21 Şubat 2013'e ertelendi. Ertelenen ihale ile ilgili açıklamada bulunan Antalya Servisçiler Odası Başkan Yardımcısı Mehmet Uç, korsan taşımacılığın önlenmesi adına 854 yeni C plakasının, belirlenen rakam karşılığında verilmesini değerlendirdi. Antalya için ihtiyaç olan her türlü projeyi desteklediklerini söyleyen Uç, ancak bunun yasal çerçevede ve eşit haklarla yapılmasını istedi.

Açıklamasında, korsan taşımacılığın servisiçisi esnafı için en büyük sıkıntılardan olduğunu hatırlatan Uç, plaka dağıtımının bu noktada bir çözüm getireceğini, korsan araçların resmîleşeceğini söyledi. C plaka alacak kişi ve kurumların mutlaka servis taşımacılığı yaptığını ispatlaması gerektiğini belirten Uç, bu kapsamda şartnameye uygun isimlerin C plaka almaya hak kazanacağını ifade etti. ■

Michelin'den 1200 servis işletmecisine eğitim



Michelin, sosyal sorumluluk projesi 'İyi Dersler Şoför Amca' kapsamında 2013 yılı

eğitimlerine başladı. İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) işbirliği ile hayata geçirilen eğitimler kapsamında, binden fazla servis işletmecisine; trafikte güvenliği, trafikte davranış, iletişim ve ilkyardım eğitimleri verilecek.

26-28 Ocak tarihlerinde Grand Şile Otel'i'nde toplam 200 ekip liderine verilen eğitimlerle başlayan "İyi Dersler Şoför Amca" Projesi kapsamında "Trafik Güvenliği", "Trafikte İletişim ve Davranış", "Trafikte İlkyardım" eğitimleri verildi. Etkinliğin birinci gününde servis işletmecileri insan kaynakları ve kariyer yönetimi danışmanı Erim Hisim tarafından "İletişim ve Takım" eğitimi aldı. Kendilerine, iletişimin yanı sıra çalışma ortamında çocuklarla, okul yönetimi ve velilerle iletişimlerini geliştirmelerini sağlamaya yönelik uygulamalı eğitimler de verildi. Ekip liderlerinden bu eğitimde öğrendiklerini, ortalama 20-25 sürücünden oluşan ekiplerine iletmesi istendi. Eğitim içerikleri, ekip liderlerine yönergeler



eşliğinde CD halinde dağıtıldı. Michelin Eğitim Merkezi Müdürü Can Unaran tarafından da, "Lastik Güvenliği" başlığı altında ayrı bir eğitim verildi.

Michelin ile işbirliğinden memnunuz

Mart-Aralık 2013 döneminde toplam 10 eğitim daha verilecek. Eğitimler, İstanbul'un ilçelerinden gruplar oluşturularak gerçekleştirilecek. 2013 yılı içerisinde toplamda 1.000'in üzerinde sürücüye eğitim verilecek. Michelin

Türkiye Genel Müdürü Marco Giuliani, "İyi Dersler Şoför Amca projesi ile Türkiye'deki önemli bir sorun olan trafik kazalarının azaltılmasına katkıda bulunmayı amaçladıklarını söyledi.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ise bu eğitimlerin yaratacağı olumlu değişikliğe inancını dile getirerek "Uzun zamandır bu konuda eğitimler vermeye çalışıyoruz. Michelin desteğiyle bu eğitimleri 'İyi Dersler Şoför Amca' kurumsal sosyal sorumluluk projesi çerçevesinde vermekten memnuniyet duyuyoruz" dedi. ■

Dinçer Çelik, Temsa Global Genel Müdürü oldu

Yaklaşık üç yıldır CEO'luk görevini üstlenen Tamer Ünlü'nün emekliye ayrılması nedeniyle göreve Dinçer Çelik atandı. Temsa Global Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun'a bağlı olacak Çelik, otobüs iş biriminden sorumlu olacak.

1980 yılında Hacettepe Üniversitesi Kimya Mühendisliği Bölümü'nden mezun olan Dinçer Çelik, Sabancı Topluğulu'na 1984 yılında katıldı. Kordsa Global AŞ'de 1984-1997 yılları arasında İzmit tesisinde çeşitli teknik pozisyonlarda çalıştıktan sonra 1997-2001 yılları

arasında Mısır NileKordsa şirketinin yönetimini üstlendi. 2001'de Kordsa Türkiye Operasyon Direktörü, 2005 yılında ise Kuzey Amerika Operasyonlarından Sorumlu Başkan Yardımcısı-Genel Müdür olarak atandı. 2007-2008 yılları arasında Asya Pasifik bölgesi Başkan Yardımcılığı görevini sürdüren Çelik, Ocak 2009 Ekim 2010 arası Kordsa Global Başkan Yardımcısı, Global İşletmeler görevini yürüttü.

Dinçer Çelik, 2010'dan bu yana Temsa Global İşletmeler Genel Müdürüydü. ■



Temsa'nın tercihi Castrol

Kendi markasıyla otobüs ve midibüs segmentinde üretim ve ihracat yapan, aynı zamanda Mitsubishi ve Komatsu markalarının Türkiye distribütörlüğünü yürüten, Türkiye'nin yerli araç üreticisi Temsa Global, Castrol'ü tercih etti. Castrol ile 'yağın ötesinde' bir işbirliğine imza atan Temsa Global önümüzdeki 3 yıl boyunca ürettiği araçlarda Castrol motor yağlarını kullanacak. Tam sentetik formülasyonu ile endüstri standartlarına göre 5 kat daha fazla motor koruması sağlayan ve çamurlaşmaya 'dur' diyen ürün gamıyla motorun ömrünü uzatan ve bakım maliyetlerini düşüren Castrol, ticari araç kullanıcılarının bir numaralı tercihi olarak madeni yağ pazarında



tüm dikkatleri üzerine çekiyor. Castrol Türkiye ve Hazar Bölgesi Direktörü Kerim Kermen, 2013 yılına büyük atılımlar başladıklarını belirterek ürünlerini yeni teknolojilerle sürekli geliştiklerini söyledi.

Kermen, Castrol Türkiye olarak 'yağın ötesinde' sloganı ile ifade ettikleri kazandıran hizmet anlayışıyla madeni yağ pazarındaki öncü ve lider konularının pekiştirdiğine dikkat çekti. Temsa Global gibi Avrupa'nın ve dünyanın önde gelen araç üreticileri ile partner olduklarını vurgulayan Kerim Kermen, Castrol Türkiye olarak bu firmalara ilk dolmuş ve satış sonrası yağlarını vermenin ötesinde değerli iş ortaklarıyla birlikte araştırma ve geliştirme faaliyetlerinde de bulduklarını ifade etti. ■

Düzce'de yeni otogar çalışması başladı

Belediyenin en önemli projeleri arasında yer alan 'Terminal' için bir adım daha atıldı ve zemin etüdü çalışmalarına başlandı.

Terminal projesini planladıkları şekilde yürüttüklerini belirten Belediye Başkanı İsmail Bayram, 'Şimdiden terminalin Düzce'ye hayırlı olmasını diliyorum, terminalin yapımı için önemli bir yol kat ettik' dedi. Başkan Bayram, zeminin etüdü aşamasından sonra uygulama projesi hazırlanacağını ve terminalin temelinin de yaz ayları başında atılabileceğini ifade etti.

Düzce'ye terminal yapılmasının seçimler sırasında vaatleri arasında yer aldığı vurgulayan Başkan Bayram 'Düzce için çok önemli olan terminal projesinin bu dönem başlayacağını söylemişim. Herşey planladığımız gibi yürüyor. Konu üzerinde süreç içinde çok çalıştık, çalışıyoruz. Belirli süreçler zaman



alabiliyor. Gecikmeler de bundan kaynaklandı. Proje çalışmalarında ciddi mesafeler aldık. Detayları aştık. Şimdi hızlı bir şekilde kalan süreçti tamamlayacağız' dedi. Terminal alanının 30 dönümü kapsadığına değinen Başkan Bayram konuşmasında daha sonra şu görüşlere yer verdi: 'Terminal hem şehirlerarası hem de il genelinde ilçeler arası hizmet verecek. Biri 50 metre, 25 metre ve 20'şer metreden oluşan yol bağlantıları var. Terminal girişleri de D-100'e göre planlandı'. Zemin etüdü çalışmalarından sonra uygulama projesinin hazırlanacağını belirten Başkan Bayram, 'Uygulama

projesinin ardından yapımına ilişkin ihale süreci başlayacak. Yaz aylarının başında ise temel atmayı hedefliyoruz. Bundan sonraki aşamalar daha hızlı gelişecek' dedi. Terminalin Düzce'nin gelişimine göre uzun yıllar hizmet edecek şekilde planlandığını vurgulayan Başkan 'Bu projenin şimdiden hayırlı olmasını diliyorum' dedi. ■



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüschüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Örnek model oluşturmamız...

Şehirlerarası yolcu taşımacılığına yönelik Taban Ücret Tarifesi yayınlandıktan sonra olumlu, olumsuz tepkiler gelmeye başladı. Tabii, taşımacı memnun. Bu memnuniyeti ben geçen hafta da söyledim. Aslında memnuniyetimiz uygulama başarısına da bağlı. Onu göreceğiz. Yine aynı uygulamanın uçaklara da getirilmesinden bahsetmiştik.

Üst üste vergi ödüyoruz

Hükümetin bir bütçesi var, bu bütçenin oluşturulmasında vergiler geliyor. Bütçe oluşumunda adaletsiz bir yapının olmaması lazım. Bir koyundan 3 tane 5 tane post çıkarılmaması gerekiyor. Biz koyunuz şu anda. Bizden daha fazla post çıkarılmaya çalışılıyor. Özellikle ben bu konuya dikkati çekmek istiyorum. Otobüsü alırken vergi veriyorsunuz, Motorlu Taşıtlar Vergisi ödüyorsunuz, ondan sonra dönüyorsunuz KDV, ÖTV, kullandığınız ürünlere vergi veriyorsunuz. Asıl nokta; vermeyenlerle, verenler arasında adaletsizliğin giderilmesi.

Çok ortaklı sistem

İstanbul'da bir model oluşturup, bu model bütün Türkiye'ye yaygınlaştırabilir miyiz? Türkiye'nin ulaşım kimliğinin önemli bir halkası olan karayolu taşımacılığının, otobüs işletmeciliğinin; daha ekonomik, daha verimli, daha az kaynak tüketen, daha fazla verim sağlayan bir yapıya kavuşturulması lazım. Bu verimlilik nasıl sağlanabilir? Otogarlardan, akaryakıttan, ortak servisten, giderlerden kısıtlamaya gitmemiz lazım. Giderlerin kısıtlanması için herkesin bu ticaretin içinde aktif rol alması şart değil. Artık çok ortaklı sistemlere geçmeyi düşünmeliyiz. O kültürü özümsememiz lazım diye düşünüyorum.

Hizmet satan şirket

Buna en iyi örnek olan Çelebi bütün haavlanlarında ortak hizmet anlayışıyla oluştu. Değerli olduğu gibi satılabilir. Biz de hizmet satan bu şirketi oluşturup yine mensuplarımızın paraları ve onların kaynaklarıyla beraber tasarrufa yönelen bir ortak çalışma modeline geçmemiz lazım. Bu, ortak terminal, ortak satış ofisi, ortak servis noktası, ortak portal gibi değerleri birleştirip bütün şirketlerin standart hizmet aldığı, adaleti bir yapı olacak. Bu yapı sektörde çalış

şan araçlara, taşıtlara, şirketlere, tasarruf sağlarken elde ettiği gelirlerden yine o tasarruf sahiplerine kar olarak geri dönecek. Bunu daha sonra halka arz eden bir modele kadar taşımak lazım. Tabii, aktör sayısı giderek azalıyor, ortada kalan aktörlerin bu işe sahip çıkması lazım. Bu çağrılar yapan insanlar olarak, seri toplantılarla sektörün bu giderler dolayısıyla yaşadığı zararın rakamsal boyutunu ortaya koymamız lazım. Bunun karşısında da bizim önerimizdeki kazançlarını karşılaştırmalarını sağlamamız lazım. Ancak o zaman bu insanları ikna edip bu ortak modele çekebiliriz.

Rakamsal olarak servis ve acente

Bugün İstanbul'da binin üzerinde bilet satış ofisi, 2 binin üzerinde çalışandan bahsediyorum. Satış ofislerinden bir kısmı özmal, çoğunluğuna da yüksek kiralar ödüyoruz. Hepimizin servis araçları aynı noktaya gidip geliyor, bunlara para ödüyoruz. İstanbul büyüdükçe biz servis hizmetlerimizi daha da yaygınlaştırıyoruz. Bu da sektöre ek maliyetler getiriyor. Bir servisin aylık maliyeti 12 bin TL; bir ofisin maliyeti 5 bin TL, toplam 17 bin TL. Bu, aylık rakam. Çok basit bir hesapla bin ofisi, 17 bin TL ile çarpsak, 170 milyon lira para yapar. Sadece bu kar bölüşülse bile firmalar tatmin olur.

Neden biz yapmayalım?

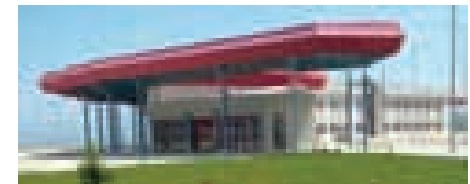
Her yazımda söylüyorum; şirketlerimizi dünyadaki şirketlerle mukayese etmeliyiz. Dünya ile KOBİ ölçeğindeki şirketlerle yarışmıyoruz. Türkiye kamu kurumunu satışa çıkarıyor, bunu yabancılar veya Türkiye'deki başka sektörlerden birileri alıyor; neden biz almıyoruz. Bu sektör kendi ürettiği kaynakları neden geri dönüp satın almıyor?

Taşımacılık bizim işimiz, banliyö taşımacılığı, metro hatları, benzeri işlere neden girmeyelim? Bunu sektör olarak oturup düşünmemiz, hatta hayata geçirmemiz lazım. Bu tasarruflar, çok ortaklı girişimler veya bir vakıf aracılığıyla yapılabilir. Madem sektörün sivil toplum örgütlerini kurduk, bunları etkin hale getirip hem sektöre, hem ülkeye kazanç sağlarıyoruz. Sektör, ancak böyle olursa geleceğe güvenle bakar. Yukarıda sıraladığım projeler optimizasyon projeleridir. Sektörü ve çalışmalarını verimli hale getirme projeleridir. ■

Sinop Terminali ihalesi 20 Şubat'ta

Sinop Belediyesi, Korucuk Köyü mevkiinde bulunan şehirlerarası otobüs terminalinin 15 yıllığına kiraya verilmesi ile ilgili ihaleye 20 Şubat'ta çıkıyor. İhale 20 Şubat Çarşamba günü saat 10.00'da Sinop Belediyesi Encümen Salonu'nda yapılacak.

Terminal için KDV hariç belirlenen aylık muhammen bedel 37 bin 394 TL, yıllık bedel 453 bin 528 TL, 15 yıllık bedel ise 6 milyon 802 bin 920 TL olarak belirlendi. Geçici teminat bedeli ise 204 bin 87.60 TL oldu. ■



SAFİR VIP

Uzun Yolda VIP konforu...

www.temsa.com.tr

Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırım'ın yeni mektubu, rekabetin içselleştirilmesi açısından büyük önem taşıyor.

REKABET KAÇINILMAZDIR

● Toplumların refah düzeylerinin yükseltilmesi, tüketici egemenliğinin en etkin biçimde tesis edilmesine bağlıdır. Tüketici egemenliğinin sağlanabilmesi için olmazsa olmaz koşul rekabetçi bir piyasadır.

● Misyonumuz, rekabet ortamının sağlanması, korunması ve geliştirilmesidir. Rekabetçi anlayışın benimsenip anlaşılması ve desteklenmesi için rekabet savunuculuğu yapmak da aslı görev ve sorumluluklarımız arasına girmektedir.



Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırım, yeni bir mektup yayınladı. Kurumun başarılı olma arzusu kadar sorumluluk ve hesap verme amacı da olduğu belirtilerek mektubun bu amaca hizmet için yayımlandığı ifade edildi. Tüketici odaklı bu beşinci mektuptaki önemli hususları aktarmak gerekiyor.

Mektubun amacı

Mektup, rekabetçi ortam ile tüketici hak ve menfaatleri arasındaki ilişkileri açıklamak; rekabet ortamının sağlıklı işleyişini bakımından tüketici davranışlarının arz ettiği hayati önemi vurgulamak için kaleme alınmıştır.

İyi yönetim hakkı

Yeni dünya düzeninde iyi yönetilmek isteyen, "iyi yönetim hakkı"na sahip bireylerin bulunduğu toplumların siyasi ve bürokratik sisteme yönelik talepleri artmıştır. Bu talep ve beklentiler, kurum ve kuruluşların daha başarılı ve duyarlı yöneticilerin daha yetenekli ve sorumlu olmalarını zorunluluk haline getirmiştir. İnsan ihtiyaçlarını karşılamak için mal ve hizmet üreten çağdaş teşebbüsler rekabet ortamında yarışır, kâr etmeye çalışır, ayakta kalma hesabı yaparken, bu yeni süreçte, tüketici odaklı, ahlak ve hukuk temelli bir yaklaşımı benimsemek zorundadırlar.

Hukukilik, şeffaflık, öngörülebilirlik, ekonomiklik, katılımcılık, sorumluluk ve hesap verebilirlik gibi kavramlarla ifade edilen "etkili yönetim ya da yönetişim", kamuya veya özel sektöre ait bütün organizasyonlar için "sürdürülebilirlik şartı" olmuştur.

Tüketici egemenliği

Günümüz dünyasında, bir yandan siyasi, sosyal ve kültürel dönüşümler yaşanır; bireyler öne çıkar, demokrasiler kaçınılmaz biçimde katılımcılık yönünde dönüşürken, ekonomik hayatta tüketicilerin yeri ve rolü, yeni bir egemenlik olgusunu gündeme getirmiştir. Bu yeni egemenlik, tahduda tüketicinin oturduğu ve önceliklerden çok daha farklı ve özgürlüklü bir sistemdir. Bu sistem, tam olarak olmasa bile, ekonomik anlamdaki gücü şirketlerin elinden alarak tüketici egemenliğine doğru gelişen bir süreci başlatmıştır. Yeni zamanlarda, artık, sadece siyaset ve bürokrasi kurumu değil ekonomi dünyasının aktörleri olan teşebbüsler de tüketicinin sesine kulak vermek zorundadırlar.

Toplumların refah düzeylerinin yükseltilmesi tüketici egemenliğinin en etkin biçimde tesis edilmesine bağlıdır.

Tüketici egemenliğinin sağlanabilmesi için olmazsa olmaz koşul rekabetçi bir piyasadır.

Çünkü tüketicinin egemen olmadığı yarışmacı olmayan piyasalarda hangi malın ne kadar, ne zaman, hangi kalitede üretileceğine karar verenler, üreticilerdir. Oysa rekabetçi piyasalarda, üreticiler artık, nihai karar birimi değil, öngörü ve



Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırım

hesap birimidirler. Diğer yandan, başarılı olmaya çalışan teşebbüsler arasındaki tüketici odaklı yarış, daha güçlü teşebbüslerin ortaya çıkmasına da imkan vermiştir.

Adil rekabet ortamı tüketiciye ne kazandırır?

Rekabet kurallarının nihai hedefi, tüketicinin refah düzeyini artırmak amacıyla ve bu kuralların uygulanması suretiyle tüketiciye sağlanabilecek her türlü faydadır, denilebilir. Bu faydalar tüketicinin önüne farklı biçimlerde çıkmaktadır: Düşük fiyat ve yüksek kalite, seçim özgürlüğü, müşteri/tüketici memnuniyeti, teknolojik iyileşme ve gelişme...

Tüketici haklarının korunması ve hukuki temel

Rekabetçi sistem, tüketici için daha fazla mal ve hizmet, daha düşük fiyat ve daha yüksek kalite demektir. Tüketicinin ve rekabetin korunması arasındaki bu yakın ilişkiye Anayasamızda da dikkat çekilmektedir.

Anayasa ne diyor?

Madde 167: "Devlet, para, sermaye, mal ve hizmet piyasalarının sağlıklı ve düzenli işlemlerini sağlayıcı ve geliştirici tedbirleri alır; piyasalarda fiili veya anlaşma sonucu doğacak tekelleşme ve kartelleşmeyi önler."

Madde 172: "Devlet, tüketicileri koruyucu ve aydınlatıcı tedbirleri alır, tüketicilerin kendilerini koruyucu girişimlerini teşvik eder."

172. maddenin gerekçesine bakıldığında, tüketicilerin korunmasının toplumsal bir problem olduğu ve bu alanda alınacak tedbirlerin hem tüketicileri koruyacak

hem de üretici ve satıcıları rekabete yönlendirecek nitelikte olması gerektiği belirtilerek tüketicinin fiyat ve kalite açısından korunmasının serbest rekabet şartlarının sağlanması ve tekel ve kartellerin önlenmesi ile güvenceye alınabileceğinin vurgulandığı görülmektedir. Bu bağlamda, rekabetle ilgili 4054 sayılı, tüketicilerin korunması ile ilgili olarak da 4077 sayılı kanunlar çıkarılmıştır.

Tüketici hakları, insan hakları alanındaki gelişmelerin somut uzantılarından biridir. Ülkemizin de onayladığı, Birleşmiş Milletler Evrensel Tüketici Hakları Bildirgesine göre tüketiciler, temel ihtiyaçların karşılanması, sağlık ve güvenlik, bilgilendirilme/egitim, zararların tazmini, sağlıklı bir çevrede yaşama, ekonomik çıkarların korunması, seçme ve temsil edilme/örgütlenme başlıkları altında toplanabilecek temel haklara sahiptir.

Rekabet Kurumu'nun görev ve sorumluluğu

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun'un 1. maddesi, amacın ne olduğunu belirlemektedir: "Bu Kanun'un amacı, mal ve hizmet piyasalarındaki rekabeti engelleyici, bozucu veya kısıtlayıcı anlaşma, karar ve uygulamaları ve piyasaya hâkim olan teşebbüslerin bu hâkimiyetlerini kötüye kullanmalarını önlemek, bunun için gerekli düzenleme ve denetlemeleri yaparak rekabetin korunmasını sağlamaktır."

Kanun'un 20. maddesi ise, Rekabet Kurumu'nun niçin teşkil edildiğini açıklamaktadır: "Mal ve hizmet piyasalarının, serbest ve sağlıklı bir rekabet ortamı içinde teşekkülünün ve gelişmesinin temini ile bu Kanun'un uygulanmasını gözetmek ve Kanun'un kendisine verdiği görevleri yerine getirmek üzere kamu tüzel kişiliğini haiz, idarî ve mâli özerkliğe sahip Rekabet Kurumu teşkil edilmiştir."

Kurum misyonu

Bu durumda, Kurum olarak, "Misyonumuz, rekabet ortamının sağlanması, korunması ve geliştirilmesidir" şeklinde belirleyip benimsediğimiz temel amaç, varlık gerekçemizi gösterir nitelikte anlamlı ve yol gösterici bir rehber olmaktadır. Kanunla tanımlanmış bu görevimizi yerine getirirken, rekabet ihlallerini önlemek amacıyla sadece soruşturma açıp gerekirse ceza vermek yeterli olmamakta, bunun yanında rekabetçi anlayışın kamu ve özel sektör dünyasında benimsenip anlaşılması ve desteklenmesi için "rekabet savunuculuğu" yapmak da aslı görev ve sorumluluklarımız arasına girmektedir.

Rekabet Kanunu'nda başlıca eylemler ve yasaklamalar

1- Teşebbüsler kimi zaman gizli ya da açık anlaşmalarla aralarındaki rekabetten vazgeçerek, kârlarını birlikte artırma yoluna gidebilmektedirler.

2- Bazı piyasalarda bir teşebbüs rakiplerine göre daha güçlü konumda

veya hâkim durumdadır. Hatta bazı piyasalarda tek bir teşebbüs faaliyet gösteriyor olabilir.

3- Teşebbüsler, piyasalardaki durumlarını ve mâli yapılarını güçlendirmek amacıyla diğer teşebbüslerle birleşme yoluna gidebilirler. Günümüzde sıkça görülen bu durum teşebbüslerin sağlıklı bir yapıya kavuşmasını ve maliyetlerini aşağıya çekmelerini ve diğer bazı avantajları beraberinde getirir.

Rekabet Kurulu 15 yılda hangi alanlarda, hangi kararları aldı?

Kısaca, tüketici refahının artırılması, rekabet hukukunun temel amaç ve hedeflerinin başında gelmektedir.

Rekabet Kurulunun bugüne kadar almış olduğu bazı kararlardan yola çıkarak, rekabet kuralları ile tüketici refahı arasındaki ilişkiyi biraz daha somutlaştırabileceğimizi düşünüyorum. Örneğin Rekabet Kurulu, otomotiv sektöründeki teşebbüslerin Kanun'un 4. maddesini ihlal ettikleri sonucuna ulaşırken, bu teşebbüsler arasında yapılan gizli görüşmelerin, teşebbüslere tüketiciler aleyhine olarak fiyatları yükseltme veya kampanya ve indirimlerden vazgeçme imkânı vermesini dikkate almıştır. Cep telefonlarına getirilen sim kilit sistemi uygulamasının önüne geçilerek, doğrudan tüketicinin seçim yapma özgürlüğünü sınırlandıran bir duruma son verilmiştir. Tıpkı bunun gibi, ADSL kararında, yalnızca internet hizmetinden faydalanmak isteyen tüketicilerin kullanmadıkları bir telefon hattına da para edemelerinin engellenmesi hedeflenmiştir. Otobüs işletmecileri ve sürücü kurslarına yönelik inceleme ve soruşturmalar, önemli ve olumlu sonuçlar doğurmuştur.

Yine birçok ilimizde, ekmeğe üreticileri cezalandırırken, üreticiler arasındaki anlaşma sonucunda tüketicilere daha "pahalı ve kalitesiz" ekmeğe satıldığını altı çizilmiştir.

Öte yandan Rekabet Kurulu; enerjiden telekomünikasyona, limanlardan, gıdaya kadar çok çeşitli sektörlerde gerçekleştirilen bu işlemleri incelerken, özelleştirme sonucunda pazanın olabilecek en rekabetçi yapıya kavuşmasını, böylelikle tüketici refahının korunmasını gözeterek hareket etmiştir.

Tüketici ve rekabetle ilgili politikalar birbirini besleyip destekleyecektir!

Çağımızın modern ekonomik düzenlerinde tüketicilerin iki kuvvetli silahtır bulunmaktadırlar: Tüketicinin korunmasına ilişkin düzenlemeler ve uygulamalardan oluşan tüketici politikası ile rekabet ortamının korunması ve geliştirilmesine dair düzenlemeler ve bu düzenlemelerin uygulanmasını içeren rekabet politikası.

Her iki politika da "tüketici refahı" nı hedefler ve bu ortak amaçta buluşur.

Rekabetçi ve tüketiciye duyarlı bir piyasa düzeni, firmaları aldatıcı ve/veya yanlış yönlendirici yöntemler aramak yerine; fiyat, kalite, yenilik gibi piyasada üstünlük sağlayacak unsurlar üzerinde rekabete zorlayacaktır. Bilinmektedir ki, tüketicilerin belirleyici olmaya başladığı ortamlarda, başarılı olmaya çalışan, bu başarılarını sürekli kılmak isteyen teşebbüsler zamanla daha da güçlenmişlerdir

Tüketici sorumluluğu nedir?

Rekabet Kurumu'nun en önemli araştırma ve soruşturmaları, vatandaşlarımızdan gelen şikâyet veya başvurular üzerine başlatılmıştır. Açıkça ifade etmek gerekirse, çeşitli piyasalardaki rekabete aykırı davranışlara dair elde ettiğimiz bilginin en önemli kaynağı, tüketici konumundaki vatandaşlarımızdır. Dolayısıyla, bu ilişki, rekabetçi anlayış ve uygulamaların etkinliği kadar, kurumsal faaliyet ve başarılarımız açısından da hayati önemi haizdir.

Haksız rekabet

Bu noktada önemle belirtmek istediğimiz bir husus şudur: Tüketici ya da vatandaşlarımızdan gelen ve "haksız rekabet" ya da "tüketicinin korunması" başlıkları altında toplanabilecek çok sayıda şikâyet veya başvuruya maalesef, cevap vermekte güçlük çekiyoruz. Daha doğrusu, bu başvurulara mevzuatımız gereği olumlu bir karşılık veremiyoruz. **Zannedildiğinin aksine, haksız rekabetle ilgili konularda Rekabet Kurumu yetkili değildir.** Bu konular, büyük çoğunluğu itibarıyla Ticaret Kanunu çerçevesinde ele alınmakta ve Ticaret Mahkemeleri tarafından çözüme bağlanmakta ya da Tüketicinin Korunması Kanunu hükümlerine göre hareket edilip Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Piyasa Gözetimi ve Tüketicinin Korunması Genel Müdürlüğü ile diğer yasal merciler tarafından takip edilmektedir.

Sivil toplum

Günümüz dünyasının değişen değer hükümleri çerçevesinde, siyasi, sosyal ve kültürel hayatın gelişmesi ve "hayat kalitesi"ni yükseltecek özellikler kazanmasında sivil toplumun yeri ve rolü her geçen gün daha çok önemsenmektedir. Bu bağlamda, ülkemizde, tüketici örgütlerinin daha da etkin olması en büyük temennimizdir. Ekonomik olduğu kadar sosyal ve siyasi açıdan da geliştirmişimiz anlamlı göstergelerinden biri olarak kabul ettiğimiz; "güçlü bir sivil toplum lobisi" olarak çalışmalarını ve başarılarını umut ettiğimiz her düzeydeki tüketici örgütü, Rekabet Kurumu'nun en tabii müttefidir.

Rekabet Kanunu'nun 58. maddesi, rekabetin engellenmesi ya da kısıtlanması sonucunda bundan zarar görenlerin, ödedikleri bedelle, rekabet sınırlanmasaydı ödeyecekleri bedel arasındaki farkı zarar olarak talep edebileceklerini hükme bağlamıştır. Hatta talep üzerine hâkim, ugranılan maddi zararın ya da zarara neden olanların elde ettiği kârların üç katı oranında tazminata hükmedebileceklerdir.

Bu noktada, sonuç almak bakımından, tüketici örgütlerinin çabalarının çok önemli olduğunu belirtmekte yarar vardır.

Bu mektup bir çağrıdır!

Tüketicilerimiz ya da bütün vatandaşlarımız, Rekabet Kurumu'nun en önemli paydaşıdır.

Ülkemizde rekabetin kurumsallaşması ya da rekabetçi anlayış ve uygulamaların yaygınlaşması bakımından tüketicilerin bilgisi, ilgisi ve desteği çok önemlidir. Tüketicilerin, yani bütün vatandaşlarımızın bu konudaki duyarlılığını çok önemsiyoruz. Avrupa Birliğinin 2007-2013 tüketici politikası stratejisinde de altı çizildiği üzere, tüketici, piyasaların hayati bir aktörüdür.

Kısaca, 2013 yılında, doğrudan tüketiciler ve tüketici örgütlerine yönelik diyalog ve işbirliğimizi ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile genişletmek; bütün bu çevre ile temaslarımızı yoğunlaştırarak ve onların desteğini alarak, rekabet savunuculuğu hedeflerimizde daha iyi bir noktada olmak istiyoruz. ■

NOTLAR:

4054 sayılı Rekabetin Korunması Hakkında Kanun kapsamında hem Rekabet Kurumu hem de bu Kurum içinde Rekabet Kurulu yer almakta olup birbirleriyle karıştırılmamalıdır. Rekabet Kurumu Başkanı aynı zamanda Rekabet Kurulu'nun da başkanıdır.

Beşinci Rekabet Mektubu'nun tam metnini rekabet.gov.tr adresinden bulabilirsiniz; ayrıca facebook ve twitter hesapları üzerinden de kurulla iletişim kurabilirsiniz.



Rekabet Kurulu Üyeleri Kenan Turk, Dr. Murat Çetinkaya, Doç. Dr. Mustafa Ateş, Rekabet Kurumu Başkanı Prof. Dr. Nurettin Kaldırım, İsmail Hakkı Karakelle, Reşit Gürpınar

Başbakan Recep Tayyip Erdoğan:

"Ulaşımında yaptığımız atılım ekonomiyi çok olumlu etkiledi"

Başbakan Erdoğan, Slovakya-Türkiye İş Forumu'nda ulaşımaya yönelik yapılan yatırımlarla ilgili açıklamalarda bulundu. Erdoğan, "Kara, deniz ve hava ulaşımında yaptığımız atılım ekonomiyi çok ciddi manada olumlu etkiledi.

Önümüzdeki dönemde etkinin daha da büyük olacağına inanıyorum" dedi.

İş Forumu'nda Slovak Başbakanı Robert Fico'nun yanı sıra Avrupa Birliği Bakanı ve Başmüzakereci Egemen Bağış, Ekonomi Bakanı Zafer Çağlayan, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanı Taner Yıldız, Sağlık Bakanı Mehmet Müezzinoğlu, AK Parti Genel Başkan Yardımcısı Mevlüt Çavuşoğlu, Grup Başkanvekili Mahir Ünal, Ankara Milletvekili Yalçın Akdoğan ve Başbakanlık Müsteşarı Efkan Ala da katıldı. Slovakya Hükümetinin 2013 yılını inşaat yılı olarak ilan ettiğini ve yol yapımına ağırlık verme kararı aldığını belirten Erdoğan, iktidara geldiklerinde Türkiye'de de benzer bir duble yol atılımı başlattığını hatırlattı.

Bölünmüş yol inşaatlarının ekonomiyi canlandıracağı kadar alt yapının oluşmasına da büyük katkı sağlayacağına inandığını belirten Erdoğan, 10 yılda 15 bin km yol hedeflerini yakaladıklarını ve yeni bir hedefle 2023'e kadar 15 bin km daha yolu bu kez ağırlıklı olarak 2 çarpı 3 şeklinde yapmayı planladıklarını kaydetti.

Yüksek hızlı trenin Türkiye'ye AK Parti iktidarıyla geldiğini ifade eden Erdoğan,



"Kara, deniz ve hava ulaşımında yaptığımız atılım ekonomiyi çok ciddi manada olumlu etkiledi. Önümüzdeki dönemde etkinin daha da büyük olacağına inanıyorum" değerlendirmesinde bulundu.

Daha fazla turist için konforu yüksek eden Erdoğan, göreve geldiklerinde 13 milyon olan turist sayısının bugün 32 milyona ulaştığını söyledi.

"Yüze yakın ülkede 200 milyar doların üzerinde iş"

Türkiye'de 16 bin kilometre bölünmüş yol inşa edilirken, Türk müteahhitlerin de yurt dışında birçok ülkede yollar inşa ettiklerini anlatan Erdoğan, şöyle devam etti:

"Şu anda müteahhitlik sektöründe dünyada en fazla iş alan 225 firma sıralamasında Çin'den sonra Türkiye müteahhitleri 2. sıradadır. Şu anda müteahhitlerimiz yüze yakın ülkede 200 milyar doların üzerinde iş yapıyorlar. Otoyol, havalimanı, metro ve enerji santralleri alanında projeler üstlenen Türk müteahhitlik ve inşaat sektörünün nitelikli ve hızlı performansını ile Slovakya'nın alt ve üst yapı ihtiyacını karşılanmasına da önemli katkı yapacağına inanıyorum." ■

Rekabetin ne olduğu bellidir, çarpıtılmamalıdır!



Dr. Zeki Dönmez

zekidonmez@tasimadunyasi.com

Gazetemizde ele aldığımız Rekabet Kurumu Başkanı'nın mektubu nedeniyle geçen hafta ele aldığımız rekabet konusuna devam etmek zorunda kaldım.

Rekabete aykırı yetki

Geçen hafta Bakanlığın yayımladığı 'Taban Ücret Tarifesi' üzerinde durdum. Taban ücret yayımlama ve uygulama yetkisinin Karayolu Taşıma Kanununun verdiği bir yetki olduğunu, ancak bu yetkinin ve bunun uygulanmasının ülkemizin seçtiği serbest piyasa anlayışına ve Karayolu Taşıma Kanununda da "esas" olarak belirtilen "taşımaların serbest rekabet piyasasında gerçekleşmesi" ilkesine aykırı olduğu ve çok özel hallerde kullanılması gerektiğini yazdım.

Serbest piyasa anlayışı

Ülkemizde işletmecileri rekabetin olumsuzluklarından korumak gibi bir "kahramanlık" sıkça gündeme gelir. Bunun aksini söyleyen benim gibiler de pek iyi karşılanmaz. Ben, serbest piyasa yanlısı veya karşıtı olma konusundaki kendi görüşümü ve herkesin de böyle bir hakkı olduğunu saklı tutarak diyorum ki rekabete karşıysanız serbest piyasaya ve serbest piyasa yanlısı parti ve iktidarlara da karşı olursunuz. Ama bunları yapmıyorsanız serbest piyasanın gereklerine de razı olacak, katlanacaksınız.

Kaçamak yol aramayın

"Ben, serbest piyasa yanlısıyım ama rekabete de karşıyım" demek çok saçma bir düşüncedir. Bunu aşmak için "ben rekabete karşı değilim ama rekabetin kötüsüne karşıyım" veya "rekabetin zararlarını giderici tedbirler alınması yanlısıyım" deseniz de aynı saçmalığı sürdürmüş olursunuz. Serbest piyasa ekonomisinde rekabetten yana olunur, o kadar! Zira buna göre rekabetin kötü sonucu yoktur ki bunu önleyesiniz. Rekabet veya bunun bazı uygulamaları kötü olsaydı rekabetten

"Ben, serbest piyasa yanlısıyım ama rekabete de karşıyım" demek çok saçma bir düşüncedir.

Rekabetin ne olduğu, neler getirdiği, nasıl uygulanacağı zaten apaçık belli. Kimse buna aykırı anlam ve öneri peşinde koşmamalı.

koruma kanunu olurdu, ama yok. Tam tersine Rekabetin Korunması Kanunu var. Rekabetin kötü uygulamaları da olmaz, ama olabilecek rekabetsizlik çabalarına Rekabet Kurulu el koyar. Maliyet altı taşımacılık, yıkıcı rekabet, aşırı rekabet gibi kötü rekabet halleri olmadığından Rekabet Kurumu bunlara bakmaz. Sadece haksız rekabet vardır, ama o da çok farklı bir şeydir.

Mektup konusu

Geçen hafta yazdığım bu düşüncelerden sonra Rekabet Kurumu Başkanının konuya ilişkin mektubu elimize geçti. Bu önemli mektubu gazetemizde özetleyerek veriyoruz. Tam metnini okumanızda fayda var. Okuyanlar, diyebilirler ki "sen bu mektubu okuyup da mı geçen haftaki yazıyı yazdın?" Tabii ki hayır. Ama büyük bir görüş birliği var. Bu da bir marifet değil. Rekabetin ne olduğu, neler getirdiği, nasıl uygulanacağı zaten apaçık belli.

Lüzumsuz işleri bırakın

Kimse rekabete yalan yanlış anlamlar yükleyip, kendine rekabetten kaçış yolları aramamalı. Artık herkes rekabeti kabul edip işini buna göre yürütmeli. Lüzumsuz fikirlerle başkalarının, devlet görevlilerinin zamanı alınmamalı, kendisini ve meslektaşlarını lüzumsuz beklentiler içine sokmamalı. Bir

şikayeti olan Rekabet Kurumuna, Ticaret Mahkemesine vs. başvurmalı. Başkalarına da rekabet dersi vermekten vazgeçmeli. Konuyla ilgili herkesi Rekabet Kurumu Başkanının mektubunu okumaya bir kere daha davet ediyorum. Artık Rekabet Kurumu Başkanına da rekabet dersi vermeye kalkmazlar herhalde.

Verimlilik vs.

Serbest rekabet piyasası kaynakların verimli kullanımını engelliyor olabilir. (Zaten verimli olduğuna dair pek bir iddiası da yok.) Bu dahi serbest piyasayı terbiye etmeyi gerektirmez. Ülke kaynaklarının kötü kullanıldığı edebiyatı da buna dahildir. Bu kapsamda taşımacılıkla ilgili yetki belgesi, taşımacı, taşıt, hat, sefer, hizmet sınırlaması/kısıtlaması gibi serbest rekabet piyasasına aykırı çözümler verimliliği sağlamak gerekçesiyle verildiğinde de yanlıştır. Bunlara planlama vs., denmesi de bu gerçeği değiştirmez. Verimlilik sağlama işi rekabete aykırı çözümlerle değil, rekabete uygun çözümlerle yapılmalıdır. Serbest rekabet piyasasında bir işte başarılı olma sorumluluğu esas olarak girişimciye aittir, devlete değil. Devlet de bu amaçla tedbirler alabilir, ama serbest piyasaya uygun olmak kaydıyla.

Dış ticaret desteği

Bitirirken şunu da belirtelim: Bir şeyin ihracatını desteklemek için yapabileceğiniz dahi sınırlıdır. Bazı destek ve teşvikler ürünlerin yurtdışı satışının engellenmesine dahi yol açabilir. Düşünün, başka ülkelerin haksız desteklerle ürettiği ürünlerinin ülkemize girmesini biz ister miyiz, izin verir miyiz? Biz akıllıyız da başkaları aptal mı? Onlar da izin vermez.

Rekabet terbiyeciliğini ve bilinçsiz rekabet derslerini bırakın. ■



ISO'dan Otokar'a ödül

Otokar, İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından verilen Çevre Ödülleri'nde "Büyük Ölçekli Kuruluş Çevre Yönetimi ve Kurumsal Sosyal Sorumluluk Ödülleri" kategorisinde üçüncülük ödülünün sahibi oldu.

İstanbul Sanayi Odası Vakfı (İSOV)'da 31 Ocak Perşembe günü düzenlenen ödül töreninde Çevre ve Şehircilik Bakanı Erdoğan Bayraktar ödülü Otokar Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin'e takdim etti. İlk 1995 yılında düzenlenen Çevre Ödülleri'nde bu yıl 5 farklı kategoride rekor sayıda başvuru yapıldı. Genel Müdür Yardımcısı Ali Rıza Alptekin, "Türkiye'nin tasarım, teknoloji ve üretimde öncü otomotiv şirketi Otokar olarak çevre bilincini artırmayı, çevresel sorumluluklarımızı yerine getirmeyi bir görev kabul ediyoruz. Çevrenin ve doğal kaynakların etkin

kullanımını esas alan sistemler oluşturuyor ve bu sistemlerin sürekliliğini sağlıyoruz. İçinde bulunduğumuz çevrenin korunması ve iyileştirilmesi konularında çalışmalar yürütürken, bu bilincini ürünlerimize de yansıtıyoruz. Bugüne kadar onüç çevre ödülünün sahibi bir şirket olarak, kuruluşumuzun 50. yılında bir çevre ödülüne daha layık görülme çok gurur verici" dedi.

Otokar'ın uzun yıllardır alternatif yakıtlı araçlar konusunda da çalışmalar yürüttüğünü söyleyen Alptekin, "2012 yılında tehlikeli atık maliyetlerimizi 2011 yılına göre ünite başına yüzde 80 oranında azalttık. 2011 yılına göre 2012 yılında enerji tüketimini düşürmeye ve enerji verimliliğini artırmaya yönelik çalışmalarla elde edilen CO2 emisyonu tasarruf miktarını 3 kat artırdık. Yine 2012'de sosyal sorumluluk amaçlı verdiğimiz çevre eğitimlerinin saati 4 kat artış gösterdi. Şirket içi ve dışı ağaçlandırma çalışmalarında dikilen fidan sayısı geçtiğimiz yıl yüzde 50 arttı" diye konuştu. ■



ENGELLERİ KALDIRALIM!

Farklı özel hassasiyetleri olan kişilerle aramızdaki engelleri birlikte kaldıralım.

Epilepsi hastası nöbet geçirirken:

- Öncelikle sakin kalmaya çalışılmalıdır.
- Soğukkanlılığın korunamayacağı hissedildiği anda, yardım etmeye çalışılmalıdır.
- Doktoruna bildirmek üzere zaman, nöbetin süresi ve tipi kaydedilmelidir.
- Çevresine çok fazla insanın toplanması engellenmelidir.
- Hastanın kafasının altına, zarar görmesini engellemek için yumuşak bir şeyler (ceket, hırka vb.) konulmalıdır.
- Sadece, kişi tehlikeli bir yerdeyse yeri değiştirilmelidir. Aksi takdirde nöbet bitene kadar kişi taşınmaya çalışılmamalıdır.
- Eğer etrafta kişiye zarar verecek şeyler varsa uzaklaştırılmalıdır.
- Nöbet hareketleri kısıtlanmaya çalışılmamalı, nöbetin bitmesi beklenmelidir.
- Kendine zarar verici hareketler yapıyorsa, çok baskı yapmadan yavaşlatmaya çalışılmalıdır.
- Kişinin ağzına hiçbir şey sokulmamalı, dilini tutmaya çalışılmamalıdır.
- Halk arasında yaygın olan soğan koklatmak, soğuk su dökmek gibi yollara başvurulmamalıdır.
- Mümkünse kişi iyileşme pozisyonuna -yan tarafına- yatırılmalıdır. Eğer kişinin solunumu halen sorunluysa boğazını protez veya yemek türü şeylerin tıkağıp tıkamadığı kontrol edilmelidir.
- Mahcubiyeti azaltmak için elden gelen her şey yapılmalıdır. Kişi tam anlamıyla iyileşene kadar onunla birlikte kalınmalıdır. Tam anlamıyla iyileşmeden, kişiye içecek teklif edilmemelidir.

Astım nöbetinde:

- Hastanın çevresine çok fazla insanın toplanması engellenmelidir.
- Hasta, sakinleştirilmeye çalışılmalıdır.
- Hastanın temiz hava alması sağlanmalıdır.
- Hasta, masa başında, hafifçe öne eğik bir pozisyonda oturtulmalıdır.
- Hastanın ilacı olup olmadığı sorulmalı ve ilacı varsa içmesine yardımcı olunmalıdır.
- Durumunda değişme olmazsa bir sağlık kurumuna ulaşması sağlanmalıdır.

Koç

ULKEM İÇİN

www.otokar.com.tr

50
yıl
Otokar

Doğuş Çay'larınız Ford Cargo 1826 Midilli 4x2'den

Doğuş Çay, Türkiye genelinde ürün dağıtımında kullanılmak üzere 8 Ford Cargo 1826 Midilli 4x2 yol kamyonu aldı.

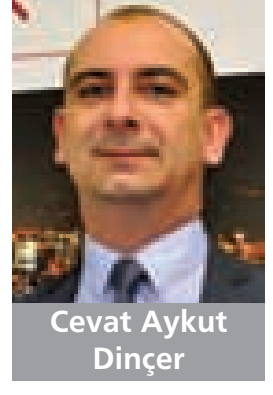
Şirket merkezinde yapılan teslim törenine; Doğuş Çay Genel Müdürü Alpaslan Karakan ve Doğuş Çay çalışanları ile Ford Otosan Türkiye Satış Müdürü Berk Mumcu, Ford Otosan Güney Marmara Bölge Satış Müdürü Murat Bakış ve Otokoç Otomotiv Satış Temsilcisi Cihat Gürsoy katıldı.

Doğuş Çay Genel Müdürü Alpaslan Karakan, "Araç parkımızı büyütürken, yeni alacağımız araçlarda işletme giderlerinin yanı sıra satın alma maliyetlerinin de önemli olduğunu düşündük. Bu nedenle, düşük işletme maliyetleri ve cazip kredi imkanları sunan Ford Cargo'yu tercih ettik. Yaygın servis ağı ve düşük işletme giderlerinin rekabet gücümüzü arttıracığına inanıyoruz. Ford Cargo'larla, çalışanlarımızın konfor ve güvenliğini de ek bir bütçeye gerek kalmadan artırmış olmaktan mutluluk duyuyoruz" dedi. ■



CEVA'da iki atama birden

2010 yılından itibaren CEVA Lojistik Türkiye ve Balkanlar organizasyonunda Hukuk Müşaviri olarak görev yapan Aykut Dincer, CEVA Balkanlar, Afrika, Orta Doğu ve Orta Asya bölgelerinden sorumlu "Baş Hukuk Müşaviri" görevine atanarak yetkinlik alanını genişletti.



Cevat Aykut Dincer

2002 yılından bu yana yine CEVA Lojistik Türkiye ve Balkanlar organizasyonunda Operasyonel Mükemmellik Yöneticisi olarak görev yapan Kaner Pakiş de yetkinlik alanını genişletilerek mevcut sorumluluklarına ek olarak Afrika, Orta Doğu ve Orta Asya bölgelerinden sorumlu "Operasyonel Mükemmellik Yöneticisi" görevine atandı. ■



Kaner Pakiş

Doğu Zebah İnşaat

20 Ford Cargo 4136M Transmikser aldı



Ford Otosan; İstanbul'da faaliyet gösteren Doğu Zebah İnşaat'a, 20 adet 4136M Transmikser Ford Cargo'yu törenle teslim etti. Ford Otosan Satış Bölge Müdürü Baran Süslü, Ford Otosan Satış Sonrası Hizmetler Bölge Müdürü Yavuz Baysan ve satışı gerçekleştiren Elazığ Ford yetkili satıcısı Çetinkayalar Kamyon Satış Müdürü Ergun Deniz; 20 adet Cargo'yu şirketin İstanbul şantiyesinde, şirket ortakları Zeki Muz ve Ahmet Muz'a teslim etti.

Şirket sahibi Zeki Muz, Ford Cargo 4136M Mikseri ilk olarak şantiyelerinde test ettiklerini belirterek şunları söyledi: "Yakıt tüketiminin en önemli gider kalemlerinden olduğu bu dönemde, test sırasında Cargo'nun rekabetçi yakıt tüketimi sunduğunu, aynı zamanda performansından da ödün vermediği dikkatimizi çekti. Ford'un sunduğu satın alma ve kredi kolaylıkları da bunun üzerine eklenince, hiç düşünmeden kararımızı Ford Cargo'dan yana verdik."

360 PS/1400 NM gücündeki güçlü ve ekonomik Ecotorq motoru, yeni mandallı tip konforlu şanzımanı, 10 mm 500 Mpa gücündeki sağlam şasisi, 750 saat bakım aralığı, standart olarak sunulan klima, 2 yıl sınırsız km garantisi ve 50 ülkeye ihracat gibi rekabetçi özellikleriyle öne çıkan Ford Cargo Yeni İnşaat Serisi; inşaat, hafriyat, maden ve beton firmalarının beklentilerini en yüksek şekilde karşılıyor. ■

Bortek Nakliyat, Yüngül İnşaat ve Helvalı İnşaat'a 21 Meiller



Ankara merkezli Bortek Nakliyat, Yüngül İnşaat ve Helvalı İnşaat toplamda 21 adet çelik yarı römork damper ile filolarını güçlendirdi.

Merkezi Ankara'da olan Bortek Nakliyat firması filosuna 10 Meiller çelik yarı römork ilave etti. Bortek Nakliyat'ın sahibi Bora Baş, yıllardır Meiller'le çalışmalarının nedenini; yüksek kalite, alüminyum araçların daha fazla yük taşıma kapasitesi ve düşük işletme maliyetleri olduğunu belirterek, "Meiller sağlamlığı, kalitesi, düşük işletme maliyetleri ve yüksek ikinci el değeri ile kriterlerimizi tam anlamıyla karşıladığı için tercih nedenimiz oluyor" dedi.

Ankara merkezli inşaat firması

Yüngül İnşaat da 7 çelik yarı römork ile filosunu Meiller damperle güçlendirdi. Firma yetkilisi Mehmet Yüngül, "Filomuzaya kattığımız yeni Meiller damperlerle makine parkımızı daha da güçlü hale getirdik. Yeni araçlarımız ile daha da büyük projelere imzamız atacağımıza inanıyoruz" şeklinde konuştu.

Yine Ankara merkezli inşaat firması Helvalı İnşaat da Meiller damperi tercih ederek, Doğuş Otomotiv Meiller Yetkili Satıcısı Çalışkan'dan 4 çelik yarı römorkü filosuna kattı. ■

Gentaş Group, 25 Volvo FH ile filosunu güçlendirdi

Gentaş Group, Volvo Kamyon'dan teslim aldığı yirmi üç adet FH 420 4x2 ve iki adet FH 460 4x2 I-Shift şanzımanlı çekici ile filosunun gücüne güç katıyor. Böylece Gentaş Group'un filosundaki Volvo çekici sayısı 55'e yükselmiş oluyor.

Kurulduğu günden bu yana ithalat, ihracat, gıda maddesi üretimi, otomotiv, hijyenik ve endüstriyel ürün imalatı, inşaat, kargo ve lojistik alanlarında faaliyet gösteren Gentaş Group; 55 ülkeye direkt ihracat yapıyor. Güçlü filosu ile dünyanın her yerine hizmet taşıyan Gentaş, Volvo Kamyon'dan yeni teslim aldığı FH'lar ile uzun yol taşımacılığı sektörünün zorluklarını hafifletmeyi amaçlıyor. Sağladıkları yakıt tasarrufu ile lojistik firmalarının kârlılıklarını arttıran ve yüksek performanslarıyla da verilen hizmete değer katan FH'lar, Gentaş Group'un filosunda da boy gösteriyor.

25 adet Volvo FH'm teslimat törenine Gentaş Group YK üyesi Abdulbari Çelik katılırken Volvo Kamyon adına Volvo Group Trucks Türkiye'den Sorumlu Başkan Yardımcısı Mete Büyükkakıncı, Volvo Kamyon Satış Direktörü Şafak Tuğut, Volvo Kamyon Bölge Satış Müdürü Devrim Karataş ve Volvo Kamyon Bölge Satış Temsilcisi Şerif Özatay katıldı.

Abdulbari Çelik, "Volvo Kamyon tecrübesine sahip bir firmayız. Teslim aldığımız 25 adet Volvo FH ise bizim güçlü iş birliğimizin ve memnuniyetimizin önemli bir göstergesidir. Volvo FH'lar yüksek performansları, sağladıkları yakıt tasarrufu ve satış sonrası servis kalitesi ile hep yanımızda olacak" dedi.

Mete Büyükkakıncı konuya ilişkin yaptığı açıklamada, "Türkiye'nin ekonomik yapısı güçleniyor, ticari araç sektörünün iş hacmi artıyor. Pek çok iş kolunu bünyesinde bulunduran Gentaş'ın, filosuna yeni kattığı FH çekiciler ile iş hacmini arttıracığı şüphesiz" dedi. ■



Network Global Logistics 2 Volvo FH 540 6x4 çekici aldı

Troje taşımacılığı, ağır ve gabari dışı lojistik faaliyetleri, denizyolu taşımacılığı, depolama, dağıtım, gümrükleme dahil olmak üzere enerji, makine, otomotiv, maden, ve inşaat sektörlerine yönelik her türlü taşımacılık hizmeti sunan Network Global Logistics; istediği performansı Volvo FH16 700 6x4 ve FH 540 6x4 alınca tercihini yine Volvo'dan yana kullandı. Teslimat törenine Network Global Logistics firma sahipleri Mustafa Manaz ve Mustafa Karataş katıldı. Mustafa Manaz, "Her geçen gün büyüyen filomuzda Volvo'dan güç alıyoruz. Gerçekleştirdiğimiz operasyonlar sırasında 10 yaşındaki bir Volvo'ya gönül rahatlığı ile yüklerimizi teslim edebiliyor ve bu yüklerin sorunsuzca hedefe ulaşacağından bir an bile şüphe etmiyoruz. Volvo Kamyon ile işbirliğimizi devam ettireceğiz" dedi.



Volvo Kamyon Marmara Bölge Satış Temsilcisi Onur Güldik, "Teslim ettiğimiz yeni Volvo FH 540 çekiciler, bizim için müşteri memnuniyetinin önemli bir göstergesidir" diye konuştu. ■

Mercedes-Benz Türk, 87 Actros, 51 Axor teslim etti

Ocak ayında 2013 kamyon pazarı çok hareketli başladı. Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda düzenlenen törenlerle 9 firmaya toplam 138 çekici teslim etti.

Yılmazlar Uluslararası Nakliyat'a 50 Actros



Aksaray

Aksaray merkezli Yılmazlar Uluslararası Nakliyat Ltd. Şti., 80 araçlık filosuna 50 adet Actros 1844 LS daha ekledi. Araçların ilk 16 adedinin teslim edildiği törene Yılmazlar Nakliyat'ın sahibi Ramazan Yılmaz, Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin ve Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz katıldı. Araç alımlarına devam edeceklerini dile getiren Ramazan Yılmaz, Mercedes-Benz'i tercih etmelerinde düşük yakıt tüketiminin, yaygın servis ağı ve markaya duyulan güvenin etkili olduğunu vurguladı.



Antalya

Ekin Denizcilik Turizm ve Nakliyat'a 15 Actros

Ekin Denizcilik Turizm ve Nakliyat Ltd. Şti. ilk kez Mercedes-Benz kamyonları tercih ederek, 15 Actros 1841 LS çekiciyi filosuna ekledi. Törene

Ekin Denizcilik firma yetkilisi Mesut Duran, Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin, Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz ve Ramazan Karaboduk katıldı. Mesut Duran, araç alımlarına devam edeceklerini dile getirdi.



Aksaray

Çoban Trans'a 10 Axor

Şırnak merkezli Çoban Trans Petrol Ürünleri Dış Ticaret Ltd. Şti. Yüzde 95'i Mercedes-Benz kamyonlardan oluşan 45 araçlık filosuna 10 Axor 1840 LS çekici ekleyerek, taşımacılık alanındaki gücünü arttırdı.

Teslimat törenine Çoban Trans'ın sahipleri Nezir Çulduz ve Mehmet Çulduz, Mercedes-Benz Türk AŞ Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin, Teknik Eğitimci Ramazan Karaboduk, Mengerler Ticaret Türk AŞ'den Kamyon Satış Danışmanı A.Kubilay Aslantürk ve Ali İsmiğlioğlu katıldı.



Mertcan Turizm Nakliyat'a 6 Axor

Konya merkezli Mertcan Turizm Nakliyat Dış Tic. Ltd. Şti., 42 araçtan oluşan filosunu 6 Axor 1840 LS çekici ile güçlendirdi. Mertcan Dış Ticaret Genel Müdürü Ceyhan Can, İşletme Sorumlusu Fırat Can ile Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin ve Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz'ın katıldığı teslimat töreninde Ceyhan Can, Axor'u tercih etmelerinde, düşük yakıt tüketiminin, yüksek ikinci el değerinin ve yaygın servis ağına etkili olduğunu söyledi.



Cizre-Şırnak

Sönmez Nakliyat'a 15 Axor

Cizre, Şırnak merkezli Sönmez Nakliyat Ltd. Şti., tamamı Mercedes kamyonlardan oluşan filosunu büyütme için yine Mercedes'i tercih etti, 15 Axor 1840 LS çekici daha aldı. Törene, Sönmez Nakliyat Firma Ortağı Basit Sönmez, Kamyon Müşteri Merkezi Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz katıldı. Basit Sönmez, Mercedes'i tercih etmelerinde Axor çekicilerin düşük yakıt tüketimi ve yüksek ikinci el değerinin oldukça önemli rol oynadığını, ayrıca yaygın servis ağı ile markaya duyulan güvenin de etkili olduğunu dile getirdi.



Aksaray

Erol Kardeşler Uluslararası Taşımacılık'a 12 Actros

Aksaray merkezli Erol Kardeşler Ltd. Şti., 85 araçlık filosunu güçlendirmek için yine Mercedes'i tercih etti. Firmaya 12 Actros 1844LS E5 çekici törenle teslim edildi. Erol Kardeşler Ltd. Şti sahibi Rauf Erol, Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin ve Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz'ın katıldığı teslimat töreninde konuşma yapan Erol, Mercedes-Benz'i tercih etmelerinde araçların yüksek ikinci el değerinin, yaygın servis ağı ve markaya duyulan güvenin etkili olduğunu dile getirdi.



Kocaeli

Anibal Uluslararası Nakliyat'a 10 Axor

Kocaeli merkezli Anibal Nakliyat San. Tic. AŞ araç filosunu 10 Axor 1840 LS çekici ile büyüttü. Teslimat törenine Anibal Nakliyat'ın sahipleri Murat Erdem, Sami Erdem, Erol Çırak ve Yılmaz Öztürk ile Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin, Teknik Eğitimci Ramazan Karaboduk katıldı.



Mersin

Şişya Trans Uluslararası Nakliyat'a 10 Actros

Mersin merkezli Şişya Trans Uluslararası Nakliyat filosuna 10 Actros 1844 LS çekici ekleyerek gücünü arttırdı. Teslimat törenine Şişya Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Burhan Şişya, Yönetim Kurulu Üyesi Mahsun Şişya, Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin ve Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz, Koluman Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Özgür Özdil, Kamyon Satış Danışmanı Tijen Uçar ve Alpan Görür katıldı.

Öz Asya Uluslararası Nakliyat'a 10 Axor

Şırnak merkezli Öz Asya Uluslararası Nakliyat, filosunu güçlendirmek için Mercedes-Benz'i tercih etti. 15 araçtan oluşan filosuna 10 Axor 1840LS E5 çekici ekleyen Öz Asya Uluslararası Nakliyat'a yeni araçları düzenlenen törenle teslim edildi. Öz Asya Nakliyat firma sorumlusu Suat Dökmen, Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin ve Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz'ın katıldığı tören sırasında, araç alımlarına devam edeceklerini dile getirirken, Mercedes'i tercih etmelerinde Axor'ların düşük yakıt tüketiminin, yaygın servis ağına ve yüksek ikinci el değerinin etkili olduğunu söyledi.



Şırnak



Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi Temsilcisi BSEC-URTA Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

Model ülke olmak

Son yıllarda gösterdiği istikrarlı büyüme sayesinde Türkiye, gelişmiş dünyanın hala içerisinde tam olarak çıkmadığı makroekonomik darboğaz ile kıyaslandığında, etrafına güven veren sakin bir liman görüntüsünü başarıyla koruyabiliyor.

Diğer taraftan Arap Baharı dolayısıyla Kuzey Afrika'nın tamamı ve kısmen Ortadoğu'da yaşanan sorunlar siyasi depremlerin artçı şokları ise hala devam ediyor ve yeni fay hatlarının ortaya çıkması ihtimali, Bahar'ın henüz ulaşmadığı ülkelerde önemli bir stres nedeni olabiliyor.

Hal böyle iken Orta Asya'da nispeten sakin bir iklim ve pozitif büyüyen ekonomiler yani zenginleşen topluluklar bulunuyor. Bu ülkelerdeki olumlu şartlar iç talebi de olumlu etkiliyor ve artan dış ticaret ile bölgenin dünya pazarları ile olan ulaştırma bağlarının daha da etkinleşmesine olan talep her yönden artıyor.

İşte böyle bir ortamda Türkiye'nin, etrafındaki ihtiyaç duyan ülkelere kendi deneyimlerini, bilgi ve birikimlerini aktarması önem arz etmektedir.

Böyle bir çabanın Türkiye'ye en azından iki konuda olumlu geri dönüşleri olacaktır. Birincisi, Türkiye'nin bu ülkelerle olan her seviyedeki ilişkileri daha da geliştirecektir. İkincisi, kendi deneyimlerinin etrafındaki ülkelere yaygınlaşması halinde Türkiye'nin kendi uygulamaları ile çeperindeki ülkelerdeki uygulamalar arasında bir yeknesaklık temin edilebilecektir.

Özellikle makro sistem planlarındaki uygulama ve kontrol seviyesindeki bu uyumluluk, bölgemizde ticaretin daha kolay, dolayısıyla daha hızlı ve ucuz akmasına yardımcı olacaktır.

Ancak bu noktada karşımıza Türkiye'nin bir eksiği çıkıyor: biz başkalarından öğrenmeye açık ve buna alışmış olan ancak başkalarına öğretmeye henüz alışık olmayan bir toplumuz.

Bu sebeple önümüze çıkan bilgi paylaşımı maksatlı imkan ve talepleri keyifle karşılayıp başkalarına, etrafımızdakilere övünce anlatmakla yetinmiyor ve maalesef bu bilgi ve deneyimlerimizi talep eden dost ve komşu ülkelere nasıl aktarabileceğimize dair ciddi bir fikir egzersizi henüz yapmıyoruz.

Mesela seçkin deneyimlerimize en iyi vakıf olan uzmanlarımız yabancı dil bilmeyebiliyorlar. Yahut sözcükleri deneyimlerimize ilişkin anlaşılır ve takip edilebilir materyal hazırladığımız ya hiç yok ya da son derece yetersiz.

Daha da önemlisi Türkiye'nin deneyimlerinden faydalanmak isteyen ülkelere yönelik olarak hükümetin sistematik ve bu ülkelerin yönetimi veya özel sektörleri tarafından da takip edilebilen özel bir kaynak planlaması da mevcut değil.

Örneğin Hollanda, bu konuda çok iyi bir örnektir. Belirli hükümet otoriteleri tarafından tahsis edilen fonlardan faydalanan Hollanda'lı danışmanlık şirketleri, talep eden ülkelere bilgi transferi ve kapasite yaratma faaliyetlerinde bulunurlar.

Bu mükemmel model sayesinde Hollanda, hem kendi bilgi ve birikimlerini uygun bulduğu ülke ve kurumlara aktarmakta hem de bunu uzmanlaşmış kendi danışmanlık şirketlerine yaptırmak suretiyle ülke kaynaklarının tekrar Hollanda içerisine dönmelerini başarmaktadır.

Son yıllarda bizde de TİKA'nın önemli işler yaptığını uzaktan da olsa biliyor ve duyuyorum.

Öte yandan TEPVA, DEİK gibi kuruluşlarımızın değerli ve becerikli insan kaynaklarına sahip olduklarını düşünüyorum.

Eğer hükümetimiz de mesela Hollanda modelini inceleyerek kendi özgün kaynak planlamasını yapacak olur ise, öntümüzdeki senelerde Türkiye'nin ulaştırma ve lojistik sektörüne yönelik bilgi ve birikimlerini etrafındaki ülkelere daha etkin olarak iletmesi mümkün olacaktır.

Lojistik köy projelerimiz, sınır kapısı modernizasyonu ile ilgili başarılarımız, araç muayene sisteminin özelleştirilmesi, Ulaştırma Bakanlığımızın yol kenarı kontrolleri, metrobüs uygulamalarımız ve daha nice benzeri başarılı çalışma; yaratılacak olan makul kaynaklar sayesinde, bu çalışmaların aktarabilecek yabancı dil bilen uzmanları tespit ederek ve onlara yardımcı olacak gerekli belge ve materyalleri hazırlayarak ilgi ve ihtiyaç duyan başka ülkelere kolayca yaygınlaştırılabilecektir.

Bu başarılarında hem ulusal aktörlerin motivasyonu artacak ve dolayısıyla yeni başarılar teşvik edilecek hem de Türkiye'nin, etrafındaki ülkelere tarafından örnek bir ülke olarak kabul ve takdir edilmesi pekiştirilecektir.

Hepinize sağlıklı ve güzel bir hafta dilerim. ■

Hareket Lojistik, 14 türbini taşıdı ve montajını yaptı



Hareket Lojistik, enerji taşımacılığı alanındaki Kapıdağ'da yapılacak 14 rüzgar santrali için gerekli tüm ekipmanların taşıdı, montajı başladı.

Hareket, Aksa firması tarafından Kapıdağ'da yaptırılan 14 adet 2,5 Mw'lık Vestas V90 rüzgar enerji santrali projesinin ekipmanların taşınmasını tamamladı ve 300 tonluk daralan paletli Liebherr LR 1300 SXW vinç ile türbinlerin montajına devam ediyor.

Bandırma Limanı'ndan Kapıdağ Yarımadası İlhanlar köyünde bulunan şantiye sahasına yapılan taşımacılık karayollarının uzun ve geniş yüklerin taşınmasına uygun olmaması nedeniyle yüklü treylerler Ro-Ro gemisiyle taşındı. ■



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Mercedes-Benz Türk, 2012'de 536 kaptana eğitim verdi

Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası otobüs kaptanlarına yönelik eğitimlerini hız kesmeden sürdürüyor. 2012 yılında 16 ayrı firmanın 536 kaptanına emniyetli ve ekonomik sürüş konularında eğitim verildi ve sertifikalandırıldı.

2012 yılında 16 ayrı firmanın 536 kaptanına 22 iş gününü kapsayan şekilde eğitimler verildi. Eğitimlerde ayrıca firmaların yöneticileri ve eğitmenleri de hazır bulundu.

2013'ün ilk eğitimi Bayrampaşa Mengerler Servisi'nde

Eğitimler 2013 yılında da hız kesmeden sürüyor. İlk eğitim Bayrampaşa Otogarı'ndaki Mengerler servisinde verildi. 4 Şubat Pazartesi günü başlayan 5 Şubat Salı günü tamamlanan iki günlük eğitime 65 kaptan katıldı. Eğitimler Mercedes-Benz Türk Büyük Müşteri Danışmanı yılların tecrübesi ve sektörün çok sevdiği bir isim olan Tamer Celkan'ın yönetiminde, Mengerler servisinin de katkısıyla gerçekleştirildi. Kaptanlara Eğitim Uzmanı İlker Benay tarafından emniyetli ve ekonomik sürüş konularında bilgiler verildi.

Öncelikli konu güvenlik

İlker Benay, bu eğitimler sırasında en çok kaptanların güvenlik konusunda sorular yönelttiğini belirterek, "Verilen eğitimlerde kaptanların en öncelikli konusu güvenlik oluyor. Acil durumlarda ne yapmaları gerektiğini konusunda sorular yöneltiliyorlar, onlara gereken bilgileri veriyoruz" dedi.

Farkındalığın sağlanması

Bu eğitimlerin alışkanlıkların değişimine, farkındalıkların oluşturulmasına çok büyük katkılar sağladığını belirten Benay, "Eğitimlerde



- Sürücüler ve yolcular için konforun artırılması ve stresin azaltılması,
- Trafik emniyetinin artırılması,
- Çevreye verilen zararı azaltılması,
- Aşınma maliyetinin düşürülmesi,
- Sürüş ve taşıma performansının artırılması,
- Yakıt tüketiminin düşürülmesi.

Eğitimin amacı ve hedefi



İlker Benay

en çok kaptanların doğru bildiğini sandığı yanlış bilgilerin farkındalığını sağlamak üzerinde durduk. Bu eğitimler sırasında bir kaptan 'senin yaşı kadar şoförlüğüm var; sizden mi öğreneceğim' diye itiraz etti. Kendisine artık eski alışkanlıklarla araç kullanımının yanlışlığını, teknolojik değişime uyum sağlamanın hem kendisine hem de firmasına kazanımlar sağlayacağını aktardım. Bu anlatımların bir kez denemesini ardından beni aramasını istedim. Yolda cebimden arayıp, 'Ben şoförlüğü yeni öğrendim sayıyorum kendimi.

Aracımı daha keyif alarak kullanıyorum artık. Lütfen bu tür eğitimleri daha da sıklaştırın' dediğinde çok mutlu oldum. Eğitimler sonrasında bu tür geri bildirimleri çok sık aldım. Sadece kaptanlar değil, firma yönetimi de eğitim sonrasında yakıt tüketiminin daha düşüğünü gözlemliyor ve bizi arıyor, 'sayenizde kazancımız arttı' diyorlar" dedi.

Kaptan da, sektör de kazanlı

İlker Benay, yeni teknolojiye uyum sağlayacak şekilde araç kullanımının, motor ömrünü uzattığına, bakım masraflarını da düşürdüğüne dikkat çekerek, "Araçlar, firmaya daha uzun süre hizmet verebiliyor. Bakım maliyetleri düşüyor ve ikinci el satışı daha değerli oluyor. Düşük yakıt tüketiminden sektörün de, çevrenin de, ülke ekonomisinin de kazanımları çok daha büyük oluyor" diye konuştu. ■

Beykoz Lojistik MYO-Turkcell işbirliği

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu ile Turkcell arasındaki işbirliği protokolü, Mütevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen, Okul Müdürü Prof. Dr. Ahmet Yüksel, Okul Müdür Yardımcısı Prof. Dr. Okan Tuna, Turkcell Kurumsal Çözümler Direktörü Pelin Şeker, Kurumsal Mobil Çözümler Satış Müdürü Volkan Kadem, Kurumsal Mobil Çözümler Satış Yöneticisi Ekrem Özcan ve öğrencilerin katılımıyla imzalandı.

Tarafların birbirlerine karşı olan sorumluluklarının belirtildiği protokolün imza töreninde Lojistik Program Başkanı Yrd. Doç. Dr. Kenan Dinç mobil teknolojilerin lojistikte; hem karar almada, hem de operasyonlarda yaratacağı hızlandırıcı ve değer artırıcı etkisine dikkat çekti. İnsan kaynağı yetiştiren kurumlarda bilinirliği artırma ihtiyacını karşılamada okullara çok iş düşüğünü ifade etti.

Turkcell Kurumsal Çözümler

Direktörü Pelin Şeker, Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulunun lojistik sektörüne çok önemli katkılarının olduğunu ve sektörün insan kaynağı ihtiyacına dikkat çekerek teknolojinin hayatın her alanına girdiği gibi lojistik sektöründe de fark yaratacağını söyledi ve Mobil teknolojiler Programı'nın kurulmuş olmasının önemine de değindi.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Müdürü Prof. Dr. Ahmet Yüksel, okulun geliştirilecek mobil teknolojinin sektörel ilgili görüş ve önerilerde bulunacağını ve gerektiğinde akademik destek vereceğini, Turkcell'in de bu çözümlerle ilgili öğrencilerin bilgilendirilmesini ve donatılmasını sağlayacağını açıkladı. Yüksel, imzalanan protokolle Turkcell'in öğrencilerin uzmanlığına yönelik katkıları, onların sektördeki fark edilebilirliğini daha da arttıracaktır diyerek, işbirliğinin başarılı olması temennisinde bulundu.

Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Mütevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen,



Turkcell ile yapılan protokolün önemli olduğunu, akademik camianın birinci görevinin yeni ürünler tasarlamak, yeni ürünler üretmekten, üniversitelerin ve meslek yüksekokullarının görevinin de o üretilen ürünleri tamir edecek, işleyecek, yönlendirecek, elemanlar yetiştirmek olduğunu söyledi. Bu bağlamda görevlerinin Turkcell'in teknolojik yatırımlarından kaynaklı araçların tamiri, servisi, bakımı, geliştirilmesi, sektör içerisinde kullanılması için verilecek eğitimler olduğunu söylerken, "Yaparak Öğreniyorum" projesini hayata geçirdiklerini, ciddi yatırımlar yaparak laboratuvarlaşmaya başladıklarını dile getirdi. Özmen "artık hem deneyerek, hem görebek çocuklarınıza öğreteceğiz" dedi. ■



Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu Mütevelli Heyet Başkanı Ruhi Engin Özmen, Turkcell Kurumsal Çözümler Direktörü Pelin Şeker'e plaket sundu.



Beykoz Lojistik Meslek Yüksekokulu ile Turkcell arasındaki işbirliği protokolünün imza törenine öğrenciler de yer aldı.



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Anlat, anlat heyecanlı oluyor!

Herkeste bir sevinç, bir heyecan... Neymiş, taban fiyat açıklanmış. Taban fiyat olsa ne olacak, olmasa ne olacak? Kafalar değişmeden sonra eski tas, eski hamam.

Taban fiyatın gerekliliği, faydaları, sektöre kazandırdıkları ve kazandırılmaları iyice anlaşılınca, söylemişti dersiniz, yine düşük fiyatlı bilet kesilecek, yine kararlar delinecek, kurallar hiçe sayılacak.

TOF ile TOFED'in bir arada, aynı söylemler Bakanlığa ve Hükümete gitmeleri, olumlu, olumlu olduğu kadar da sevindirici, geleceğe umut kazandıran bir durum. Oyleyse bu birliktelik sürmeli, hatta daha da ileri gidip tek çatı altında buluşmaları sağlanmalı.

Peki, birliktelik sağlanırsa ne olur? Ohooo, o kadar çok şey olur ki! Mesela, turizmin konaklama ve yeme içme ayağında KDV yüzde 8. Ama turisti oraya götüreceksin, oradan da ülkemizin tarihi ve doğal güzelliklerini gezdirecek ulaşım ayağında KDV hala yüzde 18 düzeyinde. Gidemediğiniz yerde ne konaklayabilirsiniz ne de yemek yiyebilirsiniz. Bu, aynı zamanda turizmi baltalamaktır. Bunu bilir, bunu söylerim.

Bilinen bir öyküdür; Dervişin biri gezerken ayaksız bir tilki görür, hayrete düşer, "Nasıl yaşasın bu hayvan, ne yer ne içer?" diyecek, Allah'ın lütfuna hayran olur. Derken bir aslan çıkagelir, ağzında çakal taşıyor. Görkemli hayvan avının bir kısmını yer, doyunca kalanını bırakıp gider. Tilki artığa doğru sürünerek yaklaşır ve afiyetle yiyip karnını doyurur. Tilkinin yiyeceğinin ayağına geldiğini gören Derviş, kendi kendine: "Bir tilkinin rizkını ayağına gönderen Allah, benimkini neden göndermesin?" diyecek, çalışmasına gerek olmadığını, bir köseye çekilip oturabileceğini düşünür. "Rızkım Allah'ın görünmeyen hazinesinden gelir, gayret etmem gerekmiyor" diyecek beklemeye başlar. Bekler, bekler... Ne gelen olur ne de giden... Derviş zayıflar, bir deri bir kemik kalır. Gücsüz ve bitkin bir haldeyken, bulunduğu mescidin mihrabından bir ses duyar: "Ey tembel adam! Kendini ayaksız bir tilkiye benzeterek neden miskin miskin oturuyorsun? Kalk! Yırtıcı aslan ol. Başkasının artığına göz dikmeyi bırak. Sana yakışan artık yemek değil, artık bırakmaktır."

Kıssadan hisse: Salim Altunhan der ki: Biz haklarımız için mücadele etmezsek ne KDV indirimi olur ne en pahalı akaryakıt ucuzlar ne de uçağa, gemiye verilen imtiyazlı mazot otobüsçüye indirimli satılır. Otobüsçü de aslan gibi olmalı kolları sıvayıp çalışıp rizkını çıkarmalı. Hem kendisi hem de çevresindekiler hayata tutunmalı. ■

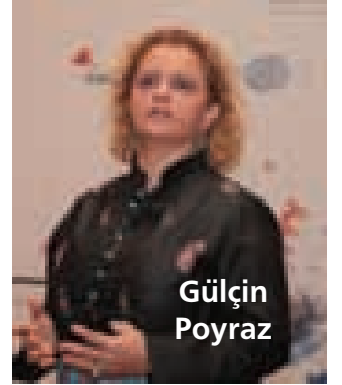
Aras Kargo, yılda 800 bin ton taşıyor

Türkiye genelinde 9000'i aşkın çalışaniyla hizmet veren Aras Kargo, 2009 yılından bu yana danışmanlık firması Hay Group ile işbirliği yapıyor. Ücretlendirme sisteminin metodolojisini yeniden biçimlendiren

Aras Kargo, çalışan memnuniyeti anketinde her yıl artan puanlarıyla farkını sergiliyor. Aras Kargo, bu başarısını geçtiğimiz günlerde Ücret ve Ödül Yönetimi Zirvesi'nde sektör profesyonelleri ile paylaştı.

Aras Kargo İnsan Kaynaklarından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Gülçin Poyraz, zirvede mavi yakalı çalışanların ağırlıklı olduğu bir sektörde faaliyet gösterdiklerini belirterek geliştirdikleri ücret politikalarını aktardı. Aras Kargo olarak gönderileri adreslerine ulaştırmak için yaptıkları yol ile her gün dünyanın çevresini 7 kez dolaştıklarını, yılda 800 bin ton kargo taşıdıklarını söyleyen Gülçin Poyraz, "Sektörümüzde çalışma koşullarının ağırlığını göz önünde bulundurarak, çalışan memnuniyetini artırmak için büyük yatırımlar yaptık. Öncelikle iş aileleri ve fonksiyonel çalışma grupları oluşturduk. Çalışanlarımızın da katkılarıyla Ücret Yönetimi Sistemi'ni hayata geçirdik. Ardından önemli bir aşama olan İletişim Platformu kuruldu. Bu çerçevede 45 gün boyunca Aras Kargo'nun 20 ildeki Bölge Müdürlükleri ve Transfer Merkezi Müdürlükleri'ni dolaşarak amacımızı aktardık. Takiben aktif haberleşme kanallarını açtık ve her çalışanın ihtiyaç duyduğu bilgiyi alabilmek için erişim sağlayabileceği bir platform yarattık. Böylelikle çalışanlarımıza ilk ve en etkili kanaldan bilgi aktarımı için ortam sağladık. 2010'dan itibaren bütün çalışanlarımızın güven duyduğu, şeffaf, somut verilerle beslenen bir sisteme sahibiz. Bu sistemin başarısını, her yıl yaptığımız Çalışan Memnuniyeti Anketi'nde gözler önüne seriliyor. Çalışan memnuniyeti oranları her yıl 10'ar puan yükseliyor. 9000 çalışanlı bir yapıda 3 yılda 30 puan yükseliş çok önemli" dedi.

Aras Kargo olarak 2012 yılında yapılan Çalışan Memnuniyeti anketinde yüzde 80'e varan memnuniyet oranını yakaladıklarını, 2013 yılındaki Çalışan Memnuniyeti Anketin de ise minimum 5 puan yükselme hedeflediklerini aktaran Poyraz, bunun için çalışanların iş-sosyal hayat dengesini üst seviyeye çıkaracak çalışmalara ve kariyer gelişim programlarına ağırlık vereceklerini belirtti. ■



Gülçin Poyraz

Mercedes yıla hızlı başladı

Mercedes-Benz Türk Ocak ayında 42 otobüs satışı yaptı.

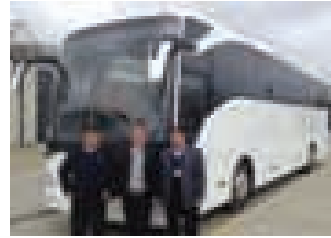
Mercedes-Benz Türk'ün 42 adetlik satışını 11 Travego 15, 25 Turismo 15, 6 Turismo 16 oluşturdu. Şubat ayında büyük otobüs pazarında hareketliliğin devam edeceği görünüyor.

7 Turismo, 2 Travego

Lüks Aksel Seyahat filosuna Mercedes-Benz Türk bayileri Merkon ve Gelecek Otomotiv'den teslim aldığı 3 Turismo aracı filosuna kattı.

Merkon'un Lüks Aksel Seyahat'e 1 Turismo 15 satışı yaptı. Aracın teslim töreninde Nevzat Çetin, Hüseyin Zeybek, Özkan Öztürk ve Ömer Çakır hazır bulundu.

Lüks Aksel Seyahat'e bir teslimat daha gerçekleştiren Merkon aracı firmasının 3. kuşak torunları Ethem ve Raif Bakırcı tarafından teslim



etti. Teslimata İstanbul işletmecisi Muhammet Ali Aydın ve Zafer Eberliköse de katıldı.

Bir teslimatta Gelecek Otomotiv'in Erzurum bayisi tarafından yapıldı. 1 Turismo'yu Lüks Aksel Seyahat'ten Bekir Akıncı, Vehbi Özlem ve Ahmet Kalaycı teslim aldı.

Has Otomotiv, Has Turizm'e 2 Travego 15 teslimatı gerçekleştirdi. Araçları Vahid Düzgün ve Siddik Sevil teslim aldı.

Turek Turizm'e 2 Turismo

Turizm taşımacılığı alanında hizmet veren Turek Turizm filosuna 2 Turismo 15 RHD daha ekledi. Has Otomotiv'in Hadimköy lokasyonunda düzenlenen teslimatına katılan Turek Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Duhan Opçin, yeniliğe yatırım yapmaktan mutlu olduklarını söyledi. Teslim töreninde Turek Turizm araç kaptanları Semih Eraydın, Yaşar Başa, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban ve Satış Danışmanı İhsan Naci Yanık hazır bulundu. ■



Turek Turizm



Her marka otobüs ve midibüs, BusStore'da!

2. El otobüs piyasasının lideri BusStore'da her marka 2. El otobüs ve midibüsleri düşlediğiniz hizmetlerle bir arada bulabilirsiniz. Üstelik, adedinden bağımsız olarak, satmış olduğunuz aracın bedelini anında ve nakit olarak alırsınız.

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

Pall-Ex Türkiye, ulusal ana ortak arıyor



Pall-Ex, paletli nakliye dağıtım ağını birlikte kurmak üzere ulusal ana ortak arayışını bir kampanya ile başlattı.

Pall-Ex, daha önce İngiltere'de hayata geçirdiği genişleme projesini hızla ilerleyen genişleme projelerinin bir parçası olarak İtalya, İspanya ve Romanya'da kurmuş olduğu nakliye dağıtım ağlarının yanı sıra 2013'ün ikinci çeyreğinde Fransa ve Polonya ile Avrupa pazarına hızla yayılacak. Pall-Ex, kısmi yüklemelerde bir marka ve bir sistem altında rakipsiz dağıtım sağlıyor. Pall-Ex genişleme projesinden sorumlu Proje Direktörü Anand Assi, "Projemiz ve şu ana kadarki girişimlerimiz başarı ile ilerliyor ve Türkiye'de, Romanya'daki tecrübemizde olduğu gibi doğru bir

ortaklık ile çok yüksek büyüme oranı bekliyoruz" dedi.

Türkiye önemli bir transit merkez

"Öncelikli amacımız Avrupa'daki ilk Pan-Avrupa paletli nakliye dağıtım ağı olmanın da ötesine geçmektir" diyen Assi, "Türkiye tekstil ve maden gibi ulusal ve aynı zamanda Pan-Avrupa ölçeğinde dağıtım gerektiren yerli ürünlere sahip olmanın yanında değeri giderek artan önemli bir transit güzergahıdır. Türkiye'nin bu konumu Avrupa'nın ötesine açılma hedefimizde anahtar rol oynamaktadır" şeklinde konuştu.

Yeni bir konsept

Yeni bir konsepti halihazırdaki lojistik sektörüne tanıttıkları operasyonel faaliyetlerin yönetiminden sorumlu olacak; doğru vizyon ve bakış açısına sahip bir ortak aradıklarını ifade eden Pall-Ex yönetimi, üretici-ithalatçı-dağıtıcı üçgenindeki maliyetleri önemli seviyede düşürdüklerini açıkladı.

Pall-Ex'in 'Hub and Spoke' prensibiyle çalıştığını, dağıtım ağına üye nakliyecilerin bulunduğu şehirden topladığı emtiaları dağıtım merkezine (hub) getirdiğini; o bölgeden sorumlu üye nakliyecinin aracına yüklenen emtiaların dağıtımlarının da böylelikle yapılmış oluyor. Müşteriler tek bir paletten kısmi yüklemelere kadar tüm emtialarını gönderebiliyor ve farklı bölgelere giden malların aynı turla dağıtım merkezine gelip ayrıştırılarak buradan aynı bölgeye giden diğer mallarla birlikte yine bir araca yüklenerek gönderilmesi sebebiyle nakliye giderlerinde ciddi bir azalma oluyor.

Düşük maliyetli istikrarlı dağıtım

Pall-Ex, ekonomilerin zor bir dönemden geçtiği günümüzde tedarik zincirindeki maliyetleri düşürmek suretiyle var olan lojistik operasyonlarına önemli bir alternatif sunmayı umuyor.

Romanya'da başlatılan istikrarlı, düşük maliyetli ve bir günde dağıtım gibi bir hizmet büyük ilgi gördü. Geleneksel dağıtım yöntemlerine karşın kabul edilen bu yeni sistem Almanya, İskandinavya ve ötesinde de ortak arayışına başladı. Pall-Ex, Türkiye pazarında yapmış olduğu araştırmalar sonucunda, yeni sistemin birçok sektör tarafından ilgi göreceğine inanıyor.

Pall-Ex'in Türkiye'ye yönelik planları ve Pall-Ex'in dağıtım ağları hakkında daha fazla bilgi www.pallex.com adresinde bulunabilir. ■

Önünüzdeki yol nereye
gidiyor?

Paletli nakliyede birinci sınıf dağıtım çözümleri

Pall-Ex'in ulusal ana ortağı olmak uluslararası olarak başarısı ve saygınlığı kanıtlanmış olan Pan-Avrupa nakliye dağıtım ağını kapılarını açar. Pall-Ex'in çok karlı olan iş yapışı güçlü işbirliği felsefesi ve birinci sınıf dağıtım çözümleri sunma amacı üzerine kurulmuştur.

Avrupa'daki hızlı açılışımız ile şu anda Pall-Ex İngiltere, İspanya, İtalya ve Romanya'da dağıtım ağlarını kurmuş olup 2013'ün ikinci çeyreğinde ise Fransa ve Polonya'daki dağıtım ağlarını kurarak devam edecektir.

Amacımız başarımızı Avrupa'daki ortaklarımız ile paylaşarak Tüm Avrupa'da ulusal dağıtım ağlarını kurarak paletli nakliyede rakipsiz servis sunmaktır. Genişleme projemizdeki şu anki adımımız bilgi, uzmanlık ve tecrübemizi paylaşmak suretiyle bizimle birlikte Türkiye'de dağıtım ağını kurmak üzere ülke içerisinde önde gelen nakliye ve dağıtım firmalarını belirlemektir.

Pall-Ex'in ulusal ana ortağı olmak gerçek avantajlar sunar; bunlar arasında sektör lideri IT sistemimiz, güçlü markamız, grub satınalma olanakları, araç kapasite kullanımında artış ve sürekli profesyonel iş desteği yer almakta olup bu avantajlar genel gelir ve karlılığınızda önemli artışları garanti eder.

Vizyonumuz "lider Pan-Avrupa nakliye dağıtım ağı olmaktır"

PALLEX
TÜRKİYE

I-Ex'in size sağlayacağı parlak gelecek için daha fazla bilgi almak üzere www.pallex.com 'u ziyaret edebilir veya europeanexpansion@pallex.com 'a email gönderebilirsiniz.