

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 173 • 2 - 8 Şubat 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Başkan Melih Gökçek, Ekonomi Kulübü toplantısında projelerini açıkladı:

AŞTİ TAŞINACAK

● AŞTİ, Ulus civarındaki küçük esnafın yer aldığı AVM'ye dönüşecek.

Ankara Büyükşehir Belediye Başkanı'nın açıklamaları arasında turizm taşımacılığını ilgilendiren önemli projeler de bulunuyor.

● Yapımı devam eden Ankapark tamamlandığında 3 milyonu yurtdışından olmak üzere yıllık 10 milyon ziyaretçi bekleniyor.

● Ankara ilinin termal su kaynakları çok büyük termal turizm potansiyeli barındırıyor.

● Arap işadamları, Ankara'ya içinde tıp, diş ve eczacılık fakültelerinin yer aldığı dünyanın en büyük dördüncü hastanesini yapma sözü verdi.



Melih Gökçek



● AŞTİ, Mamak'taki Nata Vega yakınlarına taşınacak.

Ankaralı otobüsçüler AŞTİ'nin taşınmasına karşı



Mustafa Tekeli

AŞTİ Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri Derneği Başkanı Mustafa Tekeli, "Mamak'taki söylenen yer kötü ve yanlış. AŞTİ bize fazlası ile yetiyor zaten. Gayet merkezi şehir içinde olduğu için yolcular rahat gidip gelebiliyor. AŞTİ'yi yerinden taşımak, kamu kaynaklarının boşuna israf edilmesi demektir. Oraya gitmemek için elimizden geleni yapacağız" dedi. ■ 7'de

MERCEDES-BENZ

Travego'nun 10. yılını
"Travego S"
ile kutluyor



6'da



Temsa Mersin yetkili servisi
Arpacı Otomotiv açıldı

11'de



Efe Tur,
Öz Emniyet'i
bünyesine kattı

6'da



Temsa'dan
Lider Adana
Turizm'e
10 Safir VIP

5'te

Türkiye'de satılan
4 lastikten birisi
Brisa

3'te



Hakan Bayman

TTDER Genel
Kurulu,
27
Şubat'ta

Sümer Yığıcı

4'te



Bir Daimler markası



Yollarda iz bırakacak yenilik

TRAVEGO S

Herkesin güvenilir dostu, seyahatin gözde markası Travego, 10. yılında özel bir seriye dönüşerek yoluna devam ediyor. Sınırlı sayıda üretilen Travego S size keyifli yolculuklar sunmaya devam edecek.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz

2 » Kentiçi

Tasıma
Dünyası

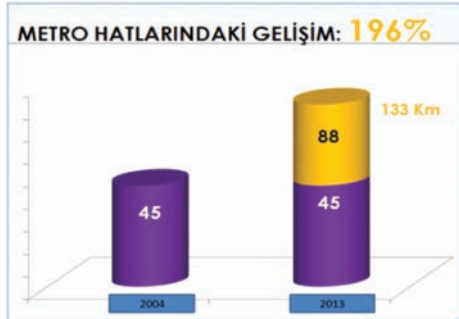
2 - 8 Şubat 2015

Ulaştırma yatırımları, Boğaz geçişleri ve Marmaray - 4

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, son on yıllık süreçte, yaptığı metro yatırımlarıyla şehrin mevcut metro ve hafif raylı sistem hatlarını geometrik olarak arttırmıştır. Ancak halihazırda İstanbul ölçeklerinde bir şehir için önemli oranda metro hattına ihtiyaç bulunmaktadır. 10. Kalkınma Planı ve 11. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurası'nda İstanbul özelinde ortaya konan hedeflerde, İstanbul'da 2014, 2019 ve 2019 sonrası metro hatları için inşa, yapım ve işletim projeksiyonları ortaya konmuş olup şehrimizin 10 yıl içerisinde dünya çapında en çok metro ağına sahip şehirler arasına girmesi öngörülmektedir.

Metro hatlarındaki gelişim

İstanbul'da 2004'ten günümüze önemli oranda metro ve hafif raylı sistem hattı inşası devam etmekte olup geçtiğimiz yıl itibarıyla Kadıköy-Kartal metro hattı işletime alınmıştır. Bu hattın; etaplar halinde Pendik'e kadar uzatılması çalışmaları devam etmektedir. Kadıköy'den Pendik'e kadar uzatılacak olan hat burada, Ankara-İstanbul Yüksek Hızlı Demiryolu (YHD) hattı ile entegre olacaktır. Böylelikle; Ankara-Eskişehir-İstanbul YHD hattı ile Pendik ten Kadıköy'e (Aynılıkçeşme) metro vasıtasıyla, oradan da Marmaray ile Kazlıçeşme'ye kesintisiz ulaşım imkanı oluşacaktır. İleri tarihlerde Marmaray'ın, banliyö hatlarının rehabilitasyonunun da tamamlanmasıyla Halkalı'ya Marmaray ile ulaşım sağlanacak, Halkalı-Bulgaristan YHD hattının da devreye girmesiyle, YHD, Marmaray ve Kentiçi Raylı Sistemler vasıtasıyla, Ankara'dan Bulgaristan'a kadar demiryolu ile kesintisiz bağlantı sağlanmış olacaktır. Yine; Pendik'e kadar uzatılacak olan Kadıköy-Kartal metro hattının bu noktadan Sabiha Gökçen Havaalanı'na uzatılması ve Ankara-İstanbul arasında daha üst standartlarda, Eskişehir'e uğramaksızın ikinci bir yüksek hızlı demiryolu hattı inşası da projeksiyonlar dahilindedir. İstanbul Anadolu yakasındaki bir diğer metro hattı olan Üsküdar-Ümraniye-Çekmeköy-Sancaktepe hattının inşası da devam etmekte olup 2015 sonu itibarıyla bu hattın da tamamlanması öngörülmektedir.



Şekil 3. 2004-2013 İstanbul'da Metro Gelişimi

Hareketlilik değerleri

Tabloda belirtildiği üzere; 2010'da İstanbul'da verilen yolculuk değerlerinde türel dağılımda karayolu ulaşırma türünün yüzde 78,4' lük ağırlığı olup 2014' te yüzde 67,7'ye, 2018'de yüzde 50,7'ye, 2023'te yüzde 26,5'a düşmesi öngörülmektedir. 29 Ekim 2013 itibarıyla kısmen açılışı yapılan Marmaray'ın 2014 itibarıyla türel dağılımda yüzde 7,4; 2018'de yüzde 7,9; 2023'te ise yüzde 5,7'lik paya ulaşması öngörülmektedir. Daha önce de belirttiğimiz üzere; İstanbul'daki trafik tıkanıklığı sorununun giderilmesinde bir diğer ana belirleyici de kentiçi raylı sistem hatlarının yaygınlaştırılmasıdır. Kentiçi raylı sistem hatlarından ise yaygın yatırım alanı olarak metro ortaya çıkmaktadır.

Kentiçi taşımacılık

İstanbul'da birkaç yıldır ilk ve tek örnek olarak işletilen metrobüs hattı (BRT), dünyada özellikle Latin Amerika'da başarılı örnekleri olan bir sistem olup, İstanbul'da da özellikle zamandan kazanç anlamında tercih edilir bir ulaştırma türü olup yoğun bir taleple karşılaşmıştır. Metrobüs hattı, Boğaz aşan bir hat olup doğu-batı ekseninde şehrin iki uzak noktasını ve yoğun yolculuk talepleri olan bölgeleri birbirine bağlamaktadır. Tam kapasite olarak çalışan ve süreden önemli kazanç sağlayan bu hat, diğer taraftan da konfor ve güvenlik parametreleri itibarıyla de tartışılmıştır, tartışılmaktadır. Metrobüs; işletimsel olarak yapılacak kısmi iyileştirmelerle daha iyi parametrelerde hizmet verebilir. Ancak İstanbul'un trafik tıkanıklığı kaynaklı sorunlarının katlanılabilir bir noktaya çekilmesinde, yaygın olarak, şehri doğu-batı ve kuzey-güney ekseninde birbirine bağlayan metro hatlarının kurulumu zorunludur.

Özelde İstanbul, genelde de ülkemiz ve bölgemiz; arazi yapısı-tarihi zenginliği ve arka planı-coğrafyası ve konumu-beğeri yapısı-ekonomisi ve kültürü ve benzeri özellikleri itibarıyla kablolu sistemler, denizyolları, demiryolları ve iç su yolları yatırımlarına ve dolayısıyla da çoklu türel dağılıma fazlasıyla elverişlidir.

Otomobil sahipliği

Amerikan kentlerinde bin kişi başına otomobil sahipliğinin Avrupa kentlerinin yaklaşık 1,5 katı olmasına karşın, otomobil kullanımı 2,5 katıdır.

Öte yandan, kentlerin ekonomik gelişmişlik düzeyleri ile otomobil kullanımı arasında bir ilişki bulunmamaktadır. Örneğin, Manila, Bangkok, Kuala Lumpur gibi gelişmekte olan Asya kentlerinin kişi başına ortalama GSYİH değeri, Tokyo, Singapur, Hong Kong gibi gelişmiş Asya kentlerinin yüzde 12'si düzeyinde olmasına karşın bu kentlerdeki otomobil kullanımı daha fazladır. Bunun başlıca nedenleri, bu kentlerde toplu taşımının ve özellikle raylı sistemin yetersiz olması ve trafik tıkanıklığı sorununun çözmek amacıyla büyük ölçekli yol yapım projelerine ağırlık verilmesidir.

Günümüzde, birçok kentte, otomobiller trafik tıkanmasının ve hava kirliliğinin en önemli nedeni olarak görülmekte ve ulaşım, kent yaşamının en sorunlu etkinliği olarak değerlendirilmektedir. Motorlu araç trafiğinden kaynaklanan tıkanıklıkların ve çevresel kirlenmenin dışal maliyetleri konusunda değerlendirmeler kentlerin yoğunluğuna, tıkanma düzeyine ve bölgeye göre değişmektedir. AB ülkelerinde, ulaşımın yıllık dışal maliyeti 360 milyar Euro (GSMH'nin yüzde 6'sı) olarak hesaplanmıştır ve bunun üçte biri trafik tıkanmalanından kaynaklandığı bilinmektedir.

Hız, güvenlik, konfor

Raylı ulaşım türleri, sağladıkları yüksek taşıma kapasiteleri, hız, güvenlik, konfor gibi hizmet nitelikleri ve çevre üzerindeki olumsuz etkilerinin azlığı nedenleriyle büyük kentlerdeki ulaşım taleplerinin karşılanmasında en önemli rolü oynamaktadırlar. Diğer bir deyimle, büyük kentlerin toplu taşıma sisteminin omurgasını banliyö demiryolu, metro ve hafif metro hatları oluşturmaktadır. otobüs, minibus gibi daha düşük kapasiteli toplu taşıma türleri bu ana hatları besleme işlevini görmektedir.

Ulaşım; günümüz dünyasında küreselleşme ve ekonomik büyümeye paralel olarak hızlı bir gelişim göstermektedir. Dünyada meydana gelen teknolojik gelişmeler, nüfus artışı ve yeni yerleşim alanlarının açılmasıyla birlikte ulaşım da farklı yapılanmaların gerekliliği

ortaya çıkmıştır. Ulaşımın teknolojik gelişmelerle her geçen gün büyümesi ve önem kazanması yük ve yolcu taşımacılığında hızlı, güvenli ve konforlu taşımacılığın öne çıkmasına etken olmuştur. Ulaşım sektöründe yük ve yolcu taşımacılığı genel olarak havayolu, denizyolu, demiryolu ve karayolu ile yapılmaktadır. Gelişmiş ülkeleri incelediğimizde, taşımacılığın ABD'de yüzde 27 karayolu, yüzde 38 demiryolu, yüzde 24 denizyolu ve yüzde 10 havayolu, Almanya'da yüzde 58 karayolu, yüzde 22 demiryolu, yüzde 12 denizyolu ve %7 havayolu ile yapıldığı anlaşılmaktadır. Türkiye'de ise tam tersine taşımacılık % 95 karayolu, yüzde 3 demiryolu, yüzde 0,1 denizyolu ve yüzde 2 havayolu ile yapılmaktadır. Bu oranlardan da anlaşılacağı gibi ülkemizde yük ve yolcu taşımacılığının neredeyse tamamı karayolları üzerinden gerçekleştirilmektedir.

Petrole bağımlılık

Mevcut Beyaz Kitap, ulaştırma sisteminde, petrole bağımlılığı azaltan, modern altyapılar yaratan ve akıllı bilgi ve yönetim sistemleri ile desteklenen çok türlü, mobilite odaklı, büyük bir dönüşümün peşinde koşmaktadır. Aynı zamanda, bu Beyaz Kitap ile Avrupa'nın ihraç petrole karşı olan bağımlılığının 2050 yılına kadar yüzde 60 oranında azaltılması planlanmaktadır.

Beyaz Kitap'ın 2050 hedeflerinden bazıları şunlardır:

- Şehirlerde, geleneksel yakıt ile çalışan arabaların kalmaması,
- Havacılıkta, sürdürülebilir düşük karbonlu yakıtın yüzde 40 oranında kullanımı; en azından nakliyeden doğan emisyonlarda yüzde 40 oranında bir azalma sağlanması,
- Orta mesafe şehiriçi yolcu ve yük taşımacılığının yarısının karayolundan demiryolu ve deniz yoluna kaydırılması,
- Bütün ulaştırma türlerinin, ulaştırmadan kaynaklanan emisyonun yüzde 60 oranında azaltılmasına katkıda bulunması.

Yine Beyaz Kitap'ta belirtilen ana ilkeler arasında:

- Ulaşım sisteminin petrole bağımlılığı kırılarak, verimliliğinden ve dolaşım rahatlığından taviz verilmemesi,
- Bunun için daha büyük hacimli yüklerin ve daha fazla sayıda yolcunun beraberce, en etkin taşıma türleri (kombinasyonu) ile taşınabileceği yeni ulaşım modellerinin ortaya çıkması,
- Bireysel ulaşımın tercihen seyahatin son ayağında ve çevre dostu araçlarla gerçekleştirilmesi,
- Bir başka deyişle; AB'deki yük ve yolcu taşımaları daha ziyade demiryolu ve denizyoluyla gerçekleşirken, karayolu taşımalarının daha kısa mesafelere yoğunlaştırılması (300 km'den uzun mesafeler çok türlü ulaşımın mal taşıtanlar için ekonomik açıdan cazip hale getirilmesi),
- Enerji kullanımını en uygun düzeye getiren özel yük koridorlarının oluşturulması,
- Ulaşımındaki engellerin kaldırılması,
- Ulaşım altyapıları için yeni finansman yöntemlerinin bulunması,
- Kırleten öder ilkesinin daha geniş ölçekte uygulanmasının sağlanması, bulunmaktadı.

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



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

2015'te Ev Ödevi Çok...

2008 Finansal Krizi 7'nci yılında bir siyasal sonuç daha çıkardı: Yunanistan Seçimleri.

Çok örnek sonuç var:
- Bir AB ülkesinde iktidarı, radikal sol ile radikal sağ kurdu. Ben bu sonucu Yunan filozoflarını hatırlayarak, demokrasinin Yunanistan'da doğmuş olduğunun kanıtı olarak görüyorum.

- Yunanistan'ı 2. Dünya Savaşında askeri faşizmden kurtaran sol düşüncenin, 60 yıl sonra ülkesini mali faşizmden kurtarma görevine geldiğini düşünüyorum.

- Radikal sol hükümetin savunma bakanı radikal sağdan seçildi ve bu sağcı savunma bakanı Yunan toprakları dışında tek asker bırakmayacağını duyurdu.

- 92 yıldır her mecliste iktidar veya muhalefet olarak bulunagelen Papandreu ailesi, sol bir parti kurmuş olmasına rağmen, siyasetin dışında kaldı. Siyasetin sınıfı değişti!

Çok da örnek soru...

- Yunanistan'daki sonuç, zengin Kuzey Avrupa'dan bakınca Güneyin başkalaştığına işaret mi ediyor?

- Ekonomileri finansa kurban giden ülkelerin halkları uçlara mı toplanıyor?

- İspanya, Portekiz, İtalya, Fransa yakındaki seçimlerinde benzer sonuçlar mı alacak?

Ekonomiler finansa kurban edilince büyümeler kalkınmalara dönemedi.

Halkların yönetici sınıflara olan güveni, TÜSİAD eski başkanının dediği gibi, azaldı. Öyle azaldı ki; Davos'ta Gelir Dağılımının Bozulduğu paneline IMF Başkanı katıldı ve düşük gelirli nüfusun müşteri haline getirilmesinin dünya ekonomileri için çözüm olduğunu tekrarladı.

O da kalkınmanın yayılması gereğinden bahsediyor. Galiba!

Gelelim bizim 2015 yılımıza...

Ülke büyümemizi yüzde 4 olarak

öngörüyoruz.

Bakalım sektörler ne büyümeler planlıyorlar: turizm yüzde 14, perakendeciler yüzde 12, bankacılık yüzde 15, ihracat yüzde 10, inşaat yüzde 20, görsel sanatlar yüzde 12, sanayi yüzde 5,4 (2014 kadar), sigorta ülke büyümesinin 2 katı. Hepsinin planı ülke büyümesinden kuvvetli. Hepsiz Haziranda seçim olduğunu, ABD faizlerinin zayıfça artmaya başlayacağını, Avrupa'nın para basacağını, petrol fiyatının düşük seyredeceğini, dış finansmanın bolca olacağını biliyor.

Sürpriz yok.

Bir sigorta sorusu: Galatasaray kulübünün demir kapısı bir gazeteciye sıkıstırmış ve oracıkta öldürmüştü. Yaklaşık 1 yıl oldu. Bu kazayı kapsayan bir sigorta türü ortaya çıkmadı... Kulübün sigortası, gazetecinin sigortası, gazetenin sigortası, meslek birliğinin sigortası yok. Yani bu ölümün sorumlusu yok, bu hasarın sorumlusu yok.

Kulüp mağdur aileye 150 bin TL, Galatasaraylı işadamları 30 bin TL yardım etmiş.

Daha büyük yardımı rakip takım futbolcuları yaparken, gazetecinin tesisteki ölümünü görenler geri durmuş. Gazeteci Erkan Koyuncu 14 yaşındaki oğlunu ve 8 yaşındaki kızını büyütecekti gazetecilik ile. Yardım ile değil! Sigorta sektörü, yıllardır ülke büyümesinin yaklaşık 3 katı büyüyor, çok piyasa var, çok!

2015'de ev ödevlerimizi iyi yapacağız!

Bu bir görev de aynı zamanda... ■

İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

Yolcularına konforlu ve güvenli bir seyahat, sürücüsüne maksimum performans sunan Isuzu Novo Ailesi ile standartlarınızı yükseltin.

NOVO - NOVOLUX - NOVO ULTRA



30 YIL ISUZU



www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTürkiye
www.twitter.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 ISZ (479)





2 - 8 Şubat 2015

Tasıma
Dünyası

Otomotiv » 3

BRİSA, 41. YILINI TÜM SEGMENTLERDE BİRİNCİLİKLE KUTLUYOR

Türkiye’de satılan 4 lastikten birisi Brisa

Brisa, 28 Ocak Çarşamba günü gerçekleştirilen toplantıyla, ticari ürünlere yönelik olarak geliştirdiği ürün ve hizmetleriyle hedeflerini ve projelerini basın mensuplarıyla paylaştı.

Toplantıya Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, Ticari Lastikler satış Direktörü Yakup Demir, Ticari Ürün Pazarlama Müdürü Gürsu Başaran, Filo İş Geliştirme Yöneticisi Mustafa Orak, Profleet Pazarlama Müdürü Fuat Ahmet Atay, Saha Mühendisleri Müdürü Cihan Saral, Pazarlama Uzmanı Kerem Uzer, Pazarlama Uzmanı Berk Berksoy katıldı.

Değişmeyen lider

Brisa'nın pazarın değişmez lideri ve en büyük oyuncusu olduğunu vurgulayarak basın toplantısına başlayan Hakan Bayman, bu yıl Lassa ile başlayan ve Brisa ile devam eden yolculuğun 41'inci yılını kutladıklarını söyledi: "41 sene liderliği koruyabilmek, en ileriyi götürülebilmek için aslında şans değil, arkasında çok hummalı, planlı organize bir çalışma olduğunun çok kısa bir özeti. 2015'te yine bizi hummalı bir çalışma bekliyor. Şirketimize 41 kere maşallah diyoruz."

Dünya lastik pazarı

Bayman, açıklamalarına dünya lastik pazarı ile ilgili bilgiler vererek devam etti: "Dünya lastik pazarı 1,7 milyara ulaştı. Yüzde 5'e yaklaşan bir büyüme. Son 5 senede toplam pazar yüzde 28 büyüdü. Bu büyümeyi en çok Uzakdoğu'daki gelişmekte olan ülkeler sağladı. Çin yüzde 9, Hindistan yüzde 6,5 büyüdü. Avrupa iki yıl aradan sonra yüzde 2 büyüdü.

Yüzde 11'i ticari lastik

Dünya ağır lastik ticari pazarına baktığımızda, toplam pazarın yüzde 11'ini, ağır ticari lastiklerin oluşturduğunu görüyoruz. 2014'te yenileme pazarı 152 milyon. 2019'a kadar ise pazarın yüzde 28'e yaklaşan büyüme ile 196 milyon olacağı tahmin ediliyor. Avrupa'da 2014'te 206 milyon lastik satılmış. 2012'de yüzde 18, 2013'de yüzde 3

Filo yönetiminde iddialıyız

Hakan Bayman: Ben şunu iddia ederek söylüyorum. Bizim filo yönetimi tarzımız da filo yönetimi yapan başka bir firma yok. Ticari lastiklerde pazar payımız yüzde 30 iken, gittiğimiz filolarda yüzde 50'ye çıkıyor. Filo yönetimi çözümleri altında 500'e yakın bir satış ekibi var. 2 yıl içerisinde binin üzerinde müşteri ile bağlantı kurmuşuz. Bu hizmetimiz sayesinde de yeni müşteri kazanma sayımızı yüzde 25 artırdık.

İstanbul Otogarı'ndaki servis noktamız çok başarılı

İstanbul Otogarı'ndaki hizmet noktamızı yeniledik. Oradaki ekibimizin de çok kaliteli olmasıyla birlikte iyi bir hizmet süreci sunuyoruz. Bu bizim de otobüs lastiğinde başarıya taşıdı. Yüzde 12'ye yakın bir büyüme elde ettik ve yüzde 38'lik payla pazar lideriyiz. Başka otogarlarda da daha geniş servis noktası oluşturma planlarımız var.

Aksaray'ın temeli Eylül'de atılıyor

Bayman Aksaray'da gerçekleştirilecek yatırıma yönelik Eylül ayında temel atma planları bulunduğunu söyledi: "Zemin güçlendirme kazıkları çakılıyor. Aksaray zeminini depreme en dayanıklı yer olmasına rağmen, gerek yeni teknolojiler, gerekse lastik teknolojisinin üretim makinelerinin ağırlığı nedeniyle zemin güçlendirme yapılıyor. Biz temel atmaya törenini Eylül'de yapacağız. Önümüzdeki aylarda projenin ihalesine çıkıyoruz. Kimle yapacağımızın kararını verdikten sonra başlayacak. 2107 sonunda sonra test lastiklerini üretmiş, seri üretime geçmiş olacağız. Burada binek ve hafif ticari araç lastiği ağırlıklı üretim olacak. Fakat İzmit'teki bazı makinelerimizi oraya aktardığımız için İzmit'teki ticari lastik kapasitemiz büyümüş olacak."



küçülen Avrupa pazarında yüzde 2'lik bir büyüme gördük. Avrupa'daki ticari lastik pazarı 9,2 milyon. Bu ticari tarafta yüzde 4'lük de bir büyüme olduğunu gösteriyor. En büyük pazar 1,4 milyon ile Almanya, onu 1,1 milyon ile İtalya ve Fransa takip ediyor.

Türkiye pazarı

Ağır ticari araç pazarımız bu ülkelerin tümünden büyük. Maalesef araç yaşı konusunda ise en yaşlı pazarlardan biri. Bu da, pazarın hem büyümeye devam edeceği, hem de içindeki miksin, yapının değişerek daha yeni, kamyonlara ve yeni ticari araçlara bir dönüş olacağını düşünüyoruz. Genel lastik pazarı olarak 2014'ü yüzde 2'lik bir küçülme ile kapattık. Toplamda 19,5 milyona adede yaklaşan bir lastik pazarı var. Kamyon pazarında yüzde 7, diğer segmentlerde küçülme yüzde 4'e yakın oldu. Binek pazarı ise sabit kaldı. Türkiye lastik pazarı son 10 senede yüzde 50'nin üzerinde büyüdü. Bundan sonraki 10 senede de tahminimiz, bu civarlarda bir büyüme ile devam edeceği...

Yüzde 3 büyüme

2015 için büyüme tahminimiz yüzde 3'ün üzerinde. Biz 2015'i nadasa yatırılmış bir sene olarak görüyoruz. Özellikle binek lastikler yaz kısmında çok ciddi daraldı. Biz kış lastikleri ile bu pazarın artıya geçeceğini düşünüyorduk ve bütün oyunumuzu onun üstüne kurguladık. Ancak kış lastiklerinde de bizden başka büyüyen olmadı. Bizim belki zamanlı kampanya yapmamız, lastiklerimizi çok ciddi bir şekilde erken bir şekilde sahaya sunmamız sayesinde biz büyüdük. Pazar sabit kaldı. Tüm segmentlerde tek birinci Brisa. Türkiye'de satılan 4 lastikten biri bizim firmamızdan çıkıyor. Yaklaşık ticari lastik pazarı 2,1 milyon adet. 2015 yılında, tahmini yüzde 10 civarı bir artışla 2,3 milyon adet bekliyoruz. 2019'a kadar ticari pazarımızın yüzde 30 civarında büyüyerek 3 milyon adetlere doğru geleceğini düşünüyoruz. 2014'te yüzde 7 oranında daralan ticari araç pazarında Brisa büyümeye devam etti. Her üç lastikten biri Brisa oldu. 2015 hedefimiz yine pazarın üzerinde büyüebilmek. 2015'te BMC'nin tekrar üretime başlayacak olması, MAN'ın Almanya'daki otobüs üretimini Türkiye'ye kaydırarak olması pazarı olumlu şekilde etkileyecek unsurlardan."

Kış lastiği yüzde 36

Bayman, kış lastiğinde doyum noktasına gelindiğini belirtti: "Kış lastiğinde Almanya'nın seviyesine yaklaşmış durumdayız. Kış lastiği binek araçlar için zorunlu olmasa da en yüksek büyüme burada. Yüzde 36'lık bir oran artık daha stabilize bir doyum noktası bizce. Artık daha fazla büyüyeceğini zannetmiyorum. Çünkü artık herkesin bir lastik seti oldu. Artık eskidikçe alınacağını düşünüyoruz. Aslında kış lastiği kullanımının 1 Aralık değil de 1 Kasım olması gerektiğini düşünüyoruz. İstanbul düşünülererek bu karar verildi gibi düşünüyorum. Aslında doğuya kış daha erken geliyor."

65 bin araç, 500 bin lastik

Profleet Pazarlama Müdürü Fuat Ahmet Atay, filo yönetimi çözümleri ile ilgili bilgiler verdi: "Profleet filo çözümlerinin altında müşterilere sunulan hizmeti, bir çatı altında toplayarak geliştirmeye çalışıyoruz. En önemli konulardan biri insan. 110 bayiliğimizden oluşan 110 Profleet danışmanı ile 2014'te 1400 filo müşterisinde 65 bin araca ulaştık, 500 bin lastiğe dokunduk. Bu hizmetle yakıt giderlerine yıllık yaklaşık yüzde 5 tasarruf, lastik kullanımında ortalama yüzde 15 ömür artışına ulaşıyor. Toplamda bunun parasal değeri 500 milyon Türk lirası."

Kaplama lastik yüzde 25

Kaplamaya yönelik bilincin giderek arttığına dikkat çeken Atay, "Hala bilincin eksikliği olsa da giderek

artan bir seviye olduğunu söylemek mümkün. İsviçre'de yüzde 55, Almanya'da yüzde 50, Norveç İsveç gibi gelişmiş ülkelerde yüzde 60-70'lerde. Türkiye'de yüzde 25'e ulaştık. Bandag'ın, mucidi olduğu soğuk kaplama tüm Türkiye'de ticari lastiklerde hakim konumunda. R109 belgesi 2006 yılında AB'nin 2009'da bizim kabul ettiğimiz mecburi bir standart regülasyon. Bu belgeye sahip olmayan tesisler ne yazık ki, kaplama yapamaz. Ancak denetimleri daha yeni başladı. Henüz yüzde 60 belgelendirme seviyesine ulaşıldı. Şu anda 20 Bandag kaplama fabrikası var. Tamamı R 109 belgesine sahip. Yıllık kapasitemiz 200 bin lastik. Geçtiğimiz yıl 128 bin lastik kapladık. Her 3 lastikten biri Bandag tarafından kaplandı.

Filofix yol yardımı hizmeti

1999 yılından beri mevcut Brisa'da ve Avrupa'da, Türkçe hizmet verebilen halihazırda tek yol yardım ve çağrı merkezi. En büyük özelliklerinden biri Avrupa'da da lastik ile ilgili yol yardımı alan müşterilerimize, yol yardımının Türkiye'de faturalandırılması. Bu da Filofix'i daha bir değerli kılıyor. 2014'te 600'ün üzerine çağrı aldık. Bunların yüzde 15'i Avrupa ülkelerinde gerçekleşti. Yüzde 100'e yakın başarılı sonuçlandırıldı.

Mobilfix

2 yıl önce tanıtıldı. Treyler üzerinde dünyada örneği olmayan bir mobil servis. Brisa tarafından geliştirildi. 2014'te sadece İstanbul'da 16 filoya düzenli hizmet verdi. Bu sene ikincisi İstanbul dışında da filolara hizmet verecek.



(Soldan sağa) Brisa Ticari Ürün Pazarlama Müdürü Gürsu Başaran, Filo İş Geliştirme Yöneticisi Mustafa Orak, Profleet Pazarlama Müdürü Fuat Ahmet Atay, Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, Ticari Lastikler satış Direktörü Yakup Demir, Saha Mühendisleri Müdürü Cihan Saral, Pazarlama Uzmanı Kerem Uzer, Pazarlama Uzmanı Berk Berksoy

Bin 200'e yakın araca, periyodik bakım hizmeti verdi. Araçların mekanik aksamalarının sürekli takibi sayesinde yüzde 3'e yakın yakıt tasarrufu ve yüzde 10 lastik ömrü tasarrufu yakalandı. Bunun parasal değeri araç başına 10 bin lira. Yıllık 11 milyon lira bir tasarruf sağlamış olduk.

Yepyeni bir hizmet Probox

İlk kez tanıtıyoruz. Filo müşterileri için yerinde daha hızlı, bir servis olanağı sağlayacak, yeni bir konsept. İşbirliği yaptığımız müşterilerimizin kendi garajından uzak şantiyelerinde, lastiklerin hızlı

bir şekilde sökülüp takılması yerinde servis alması amacı ile geliştirilen konteyner hizmet noktası. Mobil olarak istenildiği yere yerleştirilebiliyor. Kendi içinde ofis ve yaşam alanı bulunduruyor. Lastiğin her türlü sökülüp takma, şişirme, hizmetleri emniyetli bir şekilde veriliyor. Deposunu da ikinci bir konteyner olarak yanında götürülebiliyoruz. Probox bizim bayilerimize kiralayacağımız bir yöntem."

Yuvarlanma direnci

Ticari Ürün Pazarlama Müdürü Gürsu Başaran, lastiklerin

yuvarlanma direncinde elde etikleri gelişmelerin yakıt tüketimine de olumlu yansımaları olduğuna dikkat çekti: "Lastikte yüzde 10'luk bir yuvarlanma direnci iyileşmesi, yakıtta yüzde 1'lik bir tasarruf olarak yansıyor. Bu çok ciddi bir katkı. Bizim pazara sunduğumuz ticari akülerimiz de var. Aktü de aracın önemli noktalarından biri. Bu sene, yeni bir aktü getiriyoruz. Bu aktünün en önemli noktası ömrünün çok uzun olması. Geçtiğimiz yıl kış regülasyonunda bir yenilik oldu. Lastikteki minimum dış yapı derinliği 4 milimetre oldu. Bu yol güvenliği anlamında çok önemli bir adım." ■

**Ne yapar ne eder,
kargonuzu sabah
10:00'a kadar
teslim ederim**



**ARAS
GÜNAYDIN**

20 Kg/Ds'ye kadar olan gönderileriniz içindir.
Hizmet noktalarımız için www.araskargo.com.tr'yi ziyaret ediniz.

4442552
www.araskargo.com.tr

aras
önem taşır...

4 » Turizm Taşımacılığı



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Sömestr tatili, can suyu

Yaz sezonunun bitişinden sonra uzun zaman özel gün olmadığı, bayram geçmediği için karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü arzuladığı yolcu bulamadı. Böyle olunca da hep zarar yazdı. Şimdi eğer okulların bu yarıyıl tatilini iyi değerlendirmezsek yaz sezonunu bekleyeceğiz. Anadolu insanı, 'yağmur yağarken tencereni dolduracaksın' diyor. Binlerce yılın bilgi birikimi, tecrübesi ile söylenen bu sözün günümüzde de hala geçerli olduğunu görmek zorundayız. Okulların yarıyıl tatili adı üstünde 15 gün sürüyor, hareketlilik de aynı oranda çok yoğun yaşanmıyor. Ancak bunu değerlendirmek bizim elimizde. Aynı gemide olduğumuzu unutmadan, birbirimizi yenmek gibi bir düşünce olmadan güç birliği yapmalıyız.

Aynı gemide olduğumuzu unutmayalım, gemi battığında hepimiz batırız. Yaşamamız da bu gemiye bağlı. Birinin denize atılması da söz konusu değil. Kendi geleceğimizi, sektörel çıkarlarımızı, önümüzdeki engelleri iyi tahlil etmek ve ona göre davranmak zorundayız. Havayolu karayolunun uzun yolda yolcusunu aldı. Şimdi sırada hızlı demiryolu var, yakın bir gelecekte o da olacak. Hükümetin uzun vadeli plan ve projelerinde hızlı trenin daha çok merkeze ulaşacağı, daha çok sefer yapacağı yer alıyor. Bu da gösteriyor ki otobüsçüler yeni bir vizyon çizmek zorunda. Daha kısa hatlarla çapraz seferler yapılmasına imkan verecek bir yapılanmanın zamanı geldi de geçiyor bile.

Hayatı belirleyen ekonomi ise, benzin/mazot fiyatlarının da düşmesi otobüsçünün bilet fiyatlarının açıklanmasından sonraki uygulamaları dikkatle izlemesi gerekir. Yukarıda saydığımız nedenlerle yüksek maliyete rağmen bilet fiyatları düşük tutuluyordu. Şimdi petrol fiyatlarının düşmesiyle birlikte mazot fiyatları da düştü. Yani otobüsçü, emeğinin ve yatırımının karşılığını alabilecek. Ama mutabık kalınan duruma gizli den gizliye çomak sokanların olduğunu duyuyoruz. Açıklanan bilet fiyatlarının da altında bilet satan firmalar varmış. Mazot fiyatları düştüğü için vatandaşın düşük bedelli bilet talebini, sırf diğer firmaları, yani aynı alanda çalıştıkları meslektaşlarını zor durumda bırakmak için karşılama için bindikleri dalları kesmek anlamına geliyor.

Onlara sormak gerekir: Bu sektöre yatırım yaptınız, bu sektörden para kazanıyorsunuz, ama önce kendinizi ve dolayısıyla da sektörü çelmeniz oluyorsunuz. Benim bildiğim otobüsçü bu kadar hatayı yapmaz. Unutmayalım ki yaz sezonuna kadar başka fırsat yok önümüzde. ■



TARTIŞILACAK BİR ÖNERİ

Anı Tour Transport Rehber Şefi Muhittin Demir:

Acentelere sınırlama getirilmeli

Türkiye'nin önde gelen seyahat acentelerinden biri olan Anı Tour, EMITT fuarında açtığı stand ile ziyaretçilerini ağırladı. Anı Tour Transport Rehber Şefi Muhittin Demir, Anı Tour'un, seyahat acenteliği dalında birçok ödül aldığını belirterek, "Sektördeki en iyi acentelerden birisiyiz. Geçen sene bu zamanlara satışlarımızın arttığını görüyoruz. Otobüs ve uçak seyahatlerimizde en ucuz seyahati sunuyoruz. Her gün karşımıza yeni seyahat acenteleri çıkıyor. 30-40 bin lira verip acente açmakla olmuyor bu iş. Kısıtlama olması lazım. Bu acenteler sektörün önünü kesiyor, sektörün fiyatını düşürüyorlar. TÜRSAB, Turizm Bakanlığında bağlandığı zaman acentelerin denetlenmesi konusunda daha faydalı olacaktır diye düşünüyorum. Anı Tour'un Türkiye genelinde 10 otel bulunuyor" dedi.

Demir, Anı Tour olarak Mayıs ayına kadar 50 araç yatırımı yapacaklarını dile getirerek, Ulusoy, Metro Rent A Bus ve Katircioğlu Turizm ile araç alımı için görüşme halinde olduklarını sözlerine ekledi. ■

Tasima Dunyasi

TURİZM TAŞIMACILARI DERNEĞİ

TTDER Genel Kurulu, 27 Şubat'ta

Turizm Taşımacıları Derneği, 27 Ocak Salı günü Yönetim Kurulu Toplantısı'nı gerçekleştirdi. Toplantıya TTDER Yönetim Kurulu Başkanı Sümer Yıgci, Genel Sekreter Nusret Ertürk, Yönetim Kurulu Üyeleri Mehmet Öksüz, Hüseyin Satır, Mümtaz Er, Selahattin Üstün, Taşkın Arık, Mehmet Geçim katıldı. Dernek binasında gerçekleştirilen toplantıda; TTDER, genel kurulunun 27 Şubat 2014 tarihinde yapılması kararlaştırıldı. Genel Kurul, Lütfi Kırdar Kongre ve Kültür Sanat Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Çoğunluk sağlanmadığı takdirde 4 Mart Çarşamba günü yapılacak.

'İktisadi işletme kuralım' maddesi

Genel Sekreter Nusret Ertürk, olağan genel kurulda, iktisadi işletme kurulması konusunu üyelerin oylarına sunacaklarını söyledi. Derneğin geldiği noktada, iktisadi işletme kurulmasının kaçınılmaz olduğunu vurgulayan Ertürk, "Bunun için 151 üyeyi genel kurula toplamalıyız. Genel kurulda çoğunluğu sağlayabilmemiz için hepimize çok büyük görevler düşüyor. Bu kadar kişiyi toplayacağımıza inanıyorum" dedi. Ertürk, derneğin mütevazı bütçesi ile, turizm taşımacıları için elinden geldiğini yaptığını belirterek, "Bunun yeterli olduğunu söylemiyoruz ama daha iyi ve mükemmel yapabilmek için daha fazla gelire ihtiyacımız var" diye konuştu.

Sektör Meclisi'nde temsili

Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ndeki Sektör Meclisinde Turizm Taşımacıları Derneği'nin en az 10

kişiyle temsil edilmesi ile ilgili talepte bulunduklarını dile getiren Ertürk, "Kabul edilir, edilmez. Biz oradaki sekreteryaya bunları yazdık. Biz bütün hassasiyetleri, sektördeki dengeleri takip ederek bu yazıları yazıyoruz. Ben Türkiye genelindeki D2 belgesi olan herkese 'derneğimize üye olun' diye yazı yazdım. Cevap olmayınca ben nasıl derim insanlara ille de 'gelin, üye olun' diye. 2014 yılında 13 yeni üyemiz oldu" ifadelerini kullandı.

Cumhurbaşkanı ve UDH' den tebrik

Derneğin, Cumhurbaşkanı ve Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığından birçok kez tebrik aldığını belirten Ertürk, "Ulaştırma Bakanlığı resmi yazıları bizimle paylaşıyor. Biz bunları üyelerimize iletiyoruz. Resmi konularda hiçbir eksikimiz yok. Biz kamusal bir dernek statüsünde çalışıyoruz" dedi.

Türkiye'yi kucaklamalıyız

TTDER Yönetim Kurulu Üyesi Taşkın Arık, derneğin Türkiye'deki turizm taşımacılarına hitap eden bir oluşum haline gelmesi gerektiğini, turizm taşımacılığının ciddi bir güç olduğunu, gücünün ve dinamizminin farkında olarak hareket etmesi gerektiğini dile getirdi: "Bizim dernek olarak tüm Türkiye'yi kucaklayacak şekilde, farklı bir yöne gitmemiz gerekiyor mu? Sümer Amca, sizlerin yaptığı emek çok büyük. Ben saygı duyuyorum. Zamanında sizler bu derneği kurarak, çok güzel bir oluşum haline getirmişsiniz. Bugün geldiğimiz noktada dernek bu hali ile sadece kendi kendini koruyan bir sisteme dönüşmüş durumda. Dışardaki

turizmcinin bu dernekten, bizlerden beklentisi var. Ben herkesle konuşuyorum. Burası bana şu anda cevap vermiyor. Bizim bu sistemi TÜRSAB nezdinde, küresel bir hale getirmemiz gerekmiyor mu? Dışardaki beklentinin yanında bizim yaptığımız iş çok minimize kalıyor. Bizim artık kendimizi aşmamız lazım. Hükümet 2023 hedefi koyuyor, ülkeyi getirdiği bir konum var. Bizim bu derneği Türkiye'nin kucaklayacağı bir oluşum haline getirmemiz gerekir. Bu yapıda götürülecek bir iş değil bu sektör. Biz ciddi bir gücüz. Bunun farkında olarak hareket etmeliyiz. Şehirlerarası yolcu taşımacılarına göre çok ciddi bir potansiyeliz. Bunu kullanmalıyız."

Çalışanın karşısında olmayız

TTDER Yönetim Kurulu Başkanı Sümer Yıgci da, Taşkın Arık'a, "Senin heyecanını anlıyorum. Biz de senin gibi heyecanlıydık. Cebimizde paramız yokken, evimizin kirasını veremeyen, bunları düşünüyorduk. Ama bize dediler ki, 'siz bu yükün altından çıkamazsınız. Biz derneği kurduğumuzda Bakanlık bana, 'Kimsiniz siz, ne demek turizm? Turizm derneği, turizm otobüsçülüğü var mı?' dedi. Biz gittik, geldik. Bizi yazışma sırasına aldılar. Bakanlıktan çıkan yazılan bize de gönderiyorlar. Biz bu kadar yaptık. Bir ay sonra seçim var. Gelecek yönetim, 'ben Türkiye kelimesini istiyorum' diyecek. Biz bir şey yapmak isteyeninin karşısında olmayız" diye konuştu.



Bakanlar Kurulu kararı gerekli

Nusret Ertürk, Taşkın Arık'ın 'Türkiye' ismini almamız' önerisiyle ilgili olarak şunları söyledi: "Türkiye ismini alabilmek Bakanlar Kurulu kararı ile olur. Türkiye ismini alabilmekten öte, 'kamu yararına çalışan dernek statüsü' alma zorunluluğu var. Bunları alabilmek o kadar kolay değil. Seminerler düzenliyoruz. İtibar ediyor, edilmiyor ama bunun karşılığında bir hizmet veriyoruz. Bunlar aşama aşama olan şeyler. Diyelim ki, biz gelecek sene şu otoparkı açtık, eğitim semineri yaptık. Bir yıl önceden, eğitimlerimizi ilan edebiliyorsak, bunu müfredat haline getirebiliyorsak, bir akademi oluşturabiliyorsak, ondan sonra kamuya, 'biz kamu yararına çalışan dernek statüsü' edinmek istiyoruz diyebiliriz. Ama bu altyapı ve bu bütçe ile bunu gerçekleştirebilmemiz mümkün değil." ■



EKER TURİZM GENEL MÜDÜR YARDIMCISI MURAT CAN KAYA:

D2 belge alımı zorlaşmalı

İstanbul'da turizm sektöründen birçok kişi, kurum ve kuruluşun bir araya geldiği EMITT Fuarına katılan Eker Turizm Genel Müdür Yardımcısı Murat Can Kaya, "D2 belgesi alımının zorlaşacağı konusunda duyumlar alıyorum. Turizm taşımacılığında belge sınırlaması olmalı. Taşımacı ve acente ayağında kaliteye ihtiyaç var" dedi.

Eker Turizm olarak önceki yıllarda uluslararası ve şehirlerarası otobüs taşımacılığı yaptıklarını, günümüzde acentelere araç kiralayan, turlar düzenleyen firma olduklarını söyledi. Kamil Koç, Metro ve Ulusoy'a araç kiralama hizmeti verdiklerini dile getiren Kaya, "Filomuzda 40 otobüs, 10 midibüs, 5 adet de minibus bulunuyor. Ağırlıklı olarak Mercedes marka araçları tercih ediyoruz. Konfor bakımından müşteri şikayetlerini en aza indirecek araç Mercedes Travego oluyor. Neoplan ve MAN Fortuna araçlar da filoda bulunuyor. Mercedes ve MAN'daki dostlar bizi bütün yeniliklerden haberdar ediyorlar. 2014 yılı sona ermeden araç yatırımı yaptık. Sektördeki diğer taşımacı partnerlerimize yardımcı oluyoruz. Araba ihtiyaçları olduğunda, acentelerin talepleri doğrultusunda araç veriyoruz" dedi.

Kaya, uluslararasıda genellikle Uzakdoğu pazarına çalıştıklarını belirterek, "Endonezya, Malezya, Singapur, Japonya, Kore gibi uzak ülkelerle çalışıyoruz. Onlar bizden çok memnunar. Bu yüzden onlarla ileriye dönük daha farklı projeler yapmayı düşünüyoruz. Uzakdoğu'daki insanlar bir şeyler almak, bir şeyler görmek için hevesliler. Türkiye'ye geldiklerinde,

geziyorlar, alışveriş yapıyorlar, ülke turizmine katkı sağlıyorlar" diye konuştu.

Güven azaldı

Sektörde bazı firmaların iş ahlakını gözetmediğinden yakınan Kaya, "Büyüklerimiz, 'başka birinin işini almak istediğinizde onu arayıp söyleyin' diye bize öğüt verirdi. Sektörde eski iş ahlakı, eski gelenekler kalmadı. Güven azaldı. Kapı acenteleri diye adlandırdığımız acenteler, müşterileri mağdur ettiğinde bunun suçlusu biz oluyoruz. Bu bize ve yaptığımız işe inanılmaz zarar veriyor" dedi.

Keşke D2 belge alımları zorlaşsa....

D2 belge alımlarının zorlaşacağı ilgili duyum aldığını dile getiren Kaya, turizm taşımacılığında belge sınırlaması olması gerektiğini söyledi. Turizm sektöründe taşımacılık firmaları ve acenteler anlamında kaliteye ihtiyaç duyulduğunu kaydeden Kaya şunları söyledi: "3 gece 4 günlük Kapadokya turlarının normal fiyatı 6 bin lira. Ama bu turu 4 bin liraya yapan birçok taşımacı var. Bunu nasıl yapabiliyorlar diye düşünüyorum. Bunu kaçak mazot ile yapıyorlar, yağ yakıyorlar. Can taşıyorsun, bunun vebalini nasıl ödersin? Bu nedenle biz hiçbir zaman kalitemizden ödün vermedik. Bunun için de çok acente kaybettik."

Ekiden şoförün kalitesi vardı

İşe başladığında ilk olarak, şoförlerle bir toplantı gerçekleştirdiğini belirten Kaya, "Çoğu arkadaşımız ile yollarımızı ayırdık. Ekiden şoförün de kalitesi vardı. Şoför dediğiniz zaman pilot gibi düşünürdünüz. Pilotun nasıl albenisi varsa, kaptanın da albenisi



vardı. Artık albenisi yok, çünkü önüne gelen kaptan olmaya kalkıyor. İnsan taşıyorsunuz. Bu iş hata kabul etmez. Bizim kendi belirlediğimiz bazı teknik kurslar var. Bunları dışarıdan yardım alarak yapıyoruz. Şoförü teste tutuyoruz ben. Ben bir arkadaşımı kaptanın arabasına bindiririm, o da şoförü seyahat boyunca gözlemler. Şoförün bundan haberi olmaz. Eğer sıkıntı olmazsa, şoför bizimle çalışmaya devam eder. Ben yolcu ihtiyaçlarına önem veren bir insanım" dedi.

Kıbrıs'ta otobüsler dökülüyor

Türkiye'nin ulaşımında araç konforu, teknoloji ve kalitesi ile dünyada ilk 5 ülke içinde olduğunu vurgulayan Kaya, "Kıbrıs'ta eski otobüslerle ulaşım hizmeti veriyorlar. Biz son model araçlarla, son model teknoloji ile hizmet veriyoruz. Kalite ve teknoloji anlamında ülkeler arası sıralama yapışa ilk 5 ülkenin içinde yer alıyoruz" ifadelerini kullandı.

Otobüsçüyü düşünmüyorlar

Kaya, acentelerin yarattığı haksız rekabetten ötürü fiyat düşürmek zorunda kaldıkları için kazançlarının düştüğünü ifade ederek, "Acenteler

otobüsçüyü hiçbir zaman düşünmezler. Otobüsçüyü sadece gün sayısı, mazot ve kilometre olarak görürler. Biz ne kazanacağız? Biz bunu hayra yapmıyoruz ki, hizmet veriyoruz. Kalite istiyorsanız biraz daha para vermeniz gerekiyor. Acente 'hep bana' dediği gibi taşımacıyı çok fazla desteklemiyor. Bir de fiyatları düşürüyor sonra da kalite istiyorlar. Biz firma olarak kalitemizden ödün vermiyoruz. Ama otobüsün kredi taksidini eskisi gibi rahat ödeyemiyoruz" diye konuştu.

Babam bu işi istemedi

2015 yılında büyümeye devam etmek istediklerini söyleyen Kaya, "Filomu kısa bir süre içinde 100 araca çıkarmayı hedefliyorum. Bu meslek baba mesleği. Babam beni bu işe sokmak istemedi. Mesleğe aşıkım diyebilirim. O nedenle bu işi yapıyorum. Teknolojiye her zaman araçlarının içerisinde yer vererek araç filomuzu genişletmeyi hedefliyorum. Sektörde genellikle Çin malı koltuk arkası kullanılıyor. Ben buna karşıyım. Koltuk arkasında ucuz ve kalitesiz işler yapıyor" sözleriyle sıkıntısını dile getirdi. ■

2015'E SAFİR VIP DAMGASI

Temsal'dan Lider Adana Turizm'e 10 Safir VIP

Temsal'nın 2015'le birlikte pazara sunduğu 41+1 koltuğa sahip 2+1 Safir VIP, şehirlerarası otobüs firmalarının gözde aracı oldu. Metro Turizm'in 75 adetlik Safir VIP yatırımının ardından Lider Adana Turizm de filosuna 10 adet Safir VIP aldı

Temsal'nın Adana Showroomunda 29 Ocak Perşembe günü düzenlenen teslimat törenine Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Gül Aras Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin, Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ ve Bölge Satış Yöneticisi Fırat Bakır katıldı. Lider Adana Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin, "Temsal kendi şehrimizde üretim yapan, istihdam yaratan, ülke ekonomisine yaptığı ihracatlarla döviz girdisi sağlayan en önemli sanayi kuruluşlarımızdan birisi. Bizde bu bölgenin şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında adında yer aldığı gibi lider firmasıyız. Müşterilerimize en iyi hizmeti, en kaliteli hizmeti sunmayı

her zaman ilke edindik. Hizmet süreçlerinde kalitenin bir ölçüsü de bireysel anlamda konfor yaşamak isteyen müşterinin bu talebine cevap verebilmeniz oluyor. 2+1 koltuk düzeninde araçlar artık her firmanın filosunda belirli bir sayıda olması gerekiyor. Bu araçlara sahip olurken de size en yüksek kazanç getirebilecek, bunu çok yüksek konfor düzeyi ile sağlayabilecek bir ürünü tercih etmeniz gerekli. Temsa işte otobüsçünün bu beklentisine uygun aracı dizayn etti ve pazara sundu. 41+1 kişilik Safir VIP hem düşük işletme maliyeti ile hem de daha fazla yolcu taşıma imkanı ile öncelikli tercihimiz oldu. Temsa ile işbirliğimiz bu alımlarla da sınırlı kalmayacak, devam edecek" dedi.

Safir VIP beklentileri karşılıyor

Temsal Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl da, 2015'e girerken, 41+1 kişilik 2+1 Safir VIP aracın yıla damga vuracağı iddiasında bulunduklarını belirterek, "Müşterilerimizi gerçekten iyi dinliyor, onların ihtiyaçlarını ve beklentilerini hayata geçirmede Ar-Ge birimimizle birlikte gece, gündüz demeden çalışıyoruz. 2+1 segmenti müşterinin tercihi. Müşteri, tabii ki konfor isterken, otobüsçüler de kazanç elde etmek istiyor. Safir VIP aracımız müşterinin de, otobüsçünün de bu beklentilerini karşılıyor. Bunun için de çok büyük talep görüyor. İnaniyoruz. Safir VIP bu yıla damga vuracak" dedi.

İki Adanalı şirketin büyük buluşması

Bu teslimatın ayrı bir özelliğinin de iki Adana merkezli markanın bir araya gelmesi olduğunu belirten Murat Anıl, "Tabii, şu da bir gerçek, bütün otobüsçüler bizim çözüm ortağımız, dostumuz. Ama yine de Adana'da üretim yapan bir şirket olarak Adana firmamıza ürünümüzü teslim etmek büyük keyif. Sayın Erdal Çetin'in hedeflerinin büyük olduğunu ve bu hedefleri gerçekleştirmek için yoğun çalışmalar yürüttüğünü biliyoruz. Umanz ürünlerimizle onun



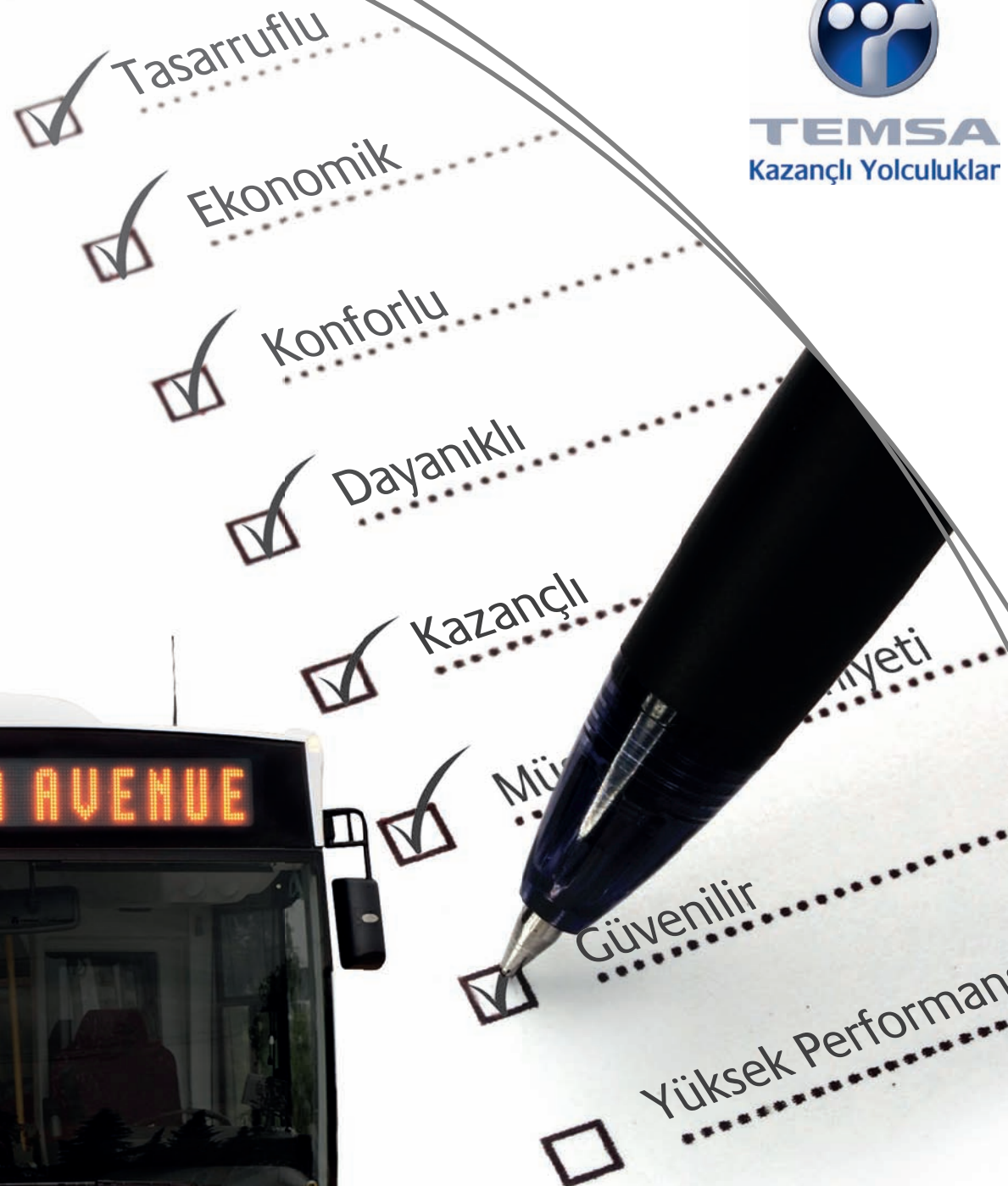
hedeflerine doğru koşmasına katkı sağlarız. Safir VIP tercihlerinden dolayı teşekkür ediyoruz, işbirliğimizin büyüyerek devam edeceğine inanıyoruz. Safir VIP araçlarımız hayırlı olsun, bol kazanç getirsin" dedi. ■

Murat Anıl, Baybars Dağ, Fırat Bakır, Lider Adana, Yeni Adana ve Adıyaman Gül Aras Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Çetin'e, günün anısına otobüslerin sembolik anahtarını ve plaket sundular.



Tüm Testlerden Yıldızlı Pekiyi!

Toplu taşımacılık alanında yapılacak en kazançlı yatırım olan TEMSA Avenue şehir içi otobüsleri, yakıt tasarrufunda 1 numara olmaya devam ederek, liderliği kimseye kaptırmıyor. Ekonominize katkıda bulunan Avenue'ya şimdi bütçenizi güvenle emanet edebilir ve taşımacılığın tadını cebinizi düşünmeden çıkarabilirsiniz.



temsa.com.tr

6 » Yolcu Taşımacılığı

Efe Tur, Öz Emniyet Turizm'i bünyesine kattı



Kadir Alper Birant

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında hizmet veren Efe Tur ve İzmit Seyahat'in bünyesine 53 yıllık firma Öz Emniyet de katıldı.

İki hafta önce Öz Emniyet'i satın aldıklarını açıklayan Efe Tur ve İzmit Seyahat Genel Müdürü Kadir Alper Birant, ulusal ölçekte firma satın almaya yönelik girişimlerini sürdürdüklerini söyledi. Yaz sezonuna kadar satın alma girişimlerini sonuçlandırmak istediklerini vurgulayan Birant, bunun mümkün olmaması halinde Efe Tur'u ulusal ölçeğe taşımak istediklerini belirtti.

Öz Emniyet Batı Karadeniz'e güç kattı

Öz Emniyet'i bünyelerine katmalarına yönelik Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan Kadir Alper Birant, "Efe Tur olarak Zonguldak hattında çok güçlü bir yapılanmaya zaten sahibiz. Zonguldak, Safranbolu ve Karabük kalkışlı Ege Bölgesine ve Güney Marmara'ya günde 20 sefer düzenliyoruz. Çanakkale, Erdek, İzmir, Bodrum, Aliağa, Bursa hatları bunlardan



Erkan YILMAZ

bazıları. Bu hatlarda doluluk oranlarımız bizi memnun ediyor. Öz Emniyet ile Bartın kalkışlı 10 İstanbul, 10 Ankara seferi gerçekleştiriyoruz. Bir defa da İzmir seferi düzenliyoruz. Ama bunu 30 Ocak itibarıyla 3'e çıkartacağız. 2 sefer de Bursa'ya yapacağız. Öz Emniyet bize Batı Karadeniz'de önemli bir güç kattı" dedi.

Yeni otobüs yatırımı planları

Efe Tur'un filosunda 85, Öz Emniyet'in 25, İzmit Seyahat'in ise 15 araç bulunduğunu açıklayan Birant, "Üç firma ile toplamda 125 araçla hizmet veriyoruz. Bu, yaz sezonunda 170 adede kadar çıkabilecek. Filoya yeni otobüs yatırımı konusunda, planlarımızı iki projeksiyona göre planlıyoruz. Bir firma satın alma, diğeri de satın almadığımız takdirdeki plan şeklinde olacak" dedi. Bir yandan satın alma görüşmelerine devam ederken Efe Tur markasını ulusal ölçeğe taşıyacak hamleler de yaptıklarını belirten Kadir Alper Birant, "Hizmet noktalarımız arasına İstanbul kalkışlı İzmir, Bodrum, Ayvalık hatlarını ekliyoruz. Böylece Efe Tur'u ulusal ölçeğe taşıyacak ilk adımları da atmış olacağız" dedi. ■



İZMİT'E 10 MİLYON TL İLE GARAJ YATIRIMI

İzmit'te 10 milyon TL'lik bir yatırımla özel garaj inşa ettiklerini de belirten Birant, "11 bin metrekaarelik alanda bir garaj yatırımı gerçekleştirdik. Özellikle trenin ve uçağın etkilemediği hatlarda çok daha etkin çalışmalar içinde olacağız. Özellikle İstanbul-İzmir otobanının

tamamlanması, İzmit Körfez Geçişi'nin hizmete girmesi ile İzmit-İzmir arasının çok önemli bir hat gelebileceğini de düşünüyoruz" dedi.



MERCEDES-BENZ,

Travego'nun 10. yılını "Travego S" ile kutluyor

Türkiye şehirlerarası otobüs sektörünün lideri Mercedes-Benz Türk AŞ'nin 2005 yılında gerçekleştirdiği geniş kapsamlı tesis ve ürün yatırımları sonucunda Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretimine başladığı amiral gemisi Travego, 10'uncu yılını kutluyor.

Kullanıcısına en üst seviyede güvenlik, konfor, ergonomi, güç ve performans sunarak ekonomi ve yüksek kazanç için gerekli tüm



şartları yerine getiren Mercedes-Benz Travego, 2015 yılı boyunca "Special Edition" olarak üretilecek.

2 akslı, 12 m uzunluğunda Travego 15 SHD modeli, 46 yolcu kapasiteli ve 428 PS (315 kW) gücünde, Euro 5 normuna uygun, sıralı 6 silindirlili motorla donatılıyor. 3 akslı, 14 m uzunluğundaki Travego 17 SHD modeli ise 54 yolcu kapasiteli ve 503 PS (370 kW) gücünde, Euro 5 normuna uygun, V 8 motora sahip.

Geniş kapsamlı aktif ve pasif güvenlik donanımına sahip olan Travego, en üst düzeyde güvenlik sunuyor. Travego'nun güvenlik donanımı,

- ön taraftan çarpışmalarda darbeyi emerek kaza anında sürücüyü koruyan "Ön Çarpışma Koruyucu Sistemi" (Front Collision Guard - FCG) ve bu amaçla tasarlanan ön aks,
- dengeli ve güvenli bir seyir sağlayan Elektronik Stabilite Programı - ESP,
- tekerleklerin frenleme anında kilitlenmesini engelleyen ABS,
- çekici tekerleklerin kaymasını engelleyen ve zorlu yol koşullarında dahi kaymadan kalkmayı sağlayan ASR,
- hızlı reaksiyon sağlayarak fren mesafesini azaltan Elektronik Frenleme Sistemi - EBS,
- yüksek yol tutuşu sağlayan Elektronik Seviye Kontrolü,
- araç içi kablolamayı azaltan ve

etkin veri iletişimini sağlayan FPS (esnek programlanabilir kumanda ünitesi),

- ön ve arka tekerleklerde daha güçlü ve homojen fren etkisi sağlayan disk frenleri kapsıyor.

Sürücü mahallinde kontrol kolaylığı sağlayan göstergeler, çok fonksiyonlu direksiyon, ergonomik sürücü koltuğu güvenli bir yolculuk için gerekli şartları sağlıyor.

Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Travego

- yeni nesil koltukları,
- geniş koltuk mesafeleri,
- özel tasarlanan ön aks ve ilave akstaki bağımsız süspansiyon sayesinde ulaşılan sarsıntısız seyir özelliği,
- geniş bagaj hacmi kapasitesi,
- güçlü klima ve aydınlatma sistemleri ve kaliteli ses sistemiyle, yolcular için tüm beklentilerin ötesine geçecek üstün bir seyahat konforu sunarken,
- viraj dönüşlerinde güvenli görüş sağlayan, sis farına entegre viraj içi aydınlatma sistemi,
- her türlü hava şartında güvenli görüş sağlayan yağmur sensörü ve

fasıllı ön silecekler,

- üstün aydınlatma performansı sağlayan Xenon farlar ve far yıkama sistemiyle de sürücüler için benzer bir sürüş konforu vaat ediyor.

10'uncu yılına özel olarak üretilen Travego S

- özel jet tasarımı,
- daha hafif ve daha şık alüminyum alaşımlı jantlar,
- araç içi yolcu konforunu arttıran ve daha hoş görünen koyu renk camlar,
- daha uzun ömürlü akü (225 Ah yerine 240 Ah),
- daha dayanıklı ve yüksek güvenilirlik standardı ve daha fazla yük taşıma kapasitesine sahip, otoban ve diğer yollarda her türlü yol koşullarına uyum sağlayabilen yeni tip Michelin HLL lastikler,
- araç temizliği daha kolay, daha hoş görünüme sahip olan ahşap görünümlü kaplama,
- yeni tasarım ve tek renk yerine çift renk olan koltuk döşemeleri ile donatılıyor.

Travego, 45 bin km olan uzun bakım aralığı, piyasaya sunulduğu günden beri sorunsuz çalışan



motorları, düşük bakım maliyetleri ve düşük yakıt tüketimiyle filoların ekonomik olarak da tercihi oluyor.

Müşterilerine sunduğu üstün teknoloji, güvenlik, sağlamlık ve dayanıklılığı uzun yıllar boyunca koruyan Travego, yüksek ikinci el değeriyle de sahiplerinin kazancını artırıyor. Travego'nun karoserisi, Hoşdere Fabrikası'nda kataforez daldırma boya tesisinde gördüğü işlem sayesinde, korozyona karşı en iyi şekilde korunarak uzun yıllar kalitesini koruyor.

Mercedes-Benz'in yaygın servis ve yedek parça ağıyla da Travego, Türkiye'nin her yerinde kullanıcısının yanında yer alıyor. ■



2 - 8 Şubat 2015

Tasıma
Dünyası

Gündem » 7



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

İstanbul'un parlayan yıldızı İSPARK

30 Ocak Cuma günü İspark Genel Müdürü Mehmet Çevik'i ziyaret ettik ve Alibeyköy'de verdikleri destekten ve yaptıkları hizmetten dolayı tekrar tekrar teşekkür ettik. Alibeyköy'deki bazı eksiklikleri esnafımız rapor haline getirdi. Alibeyköy otogarının eksikleri, döner kapılar park yerleri, servis arabalarını bekleme yerlerinin üstlerini kapanması, onların ihalesinin yapılması konusunu da görüştük.

Alibeyköy Otogarı'nda sorunlar çözülecek

İSPARK kurumsal olarak kendini çok yeniledi. Ar-Ge'den ödeme sistemlerine kadar, akademiye kadar birçok kuruluş yaptılar. Sokaktaki insanları, değnekçileri eğitim topluma kazandırıyorlar ve İstanbul'a çok büyük bir değer kattılar. Dün 30 liraya 40 liraya park ettiğimiz yerlerde çok daha uygun şartlarda, çok daha uygar bir şekilde kullanma fırsatı yarattılar. İSPARK, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin yarattığı, çok değerli bir kurum. Bu anlamda başta Kadir Topbaş olmak üzere bu konuda emeği geçen herkese, İstanbullu bir vatandaş olarak, ulaşımı olarak teşekkür ediyoruz. Alibeyköy otogarındaki esnafımızın dile getirdiği sorunların en kısa zamanda çözüleceği sözünü aldık. Oradaki esnafımızı rahatlatacak her türlü düzeni kuracaklar. Eksiklikleri tespit ettik, bildirdik.

Otogarda dernek odası

Alibeyköy'de bize bir dernek odası veriyorlar. Orada bir dernek kurup esnafımız ile beraber dernek odasına alıp paralel bir çalışma imkanı yaratacağız İSPARK yönetimi ile. Dolayısı ile esnaf günlük olarak sorunlarını çözmeye imkanına kavuşacak orada. Bir kamu kurumunun bu kadar çağdaş bu kadar modern güzel bir şekilde yapılanması beni gerçekten mutlu etti. İnsan isteyince her şeyi yapabiliyor. Marinalardan, taksi duraklarına, otoparklarına kadar İstanbul'un en önemli sorunu olan parklanma ihtiyacının giderilmesinde gösterdikleri gayret takdire şayan. Bundan hepimizin ders çıkarması lazım. İstanbul'un hanımefendileri, beyefendileri, gençlileri yaşlıları İSPARK'tan çok daha çağdaş, uygar bir şekilde hizmet alacaklar, bunun orada bize nasıl yapıldığını anlattılar, bütün birimleri gezdirdiler, dolaştırdılar, ben tavsiye ederim.

İSPARK güzel bir laboratuvar

Bu anlamda başta Sayın Başkanımız Kadir Topbaş'a, İSPARK yönetimine, orada emeği geçen herkese Mehmet Çevik aracılığıyla takdirlerimizi sunduk, teşekkürlerimizi de sunuyoruz. Bunu da kamuoyu ile paylaşma ihtiyacı duydum. İSPARK İstanbul'un parlayan yıldızı oldu.

Başka terminal düşüncesi...

Alibeyköy otogarının sokak aydınlatmaları yok. İnsanlar gece o ıssız yolda yürümek istemiyorlar. Oraya minibüs hattı da yok. Toplu taşıma hattı olmadığı için herkesin taksi parası olmayabilir. Ulaşım'a yazacaklar oraya bir minibüs hattı ve yolların aydınlatılmasını isteyecekler. Oranın ihtiyaçları giderilsin, arkasından da Anadolu yakası otogarı gelecek. Tabii, bunların yanı sıra Yenikapı'da da sorunlar var.

İSPARK yeni terminal yapma konusunda çok istekli. Ama o istek yetmiyor, sonuçta siyasi iradenin buna karar vermesi lazım. Ama Anadolu yakasındaki otogar yerinin tam netleşmemiş olması, mevcut bir 50 dönümlük yer bulundu, görüşme ve çalışmalar devam ediyor. Biz Büyükşehir Belediyesi koordinasyonu ile İspark'ın çözüm ortağı olarak bulunmasını isteriz. Bunu da buradan mesaj olarak verelim.

İSPARK da otobüsçüden memnun

Alibeyköy'de iki yazıhane boşa düştü onları da bir şekilde değerlendiriyoruz. İSPARK'ın şu anda aldığı para, masraflarını karşılıyor. Kâra geçiyor, ama tatmin edici olmadığını ifade ettiler. Fiyatlar zaten 5 liradan 10 liraya çıktı. Bunu geliş ve gidişte aldığınız için 20 lira olarak değerlendirmemiz lazım. Onun için daha fazla zam kaldıramayacağımızı kendine ifade ettik. En azından uzun bir süre daha zam yapılmamasını istedik. Kendisi de bu konuda anlayışlı olacaklarını ifade ettiler.

İyi haftalar diliyorum. ■

ANKARALI OTOBÜŞÇÜLER

AŞTİ'nin taşınmasına karşı

AŞTİ'nin taşınmasına yönelik Başkan Gökçek'in açıklamalarına Ankaralı otobüsçüler karşı çıkıyor.



olduğunu söylüyor: “Yer kötü ve yanlış. AŞTİ bize fazlası ile yetiyor zaten. Gayet merkezi ve şehir içinde olduğu için yolcular rahat gidip gelebiliyor. AŞTİ'yi yerinden taşımak, kamu kaynaklarının boşuna israf edilmesi demektir.”

Ulus esnafı da AŞTİ'ye gelmek istemiyor

AŞTİ'ye yönelik belediyenin değişik planları olduğunu da bildiklerini belirten Mustafa Tekeli, “Bunlardan birincisi Ulus esnafını AŞTİ'ye getirip Ulus'ta bir meydan yapmak. Fakat AŞTİ'ye geldikleri zaman onların da işi gücü olmayacak. Çünkü Ulus'ta yaya trafiği olduğu için esnafa ihtiyaç var. Ama orada bir yaya trafiği olmadığı zaman insanlar sırf oraya alışveriş yapmak için gitmeyeceklerdir. Oraya modern bir Rus pazarı yapılmaya çalışılıyor. Ulus esnafı da zaten AŞTİ'ye taşınmak istemiyor” dedi.

Gitmek için mücadele edeceğiz

Mustafa Tekeli, Mersin'de, Çorum'da

otobüsçülerin yeni otogarlara nedeniyle sıkıntı yaşadıklarını da vurguluyor: “Mersin'e yapılan otogarlara durumu ortada. O otogarlara hepsi sektöre zarar vermiş durumda. Ankara'da da bu tür bir uygulama yapıldığında Anadolu'dan daha yolcu gelmez artık. Üstelik Nata Vega olarak gösterilen yer İstanbul çevre yolu çıkış bağlantısına 45-50 km uzaklıkta uç bir noktada kalıyor. Yolcuların oraya gelmesi büyük bir mesele. Ayrıca raylı sistem bağlantısı da yok. Bu projenin bir mantığı yok. Biz sektöre zarar verecek bu projenin karşındayız. Belediyenin emsal artışına yönelik dava açtık ve onu iptal ettirdik. Elimizden gelen her türlü mücadeleyi veriyoruz. Oraya gitmemek için de mücadele edeceğiz.”

AŞTİ hizmet yapısı ile örnek

AŞTİ'nin şu anda hizmet yapısı ile Türkiye'ye örnek bir otogar olduğuna da dikkat çeken Mustafa Tekeli, “AŞTİ'de hiçbir otobüsçü sıkıntı yaşamıyor. Şu anda Ankara otogarı Türkiye için örnek oluşturuyor. Gelen yolcu katı ve giden yolcu katı ayrı. Hepsi ortak giderle yapıldığı için temizlik ve güvenlik sorunları da yok. 600 bin metrekaare kurulu arazi, 100 bin metrekaare bina oturma alanına sahip AŞTİ, ancak havaalanı olur” dedi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Cezalar çok mu, yanlış mı?

Klasik fıkralardan birini anlatarak yazıma başlamak istiyorum. Tanrının yardımcılarını/melekleri arasında görev dağılımı yapılmaktadır: Hangi ülkelere hangi yardımcı bakacaktır. Türkiye'nin verildiği yardımcı, ayrıca ülkelere hangi yardımcı bakacaktır. Türkiye'nin verildiği yardımcı, ayrıca ülkelere hangi yardımcı bakacaktır. Türkiye'nin verildiği yardımcı, ayrıca ülkelere hangi yardımcı bakacaktır.

Benzer şekilde taşımacılara ilişkin işler de KDGM'de pay edilecek olsa, şehirlerarası otobüsçülerin verildiği görevli “başka iş almam, zaten onların şikayetleri, derleri çok fazla” diye cevap verebilir.

Şehirlerarası otobüsçülerin çok şeyden şikayetçi olduklarını, çok sık ve çok fazla talepte bulunduklarını zaman zaman yazıyorum. Bunlardan birisi de kendilerine çok fazla ceza yazıldığı şeklinde... Buna biraz bakalım.

Ceza aşamaları

Her işte olduğu gibi taşımacılıkta da önce mevzuat hazırlanır. Sonra buna uyumun görülebilmesi için uygulamalar denetlenir. Bu aşamada uyulmayan veya yanlış uygulanan hususlar belirlenir. Sonra bunlara ne işlem yapılacağına geçilir. Tabii, ceza gerektirenler varsa onlar da mevzuata göre cezalandırılır.

Önce mevzuat

Cezalandırmanın doğru olabilmesi için mevzuatın doğru olması gerekir. İyi bir mevzuat hazırlanması için ülke deneyimleri, diğer ülke uygulamaları, AB mevzuatı, taşımacıların görüşleri gibi pek çok kaynaktan faydalanılmalıdır. Kökü, ta 1997-98'lere kadar giden Karayolu Taşıma

Kanunu hazırlıkları içinde olup da bugün hala bu konuyla ilgilenen az sayıda kişiden biriyim. Bakanlıkta bile o gün bu işlerle ilgilenip de halen görevde olan pek az kişi var.

Ben şahidim

Şahitlik ederim ki, Kanun hazırlıklarında hemen herkese görüşlerini yazılı veya sözlü olarak ifade etme şansı verildi. 2002'deki seçimler sonrasında eski taslak güncelleştirilip yasalastırılırken de TBMM'deki komisyon çalışmaları dahil her yerde fırsat vardı, işi takip edene. Kimse ‘ben duymadım, benim haberim yok, ben yazmıştım ama yapmamışlar’ deme lüksüne sahip değil. İşini takip edecek veya etmeyeceksin.

Kanun sonrasındaki Yönetmelik çalışmaları süresince de aynı yöntem daha hassas biçimde izlendi. Dönemin Karayolu Düzenleme (O zamanki Kara Ulaştırması) Genel Müdürü, şimdiki Müsteşar Yardımcısı Sayın Talat Aydın'ın, Yönetmelik için verilen altı aylık süreyi aşma pahasına defalarca görüş alışverişinde bulunduğu da yine şahidiyim.

Bunlar ne Kanunun ne de Yönetmeliğin kusursuz olduğu anlamına gelmez. En çok eleştiriyi de ben yaptım, yapıyorum. Nitekim yanlışlıklar anlaşılmış olmalı ki pek çok şey zamanla değiştirildi. Değişikliklerin tümü doğru mu, yeterli mi? Tabii ki hayır.

Denetimler

Şu anda denetimler mevcut mevzuata göre yapılıyor. Eğer mevzuat yanlış ise sonuçları da yanlış olacaktır. Yanlış suçlamalardan kurtulmak istiyorsanız, mevzuatın yanlışlığını belirleyip düzeltilmesi için çalışmalısınız. Eğer mevzuattan şikayetçi değilseniz, bunun uygulanması/denetlenmesi kaçınılmazdır. Kimse, ‘bu kurallar iyi ama bunların uygulanması, buna göre cezalandırılması can yakıyor’ diyemez.

Uygulama ve denetimi kabul ediyorsanız cezalandırmayı da kabul edeceksiniz. ‘Denetlensin ama ceza yazılmasın’ diyemezsiniz. Bu, denetliyormuş gibi yapmak olur ki görevli ve yetkililer de suçlu duruma düşerler.

Bir başka husus da cezaların miktarı... Cezaların az yazılması gibi bir pazarlık söz konusu olamaz. Mevzuatta o suçun karşılığı neyse, o ceza verilecektir.

Denetim mevzuatı

Bu arada taşımacılıkla ilgili kurallar kadar bu kurallarla ilgili denetimlerin nasıl yapılacağı da ve buna ilişkin mevzuat da önemlidir. Bu kapsamda denetimle ilgili mevzuatı da yanlış bulabilirsiniz. Denetim yöntemleri, denetim görevlileri, ceza tür ve miktarları gibi konularda mevzuatı eleştirebilirsiniz. Bu durumda dahi bu mevzuat uygulanmasın diyemezsiniz. Diyebileceğiniz şey, bunların da yanlışlıklarını belirtip düzeltilmesini talep etmektir.

Özel bir konu

Karayolu Taşıma Kanunu öncesindeki eski yönetmelikte de ihtar cezaları vardı. Farklı olarak bunların paraya dönüştürülmesi, sildirilme yoktu. Belirli sürede belirli sayıda ulaştıklarında yetki belgesi iptali (firma kapatma) cezası verildi. Yenisinde ise belirli bir süre içinde o ihartları bedelini ödeyerek sildirme imkanı getirildi. Bana göre Kanunla öngörülmeleyen para cezası sistemi Yönetmelikle getirildi ve gelir de sağlandı. Tabii, sildirilme ihartları arttığında yine firma kapatma durumu var. Şimdi para cezalarından şikayet eden otobüsçülere sormak gerekir: Paraya dönüştürme kaldırılсын mı? Bu defa çok fazla firma kapatma söz konusu olacak, razı mısınız? Zaten bu ihartlar için para verip sildirme zorunluluğunuz yok, siz bilirsiniz. ‘Ben para cezasını da, firma kapatmayı da istemem’ deme lüksünüz yok. Bunu demek; denetim olmasın, mevzuat olmasın demektir. Bunu göstermelik mevzuat, göstermelik denetim şekline getirme çabaları sonuç vermez. Böyle bir anlayış da kabul edilemez. ■

YÜKÜNÜZÜ DAHA DA HAFİFLETİYORUZ

MAN ve NEOPLAN, orijinal yedek parça fiyatlarını daha da hesaplı hale getirdi. Ağır ticari araç sektöründe yeni bir dönem başladı. %38'e varan indirimlerle rekabette öne geçin diye.

www.yedekleroyunagirsin.com



Detaylı Bilgi için

24 Saat: 444 4 626

www.man.com.tr

MAN | Service
Genuine Parts



Lojistik Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 173 • 2 - 8 Şubat 2015

www.tasimadunyasi.com

Scania hedef büyüttü

2014 yılında satışlarını bir önceki yıla göre yaklaşık yüzde 20 artıran Scania, 2015 yılı satışları ile birlikte pazar payını daha da yukarı taşımak istiyor.

Ağır ticari araç pazarına sunduğu son teknolojilere sahip ürün gamı ile müşterilerini yoğun rekabette avantajlı konuma taşımak isteyen Scania, 2014 yılında toplam pazardan daha fazla büyüyen marka olarak dikkat çekti.

Scania Genel Müdürü İlhami Eksin 2014 yılı sonuçları ve 2015 yılı hedeflerini açıklarken "2014 yılı 2014 adetlik satışla tamamladık. 1.672 adetlik satışla kapattığımız 2013 yılına göre toplam pazar yaklaşık yüzde 10 büyürken, bizim satışlarımız yüzde 20'den fazla arttı. Her ne kadar yaşanan 2 seçim döneminde pazar yavaşlasa dahi, biz hızımızı kesmedik. Sürekli sahada müşterilerimizin yanında



İlhami Eksin

olduk. 31.061 adetle kapanan 16 ton ve üzeri ağır ticari araç toplam pazarında yaklaşık yüzde 7'lik bir pazar payı elde ettik. İthal ağır ticari araçlarda en çok tercih edilen

markalardan biri olarak yüzde 21'lik pazar payına ulaştık. Bu başarımızın ardında yaygın Yetkili Satıcı ve Servis ağıımız ile birlikte, araçlarımızın kalitesi, yakıt ekonomisi, düşük işletim maliyetleri ve sürüş konforu ön plana çıkmaktadır" dedi.

2016 yılında Euro 6 normlarına geçileceğinden dolayı 2015 yılında hareketli bir pazar yaşanmasını beklediklerini belirten Eksin "Bu yıl da iddiamızı sürdürüyoruz. Bildiğiniz gibi, Scania olarak müşterilerimizin her ihtiyacına cevap verebilmek amacıyla 250 ile 730 beygir arası güç seçeneğine sahip 18 farklı motor seçeneği sunuyoruz. Ayrıca gelecek yıl geçilmesi planlanan Euro 6 normlarına sahip araç satışlarını, biz müşterilerimizden talep gelmesi halinde bugünden teslim edebiliyoruz. Markamızın sahip olduğu tüm bu avantajların 2015 yılı satış ve pazar payımıza olumlu yönde yansıtacağını düşünüyoruz." açıklamasında bulundu.

Scania'nın avantajı yakıt tasarrufu

Yakıt maliyetlerinin azaltılmasına yönelik çalışmaları ile müşterilerinin işletme maliyetlerini minimuma indirmek isteyen Scania, pazardaki en tutumlu ve en geniş Euro 6 motor yelpazesine sahip. Scania, Streamline modeli ile yüzde 4'e varan oranlarda daha az yakıt tüketimi sağlarken, üzerine eklenen teknolojik yenilikler ile özellikle Euro 6 normundaki motorlarda, önceki nesil Euro 6 seçeneklerine kıyasla bu orana yüzde 3 daha ekledi. ■



Erdal Kılıç

2014'te yüzde 60'lık bir organik büyüme sağlayan Etis Lojistik, yılı 210 milyon TL ciro ile kapattı. Etis Lojistik Genel Müdürü Erdal Kılıç, "Bu rakam öngörülenin yüzde 10 üstünde oluştu. Bu, son üç yılda ortalama yüzde 50 civarında büyüyen bir lojistik organizatör olarak hem sektörden alışkın olmadığı, hem de sürdürülebilirlik açısından yönetilmesi gereken önemli bir büyüme trendi demektir. Böyle bir büyüme hacmi kuşkusuz bize ve sektöre önemli bir ivme kazandırıyor" dedi. Kılıç, büyüyen iş hacmiyle doğru orantılı olarak organizasyon yapılarını, insan kaynaklarını ve yatırım varlıklarını da genişletip yenilediklerini ifade etti.

Hızlı ve yaygın saha kabiliyetine sahip bir Lojistik

organizatör olarak Türkiye'nin 13 merkezinde operasyon noktaları ile hizmet sunduklarını vurgulayan Erdal Kılıç, 2015 yılında da iddialı olduklarını kaydetti. Kılıç başta entegre lojistik olmak üzere, insani yardım lojistiği ve özellikle dağıtım lojistiği alanlarında hem İK, hem IT hem de varlık yatırımı planladıklarını ifade etti.

2015, lojistik yatırımlar yılı olacak

Bu yıl sektörde özellikle lojistik yatırımla ağırlık verileceğini öngördüklerini kaydeden Genel Müdür Erdal Kılıç, lojistik sektörünün 2023 yılında 500 milyar dolar ihracat hedefi koyduğunu hatırlatarak bu çerçevede öncelikle orta vadeli programın içerisinde lojistik yatırımlar ve bunların ortaya

çıkardığı fırsatların konuşulacağını belirtti. "Lojistik köylerin, demiryolu yatırımlarının, liman ve liman arkası yatırımların takip edileceğini ve yeni yatırımların hayata geçeceğini düşünüyoruz" diyen Erdal Kılıç, sektöre yönelik tahminlerini şöyle sıraladı: "Demiryolu Serbestleşmesi Kanunu ve bu kanun çerçevesinde yeni yatırım fırsatlarıyla sektöre yurt içi ve yurt dışından yeni yatırımcıların gelmesini bekliyoruz. Bir diğer tahminimiz ise kabotaj deniz taşımacılığına ağırlık verileceği. Bu anlamda özellikle Marmara Denizi'nde Ro-Ro pazarının hareketleneceğine ve böylece İstanbul'un her iki yakasındaki lojistik hareketin güney Marmara bağlantılarının çok yönlü gelişeceğine inanıyoruz." ■

GEFCO Tedarik Zinciri Ödülü kazandı

GEFCO, Londra'da gerçekleşen prestijli Otomotiv Tedarik Zinciri Ödül Töreni'nde demiryolu taşımacılığı alanındaki uzmanlığından dolayı ödüllendirildi. GEFCO İngiltere Satış ve Pazarlama Direktörü Charlie Weale, "Grubun demiryolu taşımacılığı çözümleri alanındaki uzmanlığını ve gerçek bir entegratör olarak güçlü konumunu tasdikleyen bu ödülü kazanmış olmaktan dolayı onur duyuyoruz. GEFCO'nun bu alandaki uzmanlığı stratejik iş ortaklarımız ve özellikle de ana hissedarımız RZD sayesinde daha da sağlamlaşıyor. Geniş ağıımız ile birlikte müşterilerimize güvenilir çözümler sunabilirken, aynı zamanda süre ve maliyet kısıtlamalarına da uyabiliyoruz" dedi. ■

Dominik Cumhuriyeti'ndeki GEFCO VINCI İNŞAAT'IN İŞ ORTAĞI OLDU

GEFCO, VINCI İnşaat'ın bir iştiraki olan VINCI İnşaat Grand Projets ile Dominik Cumhuriyeti'ndeki 5 şehirde gerçekleştirilecek su sterilizasyonu projesi için bir sözleşme imzaladı. GEFCO, kitalararası akış uzmanı olarak sözkonusu projede sterilizasyon ağı ve su arıtma tesislerinin inşaatında kullanılacak büyük ebatlı malzeme ve ekipmanların nakliyesini bu projeye özel geliştirilecek deniz ve havayolu taşımacılığı çözümlerinden yararlanarak gerçekleştirecek. ■

120 ADETLİK TREYLER SİPARİŞİNİN İLK PARTİSİ

Kässbohrer, 70 yağ tankerini teslim etti

Tırsan Diyarbakır bayisi Gelecek Otomotiv tarafından satışı gerçekleştirilen araçların teslimat töreni Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlendi. Törene, Aves Enerji Yağ ve Gıda San. A.Ş. Filo Yöneticisi Duman Acar, Gelecek Otomotiv Satış Müdürü Mehmet Bozan ve Tırsan Bayi Ürün Satış Yöneticisi Osman Keleş katıldı. Enerji Yağ ve Gıda San. A.Ş. Filo Yöneticisi Duman Acar, "Kässbohrer yağ

tankerlerinde paslanmaz çelik kullanılıyor. Dolayısıyla daha yüksek kalitede sıvı gıda taşınması gerçekleştirebiliyoruz" dedi. Kässbohrer araçların hafif oluşuyla, karayolları azami yük sınırı olan 40 ton limiti içerisinde tek seferde daha fazla yük taşınmasına olanak sağladığından karlılıklarının arttığını ifade eden Acar, firma olarak, 2015 yılında 50 adet daha Kässbohrer yağ tankeri alımı yapacaklarını açıkladı. ■



ATAKO TAŞIMACILIK DENİZCİLİK

Tırsan Maksima Extensive aldı

Tırsan Adapazarı fabrikasında, Atako Taşımacılık Denizcilik AŞ Satış Müdürü Naci Oktar, Operasyon Uzmanı Selçuk Yıldız ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Temsilcisi Orkun Demir'in

katılımı ile düzenlenen törenle 3 adet Tırsan Yeni Nesil Maksima Extensive semi-treyleri teslim edildi.

Atako Taşımacılık Satış Müdürü Naci Oktar, Tırsan araçlarının şasisinin kataforez kaplama olması, araçları paslanmaya karşı 10 yıl boyunca garanti altına almasıyla araçların ikinci el değerinin yükseldiğini söyledi: "DAF-TIRSAN'ın sahip olduğu geniş servis ağı ve uzman kadrosu ile vermiş olduğu hızlı hizmetler de oldukça memnuniyet verici" dedi. ■



KONTEYNER TAŞIYICI FİLOSU İÇİN

Arkas Lojistik, Tırsan'ı tercih etti

Arkas Lojistik 10 adet Tırsan SHG.S 40 konteyner taşıyıcı semi treyleri, Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törenle teslim aldı. Satışı gerçekleştirilen araçların teslimat töreni, Arkas Lojistik Satın Alma Uzmanı Fatih Gümüş, Operatör Şefi Yusuf Saraç ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek'in katılımı ile gerçekleşti.

Arkas Lojistik Satın Alma Uzmanı Fatih Gümüş, "Avrupa standartlarında araç üretiyor olması Tırsan markasını öncelikli tercih etme sebebimiz. DAF-Tırsan'ın

üstün satış sonrası hizmetleri ve Tırsan araçların ikinci el değerinin yüksek oluşu da tercihimizi destekledi" dedi.

DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek de teslimatı gerçekleştiren araçların teknik donanımlarını anlattı. ■



BÜYÜKSOYLU'DAN BİR İLK

Manav Taşımacılık'a Stralis çekici sattı

Iveco'nun Konya yetkili satıcısı Büyüksoylu Otomotiv, ağır vasıta satışlarına da başlayarak ilk Stralis çekiciyi Manav Taşımacılık firmasına teslim etti. Teslim edilen Stralis Euro 5, 460 BG motor ve HI-WAY kabine sahip.

Stralis Hi-Way'i Büyüksoylu Otomotiv yetkilisi Hakan Topbaş'tan teslim alan firma sahibi Mehmet Manav, "1992 yılında kurulan Manav Taşımacılık'ın temel ilkesi; tam zamanında, en güvenilir, eksiksiz, kaliteli hizmeti ve müşteri memnuniyeti ile taşımacılık sektöründe lider bir şirket olmaktır. Taşımacılık sektöründe liderliğe yükselmek için 'müşteri memnuniyeti' ilkesini benimsemiş olan şirketimiz bu ilkedan asla taviz vermemektedir. Bizim Iveco Stralis'i tercih etmemizde 3 yıl 450 bin km

garantili olması ve yakıt verilerinin düşük olması etkili olmuştur" dedi. ■



Büyüksoylu Otomotiv firma satış yetkilisi Hakan Topbaş, Mehmet Manav'a bir plaket sunarken, kendilerini yeni hizmete sunulan "full range" servis hizmetleri ile satış sonrasında da yalnız bırakmayacaklarını ifade etti.

ŞAH İNŞAAT

Volvo Kamyon'u tercih etti

Tunceli merkezli Şah İnşaat firması sahibi Erhan Kanılmaz, inşaat taşımacılığı alanında hizmet veren filosunu 1 adet Volvo FH16 2540 ile güçlendirdi. Bu alımla birlikte filosundaki toplam Volvo Kamyon sayısını 3'e yükselten firma, filosundaki toplam araç sayısını da 8'e çıkardı.

Volvo Orhanlı tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Erhan Kanılmaz ve Volvo Kamyon adına Umut Şahin hazır bulundu. Müşterilerine en uygun çözümleri üreten Volvo Kamyon'un rekabetçi

piyasa koşullarındaki avantajına değinen Kanılmaz, "Düşük yakıt tüketimi, servis maliyetinde müşterilerine sağladığı karlılık, üst düzey güvenlik ve kabin içinde sunduğu üst düzey konfor Volvo Kamyon'u tercih sebebimiz oldu" dedi. ■



BAKANLIK GÖRÜŞMELERİNDE

TREDER çözüm yollarını anlattı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Koordinasyon Toplantısı'na katılan TREDER Başkanı Kaan Saltık, Bakanlığın koordinasyonu ile Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlüğü, Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü ve TSE yetkilileri ile görüşmeler yaptı.

TREDER Yönetim

Kurulu'ndan oluşan heyet 13 Ocak 2015 tarihinde Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürü İzzet Işık'ı ziyaret ederek ADR'nin ruhsatlara işlenmesi konusundaki gerekçelerini anlattı. Heyet, ayrıca sahteciliğin sektöre verdiği zararı anlatarak hem sahtecilik hem de ATP ile ilgili görüşlerini sundu. TMKT Genel Müdürü İzzet Işık da, TREDER heyetine güncel bilgileri aktardı. Türkiye'de çekici,

treler ve kamyon üstü olmak üzere 58 bin aracın tehlikeli mal taşıma işinde kullanıldığını, bunlarla ilgili daha güncel bilgilerin 2015 yılında elde edileceğini dile getiren Işık, Türkiye'de 3 bin adet de LPG tankeri olduğunu söyledi.

TSE Genel Sekreteri Üzeyir Karagöz ile test ve belgelendirme süreçlerinde yapılabilecek iyileştirmeler görüşüldü. TREDER, uzman yetiştirilmesi



konusunda gerekirse destek verecek ve teknik komite toplantılarına TSE'den de katılım sağlanacak.

TREDER heyeti, Karayolu Düzenleme Genel Müdür Mustafa Kaya'ya tehlikeli madde taşıyan araçların, yol kenarı denetimlerinde, gerekse araç muayene istasyonlarında daha etkin şekilde denetlenmesi gerektiğini belirten bir rapor sundu. ■



TNT, TÜRKİYE'DE GÜNLÜK KARAYOLU SEFERLERİNİ BAŞLATIYOR,

Kosova'yı Avrupa Karayolu Ağı'na bağlıyor

Ekspres taşımacılık şirketi TNT, Türkiye ile Avrupa arasında gelişen ticaret sebebiyle İstanbul'a günlük tarifeli karayolu seferleri başlattı. Yeni karayolu rotası İstanbul'u Sofya'ya (Bulgaristan), oradan da TNT Avrupa Karayolu Ağı sayesinde Avrupa'nın diğer ülkelerine bağlıyor. TNT, aciliyeti olmayan gönderiler için ekonomik ve güvenilir çözümler sunarak İstanbul ve tüm Avrupa'yı birbirine tarifeli karayolu seferleriyle bağlayan tek ekspres taşımacılık şirketi olma özelliğini elinde tutuyor.

İstanbul'dan diğer büyük Avrupa şehirlerine aktarım süresi, varış ülkesine olan mesafeye göre, 4 ile 7 gün arasında değişiyor. Türkiye'de TNT operasyonlarını, İstanbul'u Ankara, İzmir, Adana ve Bursa gibi önemli iş merkezlerine bağlayan 26 aktarma merkezi ve deposunun yanı sıra 328 araçlık filosuyla gerçekleştiriyor.



Türkiye ekonomisi, 2010'dan beri iç talep ve ticari faaliyetlerdeki gelişmelerin desteklenmesiyle yıllık ortalama %6 büyümeye gösterdi. 2015'te de bu büyümenin %3 olması bekleniyor. Avrupa Birliği ülkeleri, Türkiye'nin bir numaralı ithalat ve ihracat iş ortağı. (Dünya Bankası, 2014)

TNT, aynı zamanda

Avrupa'nın güneydoğusundaki etkinliğini artırmak amacıyla Sofya ve Kosova'nın başkenti Priştina arasında haftada iki, karayolu seferleri başlattı. Bu hizmet müşterilere, paketlenmiş gönderilerin yanı sıra 500kg'a kadar paletli gönderi de yapma imkanı sunuyor. Gönderiler Sofya'dan çıkış yaptıktan 1 iş günü sonra, Priştina'ya ulaşıyor.

Bu gelişmeler, TNT'nin Outlook stratejisi kapsamında, Avrupa'daki karayolu operasyonunun erişim, hız ve etkinliğini artırmak için hayata geçirdiği son iyileştirmelerin bir sonucu olarak ortaya çıkmakta.

TNT Uluslararası Avrupa Genel Müdürü Ian Clough "TNT, Avrupa'daki en güçlü, en hızlı, en geniş karayolu ağına sahip. Son eklenen rotalarla Avrupa'nın güneydoğusunda hızla büyüyen pazarlara daha fazla erişim ve Avrupa Birliği ülkelerine çok daha yakın temas sağlayarak operasyonel gücümüzü artırıyoruz" dedi. ■

SATIŞLAR 31 OCAK 2015 AKŞAMI BAŞLADI!

Gürbulak'ta ÖTV'siz ve KDV'siz akaryakıt

UND'den yapılan açıklamada, İran ile ülkemiz arasında 15 Ocak 2015 tarihinde yapılan anlaşmaya göre, 1 Şubat 2015 tarihinden itibaren, İran'ı transit geçecek olan Türk araçlarının, depolarında var olan mazot miktarları ölçülmezsizin mühürlenerek geçişlerine izin verilecektir.

Bu kapsamda, 1 Şubat 2015 tarihi gece 00.00'dan itibaren başlayacak olan uygulama için, 31 Ocak 2015 Cumartesi günü saat 22.00'dan itibaren "Türk ihraç ürünü taşıyan ve Gürbulak'tan çıkış yapacak olan araçlara" Gürbulak Sınır Kapısında akaryakıt satışı işlemleri başlayacaktır.

Satışa ilişkin kurallar aşağıdaki gibidir;

• Satışlar, Türk Lirası cinsinden ve peşin olarak yapılacaktır.

• KDV'siz ve ÖTV'siz satış yapılacak olan yakıtın litre satış fiyatı döviz kuruna bağlı olarak değişecek olmasına rağmen bugün (30.01.2015) için 1,2033 TL'dir.

• Her bir araç en fazla 550 litre mazot satın alabilecektir. Frigorifik araçların frigo ünitesi standart depoları için çekiciye verilecek miktarı aşmayacak şekilde ayrıca yakıt verilebilecektir.

• Her bir aracın yakıt dolum işlemi ortalama 6 dakika sürecektir.

• İran tarafınca yapılacak mühürleme işlemi, mazot depolarının mühürlemeye uygun hale getirilmiş olması şartıyla sadece depo kapağına uygulanacaktır.

• Türk ihraç ürünü ile Gürbulak sınır kapısından çıkış yapacak tüm araçlar yakıt alma hakkına sahiptir.

1 Şubat 2015 tarihinden itibaren İran'a ihraç taşıma yapacak ve İran'ı transit geçecek olan üyelerimizin dikkatine önemle sunulur. ■

DÜZCE CAM, FİLOSUNU YENİLEDİ

Renault Trucks T serisi aldı

Koçaslanlar Otomotiv Kocaeli şubesinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Düzce Cam'ı temsilen Kasım Aktaş yer alırken, Renault Trucks adına Türkiye Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk ve Koçaslanlar Otomotiv adına Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan ile Genel Müdür Erdoğan Seymen hazır bulundu. Aktaş, "Koçaslanlar Otomotiv ile ortaklığımız öncesi 1 adet yeni T serisi araç satın aldık. Bu aracı bir hafta boyunca karşılaştırmalı test ettik. Sonuçta T serisi 100 km'de ortalama 3 litre daha az yakıt tüketti. Mevcut filomuzun tamamını Koçaslanlar Otomotiv'e geri vererek yerine 20

adet T serisi araç satın aldık. Renault Trucks'ın ve Koçaslanlar Otomotiv'in Satış Sonrası Hizmet anlayışının da bize büyük katkı sağlayacağını farkındayız. Bu alımı, uzun sürecek bir ortaklığın başlangıcı olarak görmekteyiz" sözleriyle Renault Trucks yatırımlarının sürecinin mesajını verdi.

Koçaslanlar Otomotiv adına Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan'ın konuşmasından sonra Renault Trucks adına Türkiye Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk, "Müşterilerimize sağladığımız kârlılık, güven, kalite ile kaliteli satış ve sonrası hizmet anlayışımızı sürdüreceğiz" dedi. ■



**UZUN YOLDA
EMNİYET DİYORUM,
BRIDGESTONE
TAKIYORUM.**

bridgestone.com.tr

Otobüsçüler İSPARK'tan, İSPARK otobüsçülerden memnun

Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, Başkan Vekili Tahsin Yücefer, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı Mehmet Erdoğan İSPARK Genel Müdürü Mehmet Çevik'i ziyaret ederek Alibeyköy Terminali'nde verilen hizmet süreci ile ilgili görüş alışverişinde bulundular.

30 Ocak Cuma günü gerçekleşen görüşmede TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, İSPARK'ın yapıp işleme açtığı Alibeyköy Terminali'nden başından beri verdikleri destekten ve yaptıkları hizmetlerden dolayı Genel Müdür Mehmet Çevik'e teşekkür ettiklerini belirtti.

Alibeyköy'deki eksiklikler

Yıldırım, Alibeyköy Terminali'nde bulunan bazı eksiklikleri, rapor halinde İSPARK'a sunduklarını

belirterek, "Terminalde sokak aydınlatması yok. Minibüs hattının olmadığını aktardık. Kapı çıkışlarına zam olmamasına yönelik talebimizi ilettik. Yaşanan sorunların çözümü noktasında dinamik hızlı bir şekilde hareket edip en kısa zamanda çözüme sözünü Sayın Mehmet Çevik'ten aldık. Zam konusunda anlayışlı olacaklarını ifade ettiler.

Alibeyköy Terminali'nde dernek

Terminalde İSPARK yönetimi ile sektörün işbirliği içinde çalışmasına olanak tanıyacak bir yer talebinde bulunduk. Bu talebimizde uygun görüldü. Oradaki esnaf bir araya gelecek ve bir dernek kuracak. Bu yerde derneğin



yeri olacak" dedi. Anadolu Yakası Terminali ve Yenikapı'daki turizm terminalinin asfaltlanmasına yönelik görüşmeleri de yaptıklarını belirten Yıldırım, "İSPARK yönetimi yeni

terminaller yapmakta istekli. Biz büyükşehir belediyesinin koordinasyon içinde İspark'ın çözüm ortağı olarak bulunmasını isteriz. Alibeyköy'de güzel bir çalışma yaptık. Alibeyköy

otogarı modern çağdaş bölge ihtiyaçlarını karşılayacak bir terminal oldu. Biz İspark'tan, otobüsçüler de İspark'ın yönetiminden memnun" dedi. ■

ANTRENMAN EKİPMAN VE MALZEMELERİ GÜVENDE

Bayern Münih'i DHL taşıyor

Dünyanın önde gelen lojistik şirketi DHL, Bayern Münih'in antreman ve spor malzemelerinin taşınması konusunda güvendiği isim oldu.

Bayern Münih'in resmi platin ortağı ve yeni uluslararası lojistik ve e-ticaret hizmet ortağı olan DHL, altı yıl boyunca, lojistik ve e-ticaret alanlarındaki uzmanlığını Bundesliga şampiyonuna sunacak.

DPDHL bünyesindeki DHL Global Forwarding/Freight'in ticaret fuarı ve etkinlik ürünlerinin güvenilir bir şekilde ve zamanında ulaştırılması konusunda uzmanlaşan şirketi DHL Trade Fairs and

Events, en son olarak Bayern Münih'in 1.600kg ağırlığındaki malzemelerinin Almanya'dan Katar'daki hazırlık kampına tek seferde ulaştırılmasını sağlamıştı.

DHL Trade Fairs & Events Genel Müdürü Vincenzo Scrudato, "DHL, önde gelen uluslararası spor ekipleri ve küresel spor etkinlikleri ile birlikte çalışmak konusunda köklü bir geçmişe ve kapsamlı deneyime sahip. Bayern Münih ile işbirliği yapmaktan büyük bir onur duyuyoruz. Tıpkı onlar gibi, biz de yaptığınız işte en iyi olmanın performansınızı artırıp hedeflerinize ulaşarak sürekli olarak oyununuz üzerinde çalışmak olduğunun farkındayız" dedi. ■



MARS LOGISTICS İLE DARÜŞŞAFAKA CEMİYETİ EL ELE

“Bir gülümseme de bizden”

1989 yılında İstanbul'da kurulan Mars Logistics, lojistik sektöründeki 25. yılını kutluyor. Aydınlık bir ülke için eğitimin öneminin farkındalığıyla uzun yıllardır bu alanda çeşitli faaliyetler düzenleyen ve çeşitli projelere destek veren Mars Logistics, geleceğimiz olan çocuklarımıza yatırım yapmanın da görevleri arasında olduğunu düşünüyor. Darüşşafaka Cemiyeti ile işbirliği gerçekleştirerek çocuklarımızın eğitimine ve kişisel gelişimlerine katkıda bulunmayı hedefleyen bir projeyi hayata geçiriyor. Projede ilk etkinlik olarak bir yaşam kültürü gelişim programı çerçevesinde, 125

öğrenci didaktik olmayan eğlenceli bir formatta çeşitli atölye çalışmaları gerçekleştirdi.

Mars Logistics Genel Müdürü Ali Tulgar, "Bir Gülümseme de Bizden projesi ile Türkiye toplumunun sorumlu bir üyesi olmak adına çalışıyoruz. Bu çaba, Türkiye'nin nitelikli insan kaynağının temelini oluşturacaktır" dedi. Darüşşafaka Cemiyeti Yönetim Kurulu Başkanı Talha Çamaş, "Bizler, öğrencilerimizin ülkemize ve insanlığa katma değer üretecek bireyler olarak yetişmelerini sağlamak adına çalışıyoruz" diye konuştu. ■



BAŞSAĞLIĞI

Kent Turizm sahiplerinden
Fehmi Aslan'ın
değerli eşi

Hatice ASLAN'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Değişimin Başarı Koşulları

İnsanlar ve şirketler için de alışkanlıkları terk edip yeni alışkanlıkları edinmek hiç de kolay değildir. Sistemli bir değişim programı uygulayan şirketlerin bile yüzde 70'i başarısız olur. Değişim, seilmeyen bir misafirdir. Şirketin DNA'sına işlemiş anlayış ve davranışlar olağanüstü bir direnç göstererek değişime engel olur. İnsanlar, değişimi kabul etiklerini söylediler bile, eski yetkilerini ve güçlerini bırakmak istemezler.

Lider, ne kadar güçlü olursa olsun, doğru bir değişim sağlamak için gereken dört etmeni iyi yönetemezse başarılı olamaz. Bunlar hem değişimi mümkün kılan birer kaynak hem de aksi durumda değişimin engelleridir.

Zaman: Çoğu şirket, değişim için ihtiyaç duyulan gerçek zamanı ya kestiremez ya da başarının çok kısa zamanda geleceği yanılgısına kapılır. Genelde insanlar, değişim süresi ne kadar uzarsa o projenin o kadar başarısız olacağına inanırlar. Süre uzadıkça baştaki enerjinin kaybolacağından, insanların moralinin bozulacağından, değişimi başaramayacaklarından korkarlar.

Gerçekçi bir süreye yayılan ve zaman yönetimi iyi yapılan; belirli aşamalara bölünerek alınan yol sıklıkla gözden geçirilen bir proje, aceleye getirilen her projeden çok daha başarılı olur. Yapılan ara değerlendirmeler, aksaklıkların ve sorunların kaynağının tespiti, düzeltici önlemler alınması hayati önem taşır. Bu anlayışla yönetilen süreç, yol boyunca öğrenmeyi ve dönüşümü daha proje sonuçlanmadan başarmayı da sağlar.

İnanç: Üst yönetimin ve çalışanların -her türlü engellere rağmen- değişime bağlılıklarını koruyabilmeleri, sonuç alınca kadar, yılmadan yola devam etme kararlılığı göstermeleri, başarının en önemli etmenidir.

Üst yönetimin, proje ekibinin, çalışanların inanç birliği içinde olmaları gerekir. Eğer üst yönetim değişime gerçekten inanmazsa ya da sözde bağlı ama aldığı kararlarda tutarlı davranmazsa, çalışanlar çok kısa bir sürede değişim hedefinden uzaklaşıp kendi rutinlerine dönerler. Diğer taraftan çalışanlar değişime inanmazlarsa daha süreç başlar başlamaz tökezler.

Hiçbir süreç sorunsuz olmaz, mutlaka engeller çıkar. Her dönüşüm pek çok zorluğa, engelle rağmen, zaman zaman başarısızlığa uğrayarak, deneye-yanıla gerçekleşir. Değişimin kaderini bu kararlılık belirler.

İnsan gücü ve kapasitesi: Programların başarısı değişimi gerçekleştirecek insanların yetkinlik ve kapasitelerine bağlıdır. Değişimi sağlayacak olan lider ile beraber çalışanların hepsidir. Bu yüzden daha işin başından liderin, hedefe ulaşmak için yetkinlik sahibi insanlardan oluşan bir takım kurması gerekir. Eğer gerekli yetkinliklere sahip bir takım yoksa sadece iyi niyet ve motivasyonla hiçbir değişim başlanamaz.

Fedakârlık: Değişim süreci başladığında, proje ekibinin ve pek çok çalışanın günlük sorumluluklarının yanı sıra ek görevler ve işler üstlenmeleri gerekir. Ancak her insanın kaldıracağı ek yükün bir sınırı vardır. Lider, çalışanlardan yapabileceklerinden fazla fedakârlık isterse, insanların bu ilave yükü fiziken veya ruhen kaldırmaları mümkün olmayabilir.

Liderin, insanların mevcut iş yükü ve sorumluluklarına ek olarak ne kadar yük kaldırabileceklerini gerçekçi olarak hesaplaması, ek yükün maddi karşılığını ödemesi, çalışanların hayatını kolaylaştırmak için gereksiz bürokrasileri kaldırıp, kilit görevlerdeki insanlara yetki vermeleri gerekir.

Hepsinden önemlisi çalışanların, değişim için emek ve fedakârlığın kaçınılmaz olduğunu, her değişim sürecinde mutlaka ekstra çabaya gerek duyulacağını baştan kabul etmeleri gerekir.

Eski, her zaman çok güçlü ve çok dirençlidir. Eskiye terk edip yeniyi kucaklamanın önünde birçok zorluk vardır. Bu zorlukların üstesinden gelmek için değişimi çok boyutlu olarak yönetmek gerekir.

Liderlik sadece bir vizyon ve strateji belirlemekten ibaret değildir.

Değişimi en iyi yöneten lider, en iyi liderdir. Sular akar, deliler bakar... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 4 • Sayı: 173 • 2 - 8 Şubat 2015

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Barış Can BAŞKAN**

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: Mikail BAYAT

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafları her

tirajı telif hakkı Pivot

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterecek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DIYARBAKIR Ramadan DEMİR

2 - 8 Şubat 2015

TEMSA YETKİLİ SERVİS AĞINI BÜYÜTMEMEYE DEVAM EDİYOR

Mersin yetkili servisi Arpacı Otomotiv açıldı

Mersin'de 1979 yılından beri otomotiv sektörünün içinde yer alan Arpacı Otomotiv, Temsa yetkili servis ailesi arasında yerini aldı.

Arpacı Otomotiv'in açılışı 29 Ocak Perşembe günü gerçekleştirildi. Törene Temsa Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Anıl, İnsan Kaynakları Direktörü Erhan Özel, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ercan Uslular, Yedek Parça Müdürü Şafak Pesen Üstün, Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Arpacı Otomotiv kurucusu Muhittin Arpacı, Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Arpacı ve çok sayıda çalışan katıldı.

Temsa servislerin kaliteli hizmet süreci ile büyüyor

Törende bir konuşma yapan Temsa Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, satış sonrası hizmetlerin hizmet sürecinde gösterdikleri başarısını

kullanıcıda markaya bağlılık yaratılmasında büyük önemi olduğunu vurguladı. Temsa'da birçok Mersinli çalışana sahip olduklarını dile getiren Eserce, "Temsa bugün 64 ülkeye ihracat gerçekleştirip, ülkemizin gururu olmasında Mersinli çalışanlarımızın da katkısı büyük" dedi. Temsa olarak Mersin'de olmanın ayrı bir sevinç kaynağı olduğunu belirten İbrahim Eserce, "Biz bu bölgeye ait bir şirketiz. Mersin'den sadece 60 km uzaklıkta üretim yapıyoruz. Üretimini gerçekleştirdiğimiz otobüsleri de hem yurtiçine hem dünyanın 64 ülkesine ihraç ediyoruz. Bundan iki hafta önce Mersin Büyükşehir Belediyesi'ne 60 Avenue araç teslim ettik. Bugün de yetkili servis ağıımıza yeni bir hizmet noktasını eklemenin mutluluğunu yaşıyoruz. Sayın Muhittin Arpacı, otomotiv sektörünün uzun bir süredir içinde olan bir isim. Oğlu Bayram Arpacı da babasının çizdiği yoldan ilerliyor. 2003 yılından beri altında özel servis olarak da bizim yedek parça ve servis işimizi yapıyorlardı. Şimdi yetkili servis olarak Temsa ailesi içinde yerlerini

aldılar. Satış sonrası hizmetlerin önemini en iyi bilen markalar arasındayız. Birinci aracı satabilirsiniz, ama ikinci aracı satış sonrası hizmetleriniz satar. Bizim başarımızda satış sonrası hizmetlerin payı çok büyük. Çünkü 2013 yılına göre 2014'te pazar payımızı siz yetkili servislerin de katkısıyla yüzde 30'lara taşıdık. Bu başarıyı daha yukarıya taşımak yine sizlerin de sağlayacağı desteklerle mümkün olacak. Arpacı Otomotiv'e ailemiz arasına hoş geldin derken, servis sürecinde de başarılarının devamını diliyorum" dedi.

Temsa bir tutku

Arpacı Otomotiv Kurucusu Muhittin Arpacı, otomotiv sektörüne adım atmalarının babadan devam eden bir süreç olduğunu belirterek, "Babam Almanya'da Mercedes fabrikasında otobüs üretiminde çalıştı. Ben de Mersin'de 1979 yılında otomotiv sektörüne yönelik özel bir servis kurdum. 2003 yılından beri de sadece Temsa ve Mitsubishi markalarına yönelik servis ve yedek parça hizmetini özel olarak vermeye başladık. Temsa markasını seçmemizde en büyük etken bu bölgeye ait bir şirket olması ve bu bölge insanını istihdam ederek katkı sağlaması oldu. Temsa yöneticilerinin özel servis olarak hizmet vermemize rağmen yakın ilgileri hep bizi motive etti. Bir süre sonra Temsa bir tutkuya dönüştü, Temsa yetkili servisi olmak için başvurduk. Bunun için 1 milyon TL'yi aşkın bir yatırım gerçekleştirdik. Şimdi Temsa ailesi içinde bu sefer yetkili servis olarak yer almanın gururunu ve mutluluğunu yaşıyoruz" dedi.



Törene Temsa Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, Satış ve Pazarlama Direktörü Murat Anıl, İnsan Kaynakları Direktörü Erhan Özel, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Ercan Uslular, Yedek Parça Müdürü

Şafak Pesen Üstün, Satış Müdürü Baybars Dağ, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan, Arpacı Otomotiv kurucusu Muhittin Arpacı, Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Arpacı ve çok sayıda çalışan katıldı.

Servise ek 1 milyon TL yatırım

Servisin 2200 m2'lik bir alandan oluştuğu bilgisini veren Muhittin Arpacı, "Bunun 1000 m2'si kapalı, 1200 m2'si açık alan. Günlük 10 araç girişimiz var. Şu an için çalışan sayımız 16. Yıl sonuna doğru bu rakam 30'a ulaşacak. Temsa ürün grupları Prestij, Safir ve Avenue'ye hizmet vereceğiz. Mersin kentiçi ulaşımına 60 adet Avenue'nin katılması personel sayımızın artırma kararımızı tetikledi. Temsa ailesi içinde olmak beni çok mutlu ediyor. Havaş'ın tüm Türkiye'deki yedek parça

tedarikçisi konumundayız. Bölgemizde Temsa, tüm ürünleri ile çok güçlü bir konuma sahip. Biz bu konuma en iyi ve en kaliteli hizmeti vermeyi hedefledik. Tam donanımlı bir şehirlere, diğeri kentiçi olmak üzere 2 yol yardım aracımızla müşterilerimize yerinde hizmet vereceğiz. Fabrikanın her zaman arkamızda olacağını biliyoruz. Bu bize güç veriyor" dedi.

Temsa'ya inanıyoruz

Satış sonrası hizmet sürecinin kalitesiyle markanın başarısının devamlı olacağını

belirten Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Arpacı, "Satış sonrası hizmetlerdeki kalite, müşteri memnuniyeti bir markanın yüzünü güldürür. Müşterinin yeni araç yatırımında tercihini belirleyen en önemli unsur satış sonrası hizmetlerdir. Biz Temsa'nın yüzünü güldürdüğümüze inanıyoruz. Temsa'ya güç katmak en büyük önceliğimiz. Temsa sayesinde biz çalışanlarımızı istihdam edebiliyor, onların geçimlerini, kendi geçimimizi sağlıyoruz. Çalışanlarımız da, biz de bu ailenin bir parçası haline geldiğimiz için çok mutluyuz" diye konuştu. ■

MEB'DEN VELİLERİ RAHATLATAcak UYGULAMA

Servis sürücülerine yeni standartlar geliyor

Milli Eğitim Bakanlığı (MEB), okul servis araçlarından inerken ve araçlara binerken yaşanan kazalar üzerine, Bakan Nabi Avcı'nın talimatıyla servis sürücülerine yönelik mevzuatta değişikliğe gitmeye hazırlanıyor

MEB Basın Merkezi'nden alınan bilgiye göre, MEB, Taşıma Yoluyla Eğitime Erişim Yönetmeliğiyle düzenlenen servis araçlarının özellikleri ve taşıt sürücülerinin yükümlülüklerine ilişkin hükümlerin, Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın Okul Servis

Araçları Hizmet Yönetmeliğine göre yeniden düzenlenmesi için çalışmalar başladı. Çalışmada, servis sürücülerinin standartlarının yükseltilmesi için yeni hükümler getirilecek.

Taslak çalışmada, servis sürücüsü olmak için E sınıfı ehliyeti 3 yıl taşıma şartının 12 yıla, B sınıfı ehliyeti taşıma

şartının da 5 yıldan 7 yıla çıkarılması öngörülmüyor. Buna göre, servis sürücüsü olmak için en az 30 yaş sınırı gerekecek.

Yeni düzenlemede, son iki yılda ölümlü kazaya karışanların, alkol ya da aşırı hızdan ehliyetine el konulanların servis sürücüsü belgeleri iptal edilecek.

Bakanlıktan sürücülere özel eğitimler

MEB, servis sürücülerine yönelik özel bir eğitim programı da hazırladı. Buna göre, Türkiye genelindeki taşımah eğitimde görevli tüm servis sürücülerini, daha önce eğitim alıp almamalarına bakılmaksızın bakanlığın hazırladığı bu eğitim programına zorunlu olarak katılacak.

Servis sürücülerinin eğitimlerinin 1 Şubat'a kadar tamamlanması gerekecek.

Bakanlığın servis sürücülerine yönelik hazırladığı eğitimler, rehber öğretmenler, emniyet ve jandarma yetkilileri tarafından verilecek.

Servis sürücülerine ilk olarak, 3 saatlik mevzuat ve örnek davranış modelleri

öğretilecek. Eğitimlerde, taşıma güzergahları, okul müdürlüğü, araç sürücüsü ve rehber personelin servis araçlarına ilişkin yükümlülükleri, yaş ve engel grupları itibarıyla öğrenci, şoför ve veli davranış modelleri anlatılacak.

Bunun yanında servis sürücülerine kılık kıyafetten , öğrencilerle konuşması sırasındaki ses tonuna kadar tüm davranışlarına ilişkin uygulamalı eğitimler verilecek. Eğitimlerde, sürücülere cep telefonu ile konuşmamaları, yüksek sesle müzik dinlememeleri, sigara ve alkol kullanımının yasak olduğu da hatırlatılacak.

Eğitim programının 3 saatlik ikinci diliminde ise İl Emniyet Müdürlüğü ve Jandarma Komutanlığından ya da meslek odalarından destek alınarak Karayolları Trafik Kanunu'nun esasları anlatılacak.

Trafik işaretleri ve kuralları, durma ve duraklamada dikkat edilecek kurallar, aşırı hız, yakın takip, şerit izleme, geçiş kolaylığı sağlama konularında oluşabilecek sonuçlar sürücülere anlatılacak. Öğrenci, kursiyer ve velilerin araca iniş ve binişlerinde dikkat edilmesi gereken kurallar ve olası bir kaza sonrası yapılması gerekenler de uygulamalı olarak gösterilecek. ■

OTOKOÇ'TAN

Sağlık Bakanlığı'na 550 ambulans



Otokoç, Sağlık Bakanlığı tarafından Türkiye genelinde 2015 yılında hizmete sunulacak olan 798 adet yeni ambulansın 448'ini tedarik eden şirket oldu. Sağlık Bakanlığı'nın ambulans alımının yaklaşık yüzde 70'ini oluşturan Ford marka araçları Otokoç Ankara Şubesi tarafından temin edildi.

Başbakan Ahmet Davutoğlu ve Sağlık Bakanı Mehmet Müezzinoğlu'nun onurlandırdığı ve 18 Ocak Pazar günü Tekirdağ'da gerçekleştirilen dağıtım törenine, Ford Otosan ve Otokoç Otomotiv yöneticileri katıldı. 798 ambulansın 125 tanesi 4x4, 5 tanesi yoğun bakım ve obez ambulansı, 668 tanesi 4x2, 20

tanesi ise çift kapılı olma özelliğine sahip. Yeni ambulanslarla birlikte 3 bin 770 olan ambulans sayısı Türkiye genelinde 4 bin 568'e, UMEKE timi araçları 142'den 152'ye ulaşmış olacak. Otokoç tarafından satışı gerçekleştirilen ambulanslardan 80 adedi Marmara Bölgesi'nde kullanılacak. ■





Düzce Otogarı'nın işletme ihalesi 17 Şubat'ta

Düzce Belediyesi tarafından inşası devam eden şehirlerarası otobüs terminali 15 yıl süreliğine 18 milyon TL bedelle işletilmek üzere kiralama ihalesine çıkıyor. İhale 17 Şubat Salı günü Belediye Encümen Salonu'nda gerçekleştirilecek.

29 Ocak 2015 tarihli ve 29252 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan ilan ile Düzce Şehirlerarası Otobüs Terminali 15 yıllığına işletim ihalesine çıkıyor. Düzce ili merkez ilçesi Darıca Mahallesi'nde inşası süren terminali ile buraya ait büro, yazıhane, kafeterya, lokanta, emanet odası büfe otopark, terminal giriş-çıkış, taksi durağı, çay ocağı ve diğer eklentileri olmak üzere komple işletilmesi işinin 15 yıl süreyle işletilmek üzere kiraya verilecek. Şartname ve ekleri Düzce Belediyesi Yazı İşleri Müdürlüğü'nden 1000 TL karşılığında alınabilecek. ■

MERSİN BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANI YENİ OTOGAR İHALESİNİ SAVUNDU:

“Kira gelirini 62 katına çıkardık”

Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz, Erdemli ilçesinin 16 mahalle muhtarıyla bir araya gelerek, muhtarlardan mahallerinin sorunlarını dinledi. Hayata geçireceği projeler hakkında bilgi veren Başkan Kocamaz, “Mersin'in makûs talihini yenmesi gereken günler geldi” dedi. Yeni çıkan Büyükşehir Yasası ile Mersin Büyükşehir'in ilk defa bu kadar geniş bir hizmet alanına sahip olduğunu hatırlatan Başkan Kocamaz, Mersin'in birçok yerinin birilerine peşkeş çekildiğini dile getirerek, “Yeni otogarın yıllık kirası daha önce 322 bin TL iken, biz 1 yıllığını 20 milyon TL'ye, yani 62 katına kiraya verdik. Kimseye taviz vermiyoruz, boyun etmiyoruz. Geçmişten bu yana inandığımız davanın sloganını yineliyorum: Yemedik, yemeyeceğiz, yedirtmeyeceğiz” dedi. ■

OTOGARDA YILLIK KİRA

322.000 TL'den 20.000.000 TL'ye
15 Yılda Toplam 2.000.000 Kira Geliri (1998-2014)
1 Yılda 20.000.000 Kira Geliri

20.000 | **322**

62 KAT
KİRA GETİRİSİ

YEMEDİK! YEDİRMEDİK, YEDİRMEYECEĞİZ...

www.mersin.bel.tr





BURHANETTİN KOCAMAZ
Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı



UYOF VE LUKOIL'DEN YOLLARIN ŞAMPİYONLARINA İNANILMAZ TEKLİF!

Sektörün en yenilikçi şirketi Lukoil, Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu işbirliğiyle şirket araçlarınızı 7/24 kontrolünüz altında tutacak ATS Taşıt Otomasyon Sistemi'ni hayata geçiriyor.

ATS Taşıt Otomasyon Sistemi'ne kredili mevduat hesabı açtırarak ya da banka teminatına gerek duymadan kredi kartınızı tanımlayarak üye olun, akaryakıt ödemelerinizi tek hesaptan yapın.



444 4 LUK (585)
<https://ats.lukoil.com.tr>

LUKOIL

UYOF
ULUSLARARASI VE YURTIÇİ OTOBÜŞÇÜLER FEDERASYONU
www.uyof.org - info@uyof.org - (0212) 562 35 36
İrtibat: Regaip Tuğra - Mail: info@uyof.org
Cep: 0545 549 92 46

LİDER TURİZM

Osmancık-Ankara seferlerine başladı

Osmancık-Ankara-Osmancık hattında uzun yıllar kalite ve güven ile hizmet veren Lider Turizm, yeniden Osmancık-Ankara-Osmancık seferlerine başlıyor.

Osmancık Lider turizm Ankara İşletmecisi Fatih Göl, Osmancık-Ankara-Osmancık seferlerinin 29 Ocak 2015 Perşembe günü başladığı müjdesini verdi. Osmancık'tan Ankara'ya hareket saatinin sabah 08.30 olduğunu belirten Göl dönüş saatinin ise Ankara AŞTİ'den 17.00'de olduğunu söyledi. Sabah Osmancık'tan hareket eden aracın saat 13.00 sularında Ankara'da olacağını; dönüşün 17.00 olması nedeni ile de gerektiğinde aynı gün dönüş imkanı sunduklarını ifade eden Göl, yılların tecrübesiyle güven, kalite ve güler yüzlü hizmeti ilke edindiklerini; uydur yayınlı koltuk tv'li lüks Setra araçlarda yolculuk esnasında sıcak ve soğuk ikram sunduklarını da sözlerine ekledi. Fatih Göl, Lider Turizm'in Çorum'un tek yerli işletmesi olduğunu, merkezinin Samsun veya Bursa'da değil Çorum'da olduğunu da vurguladı. ■

UKOME'NİN LÜKS OTOMOBİLLE TAŞIMACILIK KARARINA

Yürütmeyi durdurma!

TÜRSAB internet sitesinden üyelerine yönelik bir duyuru yayınladı. Duyuruda, Lüks otomobil ile yolcu taşımacılığına ilişkin UKOME Kararı'nın yürütmesinin durdurulduğu açıklandı.

Yapılan duyuru şu şekilde: Lüks Otomobil ile Yolcu Taşımacılığına ilişkin 27.08.2014 tarih, 2014/8-8 sayılı UKOME kararının (Ek-1) iptali için Birliğimizce, İstanbul 8.İdare Mahkemesi'nde 2014/220 E. sayılı dosya ile açılan iptal davasında, mahkeme, 20.01.2015 tarihli kararı (Ek-2) ile ilgili UKOME kararının yürütmesinin durdurulmasına karar vermiştir.

İdare Mahkemesinin dava konusu UKOME kararının yürütülmesini durduran kararı;

Daha önce Birliğimiz tarafından açılan dava sonucu iptal edilen UKOME kararındaki yargı kararıyla hukuka aykırı görülen hususlarda idarenin aynı yönde düzenlemeler yaptığı;

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği ile şehiriçi taşımacılık faaliyeti için gerekli izin belgeleri ve aranacak şartların ayrıntılı bir biçimde düzenlendiği, karayolu taşımacılığına ait faaliyetin bu Kanun ve Yönetmeliğe uygun olarak yürütülmesinin esas olduğu, bu konuda uygulanacak temel mevzuatın Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği olduğu;

Büyükşehir Belediyeleri Koordinasyon Merkezleri Yönetmeliği'nin 18.maddesinin (d) bendinde Karayolu taşımacılığına ait mevzuat hükümleri saklı tutulduğundan dava konusu taşımacılık hakkında UKOME'nin karar alma yetkisinin bulunmadığı;

Davaya konu işlemin uygulanması halinde, Birlik üyelerinin transfer hizmetlerinin kısıtlanacağı ve paket tur kapsamında sundukları ticari faaliyetlerinin önemli ölçüde sekteye uğrayacağı;

UKOME tarafından alınan kararla Kanun ve Yönetmelikte belirtilen şartların daha da ağırlaştırıldığı, özellikle taşımacılığa kullanılacak araçların marka ve modellerinin tek tek belirlenmesinin rekabeti engelleyici çok ağır nitelikte bir düzenleme olduğu, şartları sağlayacak gerçek ve tüzel kişilerin sayısının çok az olmasından dolayı serbest rekabet ortamının sağlanamayacağı, dolayısıyla söz konusu düzenlemenin mevzuata ve kamu yararına aykırı olduğu;

İstanbul İli'nde lüks otomobillerle yolcu taşımacılığının Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinden ayrıksı bir şekilde sadece belediyelere verilen "her türlü taşımacılık" konusunda düzenleme yapma görevi kapsamında değerlendirilemeyeceği, aksi halde İstanbul İli'ne özgü yeni bir karayolu taşıma faaliyetinin Kanun ve Yönetmeliğe dayanmadan düzenlenmesine imkan verilmesi gibi bir uygulamanın ortaya çıkacağı ve düzenlemenin de Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliğinin kapsamı ve amacıyla bağdaşmayacağı;

Dava konusu UKOME kararının hukuka açıkça aykırı olduğu ve uygulanması halinde telefisi güç ve imkansız zararlar doğurabileceği; gibi önemli ve bundan sonraki uygulamalar açısından da yol gösterici gerekçeler içermektedir.

Davalı İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin söz konusu karara karşı 7 gün içinde Bölge İdare Mahkemesi'ne itiraz hakkı olup, söz konusu itiraz mahkemenin yürütmeyi durdurma kararının icrasını durdurmamaktadır. ■

Bu kararla ilgili değerlendirmeyi Dr. Zeki Dönmez gelecek hafta yapacaktır.