

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

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 224 • 7 - 13 Mart 2016 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

40 milyar Dolar yatırım 25 bin kilometre demiryolu

Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı'nın (Eurasia Rail) 6'ncısı, 3-5 Mart tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde, yerli ve yabancı üst düzey devlet yetkilileri ve demiryolu sektöründen 30 ülkeden, 200 firmanın katılımı ile gerçekleştirildi.

Çanakkale Köprüsü

UDH Bakanı Binali Yıldırım, "Köprü, 2023 senesine kadar hizmete girmiş olacak" dedi. ■ 11'de



Binali Yıldırım

Büyükşehir Belediyesi Kanununda değişiklik çalışmaları sürüyor

ULAŞIM DA DEĞİŞSİN

- ✓ İlçe belediyelerine ilçe içi ulaşım hakkı verilsin
- ✓ İlçe aşan ilçe taşımalar D4 türü belgelerle yapılsın
- ✓ Tarifersiz taşımalar UDH Bakanlığı yetkisine verilsin
- ✓ Büyükşehir dışındaki ilçelerin ulaşım yetkileri artırılsın
- ✓ Mevcut durum ve sorunlar önyargısızca değerlendirilsin

Taşımacıların terminallerden hizmet alma koşullarının iyileştirilmesi

✓ Büyükşehir Belediyesi Kanunu'ndaki değişikliklerinin sürdüğü biliniyor ancak bu değişikliğin hangi hususları kapsadığı bilinmiyor. Hazırlanmış duyulan tasarımlar daha tartışmaya açılıyor.

✓ Mevcut Büyükşehir Kanunu'ndan kaynaklanan ulaşım ile ilgili sorunlarda olduğu biliniyor. Bu husus dikkate alınarak değişiklik kapsamına ulaşım alanında yapılacak iyileştirmelerin de eklenmesi gerekli görünüyor. ■ 7'de

İzmir'deki S plaka ihalesi 5 Mayıs'ta

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği'nin (İZTAD), 11 Eylül 2015 tarihinde, Ulaşım Koordinasyon Merkezi'ne (UKOME) yaptığı resmi başvuru sonucu alınan karar ile İzmir'in ihtiyacı olan, ilave 300 adetlik şehir içi servis plakası ihale yöntemi ile talep sahiplerine verilecek. ■ 2'de



ÖZER BÜR

Temsa Maraton ve Safir Plus tanıtımında Otobüsçüler Adana'da buluştu



Metro Turizm'e 50 Maraton, 50 Safir Plus

Temsa, yeni ürünleri Maraton ve Safir Plus'ı 4 Mart Cuma günü Adana'da sektör mensuplarıyla buluşturdu. Etkinliğe 600'ü aşkın sektör mensubu katıldı.

"PLAKA TAHDİTİ" YOK!

Yeni Servis İşletme Şartları yayımlandı

İstanbul'daki servis taşımacılarının, bir süredir yürüttükleri "PLAKA TAHDİTİ" mücadelesi dönüm noktasına geldi. UKOME "Yeni Servis İşletme Şartları" kararını yayımladı. ■ 3'te

Servisçiler kararlı: "Plaka Tahditi" çıkana kadar

"Eylemlere devam"

3'te



Hakan Orduhan, Hamza Öztürk, Ahmet Karakiş, Levent Birant

Harem bilmecesi

Esnaf da yolcu da mağdur

Harem Otobüs İşletmecileri ve Acenteleri Derneği Başkanı Kemal Kolaçoğlu, "Seçimlerden önce Sayın Kadir Topbaş Başkanımız, Harem Otagarı'nın, 2016'da taşınacağını söyledi. Harem, her gün taşıyor, bunu basından da izleyebilirsiniz. 10 yıldan beri Harem'i bir türlü taşıyamadılar. Ben bunu bir türlü anlayamıyorum. Eğer ki bunlar sizin planınız da programınızda varsa neden yapmıyorsunuz?" dedi. ■ 6'da



Kemal Kolaçoğlu

Federasyondan koptu

Trakya Otobüsçüler Derneği TOFED'ten ayrıldı

Dernek Başkanı Salim Altunhan, Federasyonun sektörün sorunlarına yönelik çözümler üretmede başarılı olmadığını belirtti. ■ 7'de



Salim Altunhan

Brisa gelirini yüzde 6,4 artırdı



Yiğit Gürçay

Mercedes-Benz Türk'ten Mart ayına özel fırsatlar

8'de

Lojistik Dünyası

10.5 • Sayı 224 • 7-13 Mart 2016

Tırsan'dan tüm ürünlere 5 yıl garanti ve 5 yıl vadeli alım imkanı

Tırsan, yeni ürünleri Maraton ve Safir Plus'ı 4 Mart Cuma günü Adana'da sektör mensuplarıyla buluşturdu. Etkinliğe 600'ü aşkın sektör mensubu katıldı.

9-10-11'de

Yurtpet'e 15 Scania



Başarın İnşaat, Scania ile büyüyor

Scania, yeni ürünleri Maraton ve Safir Plus'ı 4 Mart Cuma günü Adana'da sektör mensuplarıyla buluşturdu. Etkinliğe 600'ü aşkın sektör mensubu katıldı.

Uygulama 1 Mart'ta başladı

Uygulama 1 Mart'ta başladı. Uygulama, 1 Mart'ta başladı. Uygulama, 1 Mart'ta başladı.

Uygulama 1 Mart'ta başladı. Uygulama, 1 Mart'ta başladı. Uygulama, 1 Mart'ta başladı.

Yanınızdaki olan herkese teşekkür ederiz.

Güvenli, verimli ve en etkili ürünleri sunduğumuz bir yılın ardından, parçaları öncü araştırmaya ve geliştirme çalışmalarında yeni hedeflere doğru yola çıktık. Bir yıl daha başarıyla...



Doğuş Otomotiv



Büyükşehirlerde ulaşım değişmeli

7'de



Ulaştırma Sistemleri ve İstanbul - 5

2'de



Maraton ve Safir Plus hayırlı olsun

6'da



Değişe Değişe...

2'de



Tehlikenin farkında mısınız?

8'de



Yeni Maraton ve Safir'in Adana buluşmasındaydık

4'te

Kemal Erdoğan, Sönmez Holding CEO'su

Kamil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürlüğünden ayrılan Kemal Erdoğan 15 Mart itibarı ile Sönmez Holding CEO'su olarak göreve başlıyor. ■



2 » Kentiçi

Ulaştırma Sistemi, İstanbul ve yapılması gerekenler - 5

İstanbul kentiçi ulaşımında çok tartışılan konuların biri de deniz taşımasının toplam taşımadaki payının azlığıdır. Bu payın ne olması gerektiği hususunda yüzde 20-25 gibi rakamlar verenler bulunmaktadır. Ancak yerleşimin kıyılardan içlere yani kuzeye yayılması ile belirtilen rakamlara ulaşılması mümkün değildir. Taşımadaki payın yüzde 8-10' a yükseltilmesi de başarı kabul edilmelidir. İşkelelerde ve çevresinde fiziki iyileştirilmeler yapılmalı, yakın çevrede özel otolar için otopark olanakları oluşturulmalıdır.

'Ulaşım'da esas olan 'insan'dır. İnsana götürülen hizmetin parametreleri ise; güvenlik, konfor, dakiklık, erişilebilirlik ve maliyettir. Bu parametreler üzerinden, ortaya koyduğumuz sistemin ne kadar 'insan odaklı' olduğunun sağlanmasını yapabiliriz. Ve bu konuda; elimize 'data' olarak gelen geri dönüşlerinde ne kadar 'duyarlı ve elverişli' olduğunu ise 'insanlarımızın tüketim kültürünün' ne kadar 'doğru algılara' sahip olduğu üzerinden ölçebiliriz. İşte bütün bunların tamamı şehir-planlama-ulaştırma arasında olduğu gibi, teknik-ekonomik-sosyolojik-politik-kültür bağlamında kopmaz bir bağı ve 'sürekli karşılıklı etkileşimi' ifade ve ihtiva eder.

Verimli ve çağdaş ulaşım

Hızlı, ekonomik, güvenli, çevreye az zarar veren ve çağın koşullarına uygun bir ulaştırma sisteminin kurulması, ülkenin ekonomik, sosyal ve kültürel yapısının gelişmesine etki eden başlıca faktörlerdendir. Doğal kaynakların verimli bir şekilde kullanılması, mal ve hizmetlerin hızlı dağıtılması, iç ve dış ticaretin geliştirilmesi ancak yolcu ve yük taşımacılığının dikkatli bir şekilde planlanması ve düzenli bir ulaştırma ağının oluşturulması ile mümkün olacaktır.

Ülkemiz yük ve yolcu taşımacılığında payı her geçen yıl artarak 2004 yılı itibarıyla yüzde 95'in üzerine çıkan karayolu yolcu

taşımacılığının da bu çerçevede verimli ve Avrupa Birliği müktesebatına uyumlu bir şekilde planlanması, hem ülke kalkınması hem de taraf olunan uluslararası antlaşmaların gerekleri açısından bir zorunluluk olarak belirmektedir. Karayolu ile yolcu taşımacılığı alanında öne çıkan hususlar teknik ve hukuki altyapıların geliştirilmesi, kalitenin geliştirilmesi, kontrol ve cezaların sıkılaştırılması; kamu bütçelerinin sınırlandırılması ve özel sektör yatırımlarının artırılarak sağlanması; taşımacılık ve insan ilişkisi üzerinde ciddi şekilde durulması; kullanıcı hakları ve kullanıcı sınırlarının belirlenmesi; kamu

hizmetlerinde yüksek kalite seviyesinin oluşmasının sağlanması ve kent trafiğinin yaşam kalitesine uygun düzenlenmesi olarak sayılabilir.

Kalkınma hedefleri

Ülkemizin ekonomik kalkınma hedeflerinin, verimli çalışan ve sorunları en aza indirmiş bir ulaştırma sistemi ile sağlanabileceği açıktır. Bununla beraber; ekonomik kalkınma, sosyal ve kültürel kalkınmanın hem sebebi ve hem de sonucu olarak bütüncül bir yaklaşımı gerektirmektedir. Daha önceki yazılarımızda da ifade ettiğimiz üzere; her ne kadar ekonomik büyüme ulaştırma sistemi ile doğrudan ilişkili olsa da, şehirleşme ve benzeri konular nedeniyle, nicel büyümenin içini dolduracak olan nitelikli kalkınma, ulaştırma ve şehirleşme planlamasında ekonomik-sosyal-kültürel ve siyasi fazlara bütüncü bir yaklaşım geliştirilmesi gerektiği açıktır.

Teknolojiden yararlanmak...

Günümüzde 'iletişim-bilişim teknolojileri' gibi konularında ulaştırma ile beraber ya da bizzatıhi içerisinde değerlendirildiği bir süreç yaşanmaktadır. Dolayısıyla bütün bu belirtilen fazları entegrist bir bakış açısında toplamak mümkün olabilecektir. 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasına girme hedefi; planlama ve ulaşım sorunlarını çözmekten, minimize etmekten ve bu argümanları en aktif şekilde kullanmaktan geçmektedir.

İnsan odaklı değerlendirme...

Ulaştırma sektöründeki büyüme hedefleri; 'insan odaklı' bir yaklaşım ve sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde, akademi ve piyasa entegrasyonuna dayalı bir şekilde yürütüldüğü takdirde, gerçekleştirilmekte olan ve gerçekleştirilecek olan yatırımlar tam bir perspektif kazanır ve bu çerçevede değerlendirilir. Böylelikle; ülkemizde esaslı olarak ihtiyacı duyulan 'yerli üretim' konusunda önemli bir eşik aşılmış olacaktır. Ekonomik eğilimler, uluslararası ve bölgesel konjonktürler, teknik gelişimler ve sosyal hareketler paralelinde küresel ölçekte yer yer öne çıkarılmaya başlanan 'Sürdürülebilir Kalkınma' modeli; Batının 'buharının icadı ve endüstri devrimi'nden bugüne, sınırsız gelişim, sınırsız tüketim, sınırsız kuşatma eğilimine karşı, 'kaynakların sınırsız olmadığı' algısının kabulüyle, biraz da zorunluluk haliyle gündeme getirilmiş bir savdır. Ancak; ülkemiz ve benzer ekonomik ölçekte olan Endonezya, Meksika, Malezya, Brezilya, İran, Mısır, Nijerya, Pakistan, Ukrayna, Polonya, Filipinler, Bangladeş gibi gelişmekte olan ülkelerin hazırlayacağı ekonomik, toplumsal ve çevresel kalkınma modellerinde 'sürdürülebilirlik' kavramı işlevsel bir rol üstlenebilecektir

Ekonomi güçlendikçe başarı gelecek

Gayri Safi Milli Hasılası hızla artmakta olan ülkemizin, her alanda kapasitesi artmakta, ticaret hacmi büyümekte, komşuları ve gelişmiş, gelişmekte olan ülkelere ihracatı artmakta, eğitim düzeyi yükselmekte, yöresel, ülkesel ve bölgesel entegrasyon ekonomik parametreler itibarıyla gelişmektedir. Ülkemizin önümüzdeki on yıl içerisinde GSMH'nin iki katına çıkacağı öngörülmektedir. Bu noktada; eğitim sistemimizin içeriğinin geliştirilmesi, Ar-Ge faaliyetlerinin artırılması, enerji kaynaklarının etkin kullanımı, sosyal politikaların nitelikli olarak geliştirilmesi, temel hizmet parametrelerinin devlet eliyle halka eşit, doğrudan ve azami ölçülerde sağlanması, sosyal-kültürel-teknik bütün kaynakların aktive edilmesi ve eşgüdümünün sağlanması, ulaştırma sisteminin sorunlarını minimize etmiş ve fonksiyonel bir seviyeye taşınması ve enerjinin taşınımı konuları bizim için SWOT analizi (güçlü yönler, zayıf yönler, fırsatlar ve tehditler) bağlamında çok iyi etüt edilmesi gereken konulardır.

Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■

Değişe
Değişe...

anuray59@gmail.com

Akif
Nuray

Yıllar önce, IRA (İrlanda Kurtuluş Ordusu) ile İngiltere, 2 yıllık süreli ateşkes anlaşması imzalarlar. 2 yıl boyunca tek ihlal olmaz, taraflar sözlerine sadık kalır, ateşkes kusursuz gerçekleşir.

Tam 2 yılın bittiği saatte ateşkes süresi dolar ve IRA patlatır bombasını ve 125 milyon sterlinlik hasar yapar. İngiliz basını bunu bize duyurmaz, kitaplarda yazar, okuyanlara.

Suriye'de iki yabancı olan ABD ve Rusya ateşkes imzaladılar, geçenlerde. 5 büyük ülkenin ürettiği silahların yüzde 80'ini diğer ülkeler satın alıyor, nasıl kesilecek ateş?

Bir taraf, bu anlaşmaya Şartlı Ateşkes adını taktı, bu ateşkesin bazı örgütleri kapsadığını bazılarını ise kapsamadığını açıkladı. Diğeri ise bu ateşkesin ateşi keseceğinden şüpheli olduğunu duyurdu, daha ilk saatlerde. İlk günün akşamında da ateş başladı. Şimdilerde hem ateşkes var, hem de ateş. Yeni ateşkesler çıktı, değişe değişe...

AB, İngiltere'nin istediklerini kabul etti. İngiltere idari bağımsızlık (AB kanunlarını kendi parlamentosunda yorumlayacak ve isterse uymayabilecek), mali bağımsızlık (AB'nin duyurduğu kurtarma paketlerine katılmayabilecek), ayrımcılık yapmak (göçmenlere, mültecilere 4 yıl hak mahrumiyeti, bunu 7 kez uygulamaya) şartlarını kabul ettirdi. Üstüne üstlük, Haziran 2016'da AB'den "Aynrlma Referandumu" da yapacaklar.

Biz girinceye kadar AB kalmayacak, değişe değişe...

Gelelim evimize. Kredi derecelendirme kuruluşları - not veren kuruluşlar- bize benzeyen tüm ülkelerin notunu indirdi, Türkiye'nin notunu sabit tuttu. Ekonomimizi beğeniyorlar. Dikkat çekmeye devam ettiği tek noktamız Cari Açık. Azalta azalta kapatacağız, çalışıyoruz.

Trafik sigortası değişe değişe düzenliyor. Benim primim bu yıl 3 kat arttı.

- Kusurlu sürücülerin hasarlarından birazını,

- Hayat sigortalının ödeyecekleri ölüm tazminatlarını trafik sigortalına yükleyerek büyüttükleri hasarın birazını,

- Kusurlu sürücülerin ölümü nedeniyle mağdur olan yakınlarına trafik sigortasından tazminat ödenmesi ile büyüttükleri hasarların birazını bana yüklediler. Size de yüklemişlerdir, biraz, ilgili bakanlıklar düzeltme çalışmalarını yürütüyor, beklemeyeyiz. Sigorta şirketleri şimdilik rahat etti, ama aynı araca ve sürücüye teklif edilen poliçeler arasındaki fark yüzde 100'ü geçiyor.

Rahat bana gelecek, rekabet yine geliyor.

Bakin, lojistik sektörü, geçen haftaki Ege Zirvesi'nde neleri konuştu: - Dış Kaynak Kullanımında Lojistik Firma Yönetimi,

- Lojistik Hizmetlerde Hedef (KPI) Yönetimi,

- Lojistik Hizmet Sağlayıcı Firmalarda, Yüksek Personel Devir Hızının Operasyonel KPI Performansı Üzerine Etkisi,

- Yetenek Gelişimi ve Liderlik Gelişimi,

- Perakende Lojistiğinde Kullanılan Depo Yönetim Sistemlerinin, Hizmet Alanları ve VMS Yazılımcıları Açısından Değerlendirilmesi; Sorunlar ve Çözümler.

Nakliyecilikten değişe değişe Lojistik'e ilerliyorlar, bilgi ile değişiyorlar. Tebrik ederim.

Yolcu taşıyanların bunu örnek almasını dilerim. "Biletall" ve "Otobüs Bankası" uygulamalarını bu yolda beğeniyorum.

Öte yanda, 35 milyar dolarlık turizm sektörünün; Kültür ve Turizm Bakanlığının güven operasyonu isteyeceğine, Ekonomi Bakanlığının yarım (255 + 288 milyon) milyar dolar mali destek istemesini inceliyoruz.

Lojistikçilerden hız alarak bir oran vereyim:

Ukrayna başkentinin belediyesi SAP uygulamasına geçince gelirlerini yüzde 30 arttırmış. SAP'ı anlatmak burada uzun olur.

Özetle; bilgisayara geçince, kurulumlaşca, yönetim kalitesini arttırmıca... yani planlamasını, raporlamasını, takibini, sürecini iyileştirince performansı bu kadar artırmış.

Yüksek performansla doğru... değişe değişe... ■

İzmir'deki S plaka ihalesi 5 Mayıs'ta

Yeni 300 adetlik şehiriçi öğrenci ve personel taşımacılığı yapmaya uygun araçlar için İzmir Büyükşehir Belediyesi tarafından verilecek S plaka ihalesi 5 Mayıs 2016 tarihinde yapılacaktır.

İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği'nin (İZTAD), 11 Eylül 2015 tarihinde, Ulaşım Koordinasyon Merkezi'ne (UKOME) yaptığı resmi başvuru sonucu alınan karar ile İzmir'in ihtiyacı olan, ilave 300 adetlik şehir içi servis plakası ihale yöntemi ile talep sahiplerine verilecektir.

İZTAD Başkanı Özer Bür, İzmir Büyükşehir Belediyesinin, servis ihtiyacını 2010 yılında 1000 adet olarak belirlediğini, bunun 700 adedinin o yıl içinde açılan ihale ile dağıtıldığını hatırlattı. Kalan 300 adet S plaka, 5 Mayıs tarihinde saat 14.00'te İzmir Kültürpark İsmet İnönü Sanat Merkezi salonunda yapılacak ihale ile dağıtılacağını belirtti.

2017 Mayıs ayında açıklanacak İzmir Master Planı çalışmaları sonucu, İzmir'in gerçek ihtiyacı olan kesin sayı belirlenmiş olacak. Ancak bu plan açıklanuncaya kadar taşımacıların ihtiyacı olan servis aracı plakası için bir ara çözüm olarak açılan 300 adetlik ihalenin esnafın sıkıntısını bir nebze de olsa çözecek.

175 bin baz fiyat

Bu ihalede açıklanan 175 bin+KDV baz fiyatın, İzmir Ticaret Odası, Ege Bölgesi Sanayi Odası, İzmir Esnaf Odaları görüşleri doğrultusunda belirlendiğini belirten Bür, "Bizim ihale talebimizle ilgili olarak İzmir Büyükşehir Belediyemize uygun görüş bildirerek ihalenin açılmasında önemli katkıları bulunan her anlamda yakın ilgi ve desteğini gördüğümüz İzmir Ticaret Odası Başkanımız Sayın Ekrem Demirtaş ve Meslek Komiteleri Başkan ve üyelerine teşekkür borçluyuz" dedi.

5 yıllık ikamet zorunluluğu

Bu ihaleye İzmir'de en az 5 yıllık ikameti bulunan gerçek kişiler ile İzmir Ticaret Odası, Esnaf Odaları Birliğine kayıtlı bulunan tüzel kişiler katılabilecek. Belirlenen fiyatın yüzde

20'lik kısmı, ihale öncesi teminat olarak yatırılacak. İhalede hak sahipleri ihale bedelini 5 gün içerisinde tamamlayacaklar. 90 gün içerisinde de tüm işlemleri tamamlamış ve araçlarına plakalarını takmış olmak zorundadırlar. İhalede alınan plakalar 3 yıl boyunca el değiştiremeyecek, devredilemeyecek.

Koltuk arzı ihtiyaç

İZTAD Başkanı Özer Bür, 2010 yılında yapılan ihaleden sonra, pazardaki birtakım gelişmelerin yeni ihtiyaçların oluşmasına neden olduğunu belirterek, "Bunlardan başlıcaları; nüfus artışının yanı sıra, son zamanlarda dershanelerin özel okula

dönüştürülmesi ile yeni okul servisi ihtiyaçların doğmuştur. Aynı şekilde ilimizde faaliyet gösteren sanayi kuruluşlarını sayınsındaki artışlar da ilave personel servisi ihtiyacına neden olmuştur. Fakat daha önemli, ekonomik olması ve şehir içinde daha rahat hareket edebilmesi için daha önceleri 46 kişilik otobüslerle yapılan servis taşımacılığı bugün 17-20 kişilik minibüs boyutuna indirgenmiştir. Araç sayısı yeterli olsa bile koltuk sayısının yetersiz kalması nedeniyle ilave araç girişi ihtiyacı zorunluluk olmuştur" diye konuştu.

Plaka düzenli aralıklarla verilmeli

Bür, uzun aralıklarla plaka ihalesi açılmasıyla hem firma sahiplerinin araç temininde zorlandıklarını, bu nedenle de araç eksikliğinden dolayı plakaların fahiş fiyatlarla el değiştirdiğini ifade etti: "Bu işin ticaretini ve komisyonculuğunu yapan bir zümre ortaya çıktı. Bunun önüne geçmenin tek yolu, sıklıkla ve ihtiyaç miktarında plakaların piyasaya düzenli olarak verilmesidir. Değilse plaka ve araçlar için yapılan aşırı ödemeler ister istemez taşıma maliyetlerine de olumsuz olarak yansıyor. Bunun sonucu öğrenci velileri ve işletme sahiplerinin cebinden daha çok para çıkıyor."

Fiyat artışlarını büyük bir tehlike olarak niteleyen Özer Bür, "Bu ihalede de sayının çok üzerinde aşırı talep olursa, fiyatlar belirlenen rakamların çok üstünden oluşabilir. 5 yıl ikamet şartını, ihale bedelinin 5 gün içerisinde tamamlanması koşulunu ve 3 yıl satılmaz kaydını ise rant için bu ihaleye girecek kişileri caydırma amaçlı olarak değerlendiriyor ve olumlu buluyoruz" dedi. ■

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
Park Yaratan Web Sitesi Ödülü
isuzu.com.tr

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

Altın Örümcük 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

Sahabetin Bilgisu
Çevre Odülleri,
Otomotiv Sektörü
Çevre Ödülü



isuzu.com.tr
facebook.com/IsuzuTürkiye
twitter.com/IsuzuTürkiye
instagram.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 1S2 (479)

ISUZU

7 - 13 Mart 2016

Taşıma
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

Servisçiler kararlı: “Plaka Tahditi” kararı çıkana kadar

“Eylemlere devam”

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İstanbul'da plaka tahdidi kararı alınana kadar, eylemlerine İstanbul'un her yerinde devam edeceklerini söyledi.

25 Mayıs 2015 tarihinde, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın servisi esnafa verdiği plaka tahdidi sözünün yerine getirilmesini isteyen servisçi esnafı ve Oda Başkanları, Kartal'da bulunan Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü önünde, 2 Mart Çarşamba günü eylem yaptı. İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş ile Yönetim Kurulu Üyeleri, İTO Meclis Üyesi Hakan Orduhan ve çok sayıda servisçinin katıldığı eylem, basın açıklaması ile başladı. İSAROD Başkanı Hamza Öztürk'ün konuşma yaptığı sırada, servisçi esnafı E-5'i çift yönlü trafiğe kapattı. Yolu kapatarak sesini İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'a duyurmak isteyen esnaf ile polis arasında kısa süreli arbede yaşandı.

ADI KONULMAYAN ÇALIŞMA

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin 8 ay boyunca plaka tahdidi için çalışma yaptıktan sonra, adını koyamadığı bir çalışma ile esnafın karşısına çıktığını belirterek, “Sıkıntımız büyük. Bize bu sözü veren Sayın Cumhurbaşkanımız. Uygulamayan ise Büyükşehir Belediyesinin dört bürokrati. Bunun başka bir tarifi yok. Kadir Topbaş'a sorduğunuz zaman, 'mesele bitmiştir başkanım', Cumhurbaşkanına sorduğunuz zaman 'mesela halledildi, sizin haberiniz yok' deniliyor. Şu anda halledilen hiçbir şey yok. Esnafa verilen, elinden alınandan çok daha az. Biz Sayın Cumhurbaşkanımızın

bizlere söz verdiği, plaka tahdidi uygulamasını istiyoruz” dedi.

EYLEMLER SÜRECEK

Plaka hakkını alana kadar Kartal, Sarıcahan, Edirnekapı, Akom'da seslerini duyurmaya devam edeceklerinin altını çizen Öztürk, “İstanbul'un her yerinde bu eylemlere devam edeceğiz. İSTAB ile kapalı spor salonları ile alakalı boş gün arıyoruz. Orada mutlaka geniş katımlı bir toplantı yapacağız.

SADECE PLAKA TAHDİDİ DEĞİL

Esnafın canının plaka tahdidi dışında, trafik sigortası ve yol belgesi konusunda da yandığını vurgulayan Öztürk, “Esnafın canını yakan, sadece plaka değil. Trafik sigortası soygunu da var. Geçen sene 800 liraya yaptığımız sigorta 2 bin 500, 3 bin lira oldu. Trafik sigortasındaki mücadelemizi İSTAB, İSAROD diğer odalarla beraber yürütüyoruz. Şu anda yol belgesi alamıyoruz, verilmiyor. Sebebini kimse bilmiyor. Yeni alanlara verilmemesini anladık, bir kural çıkacak, karar alınacak. ... Peki, eskilere niye verilmiyor? Ulaştırma Bakanlığı, 8+1'lere, '3 yıl boyunca çalışacaksınız' dedi. Bunlar için niye karar çıkmıyor? Bunların yazılarını hem Ticaret Odası, hem Esnaf Odası olarak Belediyeye sunduk. Bize gönderdikleri yazı, çok komik: 'Efendim, arabalar otomobillere döndü, çalışmalarına izin yok'. Bu karar Ulaştırma Bakanlığı aldı; iki sene de belediye almıştı. Bu sene niye almıyor? Esnafın üzerinde baskı var. Biraz daha dik durmamız lazım.”

SÖZLER YERİNE GETİRİLSİN

İSAROD ve İSTAB adına basın açıklamasını okuyan İSTAB Başkanı

Caner
ÖZCAN

Ahmet Karakiş ise şunları söyledi: “Bugün İSTAB ve İSAROD olarak düzenlemiş olduğumuz programa katılmanızdan dolayı hepinize teşekkür ediyoruz. Bundan tam 9 ay önce, servis sektörü, sayın Cumhurbaşkanımızın plaka tahdidi müjdesiyle adeta yeniden doğdu. Yıllardır beklediğimiz ve uğruna çok mücadeleler verdiğimiz plaka tahdidi uygulamasıyla, gerek esnafımız gerekse firmalarımız geleceğe daha güvenle bakacak, daha düzenli, kontrollü, kaliteli bir işleyişe kavuşacaktı. Cumhurbaşkanımızın esnafa verdiği müjdenin İBB Başkanımız Sayın Kadir Topbaş tarafından da gerek yazılı gerekse görsel basında telaffuz edilmesi, aileleriyle birlikte yüzbinlerce insanın umudu oldu. Bu gün burada bu sözün hala yerine getirilmemiş olmasından dolayı bir aradayız.

UMUDUMUZLA OYNAMAYIN

Tek gayesi, mesleğini huzur ve güven içinde yaparak evine ekmeğe götürmek olan servis sektörünün umutlarıyla oynamaya hiç kimsenin hakkı yoktur. Tüm kamuoyu bilmelidir ki, servis sektörü kendisine vaat edilen, sektörümüzün sorunlarına çare olacağına inandığımız, esnafımızın iler ki yıllara güvenle bakabileceği. Ankara da, Kocaeli' de, İzmir' de Bursa da olduğu gibi, Türkiye' mizin birçok ilinde uygulanan şekliyle bir düzenleme istemektedir. Bunun adı plaka tahdididir.



UKOME BELİRSİZLİĞE SÜRÜKLEDİ

11 Şubat 2016 tarihinde yapılan UKOME toplantısında, İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğüne hazırlanan ve konuya alternatif olacağı söylenen düzenleme, sektörümüz için belirsizliklerle dolu sorun yumağıdır. Biz sorunlarımıza sorun katan, konunun etrafından dolaşan uygulamalar istemiyoruz. İstanbul servisçisine verilen plaka tahdidi sözünün yerde kalmayacağına inanıyoruz. 17 Şubat'ta, AKOM önünde plaka tahdidi talebimizle ilgili esnafımızın ve sektör temsilcilerimizin katılımı ile bir basın açıklaması yapıldı. Basın açıklamasından sonra tekrar İBB yetkililerine, servis sektörünün tüm Türkiye' de uygulanan şekilde plaka tahdidi talebini tekrar ilettik. İBB'nin ileri sürdüğü uygulamanın sektöre fayda yerine zarar getireceğini ve kabul görmeyeceğini anlattık.

25 MAYIS ÖNCESİNİ ARAR HALDE

25 Mayıs'tan sonra sektöre plaka tahdidi beklentisinden dolayı yaklaşık 10 bin adet araç daha girdi. Maalesef, sektör 25 Mayıs öncesini arar hale geldi. Bizler İstanbul servis sektörü olarak memleketimizi, milletimizi seven, ülkemize katkı sağlayan, istihdam yaratan, vergi ödeyen, hizmet eden, en değerli varlıkların emanet edildiği insanlarız. Cumhurbaşkanımızın verdiği sözün gereğini yapın. Umutlarımızla oynamayın artık tahammülümüz yoktur. Çözüm beklentimizin adı “Plaka Tahdididir”, başka modeller bulduk diyerek etrafından dolaşmayın.”



“PLAKA TAHDİTİ” YOK!

3.2. YENİ SERVİS İŞLETME ŞARTLARI
Ulaşım Ana planı ve diğer ulaşım projeksiyonlarına göre İstanbul için öngörülen yeni servis işletme modelinin uygulanma şartları öğrenci ve personel (kamu-özel) servislerini (Kendi personeli ile taşıyanlar hariç) kapsayacak şekilde 3 dönem halinde belirlenmiştir. Bu kapsamda;

Geçmiş Dönem Taşımacı: 5216 sayılı Büyükşehir Belediyesi Kanunu'nun Resmi Gazete yayımlandığı 23.07.2004 tarihi ile 24.05.2015 tarihi arasında öğrenci ve personel servis taşımacılığı yaptıran TUHİM Güzergâh Kullanım İzin Belgesi, ilgili meslek odası (faaliyet belgesi meşgale alanında Öğrenci/Yolcu/Servis/Şehir İçi Yolcu Taşımacılığı ibarelerinden biri yer alan) ve vergi mükellef kayıtlarından en az biri ile kanıtlayan, Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğünden Yenilenen Geçici/Süreli Güzergâh İzin Belgesi almayan veya hâlihazırda taşımacılık faaliyetinde bulunmayan gerçek kişiler,

Mevcut Taşımacı: 25.05.2015 tarihinde geçerli Güzergâh Kullanım İzin Belgesi ile öğrenci ve personel servis taşımacılığı yapanlar, TUHİM'e 25.05.2015 tarihi öncesinde <https://e-tuhim.ibt.gov.tr/> adresinden online başvuru yapmasına rağmen 25.05.2015 tarihinden sonra Güzergâh Kullanım İzin Belgesi alarak öğrenci ve personel servis taşımacılığı yapmaya hak kazanan ve Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğünden Yenilenen Geçici/Süreli Güzergâh İzin Belgesi alan gerçek ve tüzel kişiler.

T.C. İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYESİ	İSTANBUL BÜYÜKŞEHİR BELEDİYE BAŞKANLIĞI ULAŞIM KOORDİNASYON MERKEZİ KARARI	UKOME KARARI	
		TARİH	11.02.2016
		SAYI	2016/2-8

taşımacılığı yapmaya hak kazanan ve Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğünden Yenilenen Geçici/Süreli Güzergâh İzin Belgesi alan gerçek ve tüzel kişiler.

Yeni Servis İşletme Şartları yayımlandı

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) "Yeni Servis İşletme Şartları" kararını yayımladı.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME), 11.02.2016 tarih ve 2016/12-8 sayılı “Yeni Servis İşletme Şartları” Kararını yayımladı.

İstanbul'daki servis taşımacılarının, bir süredir yürüttükleri “PLAKA TAHDİTİ” mücadelesi dönüm noktasına geldi. UKOME “Yeni Servis İşletme Şartları” kararını yayımladı.

Bu karar uyarınca, şoförlere “Toplu Taşıma Aracı Kullanım Belgesi” verilecek. Toplu Taşıma Aracı Kullanım Belgesi sahiplerinin kullandıkları veya çalıştırdıkları öğrenci ve personel servis araçlarına da on yıl süreli Servis Taşımacılığı Kartı ve

Güzergâh Kullanım İzin Belgesi verilecek.

Kararda birtakım tanımlar da yer alıyor. Geçmiş dönem taşımacı kategorisinde bulunan taşımacılar Servis Taşımacılığı Kartını devredemeyecek. Mevcut taşımacılar ise Servis Taşımacılığı Kartını aldıktan 2 yıl sonunda devredebilecek.

“Yeni Servis İşletme Şartları” kararında yer alan tanımlar:

Geçmiş Dönem Taşımacı: 23.07.2004 ile 25.05.2015 arası servis taşıma işini yapmış olan

Mevcut Taşımacı: 25.05.2015 tarihinde fiilen çalışan

Yeni Taşımacı: 26.05.2015 tarihinden itibaren servis taşıma işine başlayan

Servis Taşımacıları tepkili

Servis taşımacılarının bağlı bulunduğu mesleki sivil toplum kuruluşları, bahse konu UKOME kararının rekabeti önleyeceği ve sıkıntı yaratacağı gerekçelerine tepki gösteriyor. UKOME kararının “plaka tahdidi” olmadığını vurguluyorlar.

İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanlığı Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) "Yeni Servis İşletme Şartları" Kararına şu internet adresinden ulaşabilirsiniz.

<http://www.tasimadunyasi.com/gundem/yeni-servis-isletme-sartlari-yayimlandi-h2555.html>

BRIDGESTONE
Emniyet Lastiği

YOLCULARIMIN EMNİYETİ İÇİN, TAK DIYE BRIDGESTONE TAKTIM.

bridgestone.com.tr

4 » Yeni Otobüs

Mevlüt
İLGİNTürkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Yeni Maraton ve
Safir'in Adana
buluşmasındaydık

Bu sefer Adana'dayız. Temsa'nın Maraton ve Safir Plus ürünlerinin tanıtımı için buradayız. Arabanın iyiliği, kötülüğü, otobüsçünün beğenip beğenmemesi ayrı bir olay... Öncelikle Temsa'ya çok teşekkür etmek lazım, iki nedenle. Birincisi bizi bir markaya mahkûm bırakmadığı için.

MAN ve Mercedes de tabii, Türkiye'ye çok büyük emeklerle, büyük değerler kazandırmışlar ve hala istihdam yaratıyorlar. Ama Temsa, öz be öz Türk sermayesidir. Mercedes ve MAN ile de gurur duyuyoruz, ama Temsa'dan iki defa gurur duymamız lazım. Yani Türk sermayesinin de otobüs yapabileceğini, satabileceğini bütün dünyaya, hatta Amerika'ya da göstermemiz açısından. Tabii, bu alana yatırım yapmak isteyen başka markalar varsa cesaret vermek lazım. Bu çağda, bu teknolojide kötü otobüs yok. Temsa'nın yeni iki otobüs tipi de Maraton ve Safir'in yıllara dayanan, çok eski deneyimleri var.

Maraton

Maraton, 1987 yılında Temsa Mitsubishi motorlar ile üretildi. Maraton'un o zaman piyasaya çıkması, piyasanın tek hakimi olan Mercedes Benz'i, kendini yenilemeye, başka türlü otobüs çıkarmaya, otobüslerde daha farklı teknoloji kullanmaya yöneltti. Yoksa Mercedes, tek başına ve her sene kaç köz değiştirerek tamponu ya da aynasını değiştirerek yeni bir model diye büyük farklarla satılırdı. Mitsubishi'nin Temsa ile anlaşıp Türkiye'de ürettiği Maraton devam ederken, bir üst modeli Safir'i çıkardılar. Safir de birkaç sene sürdü. Temsa'nın, o zamanki Genel Direktörü Haluk Dinçer ile Yeni Demokrasi Hareketinde birlikte çalışmıştık. Ben Partinin Merkez Yürütme Kurulu üyesiydim. O da İstanbul İl Başkanıydı. İstanbul İl kongresini birlikte hazırlamıştık. Daha sonra ben, Safir'in Doğu ve Güneydoğu'da satılması konusunda aktif görev de almıştım. Daha sonra MAN'da da bu tür gelişmeler oldu.

Geçen hafta Mercedes, Travego'yu tanıttı. Son derece modern, güzel, Türkiye'de üretilen, ağırlıklı Türk mühendislerinin çalıştığı bir ürün. Mercedes Benz'e otobüsleri yenilenmesine çağın teknolojisinin yakalanmasında öncülük ettiği için teşekkür etmek lazım. Dünyadaki bütün motorlu araç üreticilerinin Mercedes'i taklit ettiği biliniyor. Sen iysin ki, taklit ediliyorsun. Bu alanda herkes Mercedes'e müteşekkirdi. Benzer yenilikleri MAN'dan da bekliyoruz. Fakat Temsa'dan iki defa müteşekkirdiz. Sabancı Holding, Türkiye'nin yerli sermayesidir. Birkaç yıl önce Mısır'da üretim fabrikası açtı, Amerika'da üretim planı yapıyor.

Otobüs kullanıcısı

Otobüs kullanıcısı, bizim gibi otobüs çalışanlar, gidip bütün markaları iyice inceler, içine girip bakar, arada teknolojik olarak çok büyük bir fark yok, aşağı yukarı hepsi birbirine yakın. Bu üretici rekabetinden, yani hem fiyatta hem hizmetteki bu yarıştan Türk otobüsçüsü kazançlı çıkacak. Ben çok mutluyum böyle bir açılışa gelmekten. Dünyanın öbür ucuna çağırısalar da giderdim.

Artık, "rakibimiz Türk Hava Yolları" demiyoruz. Türk Hava Yolları bize rakip bile olamaz. Bu kadar konforla, bu kadar teknolojiyle onları aşan hizmetler yapmamız lazım. Bu otobüslerin kalitesine göre otobüs firmaları kendilerini yeniliyor, ona göre hizmet üretiyor, ona göre sefer planlıyor. Temsa'nın yeni otobüsleriyle güven ve konfor daha da arttı. Binlerce teşekkürler Temsa. Hoş geldin. ■

Maraton ve Safir Plus sektör mensupları ile buluştu

TEMSA 400'ü aşkın
Maraton ve Safir Plus satışı hedefliyor

Adana'da 600'ü aşkın sektör mensubunun katıldığı etkinlikte açıklamalarda bulunan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 120'yi aşkın Safir Plus aracın satışının tamamlandığını belirterek, "Bu yıl 140 adet Maraton üretmeyi planlıyoruz. 2016 sonuna kadar 400'ü aşkın Maraton ve Safir Plus satışı gerçekleştireceğimizi düşünüyoruz" dedi.

Temsa, yeni ürünleri Maraton ve Safir Plus'ı 4 Mart Cuma günü Adana'da sektör mensuplarıyla buluşturdu. Etkinliğe 600'ü aşkın sektör mensubu katıldı. Sektör mensupları ilk olarak Temsa fabrikasını gezdi ve üretim aşaması ile yeni ürünler Maraton ve Safir Plus hakkında bilgi aldı. Temsa showroomunda düzenlenen öğle yemeğinde sergilenen Maraton ve Safir Plus, Satış Müdürü Baybars Dağ ve bölge yöneticileri tarafından sektör mensuplarına tanıtıldı.

Mottomuz: Müşteriye değer yaratmak

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Maraton aracın içinde basın mensuplarına açıklamalarda bulundu. Türkiye'nin her yerinden sektörün en önemli isimlerini Adana'da ağırlamaktan büyük mutluluk duyduklarını belirten Çelik, "Birçok otobüs şirketi sahibi araçlarımızı incelemeye yönelik taleplerde bulundu. Bu taleplere cevap vermek için de, ilk defa bu kadar geniş bir etkinlikte araçlarımızı tanıtıyoruz. Böyle bir buluşmanın yararlı olacağını düşündük. Sezon yaklaşıyor. Otobüs şirketi sahipleri en doğru ürüne yönelmeye, en doğru fırsatı yakalamaya çalışıyorlar. Biz de onlara bugün bu fırsatı tanımak istedik. Burada Safir Plus'ın 12 metrelik ve 13 metrelik VIP aracı var. Maraton'un da 12 metrelik ve 13 metrelik VIP aracını tanıtıyoruz. Hem orta hem üst segmentte her ihtiyaca uygun bu araç gamımız şu ana kadar gördüğümüz kadariyle çok geniş beğeniyle karşılandı. Güzel bir buluşma oldu. Sektöre heyecan kattığımızı gördük. Şu anda 120-130 civarında Safir aracımızı sattığımızı görüyoruz. Bu yıl 140 civarında Maraton üreteceğiz. Önemli bir kısmı birkaç ay içerisinde çıkacak. Hemen hemen hepsinin sahiplenildiğini görüyoruz. Müsterisiz aracımız kalmadı. Bugün gelen talep, ilave bir üretim artışı olacağını gösteriyor. Toplam Safir ve Maraton olarak bu yıl 400'ü aşarız. Tahmin ediyoruz artacak. Büyük oranda 2+1 şeklinde bir satış olacağını düşünüyoruz. Fiyat konusundaki mottomuz, ürünümüzü alan müşteriye değer yaratmak. Araçlarımız rekabetçi bir fiyatla pazarda olacak, alan firmalara, 'iyi ki aldık' dedirtecek bir seviye olacağına inanıyoruz. Araçlarda çok ciddi güvenlik paketleri geldi. Programlanabilir dijital gösterge, tek bizim ürünümüzde var. En güçlü motor ve en geniş bagaj hacmine sahip durumda. Maraton da Safir'de olduğu gibi yakıt tüketiminde avantaj

sağlayacak. Bu konuda iddialıyız. Bu yıl 25 civarında Maraton aracımızı da Avrupa'ya ihraç ederiz diye düşünüyoruz. İyi bir iş planı yaptığımızı görüyoruz" dedi. 600'ü aşkın sektör mensubu, Maraton ve Safir Plus'ı yoğun bir incelemeye tabi tuttu.

21 Mart'ta Prestij SX lansmanı

4 Mart Cuma akşamı HiltonSA Otel'i'nde düzenlenen gala yemeğinde Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, sektör mensuplarına yönelik olarak, "Çok büyük bir ilgi ile karşılaştık. Teşekkür ediyoruz. Temsa, Türkiye'nin otobüs firması. Türkiye'nin otobüstünü üretiyor ve iç pazarı yanı sıra 65 ülkeye satıyor. Bu sene 25 farklı ürüne ulaşacağız. 3 ürün ABD pazarı için, 12 tanesi de Türkiye pazarı için. Geri kalan birçok araç da Avrupa'ya satılabilir durumda. Temsa'yı özel ve farklı yapan unsurlar var. Biz araçlarımızı müşterilerimize, bayilerimize ve kaptanlarımıza sorarak geliştiriyoruz. Sizlerden aldığımız bilgileri, istekleri mümkün olduğunca hayata geçirmeye çalışıyoruz. Bu, Temsa'yı farklı yapan unsurlardan biri. Dünyada hem şehirci otobüs, hem midibüs, hem de şehirlerarasına yönelik araç üreten ender şirketlerden birisiyiz. Temsa, 2015 yılını lider olarak bitirdi. Bu, bizler için onur; ekibimiz için gurur ve ciddi bir sorumluluk. Buna layık olmak ve bu seviyeye ulaşmak için Temsa ekibi çok ciddi çalıştı. Umarım satış sonrasında da sizlere destek oluruz. Temsa'da şu anda 1585 çalışanımız var. Ar-Ge'de 185 mühendis ve uzman çalışıyor. 2015'te biri ABD'ye, 2 tanesi de Avrupa'ya yönelik olmak üzere 7 yeni ürün lansmanı yaptık. Bu sene de 7 lansmanımız olacak. İlk lansmanımızı 21 Mart'ta Prestij SX aracımız ile yapacağız. Busworld Fuarı'nda yeni Opalin midibüs aracımızı tanıtacağız. Onu elektrikli araçlarımız takip edecek. Şehir içinde kullanılmak üzere, iki boyda, iki elektrikli otobüs geliştiriyoruz. 2017'de ticari olarak kullanılabilecek bu araçları bu yıl tanıtacağız. Alsolan ile geliştirdiğimiz elektrikli otobüs, Türkiye'nin ilk yüzde yüz yerli aracı olacak. Türkiye'nin Temsa'sı sizlere layık olmaya çalışıyor. Temsa ekibi büyük işler yapmaya çalışıyor. Temsa ekibini kutluyorum. Hepimizin yolu açık olsun" dedi.

Mühendislik başarısının bir örneği: Maraton

Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, hem Temsa'nın pazar gelişimi hem de yeni ürünlere yönelik bilgiler verdi: "Pazar gelişimi açısından baktığımızda 2010'dan 2015'e; 350 milyon TL'den, 750 Milyon TL mertebesine ulaşmış ve bu gelişim son derece başarılı bir şekilde seyretmekte. 2012 yılında yüzde 17 olan pazar payımızı 2014'te yüzde 24'e, 2015'te yüzde 25'e çıkarmışız. 29 yıl önce üretilen, efsane haline gelen Maraton bugün yeniden sektörle buluştu. Maraton 12 metre ve 13 metre VIP olmak üzere iki tipte üretildi. İki aracımızın motorları aynı. 435 beygir gücünde, yükseklikleri 3,9 metre, genişlikleri de 2,55 metre. Bagaj ihtiyacı olan iş ortaklarımıza çözüm sunuyor. Euro 6 motoru ve regülasyonlar gereği tüm frenleme ve



güvenlik tertibatları standart hale geldi. Buna ilaveten, Maraton, bugün dünyada, R6602 dedğimiz devrilme testi başarısı gösteren tek ürün. Bu da Temsa mühendislik başarısının sizlere sunduğu bir örneğidir. Araçlarımızda akıllı güvenlik ve yangın söndürme tertibatları standart olarak bulunmaktadır. Araçlarımız 2+1 ve 2+2 yerleşimine uygun ve dünyada ilk 2 akışlı ve koridorsuz ürün olma özelliğini taşıyor. Maraton, yakıt tüketiminde de Safir'de olduğu gibi iddialı. Yolcuların yanı sıra kaptanların konforu da unutulmadı. Çok daha geniş ve ferah bir uyku kabini mevcut. Maraton aracımızın aydınlatma sistemleri de her yolcu için özel şekilde tasarlandı.

Safir Plus

2010 yılında DAF motorlu yeni



Ünlü Sanatçı Alişan konser verdi: Gala yemeği, ünlü sanatçı Alişan'ın verdiği bir konserle devam etti. Konuklar Alişan'ın söylediği şarkılarla duygu dolu anlar yaşadılar, halay çekip eğlendiler.



7 - 13 Mart 2016

Tasima
Dünyası

Şehirlerarası » 5

Metro Turizm'e 50 Maraton, 50 Safir Plus

Maraton ve Safir Plus'ın tanıtım etkinliğinde Temsa ve Metro Turizm, yılın araç satışı olabilecek bir anlaşmaya imza attılar.

Metro Holding İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım ile Şenol Ayyıldız, Umut Kahraman ve Temsa Satış Direktörü Murat Anıl Taşıma Dünyası'na anlaşmaya yönelik açıklama yaptılar. Araçların ilk bölümü Mart ayı içerisinde Metro Turizm'in filosunda yerini alacak. Metro grubu olarak "5 yıldızlı bir yatırım yaptık" diyen Metro Holding İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, "50 Maraton ve 50 Safir, toplam 100 otobüs için anlaşma sağlandı. Önümüzdeki dönemde Metro'da bol miktarda Safir göreceksiniz. Artık otobüslerimizde yıldızlar olacak. Özellikle 5 yıldızlı yeni hatlarda, İstanbul-Ankara, İstanbul-İzmir, Ankara-İzmir ve yaz aylarında tatil hatlarında bu arabaları göreceksiniz. Beş yıldızlı seferler planlıyoruz. Filoda ciddi bir yenilik olacak. Bunu hizmetlere de yansıtacağız. Hizmet kalitesini ve yolculuk kalitesini artıracağız" dedi.

Metro TV geliyor

Mustafa Yıldırım, yepyeni bir projenin startını verdiklerini de ilk kez açıkladı: "Otobüslerimizde yeni bir sistem kuruyoruz: Metro TV. Terminallerimizde, konaklama tesislerimizde, kurumsal işlerimizde, otobüslerimizde, mola yerlerinde, tek merkezden yönetilen bir reklam sistemine geçmeye çalışacağız. 2017 yılının sonuna geldiğimizde, Metro'da, merkezden yönetilebilen, 13 inç ekranlarla yolculara keyifli ve konforlu seyahat imkanı sunan,

ÖZEL HABER:
ERKAN YILMAZ



yatırımcılara da parasını fazlası ile geri getiren bir gelir paylaşımına gideceğiz. Ciddi reklam talepleri olacak. Sistem üzerinden otobüs içinde film satışı yapmayı planlıyoruz. Kapalı devre ve

açık devre şeklinde iki sistem olacak. Otobüs işletmeciliğini farklılaştırmaya çalışıyoruz, çünkü farklılaşmanın yaşama şansı yok."



2016 hedefi 22-23 milyon yolcu

"Büyümede değil, hizmette agresif olacağız" diyen Yıldırım, "Metro, 2016 yılını kalite yılı olarak ilan ediyor, sayı yılı olarak değil. 22-23 milyon barajında kalacağız. 2017 25 milyon, 2018'de ise 30 milyon yolcu hedefliyoruz. Ondan sonra beşer beşer büyüyeceğiz. Hedefimiz bu olacak" dedi.

İş ortaklığımızdan memnunuz

Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, Türkiye'nin en büyük otobüs firmasına sahip Metro Turizm ile yıllardır gerçekleştirdikleri iş ortaklığının 2016 yılında devam etmesinden büyük mutluluk duyduklarını belirtti. ■

Şenol Ayyıldız kaptan koltuğunda, Murat Anıl'la birlikte keyifli.



GALADA YAPILAN KONUŞMALARDA YENİ OTOBÜSLERE BEĞENİLER İFADE EDİLDİ.

Tasarım ve teknolojik olarak mükemmel buldum

TOF Başkanı Mustafa Yıldırım: "1987 ilk Maraton ve 2016... Temsa'nın geçirdiği sürece bakıyoruz ve Temsa ekibine teşekkür ediyoruz. Tasarım olarak mükemmel buldum. Teknoloji olarak çok üstün. Her şey dünya standartlarında. Bu araba da yok yok. Sektörümüze rekabetçi boyut getirdiler. Temsa ABD'ye bile otobüs satıyor. Temsa'nın sektöre yakın yüzü, temas eden yüzü, Sayın Murat Anıl'a teşekkür ediyorum. Bu sektörün bütün değerlerini yakından takip eden, sektöre dokunan bir yönetici olarak, herkesle sıcak iletişim kuran, sektörün beklentilerini üretime yansıtan bir kişi olarak teşekkür ediyorum, kendilerine başarılar diliyorum."



TTDER Başkanı Sümer Yıgıcı:

"Çok güzel arabalar üretilmiş. Konfor düzeyini çok beğendim. Hayırlı olsun. Bizi burada buluşturduğu için Temsa ailesine teşekkür ediyorum."



TOFED Başkanı Birol Özcan:

"Temsa'ya teşekkür ediyoruz. Çok güzel otobüsler üretilmiş. 2+1 araçları gerçekten çok beğendim. Koltuk konforu, araç teknolojisi çok mükemmel."



Yolların yeni kıymetlisi. SAFİR

Plus



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

temsa.com

SA



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Maraton ve Safir Plus hayırlı olsun

Temsa'nın yeni otobüsleri Maraton ve Safir Plus için Adana'ya gittik. Adana'da Temsa konuşulur. Temsa'nın otobüslerinde, tasarım olarak benim de katkılarım var ve ortaya çıkan tasarımı beğendim. Çok farklı çizgilerle çıktı. Agresif bir tasarım yaptılar. Bu tasarım biliyorsunuz, birçok arabayı temsil ediyor. Herkesin en iyi yanlarını alarak, yükseklik, bagaj hacmi ve 2+1 koltuk düzeniyle de ortaya güzel bir ürün çıkardılar. Sektöre hayırlı olsun.

Dünyanın en iyisiyiz

3 Mart Perşembe günü Brezilya'dan, 5 bini özmal otobüsü olan, Grupo Guanabara adlı otobüs işletmecileri geldi. Sektörel bir görüşme oldu. Bilgi alışverişinde bulunduk. Onların bizden, bizim onlardan farklı yanlarımız var. Onların çok önünde olduğumuzu söyledim.

Bizden farklı otobüsçülük yapıyorlar. Enteresan bir şey, otogar çıkış ücretlerini yolcu başı alıyorlar: 2 dolar. Bunu hizmet bedeli olarak alıyorlar. Vergiler bizden daha yüksek, ama akaryakıt bir buçuk lira. Bilet ücretleri bizimle aynı. Sao Paulo ile Rio de Janeiro arası 500 kilometre, 50 lira. Fiyatlar bize çok yakın ama maliyetler bizden düşük.

Tasarruf tedbirleri almalyız

Bütün bunlardan yola çıkarak şunu söyleyebiliriz. Arabalarda ikram yok. Buradan Türk otobüsçüsüne ders olsun. Ücretsiz servis hizmetleri yok. Hepimizin buradan çıkarması gereken sonuçlar var. 1,5 lira akaryakıt fiyatı ile taşımacılık yapan Brezilya gibi bir ülke, ikram vermiyor, servis hizmeti vermiyor.

Bizim de hiç değilse mesafeye göre ikramı azaltmamız ve yok etmemiz lazım. Otobüsçüyü yaşatmamız lazım. Servis hizmetlerini ücretli hale getirmemiz lazım. Otobüsçünün sırtından bu yükleri kaldırarak, komisyon oranlarını aşağı çekmemiz lazım. Onlardaki komisyon oranları bizden düşük. Tabii, akaryakıt başta olmak üzere maliyetler de düşük.

Hepsinden ilerideyiz

Geçen ay Meksikalılar gelmişti, sonra üretici firma Marco Polo SA geldi. Bence bu bilgi alışverişleri neticesinde, Türkiye'de üretim yapabilir miyiz diye geldiler. Türkiye otomotivde ve taşımacılıkta bir üs olarak yoluna devam ediyor. Bizde 200 milyon yolcu, total baktığınız zaman 1 milyar 400 milyon yolcu var. Turizmde ise 1 milyar 600 milyon yolcu. Meksika 125 milyonluk bir ülke 3 milyar yolcu var, banliyö ve D4 dahil. Bizde D4 ile yolcu sayısı 1 milyar 600 milyona ulaşüyor. Brezilya'da 5 milyar yolcu var. Tabii onlarda banliyö taşıması da işin içine giriyor.

Bizim segmentimize baktığınız zaman, Brezilya'da yıllık yolcu, yaklaşık 750 milyon kişi. Çünkü uçak yok denecek seviyede, ama tren yolu hiç yok. 5 bin kilometrelik, 4 bin kilometrelik 3 bin kilometrelik hatlar var. Biz de en uzun hat 1700 kilometre. Türkiye'nin bu konuda farklı üstünlükleri var. Onlar da bizim gibi çok kampanya yapıyorlar. Ama yoğun aylarda (burada yazken orada kış mevsimi yaşıyor). Turistik hatlarda da otobüsçülük geçerli.

Bir çıkış yolu bulmalıyız

Herkes bir çıkış yolu arıyor. Bu maliyetler düşmeden, otobüs işletmeciliği sürdürülebilir olmaktan çıkar. Onun için otobüs işletmecileri, patronları, üreticileri sigortacı, yan sanayicisiyle bir araya gelip otobüs işletmeciliğinde verimlilik kavramını, kapasite kullanımını, kaynak israfını önleyecek tedbirleri almak üzere konuşmamız lazım. Farklı modeller geliştirmemiz lazım. Bedelini ödeyerek beş yıllık garantiler almamız lazım bu otobüslerde. Artık otobüsçü, "otobüsüm arıza yaptı, yolda kaldım" sıkıntısından kurtulmalı. Onu da sigorta kapsamına sokmak lazım. Bugün İETT aynı şeyi yapıyor. Mesleki eğitimi arttırmak lazım.

Eğitim şart

Geçtiğimiz ay, otogarın üst katında, otobüs işletmeciliği yüksekokulu kurma konusunda bir keşif yaptık. İstanbul 15 milyonluk bir şehir, otobüs işletmeciliği okullarının İstanbul dışında olması sektörün utancıdır, ayıbıdır. Bu konuda biz otobüs işletmeciliğinin yüksekokulunu otogar bünyesinde kurmayı düşünüyoruz. Belki de Afyon Kocatepe Üniversitesi'nin şubesini kuracağız. Eğitimli bir sektör, daha dinamik bir sektör, daha verimli çalışan, kaynakları ve akıllı sistemleri doğru kullanan, yeni bir jenerasyon getirmemiz için eğitim seviyesini arttırmamız lazım. Otobüs işletmeciliği bu şekilde geliştirilebilir. Yoksa herkes bindiği dalı kesiyor, hepimiz aşağı düşeceğiz. ■

Gün günden ağır geliyor. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü bunca belirsizlik arasında bir taraftan sektörel tartışmalar, bir taraftan verilen sözlerin ne zaman yerine getirileceği, bir taraftan da gelecek kaygıları ile boğuşuyor.

Harem Dernek Başkanı Kemal Kolaçoğlu ile görüştük. Başkan, tabii ki çok dertli... Sadece kendisi için değil, Harem'in durumu ve Harem esnafının geleceğinin belirsizliğiyle ne diyeceğini bilememenin haklı isyanı sinmiş sözlerine: "Bizim sektörümüzün başında bizleri sahipsiz olacak insan yok. Bunu çok açık ve net konuşuyorum. Bizim sektörümüzde Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF), Türkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED), bir de Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) var. Bu yapılar otobüsçüyü ve yazhaneciyi üç beş kelimeyle avutuyor sadece.

Otobüsçü fedakardır

İnsan vazife aldığında, bu vazifesinin bilincinde olması lazım. Yıllardan beri Ulaştırma B, ama hala dertlerini anlatırlar yok. Ulaştırma Bakanı geçenlerde İstanbul Ticaret Odası'nda ulaştırma ile alakalı toplantısına gelmişti. Sanki önceden bir şeyler anlatmışlar, arkadan tasdik ediyorlar. İşte daha önce Ulaştırma Bakanımız ile görüşmüştük; şu, su, şu konular da bize yardımcı olacak. Bakan çıktı, zaten otobüsçüyü falan gördüğü yok, 'falan yerde havaalanı yaptık, kaç kilometre yol yaptık...' Buradan 10 yıl öncesine kadar senin ne havaalanının ne de uçağın vardı. Bu sektör yıllarca bu insanların hem ölüstüne hem dirisine hizmet etti. Cenazesini taşıdı, eşyasını getirdi, sakatını getirdi, garibanımı getirdi, onu götürdü, bunu getirdi. ler oldular, otobüsün altına koydu. Sakladı üzerine de, o cenaze sahiplerini bindirdi. Bugün yardıma muhtaç birisi, bir tane havaalanının kapısında desin ki 'beni gideceğim şehre kadar götür'. Götürsünler, ben almımı öperim o insanın. Ama otobüsçü öyle değil, otobüsçü çok fedakar insandır. Bizim başımızdakiler bunun bilincinde değil. Bunu bir türlü anlatamadılar. Tutturmuşlar ÖTV, ÖTV; neyin ÖTV'si, mazotun bilmem neyin. Bakan, kestirmeden cevap verdi, lafını ağzına tepti. mazotun litresi oldu 3 lira dedi. Hangi ÖTV den hangi KDV' den adam böyle bir şey olur mu?

Senin derdin başka

Şu anda devlet tamamıyla, havayollarına ve o sektörde olanlara değer veriyor. Türkiye'de bundan 3-4 yıl öncesine kadar, 20 bin tane otobüsümüz vardı. Şu anda bu otobüsler düştü yarı yarıya, 7 bin 8 bin tane kaldı. Bu otobüslerin hepsi borçlu. Zaten bireysel otobüsçüyü bitirdiler. Adamın bir otobüs vardı, zarar ede ede, sattı en sonunda



borcuyla baş başa götürdü otobüstü geri verdi. Firmalarda otobüs sayısı azaldı. Bu sefer firmalar gittiler üreticilere, 10 tane otobüs alacağız, ihtiyacımız var. İşte KDV'sini hemen kesiyorlar, o KDV'den bir miktar para alıyorlar. Onu önceki kestirdiği faturaya saydırıyorlar, katlamalı borç geliyor, ondan sonra birbirleri ile başlıyorlar rekabet etmeye. Rekabetin vardıği yeri siz de biliyorsunuz...

İki tarafı yanmışız

İstanbul'dan örnek verelim 20 milyonluk İstanbul'da, Esenler otogarı denilen bir otogarımız var. Bu otogarda gerekli hizmet yoktur. Şimdi iki tarafı yanmışız burada. Bir, kendi sektöründeki insana verilmiş yani, 'alın otobüsçüler siz burayı çalıştırın' denilmiş. Süresi de 2019'a kadar.

Eskiden hikaye anlatırlardı. Deli Dumrul köprü yaptırmış, geçenden de geçmeyenden de para almış... İstanbul Otogarı da aynen Deli Dumrul hikayesi. Garajdan içeri girdin. 110 küsur lira bir para vereceksin. O paranın karşılığında hizmet sıfır. Yani o otogarın altındaki bakım yerleri, park yerleri bir rezillik. Adam alt kattan, yukarıya kadar sağlam çıkarsa iyi. Çünkü her türlü insan var orada. Ne güvenlik var, ne denetim var! Hepsini göstermelik. Kapıların girişinde boy boy adamlar koymuşlar. Güvenlikmiş, kamera varmış...

Dert bir değil ki...

Harem Dernek Başkanı Kolaçoğlu, öylesine dolu ki dertle... Yana yakla sorunlara değiniyor. Ama sonu gelmiyor hiçbirinin. Eskiden şarkıların sonu olmaz denirdi, şimdi sorunların sonu yok: "Şimdi, otogarların belediyelere verilmesi konuşuluyor. Belediyeler işi bilmez ki, kafasına göre eskiden böyle köy terminalleri olurdu. Küçük küçük, arabaların geldiği... Belediyeler öyle düşünüyor. Biraz akılcı olman lazım. Bugün Trakya, Anadolu'dan apayrı bir yerde. Avcılar'a Trakya için bir yer yap o doğru. Avcılar'dan bu tarafa metrobüs var işte, tramvay var, metro var, su var, bu var. Oradaki yolcu bu terminalde gelir, gider, orası tamam. Esenler otogarın var, Alibeyköy'e hiç ihtiyaç yoktu. 2-3 firmanın isteğiyle, Alibeyköy'de terminal yapıldı. İstanbul'un yansı Anadolu yakasında, 10 milyon insan burada yaşıyor. Harem otogarı bomboş şu anda, hiç kimse yok. Eskiden Esenler'den çıkan 2 bin aracın aracın bin 500'ü Harem otogarna girerdi. Şimdi 100 tanesi İzmit'ten gelen arabalar, 100 tanesi Adapazarı'ndan gelen arabalar. Başka gelen giden yok yani.

Anadolu'dan Harem'e araç gelmiyor

Adana, Urfa, Diyarbakır, Maraş, Gaziantep, Mersin, Güneydoğu'dan gelen arabalar o taraflardan gelen arabalar

Harem bilmecesi

Esnaf da yolcu da mağdur

Harem'i ne yapacaklar?

Seçimlerden önce Sayın Kadir Topbaş Başkanımız, Harem Otogarı'nın, 2016'da taşınacağını söyledi. Harem, her gün taşınıyor, bunu basından da izleyebilirsiniz. 10 yıldan beri Harem'i bir türlü taşıyamadılar. Ben bunu bir türlü anlayamıyorum. Eğer ki bunlar sizin planınız da programınızda varsa neden yapmıyorsunuz? İnsanlar valizleri ellerinde, mahalle aralarında terminal arıyorlar. Anadolu'dan bir ablamız gelmiş, Türkçe de bilmiyor, 3 gün Dudullu'da, kimseye dertini anlatamamış, 3 gün orada kalmış... Zabıta, 'Başkan bunun adresini bul' diye getirdi... Biz memleketini öğrendik, yerini öğrendik, sabahtan öğlene kadar çocuğunu bulduk, teslim ettik.

Harem'i gözden çıkarmışlar...

Kemal Başkan öyle dertli ki, Taşıma Dünyası'nın sesini duyuracağı, yetkililerin kulağına taşıyacağı için bütün sorunlarını sıralıyor arka arkaya...

"Şu anda Harem'i devlet gözden çıkarmış. Üsküdar Belediyesi gözden çıkarmış. Esnaf da çok büyük paralar yatırmış 45 yıldır durduğu mekana. Bir otobüs parası vermiş, bir yazhane almış. Şimdi, buradan çıktığı zaman, bu hakkı kaybolacak. Büyükşehir Belediyesi'nin işlere girmeden sağ tarafta, TEDAŞ'ın yüksek gerilim hatlarının olduğu yerde, Milli Emlak'a ait 35 dönüm üzerine yapılacak yeni otogar. Tabii, Harem esnafı için yapılacak. Projesini falan çıkardılar. Üsküdar Belediye Başkanımız söyledi, ama bugüne kadar bir başka yetkili de çıkıp zaman ve yer açıklamadı."

Dudullu'da yazhanesi olan herkes rantçı

Trafiğin çok yoğun oluşu sebebiyle, rantçılardan dolayı Harem'e artık daha otobüs gelmiyor. Buradaki esnafın himayesinde olan firmaları götürmüşsün, Dudullu'dan kaldırıyorsun. Yolcuyu düşünen kim? Trafikten çıkayım da yolcu kalmış, gitmiş, bana ne diyor şöförler de. Herkes kendi cebini düşünüyor. Onun için, bizim buradaki mağduriyetimiz söz konusu. Bir an önce yetkililerin özellikle Büyükşehir Belediye Başkanımızın bu işe bir an önce noktayı koyması lazım. İspark'ın devreye girmesi lazım. İSPARK hiçbir federasyon yetkilisini dinlemesin, gelsin buraya. Burada Harem Otogarı yönetimi ile iştişare yaparak yeni otogarı hayata geçirsın ve hem yolcunun hem buradaki esnafımızın mağduriyetini gidersin."

Öde-izle uygulamasıyla

Yolculuklar daha bir keyifli

Türkiye'nin karayolu yolcu taşımacılığının lider şirketi Kâmil Koç Otobüsleri AŞ, otobüslerinde yeni bir uygulamaya daha imza attı. Koltuk arkası ekranlardan en iyi filmleri izleme imkânı sağlayan Öde-İzle uygulaması, yolculukları daha keyifli hâle getiriyor. Birçoğu sinemadan sonra ilk kez Kâmil Koç otobüslerinde yayınlanacak olan filmlerle otobüsler adeta sinema salonuna dönüştüyor. Yaklaşık 1000 araçlık filo

büyüklüğüne sahip olan Kâmil Koç, 10 inç tam dokunmatik full hd koltuk arkası ekranlar sayesinde otobüs içi eğlence teknolojisini bambaşka bir boyuta taşıyor. Kâmil Koç yolcuları, Öde-İzle sayesinde tek bir SMS ile 2,99 TL'ye oturdukları yerden film satın alabiliyor. Böylece yolculuk sırasında ücretsiz filmlere ek olarak, aksiyon, romantik-komedi, animasyon en iyi filmler de izlenebiliyor. ■

HOLLYWOOD SEFERLERİMİZ BAŞLAMIŞTIR!

En yeni filmlerin vizyondan sonraki durağı Kamil Koç!

Kamil Koç'tan yepyeni bir uygulama! Yolculuklarımızda, en yeni filmleri sadece 2,99 TL ödeyerek izleyebilirsiniz. İyi yolculuklar, iyi seyirler!

7 - 13 Mart 2016

Büyükşehirlerde ulaşım değişmeli

Bu günlerde taşımacıların, özellikle de yolcu taşımacılarının gündemi yoğun. Bu nedenle, üzerinde yazı yazılacak çok konu var. Bunlar arasından başlıktaki konuyu seçmemin ise bir nedeni var: Büyükşehir Kanununda değişiklik yapılacak olması... Gerçi bu ihtiyaç, terör olayları nedeniyle hissedilmiş olup değişiklikler de bu yönlü olacak gibi görünmektedir. Buna rağmen ulaşım konusu da düzenlenmesi gereken konular arasında olup, yazı yazmaya değer.

Belediye anlayışı

Toplumların yerel ihtiyaçlarını karşılamak üzere yerel hizmet birimlerine ihtiyaç duyulmuştur. Bunlar belediyelerdir. Yakın çevresiyle birlikte belirli nüfus büyüklüğünü sağlayan yerlerde belediye kurulmuştur. Buralara belediyesi olan yer anlamında "belde" denilir. Kanuna göre il ve ilçe merkezlerinde nüfus büyüklüğüne bakılmaksızın belediye kurulacaktır. Nüfus büyüklüğü, buranın dışındaki yerlerde aranacaktır. Buna da bağlı olarak pratikte il ve ilçe olmadığı halde belediyesi olan yerlere belde denilmektedir.

Yetki sınırları...

Belediyelerin kanunla belirlenmiş yapıları, görevleri, yetkileri ve gelirleri bulunmaktadır. Bunlar arasında ulaştırma ile ilgili görev ve yetkiler de yer almaktadır. Belirlimesi gereken husus; il veya ilçe merkezinde kurulan belediyenin tüm il veya ilçenin belediyesi olmadığı, sadece kurulduğu merkezin belediyesi olduğudur. Bu nedenle görev ve yetkiler sadece kurulduğu merkez ile yakın çevresiyle sınırlıdır. Bu kapsamda il, ilçe ve beldelelerdeki tüm belediyelerin ulaşım ile ilgili yetkileri kendi alanıyla sınırlıdır. Belediye alanı içine girmeyen, köy gibi yerleşimleri kapsamaz. Bu il ve ilçelerde mevcut trafik komisyonları ise belediyenin bulunduğu merkez yanı sıra diğer alanlarda da yetkilidirler.

Belediyelerin yetmeyişi...

Belirtildiği üzere, büyüklüğüne bağlı olmaksızın her yerleşim biriminde benzer yapıda bir belediye kurulacaktır. Ancak bazı yerleşimler zaman içinde hızla büyümüşler ve yakınlarındaki belediyelerle sınır sınırı gelmişlerdir. Gerek normal belediye yapısının büyük yerlerde yeterli kalışı gerekse bunların birleşme durumunda kalması nedeniyle yeni bir yapılanmaya ihtiyaç duyulmuş ve büyükşehir anlayışı

doğmuştur.

Büyükşehir belediyeleri

En az üç belediyenin (il merkezi, ilçe merkezi veya belde) bulunduğu belirli bir nüfus büyüklüğünü aşan yerlerde büyükşehir adlı özel bir belediye yapılanmasına gidilmiştir. Bunun kapsadığı belediyelerin yerleşim alanları gerçek anlamda büyük olan bir şehir teşkil ettikleri için bu adın verildiği söylenebilir. Bir ara büyükşehir yerine anekt kavramı da kullanılmıştı...

Büyükşehir belediyelerinin ayrı bir kanunu olup bu belediyeler diğer belediyelerden öte görev ve yetkilere sahiptirler. Yine bu belediyelerin alanında ayrıca ilçe ve ilk kademe (eski belde) belediyeleri de bulunmakta olup görevler paylaşılmaktadır.

Büyükşehir Belediye Kanununa göre, büyükşehir alanındaki ulaşım ile ilgili görevler büyükşehir belediyelerince yapılacak olup ilçe belediyelerinin bu alanda bir görevi bulunmamaktadır. Yine büyükşehir alanlarında trafik komisyonlarının yetkileri büyükşehir bünyesinde diyebileceğimiz, ancak ilgili kuruluş temsilcilerinin de katıldığı UKOME'lere devredilmiştir. Bunun ötesinde büyükşehir belediyelerinin taksit ve servis araçları dahil toplu taşıma araçlarına ruhsat verme yetkisinin de bulunduğunu belirtelim.

Büyükşehirlerin çoğalma ve genişlemesi

Ankara, İstanbul ve İzmir ile başlayan büyükşehir uygulamasına zamanla yenileri eklenerek toplam 16 büyükşehre ulaşılmıştır. Bunların belediye alanlarının içinde kalan kısımlarının bir şehir oluşturduğu düşünülebilir.

Büyükşehir belediyeleri, öncelerde gerçek anlamda bir büyükşehir oluşturan yerlerde kurulup buraları kapsarken zamanla değişikliğe gidilmiştir. Önce İstanbul ve Kocaeli illerinin tamamı büyükşehir belediyesi sınırları içine alınarak İstanbul'un Şile, Kocaeli'nin ise Kandıra gibi il merkeziyle birleşik olmayan ve bir şehir oluşturmaman kısımları da büyükşehre dahil edilmiştir. Zamanla büyükşehir kurulmadaki yakın çevresiyle birlikte 750 bin olan nüfus büyüklüğü tüm il için aranarak nüfusu 750 bini geçen tüm illerde büyükşehir belediyeleri oluşturulmuştur. Böylece 14 yeni büyükşehir belediyesi oluşturulmuştur. Bu değişiklik yapılırken önceden kurulu ilin tamamını kapsamayan İstanbul ve Kocaeli



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Dr. Zeki Dönmez

dışındaki eski büyükşehirler de il sınırlarına genişletilmiştir. Böylece ilin tamamını kapsayan 30 büyükşehir belediyesine gidilmiştir. Burada büyükşehir belediyesi kurulurken aranan bir "şehir" oluşturma kriteri terk edilerek büyük il olma kriterine geçilmiştir. Buna da bağlı olarak, eskiden haklı olarak kullanılan büyükşehir belediyesi kavramı yerine bütün il belediyesi kavramı kullanılması gerekirken bu değişiklik yapılmıştır. Halen bir şehir oluşturmaman pek çok yer büyükşehirin içinde sayılmaktadır. Bu nedenle büyükşehir belediyelerinin kapsamını gerçekten büyük bir şehir oluşturan yerler ve büyükşehir oluşturmadağı halde aynı il içinde olduğu için büyükşehir içinde sayılan yerler olarak ayırmak mümkündür. Bu duruma da bağlı olarak bazı belediyeler büyük il belediyesi veya bütün il belediyesi gibi kavramlarla anlatım kolaylığı sağlamaya çalışmaktadırlar.

Yeni büyükşehir belediyesi anlayışında; tüm belde belediyeleri kapatılırken merkezen uzak ve ayrı olan köy türünden yerleşim birimleri de mahalle kabul edilerek büyükşehirin tüm alanda geçerliliği pekiştirilmiştir.

Bakanlık-belediye yetki ayrımı

Belediye alanlarındaki yolcu taşımacılığına ilişkin ulaşım ile ilgili yetkiler genellikle belediyelerden, belediye dışındaki alanlar UDH Bakanlığı yetkisindedir. Buna illerarası ve ilçe (belediye alanı dışında) ulaştırma izinleri de dahildir. Büyükşehir olmayan illerde, il ve ilçelerin belediye dışındaki alanlarında UDH Bakanlığı yetkisi sürmektedir. Büyükşehir kurulan illerde önceden ilin büyükşehir kapsamında olmayan kısımlarında UDH Bakanlığı yetkilirken bu illerin tamamının büyükşehir kapsamına alınması sonrasında UDH Bakanlığının yetkili olduğu bir alan kalmamıştır. Bu illerde UDH Bakanlığının izinli taşımacılar sadece iller arası taşıma yapabilmektedirler. Yük taşımacılığının tamamı UDH Bakanlıği yetkisinde olduğundan belediye ile ilgili değişimler bu taşımaları etkilememiştir.

Yeni durumun sonuçları

Özellikle Balıkesir ve Muğla gibi büyükşehir belediyesi merkezinden (gerçek büyük şehirden) hayli uzakta büyük ilçelerin bulunduğu illerde daha iyi görülecek olan yeni büyükşehir ulaşım sorunlarını şöyle özetleyebiliriz:

- Bandırma, Ayvalık gibi uzak ve büyük ilçelerin önceden ilçe merkezi belediyesince yapılan ilçe içi taşımalarıyla Bakanlık izniyle yapılan ilçe merkezi-köy taşımaları büyükşehir sorumluluğuna geçmiştir.
- Buralardaki tarifeli taşımalar yanında tarifesiz (servis, taksit gibi) taşımalar da büyükşehir merkezince yürütülmektedir.
- Ayvalık-Bandırma, Bodrum-Fethiye gibi önceden UDH belgeleriyle taşıma yapılan uzun hatlar bile büyükşehir hattına dönüşmüştür.
- Önceden Bakanlık belgeleriyle yapılan bu iller içindeki turizm taşımaları (transferler dahil) belediye yetkili taşımalara dönüşmüştür.

Bazı öneriler

Eski düzenden yeni düzene geçişin sağlanamaması, eski düzen yerine yeni bir düzenin belediyelerce kurulmasının zor hatta imkansız olması, özellikle yerel taşımacıların mağdur olması, her ilde mevcut sorunlara farklı ve keyfi çözümler üretilmek zorunda kalınması, belediyeler üzerine fazla yük binmesi, Bakanlığın müdahil olmadığı bu taşımalarındaki nitelik kayıpları gibi hususlar düşünüldüğünde ilçe yolcu taşımacılığında yeni düzenlemeler yapılması gerekmektedir.

- Büyükşehir alanındaki hatlı taşımalar (belediye otobüsü, minibüs dolmuş ve taksit dolmuş) belediye yetkisinde kalıp tarifesiz taşımalarla ilgili tüm yetkilerin UDH Bakanlığına aktarılması...
- Büyükşehirlerdeki ilçe belediyelerinin (yapısı gereği tüm ilçenin belediyesidirler) tüm ilçe çapında Belediye Kanunlarında yazılı hizmetleri vermesi (bunun sadece merkez ilçeler dışında olması da düşünülebilir)...
- Büyükşehir belediyeleri ve buralardaki ilçe belediyeleri kendi alanlarındaki tarifeli hatlardaki taşımalarda (belediye otobüsü, minibüs ve taksit dolmuş) yetkili olsunlar, diğer tüm taşımalar (tarifesiz, turizm, servis vs.) UDH Bakanlıği yetkisinde olsun.
- Şüphesiz ki Bakanlık yetkisine verilecek bu taşımalarda da halen Bakanlık yetkisinde olan taşımalar gibi yerel yönetimlerin (UKOME'nin) alacağı kararlara uyacaklardır.
- Büyükşehirin merkezinde olan merkez

ilçeler hariç ilçeler arası taşımalarından, ilçe aşırı olanların UDH Bakanlıği yetkisinde ilçe içi ve komşu ilçeler arası olanların belediye izninde olması... Belediye izninde olanlar da merkez veya ayrı ilçe şeklinde ayrıca bölünebilir.

Örnek olarak Balıkesir'den Edremit'e, Edremit'ten Ayvalık'a iki ilçe ve Bandırma'dan Balıkesir'e bir ilçe (Susurluk) aşıyor. Buna da bağlı olarak Balıkesir-Edremit, Edremit-Ayvalık, Balıkesir-Ayvalık ve Balıkesir-Bandırma taşımalarının Bakanlık belgeleriyle yapılması uygun olur.

Büyükşehir olmayan iller

Büyükşehir alanına ilişkin bu ve benzeri düzenlemeler kısmen büyükşehir olmayan illerde de dikkate alınabilir. İlçe içi taşımaların ilçe merkezi belediyesinin yetki ve sorumluluğuna verilmesi gibi... Buna merkez ilçe de dahil olabilir.

Yukarıda sayılan düşüncelerin harmanlanması, yeniden bölümlenmesi ile pek çok alternatif yaratılabilir. Bunlar ayrı ayrı değerlendirilip çözümler üretilir. Önemli olan taşımaların güvenliği ve kalitesidir. 200 km'yi aşan Ayvalık-Bandırma, Bodrum-Fethiye gibi taşımaların belediye otobüsü anlayışıyla tüm duraklarda indirme-bindirmeye yapılması mümkün değildir. Bakanlık, yükünün artacağına bakmadan belediyeler de yetki rehavetine kapılmanın mevcut durumu kabullenmeli ve yeni çözüm arayışlarına destek vermelidirler.

Terminal konusu

Halen şehirlerarası otobüs terminalleri Belediye tekelinde bulunmaktadır. Belediyeler buna ilişkin haklarını işletme hakkı devri veya terminalin mülkiyetinin satışı yoluyla hiçbir kayıt ve şart koymaksızın özel girişimcilere devretmektedirler. Tekel konumundaki bir işletmeyi devralan girişimciler, seferlerin terminallerden yapılma zorunluluğundan da faydalanarak, buraları kullanan taşımacılara ağır koşullar dayatmakta ve yüksel bedeller ödettirmektedirler. Bu alanda iyileşme olabilmesi için şunlar önerilebilir:

- Terminal işletmesinin devri halinde Belediyenin terminal üzerindeki sorumluluklarının ve karar hakkının ve sorumluluklarının devam etmesi.
- Belediyelerin yapıp, yaptırıp, işlettiği veya işlettiği terminallerde yaşanan sorunlar dikkate alınarak taşımacı ve diğer girişimcilere terminal yapma imkanı yaratılarak terminallere rekabet getirilmesi. ■

Trakya Otobüsçüler Derneği TOFED'ten ayrıldı

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu'nun üyesi dernekler arasında yer alan Trakya Otobüsçüler Derneği, Federasyondan ayrılma kararı aldı.

Dernek Başkanı Salim Altunhan, Federasyonun sektörün sorunlarına yönelik çözümler üretmede başarılı olmadığını belirterek, "2005 yılından bugüne TOFED Başkanları seçim sonucunda değil, atama ile bu göreve geldiler. Yalnız atama ile de olsa iyi... Başkanlar değişiyor, ama alt kadro yıllardır küçük değişiklikler dışında hep aynı isimlerden oluşuyor. Federasyon yönetimi, sektörün sorunlarına çözüm bulmakta başarılı olamıyor. TOFED çatısı altında daha fazla bulunmanın bir anlam taşımadığına inandığımız için ayrılma kararı aldık ve bu kararımızı da TOFED Genel Başkanlığı'na 1 Mart 2016 tarihinde ilettik" dedi.

Sorunların çözümü için biz çalıştık

Trakya Otobüsçüler Derneği olarak otobüsçülerin yaşadığı sorunların çözümüne federasyondan hiçbir destek almadan çözüm üretmeye çalıştıklarını vurgulayan Salim Altunhan, "A1 belgeli taşımacıların yarattığı sorunlara hem Bakanlık nezdinde hem de sektör nezdinde hep biz çözüm üretmeye çalıştık. Bu sorun biter gibi olurken, bu sefer de bölgemizde D2 belgeli taşımacılar korsan şekilde çalışmaya başladı. Bu sorunun çözümü için de Ulaştırma Bakanlığı, Valilik, Belediye ve Emniyet nezdinde çabalar gösterdik. Bu çalışmalarımızda da TOFED yönetiminden herhangi bir destek görmedik" dedi.

TOFED mücadelesi vermedi

Özellikle Avrupa'ya taşıma yapan firmaların sınır kapılarında yaşadığı önemli bir sorun olan x-ray zorunluluğunun da kaldırılması için yoğun çalışmalar yürüttüklerini ve bu çalışmalar neticesinde sektör mensuplarının sınır kapılarında yaşadığı mağduriyetin son bulduğunu dile getiren Salim Altunhan, "TOFED'in 11'inci yılı. Zaman zaman toplantılarda sektörün çatı örgütü olarak ifade ediliyor. Ancak Federasyon, yurtdışına taşıma yapan firmaların x-ray cihazına girmelerinin zorunlu tutulduğu dönemde bu sorunun çözümü için Trakya Otobüsçüler Derneği kadar



Salim Altunhan

bir çaba göstermedi. Yüzde 25 doluluk şartında da, biz bu düzenlemenin de sektöre mağduriyetler getirdiğini her zeminde dile getirdik. Bu sorunun çözümü içinde yoğun çaba harcadık. Ancak bu sorunun çözümü de yine TOFED'in çabaları ile olmadı.

Uluslararası ve Yurtiçi Otobüsçüler Federasyonu (UYOF) çok yeni bir federasyon olmasına rağmen TOFED'in yapması gerekeni yaptı ve hukuki mücadele başlattı. UYOF Başkanı Sayın İmrın Okumuş ve yönetimin verdiği hukuki mücadele ile yüzde 25 doluluk şartı aranmaz hale geldi. Bunun için UYOF Başkanı İmrın Okumuş ve yönetimine teşekkür ediyoruz. Bu tür sorunların çözümü için hep TOFED'in öncü olmasını bekledik, bunu da yönetimde yer aldığımız süre içerisinde birçok kez dile getirdik. Sesimizi duymak istemediler, bu sorunların çözümü için bir çaba da harcamadılar. Biz de yönetim olarak, artık TOFED çatısı altında yer almanın bir anlamı olmadığına karar verdik ve gerekli işlemi yaptık" dedi.

Diğer dernekler de harekete geçmeli

Trakya Otobüsçüler Derneği Başkanı Salim Altunhan, TOFED'e diğer derneklerin sayısının 80'ini aştığını, ancak bu üye derneklerin hiçbirisinin aktif bir şekilde sektör sorunlarının çözümünde yer almadığını belirterek, "Biz belki de bir ateş yakabiliriz diye düşünüyorum. Çünkü sektörün yaşadığı sıkıntılar TOFED'in kurulduğu 2005'ten bugüne çok daha ağırlaştı. Sektör mensupları bundan sonraki süreçte sorunlara çözüm bulamadıkları takdirde işlerini yürütmekte zorlanacaklar; belki de bir kısmı sektörden bile çekilmek zorunda kalacak. Yaşanan sorunlara çözüm bulma arayışında sektörün farklı bölgelerdeki derneklerini birlikte çalışmaya davet ediyorum" dedi.

Ulaştırma Bakanlığı'na ziyaret

"Mart ayı içinde Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Kara Ulaştırması Genel Müdürü Sayın Hamza Demirdelen'i ziyaret edeceğiz" açıklamasını yapan Salim Altunhan, "Sayın Genel Müdürü ziyaretimizde yaşanan sorunları aktaracağız ve görüşlerimizi ifade edeceğiz. Çözüm bulunması için elimizden gelen her şeyi yapacağız" dedi. ■

Sultan S'den

29

yolcu standardı!

Sultan S'de 29 yolcu kapasitesi standart. İşletme giderleri düşük, dayanıklı Sultan S, 29+1 yolcu kapasitesiyle daha çok yolcuyu daha hesaplı taşımanızı sağlar.



☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📱 /OtokarTicariAraclar 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarAS 📺 /OtokarAS



Otokar
— Doğru karar —



8 » Otomotiv

Mercedes-Benz Türk'ten Mart ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ticari araç ürün grupları için, Mart ayına özel hazırladı kampanyada kişiye özel ödeme seçenekleri de sunuyor.

Otobüs

Mart ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında, 600 bin TL'ye varan kredi tutarları için Mercedes-Benz Kasko kullanımında 40 ay vadeli yüzde 1,17 sabit faiz oranı ile 9 bin 538 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 200 bin Euroya varan kredi tutarları için yüzde 0,45 sabit faiz oranı ile 2 bin 750 Eurodan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Kamyon

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Atego, kargo, inşaat ve çekici model kamyon tipleri için Mart ayına özel kampanya kapsamında, Mercedes-Benz Kasko paketini tercih



eden müşteriler, 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,92'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 2 bin 137 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko tercihine özel, 75 bin Euroya varan kredi tutarları için yüzde 0,29'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 796 Eurodan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.

İkinci El kamyon

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el kamyonları çatısı altında bulundurduğu TruckStore markası altında bulunan sunulan kampanya ile her marka

kullanılmış kamyon ve çekiciye 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,34'ten başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 121 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor.

TruckStore altındaki ikinci el Actros 1841 LSnRL araçlarda ise 40 bin Euro kredi tutarı için faizsiz ve

48 aya varan vade seçenekleri ile 657 Eurodan başlayan aylık ödeme seçenekleri bulunuyor. ■

Otobüs onarım kampanyası

Mercedes-Benz Türk, Mart ayı boyunca otobüs bakım, klima bakım, onarım ve kayış kasnak setlerinde avantajlı fırsatlar sunuyor. Beşli filtre setine, motor yağı ve işçilik dahil; Travego 15/17 için 997 TL + KDV; Tourismo 15/16 için 894 TL + KDV; dörtlü filtre setine, motor yağı ve işçilik dahil olarak Setra CC500 için 997 TL + KDV cazip fiyatlarla Mercedes-Benz yetkili servislerinde sahip olunabiliyor.

Kadınlar Gününe özel

Mercedes-Benz Türk'ün Mart ayına yönelik kampanyası, her zaman olduğu gibi binek otomobiller ve hafif ticari araçlarla, bunların ikinci eli ile bakım işlemlerinde ve periyodik bakımlarında da sürdürülüyor.

8 Mart Kadınlar Günü olması dolayısıyla, Mercedes-Benz yetkili servislerinde 1-15 Mart tarihleri arasında geçerli olacak kampanya kapsamında otomobilini bakıma getiren kadın müşterilere özel ücretsiz check-up, Mercedes-Benz collection ürünlerinde yüzde 10 indirim ve özel öncelikli randevu fırsatı sunuluyor. Ayrıca ruhsat kılıfı, ayna ve anahtarlıktan oluşan özel bir set de hediye ediliyor.



Brisa gelirini yüzde 6,4 artırdı

Türkiye lastik pazarı lideri Brisa, 2015 yılında net kâr, brüt kâr, FAVÖK ve faaliyet kârını artırdı. 2015 yılında şirketin satış geliri 1.802 milyon TL olurken, net dönem kârı 192 milyon TL olarak gerçekleşti.

Brisa, Ocak-Aralık 2015 döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre satış gelirini yüzde 6,4 artışla 1 milyar 802 milyon TL'ye çıkardı. Şirketin aynı dönemde esas faaliyet kârı yüzde 10 artarak 291 milyona yükselirken, net dönem kârı yüzde 3 artışla 192 milyon TL olarak gerçekleşti.

2015 yılı finansal sonuçlarına ilişkin değerlendirmede bulunan Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay, "2015 yılının zorlu koşullarına rağmen, Brisa olarak sektör liderliğimizi koruduk. Toplam satış gelirlerimizi bir önceki yıla göre yüzde 6,4 artırarak 1 milyar 802 milyon TL'ye çıkardık. Ciro artışının olumlu etkisi kârlılık artışı ile desteklenerek, brüt kâr seviyesinde geçen yıla göre yüzde 15,2 artış elde ettik. Brüt kârlılık oranı da 2015 yılında yüzde 31,2 ile geçen yılın 2,4 puan üzerinde gerçekleşti. Bu olumlu gelişme FAVÖK seviyesinde de devam ederek, geçen yıla göre sağlanan yüzde 7,2 oranında artış ile 352 milyon TL'lik büyüklüğe ulaştı."

Yatırımlar milyar doları geçti

Gürçay 2015 yılının ihracat ve yatırım açısından da önemli bir yıl olduğunu belirterek şu noktaları altını çizdi: "2015 yılı Haziran ayından itibaren dev adımlar atarak, faaliyetlerimizin iş sonuçlarına katkılarını görmeye başladık. Hem FC

Barcelona ile bir işbirliğine imza attık hem de Lassa'nın İspanya'daki 41'inci mağazasını açtık. Lassa markamızın ihracatı adetsel olarak yüzde 5 oranında büyüdü. Yıl sonu itibarıyla Lassa, 70'e yakın ülkede 130'un üzerinde tabelalı satış noktasıyla araç sahipleriyle buluştu.

2015 yılı Brisa olarak yatırımlarımız açısından da önemli bir yıl oldu. Brisa olarak, yıl içinde 108 milyon ABD Doları tutarında yatırım hedefimizi gerçekleştirdik. Şirketimizin kuruluşundan bu yana gerçekleştirdiğimiz fabrika yatırım tutarı 1 milyar ABD Doları geçti. Bu yatırımın 307 milyon ABD Doları kısmını son 5 yılda İzmit üretim tesislerimizde hayata geçirdik. İzmit tesislerimizde yenileme yatırımlarımız devam ederken 300 milyon ABD Doları başlangıç yatırımıyla, 2018 yılında devreye almayı hedeflediğimiz binek ve hafif ticari araç lastik üretimi yapacak Aksaray fabrikamızın yatırımı tüm hızıyla devam ediyor. Yeni tesisimiz ile 2018 yılında, toplam üretim kapasitemizi yüzde 30 artırmayı hedefliyoruz" şeklinde konuştu.

108,1 milyon dolarlık yatırım

Brisa, 2015 yılında fabrika modernizasyon ve kapasite artırımı çalışmaları ve diğer birimler için yapılan yatırımlarla birlikte 108,1 milyon ABD Doları tutarında yatırım gerçekleştirdi. Bu miktarın 48,3 milyon ABD Dolarlık kısmı İzmit fabrikasının yenilenme, modernizasyon ve kapasite artırımı yatırımlarında kullanıldı. Aynı dönemde İzmit fabrikası haric yatırım miktarı 19 milyon ABD Doları oldu. Ayrıca Aksaray'da kurulacak ikinci fabrika için 2015 yılında 40,8 milyon ABD Dolarlık yatırım harcaması yapıldı. ■



Brisa 2015 yılını böyle geçirdi:

- Brisa 2015'te 108 milyon ABD dolarlık yatırım hedefini gerçekleştirdi. Kurulduğu 1988 yılından bu yana gerçekleştiren fabrika yatırımlarının toplam tutarı 1 milyar ABD Doları geçti.
- İzmit'teki üretim tesislerine ek olarak, Aksaray OSB'de yer alan ikinci fabrikası için yatırımlarına devam etti.
- Dünyada dolgu lastiklerin üretim merkezi olarak kabul edilen Sri Lanka'da üretilen, yüksek hareket kabiliyeti, uzun ömrü ve dayanıklılığıyla ön plana çıkan Kinesis dolgu forklift lastikleri pazara sunuldu.
- Binalar depremden koruyan Bridgestone'un 1980 yılında kauçuk ve metal hammaddelerden üstün teknoloji ile üretimine başladığı, Bridgestone sismik izolatörleri Türkiye pazarına sunuldu.
- Energizer'in yeni Start-Stop aküleri Brisa garantisiyle Türkiye'de Start-Stop teknolojisi ile üretilen yeni nesil araçlara uyumlu yeni Energizer Start-Stop aküleri Türkiye'de satışa sunuldu. Start-Stop

teknolojisiyle üretilen araçlarda yüzde 6 ile yüzde 12 arasında yakıt tasarrufu sağlayabilen Start-Stop aküler, ayrıca CO2 emisyonunu da aynı oranda azaltarak kısa sürede araç için gerekli olan enerjiyi depoluyor.

- FC Barcelona Global Resmi Lastik Partneri Lassa oldu. 70'e yakın ülkede araç sahipleri ve sürücülerle buluşan Lassa markası, küresel marka olma yolculuğunda dünyanın en başarılı spor kulüplerinden FC Barcelona ile işbirliğine imza attı. 4 sezonluk dönemi kapsayan ve Haziran 2015'te yürürlüğe giren anlaşma kapsamında kulübün basketbol, hentbol, futsal ve tekerlekli paten hokeyi takımlarının resmi isimleri "FC Barcelona Lassa" olarak kullanılıyor.
- Solar Impulse, Büyük Okyanus'u yalnızca güneş enerjisi ile geçerek rekor kırdı. Türkiye'den sadece Brisa'nın partneri olduğu Solar Impulse, yenilenebilir enerji kaynaklarının kullanımına dikkat çekmek ve bu alanda çığır açmak üzere 9 Mart'ta Abu Dabi'den havalandı, tek bir damla fosil yakıt kullanmadan, yalnızca güneş enerjisi ile PasiŞık Okyanusu'nu geçmeyi başardı.

Ticari araçta Ford Otosan Türkiye ve Avrupa lideri

Türkiye otomotiv sektörünün öncü kuruluşu Ford Otosan; pazarın rekor düzeyde büyüdüğü 2015 yılında; binek, hafif ticari ve ağır ticari araç satışları ile pazarın üzerinde büyüme kaydetti. Türkiye otomotiv pazarının ticari araç liderliğinin yanı sıra Türkiye ihracatının da lokomotifi olmaya devam etti. Ford, 2015 yılı Avrupa ticari araç liderliğini; Ford Otosan tarafından Türkiye'de üretilen ticari araçlarla elde etti.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün: "Son 5 yıldır sektörün ihracat şampiyonu unvanıyla ekonomiye net ihracatçı olarak katkıda bulunmaya devam ediyoruz. Türkiye ticari araç ihracatının %65'ini biz yapıyoruz. 2015'te, bir önceki yıla göre %32 artışla 253.644 adet araç ihraç ederek kendi rekorumuzu kırdık. İhracat gelirimizi de geçen seneye göre %11 artırarak 3,9 milyar dolar ihracat geliri elde ettik. 2014 yılında 73 olan ihracat pazarı sayımızı, bu yıl 82'ye çıkartarak ihracat pazarlarımızda da büyüdük" dedi.

2015 yılında; üretim, satış ve ihracat rakamları ile rekor kıran



Türkiye otomotiv sektörünün en büyük sanayi kuruluşu olan Ford Otosan, 2015 yılı sonuçlarını ve 2016 yılı planlarını kamuoyuyla paylaştı. 2015'te Türkiye ticari araç satış liderliğinin yanı sıra ihracatın da lokomotifi olan Ford Otosan, ürettiği araçlarla 2015 sonu itibarıyla Ford'u Avrupa'nın bir numaralı ticari araç markası konumuna taşıdı. **Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün**, "Ford Otosan'ın iç pazardaki başarısını artırırken, ihracat odaklı büyümeye devam edeceğiz. Bugün geldiğimiz noktada, bölgesel bir otomotiv şirketi olmaktan çıktık. Otomotiv teknolojilerinin küresel oyuncusu haline geldiğimiz ve önümüzdeki dönemde bu konumumuzu daha da pekiştireceğimize inanıyoruz. Bunu yaparken; sürdürülebilirliğimizin ve Ford'un yeni nesil vizyonunun önemli

temel taşlarından inovasyon, Ar-Ge faaliyetlerimiz ve dijitalleşme çalışmalarımızdan güç alacağız" dedi.

Pazarın üzerinde büyüdü

Ford Otosan Genel Müdürü, 2015'i değerlendirdi: "2015 yılı Ford Otosan için başarılarla dolu, rekorların kırıldığı bir yıl oldu. Ford Otosan olarak, Türkiye otomotiv pazarındaki satışlarımızı önceki yıla göre yüzde 35 oranında artırarak yılı 126 bin 468 satış adediyle kapatıp ve yüzde 12,6 pazar payı ile Türkiye sıralamasında ikinci olduk. Otomobilde, 2014 yılına göre yüzde 26 büyümeye ile 47 bin 158 adet satış gerçekleştirdik. Her ana segmentte pazar payımızı artırdık. Hafif ve orta ticari pazarında da satış rakamlarımızı yüzde 44 artırarak 71 bin 482 seviyesine taşıdık ve hafif ticaride en çok tercih edilen marka olduk. Ford Tourneo Courier 30 bin 838 adet ile en çok satan hafif ticari araç oldu. Ağır ticari araç satışlarımızla

da büyük bir başarıya imza attık. Pazar yüzde 8 büyürken biz yüzde 16 büyüdük ve yıl 7 bin 828 satış adediyle tamamlarken, ağır ticaride toplam pazar payımız yüzde 23'e ulaştı."

İhracatın lokomotifi

Konuşmasında, Türkiye ihracatının lokomotifi olan otomotiv sektöründe 2015 sonuçlarıyla birlikte son 5 yıldır ihracat şampiyonu olduklarını ve kendi ihracat rekorlarını kırdıklarını da vurgu yapan Yenigün, "Türkiye ticari araç ihracatının yüzde 65'ini biz yapıyoruz. 2015'te, bir önceki yıla göre yüzde 32 artışla 253 bin 644 adet araç ihraç ederek kendi rekorumuzu kırdık. İhracat gelirimizi de geçen seneye göre yüzde 11 artırarak 3,9 milyar dolar ihracat geliri elde ettik. 2014 yılında 73 olan ihracat pazarı sayımızı, bu yıl 82'ye çıkartarak ihracat pazarlarımızda da büyüdük. İhracat odaklı büyümemiz devam edecek" dedi. ■



cumhuraral@gmail.com

Cumhur Aral

Tehlikenin farkında mısınız?

Asla felaket tellallığı yapmıyor, bilakis yaşılabileceklerin önceden algılanması ve tedbir alınması için erken uyarı düşüncesi ile son birkaç haftadır, sürekli aynı konuyu dile getiriyorum. Sektördeki çalışma sürecim içerisinde, turizmci ve turizm taşımacıları ile hep iç içe oldum. Onları nelerin etkilediğini, onların etkileneceği üreticilere kadar uzanan zincirin nasıl bozulduğunu biz-zat yaşadığım için -bastıra bastıra- konuyu gündemde tutmaya çalışıyorum. Çünkü gözlemlerim ile bu konuda yetkili olanların dili birebir örtüşüyor. Son olarak da benzer endişeyi Bodrum Profesyonel Otel Yöneticileri Derneği (BOYD) Başkanı Serdar Karcıoğlu dile getirmiş.

Karcıoğlu, 2016 yılı turizm sezonuyla ilgili yaptığı değerlendirmede, "Gerçekleri kimselerden saklayamazsınız. Son otuz yılın en büyük krizi ile karşı karşıyayız. Başta ABD olmak üzere Avrupa ülkelerinin büyük bir bölümü otuz yıldır ilk kez vatandaşlarına 'Türkiye'ye gitmeyin' uyarısı yaptı. Hiç kimse ümide kapılmasın, daha sezon başlamadan turizm sektöründe tam 200 bin kişi işsiz kaldı. Bazı tesisler tasarruf tedbirleri ile krizi atlattı-maya çalışırken, bazılarının ise pembe tabloya bakarak paralarını turizme yatırmayı düşündükleri duyumunu alıyoruz. Kimse bu hataya düşmesin, yatırdıkları paraları alamazlar. Türkiye'de yaşanan Suriye krizi, komşumuz Yunanistan ile İspanya'ya yaradı; şimdiden yataklarını doldurmuş durumdalar. Bu krizi bu yıl aşsak bile krizden çıkmak en az 3-4 yıl sürer, çünkü tur operatörleri çektiler-i uçakları başka ülkelere en az beşer yıllık anlaşma yaparak yönlendiriyor. Geri gelmeleri beş yılı bulur, bu gerçekleri bilerek devlet daha köklü, daha detaylı ve bilinçli tedbirler almalı... Bu uyarılarımızı ciddiye almayanlar, gerçekleri gördüklerinde anlayacaklar, ama iş isten geçmiş olacak. Yıllardır yaşanan krizlerde, yaptığımız uyarılarla, haklı olmaktan bıktık, umarım bu kez turizm profesyonelleri bizleri ciddiye alır" dedi.

Karcıoğlu, Hindistan pazarından turist getireceklerini söyleyenlerin hayal peşinde koştuklarını öne sürüyor: "Türkiye zaten son 20 yıldır, ortalama yüzde 55-60 yatak doluluk oranıyla sezonu kapatıyor. Yani her yıl yüzde 40 açığımız var. İngiliz'i Alman'ı buraya gelmezken bu kriz ortamında Hintli turistlerin geleceğini sananlar feci şekilde yanılıyor veya birilerini de yanılıyorlar."

Ülkemizde büyük bir sektör haline gelen turizm pazarında yaşanan olumsuzluklar, domino tesiri ile pekçok alana sirayet edebilir. Bir hata ile bozulan şeylerin akşamdan sabaha düzelmeyeceği gerçektir. Taşımacılarımız çok zor zamanlar geçireceğinin bilincinde olmalılar. Binlerce kişinin ekme-kediği milyarlarca liralık girdi ve milyonlarca liralık KDV üreten taşımacının -ne yazık ki- hiçbir sahibi yok. Nehre atılan bir tahta parçası misali, şu anda köksüz ve sallanır vaziyette. Turizmdeki sıkıntının şehirlerarası taşımacılığına yansımaya-acağını hayal etmek sadece aptallık olacaktır.

Üreticiler, Satıcılar, Kredi kuruluşları, Araç sahipleri, İşletmeciler, Sürücüler, Servis ve Akaryakıt sağlayıcıları...

Tehlikenin farkında mısınız? ■

Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.

✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.

✓ 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: 224 7 - 13 Mart 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Haber Merkezi **Caner ÖZCAN** Editör **Korkut AKIN**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82** İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇİKİNCİ**

Dağıtım: **Mikail BAYAT** Halkın Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul T: +90.850 202 0779

Osni: +90.0532 779 21 82 edit@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

BÖLGELER: İzmir **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ** EDİRNE **Hüseyin TOPTU** DUTLUKARA **Ramazan DEMİR** SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88

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

facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Yıl: 5 • Sayı: 224 • 7 - 13 Mart 2016

Tırsan'dan tüm ürünlere

5 yıl garanti ve 5 yıl vadeli alım imkanı

Treyler sektöründe Tırsan bir ilki gerçekleştirdi. Daha önce 2 yıl verilen garanti süresi, Tırsan tarafından ilk kez tüm ürünlerde 5 yıla çıkarıldı. Tırsan müşterilerine 5 yıl vade ile alım imkanı da sunmaya başladı.



başlayan Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, yaşanan ekonomik belirsizlik ortamında lider olmanın sorumluluğu ile hareket ettiklerini söyledi: "Ülkemiz son dönemlerde, gerçekten her alanda kötü. Tüm sektörlerde bir belirsizlik var. İşte Kasım sonrasında yaşanan sıkıntılar, coğrafi olarak beklemediğimiz gelişmeler; öncelikle ekonomideki belirsizlikler, bizi de, sektörü de özellikle çok zorladı. Sadece bizi değil tabii, böyle bir hale geldi ki, denizcilikten gelen haberler, turizmde daha kötü. İhracatçı da, 'biz çok kötüyüz'; yaşı sebze meyveci de 'biz çok kötüyüz' diyor. Tarımdan da aynı haykırış geliyor, ama özellikle ihracatta çok kötüyüz. Neyse ki, Şubat ayı ihracat rakamlarının artmış olması ile 1 Mart'ta gerçekten çok moral bulduk. Ama şu bir gerçek, genel olarak bir belirsizlik var."

Sektörün yanında durma zamanı

"Yaşanan olumsuzluklardan dolayı bir frene basma, bekleme dönemine girdik" diyen Nuhoglu, "Biz de, durum böyleyken, 'neler yapabiliriz' i

düşünmeye başladık. Sektörün lideriyiz. Arkadaşlarımızla son iki aydır konuşuyoruz. Sonuç olarak 1 Ocak'tan itibaren bütün çalışmalarımızı bazı altyapı oluşumlarına odakladık. Artık açıkça diyoruz ki, bugün sektörün yanında durma zamanıdır. 5 yıl garanti ve 5 yıl vade. Bütün müşterilerimizin şu dönemlerdeki bu kırılganlıklarını gidermek ve güven sağlamak açısından, sektör lideri olarak bize yakışanı sağlamak için 5 yıl garanti ve 5 yıl vadeyi 1 Mart itibarıyla hayata geçiriyoruz" dedi.

Sektöre hayırlı olsun

5 yıl garanti ve 5 yıl vade ile alım imkanının Türkiye'de bir ilk olduğuna dikkat çeken Nuhoglu, "Bu, ürünümüze ve altyapımıza güvenimizdir. Türkiye'de 51, Avrupa'da 335 yetkili servisimiz var. Böyle baktığımız zaman her ülkede varız. Her ülkede 7/24 hizmet sunuyoruz. Treyler konusunda, uluslararası alanda da yurtiçinde de hem güven, hem sağlam bir altyapının sonucu olarak böyle bir uygulamayı hayata geçirdik. Sektöre hayırlı olsun" dedi.

İkinci el değerleri de artacak

5 yıl garanti uygulamasının ikinci el araçların değerini de artıracığını belirten Çetin Nuhoglu, "5 yıl garanti kapsamı içerisinde olan Tırsan ürününün ikinci eldeki değeri de doğal olarak artacaktır. Finansmanı da daha kolay olacaktır, bankalar daha kolay kredi verecektir. Bu beş yıl garanti uygulamasının dalga dalga büyüyen etkisi sektöre ve nakliyeciler arkadaşlarımıza çok ciddi katma değeri sağlayacak" dedi.

Ar-Ge merkezi...

"2009 yılından beri Türkiye'nin ilk Ar-Ge merkezine sahip treyler firmasıyız" açıklamasında bulunan Çetin Nuhoglu, Sanayi Bakanlığı'nın onayladığı Ar-Ge merkezimizde, bugün 100'e yakın arkadaşımız çalışıyor. Gerek patentte gerek faydalı modelde lideriz. Bu seneyi 60 patent ile kapattık. Satış sonrası, odaklandığımız en önemli konu. Çünkü biliyoruz ki bir aracın alımı ile ikinci el satımı arasındaki komple kârlılık değerini gösterir. Yoksa onun satış fiyatı, alırken ödenen para değil, kullanım süresinde cebinden çıkacak paradır. İkinci el olarak

Uygulama 1 Mart'ta başladı

Tırsan, daha önce benzeri görülmemiş bir yeniliğe imza atarak, tenteli/perdeli, alüminyum ve paslanmaz tanker, alüminyum silobas, konteyner şasi, platform, standart ve hidrolik low-bed, frigo ve kutu tipi treyler ürün gruplarında 5 yıla varan garanti uygulamasını başlattı. Buna göre, 1 Mart 2016 tarihinden itibaren geçerli olacak uygulamayla Tırsan, mevcut 2 yıl garantinin üzerine +1 veya +3 yıl garantiyi opsiyon listesine aldı. Dahası, Mart ayından başlayarak üç ay boyunca tenteli/perdeli, açık kasa, konteyner taşıyıcı ve frigo ürün gruplarında +3 yıl garanti opsiyonu seçildiğinde toplam 5 yıllık garantiyi ücretsiz olarak sunacaktır.

Lider olmanın sorumluluğu

Basın toplantısında açıklamalarında, "Bu yıl Tırsan olarak 39'uncu yılımız. 2017, 40'ıncı yılımız olacak. Sektör liderine yakışır bir şekilde 40'ıncı yaşımızı kutlayacağız" sözleriyle

SCANIA TESLİMATLARI HIZ KESMEDEN DEVAM EDİYOR

Yurtpet'e 15 Scania

Likit petrol gazını ithal etmek, depolamak, dolum tesisleri kurmak ve yurtiçinde alım satımını yapmak için dağıtım ağı kuran Yurtpet, güvenli taşımacılık için tercihini Scania'dan yana kullandı. Yurtpet 15 adet Scania R400 LA ADR'li çekici teslim aldı.

Yeni araçlarını Doğu Otomotiv Scania Gebze Servis'ten, Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli'den teslim alan Yurtpet Yönetim Kurulu Başkanı Ömer Gümüş, araç filolarının

50'si Scania olmak üzere 60 araçtan oluştuğunu belirterek "Firmamız kurulduğu günden bu yana Scania kullanıyor. Bugün de filomuza 15 yeni Scania daha katıyoruz. Türkiye geneline dağılmış 400 bayimiz bulunuyor. Özellikle yakıt tasarrufu konusu, performansı, servis maliyetleri, araçlarla sürekli uzun yol yapıldığı için ön planda tutuluyor. Ancak bunun yanında konfor da bir diğer önemli kriter. Scania'yı tüm bu özellikleri bir arada sunduğu için tercih ediyoruz" dedi. ■



Başaran İnşaat, Scania ile büyüyor

S tanbul bölgesinde hafriyat ve mıcır taşımacılığı gerçekleştiren Başaran İnşaat 3 adet Scania G400 LA çekici satın aldı. Başaran İnşaat Hafriyat Genel Müdürü Cengiz Coşkun, yeni araçlarını Şile'de düzenlenen törenle Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli'den teslim aldı.

Filolarında 12 adet Scania olduğunu belirten Cengiz Coşkun, hafriyat taşımacılığı ağırlıklı çalıştıklarını belirterek, "Scania'nın sunduğu konfor

bizim için ön plana çıkıyor. Aracın sunduğu konfor ne kadar iyi olursa, iş performansı da o kadar artıyor. Otomatik vites sürüş konforunu en üst noktaya çıkartıyor. Bazen ben de çıkıp kullanıyorum. Ayrıca bakım aralıklarında, yakıt tüketiminde de üstün tasarruf sağlıyor ve işletme giderlerimizin düşmesine katkıda bulunuyor. Scania ile işlerimizi büyültmeyi ve öncelikle Marmara Bölgesine yayılmak istiyoruz" dedi. ■

Yanımızda olan herkese teşekkür ederiz.

Güvenilir, verimli ve en etkili ürünleri sunduğumuz bir yılın ardından, pazarda öncü araştırma ve geliştirme çalışmalarımızla yeni hedeflere doğru yol alacağımız bir yıla daha başladık. Siz değerli iş ortaklarımızla nice başarılarla imza atmak dileğiyle...



Doğu Otomotiv



THERMO KING
Tazeliği korur.

Hatay Roro Kombine Taşımacılık İşletmeleri AŞ Genel Kurulunu gerçekleştirdi

Hatay'lı taşımacıların başarı öyküsü

55 Hatay bölgesi taşımacısı tarafından kurulan Hatay Ro-Ro, 28 Şubat 2016 Pazar günü ikinci Olağan Genel Kurulunu başarıyla gerçekleştirdi. Genel Kurul ile ilgili faaliyetler ve organizasyona Antakya Ticaret ve Sanayi Odası başından sonuna büyük destek verdi...

Genel Kurul Hatay Ro-Ro'nun bir yıllık faaliyetlerini içeren bir sunum yapılmasının ardından Divan heyetine ilişkin önerinin kabul edilmesiyle birlikte başladı. Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Güler'in açılış konuşması ve faaliyet raporunu okumasıyla devam etti.

Ne yazık ki yalnız bırakıldık...

Güler şirketin kuruluşundan bu yana yaşanan zorluklar ve içinde bulunulan sorunlara vurgu yaptı: "Hatay Ro-Ro, 17 aydır Ortadoğu ve Körfez bölgesindeki 8 ülkeye ihracat taşımacılarını gerçekleştiren tek RORO hattı olarak faaliyetini sürdürmektedir. Hat kapanmak üzere iken, 55 Bölge nakliyecisi sermayelerini ve yüklerini koyarak bu hattın açılmasını sağlamıştır.

Bizler zor koşullarda mücadele ederken, güzergahın ilk açıldığı dönemlerdeki devlet destek ve teşvikini görememekteyiz. Sorunumuzu Mersin, Ankara, Sakarya, Adana, Gaziantep, Iskenderun ve Antakya Ticaret Odaları ile ilgili Bakanlıklara ve çeşitli kuruluşlara birçok kez aktardık. Ancak herhangi bir gelişme kaydedemedik. Sektörün çatı kuruluşu olan UND de yine konuya duyarız kalmış ve mücadelede bizleri yalnız bırakmıştır. Bundan sonraki süreci ise merakla beklemekteyiz."



Bir başarı öyküsü yüz aslında..

Yaşanan gelişmeler, gelineen durum ve yeni projelere ilişkin olarak sözlerine devam eden Güler, "Türkiye'de bir benzeri olmayan taşımacıların bir araya gelerek

kurduğu Hatay Ro-Ro ve Ortakları tek yumruk olmayı başarmıştır ve gerçek bir başarı öyküsüdür. Daha büyük başarılarla imza atacağımızdan kimsenin şüphesi olmasın. Hataylı taşımacılar olarak Devletimizin sorunlarımızın çözümünde bizlerle birlikte olacağına inancımızla, daha uzun yıllara diyorum" dedi. ■



Başarı Ödülü kazanan iki firma

Genel Kurulun tamamlanmasının ardından bu sene ilk defa gerçekleştirilen ödül törenine geçildi. Ekim 2014-Şubat 2016 dönemleri arasında gerçekleştirilen 9.858 araç taşımada Hatay Ro-Ro ile en çok tanker taşıması gerçekleştiren **Asil Uluslararası Taşımacılık** ile en çok komple araç göndermiş **Öz Sadık Uluslararası Nakliyat** temsilcileri Başarı Ödülleri aldılar.

Hatay Roro Yönetimi

Yönetim Kurulu

- İbrahim Güler (Başkan) - Güler Ulus. Taş. Ltd.Şti.
- Yusuf Hatay - Nasifoğlu Ulus.Taş. Ltd.Şti
- Mehmet Ezer - Ez-Mer Ulus. Taş. Ltd.Şti
- Abdurrahim Kılıç - Yakup Lojistik
- Faruk Kızgın - Saygınlı Ulus. Ltd.Şti
- Mustafa Yılmaz - Cem-Ay Ulus. Taş. Ltd.Şti
- Ahmet Yıldız - Taç Yıldız Ulus. Ltd.Şti
- Mahmut Ezer - Ezer Transport Ulus. Ltd.Şti
- Ahmet Açıklı - Öz Sadık Ulus. Nakliyat

Denetleme Kurulu

- Ahmet Bilgin (Başkan) - Mai Loj. Ltd.Şti
- Ahmet Ersöz - Ersöz Ulus. Taş. Ltd.Şti
- Hikmet Sarı - Sarıtaş Ltd.Şti.
- Kemal Sinoplu - Sinoplular Ulus. Nak. Ltd.Şti
- Samih Kılıç - Asil Ulus. Taş. Tic. Ltd.Şti.
- Nihat Cemiloğlu - Mehmet Hilal Ulus. Taş. Ltd.
- Halit Ekenel - Ekenel Ulus. Ltd.Şti.
- Hasan Tatar - Tatarsan
- Abbas Yumuşak - Fahri Yumuşak Ulus. Taş. Ltd.
- Mehmet Ramiz Kılıç - Hk Seytaş Ulus. Ltd.Şti.
- Faris İri - İri Ekspres Ulus. Taş. Ltd.Şti.

Iveco, karbondioksit salınımını azaltma stratejilerini sundu

Iveco, Brüksel'de Avrupa Otomobil Üreticileri Derneği (ACEA) tarafından düzenlenen "Ulaşımında karbondioksiti birlikte düşürmek" etkinliğinin anahtar katılımcılarından biriydi. Bir CNH Endüstriyel kuruluşu olan Iveco, uzun süredir ACEA üyesi ve çevresel konularda hassasiyetini kararlılıkla ortaya koyuyor.

Etkinlikte şirketi temsil eden Iveco Marka Başkanı Pierre Lahutte, CNH Endüstriyel'in salınımları azaltma konusundaki yaklaşımından, doğal gaz ile hibrid araçların faydalarından, alternatif güç aktarım sistemlerinin öneminden ve salınımları azaltırken bunu maliyet olarak verimli bir biçimde yapmanın gerekliliğinden söz etti.

Iveco, Iveco Buse ve Heuliez Bus

markaları FPT Endüstriyel tarafından geliştirilen alternatif güç aktarım sistemi sayesinde Avrupa'da doğal gazla çalışan araçlar konusunda liderler. Doğalgaz, karımıza; salınım, işletme maliyeti ve performans bağlamında en ideal yakıt olarak karımıza çıkmakta. Etkinlikte uzun mesafede LNG'li bir çözüm sunan Iveco Stralis Natural Power sergilendi. Bu araçlardan yaklaşık 500'ü, şu anda başta doğal gaz altyapısının oturduğu Hollanda, Fransa, İspanya ve İtalya olmak üzere Avrupa'da dolaşımında.

Iveco da Project Diciotto (yani Proje 18) ile standart 16,5 metrelik mafsallı araçları 18 metreye çıkararak verimliliği arttırmak konusundaki çalışmalarını sürdürüyor. ■



Geleceğin Lojistikçileri Lojistik Tesislerini Yerinde İnceledi

UTİKAD'ın yerel ortak olarak yer aldığı Avcılar Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nin yürüttüğü "Entegre Demiryollarında Kombine Taşımacılık Uygulamaları" projesi kapsamında 14 meslek lisesi öğrencisi Avrupa'daki 21 günlük eğitimlerini tamamladı.

UTİKAD'ın desteklediği ve ortak olduğu proje, Erasmus + Projeleri arasında tek lojistik projesi olma özelliği taşıyor. Türkiye'nin ilk lojistik öğretmenlerinden Ömer

Saçar liderliğinde Avrupa'daki lojistik eğitimi deneyimleyen meslek lisesi öğrencileri Ekol'ün Budapeşte tesislerini de ziyaret etti.

UTİKAD'ın desteklediği ve yerel ortak olduğu "Entegre Demiryollarında Kombine Taşımacılık Uygulamaları" projesi kapsamında Mehmet Emin Horoz Mesleki ve Teknik Anadolu Lisesi'nden 14 meslek lisesi öğrencisi, Avrupa'da lojistik sektörünün işleyişini yerinde deneyimledi.

HY Yıldırım Nakliyat Filosunu Iveco Stralis çekicilerle güçlendirdi

HY Yıldırım Nakliyat, sipariş verdiği 10 adet Iveco Stralis Hi-Road 460 çekicinin 2'sini teslim aldı. Iveco'nun İstanbul yetkili satıcısı Iveco Otomotiv tarafından satış gerçekleştirilen çekiciler için düzenlenen teslimat törenine HY Yıldırım Nakliyat şirket ortakları Hulusi Yıldırım ve Ali Balçık ile Iveco Otomotiv Satış Müdürü Hasan Yıldırım ve Ağır Vasıta Satış Sorumlusu Barış Bulut katıldı.

Iveco Otomotiv'in merkezinde düzenlenen teslimat töreninde konuşan HY Yıldırım Nakliyat şirket ortağı Hulusi Yıldırım, filolarında

toplam 40 adet araç bulunduğunu ve 50'den fazla kişinin istihdam edildiğini belirtti, genellikle hafriyat, mıcır, kum ve çakıl taşıdıklarını kaydetti: "Iveco'yu tercih etmemizdekiBu etkenlerden birincisini son dönemde piyasada Stralis çekicileri çok sık görmemiz oluşturuyor. Stralis kullanıcılarının araçtan memnun olduklarını gördük. İkinci etken ise Iveco yetkilileri bize aracı çok iyi anlattılar. Yaptıkları sunumda araçla ilgili tüm sorularımıza cevap bulduk. Umarım Iveco ile işbirliğimiz uzun yıllar devam eder." ■



Erasmus + Projeleri arasında tek lojistik projesi olma özelliği taşıyan proje kapsamında 14 meslek lisesi öğrencisi ve 2 öğretmenden oluşan grup 21 gün boyunca Avrupa'nın çeşitli bölgelerinde lojistik sektörünün tüm boyutlarını görme şansı yakaladı.

Proje kapsamında lojistik tesisleri de gezen 14 meslek lisesi öğrencisinden oluşan Erasmus grubu, UTİKAD üyesi Ekol Lojistik'in Budapeşte tesislerini ziyaret etti. Öğrenciler, Ekol Tesislerinde Türkiye- Macaristan hattındaki lojistik akışını, depo uygulamalarını ve filo takip işlemlerini de gözlemleme fırsatı buldu.

Proje kapsamındaki eğitimin ikinci durağı ise Çek Cumhuriyeti olacak, 2 hafta boyunca Prag'da eğitim alacaklar. ■



Tır Komitesi toplantısı yapıldı

TOBB Yönetim Kurulu tarafından iki yıllık süre zarfında görevlendirilen en çok 9 üyeden oluşan TIR Komitesi, TOBB Yönetim Kurulu Başkan yardımcısı ve TIR Komitesi Başkanı Halim Mete başkanlığında toplandı.

Toplantıda, TIR sistemi içinde faaliyette bulunmak isteyen firmaların başvuru kabulleri, sistemden çıkmak isteyen firmaların talepleri, teminat indiriminden faydalanmak isteyen firma talepleri ve çeşitli sebeplerle usulsüzlüğe karışan firmalar değerlendirildi. ■



7 - 13 Mart 2016

40 milyar Dolar yatırım 25 bin kilometre demiryolu

Dünya demiryolu sektörünü bir araya getiren Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı'nın (Eurasia Rail) 6'ncısı, 3-5 Mart tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde, yerli ve yabancı üst düzey devlet yetkilileri ve demiryolu sektörü temsilcilerinin katılımı ile gerçekleştirildi.

3 Mart Çarşamba günü yapılan fuar açılışına Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, TCDD Genel Müdürü Ömer Yıldız, ITE Türkiye Genel Müdürü Burcu Başer, ITE Türkiye Nakliye Lojistik Grup Direktörü Moris Revah ve çok sayıda ülkenin demiryolu temsilcisi katıldı. 30 ülkeden 300 firmanın katıldığı fuarda 'Demiryolu Açık Oturumu', 'Kent içi Raylı Sistemler', 'Demiryolu Mevzuatı', 'Demiryolu Araçlarındaki Gelişmeler', 'Demiryollarında Özel Konular' başlıklı paneller yapıldı.

30 ülke katılıyor, 200 firma

ITE Türkiye Nakliye Lojistik Grup Direktörü Moris Revah: Uluslararası Demiryolu Fuarının, dünyada demiryolu sektörünün en önemli buluşma noktası olduğunu belirtti: "Aralarında İran, Çek Cumhuriyeti, Almanya, Fransa, Çin Halk Cumhuriyeti ve İspanya'nın

da bulunduğu 30 ülkeden 200 firmanın katılım gösterdiği fuarımızda katılımcı ve ziyaretçiler; demiryolu sektörünün geleceği, demiryolu hatları ile ilgili yeni çözümler konusunda verimli bilgilere ulaşabilecek fırsatı buluyor. Lider firmaların ve ülkelerin katılımıyla verimli işbirliklerine ışık tutan Eurasia Rail, demiryolu sektörünün 2023 yılı hedeflerine ulaşılmasına da katkı sağlıyor."

2023'e kadar 25 bin kilometre

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları Genel Müdürü Ömer Yıldız, demiryolu taşımacılığına 2003 yılından beri önemli yatırımlar yapıldığını belirterek, "Burada dünya demiryollarının temsilcilerini ağırlamaktan onur duyuyoruz. Ankara-Konya-Eskişehir arasındaki hızlı tren ulaşımı ile konforlu bir seyahat hizmeti sağlandı. Ankara-İzmir ve Sivas-Kayseri arasında da hızlı demiryolları inşaatlarımız devam ediyor. 2023 yılına kadar demiryolu uzunluğunu 25 bin kilometreye çıkarmayı hedefliyoruz. 12 yılda yıllık ortalama 150 kilometre olmak üzere bin 805 kilometre demiryolu inşa edildi. 10 bin kilometre kadar hattımızı yeniledik. Yüksek hızlı tren üretiminde yerlilik oranını yüzde 53'e çıkardık. Demiryollarında gerçekleştirdiğimiz projelerle ülkemiz geliyor, bölgesel farklılıklar azalarak, istihdam ve sanayinin rekabet gücü artıyor" dedi.

Hatlarda elektrikli sinyal

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, fuarın artan katılımcı sayısı ile önemli bir fuar haline geldiğini söyledi. Demiryolları altyapısında yapılacak çok iş olduğunu vurgulayan Yıldırım, "1951 yılından bu yana 11 bin kilometre civarında olan demiryolu ağı, son 10 yılda 10 bin kilometrelik kısmını tamamen yeniledik. Yüzde 5 seviyelerinde olan sinyalli hat miktarı yüzde 30'ların üzerine çıktı. Hedefimiz gelecek 8-10 yıl içinde bütün hatları elektrikli sinyalli hale getirebilmek. Mevcut hatlarımızla ilave olarak konvansiyonel hızlı ve yüksek hızlı hatlar olmak üzere 10 bin kilometrelik ilave bir demiryolu hattı yapımını gerçekleştireceğiz. Şu ana kadar 1213 kilometre yüksek hızlı tren hattı, 360 kilometre de konvansiyonel olmak üzere toplam 1570 kilometrenin üzerinde yenilenmiş hattımız bulunuyor. 3 bin kilometrenin üzerinde de fiilen çalıştığımız, altyapısını yüzde 50'lerin üzerinde tamamladığımız hatlarımız var. 2018'in sonuna kadar bu devam eden projelerin tamamını bitireceğiz" dedi.

100 milyon ton yük

Yıldırım, demiryolu yolcu taşımacılığında yüksek hızlı hatlarla 43 milyon insanın yaşadığı 14 şehri birbirine bağlamayı, 3-5 yıl içinde demiryoluyla taşınan yük miktarını ise 26 milyon tondan 100 milyon tona çıkarmayı planladıklarını dile getirdi.

40 milyar Dolar yatırım

Demiryolu altyapısına ve



Çanakkale Köprüsü 2023 yılında

Yapımı planlanan Çanakkale Boğaz köprüsünün 2023 yılına kadar hizmete gireceğini vurgulayan UDH Bakanı Binali Yıldırım, "Köprü, Türkiye'nin tarihi saygısını simgeleyecek. Bu köprü 2023 senesine kadar hizmete girmiş olacak. Köprü ayakları arasındaki mesafe 2023 metre olacak. Dünyada kuleler arası açıklık olarak birinci olacak. Köprü'nün adı Çanakkale 1915 olacak. 2023'te de vatandaşlar kesintisiz geçilen bir Çanakkale köprüsü yapıp milletimizin hizmetine vermiş olacağız" dedi.

üstü yapısına önümüzdeki 10 yıl içinde 40 milyar doların üzerinde yatırım yapılacağını vurgulayan Yıldırım, "Bugüne kadar 20 milyar dolar yatırım yaptık. Projelerimiz adım adım ilerliyor. Kars-Tiflis-

Bakü Projesi'ni bu yılın sonunda işletmeye alıyoruz. Böylece, kayıp bir halkayı da tamamlayacağız. Marmaray ile de geçişi sağlayınca, kesintisiz, ver elini Çin'den Londra'ya... Böylesine bir altyapıyı gerçekleştirmiş olacağız. Dünyada orta ve uzun vadede demiryollarının alt ve üstyapılarında yapılacak yatırım miktarının 1 trilyon dolar olarak hesaplanıyor. Demek ki, herkese çok yapacak iş var" diye konuştu.

800 kilometre raylı sistem

Banlıyö hattının, İstanbul'un her iki yakasında yer alan bölümlerden oluştuğunu anımsatan Yıldırım, "Anadolu yakasında Pendik'ten Aydınlıçesme'ye kadar olan bölüm, oradan Marmaray, Kartal metrosuyla birleşmiş oluyor. İkinci bölüm de Kazhçeşme'den Halkalı'ya devam ediyor. Onun inşaatı, firmayla ilgili bazı sıkıntılardan dolayı biraz gecikti maalesef. Arkadaşlarımız öncelikle

bu proje üzerinde çalışacaklar. En geç 2018'in içerisinde, buraları hizmete almış olacağız. İstanbul raylı sitem uzunluğu 800 kilometreyi geçmiş olacak" açıklamasında bulundu.

Hızlı trende yerli üretim

Yıldırım, Yüksek hızlı tren setlerinde yerli üretimin vazgeçilmez kriter olduğunu vurguladı: "80 adet hızlı tren seti, zannediyorum 5-6 milyar dolaran bir yatırım. Bu yatırım özellikle yurtdışında hızlı tren setlerinin mümkün olduğunca yerli katkı oranıyla yapılmasını öngören bir projedir.

Biz dünyanın bilinen üreticilerini, Türkiye'ye yatırım yapmaya davet ettik. Amacımız sadece hızlı tren seti almak değil hızlı treni üreten, kullanan ve ihtiyacı olan ülkelere temin eden bir ülke olmak."

Haydarpaşa'da hızlı tren

Haydarpaşa Garından hızlı tren seferleri yapılacağını aktaran Yıldırım, "Hızlı tren Ankara'dan geliyor Pendik'te duruyor. Pendik ve Aydınlıçesme-Haydarpaşa arasında banliyö hattı ile hızlı tren beraber çalışacak. Dolayısıyla buradaki hat tamamen sıfırdan yenileniyor. Bir hızlı tren hattı bir de banliyö hattı olacak. Bu hat bittiğinde hızlı tren Haydarpaşa'ya kadar gelmiş olacak. Banliyö hattının bitimiyle beraber yaklaşık 2 yıl sürecek" bilgilerini verdi.

Binali Yıldırım, konuşmaların ardından davetlilerle birlikte bu yıl 6'ncı kez düzenlenen 'Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı' Eurasia Rail'in açılış kurdelesini kesti. ■



TLS Lojistik ve CARGILL işbirliği



Sektörün en hızlı büyüyen şirketlerinden biri olan TLS Lojistik, 2016 başında art arda yeni projelere attığı imzalarla yıla güçlü bir başlangıç yaptı. Şirket, küresel bir şirket olan Cargill'in Turyağ paketli ürün dağıtım operasyonlarını yapmaya başladı.

2016 yılının ilk çeyreğinde 5 yıllık yeni bir sözleşmeye imza atan TLS Lojistik, şirketin Balıkesir fabrikadan Türkiye geneli dağıtım operasyonlarını yapacak. TLS Lojistik, artan müşteri portföyünün ihtiyaçlarını karşılamak için tüm bölge ve alanlarda yatırım yapmaktan çekinmiyor.

Müşterileriyle daima şeffaf ve uzun vadeli ilişkiler kuran bir şirket olarak, operasyon performanslarının ölçülebilirliği ve kurumsal sürekliliği verdikleri önem gibi hususlar dolayısıyla müşterilerinin, kendilerini çok güvenilir bir lojistik iş ortağı olarak gördüklerini kaydetti. ■

Vemak İnşaat, Ford Trucks'ı tercih etti

Boru hatları taahhütlüğünde ihtisaslaşan, aynı zamanda Tanap Projesi'nde de çalışmalarına devam eden Vemak İnşaat Taahhüt Makine San. Tic. AŞ, filosunu tek markadan oluşturmak üzere tercihin Ford

Trucks'tan yana kullandı. Ankara'daki Beton Fuarı'nda, Ford Trucks Başer Oto Genel Müdür Yardımcısı Ömer Faruk Başer ve Ford Trucks Pazarlama ve Stratejik Planlama Müdürü M.Armağan Hazar, 13 adet araç satın alan

Vemak Yönetim Kurulu Başkanı Selami Tozoğlu'na plaket takdim etti. Filosunu 4 adet 1838T, 6 adet 3536D, 2 adet 3232D ve 1 adet 2016 model 3542D ile genişleten Vemak, araç parkını Ford Trucks modelleriyle güçlendirmeye devam edecek.

Satışa sunulduğu pazarların standartlarına uygun olarak Ford Otosan mühendisleri tarafından geliştirilen Ford Trucks modelleri, yurtiçi ve uluslararası taşımacılık ve inşaat alanında faaliyet gösteren müşterilerin beklentilerine uygun olarak; Ford Trucks'ın DNA'sında yer alan güç, konfor, verimlilik ve dayanıklılık gibi özelliklere sahip olarak üretiliyor. Ford Trucks modelleri, kullanıcıya yüksek performans ve düşük yakıt tüketiminin konforunu bir arada yaşıyor. ■



Yeni E-Rail-SH 15 F

ZF Şanzımanı, Moskova metrosuna değer katıyor

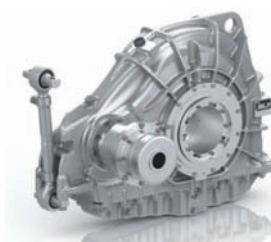
ZF'nin yeni metro şanzımanı, ürün ömür giderlerini (Life-Cycle-Cost) düşük tutuyor, dolayısıyla daha uzun ömür, daha az bakım ve daha yüksek ısıya dayanıklılık sağlıyor.

ZF'nin yeni şanzımanı E-Rail-SH 15 F Moskova metrosu ve diğer metro işletmelerine faydalar sağlıyor.

Tahrik dişlisinin iki yanında yer alan halkalar bir yağ filmi üzerinde kayar şekilde yataklanmıştır. Metro şanzımanlarında yapılacak daha pek çok iyileştirme için bir kapı aralayan bu yenilikle eksenel kuvvetlerin şanzıman yatakları ve gövde üzerindeki etkiler önlenir.

ZF mühendisleri giriş ve çıkış millerinde bu temele dayanarak konvansiyonel konik rulman yerine silindirik rulman kullandılar. Ayarlamaya gerek kalmayan bu uygulama montaj kolaylığı da sağlıyor. Yataklamalar genileme maruz kalmadığı ve keskin yörüngelerdeki kuvvetlerden etkilenmediği için, ZF metro şanzımanının içi de soğuk kalır. Ayrıca değişken dış hava sıcaklıklarından şanzıman yapısı etkilenmediğinden, kışın şiddetli soğuklarda kullanıma elverişlidir. Yatak yükünün hafifletilmesi ürün ömrünü uzatır.

E-Rail-SH 15 F'nin yekpare gövdesi burulmaya karşı dayanıklıdır ve bir yağ karter kapağına sahiptir.



"Hollow- Shaft" özelliikli şanzıman

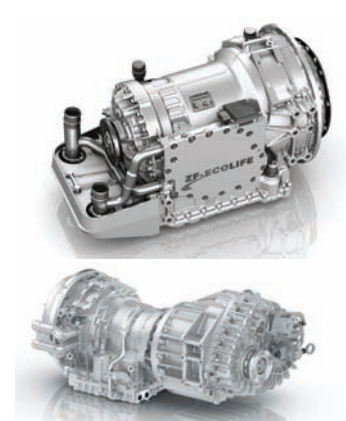
Ekonomiklik faktörü sadece şehirlerarası trenlerde değil, şehirci toplu taşımada kullanılan trenler için de önemlidir. Raylı araçlar için aktarma organları ve şasi teknolojilerinde uzman olan ZF Friedrichshafen AG, ürün ömrü giderlerini en aza indiren yeni bir metro şanzımanı sunuyor.

Yüksek hızlı trenler için çok yönlü şanzıman: ZF-Highspeed

Yeni yüksek hız şanzımanı ZF-Highspeed, seyir hızları giderek artan, dolayısıyla da ekonomik, konfor ve güvenlik ile ilgili gereksinimleri de artan yüksek hızlı trenlerde güvenle kullanılıyor. Dahası, bu yeni şanzıman gelecek nesil trenler için de tasarlanmış. Müşteri koşullarına esnek bir şekilde uyarlanabilen modüler yapısı, buna olanak sağlıyor. Eski teknolojilerin modern ve ekonomik tahrik sistemleriyle değiştirilmesi anlamına gelen Repowering, bunun için ekonomik bir çözümdür.

Yüksek kapasiteli ve ekonomik

Demiryolu işletmecileri, artan yakıt fiyatları ile boğuşarak ekonomik bir işletme sağlayabilmeye çalışıyor. DMU'ların (Diesel Multiple Units) yakıt maliyetleri araçların yaşam döngüsü maliyetlerinin (LCC = Life Cycle Cost) üçte ikisinden fazlasını tutuyor. Düşük LCC, bu nedenle giderek önem kazanıyor. Uzun yıllardır otobüs taşımacılığında kullanılan ZF-Ecolife, ZF-Ecomat ve Repowering şimdi de raylı sistemler için uyarlandı ve güçlü performanslarıyla çok sayıda avantaj sunuyor. Verimli tork konvertörleriyle, kalkış esnasında kesintisiz ve güçlü bir ivmelenme sağlayarak, konfordan ödün vermesizsin optimum hızlara ulaşmayı sağlıyor.





Geleceğin binalarını sadece hayal edebiliriz. Ama otobüsünü biz üretiriz. Geleceğin otobüsü yeni Travego...

Mercedes-Benz yeni Travego ile çıkacağınız her sefer, sizi her defasında konforlu bir geleceğe götürecektir. Aerodinamik dış tasarımı, hafifletilmiş gövde yapısı ve yolcuların rahatı düşünülmüş iç mekanı ile otobüsün geleceği yeni Travego, şimdi yollarda.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.

