sayfa 1son 9/23/08 5:53 PM Page 1

C M Y K

SEKTÖRÜN İFTARLARI

■ On bir ayın sultanı Ramazan-ı Şerif ayı münasebetiyle Isuzu, Otokar ve Temsa'nın ayrı ayır düzenlediği iftar yemekleri sektörün bir araya gelmesini sağladı.

Üretici firmalar tarafından düzenlenen iftar yemeklerinde Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği Derneği (TÖHOB), Turizm Taşımacıları Derneği (TTDER), İstanbul Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) ve Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ile bir araya gelindi.

Katıldıkları iftar yemeklerinde sektörel derneklerin başkanları, Levend Birand (İSTAB), Mustafa Yıldırım (TOFED), İsmail Yüksel (TÖHOB), Sümer Yığcı (TTDER) insan taşımacılığı sektörünün, ileriye dönük planlarını ve hali hazırda yaşadıkları sorunları dile getirdi. **Sayfa 7-8**

Suriye'ye caka satamayacağız!

Özel araç ve toplu taşıma araçlarında yaş sınırı kaldırıldı.

■ Her sene olduğu gibi bu sene de Ramazan bayramında Suriye'deki akrabalarını ziyarete gidecek olan Türk vatandaşlarını taşıyacak olan özel ve toplu taşıma araçlarının kayıtları başlamış ve ilk defa 8 yaş sınırlaması getirilmişti.

Kendi ülkesinde muayenesini yaptırdığı ve karayolunda yürüttüğü aracının Suriye'ye geçerken 8 yaş sınırına neden takıldığını merak eden Türk vatandaşları, uygulamayı keyfi olarak nitelendirmişlerdi. Çok geçmeden tepkilerin artmasıyla 8 yaş sınırı kaldırıldı. Fakat yaş sınırlamasının iptalinin ardından, araç kayıtlarına olan başvurular yoğunlaştı. Hatay-Atatürk Caddesi'nde bulunan Polis toplantı salonu binasında görev yapan memurlar gece saatlerine kadar çalıştı. 8 yaş uygulamasının iptaline neden olarak özel ve toplu taşınma araç kaydının 2500 adet yapılması beklenirken, 1200 adette kalması gösterildi. **Sayfa 5**

www.tasimacilar.com

İNSAN

TAŞIMACILAR

Yıl - 2 / Sayı - 10 Eylül 2008 / 50 Ykr

Toplu taşımanın labirenti

TÖHOB GENEL SEKRETERİ ONUR ORHON SORUYOR: Metrobüs hattı ile ilgili UKOME kararı nerede?

Toplu taşımanın bitmez sorunları

■ Ardı ardına getirilen sistemlerle hedeflenen toplu taşımanın sorunlarını çözmek. Her gelen uygulamanın akabinde maalesef bazı sıkıntılar doğmaya başlıyor. Çile çekmeye alışan toplu taşımacı da vatandaş da uyum süreci diyip sorunlara eyvallah diyor. Zaman geçtikçe de çözüm getiremeyen kör topal sistemler kanıksanıyor.

2010 yılı Avrupa başkenti olarak yaptığımız tüm girişimlerde toplu taşımanın son durumu ne? Elbette dünden bu güne geliştirilen raylı sistemlerle İstanbul içinde daha hızlı seyahat eder hale geldik.

Kör topal çözüm önerileri

■ Fakat toplu taşımada hedeflenen noktaya gelinmiş midir? Özellikle Belediyenin son zamanlarda önem verdiği metrobüs hattı hakkında Belediye'nin raylı sistemde hedeflerine ulaşamadığından dolayı otobüsü yenide keşfettiği zikrediliyor.

Yolcusu için olduğu kadar işletmecisi içinde karmaşık bir halde olan İstanbul toplu taşımasının çözümünün ne olacağını kimse bilmiyor. Tüm Özel Halk Otobüsçüler Birliği Derneği (TÖHOB) Genel Sekreteri Onur Orhon ile özel halk otobüsçülerinin gündemini meşgul eden bazı önemli konuları konuştuk. **Sayfa 5**

"Otomotivcilerin ayakta kalması imkansız"

Ömer BURHANOĞLU

■ Global olarak yaşanan ekonomik kriz ile birlikte Avrupa'da ki otomotiv pazarında daralmanın etkileri görülmeye başlandı.

Konuyla ilgili olarak TAYSAD Başkanı Ömer Burhanoğlu, otomotiv sektörünün içinde bulunduğu durumun endişelere yol açtığına değindi. Pazardaki daralmalara dikkat çeken Burhanoğlu, Rusya'nın Türk otomotivcisi için önemli bir rakip haline geldiğine ve çetin rekabet ortamında yan sanayiye de önem verilmesi gerektiğine değindi. **Sayfa 2**

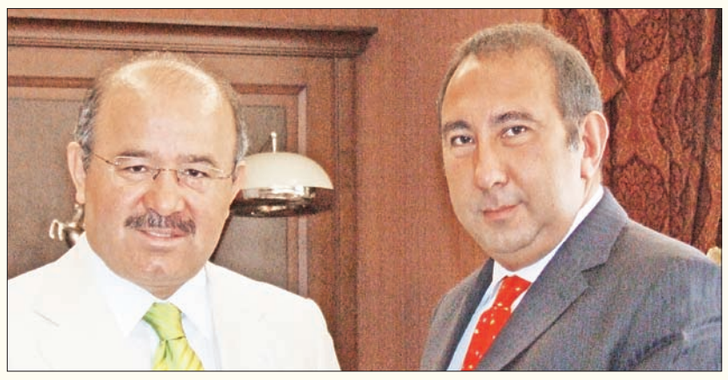
Finans taksiler sektörü sekteye uğratacak mı?

Bi'sen eksiktin!

Kafasına esen taşıma hizmeti vermeye devam ediyor. Piyasada fazlası ile dolanan korsan ve belgesiz taşımacılar yetmiyormuş gibi şimdi de bankalar taşıma hizmetine girdi!

İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya'da ikamet eden ClubFinans üyelerine sunulan bu hizmet sektörü sekteye uğratacak mı merak konusu. **Sayfa 6**

SEKTÖRÜMÜZÜN BAYRAMINI KUTLARIZ TAŞIMACILAR YAYINLARI



Metro Turizm'in sosyal sorumluluğu

■ Metro Turizm Yatırımlar Grubu Başkanı Galip Öztürk sosyal sorumluluk projelerine verdiği destek ile bilinir. Galip Öztürk son olarak Grubu adına 850 bin YTL'lik bağışta bulundu.

Metro Turizm Yatırımlar Grubu yaptığı yatırımın 450 bin YTL'si Van Polisevi'nin yapımına ve 400 bin YTL'si de Gürpınar ilçesinde yapılması planlanan kız öğrenci yurdunun inşaatında kullanılmak üzere ayrıldı. Toplamda 850 bin YTL'lik bağışı Metro Turizm Yatırımlar Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Koordinatörü Sinan Solok tarafından önce Kız Öğrenci Yurdu için Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik'e, daha sonra ise Polisevi için Emniyet Müdürü Mehmet Salih Kesmez'e çek olarak tes lim etti. **Sayfa 2**

GÖZLEM

M.Sabri DÂNÂBAŞ

Şehir içi Otobüs Taşımacılığı

Yazısı 5'te

Kara yollarında Mesleki Eğitim fiyaskosu!

Rifat SAİT

Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın dikkatine!

Yazısı 8'te

Motorin Fiyatları

İstanbul	: 3.18	Adana	: 3.18
Ankara	: 3.21	D.Bakır	: 3.25
İzmir	: 3.17	Kayseri	: 3.21

Belediye: 1 Vatandaş: 0

■ Belediye seçimlerinin yaklaşmasıyla önem verilen yapım çalışmaları öyle bir hal aldı ki yollarda park etmiş araçlar bile çalışmaları engelleyemiyor(!) Yol çalışmalarının devam ettiği Beşiktaş Akdoğan sokakta park etmiş olan bir araç da bu örneklerden biri. Çalışmalar park halindeki bu aracın yanından geçerek gayet istikrarlı devam ediyor. Tabi bu durumda yol çalışmasının aracın yanından geçtiğine şükretmek lâzım. Hırslı ve istikrarlı çalışma insanın aklına, "Yol çalışması arabanın üzerinden devam etse nasıl bir manzara karşımıza çıkardı?" sorusunu getiriyor. Bakır İnşaatın bölge sorumlusu Hüseyin Açış çalışma yapacakları yollardaki araç sahiplerine arabalarının plakalarından ulaştıklarını ve arabalarını çekmelerini istediklerini belirtti. Açış ek olarak, bazı araç sahiplerine ulaşamadıklarını bu yüzden de çalışmayı bu şekilde devam ettirmek zorunda kaldıklarını söyledi. Oluşan durumdaki sorumsuzluğun kimde olduğunu yorumlamak da siz okuyucularımıza kalıyor.

Türk otobüsçülüğü dünyaya açılıyor

■ Otobüs işletmeciliğinde Türkiye geldiği noktada dünya liderliğini korumaya devam ediyor. Bu konuyla ilgili son dönemde yaşanan gelişmeler neticesinde Türk otobüs işletmeciliği dünyaya açılmayı hedefliyor. Konuyla ilgili görüştüğümüz TOFED Başkanı Mustafa Yıldırım yıllardır yatırım yaptığımız karayolu insan taşımacılığında geldiğimiz noktanın birçok dünya ülkesinden çok daha iyi yerde olduğuna değinerek sektörde revüze edilmesi gereken bazı sorunlarada değindi. **Sayfa 4**

Mustafa YILDIRIM

sayfa 2 9/23/08 5:25 PM Page 1

C M Y K

FARKLI BAKIŞ

TTDER Genel Sekreteri

Nusret ERTÜRK

Kriz Kapıda

Ülkemiz bir krizin eşiğinde piyasaları takip ediyorum da halinden hiç memnun olan yok, herkes şikayetçi tarımda da durum aynı. Memleketim Manisa oldu için biliyorum, üzümcü kan ağlıyor. Kuru üzüm alım fiyatı 1,20 YTL 2005 yılında sattığım üzümün fiyatı 1.55 YTL 1 kilo kuru üzüm elde edebilmek için 4 kilo yaş üzüm gerekiyor ziraatı, işçiliği, mazotu gübresi, zahmetini hiç hesaba katmıyoruz.

Beklerse yılbaşına doğru fiyat artabilir ziraatçının beklemeye gücü var mı? Bunu bilen düşünen yok bilseler de işlerine gelmiyor. Mısır ve fındık üreticileri de aynı durumdalar. Giderleri artmasına rağmen geçen yıla göre daha kötü durumdalar feryatlarından eylemlerinden öğreniyoruz. Bindiğimiz dalı kesiyoruz toplumun büyük çoğunluğu mağdur edilirken bir kısmı garip sahisiz çiftçi üzerinden kazançlar sağlıyor.

Turizmde ise yurtdışından gelen yolcu sayısının artmasına rağmen döviz girdilerinde düşüş var. Yerinde sayıyor patinaj var. Turist gelsin de nasıl gelirse gelsin tatil köylerini otelleri dolduralım, maliyetinin altına satışları extra tur, satışı, hanut ve komisyonlar ile illa karşılarız düşüncesinin sonucunda bu günlere geldik. Her şey dâhil sistemi de bunu körükledi, şimdi yangın başladı. Bakalım nerelere kadar uzanacak. Yurt içinde zor durumda olan ödeme güçlüğüne düşen seyahat acenteleri konuşuluyor. Yurt dışında İngiltere'de Hollanda'da da tur operatörü ve seyahat acenteleri iflas etmeye başladı. Ülkemize gönderdikleri turistlerin durumları ülkelerine dönüşleri sorgulanıyor. Alacağı olan otelci taşımacılar, çalışanlar güç durumdalar.

Kim kazanıyor bu işten? Turizm seyahat acentesi, uçak firması, otelci, taşımacı, dışarıdaki esnaf kazanmıyor o zaman kim kazanıyor biri bunu açıklasın. Herkes biliyor açıklayan yok ben söyleyeyim Yurt dışındaki büyük tur operatörleri, yabancı otel zincirleri kazanıyor.

Hesap ortada. Bence bizi kullanıyorlar. Ucuz ülke imajı ve pazarlama taktiği ile bizi sömürüyorlar kazançları bu ülkeye transfer etmiyorlar sonuç olarak bedavaya çalıştırıyorlar. Bizde turizm sektörü olarak otelcisi taşımacısı restorancısı çalışanları bu oyuna alet oluyoruz.

2008 yılında turizm sektörü para kazanamadı yerimizde saydık ve hatta küçüldük. Hükümetlerin serbest piyasa ekonomisi nedeniyle müdahil olması fiyatları yukarıya çekin maliyetinin altında turist getirmeyin deme hakkı yok. Onların işi tanıtım, alt yapı hazırlamak ve istikrar. Beklentileri, gelsin dövizler bütçe açığını kapatalım hesap bu.

Şimdi dikkat edin yeni bir oyun daha geliyor. 19.09.2008 günü dünya piyasalarında paranın kıyamet günü olarak adlandırıldı. Kriz ve tusunami bekleniyor. Ülkemize etkileri tartışılıyor.

Dünya para piyasalarında patlamalar yaşanıyor. Global Bankalar finans kurumları sigorta şirketleri batıyor ve güç durumda oldukları peş peşe açıklanıyor. Süper devlet, ABD'de çok büyük ve ciddi, şirket ve banka iflasları yaşanmakta. ABD devleti krizi önleyebilmek, kontrol altına alabilmek için yoğun çaba sarf ediyor. Halen de krizin gidişatını durdurabilmiş değil Türkiye ise henüz dalganın büyüklüğünün farkında değil. Bu kriz ülkemiz için kaçınılmaz ama tesiri ne olur tahmin etmek çok zor. Bazı ekonomistler Türkiye ekonomisinin 2001 öncesi gibi kırılgan olmadığını, bunun bir avantaja dönüşebileceğini söylüşorlar. Arap sermayesinin dolayısı ile Petro dolarların Türkiye'ye akacağını bile söyleyenler ve yazanlar var.

Küresel yapıya geçen dünyada son yıllarda dünyadaki kar getiren veya kârlı olma ihtimali olan sektörleri doymak bilmeyen fonlar üzerinden ele geçirmeye çalışan New York kontrollü finans lejyonerleri, Dünya paralarının savaştığı cephelerde kendilerini vurmaya başladılar.

Borsalar kararıyor, kapanıyor, belirsizlik ne kadar sürecek belli değil Amerikan hükümeti müdahale etse bile sonuç belirsiz. Önce 11 Eylül'le sarsıldılar şimdi de petrol fiyatları nedeniyle bu duruma düştüler enerji maliyetlerinin artması bu sonucu doğurdu deniliyor.

Havayolu şirketleri içinde 2008 oldukça zor geçiyor. Avrupalı havayolu şirketleri ya ortak arıyor ya da iflastan kurtulmak için hissedarlar şirketi elden çıkarmaya bakıyor.

Basından öğrendiğimize göre 2008 başından bu yana sıkıntıda ya da iflasın eşiğinde olduğunu bildirenler arasında; Alitaila, Futura (İspanya) Avusturya Havayolları var. Maliyetlerini düşürmek için British Airways, İberia ile ABD'li iki havayolu şirketi Delta ile Northwest'de birleşme görüşmeleri yapıyor. Kârı yüzde 50 azalan Finair de 400 kişiyi işten çıkarmamak için maaş indirimine gidiyor. Petrol fiyatlarının 147 dolara kadar çıktığı günlerde havayolu şirketlerinden gelen olumsuz haberlerin sayısı arttı. Finans krizi, durgunluğu, durgunluk da petrol fiyatlarını 90 dolarlara kadar çekti. Ancak bu arada bazıları için iş işten geçti ve artık yolun sonuna gelindi.

Gelişmeler, British Airways CEO'sunun haftasonu yaptığı "30 kadar şirket Noel'den önce batar" açıklamasını doğrular nitelikte. Türkiye'de ise tüm bu sıcak gelişmelere rağmen THY bünyesinde Anadolu Jet markası altında bir yeni şirket kuruldu, THY Avusturya havayolları ile ilgilendiği hatta satışa çıkan Air Bosna havayollarına talip olduğu ve teklif verdiği yazılıyor. Türkiye'de ise her şey güllük gülistanlık global kriz dalgası henüz bize ulaşmadı. Kara henüz görünmedi hazine bitmedi.

> DEVAMI GELECEK SAYI

OTOMOTİV geleceğinden endişeli

Türkiye'nin ihracatta önemli bir paya sahip olan otomotiv sektöründe son dönemde yaşanan endişeler artmaya devam ediyor. Uzun vadede Türkiye'deki birçok otomotiv firmasının ayakta kalması imkânsız olarak açıklanıyor.

Ömer BURHANOĞLU

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) Başkanı Ömer Burhanoğlu, Otomotiv sektörünün içinde bulunduğu durumun endişelere yol açtığına değindi. Global ekonomideki olumsuzluğun enerji ve işçi maliyetlerinde artış yarattığı bir döneme girildiğine Burhanoğlu, yeni yatırımların çekilmesinden bahsedildiği bir dönemde en büyük endişelerinin eldekileri de kaybetmek olduğunu vurguladı.

Batı Avrupa'da durağanlaşan otomotiv sektörüne değinen Burhanoğlu "Rusya, uyguladığı vergi politikası ile araç satışlarını patlattı. Yeni bir yan sanayi ve yedek parça pazarı doğuyor. 20 tane büyük yatırımcı kapısında bekliyor. Bize çok daha ciddi yeni rakipler doğacak" dedi. Türk otomotiv sektörünün ihracatının yüzde 70'ini yaptığı Batı Avrupa'da otomotiv sektöründe yaşananların, Türkiye'de net bir şekilde hissedilmeye başlandığına değinen Başkan Burhanoğlu, "Bu pazarlardaki durgunluk 2009 yılında da devam edeceğini öngörüyorum. Sektörle ilgili endişelerim her gün artarak devam ediyor. Türkiye'deki kur politikası ve son günlerdeki yüzde 15'lik enerji zammından fazlaca etkilenmiş durumdayız. Kısacası uzun vadede ayakta kalmak imkânsız görünüyor" dedi.

"Özellikle yabancı sermayeli firmalarımızın bir kısmında daralma ve taşınma kararları alınmaya başlandığı duyumları bize geliyor. Ülkemizde ciddi istihdam yaratan, vergisini son kuruşuna kadar ödeyen bu yabancı sermayeyi neden kaybedelim? Yerli tedarikçilerimiz kendi öz varlıkları ve sermayeleri ile direniyorlar ama bu süreç ne kadar devam edecek? Küresel rekabete ayak uydurabilmek için savaş veriyoruz" diyen Ömer Burhanoğlu içinde bulundukları tablodan kaynaklanan endişeleri anlattı. Sorunun müsebbiplerinin sadece tedarikçiler olmadığına değinen Burhanoğlu, hükümete çözüm önerisi ilettiklerini ve bu önerileri göz önünde bulundurularak hükümetin acil eylem planına geçmesi halinde eldekini yitirme ile de karşı karşıya kalacaklarını aktardı.

İhracatımızın gözdesi sektör nereye gidiyor?

OSD'nin yaptığı açıklamada Haziran ayında başlayan gerilemenin Ağustos ayında da devam ettiği, AB pazarı ihracat rakamlarının da düştüğü belirtildi.

Otomotiv sanayicileri derneği tarafından yapılan açıklamaya göre 8 aylık üretim de Anadolu Isuzu otomotiv sanayi küçük kamyon segmentinde 2 bin 277 adet üretim gerçekleştirerek bu segmentte üretim rakamı açısından birinci sıraya yerleşti.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. ise büyük kamyonda gerçekleştirdiği 11 bin 316 adetlik üretim ve 2 bin 457 adetlik otobüs üretimiyle iki segmentte de birinci oldu. Minibüs segmentinde ise 12 bin 540 adetle Ford Otosan bu segmentte en çok üretimi gerçekleştiren isim oldu. Midibüs'te ise üretim adedinde birinciliği 3 bin 297 adetle Karsan elde etti.

Ağustos 2008'de gerçekleşen çeşitli segmentlerdeki üretimlerin toplamına bakıldığında ise Ford Otosan 11 bin 532 adet üretimle birinci, 7 bin 162 adetlik üretimle Oyak Renault ikinci ve 6 bin 767 adetle Tofaş üçüncü sırada yer aldı.

OSD tarafından yapılan açıklamaya göre 2008 yılı Ağustos ayında gerçekleşen fabrika satışlarında otomobil segmentinde en fazla satışı bin 392 adetle Tofaş gerçekleştirdi. Ağustos ayında kamyonette ise fabrikadan satışlarda birinciliği 3 bin 658 adet satışla Ford Otosan elde etti. Minibüs segmentinin fabrikadan satışlarında ise en yüksek rakamı da yine Ford Otosan gerçekleştirdi. Yapılan açıklamada kamyon segmentinde ise 908 adetle Mercedes-Benz Türk A.Ş. fabrikadan satışta en yüksek rakamı elde etti.

Türkiye ihracatında önemli bir yere sahip olan otomotiv sanayinin Ocak-Ağustos 2008 kümülatif ihracatında firmalar bazında ilk sıraya 186 bin 597 adetle geçen sene aynı dönemde gerçekleştirdiği ihracatın üzerine çıkan Oyak Renault yerleşti. 173 bin 735 adet ihracatla ikinci sıra Ford Otosan'ın olurken, Tofaş geçen sene aynı dönemde 86 bin seviyelerindeki ihracatını 158 bin 778'e çıkartarak üçüncü sıraya yerleşti.

Vız gelir bize en pahalı akaryakıt

Yükselen akaryakıt fiyatları ve yaşanan siyasi-ekonomik belirsizlik, araç satışlarını olumsuz etkiledi. Trafiğe kayıt olan araç sayısında yüzde 14,8 azalma yaşandı.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) hazırladığı "Motorlu Kara Taşıtları İstatistiği/Haziran 2008" raporuna göre trafiğe yeni kayıt olan araçların sayısında daralma yaşandı. TÜİK'in istatistikî verilerine göre Haziran 2008 döneminde trafiğe kaydı yapılan araç sayısı 65 bin 97 adet.

65 bin adetlik trafiğe kayıt rakamında yüzde 37,8 oranı ve 24 bin 578 adet ile aslan payı otomobile ait. Binek otomobilin hemen ardından yüzde 32,7'lik pay ve 21 bin 318 adetlik kayıt rakamı ile motosiklet geliyor. Sıralama şu şekilde devam ediyor: kamyonet yüzde 18,8 pay 12 bin 264 adet, minibüs, otobüs, kamyon ve diğer özel amaçlı araçlar yüzde 6,6 pay ve 4 bin 250 kayıt rakamı, traktör ise yüzde 4,4 pay ve 2 bin 687 kayıt sayısı.

Özellikle haziran-temmuz aylarında yaşanan siyasi gerilme ve bu gerilmeye bağlı düşen döviz kurlarının etkilediği alım gücünün otomotiv satışlarına olan olumsuz yansıması, trafiğe yeni kayıt yaptıran araç sayısında da görüldü. Mayıs/2008 verilerine kıyaslanan Haziran/2008 verilerinde yüzde 18,4'lük azalma görülüyor. En büyük kayıt azalması yüzde 29,1 ile özel amaçlı araçlarda yaşandı. Bu gurubu yüzde 24,1 oran ile kamyon, yüzde 22,4 ile kamyonet, yüzde 21,9 ile otomobil, yüzde 20,6 ile minibüs, yüzde 11,8 ile otobüs ve yüzde 10,6 ile traktör takip etti. En az daralmanın yaşandığı taşıt türü ise yüzde 2,6 ile motosiklet oldu.

Haziran ayının verileri 2007/Haziran ile kıyaslandığında ise yüzde 13,9'luk azalma yaşandığı bilgisine ulaşılıyor. **Geçen yılın verilerine göre araç türlerinde elde edilen trafiğe yeni kayıt istatistiği şu şekilde:**

Özel amaçlı taşıtlar	yüzde 80,7
Minibüs	yüzde 28,9
Kamyonet	yüzde 22,5
Traktör	yüzde 22,5
Kamyon	yüzde 14,2
Otomobil	yüzde 14,1
Otobüs	yüzde 8,2
Motosiklet	yüzde 4,5

Trafiğe kayıt yapan araçların yoğunlukları illere göre ise;

İstanbul	yüzde 35,5
Ankara	yüzde 6,6
İzmir	yüzde 5,8
Antalya	yüzde 5,0
Bursa	yüzde 3,8
Mersin	yüzde 2,8
Adana	yüzde 2,5

Diğer toplam yüzde 38,0 şeklinde ortaya çıkıyor.

Otomotivciler Bursa'da toplandı

■ Uludağ Taşıt Araçları ve Yan Sanayi İhracat Birliği (UTAYSİB) ile Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD) ortak bir yönetim kurulu toplantısı yaptı.Uludağ İhracatçı Birlikleri Binası'nda yapılan, ortak toplantıda karşılıklı işbirliğinin güçlenmesi için nelerin yapılabileceği konuşuldu.

UİB Başkanlar Kurulu Başkanlığı'nın yanısıra UTAYSİB Yönetim Kurulu Başkanı da olan Ferit Sünneli, UİB'in ve UTAYSİB'in faaliyetleri hakkında TAYSAD üyelerine bilgi vererek, "UTAYSİB olarak birçok proje gerçekleştirmenin arifesindeyiz. Fikir aşamasından, sonuç aşamasına kadar birçok proje mevcut, bizler tüm bu projelerimizin sektörümüzün tüm paydaşlarıyla birlikte hayata geçirilmesini çok isteriz." diye konuştu.

OETK çalışmaları hakkında TAYSAD Yönetim Kurulu Üyelerine bilgi veren UTAYSİB Yönetim Kurulu Üyesi Cengiz Kartepe ise, "Yaptırdığımız ankette Türk Otomotiv Sektörü'nün montajcı olarak algılandığını gördük. En önemli yanlış algılamalardan birisi de yan sanayi denildiğinde ortaya çıkmakta. Ayrıca sektörümüz kendisini iyi tanımlamıyor. Bu nedenle sektörümüzü daha iyi anlatabilmeyi hedefledi." dedi.

TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Burhanoğlu, "Karşılıklı iş birliğimizin en son meyvesi olan OETK'nın sektörümüzün algılanmasında olumlu değişiklikler yapacağına eminim. OETK çalışmalarının çok daha olumlu noktalara doğru ilerlemesi için elimizden gelen her şeyi yapmaya hazırız" dedi.

Ayrıca ortak yönetim kurulu toplantısında beraber gerçekleştirilebilecek projeler için ortak bir komite kurulmasına da karar verildi.

Taşıt araçları sanayinin hali ne olacak

■ Türkiye sanayi sektörünün 2007 yılındaki ikinci 500 büyük sanayi kuruluşunun yarattığı katma değerin, Türkiye sanayi sektörü katma değerinin yüzde 4,1 olduğu açıklandı. Katma değer oranının birinci 500 için yüzde 25,5 olduğuna değinilirken 2007 yılında, 1000 büyük sanayi kuruluşunun toplamda, Türkiye sanayi sektörüne olan katma değerin yüzde 29,6 olduğu açıklandı.

İSO'nun verilerine göre, Taşıt Araçları Sanayi'nin ihracat performansına bakıldığında 2007 yılı birinci 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yüzde 31'lik payla ilk sırada yer alırken 2007 ikinci 500 büyük sanayi kuruluşu verilerinde ihracatta 515 milyar 669 bin dolar rakamını kaydettiği, fakat birinciliği koruyamadığı gözleniyor. Küçük bir artışla sektör içerisindeki dağılımı da yüzde 6,7 olarak gerçekleştirdi. Veriler doğrultusunda Taşıt Araçları Sanayinin dış kaynak yapısına göre, kısa vadeli finansal borçlar toplamı 274 milyon 386 bin 983 YTL, yine kısa vadede diğer borçlar toplamı 425 milyon 166 bin 467 YTL oldu. 2007 yılı ikinci 500 büyük sanayi kuruluşu arasında yer alan Taşıt Araçları Sanayinin uzun vadede finansal borçlar tablosu toplamda 215 milyon 408 bin 705 YTL olurken diğer borçlar toplamı, 72 milyon 737 bin 114 YTL olarak belirtildi. Sektörel karlılık oranlarında, Taşıt Araçları Sanayinin satış karlılığı yüzde 2,8 , varlık karlılığı yüzde 3,1 ve özkaynak karlılığı yüzde 9,2 olarak açıklandı. Ayrıca İstanbul Sanayi Odası Yönetim Kurulu Başkanı Tanıl Küçük, 2007 yılında ikinci 500 büyük sanayi kuruluşunun üretimden satışlar ve toplam satışlardaki artış 2006 yılının gerisinde kaldığını belirtti.

Öğrenci servislerine yüzde 8 zam

■ Edirne'de öğrencileri okullarına taşıyacak servis araçlarına, güzergahına göre TÜFE artışları göz önünde bulundurularak ortalama yüzde 8 oranında zam yapıldı.

Edirne Belediyesi'nin Eylül ayı meclis toplantısında gündem maddelerinden birisi de Edirne Umum Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanlığı'nın personel ve öğrenci servisi ücretlerinin yeni dönem tarifesinin belirlenmesiydi, bu tarifeler ortalama yüzde 8 zam yapılarak kabul edildi. Edirne Belediyesi Trafik Komisyonu konuyu inceleyerek, öğrenci ve personel servisi ücretlerine TÜFE artışları bazında ücretlendirilmesi gerektiğini raporla belirtti. Trafik Komisyonu, konuyu Meclise taşıdı, oy birliği ile kabul gördü. Buna göre en pahalı hat 4'üncü bölgeden 7'inci bölgeye öğrenci taşıyacak hat oldu, geçen yıl 145 YTL olan hat ücreti bu yıl 165 YTL'ye yükseltildi. En ucuz hat da 1. Bölge kendi içindeki hat oldu, geçen yıl 52 YTL olan bu hattın ücreti bu yıl 60 YTL'ye yükseltildi.

tasimacilar-3 ilan 9/23/08 3:30 PM Page 1
CMYK

HERKESİN KENDİNE UYGUN BİR İŞ ORTAĞI VAR.

2.5 m³'ten 17 m³'e varan yük hacmi, 600 kg'dan 1600 kg'a varan taşıma kapasitesiyle Fiat Ticari Araçlar hizmete hazır.
Her biri sınıfının en tutumlusu olan modellerimizle tanışmanız için sizi showroom'larımıza bekliyoruz.

FIAT

Koç

Çağrı Merkezi: 444 22 55 www.fiat.com.tr

GELECEĞE TAŞIYORUZ

TİCARİ ARAÇLAR

sayfa 4 9/23/08 5:36 PM Page 1

C M Y K

FARKLI BAKIŞ

Okan ALTAN

Ar-Ge Desteği

Her ne kadar, Tofaş hükümetin Ar-Ge başlığında kendilerini desteklemeye başladığını söylemiş olsa da, acaba otomotiv için teşvikler tam anlamıyla başladı mı?

Özellikle de Ar-Ge başlığı altında...

Hürriyet'ten Alper YOLDAŞ, Tofaş CEO'su Ali Pandır ile Tofaş'ın Ar-Ge'ye yaptıkları yatırımları konuşmuş. 40'ıncı yılını kutlamaya hazırlanan İtalyan Fiat ve Koç Holding ortaklığı Tofaş, fikri mülkiyet hakları kendisine ait olan 'Minicargo' ve 'yeni Doblo' gibi hafif ticari araç projelerinden sonra şimdi de yeni Alfa Romeo modellerinin geliştirilmesinde rol almak istiyor. Fiat'ın dünyadaki en büyük üç üretim tesisinden biri olan Tofaş'ın CEO'su Ali Pandır, fikri mülkiyet hakkı kendilerine ticari araçlar projeleri ile Ar-Ge'ye verdikleri önemi giderek artırdıklarına işaret ederek, "Fiat Grubu bünyesindeki yeni projeleri kovalıyoruz. Fiat istesin, Alfa Romeo'nun yeni modellerini geliştiririz" demiş. Son 3 yılda yaptığı 1 milyar Euro'luk yatırım atağı ile üretimde 400 binlik kapasiteye ulaşan Tofaş'ın geldiği noktadan da övgüyle söz eden Pandır, "Tofaş'ın ayakları yere sağlam basıyor. Hem ticari hem de binek otomobil üretip ihraç ediyoruz. Ayrıca Fiat'ın avantajı, büyüyen bir marka olduğundan İtalya'da kimseyi işsiz bırakmadan bize iş verebiliyor. Ar-Ge faaliyetlerini artık üretimden ayırmak gerekiyor" diye konuşmuş.

Yeni çıkarılan Ar-Ge teşviklerinin otomotiv sektörü açısından çok önemli olduğunu söyleyen Pandır, şunları söyledi: "Tofaş olarak Ar-Ge'ye yatırım yapıyoruz. Fiat Grubu içerisindeki yeni projeleri Türkiye'ye çekmek istiyoruz. Ar-Ge'si Tofaş tarafından yapılacak yeni bir modelin mutlaka Türkiye'de üretilmesi gerekmiyor. Üretimden sonra artık işin Ar-Ge kısmında olmak için çalışıyoruz. Ar-Ge'si Tofaş ait bir model başka bir ülkede üretilebilir." Pandır, Minicargo projesinden sonra 2009'da yollara çıkacak yeni Doblo'nun da tamamen Tofaş'ın eseri olacağına dikkat çekerek, şunları söyledi: "Bursa'da üretilen her aracın illa yüzde 100 Türk mühendisliğinin eseri olması gerekmiyor. Fakat biz 'yaparız' diyoruz. Fiat Grubu'nun diğer markalarını bile dizayn edecek durumdayız. Sanatsal tasarım yine İtalya'da yapılabilir. Ancak, ürünü Bursa'da geliştirebiliriz. Mühendislik Ar-Ge'nin yüzde 80'ini oluşturur; Biz buna talibiz. Fiat isterse Alfa Romeo'nun yeni modellerini Türkiye'de geliştiririz."

YABANCI yatırımları çekmek için de sadece pazar, teşvik, düşük girdi maliyetleri, ucuz ve kaliteli iş gücü gibi unsurların yeterli olmadığını anlatan Ali Pandır, "Yabancı yöneticileri etkilemek için kişisel ilişkiler de çok önemli bir role sahip. Bazen Boğaz'da bir balık yedirmek bile yeterli olabiliyor. Türkiye'de son yıllarda bu konudaki eksikliğini gidermeye başladı. Başbakanlık Yatırım Ajansı kurulu. Ajansın Başkanı Alpaslan Korkmaz da çok doğru işler yapıyor" şeklinde sözlerine devam etmiş...

TÜRK otomotiv sanayinin yeni yatırımlara ihtiyacı olduğunu vurgulayan Ali Pandır, "Türkiye, hafif ticari araçlara uygulanan yüzde 10'luk ÖTV sayesinde üretim üssü haline geldi. Herkes teşvikten söz ediyor. Oysa teşvike değil, pazara bakalım. Teşvikleri rakibimiz olan ülkelerin hepsi veriyor. Yeni model yatarımı bir kez kaçtı mı, en az 5-10 yıl sonra ikinci şans doğuyor. Otomotivde de LCD panelde olduğu gibi treni kaçırmayalım." Diye sözlerini tamamlamış.

Alper'in bu önemli açıklamaları yakaladığından dolayı kutluyorum.

Benim de, geçtiğimiz yıl Hyundai fabrikasında konuşan Unakıtan'ın söylediklerinden, bazı hatırladığım detaylar var ve Sayın Ali Pandır'a açılan teşviklerden ne derece memnun olduğunu da bu vesileyle sormak isterim… Çünkü, eğer Ar-Ge desteği başladıysa, Türkiye'de üretim yapan diğer markalar bu bilgiyi kaçırmış olmalılar ?!..

Bildiğiniz gibi AutoBest Among Emerging Markets Türkiye jüri üyeliğimi tam 10 yıldır sürdürmekteyim. Gelişmekte olan pazarlara uygun araç üretmeyi planlayan, üreten ya da bizim bölgemiz için araçlarını geliştiren tüm markalar, yeni ve geleceğe ait olacak ürünlerini göstermek için Türkiye'den beni, diğer AutoBest kapsamındaki ülkelerden de diğer 13 jüri üyesini dünyanın çeşitli yerlerindeki tasarım stüdyoları ve work shop"larına davet ediyorlar.

Geçtiğimiz hafta da, Eylül ayından itibaren Türkiye'de ve aynı anda dünyada tanıtılacak olan yeni Renault Symbol'ü görmek, için Paris'teki Renault TechnoCenter'da idim.

Tamamı OYAK Renault mühendislerince geliştirilmiş ve yüzde 90 yerlilik oranıyla üretimine başlanacak olan yeni Symbol'ü, AutoBest grubuyla birlikte inceleme fırsatı buldum.

Bildiğimiz yeni Renault ailesinden oldukça farklı bir tasarıma, fakat eski (güncel) Clio Symbol ile de oldukça benzer bir tasarıma sahip olan yeni Symbol, bana sanki (Renault'nun Rusya'daki yeni yatırımı) Lada'nın da bu aracı üreteceğini düşündürdü.

Neyse, tasarım hakkındaki bireysel düşüncelerimi bir kenara bırakalım…

Clio Symbol yıllardan beri Türkiye'nin en çok satılan modeli!..

Yeni Symbol de, aynı başarıyı devam ettirecek!.. Bu kesin!..

> DEVAMI GELECEK SAYI

39 yıldır bir arada

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu, Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği ve Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri Anonim Şirketi bir iftar yemeği düzenledi.

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu, Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği ve Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri Anonim Şirketi'nin düzenlediği iftar yemeğinde otobüs sektöründe yaşanan sıkıntılar, gelecekte uygulamaya geçilecek projeler ve daha iyi yol almak için yapılması gerekenlere de yer verildi.

İftar yemeğine, Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği'nin ve Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri Anonim Şirketi'nin Yönetim Kurulları Başkanlığını, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım Türkiye Otomobilciler Federasyonu Kurucu Genel Başkanı Galip Öztürk, dernek üyeleri, üretici firma yetkilileri, Ulaştırma Bakanlığı İstanbul Bölge Müdürü Ali Rıza Yüceulu, vali ve kaymakam katıldı.

Açılış konuşmasını Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği'nin ve Büyük İstanbul Otobüs İşletmeleri Anonim Şirketi'nin Yönetim Kurulları Başkanlığını yürüten ve daha önce de TOFED'in Genel Başkanlığını yapmış olan Ahmet Yalamanoğlu yaptı.

Galip ÖZTÜRK

Yalamanoğlu, bu yıl 39'uncu kez iftar yemeği düzenlediklerini belirterek, "Bir sivil toplumu örgütüdür ki, 39 yıldır her ramazan dostları bir araya geliyor. Biz 40 yıl evvel kurulmuş bir sivil toplum örgütüyüz. 40 yıldır beraberce yürüyerek bugünlere geldik. Bu 40 yılın içinde Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği ve Büyük İstanbul Otobüsçüleri Derneğini kurduk. Özellikle Genel Sekreterimiz Mehmet İlgin ve tüm meslektaşlarımızın çabalarıyla Türkiye genelinde örgütlenerek Türkiye Otobüsçüler Federasyonu, Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği ve Türkiye Otobüsçüler Federasyonu, ayrıca Büyük İstanbul Otobüsçüleri Anonim Şirketi bir çatı altında ve aynı amaçla yoluna devam ediyor" dedi.

Ahmet YALAMANOĞLU

Daha da büyüyerek sektöre büyük hizmetler vermeyi amaçladıklarını vurgulayan Yalamanoğlu, 40'ıncı iftar yemeğini sabırsızlıkla beklediklerini söyledi.

Yalamanoğlu'ndan sonra bir konuşma yapan Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, "Biz çok büyük bir sektörüz, bu geleneksel yemeklerin her geçen yıl daha da büyüyerek ve bir aileye dönüşerek devam etmesi bize çok büyük bir mutluluk veriyor" sözleriyle tüm katılımcılara teşekkür etti.Yıldırım, "Büyük İstanbul Otobüsçüleri Federasyonları Kuruluşu, Uluslararası Anadolu Otobüsçüleri Cemiyetinden; Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüleri Derneğine dönüşüm süreçlerini yaşamış biri olarak gerçekten bu günleri görmekten dolayı çok büyük bir kıvanç duyuyorum. Bu sektör dünyada çok iyi bir ivme kaydetti ve dünyada çok iyi otobüsçülük yapılan bir sektör haline geldi" dedi.

2008 yılında sıkıntılı bir dönem yaşandığını belirten Yıldırım, "Bu yıl sıkıntılı bir yıl, Ramazan Ayı nedeniyle de işlerimizde bir duraklama var. Çok aktif olmamız ve kurumsal şirketlere dönüşmemiz gerekiyor. Özel firmaların tek başına yaşama şansları yok. Birleşmeler sektöre güç kazandıracak, ekonomimizin daha güçlü daha kurumsal bir hale gelecek" şeklinde konuştu.

Önümüzdeki dönem devletten bazı düzenlemeler yapılmasını beklediklerini vurgulayan Yıldırım, "Bazı düzenlemeler ve yasallaştırmalar yapılmalıdır. Bunlar olduğu taktirde büyük şirketler daha da büyüyerek yollarına devam edecekler, küçük şirketler ise birleşeceklerdir. Bu konularda destek bekliyoruz" sözleriyle isteklerini dile getirdi.

Temmuz ayında yolcu kotalarının en yüksek seviyeye ulaştığını anlatan Yıldırım, Ramazan ayında planlı seferler yapılacağı takdirde işlerin iyi gideceğini belirtti. Ayrıca Yıldırım, verimli bir sektör haline gelebilmek için projelere hep birlikte destek verilmesi gerektiğini ve toplantılara herkesin katılması gerektiğine de değindi.

Mustafa YILDIRIM

Türkiye Otomobilciler Federasyonu Kurucu Genel Başkanı Galip Öztürk ise sektörün çok hızlı yol kat ettiğini, Avrupa Birliği sürecinde olan Türkiye'nin dünya standartlarında taşıma yaptığını vurguladı.

Kurumsal şirketler altında toplanmak gerektiğine dikkat çeken Öztürk, "Anadolu'daki tüm firmalarımızın kurumsallaşarak, ayaklarının üzerine basarak gitmelerini sağlamak, onları haksız rekabetin dışında tutmak, birbirlerini yok eden değil, birbirlerine destek olarak ve hep birlikte bir sektör haline getirmemiz gerekiyor" şeklinde konuştu.

Öztürk, "Çok üzücüdür ki, yaz bitti, herkesin cebine 3-5 kuruş girdi, borçlar hafifledi. Fiyatları hemen aşağılara çekiyoruz. Birbirimizi yok etme zamanı değil, var etme zamanıdır. Bir araya gelelim Anadolu'nun çeşitli şehirlerinde birleşelim birlik olalım ve hepimiz hayatta kalalım" dedi.

Bugün karayolu ile denizyolunun, havayolunun yarıştığını vurgulayan Öztürk, "Bizde kendimizle yarışmalıyız. Kendimizi sürekli yenilemeliyiz ki ayakta kalma şansını yakalayalım. Birbirimizi haksız rekabetlerle yok etmek yerine, destek olarak var olmalıyız" sözleriyle konuşmasını noktaladı.

Ayrıca, Eski Başkan Mehmet Özcan ise sektöre verdiği desteği ve anılarının katılımcılarla paylaştı ve iftar yemeğine katılamayan Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım ve Büyükşehir Belediye Başkanımı Kadir Topbaş ise katılımcılara mesajlarını iletti.

Türk otobüsçülüğü dünyaya açılıyor

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkanı Mustafa Yıldırım artan yakıt maliyetlerini minimalize etmek için Shell ile yaptıkları anlaşmaya, Rusya'da yapılacak olan girişimlere ve daha birçok konuya değindi.

■ Akaryakıt fiyatlarının yükselmesi karşısında TOFED'in çalışmaları var mı?

Dünyada enerji fiyatları artarken, otobüs işletmelerinin sürdürülebilmesi için mutlaka bizim giderleri durduran bir anlayışla bir şeyler yapmamız gerektiğine inandık. Bu anlamda da petrolde vergilerin ve hammaddelerin yüksek olmasından dolayı bir arayışa girmiştik. Yaklaşık 2–3 sene önce görüşmeler başladı ve geçtiğimiz Haziran ayında Shell ile bir anlaşmayı imzaladık. Bu anlaşma ile her yıl 25 ile 30 milyar arasında bir indirim sağladığımız gibi sektörel çalışmalarımıza da ekonomik olarak yardım verecek bir kaynak oluşturduk.

■ Peki, yakıt fiyatlarındaki artışlar taşımacılığın sürdürülebilirliğini nasıl etkiliyor?

Taşımacılığı sürdürülebilir hale getirmek için enerjinin çok verimli kullanılması gerekmektedir. Bugün tarifeli taşımacılık yaparken, bazen 5 kişi ile bazen 10 kişi ile 1000 km yola gidiliyor. O zaman siz o seferin maliyetini karşılayacak parayı o yolculardan almış olmuyorsunuz. Bunu sürdürebilmesi için bizim de mutlaka sefer sayılarımıza dikkat etmemiz lazım. Doluluk oranlarımıza dikkat etmemiz lazım. Hat esasını ve sınıflandırma esasını getirerek, tüketici haklarına da saygı duymamız gerekiyor. Vatandaş fazla para verdiği zaman hangi hizmetleri alacağını, az para verdiğinde de neyi almadığını tanımlamamız lazım. TOFED bu yönde çalışmalarına devam etmektedir. Verimlilik kavramı çok önemli ama bunun yanında da gerek kara yollarındaki seyahat güvenliğinin arttırılması, gerek hizmet kalitesinin yükseltilmesi için sektördeki eğitimli eleman varlığına büyük önem veriyoruz. Bu açıdan da Kütahya Dumlupınar Üniversitesi ile yakın bir alış veriş içindeyiz. Ayrıca otobüs işletmeciliğinde geldiğimiz noktada bu bilgi birikimini ve sistemi ihraç edebilir seviyeye gelmiş bulunuyoruz. Bu bağlamda da birçok ülke ile yatırım görüşmelerimiz devam ediyor.

■ Hangi ülkelerde yatırım yapmayı planlıyorsunuz ve niçin TOFED böyle bir girişimde bulundu?

Bundan 7–8 ay önce Ulaştırma Bakanımızı ziyaretimizde kendisiyle konuşmuştuk. Daha sonra bir kongre yapıldı. Ulaştırma Bakanımız Binali Yıldırım yapılan kongrede de bu durumu ifade etti. Türkiye'nin otobüs işletmeciliğinde geldiği noktada artık dünyaya otobüs işletmeciliği ihraç edecek durumdadır. Rusya'da ortak olacak kişilerle alt yapı görüşmeleri gerçekleştirdik. Rusya Dünyada en fazla otobüs işletmeciliği kullanan ülkelerden bir tanesi, fakat işletme seviyesi bizim çok altımızda. Bunun için belki sektörümüzün önünü açacak ve ikinci el otobüs pazarını orada geliştireceğiz. Böylelikle Türkiye'deki ikinci el otobüsleri Rusya'ya ihraç edilerek orada çalıştırılmasını sağlayarak, pazarın boşaltılması, atıl kapasitelerin giderilmesi konusunda önemli adımlar atılmış olacak. Bu konuda da üretici firmalardan gerekli desteği alacağımıza inanıyorum. Üretici firmalar arasında Temsa bunun sözünü verdi. Biz onların ürettiği ikinci el otobüsleri Türkiye pazarından çıkartarak pazarda boşluk yaratacağız. Onlara yeni otobüs satma imkânı sağlayacağız. Kısacası bu projemiz ile dünyada çeşitli ülkelere otobüs işletmeciliği yapmak üzere adım atmış olacağız. Çünkü bizlere çok büyük talepler geliyor, özellikle Kuzey Afrika ülkelerinden. Orta Doğu'dan, Kafkaslar'dan, Balkanlar'dan, Polonya'dan ve Rusya'dan çok çeşitli talepler geliyor. Önümüzdeki dönemde Türkiye otobüs işletmeciliği modelini yurt dışına taşıyarak ülkemize döviz kazandırmaya devam edeceğiz.

■ Sektör diplomalı otobüs kaptanına nasıl bakıyor?

E belgeli taşıtların, sürücülüğü konusunda yaş sınırlandırılması var. Diplomalı otobüs kaptanlarımızın bugüne kadar başlamamış olması onların yaşlarının küçük olmasından kaynaklanıyor. Fakat meslek yüksek okullarının otobüs kaptanlığı bölümünden mezun olan sürücüler zaman içerisinde şehirlerarası otobüslerimizde çalışmaya başlayacaklar. Önümüzdeki yıldan itibaren sektörümüzün içinde çalışmaya başlayacak olan arkadaşlarımızı yüksek ücretlerle istihdam edeceğiz. Yani eğitilmiş şoför ile eğitilmemiş şoför arasına mutlaka fark koyacağız. Yüksek okul mezunlarına artı bir pirim mutlaka verilecektir ki, bunu meslek olarak kabul etsinler.

■ Dediklerinize göre sektör eğitimli şoföre çok ihtiyaç duyuyor.

Tabi otobüs işletmeciliğinde en büyük sıkıntılardan bir tanesi sürücülük mesleğinin geliştirilmemiş olmasıydı. Ama bu günden sonra bu sorunumuzu da aşmış olacağız. Kütahya Dumlupınar Üniversitesi bu anlamda bize büyük bir destek verdi. Bizde onların yetiştirdiği şoförleri istihdam ederek, destekleyerek, daha iyi çalışma koşullarında çalıştırarak onları teşvik edeceğiz.

Metro Turizm'in destekleri

■ Sosyal Sorumluluk Projelerine verdiği desteklerle bilinen Metro Turizm Yatırımlar Grubu Başkanı Galip Öztürk, Grup adına 450 bin YTL'si Van Polisevi'nin yapımı ve 400 bin YTL'si Gürpınar ilçesinde yapılması planlanan kız öğrenci yurdu inşaatında kullanılmak üzere toplam 850 bin YTL'lik bağışta bulunuldu.

Metro Turizm Yatırımlar Grubu Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Koordinatörü Sinan Solok, önce Ankara'ya giderek Gürpınar Kız Öğrenci Yurdu inşaatında kullanılmak üzere 400 bin YTL'lik çeki Milli Eğitim Bakanı Hüseyin Çelik'e, daha sonra ise Van'a giderek Emniyet Müdürü Mehmet Salih Kesmez'e Polis Evi inşaatıyla ilgili 450 bin YTL'lik bağış çekini teslim etti.

Van Polisevi sivil vatandaşın kullanımına açık olacak ve konferans salonları, çok amaçlı eğitim odaları, pastane, berber gibi sosyal alanları içinde barındırıyor. 104 yataklı olan polisevi büyük bir yatırım olarak belirtiliyor.

Metro Turizm Yatırımlar Grubu şirketlerinden Vanet fabrikası ve Lisesinin bulunduğu Gürpınar ilçesinde, özellikle kız öğrencilerin eğitimlerini sürdürebilmeleri için büyük önem taşıyan 'kız öğrenci yurdu', yörede okula gidemeyen kız çocuklarının yeniden okula kazandırılmaları için kısa bir sürede hizmete açılacak.

Metro Turizm Yatırımlar Grubu Yönetim Kurulu üyesi Sinan Solok, grup olarak sosyal sorumluluk projelerine ve eğitime desteklerinin uzun süredir devam ettiğini ve bugüne kadar 4 lise ve ilköğretim okulu ile bir öğrenci yurdunu tamamladıklarını belirterek, inşaatı devam eden 9 okulun ise kısa sürede tamamlanarak eğitime başlanacağını ifade etti.

sayfa 5 9/23/08 5:30 PM Page 1

C M Y K

Dar boğaz nefes aldırmayacak mı?

Otomotiv Sanayicileri Derneği Avrupa otomobil pazarını değerlendirdi. OSD tarafından yapılan açıklama 2008 yılının ilk 8 aylık diliminin değerlendirmesi olarak gerçekleştirildi. Avrupa Otomotiv Üreticileri Derneği ACEA'nın, 2008 yılı 8 aylık döneme ait açıklamasında, otomobil satışları Avrupa'da yüzde 3,9 oranında azalarak 10,8 milyon adet düzeyine geriledi. Avrupa Birliği -AB'ye yeni üye- ülkelerinde, bu dönemde otomobil satışları, Bulgaristan, Litvanya ve Slovakya'daki önemli artışlara bağlı olarak yüzde 2,7 oranında artmış, ancak bu olumlu gelişmeye rağmen pazarın, AB ve EFTA Ülkelerinde yüzde 3,9 oranında düşüşü engellenemediği kaydedildi.

AB ve EFTA ülkelerinde özelikle İzlanda'da yüzde 27,5 İspanya'da yüzde 21,1 ve İrlanda'da gerçekleşen yüzde 16,7'lik düşüş tüm Avrupa ülkeleri genelinde yaşanan otomobil satışlarındaki daralmaya etkisi olduğu söyleniyor. AB ve EFTA ülkelerinde yaşanan düşüşün yanı sıra pazarı etkileyen diğer etkenler de petrol fiyatlarındaki artış ve müşteri güven endeksindeki düşüşün olduğu belirtildi. Günden güne kendini daha fazla hissettiren pazardaki daralmayı bazı üretici firmalar önceden göremedikleri için üretimlerini frenleyemediler. Sonuç olarak stokları şişen ve patlama seviyesine gelen üreticiler ise buz dağına çarpmamak için şimdi gemilerinin dümenlerini hangi yöne kıracaklarını düşünüyorlar.

İçine düştükleri çıkmazda satış fiyatlarını düşürme yolunda bir politika izlemeleri halinde de kişi başına düşen araç oranında yaşanacak artış zaten hat safhada olan atıl kapasiteyi kaldırılamayacak bir yük haline getireceğe benziyor.

AB ve EFTA ülkelerinde 2008 yılı 8 aylık dönemde otomobil satışlarındaki düşüş oranı yüzde 3,9 düzeyinde gerçekleşse de 2008 yılı Ağustos ayında, pazarda keskin düşüşlerin yaşanmaya başladığı görülüyor. Bu düşüşü yaz ayındaki bakım onarım gibi birçok nedenden ötürü olduğunu ve daha sonraki aylarda bunun yükselişe geçeceğini düşünmek maalesef pazarın gerçekleştirdiği üretim ve satış oranlarında bir önceki senenin aynı dönemine olan oranlarla kıyaslandığında dar boğaza girildiğini ve gerçek manada bir düşüş yaşandığını gösteriyor. 2008 yılı 8 aylık döneme bakıldığında pazarda artış gösteren Almanya, Fransa, Belçika gibi Avrupa Birliği ülkelerinde bile, Ağustos ayında otomobil satışlarının düşüş eğilimine girdiği görülüyor. Yapılan araştırmalar neticesinde özellikle bu ayda, İspanya'da otomobil pazarında yaşanan yüzde 41,3'lik düşüş ile İrlanda'da gerçekleşen yüzde 41,6'lık daralmanın boyutu riskin hangi boyutlarda olduğunu açıkça gösteriyor.

Test ettik, onaylıyoruz!

2008 yılına iddialı bir şekilde giren Hyundai H-1 yolda emin adımlarla yürüyor.

Yeniden tasarlanan Hyundai H-1 kendine has çizgileri ile dikkatleri üzerine topluyor. Dinamik bir yapıya sahip olan araca ilk baktığınızda şık görüntüsü ile karşılaşıyorsunuz.

Bir araca baktığımda ilk dikkatinizi çeken aracın kendine ait bir yüzünün olup olmadığıdır. H-1'de gördüğümüz farlar dik açılı üçgene kazandırılabilecek en iyi formu sağlıyor ve çizgilerindeki hareketler çağımızın tasarımlarıyla uyumlu. Abartıdan uzak şık ön ızgara ise farlarla önemli bir uyum içerisinde. Tüm bu görünüşteki baskın elemanların duruşuna baktığınızda karşınızda ticareti çözmüş bakışları görebilirsiniz.

Arka bölümdeki tasarımda ise köşeli hatların baskın olduğunu görebilirsiniz. Burada kullanılan köşeleri belirgin çizgiler ise aracın arka bölümündeki tasarımı biraz bağımsız kılmış.

Hyundai H-1'in iki yanında bulunan kayar ve arka kapılarıyla her bölüme kolaylıkla ulaşılmayı sağlıyor ve araca yapacağınız yüklemeleri pratikleştiriyor. 5,125 metre uzunluk, 1,920 m genişlik, 1,935 metre yükseklik ve 3,2 metre'lik dingil mesafesiyle H-1'de önde tek ve çift koltuk olan 2, 3, 5 ve 6 kişilik Van ve Camlı Van versiyonları da var.

Test sürüşünü gerçekleştirdiğimiz, H-1'in özellikleri saymakla bitmiyor. Araçta joystick tipi vites kolu, yol bilgisayarı, EBD destekli ABS fren sistemi ve opsiyonel olarak sunulan ESP, yeni H-1'in yenilikleri arasında. Ayrıca H-1'i 18 ayrı ekipman versiyonuyla satın alabiliyorsunuz.

3800 d/d'de 170 PS maksimum güç üreten 2.5 CRDi-VGT motor, 2000-2500 d/d arasında 40 kgm'lik (393 Nm) maksimum torka ve 5 ileri manuel şanzımana sahip.

Hyundai H-1'in önde yer alan bağımsız çift salıncak ve torsiyon çubuklu süspansiyonu, arkada bulunan yaprak yaylı süspansiyon ile birleşince, hem boş hem de yüklüyken oldukça konforlu ve güvenli bir sürüş elde etmenizi sağlıyor.

Ayrıca ESP (Elektronik Denge Kontrol Programı), tehlike anında aracı dengeli bir hale getirebilmek için tekerleklere aktarılan torku ayarlar ve fren sistemine hükmederek her bir tekerleğin ayrı şiddetlerde fren yapmasını sağlıyor.

www.tasimacilar.com olarak test sürüşünü gerçekleştirdiğimiz aracı ticarette işini bilenlere öneriyoruz. Çünkü Hyundai H-1 size işinizi konforlu bir şekilde yapmanızı sağlayacak…

Toplu taşımanın labirenti

Tüm Özel Halk Otobüsçüler (TÖHOB) Birliği Genel Sekreteri Onur Orhon ile özel halk otobüsçülerinin gündemini meşgul eden bazı önemli konuları konuştuk. Orhon, Belediye'nin katılımcı demokrasiden uzak bir şekilde aldığı kararların özel halk otobüsçüsünü nasıl etkilediğini, düzenleme adına alınan bir çok yeni kararın karmaşaya neden olduğuna dikkat çekti.

■ Metro, tramvay ve metrobüs projelerinin ÖHO'ne etkileri nelerdir?

Tabi etkileniyoruz. ÖHO, metrobüs ve raylı sistemi entegre ederseniz bu sorunlar çok rahat çözersiniz. Avcılar-Cevizlibağ metrobüs hattı, Taksim-Levent metro hattı, Sirkeci-Zeytinburnu tramvay hattını ele aldığımızda bu hatlarla ortak kullandığımız güzergahlarda bir küçülme yaşadığımızı gördük.

■ Otobüslere yeni getirelecek AkYolBil sistemi ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Belediye bu konularda zaten tek başına kararlarını veriyor ve uygulamaya geçiyor. ÖHO'leri de Belediye bünyesinde çalıştıklarına göre kararlara uymak zorundalar. Bunlarla ilgili uygulama aksaklıkları daha sonradan çıkıyor. Sorun yaşanmadan kamu çağırılarak çözümler üretilse daha iyi olur tabi. Ücret sisteminin nasıl olacağını bile bilmiyoruz. Şu anda AkBil değerleri havuzda toplanıyor, yeni sistem ile o havuz el değiştirecektir, ne olur bilemiyoruz.

■ Bu sistemle ÖHO'lerinde ki biletçilerinde kaldırılması bekleniyor, bir çok kişi işinden olmayacak mı?

Geçmişten beri öyle bir çalışma var. Eğer biletçinin bulundurulmasındaki gerekçeleri ortadan kaldıracak bir düzenleme sağlayacaklarsa ve sistem de sağlıklı bir şekilde çalışacaksa olabilir. Özelleştirmelerle iş yerleri de kapanıyor. Çağın getirdiği bir takım düzenlemeler olacak. Önemli olan geçiş sürecindeki maduriyetleri azaltmak.

■ İstanbul'un toplu taşımasında ki bu çarpıklık nasıl düzelir?

Tüm sistemleri temsil eden karar mekanizmaları oluşmalı. UKOME'de örneğin sadece belediyenin, karayollarının, emniyetin temsilcileri var. Ama onların sözü geçmiyor. Yeni düzenleme ile belediyenin görüşleri geçerli. Hiçbir sivil toplum kuruluşu, hiçbir meslek örgütü yok. Bu açıdan da de-

mokratik ve katılımcı olmuyor. Mesela şu andaki metrobüs ile ilgili alınmış bir UKAME kararı var mı? Ben araştırdım bulamadım, bazı şeyler muamma! Ben Metrobüse karşı değilim. Fakat orada araçlar soldan gidiyor. Orada bir kaza olsa, hukuken ne olacak! UKAME'nin karar almalı.

■ Silivri hattındaki ÖHO'lerindeki değişikliği nasıl değerlendiriyorsunuz?

Onlar VİP otobüs oldu. Fakat ben orada yapılanları çok tehlikeli buluyorum. Açıkçası arkasında başka şeyler yatıyor. Bu konu ile ilgili belki ileride bir açıklama yapacağız. Ben mesajımı veriyorum. O iş başka şeylerin amacı ile yapıldı.

GÖZLEM

M.Sabri DÂNÂBAŞ

Şehir içi Otobüs Taşımacılığı

Şehirlerde ulaştırma hizmetleri genellikle yerel yönetimlerce gerçekleştirilmektedir. Yerel yönetimler çeşitli sebeplerle kentliye sundukları taşıma hizmetinde yetersiz kalmışlardır. Başka sektörlerde olduğu gibi ulaştırma sektöründe de özelleştirme bir çözüm olarak ortaya çıkmıştır. Ulaştırmada özelleştirme, ulaşım altyapısının özel işletmecilerle kullanılması olup büyük harcamalarla gerçekleştirilen altyapının verimli şekilde kullanılması yanında, yolcuların sunulan taşıma hizmetinden memnun kalmaları ve bunlarda sürekliliğin sağlanmasının önemi büyüktür. Çalışmada, kent içi toplu taşıma hizmetinin özelleştirilmesi için bir karar destek modeli ortaya konması amaçlanmıştır. Bulanık mantık, istatistik yöntem ve çeşitli modeller kullanılmıştır.

Ulaştırma tüm sektörlerin temel işlemidir. Başta ilkel araçlar olmak üzere gerçekleştirilen ulaştırma hizmetlerinde teknolojinin gelişmesiyle beraber günümüzde değişik araçlar kullanılmaktadır. Kentlerde çeşitli organizasyonlar tarafından sunulan ulaştırma hizmetleri genellikle yerel yönetimler tarafından gerçekleştirilmektedir. Ulaştırma hizmetlerini performansı yolcu, işletmeci ve planlamacı açısından ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Yerel yönetimler ulaştırma hizmetini sunarken yeterli performansı göstermemektedirler. Bu yüzden işletmecilik açısından kamu sektörü yanında özel sektör de devreye girmiştir. Kamu ve özel sektörün birlikte veya ayrı olarak çalışmasıyla belli bir rekabet ortamı sağlanmış ve hizmet performansında ilerlemeler kaydedilmiştir. Ulaştırma hizmetlerindeki özelleştirme ile kaynakların daha etkin kullanılması sağlanabilecektir.

Yaratılan rekabet ortamı ile sunulan hizmetlerin performansı artırılabilecektir. Bu şekilde devletin ve yerel yönetimlerin kamuya sundukları değişik hizmetlerden dolayı oluşan yükte azalma meydana gelmektedir. Uluslararası kuruluşlar ve bankalar özelleştirme konusunda yapılan çalışmaları desteklemektedir. Kamu ve özel teşebbüslerin birlikte çalışmasıyla ulaştırma hizmetinin kalitesi artırılabilir. Bu tür modeller tüm dünyada destek görmektedir. Çalışmada kent içi otobüs taşımacılığında yapılacak özelleştirme uygulaması için bir karar destek modeli ortaya konulmaya çalışılmıştır.

■ Otobüs Taşımacılığı

Tüm dünyada otobüs taşımacılığının kenti içi toplu taşımada önemli bir yeri vardır. Otobüs taşımacılığında istenilen seviyelere erişmek bazı şartları yerine getirmekle mümkün olur. Etkin olmayan organizasyon ve işletme, donanım sıkıntısı, uygun yapılmayan planlama otobüs işletmeciliğinde sıkıntılar oluşturmaktadır. Oluşan sıkıntılar ekonomik olmayan işletim maliyetlerinin ortaya çıkmasına ve kaynakların verimli kullanılmamasına sebep olmaktadır. Otobüs taşımacılığının en büyük avantajları sıklık, esneklik ve ekonomikliktir. Bu özelliği ile kent içinde çok geniş bir alanda taşıma hizmeti sunulabilmektedir. Fakat sistemli bir organizasyon ve planlama olmadığı takdirde etkin bir otobüs taşımacılığı sağlanamaz.

> DEVAMI GELECEK SAYI

HYUNDAI www.hyundai.com.tr

TÜRKİYE'DE İLK VE TEK! HYUNDAI K-Q TS-EN ISO-EN 9000 TÜM YETKİLİ SATICILARIMIZDA ISO 9001 STANDARDI

Müşteri Danışma Merkezi: **(0216)** 571 63 01

* Bu kampanya 08-30 Eylül 2008 tarihleri arasında geçerlidir. 33.100 YTL, H-1 2 Panel Van Team modeli için geçerlidir. 7 yıl garanti uygulaması sadece 31 Aralık 2008 tarihine kadar satın alınan Hyundai H-1 modelleri için geçerlidir.

ADANA Ertuğrul (0322) 429 25 25 **Ertuğrul/Yüreğir** (0322) 346 70 00 **ADIYAMAN** Yaşar (0416) 216 01 64 **AFYONKARAHİSAR** Afyon (0272) 214 20 88 **AKSARAY** Çağlayan (0382) 216 00 40 **ANKARA** Akbak/Hasköy (0312) 338 24 24 **Kuruçayırlı/Ostim** (0312) 385 00 15 **Neziroğlu/Balgat** (0312) 286 88 66 **Neziroğlu/Eskişehir Yolu** (0312) 220 30 50 **ANTALYA** Cangarlar (0242) 340 17 17 **Cihan/Alanya** (0242) 515 27 29 **Cihan/Manavgat** (0242) 743 32 23 **AYDIN** İlkem (0256) 247 09 29 **BALIKESİR** Eraslan (0266) 221 88 90 **Eraslan/Bandırma** (0266) 714 67 24 **Uytunlar/Edremit** (0266) 373 20 20 **BATMAN** Günaydın (0488) 215 68 48 **BURSA** Şercem/İzmir Yolu (0224) 441 76 15 **Şentürkler /İstanbul Yolu** (0224) 211 18 00 **Şentürkler/İzmir Yolu** (0224) 413 71 00 **ÇANAKKALE** Sönmezler (0286) 263 00 53 **ÇORUM** Tuzcular (0364) 225 40 00 **DENİZLİ** Turkuaz (0258) 251 77 33 **DİYARBAKIR** Çavuşoğlu (0412) 318 24 86 **DÜZCE** Özenler (0380) 549 79 14 **EDİRNE** Algurlar (0284) 226 11 88 **ELAZIĞ** Altıntaş (0424) 281 30 26 **ERZİNCAN** Hayat (0446) 223 07 10 **ERZURUM** Kuzey (0442) 242 31 31 **ESKİŞEHİR** Otosar (0222) 323 66 33 **GAZİANTEP** Ayıntap (0342) 323 66 66 **HATAY** Arslanoğlu (0326) 285 63 63 **Arslanoğlu/İskenderun** (0326) 456 13 00 **İSTANBUL** As/Samandıra (0216) 311 20 18 **Asgündüzler/Beylikdüzü** (0212) 852 48 80 **Bayraktar/Yenibosna** (0212) 451 19 00 **Bikam Plaza/Mimarsinan** (0212) 863 10 00 **Coşkun/Çekmeköy** (0216) 643 43 43 **Ekol/Topkapı** (0212) 567 11 67 **Elmas/Okmeydanı** (0212) 222 58 58 **Erk/Bayrampaşa** (0212) 616 44 00 **Gör-Tan/Göztepe** (0216) 317 70 10 **Hunko/Pendik** (0216) 379 76 00 **İstanbul ATM/Güngören** (0212) 637 32 32 **Karalar/Dragos** (0216) 459 05 00 **Karalar/Gülsuyu-Maltepe** (0216) 442 97 00 **Kaynak/Çamlıca** (0216) 521 26 40 **Maslak/Maslak** (0212) 276 38 60 **Maslak/Çobançeşme** (0212) 639 39 39 **Tuna/Maltepe** (0216) 441 72 42 **Uçar/Altunizade** (0216) 422 30 40 **Uçar/Ataşehir** (0216) 573 59 09 **İZMİR** Çakırlar/Gaziemir (0232) 282 14 14 **Yükseliş/Bayraklı** (0232) 498 88 00 **KAHRAMANMARAŞ** Ayda (0344) 234 14 14 **KAYSERİ** Gürpınar (0352) 326 48 48 **Kayseri İnoto** (0352) 327 29 29 **KIRKLARELİ** Yalçınlar/Lüleburgaz (0288) 426 47 63 **KIRŞEHİR** Çağlayan (0386) 214 14 14 **KOCAELİ** Fertan/İzmit (0262) 335 56 00 **Gör-Tan/Gebze** (0262) 643 62 50 **KONYA** İrent/Karatay (0332) 237 67 00 **Öntur/Nalçacı** (0332) 236 66 66 **KÜTAHYA** Erden (0274) 271 76 10 **MALATYA** Armağan (0422) 336 44 64 **MARDİN** Kasım Tuğmaner (0482) 312 09 09 **MERSİN** Derya (0324) 359 75 00 **Derya/Anamur** (0324) 814 66 66 **Derya/Tarsus** (0324) 614 57 57 **MUĞLA** Bakırcılar MNB/Fethiye (0252) 611 11 11 **Özer/Bodrum** (0252) 316 94 05 **Özer/Merkez** (0252) 212 38 53 **Özer/Milas** (0252) 513 44 44 **ORDU** Kayahan (0452) 234 97 80 **RİZE** Meteler (0464) 223 66 44 **SAKARYA** Ferhat/Adapazarı (0264) 276 91 11 **SAMSUN** Kamer (0362) 266 58 88 **SİİRT** Bilim (0484) 224 77 44 **SİVAS** İnoto (0346) 226 20 00 **ŞANLIURFA** Harmaniş (0414) 247 20 08 **TEKİRDAĞ** Atmaş/Çorlu (0282) 685 44 40 **Gençler** (0282) 293 35 55 **TOKAT** Safir (0356) 213 00 99 **TRABZON** Çakırlar (0462) 341 20 40 **UŞAK** Çiftçioğlu (0276) 231 33 70 **VAN** Ahsen (0432) 217 94 94 **YALOVA** Onurlu (0226) 351 73 06 **ZONGULDAK** Ece (0372) 252 25 67 **Ece/Çaycuma** (0372) 615 82 87 **Simge/Karadeniz Ereğli** (0372) 322 90 70 **KKTC** Asok (0392) 225 20 89

sayfa 6 9/23/08 5:38 PM Page 1

C M Y K

AYNA

YTG-DER BAŞKANI

Ahmet TÜRKOĞLU

İnsan Taşıma Vahşetimiz ve TC Devletimiz (4)

Facialarda son halka: Tarım işçilerini taşıyan kamyon devrildi: 20 yaralı Yine kamyonda tarım işçisi kazası 20 yaralı 11.05.08 2008 HABER7 (Muhammet Taşçılar)

Kaza Şanlıurfa'nın Harran İlçesi Meydankapı köyüne bağlı 100 kilometre uzaklıktaki Göktaş mezrasında meydana geldi. Tarım işçilerini taşıyan 63 FC 519 plakalı kamyon virajı alamadı, devrildi, akraba oldukları belirlenen 20 kişi çeşitli yerlerinden yaralandı. Halil Yıldırım (35) yönetimindeki kamyon Büyük Yıldız köyünden aldığı işçileri Suruç'a götürüyordu. (Saat 06.00) sıraları.Faciada 20 kişi yaralandı.

Yaralılar çevredeki köylülerin araçlarıyla Harran Devlet hastanesine kaldırıldı. Burada ilk tedavileri yapıldıktan sonra ambulanslarla Şanlıurfa'daki çeşitli hastanelere sevk edilen yaralılardan; 9 yaşındaki Afife 7 yaşındaki Mehmet 15 yaşındaki Amşa, 15 yaşındaki İbrahim ve 44 yaşındaki Mahmut, 29 yaşındaki Mustafa, 8 yaşındaki Meryem Güneş ile 23 yaşındaki Ali, 27 yaşındaki Mahmut ve 27 yaşındaki Bayram Bağış'ın durumlarının ağır olduğu öğrenildi.

Yaralılar Şanlıurfa, Balıklıgöl ve Tıp Fakültesi acil servisinde tedavileri devam ediyor.

Kaza'da yaralananların isimleri şöyle: Ali Güneş (1982), Meryem Güneş (2000), Mehmet Güneş (1992), Ayşe Güneş (1993), İbrahim Güneş (1993), Mustafa Güneş (1984), İsa Bağış (1986),Marta Bağış (1945), Ömer Demir (2003), Bayram Demir (1978), Hüseyin Güneş (1981), Aysel Güneş (1991),Mahmut Bağış (1981),Halil Bağış (1988), Hacer Bağış (1989), Habşe Demir (1973), Mehmet Demir (1988), Ahmet Demir (2001), Meryem Bağış (2000), Mahmut Güneş (1964)

Birkaç sayıdır, bu konuyu işlemek zorunda kalıyorum. Halka deyince bir dilsiz fıkrası geldi aklıma. Dilsizin biri, Halkalı'ya gidiş-dönüş banliyö bileti almak için, Sirkeci de gişeye yanaşır. Gişe memuru bayana, işaret diliyle; derdini anlatmaya çalışır. O dönemlerde, mesafeye göre bilet fiyatları farklıdır.

Bayan, karşısındaki adamın; parmaklarıyla halkalar yapıp birinden – diğerine geçişini taciz olarak düşünüp şikâyetçi olmasıyla, bizim dilsiz apar-topar polise-savcıya götürülür.

Tercüman yardımıyla ifadesi alınır salıverilir. O öfkeyle gelir–0 bayan memura olanca hırsıyla ve yine işaret eliyle hakaretlerini boşaltır ve gider.

■ Trajikomik – trajik farkı

Yukarıdaki fıkra; trajikomiktir. Engelli bir insanın, dert anlatma trajedisiyle, komiklik girifttir.

Ama insan taşıma vahşetimiz içinde, trajedi üstüne-trajedi vardır.

1)3 kuruş gündelik-birkaç lokma ekmek muhtacı olmak,

2)Bu işe de razı olmanın muhtacı olmak,

3)Çalışma yerine ermek için; hayvanlara layık=insana yakışmayan taşıtla gitmenin muhtacı olmak,

4)Traktör, Kamyon, Kamyonet; ne olursa katlanmanın muhtacı olmak.

5)Hayvan taşıma sürücüsü kılıklara teslimiyetin muhtacı olmak,

6)Tembelleştirilmiş, ilgisizleştirilmiş devlet mekanizmasının -bakarları- gözü önünde, facialara mahkûm olmak.

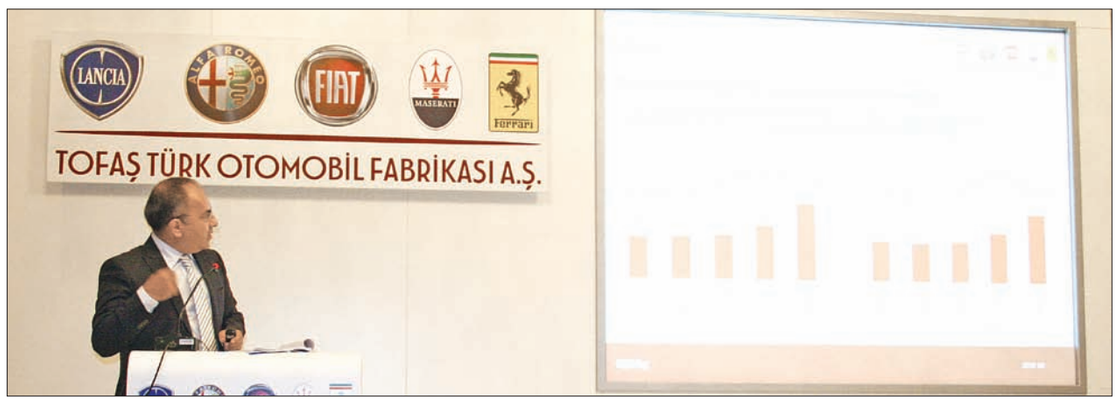
■ Davalar bekliyorum!

Devleti böylesine; onursuzluk, iktidarsızlık, yasasızlık, hukuksuzluk, denetimsizlik= başıboşluk içine düşüren; tembel, duygusuz, vicdansız ve fakat işgüzarlardan; hakkımda açacakları davaları bekliyorum. Hukuk alanında, onları da bir güzel kepaze edeyim.

Ama çözümcü olan davranış; o işgüzar ve fakat tembellerin, "devlete işbaşı ettirmeleri"dir.

Tofaş kârda Avrupalı'nın ötesinde!

İMKB'ye ilk altı aylık faaliyet raporunu sunan Tofaş, elde ettiği faaliyet kârı, net kâr ve üretim adetleri ile ikinci yarıyıla dair planlarını düzenlediği bir basın toplantısı ile kamuoyuyla paylaştı.



Türk otomotiv sanayinin önde gelen firması Tofaş, 2008 yılının ilk altı aylık döneminde elde ettiği finansal miktarı, üretim adetlerini ve gelecek planlarını düzenlediği bir basın toplantısıyla açıkladı. Tofaş CEO'su Ali Pandır'ın açıkladığı rakamlar, Tofaş'ın bile beklentilerinin üzerinde çıktı.

Geçtiğimiz yılın Ocak-Haziran dönemine kıyasla ortaya çıkan rakamları kamuoyuyla paylaşan Ali Pandır, "Otomotiv piyasasında olumlu kıpırdanmalar yaşanıyor. İlk altı aylık dilimde döviz kurlarında yaşanan düşüş ve Türkiye'deki siyasi belirsizlik ile uluslararası piyasada sürekli yükselen petrol fiyatlarına rağmen elde ettiğimiz rakamlar oldukça yüksek. Rakamlarımızın bu kadar yüksek oluşunun şüphesiz en önemli nedeni, geçtiğimiz yıllarda üretim ve satışa dair yapmış olduğumuz yatırımların doğruluğudur" dedi. Tofaş'ın 2008 yılı Ocak-Haziran aylarını kapsayan ilk altı aylık dilimde güçlü bir yükseliş yakaladığını belirten Pandır, "Satış gelirlerimiz yüzde 69 oranında artış göstererek 2,8 milyar YTL seviyesine ulaştı. Finansal başarımız satış adetlerimize de yansıdı. Bu olumlu tablo neticesinde toplamda 172 bin 367 adetlik araç satışı gerçekleştirdik. Bu miktar geçtiğimiz yıl ile kıyaslandığında yüzde 73 artış yakaladığımız görülmektedir" şeklinde konuştu.

Tofaş'ın satışlarının bu denli yüksek çıkmasında mini kargo segmentinin önemli olduğuna da değinen Pandır, yüzde 101 oranında artış neticesinde 1,07 milyar Euro'luk ihracat ve yüzde 98 artış ile 136 bin 788 adetlik ihracat gerçekleştirdiklerini dile getirdi.

Net karlılık oranlarını da paylaşan Ali Pandır, Tofaş'ın yılın ilk altı aylık bölümünde elde ettiği kar miktarını 178,8 milyon YTL; kar artış oranını ise yüzde 183 artış olarak açıkladı. Üretim adedi olarak Tofaş tarihinin en yüksek rakamını elde ettiklerini sözlerine ekleyen Tofaş CEO'su Ali Pandır, "169 bin 573 adetlik üretimimiz, fabrikamızda gittiğimiz performans artışı sonucunda ortaya çıktı. Yüzde 93'e çıkarttığımız üretim kapasitemiz sonucunda 250 bin olan üretim miktarımız bugün 360 bin adede ulaşmıştır. Yılsonuna kadar kapasitemizi 400 bin adede çıkartmayı hedefliyoruz" dedi.

Doblo ve Fiorino ile hafif ticari segmentte yurtdışında ciddi Pazar payı elde ettiklerini belirten Pandır, döviz kurlarının düşmesine rağmen bine otomobilde de artış yakaladıklarını kaydetti.

Yatırım planlarından da bahseden Ali Pandır, ürün ve fabrika yatırımlarının sürekli olarak devem ettiğini; Linea, mini kargo ve Doblo'nun yerine geçecek olan '263' kodlu aracın yatırımlarının sürdüğünü belirtti. Ali Pandır, beş yıllık süre içerisinde 1 milyar Euro'luk yatırım yapacaklarını dile getirdi.

Ali PANDIR

Bridgestone R 247

■ Brisa, Bridgestone markasıyla Türkiye'nin şehirlerarası yol şartlarına özel olarak bir otobüs lastiği geliştirdi. Geçtiğimiz günlerde bir iftar yemeği düzenleyen Brisa, Türkiye'nin şehirlerarası yol şartlarına özel olarak geliştirdiği Bridgestone marka otobüs lastiğini tanıttı. Türkiye pazarına özel olarak Brisa'nın İzmit Fabrikasında geliştirilen R 247'nin özelliklerini Brisa Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Gökhan Cüceloğlu katılımcılara anlattı.

R 247'nin en önemli özellikleri arasında ekonomik, çevreye duyarlı ve güvenli olması gösteriliyor.

Brisa Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Gökhan Cüceloğlu R 247'yi tanıttı.

Dunlop'tan yeni Sport Maxx TT

Dunlop, yeni ultra-yüksek performans lastiği SP Sport Maxx TT, DuPont Kevlar teknolojisi ve yenilikçi Touch Teknolojisini kullanarak tasarladı.

Yenilikçi Touch Teknolojisi'ni Kevlar® teknolojisi ve motor sporlarına özgü nano parçacıkları ile bir araya getirerek tasarlanan Dunlop SP Sport Maxx TT ile performansın daha da ileriye taşınması amaçlanıyor.

Dunlop SP Sport Maxx TT'nin üstün teknolojilerin bir bileşimi olduğunu söyleyen Dunlop Tüketici Lastikleri Marka Müdürü Melih Evcimen, "Dunlop SP Sport Maxx TT, sürüş performansında bir üst aşamaya ulaşmak için Kevlar teknolojisi ve motor sporlarında kullanılan son teknoloji hamur bileşimleri gibi yüksek kaliteli malzemeler kullanılarak tasarlandı. Bu sayede otomobil ve sürüş tutkunlarına mükemmel bir sürüş hassasiyeti sağlayan SP Sport Maxx TT, daha iyi yol geri bildirimi ile sürücülerin sınırlarını daha da ileriye taşımalarına olanak tanıyor" dedi.

Dunlop'ın Almanya Hanau'da bulunan araştırma ve geliştirme merkezinde yapılan karşılaştırmalı performans testlerinde, öncüsü başarılı SP Sport Maxx'a göre, yeni Sport Maxx TT'nin ilk versiyonları kuru ve ıslak zeminlerde direksiyon hakimiyetinde ve ıslak zeminde aşınmada belirgin olarak daha iyi performans gösterdi. Önde gelen rakipleri ile yapılan karşılaştırmalı testlerde yeni Sport Maxx TT birçok önemli performans ölçütünde rakiplerine göre daha başarılı oldu.

■ Kevlar ve Touch Teknolojileri

Kevlar bir tür ısıya dayanıklı ve güçlü sentetik aramid tel bütünüdür. Aynı ağırlıktaki çelikten 5 kat daha güçlü para-aramid elyaf olan DuPont™ Kevlar®, azaltılmış ağırlık, artırılmış dayanım ve aşınmaya karşı direnç sağlar. Bu malzeme sürüş hassasiyetini artırmak için lastiğin bileşimine benzersiz ve yenilikçi bir teknoloji ile ekleniyor. 100 nanometreden (milimetrenin milyonda biri) küçük parçacıklardan oluşmuş hamur bileşimi ve dolgu malzemeleri ile yeni Dunlop Sport Maxx TT daha üstün bir tutunma ve aşınma performansına ulaşıyor.

Touch Teknolojisi, lastiğin sürücüye daha fazla yol bilgisi sağlaması ve sürücüden gelen komutların daha hızlı ve etkin bir şekilde yola aktarılması için bir dizi yenilikçi lastik teknolojisini bünyesinde barındırıyor. Çok Açılı Sırt Teknolojisi(MRT) yol tutuşunu ve virajlarda kontrolü artırırken daha düz sırt profili sayesinde yüksek bir denge ve direksiyon hassasiyeti sağlanır. Dunlop Sport Maxx TT'nin sahip olduğu özel damak koltuk sistemi ile lastik ve jant arasındaki bağlantı güçlenir. Bu sayede daha gelişmiş bir yol geri bildirimi ile birlikte daha yüksek bir denge elde edilir.

Bi' sen eksiktin!

Kafasına esen taşıma hizmeti vermeye devam ediyor. Piyasada fazlası ile dolanan korsan ve belgesiz taşımacılar yetmiyormuş gibi şimdi de bankalar taşıma hizmetine girdi!

Bankaların VIP hizmet adı altında sundukları indirimli hizmetler, özellikle pek çoğumuzun acele yetişmemiz gereken bir yer olduğunda tercih ettiği taksileri vuracak.

Finans Bank'ın müşterilerine gönderdiği mailde "Seyahatlerinize bir adım önde başlamak ister misiniz?" sorusu soruluyor. Mailin içeriğine baktığımızda "Piyasa taksilerine oranla yüzde 50 avantajlı ulaşımınızı sağlayın" ibaresi dikkatimizi çekiyor. VIP hizmetin cazip ve sosyetik yanı ilk bakışta cazip geliyor. Düşünsenize, müşteri hizmetlerini arıyorsunuz ve istediğiniz gün, saat ve mekâna özel araç geliyor, üstüne üstük yüzde 50 ucuza!

Ödeme işlemini ClubFinans Kredi Kartı'ndan tahsil eden bankanın sunduğu hizmette kilometre başına alınan ücret sadece 65 Ykr! 'Piyasa taksisi' olarak nitelendirilen sarı taksilerde kilometre başına alınan 1,30 YTL'lik ücrete rağmen kimi zaman 5 YTL dahi kazanamayan taksici esnafı, tıpkı korsan taksilerde olduğu gibi bu uygulamada da haksız rekabet koşullarıyla karşı karşıya kalacağa benziyor. 7,5 kilometre alt mesafe limiti koyan banka, belirlenen mesafenin aşağısında seyredilecek güzergahlarda ek olarak 5 YTL daha talep ediyor. İstanbul, Ankara, İzmir ve Antalya'da ikamet eden ClubFinans üyelerine sunulan bu hizmet sektörü sekteye uğratacak mı merak konusu.

Kâmil Koç'un yeni Genel Müdürü

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Satış Grup Müdürü Kemal Erdoğan, Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.'nin yeni Genel Müdürü oldu.

Meslek hayatına finans ve satın alma bölümlerinde başlayan Kemal Erdoğan, 1994 yılından bu yana birçok farklı sektörde Satış ve Pazarlama bölümlerinde yöneticilik görevlerinde bulundu. 2004 yılından bu yana da MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.'de önce Otobüs Satış Müdürlüğü daha sonra da Pazarlama, Otobüs, Kamyon ve Kamu Satışından sorumlu "Satış Grup Müdürü görevini yürüten Erdoğan, 13 Temmuz 2008 tarihi itibariyle Kamil Koç Otobüsleri A.Ş.'de Genel Müdür olarak göreve başladı.

Evli ve iki çocuk babası olan Erdoğan, 'Ortadoğu Teknik Üniversitesi'ni "Yüksek Endüstri Mühendisi" olarak tamamlamış, ileri düzeyde İngilizce ve orta düzey Almanca bilmektedir.

Kamil Koç'ta görev yapmanın kendisi için çok büyük bir mutluluk olduğunu belirten Erdoğan, yeni görevindeki hedefleriyle ilgili de, "Kâmil Koç bugün 278 bilet satış noktası ve 3.000'e yakın çalışanı ile Türkiye'nin en büyük 500 firmasından biri. Yüksek nitelikli çözümleri ve 82 yıldır elde ettiği engin tecrübe ile yolcularına hizmet sunuyor. Amacımız artık hep birlikte, uzman personelimizin de desteğiyle Kâmil Koç'un yüksek büyüme hızını sürdürmek. Böylece firmamızın pazarda çok daha yüksek rekabet gücüne ulaşacağına, operasyonların çok daha verimli yürütüleceğine ve bunlara bağlı olarak yolcularımıza daha yüksek kalitede hizmet sunacağımıza inanıyoruz" şeklinde açıklamalarda bulundu.

Kemal Erdoğan

AŞTİ bayrama hazırlanıyor

■ Otobüsçüler Dernek Başkanı Ethem Ateş, yaptığı açıklamada, AŞTİ bilet satış gişelerinin, otogar içinde bulunan iç ve dış mekânının komple yenileneceğini; yapımı hızla süren bilet satış gişelerinin bitiminin ardından iç ve dış boyalarının da yapılacağını söyledi. Ethem Ateş, "Tadilatların bitmesiyle otogarın içinde bulunan kapı güvenliği, daha sıkı denetlenecek, yolcularımız huzur ve güvenle yolculuk yapacaklar" dedi.Başkan Ateş, "Belediye desteğiyle AŞTİ Taksi kuruldu. Havaalanına belediye otobüsü hizmeti ile ve şehirlerarası yolcularımız, esnafımız 24 saat boyunca şehir içine sunulan ücretsiz yolcu taşıma servislerinden yararlanmaktadır. Şehir içi ücretsiz hizmet eden servis araçlarının kalitesin İSO 9001 kalite belgesi ile ispatlamıştır" dedi.

SAGA-BOEING anlaşması

SAGA Havayolları 4 adet yeni 737–800 uçak için BOEING ile anlaşma imzaladı. SAGA AIRLINES, Amerikan BOEING Uçak Yapım Firmasıyla iki adedi kesin satın alma, iki adedi ise opsiyonlu olmak üzere 4 adet fabrika çıkışlı 737-800 tipi yeni nesil, wingletli uçak için imza attı. Anlaşmanın imza töreni SAGA Havayolları Genel Müdürlük binasında düzenledi. BOEING adına Ticari Uçaklar Avrupa, Rusya ve Orta Asya Bölge Müdürü Ryan Rubenstein, SAGA Havayolları adına Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Kolot anlaşmayı imzaladı. Yapılan anlaşmayla ilgili SAGA Havayolları Yönetim Kurulu Başkanı Abdulkadir Kolot, şirketin beş yılda bu noktaya geldiğini belirterek, "Filomuzda halen 4 adet BOEING yapımı uçak var. Bu sayıyı arttırma kararı aldık ve ilk yeni uçak anlaşmamızı BOEING ile yaptık. İki uçak kesin satın alma, ikisi de aynı şartlarla opsiyonlu olmak üzere toplam 4 uçak için imza attık. BOEING ile yaptığımız bu işbirliğinden son derece mutluyuz. Havacılık sektöründe Türkiye'nin büyümesinde bizim de katkımızın olmasından gurur duyuyoruz" dedi. Törene ayrıca BOEING Ticari Uçaklar Avrupa Satış Müdürü Jean Thouin, BOEING Türkiye Danışmanlarından Celal Kavur ile SAGA Havayollarından Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Musa Alioğlu, Genel Müdür Ali Birhan Temel ve Genel Müdür Yardımcısı Cemalettin Çelebi katıldı.

sayfa 7 9/23/08 5:32 PM Page 1

C M Y K

İftar'da TEMSA'daydılar

Temsa Global A.Ş. İstanbul Toplu Taşımacıları Birliği Derneği, Turizm Taşımacıları Derneği ve Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nu Ramazan sebebiyle düzenlediği farklı iftar yemekleriyle ağırladı.

Temsa Global A.Ş.'nin düzenlediği iftar yemeklerine TOFED Başkanı Mustafa Yıldırım, İSTAB Başkanı Levent Birant, TTDER Başkanı Sümer Yığcı ve dernek üyeleri katıldı. Temsa adına ev sahipliğini Yurtiçi Pazarlama Satış ve Satış sonrası hizmetler Direktörü Ayhan Dayoğlu, Pazarlama Müdürü Mehmet Çıkıncı ve Temsa yetkilileri yaptı.

İSTAB Başkanı Levent Birant Temsa'nın geliştirdiği teknolojiden gayet memnun olduklarını vurgulayarak, yeni eğitim ve öğretim dönemi ile ilgili açıklamalar yaptı. "2008–2009 öğretim yılı başladı. Okul taşımacılığı yapan arkadaşlarımıza iyi bir sezon diliyorum. Ümit ettiğimiz seviyedeki rakamları alamasak da en azından asgari, maliyetlerimizi karşılayacak seviyede bir artış yakalamış olduk. Bu beklediğimiz bir artış değildi. Yakıt fiyatlarının belli noktalara çıkıp tekrar iniş seviyelerine gitmesi, düşük orandaki artış oranını bir nebze kurtaracak diye düşünüyorum" şeklinde konuştu.

TTDER Başkanı Sümer Yığcı ise Temsa'nın her koşulda kendilerine destek olduğunu belirterek, "Biz turizm taşımacıları olarak zor şartlarda çalışan insanlarız. Her sene başında iş yapamayacağımızı düşünürüz, korkarız ve fiyatlarımızı alt seviyelerde tutarız. Hâlbuki seneler önce Türkiye'de 6 bin yatak vardı. Bu gün diyorlar ki 80 bin yatak var ve bu yatakları turizm acenteleri dolduruyor. Buna göre bizlere her zaman iş var demektir, korkmaya gerek yok" dedi.

TOFED Başkanı Mustafa Yıldırım Temsa ile yaptıkları çalışmaları ve marka hakkındaki düşüncelerini anlattı.

Temsa Global A.Ş. Yurtiçi Pazarlama Satış ve Satış sonrası hizmetler Direktörü Ayhan Dayoğlu konuşmasında, sektörümüzün devamlılığı için her şeyden önce personele yatırım yapılması gerektiğini ve akaryakıt masraflarının önemini vurguladı. Ayrıca gelecek dönemde Çin, Hindistan veya Rusya'da yatırım hazırlığı içerisinde olduklarını söyledi.

Temsa kullanan kaptan rahat eder

■ Temsa Global, kaptanları rahat ettirmek için Prestij Super Deluxe'ün arka beşlisini BedoSeat adı verdiği yatakla donattı.

Prestij Super Deluxe'ün arka beş koltuğunun yatağa dönüşmesini sağlayan sistem ile dünyada bir ilke imza atan Temsa Global, düzenlediği iftar yemeklerinde BedoSeat'ı İSTAB ve TTDER üyelerine tanıttı.

Arkadaki beş koltuğun öne doğru hareket etmesiyle ortaya çıkan BedoSeat ile ilgili açıklama yapan Yurtiçi Pazarlama Satış ve Satış sonrası hizmetler Direktörü Ayhan Dayoğlu, "Kaptan yattığı yerden belli olur dedik ve araştırma geliştirme merkezimizde Prestij Super Delux aracımızın içerisine yeni bir yatak ve koltuk kombinasyonu oluşturduk. Kaptanın yaptığı yer ne kadar rahat olursa, kaptan aracın içerisinde boş durduğunda ne kadar rahat dinlenirse ondan alacağımız verimde o kadar artıyor" dedi.

Dayoğlu, "Kaptan boş zamanlarında BedoSeat'te gayet rahat bir şekilde dinleniyor. 2.10 santim uzunluğunda ve 60–65 santim genişliğinde bir yatak yani bir basketbol oyuncusu rahatlıkla yatağa sığabiliyor. Yatağın yapısı özel terletmeyen bir malzemeden yapıldı ve ortopedik Kaptanımız artık bundan sonra çok rahat bir şekilde yolculuk öncesine dinlenecek" sözleriyle BedoSeat'in yapısını anlattı.

Sorumluluğunu bilen kaptan dostu

■ Temsa Global AŞ, sosyal sorumluluk projelerine devam ediyor. Kaptanlar Kulübü sosyal sorumluluk projesi kapsamında Dumlupınar Üniversitesi Kütahya Meslek Yüksekokuluna bir adet şehirlerarası otobüs hibe etti.

Türkiye Otobüsçüleri Geliştirme ve İyileştirme (TOGİ) projesini yürüten Temsa Global AŞ, geçtiğimiz gün Dumlupınar Üniversitesi Kütahya Meslek Yüksekokulunda gerçekleştirdiği törenle Otobüs Kaptanlığı bölümüne bir adet şehirlerarası yolcu otobüsü bağışlandı.

Üniversite'nin Germiyan Kampüsü'nde gerçekleştirilen teslimat törenine, Temsa Global Yurtiçi Pazarlama, Satış ve SSH Direktörü Ayhan Dayoğlu, Temsa Global AŞ yetkilileri, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkanı Mustafa Yıldırım, Dumlupınar Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Güner Önce, Meslek Yüksek Okulu Müdürü Doç. Dr. Gülten Eren Gümüştekin, bölüm hocaları ve öğrencilerin yoğun katılımıyla gerçekleşti.

Türkiye'de yapılan taşımaların büyük bir bölümünün kara yolunda gerçekleştiğine değinerek sözlerine başlayan Temsa Global Yurtiçi Pazarlama, Satış ve SSH Direktörü Ayhan Dayoğlu konuşmasında, en başından beri yapılan yatırımların karayolu üzerinde yoğunlaştığını ve bu taşımlara arasında otobüs taşımacılığı ile yapılan taşımaların da gün geçerek arttığını belirtti.

■ Alternatif değil tamamlayıcı

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Başkanı Mustafa Yıldırım törende yaptığı konuşmada, Türkiye'nin yapılan yatırımlar sonucunda dünyanın en büyük karayolu taşıma ülkesi haline geldiğine değinerek, bu gün Türkiye'nin otobüs işletmeciliğini en iyi yapan ülke olduğunu bütün dünya kamuoyunun kabul ettiğine değindi.

■ Bu sisteme 50 yıl daha ihtiyacımız var

Yıldırım konuşmasında "Bu anlamda da ulaşım politikalarımızı, ulaşım sistemlerinin birbirlerini tamamlayıcı olarak geliştirilmesi için 2-3 modda değil de tüm modlarda sağlaması ve desteklerin bütün sektörlere eşit şartlarda yapılması gerekmektedir. Ancak son dönemlerde maalesef karayolunun önüne bir takım engeller konurken, diğer taşıma sistemlerinin önüne de sınırsız destekler konmuştur" dedi.

■ Gelinen nokta eğitilmiş elemana açlığı

Türkiye'de otobüs işletmeciliğinin geldiği noktada, artık akademik düzeyde eğitimli bir kadronun oluştuğuna dikkat çektiği konuşmasına TOFED Başkanı Mustafa Yıldırım, "Sektörün eğitilmiş insan gücüne ihtiyacı her geçen gün artmaktadır. Bu gün çevremizdeki ülkelere baktığımızda Türkiye kadar ulaşım eğitimine önem veren bir ülke göremiyoruz. Otobüs şoförlüğü mesleğinin akademik düzeyde öğrendiği bir ülke yok. Bu anlamda baktığımız da bizim hükümetlerden çok ciddi destek almamız lazım" diye belirtti.

KAPTAN
YATTIĞI YERDEN
BELLi OLUR!

Temsa mühendisleri,
Prestij Super Deluxe kaptanları için
çok özel bir yatak dizayn etti: BEDOSEAT

BEDOSEAT, 2 aşamada kolayca açılıp-kapanabilen, terletmeyen kumaşı, özel çantasında saklanabilen yastığı, battaniyesi ve çarşafıyla geniş mi geniş, konforlu mu konforlu bir yatak.

Prestij kaptanları, molalarda uyumak için yer aramayacak, BEDOSEAT sayesinde sağlıklı uykunun keyfini çıkaracak...

Temsa'nın tercihi Venellus motor yağları

TRAFİKTE DİKKAT 10 BİN HAYAT

PRESTIJ super deluxe

www.prestijbudur.com

TEMSA GLOBAL

ADANA	AZİZ OTO	0322 321 20 20	DİYARBAKIR	ELİF - ÜGE OTOMOTİV	0412 237 26 00	İZMİR	DABAKLAR OTO	0232 467 52 10	SİVAS	4 EYLÜL OTOMOTİV	0346 215 20 50
ANKARA	AZİZOĞLU	0312 252 70 70	İSTANBUL	ASKALE	0212 695 43 41	İZMİR	MUSAL	0232 853 10 60	Ş. URFA	A. ÇATALTAŞ	0414 341 04 04
ANTALYA	ANT OTO	0242 340 55 50	İSTANBUL	BREY	0212 658 26 58	İZMİT 1	ÇAMLICA	0262 643 49 02	TEKİRDAĞ	TUFANLAR	0282 686 70 77
BALIKESİR	KARAHALLILAR	0266 246 22 22	İSTANBUL	ÇAMLICA	0216 327 62 13	İZMİT 2	ÇAMLICA	0262 349 59 10	TRABZON	ADNAN OTO	0462 221 19 27
BARTIN	BARTIN OTOMOTİV	0378 227 46 96	İSTANBUL	ÇİZGİ OTO	0216 459 46 85	KONYA	DİNEKLİ ALİ EKER	0332 265 18 60			
DENİZLİ	ÖZPAM	0258 267 20 88	İSTANBUL	MAR OTO	0212 616 29 29	SAMSUN	KAMER	0362 266 60 66			

sayfa 8 9/23/08 5:44 PM Page 1

C M Y K

Kara yollarında Mesleki Eğitim fiyaskosu!

Rifat SAİT

Ulaştırma Bakanımız Sayın Binali Yıldırım'ın dikkatine!

Ulaştırma sektöründe olanların yakından bildiği Mesleki Eğitim fiyaskosundan bahsetmek istiyorum. Ya da başka bir ifadeyle SRC, ODY ve ÜDY belgeleri. Bir kaç yıl önce AB uyum yasaları çerçevesinde Ulaştırma bakanlığı Kara ulaştırma Genel müdürlüğü bünyesinde çıkartılan uygulama ile profesyonel anlamda sürücülük yapan şoförlerin sözüm ona almak zorunda oldukları SRC belgeleri resmen fiyasko oldu. SRC yani SÜRÜCÜ kelimesinin sessiz harflerinden oluşan mesleki yeterlilik belgesi fos çıktı. Şoförler tarafından alay konusu olan SRC, şoförlerin daha SRC'nin ilk duyulduğu tarihlerde : "SRC, devletin bizden para toplamak için çıkarttığı klasik bir uygulama, göreceksiniz bu da boş çıkacak dediği" bir belgedir. Böylesi uygulamalar maalesef vatandaşların devletine olan güvenini sarsmaktadır. Tıpkı SRC'den önce alınması gereken ve sonra çöpe atılan Ticari Kullanım Belgeleri gibi… Bakanlık bu olayın peşine düşmeli ve gerekeni acilen yapmalıdır.

Müsaadenizle SRC'nin kısa bir tarihinden ve yapılan büyük yanlışlıklardan bahsedelim:

Yukarda da bahsettiğimiz gibi Ulaştırma Bakanlığı Kara Ulaştırma Genel müdürlüğü bünyesinde çıkan SRC, ODY ve ÜDY belgeleri, özel sektör kuruluşlarına 11.000 YTL (On bir milyar TL) karşılığında yetki belgesi verilerek başlandı. Parayı veren, eğitim yerini hazırlayan ve eğitimcilerini bulan kuruluşlara eğitim yetkisi verildi. Böylece Türkiye'de sayıları yüzlerce yetkili kurum oluştu. Bu şekilde Bir Trilyonu aşan para toplandı. Diğer taraftan da şoförlere eş zamanlı sözüm ona muafiyet yapıldı.2006 yılından önce ehliyet almış her şoför Ulaştırma bakanlığına 10 YTL ve Gazi üniversitesine 11 YTL toplamda 21 kusur YTL harç parası yatırarak SRC belgelerini almaya çalıştı. Almaya çalıştı diyorum çünkü Bir önce yıl paralarını yatırıp başvuranlardan bile hala belgelerine ulaşamayanlar var. Daha kötüsü vatandaşlar bu işle ilgili sorumluya ulaşamamaktadır. Bize inanmayanlar bakanlığın ve Gazi üniversitesinin ilgili telefonlarını arayarak bir tecrübe yapsınlar. Bu şekilde gariban şoförlerden Trilyonlarca para toplandı. Peki, ama bu SRC'leri kim soruyor? Kim denetliyor? Bunca insan SRC'leri boşuna mı aldı? Hani Trafik polisleri SRC belgelerini soracaktı? ODY ve ÜDY'lerden hiç bahsetmeyeceğim bile. Bu bir komedidir, bu bir skandaldır. Bakanlık bu işe derhal müdahale etmelidir.

Ulaştırma bakanlığının SRC konusunda sürekli muafiyet tarihini ileri bir tarihe atması işin ciddiyetini bitirmiştir. Her defasında son kez falanca tarihe kadar muafiyetler uzatılmıştır denilerek SRC'nin fiyaskosu belirginleşmiştir. Siz hem Eğirim kurumlarını kurdurun, bunun için Trilyonlarca para alın, ama diğer taraftan sürekli Muafiyeti uzatarak 22 YTL'ye SRC verin. Bu ne perhiz bu ne lahana turşusu. Böyle olunca SRC eğitimine kim gelir? Amaç sürücülerin eğitilmesi mi para toplamak mı? Ha bu arada yaklaşan yerel seçimler nedeniyle kimseyi kızdırmadan, popülist bir politika mı uygulanıyor? Yoksa SRC belgeleri seçimlerden sonra mı denetlenecek?

Yeri gelmişken Ulaştırma bakanlığı Kara ulaştırma Genel müdürlüğüne de birkaç sözümüz olacak.

'Bir şey sormak istiyoruz. Türkiye'de sayıları milyonları bulan sürücüleri yakından ilgilendiren önemli bir uygulama için Kara ulaştırma Genel müdürlüğünüzde kaç personel çalışıyor? Biz söyleyelim, en fazla 10 kişi. Onlardan bazısı üst konumda, bazısı sekreter. Sürücülerle muhatap olan 2 ya da 3 kişi var. Bir milyon sürücüye 3 kişi bakıyorsa kişi başına 330 bin kişi eder. Arkadaşların Allah yardımcısı olsun. İşte bu yüzden telefonlara kimse bakamaz.

*Apar topar Mesleki eğitimleri çıkarttınız. Aslında kanunlarımıza göre Türkiye'de eğitim işini Milli Eğitim bakanlığı düzenler. Bunu çok iyi biliyorsunuz. Buna rağmen ısrarla bu işe soyundunuz. Peki, ne oldu? Hazırlamış olduğunuz bir müfredat, ya da izlenecek bir kitap çıkartınız mı? Biliyoruz ki yetki almış yüzlerce kurum kendi kafasına göre bir kitap çıkarttı ya da takip ettiği bir yayın var. Her kurum kendine göre eğitim veriyor. Saldım çayıra Mevla'm kayıra hesabı. Yalansa lütfen çıkın yalan deyin. Siz yılda birkaç kez, o da kafanıza estikçe sınav yapıyorsunuz. Peki, sınav sorularınız hangi kitaba ve hangi müfredata göre hazırlanıyor. Soruları kim hazırlıyor? Sorulardaki kelime hatalarından kim sorumlu? Böyle bir sınavı Milli Eğitim bakanlığı hazırlasa daha iyi olmaz mıydı? Sınav takvimini daha yılbaşında hazırlasanız ve herkes bilse ve ona göre hazırlansa olmaz mı? Çok mu zor?

'Diğer yandan Mesleki eğitim diyoruz ya, en önemlisi SRC konusunda eğitimci kriterleri nedir? Bir kurum için atanan eğitimci bir başka kurum için ret alıyor. Bu nasıl oluyor? Bunu kim seçiyor ve nasıl denetliyor? Aslında eğitimcileri siz seçmeniz gerekmez mi? Neden Eğitimcinin eğitimini vermiyorsunuz? Kurumlar eğitimci bulamıyor. Bu konuda en iyi kaynak Milli Eğitim bakanlığına bağlı kurumlar, Üniversiteler ve Türk silahlı kuvvetlerinin ulaştırma subayları. Ama maalesef oralardan da prosedürler yüzünden eğitimci bulunamıyor.

> *DEVAMI GELECEK SAYI*

Halk otobüsçüleri iftarda 9 metrelik Isuzu Citimark otobüslerine ilgi gösterdiler.

TURSAB Başkanı Başaran Ulusoy

Cihan Nalbant

TTDER Başkanı Sümer Yığcı

Hedef: 9 metrede liderlik

Fatih Tamay

Anadolu Isuzu iç ve dış pazarda bu güne kadar ürettiği segmentlerde yakaladığı liderliği 4x4 Dmax ve 9 metre otobüslerle kuvvetlendirmeyi hedefliyor.

Anadolu Isuzu'nun TÖHOB ile bir araya geldi. İftar yemeğine Anadolu Isuzu'dan başta Genel Müdür Ömer Lütfü Ablay, Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay olmak üzere birçok yetkili katılırken TÖHOB Genel Sekreteri Onur Orhon'nun da iştirak ettiği toplantıya Anadolu Isuzu bayileri ve özel halk otobüsü işletmecileri de katıldı.

Anadolu Isuzu'nun Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay Anadolu Isuzu'nun projelerinden ve gelecek hedeflerinden bahsetti. Yaptığı konuşmada Anadolu Isuzu'nun 2008'in ilk 8 ayında gerçekleştirdiği satışlarla rakiplerinin önüne geçtiğine değinen Tamay, "Hedeflerimiz büyük. Avrupa gibi zor bir pazara ürün satıyoruz. Buna rağmen en yakın rakibimizin 2,5 kat üzerinde bir satış gerçekleştirdik. Bu da açıkçası önemli bir rakam" şeklinde konuştu.

İSTAB Başkanı Levent Birand

Türkiye'de en büyük küçük otobüs üreticisi olduklarının altını çizen Tamay gerçekleştirdikleri üretim ve satışlarla kısa sürede Avrupa'da da liderliği ele alacaklarının söyledi.

Kazakistan Özbekistan, Mısır, Suudi Arabistan ve Kuveyt gibi ülkelere ihracat yapan otomotiv üretici ve ihracatçılarından daha zor bir iş yaptıklarına değinen Tamay kaliteli ürünler ürettiklerini bu kaliteyi elde etmek için de bedelinin ödenmesi gerektiğini söyledi.

Ortadoğu ve İpek Yolu ülkelerinin ise bu bedelleri ödemekte güçlük çekeceğine değinen Tamay, "Bizim yüzümüz her zaman batıya dönük, gelişimi ve ilerlemeyi orada yakalayabilirsiniz, hizmet ettiğimiz Avrupa pazarı seçici ve kalitesi yüksek ürünlerin yarıştığı bir pazar bu açıdan daha kıymetli" dedi.

Küçük otobüste 9 metre segmentinde de pazarda yer almaya başlayan Anadolu Isuzu bu segmente de hedefi büyük olarak gözüküyor.

Tamay, "Biz her zaman için kaliteyi önemsedik yeni girişimlerimizde de bu ön planda olacak, pahamı-

Otokar sektör temsilcilerini iftarda ağırladı

Sektör gazetecileri OTOKAR'ın iftarında habere konu oldular.

■ Otokar düzenlediği iftar yemeklerinde taşımacılık sektörünün önemli temsilcileri ile bir araya geldi. İstanbul Toplu Taşımacılar Birliği Derneği (İSTAB) ile başlayan iftar buluşmaları, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) Yönetim Kurulu, Tüm Özel Halk Otobüsçüleri Birliği (TÖHOB) yöneticileri için düzenlenen üç ayrı iftarla devam etti.İftar yemeklerine katılan taşımacılık sektörünün önemli temsilcilerini Otokar yetkilileri ağırladı.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, iftar yemekleri sayesinde sektörün değerli kurum, dernek ve birlikleriyle bir araya gelme fırsatı bulduklarını söyledi.

İSTAB Yönetim Kurulu, TOFED, BOİAŞ Yönetim Kurulları ile TÖHOB Yönetim Kurulu ve bağlı şirketlerin temsilcileri ile yapılan iftarlarda sektörün önemli temsilcileri sorunlarını paylaşma fırsatını da buldular.

OTOKAR sektör dernekleri yöneticileriyle biradaydı.

İnci gibi MAN'lar

■ İnci Turizm ve Paşa Uluslararası Nakliyat firmalarının sahibi Adnan Özer, Cityliner ve Starliner otobüslerinin yanı sıra 10 adet TGA 19.400 aracını teslim aldı. İnci Turizm firması, MAN Türkiye fabrikasında düzenlenen törenle 4 adet Cityliner ve 2 adet Starliner otobüs aracını teslim aldı.

Ulaşım sektöründe kaliteli, güvenli ve insana değeri en üst seviyede temel alan bir hizmet anlayışıyla çalıştıklarını belirten Adnan Özer, değişen müşteri beklentilerini en iyi şekilde karşılayabilmeyi; yenilikleri, teknolojiyi ve sürekli müşteri memnuniyetini takip ederek en önde olmayı amaçladıklarını; bu nedenle de yatırımlarına NEOPLAN ile devam ettiklerini söyledi.

Araçları İnci Turizm ve Paşa Uluslararası Nakliyat firma sahibi Adnan Özer, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Yetkilisi Gökhan Çerioğlu ve MAN Finansal Hizmetler A.Ş. Bölge Satış Müdürü Vahit Altun'dan teslim aldı.

Efetur'un yıldızları

■ Bu yıl ilk sekiz aylık otobüs üretimiyle liderliği elinde bulunduran Mercedes-Benz Türk A.Ş. gerçekleştirdiği otobüs teslimatıyla da başarısını sürdürüyor. Mercedes-Benz Türk A.Ş. pazarlama merkezinde gerçekleştirilen teslimat töreni ile Efe Tur 7 adet Travego 15 SHD otobüsün sahibi oldu. Gerçekleştirilen törene Mercedes-Benz Türk A.Ş. adına Mengerler Kocaeli Genel Müdürü Levent Gürel, Hastalya Deniz Satış Müdürü Cüneyt Ergün, Mengerler Satış Müdürü Ayhan Aydın ve Kocaeli Satış Müdürü Tamer Ücal iştirak ettiler. Gerçekleştirilen Teslimatta araç alımını yapan 3 bireysel otobüsçü de hazır bulunurken, Efe Tur'un firma ortaklarından Halit Bicak, Genel Müdür yardımcısı S. Orhan Beyazıt, törene Efe Tur adına katılan isimler oldu.

Ve BMC İngiltere'de…

■ BMC İngiltere'de showroom açtı. BMC'nin İngiltere Showroom'unun açılışına BMC Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Vekili ve Murahhas Azası Mehmet Demirpençe, First Group yetkilisi Linda Howard (MD First School UK) ve Metro firması yetkilisi Neil Holt (Director Mybus) katıldılar. BMC'nin müşterilerinden gelen talepler doğrultusunda, İngiltere taşımacılık standartlarına uygun olarak ürettiği BMC 1100 FE SCHOOL BUS model otobüs ve BMC CONDOR 12 metre süper alçak tavanlı otobüsleri İngiltere'nin en büyük otobüs işletmecisi olan First Group ve Metro Firmalarına şu ana kadar 400 adetin üzerinde vererek İngiltere'de ki okul otobüslerinde lider konuma geldi. Showroom açılışında, Mehmet Demirpençe, First Group ve Metro yetkililerine Schoolbus Kabartma Plaketleri verdi.

Yıl - 1 SAYI - 10 Fiyatı: 50 Ykr - Eylül 2008

GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK

YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ

www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

Kurucu
M. Naci KALENDER

İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına

M. Mete KALENDER

Sorumlu Yazı İşleri Müdürü
Şifa ŞEN

Dış Haberler **Ozan DEMİRÖZ - Didem BÜYÜKARSLAN**

Editör **Zekai EROĞLU**

Muhabir **Oya KAYA**

Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara- Sabri DANABAŞ **Kayseri** -Fatih Karataş **Edirne-KAPIKULE-HAMZABEYLİ** Mehmet ŞENOL **Edirne Gazetesi Edirne - Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ** Abit KIZILCA **Rehber Gazetesi - Hatay** Cemil YILDIZ **Antakya Gazetesi - Ardahan - Posof - TÜRKGÖZÜ** Bülent KILIÇ **Kılıç Ofset - Iğdır -DİLUCU** Serdar ÜNSAL - Ağrı Doğubayazıt - GÜRBULAK Selehattin KAÇURU -**Artvin Hopa - SARP** Hayati AKBAŞ - **Şırnak - Silopi - HABUR** Halil ÇOŞKUN - Cizre / Emin Dilovan KINAY **Haber 73 Gazetesi**

Adres: Barbaros Bulvarı Bostancı Veli Sokak. No:8/3
Beşiktaş 34353 / İSTANBUL
Beşiktaş PK 163
Tel:(0212) 258 77 86 - 87 Fax:(0212) 259 78 85
Gsm:0532 311 40 62 - 0546 804 65 15
E-mail: info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
Basıldığı Yer: İhlas Gazetecilik A.Ş.
29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.