1_Layout 1 3/2/13 3:54 PM Page 1

Mercedes-Benz Türk'e Yeni Başkan

Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin yeni Direktörler Kurulu Başkanı **Rainer Christian Genes** oldu. Genes, 1 Mart 2013 tarihi itibariyle Wolf-Dieter Kurz'dan görevi devraldı.

1 Kasım 2009'dan bu yana Mercedes-Benz Türk A.Ş. Direktörler Kurulu Başkanlığı görevini sürdüren Wolf-Dieter Kurz, Mercedes-Benz ve Smart Global Parça ve Servisi'nden Sorumlu Başkan olarak Stuttgart/Almanya'ya gidiyor.

Rainer Christian Genes, makina mühendisliği eğitiminin ardından Daimler yönetimlerinde sorumluluklar üstlendikten sonra 1998'de MCC Smart GmbH'ya katılarak üretim, satınalma ve lojistikten sorumlu yönetim kurulu üyesi olarak çalışmaya başladı. 2002 yılında Bremen'deki Daimler üretim fabrikasında SL Roadster, SLK ve C-Serisi ürünlerin üretim direktörlüğü görevine atandı. Genes, 2007 yılından bu yana Stuttgart / Almanya'da Mercedes-Benz otomobil üretimlerinin planlamasından sorumlu direktör idi.

Rainer Christian Genes, 1961 doğumlu, evli ve iki çocuk babası. ■

Mercedes-Benz Türk
Actros 1841 LS yollarda

Şubat'ta 123 Axor filolarda yerini aldı

Aksaray üretimi ilk Mercedes-Benz 1841 LS, narenciye ve yük taşımacılığı faaliyetlerini sürdüren Sefa Yücel'e, Hatay Has Otomotiv tarafından teslim edildi. ■ Sayfa 11'de

UND: Treylerlere Plaka Vergisi kabul edilemez

■ 9'da

Özlem Cizre Seyahat Başkanı Abdurrahim Nur:
"Kazanıyoruz ki, yatırım yapıyoruz"

■ Sayfa 10'da

2. El
Otobüs ve Midibüste
Güvenin Adresi
www.BusStore.com.tr
BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi
GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL
Taşıma Dünyası
editor@tasimadunyasi.com
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık
Yıl: 2 • Sayı: 77 • 4 - 10 Mart 2013 • Fiyatı: 25 Kr
www.tasimadunyasi.com

UDH Bakanlığı 2003-2013 karşılaştırmalarını da içeren havayolu bilgilerini açıkladı:

Havacılık uçtu!

● Uçak sayısı, yolcu koltuk kapasitesi, kargo kapasitesi ve uçak-yolcu-yük trafiğinde çok büyük artışlar gerçekleşti.

● İç hat uçuş noktası sayısı ile uçuş yapılan yabancı ülke ve şehir sayısında büyük artışlar yaşandı.

● İstanbul ve THY dünya çapında bir öneme sahip oldular. Havacılığı geliştirici proje ve yatırımlar sürüyor.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı tarafından yayımlanan ülkemiz havacılık sektörüne ilişkin bilgiler dikkat çekici hususlar içeriyor ve 2003-2013 döneminde meydana gelen gelişmeler ile sürdürülen projeler hakkında önemli ipuçları veriyor.

✔ Havacılık büyüyor

Dünyada hızla büyüyen havacılıkta ağırlık merkezi bölgemize doğru kayıyor. Türkiye ve İstanbul avantajlı bir konuma geliyor.

Ülkemizde 2003-2013 döneminde yolcu uçağında yüzde 130; hava aracı sayısında yüzde 74; yolcu koltuk kapasitesinde yüzde 138; kargo kapasitesinde yüzde 356 artış oldu.

İç hat uçuş noktası sayısı 26'dan 49'a çıktı. Dış hatlarda uçuş yapılan ülke sayısı 92'ye ulaşırken, uçuş yapılan nokta sayısı da 60'tan 194'e ulaştı.

✔ Havalimanları

2003-2012 döneminde havalimanlarındaki uçak trafiği yüzde 160,1; yolcu trafiği yüzde 280,4 ve yük trafiği yüzde 148,7 arttı.

Yeni havalimanları açıldı, bazıları yenilendi, bazılarına da yeni terminal binaları yapıldı.

✔ Projeler

Havacılığı geliştirici/iyileştirici çeşitli projeler yanı sıra havalimanı yapımları sürüyor.

Bingöl, Şırnak ve Hakkari havalimanları 2013'te; Ordu-Giresun Havalimanı 2014'te bitecek.

Yapımı süren çok sayıda yeni terminal binası önümüzdeki yıllarda hizmete açılacak.

Büyük tutarlara ulaşan yatırımlarda merkezi bütçe dışında KÖİ kaynaklarının payı artıyor. 7'de

UITP Toplu Taşımacılık Türkiye Konferansı yoğun katılımla yapıldı
Kentiçi ulaşımcılar İzmir'de buluştu

Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) ve İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği (İESOB) işbirliğiyle, Temsa ve Anadolu Isuzu sponsorluğunda düzenlenen Taşımacılık Türkiye Konferansı, 21-22 Şubat tarihlerinde yapıldı. ■ Sayfa 4'te

Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB) 3. Olağan Genel Kurulu yapıldı.
İsmail Yüksel yine kazandı

Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB) 3. Olağan Genel Kurulu'nu geniş bir katılımla gerçekleştirdi. Başkan İsmail Yüksel ve Metin Mısır'ın aday olduğu genel kurulda, İsmail Yüksel iki yıl süre ile yeniden başkan seçildi.

Sayfa 3

16 Safir VIP teslim alındı. Filodaki Safir sayısı 63 oldu
Kamil Koç'tan 40 Safir yatırımı

5'te

Akif Nuray sizlerle

Otomotiv sektörüne uzun yıllar hizmet veren Akif Nuray, artık gazetenizde. Planlı çalışma, akılcı düşünme özellikleriyle dikkati çeken Nuray, görüşlerini sizlerle paylaşacak. ■ 6'da

Mustafa Demirbaş

FSM Demirbaş Otomotiv, Temsa ailesine katıldı, 140 Avenue siparişi verdi ■ 6'da

Dr. Zeki Dönmez
Otobüsçünün gündemi yanlış! 7'de

Haydar Özkan
Ulaştırma ve lojistik sektörünün parlamenter boyutu 9'da

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı
Turkiye'nin Coğrafi Önemi ve Kalkınma Ajansları-2 2'de

Mustafa Yıldırım
Almanya zor pazar... 5'te

Salim Altunhan
"Dostun eskisi, otobüsün yenisi" 11'de

2_Layout 1 3/2/13 3:55 PM Page 1

Türkiye'nin Coğrafi Önemi ve Kalkınma Ajansları-2

Toplumsal hayat daha fazla 'hareketliliğe' (mobilite) yönlendikçe, AB politikaları da, bu çerçevede yeni zorluklarla karşı karşıya gelmektedir:

AB vatandaşları; her geçen gün daha yüksek 'hizmet parametreleri' talep etmekteyken; mevcut 'karayolu ve havayolu' trafiğinin; yıllık GSMH'de yüzde 1'lik paya ulaşan bir yükü vardır. Bütün bunların paralelinde; 2030 için AB genelinde YHD'de 'yük taşımacılığı'nda 2005'e göre yüzde 40'lık, 2050'te ise 2005'e göre yüzde 80'lik bir artış öngörülmektedir. Bu oranlar YHD'de 'yolcu taşımacılığı' için yüzde 34 ve yüzde 51'dir. Burada; 'petrol'e bağımlılığın kırılması hedeflenirken bugün itibariyle halen Avrupa'da ulaşım enerji ihtiyaçlarının yüzde 96'sı 'petrol' ile karşılanmakta olup dünyada azalan bir enerji çeşidi olan bu kaynağın 2050 itibariyle iki katı bir fiyatlandırmaya ulaşması öngörülmektedir. Ayrıca 'küresel ısınma'yı belirli limitlerde tutma hedefi gerçekleştirilecekse, bu anlamda AB'nin 2050'ye kadar yüzde 60'lık bir petrol kullanım kesintisine gitmesi gerekmektedir.

Üretim faktörleri ve rasyonellik

Bir ülke kendine has ekonomik yapısı, gelişme şartları ve sistematiği olan bölgelerden meydana gelmektedir. Bölgeler arasında ekonomik, fiziki ve sosyal açılardan büyük farklar bulunmaktadır. Bu farkların minimuma indirilmesi, diğer bir deyişle geri kalmış bölgelerin gelişmesi, her şeyden önce ülke ekonomisi açısından önemlidir. Bölgesel kalkınmanın ülke ekonomisine sağladığı faydalar şu şekilde sıralanabilmektedir:

- Ülkenin çeşitli bölgelerinde bulunan kaynakların iktisadi faaliyet içerisinde değerlendirilerek yüksek kalkınma hızının gerçekleştirilmesi,
- Ülkede nüfus-kaynak dengesinin kurulması,
- Düalist özelliğe sahip ekonomik yapının bütünleşmesi
- İktisadi mekanın ve şehirleşme olayının iktisadi gelişmeye en elverişli biçimde düzenlenmesi,
- Bölgelerarası refah seviyesi farklılıklarının giderilmesi.

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

Kalkınma derecesi

Bir ülkede gelişmiş ve az gelişmiş bölgelerin varlığı, özellikle gelişmiş ülkelerde belirli bir düzeye ulaşıldıktan sonra, kıt olan üretim faktörlerinin kullanımında, rasyonellikten uzaklaşmaya neden olmaktadır. Bir ülkede bölgeler arasında önemli ölçüde gelişmişlik farkları bulunuyor ise; bu dengesizlik, kaynakların eksik kullanımı, kaynakların sektörler arasında optimal dağılımını önlemesi ve şehirlerin aşırı ölçüde büyümesi vb. ekonomik sakıncaları da beraberinde getirmektedir. Kalkınmanın derecelendirilmesindeki bölgesel farklılıklar ölçülerek bölgelerin gelişmişlik düzeyleri dengelenmeye çalışılmaktadır. "Kalkınma derecesi", genellikle bir yandan ülkenin toplumsal kesimi tarafından oluşturulan diğer yandan ise ekonomik bölgelere ayrılan kesimi tarafından meydana getirilen "yaşam standardı" ile tanımlanmaktadır. Bununla birlikte, temel olarak bölgesel ve/veya yerel yaşamın analizi vurgulanmaktadır.

Uygulanacak politikalar

Dengeli bir bölgesel kalkınmadan beklenen, üretim ve hizmet yatırımlarını ve dağılımlarını en iyi şekilde yansıtabilen bir yerleşme sisteminin kurulmasıdır. Geliştirilen bu sistem içerisinde, nüfusun ve gelirin dağılımı ve artışı kadar diğer kaynakların da dengeli olarak kullanılması gerekmektedir. Sanayileşme süreciyle birlikte bölgeler arası farklılık daha fazla arttığı için, uygulanacak politikalar da önem kazanmaktadır. Sanayileşmiş bölgeler girişimci için çeşitli avantajlar sağladığı için, yatırımlar da bu bölgelerde yoğunlaşmaktadır. Bunun yanı sıra, bölgesel kalkınmada rol oynayan coğrafi durum, altyapı hizmetleri, çevrenin destek gücü, sermaye birikimi, teşebbüs kabiliyeti, talep yapısı ve seviyesi ile teşvik tedbirleri gibi faktörler bölgesel kalkınma dinamiklerini etkileyebilmektedirler.

Hizmeti etkileyen etkenler

Ekonomide yer alan bölgesel yönetim sektörüne girdi-çıktı analizi uygulanarak ekonominin farklı durumlarına göre ortaya çıkan problemlere kısmi çözümler getirilmeye çalışılmaktadır. Ekonominin daha önce içinde bulunduğu koşullar uzun-dönemde hizmet harcamalarını etkilemektedir. Örneğin yiyecek ve içecek hizmetleri ölçek ekonomilerinden fayda sağlamaktadır. Yapılan çalışmalarda yerel yönetim ve hane halkı sektörü bir sürece sokulmuş ve bu süreç sonucunda kamusal sermaye yatırımlarının ciddi sorunlar ortaya çıkardığı gözlemlenmiştir. Bölgesel yönetim kararları açısından girdi-çıktı sonuçlarına bakıldığında; bölgesel yönetimlerin yüzyıllardır var olmalarına rağmen hiç bugünkü kadar büyük ve karmaşık bir görünüme sahip olmadıkları ve hiç bugünkü kadar büyük paralar harcamadıkları ortaya çıkmıştır. Yurtdışında ele alınan çalışmalarda, yerel ya da bölgesel idareler bir "bölge kamu hizmeti harcama projesi modeli"nde ele alınmakta ve net mali iyileşme sonuçlarını içeren bölgesel planlamaya ilişkin alternatif planlar geliştirilmeye çalışılmaktadır.

Ekonomik ve sosyal gelişmeler

Kalkınma Planı döneminde ekonomik büyümenin sağlanması ve sosyal kalkınmanın istikrarlı bir yapıda sürdürülmesi ve kalkınma planının vizyonunun belirlenmesi açısından bazı stratejik amaçlar, gelişme eksenleri olarak belirlenmiştir.

Bu stratejik amaçlar:

- Rekabet gücünün arttırılması,
- İstihdamın arttırılması
- Beşeri gelişme ve sosyal dayanışmanın güçlendirilmesi,
- Bölgesel gelişmenin sağlanması,
- Kamu hizmetlerinde kalitenin ve etkinliğin arttırılması

9. Kalkınma Planı'nın 2007-2013 dönemine ilişkin olarak uluslararası gelişmeler ve temel eğilimler açısından, Türkiye ekonomisi için geçmiş dönemde yaşanan gelişmeler ile mevcut ekonomik ve sosyal gelişmeler göz önüne alınarak hazırlanmış ve planın vizyonu, "istikrar içinde büyüyen, gelirini daha adil paylaşan, küresel ölçekte rekabet gücüne sahip, bilgi toplumuna dönüşen ve AB'ye üyelik için uyum sürecini tamamlamış bir Türkiye" şeklinde belirlenerek bölgesel planlama hususunda daha sistematik temellere dayandırılmış ve özellikle AB bölgesel politikalarına paralel bir tutum izlenmiştir.

Planların amaç ve stratejileri

Dünyanın hemen hemen tüm bölgelerinde ve Türkiye'de bölgeler arası gelişmişlik farklarının dengeli bir yapıya kavuşturulması, bölgesel ve yerel kalkınmanın hızlandırılması ve sürdürülebilir dengeli bir gelişmenin sağlanması açısından çeşitli politikalar ve araçlar kullanılmaktadır. Bunların başında, çeşitli büyüklükteki bölgeleri hedef alan bölge planları yer almaktadır. Bölge planları, kalkınma planlarının amaç ve stratejileri doğrultusunda bölgeler arası gelişmişlik farklarının azaltılması, geri kalmış yörelerde yaşayan nüfusun refah düzeyinin yükseltilmesi, metropollerle büyük yük getiren göç eğilimlerine istikrarlı bir yapı kazandırılması, plansız kentleşme sebebiyle oluşan birtakım problemlerin çözüme ulaştırılması amacıyla bölgelerin özellikleri, farklılıkları, gelişmişlik düzeyleri ile temel yapısal sorunlarıyla potansiyellerinin belirlenerek çözüme kavuşturmada en etkili yöntemlerden birisi olan bölgesel kalkınma ajanslarının etkin bir şekilde kurulup ihtiyaca göre çalışmayı hızlandırması gerekmektedir.

Konuyu geliştirerek sürdüreceğiz.

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

Tablo.1.Türkiye' de Bölgesel Kalkınma Ajansları

Kalkınma Ajansı	Oluştuğu İller
İstanbul	İstanbul
Batı Marmara	Edirne, Kırklareli, Tekirdağ, Balıkesir, Çanakkale
Ege	İzmir, Aydın, Denizli, Muğla, Afyonkarahisar, Kütahya, Manisa, Uşak
Doğu Marmara	Bilecik, Bursa, Eskişehir, Bolu, Düzce, Kocaeli, Sakarya, Yalova
Batı Anadolu	Ankara, Karaman, Konya
Akdeniz	Antalya, Burdur, Isparta, Adana, Mersin, Hatay, Kahramanmaraş, Osmaniye
Orta Anadolu	Aksaray, Kırıkkale, Kırşehir,Niğde, Nevşehir, Kayseri, Sivas, Yozgat
Batı Karadeniz	Bartın, Karabük, Zonguldak, Çankırı, Kastamonu, Sinop, Amasya, Samsun, Çorum, Tokat
Doğu Karadeniz	Artvin, Giresun, Gümüşhane, Ordu, Rize, Trabzon
Kuzeydoğu Anadolu	Bayburt, Erzincan, Erzurum, Ağrı, Ardahan, Kars, Iğdır
Ortadoğu Anadolu	Bingöl, Elazığ, Malatya, Tunceli, Bitlis, Hakkari, Muş, Van
Güneydoğu Anadolu	Adıyaman, Gaziantep, Kilis, Diyarbakır, Şanlıurfa, Batman, Mardin, Şırnak, Siirt

Tablo.2.Bölgeler-Fert Başına Üretim

Bölgeler	Fert Başına Üretim
İstanbul	598.740.060
Batı Marmara	428.448.654
Ege	435.534.237
Doğu Marmara	426.099.613
Batı Anadolu	552.228.897
Akdeniz	373.576.095
Orta Anadolu	329.225.324
Batı Karadeniz	389.474.277
Doğu Karadeniz	435.961.621
Kuzeydoğu Anadolu	335.848.462
Ortadoğu Anadolu	290.260.669
Güneydoğu Anadolu	121.170.223

ANADOLU GRUBU

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

Isuzu Çağrı Merkezi : 444 4 ISZ
444 4 479

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Pirelli'den Novateck kaplama

Novateck kaplama ile maksimum enerji tasarrufu, minimum işletme maliyeti sunuluyor.

Pirelli'nin lastiğin her ömründe yüksek kalite ve performansı garanti eden Lastik Ömür Döngüsü Yönetim Sistemi, karkasın kaplanabilirliğini maksimize etmek amacı ile çalışmalarını sürdürüyor. Uluslararası, bölgesel ve yol dışı kullanım koşullarında hizmet veren kullanıcıların ihtiyaçlarına en uygun ürün yelpazesine sahip Pirelli'nin kaplama teknolojisi olan Novateck ile lastikler orijinal desenleri ile kaplanarak ömrü 2 kat artırılırken, performans ve kalitesinden de ödün vermiyor.

Her türlü kullanım şartı için geliştirilmiş geniş ürün yelpazesine sahip Novateck, sırt kaplama ürünleri sayesinde orjinal desenleri ile kaplama şansı bulan lastiklere uygulanıyor. Üstün teknoloji ve yüksek kalitedeki karkasın değerini artıran Lastik Ömür Döngüsü Yönetim Sistemi, aynı zamanda kilometre maliyetinin düşmesini ve çevreye verilen zararın azalmasını sağlıyor. ■

Petrol Ofisi Madeni Yağları zirvede 3. yılını kutluyor

Petrol Ofisi, 2012 yılında yaklaşık 10 bin tonu ihracata yönelik olmak üzere 95 bin ton madeni yağ satışı gerçekleştirdi ve madeni yağ sektörünün üst üste üçüncü kez lideri olarak yılı tamamladı.

Özellikle hedeflenen ürün gruplarında satış tonajı ve pazar payı artışı sağlayan Petrol Ofisi Madeni Yağları, PETDER 2012 verilerine göre madeni yağ ve kimyasallardan oluşan toplam madeni yağ sektöründe yüzde 4'lük bir büyüme ile yüzde 25,1 pazar payı elde etti ve pazar lideri konumunu korudu.

OMV Petrol Ofisi Ticari Satışlar ve Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, "Bu başarı sektörel deneyimi yüksek, konusunda uzman tüm Petrol Ofisi çalışanlarının eseri. Bu başarının ardında doğru stratejinin belirlenmesi ve bu stratejinin adım adım uygulanması yatıyor. Her zaman "müşteri" odaklı bir yaklaşım sergiledik. Mevcut ve potansiyel müşterilerimize en yeni teknolojileri sunma konusunda hep "öncü" olarak hareket ediyoruz. Bundan sonra da, bu anlayışla yolumuza devam edeceğiz." ■

3_Layout 1 3/2/13 3:56 PM Page 1

Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB) 3. Olağan Genel Kurulu 24 Şubat Pazar günü yapıldı.

İsmail Yüksel yine kazandı

Erkan YILMAZ

Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB) 3. Olağan Genel Kurulu'nu geniş bir katılımla gerçekleştirdi. TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel ve Metin Mısır'ın aday olduğu genel kurulda, 99 oyun 61'ini alan İsmail Yüksel iki yıl süre ile yeniden başkan seçildi.

Pendik Green Park Otel'de gerçekleşen genel kurula özel halk otobüsçülerinin yanı sıra, otobüs üreticileri de stantları ve yetkilileriyle katıldı. Ortak liste ile divan başkanlığına Yıldırım Yılmaz, Başkan Yardımcılığına Nevzat Güneş, Divan Sekreterliğine Gültekin Börekçi seçildi.

Genel Sekreter Onur Orhon, 2010-2012 yıllarına yönelik çalışma raporunu okudu. 2. Olağan Genel Kurulu 36 tüzel kişilik ile gerçekleştirdiklerini belirten Orhon, 3 Olağan Genel Kurula 47 tüzel kişilik ile gittiklerini söyledi: "Bu dönemde Edirne, Kızıltepe, Amasya, Diyarbakır, Çorum, Sivas, Rize ve Osmaniye katılım sağladı. Kabul edilebilir gerekçe ortaya koymayan üye Ankara Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası ile Samsun Halk Otobüsleri Derneği TÖHOB üyeliğinden kendi istekleri ile ayrıldı."

TÖHOB kuruluşunun temel ilkesinin özel halk otobüs taşımacılığını yasal bir statüye kavuşturulması, kimlik ve tanıma kavuşturulması yönündeki çalışmalara bu dönemde de devam edileceğini vurgulayan Orhon, "TBMM'de grubu bulunan siyasi parti başkan vekillerini ziyaret ettik. Konu 2918 sayılı yasa ile doğrudan ilişkili olduğu için bu yasanın meclise gelmesi bekleniyor. D4 sorunu ile ilgili Kara Ulaştırması Genel Müdürlüğü nezdinde sorunlar aktarıldı. Kentiçinde engellilerin erişiminin sağlanması amacıyla çıkarılan 5378 sayılı yasadan kaynaklanan sorunlar nedeniyle ilgili bakanlıklara başvurular yapıldı. Bu yöndeki şikayetlerimiz dikkate alındı ve 2012 Temmuz ayında dolan süre bir yıl daha uzatıldı. Bu uzatmaya rağmen sorunlar halen tümüyle çözüme kavuşturulamadı. Bu konuda yeni girişimler yapılacak. 2013 yılı sonrasına ilişkin uygulamaya yönelik yönetmelik bekleniyor" dedi.

İsmail Yüksel yeniden başkan

Konuşmaların ardından yeni yönetimin seçimine geçildi. 99 üyenin katıldığı seçimde, İsmail Yüksel 61 oy alırken 38 oy da Metin Mısır'a verildi. İsmail Yüksel başkanlığındaki Yeni Yönetim Kurulu iki yıl için göreve seçilmiş oldu.

KDV düşürülmeli

İşletme maliyetlerinin azaltılmasına katkı sunmak amacıyla özel halk otobüsçülerinin mali yükümlülüklerinde kolaylık sağlanmasına yönelik talepleri dile getirdiklerini vurgulayan Onur Orhan, "Okul servis araçlarında olduğu gibi KDV oranının yüzde 18'den yüzde 8'e indirilmesini istedik. Ayrıca akaryakıtta ÖTV indirimi sağlanması konusunda yasal düzenleme talep ettik" diye konuştu.

2013-2015 yılına yönelik genel çalışma programı hakkında da bilgiler veren Onur Orhon, TÖHOB'un bu dönemdeki öncelikli hedefinin ülke genelinin tümünü kapsayan bir yapılanma ile ağırlıklı olarak temsil edilmesini gerçekleştirmek ve 7 bölgede bölge temsilcileri oluşturmak olduğunu söyledi. Eğitim alanına yönelik her yıl bir program planlaması yapılacağını da belirten Orhon, "Eğitim uygulamalarında UİTP, üniversiteler ve sivil toplum kuruluşlarından yararlanılacak. Yerinde eğitim hizmetine yönelik "Eğitim Otobüsü Projesi" hayata geçirilecek. Karayolu Trafik Kanunu'nun tanımlar bölümüne özel halk otobüsü veya özel toplu taşım aracı tanımının eklenmesine yönelik girişimler artırılacak. İşletme maliyetinin azaltılması amacıyla her bölgenin yolcu maliyetleri kuruluşlarca ortaklaşa belirlenecek ve belirli dönemlerde düzenlenecek raporlarla makamlara aktarılacak. Vergi yükümlülüklerinin azaltılmasına yönelik girişimler sürecek. Karayolu Taşıma Kanunu'ndan doğan aksaklıklarla ilgili sorunlarla ilgili mücadeleye devam edilecek. Sigorta mevzuatında gelişen ve değişen koşullara karşı özel halk otobüsü taşımacılarının karşılaştığı mağduriyetlerin giderilmesine yönelik çalışmalar yapılacak" dedi.

Ali Oruç — Onur Orhon

Ferhat Sancaklı

Mustafa Demirbaş

Engin Ermiş

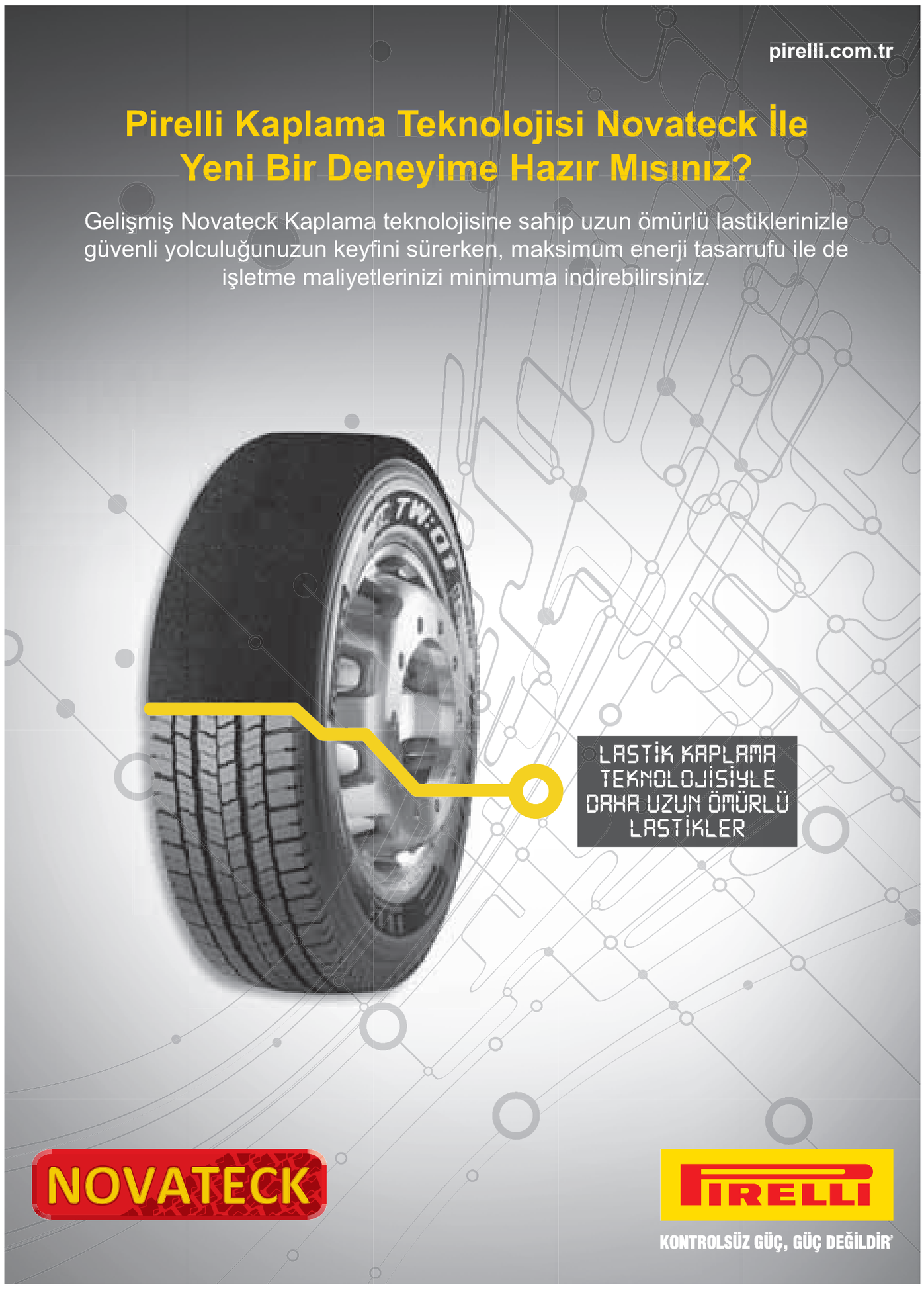
Halk otobüsçüleri iyi yönetilemiyor

"Özel halk otobüsçülerine nasıl daha iyi bir hizmet verebiliriz, esnafımıza daha iyi nasıl sahip çıkabiliriz, bunun çalışmalarını yürütmek adına aday oldum" diyen yönetime aday Metin Mısır, "Herkes bu makama hizmet yapmak için gelmiştir. Ama bugün Türkiye genelinde 19 bini aşkın halk otobüsçüsü sıkıntı içerisinde. İçinde bulunduğumuz camia bence iyi yönetilememiştir. Sayın Başbakan'ın dile getirdiği 65 yaş üstünün ücretsiz taşınması konusu için görüşlerimizi aktaramadık ve golü biz yedik. Bundan geri dönüş olacağını sanmıyorum, ama hiç olmazsa bunun karşılığında biletteki KDV oranının yüzde 18'den yüzde 8'e çekilmesini talep edelim. Bazı illerde yıllık taahhütler çerçevesinde belediyeler yüzde 19 komisyon alıyor. Bu kimi yerde yüzde 15. Bunun bir standarda kavuşması için çaba yürütelim. Araç tiplerinde, ücret toplama sistemlerinde farklılıkları gidererek tek bir sistemin kurulması için çaba göstermemiz gerekiyor. Özel halk otobüsçüsü tanımını mutlaka mevzuat içinde yer almasını arzuluyoruz. Ankara'da bir ofis kurmak için harekete geçeceğiz. İstanbul'un 7 tepesine, ülkemizin yedi bölgesine TÖHOB bayrağını dikmek için çalışacağım" dedi.

Metin Mısır'ın ardından, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, 2000 yılında özel halk otobüsçüleri birliğini kurmak için harekete geçtiklerinde üç oda başkanı ile bunun ilk oluşumlarının sağlandığını belirterek, "Bugün bakıyorum gerçekten çok doğru bir oluşumun adımlarını atmışız. 4 yıl süre ile birliği kurmak için yoğun çaba harcadık. 6 yıl önce de bu oluşumu sağladık. Sayın Metin Mısır'ın konuşmasında dile getirdiği bir nokta var ki, bunu kabul etmek mümkün değil. Biz hiçbir zaman halk otobüsçüsünü sahipsiz bırakmadık. Sahipsiz bırakılsaydı bugün bu yoğun kalabalık burada olmazdı. Sizin desteğinizle büyüdük. 3 sene Sayın Mısır ile aynı yönetimde yer aldık, o zaman neden bu sıkıntıları dile getirmedi. ÖTV ve KDV konusunda zaten çalışma yürütüyoruz. 65 yaş üstü konusunda henüz genelge yayınlanmadı. Bunun için henüz altyapı hazır değil. Nasıl olacağı bile belli değil. Belki de denilecek ki KDV'yi sizden daha düşük alacağız. Bunun çalışmalarını yapacağız. Özel halk otobüsçüsü tanımı ile siyasi partilerin başkan vekilleri ile görüştük. Hepsinden destek aldık. Biz kanundaki değişikliğin çok kısa içinde yapılarak bunun yer alacağına inanıyoruz. TÖHOB bir noktaya geldi. Daha da büyüyeceğiz. Birlik ve beraberliğimizi bozmadan bu büyümeyi sağlayalım. Bugün üye olan 47 tüzel kişilik sayısını daha da artıracağız" diye konuştu.

Taleplerimizi iyi anlatalım.

Bursa Özel Halk Otobüsçüleri Esnaf Odası Yönetim Kurulu Başkanı Ramazan Çalan, "Türkiye'de hizmet veren 20 bini aşkın halk otobüsçüsünün yüzde 50'si bütünleşik bilet kapsamında hizmet veriyor. Ancak bu sistemin içinde yaşadığımız sorunları ne kadar anlatabildik. Bu konudaki eksiklerimize dikkat edilmesi gerekiyor. Bizler dolmuşçuluk, minibüsçülük yapmıyoruz. Biz halk otobüsü işletmecisiyiz. Biz katma değer yaratıyoruz. Özellikle bunun iyi anlatılması gerektiğini düşünüyorum. Biz ÖTV ve KDV imkanları yaratılmasını istiyoruz. Bu imkanlar sağlandığında halk otobüsçüleri çok daha iyi hizmet verebileceklerdir" dedi. ■



4_Layout 1 3/2/13 4:26 PM Page 1

■ Erkan YILMAZ / Caner ÖZCAN

UİTP Toplu Taşımacılık Türkiye Konferansı yoğun katılımla yapıldı. Konferans başarılı geçti.

Kentiçi ulaşımcılar İzmir'de buluştu

Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği (UITP) ve İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği işbirliğiyle, Temsa ve Anadolu Isuzu sponsorluğunda düzenlenen Toplu Taşımacılık Türkiye Konferansı, 21-22 Şubat tarihleri arasında yapıldı.

22 Şubat Cuma günü kentiçi ulaşımda ücret yönetim, ücret politikaları, yasal düzenlemeler, ücret yapısı ve teknolojik gelişmelerin masaya yatırıldığı oturuma İzmir Valisi Mustafa Cahit Kıraç, Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, UITP Genel Sekreteri Alain Flausch, Ortadoğu ve Kuzey Afrika Ulaşım Mükemmeliyet Merkezi Projeler Direktörü ve Türkiye Sorumlusu Kaan Yıldızgöz, Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Zekeriya Mutlu ve ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik de katıldı.

1 milyon 800 bin yolcu

Konferansın açılışında ilk konuşmayı İzmir Esnaf ve Sanatkarlar Odaları Birliği Başkanı Zekeriya Mutlu yaptı. Mutlu, Büyükşehir Belediyesi ile birlikte ortak toplu taşımacılık alanında ortak çalışmalar yaptıklarını ve İzmir'de günlük 1 milyon 800 bin kişinin toplu ulaşımdan yararlandığı söyledi. Mutlu, M plakalı minibüslerde de Kent Kart sisteminin geçerli olması için çalışmalar yaptıklarını belirtti.

Teker dönsün anlayışı değişti

ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik de, "Eskiden 'teker dönsün' anlayışı vardı, bugün tek başına yeterli değil. Toplu taşıma araçlarının klimalı, alçak tabanlı, çevre dostu ve engellilerin kullanımına uygun olması da isteniyor. Türkiye'de eksikliği olan ulaşım müzesini yapılandırmaya çalışacağız. Bir hedefimiz de kamunun eğitim sürüş pisti ile sertifika almış ilk kuruluşuyuz. Burada bir eğitime yönelik okul açmayı planlıyoruz" diye konuştu.

Aktarmalı sisteme UİTP Bölgesel Ödülü

UITP Genel Sekreteri Alain Flausch, 2011 Yılında Dubai'de düzenlenen 59. UITP (Uluslararası Toplu Taşımacılar Birliği) Dünya Kongresi ve Fuarı'nda İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin uyguladığı otobüs, metro, vapur ve banliyö arasında entegrasyonu sağlayan "90 dakika aktarmalı sistem" ile UITP Bölgesel ödülünü kazandığını hatırlattı. Flausch, toplu taşıma alanında duyulan yenilikçi heyecan ve yatırımlar nedeniyle dünyanın gözünün İzmir'de olduğunu söyledi. Dünya çapında toplu taşımadaki gelişmeleri yakından izlediklerini belirterek, "Moskova ve Seul'le birlikte İzmir ve İstanbul ulaşımındaki önemli gelişmeleri izlemek bizi çok mutlu ediyor. Toplu taşımacılığın bir atak içinde olduğunu gözlemliyoruz. İlk kez 25 yıl önce İstanbul'da bulunmuştum, o zaman toplu taşımacılığın sıkıntılı olduğunu görmüştüm, İstanbul'a geçen yıl ve bu yıl yaptığım ziyaretlerde toplu taşımacılıktaki gelişimi görme imkanı buldum. Yetkili merciler, otoriteler kentin büyümeye yönelik yapısında sıkıntılara önceden tedbir almakta gecikiyorlar ve cesur birilerinin çıkıp bu tedbirleri almaları gerektiğini söylemeleri gerekiyor. İzmir'de TCDD ile belediyenin birliktelik sergileyerek metro hatları oluşturmaları önemli. İstanbul'da raylı sisteminin iki katına çıktığını gördük" diye konuştu.

Kullanıcının aldığı hizmet bedelinin ödemesinin önemine dikkat çeken Flausch, "İngiltere'de de toplu ulaşım bu anlayışla yönetiliyor ve metroda birkaç durak ulaşımın bedeli 5 Sterlin olarak ücretlendirilmiş" dedi.

Tahsilat da yolcu sayısı da arttı

Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, İzmir'de toplu taşımacılıkta yapılan yatırım ve uygulamaları anlattı: "İzmir'de özel halk otobüsü uygulaması yok. 1117 M plakalı minibüs taşımacılığı var. Ulaşım kooperatiflerinin ekmeğiyle oynamadan, kimseyi mağdur etmeden yönetmeye çalışıyoruz. İzmir'e gelen vatandaşlarımızın kredi kartı ile ulaşım imkanından yararlanmasını, biraz daha farklı ücretlendirme ile aktarma olmadan taşıma yapmayı planlıyoruz. Ulaşımdaki en önemli kararımız, 90 dakika tek bilet uygulamasıdır. Bu uygulamayla zarar edeceğimizi düşünenler yanıldı. Hiç araç artırmadan, yolcu sayımız yüzde 30, tahsilatımız da yüzde 13 yükseldi. 90 dakika uygulaması bize külfet olmadı, vatandaşları toplu taşımaya yönlendirdi. Zararını görmediğimiz gibi, dar gelirli vatandaşlarımızın bütçesine katkı sağlamaya başladık."

Ücretsiz taşınanlar da Kent Kart'a

Kent Kart uygulamasıyla yolcu istatistiklerinin tutulabildiğini ancak Kent Kart kullanılmayan ücretsiz binişlerin istatistiklere yansımadığını ve bunun da sağlıklı planlamayı engellediğini ifade eden Aziz Kocaoğlu sözlerini şöyle sürdürdü: "Kent Kart sayesinde, hangi duraktan hangi otobüse kaç kişinin bindiğini görüyoruz ve ulaşımı ona göre şekillendiriyoruz. O nedenle 'kanunen ücretsiz taşınan' vatandaşlarımızın da Kent Kart sistemine dahil edilmesini istiyoruz. Bu yönde çalışmalarımız var. Bedava da binse, 10 kuruşa da binse, toplu taşıma araçlarını kaç kişinin kullandığını görmek istiyoruz. Entegrasyonu sağlamak için bu bilgilere ihtiyacımız var. Kanunen ücretsiz veya indirimli taşınan yolcuların bize külfeti yıllık 209 milyon lira. Biz bedava taşıdığımız yolcuların ücretini her ayın sonunda bir havuza koyalım istiyoruz. Aksi takdirde, hesabı belli olmayan bir sistemin sağlıklı yürümesi beklenemez. Neyi sübvanse ettiğimizi bilelim. Önerdiğimiz bu sistemin acilen devreye alınması gerekiyor. Amaçladığımız noktaya başka türlü gelebilmemiz mümkün değil! Diğer büyükşehirlerimizde de aynı sıkıntı var."

Herkes Kent Kartlı olacak

İzmir'de halk otobüsü uygulamasının olmadığını sadece belli hatlarda çalışan 1117 minibüsün bulunduğunu hatırlatan Büyükşehir Belediye Başkanı Kocaoğlu, ulaşımı koordine ederken, özel sektörü ve ulaşım kooperatiflerini göz ardı etmeden, onların ekmeği ile oynamadan formül ürettiklerini söyledi: "Menemen'den Menderes'e, Güzelbahçe'den Belkahve'ye kadar olan bölgenin dışında yeni bir ulaşım sistemi kurmak istiyoruz. Buradaki toplu ulaşımı kooperatifçilerin, otobüsçülerin yapmasını istiyoruz. Minibüslerimizi de daha kısa mesafeli ring ve besleme hatlarında değerlendireceğiz. Onların da para kazanmasını arzu ediyoruz. Ancak bunun da önünde yine ücretsiz binişler var. Dolayısıyla, tüm kaçakların önlenmesi için herkesin paralı-parasız Kent Kart sistemine dahil edilmesi gerekir."

Klimalı filo artacak

Daha konforlu bir ulaşım için İzmir'deki otobüslerin klimalı ve alçak tabanlı hale getirildiğini, klimasız metro çekerlerine de klima takıldığını hatırlatan Başkan Kocaoğlu, "Klimasız otobüs bu yaz sefere çıkmayacak. Alçak tabanlı ve klimalı otobüs sayısı 300 Avenue otobüsün filomuza katılmasıyla yüzde 85'e ulaşacak. TCDD ile ortak, Türkiye'de kentiçi ulaşımda tüm kentlere örnek olacak Aliağa-Menderes banliyö hattını metro standardına çıkarttık. Eskiden günde 3000 bin kişi taşınıyordu. Aliağa-Menderes 80 km banliyo hattını gerçekleştirdik. Şu anda sadece İZBAN'da günde 200 bin kişi taşıyoruz. Hedef günde 500-550 bin yolcu taşımak. İZBAN kendi yolcusunu, kendisi yarattı. Fabrika servislerinden ve özel araçlardan kurtularak bu oldu. İki sene içinde bu hattı TCDD ile ortaklaşa 30 km ile Torbalı'ya kadar uzatacağız. 11 km ile devraldığımız raylı sistemi 96,5 km'ye çıkardık. 3.5 km raylı sistem çalışması bitiyor. Selçuk ve Bergama'nın projelerini yürütüyoruz. Tek kar ettiğimiz ulaşım şirketi metro. 2012 yılında 9 milyon TL kar etti. ESHOT'ta 118 milyon, İZULAŞ 52-55 milyon, İZDENİZ'de 4 milyon TL sübvanse ettik. 209 milyon TL'lik bedava yolcu taşıyoruz. Biz ulaşımı ucuz yapmıyoruz. Ücretsiz taşıma kaynaklı külfeti yaşıyoruz. Ulaşımda, entegrasyonda çok önemli bir gelişme kaydettiğimizi düşünüyoruz" diye konuştu.

Dünyanın gözü İzmir'de

İzmir'in toplu ulaşımda fark yarattığına değinen İzmir Valisi M. Cahit Kıraç, "Konferansın, EXPO 2020'ye aday İzmir'de yapılmasının ayrı bir önem taşıyor. Paris'te verdiğimiz 656 sayfalık adaylık dosyamızın en önemli bölümlerinden biri de ulaşım. Orada ilimize gelecek yaklaşık 20 milyonu yabancı 40 milyon ziyaretçinin kentiçi ulaşımı nasıl rahat yapacaklarını anlattık. İzmir bunun üstesinden gelir" dedi.

UITP Genel Sekreteri Alain Flausch, katılımcı kuruluş temsileriyle basın toplantısı düzenledi.

Toplu taşımacılığa akaryakıt ve vergi indirimi desteği istendi

Açılış konuşmalarının ardından kentiçi ulaşımda ücret yönetim, ücret politikaları, yasal düzenlemeler, ücret yapısı ve teknolojik gelişmelerin masaya yatırıldığı paneller gerçekleştirildi. İlk panelde konuşan ESHOT Genel Müdür Yardımcısı Tufan Eker, merkezi hükümetin toplu ulaşım hizmeti veren yerel yönetimleri desteklemesi gerektiğini söyledi. Ulaşımda maliyeti artıran en önemli kalemlerden olan akaryakıt için 2012 yılında yüzde 44 ÖTV ve yüzde 18 KDV ödediklerini dile getiren Eker, "ESHOT otobüsleri bir yıl içinde 85 milyon 409 bin 596 km yol yapıyor. Bir yıl içinde kullandığımız akaryakıt miktarı 45 milyon litre ve bunun parasal karşılığı 136 milyon 500 bin TL. Gemilere, ticari yatlara, hizmet ve balıkçı gemilerine verilen ÖTV'siz yakıtın, toplu taşımacılık yapan kamu kuruluşlarına da uygulanması gerekir. ÖTV'den muaf olunsa, 60 milyon 200 bin TL artımız olacağı görülüyor" dedi. Toplu taşıma hızının ve konforunun artması ve toplu ulaşımın özendirilmesi için vergi oranlarının düşürülmesini isteyen Eker, şunları söyledi: "Şehiriçi toplu ulaşım ücretleri üzerinden alınan yüzde 18'lik KDV oranını hesaplayacak olursak, 2012 yılı içinde ESHOT Genel Müdürlüğü'nün biniş hasılatı 400 milyon TL, biniş hasılatı üzerinden alınan vergi ise 72 milyon TL. İşletme ve bakım maliyetlerinin düşürülmesi, toplu taşımadan dolayı oluşan egzoz emisyonlarının azaltılması ve Avrupa standartlarında ulaşımın sağlanabilmesi için vergi oranlarının düşürülmeli."

Ulaşımcıların ESHOT ziyareti ve sürüş pisti deneyimi

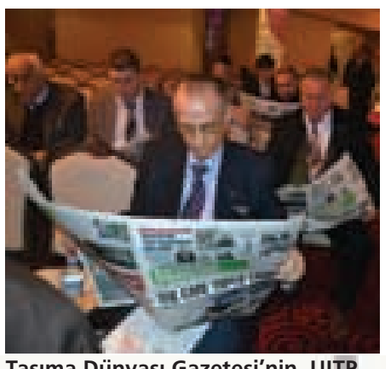
21 Şubat Perşembe günü, yerli ve yabancı katılımcılar için toplu ulaşımın kalbinin attığı ESHOT'a ait Atölye ve Ağır Bakım Tesisleri ile Sürüş Teknikleri Eğitim Merkezi'ni kapsayan teknik gezi düzenlendi. Konferansa katılmak amacıyla birçoğu ilk kez Türkiye'ye gelen yabancı konuklar, ulaşımları Temsa'nın Avenue ve Anadolu Isuzu'nun Citibus araçlarıyla sağlanarak, otobüs şoförlerinin nasıl eğitildiğini de gördü. Heyete ESHOT Genel Müdür Yardımcısı Tufan Eker ve Araç Bakım Onarım Dairesi Başkanı İbrahim Yetmen rehberlik yaptı. Katılımcılar Büyükşehir Belediyesi'nin otobüs sürücülerine verdiği "ıslak zeminde ani manevra ve sert fren eğitimi" sırasında heyecan dolu anlar yaşadı. Otobüs şoförlerinin her türlü iklim ve arazi koşuluna hazırlıklı olması için kurulan Sürüş Teknikleri Eğitim Merkezi'nde verilen eğitimleri de izleyen konuklar, daha sonra deneyimli eğitmenlerin yönetimindeki otobüslere binerek, riskli durumlarda yapılması gerekenleri daha yakından izleme fırsatı buldu. Islak zeminde kazaya yol açmadan ani manevra ve sert fren yapan otobüste heyecanlı dakikalar yaşayan katılımcılar, İzmir'de otobüs şoförlerine oldukça ileri düzeyde bir eğitim verildiğini dile getirdi.

Gürsel Turizm yöneticileri, Temsa ve Anadolu Isuzu temsilcileriyle birarada.

UITP Genel Sekreteri Alain Flausch, Temsa'nın 9 metrelik yeni ürünü MD9 LE'yi inceledi.

Temsa yetkilileri ESHOT yönecileri ile birarada.

Anadolu Isuzu Pazarlama ve Satış Direktörü Fatih Tamay, Erdiloğlu Otomotiv yöneticileriyle.



Taşıma Dünyası Gazetesi'nin, UITP Türkiye Konferansı özel sayısını katılımcılar ilgiyle inceledi.

Katılımcılar ESHOT gezisinde otobüs sürücü eğitim pistinde deneme sürüşüne katıldılar.

5_Layout 1 3/2/13 3:57 PM Page 1

Teslim aldığı 16 Safir VIP ile filosundaki Safir sayısı 63'e ulaştı

Kamil Koç'tan 40 Safir yatırımı

2013 yılında 15 milyon yolcu hedefi belirleyen Kamil Koç, otobüs yatırımlarını sürdürüyor. Filosunda 47 Safir bulunan Kamil Koç'a Temsa, 16 Safir VİP teslimatı daha gerçekleştirdi. Kamil Koç 2013 yılında yapacağı yatırımlarla filosundaki Safir sayısını 90'a çıkaracak.

1 Mart Cuma günü Temsa'nın Altunizade merkezinde gerçekleşen törene Kamil Koç Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çağalıkoç, Yönetim Kurulu Üyesi Ceyda Ataç, Genel Müdür Kemal Erdoğan, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik ve Yurtiçi Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl katıldı.

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 87 yıldır karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe hizmet veren Kamil Koç ile iyi bir işbirliği içerisinde olmaktan duydukları memnuniyeti dile getirerek, "1926 yılında karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne adım atan ve sektörün öncü firması haline gelmiş Kamil Koç ile işbirliği yapmaktan gurur duyuyoruz. 100 yıl hedefini üç kıtada marka olmak olarak belirlemiş bir firmaya hizmet vermek bizim için ayrı bir mutluluk. Kamil Koç'un bu hedefe doğru atacağı ilk adım, sanırım Almanya'da gerçekleşecek. Umarım Almanya pazarına girme yönündeki çalışmalarınız başarıya ulaşır, biz de Temsa markalı araçlarımızla ve tabii Kamil Koç ismiyle Alman vatandaşlarına Türk mühendislerinin, işçilerinin ulaştığı yüksek kalite standardını sunma fırsatını yakalarız. Bu törenle eklenen 16 Safir ile Kamil Koç filosundaki Safir sayısı 63'e ulaşıyor. Bu güzel işbirliğinin şirketlerimizin büyüyen hedefleri doğrultusunda artarak devam edeceğine inanıyorum. Yeni araçların Kamil Koç'a hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum. Bize bu şerefi verdikleri için teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Kamil Koç'un hedefi bitmez

Kamil Koç Otobüsleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Osman Çağalıkoç, "Sayın Dinçer Çelik'e yeni görevinde başarılar diliyorum. Temsa ailesine çok teşekkür ediyorum. Kamil Koç Otobüsleri AŞ olarak iki senede 25 milyon TL yatırım yaptık. 1200 yeni iş imkanı sağladık. Kamil Koç'un hedefi bitmez. Devamlı hareket halinde bir firma. Yaşı 87 ama kendisi çok genç, hala koşturuyor ekibi ile birlikte. Temsa ile geçen sene çalışmaya başladık. Bu sene 40 araç alacağız. Bu araçlarla filomuzdaki Safir sayısını 90 adede çıkaracağız. Bugün 16 araç alıyoruz, Nisan ve Haziran ayı teslimatları ile 40'a tamamlanacak. Bu birliktelik uzun yıllar devam edecek. İnşallah her iki firma için de hayırlı, uğurlu olur" diye konuştu. ■

16 Safir VIP'in teslim törenine Kamil Koç yönetiminin yanı sıra bölge müdürleri ve kaptanlar da katılarak, yeni araçların filoya katılmasının mutluluğunu yaşadılar.

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Almanya zor pazar...

Geçen hafta, Westfalya eyaletinden aldığımız bir davetle Almanya'da 4 gün geçirdik. Eyalet yöneticileri ve kalkınma ajansıyla görüştük. Kendi eyaletlerinde merkez kurduğumuz takdirde destek vereceklerini ifade etmişlerdi. Gittik, taleplerimizi yüz yüze anlattık. Özellikle Almanya'da otobüs taşımacılığının serbest bırakılmasından sonra, yüksek bir tempoda müracaatlar var, şuanda çalışan birkaç firma var. Bunların ikisi Almanya'nın birleşmesinden önce de çalışan firma ve Berlin-Frankfurt arasında hizmet vermeyi sürdürüyorlar.

Almanya'da şoför sorunu

Şu anda özellikle 200-250 km.lik mesafelerle ilgili çalışmalar var. İngiliz, İtalyan ve Avusturya şirketleri başvurmuş. İspanyollar, tarifeli taşımacılık yapmak üzere çalışma yapıyor, ancak ciddi bir şoför sorunu var. Avrupa Birliği ülkelerinin kendi ülkelerinden (AB üyesi oldukları için) şoför getirme şansları var, ama Türkiye'nin böyle bir şansı yok. Biz, 'tarifeli taşımaya alışık olmayan Alman sürücüler bizim disiplinlerimize, bizim kurallarımıza uyamazlar' diye destek istedik. Hiç değilse, şoförü buradan getirebilme konusunda bir düzenleme talep ettik. Bunun dışında, büyük hayaller kurmaya gerek yok.

Ücretlerde rekabet yoğun

Almanya'nın uzaktan görüldüğü kadar cazip bir ortam olmadığını gördük, yerinde inceledik. Taşıma ücretlerinde rekabet daha bugünden başlamış durumda. Fiyatları Türkiye seviyesine kadar indirdiler. Önemli sorunlardan bir tanesi de sürücü maliyetlerinin yüksekliği. Çalışma koşullarına bakıldığı zaman, kişi başı 3 bin Euro'luk bir maliyet var. Orada firmalar, Türkiye türü gibi bir taşımacılık yapmıyorlar. Otobüs içi ikram yok. Bazı araçlarda otomat var; yolcu isterse parası ile makinelerden içecek, yiyecek alabiliyor. İngiliz şirketi National Express'in lüks taşımacılık yapmak için araç siparişi verdiğini öğrendik. Almanya'daki hizmet anlayışı en ucuz otobüs, en basit otobüs... İngilizler, nasıl olacak da en konforsuz otobüsle lüks taşımacılık yapacaklar, bilmiyoruz. Almanya'da Türkiye tipi otobüsçülüğe ihtiyaç olacak, ama oraya sağlam, planlı, doğru ve akıllı girmek lazım. Kurallar çok ağır. Şoförlere, personele iyi eğitim verilmesi gerekiyor. Yolcu hakları çok geniş, hukuk çok iyi işliyor. Yanlış yapma şansınız yok.

Seyahat fazlalığı

Almanya'da en önemli sorunlardan bir tanesi de şehirlerarası yol trafiği. 1000 kişiye 750 özel araç kullanımı var. Otomobille saatte 60 km ortalama tutturabilirsiniz, otobüsle o da mümkün değil.

Taşımacılık modeli enteresan. Demiryolunun payı yüzde 6-7'lerde, havayolunun payı yüzde 4'lerde. İnsanlar genellikle otomobil kullanıyorlar, onun için de yollar yetmiyor. Yılda yaklaşık 140-150 milyon yolcu trenle gidiyor. 1 miyar 100 milyon insan da şehirlerarasında otomobil kullanıyor.

Ortak yolculuk

Otomobil kullanım şekli de çok enteresan, akılcı. Bir internet sitesi oluşturulmuş, şehirlerarası yolculuk yapmak isteyenler 'ben Frankfurt'a gidiyorum, şu saate şuradan kalkıyorum, eğer geleceksen beni ara' diye ilan veriyor. Çok ciddi bir yolcu var; trende yer bulamayanlar, pahalı olduğunu düşünenler o yolu kullanıyor, yaklaşık 30-40 milyon yolcu taşınıyor.

Gece yolculuğu...

Berlin-Frankfurt hattını almış bir şirket günde 6 sefer yapıyor. Özellikle vurgulamak istiyorum, Almanya'da gece yolculuğu diye bir şey yok. Almanları gece yolculuğuna alıştırabilir miyiz? Bilmiyoruz. Herhangi bir yasaklama yok, ancak kısa mesafe olduğu için gece yolculuğuna talep yok. Tabii, 500-600 km mesafeli yolculuklar da var. Bizim Ankara modelini oraya oturtmak mümkün olabilir. "Gündüzü kaybetmeyin, otel parası vermeyin, sabah işinizi yapın dönün" modeli şeklinde kampanyalar düzenlenebilir.

Bilet fiyatları Türkiye seviyesinde

Bilet fiyatları, bizim düşündüğümüz kadar yüksek değil, 25-35 Euro civarında. Edirne gibi mesafelerde 10 Euro'ya bilet var. Kimse hayal kurmasın, orada öyle kolay bir pazar yok. Kiralık otobüs çalıştırma şekli de bizden farklı: km başına sabit bir fiyat veriyor ve 'otobüs masrafları sana ait' deniliyor. Firma riski üzerine alıyor: yolcu çoksa çok para kazanıyor, azsa az. Ben şahsen o riski almanın doğru olmadığını düşünüyorum.

Zorluklar var

Almanya'nın kolay bir pazar olmadığını biliyorduk. Bunu bir de görerek teyit ettik. Buna ek olarak, otogar gibi bir yapı olmadığı için altyapı yetersizlikleri var. Firma sayısı arttıkça tren garlarındaki alan yetmeyecek. Özel garajlar konusunu gündeme getirdik. Onlar da inceleyeceklerini ifade ettiler, ama bunun dezavantajı, trenin aktarma imkanını kaybetme riski. Bir de garajlarda bakım onarım altyapısının kurulmasını da şart koşuyorlar.

Dersine çalışmış olmak...

Sektörümüzün Almanya dersine iyi çalışması gerekiyor. O alana akıllı şekilde girmek şart. Birkaç bölgeli bir sistem kurmak iyi olabilir. Çalışan firmalar tek hat üzerinde yoğunlaşmışlar. 500-600 km.nin üzerinde otobüs taşımacılığı yapmak ise hiç mümkün değil.

Biz kendi çalışma modelimizi Almanya'ya transfer etmek istiyoruz. Türkiye tipi otobüsçülük yapmak arzumuz var. Firmaların hiçbirisi Türk modelini hayata geçiremez. Bu bizim avantajımız, ama zaman kayıplarına tahammülleri yok. ■

6_Layout 1 3/2/13 3:58 PM Page 1

Akif Nuray

akifnuray59@gmail.com

Dünya haritaları...

Taşıma: neler neler taşınıyor, katı, sıvı, gaz; maddi , manevi; soyut ve somut ve…

Dünyası: kim taşır, nasıl taşır, kime taşır, kimlerle taşır, kim planlar, kim denetler, ne ile taşır, nerede taşır, kim bilir, kim anlatır…

Taşıma Dünyası: bu kadar geniş bir alan, bu kadar çok unsuru, paydaşı var, ekonomik yaşamın kan damarı. Ürünlerin kullanıcısına ve tüketicisine erişmesini sağlayan ağ, şebeke.

Hayal dünyasının bile 'Taşıma Dünyası'na ihtiyacı var.

Baştan beri tanışıyoruz

Taşıma Dünyası ile ilk gününden beri tanışırız; önceki adı başka idi… Önceki adıyla 500. sayısını bastığında da beraberdik.

Ben otobüs üretim sektöründe idim. Ben onların medya sektörü iken onlar, o zaman benim sektör medyam idi.

Sonraları; onlar bir dünyanın temsilcisi, sesi olmak için yola çıktılar. Ben de o dünyanın emektarları tarafına geçtim.

İki taraf aynı dünyada devam ettiği için de Taşıma Dünyası'nda buluştuk. O dünyanın sesine destek olmak temel niyetimiz.

Haritalar anlamlıdır

Ben dünya haritalarına çok anlam veririm. Dünya haritası önümde hep açıktır. Her konumu dünya ölçeğinde görmek, anlamak, değerlendirmek, yorumlamak ve tarafımı akılla seçmek için bu gerekli alandır.

1981 yılında mezun olup yola çıktığımdan beri dünya haritalarım var benim; siyasi, ekonomik, demografik, kültürel, dinsel, tarihsel stratejik olanlarını sayabilirim…

Konuların bazılarını anlamak için birkaç haritayı üst üste koymak, görmek gerekli olur; demografik ile depremsel olanları mesela… Ekonomik olanı ile stratejik olanı üst üste görebilmek daha da anlamlı olabilir.

Taşıma Dünyası

Taşıma Dünyası haritam da hep açık oldu ve olmaya devam edecek.

Yük taşıma, yolcu taşıma, kara, hava, deniz, demiryolu ile taşıma.

Kısa yol, uzun yol taşıma.

Bu taşımaları bu harita üzerinde görmeye çalışmak ve bunları karşıdan cepheden anlatmak…

Sözcülük yapmadan…

Gözcülük yaparak anlatmak niyetindeyim.

Misyonum...

Bu harita üzerinden neyin, nasıl, neden, nerede, niye öyle olduğunu, kimlerle öyle olduğunu görmeye çalışacağım.

Bununla; işletmecilerin, kamu yönetiminin, üreticilerin, kullanıcıların, planlamacıların ilgisini çekebilmeyi başarı sayacağım.

Saygılarımla… ■

FSM Demirbaş Otomotiv, Temsa ailesine katıldı, 140 Avenue siparişi verdi

22 yıldır BMC bayiliğini yürüten FSM Demirbaş Otomotiv Temsa bayi ailesine katıldı. 28 Şubat Perşembe günü imzaların atılmasıyla Temsa'ya 140 araç siparişi veren Mustafa Demirbaş, önümüzdeki günlerde araçları teslim alarak satışına başlayacak.

1 Mart Cuma günü Temsa'nın Kamil Koç firmasının otobüs teslim törenine katılan FSM Demirbaş Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Demirbaş, Temsa ile iş ortaklığı hakkında bilgi verdi. BMC ve Temsa bayiliklerini birlikte yürüteceğini belirten Demirbaş, " Biz sadece İstanbul'da değil, Türkiye genelinde de halk otobüsü satacağız. BMC'deki sistemimizle aynı çalışacağız. BMC'deki ufak mali kriz nedeniyle, biz oradan aylardır araç alamıyoruz. Sadece bu yıl biraz araç alabildik. Biz de bir işletme olduğumuz için mecbur hayatımızı idame ettirebilmek için Temsa'yı seçtik. 22 yıl sonra Temsa'ya geçerken biz çalıştığımız firmayı da bırakıp gitmedik. Onlar gene düzelirse inşallah, Temsa ve BMC'nin bayrağını eşit ölçüde dalgalandıracağız. Temsa'yı seçmemizdeki kriter; halk otobüsünde, pazar payı en yüksek olan firmayız. BMC ile Temsa'nın şanzımanı ve motoru dingili aynı ürün. Dolayısıyla halk otobüsçülerimiz bu konuda da bir sıkıntı yaşamayacak. Temsa'ya 12 metre halk otobüsünde 140 araç sipariş verdik. Araçları önümüzdeki ay içinde teslim almaya başlayacağız. BMC araçlardan 50 kadar stoğumuz var. Fabrika da bantta bekleyen araçlarımız var. Temsa ve BMC araçları ile yıl sonuna kadar 300 kadar araç satışı planlıyoruz.

9 metre sınıfında da olacağız

9 metrelik araç segmentine de Temsa ile adım atacaklarını vurgulayan Demirbaş, "Biz Temsa'nın sadece 12 ve 9 metre ürünlerini satacağız. İstanbul Sancaktepe ve Ankara'da çalışacağız. BMC ve Temsa ikisi de Türk markası, ikisi de bu pazara girmesinin Türk otobüsçüsüne faydası oldu. Yani dün bir fabrikam vardı, bugün iki fabrikam oldu. Bu işbirliğiyle Demirbaş Otomotiv'in sisteminde hiçbir değişiklik olmayacak. Bundan sonra daha çok çalışmamız gerekecek. İmzalar atıldı. Araçlar teslim olsun, 15-20 gün sonra güzel bir kampanya yapacağız. Açılışımızı da yapacağız" diye konuştu.

Demirbaş ile pazar payımız artacak

Temsa Yurt İçi Otobüs ve Pazarlama Satış Direktörü Murat Anıl ise Demirbaş Otomotiv ile işbirliğiyle pazar paylarını artıracaklarını söyledi. 'Bu işbirliği iki taraf için de hayırlı oldu' diyen Anıl, "Onun tecrübesi, bizim üretimdeki başarılarımız, araçların kalitesi bir araya geldiğinde bu birliktelik herkes için faydalı olacak. 140 araç siparişiyle de, müthiş bir rakamla başladı. Bizi de motive eden bir bayi, dolayısıyla kendisine de bizi seçtiği için ben Murat Anıl olarak teşekkür ederim" dedi. ■

BRIDGESTONE

R249

UZUN MESAFELİ TAŞIMACILIĞIN YENİ NUMARASI.

Uzun mesafeli taşımacılıkta Bridgestone R249, ıslak zeminde yüksek performansı, konforu, ekonomisi ve çevreye duyarlılığı ile tır çekicilerin ön aks kullanımı için özel olarak geliştirilmiştir.

EKSTRA KORUMA
Taş iticileri sayesinde, olası taş tutmadan kaynaklanabilecek hasarlara karşı ekstra koruma sağlar.

DAHA AZ YAKIT TÜKETİMİ
Azaltılmış yuvarlanma direnci sayesinde daha az yakıt tüketimi sunar.

ÇEVRE DOSTU
Uzun mesafeli taşımacılık için özel olarak geliştirilmiş Bridgestone R249, üstün kaplanabilirlik özelliği ve arttırılmış toplam tüketim ömrü ile çevreyle dosttur.

EKONOMİK
Sırt karışımı, karkas yapısı, dengeleyici dişleri ve ince kanalcıklı yapısı sayesinde düzenli aşınma performansı sunarak rakibine göre %15 daha yüksek ömürlüdür.

www.bridgestone.com.tr

SA

Dr. Zeki Dönmez

Sorularınızı Cevaplıyor

Firma unvanı, belge türü, isim ve iletişim bilgilerinizle birlikte sorularınızı bekliyoruz.
zekidonmez@tasimadunyasi.com Faks: 0212-550 16 28

SORU: İnternette 'tahditli olmayan illerde S, M ve J plakalı araca D2 veya B2 yetki belgesi verilebilir' yazısını okudum, ama ruhsatında 'okul taşıtı' yazıyor diye vermiyorlar. İlçeden ilçeye taşıma yaparken polisler sıkıntı çıkarıyor.

Mehmet KULU

CEVAP: Tahditli plakalı araçların Bakanlık belgelerine yazılamayacağı Yönetmelikte yazılı. Tahditli olmayan, ancak belirli harf grubundan plakası olan (tahsisli) araçların D4 belgesine yazılabileceği Genelgede yazılı. Bunların D4 dışı belgelere yazılabileceği bir yerde bulunmuyor, ama yazılamayacağı da bulunmuyor. Bu nedenle B2, D2 belgelerine yazılmanın bir engeli yok.

Bunun dışında Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde bir taşıtın sadece bir belgeye yazılabileceği kuralı var. Sizinki hem okul taşıtı hem de Bakanlık belgeli olarak çift kayıtlı olacağından buna aykırı, ama Bakanlık tahsisli taşıtların yani belirli bir iş için tahditsiz plaka almış taşıtların yazılmasını yasaklamadığına göre sizinkinin de yazılması gerekir.

Şüphesiz ki 'okul taşıtı' yazan bir taşıtın ilgili belgeye yazılmaksızın diğer taşımaları yapması suçtur ve polis de bunu engelleyecektir. Yazma-yazmama işi polisin değil Ulaştırmanındır. Okul taşıtının Bakanlık belgesine yazılmasını engelleyen bir şey olmamakla birlikte yazılması doğru mu, ayrı konu. Şimdilik belediyelerin verdiği izin ve belgeler bilgisayar ortamında bulunmadığı için Bakanlık bunları takip edip çift belgeye yazmama kuralını uygulayamıyor, ama gelecekte bu da olabilir.

* * *

SORU: İzmir il merkezi ile bir ilçesi arasında yolcu taşımacılığı yapan bir Kooperatifin ortağıyım. Kooperatif, toplamda 62 hisseli, 31 adeti yol belgesiz ve araçsız, diğer 31 adeti ise D4 belgelidir. Kooperatif Genel Kurul kararına uygun model ve tipte olan D4'lü 22 araç faal.

Belgesi ve aracı olmayan 31 hissenin yaklaşık 20 kadarı D4 belgesi olan ortakların 2, 3 veya 4'üncü hisseleri olarak sahiplenilmiştir. Bu belgesiz hisselerin 10 kadarının sahipleri ise diğer ortaklara aylık para karşılığı kiralamaktadır. Bu kişilerin Oda, Esnaf, SGK veya Maliye kayıtları da yoktur.

"Kooperatiflerde D4 belgesi kadar araca günlük hareket zaman çizelgesi hazırlanmalıdır" diye bir yazı okudum. Dolayısıyla bizde de 62 hisseye göre değil D4 belgesine sahip 31 hisseye göre günlük hareket çizelgesi hazırlanmalıdır diye düşünüyorum. Ancak yönetimimiz ısrarla 62 hisseye göre çizelge hazırlayarak benim gibi bir adet D4 ve hissesi olan ortakları zor durumda bırakarak ekonomik kayba uğratmaktadır.

Hukuki yoldan, hangi Kanun ve Yönetmeliğe göre neler yapabiliriz? Lütfen çok acilen bilgi vermenizi rica ederiz.

Serhat AKYOL

CEVAP: Belgesiz hisselerin sahiplerinin aylık para karşılığı neyi kiraladığını anlamak mümkün değil. Böyle bir kooperatif olur mu, ayrı konu, beni de çok ilgilendirmiyor. D4 belge sahipleri illa gelirlerini başkalarıyla paylaşacaksa kendileri bilir.

Burada kooperatif belge sahibi değil, dolayısıyla taşımacı da değil. D4 belgesi almak veya mevcut belgeyle taşımacılık yapmak için kooperatif üyesi veya ortağı olmak da gerekli değil. Kooperatifin hazırladığı çizelgeler de ilgili ve yetkililer açısından bir anlam taşımaz. İsterseniz kooperatiften çıkarsınız, kendi çizelgenizi yapar, kendi taşımanızı gerçekleştirirsiniz. Buna kimse karışamamalı. Ancak Kooperatif, "bu hak/hat benim" diyecektir. Göstersin tapusunu! Buna rağmen sizi bağımsız olarak çalıştırmazlar tabii. Neyse, gelecek yıl İzmir'in tamamı büyükşehir olacak, sizin hattınız da belediye hattı olacak. Siz de (tüm kooperatif de) başka iş arayacaksınız. O zaman bu sorun çözülmüş olur.

* * *

CEVAP: B1 ve B2 yetki belgeli araçlar ile il içi veya il dışı fabrika personeli taşımacılığı yapılabilir mi? Teşekkürler.

Hüseyin AKSU

CEVAP: B1, B2, D1 ve D2 gibi araçların servis taşımacılığı yapabileceği konusunda bir düzenleme bulunmuyor, ama yapamayacağı da yazılmıyor. Üstelik şehiriçi olmayan, iliçi veya iller arası personel servis taşımalarının hangi belgelerle yapılabileceği de belli değil. Personel servis taşımaları grup taşıma olması yönüyle B2 ve D2 belgelerine, her gün bir zaman tarifesine göre yapılmaları yönüyle de B1 ve D1 belgelerine uygun. Pek çok yerde B2 ve D2'ler özellikle de iller arasında bu taşımaları yapıyor. Bunun dışında D4 belgelerine ilişkin Genelgede bu belgelerle servis taşımacılığı (tabii ki iliçi ve 100 km.ye kadar şehirlerarası) yapılmasına imkan veriliyor. ■

7_Layout 1 3/2/13 4:20 PM Page 1

UDH Bakanlığı 2003-2013 havayolu bilgilerini açıkladı:

Havacılık uçtu!

● Uçak sayısı, yolcu koltuk kapasitesi, kargo kapasitesi, uçak-yolcu-yük trafiğinde çok büyük artışlar gerçekleşti.

● İç hat uçuş noktası sayısı ile uçuş yapılan yabancı ülke ve şehir sayısında büyük artışlar yaşandı.

● İstanbul ve THY dünya çapında öneme sahip oldular. Havacılığı geliştirici proje ve yatırımlar sürüyor.

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı havacılık sektöründeki gelişmelere ilişkin önemli bir açıklama yayımladı.

2003-2013 yıllarına ait büyüklüklerin karşılaştırmalı olarak verildiği bu çok önemli açıklamaya ilişkin bilgileri özetleyerek okuyucularımıza sunma gereğini duyduk. Bu bilgiler hem havacılık sektöründe hem de diğer ulaştırma sektörlerinde yatırım yapacakların doğru kararlar alabilmeleri açısından da büyük önem taşıyor.

Genel bilgiler

1971'de Atlas Okyanusu'nun merkezinin biraz Amerika tarafında bulunan hava trafik ağırlık merkezi, zamanla doğuya doğru kayarak 2001'de Batı Avrupa'ya ulaştı. 2011'de ise Avrupa-Orta Akdeniz noktasına geldi. Önümüzdeki dönemde bu merkezin Doğu Akdeniz'e doğru kayması bekleniyor.

Uçuş süresi arttıkça birim giderin azalmasına bağlı Avrupa pazarına ulaşmada maliyet avantajına sahip olması ile pazarın en canlı ve büyümesinin yoğun olduğu Avrupa-Ortadoğu bölgesinde bulunması, İstanbul'a küresel bir hub (ana merkez) olma yönünde avantaj sağlıyor (Transfer yolcuda Avrupa-Asya-Afrika-Ortadoğu koridoru pazar payı yüzde 66).

GSMH gelişimine paralel olarak gelişmesi beklenen ücretli yolcu-kilometrede Türkiye'deki gelişme dünyadakinden çok daha yüksek.

Sektörel büyüklükler

2003-2013 (Şubat) döneminde;

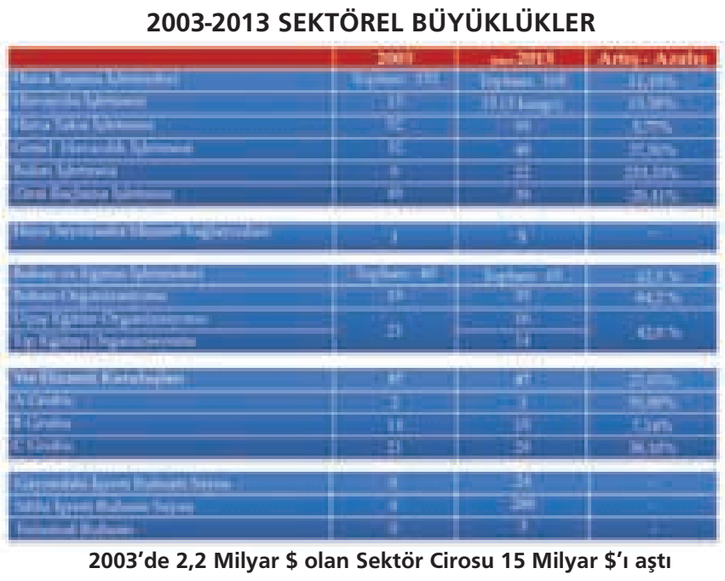
162 olan yolcu uçağı sayısı yüzde 130 artışla 374 oldu.

658 olan toplam hava aracı sayısı yüzde 74 artışla 1.150 oldu.

27.599 olan yolcu koltuk kapasitesi yüzde 138 artışla 65.803 oldu.

303 ton olan kargo kapasitesi (tüm filonun bir seferde taşıyabileceği kargo miktarı) yüzde 356 artışla 1.381 ton oldu.

2003-2013 SEKTÖREL BÜYÜKLÜKLER



2003'de 2,2 Milyar $ olan Sektör Cirosu 15 Milyar $'ı aştı

İç hat teşvikleri

Sabiha Gökçen'den 14; Ankara'dan 9; İzmir'den 18 ve Antalya'dan 29 olmak üzere toplam 70 hat teşvik kapsamına alınmıştır. Teşvik kapsamında; belirlenen hatlarda haftalık en az 3 frekans (sefer) uçuş yapılması kaydı ile başvuranlara 2 yıl tek başına uçuş yapma hakkı getirilmiş olup ayrıca başvuran firmalara dış hat uçuş tahsislerinde de öncelik tanınacaktır.

Bu 70 hattan 20'si için başvuru yapılmış olup kalan 50 hat için başvuru beklenmektedir.

İç hat uçuşları

Türkiye, iç hatlarda Avrupa'nın en hızlı büyüyen ülkesidir. 2003'te sadece Türk Hava Yolları tarafından iki merkezden (Ankara, İstanbul) 26 noktaya uçuş yapılırken 2012'de THY, Onur Air, Sun Express, Atlas Jet, Pegasus ve Bora Jet tarafından 7 merkezden 49 noktaya uçuş yapılmaktadır.

Uluslararası ilişkiler

2003-2012 döneminde gittikçe artan sayıda pek çok ülke ile ikili müzakere yapıldı. 81 ülkeyle bulunan hava ulaştırma anlaşmalarına 62 ülke daha eklenerek toplamda 143 ülkeye ulaşıldı.

Dünyadaki toplam 192 ülkenin 143'ü dışındaki 49 ülkeyle henüz anlaşma bulunmuyor. Hedef bunlarla da anlaşma imzalanması.

Bu 143 ülkenin 92'sine uçuş gerçekleşirken 51 ülke ile uçuş bulunmuyor.

2003'te THY ve Sun Express tarafından 60 noktaya yapılan uçuşlara Atlas Jet, Onur Air ve Pegasus da katıldı. Toplam uçuş noktası 194 oldu.

2002'de çoğunlukla Avrupa, Kuzey Afrika, Uzak Doğu, Yakın Doğu ve Kuzey Amerika ile sınırlı uçuş noktaları; hem buralarda hem de Afrika ve Asya'nın diğer bölgelerinde çok arttı, Güney Amerika'ya uçuş başladı.

2002'de sadece THY'nin 26 iç ve 77 dış olmak üzere toplam 103 olan destinasyonuna 2003-2013'te 11 iç ve 107 dış olmak üzere 118 yeni nokta eklendi, 35 yeni nokta planlandı.

Çok sayıdaki uluslararası organizasyonun yönetiminde çok etkin görevler alındı.

Denetimler

Yapılan denetim sayısı 2003-2013 döneminde hızla artarak 10 katına yaklaştı. 2012'de 2.260 SACA denetimi gerçekleştirildi. SAFA puanında 0,62'ye gelinerek AB'nin 0,97 olan değerinden daha iyi noktaya ulaşıldı.

Projeler

Daha az çevre kirliliği (CO2) ile yakıt, zaman ve maliyet tasarrufu getirecek Uçuş Rotası Kısaltma Projesi (Siirt ve Van arasında yeni koridor açıldı, diğer rotalarda çalışılıyor.)

Su Üstü (göl) Balon Uçuş Projesi (Mevzuat tamamlandı, SHT Balon Talimatı yayımlandı. İlk olarak Eğirdir Gölü uygun bulundu.)

Yeşil Havaalanı Projesi (23 kuruluş, yeşil kuruluş -green company- unvanı almaya hak kazandı.)

Helikopterle Gece Uçuş Projesi (Talimatı yayımlandı.)

Denetimlerin Mobilleştirilmesi Projesi (Elektronik ortamda veri girişiyle raporlama hızlandırılacak.)

Engelsiz Havaalanı Projesi (13 kuruluş 'engelsiz havaalanı kuruluşu' unvanı aldı.)

Engelsiz Balon Projesi (Uygulama esasları tespit edildi.)

Maniaların Türksat ile Kontrolü Projesi (Havaalanı çevresindeki yapılaşmalar uydudan kontrol edilecek.)

Faaliyetler

1-4 Mayıs 2013'te İzmir'de 20 ülkenin katılımıyla Amerika-Türkiye ikili hava ulaştırma anlaşmaları konferansı planlandı.

ICAO Konseyi'ne üyelik çalışmaları başlatıldı.

Kış aylarındaki uçuşlar arttırıldı.

Ülkemize ve ülkemiz üzerinden transit yeni uçuşlara izin verildi.

Uçuş talepleri E-permi kapsamında internetten yapılıyor.

THY

Dünyanın en çok ülkeye uçan havayolu.

Tek havalimanından (İstanbul Atatürk) dünyanın en fazla noktasına uçan ikinci büyük havayolu.

Dünyanın en fazla havalimanına (37 iç, 184 dış, 221 toplam) uçan dördüncü büyük havayolu (Diğer üçü ABD'den).

Transit yolcu sayısını özellikle son yıllarda hızla arttırarak toplam yolcu trafiğinin yüzde 43'üne ulaştı.

Havalimanları

2003'te 529.205 olan uçak trafiği, yüzde 160,1 artarak 2012'de 1.376.486 oldu.

2003'te 34.443.655 olan yolcu trafiği, yüzde 280,4 artarak 2012'de 131.029.516 oldu.

2003'te 964.080 ton olan yük trafiği, yüzde 148,7 artarak 2012'de 2.397.788 ton oldu.

Projeler

Yıllık 3 milyon yolcu kapasiteli Ordu-Giresun Havalimanı, 13 milyon ton taş kullanılarak denizden kazanılan 1.75 milyon-m2 alanda inşa edilmekte olup 2014'te açılacak.

Bingöl, Şırnak ve Hakkari havalimanları 2013'te bitecek.

Havalimanı terminal binalarından Ağrı, Balıkesir, Kars, Adıyaman ve Mardin 2013'te; Van ve Konya 2014'te; Diyarbakır, Sinop ve Çanakkale 2015'te bitecek.

Yatırımlar

Pek çok terminal ile Zafer Havalimanı, KÖİ modeli ile yapılmış olup Çukurova ve yeni İstanbul havalimanları da artık ağırlık verilen KÖİ yöntemiyle yapılacak.

2003-2012 döneminde 4,8 milyarı (yüzde 74) merkezi bütçeden ve 1,7 milyarı (yüzde 26) KÖİ'den, toplam 6,5 milyar TL yatırım yapıldı. Ayrıca havalimanı kiralama kapsamında 10 milyar dolar gelir sağlandı.

2003-2012'de 1,7 milyar TL'si (yüzde 54) tamamlanan, 1,47 milyar TL'si (yüzde 46) devam eden havacılık KÖİ yatırımı söz konusu.

Yolcu hakları

Yolcu Hakları Yöntemeliği yayınlandı. Bu yasal düzenlemeyle yolcu hakları uluslararası standartlara getirildi. ■

Otobüsçünün gündemi yanlış!

Dr. Zeki Dönmez

zekidonmez@tasimadunyasi.com

Gazetemiz ağırlıklı olarak karayolu olmak üzere tüm modlarda yapılan yolcu ve yük taşımalarıyla ilgili. Buna rağmen karayolu içinde yolcu taşımacılığı, yolcu taşımacılığı içinde otobüsle taşımacılık, otobüsle taşımacılık içinde şehirlerarası (aslında iller arası) uzun mesafe taşımacılık, iller arası taşımacılıkta da tarifeli- düzenli taşımacılık,-aslında tüm taşımaların yüzde 1-2'sini bile geçmese de- gündemde çok fazla yer alıyor. (Kanaatimce bununla ilgili B1-D1 belgelerine kayıtlı taşıtlar, tüm ticari taşıtların yüzde 0.5'ini, ticari yolcu taşıtlarının ise yüzde 3'ünü bile bulmaz) Bana göre sebebi de otobüsçülerin yanlış gündemle faydasız gürültü yapmaları. İşte son günlerdeki bazı konular…

Enflasyonu düşürüyoruz

Otobüsçüler enflasyonu düşürüyormuş! Enflasyonu düşürmek Hükümetin, ilgili Başbakan Yardımcısının, Merkez Bankası'nın vs.nin işi. Eğer otobüsçüler enflasyonu düşürmekle meşgulse, üzerlerine vazife olmayan lüzumsuz bir iş yapıyorlar demektir.

Enflasyonu nasıl düşürüyorlarmış? Düşük ücretli taşıma yaparak. Düşük ücretli taşımayı enflasyonu düşürmek için mi yapıyorlar? Hayır. Gerçek ne? Rekabetçi serbest piyasa ekonomisi içinde gerek diğer taşıma modlarının, gerek özel otomobil kullanımının ve en önemlisi de birbirlerinin rekabeti nedeniyle –tabii bilinçsizce- fiyatları artırmayı beceremiyorlar, başaramıyorlar. Mecburen uyguladıkları düşük fiyat nedeniyle de enflasyonun düşüşüne katkı yapma başarısı ile övünüyorlar. Tabii diğer taraftan 'para kazanamıyoruz' diye şikayete devam edip taleplerde bulunuyorlar. Bu durumun sorumlusu kim? Başkaları da var ama önce kendileri.

Taban ücret uygulaması

Artırmayı başaramadıkları ama övündükleri düşük taşıma ücretlerinden şikayetle hep birlikte taban ücret istediler ve istekleri yerine getirildi. Şimdi de bunu uygulayabilmek için 'uymazsanız şöyle olur, böyle olur' diye taşımacıları korkutuyorlar. Artık eskisi gibi döveriz, söveriz, otogara almayız tehditleri , uyulmadığında tahsile konacağı söylenen senetler yok. Yasal para cezasından ötesi söylenemiyor. Peki taban fiyatlar uygulanırsa enflasyon artıp, bu alandaki başarı ortadan kalkmaz mı?

Bir de kendilerine ceza uygulanmasına kızan, ceza için başkalarını, özellikle de ne kadar olduğu belli olmayan, bulamadıklarında otogardan kalkmayan yetki belgeli taşımacıları bu kapsamda yetki belgesiz (korsan) olarak hedef gösteren otobüsçüler, birden bire niye ceza yanlısı oluverdiler ki!

Taban fiyat konusunda 'yetmez ama evet' diyenler var. Taban fiyat altına inilmeyen , üstüne de çıkılmayan bir 'narh' değil. İsteyen altına inemese de üstüne hem de istediği kadar çıkabilir. Beğenmeyenlere duyurulur.

Mesleki 'Birlik'

Otobüsçülerin uzun yıllardır yasayla kurulu bağımsız oda veya birliğe sahip olma arzusu var. 'Oda boşlukta olmaz, hangi dairenin, evin, apartmanın odası olacaksınız' diyorsunuz, cevap yok. Esnaf olanlar dışında –ki esnaf olan otobüsçülerin bağımsız olmasa da bir odası zaten var- Kimin, istenene benzer böyle bir odası veya birliği var diyorsunuz, cevap yine yok. Bu odanın içinde bırakın hava, deniz ve demiryolu yolcu taşımacılarını; turizmciler, servisçiler, kentiçi otobüsçüler, kısa mesafe D4'cüler, kentiçi minibüsçüler, A belgeli otomobilciler, taksiciler, dolmuşçular olacak mı, o da belli değil. En önemlisi bu sayede neyi, nasıl halledecekleri belli değil. Ama arada bir 'isteriz de, isteriz' deyip dururlar. Desinler; mahsuru yok, olacağı da yok, inanan da yok, çenelerine kuvvet.

Öbür birlik

Diğer taraftan sivil toplum içinde birlikte olma konusu var. Hem önemli, hem gerekli. Bu yönde olumlu sinyaller var, memnuniyet yaratıyor, sevindiriyor. Ama geçmişte denenip başarısız olanın tekrarı olmamalı. Önce ilkeli olunması gerekiyor. En önemlisi hangi sorunları, nasıl çözecekleri. Bilinmeli ki, yapacakları işler ve getirecekleri çözümler serbest piyasa anlayışına aykırı olmamak zorunda. Buna aykırı çözümler için önce iktidarı, hükümeti, ilgili bürokratları devirmeleri, serbest piyasa karşıtı birilerini getirmeleri, en azından mevcutları serbest piyasa karşıtlığına dönüştürmeleri gerekiyor bu kesin. Terminal işletmek, yeni terminal yapmak gibi ticari işlerle uğraşacaklarsa bu mümkün. Ama bu durumda 'bundan otobüsçünün menfaati ne?' diye sorulması da doğal.

Alibeyköy Terminali

Bunda otobüsçünün menfaati olabilmesi için burayı, isteyenin indirme-bindirme amaçlı ara durak kullanması yanında isteyenin buradan uygun fiyatla kalkış-varış yapabilmesi, diğer otogar-terminallerle rekabet etmesi, bu sayede diğerlerindeki fiyat ve hizmetlerin de iyileşmesi gerekir ama görüldü ki, bu terminalin büyük otogara zarar vermesinden korkulup bunun engellenmek istendiği apaçık.

Alibeyköy Terminali T1 Yetki Belgesi alacak şartlara sahip mi? Sahip. Öyleyse niye almasın ki? Alınca buradan kalkış-varış yapılır, diğerinin ticari durumu zarar görür diye, almasın denebilir mi? Belediye veya İSPARK burayı diğerinin menfaatine göre işletmek, işlettirmek zorunda mı? Bu şekilde işletmek isteyene verir mi, vermeli mi? Siz kamu menfaati amaçlı Belediye veya onun kuruluşu İSPARK olsanız ne yaparsınız?

Çıkış ücreti terminalde olur

Otobüsçü sivil toplum örgütlerinin yöneticileri eğer burayı otobüsçünün menfaati için işletmek istiyorlarsa, bunlara açıklık getirmeliler. Yok eğer biz kendimize, kendi cebimize para kazanmak istiyoruz diyorlarsa iş başka. Bunu da yapabilirler ama sivil toplum adına değil, adlarına şirket kurup olası ihaleye katılarak.

Bir de bilinsin ki, eğer Alibeyköy T Yetki Belgeli bir terminal olmazsa, ne kalkış yapan araçlardan –ki zaten bu durumda kalkış-varış yapılamaz- ne de başka yerden kalkıp transit uğrayan araçlardan çıkış parası alınamaz. Mevzuata göre çıkış parası alabilme hakkı sadece terminallerde var. Bir yere terminal denmekle terminal olmuyor. T Yetki Belgesi olmayan yer, terminal değildir, çıkış ücreti de alamaz. Cep terminali vs gibi uydurma isimlerle de bundan kaçılamaz. Cep terminalleri, İSPARK tarifesine göre sadece otopark ücretine razı olmak zorundadır.

Akif Nuray, Gazetemize hoşgeldin.

NOT: Diğer belgeler artarken 1 Şubat'ta 334 olan D1 belge sayısı 15 Şubat'ta 332'ye, 1 Mart'ta da 330'a düşmüş. Enflasyonu düşürmeye devam… ■

8_Layout 1 3/2/13 3:59 PM Page 1

Anadolu Isuzu'nun

N serisi ile filolar büyüyor

İzmir'in iki önemli firması Ege Tire Gıda ile Merkez Oto Kurtarma ve Vinç Hizmetleri, Anadolu Isuzu'nun 'şampiyon' lakaplı N serisi kamyonlarıyla filolarını büyüttü. Ege Tire Gıda'nın 6 adet, Merkez Oto Kurtarma ve Vinç Hizmetlerinin 8 adet kamyonu düzenlenen törenle teslim edildi.

Konuşmasında yeni aldıkları Karşıyaka Coca Cola Bayiliği için filosuna ilave alım yaptığını söyleyen Ege Tire Gıda Yönetim Kurulu Başkanı Görgünel, "22 yıldır Isuzu ile olan işbirliğimizde hiçbir sıkıntı yaşamadık. Satış ve satış sonrasında gösterilen yakın ilgi ile araçların dayanıklılığı ve düşük operasyonel maliyetleri nedeniyle bu işbirliğinden memnunuz" dedi.

Merkez Oto Kurtarma ve Vinç Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Tosun, Isuzu'ya uzun soluklu işbirliği için teşekkür etti: "Her türlü yüke dayanıklı yapısı ve masrafsız satış sonrası hizmetiyle güvenerek kullandığımız 8 adet NPR 3D sayesinde gözümüz arkada kalmıyor." ■

Anadolu Isuzu Satış Müdürü Efe Yazıcı, Bölge Satış Şefi Mehmet Alptekin ve Bölge Satış Sorumlusu Umut Akın ile İzmir bayii Erdiloğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Erhan Erdil ve Satış Müdürü Erdal Demir'in de hazır bulunduğu törende Ege Tire Gıda Pazarlama Yönetim Kurulu Başkanı Rüştü Görgünel ve Merkez Oto Kurtarma Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Tosun birer konuşma yaptı.

Vira Temizlik'e 10 Isuzu D-Max

Erdil Otomotiv

Anadolu Isuzu İzmir Bayii Erdiloğlu Otomotiv, Vira Temizlik'e 10 adet D-Max 4X2 HT pikap satışı gerçekleştirdi.

Anadolu Isuzu Satış Müdürü Efe Yazıcı, Bölge Satış Şefi Mehmet Alptekin ve Bölge Satış Sorumlusu Umut Akın ile Erdiloğlu Otomotiv Genel Müdürü Erhan Erdil ve Satış Müdürü Erdal Demir'in de hazır bulunduğu törende Vira Temizlik Yönetim Kurulu Başkanı Ersoy Turan, "Tamamen yenilenmiş ve pikap piyasasının en beğenilen aracı olan D Max'ler üstün güvenlik ve konfor özellikleri, ekonomik yakıt sarfiyatı ve düşük bakım maliyeti avantajları nedeniyle tercihimiz oldu" dedi. ■

TLS Lojistik'in yeni üssü Hindistan

TLS Lojistik, büyümesine gelişmekte olan piyasalardan Hindistan'da kurduğu denizyolu ve havayolu konsollarıyla ciddi bir ivme kazandırdı. 2013 sonuna kadar Yeni Delhi ve Mumbai havaalanlarından ayda 80 ton ve başta N. Sheva olmak üzere ülkenin çeşitli limanlarından ayda 2.500 ton yük taşınmaya başlanacak. Likit taşımacılıkta 2013 yılında tank konteynerlerle Hindistan'dan Türkiye'ye 15 bin tonluk yük taşınması öngörülüyor. TLS Lojistik, 2012 yılı toplamında Hindistan'dan havayoluyla ayda 50 ton ve denizyoluyla 1.700 ton sevkiyat gerçekleştirdi. Şirketin bu ülkeden gerçekleştirdiği likit taşımacılık hacmi ise 9 bin ton oldu.

Şirket, güçlü acente ağı sayesinde Hindistan'ı sadece ülkemize yapılacak taşımacılıkta değil, tüm dünyaya yapılacak taşımacılık faaliyetlerinde bir üs olarak kullanıyor. Örneğin, Hindistan'da üretilen traktörler, TLS Lojistik tarafından denizyolu ile Meksika'ya taşınıyor. Tekstil, kimya, otomotiv başta olmak üzere birçok sektöre ait mamuller ve hammadde TLS Lojistik tarafından alıcılarına ulaştırılıyor. Taşınan mamul ve hammaddeler, TLS Lojistik'in geniş depolama ve iç dağıtım ağı sayesinde nihai alıcıya teslim ediliyor. ■

Çevreci Scania kârlılıkta da önde

SCANİA, yakıt ekonomisindeki karlılığını ve çevreci özelliğini tüm Avrupa'da bir kez daha kanıtladı. Ekonomik ve çevreci donanımlarıyla müşteri tercihlerinde öne çıkan Scania, bu özelliklerini daha da iyileştirme çalışmaları dahilinde yürütülen "Ecolution by Scania" uygulamasının sonuçlarını almaya başladı. Çevreyi korurken, taşımacılık sektörünün karlılığını artırmanın yollarının da arandığı konsept çerçevesinde Avrupalı şirketlerin tercih ettiği 800 Scania "çevrecilik ve yüksek karlılığın" simgesi oldu.

Scania Ürün Yöneticisi Stefan Sylvander, çevreci ve ekonomik Scania konsepti ile ton başına maliyetle sabit tasarruf sağlandığını belirterek "Yakıt tasarrufu çevreci araçlarda önemli bir argümandır. Konseptimiz çerçevesinde Sürücü Eğitim Programlarını ve Sürücü Takip Sistemi'ni de yürütüyoruz. Çünkü yakıt tasarrufu konusunda aracın tüketim değerlerinin önemi kadar sürücülerin araç kullanma şekli ve bilincini de en üst seviyede tutmayı amaçlıyoruz" açıklamasında bulundu. ■

Hedef, eğitimli sürücülerin artması

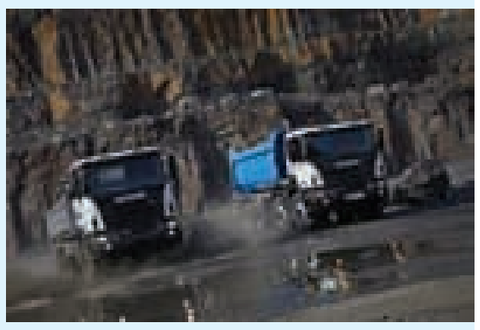
SCANİA, Türkiye genelinde gerçekleştirdiği eğitimler ile sürücüleri araçlar ve sürüş teknikleri konusunda bilgilendiriyor. Bu eğitimler kapsamında sürücüler daha düşük yakıt tüketimi ile ilgili de bilgi sahibi olurken, trafikte can ve mal güvenliği sağlama konusunda da en ileri düzeyde donanım sahibi oluyorlar.

Scania tarafından düzenlenen sürücü eğitimleriyle Türkiye çapında yıl içinde 500'den fazla kişiye ulaşılıyor. Scania, 2013 yılında eğitim verilen gün ve ulaşılan kişi sayısını artırarak, sürücülerin hem daha üstün sürüş tekniklerine hakim olmasını hem de düşük yakıt tüketimi konularında bilinçlenmesini hedefliyor.

Doğuş Otomotiv Scania Genel Müdürü Tolga Senyücel, Scania'nın sürücü eğitimlerini 2005'ten bu yana sürdürdüğünü belirterek, "Uzman ekiplerimiz tarafından filolar başta olmak üzere bireysel kullanıcılara kadar belirli müfredatta araç ve güvenli sürüş eğitimleri veriyoruz. Scania eğitmenleri de belirli periyotlarda son teknolojiler ve gelişmeler hakkında yurtdışında eğitim almaktadır" dedi.

Senyücel, adı geçen eğitimler sayesinde yakıt tüketimi ve aracın yıpranma payının azaltılmasına katkıda bulunduklarını, bunun da işletim maliyetlerini düşürdüğünü açıkladı. ■

Scania off-road serisi ile koşulları zorluyor



TAŞIMACILIK sektöründe, inşaat ve hafriyat sahalarında koşulların zor olduğu her alanda Scania, müşterilerinin çözüm ortağı olmaya devam ediyor. Scania off-road serisi, geniş ürün gamı ile zorlu çalışma alanlarında taşınan yüklerin ağırlığı ve hacimleri karşısında üstün performans elde edebilmek için 100 yılı aşan tecrübesi ile bu alanlarda faaliyet gösteren müşterilerinin ihtiyacını karşılıyor.

Zorlu çalışma alanlarında müşterilerine hizmet veren Scania, tecrübesini sağlamlığıyla birleştirirken off-road serisi ile bir adım daha öne çıkıyor. Müşteri talebine göre; damper, beton mikseri, değişken üstyapı, kancalı yükleyiciler ve hidroliftler gibi farklı üstyapı seçenekleri ile beklentileri karşılayan Scania ağır yükler taşırken bile sağlamlığı ve üstün çekiş gücü ile yola tutunmayı başarıyor ve müşterilerinin taleplerini 4x2'den 8x4'e kadar her türlü dingil konfigürasyonu seçeneği bulunan araçlar ile karşılıyor. Scania off-road serisi, güvenlik, sürüş konforu, yakıt tasarrufu ve üstün performans için inşaat serisi araçlarında opticruise şanzıman ve off-road modu adı verilen bir işletim seçeneğini de sunuyor. ■

Ruukki, Meiller'e eğitim verdi

2009 yılından bu yana Türkiye'de faaliyet gösteren, Finlandiya merkezli özel çelik üreticisi Ruukki; Türkiye'de ki en önemli müşterilerinden Meiller firmasına özel çelik malzemeleri ve bu malzemelerin kullanımıyla ilgili eğitim verdi. Ruukki'nin aşınma sacı Raex'in Türkiye'deki önemli kullanıcılarından olan Meiller firması bu eğitimle tedarikçisinin çeşitli ülkelerde ki uygulamaları hakkında bilgi alabildiği gibi Ruukki'den aldığı çelik malzemeleri üretiminde daha etkin kullanabilecek.

Meiller Doğuş Damper Ticaret Müdürü Kazım Tuğ, kullanıcılarına kesintisiz çözümler sunan kamyon üzeri damper ve yarı römork damper üreticisi olarak kaliteli ürün ve hizmeti önemsediklerini, bu tarz teknik eğitimlerin yararlı olduğunu söyledi. ■

Murat Ağır Nakliyat'a Kässbohrer Low-Bed

Ağırlıklı olarak iş makinası ve proje taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Murat Ağır Nakliyat yetkilisi Ramazan Şimşir ve DAF-TIRSAN Otomotiv AŞ Satış Temsilcisi Ömer Tuğlu'nun katılımı ile gerçekleşen törende, TIRSAN'ın iştiraklerinden biri olan Kässbohrer'in ürünlerini değerlendiren Ramazan Şimşir, "Kässbohrer Low-Bed'in sağlamlığının ağır yüklemelerde sağlayacağı güven ile müşterilerimiz için tercih edilen çözüm ortağı olmaya devam edeceğiz. 20 adetlik araç filomuza yeni kattığımız bu ürün ile her türlü yol koşulunda ve her tip yüke uygun çözümleri müşterilerimize güvenle sunacağımız için gururluyuz" dedi.

TIRSAN üretim kalitesinin ve tecrübesinin ürünü olan ve ağır yük taşımacılığında özellikle inşaat ve proje taşımacılığında firmaların çözüm ortağı olan Kässbohrer Low-Bed, müşteri ihtiyaçlarına odaklı, asırlık bilgi ve mühendislik tecrübesi ile yürütülen Ar-Ge çalışmalarıyla geliştirilmiştir ve en yüksek kalite ile maksimum yük güvenliği sağlar. ■

Medetoğulları'na Volvo FH16 700

Uluslararası standartlarda global lojistik hizmeti veren Medetoğulları, uzun yol taşımacılığının güçlü çekicisi Volvo FH16 700 6x4'ü filosuna katıyor. Medetoğulları Uluslararası Taşımacılık'ın sahibi Asim Medetoğlu yaptığı açıklamada; "Taşıma modellerimizde ve taşıma esnasında verdiğimiz tüm lojistik hizmetlerinde, müşterilerimizin işletmelerinde verimlilik artışı sağlamaya odaklanıyoruz. Bu nedenle iş ortaklarımızı da verimliliğimizi arttıracak şekilde belirliyoruz. Volvo FH 700'ün performansı, üstün çekiş gücü ve yakıt tasarrufu ile operasyonlarımızda büyük avantaj sağlayacağını biliyoruz" dedi.

Volvo Kamyon Marmara Bölge Satış Temsilcisi Onur Güldik, "Medetoğulları, Volvo çekicilerden memnuniyetini yeni araç alımlarıyla gösteren iş ortaklarımız arasında yer alıyor. Teslim ettiğimiz Volvo FH16, 700 hp motor gücü ile üstün performans sunarken, I-Shift şanzımanın katkısıyla yakıt verimliliği sağlayarak Medetoğulları'nın işletim maliyetlerini minimuma indiriyor" dedi. ■

9_Layout 1 3/2/13 4:00 PM Page 1

UND: Treylerlere Plaka Vergisi kabul edilemez

TREDER Başkanı Recep Serin'in sahte römork faturası ile plaka çıkarılmak suretiyle treyler üreticilerine verilen zararın önlenmesi amacıyla talep ettiği "treylerlere plaka vergisi" getirilmesi yönündeki açıklamalarına karşı UND, yeni vergi uygulamasının, sektöre getireceği mali yükü hiçe sayması ve böyle bir soruna çözüm için "ortak akıl" aramamasının üzüntü ve endişe ile karşılandığını açıkladı.

UND'nin uzun yıllardır taşıma hizmetini yerine getirmek için kullanılan TIR araçlarına ödediği Motorlu Taşıtlar Vergisi'nden (MTV) muafiyet talep ettiğine yer verilen açıklamada sektör firmalarının TIR araçları ile verdikleri hizmetlerden elde ettikleri gelirler üzerinden kurumlar vergisi ile bu hizmeti vermekte kullandıkları araçlara MTV ödediği yer alıyor ve "Bu durum sektörümüz için mali bir külfet iken, TREDER Başkanı tarafından treylerlere getirilmek istenen ilave vergiye anlam verilememiştir" deniliyor. ■

Ödüllü Ford Cargo 1846T çekici

İlk araç Gaziantepli Umutcan Lojistik'e

Kamyon pazarında 53 yıllık tecrübeye sahip Ford Otosan tarafından, satışa sunulduğu tüm pazarların standartlarına uygun olarak tasarlanıp geliştirilen Ford Cargo 1846T çekici, Türkiye'de ilk kez Gaziantepli Umutcan Lojistik filosunu zenginleştirdi.

"2013 Uluslararası Yılın Kamyonu Üçüncüsü" ödülüne sahip 11 adet Ford Cargo 1846T Otomatik Vites Çekici, Ford Otosan Bölge Satış Müdürü Baran Süslü, satışı gerçekleştiren İnterteks Otomotiv'in sahibi Mustafa Dicle, İnterteks Otomotiv Kamyon Satış Genel Müdürü Kasım Akkor ve Satış Danışmanı Uğur İleri tarafından Umutcan Lojistik'in ortakları Mehmet Sadık Sak ve Ahya Gök'e törenle teslim edildi.

Şirket ortaklarından Mehmet Sadık Sak törende yaptığı konuşmada, Ford Cargo 1846T çekici ile test aracını kullanarak tanıştıklarını belirterek, şunları söyledi: "460PS motor gücünün verdiği performans, otomatik vites ve 4 nokta havalı kabin süspansiyonunun getirdiği konforun yanı sıra, test süresince aldığımız tüketim değerlerini de rekabetçi bulduk. Ford Cargo'nun sağladığı finansman kolaylığı da kararımızı hızlandırdı ve tercihimizi 1846T'den yana kullandık. 2013'e, Yeni Ford Cargo 1846T çekicilerimizin gücü ve konforuyla başlamaktan mutluyuz…"

Ford Cargo Bölge Satış Müdürü Baran Süslü de törende yaptığı konuşmada, Yeni Ford Cargo 1846T çekicinin DNA'sının "Güç, Verimlilik, Dayanıklık ve Konfor" üstüne kurulduğunu söyledi. Süslü, sözlerini şöyle sürdürdü: "Sektör talepleri doğrultusunda 460PS gücü, İntarder opsiyonu, 4 Nokta Havalı Kabin Süspansiyonu, Standart Kliması, Otomatik Vites seçeneği ile rekabetçi, talepleri karşılayan bir araç ürettik. Bunların yanında Ford Cargo 1846T çekicimiz, standart olarak sunulan Yokuş Kalkış Desteği, ESP/ Elektronik Denge Kontrol, EBS, intarder opsiyonu ile sunulan Akıllı Fren Sistemi ile taleplerin ve sınıfının ötesine geçti. Rekabetçi yakıt tüketimi ve düşük işletme maliyetleri de eklenince sınıfında haklı bir yer kazanacağını şimdiden söyleyebiliriz." ■

MAN TopUsed sayesinde

ikinci ele ikinci şans

Geliştirdiği teknoloji ve ürettiği araçlarla Türkiye'de birçok ilke imza atan MAN, ikinci el araç sektöründe de kalite çıtasını yükseltecek bir ilke imza atarak her marka ikinci el kamyonu takas koşulu olmadan satın alıyor. Deneyimli ve profesyonel kadrosuyla ikinci el yatırımcısına büyük destek veren MAN TopUsed, "İkinci Ele İkinci Şans" sloganıyla yeni bir uygulama başlattı. Uygulama kapsamında MAN TopUsed her marka kamyonu doğrudan satın alacak.

Cüneyt Ergün

İkinci Ele İkinci Şans uygulamasıyla ilgili bilgi veren MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, "MAN TopUsed olarak attığımız bu adım, ikinci elde güvenilir araç piyasası oluşturmayı hedefliyor. Ayrıca ikinci el araç fiyatlarının belli bir seviyede tutulmasını sağlayacak bu uygulama, diğer markaları da gözetiyor. Uygulama kapsamında ikinci el yatırımcılarımız hangi marka olursa olsun kamyonlarını MAN'a veya bayilerimize getiriyor. Burada yapılan değerlendirmenin ardından doğrudan satın alma gerçekleşiyor" dedi. ■

MAN yetkili servislerinde bahar coşkusu

MAN, 1 Mart– 31 Mayıs 2013 tarihleri arasında düzenlediği 'Bahar Kampanyası' ile yine fark yaratıyor. Türkiye geneline yayılmış satış ve satış sonrası hizmetleriyle orijinal yedek parçalarda yüzde 25'e varan indirimler ve avantajlı teklifler sunuyor.

7 gün 24 saat orijinal yedek parça hizmeti veren yetkili servislerde geçerli olan 'Bahar Kampanyası' otobüsten kamyona MAN ve Neoplan marka tüm araçları kapsıyor. Kampanya kapsamında değiştirilen orijinal MAN yedek parçaları, kullanımdan kaynaklanan yenilemeler hariç, kilometre sınırlaması olmaksızın, 1 yıl boyunca MAN garantisi kapsamında bulunuyor. ■

Lojistik sektörü motive oluyor

Türkiye'nin global ticaret atılımları lojistik firmalarının da daha kurumsal yapılar haline gelmesini sağlıyor. Lojistik sektörünün en dinamik firmalarından Batu Lojistik, aldığı kurumsal koçluk hizmetleriyle personeline yatırım yapıyor.

Batu Lojistik, Coachus Gelişim ve Eğitim Merkezi ile yaptığı kurumsal koçluk anlaşmasıyla personelinin motivasyonunu arttırıyor. Çalışanların güçlü yönlerini keşfetmesini ve geliştirmesini sağlayan koçluk hizmeti ile profesyonel hizmet anlayışı geliştirilirken aynı zamanda personelin doğru kariyer hedefleri bulması kolaylaşıyor.

Lojistik sektörünün üzerindeki hantallıktan kurtulduğunu belirten Batu Lojistik Genel Müdürü Taner Ankara, kurumsallığa yönelik benzer uygulamaların ve Ar-Ge çalışmaları sonucu ortaya çıkan yeni lojistik modellerinin Türkiye'yi lojistik sektöründe çok kilit bir noktaya taşıyacağını açıkladı.

"Mutlu çalışan mükemmel hizmetin anahtarı"

Lojistik operasyonları yönetmenin oldukça stresli bir iş olduğuna değinen ve kurumsallığın çalışanların gülümsemesiyle doğru orantılı olduğunu ifade eden Ankara, "İşin kalitesini büyük ölçüde personel belirliyor ve bu gerçek birçok firma için geçerli. Bu nedenle önce personelimizin kendinden emin, yaptığı işten mutlu olmasını sağlamamız gerekiyor. Biz hem personelimizin mutluluğu için hem de işimizi yaparken çevreye daha az iz bırakacak karbon ayak izi sıfırlama yöntemleri için projeler üretiyor, uyguluyoruz" dedi. ■

haydar.ozkan@iru.org

Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi Temsilcisi BSEC-URTA Genel Sekreteri

Ulaştırma ve lojistik sektörünün parlamenter boyutu

Ulaştırma ve lojistik faaliyetleri, günümüz dünyasında ekonominin sürdürülebilirliği ve yaşam kalitesinin yükseltilebilmesi için çok büyük bir rol oynamaktadır.

Bu faaliyetlerin olmadığı bir dünyada ne ticaretten ne de istihdam ve toplumsal barıştan söz etmemiz mümkün değildir.

Elbette enerji arzı, üretim teknolojileri, sanayi ve ticaret de ulaştırma ve lojistik faaliyetler kadar önemlidir. Ancak damarlarımızda dolaşan kan nasıl ki organlarımızı besleyerek metabolizmamızı hayatta tutuyor ise, insanlar ile 'şey'lerin dolaşımı da ekonomilerimizi hayatta tutmaktadır.

Hal böyle iken özel sektör ve kamunun, taşımacılığın kolaylaştırılması için elbirliği yapması doğal bir zaruriyettir.

Nitekim ülkemizde de Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımız, TOBB ve ilgili meslek örgütlerimiz oldukça dinamik ve entegre bir takım hüviyetinde görevlerini yapmaktadır.

Bunun yanısıra benzer bir dinamizm ve alakanın parlamenter hayatta da kendisini göstermesini dilerdim.

Zira yasa koyucular olan parlamenterlerin, hükümet ve özel sektör ile genel olarak toplum için bu derece önemli olan bir sektörün sorunlarını tespit etme ve onlara çözümler üretme konusunda daha büyük bir sorumluluğu bulunmaktadır.

Ancak gerek ülkemizde gerek gelişmekte olan pekçok diğer ülkede, parlamenterlerin reel sektör ile bu türden yakın ve etkin bir dialog ve ortaklık içerisinde bulunması maalesef pek alışık olduğumuz bir durum değildir.

Peki bu eksikliğin gerçekten anlamlı, rasyonel ve kabul edilebilir bir mazereti veya sebebi var mıdır?

Bence bu soruya da olumlu bir yanıt vermek mümkün değildir.

Eğer öyle ise bu türden bir dialog ve işbirliği eksikliğini, esasen hem özel sektörün hem de seçilmişlerin karşılıklı ilgisizliğine ve kısmen de böyle işbirliklerine sahip bir geleneğin ülkemizde mevcut olmamasına bağlamak düşünülebilir.

Halbuki parlamenterler, hem ülke içerisinde yürüttükleri yasama faaliyetleri ile hem de uluslararası alanda sahip oldukları parlamentolararası işbirlikleri çerçevesinde genel olarak taşımacılığın, özel olarak karayolu taşımacılığının önündeki engellerin aşılmasına güçlü ve anlamlı katkı sunabilirler.

Ulusal, ikili veya çok taraflı düzeylerde tesis edilebilecek parlamenter heyet veya çalışma grupları ile yapılacak mesela sınır kapısı ziyaretleri yahut eşgüdüm ile hazırlanacak yasalar veya ikincil mevzuat, muhakkak ki sektörün karşı karşıya bulunduğu sorunlara kısmen, çabuk ve pratik çözümler geliştirilmesini mümkün kılacaktır.

Daha da önemlisi, ülkelerin Birleşmiş Milletler tarafından ihdas edilmiş olan 57 çok taraflı taşımacılık ve ticareti kolaylaştıran uluslararası sözleşmeye taraf olması için dahi her bir sözleşmenin ilgili ülkenin parlamentosunda onaylanması gerekmektedir.

Eğer öyle ise, bir ülkenin taşımacılıkla ilgili bir Birleşmiş Milletler sözleşmesine katılması için onay makamı olan parlamentolar ve onları teşkil eden parlamenterlerin, bu amaç doğrultusunda daha aktif ve alakalı olmasını beklemek hiçbirimiz için lüks olmamalıdır.

Bu noktadan hareketle ülkemizde faaliyette bulunan başta TOBB olmak üzere özel sektör temsilcisi kuruluşların ve taşımacılık ve lojistik sektörünün muhtelif aktörlerinin temsilcisi niteliğindeki meslek örgütlerinin, TBMM'nin kapısını çalmaları ve gerek parlamento bünyesindeki ihtisas komisyonlarının mensuplarıyla gerekse bu sektöre gönül vermiş ve onun sorunlarının çözümünde rol almak isteyen parlamenterlerle her seviyede dialoglarını geliştirmeleri ve müteakiben ortak bir öncelikler listesi çerçevesinde işbirliği başlatmaları çok önemlidir.

Ben eminim ki, bu konuda bahsedilen aktörler tarafından atılacak basit ancak istikrarlı adımlara parlamenterlerimiz de ilgi gösterecekler ve belki de bu vesileyle Türkiye'nin -hala 21 adetle sınırlı kalan- taraf olduğu Birleşmiş Milletler sözleşmelerinin sayısı da hızla arttırılabilecektir.

En önemlisi parlamentoda ihtiyaç duyulabilecek sektörel yasama faaliyetlerinde sektörün istek ve ihtiyaçlarını anlayan ve bilen parlamenterlerin varlığı, genel olarak bu faaliyetlerin isabetliliği ve faydalarını arttıracaktır.

Eğer Türkiye'de bu konuda bir mesafe katedilebilir ise yine inanıyorum ki Türk milletvekillerimizin liderliğinde, bölgemizde parlamentolararası sektörel işbirliği de gündeme gelecek ve ülkemizin liderliği ve katkılarıyla ikili ve çok tarafları adımlar da atılabilecektir.

Ne kadar çok paydaş ve ortak ile birlikte olunabilir ise o derece kapsayıcı ve etkin sonuçlar elde etmek mümkün olabilecektir. Ulaştırma ve lojistik sektörü için de bu husus geçerlidir.

Hepinize sağlıklı ve güzel bir yeni hafta dilerim. ■

GÜVENLİK BİZİM İÇİN HER ŞEYDEN ÖNCE GELİR.

Satış ekibimiz, Avrupa'da her yıl, 200.000'den fazla ziyaretle 265.000 aracı kontrol eder, 1.450.000'in üzerinde lastik inceler.*

Biz; filolardaki bu tecrübemizi araştırmaya ve geliştirmeye yaptığımız sürekli yatırımlarla birleştirerek, size her zaman maksimum güvenlik sağlayan lastikler üretiyoruz.

MICHELIN İlerlemenin en iyi yolu

*Michelin iç kaynak.

10_Layout 1 3/2/13 4:01 PM Page 1

Özlem Cizre Nuh Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Nur, herkesten farklı düşünüyor:

"Kazanıyoruz ki, yatırım yapıyoruz"

Özlem Cizre Nuh Seyahat 11 Travego15 yatırımı yaptı.

Otobüsçülerin şikayetlerini duyduğunda, 'sıkıntı yaşıyorsak, niye bu yatırımı yapıyoruz, araçlarımızı niye değiştiriyoruz' diye soruyorum diyen Cizre Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Nur, "Sektör kazanıyor ki, bu yatırım yapılıyor. Temkinli, hesaplı gitmek en güzeli. Eskiden daha çok kazanıyorduk, şimdi daha az kazanıyoruz" dedi.

20 yıldır yolcu taşımacılığı sektöründe faaliyet gösteren Cizre Nuh Seyahat, filosunu Travego 15 otobüslerle güçlendirdi. Şirketin filosundaki araç sayısı 48'si özmal olmak üzere toplam 70'e yükseldi.

■ Erkan YILMAZ

Abdurrahim Nur

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 26 Şubat Salı günü düzenlenen törenle Cizre Nuh Seyahat'e 11 Travego RHD teslim edildi. Törene Cizre Nuh Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Nur, Yönetim Kurulu Üyesi Burak Nur, Şirket Müdürü Serdar Uzun, İstanbul İşletmecisi Kadir Başboğa, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Finansal Hizmetler Otobüs Finansmanı Satış Koordinatörü Tolga Sezer ve Otobüs Finansmanı Satış Uzmanı Kemal Üşenmez, Koluman Gaziantep Satış Müdürü Erdal Kaş ile firma kaptanları katıldı.

9 otobüs yatırımı

Filonun tamamının Mercedes araçlardan oluştuğunu belirten Cizre Nuh Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Nur, bu araçlara ek olarak 9 otobüs yatırımının daha kesinleştiğini, sayının daha da artabileceğini belirtti. Model yılı değişiminin Ocak ayında olması ile araç yatırımını 2013 yılına bıraktıklarını da belirten Nur, "Aslında 2012 yılının 9'uncu ayında bu yatırımı yapmayı istedik, ama Ocak ayında model değişimi nedeniyle erteledik" dedi.

15 Nisan'da Ege hattı hizmette

Mercedes tercihlerini de, "Adı üzerinde Mercedes. Mercedes ile kendimizi gördük, otobüsçülük hayatımızda" olarak açıklayan Abdurrahim Nur, Ege bölgesi hariç her bölgeye sefer düzenledikleri bilgisini vererek şunları söyledi: "Müşterimizin talebi doğrultusunda Nisan'ın 15'inden itibaren Ege bölgesine sefere başlıyoruz. Şimdilik günde bir servis düzenleyeceğiz. Böylece gitmediğimiz bölge kalmayacak. Irak-Türkiye arasında 2008 yılından beri günlük 5 sefer yapıyoruz. Buna ek olarak Bağdat üzerinden Gürcistan'a hat açtık. Haftada bir iki kez sefer düzenliyoruz. Düzenli tarifeli taşımacılığı da başlayacağız."

Doluluk hedefi yüzde 90

2012 yılından memnun olduklarını, 2013 yılından da çok umutlu olduklarını vurgulayan Abdurrahim Nur, "Bu yıl daha güzel gececek. Hizmet ve araç sayısında daha da büyüyeceğimiz bir yıl olacak. 2012 yılında doluluk oranımız yüzde 78. 2013 yılında bunu yüzde 90'a çıkarma hedefimiz var. Bölgemizde haksız rekabet anlamında sıkıntı yaşamadığımız için de memnunuz. Buna rağmen taban fiyatın yayınlanmasının da fiyatların maliyetlerin altında kalmamasına önemli bir katkı sağladı" diye konuştu.

Ağlanıyor ama yatırımlar da yapılıyor

"Otobüsçülerin şikayetlerini duyduğumuzda, 'sıkıntı yaşıyorsak, niye bu yatırımı yapıyoruz, araçlarımızı değiştiriyoruz' diye soruyoruz. Kazanılıyor ki, yatırım yapılıyor. Temkinli, hesaplı gitmek en güzeli. Şu bir gerçek eskiden daha çok kazanıyorduk, şimdi daha az kazanıyoruz. Arkadaşlar kazanıyor, ama yine de her gün ağlanıyor. Parayı çuvalla getirsen kontrolden çıkarsın. Onun için zarar da olacak, kar da. Personelime her gün 'Ağlamak yok' diyorum. Zararını görmediğin bir işin kazandığında zevkle yatırım yapmasını da göremezsiniz. 1998-2000 yılları arasında Trabzon'u açtım. Bunu kabul ettirene kadar da o işi en iyi şekilde yapmaya çalışırım."

Değişime rağmen avantajımız sürecek

"Havayolu ve tren taşımacılğında yaşanan değişimin sektörü etkilediğini, belirten Abdurrahim Nur, "Bizim hatlarımız hep uzak mesafe. Tabiî ki etkisi oluyor. Bizim önemli avantajımız bir hat üzerinde birçok noktaya hizmet verebiliyor olmamız. Şu an yaşanan değişim sektörümüzü etkiliyor. Ankara-İstanbul hızlı tren hattının ise nasıl etkileyeceğini ancak yaşayarak görebileceğiz. Ancak oğlum, amcası ile gelmiş, bana 'uçak alalım' diyor."

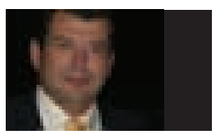
Koltuk arkası tercihi Epoch

Koltuk arkası ekranlarında tercihlerin Epoch olduğunu belirten İşletme Müdürü Kadir Başboğa, "Filomuzdaki tüm araçların koltuk arkası Epoch. Televizyonlarından, satış sonrası hizmetlerinden çok memnun olduğumuz için Epoch aldık. Yeni otobüslerin de koltuk arkası Epoch olacak" dedi.

Sadakat indirimi

Özlem Cizre Nuh Seyahat'in kendileri için çok önemli bir firma olduğunu belirten Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, "Mercedes-Benz ve Cizre Nuh Seyahat arasında uzun yıllardır sürmekte olan verimli işbirliğinin devam edeceğine inanıyoruz. Firmanın filosu tamamen Mercedes. Biz bunu sadakat indirimi kapsamında firmaya avantaj olarak yansıtıyoruz. Birliktelik anlamında önem gösterdiğimiz bir firma. Otobüslerin her iki camiaya da hayırlı olsun. Ocak ayı da yatırımların bu yıl için hareketli olacağının işaretini veriyor" diye konuştu.

Koluman Gaziantep Satış Müdürü Erdal Kaş da, 2013 yılına 11 Travego teslimatı ile hızlı bir giriş yaptıklarını belirterek, "Bu büyük teslimatla firmanın 20. yıl kuruluş sevincine ortak olduk" dedi. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

İnsan yetiştirme

İnsan yetiştirme, bir kültürdür ve toplumun bütün geçmiş birikiminin izdüşümüdür. İnsana verdiğiniz eğitim de bu kültürün bir parçasıdır.

Bizim insan yetiştirme kültürümüz maalesef, çocuğumuzu aşırı koruma, onu sıkıntılarla karşılaştırmama, üzülmesini önleme, Başarılı olmasını sağlama ve hep başarılı görme, başarısına destek olma, çocuğumuzla gurur duyma, başarısını kendi başarımız sayma temellerine oturuyor.

Bu temeller üzerinde gelişen insan yetiştirme kültürü, anne ve babalarda yüksek beklenti ve görmek istediğini görme, çocuklarda da sorumluluk alamama, her şeyi başkalarından bekleme olarak sonuç veriyor.

Bu modelde yetişen çocuklar yaşamda karşılaştıkları güçlükler karşısında bocalamakta ve her zaman destek beklemektedir. Anne-babalar da her koşulda çocuklarını haklı görerek onun dışındaki her şeyi eleştirmektedirler…

Sonuç, aslında yaşadıklarımızdır…

Gerçekten, etrafınızda hiç yaşadıklarından kendini sorumlu tutan bir birey görüyor muyuz? Herhalde görememenizin nedeni, aslında birey olamamaktan kaynaklanmaktadır. Çünkü bizim insan yetiştirme kültürümüzün sonucu böyle olmaktadır.

Yetkinlik sahibi olan erişkinler, Sonuçlarını ölçerek doğru karar verebilme, Verdiği kararın sorumluluğunu alabilme, Sonuçta kendi payını objektif görebilme gibi önemli özelliklere sahip olmalıdır. Bu üç özellik de özdenetim, özeleştiri, özerk olma anlamına gelir.

Eğer bugün içinde yaşadığımız toplumda, yetişkinlerimizin tutum ve davranışlarını beğenmiyorsak, yaptıklarını yanlış buluyor ve neden düzeltemediklerini anlayamıyorsak, buraya nasıl geldiğimize bakmamız gerekiyor.

Çocuklarımızı yetiştirirken sorumluluk vermeme, sorunlarla karşılaştırmama, aşırı koruyarak yaşama yeterince hazırlayamamanın neticesi kaçınılmaz bir şekilde, her şeyden yakınma olarak karşımıza çıkıyor.

Toplum olarak da her şeyi eleştirme ama sorumluluk alıp olumsuzluklar karşısında parmağını kımıldatmama, bütün kurtuluşu hep başkalarından bekleme karakteristik özelliğimiz olmuş durumda. Nedense hep bir mucize, hep bir kurtarıcı beklentimiz hiç bitmiyor. Neden o kurtarıcı biz olmayalım diye hiç düşünmüyoruz.

Kanunlar, çiğnenmek için diyen bizler, hukukun ağır aksak işlemesini fırsat biliyoruz ama ucu kendimize dokununca yakınma ve ağlaşma hepimizin ortak paydası oluyor.

Ülkemizde vurdumduymazlık içinde olanların, yurtdışına çıktığında, kurallara uyma konusunda gösterdiği özen de tam bir paradoks olarak karşımıza çıkıyor. Buruş buruş, kırış kırış kullandığımız parayı yurt dışında özenli kullanmayı nasıl beceriyoruz anlamak mümkün değil. Demek ki istendiğinde yapılabildiğinin en büyük göstergesidir.

Ağlama, ağlaşma, ama iş yapmaya gelince yan çizme, kendinden başkalarını suçlama.

Bu durumdan memnun değilsek çevremize bakmalıyız.

Eğitimden, politikaya kadar her şeyin sorumlusu aslında ve tamamen biziz yani kendimiziz.

Aynaya bir kez de bunu görmek için bakabilsek..! ■

Mercedes-Benz Türk otobüs teslimatları

Ocak ayında 42, Şubat ayında 44 otobüs teslimatı gerçekleştiren Mercedes-Benz Türk, Şubat ayında teslimatlarına devam etti.

Akmercan Turizm'e 5 Tourismo

Koluman Ankara, Koluman İstanbul ve Koluman Gaziantep'in Akmercan firmasına 5 Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi. Araçları firma yetkilisi Ali Topcu teslim aldı.

Metro Turizm'e 1 Travego

Koluman Ankara'nın, Metro Turizm firmasına sattığı 1 Travego 15 araç sahibi Yusuf Çil ve kaptanlar Mustafa Levent ve Berkay Namlı tarafından teslim alındı.

Bursa Birlik Seyahat'e 1 Tourismo

Mengerler Bursa'nın, Bursa Seyahat Birlik firmasına sattığı Tourismo 15'i Mesut Esen ve Necip Kurtbey teslim aldı.

Erzuncan Nazar Turizm'e 1 Tourismo

Koluman Tarsus'un, Erzincan Nazar Turizm firmasına sattığı 1 Tourismo 16'yı Abidin Bektaş ve Bülent Bilgili teslim aldı.

Anadolu Seyahat'e 1 Tourismo

Bayraktarlar Kayseri'nin, Anadolu Seyahat firmasına sattığı 1 Tourismo 16'yı Murat Yılmaz teslim aldı.

Çam Uluslararası Hatay Turizm'e 1 Tourismo

Has İstanbul'un, Çam Uluslararası Hatay'a sattığı 1 Tourismo 15'i Naci Çam, Behzat Çam ve Sabahattin Çam teslim aldı.

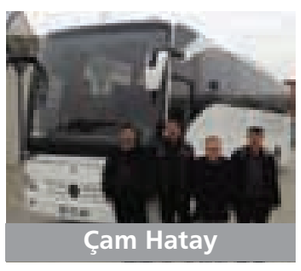
Selvin Şenol'a 1 Tourismo

Hases Eskişehir, bireysel otobüsçü Selvin Şenol'a 1 Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirdi. ■

Akmercan Turizm

Selvin Şenol

Bursa Seyahat Birlik



Çam Hatay

Erzincan Nazar Turizm

Çözüm Merkezleri

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

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

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası
Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 2 • Sayı: 77 • 4-10 Mart 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Muammer BAŞKAN

Editör
Korkut AKIN

Reklam / Abone
Özgür ALKAN

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

Yönetim Yeri
Evren Mah. Cami Yolu Cad.
Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli
Bağcılar-İstanbul
Tel: +90-212-550 67 65
Gsm: +90-549-341 55 56
Faks: +90-212-515 16 28
editor@tasimadunyasi.com

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Haber Merkezi
Caner ÖZCAN

BÖLGELER

İZMİR
Cumhur ARAL

ANTALYA
Pınar KILINÇ

EDİRNE
Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP
Emel GÜL

DİYARBAKIR
Ramazan DEMİR

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.**'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

11_Layout 1 3/2/13 4:02 PM Page 1

Mercedes-Benz Türk

Actros 1841 LS yollarda

YENİ

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilmeye başlanan ilk iki Actros 1841 LS Şubat ayında kullanıcılarına teslim edildi.

Aksaray üretimi ilk Mercedes-Benz 1841 LS, narenciye ve yük taşımacılığı faaliyetlerini sürdüren Sefa Yücel'e, Hatay Has Otomotiv tarafından teslim edildi. Araçların ilki Hatay Has Otomotiv Satış Danışmanı Tanser Nalçacı tarafından Sefa Yücel adına kardeşi Aydın Yücel'e, Hatay Has Otomotiv'de düzenlenen törenle teslim edilirken, ikinci araç ise Aksaray Kamyon Fabrikası Müşteri Merkezi'nde Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin, Müşteri Merkezi Teknik Eğitmeni Halil Eryılmaz ve Aydın Yücel'in katılımlarıyla gerçekleştirilen törenle teslim edildi. Aydın Yılmaz tören sırasında, düşük yakıt tüketimi, yaygın servis ağı ve düşük yedek parça maliyetleri nedeniyle Actros 1841 LS'yi tercih ettiklerini dile getirdi. ■

Actros Kamyonlar

Şubat 2013'te, Aksaray'da üretilen Actros 1841 LS çekici de, Mercedes-Benz ailesinin diğer üyeleri gibi yüksek performans ve düşük yakıt tüketimini bir araya getiren yaygın servis ağı, uzun servis bakım aralığı, onarım kolaylıkları ve sürücünün performansını artıran konforuyla işletme maliyetlerini düşürüyor. Standart olarak Powershift otomatik şanzıman, klima, frenleme mesafesinde yüzde 20'ye varan azalma sağlayan yeni nesil Telligent Akıllı Fren Sistemi'ne sahip olan Actros 1841 LS çekici, 1200 mm 5. teker yüksekliği ve 650 lt. yakıt tankı ile sunuluyor.

Mercedes-Benz Actros çekiciler, şehirlerarası ve uluslararası güzergahlarda yük taşıyan sürücülerin işini, güvenli ergonomiye, konfora ve tasarıma dayanan özellikleriyle kolaylaştırıyor.

Türkiye'de ilk kez Aralık 2010'da, Aksaray'da üretilmeye başlanan Actros ürün gamı, 1841 LSNRL, 1844 LS, 1851 LS tipi uzun yol çekicileri, 3341 S çiftçeker çekici ve 4151 K çiftçeker inşaat kamyonundan oluşuyordu. Şubat 2013'de üretilen Actros 1841 LS çekici ile birlikte Mercedes-Benz Türk, müşterilerine sunduğu kamyon ürün yelpazesine bir yenisini daha eklemiş oldu.

123 Axor Şubat'ta filolarda yerini aldı

Şanlıurfa, Iğdır, Ankara, Antalya ve Mersin merkezli 5 firmaya Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda düzenlenen törenle toplam 123 Axor teslimatı gerçekleştirdi.

Pusula Lojistik'e 52 Axor

Şanlıurfa merkezli, uluslararası gıda maddesi taşımacılığı yapan Pusula Lojistik, yüzde 95'i Mercedes-Benz kamyonlardan oluşan araç filosunu büyütmek için yeniden Mercedes-Benz'i tercih etti. 52 adet Axor 1840 LS alımı yapan Pusula Lojistik'e araçları Mercedes-Benz Türk A.Ş. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda teslim edildi. Düzenlenen törene Pusula Lojistik'ten firma ortağı Mehmet Nur Bahşi, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'den Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin, Teknik Eğitmen Halil Eryılmaz ve Ramazan Karaboduk katıldı. Mehmet Nur Bahşi, Mercedes-Benz'i tercih etmelerinde Axor'ların düşük yakıt tüketiminin, yaygın servis ağının ve yüksek ikinci el değerinin etkili olduğunu söyledi.

Argın Trans'a 30 Axor

Iğdır Merkezli Argın Trans, tamamı Mercedes-Benz kamyonlardan oluşan araç filosunu Şubat ayında daha da güçlendirdi. Yeni araçlar, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda düzenlenen teslimat töreni ile Kamyon Müşteri Merkezi Teknik Eğitmeni Halil Eryılmaz tarafından, Argın Trans şirketi firma sorumlusu Ümit Genç'e teslim edildi. 30 adet Mercedes-Benz Axor 1840 LS aracın teslim edildiği törende konuşma yapan Ümit Genç, 2013 yılında araç alımlarına devam edeceklerini söyledi. Genç, ayrıca Mercedes'i tercih etmelerinde kamyonların düşük yakıt tüketiminin, yaygın yedek parça ve servis ağının etkili olduğunu ve markaya duydukları güveni dile getirdi.

Akköprü Petrol Akaryakıt'a 25 Axor

Ankara merkezli Akköprü Petrol Akaryakıt Ürünleri A.Ş. araç filosunu büyütmek için yeniden Mercedes-Benz'i tercih etti. 25 adet Mercedes-Benz aracı bulunan Akköprü Petrol, 25 Axor 1840 LS çekici alımı daha yaparak araç filosunu genişletti. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, Akköprü Petrol Akaryakıt şirketinden firma sorumlusu Mustafa Polat ve Mercedes-Benz Türk A.Ş.'den Kamyon Müşteri Merkezi Teknik Eğitmeni Halil Eryılmaz'ın katılımlarıyla gerçekleştirilen törenle araçlar Akköprü Petrol'e teslim edildi. Mustafa Polat, Mercedes-Benz kalitesine duydukları güveni dile getirirken 2013 yılında araç alımlarına devam edeceklerini belirtti.

Hamdi Mirisan Yem Sanayi'ye 10 Axor

Uluslararası gıda taşımacılığı alanında faaliyetlerini sürdüren Antakya merkezli Hamdi Mirisan Ltd. Şti. Yüzde 70'i Mercedes-Benz araçlardan oluşan 51 araçlık filosunu güçlendirmek için yine Mercedes-Benz'i tercih etti. Hamdi Mirisan'a 10 adet Axor 1840LS çekici Mercedes-Benz Türk A.Ş. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen törenle teslim edildi. Hamdi Mirisan'dan firma sahipleri Ayhan Mirioğlu ve Orhan Mirioğlu, Mercedes-Benz Türk A.Ş.'den Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin veTeknik Eğitmen Halil Eryılmaz'ın katıldığı teslimat töreninde konuşma yapan Ayhan Miroğlu, Mercedes-Benz'i tercih etmelerinde araçların yüksek ikinci el değerinin, yaygın servis ağının ve Mercedes-Benz markasına duyulan güvenin etkili olduğunu ve 2013 yılında araç alımlarına devam edeceklerini dile getirdi.

Emre Aytaş Nakliyat'a 6 Axor

2009 yılında Mersin'de kurulan Emre Aytaş Uluslararası Nakliyat Ltd. Şti. filosunu Mercedes-Benz Axor araçlar ile güçlendirdi. Firma 50 araçtan oluşan araç filosuna Şubat ayında 6 yeni Axor 1841 LS çekici daha ekledi. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleştirilen teslimat töreni ile araçlar Kamyon Müşteri Merkezi Teknik Eğitmeni Halil Eryılmaz tarafından Emre Aytaş Nakliyat firma sahibi Şahin Aytaş ve Genel Müdürü Coşkun Aytaş'a teslim edildi. Teslimat töreni sırasında, halihazırda kullanmakta oldukları 22 adet Mercedes araçtan memnuniyetlerini dile getiren Şahin Aytaş, Mercedes'i tercih etmelerinde araçların yüksek ikinci el değerinin, yaygın servis ağının ve Mercedes kalitesinin etkili olduğunu belirtti. ■

Pusula Lojistik

Argın Trans

Akköprü Petrol

Hamdi Mirisan Yem Sanayi

Emra Aytaş

FiloTürk'te bayrak değişimi

Araç takip sektörü kuruluşu FiloTürk'te, iki yeni atama gerçekleştirildi. Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevine Yıldırım Uğursoy atanırken, Mali İşler Direktörlüğü görevine ise Alp Dündar getirildi.

Yıldırım Uğursoy: 1994 yılında Bilkent Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Çeşitli kuruluşlarda çalışan Ugursoy, Ocak 2013 itibariyle FiloTürk Satış ve Pazarlama Direktörü olarak atandı.

Alp Dündar: 1989 yılında Orta Doğu Teknik Üniversitesi İşletme Bölümü'nden mezun oldu. Çeşitli kuruluşlarda çalıştı. Son olarak Beyaz Filo'da CFO görevini sürdürmekteydi. Alp Dündar, Aralık 2012 itibariyle FiloTürk ve Mobiliz şirketleri Mali İşler Direktörü (CFO) olarak atandı.

Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

"Dostun eskisi, otobüsün yenisi"

Türk otobüsçülüğünün önemli isimlerinden, kurduğu firması halen önemli hizmetler veren rahmetli Kamil Koç'un, belirleyici bir sözüdür bu. Neden biliyor musunuz? Çünkü biz aynı işi yapmak üzerinden bakıldığında rakip bile olsak aynı hizmeti farklı düzeylerde veren dostuz. Yani maça daha baştan 1-0 galip başlıyoruz.

Kamil Koç'un üç kızı var, biliyorsunuz: Sena, Sema ve Ceyda. Biri, Sena, Bursa milletvekili. Geçenlerde partisinin bir heyetiyle birlikte İstanbul Otogarı'nı ziyaret ettiler. Sena Hanım'ı arayıp tebrik ettim otogar ziyareti dolayısıyla ve şunu söyledim: "Siz, sadece partinizin ve ilinizin milletvekili değilsiniz. Siz 81 ilin milletvekilisiniz, çünkü otobüsçülerin bağrından çıkıp geldiniz. Türkiye'nin her köşesine hizmet taşıyan otobüsçü, hangi görüşten olursa olsun, birbirini tutar, birbirine destek verir, dayanışma duygularıyla hareket eder. Tam da o nedenle 81 ildeki otobüsçülerin milletvekilisiniz" dedim.

Diğer taraftan, İstanbul Otogarı'nın bulunduğu ilçenin, Bayrampaşa Belediyesi'nin eski Belediye Başkanı Hüseyin Bürge de milletvekili. O, otobüsçülerle çok içli dışlıydı başkanken. Birlikte, el ele çok hizmet verdi, tabii karşılığını da aldı, otobüsçü kendisini destekledi.

Bir üçüncüsü: Avrasya'nın başında eski bir milletvekili var, Mustafa Çakır. Sektöre milletvekilliğinin ardından hizmet vermeye başladı.

Şimdi bu üç arkadaşımız el ele vererek otobüsçünün sorunlarına el atmalı. Her birinin kendince güvenilirliği, sevilirliği, inanılırlığı var. Bunlar bir araya getirilince büyük bir güç olur.

Mesela, KDV sorununu ele alsalar… Turizmin üçayağı var: Taşıma, konaklama ve yeme içme. Taşımanın dışındaki alanlarda KDV yüzde 8, ama taşımada hala yüzde 18. Otobüsçü, yani transfer olmasa turistler otele nasıl gidecek? Lokantaya nasıl ulaşacaklar? Gökten mancınıkla atılmaları mümkün mü? Değil. Değilse, Sayın Başbakan'ın Ankara'da Karayolu Zirvesi'nde bizzat verdiği sözü hatırlatıp sonuca erdirilmesini sağlasalar.

TOF ile TOFED bir araya gelmiş. Ne konuşmuşlar? Cep terminali. Acaba nasıl bir kazanç veya rant var bu cep terminali işinde? Hani, açıklasanız da bilsek! Yolcu taşımacılığı sektörünü şemsiyeleri altında buluşturan bu anlı şanlı federasyonlar, niye KDV, ÖTV ve/veya pahalı akaryakıt sorununu değil de cep terminalini ele alıyor? Bilen varsa beri gelsin! Tamam, cep terminali de önemli, ama sırasını beklesin kardeşim!

Geleneksel olarak halkın sözleriyle tamamlayalım yazımızı: Harman büyük ama dane önemli. Dane boşsa, rüzgar savuruyorsa harmanın büyük olması, küçük olması kimin umurunda? ■

Brisa, Firestone tarım lastiklerini pazara sunuyor

İlk kez 1932 yılında ABD'nin Ohio eyaletinde kendisi de çiftçi bir aileden gelen Harvey S. Firestone tarafından üretilen tarım lastiği markası Firestone, ürün gamını sürekli genişleten ve her türlü zorlu yol koşuluna uygun lastiği sunmayı hedefleyen Brisa ile artık Türkiye'de!

Brisa'nın ortağı ve sektöründe dünya lideri olan Bridgestone Corporation'ın Türkiye dışındaki pazarlara sunduğu ikinci markası Firestone'un ürün portfolyosundaki tarım lastikleri, Brisa ile Türkiye pazarında.

Tarım lastiği pazarında Lassa markasıyla hizmet veren Brisa, ürün gamını genişleterek bu segmentte yer alan ürün portföyünü genişletmek amacıyla, tarım lastiği pazarındaki kuralları değiştirerek büyük bir değişimin öncüsü olan Firestone markasını da Türk çiftçileriye buluşturuyor.

1988 yılında, Brisa'nın ortağı Bridgestone Corporation tarafından satın alınan, ABD'de hala lider tarım lastiği markası olan Firestone, üstün çekiş gücü ve konforlu sürüş farkıyla artık Türk çiftçisinin de beğenisine sunuluyor.

Çiftçilerin tarım lastiği değişimi yaptıkları bugünlerde ise, Brisa sunduğu kampanyalarla ürünlerini cazip hale getiriyor. 31 Mayıs tarihine kadar geçerli kampanyalarla, Türkiye genelinde yaygın Lassa, Bridgestone ve Lastiğim satış noktalarında tarım lastiklerinde "cazip fiyat ve ödeme koşulları" sunuluyor. ■

BRİSA

Firestone

12_Layout 1 3/2/13 4:03 PM Page 1

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

4 - 10 Mart 2013 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin 437 yeni İETT otobüsünün hizmete alım töreni, Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, bakanlar ve Başkan Kadir Topbaş'ın katılımıyla gerçekleştirildi.

Törende konuşan Başbakan Recep Tayyip Erdoğan, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin 2011 yılında başlayan yenileme çalışmaları kapsamında, "dezavantajlı grupların da kullanımına uygun 1700 yeni otobüs almaya karar verdiğini, bu kapsamda alınacak toplam değeri 875 milyon lira olan otobüslerin tamamının yerli üretim olduğunu belirtti. Erdoğan, "Hizmete alınan 437 otobüsle birlikte 1700 araçtan 637'si İETT filosunda yerini almış oldu. CNG'li olan araçlar için Kağıthane'de dolum tesisi kuruldu. Burada aynı anda 16 araca dolum yapılıyor. 437 aracın bedeli 90 milyon avro (200 milyon lira). Bir yandan İstanbul'un ulaşım sorununa nefes aldırıyor, bir yandan otomotiv sektörünü destekliyor, istihdamı artırıyoruz" dedi.

Kentlerin diğer sorunlarından birisinin ulaşımla ilgili olduğunu vurgulayan Topbaş, " Yaptığımız yatırımların yüzde 55'i ulaşımla ilgili. Arzumuz İstanbul'da sağlıklı bir ulaşım sistemi ortaya koymak. Bir şehrin medeniyet ölçüsü o şehirde yaşayanların toplu taşıma araçlarını kullanma oranına bağlıdır. Gururla ifade etmekteyim ki, bu oran İstanbul'da giderek artmakta. İnşallah, 2016 yılında İstanbul'da raylı sistem kullanma oranı 7 milyonları bulacak. Bugün kullanıma giren yeni otobüsler her türlü konfor ve güvenliğe sahip ve yerli üretim. Dünyanın krizde olduğu bir süreçte Türkiye'de üretilen otobüs sayısı verilen desteğin işaretidir" dedi.

437 yeni İETT otobüsünün hizmete alınması amacıyla da İETT İkitelli garajında bir tören düzenlendi. ■

İETT Genel Müdürü Dr. Hayri Baraçlı törende üretici firmaların temsilcileriyle bir arada.

Büyükşehir, vatandaşlar için ücretsiz kent turu düzenliyor

Antalyalıların Antalya ile buluşması

Büyükşehir Belediyesi, kentin kültürel, doğal ve tarihi güzelliklerini göremeyen vatandaşlar için ücretsiz şehir içi otobüs turu düzenleyerek, Antalya'yı tanıtıyor.

Kültür ve Sosyal İşler Dairesi Başkanlığı tarafından organize edilen "Ben Antalyalıyım" projesiyle her gün 70 vatandaş, çift katlı gezi otobüsüyle Konyaaltı Caddesi üzerinden Minicity- Kaleiçi- Fikret Otyam Sanat Galerisi ve Soba Müzesi'ne, ardından kıyı şeridinden şehir turu ile Düden Parkı'na götürülüyor. Gezi boyunca güzergah üzerinde bulunan tarihi ve turistik yerler hakkında otobüste bulunan rehber aracılığıyla bilgilendirmeler yapılıyor. "Ben Antalyalıyım" projesiyle Antalya'da yaşamalarına rağmen kentin tarihi, sosyal ve kültürel değerlerini bilmeyen vatandaşların yaşadıkları kenti tanımaları ve kentlilik bilinci oluşturulması amaçlanıyor.

Antalya'yı tanımayan kalmasın

Büyükşehir Belediye Başkanı Prof. Dr. Mustafa Akaydın, birçok Antalyalının kentin kültürel ve doğal güzelliklerini hiç göremediğini ifade ederek, şunları söyledi: "Antalya'da yaşayıp denizi görmeyen hemşerilerimiz var. Başlattığımız Ben Antalyalıyım projesiyle bu vatandaşlarımızı kentimizin tarihi- kültürel ve turistik değerleriyle buluşturuyoruz.

Başvuru Asmek'lere

"Ben Antalyalıyım" projesinde yer almak isteyen vatandaşlar, Büyükşehir Belediyesi ASMEK merkezlerine başvurarak, geziye katılabiliyor. ■