sayfa 1 8/6/08 7:54 PM Page 1

C M Y K

HALK OTOBÜSLERİ NEREYE GİDİYOR?

Ulaşım Otomotiv Dış Tic. Ltd. Şti. sahibi Göksel Purtuloğlu, toplu taşımada getirilecek olan yeni sistemler ve halk otobüsleri hakkında ortaya atılan iddialara bakın ne cevaplar verdi.

Ulaşım Otomotiv Dış Tic.Ltd. Şti. sahibi GöksalPurtuloğlu, İETT'nin uygulamaya koyacağı son sistemler; yapılan yanlış uygulamalar, halk otobüslerinin kaldırılması gibi kafaları kurcalayan birçok soruya yanıt verdi. Purtuloğlu'nun en çarpıcı yorumu ise araçlarda kullanımı yasaklanan cep telefonlarına dair oldu. Hemen herkesin, araçlarda kullanılması durumunda sistemi kontrol eden bilgisayar sistemi üzerinde arızaya yol açarak kazaya sebep olduğuna inanılan cep telefonları ile ilgili Purtuloğlu; "Cep telefonları araçları kilitlemiyor. Arabanını dışında telefonla konuşan insanlar, diğer arabayı kullananlar, durakta bekleyenler var. Ama şunu kabul etmemiz lazım, toplu taşıma içinde cep telefonu kullanılmaz, çünkü çok ses oluyor. Kimsenin kimseyi rahatsız etmeye hakkı yok ama teknik konuda katılmıyorum" dedi. *Sayfa 4*

40 Yıllık otobüsçü A1'ci oldu

■ A1 Yetki Belgesi ile Türkiye'de ilk kez yolcu taşımacılığı yapan Ece Turizm sahibi Ahmet Ece, böyle bir belgeyeöncülük etiiği için pişmanlık duyuyor. Bir çoğu Trakya bölgesinde hizmet veren A1 Karayolu Belgesi ile taşıma yapan işletmecilerinin pek çok egelle karşılaştıklarını belirten Ahmet Ece, belgenin gerçe anlamı ile kullanılmamasından kaynaklanan sorunları anlattı.

■A1 Karayolu Taşımacılığı Belgelerinin çoğalmasıyla, işletmecilerin olayı dejere ettiğini savunan Ece, "Bizim en büyük amacımız, insanların kaybettikleri zamanlarını geri kazandırmak. A1 belgeli araçlar bunun uçun talep görüyor. Bu saattın sonra bakanlığın A1 belgeli araçları yasaklama gibi bir şansı yok. Bakanlığın düzenleme yapması ya da belge verdiği kişinin geçmişini incelemesi lazım. Araçlar sürekli denetlenmeli; denetim ve fiyat istikrarı yok. Otobüsçüler bizi dışlamış durumda. Herkes otobüs ile yolculuk yapmak zorunda değil" şeklinde konuştu. *Sayfa 10*

İNSAN

www.tasimacilar.com

AŞIMACILAR

Yıl - 2 / Sayı - 09 Ağustos 2008 / 50 Ykr

HER ZAMAN TAZE GÜNLÜK BALIK
ADEM BABA BALIK LOKANTASI
ADEM BABA®
Adres: Satışmeydanı Sok. No: 2
Arnavutköy/İSTANBUL
Tel: (0212) 263 29 33

Cukkaya 20 Yeni kuruş

İETT otobüslerinde 1,50 YTL karşılığında şoförden alınan Akbil'in kullanımı esnasında alınan fazla (!) 20 Ykr, çileden çıkartıyor. Kullanılacak olan yeni istem ise kafalarda soru işareti bırakıyor

Kayıt dışı 20 Ykr!

■ Otobüse Akbil olmadan binmek hemen herkesin alışkanlığı haline geldi. İETT otobüs şoförleri ise bu duruma kendi buldukları bir yönem ile sözde (!) kolaylık sağlıyor. Otobüs şoförleri kendi Akbillerini bileti ve Akbil'i olmayan yolculara 1,50 YTL'den kullandırmaları, sistemde yaşanan bir sorun haline geldi. Akbil'de 1,30 YTL'den uygulanan 'Tam Yolcu' tarifesi, şoförlerin 20 Ykr fazla almasıyla kayıt dışı kazanç elde edilmesi durumunu ortaya çıkartıyor. Tüm bu iddiaları göz önünde bulundurarak bir İETT otobüs şoförü ile konuştuk. Belediye otobüsü şoförü bu konuya, "İETT Genel Müdürlüğünden sözlü izin aldık" sözleriyle açıklama getirdi.

"Sözlü izin verdik"

■ Bu kafa karıştıran açıklamadan sonra İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü yetkililerinden, sözlü iznin varolduğuna dair bilgi teyidi aldık. Yetkililer, bu durumun Akbil kullanmayan vatandaşların yararına ve rahatına yönelik olduğunu ifade ederken, alınan fazla 20 Ykr'nin aslında mantıklı olduğunu(!) savundular. 'Beşi bir yerde' ve Akbil gibi sistemlerin kendilerine arz edilmesine rağmen halen entegrasyon sistemlerini kullanmayan vatandaşlar, neredeyse belediyenin en fazla gelir elde eden kurumunun kasasına ek gelir sağlıyor! Bu durum karşısında da pek fazla söz söylenemiyor. *Sayfa 6*

GÜZEL RAKAMLAR BUNLAR (!)

TÜİK Dış Ticaret İstatistiklerini yayınladı. Rakamlar iç açıcı (!) Türkiye giderek ithal mallar ülkesi olmaya devam ederken, dış ticaret açığı aldı başını gidiyor. Tek olumlu gelişme, ihracatın yüzde 31 oranında artışı oldu. üretimden ziyade tüketime meraklı; yerli maldan ziyade ithal mallara olan merakımız, dış ticaret açığımızı kamçılayama devam etmekte ve pek çok ülke tarafından aleni bir şekilde yolunacak kaz olarak görülmeye devam etmekteyiz! Ama tabii ki bu durum anlayana, görmek isteyene! *Sayfa 2*

Tek Rakibimiz Hava Yolları

Yaz aylarının gelmesi ile birlikte turizm sektöründe yaşanan hareketlilik, otobüs şirketlerine yansınadı. Havayolu ile insan taşımacılığında yapılan ÖTV indirimi; motorin zamları, bir zamanların mehşur lafı olan "Tek rakibimiz havayolları" sloganını gerçeğe dönüştürdü. *Sayfa 4*

'Sultan'lar yollarda

Otokar, kooperatiflerin birinci tercihi olmaya devam ediyor. Markayı son olarak Ankara Çubukcu Otobüsçüler ve Minibüsçüler Taşıyıcılar Kooperatifi ile Hakkari Yüksekova S.S. 6 No'lu Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi, Otokar Sultan 125S ve Sultan Maxi araçları filolarına kattı. Toplamda 35 adet araç lan koopedatifler yolcularına artık daha lüks hizmet vereceklerini söyledi. *Sayfa 8*

Motorin Fiyatları

İstanbul	3.29	Adana	3.28
Ankara	3.33	D.Bakır	3.35
İzmir	3.28	Kayseri	3.32

Herkesin buluşma noktası TEMSA

■ Seyahat firmaları, şehirçi ve şehirler arası yolcu taşımcılığı yapan kooperatifler ile Türk futbolunun devleri, ulaşımlarını sağlamak için Temsa Global A.Ş.'yi tercih ettiler. Kütahya Metro 'Amiral Gemisi' Diamond, İzmir Otogarı Prestij Super Deluxe, Tarsus Ulaşım A.Ş. Prestij City ve Beşiktaş ile Fnerbahçe ise yurt dışı kamplarında ulaşımlarını sağlamak Safari HD tercih edilen modeller oldu. *Sayfa 11*

Yıldız parlamaya devam ediyor

Mercedes-Benz Türk markalı yeni araçlar, verilen bir davetle personel, turizm ve öğrenci taşımacılığı yapan firma ve derneklere tanıtıldı. Otobüs ve Kamyon satışlarında yakaladığı başarıyı hafif ticari araç segmentinde de devam ettirmek isteyen Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin verdiği yemeğe, dernek başkanları, üst düzey yetkililer ve Mercedes-Benz yetkilileri yoğun katılım gösterdiler. *Sayfa 10*

Çorum'a kocaMAN yetkili servis

MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş., yurt çapında servis ve yetkili bayii yatırımlarına hız kesmeden devam ediyor. Firma son bayini Çorum'da hizmete açtı. 3 bin metrekaresi açık, toplama 6 bin metrekarelik alanda hizmet verecek olan Çorum MAN, 29'ncu servis olma özelliği taşıyor. *Sayfa 9*

Kalite mi, ucuz fiyat mı?

■ Tatil sezonunda otobüsçülerin ne durumda olduğunu araştırdık. Pamukkale ve Varan Turizm yektilileriyle yaptığımız görüşmeler sonucunda, tatil sezonunda sektörün durumunun aslında firmaya göre deşiğişlik gösterdiği sonucuna vardık. Otobüsçülerin en büyük ve ortak sıkıntısının ise değişmez motorin fiyatları olduğu yine dile getirildi.

■ Varan Turizm Genel Müdürü Hakan Özder, uçuktan sonra kendileriin tercih edilmesinden kaynaklı sıkıntı yaşamadıklarını belirterken, Pamukkale Turizm İstanbul İşletmecesi Hüseyin Arttırdı ise doluluk oranında sorun yaşadıklarını; durumun böyle devam etmesi ve yolcu sayısında artış olmaması halinde sefer sayılarını azaltma yoluna gideceklerini söyledi.

■ Ortaya çıkan tablo, 'Karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe önceliğin kalite mi yoksa ucuz bile fiyatı mı olmalı?' sorusunu doğurdu. *Sayfa 7*

sayfa 2 8/6/08 6:37 PM Page 1

C M Y K

TERS AÇI

TOFED Başkanı

Mustafa YILDIRIM

Ülkeye katkı sağlayan ancak kendine hayrı olmayan sektör

Bilindiği gibi ülkemizde ana taşıma sistemi karayoludur. Sanılanın aksine gelişmiş ülkeler de dâhil tüm dünyada yolcu ve yük taşımacılığı ağırlıklı olarak karayolu ile yapılmakta olup, karayolunun taşımadaki payı da yıldan yıla artmaktadır.

Başta Avrupa olmak üzere gelişmiş dünya ülkelerinde, karayolu yoğun olarak özel otomobiller için kullanılırken, ticari yük ve yolcu taşımacılığında ağırlıklı olarak demiryolu kullanılmaktadır.

Ülkemizde ise cumhuriyetin ilk yıllarından sonra yanlış tercih sonucu raylı sistem yapımı durdurulmuş ve karayollarına ağırlık verilmiştir. Bunun sonucunda, tamamı özel sektör tarafından yürütülen karayolu taşımacılığı, özellikle yolcu taşımacılığında gelişmiş dünya ülkelerine dahi örnek teşkil edecek kalite, güven ve hizmet seviyesine ulaşmıştır. Üstelik Avrupa'da yolcu taşımacılığında ağırlıklı olarak kullanılan raylı sistemleri Türkiye'de karayolu yolcu taşımacılığı ile kıyaslarsak, Türkiye'de yolcular artan maliyetlere rağmen otobüsler ile 1/4 daha ucuza taşınmakta ve hatta 24 saat hizmet verilmektedir.

Günümüzde dolaylı olarak 225 bin kişiyi istihdam eden, yılda 175 milyon kişiye ulaşım hizmeti temin eden karayolu insan taşımacılığı; üstlendiği sosyal, ekonomik, kültürel sorumluluğun yanında ülke ekonomisine de çok önemli katkılar sağlamaktadır.

Turizm hizmetlerinin de tamamlayıcı unsuru olan karayolu insan taşımacılığı sistemimiz yarattığı ulaşım özgürlüğü ile ülkemizi bir ulaşım cennetine dönüştürmüştür. İftiharla söyleyebiliriz ki; gelişmiş ülkeler başta olmak üzere tüm dünya ülkelerinden daha iyi yaptığımız en önemli iş kolu şehirlerarası insan taşımacılığıdır. Yatırımları 5 milyon Euro'yu, yıllık cirosu 2 milyar 250 milyon Euro'yu bulan sektörün ülke ekonomisine yıllık katkısı 1 milyar Euro'yu bulmaktadır.

Taşımacılık sektörünün dünden bugüne yaşadığı gelişmeyi irdelememizin ardından bir de mevcut durumunu ve sıkıntılarını değerlendirelim.

Sektör, son yıllarda olumsuz gelişmeler yaşamasına rağmen sürekli kendini geliştirip yenileyerek ve kurumsallaşmaya giderek halkımıza üst düzeyde hizmet vermeye devam etmektedir. Bu kapsamda; son dört yıldan beri Karayolu Yolcu Taşımcılığı dışındaki yolcu taşımacılık sektörleri, (özellikle Havayolu Yolcu Taşımacılığı) Devlet tarafından desteklenip sübvanse edilirken, bu sektör başta akaryakıt olmak üzere artan maliyetler ve diğer olumsuz koşullara rağmen bilet fiyatlarını arttırmadan faaliyetlerini sürdürmeye ve hizmeti en üst düzeyde halkımıza sunmaya devam etmektedir. Ancak, bir taraftan artan maliyetler, diğer taraftan özelikle havayolu ile rekabet karayolu yolcu taşımacılık sektörünü zor bir duruma sokmuştur. Üstelik özel otomobillerin günden güne artması karayolu yolcu taşımacılığını olumsuz olarak etkileyen hususlardan bir diğeridir.

Yolcu taşımacılığı sektörünün bir diğer sıkıntısı da terminaller. Yolcu terminalleri şu anda sahip olduklarının aksine, modern, çağdaş ve standart bir duruma getirilmelidir. Günümüzde mevcut olan bazı yolcu terminalleri amaca uygun yapılmamış ve uygun projelendirilmemiştir. Bundan dolayı söz konusu yolcu terminalleri işletme maliyetlerini arttırdığı gibi sektöre de istenilen hizmeti yeteri kadar sunamamaktadırlar. Bu nedenle, bundan sonra inşa edilecek olan yolcu terminalleri TOFED'in görüşü alınarak Ulaştırma Bakanlığı'nın onayı ile yapılmalıdır. Ayrıca, terminal ücretleri Türkiye genelinde Ulaştırma Bakanlığı tarafından belirlenmelidir. Ancak, bu fiyatlar sektöre ilave mali yük getirmeyecek oranlarda olmalıdır.

Malumunuz pek çok terminalde araç giriş-çıkışları esnasında fahiş fiyattan ücretler ödenmekte; zaten sıkıntı içerisinde olan otobüs firmalarının omuzları üzerine daha fazla yük eklenmektedir. Kimi güzergâhlarda neredeyse boş sayılabilecek oranda dolulukla hareket ediyorlar. Bırakın kar elde etmeyi, para dahi kazanamayan firmalar, ödenen terminal giriş-çıkış ücretleri ile darbe üstüne darbe almaktadır. Belirttiğim gibi bu durumun üstesinden ancak Ulaştırma Bakanlığı gelebilir.

Sağlıcakla kalın...

Rize'de okul servisleri denetlenecek

Rize Belediye sınırları ve mücavir alanları içerisinde yönetmelik kapsamında uygulamaya başlanan okul ve personel servis araçları özel izin belgeleri verilmeye başlandı. 3 Temmuz 2005 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren 5393 sayılı belediye kanununun 15. Maddesinin "p" bendine dayanılarak hazırlanan Rize Belediyesi servis araçları yönetmeliği, belediye meclisinin 11 Temmuz 2008 tarihli 2008 – 49 no'lu kararı ile kabul edildi.

Güzel rakamlar bunlar (!)

TÜİK Dış Ticaret İstatistiklerini yayınladı. Rakamlar iç açıcı (!) Türkiye giderek ithal mallar ülkesi olmaya devam ederken, dış ticaret açığı aldı başını gidiyor. Tek olumlu gelişme ise ihracatın yüzde 31 oranında artması oldu.

Türkiye İstatistik Kurumu'nun (TÜİK) "Dış ticarette artış devam etti" başlığı ile açıkladığı '2008 yılı Haziran ayı Dış Ticaret İstatistikleri'nde ilk bakıldığında olumlu bir tablo görülüyor. Ancak rapora farklı açılardan bakıldığında aslında ortada olan durumun pek de pembe renkli, iç açıcı olduğu söylenemez.

Yayımlanan raporda verilen geçici veriler, 2008 Haziran dönemi ile 2007 Haziran döneminin kıyaslanmasıyla ortaya çıktı. Rakamlara göre; İhracat yüzde 31 oranında artış göstererek 11,761 milyon dolar seviyesine ulaştı. İthalat miktarı yüzde 36,4 oranında artış yakalayarak 19,465 milyon dolara ulaştı. En acı veren rakam ise, dış ticaret açığında ortaya çıkıyor. Tozpembe tabloya göre, dış ticaret açığında yüzde 45,7 artışla 7,704 milyon dolar rakamına erişti.

Raporda ayrıca şu enteresan veriye de yer verildi:

2007 Haziran ayında yüzde 62,9 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 2008 Haziran ayında yüzde 60,4'e gerilemiştir.

Bu yılın ilk altı aylık dönemi geçen yılın Ocak-Haziran dönemiyle kıyaslandığında ise ortaya çıkan tablo şu şekilde:

İhracat yüzde 38,7 artış göstermiş olup, elde edilen gelir 68,817 milyon dolar. İthalat yüzde 36,9 oranında artarak 105,830 milyon dolar ve dış ticaret açığı yüzde 33,6 artış kaydederek 37,014 milyon dolar seviyesine ulaştı.

Ülkeler bazında gerçekleşen ihracat ve ithalat rakamları, alışıla geldiği üzere pek bir değişiklik göstermedi. İhracatta Almanya liderliğini korurken, ithalatta da Rusya konumunu korumaya devam etti.

Ağırlıklı olarak Avrupa Birliğine yönelik gerçekleşen ihracatta yüzde 9,4 artış yakalanarak 5,722 milyon dolar kazanç elde edildi. AB ülkelerinin toplam ihracatta sahip oldukları pay da yüzde 48,7 seviyesine ulaştı.

Ülkelere göre ihracat rakamları şu şekilde:

Almanya1,138 milyon dolar, Birleşik Arap Emirlikleri 931 milyon dolar, İngiltere 751 milyon dolar ve İtalya 750 milyon dolar.

İthalat rakamları ise ülke bazında;

Rusya 2,965 milyon dolar, Almanya 1,845 milyon dolar, Çin 1,330 milyon dolar ve İtalya 1,126 milyon dolar.

İhracat şampiyonu da değişmedi. Alışıla geldiği gibi kara taşıtları ve aksam parçaları, 1,839 milyon dolarlık rakamla yine ihracat şampiyonu oldu. Demir ve çelik 1,726 milyon dolarlık ihracat rakamı ile ikinci sırada yer aldı. Makineler, mekanik cihazlar, kazanlar ve aksam parçaları 971 milyon dolar ihracat rakamına ulaşırken, elektrikli makine ve cihazlar ise 701 milyon dolarlık ihracat gerçekleştirdi.

İthalat cephesinde de pek fazla değişiklik olmadı. Mineral yakıtlar ve yağlar 4,566 milyon dolar ile en büyük ithalat kalemini oluştururken, demir ve çelik 2,629 milyon dolarlık rakamla ikinci sırada yer aldı. Makineler, mekanik cihazlar, kazanlar ve aksam parçaları ise 2,099 milyon dolar rakamına ulaştı.

Sonuç olarak, üretimden ziyade tüketime meraklı; yerli maldan ziyade ithal mallara olan merakımız, dış ticaret açığımızı kamçılayama devam etmekte ve pek çok ülke tarafından aleni bir şekilde yolunacak kaz olarak görülmeye devam etmekteyiz! Ama tabii ki bu durum anlayana, görmek isteyene!

Çağlayan, İTO üyelerini dinledi

Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan, İstanbul Ticaret Odası üyelerinin talep ve beklentilerini dinlemek üzere, beraberindeki 22 bürokrat ile birlikte İTO Meclis Binası'na bir ziyaret gerçekleştirdi.

Murat YALÇINTAŞ - Zafer ÇAĞLAYAN

İstanbul Ticaret Odası Meclis Salonu'nda düzenlenen toplantıya Zafer Çağlayan ve beraberindeki 22 bürokratın yanı sıra, İTO yönetim Kurulu Başkanı Murat Yalçıntaş, İTO Meclis Başkanı Muharrem Keçeli ve Yönetim Kurulu Üyeleri katıldı.

İTO üyelerinin Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan talep ve beklentilerinin görüşüleceği toplantı Murat Yalçıntaş'ın konuşmasıyla açıldı. Sanayi ve Ticaret Bakanı Zafer Çağlayan'ın "Devlet, özel sektörle haksız rekabet yapamaz, hem oyuncu hem de hakem olamaz" sözünü hatırlatarak söze başlayan Yalçıntaş, "Sayın Bakan'ımızla, bütün Bakanlık yetkilileri ile olan tüm ilişkilerimiz, her zaman sonuç alıcı ve sorun çözücü nitelikte oldu. Hiçbir zaman sözde kalmadı. Ne konuştuysak, mutlaka sonuçlanacak bir şeyse anında sonuçlandı, olmayacak bir şey ise olmayacağı söylendi. Bu bizim açımızdan çok önemi bir yaklaşım. Zaten Sayın Bakan'ımızın da 22 bürokrat arkadaşı ile beraber burada olması, Sayın Müsteşarımızın burada olması, belki de bu yaklaşımın en somut göstergesi" dedi.

Özel sektörün Türkiye sanayisine olan katkısına da değinen Yalçıntaş, imalat sanayinde üretimin yüzde 80'inden, yatırımlarda da yüzde 95'inden fazlasının özel sektör tarafından gerçekleştirildiğini ifade etti.

Yalçıntaş'ın konuşmasının ardından kürsüye gelen Bakan Çağlayan ise konuşmasında şunları dile getirdi; "Buraya ortak aklı harekete geçirmeye geldik. Sorunlarınızı ve önerilerinizi birebir dinlemek için buradayız." Türkiye'nin Avrupa ve dünyadaki konumuna da değinen Çağlayan, Türkiye'nin Avrupa'nın 6. büyük ekonomisine sahip olduğunu, özellikle otomotiv ihracatında çok iyi işler başardığı ifade etti. 2007 yılındaki otomotiv ihracatının 22 milyar dolar olarak gerçekleştiğini ve 121 ülkeye ihracat yapıldığını belirten Çağlayan, ?Türkiye'de her 24 saniyede bir araç üretiliyor. 125 milyar dolarlık 2008 ihracat hedefi de, ilk 6 aylık süreçte yakalanmış durumda. Otobüs üretiminde Avrupa'da birinci konuma geldik. 5 yıl önce 36 milyar dolar olan ihracatımızı, bu kadar kısa bir sürede 125 milyar dolara çıkarttık. Artık hiç bir şey eskisi gibi değil, olmayacak da. Türkiye, dünyada ilk 10'a girebilecek özelliklere ve yapıya sahip bir ülke" şeklinde açıklamalarda bulundu.

Türkiye'nin, Avrupa ve Uzakdoğu arasında yatırım yapılacak ülkeler arasında ilk sırada olduğunu belirten Çağlayan, "Avrupa bugün ciddi sıkıntılar içine girmiş bir durumda. Yatırım yapmak için dışarıya yönelen Avrupa ülkelerinin önündeki seçeneklere bakacak olursak; 10 saatlik mesafede Uzakdoğu ülkeleri yer alırken, Türkiye sadece 2 saat uzaklıkta bir konumda" şeklinde konuştu.

İSO verilerinde otomotiv sanayiinin 2007 karnesi

İstanbul Sanayi Odası (İSO) tarafından gerçekleştirilen 2007 yılı Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşunun sıralaması açıklandı. Peki, otomotiv sektörü bunun neresinde?

İstanbul Sanayi Odası (İSO) Başkanı Tanıl Küçük, 2006 Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin raporunu düzenlediği basın toplantısıyla açıkladı.

Yapılan toplantıda ihracatın alt sektörler itibarıyla dağılım ve değişim oranlarına göre yüzde 31'lik payla ilk sırada yer alan taşıt araçları sanayi ihracatının yüzde 36,9 oranında arttığı kaydedildi.

Ayrıca Türkiye'nin toplam ihracatı içinde motorlu kara taşıtları ihracatı 18,3 kat artış göstererek yüzde 15,9'luk payla ilk sırada yer aldığı vurgulandı.

✻ Ford Otomotiv istikrarı elden bırakmıyor

İSO'nun yapmış olduğu araştırmalarda 2005 yılından beri istikrarını bozmadığı gözlenen Ford Otomotiv Sanayi A.Ş. 2007 yılında da istikrarını koruyarak Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşu arasında üretimden satışlarda ikinci sırayı aldı. Ford Otomotiv Sanayi'nin dönem kârı da 600 milyon 37 bin 391 YTL olarak belirtild.

✻ Honda Türkiye AŞ yükselişe geçti

2006 yılına oranla çıtayı yükselttiği görülen Honda Türkiye A.Ş., 2007 yılında 75 milyon 208 bin YTL'lik dönem karında 51 basamak yükselişe geçerek 54'üncü sıraya yerleşti.

✻ Toyota gerilemeye devam ediyor

İSO tarafından düzenlenen 2007 sanayi kuruluşları sıralamasında Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş. geçen yıla oranla bir sıra gerileyerek 5'inci sıraya yerleşti. 2006 yılında da 500 büyük sanayi kuruluşu sıralamasında 2005'e göre bir basamak gerileyerek dördüncü sıraya yerleşmişti.

✻ Oyak Renault ve Mercedes-Benz Türk A.Ş.'den istikrarlı yükseliş

İki yıldır üretimden satışlarında istikrarlı yükselişini koruyan Oyak Renault 2007 sıralamasında 177 milyon 202 bin YTL'lik dönem karıyla bir basamak daha yükselerek 4'üncü sıraya yerleşti.

Mercedes-Benz Türk A.Ş. de 2005 yılından bu yana elde ettiği yükselişi devam ettirerek 2007 yılı 500 büyük sanayi kuruluşu arasında 12'inci sıraya yükseldi.

✻ 10 basamak ve üzeri sıçrama yapanlar

İSO tarafından yapılan araştırmaya göre Tırsan Treyler San. Tic. ve Nakliyat A.Ş. 2007 yılında 12 milyon 128 YTL dönem karı elde ederek, bir önceki yıla göre 37 basamak yükselerek 216'ıncı sıraya yerleşti.

Diğer on basamak ve üzeri ilerleme kaydedenler arasında Otokar Otobüs Karoseri Sanayi A.Ş. 15 basamak ilerleme kaydederken onu 12 basamak ilerlemeyle Anadolu Isuzu Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. takip etti.

✻ Tanıl Küçük; "Sanayi ile ilgili politikamız ne?"

Ayrıca basın toplantısında İSO başkanı Tanıl Küçük 2007 yılı kar oranlarındaki iyileşmelerin üretim artışı sonucunda gerçekleşmediğini belirtirken, "sanal bir iyileşmedir, bir yanılsamadır olarak betimledi.

1982 yılından beri Türkiye ekonomisinin ana lokomotifi konumunda olan sanayi sektörünün gücünün giderek azaldığını belirten Küçük, "1998 yılında cari fiyatlarla sanayi sektörünün GSYİH içindeki payı yüzde 26,8 iken on yıl sonra 2007'de bu pay yüzde 19,5'e gerilemiştir. Aynı şekilde imalat sanayinin GSYİH içindeki payı da yüzde 23,9'dan yüzde 16,5'e inmiştir" şeklinde konuştu.

Çin, Hindistan ve Rusya gibi ülkelerde sanayinin GSYİH'da artan payına değinen Tanıl Küçük, "Türkiye'nin sanayiye, sanayileşmeye bu ülkelerden daha mı az ihtiyacı var?" diyerek sanayinin içinde bulunduğu durumun altını çizdi.

Turizmden köşeyi döndük (mü acaba?)

TÜİK, 2008 yılı ikinci dönem turizm gelirlerini irdeleyen raporunun sonuçlarını açıkladı. Rapora göre, bir önceki yılın aynı dönemi kıyaslandığında yüzde 25,9'luk artış kaydedildi.

Her yıl ülkemizi ziyaret eden yabancı turistlerin ülkeye bıraktıkları döviz miktarı ve ne kadar turist geldiği hakkında çeşitli rakamlar açıklanır. Rakamların ardından da tatil yörelerindeki esnafın görüşleri alınır, "Nasıl bari bu yaz para kazanabildiniz mi?" diye. Cevap ise aynıdır… "Gelen turistler otelden çıkmıyor ki… Sürekli otelde kalan müşteriden biz nasıl para kazanalım? İsterse 100 milyon turist gelsin…" sözlerini sıkça işitiriz.

İçten içe her yıl ülkemize gelen yabancı turist sayısının fazlalığı ile gurur duyarız… Ancak işin arka planına baktığımızda, ego tatmininden öteye geçemiyor bu sevinç…

Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK) her sezon, hatta her ay olduğu gibi, bu ay/sezon da turizm gelirleri ve profilleri raporu hazırladı. Ortaya çıkan tozpembe tabloya göre, geçtiğimizi yıla kıyasla ülkemize gelen turistler yüzde 25,9 oranında daha fazla harcama yapmışlar. Sağ olsun sevgili turistler, ülkemize 4 milyar 963 milyon 206 bin 987 dolar bırakmışlar. Bırakılan yaklaşık 5 milyar dolarlık dövizin 3 milyar 953 milyon 508 bin 819 dolarlık bölümü yabancı turistlerden, 739 milyon 698 bin 168 dolarlık bölümü ise yurtdışında ikamet eden Türk vatandaşlarından elde edildi.

TÜİK'in 2008 2'nci Dönem Turizm Geliri raporunda yer alan verilere göre, yurdumuzda en fazla harcamayı yapan turist profili 3 milyar 620 milyon 389 bin 981 dolar ile kişisel çabaları ile gelen turistler olurken, paket turlar ile tatile gelen turistler 1 milyar 72 milyon 817 bin 6 dolarlık harcama gerçekleştirdiler.

İkinci dönemi oluşturan Nisan, Mayıs ve Haziran ayları ele alındığında ise, en fazla harcama yapılan ay Haziran olarak görülüyor. Haziran ayı içerisinde yapılan harcama miktarı 1 milyar 948 milyon 181 bin 766 dolar, Mayıs ayında 1 milyon 692 milyon 14 bin 157 dolar ve Nisan ayında ise 1 milyar 52 milyon 11 bin 64 dolarlık harcama gerçekleştirildi. Nisan-Haziran dönemleri arasında kişi başına düşen ortalama harcama miktarı ise yabancı turistlerde 579 dolar, yerli turistlerde 927 dolar olarak açıklandı.

TÜİK aynı rapor içerisinde yurdumuzdan çıkış yapan ziyaretçi istatistiğini de açıkladı. Verilere göre, ikinci dönem toplamında çıkış yapan ziyaretçi sayısı 7 milyon 622 bin 173 kişiye tekabül ediyor. Toplam rakamın 6 milyon 824 bin 440 kişisi yabancı uyruklu, 797 bin 733 kişisi ise yurtdışında ikamet eden Türk vatandaşları şeklide açıklandı.

sayfa 4 8/6/08 6:35 PM Page 1

C M Y K

FARKLI BAKIŞ

Okan ALTAN

Otomotiv Yöneticileri

2008 yılının Fortune 500 listesinin yer aldığı orijinal dergiyi karıştırıyordum. A.B.D.'nin en büyük hacimli fakat en çok zarar eden şirketleri arasında General Motors gözükürken, derginin bir sayfasında en çok kar eden ve en çok zarar eden şirketlerinin tepe yöneticileri biraz espri ile ele alınmış… En çok kar eden şirket başkanları, saçlarını soldan sağa tarıyorlarmış. GM'in Başkanı gibi en çok zarar edenler ise, sağdan sola?!..

Bir anlamı var mı bilmiyorum, fakat ben de saçlarımı sağdan sola tarıyorum ve sektör için büyük avantajlar ve kazançlar sunan, bireysel olarak ise önemli gelir getirmeyen otomobil medyasının bir mensubuyum.

2004 yılında Sergio Marchionne FIAT'ın CEO'su olduğunda, FIAT'ın otomobil birimi günde 3,7 milyon dolar zarar ediyordu. Tüm dünya ekonomi basını, o tarihlerde FIAT kime satılacak spekülasyonları yapıyordu. Fakat Marchionne, FIAT otomobillerinin tüm yönetimi değiştirdi. Gencecik bir kadro ile FIAT otomobillerinin tüm yelpazesini de müthiş bir hızla gençleştirdi. Fazla değil, tam 4 yıl sonra ise, FIAT otomobilleri İtalya'nın en çok kâr eden şirketlerinden biri oldu. Sempatik Sergio ise, Automotive News'in 2008 yılının Otomotiv Endüstri Lideri olarak açıklandı.

Marchionne işe başladığında FIAT'ın ortağı olan General Motors ise, halen büyük zararlar açıklamaya devam ediyor. Demek ki, FIAT'ı da eksilere sürükleyen GM'miş, yorumunu basitçe yapabiliyoruz.

GM bugün, "Zararın neresinden dönülürse kârdır? diyerek, Hummer markasını kapatacağını; Avrupa'da Saab'ın, Amerika'da da Chevrolet'nin alt markalarından ikisinin satılabileceğini sektörel fısıltılar halinde duyuruyor…

Ford Motor Company'nin A.B.D.'deki durumu da malum…

Toyota ise, tek başına bir marka olarak dünya lideri olmuş durumda.

Küresel otomotiv haritasına baktığımızda, dünyada kârlılığını sürdüren şirketlerin, tamamının tek bir markaya konsantre olmuş olduklarını görüyoruz.

Tek bir markaya konsantre olan şirketlerin tepe yöneticileri de, kendi karizmalarıyla, markaların imajını bütünleştirip, en küçük otomobil modelinde bile, bireysel başarılarını tüketici ile paylaşıyorlar.

FIAT'ın MiniCargo projesi, Linea ve 500 sürprizlerini her gördüğümde, kadife pantolonlu ve koyu renk süveterli Sergio Marchionne aklıma geliyor. Karizmatik yöneticinin, karizmatik oyuncakları…

Rick Wagoneer'i ise, ne çok başarılı Opel modelleri, ne süslü Cadillac'lar ne de LPG donanımlı küçük Chevrolet'ler ile yan yana düşünebiliyorum. Bob Lutz, GM'in R&D'sinin bağlı olduğu Başkan Yardımcısı ise, uzun boyu, yaşına rağmen müthiş yakışıklı duruşu ile Corvette'ler, XLR'lar, Tahoe'lar gibi dev Amerikanlara çok yakışıyor gerçekten. Fakat kendisi maalesef GM'in finans ayağından sorumlu değil…

Neyse bu başarılı, başarısız yönetici örneklemeleri uzatıldıkça uzatılabilir.

Ancak, naçizane, tamamıyla bireysel görüşüm olarak;

Türkiye'deki Otomotiv Yöneticilerini, kendi markaları içinde hangi modellerle çok kolay hatırlanabileceklerini, ya da şöyle diyeyim, bir yönetici ismi geçince hangi otomobil modeli aklıma geliyor, onun bir (kesinlik ciddi olmayan) karışık listesini Sizlerle paylaşmak istedim.

Buyurun bakalım, kim hangi otomobili hatırlatıyor:

İbrahim Aybar (Renault-MAİS) = VelSatis (centilmen), **Ali Pandır (TOFAŞ) = Linea (ekonomi ustası),** Aykut Özüner (Ford OTOSAN) = Mondeo (yüksek eğitimli ve genç), **Kurthan Tarakçıoğlu (Hyundai ASSAN) = FX Coupe (hızlı ve rekabetçi),** Özcan Keklik (GM Türkiye) = 9-5 Aero (kaliteli, güçlü), **İlkim Sancaktaroğlu (Nissan Türkiye) = Murano (dost, keyifli),** Vedat Uygun (Doğuş VW) = VW Passat Variant (teknik, fakat "baba"), **Gino Bottaro (Doğuş Otomotiv) = Audi TT (modern, bilgili),** Anıl Gürsoy (Doğuş Otomotiv) = Porsche GT2 (taktisyen, zeki), **Edmondo Morigi (Suzuki Otomobil) = Suzuki Swift 4x4 (mantıklı, güvenilir),** Süer Sülün (Mercedes-Benz Türk) = Mercedes Travego (kuvvetli, büyük), **Ali Vahabzadeh (Borusan Otomotiv) = BMW X6 (farklı, entelektüel),** Ayhan Ölçer (Land Rover) = Range Rover (zarif, aile reisi), **Sami Nacaroğlu (Bayraktar Otomotiv) = Citroen C5 (akademisyen),** Uğur İrfanoğlu (Chrysler) = Dodge Nitro (karizmatik), **Ümit Karaaslan (Honda Türkiye) = Honda Accord (politik),** Alp Evcimen (Çelik Motor) = Kia Cee'd (mütevazı), **Yusuf Soner (TemSa) = Mitsubishi Lancer (işi bilen),** İbrahim Orhon (ToyotaSa) = Land Cruiser (sağlam), **Emir Berduk Marşan (Yüce Auto) = Skoda Superb (sessiz, nitelikli).**

Ben mi? Ben kendimi bir Aston Martin Vantage'e yakıştırıyorum. Fakat, saçlarımı da sağdan sola taradığım için olsa gerek, Türkiye şartlarında bir türlü kendimi, o aracın yakınında bile göremiyorum!..

Halk Otobüsleri nereye gidiyor?

Ulaşım Otomotiv Dış Tic. Ltd. Şti. sahibi Göksel Purtuloğlu, toplu taşımada getirilecek olan yeni sistemler ve halk otobüsleri hakkında ortaya atılan iddialara bakın ne cevaplar verdi.

İnsan taşımacılığında son birkaç yıl içinde geliştirilen projelerle toplu taşımada büyük bir atılım gerçekleştirilmek isteniyor. Tüm bu gelişimlerin arasında Toplu taşımadaki otobüs modu ise ikiye bölünmüş durumda. Bir yanda halk otobüsçüleri, diğer yanda ise İETT kalıyor. Tüm gelişmelerle birlikte ister istemez ortaya bazı söylentiler çıkıyor. Bizlerde Taşımacılar ekibi olarak hem toplu taşımadaki son gelişmeleri hem de Halk Otobüsleri hakkında ortaya atılan bazı iddiaları Ulaşım Otomotiv Dış Tic. Ltd. Şti. sahibi Göksel Purtuloğlu ile görüştük.

Akbil sistemine alternatif olarak Akyolbil sistemine geçileceğinden bahsediliyor. Bu sistem hakkında bilginiz var mı, nasıl değerlendiriyorsunuz?

Akbil, yılbaşından sonra kademeli olarak kalkacak ve yerine benzer bir kart sistemi getirilecek. Otobüs duraklarına yolcuyu bilgilendirmek için kamera sistemi koyacaklar. Örneği, Topkapı'dan kalkan bir aracın kaç dakika sonra bulunduğunuz durakta olacağını görebileceksiniz.

Sökmezlerse tabi…

İyi bir noktaya değindiniz. Ama pahalı bir sistem önlemini alırlar diye düşünüyorum. Olaya başka bir boyuttan da bakmak lazım. Mesela Akbil Halk Otobüslerine takıldığı zaman araç başı 2 bin dolar istendi, sonra onu düşürdüler ama yine bir miktar aldılar. Şimdi Akyolbil takılacak yine para alınacak.

Bu sistem sadece İstanbul içinde mi kullanılacak?

Akyolbil; kredi kartı gibi olacak, İstanbul'da her yerde kullanılabilecek. Günlük yaşantınızda aklınıza gelecek her aktivitede kullanabileceksiniz. Fiyat şekillenmesi İstanbul'a göre yapılıyor. Her belediyenin kendine göre bir sistemi var artık. Çünkü şehirden şehre fiyatlar değişiyor.

Ortak bir sisteme geçilse, bir öğrenci Türkiye'nin her yerinde öğrenci değil midir?

Dediğim gibi belediyelerin kendi sistemini oluşturmasından kaynaklanan bir sorun bu. Bende bu konuyu sürekli dile getiriyorum çünkü yolcularımızda bu durumdan şikâyetçi. Günümüzde ki teknolojiyle sorunun düzelebileceğini düşünüyorum ama üstüne gidilmesi gerekiyor. Mesela, İstanbul'da öğrenci Akbil'im var bu sadece İstanbul'da geçerli. İstanbul'da Akbil satış gişelerin bir cihaz konulacak ve her öğrenci cihazda yükleme yapabilecek. Aslında çok basit bir sistem. İnsanların elinde ama insanların işine gelmiyor.

Özel halk otobüsü yolcularının şikâyet ettiği durumlar oluyor, bu sorun neden kaynaklanıyor?

Biz Özel Halk Otobüsçüleri olarak diyoruz ki, özel halk otobüslerini bir havuz sistemi içine sokun, İETT ile ortak çalışsınlar. Yarıştı, kapıştı, yolcuya sert davrandı gibi konular ortadan kalksın, kilometre hesabı çalışsınlar. Örneğin, 18 saat çalışan, 400 kilometre yapan bir otobüsçü düşünün. 400 çarpı, 5 YTL ay sonu veya 15 günde bir onun hesabına yazılsın. Bu sefer şoför diğeriyle yarışmayacak, servisine geç kalmayacak, arabasını tehlikeli kullanmayacak, yolcu şikâyet etmeyecek. Maalesef bunu yapmıyoruz, artık sistematik bir şekilde çalışmamız gerekiyor.

Son zamanlarda halk otobüslerini kaldıracaklar diye bir söylenti var.

Halk otobüslerini kaldırmak değil, minibüsleri halk otobüsü yapmayı düşünüyorlar. Ankara denedi yapamadı. Melih Gökçek, 500 arabayı kaldırdı. Sözleşmesi olanlara 15 yıl süre tanıdı, süre sonun da yine haklarını geri verdi. İstanbul'da 2 bin 500 halk otobüsü demek 200 bin insan demek. Her otobüsün 4 çalışanı, tamircisi, bakımcısı, mazotçusu var. İstanbul'daki petrol istasyonları halk otobüsleriyle besleniyor. Bir aracın ortalama 400–500 milyon günlük yakıtı var, bu çok ciddi bir rakam. Bir aracın aylık yakıt masrafı 15 milyar yapar. 15 milyarı 2 bin 52 ile bir çarpın çıkan rakama bakın. Halk otobüslerinin kaldırılmasını bırakın, benim görüşüm İETT'nin halk otobüslerine bağlanması lazım. Çünkü Türkiye'de böyle rahat bir sistem yok. İETT kendini fes etsin, aynı oranda halk otobüsü başlasın, hiç bir sorun olmaz. Çünkü esnaf bu işi her şeyiyle biliyor. Yapılacaksa tamamen özelleştirilecek ki, Ayazağa garajında 550 araç özelleştirildi, oraya ihaleye girdik, her ne hikmetse elimizden alındı.

İhale süreci nasıl gelişti?

Üç, dört firmayla ihalede savaştık. En yüksek teklifi verdik, 500 aracı aldık. Fakat 3-5 ay sonra tek başımıza bu işi başaramayacağımız gerekçesi ile yüzde 50 yurtdışı kaynaklı bir ortak istediler. Macar firmasıyla anlaştık, bu problemli firmadır diye kabul etmediler. Neden kabul etmediklerini halen anlamıyorum.

Son zamanlarda mazota yapılan zamları göz önünde bulundurursanız, zarar ediyor musunuz?

Son birkaç aydır ediyoruz, çünkü ücretler çok düşük. En son zam 2005 Temmuz?da verildi. 2005 Temmuz?da bir kişi aşağı yukarı 1 litre mazottu. Şu anda İETT'nin kademeli sistemi var. Bir kere biniyorsunuz arabaya 1,30 lira veriyorsunuz, ikinci araca bindiğinde 60Ykr basıyorsun. Ortalamaya vurduğunda yükseleceğine düştü. Hatta bir öğrenci ikinci binişinde 20 Ykr basıyor. Dolayısıyla, 30 tane öğrenci 1 litre mazot bile etmiyor. Bu sistem devam ederse yaya gideceksiniz, çünkü ortada otobüs denilen bir şey kalmayacak. Kazanmayan hiçbir kurum ayakta kalamaz. Bugün İETT arkasına almış bir güç ayakta duruyor. Ama o güçler çekilse İETT fes edecek kendini. Bu sefer de ya ticari taksiye bineceksin, ya da minibüse bineceksin. Ama 20 Ykr yerine 50–60 Ykr verilse daha güçlü arabaya binilecek.

Avrupa Birliği'ne girişle otobüslere klima takma zorunluluğu getirilecek. Bununla ilgili çalışma yaptınız mı?

Türkiye Avrupa Birliği'ne girecek, alçak taban otobüs alacak dendi. Biz o ebatlara göre Mercedes ile anlaşma yaptık. O zaman benim aracım 200 bin marktı, 100 bin marka araç vardı. Ama yarını düşünerek onu aldım. Ne oldu, 100 bin mark zarar ettim. 13 senedir klima deniliyor. Ama bizim araçlarımıza olmuyor ki klima, araçların değişmesi lazım. Kazanmayan araç nasıl değişecek?

İstanbul'da minibüs rakamlarının bu kadar fazla olması ve her geçen gün artması hakkında ne düşünüyorsunuz?

İstanbul'u çok büyük sıkıntılar bekliyor. Bugün İstanbul'da 10 bine yakın minibüs var, bu ciddi bir rakam. Seyrantepe-Topkapı, Sarıyer-Beşiktaş gibi hatların 1 buçuk trilyona yakın değerleri var. Bugün 2 bin 50 halk otobüsü, 8 bin minibüs diyelim ki düştü. İnsanlar aydınlatılmıyor bu konuda bir düşünün İstanbul'un hali ne olur. Daha ciddi çalışmalar lazım, uygulamaya koyacak yan projeler hazırlanmak gerekiyor.

Halk otobüslerde cep telefonuyla konuşulmasının araçlara zarar verdiği, direksiyonları kilitlediği düşünülüyor. Bu konu hakkında bilgi verebilir misiniz?

Cep telefonları araçları kilitlemiyor. Arabanını dışında telefonla konuşan insanlar, diğer arabayı kullananlar, durakta bekleyenler var. O zaman da arabanın devre dışı kalması lazım. Mesela ben arabaya yaslandım telefonla konuşuyorum, bu durumunda aracı etkilemesi lazım. İçindeki yolcuyla bir farkım yok. Ama şunu kabul etmemiz lazım, toplu taşıma içinde cep telefonu kullanılmaz, çünkü çok ses oluyor. Kimsenin kimseyi rahatsız etmeye hakkı yok ama teknik konuda katılmıyorum.

Göksal PURTULOĞLU

Tek Rakibimiz Hava Yolları

Tatil sezonunun başlamasıyla birlikte turizm sektöründe hareketlilik yaşanmasına rağmen, otobüs şirketleri kan ağlamaya devam ediyor.

Havayoluna yapılan ÖTV indirimi ve mazota gelen zamlarla birlikte, bir zamanların meşhur sloganı olan "Tek rakibimiz hava yolları" lafı gerçek oldu ve havayolu ile otobüs firmaları arasında yaşanan rekabet ciddi bir krize dönüştü.

Otobüs firmalarının ise bu konuyla ilgili yorumu "Tüm uyarılarımıza rağmen konunun üzerine fazla eğilmeyen Ulaştırma Bakanlığı bizim en çok kar yapacağımız yaz dönemini, zehir edeceğe benziyor" şeklinde.

■ **Fiyat kırmayıp zam yapıyorlar**

Hava ve deniz taşımacılığında yapılan ÖTV indiriminin peşinden mütemadiyen mazota her gün zam gelmesiyle giderlerinin yüzde 60'ı mazot harcaması olan otobüs firmaları, hava yolu şirketleri ile rekabet eder duruma getirildi. Maliyetlerdeki artış ve tüketicinin hava yolu taşımacılığına yönelmesiyle otobüsçüler iflasın eşiğine geldi. Firmalarını kurtarmaya çalışan kara yolu taşımacıları ise fiyat artışına giderek çözüm üretmeye çalışıyorlar. İstanbul Ticaret Odası'nın Mayıs ayı fiyat artışları ile ilgili yaptığı açıklamada en fazla fiyat artışı yaşayan kalemler arasında yüzde 20,01 oranla şehirlerarası otobüs fiyatları olduğu belirtildi.

■ **Müşteri kaybedecekler**

Müşterilerin havayolu taşımacılığına kaymasından şikâyetçi olan otobüs firmaları ise gerek mazottaki zamlar ve maliyetlerdeki yükselmelerden dolayı çaresizce zam yolunu seçtiklerini dile getiriyorlar. Fakat bilet fiyatlarındaki zamlarla birlikte, dar gelirli vatandaş treni tercih ederken bazı vatandaşlar da havayolunu tercih ediyor. Bu gelişmeler sonucunda da otobüs firmalarının ciddi manada müşteri kaybedecekleri öngörülüyor.

■ **Mevlüt İlgin: "Bilet fiyatları maliyetle baş başa"**

Tüm bu rekabet ortamında otobüsçülerin durumunu konuştuğumuz TOFET Genel Sekreteri Mevlüt İlgin de mevcut durum hakkında önemli açıklamalarda bulundu. Otobüs şirketlerinin çetin rekabet ortamında bir yıl önceki fiyatları kullanmak zorunda kaldığını belirten İlgin, son zamanlarda mazotta yaşanan zamlarla yeni sezonla birlikte firmaların bilet fiyatlarını daha gerçekçi rakamlara çevirdiğini belirtti. Buna ek olarak İlgin, mevcut rakamların da yaz aylarında geçerliliği olduğunu ve bu dönem içerisindeki fiyatların da maliyetle neredeyse baş başa gittiğine dikkat çekti.

■ **Ucuz bilet reklamları sahte**

Mevlüt İlgin, Otobüs ile uçak firmaları arasında yaşanan rekabet ortamını değerlendirirken uçak bileti fiyatlarındaki mevcut durumun gerçeği yansıtmadığına değinerek, "Onlar ucuza taşımıyorlar. Ucuza taşıyormuş gibi görünüyorlar. Bunların verdikleri ilanlar, reklamlar yanıltıcı. 59ytl'den başlayan fiyatlarla diyorlar. Oraya gittiğinizde 59ytl biletlerimiz kalmamıştır diyorlar. 150 ytl 200 ytl den satış yapıyorlar. Bu konunun Ulaştırma Bakanlığı tarafından bu yanıltıcı reklamların yasaklanması lazım" diye konuştu.

Otobüsçülerin yaşadıkları krize ÖTV'nin de etkisi olduğuna değinen İlgin "Bizim Özel Tüketim Vergisinin fazlalığından şikâyetimiz var. Öbür taraftan özel tüketim vergisinin ayrıca akaryakıt fiyatı ile birleştirip, katma değer vergisi ile birlikte alınıyor. Bizden ÖTV'nin de KDV'sini alıyorlar. Bizim şikâyetimiz bu ÖTV'nin yüksekliğinden" dedi.

■ **Seyahat acenteleri çözümü uçak bileti satmakta buldu**

Otobüsçülerin yaşadıkları sorunun gerek Maliye Bakanlığı gerek Ulaştırma Bakanlığı tarafından dikkate alınmadığını gören firma sahipleri kriz yaşarken, seyahat acenteleri de otobüs bileti satışlarının yanında hızlı bir yapılanma ile hava yolu şirketlerinin de biletlerinin satışına başladılar.

■ **Sezon açıldı firmalarda kâr yok**

Jet Turizm'in Beşiktaş acentesinin satış sorumlusu Ekrem Sarıtaş da otobüs biletlerinin satışlarındaki düşlere dikkat çekti. Yaşanan zamlarla birlikte otobüs firmalarının kârlarında artış değil bilhassa maliyetlerini ancak kurtarabildiklerini belirtti. Sarıtaş buna ek olarak "Sezon açıldı ama çoğu firma sallantıda, kâr edemiyor. Bu durumun yaşanmaya başladığı son birkaç senede birçok otobüs firması iflas etti. Bunun içinde Boss gibi büyük bir firma da var. Ama mazota gelen zamlar; firmaların biletleri zamlandırmasına sebep oluyor" dedi. Ekrem Sarıtaş geçen sene den bu seneye piyasada ciddi bir fark yaşandığını, bunu anlamının bu sene ile geçen seneyi kıyaslamaktan geçtiğini belirterek, "Biz geçen sene Nisan ayının sonlarında piyasadaki canlanmayı hissederdik ama bu sene Haziran ayının ortasına geldik, hâlâ bir canlanma yok. Bu sadece bizde değil bütün piyasada böyle" dedi.

■ **Vatandaş zamlara tepkili**

Bilet fiyatlarındaki artışa vatandaşın tepkili olduğuna dikkat çeken Sarıtaş; "Vatandaş zamlara tepkili fiyatlar yüksek geliyor. Kimisi otobüsle uçak biletinin fiyatını karşılaştırıyor, zamandan kazanacağı için de uçağı tercih ediyor. Ekonomik gücü olmayanlarda trene yönelmeye başladı" diye konuştu.

■ **Daralma ileride daha da iyi görülecek**

Son zamanlarda, otobüs bileti satan acentelerin firmaların devamlılığı ve karlarını yükseltmek için, alternatif toplu taşıma sistemlerine kaydıklarını belirten Sarıtaş, "Otobüsle yapılan taşımacılıkta yaşanan bu sorunlar ister istemez firmanızın devamını sağlamak için çeşitli çözümler üretmeye itiyor. Biz de altyapı çalışmamızı gerçekleştirdikten sonra hava yolu şirketlerinin biletlerini de satmaya başladık. Bazı firmalar bunun yanında tren biletleri satmaya başladılar. Bana göre son zamlarda otobüsçüler ciddi bir daralma yaşıyorlar. Bu daralma ileride daha da iyi görülecek" şeklinde konuştu.

Silopi otogarında gece tarifesi mi başlıyor?

Taksilerde bulunan taksimetrelerdeki gece-gündüz tarifesi tarihe karışırken Silopi Otogarı'nda bulunan bazı otobüs firmaları gece-gündüz tarifesi başlattı.

Birçok şehirde, taksilerde uygulanan taksimetrelerdeki gece- gündüz tarifesi tarihe karışırken Silopi Otogarı'nda bazı otobüs firmalarının şoförleri uygulamayı yürürlüğe koydular.

Mağdurları vatandaşlar, uygulamaya isyan ederek, "Biz Pazar günü Silopi Otogarı'nda bulunan bir firmayı aradık ve otobüslerinde yer olup olmadığını sorduk. Bizlere evet cevabı geldi. Tabi bizlerde yol ücretini sormadık, çünkü bir önceki gün gelmiştik. Gece otogara gittiğimizde hayretler içinde kaldık. Gündüz bilet ücretinin hemen hemen iki katını bizden talep ettiler. Neden diye sorduğumuzda, şoför öyle istiyor denildi. Böyle bir uygulama Türkiye'nin hiçbir yerinde yok, otobüs şoförü istedi diye gece tarifesi uygulanmaz" diyerek sitem edici açıklamalarda bulundular.

Gece tarifesinin Silopi'de sık sık gündeme gelen ve insanları rahatsız eden bir konu haline geldiğini ifade eden uygulama mağdurları, "Uluslararası yol üzerinde olan güzel ilçemizde bu tür vakaların yaşanmaması için yetkililerin biran evvel bu nahoş olaya el atması gerekliliğine inanıyoruz ve buradan firma sahiplerine sesleniyoruz. 'Otobüs ücretlerini şoförler belirleyemez. Hele otobüslerde gece tarifesi hiç olamaz.' Bu vesile ile yetkilileri göreve davet ediyoruz" diye sert konuştular.

sayfa 6 8/6/08 7:27 PM Page 1

C M Y K

AYNA

YTG-DER BAŞKANI

Ahmet TÜRKOĞLU

İnsan taşıma vahşeti ve T.C. Devleti (3)

Önce habere bakalım, sonra konuşalım:

Artvin'de traktör devrildi: 11 yaralı

Alınan bilgiye göre; Ardanuç ilçesinde, Hasan Karahan (43) yönetimindeki traktör (25 HD 490), Boyalı köyü civarında virajda devrildi. Sürücü ve römorktaki Hilmi (53) ve İsmet Alaçam(59), Süleyman Çendik (64), İzzet Orhan (74), Ekrem Öztürk (63), Dursun Sevinç (53), Eyüp Demirci (44), Tahir Celik (17) ve Mahir Karaca yaralandılar.

Yine kamyonda tarım işçisi kazası 20 yaralı

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)

Bu haber bize bir türküyü hatırlattı:
"Fındıklı bizim de yolumuz aman aman,
Hovarda çıktı da soyumuz aman,
Bu bizim eski de huyumuz aman aman…"
Bu kadarı, bize-bizi anlatmaya yetiyor.
Evet! Bu bizim eski huyumuz!
Eski huylarımızı mevsimlendirerek de sürdürmekteyiz. Hem de T.C. Devletimiz destekli.
Bunu anlatan bir eser de var (Semahat Özdenses bestesi):
"Her mevsim, içimden gelir-geçersin…"
Facialar; 4 mevsim içimizi delip-geçer,
Parlamentolar her dönem gelir-geçer,
Hükümetler konar-göçer, ama çözüm; yok!
Bu eserin devamı da; çözüm makamlarına sitemler sunuyor, adeta:
"Sen vefasız yolcu, kalbim viran edersin,
Merhaba demeden; elveda dersin…"
Bir çözüm etmeden; ya koltuklara veda ya da trafikle hayata veda ederler.
İki önceki yazımızı da aynı konuya ayırmıştık. Son yazıda da bu kötü haberlerden; çeşit örnekleri sunmuştuk.

Seyretmek daha acı?

İngiltere'de 1890'lı yıllarda ilk karayolu taşıtı trafiğe çıkış iznini alır. Bir süre sonra virajda devrilir, sürücü ölür. O dönem yetkilileri gelip-olayı ve yerini inceledikten sonra derler ki; "Bu işin de bir mühendislik dalına ihtiyacı olduğu anlaşılmıştır?" Hemen fakülte kurulur. Aradan en az; 115 yıl geçti, onlar ters(sol) sistemlerine rağmen, dünyaya Trafik Güvenliği Sistemleri de satacak kadar gelişim içindeler. Bizde ise, bunca seneye, bunca örneklere rağmen; fakülte kurulmadı. YYÖK kurulduktan sonra da buna YOK demekte ısrarlı inadı sürmekte.

Sarı çizmeli mi düzeltecek?

Elbette hayır! Devlet yapacak, ama devletten bu sebeple mali görevli ve yetkililer işbaşı etmemekte ısrarlılar anlaşılan. . .
Olay yerlerindeki meraklı seyircilerden daha tehlikelisi ve zararlısı gözlemcilerin seyretmesidir. Bu seyir destek anlamındadır.
Evet! Bu bizim eski huyumuz!

Cukkaya 20 Yeni kuruş

İETT otobüslerinde 1,50 YTL karşılığında şoförden alınan Akbil'in kullanımı esnasında alınan fazla (!) 20 Ykr, çileden çıkartıyor. Kullanılacak olan yeni istem ise kafalarda soru işareti bırakıyor.

Bu sistemin ne olduğu hakkında henüz kimseden bir açıklama gelmedi. Gerekçe ise; üretilen projenin başkaları tarafından çalınmamasını önlemek olarak belirtiliyor.

Henüz eski sistemle ortaya çıkan sorunlar engellenememişken yeni sistemle neyin amaçlandığını ve toplu taşıma yolcuları için artısının eksisinin ne olacağı hizmet alanlar tarafından bir muamma halinde.

■ Vergisiz kazanç

Tüm bunlar bir yana otobüs şoförlerinin kendi Akbil'lerini, bileti ve Akbil'i olmayan vatandaşlara 1,50 YTL'den kullandırmaları da yolcular tarafından, bu sistem içerisinde yaşanan diğer sorunlara ek olarak iddia ediliyor.

Bilindiği üzere Akbil'de Tam yolcu tarifesi 1,30 YTL'den hesaplanmaktadır. Fakat otobüs şoförleri bileti ve Akbil'i olmayan vatandaşlardan, şoförler kendi Akbil'lerinin kullanım ücreti olarak 1,50 YTL talep ettikleri ve kişi başı 20Ykr'luk haksız bir kazanç elde ettikleri diğer iddialara ek olarak yolcuların belirttiği sorunlar arasında.

Bu iddialar arasında en akıl almazı ise belediye otobüsü şoförlerine bu iznin, İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü tarafından verildiği.

■ Üç sistem arka arkaya

Geçtiğimiz yıllarda kara borsa biletlerin önlenmesi için önce sahte ve gerçek bileti birbirinden ayırt eden makineler kullanılmaya başlanmıştı. Hemen akabinde Akbil sistemine geçildi. Daha sonra peyderpeye tek bilet sistemi kaldırılmak için, beşi bir yerde adında beş biletin bir arada bulunduğu bir kart sistemi Akbil'e ek olarak getirildi.

Fakat tüm bunlara rağmen ortaya atılan iddialara baktığımızda anlıyoruz ki, her yeni sistem bir öncekinin açıklarını kapatmak isterken, kendisi de yeni açıklar oluşturuyor.

■ İzin, İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğünden

Tüm bu iddiaları ortaya koyduk ve işin gerçekliğinin ne boyutta olduğunun anlamak için rastgele seçtiğimiz bir belediye otobüsünün şoförü ile konuştuk.

Şoför bize Tam tarifeden Akbil'in 1,30 bastığını fakat kendilerinden Akbil talep eden yolculardan 1,50 YTL talep edebileceği izninin, İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü tarafından verildiğini belirtti.

■ Şok açıklama; "İzin sözlü olarak bizden"

Şoförün bu iddiası bize inandırıcı gelmediğinden dolayı 'Taşımacılar' olarak iddiayı İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğündeki bir yetkiliden kafamızda oluşan soruları yanıtlamasını istedik.

"Belediye otobüsü şoförleri Akbil'i olmayan yolculara, kendi Akbil'lerini 1,50 YTL'den kullandırmalarına siz mi izin verdiniz?" sorumuza İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğünde görüştüğümüz yetkili, "Evet, biz sözlü olarak izin veriyoruz. Kullanabilirsiniz diyoruz. Sonuçta vatandaş binse bileti olmasa ve dese ki, bileti, Akbil'i olan var mı o şekilde arayacağına böylelikle şoförde olan Akbili kullanabiliyor" şeklinde açıklık getirdi.

Otobüs şoförlerinin Akbil'lerini kullandırma ücreti olarak yolculardan 1,50 YTL talep ettiklerini ve bu sayede her kullanandan 20 Ykr kazanç elde ettikleri iddiasının olduğunu söylediğimiz aynı yetkili konuyla ilgili olarak; "Evet, izin veriyoruz. O şoförün kazancı. İETT yönetimi olarak orada şoförün, Akbil'siz olan vatandaşlarımıza yardımcı olmasına biz müsaade ediyoruz" şeklide açıklamada bulundu.

■ Buna rağmen vatandaş tercih ederse

İETT yetkilisi ek olarak, Akbil'in ve beşi bir yerde biletin piyasada satıldığını ve vatandaşların bunu temin edebileceğine değinerek buna rağmen yolcular bunu tercih ediyorlarsa biz de şoförlere bu izni veriyoruz şeklinde sözlerini tamamladı. Anlaşılıyor ki İETT vermiş olduğu bu sözlü izinle şoförlerine cazip imkanlar sunuyor. Vatandaşta 20 Ykr fazla vererek bu hizmetten yararlanıyor. Ve kimsenin belgelendirmediği bir gelirin meblağının ne olduğu ve nereye gittiği hiçbir şekilde raporlanamıyor. Ümit ederiz ki entegre edilmeye çalışılan yeni sistem tüm bu karışıklığa bir çözüm olur.

Otobüs sektöründe genç ve başarılı bir yönetici!..

Deneyimli bir kuruluş olan Pamukkale Turizm'de genç kuşak masaya oturdu. Babası Mazlum Bababalım'dan bayrağı devralan Müge Bababalım sektörde oldukça iddialı.

Farklı bir yerden Pamukkale Turizm'in koltuğuna oturdunuz, bu nasıl oldu?

Hacettepe Üniversitesi İngiliz Dili ve Edebiyatı mezunuyum. Aynı zamanda pedagojik formasyonum ve İngilizce öğretmenliği yapabilme sertifikam var. Ama öğretmenlik yapmayı düşünmeyerek, İnsan Kaynakları üzerine eğitim veren bir firmada çalışmaya başladım. Ankarada ki bu firmada yaklaşık 1,5 yıl çeşitli eğitimler vermedim ve danışmanlık hizmetleri sağladım. Bu departmanda ilerlemeyi düşünüyordum, Pamukkale Turizm'de çalışma gibi bir düşüncem yoktu. Ancak babam Mazlum Bey'le yaptığım bir sohbet "Dışarıdaki firmalara değer sağlayacakken, neden kendimizde bunu sağlayamıyoruz?' gibi bir soruyla karşılaştım. Sonra uzun uzun düşündüm ve otogar sektöründeki eğitim boşluğunun farkına vardım. Farklı bir pencere açabileceğimi düşünerek Ankara'da göreve başladım, 3 yıldır hep Aşti'deyim.

Sektörde hiç yabancılık çektiniz mi?

Otobüsçülük sektörü erkek egemenliğine hâkim, ama son yıllarda kadın yöneticiler de bu işe el attı. Örneğin, Kamil Koç firmasında çalışan bayan yöneticilerin firmayı bu duruma getirmeleri gerçekten takdir edilecek bir durum. Pamukkale Turizm, 46 yıllık bir kuruluş olmasına rağmen ailemizden hiçbir bayan şirketimizde çalışmamış. Erkek hâkimiyetinin hüküm sürdüğü bu sektörde bayanlar bu işten anlamaz, bu işi yürütemez şeklinde bir bakış açısı var. Üstelik eğitimsizlikte bu işin içine giriyorsa, bu görüş biraz daha yoğunluk kazanıyor. İlk etapta bir yadırgama oldu. Bunu şirket içindeki personelimizin gözünde de hissedebildim. Ama zaman içerisinde kendi yaptıklarınızla oluşturduğunuz, sergilediğiniz kimlikle bu durumu ortadan kaldırabiliyorsunuz. Şirket içerisinde yaptığımız bir takım aktivitelerle, 3 yıldır bulunduğum bu süreçte yavaş yavaş kafalardaki o düşünceleri yıkmaya başladığımı düşünüyorum. Bunun devamı da gelecek. Benden öncekiler zaten bunu kırmış vaziyetteler. Ama benim de kendim adına yapmak istediğim pek çok şey var.

Pamukkale Turizm'in başında olan bir yönetici olarak iş ilişkileriniz ne durumda?

Genelde bu konudaki düşünce, patron masasında oturur, çalışanların arasına karışmaz, onun odasına girilemez, kapısı bile çalınmaz. Bunu ilk baştan beri kırmaya çalıştım. A'sından Z'sine kadar eğitim işiyle ilgileniyorum. Her konuda çalışmalar yaparak bölgeleri de geziyorum. Sadece bununla kalmayıp diğer merkezlerimizi de geziyorum. Onların sıkıntılarını dinlemeye çalışıyorum. Çekinmeden proje geliştirmelerine olanak sağlıyorum, akıllarına bir şey geldiği zaman yapabileceğimiz, hayata geçireceğimiz şeyleri her zaman vurguluyorum. İşimiz ekip çalışmasını gerekli kılıyor. En alt birimlerimizden, çalışanlarımızdan o kadar güzel fikirler, o kadar güzel projeler çıkabiliyor ki!.. Yeter ki onlara o değeri, o fırsatı verebilelim. Personelimle zaman zaman belirli aktivitelerde bir araya geliyoruz.

Sektörle ilgili akademik çalışmalarınızdan bahseder misiniz?

Kütahya Dumlupınar Üniversitesi Otobüs Meslek Yüksek Okulu ile birlikte çalışmalarda bulunuyoruz. Burada mesleki kariyer anlamında eğitim veren iki bölüm mevcut. Öğrencilere otobüs sektörüne dair bilgiler veriyor, sunumlar yapıyoruz ve sorularını yanıtlıyoruz. Sonrasında ise staj imkânı sunuyoruz. Mezun olanlara ise bünyemizde iş olanakları sağlanıyor.

Müşteri memnuniyeti konusunda yaklaşımlarınız ve çalışmalarınız neler?

Bizim bu konudaki çalışmalarımız firma olarak maksimum seviyeye çıkmak. Müşteri memnuniyeti her kuruluşta olduğu gibi bizim firmamızda oldukça önemli bir kavram. Müşteri memnuniyeti konusunda şu anda tam olarak tanımlayabilme olgusunun tam bir karşılığını bulamıyorum. Çünkü rekabet her geçen gün artıyor, müşterilerinize her geçen gün farklı seçeneklerde hizmet sunabiliyorsunuz. Bir konuya değinmeden geçemeyeceğim. Buradaki en önemli olan şey şu anda yolcunuzu şaşırtmak! Çünkü yolcu hemen her yerde artık aynı hizmeti almaya başladı. Bu sektörde hizmet veren kuruluşlar da buna paralel olarak bilinçleniyorlar. Herkes artık hizmet kalitesinin ön plana çıkarılmasının farkında ve buna göre kalifiye personel için yatırım yapıyor ve diğer şeylere de yatırımda bulunuyor. Dolayısıyla önemli olan verdiğiniz hizmetin kalitesiyle, müşteriyi birleştirebilmek ve dediğim manada müşteriyi şaşırtabilmektir.

Hepsi de 'Bence BMC' dedi

Çorum Büyükşehir Belediyesi, şehir içi ulaştırma hizmetlerinde kullanmak üzere 46 adet 12 metrelik Belde 260 satın aldı. Araçların teslimat törenine Çorum Milletvekili Cahit Bağcı, Çorum Valisi Mustafa Toprak, Çorum Belediye Başkanı Turan Atlamaz, Çorum Ulaş Başkanı Salih Yıldız, BMC Ankara Bölge Müdürü Gürcan Bulat, BMC Samsun Bölge Müdürü Tayfun Sarıkaya ve katıldı.

Ankara Çubuk Özel Halk Otobüsleri Taşıyıcılar Kooperatifi, araç yenilemedeki tercihlerini BMC'den yana kullandı. Kooperatife 9 adet 7,5 metrelik Midilux S teslim edildi. Araçların teslimat törenine BMC Ankara Bölge Müdürü Gürcan Bulat, satış sorumlusu Faruk Gergin ile Çubuk ÖHO Taşıyıcılar Kooperatifi'nden Mehmet Türk, Hasan Arıcı, Yüksel Tüfek Özdemir, Murat Aktan, Hayri Gültekin Yalama, Sezai Demirci, Ferhat Koraç, Murat Koraç ve Zeki Demirci katıldı.

Çerkezköy Şoförler ve Otomobilciler Odası ile Çerkezköy-Silivri Taksi Dolmuş Yardımlaşma Derneği tarafından, Çerkezköylülerin ilçeler arası ulaşımını sağlamak amacıyla satın aldıkları 35 adet BMC Megastar 400 MH, düzenlenen törenle teslim edildi. Teslimat törenine BMC Yurtiçi Satışlar Müdürü Cevdet Zengin, BMC İstanbul Bölge Müdürü Erdal Eroğlu, Çerkezköy Şoförler ve Otomobilciler Odası Başkanı Yaşar Kuş ve Çerkezköy Silivri Taksi Dolmuş Yardımlaşma Derneği Başkanı Ercan Akın katıldı.

BMC markasını tercih eden bir diğer il de Bursa oldu. Bursa-Gemlik arasında vatandaşların ulaşımını sağlayan Gemlik Belediyesi, bu bağlamda 14 adet 12 metrelik Belde 260 CB satın aldı. Gemlik Limanı'nda gerçekleşen teslimat törenine Bursa Belediye Başkanı Hikmet Şahin, Bursa Milletvekili Altan Karapaşaoğlu, Gemlik Kaymakamı Mehmet Baygül, Gemlik Belediye Başkanı Mehmet Turgut, BMC İstanbul Bölge Müdürü Erdal Eroğlu, BMC Kamu Kuruluşları Satış Müdürü Nurtan Taşkıner'in yanı sıra BMC Bursa Yetkili Satıcısı Gözükara Otomotiv' den Feridun Gözükara ve Gemlik halkı katıldı.

Deniz Taksi

Kabataş İDO İskelesi'nde bugün (25 Temmuz 2008) gerçekleştirilen bir törenle Deniz Taksileri İstanbulluların hizmetine sunuldu.

Açılış töreni İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, AKP Milletvekili Feyzullah Kıyıklık, AKP İl Başkanı Aziz Babuşçu, Beyoğlu, Kağıthane, Üsküdar Belediye Başkanları, İBB Ulaşım Danışmanı Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı, Ulaşımdan Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Muzaffer Hacımusafaoğlu, İSKİ Genel Müdürü Mevlüt Vural, İDO Genel Müdürü Ahmet Paksoy, Teknomar Şirketinin Yönetim Kurulu Başkanı Alphan Manas ve vatandaşların yoğun katılımıyla gerçekleşti.

Denizde 410 bin yolcu

Açılışta konuşan İBB Başkanı Kadir Topbaş, "Denize yaptığımız yatırımlar sayesinde günde 410 bin yolcu ve 25 bin araç deniz yoluyla taşınmasını sağladık. Tüm toplu taşımada hızlı, konforlu, kaliteli ve güvenli hizmeti amaçlıyoruz" şeklinde konuştu.

Sözlerine raylı sistemde yaptıkları yatırımlarla devam eden Topbaş, "60 kilometrelik raylı sistem inşaatı devam ediyor. İstanbullunun ulaşımında ana omurgayı metro oluşturuyor" dedi.

Deniz şehri olan İstanbul'da deniz taşımasına yapılan yatırımların genişletildiğine ve deniz ulaşımında payı yüzde 10'lara çıkarmayı hedeflediklerine değinen Kadir Topbaş sözlerine, birçok yeni deniz otobüsü, şehir hatları vapuru ile feribotu hizmete aldıklarını belirterek devam etti.

Doğal asfalt

İstanbul'un denizinin en iyi şekilde kullanılmasına dikkat çeken İBB Başkanı Kadir Topbaş konuşmasında, İstanbul Boğazını ve Marmara Denizini doğal asfalt olarak betimledi.

Ayrıca Deniz Taksilerin Türkiye'de bir ilke öncülük ettiğine değinen Kadir Topbaş, "Şartlı erişim noktaları dışında, kişilerin kendi istedikleri yere gidebilmelerini ve böylece araçlarını trafiğe çıkarmamalarını sağlayacak çok önemli bir hizmet. İlerde siteme kara taksilerini de dâhil ederek, iskelede 'Deniz Taksi'den inen vatandaşların taksiye binerek istediği yere gitmesini amaçlıyoruz. Böylece denizi ulaşımda çok daha etkili ve doğru kullanmış olacağız" diyerek sistemin nasıl çalışacağına değindi.

12 Şubat'ta ihalesi gerçekleştirilen Deniz Taksilerin ihalesini Teknomar Denizcilik AŞ almıştı. Firma İDO denetiminde İstanbul Boğazı'nda, kent içindeki kıyılarda belirlenen noktalarda ve Adalar arasında 8 yıl boyunca hizmet verecek.

27 iskeleden 444 4 436

10 yolcu ile sınırlı olan Deniz Taksilerine İstanbullular 444 4 436 İDO Çağrı Merkezi kanalı ile bu hizmeti alabilecek. İlk etapta 27 iskelede hizmet vermesi planlanan Deniz taksilerine Ağustos ayının sonunda 2 adedi daha eklenecek. 10,86 metre uzunluğunda, 4,28 metre genişliğinde, fiber gövdeli ve kapalı yolcu kabinli olarak üretilen araçların her birinin maliyeti 250 bin dolar olarak belirtildi.

Bazı güzergâhlarda fiyat ve zaman şöyle;

Güzergâh Mesafe Fiyat Süre
Beylerbeyi-Ortaköy 1,7 mil 32 YTL 6 dakika
Kalamış-Bebek 1,7 mil 86 YTL 23 dakika
Çengelköy-Beşiktaş 2,3 mil 37 YTL 7 Dakika

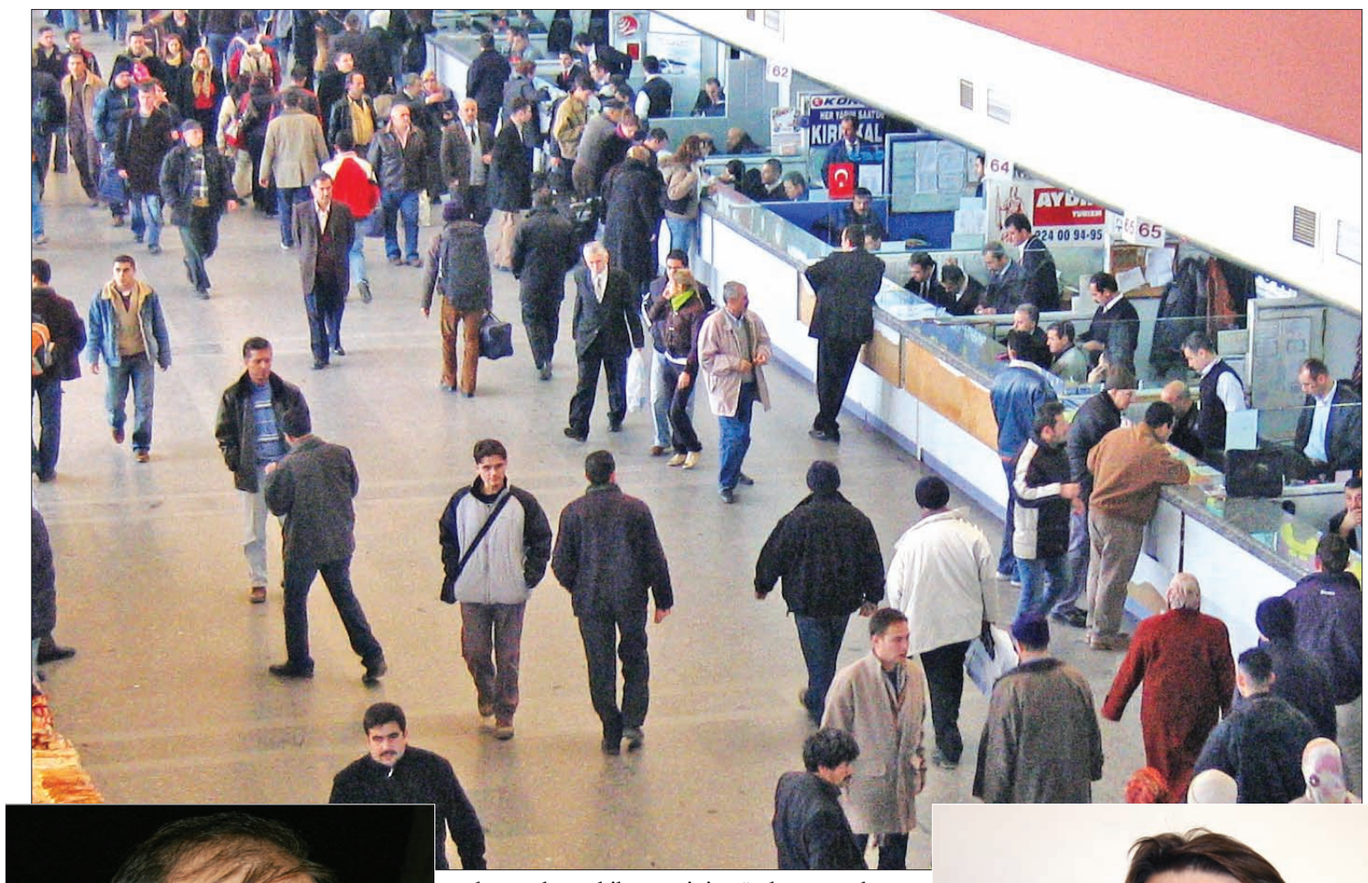
sayfa 7 8/6/08 6:57 PM Page 1

C M Y K

Kalite mi, ucuz fiyat mı?

Otobüs firmaları arasında bir tutarsızlık aldı başını gidiyor. Kimi firmalar yaz dönemi olmasına rağmen para kazanamadıklarından yakınırken, lüks olarak tabir edebileceğimiz firmalar bu tarzda bir sıkıntı olmadığını belirtiyorlar.

Tatil sezonunda otobüsçülerin ne durumda olduğunu araştırdık. Karşılaştığımız sonuç aslına bakarsanız biraz çelişkili… Kimi firmalar yolcu olmadığından yakınırken, üst segment firmalar ise böyle bir sıkıntı olmadığını belirttiler. Misal Pamukkale Turizm İstanbul İşletmecisi Hüseyin Arttırdı doluluk oranlarında sıkıntı yaşadıklarını belirtirken, Varan Turizm Genel Müdür Hakan Özder ise sıkıntı yaşamadıklarını dile getirdi.



■ Pamukkale, yolcu sayısını arttıramazsa sefer sayılarını azaltacak

Pamukkale Turizm İstanbul İşletmecileri yaz aylarında turizm sezonunun aktifleşmesine rağmen uçak fiyatlarının düşmesi ile otobüs yolcularının uçaklara yönelmesinin artan mazot fiyatları nedeniyle sefer masraflarını karşılamadığından yakınıyor.

Pamukkale Turizm İstanbul İşletmecisi Hüseyin Arttırdı bu sezon hedefledikleri oranı tutturamadıklarını belirterek, "Genelde otobüslerimizin doluluk oranları, Pazartesi, Salı, Çarşamba günleri oldukça zayıf, yüzde 100 doluluk oranını ancak hafta sonu yakalayabiliyoruz. Uçak biletlerinde uygulanan düşük tarifenin ardından sezon zamanı fiyatların yükselmesiyle işlerin daha iyi olacağını düşünmüştük ama maalesef aradığımız işleri bulamadık" dedi.

Durumun böyle devam etmesi halinde sefer sayılarını azaltacaklarını belirten Arttırdı, "Masraflar aldı başını gitti. Sezon itibariyle bilet fiyatlarına arzu edilen fiyat artışını yapamadık. Arzu ettiğimiz fiyatlarla yolcuları taşıyamadığımız için de, otobüsçü bu sene maalesef mutlu değil" şeklinde konuştu.

Pamukkale İstanbul İşletme Müdürü Erkan Tayşe ise otobüsçünün tüm umudunun okulların kapalı olduğu 3 aylık dönem olduğunu vurgulayarak, "Okulların kapalı olduğu bu dönemde 12 ay yetecek kadar para kazanılıyor. Son mazot zamanlarının dünyada varillerin 150,155 oranlara çıkması mazotun 3 bin 200 dolarlarda seyretmesi otobüsçünün cebindeki paranın tamamını aldı ve bu dönemdeki tüm umudumuzu bitirdi" sözleriyle içinde bulundukları durumu anlattı.

Bu durumda var olan firmalarında batacağını vurgulayan Tayşe, "Bireysel otobüsçünün hiçbir şansı yok. Patır patır batacak vatandaş. Şu anda 350–400 firma var. Seneye bu firmalar 200'e düşecek. Bu durumun sebebi tamamen yakıt. Devletin otobüsçüye ÖTV'de bir fiyat yapmaması. Havayolları ve demiryolları zorlanmıyor, çünkü indirimleri var. Ama otobüsçüye 50 kuruş indirim yok. Bu sektörü bile bile her geçen gün eritiliyor" dedi.

■ Kalite ve ucuz bilet bir arada olmaz!

"Sıkıntı yaşamıyoruz" diyen firmalardan birisi de Varan Turizm. Yolcu taşımacılığının dilinden düşmeyen "Boş gidiyoruz" söylemini, Varan Turizm Genel Müdürü Hakan Özder ile değerlendirdik.

Pamukkale firması ile yaptığımız röportaj esnasında, araçların doluluk oranları ile alakalı şikâyet olduğunu ilettiğimiz Hakan Özder, bu duruma katılmadığını belirterek konuya sert bir giriş yaptı. Yolcu sayısında düşüş yaşandığına inanmayan Özder, "Oyuncuların pastadan aldıkları pay değişiyor. Daha dikkatli, konforlu ve emniyetli hizmet veren firmaların sıkıntı yaşamayacaklarına inanıyorum" dedi.

Varan Turizm'in yolcu sayısıyla alakalı olarak herhangi bir sıkıntı yaşamadığını dile getiren Özder, akaryakıt fiyatlarında yaşanan akıl almaz artış ve uçuş firmalarının bilet fiyatlarında indirime gitmesinden kaynaklı bir problem yaşandığını kabul ediyor. Ancak bu durumun sadece üst segment olarak tabir edilen yolcuların kaybını etkilediğini de sözlerine ekliyor. Özder, "Düşen uçak bileti fiyatları, üst gelir gurubuna dahil olan yolculara hizmet veren firmaların yolcu kaybetmesine sebep oluyor. Bu durumdan etkilenilmesinin sebebi de, uzun mesafeli yolculuklarda öncelikli olarak uçakları tercih etmelerinden kaynaklanıyor. Kısa mesafeli ve kaliteli yolcu taşımacılığı yapan firmaların bu durumdan etkilenmesinin söz konusu olmadığını düşünüyorum. Yaz aylarında gerek uçaklarda, gerekse otobüslerde yolcu kapasitesi tam olarak karşılanamıyor. Sürekli olarak kaliteli hizmet, sabit fiyat politikası ve belli bir kesime hitabeden firmaların uzun vadede başarılı olmamaları için herhangi bir sebep görmüyorum" şeklinde konuştu.

Akaryakıt fiyatlarında yaşanan artışla birlikte pek çok kişinin toplu taşıma araçlarına yöneldiğini; önemli gider kalemi olmasından kaynaklı olarak şirketlerin bu durumdan istifade etmeleri gerektiğini vurgulayan Hakan Özder, akaryakıt fiyatlarının rekabette çok da bağlayıcı olmadığını belirtti.

Özder, "Haksız rekabete girmek isteyen firmaların sunmuş oldukları ekonomik bilet fiyatlarından kaynaklı bir kayıp yaşanıyor. Rakiplerin ne yaptığına bakıp piyasa belirleyen, rekabet koşulu ve şirket politikası uygulayan firmalar tabii ki başarılı olamazlar. Kendi işine bakıp, kaliteli hizmet veren ve çeşitli sadakat programlarıyla yolcusunu canlı tutmayı başaran firmalar her daim avantajlı olur" açıklamasında bulundu.

Uçakların firmalarının özellikle kış aylarında yolcu kapmak için fiyat kırdığının altını çizen Hakan Özder, yaz aylarında sıkıntı yaşanmadığını belirtti. Kış aylarında düşük yolcu sayısına rağmen atıl kapasitede araç olduğunu vurgulayan Özder, "Esas sıkıntı burada başlıyor. Sektörde faaliyet gösteren firmaların çoğu aile şirketi; marka olan, kurumsal firmalar sektör içerisinde parmakla gösterilecek kadar az bulunuyor. Zaten biz otobüs firmaları da kurumsal yapılanmayı Mercedes, MAN ve Temsa gibi tedarikçi firmalardan öğreniyoruz. Aslına bakarsanız bu da bir sıkıntı oluşturuyor. Kaldı ki mazot fiyatları artıyorsa taşıma fiyatlarının da artması gerekiyor ama bu böyle olmuyor. Halen bir takım firmalar rekabet etme çabası içerisinde. Bazı şeyler rekabet ile elde edilemez. Kaliteli hizmet veren firmalar, fiyat düşüren firmalar yüzünden zorluk çekiyorlar" dedi.

Varan'ın kalite ile özdeşleşmiş bir marka olduğunu vurgulayan Varan Turizm Genel Müdürü Hakan Özder, pek çok yeni kurulan firmanın 'Biz falanca ilin Varanıyız' dediklerini ifade etti. Özder, "Bizi tercih eden yolcuların büyük bölümü uçaklarda bilet bulamadıklarında bize geliyorlar. Bir bakıma uçak konforunu bulabilmek için Varan'ı tercih ediyorlar. Yaz-kış dengesini hepimizin tutturabilmesi için farklı stratejiler ve politikalar geliştirmemiz gerekiyor. Kalite ile ucuz fiyat politikası çelişen bir ikili" şeklinde konuştu.

HALK OTOBÜSLERİNE BAKIŞ

Göksal PURTULOĞLU

İstanbul trafiğinin çilesini ticari araç sürücüleri çekiyor

Her geçen gün artarak büyük bir sorun halini alan İstanbul trafiğinin çilesini şehir içi taşımacılığı yapan ticari araç sürücüleri özellikle Ö.H.O ve İ.E.T.T şoförleri çekiyor.

Bir kamu hizmeti yapan bu şoförler sabahın erken saatlerinde araçlarını kullanmaya bizlere hizmet vermeye başlıyorlar. Özel araçlarımızla bir saat tahammül edemediğimiz İstanbul trafiğinde sekiz ile on saat arası araç kullanıyorlar. Yolcuyla trafikle bozuk İstanbul yollarıyla mücadele ediyorlar. Çoğu zaman bizlerin gözünde trafik canavarı konumunda oluyorlar oysa onların ne zor şartlarda bu mesleği icra ettiklerini düşünürsek bazı hatalarına tahammül etmemiz gerektiğini düşünüyorum. Zaten istatistiklere bakılırsa son 5 yıl içerisinde Bakırköy Ruh ve Sinir Hastalıkları Hastanesi'ne müracaat eden hastaların ciddi bir rakamını ticari araç sürücüleri oluşturuyor. Yaptıkları işin stresi birçok hastalığı da beraberinde getiriyor aslında.

Yetkililerin bu konuda ciddi bir çalışma yapması lazım. Şoförleri her yıl periyodik olarak sağlık taramasından geçirilmesi, psikoloji dersi verilmesi lazım. İşlerini daha sağlıklı daha randımanlı yapmaları için her ay şoförler için özel eğlence geceleri düzenlenmeli. Maddi anlamda iyileştirmeler yaparak onların kafa rahatlığını sağlamak lazım. İstanbul bir metropol hepimiz çoluğumuzu çocuğumuzu hatta tüm ailemizi bu şoförlerin kullandığı araçlara emanet ediyoruz. Büyük özveri ve sorumluluk isteyen bu mesleği yapan insanlara bizlerinde yardımcı olması gerektiğini düşünüyorum.

Temsa Global'de değişim rüzgarları

Uluslararası arenada gelişme yolunda emin adımlarla ilerleyen Temsa Global A.Ş., 1 Ağustos 2008 tarihinden itibaren, kurulan yeni birimlerin yetkili isimlerini duyurdu.

Kısa bir süre içerisinde Adapazarı'nda açılacak olan fabrikada hizmet verecek olan Kamyon ve Otomotiv İş Birimi'nin yönetimine Genel Müdür olarak Yusuf Soner atandı. Otobüs İş Birimi olarak tabir edilen ve Adana ile Mısır fabrikalarının yanı sıra yurt içi pazarlama ve satış birimlerinin bağlı bulunacağı yeni birimin Genel Müdürü ise Ahmet Özşahin oldu.

Temsa Global A.Ş., ayrıca CEO Ofisi'ni de Sabancı Center'a taşıdı. Stratejik iş birimleri ve destek fonksiyonlarının merkezi olacak olan CEO Ofisi'nin liderliği Mehmet Buldurgan tarafından yürütülüyor.

Yolculukta hareketli dönem!..

Sıkıntılı günler yaşayan otobüs sektörü bugünlerde rahat bir nefes almanın heyecanını yaşıyor. Aşti Şehirlerarası Otobüs Terminali yoğun bir yolcu trafiği ile karşı karşıya. Yaz dönemi nedeniyle yaşanan sirkülasyon bir nebze otobüsçülerin yüzünü güldürdü. Yazıhanelerde bir yerden bir yere bilet bulunmuyor, arabalar ful çekerek yolcu taşıyorlar. 24 saat yoğun bir mesai içine girdiklerini ifade eden yetkililer yolcu talebi karşısında ek seferler tanzim ettiklerini belirterek eski imajlarını yok etmeye çalıştıklarını, bir süredir krizde olan bu sektörün çok kısa bir süre geçici de olsa canlandırdıklarını ve araçlarının tıka basa dolduğunu sevinçle müjdeliyorlar.

Hafif bir kıpırdama ile canlılık göstermeye başlayan otobüsçüler; "Sektörümüz uzun bir süredir malum kriz içinde kendi bünyesinde çabalayıp duruyordu. Zaman zaman doldur boşalt tabir edilen ve verimliliğini kaybeden hareketlilik yaz dönemine girilmesiyle tekrar bizlere bir canlılık kazandırdı. Her zaman söylediğimiz gibi otobüs yolculuğu her ne kadar rekabete dayalı bir sektör ise neticede tercih edilen yine bizleriz. Yolcu krizi bilmiyor, yani içinde yaşadığımız sıkıntılı durumu.. Bu yaz sezonu geçen yıllara nazaran daha hareketli bir sirkülasyon içinde bulunuyoruz. Buna bizler de inanamadık. Ama şu günler oldukça hareketli ve bizleri biraz olsun rahatlatan bir dönem oldu. Yolculardan 24 saat talep var. Bizlerde ek seferlerimizi devreye soktuk. Bu hizmetimizi her saat başı veriyor, yolcunun mağduriyetini ortadan kaldırmaya çalışıyoruz. Hem gelen hem de gidecekler için.. Bu dönemi çok iyi bir şekilde değerlendirmeye aldık. Hiç olmazsa geçici de olsa bu hem otobüsçüyü rahatlattı, hem de yolcusuna bu eksikliği yaşatmadı. Sektör biraz belini doğrulttu ama bu geçici bir dönem. Sektörümüzü eski günlere döndürmemiz gerekli. Onun için bu elimize geçen bir fırsat. Bunu yapmış olduğumuz yeniliklerle yolcumuza, buraya gelenlere yaşatmaya çalışıyoruz. Umarız bu geçici olmaz ve sektörün eski yerine gelmesi için başlangıç noktası ve dönemi olur" dediler.

Otobüsçü birazda olsun rahat bir nefes almanın sevincini ve rahatlığını yaşıyor. Onlarda biliyorlar ve gayret gösteriyorlar. Sektörün eski günlere kavuşması lazım, para kazanmaları lazım. Canla başla sektörü atıl durumundan çıkarıp canlılık kazandıracak alternatiflerin masaya yatırarak tekrar yaşamaları gerektiğine inanarak… Onların temennide bulundukları gibi bizler de bu geçiciliğin devamı çerçevesinde sektör adına güzel günlerin yaşanması dileklerini buradan kendilerine iletiyoruz.

Ucuz bilet tartışması

Havayolu taşımacılığında kullanılan akaryakıtta Ulaştırma Bakanlığı'nın yaptığı ÖTV indiriminden sonra otobüs firmalarının sahip olduğu pastadan pay almak ve otobüs yolcularını taşıyabilmek amacıyla havayolu firmalarının ucuz bilet sattığı söyleniyor. Tüketiciler ise fiyat düşüşünün hizmet kalitesinde bozulmaya yol açtığı ve kalitesiz yolculuğu da beraberinde getirdiğini dile getirdi.

■ Tüketiciler ucuz bileti asılsız buluyor

Otobüs firmalarıyla bilet fiyatlarının benzer olduğunu, havayolu şirketlerinin asılsız bir kampanya yaptığını belirten tüketiciler, ucuz bilet bulamadıklarından ve ucuz biletle yapılan seferlerin kalitesizliğinden yakınıyor. Tüketiciler, bilet fiyatlarının yüksek oluşundan dolayı tercih edemediklerini belirttikleri THY ile aynı güzergâhı kullanan bazı özel havayolu şirketlerinin bilet fiyatlarında THY'yi bile geride bıraktığını söylüyorlar. Bazı otobüs firmalarının yetkilileri ise, özel havayolu şirketlerinin bakımsız uçaklarıyla ve uçuş sırasındaki yetersiz ikramlarıyla, maliyetlerden ve hizmet kalitesinden kısarak sektörlerine darbe vurduklarını anlatıyorlar. Yetkililer, "Onlar darbelerine devam ededursun yeniden yapılanmaya gidilen demiryollarının kendilerini revize etmesinden sonra, havayolu şirketleri bizim içinde bulunduğumuz duruma düşecekler. İnsanlar şimdiden tren biletlerini nereden alabiliriz diye sormaya başladılar" dedi.

■ Maksat tüketiciyi kendine bağlamakmış

Bilet satışı yapan acentelerin konu ile ilgili yaptığı açıklamada ise yurtiçi seferlerinde bir-çok uçuşta otobüs bilet fiyatlarıyla benzer ücret uyguladıklarını iddia eden havayolu şirketlerinin, sözde ucuz bilet politikası ile tüketiciyi kendisine aylar öncesinden bağlayarak gelirlerini güvence altına almayı amaçladıklarını belirttiler. Ucuz bilet fiyatlandırmasından yararlanabilmek için birkaç ay öncesinden satın alma işlemini gerçekleştime zorunluluğu getiren havayolu şirketleri için vergisiz fiyatları duyurduklarını dile getiren tüketiciler, "Alicengiz oyunlarıyla kandırılıyoruz. Firmaya gittiğimizde karşımıza çıkan fiyat bambaşka oluyor" diye belirtiyorlar.

■ Bilet fiyatları üzerinde vergi olmadan lanse ediliyor

Vatandaşın bu fiyatlara aldanarak yazıhanelere geldiğini belirten yetkililer, "Vergiler bilet fiyatlarının üzerine eklendiğinde lanse edilen fiyatlarla oluşan uçurumlar nedeniyle müşteriler bilet tercihlerini aynı güzergâha çalışan otobüs firmalarından ya da tren hatlarından yana kullanıyorlar" açıklamasında bulundu. Yolcular, Pegasus havayolu şirketinin iç hat uçuşlarında suyu bile parayla aldıklarını anlatırken, Onur Air adlı şirketin de iç hat tarifelerinde çay, kahve gibi içecekler karşılığında ücret aldıklarını ve bundan şikâyetçi olduklarını beliriyorlar.

■ Kaliteli Yolcu THY' ye kayıyor

Kalite başlığında görüştüğümüz üst düzey şirket yöneticileri, yurtiçi seyahat tercihini THY'dan yana kullandıkları, fakat zorunlu hallerde bilet propagandası yapan firmaları, tercih ettiklerini belirtti.

Yıl - 1 SAYI - 09 Fiyatı: 50 Ykr - Ağustos 2008
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

AŞIMACILAR

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

Haber Koordinatörü
Bahadır AZAMAK
Haber Müdürü
Uğur OKTORVACI

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.

sayfa 8 8/6/08 8:04 PM Page 1

C M Y K

GÖZLEM

M.Sabri DÂNÂBAŞ

Raylı Sistem Taşımacılığı!..

Son yıllarda oldukça iyi bir ivme kazanan demiryolu taşımacılığı atağa kalktı… Hepimiz şu ana konuyu gayet iyi biliyor ve idrak ediyoruz ki, karayolu taşımacılığında tek bir vasıtayla maksimum mal, eşya vb donanımları taşıyabilen tek sistem demiryolu taşımacılığıdır. Demiryollarının toplu taşımacılıktaki öneminin üzerinde hassasiyetle durulurken, bir yolcu treninin 20 otobüs ya da 400 otomobili trafikten alıkoyarak, bir yük treninin ise yaklaşık 350 kamyonun taşımasına eşit işlevde bulunduğunu söylemek mümkündür. Bu kriterler çerçevesinde demiryolu taşımacılığının önemi her geçen gün hızla artmakta milyonlarca aracın karayollarındaki seyir zamanının minimum düzeye düşmesi, petrol tüketiminin azaltılması yönünde ekonomimize fayda sağlamaktadır. İş bunlarla da bitmiyor. Karayollarımızın aşınması ve her sene bazı yol güzergâhlarına asfalt dökme maliyetini en minimum düzeye indirecek. Karayollarında seyreden araçların parça, lastik aşınmalarında önemli tasarruf sağlanacak. Toplumun ulaşım konusundaki stresi ortadan kalkarak insan psikolojisi düzelecek. Dolayısıyla düzelen bu psikoloji sayesinde insanların performansları artarak ekonomimize de artı faydalar sağlayacak. Ama buradaki en önemli husus trafik kazalarında büyük düşüş olması ve maliyeti çok büyük tutarlar olarak tabir ettiğimiz maddi ve manevi kayıplar ekonomiye kazandırılmış olacak. Her yıl binlerce ailenin bu trafik kazaları nedeniyle yasa boğulması önlenecek, genç yaşta kaybettiğimiz binlerce değerli beyin ülkemize hizmet edecekler. Yolcu ve yük taşımacılığında anlatılmayacak kadar çok avantaj sağlayan demiryolu taşımacılığında kullanılan enerji türü yüzde 80 elektrik ve mazotla çalışan sistemlerdir. Diğer taşımacılık araçlarında tüketilen 1 litre benzin yanmasıyla çevrede oluşturduğu kirlilik, 1 litre mazotun yanmasıyla oluşan kirliliğin tam sekiz katına eşittir. Günümüzde demiryollarının alt yapı geliştirmeleri, araçlarda yapılan teknolojik gelişimler bu sistemi, hava yolu taşımacılığından sonra ikinci tercih edilebilir düzeye getirmiştir. Yani trenler uçakların alternatifi olmaya başlamıştır. AB uyum süreci içerisinde hızlı tren konusunda entegrasyona girilmiş ve demiryollarında yeni bir çağ başlatılmıştır. Demiryolunda yolcu ve yük taşımacılığı, diğer ulaşım araçlarına oranla daha ekonomik ve düşük maliyetli bir sistemdir. Rahat ve yorucu olmayan bir ortamda yapılan yolculukların bu sektöre yoğunluk kazandırması bu kriterler dahilinde olmaktadır.

275 Km Hıza Yükseldi!..

Türkiye'nin sabırsızlıkla beklediği hızlı trenin deneme sürüşleri başladı. Görenler, "Bu tren gitmiyor, uçuyor" dedi ve şaşkınlığını gizlemedi. Ankara-İstanbul arası sefer yapmaya başlayacak olan hızlı trenin deneme sürüşü esnasında her biri 80 kilo ağırlığında 417 kum tornası konuldu. Hızlı tren, İstanbul Esenkent ile Polatlı arasındaki ilk denemelerinde geçerli notu aldı. Bu ayın ilk başlarında trenin elektrik aldığı sistemlerin testi yapıldı. Hızlı tren setinin değişik hızlardaki duruş mesafeleri ölçümlendi. Standart ölçümlerle kıyaslanan verilere göre, hızlı trenin boş ve dolu, farklı durumlara ait duruş mesafeleri etap etap ölçülerek maksimum hız olan 250 kilometrenin yüzde 10 fazlası olan 275 km hıza ulaşıldı. Sonuç: "Son Derece Başarılı!.."

Tam bir Teknoloji harikası

Türkiye'nin ilk hızlı treninin üretiminde son teknolojiler kullanılıyor. Saatte 250 kilometre hız yapan tren, 17,5 milyon Avro'ya mal oldu. Dağıtılmış 8 motor tarafından çekilen tren, motorunun arızalarından dolayı yolculuklarda herhangi bir aksamaya meydan vermeyecek. Trende TCDD' nı temsil eden kurumsal renkler yer alıyor. 6 setten oluşan vagonlar, business ve ekonomi vagonları olarak ayrı dizayn edilmiş durumda. Business vagonların oturma düzeni 2 artı 1 şeklinde sağlanmış. Tek seferde toplam 419 yolcuyu taşıyabilen trenin koltukları 55 business, 354 birinci sınıf, 2 özürlü, 8'i de kafeterya için monte edildi. Business bölümündeki koltuklar ise kumaşla kaplanarak, bu bölümdeki tüm koltukların arka bölümlerinde 4 ayrı kanaldan yayın yapılacak şekilde LCD ekran görsel yayın sistemleri konuldu. Taşınabilir bilgisayarlar için güç kaynağının bulunduğu trende ortak kullanım için ayrıca LCD ekranlar tavanlara yerleştirildi. Yolculukta maksimum konforun sağlanması amacıyla hızlı trenin ses yalıtım düzeyi yükseltildi. Bu sayede dışarıdan düşük gürültü gelmesi sağlandı. Tünellerde ve karşılıklı tren geçişlerinde yolcuların basınçtan etkilenmemesi için basınç dengeleme sistemi kuruldu. Bu sayede yolcuların olası kulak rahatsızlıkları önlenecek.

Sinyalizasyon tamam

Ankara-Eskişehir arasındaki hızlı tren yolu inşaatının tamamlanmasının ardından Ankara-Polatlı kesiminde sinyalizasyon çalışmaları da bitirildi. Hızlı trenin statik çalışmaları de yapıldı ve altyapı eksikliklerinin saptanması amacıyla ultrasonik araçlarla inceleme yapıldı. Almanya'dan kiralanan araçla, raylarda çatlak, kaynak noktaları ve bağlantı unsurları gibi yoldaki fiziki eksiklikler araştırıldı. Ultrasonik ray ölçüm aracının elde ettiği veriler Almanya'daki laboratuarda incelendi. Sonuçlardan hızlı trenin güvenlik sınırları içinde olduğu belirlendi. Ayrıca, Türkiye'nin ikinci hızlı tren seti de teslim alınmış durumda. İspanya'dan alınan Türkiye'nin ikinci hızlı tren seti ilk alınan set ile aynı özellikleri taşıyor. İlk hızlı tren seti ile yapılan deneme sürüşünün tamamlanmasının ardından elde edilen tüm değerler ve yapılan ayarlar ikinci tren setine transfer edilecek. Böylece ikinci tren setinin testleri daha kısa bir süre içinde tamamlanmış olacak. TCDD Genel Müdürlüğü, deneme sürüşlerinin ardından yılsonuna kadar hızlı trenle yolcu taşımacılığına başlamayı planlıyor. Hızlı tren yolcu taşımacılığına başlandığında Ankara-Eskişehir arası demiryolu ulaşımı 3 saatten 1 saat 10 dakikaya inecek.

'Sultan'lar yollarda

Ankara ve Hakkâri Yüksekova'da faaliyet gösteren kooperatiflerin yeni alacakları araçlarda tercihleri Otokar Sultan'dan yana oldu.

Ankara-Çubuk yolcularını Otokar Sultan taşıyacak

Tasarımda, teknolojide ve üretimde 45. yılını kutlayan Otokar, Ankara Çubuk'un da tercihi oldu. Otokar, Çubuk Otobüsçüler ve Minibüsçüler Taşıyıcılar Kooperatifi'ne 30 adet Sultan 125S ve 5 adet Sultan Maxi teslim etti. Çubuk Belediyesi'nde Özel Toplu Ulaşım Aracı olarak kullanılacak otobüsler Ankara-Çubuk arasında hizmet verecek.

Yapılan teslimat törenine Çubuk Otobüsçüler ve Minibüsçüler Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Mustafa Teber, Kooperatif temsilcileri, Otokar Bölge Satış Sorumlusu Baybars Dağ, Otokar Yetkili Bayisi Uğurel Otomotiv'in sahibi Gürsel Uğurlu ve Satış Müdürü Ahmet Öngay katıldı.

Teslimat töreninde konuşan Otokar Bölge Satış Sorumlusu Baybars Dağ, Otokar mühendisleri tarafından yüksek teknoloji ürünü olarak üretilen otobüslerin, birçok yol ve yolcu taşıma koşulu göz önüne alınarak geliştirildiğini belirtti. Sultan marka küçük otobüslerin toplu taşımanın bir çok alanında tercih edilmesinin en önemli sebebinin de bu olduğuna dikkat çeken Dağ, "Araçlarımız toplu taşımacılığın bir çok alanında olduğu gibi, kısa mesafeli yolcu taşımacılığında da düşük yakıt ve işletme giderleri ile öncelikli tercih olmaya devam ediyor" dedi.

Yüksekova-Van yolcuları için "Sultan Maxi"

Hakkari Yüksekova S.S. 6 Nolu motorlu taşıtlar Kooperatifi araç kapasitesine 12 adet 31+1'lik midibüslerle filosunu büyüttü.

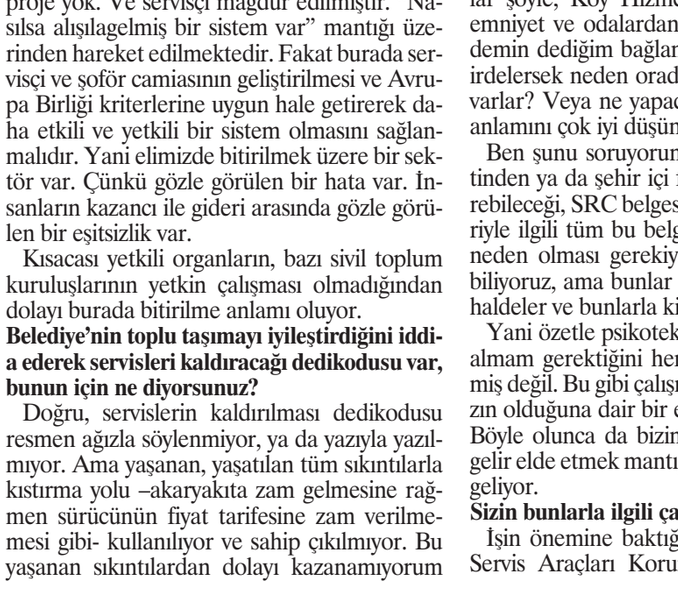
Yüksekova- Van karayolu arasında yolucu taşımacılığı yapan S.S. 6 Nolu Motorlu Taşıtlar Koop. Başkanı İzzet Metin kendilerinin uzun yıllardır bölge halkına hizmet verdiklerini belirterek; " Firma yetkilileri olarak halkımıza daha iyi hizmet vermeyi amaçladığımız gerçeği var bunun için de en modern araçları tercih etmek durumundaydık. Bunun için de Otokarın Sultan Maxi'sini tercih etmeyi uygun gördük." Şeklinde konuştu.

Kaliteli bir hizmetin müşteri memnuniyetini sağladığını belirten Metin; "Biz verdiğimiz hizmetin en iyi şekilde devam etmesini istiyoruz. Bu sayede halkımızın bize olan güveninin artacağına inanıyoruz" dedi.

Yüksekova halkının en iyi hizmete layık olduğunu ve yolcularına sağladıkları bu hizmetle daha da iyi bir yere geleceklerini belirten S.S 6.Nolu Mot. Taş. Koop. Başkanı İzzet Metin; "Daha iyisinin olması için çabalarımız devam etmektedir. Tüm firma adına, Yüksekova halkına hayırlı olsun. 12 adet otobüs Van'dan Yüksekova'ya her saat başı halkın hizmetindedir" dedi.

İnsan değil çile taşıyorlar

Okulların açılmasına hemen hemen bir ay kaldı fakat öğrenci servisçileri yaşadıkları sıkıntılarla boğuşmaya devam ediyorlar. En büyük darbeyi korsan taşımacılardan yerken mazota gelen zamlarda tuz-biber oluyor.



Tüm bu sıkıntılar ile boğuşan sektörün sivil toplum kuruluşları yaşanılanlar ile ilgili ne diyor? İşte biz de AYÖSAD Başkanı Hüseyin Kaya ile yaşadıkları sıkıntıları konuştuk.

Servisçi ne durumda bize biraz yaşadıklarınızı anlatır mısınız?

Özellikle İstanbul'da servisçi bitmiş durumda, Ticaret Odasının 88'inci ve 89'uncu guruplar ve idarecileri, İstanbul Servis Aracı İşletmecileri, yani şu an servisçiyi düşünmesi gerekenlerin bugün servisçiyi kalkındıracak, servisçinin önünü açabilecek hiçbir projeleri ve hiçbir çalışmaları yok.

Türkiye'de alışıla gelmiş olandan farklı bir proje yok. Ve servisçi mağdur edilmiştir. "Nasılsa alışılagelmiş bir sistem var" mantığı üzerinden hareket edilmektedir. Fakat burada servisçi ve şoför camiasının geliştirilmesi ve Avrupa Birliği kriterlerine uygun hale getirerek daha etkili ve yetkili bir sistem olmasını sağlanmalıdır. Yani elimizde bitirilmek üzere bir sektör var. Çünkü gözle görülen bir hata var. İnsanların kazancı ile gideri arasında gözle görülen bir eşitsizlik var.

Kısacası yetkili organların, bazı sivil toplum kuruluşlarının yetkin çalışması olmadığından dolayı burada bitirilme anlamı oluyor.

Belediye'nin toplu taşımayı iyileştirdiğini iddia ederek servisleri kaldıracağı dedikodusu var, bunun için ne diyorsunuz?

Doğru, servislerin kaldırılması dedikodusu resmen ağızla söylenmiyor, ya da yazıyla yazılmıyor. Ama yaşanan, yaşatılan tüm sıkıntılarla kıstırma yolu –akaryakıta zam gelmesine rağmen sürücünün fiyat tarifesine zam verilmemesi gibi- kullanılıyor ve sahip çıkılmıyor. Bu yaşanan sıkıntılardan dolayı kazanamıyorum diyerek sektörden ayrılanlar, yeni kişilerin doğmasına neden oluyor. Sektöre yeni girenlerde işi bilmediklerinden dolayı tökezliyorlar.

Bu sistem içerisinde oluşan tüm hatalarda, sivil toplum örgütlerinin, Ulaştırma Bakanlığı'nın, İç İşleri Bakanlığı'nın hatta ve hatta Maliye Bakanlığı'na kadar dokunan noktalar bulunmaktadır. Biz senelerdir şikâyetlerimizi dile getiriyoruz. Bir yetkili nedendir bilinmez kalkıp siz ne demek istiyorsunuz gelin konuşalım demiyor.

Büyük Şehir Belediyesinin yayınladığı servis yönergesi hazırlanırken sektörün sivil toplum kuruluşları ile irtibata geçilmediği dile getiriliyor. Sizde sektördeki bir STK'nın başkanı olarak bu konu hakkında ne diyorsunuz?

Sadece yarı kurum olanlarla bağlantıya geçiyorlar. Yani bakanlığa bağlı olan odaların sözlerini kaile alıyorlar. Ama odalarda da bizleri yaşadığımız sorunların içinden çekip alabilecek bu tür yöneticilik ve idarecilik yapabilecek vasfa sahip olan yönetici yok. O yönergede imzalar şöyle; Köy Hizmetleri, zabıta, jandarma, emniyet ve odalardan birer kişi vardır. Fakat demin dediğim bağlamda odaların durumunu irdelersek neden orada varlar? Ne yaptılar da varlar? Veya ne yapacaklar da varlar? Bunun anlamını çok iyi düşünmek lazım.

Ben şunu soruyorum; bir sürücünün ehliyetinden ya da şehir içi faaliyetlerini nasıl gösterebileceği, SRC belgesi ve psikoteknik belgeleriyle ilgili tüm bu belgeler neden var? Bunlar neden olması gerekiyor? Elbette nedenlerini biliyoruz, ama bunlar neden bu kadar dağınık haldeler ve bunlarla kim ilgileniyor?

Yani özetle psikoteknik dedikleri şeyi neden almam gerektiğini henüz bana kimse izah etmiş değil. Bu gibi çalışmalara neden ihtiyacımızın olduğuna dair bir eğitim henüz yapılmıyor. Böyle olunca da bizim aklımıza, yapılanların, gelir elde etmek mantığı üzerine kurulu olduğu geliyor.

Sizin bunlarla ilgili çalışmalarınız var mı?

İşin önemine baktığınız zaman biz İstanbul Servis Araçları Koruma Dayanışma Derneği'nin, milyon dolarlık yatırımları olan sürücü camiası üzerinde, çeşitli projeleri var. Bu projeler ilerideki tarihlerde gerekirse İstanbul dışındaki illere taşımacılık yapan, bütün şoför camiasına hizmet anlamında yayılacak. Ve bu projeleri uluslararası dayanışma kurarak gerçekleştirmeye devam edeceğiz. Bizim amaçladığımız insanların gözünde şoför parçası haline getirilmiş bir camianın adını temize çıkarmaktır. Bu insanlara çeşitli eğitimler vererek Avrupa Birliği kıstaslarına uygun ve kaliteli bir sektör oluşturmaktır.

Hazine müsteşarlığı sigorta şirketlerine kendi primlerini belirleme yetkisi verdi bunun trafik sigortası açısından da düşünürsek servisçiye bunun getirisi ya da götürüsü ne olacak ya da ne oldu?

Burada amaç rekabete sokmak. Her üç ayda bir trafik sigortası ve kasko. Her üç ayda bir sigortalar birliği bir araya gelecek. Kendi içlerindeki maddi güçlerini konuşacaklar ve uygulaya bilecekleri fiyat tarifelerini oluşturacaklar. Protokole imza attıkları gün üç ay boyunca tarife, kararlaştırılan şekilde devam edecek.

Taksiciler bu durum için yüzde 147 zam dediler. Servisçiler olarak siz nasıl yorumluyorsunuz?

Enteresan ve görülmemiş bir zam olarak nitelendiriyorum. Burada bir oyun var, o oyunu eğer Bakanlık çözmüş ise ve bu oyunu bozmak için böyle bir şey yaptıysa, bunu açıklamaları gerekiyor.

Bakınız. Eskiden bir otobüs ruhsatlı 17+1 minibüs aldığınızda, -rakamları örnek olarak konuşuyorum- 750 milyonluk trafik sigortası 560 milyona düştü. Minibüs ruhsatlı olan arabanınki de 800 küsür YTL'ye çıktı.

Bunun sebebi de ticari taksiler ve minibüslerin sigortaya ve bandrole az para verdiği fakat çok para kazandığı iddia edilerek yapılan bir uygulama. Fakat siz bu araçları işlem altına aldığınızda ne olmuş oluyor; bizim kullanmış olduğumuz araçlar da bu kapsama girmiş oluyor. İster istemez bizde mağdur olduk. Türkiye'de bunun kaosu yaşanıyor. Çünkü aynı güzergâhta çalışıp 1000 YTL kazanan araç da var, 3 bin YTL kazanan araç da var. İlk önce bu farkın ayrıştırılması gerekiyor. Yani ezbere ben bunu yaptım oldu düşüncesiyle olmuyor bu işler.

Çeşitli yetki belgelerini kiralayan firmalar oluştu deniyor bunun için ne diyorsunuz?

Komisyonculuğu çoğalttılar. Sermaye yatırımı yapmayan ama yasadan yararlanarak firma kuran insanlarımız D, Y belgesi dediğimiz faaliyet belgelerinden faydalanarak insanları mağdur edebilecek şekilde, belge kiralama sistemini kullanıyorlar.

Bu gün bir aracın kiralanmasının kıstasları nelerdir? Hâlbuki siz bu aracın mazotundan, vergisinden her şeyinden mesulsünüz. Bunları araştırmak zorundasınız. Fakat şu anki sistemde araç kiralama aynı tefecilik yapılıyormuşçasına... Yani ben seni köle gibi çalıştırırım aybaşı paranı vermem. Kaşın kara, gözün ela ben seni beğenmedim hop kapı dışarı. Yani senin parandan kısıntı yağıyor seni köşeye sıkıştırıyor itiraz etsen kapının önüne koyuyor, sesini çıkartmazsan da bu sefer tepene biniyor. Sonra zarar eden, senedini borcunu ödeyemeyen evinin kirasını çocuğunun okul masrafını karşılayamayan insanlarımız eviyle ailesiyle kötü olduktan sonra, maalesef intiharı çözüm olarak görüyor.

Korsan taşımacının çok fazla olduğu ve sektöre zarar verdiği söyleniyor…

Bu gün işi gücü olmayan külhanbeyliği yapan gidip korsan taşımacı oluyor. Ve bu tarz taşımalar haddini aşmış durumda. Bunların denetiminin iyileştirilmesi gerekiyor. Ayrıca plaka sınırlamasının olması gerekiyor. İllerin ihtiyaçları kadar aracın trafikte olması ve ihtiyaç halinde bu popülasyon arttırıla bilir olmalı.

Bakın korsan taşımacılık yapanların yüzünden trafik alt üst olmuş durumda ve bu trafik sorunu için çözüm üretilmeye çalışılıyor. Metro, Metrobüs yapılıyor bunların hepsi maliyet ve milli servet ve o araçlar yüzünden biz bu gün milli serveti harcıyoruz. Bu işte vergisini ödeyen tüm yükümlülüklerini yerine getiren insanların da hakları yeniyor. 40 bin korsan araçtan bahsediliyor. Bu gün okullarda 8 bin 500 araç servis taşımacılığı yapmakta ve yaz aylarında bu araçlar trafikten çekildiğinde birden nasıl bir rahatlamanın yaşandığını hepimiz görmekteyiz. Peki, bu 40 bin aracın çekildiğini düşünün! Bunlar çok ince kritik noktalardır. İşte bu noktalardan dolayı ben bunu dile getiriyorum.

Denetlemenin olmayışı, milli servetin harcanmasını alt alta topladığınızda, siz eşittirin diğer tarafında ne görüyorsunuz?

Bunun açılımını eğer art niyetli düşünürseniz, İstanbul'da birilerinin yapılanlar üzerinden maddi gelir elde edileceği düşüncesi oluşuyor. Buralardan bir gelir elde etmek isteyen art niyetliler varsa projelere devamlı imza atıyorlar.

Tramvayda klimalar su koyverdi

İstanbul ulaşımının belkemiği, Kabataş-Zeytinburnu arası çalışan tramvayların iklimlendirme sistemileri, bunaltıcı yaz sıcaklarında yolcuların tabiriyle su koyverdi.

Vatandaşın ihbarı üzerine İstanbul Ulaşımın işletmesinde olan tramvayların bazılarında klimaların bozulduğu ve su akıttığını öğrendik.

Aldığımız ihbarı değerlendirerek, Kabataş'tan bindiğimiz tramvayda (739-A nolu ünitede) vatandaşın şikâyetçi olduğu manzara ile karşılaştık.

Yolcular, tramvay vagonunun tavanından bulunan kanallardan üzerlerine adeta yağmur gibi yağan damlalardan şikâyetçi olduklarını dile getirdiler.

Kabataş-Zeytinburnu hattını sürekli kullandığını dile getiren bir vatandaş durumun birkaç gündür devam ettiğini, bu sorunun yetkililere iletilmesine rağmen çözülmediğini vurguladılar.

Klimaların azizliğine uğrayan yolcular, tramvayın tıklım tıklım dolu olmasına rağmen üzerlerine düşen damlalardan rahatsız oldukları için koltuklara oturamadılar.

Ortaya çıkan durumu sorumsuzluk olarak niteleyen bir vatandaş yaşanılanlarla ilgili olarak; "Bundan sonra tramvaya şemsiye ile bineceğiz! Bu nedir? Boydan boya tüm vagonda tepemize yağmur yağıyor" şeklinde konuştu.

Tuzladan bu sefer güzel haber

"Haydi İstanbul Vapurunu Seç" kampanyasında İstanbullular'ın 8 model arasından yüzde 47 oyla seçtiği 4 numaralı şehir hatları vapurunun ilki Tuzla Çelik Trans Tersanesi'nde düzenlenen törenle suya indirildi.

Tören, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Başbakanlık Denizcilik Müsteşarı Hasan Naiboğlu, İDO Genel Müdürü Ahmet Paksoy ve Çelik Trans Tersanesinin sahibi Ahmet Ötkür'ün katılımıyla gerçekleşti.

Şehir hatları vapurunun ilki olan 'Fatih' isimli vapurun töreninde konuşan Kadir Topbaş sözlerine; tersanelerde yaşanan iş kazaları ile Tuzla tersaneler bölgesinin sıkıntılı günler yaşadığına değinerek başladı.

Deniz yolcu taşımacılığında yaptıkları iyileştirmelere dikkat çeken Topbaş konuşmasında "61 milyon olan deniz ulaşımındaki yolcu sayısını 4 yıl içinde 98 milyona çıkardık" dedi.

370 bin kişinin oy kullandığı kampanyada 150 bin kişinin oyu ile seçilen 4 numaralı vapurun halen faaliyette olan şehir hatları vapuruna benzer şekilde dizayn edildiğinin altını çizen Topbaş, "Bu gemi ile bu şehrin simgesi olan vapurların yaşamasını sağlamış olduk" şeklinde konuştu.

sayfa 9 8/6/08 7:14 PM Page 1

C M Y K

MAN'dan yenilikçi eğitim

MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş., Nobel Barış Ödülü'ne aday gösterilen Riccon Doğan ile Yedek Parça bölümüne İletişim ve Beden Dili Eğitimi verdi.

Doğru iletişim ve ifadenin önemini gerek iş, gerekse özel yaşantıda doğru kullanmayı hedefleyen MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş, bu doğrultuda 18 Yetkili Servis çalışanına eğitim verdi. Takım çalışmasının da öneminin vurgulandığı eğitim, müşteriler ve ekip arkadaşlarıyla etkin bir iletişim kurma yöntemleri, Dünya Barışına Katkı – Nobel Ödülü'ne aday gösterilen Ricco Doğan tarafından verildi.

Ricco Doğan, aktör ve sahne sanatçılarının yanı sıra, aralarında Pfizer, BBC, Siemens gibi devlerin de bulunduğu 1000'i aşkın firma ile yurt dışında çeşitli üniversitelerde "Mizah ile Beden Dili İletişimi" tekniği ile ders vermekte.

Çorum'a kocaMAN yetkili servis

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., servis zincirine bir yenisini daha ekleyerek hedeflediği büyüme yolunda ilerliyor.

Satış ve satış sonrası hizmetler alanında yatırımlarına devam eden MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş., geçtiğimiz günlerde gerçekleştirdiği bir törenle Çorum MAN Yetkili servisi hizmete girdi.

Açılışa Çorum Valisi Mustafa Toprak, Garnizon Komutanı J. Kd. Alb. Eyüp Bölük, Emniyet Müdürü İsmail Karaman'ın yanı sıra MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Yürütme Kurulu Başkanı Tuncay Bekiroğlu ve birçok davetli katıldı.

Çorum MAN yetkili servisinin açılışını gerçekleştiren Vali Mustafa Toprak, "Yapılan bu tür yatırımlar sayesinde illerin daha da ileriye gitmesini sağlıyor ve istihdam alanı yaratıyor" diyerek, yatırımı yapan Aslan Kardeşler'e ve MAN'a teşekkür etti.

■ Tüm hizmetler bir çatı altında

Kapalı 3 bin metre kare alana, toplamda ise 6 bin metre kare alana sahip olan Çorum MAN yetkili servisi Ankara yolu üzerinde 12'inci kilometrede bulunuyor. Mekanik, elektrik, kaporta, boya ve yedek parça ve 24 saat yol yardımı birimleriyle müşterilerine hizmet vermeyi amaçlıyor.

AslanMAN ve ÇorumMAN Yönetim Kurulu Başkanı Duran Aslan, "Yaptığımız yatırım ile kamyon ve otobüste tüm çözümleri tek çatı altında topladık, sahip olduğumuz teknolojik altyapı, kaliteye verilen önem, insan kaynağı, sunulan ürün ve hizmetler ile müşteri memnuniyeti odaklı yaklaşıyoruz" diye konuştu.

Aslan ek olarak, Çorum MAN yetkili servisinin eğitimli ve uzman bir kadroyla müşterilerine hizmet vereceğine değindi.

■ Hedefte 4 daha var

Ayrıca toplantıda ilerleyen zamanlarda dört adet yeni servisin de hizmete gireceğine değinildi.

Yılsonuna kadar açılması planlanan dört servisin dağılımı ise; Diyarbakır, Malatya, Van ve Eskişehir olarak belirtildi. Yurt geneline yayılmış 15 bayi ve 29 adet servisi ile müşterilerine satış sonrası en iyi hizmeti vermeyi amaçlayan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret. A.Ş hedeflediği diğer 4 servisle birlikte servis sayısını 33'e çıkarmış olacak.

Tercih MAN ve Neoplan

MAN ve Neoplan markalı otobüsler, seyahat firmaları ve Belediyelerin gözdesi olmaya devam ediyor. MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş, 5 farklı seyahat firmasına ve Ankara Belediyesine otobüs teslimatlarını gerçekleştirdi.

Hakiki Koç, Tourliner'ı tercih etti

Yolcu taşımacılığının 50 yıllık deneyimli firması Hakiki Koç, yeni alacağı araçların markası olarak Neoplan'ı tercih etti. MAN Kamyon ve Otobüs A.Ş. ile 10 adetlik araç sözleşmesi yapan firma, firma sahibi Uğur Niyazoğlu, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Ege Bölgesi Otobüs Satış Yöneticisi Murat Ziya Gür ve MAN Finansal Hizmetler A.Ş.'nin Bölge Müdürü Vahit Altun'un katıldığı tören ile ilk 3 aracı teslim aldı.

Star Batman Cityliner'ı sevdi…

Türkiye tanıtımının yapılmasının ardından firmaların sipariş kuyruğuna girdiği Neoplan'ın yeni ürünü Cityliner, Star Batman'ın vazgeçilmezi oldu. Firma, 4 adet Cityliner'ı filosuna dahil etti. Araçların teslimatı için düzenlenen törene MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Yetkilisi Gökhan Çerioğlu ve firma sahipleri Şehmuz Gönül ile Muhittin Altun katıldılar.

Pak Lale'nin de tercihi Cityliner

Pak Lale firması da yoluna Cityliner ile devam etme kararı aldı. Yapılan sözleşme gereği 3 adetlik Cityliner sözleşmelerinin ilkini teslim alan firmanın yetkilileri, yeni Cityliner seyahat otobüsüne sahip olmanın mutluluğunu yaşadıklarını belirttiler. Firma daha önceden de 2 adet Tourliner ve 1 adet Fortuna almıştı.

Aydoğan Seyahat, MAN'da karar kıldı

Aydoğan Seyahat, en son filosuna kattığı 5 yeni MAN Fortuna 2 ile mevcut Fortuna sayısını 30'a çıkarttı. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Yetkilisi Gökhan Çerioğlu ve MAN Finansal Hizmetler A.Ş. Bölge Müdürü Vahit Altun, Aydoğan Seyahat firmasının sahipleri Halit ve Yunus Aydoğan'a yeni Fortuna 2'lerini teslim ettiler.

Pamukkale, Neoplan ile daha güçlü

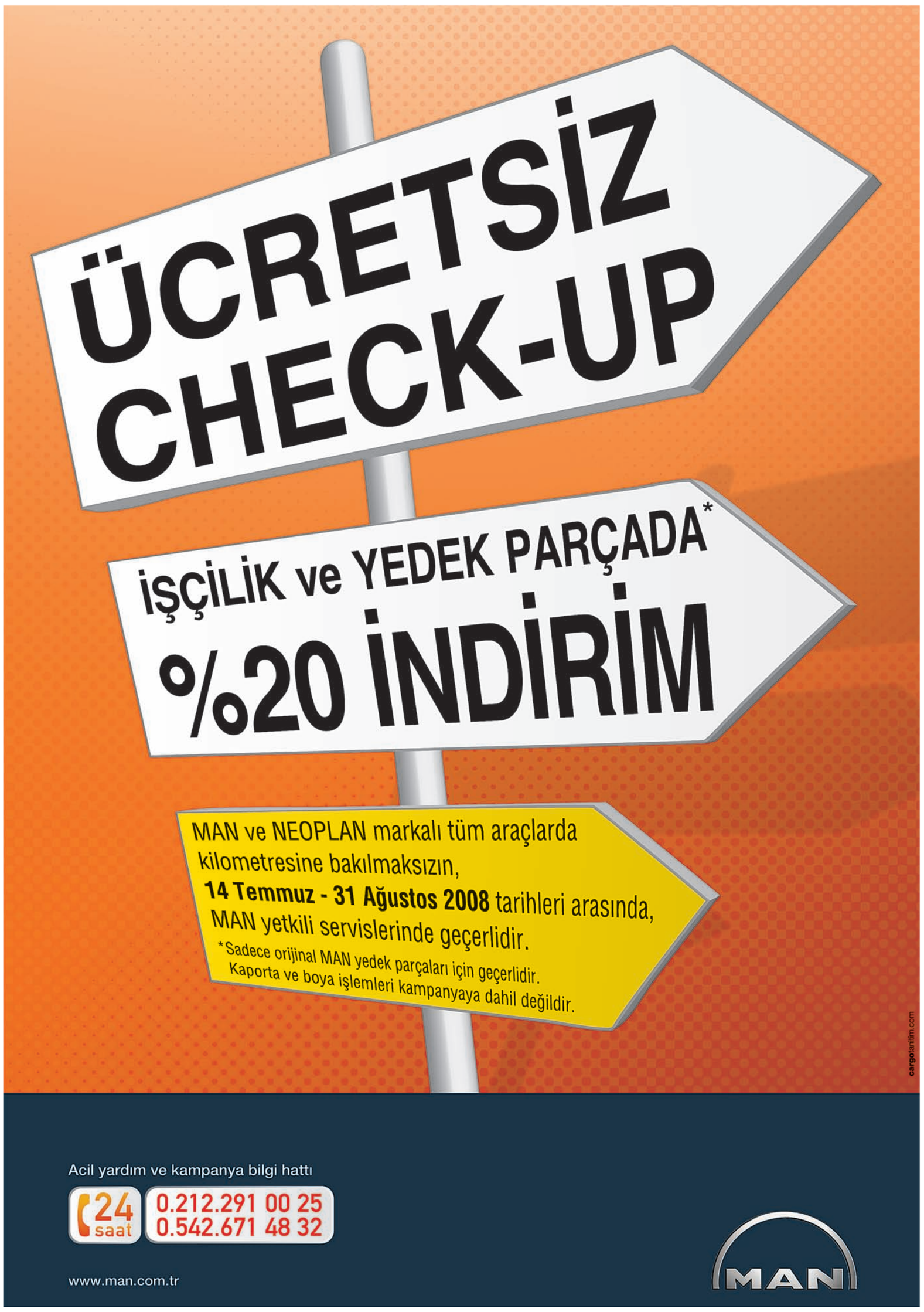
Neoplan teslimatlarının ardı arkası kesilmiyor. 1962 yılından bu yana insan taşımacılığı sektöründe hizmet veren Pamukkale Turizm, farklı zamanlarda gerçekleşen teslimatlar sonucunda toplam 5 adet Neoplan Cityliner ve 4 Starliner'ı daha filosuna kattı. Araçlar, Pamukkale Turizm Ankara Bölge Müdürü Ufuk Bababalım'a teslim edildi. Firma önümüzdeki günlerde 4 adet daha Neoplan Cityliner'ı filosuna dahil etmenin hazırlıklarını yapıyor.

Ankara'nın kurtarıcısı 'CNG'

Ankara Belediyesi'nin yaklaşık iki yıl önce MAN ile girdiği anlaşma neticesinde 490 adet aldığı CNG otobüslere takviye yapıyor. Kasım 2008-Eylül 2009 arasında Ankara trafiğine 200 adet daha CNG otobüs katılacak.

Ankara Belediyesi'nin toplu taşımada kullanılmak üzere alacağı otobüsleri için açtığı ihaleyi, iki yıl öncesinde olduğu gibi bir kez daha MAN kazandı. Bir önceki işbirliği neticesinde EGO ihalesi dâhilinde 490 adet CNG'li (sıkıştırılmış doğalgaz) otobüs satışı gerçekleştiren MAN Türkiye, bu yıl da Ankara Büyükşehir Belediyesi'nin açmış olduğu ihaleyi kazandı.

Daha önce teslimatı yapılan 490 adet otobüslerden farklı olarak 500 aracın tümüne klima sistemi takan MAN Türkiye, kazandığı ihale sonucunda 500 adet klimalı CNG otobüsü Eylül 2009'a kadar Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne teslim edecek.



sayfa 10 8/6/08 7:23 PM Page 1

C M Y K

GÖZLEM

TÖHOB Genel Sekreteri

Onur ORHUN

İstanbul trafiği ve Sayın Uluç

Sabah Gazetesi'nde Hıncal Uluç'un köşesindeki trafik ve ulaşım ile ilgili yazıları kaçırmamaya çalışıyorum. Televizyonda da 'Yaşamdan Dakikalar' ve '90 Dakika' izleyicisiyim. Sayın Uluç'un olaylara ve sorunlara herkesin dışında farklı açıdan bakmasından da yarar sağlıyorum.

Birçok yazısını okuduktan sonra kendisine bir şeyler yazmak istedim. Son olarak 30 Temmuz tarihli köşenizde yer alan "34 TJT 69" başlıklı yazıyı okuyunca bu defa yazmaya cesaretlendim.

Sayın Uluç, İstanbul trafiğinde yaşanılanlara 'inanılır gibi değil' diyor. Bense aksini söylüyor, 'inanılır' diyorum. Sözünü ettiği ihlal eylemlerine İstanbul'un her bölgesinde, çok daha ağır tablolarla rastlanılmaktadır. İstanbul'da bir trafik denetleme olayı kalmamıştır. Trafik polisi sadece önemli kişilerin kent içinde yapacakları seyahatlerde eskortluk hizmetinden başka bir şey yapmamaktadır.

Ben artık böyle istendiği kanaatine vardım. Trafik kurallarını ihlal, o kadar olağan bir duruma dönüşmüştür ki; Kabataş-Zeytinburnu arasında çalışan cadde tramvayı bile kırmızı ışıkta hareket edebilmektedir.

Taksiler, günün her saati malzeme ikmali yapan kamyonetler, inşaat kamyonları, resmi araçlar, İETT ve özel halk otobüsleri, özellikle de fastfood ve kurye dağıtımı yapan motosikletleri, pek çok trafik kuralını işlemez hale getirmektedir. Kısacası otorite zaafı İstanbul'a yerleşmiş ve kanıksanmıştır.

Sayın Uluç'un 10–11–13 Ekim 2006 tarihlerinde yazdığı "Sorumlu, Vali Güler ve Topbaş" başlıklı yazılarından sonra da bir şey değişmemiştir. Çünkü İstanbul'un trafik ve ulaşımını yönlendiren kurum ağırlıklı olarak belediye birimlerinden oluşmaktadır. STK'ları, akademik unsurlar devre dışı kalmıştır.

2003 öncesinde İl Trafik Komisyonu ve UKOME olarak iki ayrı kurul yetkiliydi. Bunun, yetki karmaşası yarattığı görülüyordu. Bundan dolayı 5216 sayılı Büyükşehir Belediye Yasası ile UKOME tek yetkili kılındı. Ancak görülüyor ki bu da denetim olgusunu ortadan kaldırmıştı. Oysa eski sistem birbirini kontrol ederek dengeyi sağlamaktaydı.

Yeniden denetleme konusuna dönecek olursak trafik polisi otorite zaafı ile baş başadır. Trafik yönetiminin belediyeye devredilmesi ile ilgili düzenlemeden söz edilmesiyle beraber görev yapılamaz olmuştur. Trafik polisi, pek çok ihlali, çok aşırı bir durum yani kaza yok ise görmezden gelmektedir.

Hatırlarsanız fahri trafik müfettişlerinin tespitleri bile bu ülkede bazı teknik yetersizliklerin arkasına sığınılarak mahkeme kararlarıyla engellenmeye çalışılmıştır. Sadece ceza yöntemleriyle de bu tür ihlallerin önleneceğine inanmıyorum.

Trafik düzeninin sağlanması öncelikle sürücülerin bilinçlendirilmesi ile olabilecektir. Ne üzücüdür ki bu yönde ne valilik, ne belediye ciddi bir uğraş vermektedir. Düzeni doğrudan etkileyen trafik çizgilerinin ihlali, kavşak içinde şerit değiştirmeler, kırmızı ışıkta geçmeler trafik polisince işlem yapmaya değer bulunmamaktadır. Ayrıca belediye ekipleri de pek çok cadde de hatalı işaretlemelerle trafik ihlallerine prim tanır bir yaklaşım sergilemektedir.

Uzun yılların bir İstanbullusu olarak düşüncelerimi Sayın Uluç'la paylaşmak istedim.

Yıldız parlamaya devam ediyor

Personel, turizm ve öğrenci taşımacılığı yapan firma ve dernekler, Mercedes-Benz markalı yeni araçları, verilen davette yakından inceleme fırsatı yakaladılar.

İSTAB ve Mercedes-Benz Türk yetkilileri, davette bir araya gelerek sektör değerlendirmesi yaptılar.

Kamyon ve Otobüs segmentinde ki başarısını, hafif ticaride de devam ettirmek isteyen Mercedes-Benz, işe ilk olarak turizm, personel ve öğrenci taşımacılığı yapan dernek ve firmalarını bir araya getirmekle başladı. Mercedes-Benz Türk'ün verdiği davete Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Kısım Müdürü Ekrem Kuraloğlu, Mercedes-Benz Türk Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar Bölüm Müdürü Şükrü Bekdikhan, (Turizm Taşımacıları Derneği) TTDER Başkanı Sümer Yığıcı, (İstanbul Toplu Taşımacılar Birliği Derneği) İSTAB Başkanı Levent Birant, İSTAB Eski Başkanlarından Ersoy Erol, Zeki Aydemir ve Okşar Taştan'ın yanı sıra çok sayıda Mercedes-Benz, İSTAB, TÜRSAB ile otobüs firmalarının yetkilileri katıldı.

Turizm ve personel servis taşımacılığı alanında önde gelen dernek üyelerinin araçları inceleme fırsatı da buldukları toplantıda, Mercedes-Benz Otomobil ve Hafif Ticari Araçlar Bölüm Müdürü Şükrü Bekdikhan, gecenin turizm, personel ve okul taşımacılığı yapan firmalara verdikleri desteğin devamını sağlamak amacıyla düzenlendiğini dile getirdi. Bekdikhan, "Sizlerle en son buluştuğumuzdan bu yana, talepleriniz doğrultusunda hareket ettik. Sektörde faaliyet gösterirken karşılaştığınız sorunların bilincindeyiz. Öncelikli gider kaleminiz olan akaryakıt tüketimi konusunda çeşitli iyileştirme çalışmaları yaptık. Sorunlarının farkında olduğumuz sektörünüzün yanında, tüm Mercedes-Benz ailesi olarak bulunmaya devam edeceğiz" dedi. Şükrü Bekdikhan, düzenlenen gecede yapılacak olan fikir alışverişlerinin kendileri açısından önemli olduğunu vurguladı.

Özel bir alanda sergilenen Mercedes-Benz araçlarını gezen dernek üyeleri, kalitesinden şaşmadıkları ve yıllardır kullandıkları araçların en güncel modellerini detaylı bir biçimde incelediler.

Sülün MBT'yi değerlendirdi

Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün'le, Mercedes-Benz Türk'ün ilk 6 ayını ve gelecek için planlarını konuştuk.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.'nin ilk 6 aylık pazar değerlendirmesini yapabilir misiniz?

İlk 6 ay kamyon ve hafif ticari hariç iyiydi. Otomobil ve otobüs büyüdü. Kamyon ve hafif ticari ise 2007'nin ilk 6 ayı karşılaştırıldığında küçülme var. Kamyonda yüzde 4, hafif ticari pazarında isee yüzde 7'lik bir azalma var. Hafif ticariden kastım bizim sınıfımız, yani; Vito, Viano ve Sprinter'dan bahsediyorum. Buna karşın biz şikayet etmiyoruz. Satışlarımızı geçen senenin ilk 6 ayı ile karşılaştırdığımız zaman ciddi artışlar var. Bu da tabi ki pazar payımızdaki artışlarımızı getiriyor.

Parti kapatılmadı. Bu durum sizin satışlarınızda etkin rol oynar mı?

Amerika'daki morgage krizinden, petrol fiyatlarına, oradan teröre, Ergenekon'a, parti kapatılması davasına, bütün bunlara rağmen biz ikinci yarıdan da ümitliyiz. Kötümser bakmıyoruz.

Bugün Dolar ve Euro düşüşte. Borsa 39'dan 42'lere çıkmış durumda. Ekonomideki bu sinyaller ne getirdi?

Türkiye'de yaşayınca bunlar sürpriz olmuyor tabi. Her ne kadar bir takım şeyler daha öncesinden satın alınmış denilse de demek ki alınmamış. Bizim için çok sürpriz değil. Euro'nun düşmesi tabi ki bir yerde avantaj, bir yerde de dezavantaj durumunda. İhracat yapan bir firma olarak bizim için de dezavantajları var. Ama Türkiye'de iş adamı olmak, iş yapmak kolay değil. Tüm bunların artısını eksisini bir araya getirmek lazım.

Nakliye sektöründeki Bulgar krizi ile ilgili ne düşünüyorsunuz?

Uluslararası nakliye işi Türkiye'de çok hızla büyüyen, hızla gelişen bir sektör, bunu bizim çekici satışlarımıza baktığınız zaman anlayabiliyoruz. Yurt içindeki çekici satışlarımızı zaten uluslararası nakliye yapan firmalara yapıyoruz. Rekabet her yerde zor, dolayısıyla bazı rekabet dışı yani tarife dışı engeller konulabiliyor. Bu durum da hem hükümetin, hem çalışanların, hem de nakliyecilerin ortak gayretleri ile aşılmaya çalışılıyor. Fakat çekici pazarı bizim için halen büyüyor.

MAN geçen sene Türkiye'deki yerli üretimini durdurdu. Bu Mercedes- Benz açısından daha da bir artı getirdi mi?

Şimdi kamyon pazarında ilk 6 aya baktığımızda yüzde 4 küçülüyor. Bilindiği üzere geçen sene de yüzde 19'luk bir daralma yaşanmıştı. Biz bu küçülmeye rağmen pazar payımızı yüzde 6 arttırıp yüzde 30 pay sahibi olmuştuk. Bu sene yüzde 4'lük bir daralma daha yaşandı. Fakat pazar payımız yüzde 31'in üzerinde. Son iki aydır da yüzde 34'ü yakalıyoruz. Dolayıyla bizim satışlarımız iyi gidiyor. Bunun imalatın durdurulması ile alakalı olduğunu düşünmüyorum. Çünkü eninde sonunda artık nerede ürettiğiniz çok önemli değil. Önemli olan ürününüz, servisiniz ve hizmetiniz.

Önümüzdeki dönemler için kamyon, otobüs veya hafif ticari de yeni ürünler var mı?

Planladığımız bir yeni ürün lansmanımız yok.

40 yıllık otobüsçü A1'ci oldu

Türkiye'de A1 Karayolu Taşıma Belgesiyle ilk yolcu taşımacılığını yapan Ece Turizm Sahibi Ahmet Ece, A1 yetki belgesiyle yolcu taşımacılığına öncülük yaptığı için pişmanlık duyuyor.

Sayıları ülke genelinde 35–40 civarında olan 'A1 Belgeli Karayolu Yolcu Taşımacılığı' işletmelerinin birçoğu Trakya bölgesinde faaliyet gösteriyor. Türkiye'de A1 Karayolu Taşıma Belgesiyle ilk kez yolcu taşımacılığı yapan Ece Turizm Sahibi Ahmet Ece, belgenin gerçek anlamda uygulanmayışı ile ilgili yaşanan sorunları ekibimize anlattı.

Sizinle geçen yıl yaptığımız röportajda A1'den biraz daha umutlu konuşuyordunuz. Bu süre içerisinde neler değişti, ne gibi sıkıntılar yaşandı?

2004 yılında biz bu işe başladık, sonrasında sıkıntılar başladı. Koltuk sayımız az olduğu için fiyatlarımız otobüs fiyatlarından biraz farklı. Araçlara büyük masraflar yaptık. Tam bunları aştık derken, para kazanmasak da masraflar çıkmaya başlamıştık. Bizden sonra A1 belgeleri de çoğalmaya başladı. Belgelerin çoğalmaya başlamasıyla otobüsçüler bizi rakip olarak görmeye başladılar. "Yılanın başı küçükken ezilir" tabiriyle yola çıkanlar, bakanlığa baskı yapmaya başladılar. Bakanlıkta, "A1 yetki belgesi sahipleri, araçlarının hareket ettiği ve vardıkları noktalardaki belediyelerden uygunluk belgesi alacaklar. Taşımanın bitiş ve başlangıç yeri Büyükşehir sınırları içerisinde ise Büyükşehir belediyesinden uygunluk belgesi alınacaktır" genelgesini yayınlayarak A1 belgelerinin sorumluluğunu üzerlerinden attılar. Bu biraz, "Ben topu sana atıyorum, sende topu taca at" anlamına geldi.

"Bazı A1 belgeli taşımacılar olayı dejenere etti"

A1 Belgesiyle Karayolu Yolcu Taşımacılığı yapan bazı firmalar işi dolmuşçuluğa çevirdi. Hat satanlar, kiralayanlar, işini iş gibi yapmayanlar, E5 üzerinden yolcu toplayanlar oldu. Bu işi bilende bilmeyen de yapmaya kalkınca durum bu hale geldi. Kısacası, A1 Belgeli araç sayısı arttıkça, kalite düştü ve işletmeciyi mağdur eden olumsuz bir fiyat rekabeti oluştu. Bakanlık bu belgeyi peynir, ekmek gibi dağıtmamalı. Artık toplu taşıma araçları zarar görüyor. Bunun en somut örneği, Silivri-İstanbul arasında çalışan halk otobüsleri oldu. Sonrasında İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı Ulaştırma Koordinasyon Merkezi almış olduğu bir kararla, Trakya'dan İstanbul'a yolcu taşımacılığı yapan firmaların Silivri'den öteye geçmesini yasakladı.

A1 belgesinin artmasının nedenini neye bağlıyorsunuz?

A1'in şimdiye kadar kullanılmasının sebebi ihtiyaç olmamasıdır. 40 yıllık otobüsçüyüm; otobüsçülük yaptığım dönemde de bir markaydım, yine markayım. Edirne ile Çorlu arasındaki mesafe 125 kilometredir. Otobüsçüler 3 saatte gittiği için yolculuk yapan insanlar başka alternatifler aramaya başlıyorlar. Bir kişi sabah Çorlu'dan çıkıp, Edirne'deki işini görüp geriye dönebilmeli. Böyle bir talep varsa, işletmeci olarak bu talebi değerlendirmek zorundayız. Bizim araçlarımız Edirne şehir merkezinden, Çorlu şehir merkezine bir saat 45 dakikada gidiyor. Bu işe ilk başladığımız zaman araçlarımız bu gün olduğu kadar rahat değildi, fakat insanlar zaman kaybının önüne geçmek için bu durumu göze alabiliyorlardı. Bizim en büyük amacımız insanlara kaybettirdikleri zamanı kazandırmaya çalışmak. A1 Belgeli araçlarda bunun için talep görüyor. Bu saatten sonra Bakanlığın, "A1 Belgeli araçları yasakladım" deme şansı yok.

Sizin taşıma hakkınız normal şartlarda nereye kadardı?

Edirne'den, Kadıköy ve Avcılar'a kadar otomobil taşımacılığı yapmak üzere A1 Belgesini aldım, bana yolun yarısında ek şart getirdiler. Bütün evraklarımı İstanbul hattında çalışmak üzere hazırlamışken, Silivri'den öteye geçemeyeceğimiz söylendi. Herkes otobüsle yolculuk yapmak zorunda değil, bu sistem insanların hizmet alma hakkını engelliyor. Otobüs firmaları bu işe kendilerine alternatif görüyor ve engellemek adına ellerinden geleni yapıyorlar. A1 Belgesi Taşıma Yönetmeliğinde "Otomobil ile Şehirlerarası Yolcu Taşıma Belgesi" olarak geçiyor ve Taşıma Yönetmeliğinde, otomobilin tanımı şoför haricinde 7 kişinin oturabileceği araçtır olarak belirtilmiş. Hizmeti insanların ayağına görmeye çalıştıkça bazı kurumlarda bunu engellemeye çalışıyor. Duraktan yolcu almamak için büro açtık. Belediye önce ruhsat verdi, sonrasında ise ruhsatı iptal ettiğini söyledi. Belediye niye verdi, niye iptal etti? Ben bunu öğrenmek istiyorum. Resmi büronun önünden yolcu almakla trafiğe ne gibi bir engel edebilir? Bize, "Git otogar civarından kalkış yap" diyorlar. Yönetmelik diyor ki "Yolcu alınan yer şirketin tescilli yeri olacak." Otogar civarında diye yazı geldi belediye meclisinden bize. Otogar civarı neresi? Biz zaten fakültenin karşısındaki tescilli büromuzdan yolcu alıyoruz. A1 belgeli araçların otogardan kalkması halinde maliyetler artarak yolcuya yansıyacak. Mantık dışı uygulamalar yolculara sıkıtı yaşatmaktan başka bir işe yaramıyor.

Bu durumun önüne geçilmesi için neler yapılmalı?

Bakanlığın düzenleme yapılması ya da yetki belgesi verdiği kişinin geçmişini incelemesi lazım. A1 belgeli araçlar ise sürekli olarak denetlenmeli, doluluk oranlarını takip edilmeli. Örneğin, yedi kişilik bir araç boş gidip geliyorsa buna bir önlem alınması gerekli. Otobüs firmaları bölge müdürlüklerine bağlı ama A1 belgeleri yolcu taşımacılığı yapan işletmeler direk olarak Bakanlığa bağlı. Denetim, fiyat istikrarı yok.

Kulaklık yoksa şirket 15 gün kapalı!

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım imzalı 2008/KUGM-04/Yolcu numaralı ve 4 Temmuz 2008 tarihli genelgeyle araç içerisinde yapılan yayınlara kulaklık zorunluluğu getirildi. B ve D türü yetki belgelerine kayıtlı taşıtlarda uygulanacak yeni yönerge şu şekilde:

B ve D türü yetki belgelerine kayıtlı taşıtlarda yapılacak görüntülü veya görüntüsüz yayınlarla ilgili İlgi (a)'da kayıtlı genelgenin;

1- Yedinci paragrafı;

"Bu bağlamda; 30.06.2008 tarihinden itibaren B ve D türü yetki belgelerine kayıtlı taşıtlarda;

i. Taşıtı kullanan sürücü veya taşıt müretteabatı tarafından yolcuları bilgilendirmek amacıyla canlı olarak veya banttan yapılacak kısa süreli konuşmalar ve duyurular,

ii. B2 veya D2 türü yetki belgelerine kayıtlı taşıtlarla yapılan turistik gezi ve benzeri seyahatlerde tanıtım amaçlı canlı veya banttan yapılan sesli yayınlar,

hariç olmak üzere, yapılan görüntülü veya görüntüsüz sesli yayınlar mutlaka kulaklık ile bireysel (kapalı devre) olarak gerçekleştirilecektir. Bunun için gerekli donanımı bulunmayan taşıtlarda sesli ve görüntülü açık devre yayın kesinlikle yapılmayacaktır."

2- Sekizinci paragrafı;

"Aksine hareket ettiği görevlilerce tespit edilen yetki belgesi sahiplerine Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nin 81 inci maddesinin (c) bendinde yer alan "15 gün faaliyet durdurma" müeyyidesi uygulanacaktır." şeklinde değiştirilmiştir.

Aşti Yönetimine Taze Kan!..

Aşti Şehirlerarası Otobüs Terminali bünyesinde hizmetlerini sürdüren Ankara Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri Derneği, Olağanüstü Genel Kurul Toplantısında yeni başkanını seçti. Eski başkanlık görevini sürdüren Mehmet Çelik'in sağlık sorunlarından dolayı aday olmadığı ve listeye girmediği kongrede seçime tek adaylığını koyan Ethem Ateş, derneğin yeni başkanı oldu.

Ankara Şehirlerarası Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri Derneği Başkanı seçilen Ethem Ateş, İnan Turizm'in patronu ve aynı zamanda da S.S. Ankara Otogar İşletmeciliği ve Servis Taşıma ve İşletme Kooperatifi'nin başkanı.

Eski başkan Mehmet Çelik'in sağlık sorunlarından dolayı tekrar aday olmadığı Kongre, AŞTİ Otobüs Parkı'ndaki kafeteryada gerçekleştirildi. Yapılan seçimde Ethem Ateş, üyelerin tamamının oyunu alarak derneğin yeni başkanı oldu. Ateş, seçim sonrasında yaptığı konuşmada kendisine destek veren tüm dernek üyelerine teşekkür etti. Yeni yönetim olarak çalışma amaçlarının, otobüsçülük sektörünün Ankara'daki temsilcilerinin hakları ve menfaatlerinin korunacağına, onların sorunlarına çözüm bulacağına dikkat çeken Ateş, "Yolları kol kola yürüyeceğiz ve bundan dolayı tüm engelleri daha kolaylıkla aşacağız. Şahsım adına buna yürekten inanıyorum" dedi.

Ankara Şehirlerarası Otobüs İşletmeleri ve Acenteleri Derneği'nin yeni yönetim kurulu şu üyelerden oluşuyor:

Başkan: Ethem Ateş

Başkan Yardımcıları: Rüştü Durukan, Şükrü İzgin, Orhan Akkaya, Çavuş Çiçek

Sayman: Şahin Çalık

Genel Sekreter: Murat Akyar

Üyeler: Hüseyin Demir, Ali Akar, Mustafa Özbakır, Suat Gargılı, Ahmet Çelik, Atakan Çelik, Bahtiyar Şen, Hasari Çetin

Denetim Kurulu: Savaş Başer, İsmet Oruç, İhsan Akkoç

sayfa 11 8/6/08 7:24 PM Page 1

C M Y K

Herkesin buluşma noktası TEMSA

■ Kütahya Metro Diamond'ı tercih etti

Temsa Global AŞ'nin "Amiral Gemisi" Diamond otobüsler sektörün köklü firmalarının yanı sıra yeni kurulan firmalar tarafından da tercih ediliyor. Son olarak Kütahya'da şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapmaya başlayan Kütahya Metro İstanbul-Ankara seferleri için 2 adet Diamond otobüs aldı. Araçlar, Adana Showroom'da gerçekleşen bir törenle teslim edildi. Törene, Kütahya Metro ortakları İsmail Caner, Hakan Talum ve Temsa Global Otobüs Satış Müdürü Murat Anıl katıldı.

■ İzmir'in Prestij'i arttı

İzmir Otogarı'nda şehir içi servis hizmeti veren Otogar Ltd. Şti., Temsa Global AŞ'ye 60 adet Prestij Super Deluxe sipariş etti. İlk etapta 4 adet araç alımı gerçekleştiren Otogar Ltd. Şti., Prestij Super Deluxe araçlarla otogara gelen yolcuları şehir içine, şehir içindeki yolcuları otogara taşıyacak. İzmir Otogar Ltd. Şti, Temsa Global AŞ ile yaptığı 60 adet Prestij Super Deluxe alımı anlaşmasıyla, otogar ulaşımında yolculara kurumsal bir marka altında hizmet vermeyi ve şehir içindeki otogar servisi trafiğini azaltmayı hedefliyor.

■ Tarsus'a 30 Prestij

Tarsus şehir içi yolcu taşımacılığın tek firması Tarsus Ulaşım A.Ş., hizmetine yeni aldığı 30 adet Prestij City marka araçlarla devam edecek. Tarsus Ulaşım A.Ş. hizmet kalitesinin arttırmak için araçlarını yenileme çalışmasına gitti. Tarsus Ulaşım yetkilileri alacakları yeni araçlar için Temsa Global A.Ş. markasında karar kıldılar ve 30 adet yeni Prestij City satın aldılar.

■ Futbol devleri Safari'ye çıktı

Temsa Global A.Ş., Avusturya'da yeni sezon hazırlıklarını sürdüren Fenerbahçe ve Beşiktaş'a Safir modeli araçlarla ulaşımlarına destek veriyor. Türk futbolunun iki dev isimi, Fenerbahçe ve Beşiktaş, Avusturya'da sürdürdükleri yeni sezon hazırlıklarında ulaşımlarını Temsa Safir HD ile sağlıyor. Fenerbahçe ve Beşiktaş'ın ulaşımlarını sağladıkları araçlarda; paslanmak çelik gövde, 59 kişilik yolcu kapasitesi, tuvalet, mutfak, navigasyon sistemi, 220 volt elektrik çıkışı, DVD ve iki adet LCD televizyon bulunuyor.

KAZANDIRAN SERVİS
BUDUR!

MOTOR YAĞI/ FİLTRE DEĞİŞİMİ 75 YTL +KDV

Tüm Prestij modelleri için, hem indirimli hem hediyeli bakım günleri başladı. 11 Temmuz - 15 Ağustos tarihleri arasında Temsa Yetkili Servislerine gelin, biz aracınıza bakalım, siz kazancınıza bakın!

AVCI YELEĞİ HEDİYE* *Bakım, onarım yaptıran herkese!

YEDEK PARÇADA* %25 İNDİRİM * Hasar ve kaporta parçaları kampanyaya dahil değildir.

KREDİ KARTINA 6 TAKSİT

İŞÇİLİKTE %40 İNDİRİM

Bakımlı PRESTİJ kazandırır!

TEMSACILAR ALIRKEN DE, KULLANIRKEN DE KAZANMAYA DEVAM EDECEK...

Size daha iyi hizmet verebilmemiz için lütfen randevu alınız.

www.prestijbudur.com

Bu fiyatlar kampanya süresince geçerlidir.

TEMSA

Temsa'nın tercihi Vanellus motor yağları

ADANA	AZİZ OTOMOTİV	0322 324 00 52	DİYARBAKIR	BAŞDAŞ OTO ELEKTRİK	0412 237 75 74	İSTANBUL	MAR OTO	0212 616 29 29	KONYA	SMART OTOMOTİV	0332 238 42 07
ADANA	ÖZGE OTOMOTİV	0322 429 00 80	DİYARBAKIR	CEYHAN OTOMOTİV	0412 237 89 42	İSTANBUL	ÖZÇELİKLER	0212 549 19 00	MALATYA	CEM OTO	0422 238 26 13
ADANA	TEKBAŞ TİC. ARAÇ.	0322 441 16 96	DÜZCE	ÖZÇELİK ÜÇ KRDŞ.	0380 512 13 96	İSTANBUL	ULUGÖL OTOMOTİV	0216 575 50 55	MERSİN	GÜRSOY OTOMOTİV	0324 359 93 33
ADAPAZARI	BAYRAKTAR OTOMOTİV	0264 276 11 82	EDİRNE	KALE MOTORLU ARAÇ.	0284 714 22 22	İSTANBUL	YILDIZLAR OTO	0212 630 57 30	MERSİN	TEMEL OTOMOTİV	0324 235 80 43
ADIYAMAN	ÖZEN OTOMOTİV	0416 223 29 31	ELAZIĞ	KILIÇERKAN OTOMOTİV	0424 224 28 02	İSTANBUL	YILDIZLAR OTOMOTİV	0212 470 51 51	MERSİN	KÖKSALLAR	0324 646 22 00
ANKARA	SOYCAN KARDEŞLER	0312 251 71 76	ERZURUM	ARAZ OTOMOTİV	0442 242 70 30	İZMİR	KAPANLAR	0232 486 83 90	MUĞLA	YÜKSELEN	0252 225 57 10
ANKARA	ŞEREF OTO	0312 278 38 48	ESKİŞEHİR	KARAMANLILAR OTO	0222 228 05 95	İZMİR	KIVANÇ OTO	0232 472 20 25	MUĞLA	ŞAHİN - SA OTOMOTİV	0252 614 50 62
ANTALYA	ANTOTO	0242 340 55 50	GAZİANTEP	ELİT OTOMOTİV	0342 328 97 50	İZMİR	KURTKAYA OTOBÜS	0232 472 04 37	NEVŞEHİR	ÇELİKLER OTOMOTİV	0384 213 30 24
ANTALYA	GÜNLAS GUNEY OTO	0242 340 32 87	GAZİANTEP	ÖZEL GÜNEYDOĞU	0342 328 93 60	İZMİR	MUSAL	0232 853 10 60	NİĞDE	NECATİ GÜNGÖR OTO	0388 213 84 94
ANTALYA	ÖZ OKŞAR OTOMOTİV	0242 515 15 24	HATAY	YUSER U. TAŞIMACILIK	0326 221 06 85	K. MARAŞ	ASLANTÜRKLER	0344 236 45 73	RİZE	ÇINAR OTO	0464 532 68 85
BALIKESİR	GİRGİNLER OTOMOTİV	0266 246 28 18	İSTANBUL	ALDATMAZ MOT. ARAÇ.	0212 432 20 20	KARABÜK	ASKAR OTOMOTİV	0370 452 02 39	SAMSUN	KAMER OTOMOTİV	0362 266 58 88
BALIKESİR	KARAHALLILAR	0266 246 32 02	İSTANBUL	ALSA OTOMOTİV	0212 452 88 88	KARS	OTO SÜPER	0474 242 64 64	SİVAS	KENT OTOMOTİV	0346 226 39 70
BARTIN	GÜVEN OTO	0378 227 68 03	İSTANBUL	AS-KALE OTOMOTİV	0212 422 59 60	KASTAMONU	ASKAR OTOMOTİV	0366 215 24 43	ŞANLIURFA	A. ÇATALTAŞ OTO	0414 341 04 14
BOLU	AS OTOMOTİV	0374 217 70 08	İSTANBUL	ATASER OTOMOTİV	0212 549 01 60	KAYSERİ	SUSAL OTOMOTİV	0352 332 36 30	TEKİRDAĞ	KÖŞKDERE MOT.ARAÇ.	0282 685 42 73
BURSA	BERAT KAPORTA	0224 255 29 49	İSTANBUL	BREY OTOMOTİV	0212 658 27 13	KOCAELİ	ÇAMLICA GIDA OTO	0262 643 49 02	TEKİRDAĞ	TUFANLAR OTOMOTİV	0282 686 70 77
BURSA	SEVTAŞ SEVİMLER OTO	0224 441 89 00	İSTANBUL	ÇAMLICA GIDA OTO	0216 325 86 89	KOCAELİ	ÇAMLICA OTOMOTİV	0262 349 59 10	TRABZON	ADNAN OTO	0462 334 43 45
ÇANAKKALE	OTO KLİNİK	0286 213 20 70	İSTANBUL	ÇAVUŞ MOT.ARAÇ.	0212 594 77 94	KOCAELİ	ÖZ İKİZLER OTOMOTİV	0262 335 02 62	VAN	Y.BUĞDAY VE OĞULLARI	0432 217 80 00
ÇANAKKALE	OTO KLİNİK / BİGA	0286 316 68 68	İSTANBUL	ÇAVUŞ OTOMOTİV	0212 679 36 57	KOCAELİ	USTALAR OTO	0262 335 06 22	VAN	SAĞLAM - İŞ OTOMOTİV	0432 223 08 28
ÇORUM	KUŞÇUOĞLU OTO	0364 234 93 71	İSTANBUL	ÇİZGİ OTOMOTİV	0216 442 97 20	KONYA	ERMAN OTO	0332 813 76 84	ZONGULDAK	ZONGULDAK OTO	0372 268 45 77
DENİZLİ	ÖZPAM OTOMOTİV	0258 267 20 88	İSTANBUL	GÜNERİ KARDEŞLER	0216 397 00 27	KONYA	GEZGİNCİ OTOMOTİV	0332 251 85 30			

ÖZGÜRCE

TOFED Genel Sekreteri

Mevlüt İLGİN

Kazan kaynıyor!

Hepimizin bildiği gibi sektörümüzün sorunları gün geçtikçe artıyor. Bu noktada uzun süredir Ulaştırma Bakanlığına şikâyetlerimizi iletiyoruz. Ama ulaştırma sektöründe son gelinen noktada anlıyoruz ki, sorunlarımız ile baş başa bırakılmış üvey evlatlarız.

IRU'nun son yapılan dünya kongresinin ev sahipleri arasında bilindiği üzere TOFED de vardı. Orada Ulaştırma Bakanı yaptığı konuşmada otobüsçüleri de ilgilendiren, akaryakıttaki ÖTV oranından bahsetti. Biliyorum ki bu konu çok konuşuldu. Fakat bizim maliyetlerimizin büyük bir bölümünü akaryakıt oluştururken maalesef bu konuyu gündemimizden indirmemiz pek de kolay değil.

Gerek denizyolunda ÖTV indirimi gerçekleştirildi, gerek havayolunda da çeşitli vergiler ve katkı payları yarı yarıya azaltıldı. Biz kara taşımacıları olarak uzun süredir bu indirimlerden ne zaman nasibimizi alacağımızı merak ediyoruz!

Biz bu meraklı bekleyişi sürdüre duralım, uçak alımlarındaki leasinglerde vergi oranı yüzde 1'e düşerken, bizler otobüs alımlarında hala yüzde 18 vergi ödemekteyiz. İki taşıma gamı da insan taşımacılığı yapmasına rağmen maalesef çifte standartla karşı karşıyayız. Bu açıdan hepimiz bu sektöre emek veren insanlar olarak Ulaştırma Bakanlığının hangi ulaştırma gamının bakanlığını yaptığını bilmiyorum, ama kara ulaştırmasında çifte standardı görmezden geldiği gerçeğini kanıksamak söz konusu değil.

Ülkemizde havacılıkta ve denizcilikte yapılan teşvikler elbette ki güzel girişimlerdir. Ama bunlar yapılırken bir tamamlayıcı olan kara yollarının böylesine ötelenmesi sektörümüz tarafından kabul görmemektedir. Hava ve denizyolunda yapılanlar, Amerika Almanya gibi ülkelerden örnekler gösterilip haklılaştırılmaya çalışılıyor, fakat bilinmesi gereken bir şey var ki bugün Amerika taşımacılığının yüzde 87'sini kara yolu üzerinden gerçekleştirirken Almanya'da bu oran yüzde 90'a ulaşmaktadır. Avrupa ve Amerika'da karayolundaki bu yüzdelik dilimler genellikle özel arabalar ile sağlanan ulaşımı göstermektedir. Fakat ülkemizde bu oranda özel arabadan çok otobüs ile yapılan taşımacılığın payı fazladır. Bu da size saat ve fiyat tarifeli bir taşımanın yanında, ayrıca çevreye olan zararı da minimalize etmektedir. Böyle bir taşıma sistemi Avrupa'da dahi yokken ülkemizdeki varlığı günden güne kötüye gitmekte ve bizler çifte standardın mağdurları olmaktayız.

Bundan birkaç sene önce Ulaştırma Bakanını otogara davet ettiğimizde, geldi. Biletlerimizdeki yüzde 18'lik KDV'nin yüzde 8'e düşmesi için maliyeye yazı yazdıklarını dile getirerek bize müjde vermişti. Peki, o günden bu güne ne değişti? Elbette hiç bir şey… Ama birkaç zaman sonrasında tekstilcilerin KDV'si yüzde 18'den yüzde 8'e düşürüldü. Sonra yumurtada da bir şeyler değişti… Peki ya bizim sektörümüzü gözettiler mi! Şu an içinde bulunduğumuz durum kelimelerin bittiği noktada, içine sürüklendiğimiz dipsiz kuyunun başıdır.

Birçok konuşmada iktidar, icraatları içinde turizmde yaptıkları faaliyetlerden bahsettiklerini duyuyorum. Fakat ya işin aslını kimse bilmiyor ya da bir sille gibi yüzümüze çarpan gerçeği görmekte hâlâ muktedir değiliz. Bununla ilgili bir noktaya değinecek olursak, turizmde yapılan KDV indirimi konaklamada yüzde 8'e düşmekten ibarettir. Fakat bunun için belirtilen sınırlama çok ilginçtir ki konaklanılan yerin içkili olmamasıdır. Bunca senedir turizm sektörünün içinde bir insan olarak biliyorum ki turizm yapılan yerlerde alkollü içki tüketim oranlarının yüzdesi fazladır ve böyle bir çifte standardın oluşması kafamızda -mevcut iktidarın turizmden ne anladığı konusunda- soru işaretleri oluşmasına sebep olmaktadır. Turizm değimiz zaman ulaştırmanın olmadığı bir turizmden bahsetmemiz mümkün değil. Bu turizm ulaştırmasında elbette denizyolu ve havayolu da kullanılabilinir. Fakat her yere liman, havaalanı ve tren istasyonu kuramazsınız. Bizler bu sistemin öncelikli olarak ana gamı olmanın yanında tamamlayıcı özelliğimizle de önemli bir faaliyet alanına sahibiz. İnsanlar havaalanında, uçaktan indikten sonra bizleri tercih etmektedirler. Çünkü onları gidecekleri en yakın yere ulaştırma imkânına biz otobüsçüler sahibiz.

Tüm bu önemli etkinliğimize rağmen bu sektöre verilen sözler tutulmamış ve turizm sezonunun en hareketli dönemine girdiğimiz bu günlerde otobüs firmaları kan ağlar hale gelmiştir.

Sektörümüz maalesef yanlış politikaların kurbanı olmakta ve bizler kâr edemez konuma getirilerek ayrıca diğer insan taşımacılığı yapan gamlarla da çetin bir rekabete itilmiş durumdayız. Bizi, içine sürüklendiğimiz bu kuyudan kurtaracak ise, hükümet yetkililerinden birine -özellikle maliye bakanının bir tanıdığı varsa ona- istediği firmayı verelim. Ama ben eminim ki o zaman sektörümüz çok rahat günlere kavuşacaktır.

Sözün özü, sektörde bir kazan kaynamaya başlamıştır. Geçtiğimiz günlerde UND'nin Bulgaristan'a karşı yaptığı eylemden bence Ulaştırma Bakanlığı da nasibini almalı. Çünkü orada uluslararası bir sorun oluşuyorsa, bürokrasinin etkinliği ve sorun olan noktada etkin olmadığı gelir aklımıza. Bu da kara ulaştırmacılarının bu iktidar süresince ne hale geldiğinin bir göstergesidir. Federasyon olarak bizler sektör emekçilerinin tabandan merkez yürütme kuruluna gelen işi bırakma ve boykot etme isteklerine bu güne kadar karşı çıkıyorduk. Şu an buna engel olabilecek bir durumuz kalmamıştır. Ya bu taleplerimiz düşünülmelidir ya da bizler kontak kapatmak zorunda bırakılacağız. Böyle bir şey olacak olursa da karayolunu kullanan ve tüm bu dertlerden muzdarip olan -insan taşımacısından yük taşımacısına kadar- birçok arkadaşımızın da bizlerle birlikte olacağını düşünüyorum. Bakanlığın bir an önce sorunlarımızı görmezden gelmeyi bırakması ümidiyle?