

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 4 • Sayı: 199 • 7 - 13 Eylül 2015 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Kamil Koç Ağustos'ta 2 milyondan fazla yolcuyla kendi rekorunu kırdı

UMUT IŞIĞI

● Kamil Koç'un sağladığı yolcu artışı sektörün geleceği açısından olumlu bir gösterge olarak değerlendiriliyor.

Dünyada yaşanmakta olan ve ağırlaşması beklenen ekonomik krizin ülkemizi daha fazla etkileme endişesinin yaşandığı bu günlerde, otobüsle yolcu taşımacılarını umutlandıracak iki önemli gelişmenin bilgileri açıklandı.

✓ Kamil Koç'un rekoru

Şehirlerarası yolcu taşımacılığının köklü kuruluşlarından Kamil Koç 2015'te 18 milyon yolcu hedefinin 12 milyonluk kısmını ilk 8 ayda gerçekleştirdi. 67 ile genişleyen hizmet ağıyla Kamil Koç, Ağustos ayında 50 bin seferde, geçen yıla göre yüzde 10 artışla, 2 milyon 101 bin yolcu taşıyarak kendi rekorunu kırdı.

✓ Daha büyük hedeflere

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan: "Son yıllarda yurtiçi seyahat trafiğinde ve sıklığında ciddi bir artış var. 1075 otobüsle Türkiye'nin 67 ilinde yolcularımızın hizmetindeyiz. Yunanistan'da da 10 noktada hizmet veriyoruz. Ağustos ayında 2 milyon yolcu barajını aştık. Bu, şirketimiz için bir rekor olmakla birlikte aynı zamanda büyük hedeflere ulaşmak için yeni bir başlangıç noktası."

✓ Otobüs pazarında yüzde 36 büyümeye

Ekonomideki dalgalanmalar otobüsçüyü korkutmuş gözüküyor. 2015'in ilk 8 ayında 1100 büyük otobüs satışı gerçekleşti. 2014'tün aynı döneminde ise bu rakam 811 idi. 289 adetlik satış artışı pazarın yüzde 36 büyüdüğünün göstergesi. ■ 9'da

Başkan Kadir Topbaş açıkladı: Büyük İstanbul Otogarı park oluyor

2017'de 6 yeni otogar geliyor

Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, İstanbul'da 6 ayrı noktada otogar yapacaklarını belirterek, "Ali-beyköy'de bir cep otogarı yaptık. Şehir merkezinde kalan Bayrampaşa'daki otogar gelecekteki işlevini yitirecek. Daha lokal, daha küçük, 6 bölgede birden çalışma yapıyoruz. Böylece İstanbul'daki kentler arasındaki ulaşım da bir noktayı yoğunlaştırmayacağız. Bunun tespitlerini yaptık. Mevcut Bayrampaşa'daki otogarın da üstünü tamamen yeşil park haline getirmeyi, alt katlarını otopark yapmayı düşünüyoruz. Yapılacak yerel otogarların 2016, 2017 gibi tamamlanmasını ve devreye girmesini hedefliyoruz" dedi.



Kadir Topbaş

● 2015'in ilk 8 ayında büyük otobüs satışındaki yüzde 36'lık büyümeye de bu olumlu havayı destekliyor.



Kemal Erdoğan

● Uzayan yaz tatili ve yaklaşan Kurban Bayramı otobüsçülerin yüzünü güldürme potansiyeli taşıyor.

SERVİS DOSYASINI AÇIYORUZ! 2



Tuncay Elmadağlı

İSTANBUL'A TAHDİT BİR AN ÖNCE GELMELİ

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı, İstanbul'da servis esnafının tahdit

Ankara, Kocaeli, İzmir ve Bursa oda başkanları konuşuyor...

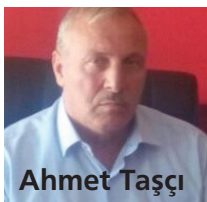
taleplerine destek verdiklerini belirterek, "Tahdit rant getirmiyor, sektöre düzen getiriyor" dedi. ■ 5'te

Kocaeli Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Ahmet Taşçı

TAHDİT'TE EN GÜZEL MODEL KOCAELİ

Ahmet Taşçı, Kocaeli'de tahditli plakanın yanı sıra kendi yolcusunu taşıyanların da '8 binli, 9 binli' olarak adlandırılan

plakalara sahip olduğunu, bunun Kocaeli'nin model şehir olarak gösterilmesinde etkili olduğunu söyledi. ■ 5'te



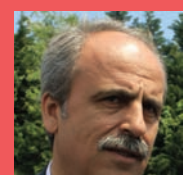
Ahmet Taşçı

İzmir Otobüs ve Servis Araçları İşletmecileri Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı:

Okul yönetimleri servisçiden elini çeksin!

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Başkanı Özer Bür

İzmir'de tahdit ranta dönüştü



Bursa Servis İşletmecileri ve Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Sadi Aydın:
HEDEF 2016'DA KOMİSYONCUNUN ELİNİ ESNAFIN ÜZERİNDEN ÇEKMEK



Sadi Aydın



Dr. Zeki Dönmez

Tartışmalı konuları severim

9'da



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Etkisi - 6

2'de



Mustafa Yıldırım

Sektörde eğitim ve geleceği planlama

6'da



Akif Nuray

Kendini Haritalarda Gör...

4'te



Cumhuriyet Aral

Renkler!

8'de

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikasının 20. yılını kutluyor

75.000'inci otobüs banttan indi



12'de

Ben Turizm'e 21 Travego

Mercedes Benz Türk, Cevher Petrol Ben Turizm'e, aralarında 5 bininci Travego'nun da bulunduğu 21 adet 'Travego 15' model otobüs teslimatı gerçekleştirdi. Satışı Mercedes-Benz Türk Bayi Gaziantep Koluman yaptı.



Mehmet Özkeleş

8'de

Lojistik Dünyası

Yıl: 4 • Sayı: 199 • 7 - 13 Eylül 2015

Omsan Lojistik ilk küresel Türk şirketi olma hedefine ilerliyor

Genel Müdür Omsan, Kocaeli'de, şehirlerdeki lojistik esnafı bir araya getiren bir hareket ettirmiş ve hedeflerini de belirledi. Türkiye'nin ilk küresel Türk şirketi olarak...

Omsan, Türkiye'nin ilk küresel Türk şirketi olarak, Türkiye'nin ilk küresel Türk şirketi olarak, Türkiye'nin ilk küresel Türk şirketi olarak...

10-11'de...

2. EL KAMYON 24 AY VAARAN GARANTİ

Bayandan değil TopUsed'dan



MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN

MAN</

2 » Kentiçi

Taşıma
Dünyası

7 - 13 Eylül 2015

Yüksek Hızlı Demiryolu Yatırımlarının Ülke ve Bölgeye Etkisi - 6

Yüksek Hızlı Demiryollarının ülkemiz, bölgemiz, Akdeniz havzası ve Dünya için önemi ortadadır. ‘Sürdürülebilirlik’ algısında yerleşmesine paralel olarak giderek YHD’nin daha da etkin bir ulaşım modu olarak ortaya çıkacağı bir gerçektir. Anadolu saatinde YHD’ye baktığımızda bir diğer önemli husus da YHD istasyonlarının bulundukları Anadolu kentlerinde her anlamda birer çekim merkezi ve yaşam alanına dönüşmesidir ki, bu konu özellikle son yıllarda büyükşehirlerimiz başta olmak üzere alışveriş merkezleri (AVM) ve benzeri merkezlerin getirmiş olduğu sorunların, sosyal dengesizliklerin ve kent yaşamını baltalayan yönlerinin giderilmesine dair de uluslararası çapta bir laboratuvar çalışması da olabilecektir.

Ulaştırma sistemindeki dağılım

Daha önceki yazılarımızda ifade ettiğimiz üzere, ülkemizde modal dağılım ve modlar arası entegrasyonda -azalmakta da olsa- önemli sorunlar vardır. Ulaştırma sistemimizdeki modal dağılımda karayollarının hem yolcu ve hem de yükte halen yüzde 90’ların üzerinde bir paya sahip olması ve yollardaki geometrik standartların ‘otayol’ standartlarının altında olması ‘Karayolu Trafik Güvenliği’ açısından önemli tehditler barındırmaktadır. Hepimizin bildiği üzere, son on yıllık süreçte karayollarımızın geometrik standartlarının yükseltilmesi, bölünmüş yolların önemli ölçüde artırılması gibi hizmetlerle önemli bir yol kat etmiş olduk. Şimdi sıra ‘yollarımızın akıllanması’nda. Bu da; belli bir km.ye ve standartlara ulaştığımız karayollarında ‘güvenliğin’ sağlanmasının bir başka adımı olan otoyollarımızda Akıllı Ulaşım Sistemlerinin (AUS) devreye girmesi demek. Bununla beraber karayolu trafik güvenliğinin sağlanmasının ayaklarından biri de ‘dengeli modal dağılım’dır. Bunun açılımı ise; üst düzey standartlarda ve son teknoloji ile desteklenmiş karayolları ağını alabildiğine geliştirirken, ondan daha hızlı bir inşa, yatırım, planlama ve kapasite artırımı sürecini de ‘Demiryolları’ ‘Denizyolları’ ‘İç Su Yolları’ ve ‘Kablolu Sistemler’ gibi modlarla desteklememiz gerektiğidir.

Güvenlik ve sürdürülebilir uygulamalar

Ülkemiz ve bölgemiz; arazi yapısı -tarihi zenginliği ve arka planı- coğrafyası ve konumu -beşeri yapısı-ekonomisi ve kültürü ve benzeri özellikleri itibarıyla

kablolu sistemler, denizyolları, demiryolları ve iç su yolları yatırımlarına ve dolayısıyla da çoklu modal dağılıma fazlasıyla elverişlidir. Bu bağlamda demiryolları yatırımlarını hem ‘Karayolu Trafik Güvenliği’ hem ‘Sürdürülebilirliğin Uygulamaları’ hem ‘Daha Üst Düzey ve Kaliteli Hizmet Parametrelerinin Yakalanması’ hem de ‘Ekonomik-Teknik-Sosyal Gelişim’ yönlerinde okuyabiliriz. Demiryolları yatırımları içerisinde ise Japonya’nın başlattığı ve öncüsü olduğu, sonrasında Fransa’nın dahil olduğu YHD ise bütün bu bahsini ettiğimiz faydaların yakalanmasında en öncelikli yatırım alanı olmaktadır.

‘Sürdürülebilirlik’ kavramını incelediğimizde ‘Çevresel Sürdürülebilirlik’, ‘Ekonomik Sürdürülebilirlik’ ve ‘Sosyal Sürdürülebilirlik’ gibi alt başlıklarının olduğunu görmekteyiz. Birbirine iç içe ve birbirini tamamlayan bu alt başlıklar aslında YHD yatırımlarımız ve yönelişimizin birebir sağlanmasını, sebep ve sonuçlarını vermektedir. Sürdürülebilirlik; ‘bugünün ihtiyaçlarını, gelecekteki nesillerin ihtiyaçlarını da düşünerek sağlamak’ şeklinde ifade edilebilmektedir. Bu bağlamda, sürdürülebilirlik, bir süreci, sürekliliği de ifade etmektedir. Buradan hareketle sürdürülebilir kalkınmaya bakacak olursak, kısaca Batı’nın modern tarihine bir dönüş yapmalıyız. Batı; ‘buharlı’nın icadıyla birlikte başlattığı ‘Endüstri Devrimi’ni takip eden süreçte, ‘sınırsız ve standart üretim’, ‘sınırsız tüketim’, ‘kaynakların hesapsızca kullanılması’ ve ‘imkanların sınırlarının zorlanması’ tecrübelerini ortaya koydu. Bütün bu süreçler bir taraftan, insanlığa bazı keşifleri sunarken diğer taraftan da Batı’nın ‘teknoloji’yi ‘güç ve rant odaklı’ algılayıp yönlendirmesiyle beraber ‘çevresel sorunlar’, ‘derin sosyal adaletsizlik’, ‘emeğin ve insanın sömürsü ve hiçleştirilmesi’ gibi sonuçlar verdi. Bütün bu tecrübeleri yaşayan ve bir şekilde mücavir alanı ile bütün dünyaya yayan



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

Bütün bu durumlar, ‘Dünyada Yaşam’ın önünde sonunda herkes için ‘çevresel, ekonomik ve sosyal’ olarak sürdürülemez olmaya doğru gideceği gerçeğini ortaya koydu.

Çevresel yaşamın bütünlüğü

Buradan hareketle, durumun farkına varmaya başlayan çevreler hem yerel hem bölgesel ve hem de küresel anlamda Siyasi Kararlar, Sosyal Tedbirler ve Teknik İmkanlar dahilinde ‘Sürdürülebilir’ bir yaşam kavramına müdahil oldular. Özellikle ‘Sosyal Adaletsizlik’ konusunda ortaya çıkan gerçekler, klasik Doğu-Batı eksenini algısından öte, yeryüzünde sosyal dengesizlikte Kuzey ile Güney arasında korkunç bir ekonomik-sosyal ve siyasal uçuruma işaret ediyordu. Genel anlamda yerkürenin kuzeyinde bulunan Avrupa, ABD, Kanada ve Rusya bütün bu saydığımız imkanların önemli kısmını tarihin bir dönemecinden itibaren bir şekilde ele geçirmişti. Afrika, Latin Amerika, Güney ve İç Asya ve Akdeniz havzası ve Uzak Asya en genel anlamda ‘Güney’e dahildi. Bu itibarla verilen en genel bir örnekte şu ifade edilmektedir: Bütün Dünya; Kuzey Amerika’nın (ABD ve Kanada) refah seviyesinde olacak olsaydı, yerküremiz büyüklüğünde beş dünyaya daha ihtiyacımız olacaktı. Bu örnek; en kaba hatlarıyla; kaynakların sınırlılığını, sosyal adaletin hayatılığını, çevresel yaşamın bütünlüğünü ve etkileşimliliğini ve aslında hepimizin aynı gemide olduğumuzu, dolayısıyla ‘sürdürülebilirlik’ kavramına insanlık ailesinin tümünün muhatap olduğunu ortaya koymaktadır.

Noktadan noktaya ulaşım...

YHD, uygun fiyatlarla, halkın genel kitlesine, çevreci, az yer kaplayan, konforlu, güvenli ve dakik bir ulaşım imkanı sağlamaktadır. Genel itibarıyla; bir demiryolu treni; tek şeritte; karayolunun 6 şeritte taşıdığı yolcuyu, sabitlenmiş (güvenli) bir hat üzerinde ve daha düzenli bir trafikle taşımaktadır. Demiryollarının alternatif yakıt çeşitliliği anlamında ortaya koyduğu imkanlar ve uygulanabilirliği de daha geniştir. Özellikle YHD yakaladığı hızlar itibarıyla, günlük şehirlerarası yolculukları ve hatta komşu şehirlerarası ev-iş yolculuklarını kaldırabilecek fırsatlar sunmaktadır ki; bu Türkiye çapında komşu iller arası entegrasyonu ‘ortak merkezileşme’ye varıncaya kadar destekleyecek boyuttadır. Genel itibarıyla, çevreci, dakik, güvenli, toplumsal, arazi kullanımına elverişli, entegre ve entegrist (bütüncül) bir ulaştırma modu olan YHT’ler şehirlerarası yolculuklar başta olmak üzere Türkiye’de yeni bir çağ açacak potansiyeldedir, tek görünen dezavantajı karayoluna göre daha noktasal (sabitlenmiş) bir mod olması ve mücavir alan ‘gürültü’ konusudur.

Hız, güvenlik ve konfor

YHD’nin hız-güvenlik-konfor bağlamında rekabet halinde olduğu havayollarına nazaran ‘istasyonlara erişilebilirlik’ anlamında havamınlardan çok daha elverişli olduğunu ve hatta yer yer bu iki ulaşım modunun istasyon ve limanlarının birçok Avrupa kentinde (Hollanda) birbirine entegre çalışıldığını de görmekteyiz. Bir diğer dezavantajı husus olan ‘gürültü’yu ele alacak olursak, burada teknik imkanlar dahilinde bu dezavantajın da minimize edilmeye başlandığını görebilmekteyiz. Bütün bu özellikleriyle; ‘Sürdürülebilir Kalkınma’ ve bunun uzantısı olarak ‘Sürdürülebilir Ulaştırma’ bağlamında Avrupa’nın son 10 yılda (ve immlenerek önümüzdeki 30 yıllık periyotta) YHD’ye bakış açısını daha da kuvvetlendirmesinin yerindeliğini görmüş olmaktadır. Bu itibarla karakteristikleri dolayısıyla ‘çevresel sürdürülebilirlik’ ‘sosyal sürdürülebilirlik’ ve ‘ekonomik sürdürülebilirlik’ kavramlarını altını dolduran ve adeta bir argümanına dönüştüren YHD’nin ülkemiz, bölgemiz ve bahsini ettiğimiz geniş coğrafyalar için öneminin ve hayatîyetinin de tekrar altını çizmek isterim. Hepingize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



EGO şoförlerine

“Halkla ilişkiler” eğitimi...

Büyükşehir Belediyesi Konferans Salonu’nda gerçekleştirilen ve 5 gün devam eden seminerde, 2 bin 352 şoför eğitim aldı.

EGO Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu, Başkan’ın kent içi toplu taşımını sağlayan EGO şoförlerinin, yolcularla sağlıklı iletişim kurmaları amacıyla her yıl düzenli olarak eğitim seminerleri düzenlendiğini bildirdi.

Toplu taşıma görevini yerine getirirken şoförlerin; farklı yaş, meslek, kişilik ve farklı



karakterlere sahip yolcularla karşı karşıya kaldıklarını kaydeden Tahiroğlu, seminerde şoförlere uzman psikolog tarafından, günün stresi ve yorgunluğunu taşıyan, sorunlu ve değişik ruh hali içinde olan, öfkeli, telaşlı ve sahte kartlarla seyahat eden yolculara karşı nasıl davranılması gerektiğinin anlatıldığını kaydetti. ■



Sakarya’da yeni bir düzenleme:

Kartı olmayan özel halk otobüsü kullanamayacak

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Fatih Pistil, özel halk otobüs yönetmeliği değişikliği kapsamında bir yeni uygulamayı daha hayata geçireceklerini duyurdu. Özel halk otobüslerinde başlatılacak uygulama ile özel halk otobüs şoförlerinin, şoför kartı olmadan şoförlük yapamayacağını belirten Pistil, toplu taşımada vatandaşların daha güvenli ve konforlu yolculuk yapabilmeleri için çalışmalarına aralıksız devam edeceklerini açıkladı.

Uygulama ile ilgili önemli açıklamalarda bulunan Pistil, “Özel halk otobüsleri sürücülerine şoför kartı sistemini getiriyoruz. Bu kapsamda şoförleri gruplar halinde uzman eğitimciler eğitecek. 4 gün sürecek eğitimler kapsamında birinci gün yolcu - sürücü ilişkileri, ikinci gün trafik - ulaşım mevzuatı, üçüncü gün uygulamalı ilk yardım - meslek hastalıkları, dördüncü gün ise ekonomik ve güvenli sürüş teknikleri eğitimleri verilecek. Şoför kartları, her 5 yılda bir yenilecek” dedi. ■

Ayca Turizm’in acı günü

İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi ve Ayca Turizm’in sahibi Dursun Ali Camadan’ın annesi Nazire Camadan hayata gözlerini yumdu.

Merhume Nazire Camadan, İstanbul Şirinevler Ulu Cami’nde 3 Eylül Perşembe günü kılınan cenaze namazının ardından Bayburt’ta aile mezarlığına defnedilmek üzere yola çıktı. Dursun Ali Camadan’ın bu acı gününde İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu, Yönetim Kurulu Üyeleri Naci Ateş, Cafer Kaya, Adem Koç, Mustafa Karşlıoğlu, Erol Uyanık, Kerem Birant, Metin Uludağ, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Turex Genel

Müdürü Celal Kalkan ile çok sayıda firma sahibi, yönetici ve sevenleri yalnız bırakmadı. Taşıma Dünyası olarak Ayca Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Dursun Ali Camadan ve ailesine başsağlığı diliyoruz. ■



İki nokta arasındaki en keyifli ulaşım.

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



65. YIL

www.isuzu.com.tr
www.facebook.com/IsuzuTürkiye
www.twitter.com/IsuzuTürkiye
www.instagram.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 152 (479)

30 ISUZU YIL

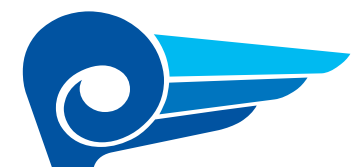
KÂMİL KOÇ'UN 3 MİLYONA YOLCULUĞU BAŞLADI!



*Ağustos ayında Kâmil Koç'u tercih eden 2 milyonuncu yol arkadaşımızı
varış noktasına ulaştırmanın haklı gururunu yaşıyoruz.
Artık yeni hedeflere koşma zamanı!*

 **4440 Koc 4440562**

 **www.kamilkoc.com.tr**


KÂMİL KOÇ 1926®
Yol Arkadaşım

4 » Gündem

**Taşıma
Dünyası**

7 - 13 Eylül 2015

Otomarsan AŞ'nin ilk Genel Müdürü Hasan Tahsin ÖNALP'in anısına.

Otomarsan'ın kuruluşu - 6

“Haftaya Arif Alp'in ortaklıktan çekilmesi ile ilgili Mercedes-Benz'e gönderdiği mektubu bulacaksınız” demiştik.

Bu mektupla Sayın Arif Alp ortaklıktan vazgeçmiştir.

Mektup aynen şöyledir:

“Rotenberg-Hotel
Böhringer
Stuttgart-Rotenberg
16 Eylül 1966
Mr. Robert Mühlich
Daimler-Benz A.G.
Stuttgart-Untertürkheim
Bay Mühlich,
Bildiginiz gibi 3 yıldan beri Türkiye

projesinde sizin firmanızla ortak olabilmek için çok uğraşmışım.

Maalesef bir şansızlık olarak projede en hayati konulardaki hususlar son ana kadar geciktirilmiştir.

Alman rakiplerinizin mukayese edilebilir kalitedeki aynı malzemeyi 6 bin dolara göndermesine rağmen, sizin şasenin yaklaşık 10 bin dolar civarında olduğunu öğrendiğim zaman çok şaşırdım...

... Ve bunun neticesi olarak imal edilecek Türk otobüsünün, rakipleri 200 bin lirayken, 300 bin lira olması bizim Türk pazarında başarımızı imkansız kılacaktır.

Bu hususta bir sonucun her şeyden evvel kararlaştırılması gerektiğine inanarak, sizi projeden çektiğim konusunda üzülererek bilgilendirmek isterim.

Bu ayrılmayı anlayışla karşılayacağınızdan eminim. Size ve arkadaşlarınıza bana verdikleri bu fırsat ve şeref için çok teşekkür ederim.

Özürlerimin kabulünü dilerim.

Saygılarımla...

**Arif Alp
imza”**

Bu beklenmedik bir durumdur.



Latif Karaali

lkaraali@has.com.tr

Arif Alp imzasını çekmiştir. Çekme sebebi ayrı bir hikâyedir.

Hikâyenin özeti **Bedford İngiltere'den Türkiye'de montaj yetkisi alma sebebidir.**

Bedford'u daha kârlı görmüştür. **Mercedes'i kenara itip Bedford'u tercih etmiştir.**

Bu aşamada 3. ortak olarak Sayın Kadir Has ismi üzerinde mutabakat sağlanmıştır.

...Ve Mercedes aşağıdaki mektubu göndermiştir.

“İlgi : Otobüs montajı projesi

Sayın Baylar;

Ekte size 05 Ekim 1966 tarihinde hazırlanmış bulunduğumuz ve 17 Ekim 1966 tarihinde imzalanan mutabakat metni ve ortaklık yapısını gönderiyorum.

Ekteki örneğin tarafınızca da tekrar imzalanması ve bu örneği **Kadir Has Oğlu ve Ortağı Kolektif Şirketi'**ne vernenizi kural gereği teklif ediyoruz.

Böylelikle her ortak, her üç ortağın da imzalamış olduğu bir örneğe sahip olacaktır.

Bu vesile ile size Yüksek Denetleme Kurulumuzun 12 Ekim 1966 tarihinde **projeye onay verdiğini belirtmek isteriz.**

Bu vesile ile 12. paragraftaki muhalefet şerhi geçersiz olmuştur.

İmza

Yüksek Saygılarımızla

Mercedes-Benz A.Ş.”

Ortaklık yapısı;

1/3'ü Mercedes

1/3'ü Mengerler

1/3'ü de 3. ortağın olacaktır.

Mengerler hazırlanmış oldukları

fabrika binası artı bir miktar para ile ortak olacaktır...

Mercedes makine, teçhizatla ortak olacak;

3. ortak da 8 milyon TL koyacaktır.

8 milyon büyük paraydı...

Çok büyük paraydı...

Bu yazıyı yazarken Sayın **Ergin İmre**'yi aradım...

“Kadir HAS'ın ismini kim önerdi?”

diye sordum.

Ergin İmre'nin cevabı şuydu:

“Herhangi bir kimse önermedi. **Hiç kimse önermedi kişi olarak, Kadir Has'...** Herhalde bankalar önerdi...

3. ortağın 8 milyon TL'sinin hem de cash... **nakit** olması gerekirdi... Hatırlarım babam hep söylerdi...

O dönem de kimsede...

ama hiç kimsede... Vehbi Koç dâhil 8 milyon TL nakit para yoktu...

Bir tek Kadir Has'ta vardı, o para.

Coca-Cola hisselerini Kemal Has'a devretmişti. 8 milyon TL nakit parası vardı.

Yatırım arayışındaydı. Biz de işletme sermayesi koyacak 3. ortak arayışındaydık.”

Evet, İzzet İmre, Kadir Has Bey'le

Liman Lokantası'nın yanında buluştu. **Ve birkaç saat içerisinde ortak olma kararı aldı Kadir Has.**

Arif Alp 3 yıl çalışmalardan sonra

ortak olmaya karar verip imza atmıştı. Bir gün sonra ortak olmaktan vazgeçmişti...

Kadir Has üç saat içerisinde ortak

olmaya karar vermişti.

**Ve işte iki iş adamı...
Ve iki karar... ■**

Kendini Haritalarda Gör...



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Haritasız konuşmak, haritasız incelemek olmaz. Dünyada tek başımıza değiliz ki. Çin'de hammadde satan ülkeler de bağlı olarak yaşıyor. Bu ülkeler ihracatın yavaşlamasını, iç talebi canlandırma yolu ile aşmaya ve ekonomilerini yürütmeye çalışıyorlar. Devalüasyon yapıyorlar ihracatı canlandırmak için, ama ihracat müşterisi yok, fiyatlar düşüyor, pazarlar açılmıyor.

İçerde harcamak içinse dış borca ihtiyaçları oluyor. Borcun da maliyeti, masrafı, faizi yükseliyor. Gelişmekte Olan (GO) ülkelerde Dolar kuru 1 yılda yüzde 20 ile yüzde 50 arasında artmış; bizde de arttı tabii. Dedik ya "dünyada tek başımıza değiliz".

Kur artar , faiz artar, harcama azalır, yatırım yavaşlar, istihdam daralır. İşte bir küresel kriz daha. Hayır, kötümser düşünmedik. AB'de ve Japonya'da para basmanın hızlanacağını söylüyor analistler. Durum çıkmaz olunca da ABD faiz artırmayı çok daha ince eliyor, yoksa kendini de durduracak. IMF bile uyarıyor koca ABD'yi, 6 yıldır yaptıklarının boşa gitmemesi için.

Bu haritada bize bakalım.

Doların değeri artınca mallarımızın ederi azaldı. Miktar olarak aynı ihracatı yapıyoruz ama dolar olarak yüzde 9 az kazanıyoruz. Dolar da yılbaşından bu yana yüzde 13 değer kazanmış ve kaybımız daha küçük. Biz işimize devam ediyoruz; frekans ihalesi bir büyük ekonomik faaliyet olmadı mı? 2,7 milyar açılışa 3,9 milyar Avro fiyat geldi.

Telekomünikasyon şirketleri bu paraları -vatandaştan toplayıp-

devlete ödeyecekler; sattıkları hizmetlerin artışına ve hızlanmasına karşılık. Demek ki durgunluktan korkmadılar.

Hatta bir önemli nokta var: En çok parayı kırsal frekans diyebileceğimiz düşük frekansa verdiler, toplamın yüzde 33'ü. Bu bedel kırsal bölgelerden tahsil edilecek, düşük gelir gruplarından. Demek ki telekom şirketleri kırsal ekonomiye güveniyorlar.

İletişim 10 kat hızlanacak. Çabuk karar, çabuk çözüm ekonomiyi hızlandıracak. Hatırlarsınız, bir yazımda belirtmiştim, cep telefonunun yüzde 10 artmasının

milli geliri yüzde 1 arttırıyor.

Findeks'i hatırlarsınız.

Bankacılıkla ilgisi olmuş her kişi hakkında mali sicil notu demek. 40 kriter ile çıkıyor bu not. Uygulama ilk yılını doldurdu, bilgiler var. 32 milyon vatandaşın bankacılıkla ilgisi olmuş ve findeks kapsamına girmişler. Tam not 1.900. Türkiye'nin notu 1.450, iyi. 32 milyon kişinin yüzde 65'i krediyi hak ediyor. findeks.com.tr'den kendi notunuza bakınız. Ben biliyorum notumu, mesela.

Bir de sigorta hallerimizi hatırlayalım. Artvin'de sel yaşandı, büyük zarar oldu, ölümler oldu, 15 milyon TL hasar tahmini var. Sadece yüzde 15 sigortalı var, onlar da araçlardaki zorunlu sigortalar. Hiçbir evin sigortası yok. Yılda 150 TL ödeselerdi sigortalara, şimdi masraf derleri olmayacaktı.

Sigorta güvencedir. İyi haftalar... ■

Lassa'nın “Yola Sağlam Çık” projesi tamamlandı

Hatalı araç kullananlar sinirlendiriyor

Brisa'nın markası Lassa tarafından uzun yol sürücülerini daha sağlıklı bir yaşama teşvik etmek üzere 2011 yılında hayata geçirilen “Yola Sağlam Çık” adlı sosyal sorumluluk projesinin 2015 yılı Türkiye turu tamamlandı. Proje, 32 şehirde 44 noktayı ziyaret ederek 5501 uzun yol şoförüne ulaştı.

Uzun yol sürücülerini sağlık riski altında

Lassa “Yola Sağlam Çık” projesi sonucunda elde edilen veriler; görüşülen sürücülerin yüzde 70-75'inin fazla kilolu olduğunu; öte yandan öğün atlayan, aşırı şeker ve yağ tüketen, uzun saatler çalışmaları için egzersiz yapmaya fırsat bulamayan sürücülerin tansiyon, şeker ve kan değerlerinin yükseldiğini ortaya koyuyor.

Yanlış beslenme alışkanlıkları hareketsizlikle birleştiğinde birçok hastalığa davetiye çıkardığı gibi,



trafik güvenliğini de tehlikeye atıyor. Hareketsizlik nedeniyle sık sık kramplar, boyun ve bel tutulması gibi sorunlar yaşayan uzun yol şoförleri, kas-sinir koordinasyonunda güçlük çektikleri için kaza riski artıyor.

Beslenme uzmanları ve spor hocaları düzenli ve sürekli spor yapılmasını, hafif ve besin değeri yüksek gıdaları önerdi.

Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman, projeyi, “Beş yıldır uzun yol sürücülerine yüz yüze ulaşarak, günlük hayatları içinde bir mola almalarını, trafikte sağlıkla ve emniyetle ilerlemeleri için kendilerine bilgi sağlamayı hedefliyoruz. Ağır çalışma koşulları altında ülkemize hizmet eden uzun yol şoförlerimize sağlıklı yaşam ve trafik güvenliği konularında danışmanlık sağlamaktan gurur duyuyoruz” sözleriyle değerlendirdi. ■

Uzun yol sürücülerinin tercihleri

5501 uzun yol şoförüyle görüşülen Yola Sağlam Çık projesinde, ayrıca 2882 kişi Lassa'nın geleneksel anketine katıldı. 2013 yılında yapılan ankete kıyasla sürücülerin çalışma ortalaması bir saat kısalmış durumda. Uzun yol şoförlerinin en sevdiği sanatçılar sıralamasında İbrahim Tatlıses, yüzde 43'le liderliği elde etti. Onu Orhan Gencebay ve Sibel Can takip etti.

Sürücülerin üçte biri Galatasaray taraftarı, Fenerbahçeliler yüzde 28, Beşiktaşlılar ise yüzde 13'lük dilimi oluşturdu.

Şoförlerin en sevdiği yemek ise kuru fasulye ve et ürünleri oldu. Uzun yol şoförlerinin yüzde 65'i trafikte hatalı araç kullananların kendilerini sinirlendirdiğini belirtti.

ZF TEKNOLOJİSİ – ŞEHİR İÇİ VE ŞEHİRLER ARASI YOLCULUKLAR İÇİN AKILLI ÇÖZÜM

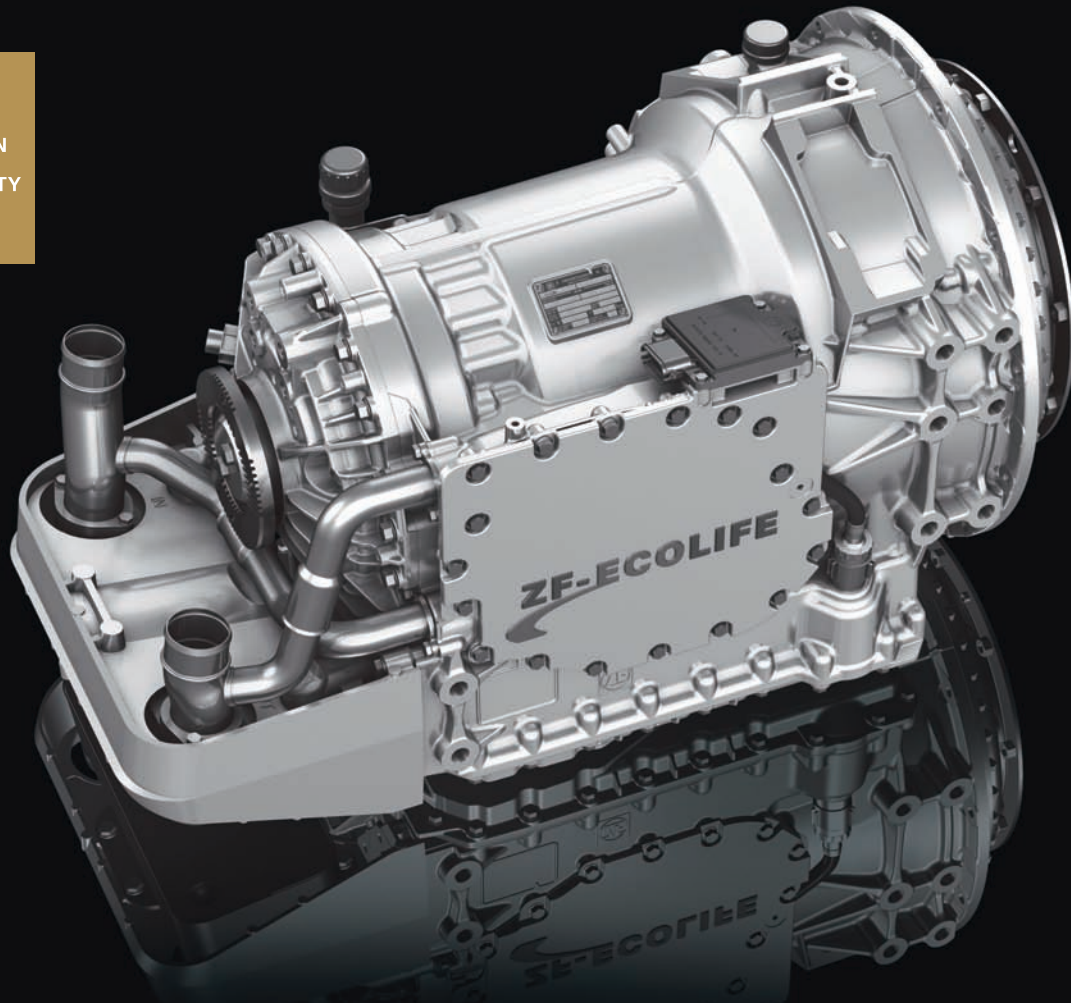
ZF-EcoLife Şanzıman asla taviz vermez! İster düz yolda ister rampada: Akıllı sürüş programı TopoDyn Life, yol durumuna en uygun vites değişimini sağlar, yakıt tüketimi ve karbondioksit salınımını azaltır. 6 kademeli kesintisiz vites geçişleri neredeyse hissedilmez. EcoLife, geniş yelpazeli vites aktarma oranları sayesinde, yüksek hızlarda dahi motorun düşük devirlerde çalışmasına imkan verir. EcoLife'in Şehir içi Retarder performanstan ödün vermeden güvenli bir yavaşlama sağlar. Çift eşanjörlü soğutma sistemi, şanzımanı yüksek sıcaklıklarda dahi tam koruma altına alır. Yıllar boyu mükemmel sürüş için: ZF-EcoLife.

www.zf.com/EcoLife



MOTION AND MOBILITY

**100
YEARS** MOTION
AND
MOBILITY



7 - 13 Eylül 2015

Taşıma
Dünyası

Servis Taşımacılığı » 5

SERVİS DOSYASINI AÇIYORUZ! 2

Erkan
YILMAZ

TAŞIMA DÜNYASI, sayfalarında servisçinin sorunları ve taleplerini yansıtmaya devam ediyor.

Geçtiğimiz hafta İstanbullu servis taşımacılarının en önemli gündem

maddesi olan “PLAKA TAHDİDİ”ni, tarafların görüşlerini ararak, masaya yatırdık. Bu hafta, Ankara, Kocaeli,

Bursa, İzmir oda ve derneklerinin görüşleriyle SERVİSÇİ DOSYASI’nın ikinci bölümünü okuyucularımızla buluşturuyoruz.

Taşima DÜNYASI servisçinin sorunlarını yakından takip etmeye, onların taleplerini en yetkili ağızlardan dile getirmeye devam edecek.

Bizden ayrılmayın... takip edin...

Caner
ÖZCAN

SERVİSÇİYE BAŞKENTTEN DESTEK

İSTANBUL’A TAHDİT BİR AN ÖNCE GELMELİ

Ankara Servis Aracı İşletmecileri Odası Başkanı Tuncay Elmadağlı, İstanbul’da servis esnafının tahdit taleplerine destek verdiklerini belirterek, “Tahdit rant getirmiyor, sektöre düzen getiriyor” dedi.

İstanbul’da plaka tahdidinin bir an önce uygulanmasının servis taşımacılığına bir düzen gelmesi açısından önemli olduğuna dikkat çeken Elmadağlı, “Ankara’ya göre İstanbul’un servis aracı ölçümünü yaparsanız, İstanbul’da servis aracı sayısının 30 bini geçmemesi gerekiyor, ama 60 civarında... Bu fazla sayıda aracın İstanbul trafiğine getirdiği yükü hesaplırsanız çok ağır bir fatura çıktığını görürsünüz. Bu arz fazlası da kontrolsüz bir sektör meydana getiriyor” dedi.

TAHDİT BİRÇOK SORUNU ÇÖZÜYORUZ

“Ankara’da 4800 esnaf aracı, 2400 de şirket aracı bulunuyor. Toplamda 7200 dolayında servis aracı hizmet veriyor” diyen Elmadağlı, “Ankara’da plaka tahdidi uygulanıyor. Şu anda yeni plaka verilmesine de gerek yok. İhtiyaç fazlası bile var. Tahdit trafik, vergi kazancı, işleyiş ve kontrol açısından birçok sorunu çözüyor. Her şeyimiz bir düzen içerisindedir. Şoförlerimiz bile çok sıkı kontrol altında” dedi.

TAHDİT İLE AMAÇ RANT DEĞİL

Plaka tahdidinin rant olarak algılanmaması gerektiğini ifade eden Elmadağlı, “Tahdit ile amaç servis sektörünün düzen altına alınması ve esnafın menfaatlerinin korunması. Plaka verme yetkisi belediyelerde; ihtiyaç duyulduğunda plaka verebiliyor. Kimse plaka alamayacak anlamına gelmiyor. Ankara’da son 3-4 yılda ihtiyaç var denilerek, 1000 plaka verildi. Bu satışlar rantın önüne zaten geçiyor zaten” dedi.

Tuncay
Elmadağlı

EN GENÇ FILO ANKARA’DA

“Plaka tahdidi rekabeti, araç yatırımını engelliyor” yorumlarının yanlış olduğunu belirten Elmadağlı, “Ankara’da araç ortalama yaşı şu anda 5. 7 yaşın üzerindeki araç sayım 250. 5 yaş ile 7 yaş arasındaki araç sayım ise 600. Kimse, tahdit rekabeti engelliyor, araç yatırımını engelliyor diyemez. Biz bunu istedikleri platformda herkesle tartışabiliriz. Herkes verilerini ortaya koyabilir. Ben bunu iddia ediyorum. Türkiye’deki en genç filo Ankara’da. Gelsinler, benden de almasınlar verileri, Büyükşehir’den alsınlar. Fiyatlar daha yüksek kalıyor, tüketici mağdur oluyor lafları da boş. Biz İstanbul’un yüzde 20 altında fiyatlarla taşıyoruz” dedi.

26 YAŞ SINIRINA KARŞIYIZ

Servis şoförlerine getirilen 26 yaş sınırına da karşı çıktıklarını vurgulayan Tuncay Elmadağlı, “Bu konudaki itirazlarımızı Ulaştırma Bakanlığı’na ilettik. Halen görüşmelerimiz devam ediyor. Ama her ne hikmetse 26 yaş, sanki olgunlaşmış bir yaş olarak

düşünüldü. Biz bunun tamamen yanlış olduğunu, 26 yaş sınırının kaldırılarak şoförün eğitimden sonra araç kullanmasını çözüm önerisi olarak sunduk. 26 yaş mevzusundan acilen çözülmesi gerekiyor” dedi.

VERGİ SORUNU

Elmadağlı, yaşadıkları en büyük ikinci sorunun ise vergisel anlamda olduğunu belirtiyor: “Bu, sadece bizi değil, birçok minibüs sahibini mağdur eden bir durum. 2918 sayılı Kanun değişti. Ama Taşıt Vergisi Kanunu değişmediği için iki kanun çakışıyor. 15+1, 16+1 minibüs araçlardan otobüs vergisinin alınmasının biran önce düzeltilmesi gerekiyor. 2918 sayılı Kanunda bu araçlar minibüs, Taşıt Vergisi Kanununda ise otobüs olarak gözüktüyor.”

Kamu İhale Kurumu Kanunu’nda bir düzenleme yaptıklarını, ancak birçok esnafın bu durumdan haberi olmadığını belirten Elmadağlı, “Şirketler ihaleyi alıyor, esnafın aracını çalıştırıyor. Şirketler kurumlardan paralarını

aldıkları halde esnafın alacaklarını ödemiyorlar. Kurumlar bundan sorumlu. Esnafın hak edişlerini alıp almadıklarını takip etmek zorundalar. Bu düzenleme var ama yeterli ölçüde bilinmediği için sıkıntılar hala yaşanıyor” dedi.

İL DIŞINA ÇIKIŞ

“Yaşadığımız sorunların bir tanesi de tahditli araçların boş şekilde bile il dışına çıkması yasak. Ancak biz ticari olarak zaten Ankara dışına çıkmak istemiyoruz” diyen Elmadağlı, isteklerinin aileleriyle köylerine, cenazelerine, düğünlerine gidebilmek olduğunu dile getirdi. Çözüm yolu olarak da, “Araç içinde, soyadları tutmadığı zaman ceza yazılsın, bunu da kabul ediyoruz” dedi.

KANUNLA ÇÖZÜMLENİR

Açıklanan bir tarife varken, kurumların ihale düzenlemesinin yanlış olduğunu da belirten Elmadağlı, “Yapılacak iş belli, tarife belli. Tarifesi olan bir şey ihaleye çıkmaz zaten. Herkes, aracı olduğu kadar çalışabilsin. Ama hiç arabası yok, masa başında araçları toplayor ve ihaleye giriyor, alıyor. Bunlar daha sonra çalıştırdıkları esnafın parasını ödemiyor ya da batıyor kaçıyor. Bu işin ortadan kalkması lazım” dedi.

Servis taşımacılarının yaşadığı sorunların çözümünün şehirlerarası taşımacılık alanında olduğu gibi bir kanun yapısına kavuşması olduğunu belirten Tuncay Elmadağlı, “Şehirci taşımacılık da bir Kanun ile düzenlenmeli. Gerek esnafın, gerekse şirketlerin haklarını koruyacak bir yapının mutlaka oluşturulması gerekiyor. Şehirci taşımacılık belediyelere bırakılmış, ama 4925 sayılı Kanunda ‘komisyon yapılamaz’ denilirken şehirciinde bu neden engelleniyor. İkimizin de faaliyet alanı taşımacılık” diye konuştu. ■

Kocaeli Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Ahmet Taşçı

TAHDİT’TE EN GÜZEL MODEL KOCAELİ

Kocaeli Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Ahmet Taşçı, Kocaeli’de tahditli plakanın yanı sıra kendi yolcusunu taşıyanların da ‘8 binli, 9 binli’ olarak adlandırılan plakalara sahip olduğunu, bunun Kocaeli’nin model şehir olarak gösterilmesinde etkili olduğunu söyledi.

Ahmet Taşçı, Kocaeli’de UKOME’nin mazot fiyatlarını gerçekle göstererek okul servis araçlarına zam yapmak istemediğini söyledi: “Mazot fiyatları düştü diye zam yapıyorlar. Ben de şerh koydum ve dedim ki, ‘Mazot düştü diye, bize zam yapıyorsanız da, memurlara niye zam veriyorsunuz? Hayat ucuzladıysa, memurlara da zam vermeyin o zaman. Sadece mazot ile mi yürüyor, bu arabalar? Orada lastik yok mu, sigorta yok mu, çalışan yok mu, biz ekmek yemiyor muyuz? Bunu düşünmüyorlar” dedi.

ZAMMI KENDİMİZ YAPACAĞIZ

Eylül ayında, UKOME’de yapılacak komisyon toplantısında zam kararı çıkmaması durumunda, oda olarak yüzde 5’lik bir zam oranı belirleyeceklerinin altını çizen Taşçı, şunları söyledi: “Daha önce alt komisyon da zam vermemişlerdi. O zaman İstanbul ve Ankara’da da zam oranı açıklanmamıştı. Türkiye’nin hiçbir yerinde servisçi esnafına belirlenen bu zam oranları yansımıyor zaten. Herkes bunu böyle bilsin. Okul aile birlikleri ihale yapıyor ya, parayı onlar alıyorlar. Biz geçen yıl 0-5 km arasını 106 liraya taşıyorduk. 0-30 km arasında da 130-140 liraya taşımacılık yapıyoruz. 0-5 km’de yaptığımız taşımacılıktan yıllık 1088 lira kazanıyoruz. Bu rakamlara yüzde 5 ilave eklenecek bu sene.”

ÖZEL OKULLAR KEYFİNE GÖRE FİYAT BELİRLİYOR

Özel okulların öğrenci taşıma fiyatını kendi istğine göre belirlemesini de eleştiren Taşçı şunları söyledi: “Şirketler ihale ile öğrenci taşımacılık işini yüksek fiyata alıyor, işi yaptırdığı şoför esnafına düşük ücret ödüyor. Şoför esnafı direkt kendisi işi alıp çalıştığında ise öğrenci en makul ücretle taşıyor. Kamuoyu bu durumu bilmediği için sanki şoför esnafı fazla ücretle öğrenci taşıyor gibi görüntüyor ve bu durum bizi üzüyor.”

NEDEN EN GÜZEL MODEL KOCAELİ?

Taşçı, Kocaeli’nin plaka tahdidine kavuşma sürecini ve Türkiye’nin örnek aldığı il haline gelme nedenlerini anlattı: “Biz 2007 yılın Mayıs ayında ilan ettik. Mayıs ayının 11’ine kadar herkes tahdit geldi. Herkes gitti plaka aldı. Hatta bin tane fazla plaka çıktı. Biz de sesimizi çıkarmadık. Ne oldu? 5 senede eridi. İstanbul’da ne yaptılar? Dediler ki, Cumhurbaşkanımız konuşma yaptı. O günü baz aldılar, yol belgesini durdurdular. Ama resmi bir açıklama da yapmadılar ve bir sürü insan yeni araç alımı yaptı. Şimdi bunlar alamayacak mı plaka? Yani böyle bir polemik olacak. İnşallah hayırlı olur. Kocaeli’nin nesi güzel? Biz il içinde komple her yere çalışıyoruz. Biz de ilçe bazı yok. İstanbul’da öyle olacak zaten. Yakın illere gidebiliyoruz. Kocaeli’den İstanbul’un arasında sıkıntı yaşamadan taşımacılık yapabiliyoruz. Bunun yanı sıra 8 binli olarak adlandırılan plakalar var. Kendi işini yapanlarda da plaka var. Onun için Türkiye’de en güzeli biziz. Yani kendi işini, kendi yolcusunu taşıyanlar da plaka takıyor. O plakalar ücretsiz. Tahdit kapsamında değiller. Mesela adamın 20 yolcusu var. Bir minibüs alıyor,

Ahmet
Taşçı

belediyeye müracaat ediyor. Biz onlara 8 binli, 9 binli plaka diyoruz.”

YENİ ARAÇ GİRİŞİNE İHTİYAÇ YOK

Taşçı, Kocaeli’de 5 bin 800 tahditli aracın yanı sıra bin 200 civarında da 8 binli, 9 binli olarak adlandırılan plakaya sahip araçların olduğunu söyledi. Kocaeli’nde yeni araç girişine ihtiyaç olmadığını belirten Taşçı, “Belediye 4-5 ay önce 200 plaka sattı. Ama biz, kameralarla 840 korsan araç tespit ettik. Bu araçların tamamı 34 plakalı. Bu araç sahipleri de Gebzeli” dedi.

POLİS BUNLARI BELGESİ VAR DİYE BIRAKIYOR

Gebze’de oturan servis taşımacısının Kocaeli’de plakalar pahalı diye 34 plaka ile taşımacılık yaptığını, polislin bunları durdurduğunda yol belgesine bakıp izin verdiğini anlatan Başkan Taşçı, “İstanbul’dan Kocaeli’ye yolcu getiriyorum diye belge alıyor. Bunlar Kocaeli’den kalkıp İstanbul’a gidiyorlar. Polis de bunu yakaladığı zaman elinde güzergah izin belgesi olduğu için hiçbir

şey yapmıyor. Tahdit açısından bakıldığında böyle bir taşıma yapması mümkün değil. Şimdi bu araçlar plaka alamayacaklar. Plakaları 34, ama vergi dairedesine ikametgahları Kocaeli. İstanbul ile böyle bir problem yaşayacaklar” diye konuştu.

PLAKA TAHDİDİNDEN NEDEN KORKUYORLAR?

İstanbul Büyükşehir Belediyesi’nin plaka tahdidi uygulamasından çekinmesini anlayamadığını belirten Taşçı, “İstanbul’da önerilen lisanslandırma modelinin servisçiye hiçbir faydası olmaz. Plaka tahdidinden niye bu kadar korkuyorlar bunlar, ben onu anlayamadım. Biz fabrikada bir işçi çalışıyor değil mi, siz de bir yerde çalışıyorsunuz. Yarn emekli olduğunuz zaman size tazminat verecekler değil mi? Peki, biz ne alacağız? Adam 25 sene arabacılık yapıyor, bitmiş vaziyette. Bırak da 200 bin TL emekli ikramiyesi olsun bunların” dedi.

BELEDİYE DE KAZANIR

Plaka tahdidinin uygulanmaya başlandığı 2007 yılından beri Kocaeli Büyükşehir Belediyesi’nin de bu işten kazançlı çıktığını hatırlatan Taşçı, şunları söyledi: “2007 senesinde, biz belediyeye 20 milyon lira ödedik. 2014’te 56 plaka sattırıldı. Aşağı yukarı 8-10 milyon lira girdi kasasına. Bu 200 tane plakayı sattırdık biz, 24 milyon lira girdi kasasına. Burada belediye kazanıyor, halk kazanıyor, araba kazanıyor. Kaybeden tarafını gösterebilir bize. Kim kaybediyor ben onu anlayamadım.”

TAHDİT OLUNCA TAŞIMA FİYATLARI ARTMIYOR

Türkiye geneline bakıldığında taşıma ücretlerinin Kocaeli’de plaka tahdidi olmasına rağmen makul olduğunu

vurgulayan Taşçı, “Plaka tahdidi gelirse, fiyatlar yükselir diye milletin kafasını bulandırıyorlar. Tahdit ile ilgisi yok taşıma fiyatlarının. Türkiye’nin hiçbir yerinde yok. Ben talebe servisi yapıyorum, sabah öğlen arası. Veliden aylık 120 lira alıyorum. İstanbul’da da öyle olacak” dedi.

BAKANLIK KARMAŞIKLIKLARA NEDEN OLUYOR

Servis taşımacılığının genel olarak yaşadığı sorunları da yorumlayan Başkan Taşçı, “Servis taşımacılığının en önemli ve başta gelen sorunu, yasal düzenlemelerdeki eksiklikler... Her belediye bölgesinde farklı uygulamalar ve karmaşık düzenlemeler var. İlden ile veya bir belediye bölgesinden diğer belediye sınırlarına servis taşımacılığının hangi kural ve esaslara göre yapılacağı şeklinde bir yasal düzenleme yok. Bundan dolayı binlerce ihtilaf, farklı uygulama ve hukuki işlem söz konusu. Ulaştırma Bakanlığı tarafından verilen D2-D4 yetki belgeleriyle servis taşımacılığı hususunda müdahalelere sebep olan genelle ve görüş gibi unsurlarla yetki belediyelere verilmiş olmasına rağmen Bakanlık servis taşımacılığında karmaşıklıklara neden oluyor” dedi.

CİDDİ DENETİM YOK

Öğrenci servis hizmetlerinde faaliyet gösteren araçların ve sürücülerinin ciddi bir denetim görmemesinin sektörün bir başka sıkıntısı olduğunu dile getiren Taşçı, “Denetim olmaması nedeniyle korsan, belgesiz, sürücüsü denetimsiz, taksi ve kamyonet gibi araçlarla öğrenci servisi yapılıyor. Denetimsiz, kayıt dışı korsan öğrenci servisleri hata yapınca, sanki gerçek servismiş gibi konu bizlere mal ediliyor” dedi. ■

6 » Servis Taşımacılığı



Mustafa Yıldırım

TOBB Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sektörde eğitim ve geleceği planlama

Ülkemizde turizm ve taşımacılık en çok istihdam yaratan ve ülke ekonomisi açısından en önemli katma değerler üreten sektörler olarak görülüyor. Buna karşın eğitimde en az rol alan veyahut da eğitimin düşük olduğu sektörler de maalesef turizm ve ulaşım. Gerek ulaşım ve turizmde eğitim seviyesini artırmak, gerekse ülke ekonomisine birtakım katkılar sağlamak için, trafik güvenliği başta olmak üzere, verimli çalışma, entegre taşımacılık gibi kavramların altını doldurabilmek için de iki tane hamle yapmamız gerektiğine inandık.

Ulusal ulaşım kimliği kitabı

Bir tanesi; Ulusal Ulaşım Kimliği kitabı. Bir ders kitabı niteliğinde, Türkiye ulaşımın geleceğini planlayan ve 2023 vizyonunu içeren bir kitap yazmayı düşünüyoruz. Bu çalışmayı, Sayın Kemal Karayormuk Hocamız ve daha önce bir kitap yazdığımız Sayın Ekrem Özcan arkadaşımızla birlikte yürüteceğiz. Kitabın kapsama alanı, ulaşım verimliliği, altyapı ve işletmede ulaşım entegrasyonu olacak. 2016 yılının ikinci yarısına bu kitap yetmiş olacak. İnşallah sektöre bir fayda sağlar. Okullar da bunu dikkate alıp, eğitimde bunu kullanırlar diye düşünüyoruz.

Sektöre bir okul

Bizim olmazsa olmazımız eğitimidir. İstanbul Otoğan'ın içinde, üst katlarımsızdaki müsait alanlara bir Turizm ve Otobüs İşletmeciliği Meslek Yüksekokulu ya da sadece Ulaştırma Meslek Yüksekokulu açmak düşüncemiz var. İstanbul Ticaret Üniversitesi Rektörü Prof. Dr. Nazım Erken Hocamızdan önümüzdeki haftaya bir randevu aldık. Ticaret Üniversitesi'nin sektörlerin önünü açan yaklaşıma da bu olmalı diye düşünüyoruz. Bu sektörün mutlaka bir eğitime ihtiyacı var. Kütahya, Afyon'daki ve Amasya'daki okulların daha da geniş ölçeklisini İstanbul'da kurmayı düşünüyoruz. İnaniyorum ki, buradaki eğitim müfredatını bütün ilgili akademisyenlerle, diğer eğitimci olan branşlarla mukayese ederek temel ihtiyaçları belirleyecek ve buna göre bir eğitim altyapısı oluşturacağız. Bunun da yetimeyeceği açık, bir şeyin üstü var altı yok olmay.

Mesleki altyapı

Türkiye'de, acil olarak, Ulaştırma Meslek Lisesi kurulması gerekiyor. Bu konuyu Hükümetle görüşerek sonuca bağlayacağız. Oluşturulmasını düşündüğümüz bu liseye sadece turizm ve taşımacılık lisesi olarak bakmıyorum. Ulaşım da turizm, taşımacılıkta turizm; adı ne olursa olsun, her iki sektörü de içine alan bir mesleki altyapı oluşturmak amaçlı kurulmalı böyle bir okul. Lisenin üstüne de yüksekokulları konduramamız lazım. Şu anda üç tane okul var, ama bu okullardan mezun olan arkadaşlar bir kere sayısal olarak çok azlar ve kendi çevrelerinde istihdam ediliyorlar. Ancak İstanbul gibi büyük bir ilde ulaştırmanın hem meslek lisesi hem de meslek yüksekokulu mezunları hemen işbaşı yapabilir. Lise ve yüksekokulları kurmamız gerektiğine inanıyoruz; bu amaçla da İstanbul Ticaret Odası, bizim meclis üyesi olduğumuz bir kurum ve bizlerin kaynakları ile çalışıyor. Dünyada sayılı bir ticaret odası, ülkemizin de en büyük sivil toplum örgütü... Ticaret Odasına da bir değer kazandırmış oluruz diye düşünüyorum. Temel düşüncemiz kara ulaşımı da turizm de eğitimi insanların elinde çok daha kaliteli hizmet verebilecektir. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi Yerel Süreli Haftalık Gazete Sayı: 199 7 - 13 Eylül 2015 Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: Barış Can BAŞKAN	
Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ Haber Merkezi Caner ÖZCAN	Genel Yayın Danışmanı / Bayazaz Dr. Zeki DÖNMEZ Editör 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	İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI Halkın Müşterileri Elanur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU
BAŞKİ: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna Bahçelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00	
BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL , ANTALYA Pınar KILINÇ EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR	

Taşıma Dünyası

■ **Cumhur ARAL / İZMİR**

7 - 13 Eylül 2015

İzmir Otobüsçüler ve Umum Servis Araçları İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı:

Okul yönetimleri servisçiden elini çeksin!

“Okul yönetimleri özellikle servisçi konusunda haksız yere taraf oluyor, servisçilerden ellerini ayaklarını çeksinler. Özel okul, resmi okul farkı gözetmeksizin okul aile birlikleri bu işin yapılmasında ve sürdürülmesinde, aksayan hususlar varsa denetleyici olmalı. Yasada komisyonculuğun yeri yok.”

Hasan Basri Bostancı, İzmir'de 5250 S plakalı servis aracı bulunduğunu, yeni plaka verilmesine gerek olmadığını ve servisçi esnafının en öncelikli sorununun komisyoncular olduğunu söyledi.

Ücretlerde fiyat ayarlaması

Bostancı, İzmir'de okul servis ücretlerine yüzde 2 ile yüzde 7 arasında fiyat ayarlaması yaptıklarını söyledi: “Biz ekonomik şartların getirdiği olumsuzlukları biliyoruz. Bundan dolayı okul servis ücretlerine yüzde 2 ile yüzde 7 arasında bir fiyat ayarlaması yaptık. Buna zam diyemeyiz, biz buna fiyat ayarlaması diyoruz. Tabii, bu fiyat ayarlamasını yaparken, yalnız akaryakıtı baz almadık. Amortisman giderleri ve diğer harcamalarla birlikte yüzde 20'yi aşan bir maliyet artışı söz konusu. Bunun için biz fiyat ayarlaması diyoruz. Çünkü bu maliyet artışını yansıtmaya şansımız bugünkü ekonomik koşullar içerisinde mümkün değil.”

Şoföre tek belge

Samsun ve Erzurum'da yaşanan üzücü kazaların ardından bütün servis şoförlerinden Milli Eğitim Bakanlığı'nca bir sürücü sertifikası istenmeye başlandığını dile getiren Bostancı, “Bu konuya yönelik Valilik, İl Milli Eğitim Müdürlüğü, Üniversite ve Oda işbirliği ile bir çalışma yürüttüğümüzü Milli Eğitim Bakanlığı bürokratlarına aktardık. Bu çalışmanın Türkiye geneline uygulanabileceğini Bakanlık temsilcisi de kabul etti. Önümüzdeki süreçte bunu tamamlayacağız. Servisçi esnafına yönelik tek bir belge oluşturularak bürokratik işlerden kurtaracağız. Bu belge ile sürücülerimizin istenen standartlara sahip olması sağlanacak. Trafikte insan faktörü, farkındalık, öfke kontrolü, empati, sürüş teknikleri, ilkyardım eğitimleri ve sürücü belgesi



Hasan Basri Bostancı

tek bir belge içerisinde yer alacak. SRC belgesi 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu kapsamında istenen bir belgedir, bu Kanunun 2'nci maddesine göre şehiriçi taşımacılığı kapsam dışında bırakılmıştır ve şehiriçinde çalışan sürücülerden SRC belgesi istenmemesi gerekir” dedi.

26 yaş sınırlaması doğru değil Bostancı, 26 yaş sınırlamasının masa başında alınan bir karar olduğunu ve çok sayıda mağduriyet yarattığını ifade etti: “Bakanlık temsilcisine, bu tür sınırlamalarla bu işlerin daha düzgün hale gelmeyeceğini söyledik. Bir kişinin 5-7 yılda ağır vasıta ehliyeti alarak İzmir'den Van'a, Kars'a kadar şehirlerarası otobüs kullanıyor, ama her nedense şehiriçi taşımacılığa böyle bir kistas getirildi. Bu yanlış dile getirdik. Bakanlık temsilcisi de bu sıkıntıların olduğunu kabul etti ve yapılacak çalışmalara katılmamızı istedi. Esnaf için her zaman her türlü katkıyı vermeye hazır olduğumuzu ifade ettik.”

Kapalı kapılar ardında ihaleler

İzmir'de, diğer illere göre okul taşımacılığında farklı bir uygulamanın bulunduğunu dile getiren Bostancı, “İzmir'de Okullara Öğrenci Taşıma Yönergesi var. Burada “taşıma hizmetini üstlenecek gerçek ve tüzel kişiler, adlarını tescilli taşıtların taşıma sınırından fazlasını

taşımasını üstlenemez” deniliyor. Bu taşımacılığa kiralık araç kullanılmaz hükmü de var. Çünkü esnafın ekmeğine haksız yere ortak olmak isteyen birtakım kesimler var. Özel ve devlet okulu diye ayırmayan bir fiyat tarifi var. Zaten yasal açıdan da bunu ayırmak mümkün değil. Ancak kapalı kapılar arkasında ihalelerin yapılması esnafı üzüyor. Biz şikayetlerin takipçisi oluyor ve savcılığa suç duyurusunda bulunuyoruz. Esnafımızın haksız yere kazancına ortak olmaya çalışanlara fırsat verilmemesi gerektiğini düşünüyorum. Komisyoncular ortadan kaldırıldığında hem ücretler azalacak hem de servisçi esnafı daha çok kazanacak” dedi.

Okul yönetimleri haksız yere taraf

Okul yönetimlerinin servis taşımacılığında elini çekmesini isteyen Bostancı, “Okul yönetimlerinin, özellikle bu konuda haksız yere taraf olduklarını görüyoruz. Özel okul, resmi okul ayrımı olmaksızın aile birlikleri bu işin yapılmasını ve sürdürülmesini, aksayan hususlar varsa denetlenmesini sağlasınlar yeter. Biz bu konuda denetlenmeye her zaman açık olduğumuzu da ifade ediyoruz. Okul Servis Hizmet Yönetmeliğinde, ‘öğrenci velileri istemeleri halinde, herhangi bir servis işletmesiyle

Avrupa'da araçlara yaş şartı yok, bizde var

“Bizde araçlardaki yaş şartı uygulaması var. AB ülkelerinde bu tür bir uygulama yok. Ülkemizde de artık araç muayene istasyonları AB seviyesinde. Türkiye, AB ülkelerinden daha zengin değil. O zaman neden AB'de yaş şartı yok ve neden Türkiye'de var? Önümüzdeki süreçte bu kurallar da değişmeli, değişeceğine de inanıyorum.”

karşılıklı anlaşılabilir' düzenlemesi var, ama komisyonculuğun yeri yok. Örnek vererek, en uzun mesafe 220 lira. Komisyoncular devreye girdiğinde esnafın aldığı para 150'ye kadar iniyor. Komisyoncu olmasa bu belki 180 TL olacak. Burada hem veli hem de servisçi kazanacak. Biz şirketlerin karşısında değiliz. Arabası olmadan bir çanta ile bu işlere girip sırf komisyonculuk yapan kişiler var. Bunların ayıklanması lazım” dedi.

İstanbul'a destek veriyoruz İstanbul'daki servisçi esnafının plaka tahdidini taleplerine İzmir'den destek verdiklerini de vurgulayan Başkan Bostancı, “Türkiye'de tahdit getiren ilk olarak İstanbul'da da tahdit uygulamasının hayata geçmesi için elimizden gelen katkıyı vermeye hazırız. Burada yapılacak ufak bir hatanın ileride telafisinin güç olacağını ve belki de mümkün olmayacağını söylemek istiyorum” dedi.

S plaka sayısı fazla

İzmir'de tahditli plakalı araç sayısının 5 bin 250 olduğunu ve bu sayının da kente fazla bile olduğunu belirten Bostancı, “Devam eden raylı sistemlerin devreye girmesi ile birlikte bu sayının fazla olduğunu herkes görecek. Plakaların şu fiyat bu fiyat olduğu gibi serzenişler varsa eğer, lütfen bizden önce hatlı minibüslerin, ticari taksilerin fiyatlarını tekrar gözden geçirmelerini tavsiye ediyorum. Bizim plakalarımız çok daha ucuz kalıyor onlara göre. Daha önce, bu taşımacılık, ahbab çavuş ilişkisi ile yapıyordu. Servis taşımacılığı emekli işi idi. İşte bu tahdidin getirilmesi ile servis taşımacılığı sektör oldu. Daha disiplinli oldu. Kanunda belirtilen maddelere göre de amacına ulaştığını düşünüyorum” dedi.

İzmir'de kademeli saat

İzmir'de fabrika çıkışları ile okul çıkışlarının saatlerinin ayarlanması gerektiğine dikkat çeken Bostancı, “Kademeli saat uygulaması getirilebilir. Okul çıkışları ile fabrika çıkışları yarım saat kaydırılabilir; bu hem trafikteki yoğunluğu da azaltır, verimliliği artırabilir. Esnaf gün içerisinde ikinci bir iş yapma fırsatı bulabilirse taşıma ücretleri de buna uygun olarak gerileyecektir” diye konuştu. ■

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Başkanı Özer Bür

İzmir'de tahdit ranta dönüştü

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Başkanı Özer Bür, “Bireysel taşımacıyı korumak ve kollamak için son derece iyi niyetle konulmuş tahdit bir süre sonra bir takım komisyoncular tarafından alıp satılan bir rant haline dönüştü” dedi.

İzmir'de plakaların 270 bin TL seviyesine geldiğini belirten Özer Bür, okulların açılışı yaklaştıkça plaka fiyatlarının 300 bin seviyesine geleceğini düşündüklerini belirterek, “Bireysel taşımacıyı korumak ve kollamak için son derece iyi niyetle konulmuş tahdit bir süre sonra bir takım komisyoncular tarafından alıp satılan bir rant haline dönüştü. Bölgenin ihtiyacı nispetine belirli sürelerle adetlerin talebe göre artırılması maliyetlerimizi nispeten düşürecek bir uygulama olduğunu düşünüyoruz” dedi.

Bakanlık servis taşımalarını düzenlemeli

Servis taşımacılığına düzen getirmesi istendiğinde Ulaştırma Bakanlığı'nın kentiçi ulaşımın büyükşehirlerin ukdesinde olduğunu



Özer Bür

söylediğini vurgulayan Özer Bür, “Aynı .Bakanlık Okul Servis Araçları Yönetmeliği'ni çıkardığına göre servis taşımacılığının da aynen şehirlerarası ve turizm taşımacılığı alanında olduğu gibi benzer belge düzenini getirmesi ve bununla birlikte belli oranda öz mal zorunluluğunu istemesinin sektöre önemli bir katkı sağlayacağına inanıyoruz. Bu düzenleme geldiğinde bizler gibi sürekli işine yatırım yapan

gerçek ciddi firmalar ile hiç yatırım yapmadan sadece organizasyon yapan çantacı tabir edilen kişilerin sektörden ayrılanarak elenmesi sağlanmış olacak. Böylece haksız fiyat rekabetinin de önüne geçilmesi mümkün olacak” diye konuştu

Kişiler arasında plaka satışından kamuya fayda ne?

Mevcut durumda kişiler arasında alınıp satılan S plakalarının Büyükşehir Belediyesi'ne hiçbir katkısı olmadığını da açıklayan Özer Bür, “Kişiler arasında yapılan satışın devlete vergi anlamında ne katkı sağladığını bana rakamlarla söyleyebilecek birileri var mı? Bizim düşüncemiz kamunun da bu kayıtlı dışı gelirden gereken vergiyi alarak yine ulaşım yatırımlarına harcaması gerektiğidir” diye konuştu.

Taşımacılar için kriter

“Taşımacılar için en önemli kriterin işine, çalışanına yaptığı yatırım olmalı” diyen Özer Bür, “Bence taşımacılar için belirlenecek en önemli kriterin işine ne kadar yatırım yaptığı. Çalışanına ve müşterisine hangi sorumluluk bilinci içinde davrandığı. Mesleği saygınlığa sahip olup olmadığı. Ne kadarlık bir katma değer ürettiği olmalı. Günümüzde bireysel taşımacılar için sadece plaka fiyatlarındaki artış önemli hale geldi.Oysa yıllardır bu işten ekmeğini yiyen ve bu işten ekmeğini kazanmaya devam etmeyi planlayan için plaka fiyatlarındaki dalgalanmanın çıkışın bir önemi yok” diye konuştu. .

İzmir'de okul ücretlerine yüzde 5 zam

İzmir'de okul servis ücretlerine UKOME tarafından yapılan zam yüzde 5 oldu. İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği Başkanı Özer Bür, yapılan artışın maliyet artışlarını karşılamaktan uzak olduğunu belirterek, “Maliyetlerdeki artış yüzde 20'ler civarında. Ülkemizin koşulları gereği de bu maliyet artışlarına paralel tarife artış almak mümkün değil. Biz buna rağmen fedakarlık yapmaya devam ederek işimizi en iyi koşullarda yapma gayretimiz sürec” dedi. ■

Temsa Busworld Kortrijk Fuarı'na 7 ürünü ile katılıyor

16-21 Ekim tarihleri arasında düzenlenecek olan Busworld Kortrijk Fuarı'nda Temsa, ikisi yeni olmak üzere toplam 7 otobüsün tanıtımını gerçekleştirecek.

Üretimini gerçekleştirdiği otobüsleri 64 ülkeye ihraç eden Temsa, iki yılda bir düzenlenen Busworld Kortrijk Fuarı'nda ürünlerini Avrupalı müşterileri ile buluşturmaya devam ediyor.

Yepyeni iki ürün

Bu yıl 16-21 Ekim tarihleri arasında gerçekleştirilecek olan fuarda Temsa, Hall 7'de yer alan ve 1120 metrekareden oluşan 701 nolu standında otobüslerini tanıtacak. Bu yıl tanıtılacak ürünler arasında MD 9, HD 13, Maraton, MD 7, LD 13 SB, LF 12 ve MD 9 LE bulunuyor. İlk kez Avrupalı müşterilerle buluşan iki yeni ürün Temsa standında yer alacak.

Başarının ardında müşteriyi dinlemek var

Müşterilerin ürünlerden beklentilerini hayata geçirmeye yönelik ar-ge çalışmalarını aralıksız sürdürdüklerini belirten Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Adana'da Türk mühendis ve işçilerin göz nuru, el emeği olan otobüsler sadece Türkiye yollarında değil, Avrupa ve Amerika yollarında da hizmet veriyor.

Temsa ürünleri bugün 64 ülkenin yollarında. Avrupa'da sadece Fransa'da Temsa markalı otobüs sayısı 4 bini geçmiş durumda. Bunun yanı sıra; Almanya, İtalya, Avusturya, İsveç, Litvanya ve Benelüks ülkeleri de Temsa'nın Avrupadaki önemli pazarları arasında yer alıyor. Uluslararası araştırma şirketi GfK'nın yaptığı araştırma, Temsa'nın marka bilinirliğinin Fransa ve Belçika'da yüzde 100, Almanya'da ise yüzde 95 oranında olduğunu gösterdi. Temsa'nın başarısının temelinde müşteriyi dinlemek ve onların iş süreçlerine en yüksek düzeyde

katkısı sağlama anlayışı var. İşte bu yüzden iki yılda bir düzenlenen Busworld Fuarı'na katılarak Avrupalı müşterilerimizle birlikte oluyoruz. Biz ürünlerimizi tanıtırken onlar da bize beklentilerini, düşüncelerini aktarıyor. Bu fuarda onlara çok emek verdiğimiz yepyeni iki ürünümüzü tanıtacağız. Bu ürünlerden biri 33+1 koltuk kapasitesine sahip MD 7. Bu araç sahip olduğu yüksek düzeyde güvenlik donanımı, düşük yakıt tüketimi ve sürüş konforu ile benzersiz bir heyecan getirecek. MD 7'nin yanı sıra standımızda uzun süredir çalışmalarını sürdürdüğümüz efsane otobüstümüz Maraton'un Avrupa versiyonunu da ilk kez tanıtacağız. Maraton'un konfor düzeyi, güçlü motoru, akıllı otobüs bilgi donanımı ile taşımacıların hizmet süreçlerinde fark yaratacak düşüncesindeyiz. Yeni araçlarımızla ile birlikte ürün gamımız 7 metreden 13 metreye kadar ürünlerle genişlemiş oluyor, Temsa her ihtiyaca yönelik ürünler geliştirmeye devam ediyor" dedi. ■



Bu yıl tanıtılacak ürünler arasında MD 9, HD 13, Maraton, MD 7, LD 13 SB, LF 12 ve MD 9 LE bulunuyor.

HEDEF 2016'DA KOMİSYONCUNUN ELİNİ ESNAFIN ÜZERİNDEN ÇEKMEK

Bursa Servis Aracı İşletmecileri ve Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Sadi Aydın, servis sektörünün en büyük sorununun taşıma komisyoncuları ve korsanlar olduğuna dikkat çekti. Aydın, 2016 yılı sonuna kadar komisyoncuların elinin esnafın üzerinden çekecek yasal düzenlemeleri hayata geçireceklerine inandıklarını söyledi.

4500 dolayında servis aracının hizmet verdiği Bursa'da, 2015-2016 yılı eğitim ve öğretim yılına yönelik tarife açıklandı. Bursa Servis Aracı İşletmecileri ve Halk Otobüsçüleri Odası Başkanı Sadi

Aydın, geçen yıldan farklı olarak okul ücretlerine yüzde 3-5,5 arasında bir zam yapıldığını belirtti. Tarifeye göre 0-3 km mesafe ücreti 125 lira, 19-21 km 220 lira oldu. 21 km'yi aşan her km için ise 2 lira eklenecek.

EN BÜYÜK SORUN KOMİSYONCULAR

Servis sektörünün en büyük sorununun taşıma komisyoncuları olduğunu belirten Aydın, "Bunlarla ilgili yasal düzenlemeleri 2016 yılı sonuna kadar hayata geçirmeyi hedefliyoruz. O zaman bu sorunu kökünden çözmüş olacağız. Aracılar devre dışı bırakıldığı zaman esnaf rahatlayacak ve ihtiyaçlarını kendi karşılama imkanı elde edecek. Okul ücretlerine yapılan zamdan, oluşturulan tarifieden esnafın memnun olabilmesi için



komisyoncuların devre dışı bırakılması gerekiyor. Bunun için Ankara, İstanbul, Bursa, Konya, Eskişehir ve Kocaeli esnaf odalarının katılımıyla oluşan bir komisyon çalışıyor. Var olan mevcut kanunları servisçilik sektörüne yönelik uygulanmasını sağlayarak bu sorunu 2016 yılı sonuna kadar çözmeyi hedefliyoruz" dedi.

İSTANBULLU SERVİŞÇİYİ DESTEKLİYORUZ

İstanbul'da servisçi esnafının plaka tahdidi taleplerine destek verdiklerini vurgulayan Aydın, "Türkiye'de tahdidi ilk oturtan biziz. Tahdit bir kesim tarafından tehdit olarak gösteriliyor. Aslında bu gösterilen hedefi yanılmıdır. Tahdit uygulanmış olsa kesinlikle tekel ortadan gidecek. Tahdit aslında bir çekidüzdendir, bir disiplindir; tahdit bir kuraldır. İstanbul'a getirilmek istenen de bir kurallar zinciridir. Tahdit ile İstanbul'da haksızlığa uğrayan esnafın da, tüketicinin de hakkı korunacak. Çünkü tüketici, serbest ticaret adı altında çok ciddi mağdur ediliyor. Sayın Hamza Öztürk başkanımız başta olmak üzere yönetim kurulundaki kardeşlerimiz çok ciddi gayret içinde. Biz de Bursa olarak onları destekliyoruz. İnşallah okulların

açılması öncesinde tahdit gelirse göreceksiniz, İstanbullu hemşerilerimiz, vatandaşlarımız, tüketicimiz; en önemlisi esnafımız çok daha huzurlu bir gelecek görecekler. İşlerine bir o kadar da sağlam sarılacaklar. Bu da bizi kaliteye yönlendirecek. Kalitenin olduğu yerde huzur olur, bereket olur, birlik olur... Bunun neresi kötü ki" dedi.

İHTİYAÇ OLDUĞUNDA PLAKA VERİLİYOR

Bursa'da, ihtiyaç olduğunda yeni plakanın verildiğine de dikkat çeken Aydın, "Şu anda bizim bilgimiz dahilinde yeni plakalar veriliyor. 375 çıkan plakanın 150-200 civarı kaldı. Bu bir ihtiyaç sonucunda oluştu. Demek ki, tahdit sektöre giriş için engel de değil, tehdit de değil. İhtiyaç olduğunda bu karşılanıyor" diye konuştu. ■

Performans, Ekonomi, Konfor... Bu mudur? Budur!



TEMSA



Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotü koklasın, rampada sollasın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr

8 » **Gündem****5.000'inci
Travego'da
filoda**

Mercedes-Benz Türk, Cevher Petrol Ben Turizm'e, aralarında 5 bininci Travego'nun da bulunduğu 21 adet 'Travego 15' model otobüs teslimatı gerçekleştirdi.

Mercedes-Benz Türk AŞ Pazarlama Merkezi Otobüs Teslimat Hali'nde gerçekleşen teslimat törenine,

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Koluman Gaziantep Otobüs Satış Müdürü Fevzi Kaplan, Cevher Petrol Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş katıldı.

Büyük bir yatırım

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, 5 bininci Travego'yu Ben Turizm'e teslim etmekten dolayı mutlu olduklarını söyledi. Ben Turizm'e bu

teslimatla yıl içinde ikinci büyük teslimatı gerçekleştirdiklerinin altını çizen Batumlu, "Ben Turizm'e bugün 21 adet 'Travego 15' teslim ediyoruz. Bu sene 39 adet Travego 15 satmış olduk kendilerine. Bunu 40 adede çıkaracağız. Büyük bir yatırım. Teslimatın hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Hedeflerimizde sapma yok

Pazar öngörülerinin diledikleri gibi gittiğini belirten Batumlu, "Ağustos ayında 100 araç satışı gerçekleştirdik. Yatırımcıların alım periyotlarında kurlar, dövizler gibi ekonomik ve siyasi istikrar da pazarda etkili oluyor. Belli sarkmalar oluyor. Firmalarımız bu yatırımlarla önümüzdeki seneye hazırlık yapmış oluyorlar. Biz de 2016'ya hazırlık yapacağız" diye konuştu.

Yüzde 61 pazar payı

Otobüs Satış

Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan ise satış rakamları ile ilgili bilgi verdi: "Ağustos ayı itibari ile şehirlerarası ve turizm segmentine 670 otobüs sattık. Ağustos kapanışını 1100 civarında öngörmüştük; 1100 pazarda 670 satışımız var. Yüzde 61 pazar payı aldık. Son çeyreğin yavaş geçmesini bekliyoruz. Yine de 2015 yılının normal bir yılın üzerinde kapanacağını söyleyebiliriz."

Yıldız'dan şaşmıyoruz

Cevher Petrol Ben Turizm Yönetim Kurulu Başkan Vekili Mehmet Özkeleş, Mercedes ile işbirliklerinin sürdürdüğünü belirterek, "Teslimatta emeği geçen tüm Mercedes ekibine teşekkür ediyorum. Yıldızdan şaşmıyoruz. Bu yatırımlarla 2016'ya yatırım yapıyoruz. Yeni çıkan araçlarla filonun tamamını 2016 yapmayı düşünüyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda

Yeni Üretim Direktörü göreve başladı



Mercedes-Benz Türk'ün yeni Kamyon Üretim Direktörü Dr. Frank Lehmann, 01 Eylül 2015 tarihi itibarıyla Aksaray Kamyon Fabrikası'ndaki görevine başladı.

Görevi, emekliliğe ayrılan Klaus Pfeifer'den devralan Dr. Frank Lehmann, 1996 yılından bu yana Daimler AG'de çeşitli pozisyonlarda birçok başarıya imza attı. 1986 yılında üretime başlayan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nın yeni Üretim

Direktörü, Mercedes-Benz'in Hol ov/Çek Cumhuriyeti ve Wörth/Almanya fabrikalarında yöneticilik görevleri üstlendi. Dr. Lehmann Avrupa ve Kuzey Amerika bölgeleri Kamyon Mühendislik birimi yöneticiliği sırasında, Meksika'daki Saltillo Fabrikası'nın kurulumundan da sorumlu oldu. 54 yaşında ve evli olan Dr. Lehmann, uluslararası alanda ve farklı birimlerde kazandığı güçlü deneyimleri ile şimdi Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nın başarılarına katkıda bulunacak. ■

Sol bastan:

- Gerald Jank Wörth Fabrikası ve Mercedes-Benz Kamyon Global Üretim Müdürü
- Dr. Frank Lehmann Mercedes-Benz Türk Kamyon Üretim Direktörü
- Klaus Pfeifer Mercedes-Benz Türk eski Kamyon Üretim Direktörü
- Britta Seeger Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı



Koç Turizm'in mutlu günü

İSTAB Yönetim Kurulu Üyesi ve Koç Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adem Koç'un oğlu Mustafa Koç, Hatice Büşra Keleş ile dünya evine girdi.

■ **CANER ÖZCAN**

29 Ağustos Cumartesi günü Çakılkeyf Restorant'ta gerçekleşen nikah törenine; İSTAB Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu, Yönetim Kurulu üyeleri Mustafa Karşoğlu, Sadık Aksu, Yüney Gül, Cafer Kaya'nın yanı sıra çok sayıda davetli katıldı. Çiftin nikah şahitliklerini ünlü sanatçı İbrahim Erkal ile İSTAB Başkanı Ali Bayraktaroğlu yaptı.

Taşıma Dünyası Gazetesi olarak, Mustafa Koç ile Hatice Büşra Keleş çiftine bir ömür boyu mutluluklar diliyoruz. ■



**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

RENKLER

İletişimin sahip olduğu pek çok şekil içerisinde en yaygını sözlü olanıdır. Sözlü ve yazılı iletişimde, kelimeler, yazılar, metinler ne kadar güçlü bir etkiye sahipse; sözsüz iletişimde beden hareketleri ve renkler o derece önemli bir etkiye sahiptir.

Renkler sadece insanların değil, tüm canlıların dünyasında önemli bir iletişim aracı, anlamlandırılmış semboller grubudur. Hayvanların farklı renklerinin, desenlerinin olması bir tesadüf değildir. Hayvanlar renkleri sayesinde doğa ile uyumlu bir şekilde yaşamakta, avlanırken veya korunurken renklerini önemli bir kalkan olarak kullanmaktadır.

Renklerin, psikolojik etkileri, insanda meydana getirdikleri hislerle ilgilidir. Renklerin insan üzerindeki etkileri, ruh ve sinir hastalıkları başta olmak üzere, çeşitli hastalıkların tedavisinde destekleyici olarak kullanılmaktadır. Ayrıca, pazarlama, ekonomi ve siyaset gibi konularda da renklerin insan üzerindeki etkilerinden yararlanılmaktadır.

Kırmızı, fiziksel ataklığı, canlılığı, azmi ve kararlılığı gösterir. İştah açtığı için dünyadaki gıda firmalarının çoğu logosunda kırmızıyı kullanır. Kırmızı tansiyonu yükseltir, kan akışını hızlandırır.

Yeşil, doğanın ve baharın rengidir. Güven verir. Bankaların logolarında hâkim renktir. Yeşil yaratıcılığı körüklediği için büyük lokanta mutfaklarında; rahatlatıcı özelliğiyle hastanelerde kullanılır.

Siyah, duygusalılığı ve hüznü simgeler. Gücü, tutkuyu ve matemati temsil eder. Fonda kullanılırsa karamsarlığı çağırır. Einstein konsantre için perdeleri siyah, gün ışığı olmayan odaları tercih ederdi.

Mavi, gökyüzü, geniş ufuklar ve denizin simgesidir. Sınırsızlığı, uzak bakışlılığı, huzuru temsil eder ve sakinleştirir. Araplar mavinin kan akışını yavaşlattığına inanır. Nazar boncuğu o yüzden mavidir. Batıda intiharları azaltmak için köprü ayaklarını maviye boyarlar. Duvarları mavi olan okullarda çocukların daha az yaramazlık yaptığı saptanmıştır.

Lacivert, kozmik renk olarak kabul edilir; sonsuzluğu, otoriteyi, verimliliği simgelediğinden firmaların yarıdan fazlası logolarında kullanır. İnsanların üzerinde başarılı ve güçlü imajı bırakır. Lacivert giyen kişiler kendilerini çok daha karizmatik ve inandırıcı hissederek.

Mor, eskiden beri ihtiyaç ve lüksün son basamağı olarak düşünülür. Tarih, yüksek sınıfların, saray mensuplarının daima mor tercih ettiğini kaydederek. Nevrotik duyguları açığa çıkardığından, insanların bilinçaltını korkuttuğu ve intihar eğilimi olanların beğendiği bir renktir.

Pembe, uyum, neşe ve sevginin simgesidir. Rahat hissettiren ve dinlendiren bir renktir. Bazı büyük mağazalar tezgahlarına pembe üniforma giydiler. Pembe aynı zamanda çocuk rengidir.

Sarı, zekâ, incelik ve pratiklikle ilgilidir. Toplumsal yaşamı ve birlikte çalışmayı yansıtan bir anlamı vardır. Geçiciliğin ve dikkat çekiciliğin sembolüdür. Bu yüzden dünyada taksiler sarıdır. Sonbaharın hüznünü güzelliğinde her rengini izlemek mümkündür.

Beyaz, temizliği ve saflığı temsil eder. İstikrarı, devamlılığı simgeler. Politikacılar beyazı pek severler, çünkü temiz, dürüst izlenimi vermek isterler.

Kahverengi, gerçekliğin, plan ve sistemin rengidir. Kahverengi insanı hızlandırır. Fastfoodlar iç mekânda kahverengi kullanır. Kıyafetlerde pek tercih edilmez, çünkü kahverengi giyen insanlar kalabalıkta dikkat çekmezler. ■

7 - 13 Eylül 2015

Tasima
Dunyasi

Yolcu Taşımacılığı » 9

KÂMİL KOÇ AĞUSTOS'TAN REKORLA ÇIKTI

2 milyondan fazla yolcu taşıdı

Türkiye'nin lider karayolu yolcu taşımacılığı şirketi Kâmil Koç Otobüsleri AŞ, ağustos ayını rekor sayıda yolcuyla kapattı. Söz konusu ayda yaklaşık 50 bin seferde 2 milyon 101 bin 603 yolcuya hizmet veren firma, bir önceki yılın ağustos ayına göre yolcu sayısını yüzde 10 artırdı. Özellikle ağustos ayının ilk 10 gününde yaklaşık 750 bin yolcuyu taşıyan Kâmil Koç, bu anlamda da önemli bir başarıya imza atmış oldu. 2015 yılına 18 milyon yolcu hedefiyle giren şirket, yılın ilk 8 ayında yaklaşık 12 milyon yolcuya ulaşarak yılsonu yolcu hedefine biraz daha yaklaştı.

Son yıllarda, yoğun yolcu talebi alan Kâmil Koç, bu talebi karşılamak amacıyla hem filosunu büyütüyor hem de yeni hizmet noktalarıyla Türkiye içindeki ağını genişletiyor. 2015 yılında 1075 araçla yolcularının hizmetinde olan Kâmil Koç, bugün

Türkiye'de 67, Yunanistan'da ise 10 noktada yolcularına hizmet veriyor.

Yolcu taşımacılığında yılın en yoğun döneminin yaz ayları olduğunu belirten Kâmil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Kemal Erdoğan, "Son yıllarda yurtdışı seyahat trafiğinde ve sıklığında ciddi bir artış var. Bu artışın da etkisiyle Kâmil Koç olarak çoğu zaman kapasitemizin üstünde bir taleple karşılaşıyoruz. Bu talebi karşılamak için her yıl filomuzu önemli oranda artırıyoruz. Bugün 1075 otobüsle Türkiye'nin 67 ilinde yolcularımızın hizmetindeyiz. Yurtdışında ise Yunanistan'da 10 noktada hizmet veriyoruz. Son iki yılda hizmet verdiğimiz il sayısını yaklaşık yüzde 80 oranında artırdık. Bu artışın da etkisiyle yıl içinde taşıdığımız yolcu sayısında da önemli oranda artış yakaladık. Ağustos ayında bizim için psikolojik anlamda son derece önemli olan 2 milyon yolcu



Kemal Erdoğan

barajını geçtik. Bu şirketimiz için bir rekor olmakla birlikte aynı zamanda

daha büyük hedefler ulaşmak yeni bir başlangıç noktası" dedi. ■

2015'te büyük otobüs pazarı yüzde 36 büyüdü

Şehirlerarası ve turizm taşımacıları, hizmet yarışında yeni otobüs yatırımlarını sürdürüyor. Bu yılın ilk 8 ayında satılan büyük otobüs sayısı 1100 adet oldu. 2014'ün aynı döneminde

bu rakam 811'di. 289 adetlik satış pazarın yüzde 36 büyüdüğünü gösteriyor.

Otobüsçüler ekonomik dalgalanmalara rağmen yatırım yapmaktan geri kalmıyor. Hizmet sürecinde hep daha iyiyi hedefleyen firmalar, güvenlik donanımları ve konfor düzeyi giderek artan yepyeni otobüs yatırımı yapmaya devam ediyor.

MBT'den 8 ayda 669 adet satış
2015'in ilk 8 ayında yapılan

otobüs yatırımı 1100 adede ulaştı. 8 aylık sürede Mercedes-Benz Türk'ün satışları 669 adet, pazar payı da 60,8 oldu. Ürün segmentinde satışlar ise Setra S 515 HD RHD 10, Setra S 516 RHD 55, Travego 15 SHD 243, Travego 17 SHD 4, Tourismo RHD 187, Tourismo 16 RHD 148, Tourismo 17 RHD 20, Intouro RHD ise 2 adet şeklinde oldu.

Temsa'nın 8 aylık satışı 289 adet
Temsa Safir 15 RHD 70 adet

satılırken, Safir 16 RHD'nin satışı ise 219 adet oldu. Toplam 289 adet satış yapan Temsa'nın pazar payı da yüzde 26 oldu.

MAN ve Neoplan toplam satış 142 adet

8 aylık süreçte MAN Fortuna RHD satışı 73, Neoplan Tourliner SH RHD 65, Cityliner 4 adet olmak üzere toplam 142 adet oldu. MAN ve Neoplan'ın toplam pazar payı da yüzde 13,2 seviyesinde oluştu. ■

Uluslararası taşımacılar

Ticaret yapmamız engelleniyor

Uluslararası Yolcu Taşımacıları Derneği (UYTAD), 1 Eylül Salı günü TOF Binası'nda yaptığı yönetim kurulu toplantısında, uluslararası taşımalarda yaşanan sorunları masaya yatırdı. UYTAD Başkanı Erhan Özkılıç ile yönetim kurulu üyeleri Veyis Demirci, Orhan Kıymetli, Kenan Çolak, Ömer Sözeri'nin katıldığı toplantıda yüzde 25 doluluk oranı şartı ile gümrük kapılarında yaşanan sorunlar konuşuldu.

UYTAD Başkanı Erhan Özkılıç, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın aldığı kararlarla taşımacının işlerini kolaylaştırması gerektiğini vurguladı. Özkılıç, gümrüklerdeki memurların keyfi davranması, yüzde 25 doluluk şartı, ek seferlerde UDH Bakanlığı'ndan alınması gereken özel izin gibi sorunların devam ettiğini söyledi: "Bakanlık hiçbir işi kolaylaştırmadığı gibi her geçen gün zorlaştırıyor. Bize istedikleri yaptırımı uygulayabiliyorlar. Gümrüklerde bakanlık yetkililerinin olmamasından dolayı da sıkıntılar yaşıyoruz."

BAKANLIK SORUNLARINIZI ANLATIN DIYOR

Toplantıya katılan Nusrat Ertürk, UDH Bakanlığı'nın uluslararası taşımalarda ilgili ilk defa yönetmelik düzenlemesi yapacağını, bu yönetmelikten önce taşımacıların fikirlerini alarak bununla ilgili çalıştay düzenleyeceğini söyledi. Bunu olumlu ve güzel bir değerlendirme olarak değerlendiren Ertürk, "Bu bizim için olumlu bir şey. Bugüne kadar bize sormadan, 'yaptık oldu, bize uymak zorundasınız' diyorlardı. Şimdi ilk defa düzenlemeden önce böyle bir çalıştay yapıp sorunları irdeleyip ondan sonra neler yapılabileceğini orada tartışacağız" dedi.



'YÜZDE 25 DOLULUK ŞARTI ARANIR' DİYE BİR HÜKÜM YOK

Uluslararası taşımacılarda aranan yüzde 25 doluluk şartının irdelenmesi gereken bir sorun olduğunu vurgulayan Ertürk, "Yönetmelikte yüzde 25 doluluk oranı ile ilgili bir madde yok. Buna rağmen bir Bakanlık oluru ile bunu bizden istiyorlar. Bunu irdelememiz lazım. Bunun yanı sıra boş çıkışlarda yaşanan sorun var. Bununla ilgili, Türkiye 2009 yılında, Interbus anlaşmasını imzalamış. Bu anlaşmada; boş çıkışlara kesinlikle engel konulamayacağı hükümüne varılmış. Bakanlık benden izin almak zorundasın diyor. Bu da yasaya, yönetmeliğe uygun değil" diye konuştu.



GÜMRÜKLERDEKİ MEMURLAR KEYFİ DAVRANIYOR

UYTAD Başkanı Erhan Özkılıç, Gümrüklerde Bakanlık yetkililerinin olmaması nedeni ile otobüslerin keyfi bekletildiğini söyledi: "Eskiden vardı, şu anda yok. Özel iznimiz olmasına rağmen, Gümrükte memurlarla sorunlar yaşıyoruz. Bizim özel izin dedikimiz, Bakanlığın tanımlanmış olduğu, 'muafiyetli çıkış' ancak bunları gümrükteki memurlar bilmiyor. 'sistem sizin çıkışınıza onay vermedi' diyor. Özel izin aldığımızı, onların bilgisayarımda muafiyetli çıkış diye tanımlandığını anlatmama rağmen, oradaki görevli, otobüsü bu sebeple altı saat keyfi bekletiyor."

ACİL ÇIKIŞ KODU ÖNERİSİ

Özkılıç, UDH Bakanlığının isteği üzerine uluslararası ve yurtdışı çalışan her firmada üst düzey yönetici yer aldığını, bir arıza veya kaza durumunda gümrüğe geç gelen aracın yerine bir başka aracın gönderilmesi için acil çıkış kodu verilmesini önerdiklerini, ancak bir karşılık alamadıklarını söyledi: "Cuma gününden özel izin aldım. Cumartesi günü aracımı göndereceğim. Cumartesi günü bu araç kaza yaptı, yerine bir araç göndereceğim. Üst düzey yöneticilere bir acil çıkış kodu verin diye Bakanlığa önerdik. Ancak Bakanlığın böyle bir uygulaması olmadığı yönünde bir cevap aldık."

BAKANLIK HER GEÇEN GÜN İŞLERİ ZORLATICIYOR

UDH Bakanlığı'nın taşımacının işini zorlaştıran kararlara imza attığını belirten Özkılıç, "Bakanlık isimizi uygulayabiliyor, istedikleri yaptırımı uygulayabiliyor. Otobüs arıza yapıp gümrüğe geç geldiği için, zaman tarifesine uymadı diye 650 TL ceza kesiliyor. Böyle bir uygulamaya dünyanın neresinde var? Bizim belgemiz var, korsan taşımacılık yapmıyoruz. Taşımacılar olarak bakanlıktan daha hakkaniyetli uygulamalar bekliyoruz" dedi.

TİCARET YAPMAMIZI ENGELLİYOR

Yönetim Kurulu Üyesi Orhan Çolak, ise bakanlıktan ek seferlerle ilgili alınması gereken özel izin şartının taşımacının işini zorlaştıran, yolcu taşımasını, istihdam sağlamasını, para kazanmasını engelleyen bir uygulama olduğunu söyledi: "Bakanlığın yaptığı Türk Ticaret Kanunu'na aykır. Ben esnafım. Ticaret yapıyorum. Para kazanacağım. Vergimi ödeyeceğim, tekerleğimi döndüreceğim. Özel izni arabaya alıyorsun, araba arıza yaptı. Ne yapayım? Elinde yedek araba var, göndereceksin. 'Yok, gönderemezsin' diyorlar. 'Hangi plaka kayıtlı ise o çıkacak' diyorlar."

Yönetim Kurulu Üyesi Veyis Demirci de B1'de taşımaların önündeki engellerin kaldırılması gerektiğini söyledi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Tartışmalı konuları severim

Geçen haftaki yazımda bazı belirsizlik ve yanlışlarına rağmen Karayolu Taşıma Mevzuatı (Kanunu ve Yönetmeliği) sayesinde, UDH Bakanlığı yetki alanındaki yolcu ve yük taşımalarında bir düzenin oturduğunu, buna karşın büyükşehirler ve diğer yerlerdeki belediyelerin yetkisindeki belediye alanı içi taşımalarda çokça belirsizlik ve karmaşa yaşandığını ifade etmişim. Bu hafta bazı gündem konularıyla bunu sürdüreceğim.

Bilindiği gibi Karayolu Taşıma Kanunu, ülkedeki tüm taşımaları kapsama iddiasıyla hazırlandı, yürürlüğe girdi ve uygulanmaya başlandı. Bunun belediye mevzuatıyla çeliştiği, bu mevzuatın belediyelere yolcu taşımasıyla ilgili haklar verdiği belirtilip karşı çıkıldı. Sonunda bunu kabul eden Bakanlık, mevzuatına, "ilgili kanunlardaki belediye yetkileri saklıdır" diye yazarak sorunu çözmeye çalıştı. Aslında pek de net bir sınır çizilemedi.

Öğrenci Taşıma Yönetmeliği

UDH Bakanlığı, belediye alanında olup olmadığına bakılmaksızın tüm öğrenci taşımalarında geçerli bir Yönetmelik yayımladı. Şimdi, öğrenci taşımacıları bundan şikayetle, Bakanlığın buna yetkisi olmadığını iddia ediyor. Belediye mevzuatında bu düzenlemenin belediye yetkisinde olduğu bulunmuyor. Böyle olunca, Bakanlık haklı gözüküyor. Aynı husus araç sayısı ve güzergahı gibi konular hariç diğer tüm belediye alanı yolcu taşımaları için de geçerli. Öyleyse diğer taşımacılar da kapsayan bir Yönetmelik niye yok?

Yanlış adresler...

UDH Bakanlığı yetkisini beğenmeyen bazı taşımacılar, belediyelerden de memnun değiller ki başka yetkili makamlar anyorlar. Kimisi İçişleri, kimisi de Milli Eğitim Bakanlığını yetkili görüyor. Eğer böyle bakarsak, turizm taşımacıları Turizm Bakanlığının, yük taşımacıları Ekonomi veya Ticaret Bakanlığının, işçi sağlığı ve tedavisi Çalışma Bakanlığının alanına girmez mi? Bu bakış açısı yanlış. Taşınanın kimle ilgili olduğunu bakılmaksızın tüm taşımalar UDH Bakanlığı yetkisinde olmak zorunda.

SRC konusu...

Belediye alanındaki bazı taşımacılar SRC zorunluluğundan UDH Bakanlığı yetki alanındaki taşımacılar için geçerli olduğunu, belediye alanını kapsayamayacağını iddia ediyor. Tabii, tartışmalı bir husus. Ancak sürücülerle ilgili hususların belediye alanında başka kuruluşlara bırakıldığına dair bir kural yok. Öyleyse, UDH Bakanlığı bunu düzenleyebilir. Tabii, sürücülere ilişkin konularda UDH ve İçişleri Bakanlığının sınırların net olmadığı da bir gerçek.

26 yaş konusu...

Belediye alanında çalışan öğrenci servis taşımacıları kendilerine uygulanan en az 26 yaşlı sürücü kuralının Bakanlıkça konulamayacağını, şehirlerarası taşımalarda bile bulunmayan kuralın kendileri için ağır olduğunu iddia ediyorlar. Yanlış bilgi var: 26 yaş kuralı tüm taşımacılar için de var. Böyle olunca bırakın öğrenci taşımacılarını, belediye alanındaki tüm taşımacıları kapsaması gerekmez mi?

Öğrenci taşıma ücreti...

Bilindiği gibi bazı okul idareleri veya okul aile birlikleri öğrenci taşıma işini ihale yoluyla daha düşük fiyat verene yapıyor. Bundan zarar gören bazı taşımacılar, buna itiraz ediyor. Diyorlar ki, "ilgili kuruluşlarca ücret belirlendiğine göre, bunda indirim veya ihale olmaz". İlgili kuruluş olarak da Taşımacı Meslek Odası gösteriliyor. Öncelikle belirtelim ki bazı taşımacılar, bu Odaya değil, Ticaret Odasına kayıtlı. Üyesi olmadıkları Odanın kararı onları bağlamaz. Bundan daha önemlisi şu: Taşımacı Odasının yetkisi kapsamında belirleyeceği ücret, tavan ücret olup üstüne çıkamaz, ama altına inilebilir. İhale yoluyla bunun altında ücret uygulanması kurala uygundur. Bu sistem pek çok meslek odası için geçerlidir. Başkalarından alınan mal veya hizmetin bedelinin düşürülebilmesinden memnun olanlar kendi ürettikleri mal veya hizmetin bedelinin düşmesine de katlanmak zorundadırlar. Beğensek de, beğenmesek de rekabetçi piyasa bu.

Taşıt yaş sınırı

Bazı belediyeler servis hizmeti verecek taşıtlara yaş sınırı getiriyor. Taşımacılar Avrupa'da ve ülkemizdeki şehirlerarası taşımalarda bulunmayan bu kuralın kaldırılmasını ve taşıma mevzuatının kendilerine de uygulanmasını istiyor. Hizmet alacak kişi, yaş sınırı koyabilir ama belediye koymamalı. Muayeneyi geçen her taşıt hizmet verebilmeli.

Komisyonculuk yasağı

Bazı servis taşımacıları, bazı kişilerin aldıkları taşıma işinin bedelinden kendilerine pay ayırarak düşük ücret ödediklerini, alınan payın komisyon olduğunu ve komisyonculuğun da Taşıma Kanununda yasak olduğunu belirtiyorlar. Burada Taşıma Kanununun belediye alanında geçerli olup olmadığı tartışması yine var. Bir de öğrenci servis işi yapan bazı büyük kuruluşların bireysel taşıt sahiplerini de çalıştıran taşımacılar mı, yoksa bundan farklı organizatörler(!) mi olduğu da tartışmalı. Taşımacı, organizatör, acente, komisyoncu, bireysel taşıt sahibi gibi ayrımlar net olarak yapılamıyor. Bir de servis taşımacıları taşıma mevzuatının uygulanmasını isteyip istemediklerine karar versinler.

Plaka tahdidi örneği

Bazı taşımacıların uygulanmasını bazen istediği taşıma mevzuatı, "yetki belgeleri devredilemez" diyor. Buna rağmen plaka tahdidini savunmak bu mevzuata aykırı olmuyor mu? Bir de plaka tahdidini isteyenler hangi illerde, hangi belgelerin kaçta satılıp alınabildiğini belirtirler de, işe yeni başlayacak birinin ödeyeceği faturayı öğrensek, iyi olmaz mı? ■

Metro Turizm Ordu ve Giresun,

2 MAN Lion's Coach EfficientLine 2+1 VIP aldı



Metro Turizm Ordu ve Giresun işletmecisi Mahmut Şenocak, seyahat sektörünün gözdesi MAN Lion's Coach EfficientLine otobüslerle filosunu güçlendirdi.

MAN'ın Ankara Akyurt'taki tesislerinde MAN Finans Genel Müdürü Vahit Altun ile MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirel'in evsahipliğinde düzenlenen teslim törenine, Metro Turizm Ordu ve Giresun işletmecisi Mahmut Şenocak ve oğlu Bağış Şenocak katıldı.

Otobüslerin fabrika çıkışı 2+1 ve 38 koltuk kapasitesine sahip olduğuna dikkat çeken Mahmut Şenocak, "Bu araçlarda koltuklar, ergonomik, geniş ve rahat, ayrıca yüksek yakıt tasarrufu sağlıyor ve bakım aralığı ile garanti süresi uzun" dedi.

MAN Finans Genel Müdürü Vahit Altun da, "MAN Finans olarak MAN müşterilerine çok önemli avantajlar, çeşitli alternatifler, MAN araçlarının alımında en ideal finansal çözümleri, tek bir çatı altında ve önemli avantajlarla sunuyoruz" şeklinde konuştu. ■

Omsan Lojistik ilk küresel Türk şirketi olma hedefine ilerliyor

Genel Müdür Osman Küçükertan, sürdürülebilir büyümeyi esas alan bir yapılanma ile hareket ettiklerini ve hedeflerinin ilk küresel Türk şirketi olmak olduğunu söyledi.



Omsan Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Omsan Lojistik'in AB normlarına sahip Türkiye'nin en büyük özmal ve tedarikçi filolarından birine sahip olduğunu vurgulayan Küçükertan, "Türkiye'de lojistik sektörü Türkiye ekonomisinin üzerinde bir büyüme ivmesine sahip olsa da ülkemizde sektörün büyümesine engel bir takım etkenler bulunmaktadır" dedi.

■ OMSAN Lojistik'in sunduğu taşımacılık hizmetlerinden bahseder misiniz?
- 1978 yılında bir OYAK iştiraki olarak kurulan OMSAN Lojistik; uluslararası teknik standartlara sahip, farklı özelliklerde 1200 karayolu nakliye filosu, 340 swap body ve 205 vagondan oluşan intermodal taşıma filosu, 2 helikopteri, 30.000 DWT büyüklüğünde kuru yük gemisi, 4.500 DWT büyüklüğünde pnömatik tahliye sistemine haiz çimento gemisi, 1100 onaylı tedarikçisi, yurtiçi ve yurtdışında toplam 900.000 m²'lik kapalı ve açık alandan oluşan lojistik merkezleri ve 1550 çalışanı ile müşterilerine esnek, entegre lojistik hizmetler sunmaktadır.

OMSAN, otomotiv, demir çelik, çimento-inşaat, akaryakıt, tekstil, perakende, gıda ve iletişim sektörleri başta olmak üzere, birçok sektörün öncü firmalarına yurtiçi ve yurtdışı karayolu, denizyolu, havayolu, demiryolu taşımacılığı, depolama, dağıtım, antrepo yönetimi, ev ve ofis lojistiği, gümrükleme ve sigorta hizmetleri kapsamında lojistik hizmetler sunmaktadır. OMSAN, başta Avrupa olmak üzere Dünya'daki birçok ülkeye en uygun

lojistik çözümler ile ulaşmaktadır.

Lojistik sektöründe birçok konuda öncü konumda bulunan OMSAN'ın, İstanbul'da Genel Müdürlüğü, İç Anadolu, Ege, Akdeniz, Karadeniz ve Gaziantep'te Bölge Müdürlükleri, Fransa, Rusya, Romanya ve Fas'ta şirketleri, Almanya'da irtibat ofisi, İspanya'da OMFESA adıyla ortaklığı bulunmaktadır.

AB normlarına sahip Türkiye'nin en büyük özmal ve tedarikçi filolarından birine sahip olan OMSAN, Türkiye'den Avrupa, Rusya, Türk Cumhuriyetleri, Orta Doğu ve Kuzey Afrika arasında tüm taşıma modlarını etkin bir şekilde birleştirerek uluslararası komple - parsiyel taşımacılık ve depolama hizmetleri vermektedir.

■ Türkiye'de lojistik sektörünün genel değerlendirmesini yapacak olursak karşımıza nasıl bir tablo çıkıyor?

- Türkiye'de lojistik sektörü Türkiye ekonomisinin üzerinde bir büyüme ivmesine sahip olsa da ülkemizde sektörün büyümesine engel bir takım etkenler bulunmaktadır. Karayolu taşımacılığı kapsamında Gümrük Yönetmeliği ve Yetkilendirilmiş Gümrük Müşavirliği sisteminde yapılan değişiklikler şu an için sektördeki en önemli gündem maddelerinden biridir. Bunun dışında altyapı eksikliklerinden kaynaklanan verimsizlikler, hukuki altyapı eksiklikleri, mevzuatların getirdiği bürokratik engeller, lojistik konusunda eğitilmiş işgücünün azlığı ve teknolojinin yeterince etkin kullanılamaması karşımıza çıkan diğer zorluklar arasında sayılabilir. Ayrıca, geçiş belgesi, kota ve vize sorunları ile yüksek otoyol vergilerinin varlığı lojistik

hizmeti sunan şirketlerin işini zorlaştırmaktadır. Bu doğrultuda sektörün kamu kurum ve kuruluşlarından en büyük beklentisi sektöre yönelik kolaylaştırıcı mevzuat değişikliklerinin gerçekleştirilmesi ve sektörde faaliyet gösteren tüm firmaların mevzuata tam olarak uymalarının sağlanmasıdır. Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı, Ekonomi Bakanlığı, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı arasında tam bir koordinasyon sağlanması ve buna bağlı olarak sektördeki uluslararası gelişmelerin göz önünde bulundurularak gerekli tedbirlerin alınması beklenmektedir.

■ 2015 yılı için hedefleriniz nelerdir?

- İlk küresel Türk lojistik şirketi olma vizyonu ile hareket eden ve sürdürülebilir büyümeyi esas alan OMSAN; denizyolu ve demiryolu taşımacılığının portföyündeki ağırlığını artırmayı, gemi, lokomotif ve müşterilerinin sektörlerine özel vagon yatırımlarıyla intermodal taşımacılığın avantajlarını kullanarak, Anadolu'nun her köşesindeki müşterilerini Avrupa'nın tamamına en rekabetçi koşullarda ulaştırmayı hedeflemektedir. Yapılanma hedeflerini bölgesel dinamikleri göz önünde tutarak belirleyen OMSAN, bu yıl Malatya'da yeni bir bölge müdürlüğü kurmak amacıyla çalışmalarını hızla sürdürmektedir. Orta ve Doğu Avrupa'da sinerji yaratılabilecek şirket satınalma veya stratejik ortaklıklar kurulması hedeflenmektedir. OMSAN, 2015 yılında, Türkiye'nin ve lojistik sektörünün ortalama büyümesinin üzerinde büyüyerek gelirlerini % 15 - 20 artırmayı hedeflemektedir. ■

OMSAN'ın, İstanbul'da Genel Müdürlüğü, İç Anadolu, Ege, Akdeniz, Karadeniz ve Gaziantep'te Bölge Müdürlükleri, Fransa, Rusya, Romanya ve Fas'ta şirketleri, Almanya'da irtibat ofisi, İspanya'da OMFESA adıyla ortaklığı bulunmaktadır.

UND: Taşıma kotaları, ihracata getirilmiş tarife dışı engeldir



Temmuz ayında açıklanan ve Türkiye-AB arasındaki ticaret engellerinin her iki tarafta toplam 3.5 Milyar Euro ticaret kaybına mal olduğunu tespit eden AB etki analizi sonuçları kayba uğrayan sektörlerin gündemine gelmeye başladı.

Kota ve engellerin, Türkiye-AB ticaretine büyük zararlar verdiğini bir yandan Avrupa Birliği'ndeki karar alıcılara da kabul ettirmeye çalışan UND, diğer yandan taşıma engellerinin Türkiye ekonomisine açtığı tahribatı, "Kotaların bedelini ödeyen sektörlere" tüm boyutlarıyla anlatıyor.

Türkiye Giyim Sanayicileri Yönetim Kurulu Başkanı Şeref Fayat, "Taşıma Kotaları, giyim sanayi ihracatına getirilmiş tarife dışı engeldir. Bunu AB'nin kendi hazırladığı etki analizi söylüyor" dedi. Fayat, UND'nin Türkiye-AB arasında malların serbest dolaşımı konusundaki sorunların çözümü amaçlı mücadelesinde

UND'ye destek vermeye hazır olduklarını, Avrupa Komisyonu ve diğer AB'li paydaşlar nezdindeki girişimlere katılacaklarını belirtirken, Ekim ayında İstanbul'da gerçekleşecek olan Uluslararası Hazır Giyim Federasyonu konferansında da konuyu gündeme getireceklerini ifade etti.

Dünya Bankası tarafından 2014 yılının Mayıs ayında açıklanan "Türkiye-AB Gümrük Birliği Değerlendirmesi" araştırmasında da aynı sonuçlarla; "Karayolu kotalarının, Türkiye-AB ticaretinin potansiyelinin altında gelişmesine neden olduğunun" açıkça ifade edildiğini hatırlatan Uluslararası Nakliyeciler Derneği İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener; "Yayınlanan etki analizi bu durumun artık sürdürülemez olduğunu kanıtlamıştır. Yapılan bu bilimsel çalışma mevcut engellerin aynı zamanda 39 bin kişilik ek istihdama da izin vermediğini göstermiştir. AB, etki analizinde de ifade edildiği gibi yetkisini kullanmalı, Türkiye ile masaya oturarak Türk ihracatı için yeterli bir toplu kota tahsis etmelidir" dedi. ■

Alişan Lojistik

Konya'da operasyon merkezi açtı

Kalite yönetim sistemlerini tam bir şekilde uygulayarak sağladığı dağıtım operasyonları ile müşterilerinin ürünlerinin eksiksiz ve sağlam olarak doğru zamanda, doğru adreste olmasını amaçlayan Alişan Lojistik, yurtiçi nakliye alanındaki dağıtım hizmetlerine Konya'da açtığı yeni operasyon merkezini de ekledi. Yeni yatırımı ile tüm İç Anadolu Bölgesi'nde olmayı hedefleyen Alişan



Lojistik; Konya çıkışlı komple ya da parsiyel tüm yüklerin nakliye süreçlerini istenilen lokasyona en güvenli, en uygun koşullarda ve yüzde yüz müşteri memnuniyeti ile sağlamayı planlıyor. ■



2. EL KAMYON VE ÇEKİCİLERE 24 AY VARAN GARANTİ

Düşük km'li, temiz ve bakımlı 2. el kamyon ve çekiciler artık 24 aya varan garanti seçenekleriyle TopUsed satış noktalarında.



Bayandan değil TopUsed'dan

MAN | TopUsed

ANKARA 0312 556 13 34
İSTANBUL İKİTELLİ 0212 675 04 04
İSTANBUL TUZLA 0216 394 44 25
KONYA 0332 346 00 46

MAN kann.



TREDER'in çabasıyla

Sahteciliğe hapis cezası geldi

Treyler sektörünün kanayan yarası haline gelen sahtecilik (change) ile ilgili mahkemeler hapis cezası kararı vermeye başladı. Sahtecilik yaptığı kesinleşen sanıklardan her ikisi de suçlu bulundu ve 2 yıl 1 ay hapisle cezalandırılmalarına karar verildi. Bu kararlar sahteciliğin, TCK'da bulunan "Resmi Belgede Sahtecilik" suçunu oluşturduğu kesinleşti ve diğer sahtecilikle ilgili olarak emsal bir karar ortaya çıktı.

Sahtecilik ile ilgili davaya konu olan olay; Tırsan Treyler tarafından 2009 yılında satılan yarı römork üzerinde rehin kaydı bulunmasına ve araç hakkında yakalama kararı olmasına rağmen söz konusu araca merdiven altı üreticisi tarafından yeni üretilmiş

Treyler alırken dikkat!

Sahtecilikle ilgili olarak nakliyeciler treyler alırken dikkatli olmalı. Alacakları sıfır veya ikinci el treylerin başka bir üreticiye ait olduklarına dair şüpheleri var ise mutlaka söz konusu üretici ile irtibata geçmeleri gerekiyor. Bu konuda hangi üreticiye ait olduğundan emin olunmadığında TREDER ile de irtibata geçilebilir.

araç gibi fatura düzenlenerek satılmasıyla gerçekleşti. Söz konusu araç üzerinde yakalama kararı olmasına karşın aracın şasi numarası siliniyor, merdiven altı üretici tarafından araca yeni bir şasi numarası veriliyor. Yeni bir şasi numarası ve başka bir üreticiye ait Uygunluk Belgesi ve fatura karşılığında tekrar trafiği tescili yapılıyor. ■



Sahtecilik (change) nedir?

Trafığe tescili yapılan, ruhsatında 'rehinli' ibaresi bulunan borçlu treylerin, sahteci firmalar tarafından şasi numaraları siliniyor, yeni bir şasi numarası ile başka bir üreticiye ait bir uygunluk belgesi ve uygun olmayan bir faturayla tekrar trafiğe tescili yapılıyor. İşleri kötü giden nakliyeciler ve bu işi kendisine meslek edinmiş organize suç örgütleri bu yola başvurmaktadırlar. Bu tip sahtekarlıklar, işini hakkıyla yapan nakliye firmaları ve treyler üreticilerini, çok büyük bir haksız rekabet ile karşı karşıya getirmektedir.



Hasoğulları İnşaat 15 araç aldı

Ankara ve İç Anadolu'nun hafriyat ve inşaat alanında önde gelen firmalarından bir tanesi olan Hasoğulları İnşaat, filosunu 15 adet Volvo Trucks FM ile güçlendirdi.

Hasoğulları İnşaat için düzenlenen teslimat törenine alıcı firmayı temsilen Köksal Karakoç, Hüseyin Karakoç ve Enes Karakoç katıldı. Volvo Trucks İç Anadolu ve Karadeniz Bölge Satış Danışmanı Oğuz Nuhoglu ise törene hazır bulundu.



Tosun Uluslararası Nakliyat 4 Volvo Trucks yatırımı gerçekleştirdi.



Güner Petrol ve Kaymakçılar Petrol 2 Volvo Trucks yatırımı yaptı.



Özer Nakliyat Volvo Trucks yatırımı gerçekleştirdi.

Sertrans'tan ihracatçılara İran desteği



Nilgün Keleş

Avrupa ve Kuzey Afrika'da 16 ülkede direkt hatları bulunan Sertrans Logistics İran'ı da direkt hatlarına ekleme hazırlığında.

Nükleer mutabakatın ardından üç yıldır süren

ambargonun kalkmasının önemini vurgulayan ve İran'ın coğrafi konumu itibarıyla önemli bir pazar haline geldiğini belirten Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, "İran'a uygulanan ambargoları kaldıracak anlaşma ile Türkiye'de makine, perakende ve otomotiv başta olmak üzere pek çok sektör bu ülkeyi yakından takip etmeye başladı. İran önemli pazar olmanın

yanında, lojistik sektörü için de kilit rol oynuyor. İran'la uluslararası ticaretin artması ve bu bölgeyle iş yapan firmaların giderek çoğalması İran'a da direkt hat açmamıza olanak veriyor, böylelikle 26 yıllık deneyimimiz ve yüksek kalitede verdiğimiz hızlı hizmetlerimizle bu bölgeyle iş yapan sektör ve firmalara büyük bir maliyet ve rekabet avantajı kazandıracaktır" dedi. ■

Saripekmez Grup filosunu

Scania ile güçlendirdi

İnşaat ve akaryakıt sektöründe faaliyet gösteren Saripekmez Grup, şirketlerinin nakliye ve lojistik hizmetlerinde kullanılmak üzere 20 adet Scania R 400 LA4x2HNA çekici aldı.



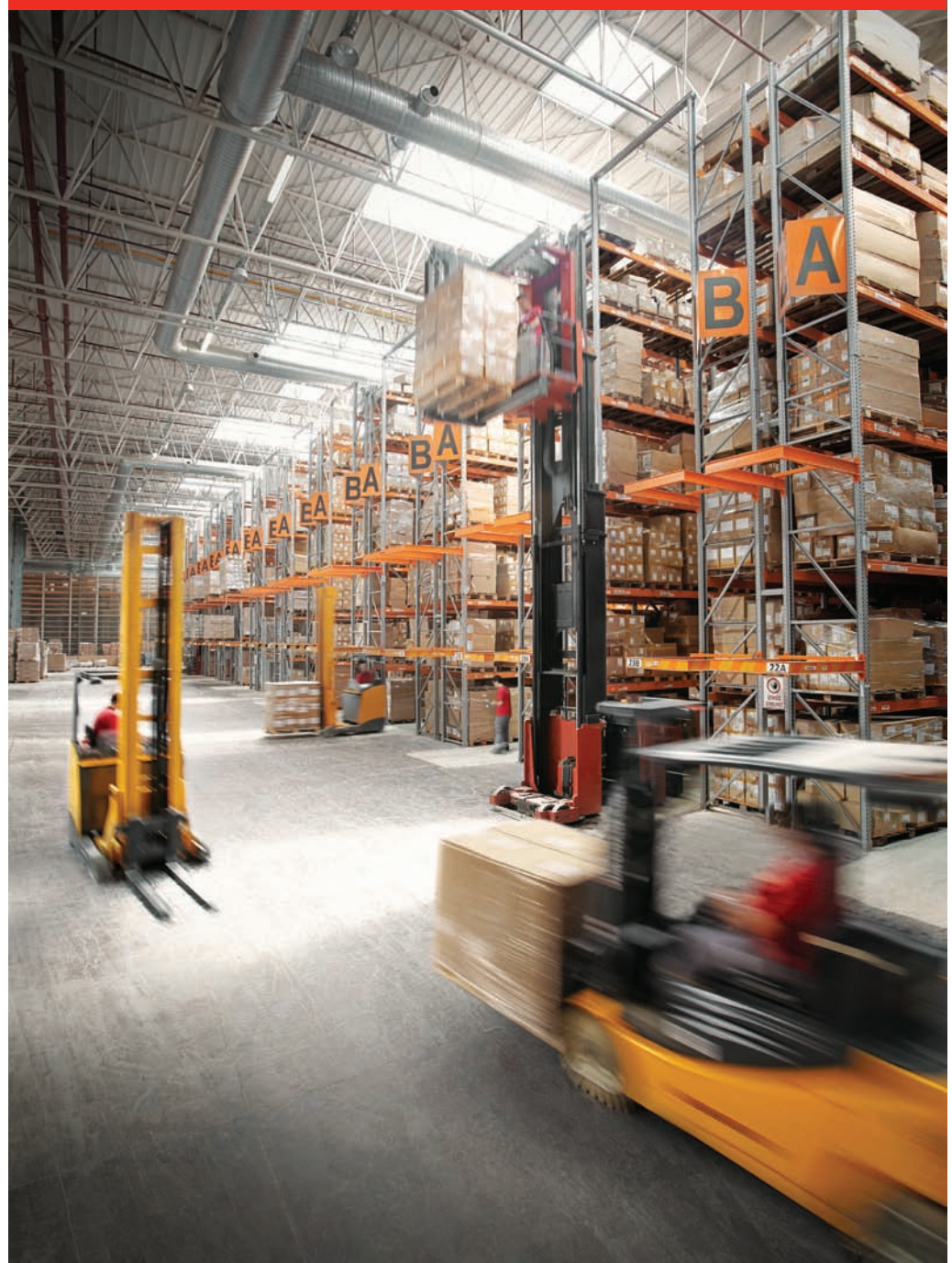
Saripekmez Grup'a yeni araçları satışı gerçekleştiren Scania Bursa Bölgesi Yetkili Satıcı ve Servisi Koçasan Otomotiv tesislerinde teslim edildi. Düzenlenen törene Saripekmez Grup adına firma sahipleri Hüseyin Saripekmez ve Ramazan Saripekmez, Doğu Otomotiv Scania Satış Bölge Yöneticisi Gökhan Altun ve Koçasan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Koçasan katıldı.

Hüseyin Saripekmez, Scania araçlarının güvenilirliği nedeniyle tercih ettiklerini belirtirken Doğu Otomotiv Scania, Bursa Bölgesi Yetkili Satıcı ve Servisi Koçasan Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yakup Koçasan, Scania markası ile müşterilerine gerek satış sırasında gerekse de satış sonrası alanında her zaman kaliteli hizmet anlayışı ile ilerlediklerini söyledi. ■

www.omsan.com

Depolama ve dağıtımda OMSAN'la ileriye.

İhtiyaçlarınız doğrultusunda özelleştirilmiş depolama ve dağıtım hizmetlerini rekabetçi fiyatlarla sunarak daima bir adım önde olmanızı sağlıyoruz.

OMSAN
LOJİSTİK



Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikasında 2 Eylül Çarşamba günü düzenlenen basın toplantısına Daimler AG Otobüs Grubu Başkanı Hartmut Schick, Ağustos ayında Türkiye'de göreve

başlayan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger, Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretim Direktörü Dr. Martin Walz ve Mercedes-Benz Türk yöneticileri katıldı.

İstanbul'a 6 yeni otogar

Başkan Kadir Topbaş, Şile'de Yeryüzü Doğal Ürünler Pazarı'nı ziyaret ettiği sırada basın mensuplarının sorularını yanıtladı. Başkan Kadir Topbaş, İstanbul'da 6 ayrı noktada otogar yapacaklarını belirterek, "Daha lokal, daha küçük, 6 bölgede terminal açmak niyetindeyiz. İstanbul'daki kentler arasındaki ulaşımında bir noktayı yoğunlaştırmamak amaçlı bir çalışma yapıyoruz. Mevcut Bayrampaşa'daki otogarı da üstünü tamamen yeşil park haline getirmeyi, alt katlarını otopark yapmayı düşünüyoruz" dedi.

2017'DE DEVREYE GİRECEK

Otogarların sistemlerinin değiştirilir hale geldiğini belirten Başkan Topbaş, "Alibeyköy'de bir cep otogarı yaptık. Şehir merkezinde kalan Bayrampaşa'daki otogar gelecekteki işlevini yitirecek. Büyük otogarı daha lokal, daha küçük, 6 bölgeye dağıtmak düşüncesindeyiz, buna göre çalışma yapıyoruz. Böylece İstanbul'da kentler arasındaki ulaşımında sadece bir nokta yoğunlaşmayacak. Bunun tespitlerini yaptık. Mevcut Bayrampaşa'daki otogarin üstünü tamamen yeşil park haline getirmeyi, alt katlarını otopark yapmayı düşünüyoruz. Hem Bayrampaşa'daki hem de lokal otogarların 2017 gibi tamamlanmasını hedefliyoruz" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikasının 20. yılını kutluyor 75.000'inci otobüs banttan indi



1967 yılında Otomarsan ismiyle İstanbul'da kurulan, 1968 yılında üretime başlayan ve 885 milyon Euro'yu aşan yatırım miktarı ile bugün Türkiye'nin en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk; Davutpaşa fabrikasında başlayan otobüs üretiminde bugüne kadar 400 milyon Euro'yu aşan yatırım yaptı.

Almanya ile aynı standart ve kalitede üretim yapan Mercedes-Benz Türk Hoşdere otobüs fabrikası, Türkiye şehirlerarası otobüs pazarının 48 yıldır lideri konumunda. Üretimi Türkiye'de gerçekleştirilen her iki otobüsten birini üreten Hoşdere otobüs fabrikası aynı zamanda Türkiye'nin en büyük otobüs fabrikası olarak biliniyor.

"Tüm gücümüzle geleceğe"

Mercedes-Benz Türk Hoşdere otobüs fabrikasında gerçekleştirilen 20. yıl basın toplantısında konuşan Daimler Otobüs Grubu Başkanı Hartmut Schick, Hoşdere otobüs fabrikasının dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biri olduğunu hatırlatarak, şunları söyledi;

"Bizim için bu fabrika, Daimler'in küresel otobüs Ar-Ge ve üretim ağının çok önemli bir noktası konumunda. Bugün Avrupa üretim birliğimiz ve Almanya'daki merkez fonksiyonlarımız Hoşdere'siz düşünülemez. Burada üretilen araçların yüzde 80'inden fazlası Avrupa ve Orta Doğu bölgelerine ihraç ediliyor. Üretim ağıımızda yer alan merkezler giderek daha fazla birbirine kenetlenirken Hoşdere fabrikamız bir yetkinlik merkezi olarak öne çıkıyor. Mercedes-Benz Türk kuruluşundan bu yana 75.000 otobüs üretmiş ve gerek yurt içinde yüzde 60'ın üzerinde pazar payı, gerek 70'in üzerinde

ülkeye yaptığı ihracatıyla önemli başarılarla imza attı. Burada üretilen modellerimiz, en yüksek satış adetlerine ulaşan modeller. Hoşdere fabrikamızın çalışanları bu başarılarıyla tüm camiamızın saygısını kazandılar. Geleceğe doğru tüm gücümüzle birlikte ilerleyeceğiz."

"Türkiye'ye sosyal alanlardaki katkısı artırarak sürdüreceğiz"

1 Ağustos 2015 tarihinde göreve başlayan Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Britta Seeger ise şöyle konuştu: "Yeni görev yerimin Türkiye olması teklifini aldığım, hiç tereddüt etmedim. Türkiye'nin Daimler dünyası içindeki önemini, otobüs ve kamyon üretiminde çok değerli bir yere sahip olduğunu biliyordum. Hoşdere otobüs fabrikamızın 20'nci kuruluş yıldönümü, ne mutlu ki benim de Türk basını ile ilk kez buluşmama vesile oldu. Şirketimizin kurulduğundan bu yana sergilediği üstün performansı, tarihi ve geleneği ile gurur duyuyoruz. Bugün Türkiye'deki en büyük yabancı sermaye yatırımlarından biri olan Mercedes-Benz Türk, 48 yıllık tarihinde yatırımları ve yarattığı istihdam ile sadece ekonomiye değil, sürdürdüğü uzun soluklu kurumsal sosyal sorumluluk projeleri ile topluma da katkıda bulundu. Buna örnek olarak "Her Kızımız Bir Yıldız" projesi kapsamında bugüne kadar meslek eğitimlerine destek verdiğimiz 3.500 genç kıızı ve MobileKids projemizde trafik eğitimi verdiğimiz 9 bin ilkökul öğrencisini gösterebiliriz. Sanayi kuruluşu olarak çalışmalarımızı sürdürürken sosyal alandaki katkılarımızı gelecekte de artırarak sürdüreceğiz."

75 bin otobüs

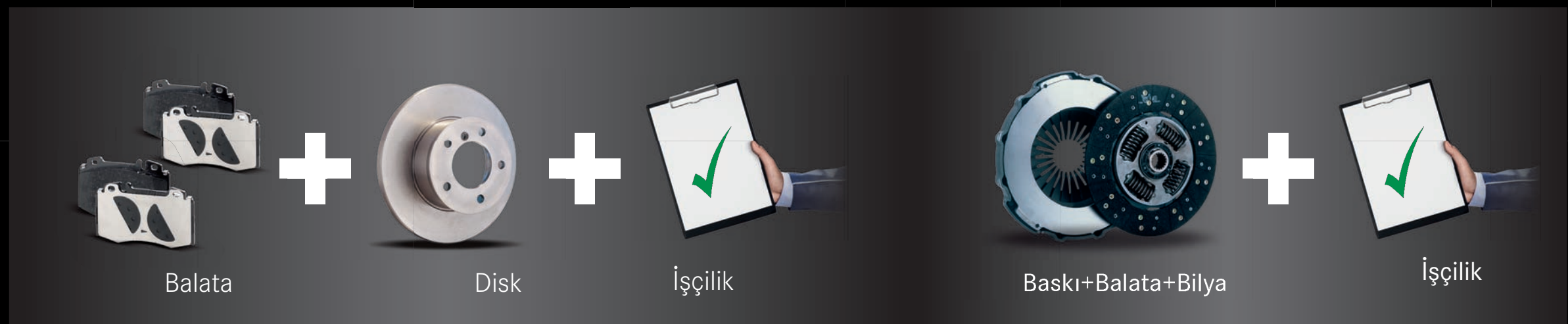
Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretim Direktörü Dr. Martin Walz de konuşmasında Türkiye'de Mercedes-Benz Türk tarafından üretilen 75 bininci otobüsün banttan indiği müjdesini verdi. Dünyanın en modern otobüs fabrikalarından biri olan Mercedes-Benz Türk Hoşdere otobüs fabrikasının Türkiye otomotiv sanayisinin gelişmesine öncülük etmiş ve birçok ilke imza attığını anlatan Dr. Walz şunları söyledi: "Örneğin, ilk otobüs hava yastığı, ilk kataforez daldırma ünitesi gibi öncü çalışmalarımız, üretimde mükemmeli arayışımızın sonuçlarıdır. Daha 1995 yılında ISO 9001 kalite belgesini alan Hoşdere, Türk otomotiv ana sanayisinde bu belgeyi alan ilk üretim tesisi olmuştur. İnaniyorum ki, gelecekte de Hoşdere'nin önemi artarak, Daimler dünyasının sembollerinden biri olmaya devam edecek." ■

70'in üzerinde ülkeye ihracat

Ihracat odaklı ve tüm uluslararası kalite standartlarına uygun olarak üretilen otobüslerin yüzde 80'inden fazlası başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere Saint-Denis'ten Angola'ya, Gana'dan İtalya'ya, Mısır'dan Çin'e kadar uzanan 70'in üzerinde ülkeye ihraç ediliyor. Temmuz 2015 rakamlarına göre, yılbaşından bu yana üretilen 2.453 otobüsün 1.786 adedi ihraç edildi.

1995 yılında Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretim yıllık 900 adet olarak planlandı. Çalışan sayısı ise o yıl 500 idi. 2015'te yıllık 4 bin 500 otobüs üretimine, çalışan sayısı da 3 bin 300 kişiye ulaştı.

Yedek Parça ve İşçilik Dahil DEBRİYAJ ve FREN SETLERİ Mercedes-Benz Yetkili Servisleri'nde.



Debriyaj Seti	TRAVEGO	2.730 TL + KDV
	TOURISMO	2.330 TL + KDV
Fren Balatası	TRAVEGO - TOURISMO	280 TL + KDV

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz