

10 numara yağ 10 numara facia !

PETDER Kamu Spotu - 10 Numara Yağın Akaryakıt Olarak Kullanılmasının Zararı
<http://www.petder.org.tr/videoalar>

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

5. yıl

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 222 • 22 - 28 Şubat 2016 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

Sigorta primlerini azaltma amaçlı çeşitli düzenlemeler, sonunda yetersiz kalıyor.

YENİ KANUN ŞART

- Primleri azaltma amacıyla sigortacının tazminat yükleri hafifletilmeye çalışılıyor.
- Kanun düzeyinde olmayan düzenlemeler amaçları sağlamada yetersiz kalıyor.
- Sorumlulukları netleştirecek, şoförlerin durumuna da uygun Kanun gerekiyor.

Trafik sigortası primlerinin yüksekliğine ilişkin şikayetler artarak sürüyor. Daha az prim alınmasının yolu olarak sigortalıların yükümlülüklerinin azaltılması gerekiyor. Bu da daha az tazminat ödenmesi ve yapılan bazı ödemelerin diğer kusurlulardan geri alınması şeklinde olmak zorunda. Bu amaçla, daha öncekilere ek olarak 2 Şubat 2016 tarih ve 29612 sayılı Resmi Gazete'de "Trafik Sigortası Genel Şartlarında Değişiklik" yapan tebliğ yayımlandı.

Yeni düzenlemeler

- Sigortacı Kanun hükümlerine göre kazaya sebebiyet veren sigortalıya rücu edebilir.
- Araç kullanının ehliyetsiz olması veya ağır kusuru nedeniyle kaza olmuşsa tazminat ödemeleri sürücüye rücu edilecek.
- Eğer bu sürücü ölmüşse sigortacı ödediği tazminatları mirasçılara rücu edebilecek.

Kanuni durum

Trafik Kanununun 95'inci maddesi, sigortacıya sigorta ettirene rücu hakkı veriyor. Ancak bu da sigorta sözleşmelerine ilişkin Kanun hükümlerine göre olmak zorunda. Kanun dışındaki yönetmelik, genelge, tebliğ vb. düzenlemeler mahkeme kararlarında yetersiz kalıyor ve istenen sonuçlar elde edilemiyor. Bu nedenle sigorta yaptırana ve araç kullanınlara ilişkin yeni kanuni düzenleme gerekiyor. Kanuni düzenlemelerin iyi ve net olması da önemli.

Sürücülerin durumu

Sigorta ettiren mağdur olmadan sigortacıyı koruma amaçlı düzenlemeler bazı yükleri sürücü ve mirasçılara aktarıyor. Peki, bunlar tahsil edilebilecek mi? Kusurlu dahi olsa bu sürücünün durumu ne olacak? Sürücüler için de kusuru halinde artıracak primini kendisinin ödeyeceği bir meslek risk sigortası düşünülebilir mi? Böyle bir sigortanın zorunlu olması söz konusu olabilir mi? ■

Otobüslere yıldız sistemine ilk Metro Turizm adım atıyor

Yıldızlarla Seyahat

Metro Turizm, filosundaki otobüsleri yıldızlandırma sınıflaması çalışması başlattı. Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, "Seyahat süreçlerinde konfor ve donanım düzeyi çok arttı. 15 yaşında bir otobüsle, sıfır model otobüs aynı fiyatta taşımacılık yapmamalı. Yıldızlama ile sınıf farklılığının getirilmesi gerekiyor. Yolcular hangi yıldızda, hangi hizmeti alacaklarını ve kaç para vereceklerini bilecekler" dedi.

Yeni Travego sektörle buluşuyor

Şehirlerarası otobüs pazarının lideri Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretimine başladığı amiral gemisi Yeni Travego'yu 24 Şubat Çarşamba günü gerçekleştirecek etkinlikle tanıttı.

İstanbul CNR Expo Fuar Center'de düzenlenecek etkinlik saat 17.30'da basın toplantısı ile başlayacak. 18.30-20.00 arasında kokteyl ve saat 20.00'den sonra da lansman ve gala yemeği ile devam edecek. ■



IPRU Arama Konferansı yapıldı



IPRU Başkanı Fatih Tamay, IPRU'nun Türkiye'de kurulan Luluslararası amaçlı demeklerden biri olduğunu belirterek, "Türkiye'nin karayolu taşımacılığında çok önemli bir tecrübe birikimi var. İstanbul Ticaret Odası'ndaki toplantıda, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Binali Yıldırım tarafından gündeme getirildiği gibi; IPRU, bu tecrübe birikiminin özellikle çevremizdeki ilişkilerimizin iyi olduğu ülkelere

yaygınlaştırılması ve bu tecrübenin ortak akıl haline getirilmesi amacı ile kuruldu. IPRU, geçtiğimiz yılın ortalarında Hükümet ve Bakanlık tarafından onaylandı" dedi.



ABD şampiyonunun da tercihi TEMSA

Temsa TS30 araçlarını Ulusal Amerikan Futbol Ligi Şampiyonu Denver Broncos da tercih etti. ■ 5'te



Mersin Otogarı'nda gerilim yaşanıyor



Servisçiler Belediyeye seslendi: "Plaka istedik, sadaka değil!"



UKOME'de tahditli plakaya yönelik alınan kararlar ilgili İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, İTO Şehirçi Taşımacılık Meslek Komitesi Başkanı Ali Bayraktaroğlu, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş ortak basın açıklaması yaptılar. ■ 4'te



Talat Aydın Bakanlık Müşavirliği'ne atandı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, 13 Şubat 2016 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanan atama kararname ile Bakanlık Müşavirliği'ne atandı. ■

Biletall ve Skyscanner'dan işbirliği



Lojistik Dünyası

25 adet TGS 18.440 4X2 BLS çekici aldı
Borusan Lojistik MAN'ı tercih etti



9 - 10'da
Dünya Otomotiv Genel Müdürü Ibrahim Dölen oldu
Doğuş Otomotiv'in Araç Elçileme Hizmeti Borusan Lojistik'te

Thermo King yüzde 10 büyüdü



Kazandıran Atlas'ta vade var, faiz yok!

Atlas kamyonlarda 12 ay vade, 0 faiz.

Otokar

Otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü



Otokoç Otomotiv, rekor kırdı



2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü. Bu dönemde 'Otokoç' ve diğer otomotiv firmaları, özellikle kamyon ve kamyonet pazarında rekor satışlar elde etti. Otokoç Otomotiv, bu dönemde rekor satışlar elde etti ve pazar lideri konumuna yükseldi. ■

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

2015 yılında otomotiv pazarı yüzde 25 büyüdü.

Dr. Zeki Dönmez
Trafik sigortaları ve yaşananlar
7'de

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı
Ulaştırma Sistemleri ve İstanbul - 3
2'de

Mustafa YILDIRIM
ÖTV'siz yakıt değil, ÖTV iadesi gündemimizde olacak
6'da

Akif Nuray
Akıl Önde Giderse...
2'de

Cumhur Aral
Terör, Zulümdür.
8'de

Mevlüt İLGİN
Kanun tasarısı hazır!
4'te

KARSAN'dan
Milas'a 47 Jest
Bursa Mustafakemalpaşa'ya
13 ATAK ve 20 JEST
11'de

2 » Kentiçi

Ulaştırma Sistemi, İstanbul'da mevcut durum ve yapılması gerekenler - 3

Dünyada birçok farklı bölgede havaray uygulaması yapılmış olup her birini kendi bölgesel ve kentsel şartları ve dinamikleri ile değerlendirmek daha doğru olacaktır. Genel olarak; Sidney-Avustralya, Moskova-Rusya, Çin ve ABD'deki başarılı havaray uygulamalarından bahsedebiliriz. Yüksek eğimli bölgede kamulaştırma giderlerinin daha düşük olması açısından ve diğer toplu ulaşım sistemleriyle entegrasyonunun sağlanması halinde havaray yatırımından olumlu sonuç almak mümkündür. Havarayın olumsuz yönlerini ele alacak olursak; yolcuların yüksek kotlara çıkarılması için önemli miktarda enerji sarıfı olmakta ve metroya göre yolcu kapasitesi daha düşük olmaktadır. Örneğin metroyla saatte bir yönde 75 bin yolcu taşımak mümkünken, havarayla saatte bir yönde 10-15 bin yolcu taşınmaktadır.

Havarayın avantajları

Havaray; havaalanlarındaki terminalleri ve otopark alanlarını raylı sistemlerle bağlamakta büyük bir avantaj sağlamaktadır. Newyork, Londra, Frankfurt kentlerindeki havaray uygulamaları, havaalanı terminali bağlantılarına örnek olarak verilebilir. Havarayların çok daha az bir alan gerektirmesi ve yüksek eğimleri aşabilmesi de en önemli özelliklerindendir. Havaraylar; turizm bölgelerinde de destinasyon alanlarının toplu ulaşım sistemlerine bağlanmasında başarıyla uygulanmaktadır. Dubai'deki havaray uygulaması buna örnek olarak verilebilir.

Havarayın olumsuz yönü ise, çok yüksek bir kapasite elde edilememesi nedeniyle işletme maliyetlerinin yolcu taleplerine göre artmasıdır.

Ataşehir Monoray Projesi

Bu monoray projesi; toplu ulaşım sistemi entegrasyonunun artırılmasını ve monoray hattının periferisinin (çevresinin) gelişimini dürtüleyerek, kullanıcıların rahatını desteklemektedir.

Bu monoray hattı; İBB'nin demiryolu ağı planının bir parçasıdır. Şurası çok önemlidir ki bu ağın her bir parçası kendi rolünü en etkin bir biçimde oynar ve böyle umulur, çünkü her hattın planında, 'toplam ağı'nın işlevinin gelişmesini sağlayacaktır ve kullanıcılara büyük faydalar sağlayacaktır. Bu monoray hattı; yarım halka şeklindedir ve Asya kıtasında doğu-batı istikametindeki iki hattı bağlamaktadır. Dairesel ve



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@tasimadunyasi.com
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

alanının -ticaret, iş, eğlence- gelişim perspektifi hususuna özellikle yüksek dikkat gösterilmelidir. Bu ölçütler; monoray geliri ve yönetiminin daha karlı yapılabilmesinin bir başka yoludur.

Monoray mücavir alanı genişletir

Monoray işletimi kesin olarak; mücavir alanı geliştirecektir ve bu arazi kullanımı ile -endüstri, ticaret, iş ve konut- yerleşim koşullarında çeşitli değişiklikler getirecektir. Şu anda; monoray hattının ortasında bir finansal merkez gelişmektedir ve ayrıca monorayın gelişim etkilerini gözlemlemek ve Monoray Planı'nda bunu en üst düzeyde hesaba katmak çok önemlidir.

Talep tahmini; bir 'ulaştırma projesi'nde en temel öğedir ve ulaştırma sistemi seçimi ile proje boyutlarında karar kılınmasında anahtar konudur. Proje karlılığını sağlamak için; taleple açık bir şekilde örtüşen bir plan yapmak ve lüzumsuz yatırımdan kaçınmak gereklidir. İstanbul'da, çeşitli yolcu-seyahat araştırmaları yürütülmüştür ve talep tahmini için yeterli temel bilgi toplanmıştır. Bu bilginin iyi kullanımı ve projeksiyona yansıtılması gereklidir.

Ulaşım rahatlığı...

Monoray; 7-10 metrelik bir ray kirişi üzerinde caddede boyunca ilerler ve aynı kotta inşa edilir. Monoray; dar caddede boyunca ilerlediğinde -güneşliğine engel olma ve hattı iki yakasında kasvetli bir görünüm gibi- bazı olumsuz etkilere sebep olabilir. Bu olumsuz etkileri azaltmak için; monoray elemanlarının -mevcut kentsel alan görünümüyle harmonizasyonu ve kentsel çevre atmosferinin korunumu- çok önemlidir.

Ulaşım rahatlığı; sektörel olarak gelişecek olmasına karşın insanlar monoray kaynaklı gürültü ve titreşimden korkabilirler. Bununla beraber çelik

çevrimsel hatlar arasındaki eşgüdüm; seyahat zamanından kazanca yardımcı olacak, transfer kolaylığını geliştirecek ve istasyonların civar alanlarındaki kalkınmayı güdüleyecektir vs.. Bununla beraber; not edilmelidir ki, monoray ve iki metro arasındaki bağlantı -seçili monoray istasyon ve yer altı metroları- arasındaki kot farkı ve buna bağlı yolcu hareketleri işletiminin 'rahat ve konforlu' olarak sağlanmasının tartışılmasını gerektirmektedir. Ayrıca; istasyondan otobüslere, taksilere ve özel araçlara vs. bağlantı da önemlidir ve -İBB kalkınma departmanı ve istasyondan sorumlu tarafların koordinasyonunda- yeterli istasyon alanı sağlanmalıdır. Eğer mümkünse, istasyon mücavir

tekerlek ve raylarla çalışan kotlu demiryollarından oldukça farklı olarak, monoraylar lastik tekerlek donanımlıdır ve bu tür problemler en aza indirilerek insanlar can sıkıcı boyutlarda rahatsız etmesinin önüne geçilir.

Deprem karşısında durumu...

1999 İzmit Depreminden bildiği gibi; Türkiye, Japonya gibi deprem eğilimli bir ülkedir. Bu nedenle; her yapı ve işletme için yeterli deprem dayanıklılığının sağlanması önemlidir. Monoray tren dizisi hiçbir zaman deprem sebebiyle raydan çıkmaz. Bununla beraber, şiddetli bir yakın civar depremine bağlı olarak giriş yapılarında oluşacak hasar geçiş halindeki trenler için tehlikeli bir durumdur. Buna bağlı olarak; ilk öncelik iyi bir deprem dayanımının sağlanmasıdır. Diğer taraftan; düzenli alan tasarımı ve gereksiz yatırımlardan kaçınarak projede mümkün olduğunca tasarruf sağlamak gereklidir.

Ataşehir Monoray Projesi; İBB için bir ilk tecrübedir ve bu nedenle; işletme, bakım, idare ve uygulama gibi (yapım fazı dahil) teknik ve yönetsel konuları hakkıyla yapmak gereklidir.

Monoray ve mevcut otobüs güzergahları arasında daha iyi bir koordinasyon sağlamak, otobüs güzergahları entegrasyonu, yer değiştirmesi ve iptali için; kullanıcının bakış açısı ve yolcu sayısı sınamalıdır. Dizi işletimi, altyapı bakımı, işletme ve depolama, uygun hizmet düzeyi vs. gibi çeşitli öğelerin dikkatli hazırlanması; yeni oluşturulan sistemin tam kapasite çalışması imkânını sağlar. Bu monorayın işletim bütçelendirilmesinde -teknik ve yönetim bazında önemli deneyimlere sahip ULAŞIM AŞ'gibi- İBB kuruluşları uygun bir adaydır.

(1) Personel Eğitim ve Öğretimi

Bu İBB'nin ilk monoray tecrübesi olacağı için, işletmenin başında eğitim ve öğretim mutlak surette gereklidir. İşletme öncesi verilecek yeterli eğitim ve öğretim; işletmenin akıcılığının temininde önemlidir. Hatta birçok personelin eğitimine öncülük edecek bir ana eğitmen istihdamı acil bir ihtiyaçtır.

(2) Yapım Fazındaki Konular

a. Monoray sistemi; caddede merkezleri kotu boyunca inşa edildiğinde; birçok ölçüt -yapım fazı boyunca- başta kavşak kesişimleri olmak üzere trafik akışını sağlamayı gözeterek şekillenmelidir.

b. Monorayın; dar sokak geçişlerinde arazi kazanımı ve ana istasyon alanlarındaki geçişlerinde de ulaşım modları arası geçiş ve yolcu hizmet sunum işletmelerinin yapılması birer gerekliliktir. Projenin baştan sona düzenli yürütülebilmesi için; bütün paydaşları için olan yeni bir yerel müzakere komitesi oluşturulmalı ve istasyon alanları ile çevrelerindeki gelecek gelişimleri birçok farklı kuldardan insanın bakış açısıyla; avantajlı ve dezavantajlı yönleri ile ele alınmalıdır.

Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■

**Taşıma
Dünyası**

22 - 28 Şubat 2016

Akıl Önde Giderse...



anuray59@gmail.com

Akif Nuray

Herhangi bir Batı ülkesinin vatandaşı olduğumu, yani dünyayı yaşamımı orada sürdürdüğümü, yani dünyayı gazeteden, televizyondan, basından izlediğimi hayal edeyim:

- Suriye'den taşan mültecileri Türkiye'de hapsediyorum, maliyeti sadece 3 milyar avro. Yunanistan'a bile 150 milyar avro vermişiz, 3 milyardan sıkıntı gelmez.

- Biz şimdilik Suriye'yi bombalıyoruz, sonra da usulünce yerleşeceğiz ve çarpışmalar bittikten sonra büyük sivil pazarda yerimizi alacağız. Geleceğimizi kolaylaştırıyoruz.

- Hem de oraları Rusya'nın eline de bırakmayalım. Yoksa İran, Rusya ile beraberce sol söylemli, Şii inanca kitleleri bizim liberal düzenimize karşı kuvvetlendirirler.

- Zaten 10 yıl içinde Balkanlar'ı, Kafkasya'yı, Kuzey Afrika'yı, Ortadoğu'yu düzenledik.

- Amerika'nın, orada Rusya ile geçimli yaşamasından memnunuz. Bu geçim sayesinde de Türkiye'nin etkisini iyice zayıflatıyoruz. Zaten kala kala bir tek Türkiye kaldı önümüzde, engel.

- Tek işimiz Türkiye artık. Birkaç yılda da bu işi tamamlayalım.

- Çıkama maliyeti bizim ülkelerde 80-90 dolar iken buraların petrolünü 10 dolara çıkarıyoruz. Bizim zayıf ekonomilerle, bizi ancak bunların petrolü kurtaracak. Buralara sağlam yerleşmeliyiz.

Türkiye'yi bu olanaklarımıza ortak etmeyeceğiz, herhalde!"

demeyim? Diyorum. O zaman; serpintileri doğru analiz edeceğim, planlayıcıları hedef alacağım, uygulayanları zaten ortada.

Bu bölge başka devletler için neden önemli ise, benim devletim için de aynı nedenlerle ve en az o kadar önemli, değil mi?

Ben bu bölgenin devletiyim, başka kıtaların değil.

Daha önceki yazılarda; terörün de ekonomik olduğunu dile getirmiştik. Bu bölgelerdeki fakirliğin simetrik zenginliği 2008 krizi ile yavaş dengeleniyor. Birkaç ay önceki G20, B20 toplantılarında konuşulan

"kapsayıcılık" yani şefkat anlayışının faydasını görelim, rakamlarla.

Birkaç rakam var, Birey Kredisi ve KOBİ Kredisi.

150 bin kadın, birey (mikro) kredisi kullanmış, 500 milyon TL toplam. Geri ödeme yüzde 99,9.

Hiç batacak yok. 2013 yılında 1.000 (bin) TL, 2014 yılında 2.000 (iki bin) TL kredi kullanıp, 2 bin 500 TL aylık gelire ulaşmış, Muşu kadınımlar.

Kadın Emegi Değerlendime Vakfı bu kapsayıcılığı başarmış. Büyük huzur!

Bir de Mikro KOBİ var. En çok 10 çalışan olan küçük işletme. 2 milyon 300 bin tane mikro KOBİ var. Kredi kullanmışlar. Ortalama ne kadar, tahmin edin?

Yılda 49 bin TL. Geçmiş ödemeye, sadece yüzde 3. Krediler toplamının sadece yüzde 26'sını kullanmışlar.

İşletmelerimizin yüzde 98'i KOBİ'lere de böyle. KOBİ istihdamının yüzde 80'ini, yatırımların yüzde 50'sini, ihracatın 60'ını gerçekleştiriyor. Kredilerden sadece yüzde 26 alarak.

KOBİ'lere "kapsayıcılık" göstermek çok etkili.

Şefkat=Kapsayıcılık, ekonomik barışımızı kuvvetlendirecek. Bölgesel Kalkınmışlık Farkımız azalacak, huzursuzlukların zemini ortadan kalkacak. Böyle düşünenlerimiz artıyor. Bankalar bile var. Finansmana erişim artıyor. Büyük huzur!

Trafik sigortası konusu da ortak gündem; şirketler, araç sahipleri, bakanlıklar yakından sorumlu. 20 milyon adetlik zorunlu pazarı yönetemiyoruz.

Kendi kusuru ile kaza yapıp ölen bir sigortalının yakınlarına tazminat ödenmesi sigortacılık değil. Düzeltiliyor ve hatta kusurlu kaza yapan ve ölen sigortalının hasarını mirasçılara ödeyecek. Kazada ölen mağdurun mirasçılara tazminat ödenmesi kadar doğru olur bu uygulama.

Her hasar sahibine dönmelidir. Riski az olmanın primi de az olur. Karşımızda çalışan Akıl Birliklerinden ve Fikir Birliklerinden ders ve örnek almak dileğimle... ■

Samsun'da 8 adetlik otobüs hat kiralama ihalesi

Samsun Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Sefer Arlı, Kalkancı Mahallesi'ndeki nüfus yoğunluğunun artmasından dolayı 8 adetlik 25-27 kişilik otobüs hat kiralama ihalesi açılmasını meclise teklif ettiklerini ve meclisinde oy birliği ile kabul ettiğini açıkladı.

Kalkancı Mahallesi'nin nüfusunun 4 kat artmasından dolayı orada ulaşım problemi ortaya çıktığını belirten Sefer Arlı, "Nüfusu 20 bin civarlarındaki Kalkancı Mahallesi'nin taşıma problemi var. Meclise, mevcut araçlar yeterli gelmediği için raylı sisteme entegre olacak 25-27 yolcu kapasiteli 8 otobüs ile hat kiralama ihalesi açılmasını teklif ettik ve oybirliğiyle kabul edildi" dedi.

Minibüslerin otobüse dönüşümüne destek verilir

Mevcut minibüs ve dolmuş hatlarının aynı şekilde çalışmaya devam edeceğinin altını çizen Arlı, "Oradaki mevcut minibüs hatlarının kazanılmış hakları var. Bugün nasıl çalışıyorlarsa bu hatlar geldiğinde de aynı şekilde çalışacaklar. Bu arkadaşlarımız istedikleri takdirde hemen otobüsleşmeye geçebilirler. Taksit dolmuşları ve minibüsleri toplu taşıma aracı olarak dünya literatüründe yer almıyor" dedi.

Minibüs ve dolmuşçulara seslenen Arlı, otobüsleşmeyi kabul ettikleri takdirde yeniden organizasyonu yapmaya hazır olduklarını da açıkladı. ■

Belediye otobüslerinde internet keyfi!

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi, yolcuların keyifli bir yolculuk yapması için belediye otobüslerinde ve yolcu vapurlarında ücretsiz wi-fi hizmeti veriyor. 2014 yılının nisan ayından başlayan proje kapsamında halen 41 adet toplu taşıma aracında ücretsiz wi-fi hizmeti veriliyor. İnternet keyfinin yeni alınan ve sefere konulan 240 adet yolcu otobüsünde yaşanması için de hazırlıklar devam ediyor.

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı hatlarda yer alan ücretsiz wi-fi hizmeti, ilgili GSM operatörü ile düzenli olarak takip ediliyor ve bağlantı istatistikleri/kullanım dataları periyodik olarak raporlanıyor. Kocaeli halkına sunulan bu hizmetle ilgili herhangi bir bağlantı problemi olduğunda sistem



otomatik olarak süreç sahiplerine haber veriyor ve anında müdahaleyle sorun gideriliyor. GSM operatörlerinin sağladığı sinyal seviyelerinin kalitesine, coğrafi ve stratejik konumlara bağlı olarak lokal yerlerde anlık internet bağlantı kopmaları yaşanabiliyor. ■

Denizli'de

Otobüs şoförlerine trafik eğitimi

Denizli Büyükşehir Belediyesi, hizmet içi eğitim seminerlerini aralıksız olarak sürdürüyor. Ulaşım AŞ personeline yönelik sabah ve öğlen olmak üzere iki gurupta yapılan trafik eğitimini Denizli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım AŞ Genel Müdürü Turgut Özkan verdi.

Yapılan sunumda otobüs şoförlerine,

"Hız kuralları ve sınırları, trafikte geçiş üstünlüğü, geçiş kuralları, trafikte asli kusurlar, toplu taşıma ile ilgili dikkat edilmesi gereken kurallar" konuları detaylı şekilde anlatıldı.

Genel Müdür Özkan, otobüs şoförlerine eğitime gösterdikleri özen ve ilgiden dolayı teşekkür etti. ■

ÖDÜLE DOYDUK!

Anadolu Isuzu 2015 yılında kurumsallık, rekabet, çevreye ve insana saygı anlayışı ile birbirinden değerli 6 ödülün sahibi oldu. Bu gurur bizim, bu gurur hepimizin...

WebAwards 2015
Fark Yaratan Web Sitesi Ödülü
isuzu.com.tr

European Coach Week Awards
Avrupa'nın En Konforlu ve Ergonomik Otobüsü Ödülü
Isuzu Citiport

Altın Örümcek 2015
Otomotiv - 3.'lük Ödülü
isuzu.com.tr

Transanatolia Off-Road Yarışı
Genel Klasman 3.'lük Ödülü
Isuzu D-Max 4X4

Transanatolia Off-Road Yarışı
Dizel Araçlar - 1.'lik Ödülü
Isuzu D-Max 4X4

Şahabettin Bilgisu
Çevre Odülleri,
Otomotiv Sektörü
Çevre Ödülü

isuzu.com.tr

facebook.com/IsuzuTürkiye

twitter.com/IsuzuTürkiye

instagram.com/IsuzuTürkiye

Çağrı Merkezi: 444 4 İSZ (479)

ANADOLU GRUBU

22 - 28 Şubat 2016

Taşıma
Dünyası

Kentiçi » 3

İZBAN'ın Torbalı hattı açıldı

Yerel Yönetim ve Hükümet'in örnek projesi olan İZBAN'ın Torbalı hattı, "Sevgililer Günü"nde Bakan Yıldırım ve Başkan Kocaoglu'nun uzlaşısı ve işbirliği mesajlarıyla açıldı. İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı, "Birbirimize kuşkuyla değil güvenle yaklaşarak, siyasi bağnazlıkları bir kenara bırakarak ve yakalarımızdaki rozetlerin farklılığına aldırış etmeden el ele vererek neler yapabileceğimizi, bugün buradan bir kez daha cümle aleme ilan ediyoruz" diye konuştu.

TCDD ile İzmir Büyükşehir Belediyesi ortaklığında gerçekleştirilen ve Cumhuriyet tarihinin en büyük kentiçi toplu ulaşım projesi olan İzmir Banliyö Sistemi İZBAN'ı Torbalı'ya (Tepeköy) kadar uzatan 30 kilometrelik yeni ilave hattın açılışı törenle gerçekleştirildi. Geçtiğimiz hafta ön işletmeye başlanan ve İZBAN'ı toplam 110 kilometreye çıkartan 30 kilometrelik hattın açılışı Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, İzmir Valisi Mustafa Toprak, İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu, TCDD Genel Müdürü Ömer Yıldız, milletvekilleri, ilçe belediye başkanları, meclis üyeleri, partilerin il başkanları, muhtarlar, davetliler ve kalabalık bir halk katılımı ile gerçekleştirildi.

İş bölümü yapıldı

Büyükşehir Belediyesi'nin TCDD ile yaptığı protokole göre, hattın diğer bölümlerinde olduğu gibi Torbalı hattında da istasyon yapımları ve karayolu alt-üst geçitleri İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından inşa edildi. Cumaovası'ndan Torbalı'ya kadar mevcut tek hat demiryolu ise TCDD tarafından çift hatta çıkarıldı. Hattın koruma duvarlarının yapımı, sinyalizasyon ve elektrifikasyon sistemlerinin Aliaga-Cumaovası hattına uyumlu bir şekilde Torbalı Tepeköy'e kadar uzatılması ise yine TCDD tarafından gerçekleştirildi.



Ortak proje

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, merkezi hükümet ve yerel yönetimin, Ankara'nın ve İzmir'in güzel bir ortak projesinin açılışını yaptıklarını söyledi. Açıldığı günden bu yana İZBAN'da büyük hizmet yapıldığını söyleyen Bakan Yıldırım, "4 milyonluk İzmir'in nüfусundan 80 kat daha fazla yolculuk olmuş. Ne kadar güzel bir hizmet değil mi? Bu örnek işbirliği, şimdi Torbalı'dan Selçuk'a da devam ediyor. Bir sene sonra Selçuk'u da açacağız. Bergama'nın projeleri bitti. Bu sene içerisinde inşallah bir aksilik olmazsa Bergama'yı da bağlamış olacağız. Böylece İZBAN, toplam 187 kilometre ile dünyanın en uzun raylı sistem toplu taşımacılığı haline geliyor" dedi.

Sinyalizasyon sorunu çözülüyor

"İzmir'e hizmet mevzu olduğunda siyaset teferruatı" şeklinde konuşan Bakan Yıldırım şöyle devam etti: "Sadece İZBAN değil, İzmir körfezinin temizlenmesi, sirkülasyonun sağlanması bu da ortak bir projedir. Bu projeye ilgili çalışmalar devam etmektedir. İzmir'in yeri İstanbul'la yarışmaktır. Bunun için yerel yönetim ve merkezi yönetim el ele vereceğiz, birlikte çalışacağız; Cumhuriyetin kuruluşuna tanıklık etmiş

İzmir'i en yüksek noktalara çıkaracağız. İzmir İZBAN sisteminin sefer aralıklarının arttırılması, sinyalizasyon sistemiyle sorunların çözülmesi için Demiryolu Genel Müdürü'ne talimatı verdim. 2 ay içerisinde projedeki aksaklıklar giderilecek; Torbalı'dan binen hemşehrımız İzmir'in merkezine inmiş olacak."

İzmir'in uzlaşısı kültürü

İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoglu da İzmir'deki uzlaşısı kültürüne vurgu yaptı: "Birlikte iş yapabilme kültürünü her şeyin üstünde tutarak; birbirimize kuşkuyla değil güvenle yaklaşarak; siyasi bağnazlıkları bir kenara bırakarak ve yakalarımızdaki rozetlerin farklılığına aldırış etmeden el ele vererek neler yapabileceğimizi, bugün buradan bir kez daha cümle aleme ilan ediyoruz."

Dünya çevresinde 688 tur

İlk seferini 30 Ağustos 2010 tarihinde



gerçekleştiren İZBAN'ın güvenli, konforlu, hızlı, kolay, ekonomik, temiz ve çevreci ulaşım olanaklarıyla İzmir'in "sağlıklı ve yaşanabilir kent" hedefine büyük katkı sağladığını ve örnek işbirliğiyle giderek büyüdüğünü vurgulayan Başkan Aziz Kocaoglu, "5 yılda taşıdığımız yolcu sayısı 331 milyona ulaştı. 2015'i 87.5 milyon yolcu ile kapattık. Tren sayımızla birlikte kalite standartlarımızı da artırdık. Dünya çevresini 688 kez dolaşacak kadar çok kilometre yaptık. Her gün yaklaşık 300 bin vatandaşımızı taşıyoruz. Hedefimiz günde 550 bin yolcu taşıyabilmek. Ancak bu hedefe ulaşabilmek için, ortağımız TCDD'nin kent merkezine giren yük ve yolcu trenlerinde yeni bir düzenlemeye gitmesi ve sinyalizasyon sisteminin yenilenmesi gerekiyor. İZBAN büyüdükçe yollar kısalacak." ■

İzmir'de

"Ucuz otopark, ücretsiz servis" dönemi başladı

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin kent merkezindeki kapalı otopark kullanım alışkanlığını artırmak ve özel araçların yol güzergahlarına park etmelerini önlemek amacıyla Alsancak Kahramanlar bölgesine özel olarak hazırladığı eylem planı hayata geçti. "Park et, ringle devam et" adı verilen proje kapsamında, Kahramanlar Otoparkı'nı merkez alarak Alsancak'taki 4 kapalı otoparkı birbirine bağlayan ücretsiz ring seferlerine başlandı. Uygulamaya paralel olarak 1200 araçlık kapasitesiyle kentin en büyük kapalı otoparkı niteliğindeki Kahramanlar Otoparkı'nın giriş ücretleri 4 TL'ye, aylık abone bedeli de 150 TL'den 100 TL'ye indirdi. Söz konusu uygulamayla, yüksek kapasitesine rağmen doluluk oranı yüzde 5'ler düzeyinde seyreden Kahramanlar Kapalı Otoparkı'nın cazibesinin artırılması amaçlanıyor. ■



Abonelik ücreti de indirildi

İzmir Büyükşehir Belediyesi İZELMAN Genel Müdürlüğü, sistemin daha verimli işlemesi amacıyla Kahramanlar Katlı Otoparkı'nın fiyat tarifesinde yaptığı yeni düzenlemeyle; 0-4 saat için 6 TL olan park ücreti ile geceyi kapsayan (19.00-09.00) 5 TL'lik tarife indirimle 4 TL olarak belirlendi.

10 dakikada bir ücretsiz ring seferi

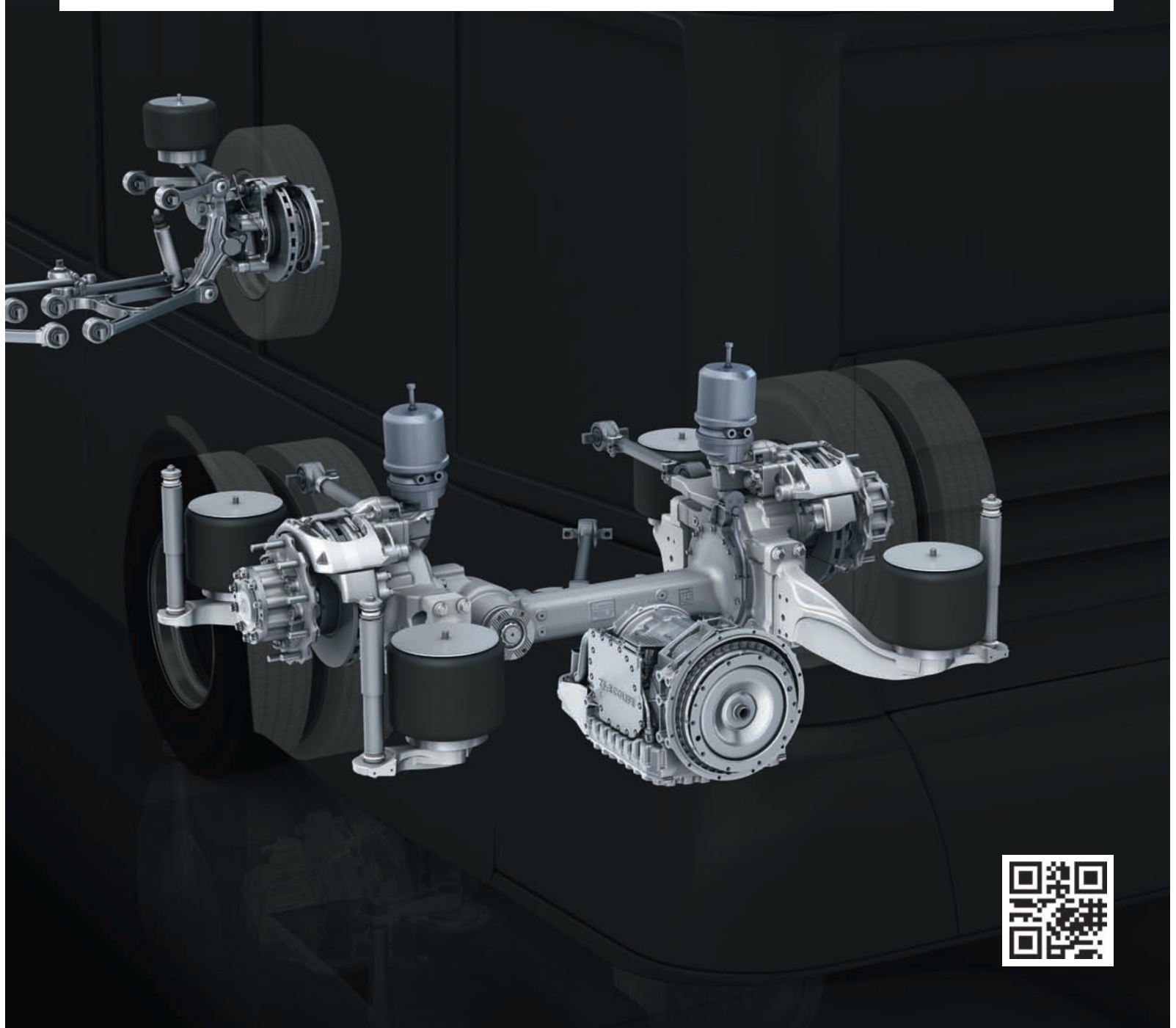
Yol kenarlarına park etmiş özel araçları otoparklara çekmeyi amaçlayan ring sistemi kapsamında hizmete başlayan ring araçları, Kahramanlar Kapalı Otoparkı'ndan hareket ediyor. 4 adet servis aracıyla başlayan uygulamadan yararlanabilmek için abonelik kartı veya günlük otopark fişinin gösterilmesi yeterli oluyor. Servisler 07.00-23.00 saatleri arasında hafta içi ve Cumartesi günleri 10 dakika, Pazar günleri ise 30 dakika arayla sefer yapıyor.

BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

Otobüs yolcuları maksimum güvenlik ve konfor bekler. ZF'nin şanzımanları ve aksları bu beklentilerin karşılanmasına yardımcı olmaktadır. Bu ürünler yolcuların araca hızlı ve güvenli bir şekilde binip inmelerini, süratli ve keyifli bir yolculuk yapmalarını sağlamaktadır. Dahası, bizim ürünlerimiz birbirlerine tam olarak uyumludur ve daima en üst düzey teknolojiye sahip oldukları için dinamik hızlanma ve aynı zamanda sessiz çalışma özelliklerine sahiptir. Bu sayede, taşıt ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabilirsiniz - kullanım ömrü maliyetlerini hesaba katmıyoruz bile. www.zf.com/buses



MOTION AND MOBILITY





Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Kanun tasarısı hazır!

Geçen hafta UHD Bakanlığına TOFED adına sunduğumuz rapor ile ilgili bazı noktalara işaret etmiştim. Bu hafta sürdürüyorum... İstanbul'da cep terminalleri ile İstanbul Otogarı'nın yeniden yapılması gerekliliğinin dışında; bir de yıllardır üzerinde durduğumuz korsan taşımacılık sorunu var. Otogar zorunluluğunu kullanmadan şehirlerarası mahalle ve sokak aralarında hemşeri gruplarının olduğu yerlerde, yolcu taşımacılığı yapıyor. Yönetmelikte, T belgesi olmayan bir terminalden kalkan bir otobüsün, girdiği bir T belgeli terminalden kalkış varış izni verilmesin diye değişiklik istedik. Emniyet Genel Müdürlüğü ve UHD Bakanlığı bunu olumlu karşıladı. Buna ek olarak; uluslararası tarifeli taşımalarda da yurtiçi terminal kullanma zorunluluğu getirilmesini istedik.

Otogarlar esastır

Biz diyoruz ki, şehirlerarası ve uluslararası tarifeli taşımalarda otogar esastır. O zaman Türkiye'ye girecek otobüsler için de ilgili ülkenin ulaşırma mevzuatına bu talebimizin konulması için girişimde bulunulsun. Bu, Gürcistan'daki KUK toplantısında olumlu karşılandı, ama bütün bu mevzuatlar zaman alır. Türkiye, tek taraflı olarak, kendi firmalarına, 'ben size otogar zorunluluğu getirdim, partnerlerinize de söyleyin' diyecek. Tabii, partner firma da buna uygun olarak hangi ülkeden Türkiye'ye giriş yapıyorsa oradan belge sunacak. Bu bürokratik gecikmelerin de önüne geçer.

İkinci el ihracına teşvik

Bakanlıktan, ikinci el otobüslerin ihracatında teşvik sağlanmasını talep ettik. Türkiye'nin Avrupa'ya ikinci el otobüs ihraç etmesi zor. Elimizde Balkanlar, Orta Asya, Afrika gibi ülkeler kalıyor. Buralarda da otobüslerin ihracatının bir mevzuat zorluğu var. İkinci el otobüs ihracatının teşvik edilmesi gerektiğini düşünüyoruz. Daha önce birkaç kez dile getirmiştik, yine bildirdik. Yıllardır dile getirdiğimiz bu konuyu, Cumhurbaşkanlığı danışmanlarından, şu anda Ankara milletvekili olan Mücahit Arslan ile 7 Haziran seçimleri öncesinde görüşmüştük. Herkes tarafından desteklenen bir talep olmasına rağmen bir türlü mesafe alınamadığı için biraz daha somutlaştırdık.

Taşımacılar Birliği...

Çağımız örgütlenme çağı. Dolayısı ile sektörün içinde, sektörün dinamiklerini bir arada tutan, disipline eden, kendi kurallarını kendisi koyan, otokontrol sistemi sağlayan, bir örgütlenmeye ihtiyaç var.

Bahçeşehir Üniversitesi ile birlikte, Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği'nin (TÜRSAB) yolcu taşımacılığı versiyonu gibi bir oluşum üzerinde çalışmalar yürüttük. Karayolu şehirlerarası ve uluslararası tarifeli tarifesiz bütün yolcu taşıma unsurları ile İETT ve halk otobüslerinin tamamını büyük bir çatı altında toplayan Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği (TÜRTAP) meslek örgütü için Erzurum Milletvekili Prof. Dr Mustafa İlcalı bir kanun tasarısı hazırladı.

Sayın Bakan, TOFED'i beraber kurduk. Türkiye adı almasında bize öncülük ettiniz. Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi'ni oluşturduk. Türkiye otobüsçüsü, bütün dünyaya örnek olacak, onlara yolcu taşımacılığını öğretsin bir seviyede iken, Dernekler Yasası kapsamına sığmıyor. Bizi, Dernekler Yasası kapsamından çıkaracak Kanunla kurulmuş meslek örgütü ya da oda haline getirecek bir yapılanma talep ediyoruz. Mesleğe giriş ve çıkışta söz sahibi olan, disipline edebilen, Bakanlığın vereceği görevleri yerine getirebilen bir yapılanma olmalı bu. Bakanlık düzenleme yapсын biz uygulayalım, o denetlesin. Belge almak isteyenler evraklarını TOFED'e getirsin. TOFED'de uygunluk belgesi eklensin, belgeleri gene Bakanlık versin. Dolayısı ile Ulaştırma Bakanlığının bize vereceği görev ve yetkiler kullanabilir olsun.

Sigorta sorunu

Bir de, özellikle zorunlu sigortalardaki artışlar, otobüsleri çok rahatsız ediyor. Ferdi kaza koltuk sigortası, trafik sigortası, taşımacılığın mali mesuliyet sigortası gibi ilave zorunlu sigortalar var. Buralardaki bütün bu akıl almaz artışlara rağmen manevi tazminatlar henüz bu poliçelerin kapsamına değil. Manevi tazminatların poliçelere dahil olması gerekir. Yani üzüntü payı. Bu üç poliçe, ölüm ve her türlü sakatlık ile tedavi giderlerini fazlasıyla karşılıyor. Hatta ferdi kaza sigortası 175 bin lirayı ölenin ailesine hemen veriyor. Ama birinci, ikinci derecede bir akrabası, 5 sene sonra 'filan ölmüştü, ben çok üzülümüşüm' diyor. Bu soruna bir çözüm bulunmalı...

Eli boğründe yatan otobüsçü

Otobüsçü, büyüklerimizin söylediği gibi, 'gece zengin yatıp, sabah fakir kalkan' kesimdir. Çünkü eli boğründe yatıyor. Bir kaza olduysa sifıra iniyorsun. Bütün bu 6-7 poliçe, kaza sonrası oluşan maddi tazminatları karşılamaya yetmiyor. Diyoruz ki sigorta poliçelerini daha basitleştirin, otobüsçünün altından kalkabileceği hale getirin. Yani bir tane sigorta çıkarın, her şeyi karşılansın, parası da fazla olsun. Yüzde 62'si yabancı sermayenin eline geçen sigorta şirketleri bir gecede 3 misli fiyat artırıyor. Bunun bir sonu olmalı...

Terör ve etkileri...

Sunduğumuz diğer önemli isteklerden biri de, son 6 ayda yaşanan terörden dolayı otobüsçünün yaşadığı zorluklar... Doğu ve Güneydoğu otobüsçüleri zor durumda. Ne yolcu geliyor, ne gidiyor. Bunların biriken SSK primleri başta olmak üzere, otobüs üreticilerine ve bayilere olan borçları ya bir yasayla ötesin ya da devlet, bu borç miktarı kadar faizsiz kredi versin. ■

Konya Otobüs İşletmeleri, Nakliyecileri ve Acentacıları Derneği Konya Valisi ve Emniyet Müdürünü ziyaret etti

Konya Otobüs İşletmecileri, Nakliyecileri ve Acentacıları Derneği Yönetimi 15 Şubat Pazartesi günü Konya Valisi Muammer Erol ve Emniyet Müdürü Mevlüt Demir'i makamında ziyaret ettiler. TOFED Genel Başkan Yardımcısı ve Konya Otobüsçüler Dernek Başkanı Erol Özkaymak, Başkan Yardımcısı Nevzat Ünsal, Özkaymak Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Özkan Özkaymak, Kontur Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Atilla

Karakuş, Metro Turizm Konya İşletme Sahibi Mehmet Öztürk ve dernek yönetimi ile birlikte yapılan görüşmede derneğin 2015 yılı çalışması ve faaliyetleri anlatıldı.

Dernek yöneticileri Vali ve Belediye Başkanı'na, 2016 yılında planladıkları sosyal sorumluluk projelerini; yol ve yolcu emniyeti, trafik kuralları ve alınması gereken önlemlerle ilgili çalışmalarını hakkında bilgi verdiler ve görüş alışverişinde bulundular. ■



Konya Valiliği



Konya Emniyet Müdürlüğü

Servisçiler Belediye'ye seslendi:

"Plaka istedik, sadaka değil!"

UKOME'de geçtiğimiz hafta tahditli plakaya yönelik alınan kararlar ilgili servisçiler, 17 Şubat Çarşamba günü AKOM binası önünde bir araya gelerek bir basın açıklaması yaptılar.

Basın açıklamasına İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş, İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu katıldı. Basın açıklaması öncesinde İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, kısa bir konuşma yaptı: "Bir araya gelemediğimiz yönünde eleştiriler alıyorduk. Artık görüldüğü gibi kimsenin özel bir çıkarı olmadan ticaret odası, esnaf odası, birlik, Büyükşehir Belediyesi karşısında toplantılara katılan esnafın da şahit olduğu gibi; tek ses ve tek nefes olmaya başlamıştır. Bu bizim hakkımızı alma noktasında önemli bir mesafedir."

İSAROD BAŞKANI HAMZA ÖZTÜRK:

Plaka hakkımız söke söke alınız

Ülkemizin geçtiği bu sıkıntılı günlerde, İstanbul halkının ve kamuoyunun önüne böyle bir taleple ve açıklamla ile çıkmayı arzu etmedik. Ancak servisçi esnafı da herkes gibi hayatını devam ettirmek zorundadır. Sektör temsilcileri de her türlü sıkıntıların çözülmesi için her türlü çabayı göstermek durumundadır. Amacımız yaklaşık 14 aydır sürdürdüğümüz çalışmalarımızla bütün Türkiye'de servis araçlarına uygulanan plaka tahdidini İstanbul'da da hayata geçirilmesini sağlamaktır. Sayın Cumhurbaşkanımız Recep Tayyip Erdoğan bu süreçte dahil olmuş, 25 Mayıs 2015 tarihinde, Sinan Erdem Spor Salonu'nda gerçekleştirilen "Cumhurbaşkanımız Türkiye Esnafı İle Buluşuyor" adlı toplantıda İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanımız Sayın Kadir Topbaş'a; 'plaka tahdidi ile ilgili çalışmaları da siz yapın' talimatı vermiş, esnafa da "Hayırlı olsun" demiş ve esnafa söz vermiştir. Bu sözden sonra plaka tahdidi olacak diye binlerce insan sektöre girerek, 25 Mayıs öncesi sektörde bulunan esnafın kazancında ciddi miktarda kayıplar olmasına sebep olmuştur. Büyük bir ümitte İstanbul'da plaka tahdidi beklerken gördüğümüz İstanbul Büyükşehir Belediyesi yetkilileri, hiçbir sıkıntının olmadığını en kısa sürede açıklama yapılacağını defalarca tüm sektör temsilcilerine söylemişlerdir.

Ümitli bekleyiş

Bu açıklamalar sonrasında da sektörde çalışan herkes, büyük bir ümitle bekleyiş içerisine girmişti. 11 Şubat 2016 tarihinde yapılan UKOME toplantısında -daha önce alt komisyon toplantılarında olduğu gibi- sektör temsilcilerinin değil, Belediye bürokratlarının görüşü sunuldu. İstanbul'da uygulanmaya konması ve planlanan yöntemin esnafın beklentilerine hiçbir şekilde cevap veremeyeceği, tam tersine bugün veya gelecekte esnafa hiçbir katkı getirmeyeceği görülecekti.



Sorular...

Hamza Öztürk, şimdi tüm yetkililere sormak istiyoruz;

1-Amacınız tahdit değilse, neden 26 Ekim 2015'te UKOME gündemine tahdit teklifiyle geldiniz?

2-Ne değişti de, 2 Aralık'a kadar alt komisyonlarda 8 ay boyunca sektör temsilcileri ile tahdit için alınacak paraya kadar görüşüp bir anda vazgeçtiniz?

3-2016 İlk UKOME toplantısına sektör temsilcileri ile görüşmeden neden içeriği belli olmayan bir düzenleme ile geldiniz? Konuyu anlatmadan sektör temsilcilerinin bir tek kararlı duruşuyla düzenlemeyi daha dosyayı açmadan kapatıp, Sayın Hayri Baraçlı, tüm Başkanlara dönerek, "Tahditten başka bir şey istemiyorsunuz, ben bu konuyu Sayın Başkan Kadir Topbaş ile görüşeceğiz; ya evet ya da hayır şeklinde önümüzdeki UKOME'de size bilgi vereceğim" deyip toplantıyı kapattı?

4-Ne oldu ki; 11 Şubat 2016 UKOME toplantısında bir önceki UKOME'deki düzenlemeyi tekrar getirip yeni bir şey gibi sundunuz? Farklı bir şey sunacak var mı deyip, Başkanların itirazı ve TŞOF temsilcisinin şerh koymasına rağmen "hayırlı olsun" dediniz. Son olarak; hanı siz İstanbul Büyükşehir Belediyesi olarak şerhli kararlar almazdınız, çok önemli kararlar şerhsiz geçerdi? Ne değişti de bu kadar önemli bir karar yağmurdan mal kaçırın gibi şerhli geçirdiniz?

Konuyu biraz açarsak, İstanbul'daki servis araçlarının sayısının bugün sınırlanırma olsa bile gelecek 5 yıl içinde ihtiyacı olmayacağı tüm sektör temsilcileri ve Büyükşehir Belediyesi yetkilileri tarafından bilinmekte ve söylenmektedir. Mevcut durumun bu olmasına rağmen tek amacı İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ne gelir getirmek olan bu çalışmayı kabul etmemiz düşünülemez. Sektöre girişin önünün ksilmediği gibi, geriye dönükte



Büyükşehir Belediye Kanunu'nun çıkması olduğu tarih olan 2004 yılından bu yana servis aracı sahibi olup, bu işi bırakmış yaklaşık 50 bin kişiye de böyle bir hakkın verileceğinin ifade edilmesi ciddiyetten uzaktır.

Esnaf zorlanacak

Esnafın mağduriyetinin giderilmesini bırakın, eve ekmeğe götürme noktasında esnafın sorunlarının artacağı aşikardır. Amacı sadece Belediye'ye gelir getirmek olan 'B' plaka önerisine Belediye yetkililerinin de sıcak bakmadığını çok net olarak biliyoruz. Bugünkü durumdan daha kötü olacağını düşündüğümüz; ileriki aylarda arz talep dengesinin sıkışacağı, eve ekmeğe götürmekte zorlanan esnafın gelecekte daha da zorlanacağını öngörmekteyiz. Türkiye genelinde uygulanan plaka tahdidi sisteminde olduğu gibi, esnafın rahatça çalıştığı, kazanırken zorlanmadığı belli standartları olan, denetlenebilir sürdürülebilir ve İstanbul'a layık bir sistem üzerine çalışmak yerine sadece Büyükşehir Belediyesi'ne; nasıl gelir kazandırılabilir düşüncesi ile yapılan bu çalışmayı sektör temsilcileri ve esnaf olarak kabul etmiyoruz, alınan karar altında ezilmek istemiyoruz.

Gözden geçirilmesi

Bu duygu ve düşüncele doğrultusunda İstanbul Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon yetkililerinin alınan bu kararın yeniden tekrar gözden geçireceğini inaniyoruz, Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan'ın esnafa vermiş olduğu plaka tahdidi sözünün ivedilikle tüm sektör temsilcilerinin ve esnafın anladığı şekilde gerçekleştirilmesine tüm kalbi ve duygularımızla inanmak istiyoruz. Bugün zamanını ve mesaisini buraya harcayan, tüm sektör temsilcilerine İstanbul Servis Araçları Odası'na, İstanbul Ticaret Odası'na, İstanbul Toplu Taşımacılar Birliği'ne ve tüm diğer esnaf odalarına esnafımıza teşekkür ediyoruz. Sonuç alınmaya kadar demokratik tepkilerimiz devam edecektir. Reisin sözü gecikmiş olabilir ama asla sözü yerde kalmaz. ■



İTO YÖNETİM KURULU ÜYESİ HAKAN ORDUHAN:

Yılmadan mücadele edeceğiz

"Bugüne kadar plaka tahdidi konusunda, gerek temsil ettiğim kurumlar gerekse şahsım olarak bu konunun önünde bir engel oldum. Birçok olumsuzluğun bizlerden kaynaklandığı yönünde çeşitli spekülasyonlar oldu. Bugün hepinizin huzurunuzda bir kez daha tekrar ediyorum: Bizim anladığımız anlamda, yani Ankara, İzmit gibi alınır, satılır, bir kıymet arz eden bir plaka oluncaya kadar, böyle bir plakalandırma yapılabıyorsa kadar hem temsil ettiğim kurumların hem de şahsım adıma tüm kalbimle bu mücadeleyi vereceğimi ve bu süreci yılmadan devam ettireceğimi hepinizin huzurunuzda bir kez daha tekrar ediyorum."

İTO ŞEHİRİÇİ TAŞIMACILIĞI MESLEK KOMİTESİ BAŞKANI ALİ BAYRAKTAROĞLU:

Sahip çıktığınız için teşekkür ediyorum

"16 Şubat 2016 tarihinde Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'ne bütün sektör temsilcileri ile gittiğimizde maalesef hiçbir şeyin değişmeyeceğini hissettiklerimizden Hamza Başkan önderliğinde toplanma kararı aldık. Ben gerçekten bu kadar olacağını düşünmüyordum, yolda kalan bir sürü insan varmış. Plakanıza sahip çıktığınız için hepinize ayrı ayrı teşekkür ediyorum."

İSTAB BAŞKANI AHMET KARAKİŞ:

Mücadelemiz hakkımızı alana kadar

"Bu toplantıya katıldığınız için teşekkür ediyorum. Başkanlarımız dediği gibi, mücadelemiz bugünle bitmiyor. Demokratik mücadelemiz hakkımızı alana kadar devam edecek. Biz de Cumhurbaşkanımızın sözünün yerinde kalmayacağına inanıyoruz. Cumhurbaşkanımıza güveniyoruz. En sonunda hakkımızı bize verileceğine inanıyoruz. Hepinize katılmamızdan dolayı teşekkür ediyorum."

Ulusal Ulaştırma Ana Planı

Hazırlama Projesi törenle imzalandı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, hazırlanacak Ulusal Ulaştırma Ana Planı'nda, işin merkezine insanın alınması, kazaların azaltılması ve yol güvenliğinin esas alınması gerektiğini belirtti.

Bakan Yıldırım, Ulusal Ulaştırma Ana Planı Hazırlama Projesi'ne ilişkin toplantıda yaptığı konuşmada, Türkiye'nin ulaşım stratejisi ve politikaları açısından önemli dönemin başlangıcını yaptıklarını ifade etti.

Bugüne kadar 2003'te hazırlanan ulaşım ana plan stratejisinde ihtiyaç olan projelerin gerçekleştirildiğini dile getiren Yıldırım, bundan sonra 2023 hedefleri ve 2035 vizyonunu dikkate alan ana plan öngörüsüne ihtiyaç olduğunu söyledi.

Türkiye'nin nüfusunun ve ekonomisinin büyüdüğünü, bölge ve Avrupa ile ilişkilerinin de geliştiğini anlatan Yıldırım, Türkiye'nin tüm ulaşım türlerini kullanabilen bir ülke olduğunu anımsattı.

Yıldırım, Türkiye'nin birçok ülkede olduğu gibi geçmişten gelen sorunlarının olduğuna dikkati çekerek, bunların başında da ulaşım türleri arasındaki dengesizliğin geldiğini belirtti. Bakan Yıldırım, Türkiye'nin 2003'ten beri özellikle ulaşım türlerinde çeşitlendirmeyi arttırmak adına önemli mesafe aldığını, ancak istenilen noktaya gelinemediğini kaydetti.

Yıldırım, hedefin diğer ulaşım modlarında özellikle demiryolları ve deniz taşımacılığının payını artırmak olduğunu bildirerek, karayollarında da güvenlik ve konforu esas alan yeni projelere hız verilmesini istedi.

Bölünmüş yollarla kazalar azaldı

Hazırlanacak ana planda, işin merkezine insanın alınması, kazaların azaltılması ve yol güvenliğinin esas olması gerektiğine işaret eden Yıldırım, bölünmüş yollarla son 13 yılda ölümlü kazaları yüzde 65 azalttıklarını, buna rağmen oranın AB ortalamasının iki katının üzerinde bulunduğunu, bunun kabul edilemeyeceğini kaydetti.

Planda dikkat edilmesi gereken en önemli konunun ölümlü kazaların azaltılmasına yönelik bakış açısı ile kombine taşımacılık olduğunu dile getiren Yıldırım, ulaşım türleri arasındaki dengenin sağlanmasına yönelik bakış açısına ihtiyaç bulunduğunu bildirdi.

Kombine taşımacılığa doğru...

Yıldırım, planın rekabetçi bir ulaşım altyapısını öngörmesi gerektiğini belirterek, rekabetçi olmayan bir ulaşım altyapısının ülkenin gelişme, kalkınma, ekonomi ve ticaretinin büyümesi süreçlerine istenen katkıyı sağlayamayacağı uyarısında bulundu.

Türkiye'nin Avrupa, Kafkaslar, Orta Asya, Karadeniz'in kuzeyini Akdeniz'in güneyine bağlayan önemli bir geçiş ülkesi konumunda olduğuna işaret eden Yıldırım, plan



çalışmalarında sadece kendi hudutları içindeki ulaşım ağını değil, aynı zamanda koridorların ülke dışındaki devamının da dikkate alınması gerektiğini kaydetti.

Ekonomik büyüklük

Yıldırım, Türkiye'nin konum itibarıyla 3 saatlik uçuşla 1,5 milyar nüfusa ve 31 trilyon değerindeki ekonomik büyüklüğe ulaşabildiğini anlatarak, "Hazırlanacak ana plan, sadece bizim sınırlarımızı değil, ilgili olduğumuz bütün yakın coğrafyayı da kapsamaması gerekiyor" dedi.

Planın kentiçi taşımacılığında yol göstermesi gerektiğini bildiren Yıldırım, "Keşke lojistik mastır planı da beraber yapılabilseydi, ama bu ayrı planlanıyor. Aynı planlanmaması, birbirinden kopuk, bağımsız olması anlamına gelmiyor. Ulusal Ulaşım

Ana Planı yapacak konsorsiyumun, özellikle ulaşım mastır planı çalışmalarını yapacak olanlarla birlikte hareket etmesi ve her aşamada bir değerlendirme yapılması hayati öneme sahip. Bu konuya dikkatinizi çekmek istiyorum" değerlendirmesinde bulundu.

Acil olan Halkalı-Kapıkule hattı

AB'ye tam üyelik öncesi IPA kapsamındaki ortak çalışmalar hakkında bilgi veren Yıldırım, IPA 2 döneminde kullanılacak kaynaklarla Halkalı-Kapıkule demiryolu hattı başta olmak üzere projeler gerçekleştireceklerini söyledi.

Yıldırım, "Bizim için acil olan Halkalı-Kapıkule hattı kararının AB tarafından bir an önce verilmesi ve projenin başlaması. Bunu tamamlarsak Bulgaristan ile eş

zamanlı olarak Avrupa 10. koridorunu hayata geçirmiş olacağız" diye konuştu.

Ulusal ulaşım ana planında iki etap bulunduğunu anlatan Yıldırım, planın görünür kısmının 2023 hedeflerine yönelik çalışmaların adım adım yapıldığını bildirdi.

2023 hedefleri...

Yüklenicilerden 2023 hedeflerinin tamamlayıcısı niteliğindeki bulgu ve tespitleri kendileriyle paylaşmalarını isteyen Yıldırım, "Amacımız sınırlı kaynaklarla sınırsız ihtiyaçların önceliklerini belirleyerek karşılamak. Harcanan her kuruşun yerli yerinde kullanılması çok önemli. Yapılacak tüm işlerin kaderini belirleyecek bu çalışma, düzgün olmazsa yapılacak işler kaynak israfına sebep olur" ifadelerini kullandı.

Türkiye'nin üretim ile ihracat çıkış noktalarını esas alan ve ulaşım ağında bütün modların kullanılmasını önceleyen bakış açısının önemine dikkati çeken Yıldırım, projenin paydaşlarına teşekkür etti. Yıldırım,

ulusal ulaşım ana planı için oluşturulan danışma kuruluna sık sık bir araya gelmeleri ve değerlendirme toplantıları yapmaları çağrısında bulundu.

Danışma Kurulu sık toplanmalı

Söz konusu projenin Türkiye-AB ilişkileri için hayırlı olmasını dileyen Yıldırım, "Bu çalışmayla bir yandan Türkiye'nin ihtiyacı olan ulaşım altyapısının gelecek nesillere hazır hale getirilmesi bir yandan da tam üyelik yolunda ilerlediğimiz AB ile aramızdaki altyapı farklılıkların giderilmesi mümkün hale gelecek. Güzel ve heyecan verici bir proje" diye konuştu.

Yıldırım, AB'nin Türkiye'deki sınırmacı sorununa yönelik alakasının artarak devam etmesini beklediklerini belirterek, başta AB olmak üzere Birleşmiş Milletler bünyesindeki karar vericileri insanlığın geleceği için daha fazla fedakarlık yapmaya davet etti. Konuşmaların ardından Ulusal Ulaşım Ana Planı imzalandı. ■



Daha azına razı olmayın.

SAFiR

Plus

Hem plus,
hem de 10 inç ekran
takılabilen 41 koltuk.



TEMsa
Smart Mobility

temsa.com

Otobüs yolculuğuna yeni bir boyut kazandıran Safir Plus, yüksek konfor düzeyi, düşük işletme maliyeti ve benzersiz tasarımı ile hem kapitanlara hem de yolcularına keyfin kapılarını aralıyor. Yenilenen tasarımı ile rahat ve davetkar bir konseptte bürünen Safir Plus, 10 inç ekran takılabilen koltukları ile müşteri memnuniyetini garantilemenizi sağlıyor.



6 » Yolcu Taşımacılığı



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

ÖTV'siz yakıt değil, ÖTV iadesi gündemimizde olacak

Sayın Bakan Binali Yıldırım, İTO'daki toplantıda çok net mesajlar verdi. "ÖTV" siz yakıt talebinizi bırakın" dedi. Biz ÖTV'siz yakıtı bıraktık zaten. ÖTV konusunu Sayın Cumhurbaşkanını ve Başbakan ile konuştuk. Toplu taşıma kapsamında olan kurumlara bile verilmiyor bu, İETT'ye bile verilmiyor. Bir rejim meselesidir. Bunu biliyoruz. Sayın Bakan doğru söylemiştir. Bu konuda Hükümetin bütçesinden bunu çıkarması lazım. Bütçeden çıkmayan bir şey bize verilemez. Bunu biliyoruz biz.

ÖTV iadesi yapılabilir

Biz sorunun, ÖTV'siz yakıt değil ama ÖTV iadesi olarak gündemde kalması gerektiğini düşünüyoruz. ÖTV iadesi toplu taşıma hizmetinde bulunanlara kısmen yapılabilir. Ben hâlâ bu görüşteyim. Özel tüketen bir taraf olmadığımız için bunu talep ediyoruz. ÖTV kalkmaz, çünkü TC Hükümetlerinin bütçesinde önemli gelir kalemlerindendir. Onun için toplu taşımacılara yıllık kullanım üzerinden hiç değilse yüzde 10 oranında bir ÖTV iadesi yapılıns. Bugün için değil, ama geleceğe yönelik bir düzenleme yapılabilir. Yıllık 90 ton tüketim kotası veya yıllık kullanım üzerinden faturasını gösteren, yıl sonunda, yüzde 5-10 indirimi iade olarak alır. Bu otobüşiye de bir nefes aldırır. Bu İETT'ciye, servisçiye, D1-D2-D4 belgeli taşımacıların hepsine lazım. Dolayısıyla biz ÖTV'siz yakıtı değil ama ÖTV iadesini gündemde tutarız. ÖTV kalkıns diye bir talebimiz yok. Sayın Bakanımız bunu yanlış anlamasın, anlamamıştır zaten.

Biz toplu taşıma hizmeti yapıyoruz. Bir otobüsü tamamen kiralayan birisi toplu taşıma hizmeti yapmıyor. Ama şehirlerarasında, şehrinde toplu taşıma hizmeti yapan kuruluşları, hiç değilse özel otomobilden bir farkının olması lazım. ÖTV iadesini gündemde tutarız ve tutmaya devam edeceğiz. Bunun Ulaştırma Bakanlığından talep edilecek bir konu olmadığını da biliyoruz. Biz Sayın Bakanımızdan sadece destekçi olmasını istiyoruz. Yalnızca karayolu yolcu taşımacılığının toplu taşıma hizmeti kapsamına sokulmasını ve toplu taşıma yapanların yıl sonunda kısmen ÖTV iadesi almasını talep ediyoruz.

Mevzuatta verimlilik değişiklikleri

Bizim Ulaştırma Bakanlığı'ndan verimlilik yönünde talebimiz var. Kapasite kullanımını doğru düzenlemeliyiz. Her isteyenin istediği yere, istediği saatte araba kaldırmaması lazım. Hat esasının getirilmesi lazım. Hat esasına ve bölgesel sefer planlamalarına Ulaştırma Bakanlığı'nın müdahale etmesi gerekiyor. Artık kimse boş araba kaldırmamalı. Mesela Artvin'den kalkan bir otobüs Samsun'dan yolcu almamalı. Buna bir düzenleme gerekiyor, yani her arabanın kalktığı yerden dolma esasının getirilmesi gerekiyor. Otobüs illa Artvin'de dormalı demiyoruz; Artvin'den kalkan otobüs Hopa, Fındıklı, Arhavi, Rize'de kapısını kapatacak. Eğer yolcu yoksa o seferi yapmayacak. O seferi yaptığı zaman ne oluyor? Samsun'da aldığı yolcuya yüzde 50 indirim, 'ne verisen ver' diyerek, kayıt dışı, korsan şekilde taşımacılık yapıyor. Otobüste mutlaka hat esasını ve sınıflandırmayı getirmemiz lazım. Bunu da mutlaka Bakanlık sağlamalı. Birleşik sefer kavramını getirmek lazım. Samsun'dan Fethiye'ye direkt araba kaldıramazsınız. Bu arabanın toplayarak gelmesi lazım. Bu birleşik seferdir. Bir günde İstanbul'a beş araba kalkıyor ve beşi de Samsun'dan yolcu alıyor. Yok öyle bir şey. Herkes kendi yolcusunu taşıyacak. Nüfus planlaması yapılır; şu kadar otobüs kalkacak denilir. Ekspres sefer tanımlı getirilebilir.

Otobüsle seyahatin cazip hale getirilmesi

Biz yüzde 90'ını kendimizin yapacağı düzenlemeler var. Kalan yüzde 10'u Bakanlıktan istememiz lazım. Bu mevzuat düzenlemeleri, toplu taşıma kapsamına alınmamız, en azından toplu taşıma üstünlüğünü elde ettiğimizde köprü, otoyol, feribotlarda geçiş üstünlüklerinin sağlanması, toplu taşıma indirimlerinin yapılması, otobüsle yolculuğun cazip hale getirilmesi lazım. Otomobillerin daha az kullanılması hem akaryakıtın daha az tüketilmesini ve daha verimli kullanılmasını sağlar. Bu özellikten dolayı buna bir indirim yapılabilir. Otomobil kullananlar ÖTV'yi yüzde 70, otobüs kullananlar yüzde 60 ödesin gibi düzenlemeler yapılabilir. Devletin bütçesinden, bize para verin demiyoruz. Özel tüketenlerden daha fazla alın, özel tüketmeyen toplu taşımadan daha az alın. Otomobiliyle keyfi için gezen kişiden ayrı tutun bizi.

Danışma kurulu mutlaka kurulmalı

Bakan iki dedi diye ikide kalacak değiliz. İsteklerimiz daha fazla olabilir. Bakanlıklar arası koordinasyonun içinde sivil inisiyatif de olmalı. Sayın Bakan buna 'Danışma Kurulu' dedi. Bu Danışma Kurulunun kurulması lazım. Bizimle ilgili düzenlemeler yapılırken biz içinde olmalıyız. Toplu taşıma özelliğimizin dikkate alınması ve mevzuata yerleştirilmesi gerekiyor. Danışma Kurulunu kurarsak, kendi düzenlemelerimizi, taleplerimizi doğru şekilde anlatabilir ve mevzuata yerleştirilmesini sağlayabiliriz. Ondan sonra otogar yapımı, işletim esasları, çıkış ücreti, maliyetler, bunları yapma ve yaptırma yetkisi, ölçeklerin açılmaması gibi birçok mevzuat düzenlemesi var. Ben Bakanlıktan otogarlara müdahale edilmesini istiyorum.

E-bilet konusu

Sektördeki şirketlerin kurumsal yapının sıkıntılı. Bu sektörün eğitim seviyesi düşük. Bilet almayı eziyet ve maliyet olmaktan çıkaracak çalışmaya destek vermeyen bir anlayış var. Metro Turizm'de biz e-bilet çalışmasını da başlatıyoruz. Sektördeki firmaların mevzuat yönünden, muhasebe, vergi yönünden eksiklikleri var. Sektör kayıt dışında kalmayı tercih ediyor, e-bilete geçmekte çok istekli davranmıyor. Bakanlığın bu konuda baskı yapması lazım. ■

Tasima Dünyası

Otobüslere yıldız sistemine ilk Metro Turizm adım atıyor

Yıldızlarla Seyahat



Mustafa Yıldırım

yıldızların da öncüsü olacıklarını açıkladı: "Kendi firmamda şimdi 'Yıldızlarla Seyahat' diye bir kavram geliştiriyorum. Metro Turizm'de şu anda yolcular hangi yıldızda hangi hizmeti alacaklarını, kaç para vereceğini bilecekler. Otobüslerde yıldızlar olacak. Avrupa'da var, bizde neden olmasın. Yıldızlarla Seyahati ben Bakanlığa önerdiğim, 'artık otobüsleri yıldızlandırın' diyeceğim. "

Metro Turizm, filosundaki otobüsleri yıldızlandırma sınıflaması çalışması başlattı. Avrupa'da yıllardır var olan sistemi Türk otobüscüsü de kullanmalı diyen Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, "Seyahat süreçlerinde konfor ve donanım düzeyi çok arttı. 15 yaşında bir otobüsle, sıfır model otobüs aynı fiyatta taşımacılık yapmamalı. Yıldızlama ile sınıf farklılığının getirilmesi gerekiyor. Yolcular hangi yıldızda, hangi hizmeti alacaklarını ve kaç para vereceklerini bilecekler" dedi.

Otobüslere yıldızlama sistemi getirilmesi daha önce çok konuşuldu. Nasıl yapılacağı, neden yapılması gerektiği hep dile getirildi. Ancak bu sistem Türk otobüscülüğünde bugüne kadar hayata geçmedi. Türkiye'nin en büyük otobüs filosuna sahip Metro Turizm, bu sisteme yönelik ilk adımı atıyor ve otobüsleri yıldızlandırıyor.

Metro Turizm'in başlattığı bu çalışmayla ilgili Mustafa Yıldırım, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu: "15 yaşında bir otobüsle, sıfır model otobüs aynı fiyatta, aynı sınıfta taşımacılık yapmamalı" diyen Yıldırım, hizmet şeklini yıldızlarla ifade etmenin zorunluluğuna dikkat çekti: "Seyahatlerdeki hizmet süreçleri, araçlardaki konfor düzeyleri artık eskisi ile kıyaslanamayacak bir düzeye geldi. Nasıl otellerdeki yıldız seviyesine göre alınacak hizmetin derecesi, ödenecek fiyat biliniyorsa otobüslerde de bu sistem pekala kullanılabilir. Avrupa yıldızlarla ifade ediyor, bizim de etmemiz lazım."

Metro Turizm başlatıyor

Metro Turizm'in daha birçok uygulamada sektöre öncü bir firma olduğunu belirten Yıldırım,

Burulaş E-Bilet'e geçiyor



BUDO ve Burulaş Havacılık'ta 29 Şubat 2016 tarihinden itibaren e-bilet uygulamasına geçecek olan Burulaş, böylelikle hem zamandan hem de basılı kağıt ile arşivleme maliyetlerinden tasarruf edecek.

Burulaş Nisan 2014'te e-Fatura ve Ocak 2015'te de e-deftere geçmiş, e-bilet için de FIT Solutions ile görüşmeler başlamış ve Ağustos 2015'te sözleşme imzalamıştı. Türkiye'de ulaşım şirketleri arasında e-

bilet projesine ilk start veren firma olan Burulaş, son aşamaya geline projesi, 29 Şubat'ta hizmete alarak, Budo ve Burulaş Havacılık'ta e-bilet'e geçecek. Burulaş Genel Müdürü Levent Fidanşoy, e-bilet sürecinde de mutlu sona yaklaştıklarını belirterek, e-bilet ile dijital dünyada bir diğer hedeflerini daha gerçekleştireceklerini ifade etti. Fidanşoy, e-biletin yolcular için faydasını, kağıt bilet nüshalara kolay erişim ve saklamaktan kurtarması, Burulaş'ın ikinci nüsha biletlerin bastırılması ve arşivlenmesine ihtiyaç kalmaması şeklinde özetledi. ■

Biletall ve Skyscanner'dan işbirliği

Türkiye'de otobüs firmaları ile bilet satış ve dağıtım konusunda anlaşmalı tek yetkili şirket olan Biletall, Avrupa'daki bir numaralı uçuş arama motoru Skyscanner ile iş ortaklığı başlattı. İmzalanan anlaşma çerçevesinde İngiltere merkezli Skyscanner'ın www.skyscanner.com.tr adresinden Biletall altyapısı ile otobüs bileti satışına başlandı. 2006 yılında e-ticaret pazarına girerek yolcuların yaşadığı vakit kaybını azaltmak ve en ucuz bileti sağlamak üzere Kayseri'de kurulan Biletall, Yandex ve Avea'dan sonra bir dünya



devi ile daha işbirliği yapmış oldu.

Biletall.com CEO'su Yaşar Çelik, "Ürün sepetimizde bulunan 123 şehirlerarası otobüs firmasının biletini Skyscanner - Biletall işbirliğiyle kullanıcıların hizmetine sunmaya başladık. Skyscanner kullanıcılarının

seyahatlerini planlamak için tek yapması gereken, www.skyscanner.com.tr sayfasındaki ilgili bölüme seyahat rotasını yazarak arama yapmak. Arama sonuçlarında bütün ulaşım araçlarının seferlerini, fiyatlarını görüp rezervasyon yapabilecek veya bileti satın alabilecekler" dedi. ■

Mersin Otogarı'nda gerilim yaşanıyor

Büyükşehir Belediyesi'nin yıllık 20 milyon liradan 3 yılına ihale ettiği, ancak sözleşme hükümlerini yerine getirmedeği gerekçesiyle tahliye işlemi başlattığı Mersin Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde (MEŞOT), ihaleyi alan yüklenici firma ile esnaf arasında büyük gerilim yaşandığı iddia edildi. Mersin Otobüs Yazıhaneleri Kooperatif Başkanı Ramazan Avcı, otogarda çok kötü ve tehlikeli oyunlar oynandığını öne sürerek, yetkilileri önlem almaya davet etti.



Ramazan Avcı

açtı. Davanın ilk duruşması 18 Ocak'ta görüldü. Duruşmada; söz konusu firma, savunma için ek süre isterken, mahkeme heyeti duruşmayı 24 Mart tarihine erteledi. Yazıhane sahipleri ile yüklenici firmanın anlaşamaması nedeniyle otobüs firmalarının çoğu otogara gitmek yerine yol kenarı ile bazı petrol istasyonlarından yolcularını indirip bindirmeye başladı.

Mahkeme kararı hiçe sayılıyor

Mersin Gazeteciler Cemiyeti'nde



açıklama yapan Mersin Otobüs Yazıhaneleri Kooperatif Başkanı Ramazan Avcı, MEŞOT'un işletme ihalesini alan firmanın esnafa verdiği sözleri tutmadığını iddia etti. Yüklenici firmanın esnafa sözleşme yapacağını ve herkesin yazıhanelerini vereceğini beyan ettiği halde bu sözlerini yerine getirmedeğini ileri süren Avcı, "Otogarda esnaflar olarak elektriklerimiz kesik. 11 acente olarak, elimizde mahkeme kararımız olmasına rağmen, şu anda elektriklelerimiz kesik durumda. Bu nasıl bir hukuk devletidir, buna anlam vermekte zorlanıyoruz" ifadelerini kullandı.

Elektrikler kesik

Mahkeme kararı ve orada görev yapan belediye zabıtalарının hiçe sayılarak şartlarının indirildiğini anlatan Avcı, "Bu adam bugün sarı gömlek giymiş, 'mavi gömlek giymeliydi' deyip esnafın elektriklelerini kesiyor. İhaleyi alan firma mahkeme kararını hiçe sayıyor. Her ne hikmetse, Büyükşehir Belediyesi de suskunluğunu bir türlü bozmuyor. Belediyeye 50 milyon TL civarında ödeme yapması gereken firma, bugüne kadar sadece 3 milyon 450 bin TL ödeme yapmıştır. Bu, ödemesi gereken 3 milyon 600 TL KDV'yi bile karşılamıyor. İkinci yıla girdik, bu yıla birlikte 49 milyon 624 bin TL ödeme yapması gerekir. Bu şahıs belediyeye 3 milyon 450 bin TL ödeme yapmış ve halen firmaları arayıp para talep ediyor" diye konuştu.

Belediye ses çıkarsın

Büyükşehir Belediyesi'nin, 'Değerli otobüs firmaları, biz bu firma

ile sözleşmemizi feshettik. Bu firmaya ödemeye yapmayın" duyurusunda bulunmamasından yakınan Avcı, şöyle devam etti: "Bunu da manidar buluyoruz. Sözleşmesi feshedilen firma, belediyeden 'olur' kararı alıp gelip esnafın elektrikliğini kesebiliyor. 81 tane iş yerini kiralamış olan bu şirket, komple otogara hükmediyor. Şimdi ihalesini hepimiz biliyoruz. İhale şartnamesi 6 dönüme tekabül ediyor. Bu şirketin kullandığı yer ise 200 dönümlük yerdir. Otoparkı bile kendi kafalarına göre işletiyorlar. Giren araçlardan 5-10 TL para alıyor. Abone olurken, '40 bin TL para harcadım' deyip bizden bu parayı da talep ediyor. Belediyecilik bir hizmet işidir. Konya Otogarı'nda ücretsiz ama Mersin Otogarı'nda tuvalet ücreti 2 TL."

Tehlikeli oyunlar oynanıyor

Güvenlik güçlerine, savcılara, Valiye ve İçişleri Bakanı'na seslenen Avcı şunları söyledi: "Almış olduğumuz mahkeme karar uygulanmayacaksa, neden mahkemeleri boşu boşuna meşgul ediyoruz? Eğer burada herkes kendi hukukunu uygulayacaksa, biz de gidelim kendi hukukumuzu uygulayalım ve yarın bu olacak. Otogar esnafının elindeki mahkeme kararlarını uygulamazsanız, zabıta görevlileri ve kolluk kuvvetleri oradaki şahısları, insanların acentelerine gidip, elemanlarına hakaret edip darp etmesine göz yumarsanız; o zaman insanlar da kendi hukukunu uygulayıp kendi meşruiyetini sağlamaya kalkar. Buradan bir kez daha yetkililere sesleniyorum: çok kötü ve tehlikeli oyunlar oynanıyor, lütfen önlemlerinizi alın. " ■

22 - 28 Şubat 2016

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 7

IPRU Arama Konferansı yapıldı

Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU) Arama Konferansı, 18 Şubat Perşembe günü, TOFED Toplantı Salonu'nda IPRU Başkanı Fatih Tamay, TOFED Başkanı Birol Özcan, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, IPRU Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı, TTDER Başkan Yardımcısı Mehmet Öksüz, Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Reşat Kara, Has Turizm'den Bertan Söğüt, TOF Yönetim Kurulu Üyeleri Tahsin Yücefer, İbrahim Arturdu, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, TOFED Yönetim Kurulu Üyeleri Musa Çakır, Bülent yıldız, Adnan Degirmenci, TÜYAP Fuarçılık Genel Müdür Yardımcısı Hakan Mirgün, Mercedes Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, Otocar Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, Brisa Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Kareniz, ULOD Başkanı Hasan Kurnaz, IPRU Uluslararası İlişkiler Uzmanı Koray Bildik'in katılımıyla gerçekleştirildi.

IPRU Başkanı Fatih Tamay, IPRU'nun Türkiye'de kurulan uluslararası amaçlı derneklerden biri olduğunu belirterek, "Türkiye'nin karayolu taşımacılığında çok önemli bir tecrübe birikimi var. İstanbul Ticaret Odası'ndaki toplantıda, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Binali Yıldırım tarafından gündeme getirildiği gibi; IPRU, bu tecrübe birikiminin özellikle çevremizdeki ilişkilerimizin iyi olduğu ülkelere yaygınlaştırılması ve bu tecrübenin ortak akıl haline getirilmesi amacı ile kuruldu. IPRU, geçtiğimiz yılın ortalarında Hükümet ve Bakanlık tarafından onaylandı" dedi.

Bizi örnek alacak ülkeler

3 ay önce yaptıkları İcra Kurulu toplantısında IPRU'ya yeni üyeler kazandırmayı amaçladıklarını belirten Tamay, "IPRU'nun asıl amacı, vizyonu, neler yapması gerektiği, nasıl bir misyon üstlenmesi gerektiğini bu Arama Konferansı ile ortaya çıkarmak istedik. IPRU'yu bizi örnek alacak ülkelere doğru yaygınlaştırmak istiyoruz. 13-



14 tane üye haline dönmek durumundayız. Hedefimizde bizi örnek alacak ülkelerin öncelikli üye kaydedilmesi ve üye yapılması var. Biz çok iyiyiz, bizi örnek alın dersek kimse örnek alamaz. O, çok iyyinin ne olduğunu anlatmamız lazım. Bazı konularda çok iyiyiz, bazı konularda zayıflıklarımız var. Güçlü olduğumuz yerleri daha da güçlendirmeli, zayıf yönlerimizi ise kuvvetlendirmeliyiz. Sektörde fikrine değer verilen, tecrübelerini yansıtacak kişilerin önemli bir kısmı burada. Dernekler, kuruluşlar, sivil toplum örgütleri var. Otobüs üreticileri var. Daha da güçlenmeliyiz. Türkiye, Avrupa'nın bir numaralı otobüs üreticisi. Avrupa'nın en çok otobüsü Türkiye'de üretiliyor. Avrupa'da en kapsamlı, programlı, karayolu yolcu taşımacılığı burada yapılıyor. Bunları bir araya getirip buradan nasıl bir helva çıkarabiliriz diye düşündük. O yüzden ben katılan üreticilerimize teşekkür ediyorum" diye konuştu.

IPRU'yu geliştirmeye çalışacağız

Görevde kalacağı 2 yıl boyunca IPRU'yu geliştirmeye çalışacaklarının altını çizen Tamay, "2 yılına bu görevi

götüreceğim. 2 yıl içinde mümkün olduğunca IPRU'yu geliştirmeye çalışacağız. Bütçesi olmayan, vizyonu yazılmamış, sadece bir amaç uğruna kurulan IPRU'yu, vizyonu olan, ne tür misyonlar üstleneceği belirlenmiş, bütçesi olan, kamu nezdinde de, sözüne değer verilen bir kuruluş haline getirebilirsek, görevini yapmış insan huzuru içinde benden sonra gelecek arkadaşlara görevimi teslim edeceğim" diye konuştu.

Destek vermeliyiz

IPRU'nun vizyonunun ve misyonunun belirlenmesinde Arama Konferansının önemini vurgulayan Tamay, "Bu bir Arama Konferansı, biz arayacağız. Eminim ki bu masanın etrafında olan bütün arkadaşların vizyonu ve misyonu vardır. Ama bizim ortak bir vizyonumuz, misyonumuz olmalı... Ortak amacı birlikte belirleyebilirsek hepimiz sahipleniriz. Buranın anayasası, aklımızın ortaya çıkarmış olduğu ve hepimizin sahipleneceği küçük bir kitapçık haline gelebilir. Katılarınız bu kuruluş için çok önemli. Bu kuruluş hiçbirimizin değil, ama hepimizin. Türkiye Cumhuriyeti'nin, onayladığı bu kuruluşa destek vermemiz

boynumuzun borcudur" ifadelerini kullandı.

Otobüsçülüğü ihraç misyonu

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım, Türkiye'nin taşımacılık mevzuatı ile birçok ülkeye örnek olduğunu söyledi: "Gelen giden yabancılar, Türkiye'de regülasyonlar turizm ve kısa mesafe taşımacılığında nasıl diyesoruyor. Mesela Meksikalılar geldiğinde şunu söylediler: 'Bizde tek mevzuat var. Karayolu yolcu taşımacılığında küçük taşıt, büyük taşıt ayrımı yok. Senede 3 milyar yolcu taşıyoruz.' Meksika 120 milyon nüfuslu bir ülke. Kısa mesafe, turizm ve uzun mesafede toplam 3 milyar yolcu taşıyor. Biz de bu rakam 1 milyar 400milyon. İspanya'da da, Doğu ve Orta Almanya'da da çok ciddi bir şekilde karayolu taşımacılığı yapılıyor. Fransa'da zayıf mesela. Aslında karayolu yolcu taşımacılığı, dünyada yeniden kabul görmek zorunda. Bizim IPRU olarak vizyon, misyon çalışmalarında öne alacağımız konulardan bir tanesi, karayolu yolcu taşımacılığıdır. Karayolu yolcu taşımacılığı, diğer taşıma sistemlerinin en önemli tamamlayıcı unsuru ve alternatiftir. Dünyada yeniden bir ihtiyaç haline gelecek ve Türkiye bu konuda, gerek otogaraltı yapısı, gerek işletme olarak çok ciddi bir model olabilir. Dün atalarımızın at koşturduğu topraklarda bugün otobüslerimiz cirit atıyor. Türkiye otobüsçülüğü ihraç etmeye başlamıştır. Bunun mutlaka devlet politikaları ile desteklenmesi lazım. IPRU bu misyonu üstlenmelidir diye düşünüyorum" dedi.

IPRU'ya kaynak arayışı

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan ise IPRU'ya üye olan ülke sayılarının artırılarak etkin bir hale gelmesi gerektiğini söyledi: "Devlet kaynaklarından faydalanmamız lazım. İkinci el otobüslerin ihracı ile IPRU'ya gelir akışı sağlanabilir. Yurtdışına yapılan taşımalarda gümrük kapılarından IPRU'ya gelir sağlanırsa IPRU rahatlar. Örneğin Gürcistan'a bugün 700-800 otobüs giriyor. Bu otobüslerden 1 dolar olsa, 800 dolar, önemli bir meblağ." ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Trafik sigortaları ve yaşananlar

Trafik sigortalarının primlerinin yükselmesinden hareketle; bunun nedenleri ve düşürülme yolları üzerinde duruluyor. Herkese aynı, sabit ve düşük primin devletçe belirlenmesinden başlayıp tavan vs. ile devam eden, bana göre saçma öneriler yapılıyor. Sigorta priminin az olabilmesi için sigortacının yapacağı ödemelerin azaltılması yolu şart. Bunun için ya sigorta teminatı azaltılacak ya da yapılan ödemelerin bir kısmı başkalarından geri alınacak.

Rekabet var mı?

Bu arada sigortacıların rekabet etmeyip çok para kazanmak için primleri ortaklaşa arttırdıkları iddiası var. Bu iddialar üzerine Rekabet Kurulu harekete geçti. Öyle ki bazı sigorta şirketlerine baskınlar bile yapıldı. Sonucunu göreceğiz. Ben, rekabete aykırı ortak hareket fikrine katılmıyorum. Bu karmaşık konuda doğru düşünmek için konuyu az veya eksik bilenlere ihtimallere hatırlatım.

Bunları düşünün

- Bir kazada hasar/zarar sizde ve/veya karşı tarafta olabilir.
- Kusur sizde veya karşı tarafta olabilir.
- Karşı taraf araç veya insan olabilir.
- Hasar maddi veya bedeni olabilir.
- Maddi zarar, araç hasarı veya işten kalması olabilir.
- Bedeni zarar tedavi görme ve işten kalma, daimi sakatlık veya ölüm olabilir.
- Araç sahibi tarafından veya bir başkası (sürücü/şoför) tarafından kullanılabilir.
- Araç bir taşımacı firmanın ise kendi aracı veya kendisinde çalışan sözleşmeli/kiralık araç olabilir.
- Firmedaki aracı sahibi veya bir şoför kullanabilir.

Tazmin mantığı

Bir kazada karşı tarafın hasarı varsa, siz kusurlu değilseniz, yani karşı taraf kusurluysa tazmin yükümlülüğünüz yoktur. Eğer sizin zararınız varsa, karşı taraf sizin zararınızı tazmin edecektir. Eğer siz kusurlusanız karşı tarafın hasarını tazmin yükümlülüğünüz vardır. Sizin de hasarınız varsa bundan, başkası değil, siz sorumlusunuz. Bir zararın ödenmesinde; varsa sigortadan faydalanılır, yoksa pamuk eller cebe!

Trafik sigortası

Trafığe çıkan aracın başkalarına verebileceği zararların kişinin ödeme gücüne bakılmadan, en azından kısmen karşılanabilmesi için bu sigorta zorunlu kılınmıştır. Yapılan sigorta, yaptırana ödeme yapmaz ama onun verdiği zararları, onun yerine limitler dahilinde karşılar. Siz kusursuz, fakat zarardaysanız karşı tarafın sigortası devreye girer. Siz kusurlusanız, karşı tarafın zararları için sizin sigortanız devreye girer. Ancak siz kusurluyken sizin zararlarınızı bu sigorta ödemez. Varsa başka sigortalardan zararınızı tazmin ettirebilirsiniz. Bu arada bir zarar veya tazminat sigorta limitlerinin üstündeyse bunun eksik kalan kısmını kurulu olan çeker.

Şoförlerin durumu

Bir kazada, sizin şoförünüz zarar görmüş ve siz kusurlu değilseniz, yani karşı taraf kusurluysa sizin şoförünüzün zararları da sizinki gibi karşı tarafta karşılanacaktır. Ancak kusurlu olan sizin tarafa şoförünüz sizin sigortanızdan faydalanabilecek mi, yani şoförünüz siz ile sigortacı arasında yaptırılan sözleşmeye göre üçüncü kişi mi? Eğer böyle kabul edilirse sizin sigortanızın, sizin taraf kusurlu olsa da ödeme yapması gerekir ki bu da sigorta ödemelerini arttırır, primleri yükseltir. Yaşamakta olan bu durum bir tartışma konusu.

Şoförlere ilişkin ikinci konu; ağır kusur hali. Araç sahibi olsun veya olmasın, şoför veya sürücü kazada belirli kusur hallerinde bulunuyorsa sigortacı yaptığı ödemeleri o kişiden alma hak-

kına sahip olmalı mı, olmamalı mı? Bu rücu etme hali bazı durumlarda mümkün. Öyle ki, şoför sigortadan para almışsa, bu haksızlığı gidermek için ölen şoförün yakınlarından bile bunun geri alınması mümkün. Burada tartışma, şoförün üçüncü kişi olup olmaması, ağır kusur hallerinde rücu edilemeyeceği ve bu rücunun net olarak hangi hallerde mümkün olabileceği üzerine...

Şüphesiz ki herkesin farklı görüşü olabilir. Bunlara saygı duyulması da istenebilir. Ancak her düşüncenin getirdiği sorumluluklar, yani prim artışları olacaktır. Hem primleri arttıran seçenekleri destekleyip hem de prim artışından şikayet etmek mümkün değildir. Hele hele primleri arttıran seçenekleri destekleyip prim artışlarını serbest piyasaya, hatta adalet anlayışına aykırı şekilde çözmek doğru değildir. Bunun için de kendi zararlarının primlerini başkalarına ödetmek de vardır.

Çok önemli

Bazı insanlar yanlış fikirlerini kabul ettirmek için her yolu denirler. İlgilisine bunu kabul ettiremediklerinde, onun üstündeki kişiye giderler. O da olmazsa bir üstüne... Yukarılara gittikçe daha üst düzey olan kişi, konunun detaylarını bilmeyip "evet" de diyebilir. Böylece yapılması gereken bir şey kapı aralanmış olur.

Sigortaya ilişkin olarak manevi tazminatın trafik sigortasına dahil edilmesi, trafik sigortasıyla kaskonun birleştirilmesi gibi talepler UDH Bakanı düzeyinde talep edildi. Halbuki bunlar UDH Bakanlığının değil, başka Bakanlıkların konusu. Plaka tahdidinde de konu hiç ilgisi olmayan Cumhurbaşkanlığı ile çözülmeye kalkışıldı. Neyse ki bu yanlışlar bir yerlerde kalıyor. Zaten bu konularda illa yapacağız diye söz de verilmiyor. Denen şey, "arkadaşlar buna çözüm bulun" mealinde oluyor. Trafik sigortasıyla kaskonun birleştirilmesi işi Sigortacılık Genel Müdürlüğü, Hazine Müsteşarlığı ve onun bağlı olduğu Bakanlık konusuna olduğu halde UDH Bakanından istendi. Sayın Binali Yıldırım da "yaparız" demeyerek sadece üzerinde çalışılabileceğini beyan etti. Başbakan Yardımcısı Sayın Mehmet Şimşek ise bunun mümkün olmadığını açıkladı.

Haksız talepleri yukarılara tırmandırarak yangından mal kaçırıcısına çözüm arama uyanıklığı son bulmalı, buna prim verilmemeli; konu ilgisine yönlendirilmeli.

Bir örnek...

İstanbul'da plaka tahdidi isteyenler kabul ettiremedikleri bu fikri Sayın Binali Yıldırım üzerinden oldubittiyi getirmeyi de geçen toplantıda denemişler. Sayın Bakan, çok güzel cevap vermiş: "Tahdit olabilir, ama hava parası yok." Ben, bunu ranta hayır olarak anlıyorum. Daha önceden ben de "tahdit belki, ama rant asla" demiştim. Talep sahipleri de "biz, rant peşinde değiliz" demişlerdi. Bakanın cevabına sevinildiler mi bilmem. Ben, hiç sanmıyorum, çünkü tahdit hakkını sonsuza kadar kullanmak, hak vaki olduğunda çocuk çocuca bırakmak, kullanmak istenmediğinde rantla devretmek istiyorlar. Böyle olunca Sayın Yıldırım'ın dediğini beğenmedikleri gibi İstanbul UKOME'nin 10 yıl kullanımı tahdit hakkını da beğenmeyeceklerdi. Halbuki verilen cevapların hepsi tahdit talebini karşılıyor. Olmayan ise sadece rant.

Talat Aydın

Sayın Talat Aydın'ı 2003 yılından beri izleme imkanı oldu. Kendisi hakkındaki kesin kanaatim, aklına yatmayan fikirlerle asla evet dememesidir. Yapılan baskılar da sonuç vermez. Şimdi, başka bir göreve atandı. Yanlış fikirlerini kabul ettirme meraklısı, sözüm ona güçlü bazı kişiler buna hayli sevinmişlerdir. Ben ise üzülüm. Yeni gelenleri henüz tanımıyorum. Umarım ki onlar da yanlışlara taviz vermezler. ■



Toplantıda, Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulu Müdürü Kemal Karayormuk ile Kaptanlar Kulübü kurucusu Ekrem Özcan tarafından IPRU'nun Swot analizi yapıldı. Birliğin, güçlü yönleri, zayıf yönleri ele alındı. Fırsatlar, tehditler görüşlerle ifade edildi.





8 » Otomotiv

Taşıma
Dünyası

22 - 28 Şubat 2016

Otomotiv pazarı 2015'te yüzde 25 büyüdü

Otokoç Otomotiv, rekor kırdı

2015 yılını yüzde 34 artışla, 5,2 milyar lira ciro ile kapatan Otokoç Otomotiv, saatte 12, günde 280 araç satışı gerçekleştirdi. Toplamda 102 bin adet araç satışı gerçekleştiren şirket; 78.300 adet yeni araç satışı ve yüzde 8'lik pazar payı ile yeni bir rekora imza atarken, ikinci el araçta da 24 bin adetlik bir rakama ulaştı.

Otokoç Otomotiv'in 2015 yılı performansı bir basın toplantısı ile değerlendirildi. Otokoç Otomotiv Genel Müdürü Görgün Özdemir'in 2016 hedef ve öngörülerini de paylaştığı toplantıya, Otokoç Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Uğur Güven, Otokoç Otomotiv Araç Kiralamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı İnan Ekici, Mali İşlerden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Dr. M. Önder Kutman ve Birmot Markasından Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Çağrı Karaoguz da katılarak birer sunum gerçekleştirdi.

Pazarın üzerinde büyüme performansı

Otomotiv pazarının 2015 yılında yüzde 25 oranında büyüme gerçekleştirdiğini belirten Genel Müdür Görgün Özdemir, "Otokoç Otomotiv olarak yeni araç satışlarımızı yüzde 26, ikinci el araç satışlarımızı ise yüzde 25 artırarak



pazarın üzerinde bir büyüme performansı sergiledik. Türkiye'nin mega perakendecisi olarak yeni araç satışında 78 bin 300 adet ile üretici markaların satış rakamlarıyla yarışır durumdayız. Türkiye'de satılan tüm Fiat ve Ford markalı araçların 3'te 1'ini tek başımıza satıyoruz. Volvo'da marka payımız yüzde 40, Alfa Romeo ve Jeep'te marka payımız yüzde 36 seviyesinde. Benzer şekilde ağır ticari araç kategorisinde Ford Trucks satışlarının yüzde 30'unu biz gerçekleştiriyoruz. İkinci elde de 24 binlik araç satışıyla liderliğimizi perçinledik" dedi.

2016 beklentisi

2016 yılında pazarın yüzde 2 daralacağını tahmin ettiklerini belirten Özdemir, 2016'da otomotiv pazarının durumunu yurtt içinde ve küresel piyasalarda yaşanacak gelişmelerin belirleyeceğini ifade etti. Hedeflerinin, 950 bin civarında

Rakamlarla 2015 Yılı

- Konsolide ciro: 5,2 milyar TL
- Yeni araç satışı: 78.300 adet
- 2. el araç satışı: 24.000 adet
- Servis ciro: 275 milyon TL
- Toptan yedek parça ciro: 225,8 milyon TL
- Sigorta finansman satışı: 122.000 adet
- Araç kiralama toplam araç parkı: 40.700 adet
- Avis yüksek sezon araç parkı: 10.500 adet
- Budget yüksek sezon araç parkı: 5.500 adet
- Avis Filo uzun dönem yılsonu araç parkı: 23.000 adet
- Yurt dışı araç parkı: 1.700 adet
- Hizmet verilen nokta sayısı: 7 ülke, 48 şehir, 207 nokta.

oluşacak bir pazarda yine yüzde 8 pay almak olduğunu, araç kiralama tarafında 7 ülke ile toplam 7 bin adet

Araç kiralamada yatırımlar devam edecek

Otokoç Otomotiv çatısı altında faaliyet gösteren Avis, Budget ve Zipcar markalarıyla araç kiralama sektörünün de öncüsü olmaya devam ettiklerini belirten Görgün Özdemir, uzun ve kısa dönemli kiralamanın yanı sıra saatlik araç paylaşımı içinde de hızlı büyümeye devam ettiklerini açıkladı. Otokoç Otomotiv'in yurtdışı dâhil yüksek sezon toplam 40 binin üzerindeki araç parkıyla Avis Budget Grubu (ABG) Avrupa, Ortadoğu, Afrika (EMEA) Bölgesindeki en büyük 2. lisansiyer ülke olduğunu belirten Özdemir; Azerbaycan, K.İrak, Kazakistan ve Macaristan'dan sonra 2015 yılında kuruluş işlemlerini tamamladıkları Gürcistan ve K.Kıbrıs yatırımlarını da faaliyete geçirecek yurt dışı operasyonlarını 6 ülkeye taşıması olacağını belirtti.

Saatlik araç paylaşım hizmeti Zipcar'ın dünyadaki ilk lisansiyer ülkesi olduklarının altını çizen Özdemir, İstanbul'da hizmet veren 80 aracın şu ana kadar dünyayı 24 kez dolanacak kadar mesafe kat ettiğini söyledi.

araçlık büyüme gerçekleştirecek, yüksek sezonda 47 bin adetlik araç parkına ulaşacaklarını açıkladı." ■

Siemens Türkiye belirledi

Yılın Tedarikçisi: Borusan Lojistik

Siemens Türkiye, "Türkiye'de Sürdürülebilirliğe Adanmış 160 Yıl" mottosu ile bir tedarikçi günü gerçekleştirdi. Çeşitli alanlarda ürün ve hizmet satın aldığı tedarikçilerini, iş hacmine ve performansına göre değerlendiren Siemens Türkiye, Borusan Lojistik'i, kurumsallık, verimlilik, çözüm odaklı yaklaşım ve artırarak devam ettirdiği iş

hacmi ile lojistik dalında en iyi hizmeti üreten tedarikçi olarak yılın tedarikçisi ödülüne layık gördü.

Ödülü, Siemens Tedarik Zinciri yönetiminden alan Borusan Lojistik Türkiye Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, Siemens'ten böyle bir ödül almanın son derece anlamlı olduğuna dikkat çekerek, "Ekip olarak yarattığımız sinerji ve yüksek motivasyonla artık iş yapış şeklimiz halini alan kurumsal ve yenilikçi yaklaşımımızın böylesi anlamlı bir ödül ile ödüllendiriliyor oluşu tüm Borusan Lojistik ailesini son derece gururlandırdı. Siemens ile 1,5 yıl önce başlayan yolculuğumuzun daha uzun yıllar



sürmesini temenni ediyorum" dedi. ■

İSAROD Eğitim Semineri'nde

Continental VanContact AP Serisi

İSAROD tarafından düzenlenen, Continental'in de sponsorları arasında yer aldığı, Eğitim Semineri gerçekleştirildi. Yaklaşık 200 katılımcının yer aldığı etkinlikte Continental'in Türkiye koşullarına özel geliştirdiği VanContact AP büyük ilgi gördü. Continental, gerçekleştirilen organizasyonda yeni ürünün yanında diğer ürün gruplarını da sergiledi. Continental standına yoğun ilgi gösterilen seminerde, katılımcılara çeşitli konularda eğitimler verildi ve ardından semineri tamamlayanlara sertifikaları sunuldu.

Değişken yol ve yük kapasitesi için özel tasarlanan yeni VanContact AP, ağır yük altında dahi uzun ömür ve yüksek kilometre performansı sağlıyor. Kesilmeye, uflanmaya dayanıklı ve taşıyıcı özellikli "akıllı hamur" ile güçlü gövde yapısını bir araya getiren lastik, geliştirilmiş yuvarlanma direnci ve yol tutuşu sayesinde güvenli sürüş temin ediyor. ■



Ankara Beton Fuarı'nda

Ford Trucks dikkat çekti

Ford Trucks, fuarlarda görücüye çıktığı yenilikleriyle de dikkat çekiyor. 18-20 Şubat tarihleri arasında Ankara Congressium'da gerçekleştirilen Beton Fuarı'nda Ford Trucks'ın 2016 model mikser kamyonları ve çekicileri görücüye çıktı. Ford Trucks'ın Beton Fuarı'nda sergilediği Eu6 emisyon normlarına uygun motorlara sahip 6x4 ve 8x4 mikserleri ve 13 litrelik motora sahip 1842T ziyaretçilerden büyük ilgi gördü.

55 yılı aşkın kamyon üretim tecrübesi ve müşteri deneyimi ile Ford Trucks çekici ve kamyonlar DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi

özellikleri ile dikkat çekiyor; kullanıcılarına yüksek performans ve düşük yakıt tüketiminin konforunu bir arada yaşıyor.

Ford Trucks yeni inşaat serisi, yenilenen tasarıma sahip kabiniyle daha fazla konfor sunarken, geliştirilen 420 PS güç ve 2150 Nm tork sunan 13lt motoruyla, ağır inşaat şartlarında yüksek performans sunuyor.

Yeni Ford Trucks çekici serisinde inşaat kullanımı için özel geliştirilmiş, alçak kabinli 1842T modeli de yeni Ecotorq motoruyla her koşula kolaylıkla uyum sağlayabilecek yapısı ile dikkat çekiyor. ■



de 4x4 olmak üzere satışı gerçekleştirilen Yeni Mitsubishi L200'ler, Türkiye'nin birçok kentinde güvenlik hizmetlerinde görev yapacak.

Hem şehir içinde trafikte hem de geliştirilmiş özellikleriyle zor arazi koşullarında görevlerini aksatmadan yerine getirecek olan Mitsubishi L200'ler, güvenlik güçlerinin sağ kolu olmaya şimdiden aday. ■



Network Global Lojistik'in Volvo yatırımı

Lojistik faaliyetlerini tamamlayıcı hizmet çözümleri şeklinde sunan Network Global Lojistik, yeni nesil FH serisi bir çekiciyi filosuna kattı. Firma filosundaki toplam araç sayısı 46'ya, Volvo Trucks sayısı ise 10'a yükseldi.

Düzenlenen teslimat törenine Network Global Lojistik adına Mustafa Manaz ve Yasin Çatıdere ile Volvo Trucks Bölge Satış Danışmanı Bora Gür katıldılar. Müşterilerine karşı ciddi sorumluluklar üstlendiklerini paylaşan Manaz, "Hedeflediğimiz hizmet kalitesinde filomuzun gücü, dayanıklılığı ve hareket kabiliyeti de önemli" dedi. Müşterilerinin tüm ihtiyaçlarını son teknoloji donanımla karşıladıklarını belirten Çatıdere, "Volvo çekicilerin performansı, işletim maliyetlerinde sunduğu avantajlar, yakıt tüketimindeki karlılığı ve sürücülerimizin memnuniyeti dolayısıyla yine Volvo FH çekicileri tercih ettik" dedi.

Volvo Trucks Bölge Satış Danışmanı Bora Gür ise, "Network Global Lojistik'in yüksek kaliteli hizmet hedeflerine ulaşmasında Volvo Trucks ile yollar kesişti. Yine Volvo FH çekicileri tercih etmeleri bizim için çok önemli" dedi. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Terör zulümdür

Uyarlık tarihi boyunca dünyanın bazı bölgeleri, insanlar için çok fazla önem arz etmiştir. Bin yıldır üzerinde yaşadığımız topraklar bu bölgelerin başında gelir. Anadolu'da kurulan sayısız uygarlıklar bunun en somut göstergesidir. Sahip olunan toprak üstü ve toprak altı zenginlikler, coğrafi konum ve bitki örtüsü her zaman tercih nedeni olmuş, insanların içinde bulunan vahşi duyguları azdırarak sahip olma dürtüsü ile bu topraklar için tarihsel süreçte değişik mücadeleler verilmiştir.

İnsanlık tarihi boyunca hep var olan mücadelede, günümüzde teknoloji ve iletişimin artmasıyla insanın hamurunda hep var olan vahşet duygusu teknolojik gelişmelere paralel olarak giderek daha büyük ve çok daha zararlı hale gelmiştir.

Son yüzyılda, bölgemizdeki siyasi mücadele legal olmaktan gitlikçe uzaklaşmış tezgâh ve tertipler haline dönüşmüştür. Bugün ülkemiz ve bölgemiz üzerindeki tertipler artarak devam etmektedir.Geçen Çarşamba akşamı Ankara'da yaşanan aşağılık saldırı da bu bağlamda değerlendirilmelidir. Ne yazık ki bu tür iğrençliklerin ülkemiz, insanlarımız üzerindeki psikolojik, ekonomi üzerindeki olumsuz tesirleri ne yazık ki hemen semeresini göstermeye başladı.

Turizm, ülkemiz için başlıbaşına gelir kaynağı olan bir sektördür. Bahse konu bu alanda faaliyet gösteren binlerce şirket ve bu şirketlerde çalışan bir o kadar kişi, milli gelire katkıda bulunmaktadırlar. Turizmin, yükselen bir değer olması nedeniyle bu alana yapılan milyarlarca liralık yatırımlar sonucu, eğlence, yiyecek içecek ve taşımacılık gibi dallar hızla gelişmiştir.

Geçtiğimiz Kasım ayında, sınırlarımıza yapılan tecavüz sonucu düşürülen uçak, Rusya ve Türkiye arasında had safhada gerginlik oluşmasına neden olmuştur. Bu sebeple turizmde hacim olarak ikinci sırayı alan Rus turist sayısının büyük oranda azalma beklenirken, Güneydoğu'da yaşanan çatışmalar, Sultanahmet Meydanında ve şimdi de Ankara'da yaşanan bombalama eylemleri ile yaratılan "Türkiye güvensiz bir ülkedir" algısı, Avrupa'dan gelecek turist sayısının azalması için zemin teşkil etmektedir.

Bazı yayın organlarında, sayısı bine yakın olarak verilen konaklama tesislerinin satışa çıktığı; bazı tesislerin de bu yıl açılmayacağı haberleri yer almaya başladı. Bu demektir ki turizmin her alanında hizmet veren binlerce işveren ve çalışan için zor günler kapıdadır.

Taşımacılık sektörünün iki ana arterinden biri turizm taşımacılığıdır. Toplam hacim içerisinde yüzde 40'lık bir oran ile taşımacılar turizme hizmet vermektedir. Havaalanı transferlerinden tutun da, turlar, rent a car firmalarına kadar pek çok işletme söz konusu gelişmelerden olumsuz olarak etkilenecektir.

Çocuk, kadın çok masum insan, her anlamda terör ve savaş nedeniyle fiziki ve psikolojik olarak etkilendirken, şimdi de ekonomik olarak etkilenecek. Neredeyse ülkenin üçte birinde normal yaşam ve ticareti durduran, insanları işsiz bırakan, ailelerin dağılmasına, çocukların eğitimden geri ve hatta yetim kalmasına neden olan bu iğrenç durum insanlar için zulümdür.

Lanet olsun terör yoluyla zulüm yapana, yapıtrana, destekleyene.

Zulmün cezası ahirete kalmaz. Bu dünyada mutlaka hesabı verilir. ■

Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterebiliriz.

✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edebiliriz.

✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 5 • Sayı: 222 22 - 28 Şubat 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Editor

Korkut AKIN

Reklam Rezervasyon

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikal BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Ösm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 28 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇİKİNCİ

Habur Müdürü

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yaz,

haber ve fotoğrafların her

türü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterecek dahi iktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**

EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**



Lojistik Dünyası
 editor@tasimadunyasi.com
 Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Tasımacılık
 www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

Yıl: 5 • Sayı: 222 • 22 - 28 Şubat 2016

Borusan Lojistik Genel Müdürü İbrahim Dölen oldu

2002 yılından bu yana Borusan Lojistik Genel Müdürlüğü görevini yürüten Kaan Gürgeç, 29 Şubat 2016 itibarı ile görevinden ayrılacak; görevi Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı İbrahim Dölen devralacak.

1967 doğumlu olan İbrahim Dölen, Boğaziçi Üniversitesinde Elektronik Mühendisliği dalında lisans, İstanbul Üniversitesinde İşletme yüksek lisans eğitimini tamamladı. Temmuz 2002'de Borusan Lojistik Genel Müdür Yardımcısı olarak şirkete

katılan Dölen, Borusan Lojistik faaliyet alanlarının büyük bir bölümünde üst düzey görevlerde bulundu. 2014 yılında University of Pennsylvania, Wharton School'da AMP programını tamamlayan İbrahim Dölen evli ve 1 çocuk babasıdır. ■



25 adet TGS 18.440 4X2 BLS çekici aldı

Borusan Lojistik MAN'ı tercih etti



Borusan Lojistik, yurtiçi taşımalarında MAN TGS 18.440 4x2 BLS araçları tercih ederek MAN ile uzun yıllara dayalı işbirliğini devam ettirme ve geliştirme yönünde karar aldı. Bu çerçevede MAN ile yapılan anlaşma ile 25 adet çekici, nakliye operasyonlarında kullanılmak üzere MAN Bölge Bayi MAPAR tarafından BORUSAN LOJİSTİK'e teslim edildi.

Borusan Lojistik Gemlik-Liman Tesisleri'nde gerçekleşen teslimat törenine, Borusan Lojistik Türkiye Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal Komple Taşımacılık Grup Müdürü Erdoğan Yahşi, Filo Yönetim Müdürü Alper Durdağ ve Satınalma Yöneticisi Emel Tuna Aktaş ile MAN adına MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul ve Konya Şubeleri Grup Müdürü Aydın Yumrukçal, İstanbul Şubesi Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Bölge Koordinatörü Kadri Başaran ve

MAPAR adına ise Bursa Genel Müdürü Tanju Nayır ile Satış Müdürü Murat Yılmaz katıldılar. Projenin finansmanını gerçekleştiren VDF adına ise Satış Müdürü Mehmet Kılıç ve Bölge Koordinatörü Doğan Gamsız teslimat töreninde yer aldı.

MAN araçlarını işletme maliyetlerindeki avantajlarının yanı sıra sağlam, konforlu ve güvenli olmaları nedeniyle tercih ettiklerini belirten Borusan Lojistik Türkiye Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal, uzun soluklu bir anlaşmaya imza attıklarına dikkat çekti. Günde ortalama 3 bin sefer yaparak önemli bir hacmi yönettiklerini belirten Erçal, "Müşterilerimizin taşıma konusunda hiçbir sıkıntı yaşamamaları ve

çalışanlarımızın yaptıkları işi sevecek yapmalarının ön şartı olarak gördüğümüz kaza anındaki güvenlikleri ve konforlu bir sürüş yapmaları için 3 yılda bir araçlarımızı yeniliyoruz. Mali bağlamda büyük bir avantaj yarattık. Elbette bu avantajı müşterilerimize maliyet avantajı olarak yansıtacağız" dedi. Erçal, MAN çekiciler ile birlikte Bakım Paketi de satın aldıklarını belirtti.



MAN araçlarının gerek donanım seviyeleri gerekse göstermiş oldukları performans ile pek çok lojistik firmasının ilk tercihi olduğuna dikkat çeken MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İstanbul ve Konya Şubeleri Grup Müdürü Aydın Yumrukçal, "Balkn ile 2004 yılından beri uluslararası nakliye tarafında süre gelen işbirliğimiz, Borusan Lojistik'in Balkn'ı satın alması ile devam etmekteydi. Bu 25 adetlik proje ile Borusan Lojistik'in yurtiçi operasyonlarına da dahil olarak işbirliğimizi daha geniş bir boyuta taşıma imkanı bulduk. Borusan Lojistik'in yurt içi taşıma işlerinde de MAN'ı tercih etmesinden dolayı mutluyuz. İşbirliğimizin artarak devam etmesini diliyoruz" şeklinde konuştu. ■

Doğuş Otomotiv'in

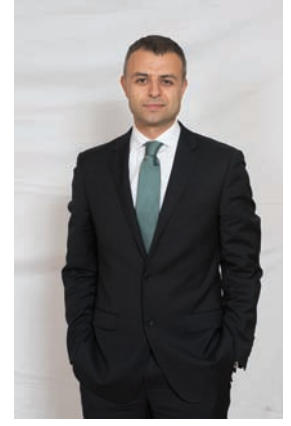
Araç Elleçleme Hizmeti

Borusan Lojistik'te

Doğuş Otomotiv'e gelen tüm araçların kabulü ve teslimi Borusan Lojistik tarafından yapılıyor.

Müşterileri için her zaman yüksek katma değerli işler üreten Borusan Lojistik, İzmit/Köseköy'de 200 bin metrekare devasa alan üzerine kurulu araç lojistik merkezine radyo frekansı kullanarak nesneleri tekil ve otomatik olarak ayırt edebilen RFID sistemini entegre etti. Borusan Lojistik ayrıca araç parkı operasyonları kapsamında müşterilerine; tahliye, yükleme, stevedoring hizmetlerinin yanında, gemi içi lashing, araç yıkama, küçük ebattaki hasarların onarımı, etiketleme, stok ve envanter yönetimi gibi katma değerli hizmetler sunuyor.

Türkiye'de satılan her iki otomobilden birini kendilerinin elleçlediğini belirten **Borusan Lojistik Türkiye Lojistik Hizmetler Genel Müdür Yardımcısı Serdar Erçal**, "Borusan Lojistik olarak otomotiv sektöründe 2004 yılında Türkiye'nin ilk ve tek çok markalı Araç Lojistik Merkezi'ni kurarak otomotiv sektörünün her alanında var olmanın gururunu yaşıyoruz" dedi. ■



2015 yılını zirvede tamamladı

Thermo King yüzde 10 büyüdü

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde faaliyetlerine devam eden dünyanın önde gelen soğutma sistemi markası Thermo King, 2015 yılında gerçekleştirdiği satışları ile Türkiye'deki pazar liderliğini perçinledi.

Türkiye'de distribütörlük faaliyetleri, 2008 yılından bu yana Doğuş Otomotiv tarafından sürdürülen Thermo King, 2015 yılında gerçekleştirdiği 606 adetlik satış ile en çok tercih edilen soğutucu ünite markası oldu.

Doğuş Otomotiv Thermo King Marka Müdürü Suna Türk, her geçen yıl artan satış grafiğine paralel olarak liderliklerini de sürdürdüklerini belirterek, "Thermo King olarak başarılı bir yılı daha geride bıraktık. 2015 yılında sağlık sektörüne yönelik soğuk zincir taşımacılığı ürünlerimiz ile öne çıkarken, lider olduğumuz treyler ünitesi pazarında SLX-e modelimizle pazarın üzerinde büyüme gerçekleştirdik. Thermo King olarak

Avrupa ile aynı anda Türkiye pazarına sunduğumuz GDP sertifikalı ünite satışında Avrupa'da beşinci sıraya yükseldik. Bu dönemde Türkiye'de ilk kez GDP sertifikalı ünite satışı gerçekleştirdik. Motordan tahrikli ünitelerimiz Ce ve V serisinde ise büyüme hızımızı 2 kat artırdık. Tüm bu satışlar doğrultusunda toplam pazar yüzde 11 daralırken, bir önceki yıla göre pazar payımızı yüzde 10 oranında artırmış bulunuyoruz" dedi.

"Sektörlere özel çözümler sunuyoruz"

2015 yılında müşteri odaklı çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Türk, "Müşterilerimizle birebir görüştük. GDP sertifikalı ünitelerimizle hedef kitlemize sağlık sektöründe ilaç taşımacılığı firmaları ve lojistik şirketlerini de katarak,

e-ticaret yapan ve hızlı tüketim gerçekleştiren sanal marketlere de çözüm üretmeye başladık. Thermo King Türkiye olarak hedefimiz, genişleyen ürün gamımızla 2015 yılındaki satış performansımızı daha da üst noktalara çıkartarak liderliğimizi sürdürmektir" dedi. ■



Kazandıran Atlas'ta vade var, faiz yok!



8,5 Ton Azami Yüklü Ağırlık

Tam Havalı Fren Sistemi

Klima Standart!

Atlas kamyonlarda 12 ay vade, 0 faiz.

Güçlü motoru, 6 ileri vites sistemi ve düşük yakıt tüketimiyle 8,5 tonluk Otokar Atlas, sağlam ve dayanıklı yapısıyla her türlü yol koşulunda dünyanın yüküne meydan okur.

☎ 444 6857 (444 OTKR) | www.otokar.com.tr | /OtokarTicariAraclar | /OtokarAS | /OtokarTr



Otokar
Doğru karar

2015'te istikrarlı satış grafiğini sürdürdü

Meiller, 407 satışla yüzde 31 büyüdü

Müşteri beklentilerine uygun, yüksek teknoloji ile üretilen dayanıklı ürünler sunan Meiller, 2015 yılını 407 adet satışla, önceki yıla göre yüzde 31 artırarak tamamladı.

2015 yılında "En İyi Damper" ödülünü de kazanan Meiller'in Türkiye'nin en çok tercih edilen damper markalarından biri olduğunu belirten Meiller Satış Müdürü Barış Erhan, "Meiller olarak, 2015 yılında iki genel seçim ve jeopolitik gelişmelerin yarattığı durgunluğa rağmen 407 adet ile satış grafiğimizi yükseltme başarısı gösterdik. Bunda hiç

kuşkusuz ürünlerimizin sahip olduğu sağlamlık, uzun kullanım ömrü ve üstün teknolojik özellikler önemli bir rol oynadı. 2016 yılında da bu yükselişimizi sürdürmek istiyoruz" açıklamasında bulundu. Meiller'in başarısında satış sonrası servis hizmetleri de önemli bir yer tutuyor. Türkiye geneline yayılmış 14 adet yetkili servis noktası ile Meiller rakiplerine oranla çok daha fazla noktadan müşterilerine servis imkanı veriyor.

Meiller Damper, geçmişten gelen tecrübe ve uzmanlığı ile tüm ağır ticari araç markalarıyla mükemmel uyum sağlayan ürünlerinin yanı sıra üstün kalitesi, müşteri beklentilerine ve pazar koşullarına uygun fiyat ve finansman seçenekleri ile de hizmet verdiği sektörün yükünü hafifletiyor.



GEFCO Türkiye

21 tonu bulan taşımayı gerçekleştirdi

Almanya dışında sadece Türkiye'de fabrikası bulunan treyler üreticisi Krone'nin deniz aşırı Fas ve Cezayir taşımacılığına GEFCO Türkiye tarafından gerçekleştirildi. GEFCO tarafından, Türkiye'den üçlü gruplar halinde yüklemeleri yapılan treylerlerin her biri 7 ton ağırlığında ve 13,6 metre uzunlukta. Toplamda 21 tonu bulan treylerler GEFCO Türkiye tarafından Fas ve Cezayir'e taşındı.

GEFCO Türkiye Fas ve Cezayir taşımacılığı için, limandaki elleçleme, kabul, dokümantasyon gibi operasyonları, gemi yükleme süpervizyonu ve nakliye operasyonlarını da üstlendi.

GEFCO Türkiye Satış ve Pazarlama Direktörü Zafer Özkök, Krone taşımacılığı ile ilgili olarak stratejik bir noktaya değindi: "GEFCO Türkiye olarak, Türkiye'de gabari dışı yüklemelerde bugüne kadar birçok başarılı ve gerçekleştirilmesi zor operasyona imza attık. Krone için gerçekleştirdiğimiz bu yüklemelerde, iş ortağımızın treyler teslim tarihi değişince, biz de gemi sefer rotasının değiştirilmesini sağlayarak zaman kazandık. Bu sayede, Krone'nin Fas treyler teslimatlarını zamanında gerçekleştirebildik." ■

Sertrans Logistics 'Ulusal Halk Şampiyonu' olma yolunda

2015 yılında dünyanın en prestijli ödül programlarından biri olan 'Avrupa İş Ödülleri'nde (European Business Award) Türkiye'yi temsil etmeye hak kazanarak 'Ulusal Şampiyon' ilan edilen Sertrans Logistics, bu kez 'Ulusal Halk Şampiyonu' olmak için yarışıyor.

Sektöre kazandırdığı inovatif ürünler, kadın-erkek eşitliğine verdiği önem ve çevreye karşı duyarlı lojistik merkeziyle Avrupa İş Dünyası Ödülleri'nde 'Ulusal Şampiyon' ilan edilen Sertrans Logistics, 'Ulusal Halk Şampiyonu' ödülü için Avrupa'da Türkiye'yi temsil etmeye hazırlanıyor. Bu yıl dokuzuncusu düzenlenen ve 33 ülkeden, 30 binden fazla şirketin yarıştığı Avrupa İş Dünyası Ödülleri'nin ikinci etabı olan halk oylaması 26 Şubat'a kadar devam edecek.

Sertrans Logistics CEO'su Nilgün Keleş, "Avrupa İş Dünyası Ödülleri" kapsamında Türkiye'yi temsil etmeye hak kazanmamız bizim için bir gurur vesilesi. Dünya standartlarındaki hizmet kalitemiz, IQ+ Shuttle gibi lojistik sektörüne

getirdiğimiz yeni nesil inovatif hizmet modellerimiz, sektördeki ilk ve tek Gold Leed Sertifikası'na sahip olmamızın bir kez daha tescillendiği bu önemli ödül programında, şimdi ikinci etap için yarışıyor olmaktan büyük heyecan duyuyorum. Bize verilecek oylar, sektördeki öncü konumumuzu bir adım daha ileriye taşımış ve çözüm ortaklarımızı çok daha üstün hizmetler sunmamız için önemli bir motivasyon da sağlamış olacaktır".

Sertrans Logistics'i www.sertrans.com.tr üzerinden destekleyebilirsiniz. ■



DKV Euro Service 2015'i rekor satışla kapattı

Avrupa'da 42 ülkedeki 54 bin 700 kabul noktası ile otoyol ve akaryakıt kartları pazar lideri DKV Euro Service, 5,8 milyar Avro'luk rekor satış ile 2015 yılında tarihi bir başarıya imza attı. 80 yıllık şirket tarihindeki en başarılı yılını geçiren DKV Euro Service, bir önceki yıla göre yüzde 1,8'lik bir büyümeye kaydetti. 2016 yılında da aynı ivmeyi korumayı amaçlayan DKV Euro Service, aralarında Gürcistan ve Kazakistan'ın da yer aldığı Avrasya pazarını da hizmet alanına dahil etmeyi hedefliyor.

DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çoçuk Sezer, "2015'teki düşük akaryakıt fiyatları üzerinden bir analizi yapıldığında satış rakamının 6,3 milyar Avro'ya karşılık geldiğini görüyoruz. Bu DKV'nin 80 yıllık tarihinde görülmemiş rekor bir başarı" dedi.

Hedefledikleri gibi Rusya'da akaryakıt ağını genişlettiklerini ifade eden Sezer, "2015'te Rusya'da otoyol ödemelerinde geçerli tek Avrupalı kart olduk. 2016 yılında da aynı ivmeyi korumak amacıyla gerek yurtiçi, gerekse Avrasya projemize dahil olan Gürcistan ve Kazakistan pazarlarını da hizmet alanımıza dahil etmeyi hedefliyoruz" dedi. ■

Conti Hybrid HT3 treyler lastiği için "iF Tasarım Ödülü"

Continental, ağır vasıta treyler yük taşımacılığı için özel olarak geliştirdiği uzun ömürlü ve yakıt verimliliği yüksek Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 lastiğiyle iF Tasarım Ödülü'nün sahibi oldu. Uluslararası uzmanlardan oluşan 58 kişilik jüri tarafından değerlendirilen ve beş binin üzerinde farklı ürünü geride bırakan lastik, inovasyon, güvenlik ve çevreye karşı duyarlılık kriterlerinde iF Tasarım Nişanı'na layık görüldü. Yüksek performans, güvenlik ve verimlilik standartlarını onaylar nitelikteki ödüle konu olan ürün, kaplama yapılabilen karkası, taşımacılık şirketlerinin karbon ayak izini azaltarak sürdürülebilir ve çevre dostu yük taşımacılığına katkıda bulunuyor.

Ağır taşımacılık için özel olarak geliştirilen uzun ömürlü ve yakıt verimliliği yüksek Conti Hybrid HT3 445/45 R 19.5 lastiği yüksek yük kapasitesi, uzun hizmet ömrü ve azaltılmış yuvarlanma direnci ile ön plana çıkıyor.



Safir Hafriyat performansını Scania ile artırıyor

1996 yılından bu yana hafriyat taşımacılığı gerçekleştiren Safir Hafriyat, filosunu 8 adet Scania G 400CA4X2HSA inşaat çekicisi ile güçlendirdi. Safir Hafriyat'a araçları; Şile'de bulunan kendi tesislerinde, Safir Proje Genel Müdürü Feyzullah Kahraman'a, teslim edildi. Törene Doğuştan Otomotiv Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, Scania Satış Bölge Yöneticisi Ziya Yücel Çolak, Gebze Servis Müdürü Bayazıt Canbulat ve

SSH Uzmanı Ali Süner ile Erçal Otomotiv Yetkilileri katıldı.

Safir Proje Genel Müdürü Feyzullah Kahraman, hafriyat, kum, kömür, topak kireç gibi damperli araçların yaptığı tüm nakliye işlerinde profesyonel bir şekilde hizmet vermek istediklerini söyledi: "Amacımız araçlarımızı en verimli şekilde çalıştırmak. Bir yerden bir yere mal taşıdığımızda dönüşte yine dolu olarak dönmek istiyoruz."

Kahraman, "Scania'yı istediğimiz performansı bize sağladığı için tercih ediyoruz. Yakıt tüketimi, performansı, konforu, servis hizmetlerini tüm değişkenleriyle karşılaştırdık. Scania tüm kriterlerimizi karşılayan tek marka oldu. 150'den fazla kiralık araç kullanıyoruz ve bunları kiraladığımız firmalara da sürekli Scania almalarını tavsiye ediyoruz" açıklamasında bulundu.

Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli ise standart damper PTO'su ve çelik tampon gibi Scania'nın sahip olduğu teknoloji, sağlamlık ve zorlu inşaat sahalarında gösterdiği üstün performans ile işletmelerin en büyük yardımcısı olduğunu belirtti. ■



Özgözde Otomotiv'den, Bursalı 3 firmaya Iveco Stralis

Iveco'nun Bursa yetkili satıcısı Özgözde Otomotiv; Edesa Lojistik, Boğaziçi Turkuaz ve Volkanlar Vinç'e toplam 5 adet Iveco Stralis çekici teslim etti.

Yaklaşık 15 yıldır birçok otomotiv markasının araçlarını taşıyan Edesa Lojistik, filosunu 2 adet Iveco Stralis 460 çekici ile güçlendirdi. Edesa Lojistik yetkilileri, Iveco Stralis'in yakıt maliyetinin düşük olması, servis ağlarından memnun kalmaları ve aracın garanti koşullarının uzunluğu nedeniyle tercih ettiklerini söylediler.

Bursa'nın yanı sıra İstanbul ve Eskişehir'de de inşaat sektöründe faaliyet gösteren Boğaziçi Turkuaz, filosuna 1 adet Iveco Stralis Hi-Road çekici aldı. Firma, çekiciyi İstanbul'da kazandığı büyük bir hafriyat işinde kullanacak.

Ağır nakliye sektöründe Bursa'nın önde gelen firmalarından Volkanlar Vinç filosunu 2 adet Stralis Hi-Road çekici ile güçlendirdi. Volkanlar Vinç yetkilisi Ali Kavak, Iveco'nun garanti şartlarının 3 yıl veya 450 bin kilometre olmasının, yaygın servis ağına, aracın pazarda görünürlüğünün artmasının, yakıt maliyetinin düşük olmasının kendilerini cezbediğini söyledi.



22 - 28 Şubat 2016

KARSAN

Milas'a 47 adet Jest teslim etti

Karsan, Milas Şehiriçi Minibüs Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin şehir genelinde başlattığı ulaşımında dönüşüm projesi kapsamında 47 adet JEST teslim etti.

Muğla'da SS 42 No'lu Milas Şehiriçi Minibüs Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi, şehir genelinde başlattığı ulaşımında dönüşüm projesi kapsamında Karsan'dan teslim aldığı 47 adet JEST minibüsü için bir tören

düzenledi. 8 Şubat 2016 günü düzenlenen törene; Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, Milas Belediye Başkanı Muhammet Tokat, Muğla Ulaşım Daire Başkanı Alper Kolukısa, Milas Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası Başkanı Nurol Paskal, Milas 42. No'lu Şehiriçi Minibüs ve Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Ahmet Atıcı, KHT Otomotiv Satış Müdürü Adil Aydın ve çok sayıda vatandaş katıldı. Törende Karsan'ı Karsan Pazarlama Bölge Müdürü Oktay Güven temsil etti.



Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, "Şoför esnafımız daha modern, çevreci, konforlu, masrafları az olan araçlarla hizmet veriyor. Böylece araç sayısı, araç masrafı ve vergisi azalıyor. Vatandaşlarımız da yeni, güvenli, klimalı, engelli rampalı

araçlarla kaliteli hizmet alıyor ve kanunen 65 yaş üstü, engelli, şehit ve gazi yakını olanlar da araçlardan ücretsiz yararlanıyor" dedi.

Karsan Pazarlama Bölge Müdürü Oktay Güven, Karsan JEST'in Türkiye'nin en çok tercih edilen minibüs modellerinden biri olduğunu; fabrika çıkışlı engelsiz erişim özelliğine sahip, alçak tabanlı ve yüksek tavanlı bir minibüs olduğunu ifade etti. ■



Bursa Mustafakemalpaşa Belediyesi

13 ATAK ve 20 JEST aldı

Bursa'nın merkeze yeni bağlanan ilçelerde halkı toplu taşımaya yönlendirmeye yönelik başlattığı çalışma kapsamında, Bursa ve ilçeler arasında aktif rol oynayan Buruluş'un alt işletmecisi Mustafakemalpaşa 79 No'lu Taşıyıcılar Kooperatifi, araçlarını tamamen yeniledi. Mustafakemalpaşa Belediyesi'ne teslim edilen Karsan markalı 13 adet ATAK ve 20 adet JEST olmak üzere toplam 33 adet özel halk otobüsü ve minibüs, 11 Şubat 2016 günü düzenlenen törenle hizmete girdi.

Mustafakemalpaşa'yı en genç toplu ulaşım filosuna sahip ilçe durumuna getiren açılış törenine;

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Mustafakemalpaşa Belediye Başkanı Sadi Kurtulan, Mustafakemalpaşa Kaymakamı Mustafa Masatlı ve çok sayıda davetli katılırken, törende Karsan Pazarlama'yı ise Genel Müdür Vançın Kitapçı temsil etti.

Bursa Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, Mustafakemalpaşa'da hizmete alınan ATAK ve JEST araçlarının Avrupa başkentlerinde kullanılan araçlarla aynı nitelikte olduğunu vurguladı ve böylelikle en kaliteli hizmetin ilçeye ulaştığını söyledi. Altepe, yeni alınan araçlarla birlikte Türkiye'nin en genç filosunun

Mustafakemalpaşa'da olduğunu da belirtti. Belediye Başkanı Sadi Kurtulan, hizmete alınan araçların dünya kalitesinde olduğunu söylerken, Kaymakam Mustafa Masatlı da halkın ulaşım ihtiyacının en üst seviyede karşılanacağına inandığını belirtti. 79 No'lu Taşıyıcılar Kooperatifi Başkanı Varol Üreğen ise; tüm araçları 5,5 milyon TL'lik bir yatırımla yenilediklerini belirtti.

Karsan Pazarlama Genel Müdürü Vançın Kitapçı ise, Karsan'ın bugüne kadar büyük bir bölümü Türkiye pazarına olmak üzere 100 binin üzerinde toplu taşıma aracı ürettiğini kaydetti. ■



Vançın Kitapçı, Recep Altepe'ye günün anısına bir Karsan plaketi sundu.



Yusuf Ziya Yılmaz

Samsun'da raylı sistem havaalanına uzayacak

Samsun halkı Tekkeköy'e kadar uzayacak raylı sistemin heyecanını yaşarken, Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz, raylı sistemin havaalanına kadar gideceğini açıkladı.

Yılmaz, "Samsun ile Tekkeköy arasında raylı sistemle birleştirmek için bir çalışmanın içerisindeyiz. Ekim ayında, tren Samsun'dan durmaksızın Tekkeköy'e kadar devam edecek. Tekkeköy'den, Gelemen'e, oradan da Çarşamba Havalimanı ayırım noktasına hemen hemen devlet karayolunun kuzey bandından geçeceğiz. Kamulaştırma sorunu olmayan yerlerin kazı-dolgu işlerini yapacağız. O bölgedeki iki köprüyü de ihaleyle platform olarak hazırlayalım. O zaman, Türkiye'de havaalanını şehre demiryoluyla bağlayan üç büyükşehirden birisi oluruz" dedi. ■

Manisa Belediyesi'ne Trolleybüs Sunumu

MANİSA'nın ulaşım ile ilgili sorunlarını çözmek için temaslarını sürdüren Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, yeni nesil trolleybüs sistemini incelemek için gittiği Belçika firması Van Hool'u Manisa'da ağırladı.

Manisa'nın ulaşım ve trafik ile ilgili sorunların kökten çözmek için çalışma içinde olan Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, 2015 yılı Temmuz ayında Belçika'ya ziyarette bulunmuş ve burada yeni nesil trolleybüs sistemlerini incelemişti. Belçika ziyaretinde görüştüğü Van Hool firması yetkililerine Manisa'da hayata

geçirmek istediği sistemi anlatan Başkan Ergün, firma yetkililerinin Manisa ile ilgili çalışma yapıp, kendisine bilgi vermesini istemişti. Belçikalı firma yetkilileri hazırladıkları raporla birlikte Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'ü makamında ziyaret etti. Ziyarette Ulaşım Daire Başkanı Mümin Deniz ve MANULAŞ Genel Müdürü Mehmet Oluklu da yer aldı.

Manisa'ya uygun trolleybüs sistemleri ve şehrin ulaşım güzergahları ile ilgili Başkan Ergün'e briefing veren firma yetkilileri, hazırladıkları sunumla sistemin uygulanabilirliğini anlattı. ■



Cengiz Ergün

Tramvay Eskişehir'e değer katıyor

Türkiye'de kentiçi ulaşımında tramvayı kullanan 12 ilden biri olan Eskişehir, 2004 yılından bu yana 350 milyonun üzerinde yolcu taşımalarının yanında güzergah üzerinde bulunan yerleşim yerlerine kattığı değerler ile de dikkat çekiyor.

Özellikle yeni açılan Batıkent-SSK, Çamlıca-SSK ve 71 Evler-Opera hatlarının geçtiği güzergah üzerinde

artan ev ve kira fiyatları, emlak piyasasını hareketlendirdiği gibi, yapılaşmadaki kalite artışı ile de modern semtlerin ortaya çıkmasını sağlıyor.

Eskişehir Emlak Komisyoncuları Odası Başkanı Gazi Çelik, "Tramvay Eskişehir'de bir kentsel devrim gerçekleştirdi. Çamlıca, Çankaya, Batıkent, 71 Evler, Emek mahallelerinde gayrimenkul fiyatları 3 katına çıktı" dedi. ■



Bir Daimler markasıdır.



Otobüste gelecek sefer başlıyor.

Mercedes-Benz'den yeni Travego çok yakında Türkiye yollarında...

Mercedes-Benz
The standard for buses.

