

Yaz sezonu başlıyor!

Yoğun geçecek yaz dönemine araçlarımızı ve personelimizi şimdiden titizlikle hazırlayalım. Taşıma güvenliği önceliğimizdir.

Taşıma Dünyası 50 yıl
facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi
editor@tasimadunyasi.com
GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL
Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 237 • 13 - 19 Haziran 2016 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler
2012 model Travego 15 almak hiç bu kadar avantajlı olmamıştı.
Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244
www.BusStore.com.tr

Otobüsçülerin de katıldığı Türkiye Belediyeler Birliği'nin Antalya toplantısında sorunlara çözüm arandı

TERMİNALDE DERT ÇOK ORTAK ÇÖZÜM YOK

- Terminallerin yerinin seçimi ile projesinin hazırlanmasında taşımacılardan görüş alınması ve terminal işletmelerinin belediyelerce denetlenmesinde görüş birliği olduğu görülüyor.
- Başta terminallerin kim tarafından, nasıl işletileceği ve ücret politikaları olmak üzere diğer konularda ortak çözüm önerileri bulunmuyor.
- İçinde bulunulan dönem itibarıyla özellikle büyük şehirlerde terminal güvenliğinin artırılmasına yönelik öneriler ilgililerce dile getirildi.



Mevlüt İlgin

Mustafa Yıldırım

Türkiye Belediyeler Birliği'nin 1-3 Haziran 2016 tarihleri arasında Antalya'da düzenlediği Terminaller ve Otoparklar İstisare Toplantısı ve Çalıştayı'na 30 büyükşehir, 51 il belediyesinin ulaşım bölümü bürokratları Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Dairesi Başkanı Yusuf Avan ile TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz katıldı. Konulara göre görüşler özetle şöyle:

✓ Terminalin yeri

Taşımacılar genelde terminalin yerinde kalmasını, gerektiğinde aynı yerde yenilenmesini, diğerleri ise şehir dışına çıkarılmasını savunuyor. Hepsini taşıma modlarıyla entegrasyon istese de bunun nasıl olacağı belirtilmiyor.

✓ Terminalin projesi

Coğrafi bölgeye, yolcu potansiyeline ve hizmet beklentilerine uygun; düşük yapım ve işletme maliyetli bir proje isteniyor. Taşımacıların görüşlerinin alınması ve uzman personel kullanılması öne çıkıyor.

✓ Terminalin işletilmesi

Doğrudan belediye veya belediye şirketi, özel sektör veya kurulacak kooperatiflerce işletilmesinin getireceği fayda ve sakıncalar belirtildi. Bu konuda net bir görüş veya sonuç bulunmuyor. Sadece belediye denetiminin gerekliliği ifade ediliyor.

✓ Terminal mevzuatı

Karayolu taşımasına ve belediyelere ilişkin mevzuata yönelik önemli bir değerlendirme yapılmadı. Sadece tüm terminaller için standart bir işletme yönetmeliği çıkarılması belirtildi. İsteyen terminal, ayrıca özel iç yönetmelik hazırlayabilecek.

✓ Terminal güvenliği

En azından büyükşehir terminallerinde otobüsler dahil tüm araçlar ile insanların x-ray cihazı veya kapı detektöründen geçirilmesi, terminalin etrafının yüksek bir güvenlik duvarıyla çevrilmesi ve firmalar ile otobüslerinin sorgulanabileceği bir portal oluşturulması önerildi. ■ 6-7'de

Şekerler Turizm 2000'i aşkın aracıyla Antalya'nın personel, okul ve turistini taşıyor

Şoför eğitimi ile fark yaratıyor



Mustafa Şeker

İlk sürücü akademisi

Filosunda 2000'i aşkın aracı bulunan Şekerler Turizm'in hizmet sürecinde en çok önem verdiği konu şoför eğitimleri. 2009 yılında Şekerler Akademi altında bir eğitim merkezi oluşturduklarını belirten Mustafa Şeker, "Türkiye'nin de ilk sürücü akademisini kurmuş olduk. Çünkü biz can taşıyoruz. Bir vebal ve sorumluluk taşıyoruz. Dolaşısıyla milyonlarca liralık yatırımları kimlere teslim ettiğimize bakmamız lazım. Biz sürücüler en ön plana aldık ve hizmet sürecimizi, kalitemizi bu yönde revize ettik. Kendimizi güncelledik. Daimi Eğitim Danışmanımız Levent Şahin'in bu süreçte çok büyük bir emeği var. Yamaç Eğitim ve Danışmanlık firması ile uzun yıllardır bir aradayız. Bu çerçevede sürücülerimize yeni bir vizyon kazandırdık. Müşteri nedir, müşteriye nasıl davranılması gerekiyor? Teknik ve bilimsel eğitimlerle de sürücülerimizi günün koşullarına hazırladık. Bu da müşterilerimiz tarafından çok tevccühle karşılandı... Ciddi manada Türkiye'nin önde gelen firmaları arasına katılmış durumdayız" dedi. ■ 4'te

Has Turizm



İstanbul merkezli yeniden yapılanacak



Otobüs ve kamyon için, Mercedes-Benz Türk'ten

Haziran ayına özel fırsatlar

Tahditli plakalara D4 imkanı

Metro Turizm Antalya'da 2016 yaz sezonunu açtı



Metro Turizm, sezon açılışını, Antalya'da otobüs teslimat töreni ve Türkiye Bölge Toplantıları ile "25 Milyon Yolcu - 25. Yıla Doğru" teması ile gerçekleştirdi. Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Öztürk, "100 araçlık yeni filo yatırımlarımız ve bölgesel yapılanmalarımız doğrultusunda başta Antalya ve Akdeniz bölgesi olacak şekilde tüm bölgelerimizde atılımlarımıza devam ediyoruz. Hizmet standartlarımızın yükselmesinde tüm birimlerimiz ile koordineli olarak çalışıyoruz" dedi. ■ 5'te



Ulaştırma ve lojistik sektörü TOBB'da toplandı

Sektör kendi iç denetimini oluşturmalı



Dr. Zeki Dönmez

Terminaller üzerinde hep durulmalı!

7'de



Prof. Dr. Mustafa İlçali

Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme - 7 -

2'de



Mustafa Yıldırım

Otogar önerileri

6'da



Akif Nuray

Merkez Bankaları Sahneden İniyor...

4'te



Cumhur Aral

Yalın Yönetim

8'de



Mevlüt İlgin

Otogar önerileri

6'da



Salim Altunhan

Ramazan geldi, hoş geldi

2'de

10'da

Ulaştırma Sistemleri, Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme Çalışmaları -7-

Genel olarak İstanbul'da, karayolu ulaştırma türünün her dönem ağırlığı olduğu göze çarpmaktadır. Boğaz köprülerinin işleme alınmasının; karayolunun ağırlığına arttırmaktan çok özel otomobil kullanımındaki artışa katkı yaptığı anlaşılmaktadır. Dolayısıyla İstanbul'da dengeli türel dağılımın sağlanmasında, kategorik olarak köprü inşasının olumsuz etki oluşturacağı söylenemez. Burada bir başka noktada; 1987'den günümüze, nüfus artışı ve Gayri Safi Milli Hasıla'daki (GSMH) artışa paralel, genel olarak toplu taşıma filolarının yeterli ve gerekli artışı gerçekleştirdiği görülebilir. Buradan hareketle; toplu taşımının verimliliği ve işlerliğinin artırılmasında aciliyetli ihtiyacın filo temininde ziyade entegrasyon olduğu ifade edilebilir.

Ulaşım sorunu çözülmeden...

Günümüzde 'iletişim-bilişim teknolojileri' gibi konularında ulaştırma ile beraber ya da bizatihi içerisinde değerlendirildiği bir süreç yaşanmaktadır. Dolayısıyla bütün bu belirtilen fazları entegrist bir bakış açısında toplamak mümkün olabilecektir. 2023 yılında dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında girme hedefi; planlama ve ulaşım sorunlarını çözmekten, minimize etmekten ve bu argümanları en aktif şekilde kullanmaktan geçmektedir. Sürdürülebilir kalkınma; günümüz ihtiyaçları karşılarken gelecek kuşakların kendi ihtiyaçlarını karşılama haklarından ödün vermeyen kalkınma modelidir. Bu bağlamda, çoğu zaman ekonominin kalp atışı olarak tanımlanan ulaştırma sektörü, bir ülkenin veya bölgenin sürdürülebilir kalkınmasının en önemli yapıtaşlarından birini oluşturmaktadır. Bu da sürdürülebilir ulaştırma politikaları oluşturularak ulaştırmanın çevresel, ekonomik ve



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

amacıyla toplu taşıma sistemlerinin yaygınlaştırılması ve kullanımının artırılması için çeşitli politikalar geliştirmektedir. Bu şartlar altında, kaynak etkin bir ekonomi yaratma hedefinin, 2008 yılında, 1990 yılına göre yüzde 34 daha fazla sera gazı açığa çıkaran, gürlütünün ve bölgesel hava kirliliğinin ana sebebi olan petrole dayalı olan ulaştırma sektörü için zorlayıcı bir hedef olduğu ortadadır. Bu bağlamda, Avrupa Birliği gelecek 10 yılda, mobilitayı artıracak, yakıt tüketimindeki artışı ve istihdamı azaltacak, rekabetçi bir ulaştırma sisteminin kurulması amacıyla, (içinde 40 somut önceliğin yer aldığı bir yol haritası niteliğinde olan ve 2011 yılında yayımlanan "Roadmap to a Single European Transport Area-Towards a competitive and resource efficient transport system" adlı) 'Beyaz Kitap'ı kabul etmiştir. Mevcut Beyaz Kitap, ulaştırma sisteminde, petrole bağımlılığı azaltan, modern altyapılar yaratan ve akıllı bilgi ve yönetim sistemleri ile desteklenen çok modlu, mobilite odaklı, büyük bir dönüşümün peşinde koşmaktadır. Aynı zamanda, bu Beyaz Kitap ile Avrupa'nın ihrac petrole karşı olan bağımlılığının 2050 yılına kadar %60 oranında azaltılması planlanmaktadır. **Beyaz Kitap'ın 2050 hedeflerinden bazıları şunlardır:**

- Şehirlerde, geleneksel yakıt ile çalışan arabaların kalmaması,
- Havacılıkta, sürdürülebilir düşük karbonlu yakıtın yüzde 40 oranında kullanımı; en azından nakliyeden doğan emisyonlarda

sosyal etkilerinde dengein sağlanmasının gerekliliğini vurgulamaktadır. Dünya Kaynakları Enstitüsü'nün (WRI) 2005 yılında yaptığı araştırmaya göre, tüm dünyada CO2 gaz salınımlarının yüzde 24,1'i ulaşım sektöründen kaynaklanmaktadır. Bu yüzden dünyada birçok kent ulaşımın çevreye olan olumsuz etkilerinin azaltılması

yüzde 40 oranında bir azalma sağlanması,

- Orta mesafe şehiriçi yolcu ve yük taşımacılığının yarısının karayolundan demiryolu ve deniz yoluna kaydırılması,
 - Bütün ulaştırma modlarının, ulaştırmadan kaynaklanan emisyonun yüzde 60 oranında azaltılmasına katkıda bulunması.
- Yine Beyaz Kitap'ta belirtilen ana ilkeler arasında;
- Ulaşım sisteminin petrole bağımlılığı kırılırken, verimliliğinden ve dolaşım rahatlığından taviz verilmemesi,
 - Bunun için daha büyük hacimli yüklerin ve daha fazla sayıda yolcunun beraberce, en etkin taşıma türleri (kombinasyonu) ile taşınabileceği yeni ulaşım modellerinin ortaya çıkması,
 - Bireysel ulaşımın tercihen seyahatin son ayağında ve çevre dostu araçlarla gerçekleştirilmesi,
 - Bir başka deyişle; AB'deki yük ve yolcu taşımaları daha ziyade demiryolu ve denizyoluyla gerçekleştirken, karayolu taşımalarının daha kısa mesafelere yoğunlaştırılması (300 km'den uzun mesafeler çok modlu ulaşımın mal taşıyanlar için ekonomik açıdan cazip hale getirilmesi),
 - Enerji kullanımını en uygun düzeye getiren özel yük koridorlarının oluşturulması,
 - Ulaşımındaki engellerin kaldırılması,
 - Ulaşım altyapıları için yeni finansman yöntemlerinin bulunması,
 - Kırleten öder ilkesinin daha geniş ölçekte uygulanmasının sağlanması, yar almaktadır.
- Bu bağlamda AB'nin 30 yıllık hedeflerinde demiryolunun yüzde 50'lere varan bir modal dağılım payına ulaşması öngörülmektedir. Ekonomik sürdürülebilirlik bağlamında baktığımızda da AB'nin enerji fakiri bir coğrafya üzerinde olması özellikle petrol ve doğalgaz anlamında tamamen dışa bağımlı olması, mevcut politikaları bu şekliyle uzun vadede devam ettirerek enerji ihtiyacını karşılayabilmesinin çok öngörülebilir olmaması ve bunun yanı sıra yeşil alanlarını halen önemli ölçülerde koruyabiliyor olması, alternatif yakıt türleri ile işletilebilen

bir ulaşım modu olan demiryollarını öne çıkarmaktadır.

İnsan odaklı yaklaşım...

Hizmette esas olan 'insan' odaklı bir yaklaşım açısı geliştirebilmiş olmahtır. Ekonomik-Politik-Kültürel-Teknik kimi süreçler sonucunda; dönemsel olarak 'devlet yatırımları' ve/veya 'özel şirket teşebbüsleri' ön plana çıkabilir. Fakat burada; geleneksel anlamda 'devletçi' bakış açısı veyahut 'özel teşebbüsü esas alan' bakış açısı tek başına işlevsel değildir. Bakış açımıza ve bu noktadan hareketle eyleme döktüğümüz; sistem yatırımları ve politikamıza yön verecek olan 'insan odaklı' yaklaşım açısidir. Bu anlamda geliştireceğimiz bir perspektifle Uluslararası literatürde 'PPP(Public Private Partnership)'- Kamu Özel Sektör Ortaklıkları olarak anılan sistematığın önünü 'halkımızı ve ona hizmeti' merkeze alarak açabiliriz. Böylelikle; sosyal-ekonomik-teknik-kültürel politikalarımızı daha bütüncül kılabiliriz. Bu bağlamda; çevreci-üretimi teşvik eden-paylaşımçı-çok modlu ve entegre-işlevsel bir sistem geliştirebiliriz. Buda; herkesi gözetken, ortak faydayı önceleyen bir mantalitenin kökleşmesine yardımcı olur. Batı; teknolojik tecrübeleri daha erkenden yaşadığından bu bağlamda 1980'lerden itibaren 'tek boyutlu-tüketimci-çevreyi tahripkar-toplumlara kaybettiren' bakış açısının sürdürülemez olduğunu görmeye başladı. Ve 'Sürdürülebilirlik' kavramını öne çıkartıp bu kavramsallaştırmanın içini doldurmaya çalıştı. Bu itibarla 'Sürdürülebilirliği' -en azından kendi coğrafyasında- çok geniş bir konu yelpazesi için ana başlıklardan biri haline getirmeye başladı. Bizde; bu süreçte 'Sürdürülebilirlik' kavramının altını kendi enstrümanlarımızla 'insanı merkeze koyarak' doldurabiliriz. Böylelikle; bize ait bir 'hizmet perspektifi'ni kökleştirip sağlam bir temele oturtabiliriz. O zaman; 'Ulaştırma Sistemi' ve mevcut zaafılarımızı daha net ve bütünlüklü bir bakış ile görebiliriz. Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■



salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Salim Altunhan

Ramazan geldi, hoş geldi

Falanı Şlanı bırakıp kendimize çekidüzen vermeliyiz. Otobüsçülük, Ramazanlarda çok bereketli günler geçirdi, eskiden. Artık öyle değil. Neden? Oysa son birkaç yıldır yaz sezonuna denk geliyor, okullar da kapalı, insanlar tatile veya köyüne hasada gidiyor... Ama sektörümüz her geçen gün gücünü kaybediyor. Eğri oturup doğru konuşmak gerek. Bir yerlerde bir şeyler ters gidiyor, en azından yanlış gidiyor. Neresi yanlış, nerede aksıyorsa bulmalıyız ki, bir dahaki sefere benzer sorunlarla yüz yüze gelmeyelim ve çözüm bulabilelim.

Otobüslerimiz son derece modern, konforlu, güvenli... Yollarımız da Sayın Binali Yıldırım ile birlikte duble oldu, geliş gidişli ve düzgün... Ekonomi de, Hükümetin açıkladığı rakamlara göre dünyada belli bir kriz yaşandığı halde rahat, ülkemizin büyüme gösteriyor... Geçtiğimiz hafta Akif Nuray arkadaşım, köşe yazısında turizmdeki sayıların da düşmediğini yazmıştı; biliyorsunuz kendisi rakamlarla ve somut bilgiler çerçevesinde yazıyor yazılarını. Ben de çok bilgileniyorum. Bu arada, Dr. Zeki Dönmez'in sektörümüzle gerek yasal gerekse mevzuat temelli yazılarının ne kadar faydalı olduğunu bilmem söylememe gerek var mı? Gazetemize gelen, gelen demeyeyim, yağın mektuplara, maillere ve açılan telefonlara yetişmek mümkün değil. Bu, aynı

zamanda sektörde gerek mevzuatı bilmemek gerekse yeni çıkan kanun ve yönetmeliklerden haberdar olmamak anlamına geliyor. Yani, benim yukarıda vurguladığım gibi, falanı Şlanı bırakmalı ve kendimize bakmalıyız. Ramazanın yaz aylarına denk gelmesi, hemen arkasından bayramla birlikte insanların oruç ibadetlerini aileleriyle, sevdikleriyle bir arada eda etmesi gibi nedenlerle otobüsçülükte belli bir hareketlilik sağlamalıydı. Nasıl oluyor da, bundan önceki dönemlerde deyim yerindeyse rekorlar kıran yolcu taşımacılığı artık boş koltuklarla sefere çıkıyor? Anlayan beri gelsin.

Ben cevaplayayım isterseniz... Sektörümüzün önde gelen yetkilileri ve sorumluları sektörün geleceğini değil kendi günlerini düşünüyor da ondan. Hangi sektörde üç federasyon, bir uluslararası örgütlenme, bir meclis, bir danışma kurulu, birden çok benzeri girişim var? Bu, yöneticilerimizin anlı şanlı, yandan çarklı toplantılar yapıp, bolca konuşup ama iş çıkartmaması demek. Valla, onu bunu bilmem, otobüsçüler kendi aralarında böyle konuşuyor. Benim kulağıma gelen sizin de kulağınıza geliyordur muhakkak. Otobüsçüye kulak verin. Sonra iş işten geçince ağlayıp dövünmenin anlamı olmaz. Hayırlara vesile olmasını, oruçlarınızın ve dualarınızın kabul edilmesini niyaz ediyorum. ■

Avrupa Birliği Çevre Ödüllerinde İETT birinci oldu

İETT, Avrupa Birliği Çevre Ödüllerinde Türkiye birinciliği ödülünü aldı. Uluslararası bir kuruluş olan Bölgesel Çevre Merkezi (REC) tarafından düzenlenen ödül töreni Ankara'da yapıldı.

Törene Çevre ve Şehircilik Bakanı Mehmet Özhaskeki, Avrupa Birliği (AB) Bakanlığı Müsteşarı Rauf Engin Soysal, AB Türkiye Delegasyon Yardımcısı Bela Szombati, Türkiye Odalar ve Borsalar

Birliği (TOBB) Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu, REC Türkiye Direktörü Rifat Ünal Sayman ve çok sayıda davetli katıldı.

Yönetim, süreç, ürün ve hizmet olarak üç kategoride verilen ödüllerde yönetim alanında İETT birincilik ödülüne layık görüldü. Yönetim alanında kurumlar ekoloji, enerji, etkinlik ve ekonomik olmak üzere 4 E kriterleri değerlendirildi.

Ulusal programda finalist olmaya hak kazanan İETT Avrupa Komisyonu Çevre Birimi tarafından düzenlenecek ödül sürecinde Türkiye'yi temsil etme hakkı kazandı. ■



Eskişehir'de

Otobüs duraklarının yeri değişiyor

Büyükşehir Belediyesi trafik akışının hızlanması için vatandaşlardan gelen istekler doğrultusunda adım atmaya devam ediyor. Ulaştırma Dairesi Başkanlığı'nca yapılan açıklamada Odunpazarı'nda bulunan bazı otobüs duraklarının 'trafik akışını rahatlatmak ve vatandaşların kolay ulaşımını sağlamak amacıyla' yerlerinin değişeceği ifade edildi.

Mevcut uygulamanın 4 Haziran 2016 Cumartesi tarihi ile uygulamaya konulacağını bildiren Büyükşehir Belediyesi yetkilileri, yeni uygulama ile Odunpazarı bölgesindeki trafik akışını rahatlatmayı amaçladıklarını belirttiler. ■



ISUZU 100 YAŞINDA DA AYNI HIZDA.

Bugün yollarda oluşumuzun tam 100. yılını kutluyoruz. Bugün de hiç durmadan, hız kesmeden yolumuza devam ediyoruz. En başından beri bizimle olan tüm çalışanlarımıza ve bizi hayatlarının bir parçası haline getiren tüm Isuzu dostlarına sonsuz teşekkürler...

Tahditli plakalara D4 imkanı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü 1 Haziran 2016 tarihinde tahditli plakalı taşıtlarla yapılan servis taşımalarına yönelik bir genelge yayınladı. Genelge

ile iki il arasında tahditli plaka ile yapılan taşımalara yönelik D4 belgesi alınmasına imkan verildi. Genelge ile Belediye sınırları dışına/ dışından yapılacak öğrenci servis taşımalarının yapılacağı

taşımanın kapsamına uygun olarak B2, D2 veya D4 yetki belgeleri ile yapıldığı vurgulandı. Genelgede bu konudaki ihtiyaçların karşılanması amacıyla; gerekli diğer kurallara uymak kaydıyla tahditli plakalı taşıtların

kaydedilmesine imkan sağlayacak D4 yetki belgesi düzenlenebileceği belirtildi. Bu D4 belgesi ile karayolu taşıma mevzuatının müsaade ettiği diğer taşıma faaliyetleri yapılamayacak. ■

Otobüs ve kamyon için, Mercedes-Benz Türk'ten

Haziran ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, kamyon ve otobüs ticari araç ürün grupları için hazırladığı Haziran ayına özel kampanyalar ile kişiye özel ödeme seçenekleri sunuyor.

Haziran 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 1,13 sabit faiz oranı ile 9 bin 464 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,45 sabit faiz oranı ile 2 bin 750 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Setra 515 HD ve Tourismo 15 RHD Euro 5 modellerinde ise 36 aya varan, esnek faiz oranı imkanı sunuluyor.

Otobüs klima bakım kampanyası

Mercedes-Benz Türk, Haziran ayı boyunca otobüs klima setlerinde avantajlı fırsatlar sunuyor. Klima dış filtresi, iç filtresi, gaz kurutucu filtre, sürtücü bölümü hava filtresi, soğutucu gaz ve işçilik dahil; Travego 15 için 589 TL + KDV, Travego 17 için 629 TL+KDV, Tourismo için 809 TL +



KDV, Setra CC500 için 809 TL+KDV cazip fiyatlarla Mercedes-Benz yetkili servislerinde sahip olunabiliyor.



Kamyonlardaki kampanya

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Actros 1844 ve Axor 1840 model kamyon tipleri için bu kampanya kapsamında, Mercedes-Benz Kasko paketini tercih eden müşteriler, 200 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,54'ten başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 4 bin 707 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko tercihine özel, 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,24'ten başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.250 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabilir.

İkinci el kamyon

Haziran kampanyası ikinci el kamyonlarla ilgilenen TruckStore markası için de yapılıyor. Her marka kullanılmış kamyon ve çekiciler ile 2013 model Axor 1840 LS çekicilere 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için 48 aya varan vade seçenekleri ve 2.121 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor.

İkinci el Actros 1841 LSnRL araçlarda ise 40 bin Euro kredi tutarı için 48 aya varan vade seçenekleri ile 657 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri de mevcut. ■



Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı Karaosmanoğlu

Minibüs ve Otobüsçüleri konuk etti

Türk Dünyası Belediyeler Birliği (TDBB) ve Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu, 28 Mayıs'ta gerçekleştirdiği 34'üncü Olağan Kongresi sonrası 5 No'lu İzmit Şehiriçi Minibüs ve Otobüsçüler Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'nin başkanlığa seçilen Hasan Öztürk ve yönetimini konuk etti. Seçim sonrası nezaket amaçlı gerçekleşen ziyarette yeni yönetim kurulu üyeleri Başkan ile tanıştılar. ■

Bisiklet Aparatlı Otobüslerle

İETT Çevre Günü'nü kutladı

İETT, Dünya Çevre Günü Kıtalararası İstanbul Bisiklet



Gezisi için bisiklet aparatlı otobüslerini seferber etti. Dünya Çevre Günü Uluslararası İstanbul Bisiklet Gezisi etkinliği için Anadolu ve Avrupa bölgelerinde çalışan mevcut İETT hatlarında düzenlemeler yapıldı.

5 Haziran Çevre Günü Kıtalararası İstanbul Bisiklet Gezisi 10.30'da Lütfi Kırdar Uluslararası Kongre ve Sergi Sarayı önünden hareketle Mecidiyeköy, Balmumcu, Boğaz Köprüsü, Beylerbeyi, Üsküdar, Harem güzergahlarından geçerek 12.30'da Kadıköy'de bitirildi. ■

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı	Aylık Ödeme Miktarı
Travego 15 SHD	Var	% 1,13	40 ay	600.000 TL	9.464 TL
Tourismo 15 RHD		% 0,45	40 ay	€ 200.000	€ 2.750
Tourismo 16 RHD					

Mercedes-Benz otobüslerde Haziran ayına özel kampanya seçenekleri

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı Başlangıcı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
Actros 1844 ve Axor 1840	Var	% 0,54	48 aya varan	200.000 TL	4.707 TL
		% 0,24	48 aya varan	€ 75.000	€ 1.250
Atego/kargo/inaşaat modelleri	Var	% 0,88	48 aya varan	180.000 TL	2.118 TL
		% 0,29	48 aya varan	€ 75.000	€ 796

Kamyonlarda Haziran ayında geçerli özel kampanya seçenekleri

Mercedes-Benz Otobüs Bakım Seti			
Set Adı	Otobüs tipi	Fiyat (Euro)	Fiyat (TL)
Klima-Yaza Hazırlık Seti	Travego 15	180 €	589 TL
	Travego 17	192 €	629 TL
	Tourismo 15/16	248 €	809 TL
	SETRA CC500	243 €	809 TL
Klima-Yaza Hazırlık Seti: Klima Dış Filtresi + İç Filtresi + Gaz Kurutucu Filtre + Sürtücü Bölümü Hava Filtresi + Soğutucu Gaz + İşçilik			

Otobüslerde Klima bakım kampanya seçenekleri



Bu kampanya koşulları 2016 minibüs araçlarda, Mercedes-Benz Kasko kullanıldığı takdirde geçerlidir. Belirtilen özellikler seçtiğiniz ürüne göre farklılık gösterebilir. Ürün detayları ile ilgili yetkili bayilerimizle görüşebilirsiniz.

Destan yazılmaz, sürülür.

Sprinter. 20. yıl Serisi.

20 yıldır kimseyi yarı yolda bırakmayanlara. İş yerinden Gökhan'ı, okuldan Begüm'ü, havaalanından Arda'yı güven ve konforla taşıyanlara. En iyi nedir bilen ve onu hak edenlere. Siz istediniz, biz yaptık. Çarpışma Önleme Asistanı, Şerit Takip Asistanı, hız sabitleyicisi ve karartılmış camlarıyla 20. yıl serisi sizlerle. Yollara destan Sprinter. Yeni destanlar için.

www.yollaradestan.com

%0,90

sabit faiz avantajıyla.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler



Hande Ergünlü

İDO Kurumsal İletişim Müdürü oldu

İstanbul Deniz Otobüsleri'nin (İDO) Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevine, kurumsal iletişim dünyasının deneyimli ve başarılı isimlerinden Hande Ergünlü getirildi. Ergünlü Mayıs 2016 itibarıyla görevine başladı.

İstanbul Üniversitesi, İletişim Fakültesi Gazetecilik bölümü mezunu olan Ergünlü, okul yıllarıyla birlikte çalışma hayatına da atıldı. Kariyerine Sabah ve Hürriyet gazetelerinde yaptığı muhabirlik ve editörlük görevleri ile başlayan Ergünlü, dört yıllık gazetecilik deneyiminin ardından kurumsal iletişim alanında çalışmaya başladı.

Hande Ergünlü, İDO'daki yeni görevinde, bütün kurumsal iletişim fonksiyonlarından, şirketin iletişim stratejilerinin belirlenmesi ve uygulanmasından sorumlu olacak. ■

Şekerler Turizm 2000'i aşkın aracıyla Antalya'nın personel, okul ve turistini taşıyor

Şoför eğitimi ile fark yaratıyor

Filosunda 2000'i aşkın aracı bulunan Şekerler Turizm'in hizmet sürecinde en çok önem verdiği konu şoför eğitimleri. 2009 yılında Şekerler Akademi altında bir eğitim merkezi oluşturdıklarını belirten Mustafa Şeker, "Türkiye'nin de ilk sürücü akademisini kurmuş olduk. Çünkü biz can taşıyoruz. Bir vebal ve sorumluluk taşıyoruz. Dolayısıyla milyonlarca liralık yatırımları kimlere teslim ettiğimize bakmamız lazım. Biz sürücülerini en ön plana aldık ve hizmet sürecimizi, kalitemizi bu yönde revize ettik" dedi.

1994 yılında kurulan Şekerler Turizm, 2000'i aşkın araç filosu ile personel, turizm, okul taşımacılığının yanı sıra filo kiralama, VIP taşımacılık ve online transfer hizmetleri veriyor. Bütün faaliyetlerini 2 yıl önce Şekerler Grup adı altında topladıklarını belirten şirket ortaklarından Mustafa Şeker, "Taşıdığımız her yolcuya misafirimiz gözü ile bakıyor ve bu hizmet sürecine değer katmak için çalışmalar yürütüyoruz. Günlük 40 bin civarında kişi taşıyoruz. Aylık 2,5 milyonkilometre kat ediyoruz. İstihdama da önemli bir katkımız var. Şu an 800 civarında çalışan sayımız, 2017-2018'de bini geçecek" dedi.

transferciniz.com

Turizm taşımacılığının, faaliyetlerinin yüzde 25'ini oluşturduğunu açıklayan Mustafa Şeker, "Yüzde 75'i personel ve servis taşımacılığı oluşturuyor. VIP taşımacılık alanına yönelik oluşturduğumuz yine bir ilk olan www.transferciniz.com markası ile online transfer hizmeti vermeye başladık, şimdi mobil uygulamalarını hayata geçiriyoruz. İnsanlar uçak biletini oturduğu yerden telefonla alabildiği gibi, transfer hizmetini de öyle alabilecek konuma geldiler. Antalya'da otellerle çok ciddi manada çalışıyoruz. Şimdi arkadaşlarımız booking.com ve tatilsepeti, ETS gibi firmalarla görüşüyor.İnsanlar bireysel ihtiyaçları kendileri karşılama yönüne doğru ilerliyor. www.transfer.com'u da çok kısa bir süre de hak ettiği yere getireceğiz" dedi.

Özmal ile çalışarak kaliteyi yakalıyoruz

Personel ve turizm alanında binin üzerinde özmal araçla hizmet verdiklerini belirten Mustafa Şeker, "İstanbul, Ankara, İzmir, Bodrum, Dalaman, Kütahya, Aydın, Muğla'da hizmet veriyoruz. Ağırhıkkı olarak özmal çalışıyoruz. Başka türlü kaliteyi yakalamaya şansız yok. Komisyon mantığı ile hizmet standardını belirli bir seviyede oluşturmanız çok zor.Birilerinin üzerinden para kazanmayı siz birinci plana koyarsanız, arka planda sizin için o hizmetin nasıl yapıldığı çok da önemli değildir artık.

Önceliğimiz hizmet

Önceliğim komisyonsa, ben bu komisyonu alacağım araç sayısını artırmaya bakarım. Ama benim önceliğim hizmetse, çocukları güvenli taşımaksa, o canın vebalini hissedebiliyorsak bunu ekip olarak işimize yansıtıyoruz. Tabii ki tedarikçilerimiz var ama bizim kriterlerimizden geçmek zorundalar. Tüm araçların denetimine ve kontrolüne yönelik özel bir yazılım programımız var. Her geçen gün bunu geliştirmek ve güncelleştirmek için çalışıyoruz. Haftanın üç günü şoförlere sürekli eğitimler veriyoruz. Uyulması gereken kuralları bilinçaltına kazıyoruz. Bu eğitimlerin göstergelerinden biri de uzun yıllardır sıfır kaza ile hizmet veren bir şirketiz" dedi.



Mustafa Şeker, Mustafa Atan



Mustafa Şeker



Erkan YILMAZ
ANTALYA

İlk sürücü akademisi

Hizmet sürecinin en önemli Hunsurlarının başında insanın geldiğini vurgulayan Mustafa Şeker, "Bugün birçok yerde şoför eğitimlerinin öneminden bahsediliyor. Buna yönelik çalışmalar yapılması gerektiği vurgulanıyor. Ancak biz bunun gerekliliğini 2009 yılında hayata geçirdiğimiz Şekerler Akademi ile ortaya koyduk. Türkiye'nin de ilk sürücü akademisini kurmuş olduk. Çünkü biz can taşıyoruz. Bir vebal ve sorumluluk taşıyoruz. Dolayısıyla milyonlarca liralık yatırımları kimlere teslim ettiğimize bakmamız lazım. Sürücüler hak ettikleri değeri görmüyorlar. Üstelik bu işin zorluklarına rağmen en alt kategoride yer alıyorlar. Biz buradan yola çıkarak sürücülerini en ön plana aldık ve hizmet sürecimizi, kalitemizi bu yönde revize ettik. Kendimizi güncelledik. Daimi Eğitim Danışmanımız Levent Şahin'in bu süreçte çok büyük bir emeği var. Yamaç Eğitim ve Danışmanlık firması ile uzun yıllardır bir aradayız. Bu çerçevede sürücülerimize yeni bir vizyon kazandırdık. Müşteri nedir, müşteriye nasıl davranılması gerekiyor? Teknik ve bilimsel eğitimlerle de sürücülerimizi günün koşullarına hazırladık. Bu da müşterilerimiz tarafından çok teveccühle karşılandı... Ciddi manada Türkiye'nin önde gelen firmaları arasında katılmış durumdayız" dedi.

Pedagojik formasyon eğitimi

Şekerler Turizm Eğitim Danışmanı Levent Şahin, şoför eğitimi konusunda özel bir eğitim süreci oluşturdıklarını belirtiyor: "Altını çizmemiz gereken önemli bir nokta; Ar-Ge departmanımızın ortaya koyduğu bir kavram. Herkes okul taşımacılığı yapıyor ama bizim yaptığımız okul taşımacılığı pedagojik formasyonlu. Bunu herkes soruyor bize: 'Bu kavram nedir, nereden doğdu?' Pedagoji, Latince kökenli bir kelimeve çocuk eğitimi demek. İşte bizim tüm sürücülerimiz okul taşımacılığı konusunda gerek çocuk gerekse de ergen psikolojisinin dinamiklerini bilerek, bunun eğitimini olarak taşımacılık yapıyorlar. Genç ve ergen grupta;çocuklara dokunulmazçünkü tacize girer... Küçük çocuklarda ise vücutta hangi noktalara dokunabilecekleri, nasıl dokunacakları, nasıl emniyet kemeri bağlayacaklarına kadar ince bir eğitim veriyor. Bu da bizim için çok önemli ve özen gösteriyoruz."

yapmaya çalışıyor. TOBB Sektör Meclisi yeni dönemde Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'nin yeniden oluşturulması için çalışmalar yürütüyor. Günü kurtarma formülleri ile bugüne geldi ama sektör,bu mevzuatı artık taşıyamıyor." ■



100 Prestij SX

Şekerler Turizm bu yıl 100 Temsa Prestij SX yatırımı yaptı. 50 Prestij SX aracı yıl içerisinde, 50'si de 2017 başında filoya katılacak.

100 Prestij, 100 Sprinter yatırımı

Bu yıl 100 Temsa Prestij SX yatırımı yaptıklarını, 50 Prestij SX aracı yıl içerisinde, 50'sinin de 2017 başında filoya katılacağını belirten Mustafa Şeker, "Yatırımlar bununla sınırlı değil. Birkaç adet de 2+1 Safir Plus araç alımı planlıyoruz. Mercedes-Benz Türk ile bir ay önce 100 adet 20+1 öğrenci paketi Sprinter anlaşması yaptık. Bunun töreni daha sonra olacak.

İşimize yatırım yapıyoruz

Son 5 yıldır yüzde 20-25 büyüme ile ilerlediklerini belirten Mustafa Şeker, "İşimize yatırım yapıyoruz. Bizim iş alanımız sadece bu. Müşteri portföyümüzün gelişmesiyle, işimize yaptığımız yatırımlarla büyümeye devam ediyoruz. Bu yıl yüzde 20 civarında bir büyüme öngörülmüş var. Çünkü biz, riski dağıtıyoruz. Ana konumuz yine taşımacılık ama pek çok versiyonunda yer alıyoruz. Turizmde yaşanan sıkıntıyı diğer alanlarda daha çok büyümeye çalışarak kapatmak ve ileriye doğru adımlar atmak istiyoruz.Çıracılığını yapmadığımız işin, ustalığını yapmazsınız. Onun için de inşaata girelim de, bir taraftan inşaatı yürütelim öbür taraftan galeri açalım, arabaları satalım anlayışı ile hareket etmiyoruz. Bütünçabamızkendisi sürekli artıyor. Öğrenci taşımacılığını herkes yapabilir ama biz, standardın dışında daha farklı neler üretebiliriz diye bakıyoruz. Bizim gerçekten güzel bir ekibimiz var, profesyonel. Birlikte beyinjimnastığı ile yeni fikirler üretiyoruz. Bunu da hayata en kısa sürede yansıtıyoruz. İnsanlar, çocuğunun kaydını yaptıyor, 'benim çocuğumu hangi firma taşıyacak' diye soruyor. Veliler, güven ve tecrübe anlamında bize güveniyorlar. Biz de onun hakkını karşılığı ile veriyoruz" dedi.

Öğrenci taşımacılığı...

Mustafa Şeker, "2 yıldır da öğrenci taşımacılığı alanında varız. Antalya'nın önde gelen kolejlerine hizmet veriyoruz. Temel felsefemiz insana yönelik hizmet odaklı olduğu için müşterilerimiz de portföyümüzde sürekli artıyor. Öğrenci taşımacılığını herkes yapabilir ama biz, standardın dışında daha farklı neler üretebiliriz diye bakıyoruz. Bizim gerçekten güzel bir ekibimiz var, profesyonel. Birlikte beyinjimnastığı ile yeni fikirler üretiyoruz. Bunu da hayata en kısa sürede yansıtıyoruz. İnsanlar, çocuğunun kaydını yaptıyor, 'benim çocuğumu hangi firma taşıyacak' diye soruyor. Veliler, güven ve tecrübe anlamında bize güveniyorlar. Biz de onun hakkını karşılığı ile veriyoruz" dedi.

Tahdidi savunuyoruz

Plaka tahdidini, "haksız rekabeti engelleyen bir nebze olsun taşın altına elini koyma anlamında firmaları yönlendiren bir sistem" olarak açıklayan Mustafa Şeker, "Bunu



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Merkez Bankaları Sahneden İniyor...

Amerika'nın merkez bankası adına evvelden tek kişi konuşurdu. O da bankanın başkanı idi. Son yıllarda bu değişti ve yaklaşık 10 kişi başka başka konuşuyor hem de konuşmalarını dayandırdıkları veriler aynı iken. Kaynakları aynı olmasına rağmen hem tersine hem de aykırısına konuşuyorlar. Bizde öngörülmezlik olarak eleştirilen tutum orada sözlü yönlendirme oluyor. Ama rakamlar belli, rakamlar yönlenmiyor.

ABD'nin enflasyonu bu yıl yüzde 1,1; hedef yüzde 2; çok yetersiz, daha henüz yarıda. 10 yıllık devlet faizi düşmüş, olmuş yüzde 1,85. Büyüme tahmini de küçülmüş. Ben bile arttırmam faizi, bu sıkışık ortamda. Bir programda ekonomi biliminin artık otistik olduğunu söylüyorlar.

Yani kuru kuru tekrar var. Bak bak aynı. Merkez bankaları sahnesi tamamlanıyor. Sıra siyasete geldi.

İngiltere "AB'den çıkma" oylaması yapacak. Çıkma yanlıları Türkiye'nin olduğu AB'de durmayacaklarını söylüyor... Başbakan da onları sakinleştiriyor: "Türkiye AB'ye ancak 3000 yılında girecek, çıkmayalım, devam edelim." İ ş siyasette.

Daha önce konuştuğumuz reformlardan biri AB'de kamuoyuna sunuldu: İşgücü Reformu. İşgücünü esnekleştircekler, yani ekonominin gereklerine uyumlu olarak yönetmek. Devlet desteğini azaltmak, yani "zengin komünizmine son."

Fransa'daki olaylar bunun sonucu. Merkez bankalarının başkanlarının yapacakları bitti. Artık siyasilerin ağır görevleri başladı... Yapısal Reformlar, Temel Yenilikler. Siyasilerin sahnesi başlıyor, AB'de.

Yapısal'dan devam edelim, bize doğru... Kідem Tazminatı Reformu geliyor. Her yıl için 1 brüt maaş yatacak, aylık kesintiler çalışanı bireysel hesabına yatacak, Çalışan bu hesabını anlık izleyecek, her iş değişiminde tazminatını alabilecek, devlet tazminatı yüzde 25 katkı yapacak, aylık kesintinin (yüzde 8,3) yarıdan fazlasını (yüzde 4,5) devlet karşılayacak teşviklerle. Evvelden kimselerin izleyemediği bu fon artık sahibinin denetlemesine açılıyor... Bu, Avusturya modeline yakın bir uygulama. İşçinin ve işverenin temsilcilerinin oluru bekleniyor. Yapısal bir reform ve zor bir reform. Siyaset sahnede.

Çalışanlar eskiden çekirdekten yetiştirdi, şimdi artık meslek liselerinden yetiştiriyor. Ama hala "Meslek Lisesi Memleket Meselesi", Memleketin meslek liselerine harcadığı paranın yanında şirketler de Çalışan Eğitimi için para harcıyor, hatta akademiler kuruyorlar. Ulusal verim yok, ulusal israf büyük. Meslek lisesi eğitimleri yetersiz kalıyor. Öte yanda şirketlerin eğitim harcamalarından da rakipleri yararlanıyor değerli çalışanları hazırdan alarak.

Bir koordinasyon hayal etsek... "Sektörün meslek liselerini ilgili sektörün yönetimine ve işletmesine vermek" inceleniyor. Böylece ihtiyaca duyarlı eğitim sağlanacak, eğitim donanımlarını sektör güncelleyecek, kendi insan kaynağını kendi yetiştirecek. Meslek Liselerinin de özellikleri doğacak. Ulusal Koordinatör de TOBB olacak.

Taşımacılık sektör meclisi bu çalışmaya diyor; ne tasarlıyor?

Dünya bizim bankacılık sektörümüzü imreniyor; ama bizim bankacılar şu hallerinden şikayetçi... "Sat bankanı, al parayı. Banka hesabına da bankaya yatır, 3 puan fazla kazan" diyor bir büyük bankanın genel müdürü. Bütün dünya Türkiye'nin bankacılığını beğenirken bu nasıl kapsamsız bir konuşmadır?

Mevduatın faizi yüksek, ama kredinin faizi de yüksek. Kredi/Faiz oranı da yüzde 140. Bankacılar her yıl sanayicinin faaliyet kârının yarısını alırken sanayiciye ne gözle bakıyorlar, acaba?

2008'den bu yana Para ile olmadı işler. Siyasiler nihayet görevde... Sahne açılıyor. ■



Yenilenen Filosu ve Akdeniz Bölgesi Yatırımları ile

Metro Turizm Antalya'da 2016 yaz sezonunu açtı

Metro Turizm, sezon açılışını, Antalya'da otobüs teslimat töreni ve Türkiye Bölge Toplantıları ile "25 Milyon Yolcu - 25. Yıla Doğru" teması ile gerçekleştirdi. Düzenlenen etkinliklere Antalya Emniyet Müdürü Cemil Tombul, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Öztürk, Metro Holding İcra Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, Metro Turizm Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Şenol Ayyıldız, Antalya Bölge İşletmecisi Hasan Yılmaz, Ömer Bulut, TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl, basın mensupları ve Antalya halkı katıldı.

Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Çiğdem Öztürk, "100 araçlık yeni filo yatırımlarımız ve bölgesel yapılanmalarımız doğrultusunda başta Antalya ve Akdeniz bölgesi olacak şekilde tüm bölgelerimizde atılımlarımıza devam ediyoruz. Hizmet standartlarımızın yükselmesinde tüm birimlerimiz ile koordineli olarak çalışıyoruz. 25'inci yıl Metro Turizm için önemli bir kilometre taşı ve bu yıl dönüşümüne ilerlerken hizmet standartlarımızı yükseltecek çalışmalarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. 25 yıldır tüm Türkiye'de olduğu gibi Akdeniz Bölgesi'nde de yolcularımıza hizmet etmekten büyük onur duyacağız" dedi.

25'inci yıla girerken 25 milyon yolcu hedeflediklerini paylaştan Metro Turizm Yönetim

Kurulu Üyesi ve Genel Müdürü Şenol Ayyıldız "Bu sezon Metro Turizm; diğer yıllara oranla daha genç, daha dinamik ve daha güçlü. Genç filomuz ve güçlü hizmet ağıımız ile başta Antalya ve tüm Türkiye'ye Metro Turizm'de hizmetlerimize devam edeceğiz" dedi. Ayyıldız ayrıca "Ülkemizde yaşanan son dönem bazı gelişmeler sebebi ile turizm ekonomisi ve gelirleri olumsuz etkilenen Antalya'da ulaşım olmaz ise turizm de olmaz. Metro Turizm'in uçaklara oranla sunmakta olduğu uygun bütçeli bilet fiyatları ile başta yerli turistlerimiz olmak üzere tüm halkımızı Antalya'ya taşımaya devam edeceğiz. Antalya Bölge İşletmecimiz Hasan Yılmaz'ın iş ortaklığı ve yatırımları sayesinde Antalya'da daha güçlü bir sezon geçireceğiz. Hepimiz için iyi bir sezon ve iyi bir yıl olmasını diliyorum" dedi.

Temsa Satış Direktörü Murat Anıl da törende yaptığı açıklamada, Metro Turizm ile uzun yıllara dayanan işbirliğini 2016 yılında da 100 araçlık, yatırım ile taçlandırdıklarını belirtti: "Antalya bölgesinde Metro Turizm ile iş ortaklığına giden turizm taşımacılığı faaliyeti gösteren Side Tur'a 10 adet Safir Plus ve 6 adet Maraton otobüs teslim ediyoruz. Sezon artık başlıyor. Metro Turizm'e de 2016 yılı hedeflerinde başarılar diliyoruz. Yeni araçlarımız hayırlı, uğurlu olsun" dedi. ■



Metro Turizm ile Antalya bölgesinde iş ortaklığına giden turizm taşımacılığı alanında faaliyet gösteren

Side Tur ortaklarından Hasan Yılmaz da, "2001 yılından beri turizm taşımacılığı alanında faaliyet

Metro Turizm-Side Turizm işbirliği

gösteriyoruz. 180 dolayında özmal aracımız var. 6 Maraton VIP, 10 Safir Plus VIP, 2+1 koltuklu araç yatırımlarımızı Metro Turizm'in şehirlerarasında çalıştırmak üzere yaptık. Turizm taşımacılığı tarafında yaşanan sıkıntılarla birlikte biz de şehirlerarasına adım attık. Metro Turizm ile çıktığımız bu yolculuk kısa süreli değil, 10 yıllık bir anlaşma yaptık. Bu yatırımı 30 araca çıkarmayı hedefliyoruz. Temsa araçlarını turizm tarafında zaten kullanıyorduk. Safir araçlar turizm taşımacılığının zaten hep gözdesi olmuş ürünler. Düşük yakıt tüketimi ve segmentindeki araçlara göre 4 koltuk avantajı tercihte önemli etken" dedi. ■

TEMSA yaz kampanyası

İşçilikte ve yedek parçada yüzde 20 indirim

Her yıl düzenlediği yaz kampanyaları ile satış sonrası hizmet sürecinde fark yaratan ve müşterilerinin yüzünü güldüren, TEMSA bu yılki kampanyanın startını 1 Haziran'da verdi. 15 Temmuz'a kadar devam eden kampanya ile 3 yaş üstü araç sahibi Temsa kullanıcıları işçilikte ve yedek parçada yüzde 20 indirim avantajı yaşayacak.

2016 yılına TS35 E, Prestij SX, Opalin ve MD 9 electrCITY lansmanları ve dev teslimatlar

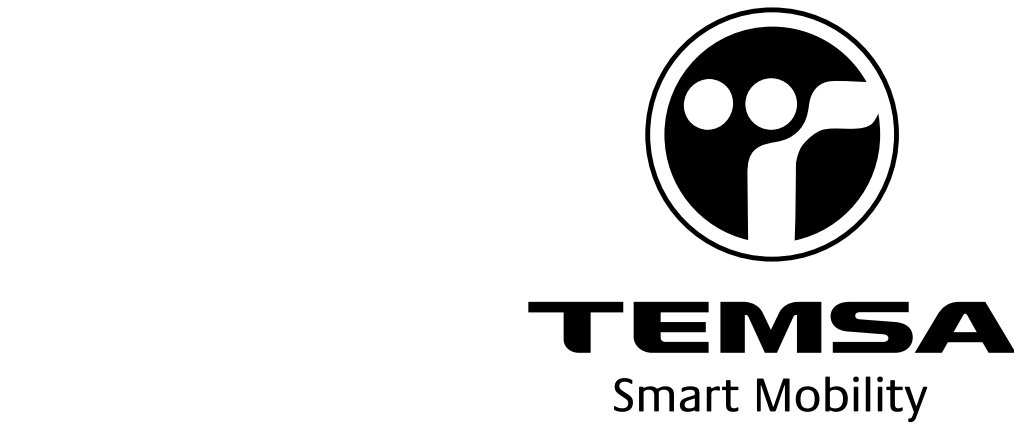
yaparak adım atan ve tüm ürün gruplarında yüzde 30'un üzerinde pazar payına ulaşan TEMSA, satış sonrasında pazarın liderine yakışır hizmetler sunmaya devam ediyor.

Bakım açınız değişecek

Satış sonrası hizmetlerde her zaman müşterinin yanında olduklarını ve hizmet sürecinde onların hiçbir olumsuzluk yaşamaması için tüm ekiple en iyi hizmeti vermek için çaba gösterdiklerini belirten Temsa Yedek Parça Müdürü Şafak Pesen Üstün, 2016 Yazın gelişi ile bakım açısını değiştirecek ve 15 Temmuz'a kadar devam edecek bu yılki Yaz Kampanyasının detaylarını açıkladı.

Üstün, TEMSA Yetkili Servislerine girecek 3 yaş ve üzeri tüm TEMSA marka araçlara, TEMSA tedarikli yedek parçalarda ve işçilikte yüzde 20 iskonto verileceği müjdesini verdi.

Kampanyadan yararlanmak isteyen müşterilere ayrıca ücretsiz check-up hediyesi ile bakım açılarını da değiştireceklerini belirten Üstün, "Kampanyamızı güçlendiren AXESS işbirliği ile kampanya süresince yetkili servislerimizden hizmet alan müşterilerimize AXESS'ten 9 taksite varan ödeme fırsatları sunuyoruz. Tüm müşterilerimize iyi bir sezon ve bol kazanç diliyor, servislerimize bekliyoruz" dedi. ■



Ürün çeşitliliğinde ve yakıt ekonomisinde lider.



AVENUE PLUS/LF18



TOURMALIN



MARATON



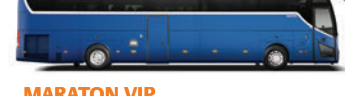
OPALIN



AVENUE PLUS/LF12



MD 9 LE



MARATON VIP



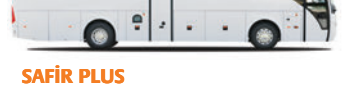
PRESTİJ SX



AVENUE PLUS/LF12 CNG



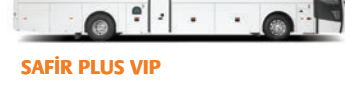
PRESTİJ SX CITY



SAFİR PLUS



AVENUE IBUS/LF12 IBUS



SAFİR PLUS VIP



MD9 ELECTRICITY

Her segmentte ürünü bulunan TEMSA, tüm araçlarında kullanıcılarına yüzde 10'un üzerinde yakıt tasarrufu ile konfor ve kalitenin yanında ekonomik katkı sağlıyor.

Otobüsçülerin de katıldığı Türkiye Belediyeler Birliği'nin Antalya toplantısında sorunlara çözüm arandı

Terminalde dert çok Ortak çözümler yok

Terminallerin yerinin seçimi ile projesinin hazırlanmasında taşımacılardan görüş alınması ve terminal işletmelerinin belediyelerce denetlenmesinde görüş birliği olduğu görülüyor.

Başta terminallerin kim tarafından, nasıl işletileceği ve ücret politikaları olmak üzere diğer konularda ortak çözüm önerileri bulunmuyor.

İçinde bulunulan dönem itibarıyla özellikle büyükşehirlerde terminal güvenliğinin artırılmasına yönelik öneriler ilgililerce dile getirildi.

Türkiye Belediyeler Birliği'nin 1-3 Haziran 2016 tarihleri arasında Antalya'da düzenlediği Terminaller ve Otoparklar İstişare Toplantısı ve Çalıştay'na 30 büyükşehir, 51 il belediyesinin ulaşım bölümü bürokratları Emniyet Genel Müdürlüğü Trafik Dairesi Başkanı Yusuf Avan ile TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Kurnaz katıldı. Açılış konuşmasını yapan TBB Genel Sekreter Yardımcısı Recep Şahin, belediye sınırları içerisinde yaşayan nüfusun arttığı ve bu durumun kentsel hizmetlere yönelik talebi artırdığını ifade etti.

Ulaşım hizmetlerinde değişim

Üç gün süren çalıştayda; Otopark Master Planı, Otopark İşletmeciliğinde Dünya Örnekleri, Otogar İşletim Modelleri ile sektörün karşılaştığı sorunlar ve mevzuat konularında sunumlar yapıldı.

Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, çalıştayda Ulusal Ulaşım Sistemlerinde Otogarlara Rolü ve Yapım İşletim Sorunları başlığı altında bir sunum yaptı. Dünyada ve ülkemizde ulaşım hizmetlerinin ulaşım modlarındaki gelişmelere paralel olarak hızlı bir değişim ve dönüşüm sürecinden geçtiğini vurgulayan Yıldırım, "Havayolu taşımacılığımız 6 milyondan 60 milyon yolcuya ulaştı ve büyümeye devam ediyor. Demiryolu taşımacılığı Ankara merkezli, toplam taşımadaki pay artışı yatırımlara bağlı olarak uzun zaman alacak. Tarifeli deniz taşımacılığı Marmara denizi ile sınırlı olup yıllık 10 milyon yolcuya hizmet verilmekte, yolculuk süresini kısaltarak entegre taşımacılık için güzel bir örnek teşkil ediyor" dedi.

Karayolunun rakamsal verileri

Yıldırım, karayolu yolcu taşımacılığında rakamsal verileri de sunumunda katılımcılarla paylaştı:



Karayolu tarifeli yolcu taşımacılığında orta ve uzun mesafelerde yılda 220 milyon, kısa mesafelerde 1 milyar 200 milyon, turizm taşımacılığında ise yılda 130 milyon kişi taşınıyor.

Entegrasyon ihmal edildi

Karayolu taşımacılığının diğer taşıma modlarının bugünde gelecekte vazgeçilmez tamamlayıcısı ve ekonomik alternatifi olacağını vurgulayan Yıldırım, "Ulaşım modlarındaki önemli gelişmeler sağlanırken, entegrasyon ve karayolu taşımacılığı göz ardı edildi. Ulaştırma sistemleri de bütünlük bir şekilde planlanmadığından insan ulaşımında hız, güvenlik, ekonomi ve güvenlik talepleri yeterince karşılanamıyor. Kapasite kullanımını engelleyen kaynak israfına ve verimsizliğe yol açan bu durum, ulaşım hızını yavaşlatarak sosyal, ekonomik ve kültürel faaliyetleri olumsuz etkilemekte, ülke ekonomisine her açıdan ağır yükler getiriyor. Ulaşım hızı, ekonomisi, konforu ve güvenliği için ulaşım modları arasındaki geçişlerin alt yapı ve işletmede entegre edilerek, ulaşım yönetimi ve iletişimi akıllı sistemlerle yapılmalı. Ulusal ve yerel ulaşım sistemlerinin entegrasyonu kaynak israfını önleyerek kapasite kullanımını ve verimliliği sağlayacak şekilde planlanmalı. Ulusal ve yerel ölçekleri kapsayan, modlar arası Bütünleşik Ulaşım Master Planı (BUMP) hazırlanmalı ve bundan sonra yapılacak her ulaşım yatırımı bu planın tamamlayıcısı olmalı. Her sürecinde akıllı sistemlerle desteklenerek Ulusal Ulaşım Kimliği'ni oluşturacak bu plan devlet politikası haline getirilmeli ve Ulaştırma Bakanlığının koordinasyonu, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı desteği, Türkiye Belediyeler Birliği, ilgili yerel yönetimler, üniversiteler ve mesleki STK'ların görüşü alınarak katılımcı bir anlayışla sürdürülmeli" dedi.

ÖNERİLER...

Ulusal ulaşım sistemlerinde

otogarlara yerine yönelik değerlendirmelerde bulunan Yıldırım, yaşanan sorunların çözümü için şu önerilerde bulundu:

Havaalanları otogarla entegre edilmeli. Gelen ve giden yolcular için parklanma, bekleme ve transfer imkanı yaratan cep terminaleri yapılmalı.

Marmara Denizindeki toplu ulaşım entegrasyonu için Yalova, Mudanya ve Bandırma'da cep terminaleri yapılmalı.

Taşımalar, her modun kendi yolcusunu yaşayacak şekilde düzenlenmeli.

Mevcut otogarlara, dönemsel ihtiyaçları karşılamak için planlama anlayışından yoksun bir şekilde konumlandırılmış ve gerçekleştirilmiş. Otogarlara konumlandırılması, projelendirilmesi yapım ve işletim esasları kentlerin ulaşım talepleri ve sektörün ihtiyaç ve ölçüleri dikkate alınarak yapılmalı.

Tekel konumunda kullanılması zorunlu olan otogarlara yapım ve işletimi yerel yönetimlerin imtiyazı olduğu kadar sorumluluğu altında olmalı.

Değerlenen otogar arazileri, alışveriş merkezleri ve otellere dönüştürülerek, otogarlara kenti toplu taşıma sistemlerinden soyutlanıyor.

Otogarlara diğer ulusal ulaşım sistemleri ve kenti toplu taşıma sistemleri ile altyapı ve işletmede entegre edilmeli.

Yanlış konumlandırılan, yanlış ve ölçüsüz projelendirilen otogarlara kent halkına ve sektör mensuplarına ağır bedeller ödetirken yerel yönetimler için de çözümü olmayan sorunlar ürettiyor. Sektör mensupları ile yerel yönetimleri karşı karşıya getiriyor.

Meslektaşlarımız, Türkiye genelinde birçok otogara kira ve aidatlarını ödemekte zorlanıyor.

Ulaşım ekonomisi açısından otogarlara ulaşımı eziyet ve maliyet olmayacak şekilde konumlandırılmalı ihtiyaç programı yapılarak talep toplama yöntemi ile yapılmalı.

Otogar projeciliği kentlerin ulaşım talepleri, istatistikleri, nüfus artış hızı, diğer toplu ulaşım modları, kenti toplu ulaşım sistemleri ve iklimi dikkate alınarak projelendirilmeli.

Fonksiyon projesi olan otogarlarda insan, mekan ve taşıt ilişkileri, indirme, bindirme ve parklanma düzeni, iklimlendirme, aydınlatma, temizlik ve güvenlik ihtiyaçları en iyi ve en ekonomik şekilde çözülmeli.

Karayolu taşımacılığının özellikle büyük kentlerimizdeki dağılık yapısı, yolcu toplama merkezleri, akıllı duraklar, cep terminaleri ve otogarlara düzeni ile kurumsal bir yapıya ve ulaşım kimliğine kavuşturularak sadeleştirilmeli.

Kenti servis hizmetleri havaalanlarındaki gibi ortak düzenle yapılmalı, 'kullanana öder' anlayışı ile işletilmeli.

Servis hizmetleri ana arterlerde toplama merkezleri, cep terminaleri, akıllı duraklar ve otogarlara arasında sınırlandırılmalı.

Özellikle turizm kentlerinde turizm araçlarının parklanma ve transfer alanları yapılmalı.

Türkiye genelinde otogar projeleri, vaziyet planları ihale süreçleri ve işletme yönergeleri belli standartlara kavuşturulmalı.

Ulaştırma altyapılarının yapımı ve işletimi, yol kullanma kararları konularında mevzuatlar arası (Taşıma Kanunu, UKOME kararları) çelişkiler giderilmeli. ■

TOFED'in Çözüm Önerileri Ve Talepleri

Çalıştayda, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin de bir sunum yaptı. İlgin, TOFED'in terminal yapım ve işletmesine ilişkin sıkıntıları ve önerilerini aktardı.

Karayolu-denizyolu-demiryolu-havayolu entegrasyonlu kombine taşımacılığı tek bir taşıma zinciri oluşturacak şekilde entegre edilmemiş. Ayrıca yeterli fiziki kapasiteye sahip aktarma terminalleri yapımı tam anlamıyla başarılmış değil. Kombine taşımacılığı kolaylaştırmak için her taşıma türüne göre düzenlenmiş olan mevzuatta bütünleşme sağlamak önem taşıyor.

Belediyeler, otogar inşaat sürecini, Türkiye genelinde ve İstanbul'da yolcu taşımacılığı alanında hazırlanan projeleri ve entegre taşımacılık sistemini değerlendirmeksizin başlatıyor. Hesapsızca başlatılan bu süreç hem kamu kaynaklarının kullanımında verimli olmamakta, sektöre maddi külfet oluşturuyor.

Yolcu terminaleri konusunda en önemli yanlış, yer seçiminde yaşanıyor. Bu alanda yapılan yanlışlar yolcu memnuniyetsizliği ve buna bağlı olarak diğer sistemlere (havayolu, denizyolu, demiryolu ve toplu taşıma) yönelmeler yoluyla yolcu kaybı getirdiği gibi otobüslerin sefer süresinin uzaması, şehiriçi şubelerin açılışı, ücretsiz şehiriçi servis aracı hizmeti sunulması gibi ek maliyetler getiriyor. Bunun yanında ayrıca gereksiz kamusal maliyetler de söz konusu.

Yolcu terminaleri ile ilgili bir başka yanlış, terminal büyüklüğünde yaşanıyor. Yeni inşa edilen terminaler taşınan yolcu kapasitesinin gerektirdiğinden büyük yapılarak ısıtma ve soğutma, aydınlatma, temizlik ve güvenlik gibi ortak gider harcamalarında israfı neden oluyor.

Gerektiğinden büyük inşa edilen otogarlara arazi maliyeti ile inşaat maliyetleri kira ücretlerine yansıyor. Yüksek maliyetlerle inşa edilen otogarlarda belediyelerin yapım maliyetlerini, işletmenin kiraya verilmek suretiyle kısa süre içerisinde geri almak istemesi, sektör mensuplarının terminallerde ticari faaliyet yürütmekle elde ettikleri gelirden fazlasını kira olarak istenmesi sonucunu doğuruyor. Mersin en canlı örneği; ne mahkemeler ne belediye ne de sektörün girişimleri orada yaşanan sorunu çözebildi.

Otogar kim işletirse işletsin, özel



sektörün girişimci ruhundan faydalanılsın. Özel sektör işletiminde yönetimde belediyeden, belediyenin işletimindeki olan otogarda sektörün temsilcisinin yönetimde otomasını istiyoruz.

Sonuç olarak

Terminalin yer seçiminden inşası ve işletilmesi ile ilgili yapılacak yanlışlıklarını önüne geçebilmek için; belediyelerin sorumluluğunda bulunan yolcu terminallerinin yer seçiminden, inşası, işletilmesi ve işletirilmesi yetkisinin kullanıldığı karar alma sürecinde Belediyeler tek yetkili ve imtiyazlı kurum olmamalı. İş bu karar alma sürecinin kamu menfaati açısından en iyi şekilde yönetilebilmesi için; ilgili belediye nezdinde oluşturulacak bir komisyonun kurulması ve bu komisyonun üyeleri de; UDH Bakanlığı, Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi üyesi, Ticaret Odaları Seyahat Hizmetleri Meslek Komitesi üyesi Emniyet Müdürlüğü Trafik Dairesi Başkanlığı üyesi, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu ve ülke genelinde temsil kabiliyetine haiz federasyon birlik vb sivil toplum örgütlerinden ya da ilgili illerde kurulu sektörel sivil toplum kuruluşlarından oluşturulması gerekiyor. ■

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "TOFED'in önerilerinin büyük ilgiyle karşılaştığını ve ardından 6 masa oluşturuldu. Terminal mevzuatı ve terminal işletme modeli tartışıldı. Büyükşehir Belediyeleri'nin katıldığı toplantıda otogara kimin işletmesine yönelik yapılacak ankete biz karşı çıktık" dedi.



SATILIK YOLCU TAŞIMA FİRMASI

B1-B2

Yetki Belgesine sahip,
firma satılıktır.

Tel: 0544 414 19 59



Gazetemizin bu sayısında terminal sorunlarına çözüm bulma amaçlı bir toplantının haberi yer alıyor. Geçen sayıda ise adeta sorunsuz terminal örneği diyebileceğimizi Afyon Terminali haberi vardı. Bunlara da bağlı olarak, bu hafta terminaller üzerine yazacağım. Zaten benim gündemimden pek de eksik olmaz. Zira konu önemli ve dert çok.

Temel bakışım...

Terminal yapma ve/veya yaptırma ile işletme ve/veya işletirme hakkı ilgili mevzuatla belediyelere verilmiş. Bu bir görevden öte bir imtiyaz. Bunun anlamı başkalarının belediyeden habersiz, bunu yapamayacaklarıdır. Zaten imtiyaz olmasa bile imar yönüyle konu belediyeyi ilgilendiriyor.

Böyle olunca belediyenin başkasına hak devri imtiyaz devri oluyor. Bunun da koşulları var. Telekom, önceden devletin imtiyazıydı, yani devlet tekelı vardı; sonra özelleştirildi, ancak rekabet koşulları yaratılarak. Daha da anlaşılır olanı, adına Tekel dedğimiz devlete ait içki-sigara kurumu idi. Adı üzerinde, alanında tekel olan bu kuruluş rekabet koşulları oluşturularak, yani başkalarına içki-sigara üretip satma hakkı verilerek özelleştirildi. Aynı esaslar terminaller için de geçerlidir. Bırakınız mülkiyetin tümüyle satışını, terminallerin işletmesinin dahi tümüyle özelleştirilmesi mümkün değildir, yanlıştır. Asgari olarak toplam menfaatlerini koruyucu sorumluluklar belediyece yerine getirilmek zorundadır.

Afyon örneği...

Afyon'da buna aykırı olarak yapılp işletilen bir terminal var; dolayısıyla

rekabetsizliğin getireceği her türlü kötü kullanıma açık. Şans bu ki, bu terminal tümüyle belediyenin, yolcuların ve taşımacıların menfaatlerine göre işletiliyor. Hatta kendisinden beklenmeyecek bazı hizmetleri parasız veriyor, paralı verdiği hizmetleri de ilgili mevzuatın müsaade ettiğinin çok altında bedelle veriyor. Kişilere bağlı bu durumu kutlamak gerekir, ancak bu yöntemin riskleri unutulmamalıdır. Biliniyor ki bazı terminaller kural tanımaksızın işletiliyor. Ücretsiz olması gerekenden ücret alıyor, müsaade edilenlerde limitlerin çok üstünde ücret alıyor. Buna ilişkin bazı otoriteler seyirci kalırken seyirci kalmayanların da gücü yetmiyor.

Antalya toplantısı...

Antalya'da, terminal konusunun bazı taraflarının buluşup sorunları ve çözüm önerilerini ele almaları gerçekten memnuniyet verici. Ancak bazı eleştirilerim de olacak. Bunlardan ilki katılımcı eksikliği olacak. Lafın kısıası; UDH Bakanlığı temsilcilerinin bulunmaması. Bana göre, büyük bir eksiklik. Her ne kadar yararını görmediğim T belgesi gibi düzenlemeler varsa da Taşıma Kanun ve Yönetmeliği bu alanda da önemli bir boşluğu doldurdu. Bu gün bazı kurallarn uygulanmasında yetersiz görsen de bunu teslim etmeliyim. Üstelik terminal dahil tüm mevzuat hazırlıklarında gayet de titizlikle görüş aldılar. Şimdi, Antalya'da niye yoklar veya

işlet-devret modeli ile BOYKOOP'a ihale edildiğinin bilgisini veren Fidansoy, "Terminal 1997 yılında hizmete girdi ve 10 yıllık işletme süreci başladı. 2009 yılında ise BURULAŞ terminalin işletimini devraldı" dedi.

Özel sektör, belediye ve belediye şirketleri
Fidansoy, özel sektörün ve belediyenin terminal işletiminde yaşadığı avantajları ve dezavantajları ise şu şekilde sıraladı:

ÖZEL SEKTÖR

Avantajlar: Personel maliyetlerinin düşüklüğü, karar alma ve uygulamanın kolaylığı, satın alma süreçlerinde çabukluk, kiraya verme süreçlerinde



zeki.donmez@tasimadunyasi.com

çağrılmadırlarsa niye unutuldular? Bu genel değerlendirmeden sonra bazı hususlarda düzeltmeler yapmak istiyorum.

Büyükşehir terminalleri

Yeni düzenlemeye göre ilin tamamını kapsayan büyükşehirler içinde ilçeler ve bunların belediyeleri bulunuyor. Büyükşehirin tüm alanları ilçelerden oluşur. Bir ilçenin sınırına girmeyen bir büyükşehir toprağı yoktur. Dolayısıyla büyükşehre ait her tesis veya yapı bir ilçenin de alanındadır. Terminaller de öyle. Büyükşehre ait bir terminal de bir ilçenin alanında olacaktır. Harem Terminali Üsküdar ilçesinin, Alibeyköy Terminali Alibeyköy ilçesinin, İstanbul Otogarı (terminali) da Bayrampaşa ilçesinin alanındadır. Bunlardan hiçbirisi büyükşehir terminali olmak bakımından bir ayrıcalığa sahip değildir. İstanbul'da, Büyükşehir Belediyesi isterse Tuzla'da, isterse Silivri'de terminal yapabilir. Bunlar asla ilçe terminali olmaz, büyükşehir terminali olur.

Belediye Kanununa göre ilçe belediyeleri kendi ilçelerinde kendi

etkinliğin yüksek olması ve çabukluk
Dezavantajlar: Kar odaklı yaklaşım, hizmet kalitesini ikinci plana alabilme, sektör içinde olduğundan uygunsuzluklara müdahalede tereddütler, belediyenin özel şirket üzerindeki kontrol ve denetim zorlukları, ekipman ve tesislerin bakımında yaşanan kalitesizlikler

BELEDİYE

Avantajlar: Hizmet odaklı yaklaşım, kamu yararını gözetme, uygunsuzluklara müdahalede etkinliğin yüksek olması, idari işlem tesisinde başkaca kamu idarelerine ihtiyaç duymaması, belediyenin tüm insan kaynağı, ekipman ve tesislerinden

terminallerini yapabilirken, büyükşehirlerde ilçelerin ve ilçe belediyelerinin böyle bir hak ve görevi yoktur. Bütün terminaller büyükşehir belediyesince yapılır ve büyükşehir belediyesinindir. İlçenin merkezde veya kenarda olması bu gerçeği değiştirmez. Dolayısıyla büyükşehirin her noktasında T1 belgeli terminal büyükşehirce yapılp işletilebilir.

Terminalin yeri...

Kimse şehiriçindeki istasyon veya limanı şehir dışına çıkaralım demez. Havalimanı için ara sıra bunun söylendiği olur, ama konu otobüs terminali olduğunda bunun şehir dışına atılması neredeyse modern düşüncenin ve trafik sorununun çözümünün gereği gibi sunulur. Eğer terminali şehir dışına atmak çözümsé İstanbul'dakini Kocaeli'ye, hatta Sakarya'ya atalım da kurtulalım. Tabii, oradan İstanbul'a nasıl gelinecektse... Sanki terminal şehir dışına atıldığında o insanlar orada kalacaklar, şehre gelemeyecekler. Gerçekteyse, şehre girmeyen her otobüsün yerine özel otomobil, ticari taksi, minibüs-taksi dolmuş, ücretsiz servis, belediye otobüsü türünden başka taşıtlar trafiğe çıkıp trafik yükünü arttırabilir. Şehir dışına raylı sistem düşünülebilir, bunu şehiriçinde niye düşünmeyesiniz! Havalimanına raylı sistem var, ama insanlar otomobil, taksi, otobüs ile seyahat edip trafik yaratmıyor mu?

İşletme konusu...

Antalya'da en yoğun tartışılan konu bu. Konu, tüm çıplaklığıyla ortaya konmuş. Belediye denetiminden de söz edilmiş, ama özel işletmenin keyfi davranışlarının nasıl önlenebileceği yok. Denetlemek, yanlışları önlemeye yetmiyor. Örnek: İstanbul. Öyleyse, terminalde belediyenin söz ve karar sahibi olması esastır. Özel işletmenin tek hali budur, yoksa belediyenin işletmesi şarttır. Benim özelleştirmeden yana olduğumun da bilinmesini isterim. Tekrar ediyorum: Hiçbir alan özel tekelere devredilemez. Afyon'daki kadar şanslı olmak pek olası değil.

Otobüse 4 saat limiti

Antalya'da 4 saate kadar yolculuklar otobüsle, diğerleri uçakla yapılısn denmiş. Denmesine denebilir de, tren ve vapurun payı unutulmuş, bunun nasıl sağlanacağı belirtilmemiş. Örneğin, İstanbul'dan Ankara ve Eskişehir 4 saati aşığına göre otobüslere yasaklanacak mı? Tuzla'dan kalkınca 4 saat yetiyorsa ne olacak? Bu 4 saat, hangi otobüs ve hangi yol için olacak? 4 saatte gidilebilen 400 kilometre serbest, gidilemeyen 250 kilometre yasak mı olacak? Bırakınız böyle şeyleri; bunu piyasada vatandaş belirlsin.

Bu terminal konusu daha çok su kaldırır. Anlamadığım bir şey daha var: İstanbul'da otobüşçüler mevcuttan serbest, gidilemeyen 250 kilometre yasak mı olacak? Bırakınız böyle şeyleri; bunu piyasada vatandaş belirlsin.

Bursa Otogarı'nda Aylık 600 bin yolcu

Çalıştayda Bursa Otogarı'nı işleten Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin şirketi BURULAŞ'ın Genel Müdürü Levent Fidansoy da bir sunum yaptı. Bursa Şehirlerarası ve Uluslararası Otobüs Terminali'nin 194 bin metrekarelik bir alana konumlandırıldığını belirten Fidansoy, sayıları "Aylık 25 bin otobüs, aylık 600 bin yolcu, aylık toplu taşıma seferi 10 bin" olarak açıkladı. Yeni terminalin 1995 yılında yap-

işlet-devret modeli ile BOYKOOP'a ihale edildiğinin bilgisini veren Fidansoy, "Terminal 1997 yılında hizmete girdi ve 10 yıllık işletme süreci başladı. 2009 yılında ise BURULAŞ terminalin işletimini devraldı" dedi. Özel sektör, belediye ve belediye şirketleri
Fidansoy, özel sektörün ve belediyenin terminal işletiminde yaşadığı avantajları ve dezavantajları ise şu şekilde sıraladı:

ÖZEL SEKTÖR

Avantajlar: Personel maliyetlerinin düşüklüğü, karar alma ve uygulamanın kolaylığı, satın alma süreçlerinde çabukluk, kiraya verme süreçlerinde

etkinliğin yüksek olması ve çabukluk
Dezavantajlar: Kar odaklı yaklaşım, hizmet kalitesini ikinci plana alabilme, sektör içinde olduğundan uygunsuzluklara müdahalede tereddütler, belediyenin özel şirket üzerindeki kontrol ve denetim zorlukları, ekipman ve tesislerin bakımında yaşanan kalitesizlikler

BELEDİYE

Avantajlar: Hizmet odaklı yaklaşım, kamu yararını gözetme, uygunsuzluklara müdahalede etkinliğin yüksek olması, idari işlem tesisinde başkaca kamu idarelerine ihtiyaç duymaması, belediyenin tüm insan kaynağı, ekipman ve tesislerinden

faaydalanabilme
Dezavantajlar: Personel maliyetlerinin yüksek olması, karar alma ve uygulamada yaşanan zorluklar, satın alma süreçlerindeki yavaşlık, kiraya verme süreçlerinde ihale zorunluluğu

BELEDİYE ŞİRKETLERİ

Avantaj: Personel maliyetlerinin düşük, verimliliğin yüksek olması, kiralamalarda ihale mevzuatına tabi olmadan ihtiyaçlar doğrultusunda inisiyatif kullanabilme, satın alma faaliyetlerinin çabuk ve etkin bir şekilde sonuçlandırılabilmesi, UKOME'lerde



kararlara etki edebilme imkanı
Dezavantaj: Kamu hizmeti ve ticari kriterleri birlikte değerlendirip ideal işletme modeli oluşturabilme, kamu kurum ve kuruluşlarında yapılan işlemlerde öncelik sahibi olma, belediye tarafından yapılan denetimlerin ve inisiyatiflerin daha kolay uygulanabilmesi, ekipman ve tesislerin bakımında hızlı çözüm üretebilme yeteneği. ■

Terminal İşletme Modeli Çalıştay Raporu

Otogarların kimin tarafından işletilmesinden ziyade nasıl işletilmesi gerektiği önemlidir. Otogarların yerlerinin ve işletme esaslarının belirlenmesi, sektör temsilcileri, merkezi yönetim ve yerel yetkililerin katıldığı bir komisyon marifeti ile yapılmalıdır. Bu karara geçti. Kamunun ve belediyenin hizmet alanı olan terminallerde özel şirketlerin hizmet vermesi kira dengesizlikleri, kural tanımazlıklar, klimayı çalıştırmama vs. gibi ciddi sıkıntılar oluşturabilmektedir. Terminallerin bu amaç için kurulmuş özel kooperatifler marifeti ile de

yönetilmesinde özel sektöre göre daha makul bir yönetim ortaya konulabileceği değerlendirilmektedir. Belediyelerin işletiminde siyasetin dahli nedeni ile hizmet kalitesinde sıkıntılar olabilir. Terminaldeki hizmetler belediyenin hizmet birimleri ayrı ayrı yaptığı için uygulamada sıkıntılara yol açıyor. Farklı birimler, yetki ve sorumluluk karmaşası doğmakta. Terminal yer ve işletme modeli planlaması önemlidir. Diğer ulaşım modları ile entegrasyon önemlidir. Uzun mesafeler hava ulaşım ile en çok 4 saate kadar olan yolculuklar otobüs ile yapılmalıdır. Planlamalar böyle yapılmalıdır. Merkezi olarak tip terminal modelleri yapılmalıdır. Belediyeler mevzuat sıkıntılarını yönünden terminal işletmesinde hantal kalabiliyor. Özel ise duruma

göre iyi veya kötü yönetilbiliyor. Adam veya firma kayırma olabiliyor. Bu yüzden belediye şirketleri çalıştırması avantajlıdır. Terminal yapımları fizibilite raporlarını da kapsayan master planı içinde olmalıdır. İşletme özel sektörde de olabilir ama bu durumda belediyenin denetim yetkisi çok açık ve net bir şekilde tanımlanmalıdır. Belediyelerden ziyade bu işletim, belediye şirketleri tarafından yapılmalı ve ihale mevzuatına tabi olmadan 26ç madde ile devredebilmesine imkan sağlanmalı. T1 belgesini işletmeciler değil belediyeler almalıdır. Sonuç olarak... Terminallerin yer seçimi sivil toplum kuruluşlarından görüş alınarak belirlenmeli ve işletilmesi belediye iştirak şirketi tarafından yapılırsa da, denetimi belediye tarafından yapılmalıdır. ■

Terminal Mevzuatı

Çalıştay kapsamında Terminal Mevzuatı, Terminal İşletme Modeli, Otopark Planlama-Standart-İşletme, Terminal Yönetimi-Planlama, Otopark Mevzuatı-Yönetimi ve Otopark Yatırımları-Finans-Teknoloji olmak üzere 6 farklı masa oluşturularak masa çalışmaları yapıldı. Sorunlar ve Öneriler: 1. Terminal Güvenliği ile ilgili sorunlar Hali hazırdaki mevzuata (10 Mart 2016 tarihli 1415 sayılı Özel Güvenlik Tedbirlerinin Alınmasına dair olan Emniyet Genel Müdürlüğü'nün yazısına istinaden) terminal güvenliği açısından asgari düzeyde olması gereken düzenlemelerin ilave edilmesi gerektiği önerilmektedir. Konu ile ilgili çalıştayın ilave edilmesini önerdiği maddeler aşağıdaki gibidir: a) Büyükşehir Belediyeleri için; otobüslerin, tüm araçların ve yolcuların terminale girişlerinde x-ray cihazı ve kapı

dedektöründen geçirilmesi, b) Belediyeler için; yolcu ve terminal güvenliği açısından x-ray cihazı ve kapı dedektöründen geçirilmesi konusunun ilave edilmesi gerekmektedir. c) Terminallerin Sahip Olması Gereken Fiziki Özellikler, madde 33, a) fırsası, 1. bendinde; "Çevreleri güvenlik açısından yeterli ihata duvarı veya tel örgü ile çevrilmiş bir altyapıya sahip olması..." denilmektedir ve net bir standart oluşturulmamıştır. Bu madde için standart bir ifade kazandırılması gerekmektedir. Öneri; en az 1 metre duvar üzerine 1.20 metre tel örgütün zorunlu hale getirilmesi şeklindedir. 2. Terminaller Ortak Portalı oluşturulması Terminal işletmelerinin Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü bölge müdürlüklerinin bilgi paylaşımından yararlandırılması veya şehirlerarası otobüs terminallerinde hizmet veren seyahat firmalarının denetim ve kontrollerinin sağlanması amacıyla firmalara ait araç

bilgilerinin (plaka ve D1 yetki sorgulaması, firmaya ait olup olmadığı gibi...) ulusal bir portal üzerinden paylaşılması. Yetkisini kaybeden firmalarla ilgili bildirim ve duyuruların bu portal üzerinden paylaşılması. 3. Ulusal mevzuat kapsamında bir terminal yönetmeliğinin olmaması Tüm iller için standart bir terminal yönetmeliği hazırlanması önerilmektedir. İllerin, özel ihtiyaçlarına uygun olarak standart yönetmeliğe yapacakları ilave konulan iç yönetmelikle düzenleme yetkisine sahip olması ve böylelikle ilden ile çok farklı uygulamaların önlenebileceği öngörülmektedir. 4. Büyükşehir kapsamında T1 Yetki Belgesi Büyükşehir kapsamında bulunan ilçe terminalleri için T1 yetkisi alınması zorunluluğu konusu görüldü. Büyükşehirlerin sınırlarının genişlemesi sebebiyle ilçe terminallerinin ara durak hizmeti şeklinde görülmesi ve Büyükşehir yetki belgesi kapsamında ele alınması önerilmektedir. ■

Vadesi çok

faizi yok!

Sultan Turizm/Servis ve Tempo modellerinde 0 faiz fırsatı!

*Kampanya stoklarla sınırlıdır. Talep edilen kredi tutarı, başvuru bankası ve ödeme süresine göre faiz oranı değişiklik gösterebilir. Ayrıntılı bilgi için bayilerimiz ile iletişime geçebilirsiniz.

☎ 444 6857 [444 OTKR]
🌐 www.otokar.com.tr
📺 /OtokarTicariAraclar
🐦 /OtokarAS
📺 /OtokarTr

Otokar
Doğru karar

Bridgestone emniyeti Mercedes-Benz otomobillerinde

Brisa'nın Türkiye pazarına sunduğu markası Bridgestone emniyet lastiği, şimdi Mercedes-Benz yeni otomobillerinde fabrika çıkışı yer alıyor.

Ultra Yüksek Performans segmentinde Potenza S001 EXT Mercedes-Benz C-Serisi otomobillerde gerçek spor performans deneyimi sunuyor. Direksiyon hakimiyeti ile hem kuru hem de ıslak zeminde üstün bir performans sergileyen Potenza S001 EXT, patlasa bile yol alabilen "Run Flat Tyre" teknolojisine sahip. Böylece lastikler patlasa bile

80 km hızla en az 80 km boyunca güvenle yol alabiliyor. Otomobil için fabrika çıkışı paketi tamamlamak üzere Bridgestone Blizzak LM32 kış lastikleri de sunuluyor.

Bununla beraber, Mercedes-Benz'in SUV modeli GLA için fabrika çıkışı tercih edilen Bridgestone Dueler H/P lastikleri ise, performansı, güvenilirliği, sağlamlığı ile zorlayıcı yol koşullarında araç performansı ile ilgili en üst düzeyde beklentilerin karşılık bulmasını sağlıyor.

Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür

Yardımcısı Korhan Korel, "Ürünlerimizin yalnızca bazı parametrelerde en iyi veya sınırlı performans değil, tüm değerlerde dengeli ve iyi bir performans göstermesini sağlıyoruz. Araç sahiplerine dengeli bir performans sağlama misyonumuzla ekonomi, emniyet ve konfor alanlarında birçok parametreye odaklanıyoruz. Bridgestone markamızla, çevresel verimlilik ve emniyet parametrelerini daha fazla ön plana çıkarıp, araç sahiplerine sunuyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz CLS & E-Serisi ve Bridgestone ile yola emniyetli çıkın!



TomTom MyDrive ile Kamyon sürücüleri için rota planlama

TomTom, profesyonel sürücülerin TomTom MyDrive ile her zaman ve her yerde, rotalarını rahatlıkla planlayarak sürüşte zamandan tasarruf edebileceklerini duyurdu.

TomTom kurucularından ve Genel Müdürü Corinne Vigreux, "Son derece doğru TomTom Trafik bilgileri ile kamyonu özgü rotalamanın yenilikçi kombinasyonu, zamandan tasarruf ve verimliliği artırmaya yardımcı olmak için tasarlanmıştır. Sürücüler yola çıkacakları en doğru zamanı bilecek ve bu yüzden de araçlarını bindikleri zaman gitmeye hazır olacaklar" dedi.

TomTom MyDrive kamyon seyahati planlama MyDrive, mydrive.tomtom.com web sitesinden indirilebiliyor. Uygulama, teslimatların zamanında yapılmasına yardımcı olmak için güzergah üzerinde, hız kamerası uyarıları ve gerçek zamanlı trafik bilgilerini de gösteriyor. ■

MANN+HUMMEL

Affinia Grubu'nu satın aldı

MANN+HUMMEL, WIX ve FILTRON markalarının üreticisi olan Affinia Grubu'nu resmi olarak satın aldı.

WIX ve FILTRON'un MANN+HUMMEL'e katılmasıyla ürün gamı daha da genişleyecek ve yeni pazarlara daha kolay erişebileceği için global varlığı daha da güçlenecek.

MANN+HUMMEL, bu satın alma ile dünyanın en büyük filtre üreticisi olma konumunu daha da güçlendirmiş oldu. ■



Ford 1.0 Ecoboost "Yılın Motoru"

Ford'un küçük hacmine karşın yüksek performans ve üstün sürüş dinamikleri sunan, bu özelliklerini teknoloji ve yakıt ekonomisi ile birleştiren 1.0-litre EcoBoost motoru bir kez daha sınıfında "Yılın Motoru" olma başarısını gösterdi. Dünyanın 31 ülkesinden 65 otomobil gazetecisinin oyları ile belirlenen 2016 Uluslararası Yılın Motoru değerlendirmesinde sınıfında yarışan 19 motor arasında 5'inci defa üst üste "1.0 litre ve Altı Kategorisi En İyi Motor"u seçildi.

Son 5 yıl içerisinde toplam 9'uncu ödülünü kazanan 1.0-litre EcoBoost motor, 5'inci ez sınıfında "Yılın En İyi Motoru" unvanına sahip olarak ulaşılması zor bir başarı elde etti. 3 silindirli 1.0-litre EcoBoost motor, 2012 yılında da "En İyi Yeni Motor" ödülünü kazanmıştı.

Avrupa'da satışa sunulduğu 11 model içerisinde her 5 araçtan 1 tanesi 1.0-litre EcoBoost motor seçeneği ile satılıyor. Türkiye'de Fiesta ve Focus modelleri ile satılan 1.0-litre EcoBoost motorun modele göre 100, 125 veya 140 PS güç seviyeleri sunuluyor. ■



Euro 6 Şampiyonu SCANIA!

Scania, ağır yük taşımacılığından uzun yol taşımacılığına kadar tüm projelere uygun üçüncü nesil Euro 6'larını, beş yıl önce geliştirdi. Avrupa'da gücünü kanıtlayarak bugüne kadar mükemmel bir hale getirdi ve Türkiye pazarına sundu.

Scania, 320 ve 360 beygir gücündeki 9 litrelik, 410 ve 450 beygir gücüne sahip 13 litrelik Euro 6 motorlarında sadece seçici katalitik

dönüştürücü (SCR) sistemini kullanıyor. 2011 yılından itibaren yapılan geliştirmeler ile üçüncü nesil motorlarda SCR ile düşük emisyon değerleri sağlanmaktadır. Scania sahip olduğu yüzde 100 SCR ile bir önceki versiyon motorlara kıyasla yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sunuyor.

Scania R4100D hidrolik retarder, şanzımana entegre edilmiş harici frenleme sistemi ile 4100 Nm

frenleme tork değerine ulaşıyor.

2016 model Euro 6'larda şerit takip sistemi (LDW), gelişmiş acil durum frenleme sistemi (AEB), hız sabitleme sistemi (ACC) ve filo yönetim sistemi teknolojileri yer alıyor. Scania, alternatif yakıtlarla karbondioksit salınımını en aza indirirken maksimum sürdürülebilirlik ve verimli kullanım koşulları sağlıyor. ■



Conti Hybrid HT3 385/55 R 22.5 ile

Daha fazla kilometre performansı

Şehirlerarası yollar ve otopanlar için özel olarak geliştirilen Continental Conti Hybrid serisinin yeni treyler lastiği Conti Hybrid HT3 385/55 R

22.5, testlerde elde ettiği başarıları kalitesiyle ortaya koyuyor. Conti Hybrid lastik serisindeki tüm ürünlerin ortak özelliği olan üstün kilometre performansı ve yakıt verimliliğine ilave olarak, Conti Hybrid HT3 385/55 R 22.5 ıslak zeminde ideal yol tutuşu sunuyor. ıslak yoldaki üstün frenleme özelliği ile elde ettiği güvenilir yol tutuşu sayesinde "B" derecesini alarak AB etiketini almaya hak kazanan lastik, özel olarak geliştirilen kauçuk hamur bileşimiyle de yakıt tasarrufuna etkili bir şekilde yardımcı oluyor. ■



'ROADSHOW PLUS' ETKİNLİĞİYLE

Pirelli 11 ilde tüketicilerle buluştu

Çok çeşitli kullanım koşullarında yüksek performanslı ürünleriyle dikkat çeken Pirelli, Roadshow etkinlikleriyle 11 ilde tüketicilerle buluştu. R01 II+ ve ST01 Plus ürünlerinin



Ürünlerin incelenmesinin ardından Pirelli temsilcileri tarafından Pirelli'nin filolara verdiği hizmetler ve yeni uygulamalar anlatıldı, tüketicilerin soruları yanıtladı.



cumhural@gmail.com

Cumhur Aral

Yalın Yönetim

Hayatin hızı ve karmaşıklığı arttıkça çözüm adına, her gün yeni "çareler" geliştirilerek, sorunları çözmek yerine daha fazla karışıklık yaratıyoruz.

Bir firmada birimler arasında uyumsuzluk ortaya çıktığında, uyumsuzluğu gidermekten sorumlu bir birim kurup, mevcut karmaşıklığa yeni bir boyut daha ekleyerek karmaşıklığı daha da artırıyoruz. Hayat yeni ihtiyaçlar ortaya çıkardığında, şirketler her yeni ihtiyacı yönetecek bir bölüm kuruyor ve her yeni bölüm, kendi kurallargetirip, karmaşık organizasyonu daha da karışık hale getiriyor.

Böyle bir yaklaşımla mevcut durumda zaten onlarca kalite kriterini yerine getirmek zorunda olan diğer birimlerin iş yükleri üzerine yeni "Performans Kriterleri" eklenip, işler her geçen gün daha "karışık" bir hal alıyor.

Elbette her şirkette belirli işlerden sorumlu departmanlar ve işlerin nasıl yapılacağını tarif eden süreçleri olmalıdır, ama bugün özellikle büyük şirketlerdeki süreç, kural ve "Temel Performans Kriteri" fazlalığı, şirketlerin işleyişine ve verimliliğine dolayısıyla da kârlılığına zarar veriyor.

Şirketler, aslında çalışanlarının işlerini kolaylaştırmak ve hem kalite ve verimi artırmak için fazla kurallar, insanların arasındaki işbirliğini azaltır, sonuç almayı zorlaştırır. Çalışanlar sonuç almaya yönelik işbirliği yapmak yerine, kendi sorumluluk alanlarında kendilerine verilen kurallara uymakla yetinip, resmin bütününe göremez olurlar.

Şirketlerde sürekli organizasyon değişikliği yapmak verimliliği artırmaz; çalışanları pıknıge, eğlenceye götürüp, onların birbirlerini "sevmesini" beklemek de arzu edilen sonuçları doğurmaz. Aksine böyle bir yaklaşım, aşırı kuralların olduğu, silolara bölünmüş işyerlerinde tam tersi bir etki bile yaratabilir.

İnsanları gönüllü işbirliğine yönlendirmek ve bu işbirliği sayesinde daha yüksek değer üretebilmek sadece bir duygu yönetimi ya da bir sistem mühendisliği değil, bir yönetim modeli tasarımıdır.

1. Çalışanların iş tanımlarının ötesinde her gün nelerle uğraştıklarını ve hangi sorunlarla boğuştuklarını, kaynaklarını nasıl kullandıklarını herkesin anlamasını sağlamak önemlidir. Bu nedenle yöneticilerin oryantasyonu çok faydalı bir uygulamadır.

2. Çalışanlar ve bölümler arasındaki bağlantıları sağlayan, insanların doğal olarak bir araya getirip sorunu çözen, işleri yürüten, yapılması gerekenleri halleden, her konunun uygun çözümünü bulan insanları teşvik etmeli ve bütünleştirici rol üstlenen her düzeydeki çalışanı yetkilendirmelidir.

3. İnsanları kontrol etmek yerine işbirliği içinde çalışmalarını desteklemek gerekir. Bu, işleri hem kolaylaştırır hem de verimi artırır. Daha az kuralın bulunduğu bir ortamda çalışanlar kendilerini daha güçlü, daha yetkin ve işlere daha hâkim hissederler.

4. Sadece kendi yaptıkları işin sonucundan sorumlu oldukları iş yerlerinde insanlar, kendilerini kuruma ait hissetmezler; görevlerini yapmakla yetindiklerinde, şirketin yaşadığı başarılar ve başarısızlıklar sanki kendilerinin dışında olmuş hissine kapılıp, şirketten "ruhen" uzaklaşırlar.

5. Bölümlerin birbirinden kopuk olması, işlerin yapılmasını zorlaştırır ve verimliliği olumsuz etkiler. Konuları, bölümler arası işbirliği yaparak ve kıt parasal kaynakları ortak kullanarak çözmek, verimliliği artırır. Herkesin ötekine karşı sorumluluk hissetmesini sağlamak büyük resmi görmeyi, daha yalın, daha ucuz çözümler bulmayı teşvik eder.

6. İnsanlar hata yapmaktan korktuklarında daha yaratıcı, daha yenilikçi ve daha yalın yöntemleri bulmayı istemezler. Yenilikçi tarz hata yapmayı da beraberinde getirir. Yönetimler hata yapanları değil; kaynakları, fikirleri, çözümleri paylaşmayanları cezalandırdığı takdirde insanlar, daha yaratıcı, yalın ve ucuz çözümlere ulaşırlar.

Daha yalın, etkin, verimli ve kârlı bir yönetim modeli için daha fazla kurala, sürece değil daha çok işbirliğine ihtiyaç vardır.

Çalışanları daha yetkili ve güçlü kılmak ve onların birer girişimci olarak davranmalarını sağlamak zorundayız. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 237 13 - 19 Haziran 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Editorler
Korkut AKIN, Akif NURAY

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Hukuk Müavirleri
Elaanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlaz Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçeelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**
SAMSUM **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88

Has Turizm 12 Mercedes otobüs yatırımı yapacak

İstanbul merkezli yeniden yapılanacak

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün en önde gelen firmaları arasında yer alan Has Turizm, araç filosunu 12 adet Mercedes yatırımı ile büyütüyor. Firmanın otobüs yatırımının 6'sı Travego, 6 adeti de 2+1 koltuklu Turismo olacak.

Has Turizm'in bu yıla yönelik yatırımlarını ve beklentilerini firmanın üçüncü kuşak yöneticilerinden Mehmet Selim Kara, Taşıma Dünyası ile paylaştı.

Önüne geçmek mümkün değil

Sektörde 2+1 dönüşümünün başladığına dikkat çeken Mehmet Selim Kara, "Aslında 2+1'in firmaya çok büyük katkısı yok. Koltuk sayısı düşüyor. Daha konforlu bir hizmet süreci sunuyorsun, ama bunu bileti fiyatına yansıtamıyorsun. 2+1 rüzgar başladı artık. Kimse de bunun önüne geçemeyecek. Yolcu bileti alırken mutlaka 2+1 otobüs mü diye soruyor. Yok denildiğinde, 'neden yok, niye almadınız, herkeste var, sizde niye yok, size yakışıyor mu' tepkileriyle karşılaşılıyorsunuz. Diğer firmaların bileti fiyatlarına bakıyorum. Bizde sabit 75 TL. ki, bu fiyatlar bile düşük kalıyor ama 50-60 TL'den bileti satanlar var. Maliyetler artarken bu fiyatlara bileti satmak nasıl bir iş anlamak mümkün değil. 2+1'de yaşadığımız durumu aslında koltuk arkası ekran sürecinde yaşadık. Bana birisi gelsin, otobüsçü veya firma sahibi sektöre katkısının ne olduğunu söylesin. Biz büyük maliyetlerle koltuk arkası ekran takarken bileti fiyatına yönelik, ayarlamasını yapabiliydik çok daha doğru bir yapılanma olacaktı. Ekranlı koltuklu aracımızda bileti fiyatı 5 lira daha fazla densesydi bir kazanç olacaktı. Fiyatlar artmadı. İlk çıkarın kazandı, ama şimdi bunun bir kazancı yok. Şu anda bu ekran niye 7 inç, niye 10 inç demeye başladılar. Niye bu marka değil, şu marka? İçerik olarak müşteriden dönüş çok seyrek oluyor. Filmleri niye güncellemediniz diye soranlar var. Bunun yanında koltuk arkası markasını bile soran bir yolcu kitlesi var. Şimdi de 2+1 koltuklu mu diye soruluyor. Ama bence



Duayen Mehmet Selim Kara'nın torununa öğrettikleri

Geçen yıl kaybettiğimiz sektörün duayen ismi Mehmet Selim Kara'nın torunlarına öğrettiklerinin neler olduğu sorusuna Mehmet Selim Kara, "Disiplin, eğitim, saygı" diye cevap verdi. "Bu üçü mutlaka olacak. Saygı bireye değil insana. Dedem gündüz şoförlerle oturup yemek yerd, akşam da Hatay Valisi ile kokteyle katıldı. Onun için hiçbir şey fark etmezdi. Hiç kimseyi hor görmezdi. Bizim için de öyle. Çalışanlarımız olmasa biz burada eklemek yiyemezdik, firmamız büyüyemezdi. Dedem daima disiplinliydi. Sertlik derecesi yerine göre değişirdi. Bakış açısı genişti. Yeniliklere açıktı. Boşluğunu çok büyük şekilde hissediyoruz. Mercedes yeni bir araç çıkartacağı zaman dedemin fikirlerini alırdı. Dedem mühendislerle uzun uzun araçları tartışırdı. Lastik konusunda bilgisi de inanılmazdı. Michelin'in İstanbul'daki merkezine gitmiştik, hangi lastik nerede çalışır, nerede gider diye sordular ve

■ Erkan YILMAZ - Barış Can BAŞKAN



2+1 yatırımı mantıklı değil. Namunuz yürüyor işte. 2+1 otobüsler firmaların olmazsa olmazı oldu. Yarın belki 1+1 çıkacak, yolcu bunu da bize soracak, 1+1 var mı diye" dedi.

Hareketlilik başladı ama...

Sezon başlarken çok küçük de olsa bir hareketlilik başladığını vurgulayan Mehmet Kara, "İç hatlarda biraz da olsa hareket var. Ama Sofya hattında geçen seneye göre yüzde 50 azalma var. Sofya'da öğrenci hareketliliği vardı, en çok bu azaldı. Çünkü artık YÖK, Sofya'daki üniversitelerin birçoğuna denkliği kaldırdı. Artık öğrenciler oraya gitmek istemiyor. 5-6 yıl önce 12-15 bin öğrenci varken şimdi bu 2-3 bine düştü. Burada devlet üniversitesine giremeyen bir öğrenci parayı verip orada tıp okuyordu. Gelen yolcuların bir kısmı da turistik amaçla değil, ticaret için geliyordu. Ama şimdi buradan mal alıyor, çıkartamıyor. Bunun da etkisi var. Daha önce gümrüklerde yaşanan sıkıntıların da bunda etkisi var. X-ray gerçekten çok büyük sıkıntı yarattı. Artık çok nadir otobüsleri seçiyor ve x-ray'e sokuyorlar. Şu anda günlük bir sefer yapıyoruz. Suriye'den gelip Sofya'ya gidenler vardı. Yaşanan iç savaş bunu da bitirdi" dedi.

Yeni yapılanma

Yurtiçinde, Doğu Anadolu dışında her bölgeye sefer düzenlediklerini belirten Kara, "Ulaşımaya yönelik yatırımlar yeni yapılandırmaları da getirecek. Altyapı çalışmalarımız var. Sadece Hatay merkezli değil, İstanbul merkezli bir yapılanmaya da gitme düşüncesi var. Şu anda İstanbul'dan Adana ve Antakya seferimiz var" dedi.

Üçüncü nesil yönetici olmak

Üçüncü nesil yönetici olmanın nasıl bir duygu olduğuna yönelik sorumuza Mehmet Kara'nın cevabı, "Üçüncü kuşak olmak hem kolay, hem zor. Ben ilk

açıklamalarını satır satır not aldılar, çok şaşırdım. Kamyon lastiğini otobüse takmış, 600 bin km yol yapmıştı. Nasıl olur diye şaşırmışlardı. Her tarafındaydı bu işin."

Yeni nesil otobüsçülüğü sevmiyor

Mehmet Selim Kara, yeni neslin, sektörde görev almaya istekli olmadığını belirtiyor. "Kimse uğraşmak istemiyor. Yeni girenler çok nadir, onlar da işletmeciliği sevmiyor, ama otobüsçülüğü sevmiyorlar. Otobüsçülük ile işletmecilik ayrı alanlar... İşletmeci hesap, kitabına bakar; bu iş gidiyor mu, gitmiyor mu onu inceler. Otobüsçü olduğunuzda lastikten de, şoförden de, motordan da anlayacaksınız az çok. Her köşesini bilmeniz lazım. Otobüsçü olarak, müşteri profiline potansiyeline bakmanız gerekir, acenteyi ziyaret edip görüşmelisiniz, sıkıntısı var mı, nedir diye sormalısınız. Sen sormazsan gelip anlatmaz; bir gün tökezlersin. Kaç tane firma sahibi vardır, bütün işletmelerini bilen, bütün acentelerini bilen..." ■

önce kolaylığını anlatayım. Kolay çünkü işin içinde büyüyörsünüz. Az çok işin ne olup olmadığını görüyorsunuz. İş size kurulu gelmiş. Siz işi sıfırdan büyütüyorsunuz sonuçta, sadece geliştirmeye çalışıyorsunuz. Zorluğu ise kuşak çatışması. En basitinden ikramlarla ilgili sıkıntı yaşamıştık. Ben değiştirmek istedim, değiştirme yönünde adım attım. Kazancı ne olacak, gider olmayacak mı, fazla gider değil mi gibi tepkiler aldım. Sofya'ya yönelik bir sürü farklı düşünce, farklı yapılanma sunuyorum; 'nereden çıktı, sen nereden bileceksin, daha dur sen kaç yıldır çalışıyorsun ki' benzeri itirazlar yükseldi. 4 yıldır bilfiil bu işin içindeyim. Büyüklüğümüz hiçbir şekilde ellerini çekmiş değiller. Ama kararın çıkma noktasına kadar size müsaade ediyorlar" oldu.

Yolcu firmanın sahibi gibi davranıyor

4 yılın bu işi öğrenmek adına yeterli olup olmadığına yönelik sorumuzda ise Mehmet Kara'nın değerlendirmesi şu şekilde oldu: "4 yıl yeterli değil tabii. Her geçen gün yeni bir şey öğreniyorsun. Şoförün dilinden anlamak gerekiyor; şoför geliyor, 'arabada sıkıntı var, lastik berbat, değiştirmek lazım' diyor ama bakıyorsunuz

lastiğin daha ömrü var. Bunun en iyi örneğini dedem yapardı. Rahatsızlanana kadar sürekli araçlarla ilgileniyordu. Hiçbir şeyi direkt elemez, lastikleri kontrol eder ve ona göre değerlendirirdi. Lastik değişimine gelen şoförü, 'bu lastik daha gider, senin ne işin var burada' diye gönderirdi. Şoföre kalksa lastik hemen değişecek, parça hemen değişecek. Ufak ufak bunu anlıyoruz. Araba gerçekten gider mi gitmez mi?"

Bu işi hem seviyorum hem sevmiyorum. Telefonu kapatamam, şarjınız hiç bitmeyecek. 7/24 telefonunuz açık olacak. Gece çok çok geç saatlerde arabaya müdahale ettiğimiz oluyor. Stresiz bir tatil geçirme imkanınız yok. Bu mesleğin kaymeti bilinmiyor, asıl buna üzüliyorum. Eskiden çok ciddi bir değeri vardı. Eskiden yolcular ona emanet ediliyordu. Şimdi bileti alan yolcu firmayı, otobüstü, şoförü satın almış gibi davranıyor ve hiç değer vermiyor."

Sorumluluğumuz ağır

"Bu sektörün sorumluluğu ağır, çünkü hizmet sürecinde yaşanacak bir hata çok büyük bedel doğurabiliyor" açıklamasını yapan Mehmet Selim Kara, "Çalışanlarınızı iyi seçmek, iyi eğitmek zorundasınız. Bunlar da yetmiyor, denetim ve kontrol süreçlerini iyi oluşturunuz gerekiyor. Filomuzdaki 200 aracın tamamında içerde ve dışarda kameralar var. Araçlar sürekli ekibimiz tarafından izleniyor. En küçük hatayı affetmemiz mümkün değil. Şoför seçerken deneyim arıyoruz. Yeni şoför yoktur bizde, 10-20 yılın üzerindedir çalışanlarımızın deneyimi. Araç içi personelimiz de çok sıkı denetlenir" dedi.

Özmal araçlarla çalışmak

Özmal araçlarla çalışmanın avantajı ve dezavantajı olduğuna dikkat çeken Mehmet Selim Kara, "Biz özmal araçlarla çalışıyoruz. 'Kiralık araçla çalışmak zor' görüşüne de katılmıyorum. Bir sözleşme yapıyorsunuz, sözleşme dışına çıktığında ona yaptırım uygularsanız bir sıkıntı olmaz. Ama denetim mekanizmasını iyi oturtmanız şart. Şu anda bunu yapabilen firma sayısı bir elin parmaklarını geçmez. Özmal araçla çalışmanın dezavantajı da var: istediğiniz şekilde açamıyorsunuz, yeni yatırım yapmak zorundasınız. Bir, iki araba ile olmaz. Açılıyorsak ciddi anlamda açılmamız lazım. Araç yatırımında riski var. Çünkü bütün maliyetleri siz yüklüyorsunuz" dedi. ■

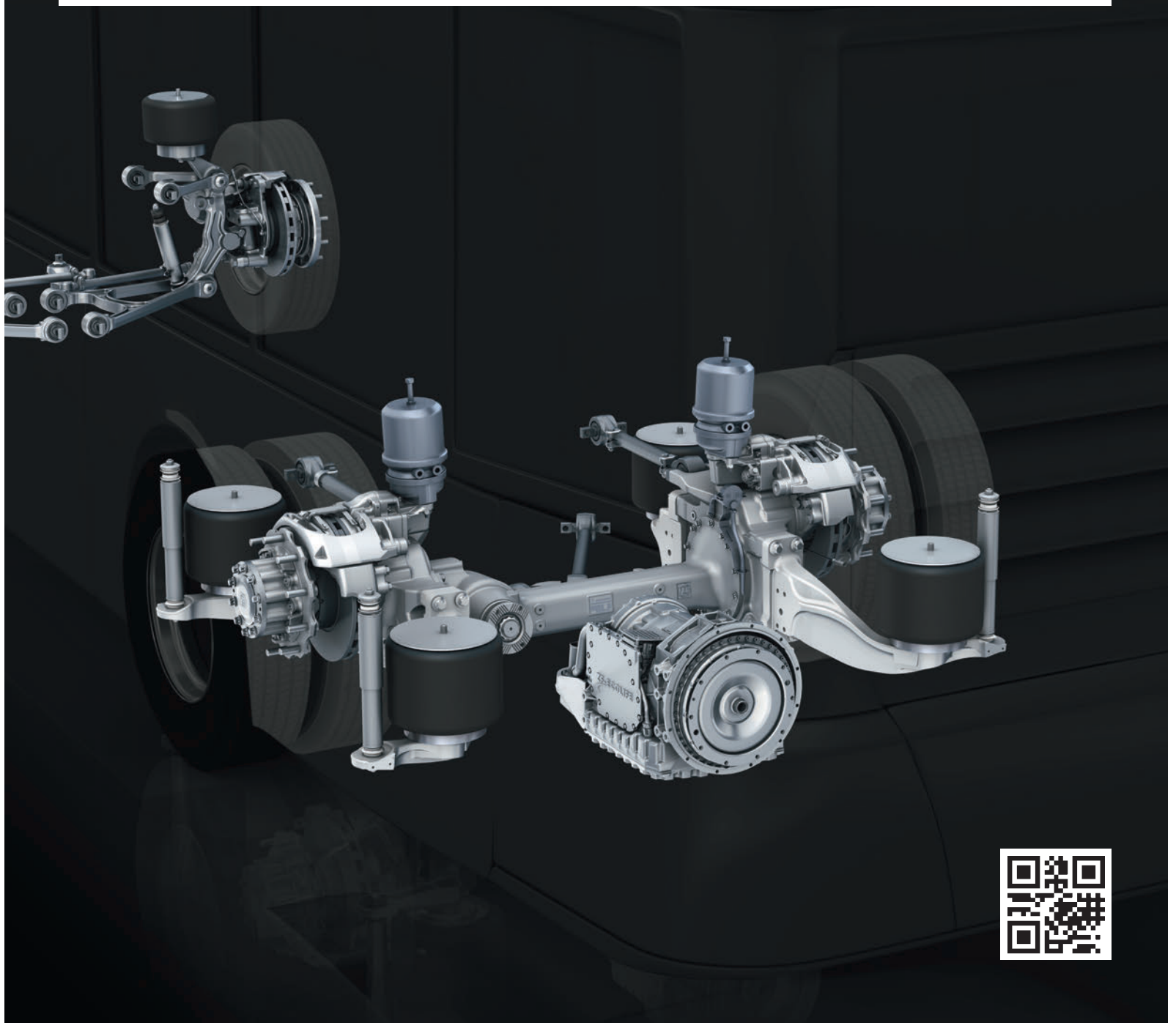


BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

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



MOTION AND MOBILITY





Ulaştırma ve lojistik sektörü TOBB’da toplandı

Sektör kendi iç denetimini oluşturmali

Bakanlık olarak sektörün gelişimi yönünde düzenlemeler çıkarmayı amaçladıklarını ve bu doğrultuda çalıştıklarını ifade eden Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sezai Uçarmak, ancak sektörün de mutlak suretle kendi iç denetimini oluşturmaları gerektiğini ifade etti.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı – TOBB Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Koordinasyon Toplantısı, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete’nin de katılımıyla 1 Haziran Çarşamba günü Ankara’da gerçekleştirildi. Sektörün yoğun ilgi gösterdiği toplantıda Gümrük ve Ticaret Bakanlığı’ndan beklentiler, gümrüklerde yaşanan sıkıntılar, geçiş prosedürlerinin basitleştirilmesi ve ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasına yönelik talepler dile getirildi. Bakanlık yetkilileri de 2016 çalışmalarını ve 2017 projeleri hakkında bilgi verdi. Toplantıda, lojistik sektörünün önemi ve performansının artırılması adına gümrük alanında yapılması gereken iyileştirmeler ana gündem oldu.

Coğrafya sınırılıyor

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sezai Uçarmak, coğrafyanın kader olduğunu, içinde bulunduğumuz coğrafyadan kaynaklı sıkıntılar nedeniyle ülkemiz kapılarında da sıkıntı yaşandığını belirtti. Para cezalarının tahsilatı konusunda Maliye Bakanlığına kredi kartı ile ödeme seçeneğinin önerildiğini, bundan olumlu sonuç beklediklerini bildiren Uçarmak, kapılardaki gümrük kapılarındaki beklemelere ilişkin değerlendirmelerde bulundu.

Alternatif sınır kapıları kullanılmalı

Bakanlık olarak sektörün gelişimi yönünde düzenlemeler çıkarmayı amaçladıklarını ve bu doğrultuda çalıştıklarını ifade eden Sezai Uçarmak, sektörün de mutlak suretle kendi iç denetimini oluşturmaları gerektiğini ifade etti. Uçarmak, sektörün alternatif olabilecek gümrük kapılarını da kullanmasını gerektiğini belirterek sektör ile birlikte çalışmaya

her zaman hazır olduklarını dile getirdi.

Kurul sektör için büyük şans

TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Halim Mete de, Başbakanlık Genelgesi ile kurulan Lojistik Koordinasyon Kurulu’nun çalışmalarından bahsetti. Mete, çalışma grubu toplantıları dahil, Nisan ayından bu yana beş toplantı gerçekleştirildiğini, Kurulun, sektörü tanıma, anlama ve bakanlıklar ile kurumlar arasındaki iletişimin güçlenmesi ve ortak akıl çerçevesinde hareket edebilmek için büyük çaba sarf ettiğini bildirdi. Halim Mete, Kurul’a gerek teknokrat, gerekse akademik düzeyde tüm desteğin sağlanmaya çalışıldığını ifade etti.

Halkalı kısa zamanda açılacak

TOBB olarak sektörün gelişimi yönünde önemli çalışmalar yaptıklarını söyleyen Halim Mete, 2015 yılında başlatılan Çıldır-Aktaş, Dilucu Sınır Kapıları, Halkalı Gümrük Müdürlüğü ve Kapıkule Tır Parkının modernizasyonunun tamamlandığını açıkladı. Mete, Çıldır-Aktaş, Dilucu ve Kapıkule’nin açılışlarının yapıldığını en kısa zamanda Halkalı’nın da açılının yapılacağını belirtti. İran ile başlatılan eTIR projesinin lansmanının Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile birlikte yapıldığını hatırlatan Halim Mete, pilot uygulamanın ilerleyen dönemde tüm TIR taşımalarında kullanılmasının amaçlandığını bilgisini verdi.

Lojistik Performans Endeksi

Lojistik Performans Endeksinde 2010 yılında 39’uncu sırada yer alan Türkiye’nin, 2014 yılında 30’uncu sıraya yükseldiğini belirten Halim Mete, değerlendirme kriterleri olan “Lojistik Hizmetlerin Yeterliliği ve Kalitesi” ve “Sevkiyatların İzleme ve Takip Edilebilirliği”nde iyi durumda bulunduklarını, ayrıca diğer başlıklarda da daha iyi olma potansiyelinin bulunduğu söz etti.

Orta Koridor Projesi

Rusya krizi sonrası taşımacılarımızın Kazakistan geçişinde ödemek zorunda kaldığı ek teminat ve eskort bedelinin Tir Plus (+) uygulaması ile çözüme kavuştuğu



bilgisini veren Halim Mete, kuzey ve güney koridorlarına alternatif bir güzergah olan Orta Koridor Projesinin bakanlıklar ve özel sektörce desteklenmesinin çok önemli olduğunu vurguladı.

Gümrük alanları iyileştirilmeli

UND Başkanı Çetin Nuhoglu, uluslararası karayolu yük taşımacılığı sektörünün ülke ihracatına katkılarını, 10. Beş Yıllık Kalkınma Planı Program Hedefleri, Ocak ayı içinde kurulan Lojistik Koordinasyon Kurulu’nun amaçları, yapılması gereken faaliyetlere dair bilgileri paylaştı. Dünya Bankası tarafından her iki yılda bir yayınlanan Lojistik Performans Endeksi sonuçlarındaki ülkemizin gümrük ve zamanında teslim performansına değinen Nuhoglu, her iki kriterdeki düşüşün ülke performansına direkt etkisi olduğunu ve gümrük alanında önemli iyileştirmeler yapılması gerektiğini vurguladı.

Beklemeler yatırımları engelliyor

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, Lojistik Performans Endeksindeki ülkemizin yıllar itibarıyla değişen sıralamasında gümrük kriterinin nasıl rol oynadığına değindi. Gümrüklerdeki beklemelerin, ülkemize gelebilecek potansiyel yatırımları nasıl engellediğine dair örnekler veren Şener, beklemelerin sektöre ve ülke ekonomisine verdiği zararların giderek büyüdüğüne işaret etti.

Beklemeleri artıran nedenler

Sınır kapılarında UND tarafından yapılan süreç analizi çalışmalarında ortaya çıkan beklemelerin temel sebeplerini aktaran Fatih Şener, mesai saatleri arasındaki uyumsuzluklar, ilave bürokratik işlemler, etkin işletilmeyen süreçler, hizmet veren

kurumlar arasındaki mevzuat farklılıkları ve uyumsuz çalışma metodları ile saha içi yerleşim sıkıntılarının bekleme sürelerini arttırdığını ve gümrüklerde kaliteyi ve işlem hacmini düşürdüğünü aktardı. Gümrük idarelerinde yaşanan fazla mesai ücret ve yolluk tahsilatları, antrepo boşaltmaları, tescil işlemleri, transit beyannamelerinden damga vergi tahsilatları, eksiklik-fazlalık takibatlarındaki uygulama farklılıklarına değinen Şener, gümrük süreçlerinin ve uygulama farklılıklarının iyileştirilmesi ile Türkiye’nin lojistik üs olma konusunda çok önemli mesafeler kaydedeceğine inandığını vurguladı.

Kapikule rekor kırıyor ama

Son dönemde batı sınır kapılarında yaşanan beklemelere ve uzun TIR kuyruklarına değinen Şener, Kapikule Sınır Kapısının günlük TIR girişi ve çıkışlarında rekor kırdığını, ancak bu rakamların mevcut ihtiyacı karşılayamadığını aktarırken, kapasite artırımına ivedi ihtiyaç duyulduğunu ve bu yönde Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Koordinasyonunda UND ve Sabancı Üniversitesi işbirliği ve Trakya Gümrük ve Ticaret Bölge Müdürlüğü desteği ile hayata geçirilen Kapikule-Kapitan Andreevo Gümrük Süreçleri Uyumlaştırma ve İyileştirme Projesinin önemli bir rol üstlendiğini belirtti.

Sektörün sorunları

Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi Danışmanı Prof. Dr. Füsün Ülgün’in Lojistik Performans Endeksi ve Kapikule Gümrük Kapısı Verimlilik Çalışması hakkında ayrıntılı bir sunum gerçekleştirdi. Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclisi üye dernekleri, Demiryolu Taşımacılığı Derneği, Türkiye Kargo, Kurye ve Lojistik İşletmecileri Derneği, Türkiye Nakliyeciler Derneği, Uluslararası Nakliyeciler Derneği, Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği tarafından sektör sorunları ve istekleri aktarıldı. Toplantı Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Tasfiye Hizmetleri Genel Müdürü Harun Uslu, Gümrükler Genel Müdür Yardımcısı Önder Göçmen ve Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdür Yardımcısı Rasim Kutlu sektör sorunlarına ve Bakanlık faaliyetlerine dair paylaşımları ile tamamladı. ■

Tırsan Frigo’da

Kaçırılmayacak Ramazan Kampanyası

Tırsan, frigorifik semi-treyleri Tırsan Frigo için Ramazan kampanyası başlattığını duyurdu.

Haziran ayı boyunca devam edecek olan kampanya dahilinde, müşteriler 32 bin 900 Euro’ dan başlayan indirimli kampanya fiyatlarıyla Tırsan Frigo sahibi olabilecekler.

Soğuk zincir taşımacılığı sektörü, her zaman ilk tercihi olan Tırsan Frigo’yu uygun faiz oranları ve uzun vade fırsatlarıyla satın almak istediğinde ise sadece 2 bin 900 Euro peşinatla kalan bakiyeyi 36 ay boyunca 3 ayda bir ödeme yapacak şekilde, vadeli fiyattan 12 eşit taksitle ödeyerek satın alabilecek.

Kampanya dahilinde alınan Tırsan Frigo, hiçbir ek ücret ödenmeksizin 5 yıl boyunca Tırsan garantisi altında olacak. ■



Krone, faizi sıfırladı!

Türkiye’de üretim ve satış faaliyetlerinde bulunan Krone, “SIFIR FAİZ” kampanyası ile müşterilerine finans alanında da destek veriyor. Krone, müşterileri için çözüm üretmeye devam ediyor. Krone’nin son olarak hayata geçirdiği “SIFIR FAİZ” kampanyasıyla, treyler almak için banka kredisi kullanan Krone müşterileri, faiz ödemiyor. Başvuru süresi 16 Haziran tarihine kadar devam edecek olan “SIFIR FAİZ” kampanyası kapsamında Krone treyler sahibi olmak isteyen nakliyeciler, 18 ay vadeli 40.000 TL ye kadar olan banka kredilerine faiz ödemeyecekler. 18 ay üzeri, 60 aya varan vadelerde ise avantajlı faiz oranlarından yararlanabilecekler. Faturası en geç 31.07.16 tarihinde kesilecek olan Tenteli Krone araç tipleri için geçerli olan kampanyadan İş Bankası, Akbank ve Yapı Kredi’ye başvuranlar faydalanabilecek. Kampanyadan yararlanmak isteyenler 0533 681 87 92’yi arayabilir ya da kroneinfo@krone.com.tr adresine e-posta gönderebilirler. ■



İlk 100’de 10 büyük üretici

İstanbul Sanayi Odası, her yıl olduğu gibi bu yıl da 500 büyük sanayi şirketini açıkladı. Yayımlanan 2015 listesinin ilk 100 sırasında 10 büyük üretici yer alıyor. 2014 yılında ilk 100 arasında 8 üretici yer alıyordu...

İSO’nun şirket sıralaması satış ciro büyüklüğüne (milyar TL) göre yapılmış:

Ford Otosan	14,7
OYAK Renault	9,9
TOFAŞ	8,4
Hyundai	6,2
Mercedes Benz	5,2
Toyota	4,2
Türk Traktör	2,8
Otokar	1,1
MAN	1,0
TEMSA	0,9



ISO 500’de 29 sıra yükseldi

TEMSA, ilk 100’e girdi



TEMSA, İstanbul Sanayi Odası’nın hazırladığı Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu (ISO 500) 2015 listesinde ilk 100’e girdi. 2014 yılında 126’ncı olan TEMSA, 2015 yılında 97’nci oldu. ISO tarafından hazırlanan ve Türkiye sanayisinin nabzını tutan “ISO 500” açıklandı.

TEMSA, 2015 yılı ISO 500 listesinde ilk 100’de yer aldı. Dünyanın 66 ülkesine ihracat gerçekleştiren ve her geçen yıl pazar payını artıran TEMSA, başarsını ISO 500’de 2014 yılına göre 29 sıra yükselterek kanıtladı. 2014 yılında 126’ncı olan TEMSA, 2015 yılında 97’nci oldu.

İlk 100’e girmenin çok anlamlı olduğunu söyleyen TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, “Her geçen gün pazar payını ve kârlılığını artıran TEMSA’nın 29 sıra yükselerek 97’nci olması bizleri gururlandırdı ve çalışma azmimizi artırdı. Türk sanayinin gelişiminin görülmesi açısından ISO 500 önemli bir kriter. Türkiye’nin en önemli sanayi kuruluşlarının olduğu bu listede ilk 100’de olmak önemli bir başarı. Yeni araçlarımızla bu listedeki yerimizi daha da yukarıya taşımak için çalışacağız” dedi.

Çelik, üretim yaptıkları Adana’da, ISO 500 listesine giren en büyük 2’nci sanayi kuruluşu olmanın kendileri için çok anlamlı olduğunu, bölgeye değer katmanın ayrı bir önemi olduğunu ifade etti. ■

ISO 500’DE

Anadolu Isuzu 111. sırada

İstanbul Sanayi Odası’nın (İSO) “Türkiye’nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu” 2015 yılı araştırması sonuçları açıklandı. Anadolu Isuzu, ISO 500 Listesinde 2012 yılında 210’uncu, 2013 yılında 179’uncu, 2014 yılında 150’nci sırada iken bu yıl 111’inci sıraya yükseldi.

Tüm Anadolu Isuzu çalışanlarına, bayi teşkilatına ve tedarikçilere teşekkür eden Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arkan, “Türkiye’nin en büyük 100 sanayi kuruluşu arasında yer alma hedefimize adım adım yaklaşıyoruz. ISO ilk 500 sanayi şirketi sıralamasında son dört senede 210’uncu sıradan 111’inci sıraya yükseldik. Geldiğimiz nokta bizim için çok önemli ve ne kadar doğru yolda olduğumuzu bir göstergesidir” dedi. ■



Tırsan’ın ISO 500 sıralamasında 152’nci sırada yer aldı

Türkiye treyler sektörünün 38 yıldır aralıksız lideri Tırsan, İstanbul Sanayi Odası’nın açıkladığı 2015 yılı Türkiye’nin en büyük 500 sanayi kuruluşu listesinde (ISO 500), bir önceki yıla göre 7 basamak birden yükselerek 152’nci sırada yer aldı. Bu sonuçla birlikte şirket, söz konusu listede 2013 yılından bu yana 26 sıra yükselmiş oldu.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, “1977 yılından bu yana sadece Türkiye’nin değil Avrupa’nın en geniş ürün yelpazesine ulaştık. Üç farklı ülkede üretilen ürünlerimiz dünyanın 55 ülkesinde kullanılıyor. Türkiye dışında Avrupa’nın 22 ülkesinde, Rusya ve Güney Kore’de satış sonrası hizmet



Çetin Nuhoglu

sağlıyoruz. Sektörün ilk Ar-Ge merkezini biz kurmuştuk, şimdi ikincisinin temelini atmak üzereyiz” dedi.

Almanya’da ikinci üretim tesisini kurmak üzere olduklarını ifade eden Nuhoglu, “Bu yılın ilk çeyreğinde Avrupa’da pazar payımızı artırdık, yurtdışı satışlarımızı yüzde 70 yükselttik. 2015 yılında Türkiye’nin Avrupa’ya toplam treyler ihracatının yüzde 92’sini tek başımıza gerçekleştirdik. Bu başarı sadece Tırsan ailesinin değil, Türkiye’nin başarısıdır” ifadelerini kullandı. ■

TEŞEKKÜR

Kıymetli Annem
Mevlûde ÖZDALGIÇ'ın,

22 Mayıs 2016 tarihinde
Hakk'ın rahmetine kavuşması sebebiyle;
Cenaze merasimine teşrif ederek, taziye ziyaretine gelerek,
çiçek göndererek, telefonla arayarak, mesaj göndererek,
gazetelere başsağlığı ilanı vererek acımızı paylaşan
sektör mensubu tüm değerli dostlarıma
şahsım ve ailem adına ayrı ayrı teşekkür ediyorum.
Allah hepinizden razı ve hoşnut olsun.

Değerli Dostlarım,
Annesi hayatta olanlarınız;
Anneciğinizin iki ellerinden, yanaklarından öpün.
Vaktiniz varken anneciğinizin cennete basan ayaklarının altını
hayatta bir kez olsun mutlaka öpün.
Ve ne yapın yapın anneciğinizin gönlünü hoş edin, duasını alın.

Annesini ebediyete uğurlamış olanlarınız ise;
Anneciğinizi Kur'an'sız, hayır ve hasenatsız bırakmayın lütfen.

Sevgi ve Saygılarımla

Mustafa ÖZDALGIÇ





MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara (sol başta)



Şahin Ailesinin Mutlu Günü

Otomotiv dünyasının önde gelen ailelerinden Ramazan&Filiz Şahin çiftinin oğulları Hıdır Emre Şahin, İzzet&Banu Özerk çiftinin kızları Begüm Özerk ile WOW Hotels&Convention Center'da düzenlenen görkemli bir düğünle dünyaevine girdi.

İş dünyası ve sanat camiasının ünlü isimleri Şahin ailesinin mutlu gününde bulundu. Yatırımlarıyla otomotiv sektörüne yön verenler arasında yer alan Şahin ailesinin üçüncü kuşak temsilcilerinden Hıdır Emre Şahin, 4 Haziran Cumartesi günü, Ocak ayında nişanlandığı Yüksek Peyzaj Mimarı

Begüm Özerk ile hayatını birleştirdi.

WOW Hotels&Convention Center'da düzenlenen görkemli düğün töreni, kokteyl ile başladı. Konukların gelmesinin ardından nikaha geçildi. Genç çift, konukların huzuruna, alkışlar eşliğinde, el ele geldi. Damat Hıdır Emre Şahin'in nikah şahitliğini amcaları Yalçın Şahin ve Barış Şahin yaparken, gelin Begüm Özerk'in şahitleri anneanesi Nedime Çavuşoğlu ve babaanesi Ülkü Bilol oldu. Çift, yaklaşık 1500 seçkin davetlinin huzurunda bir ömür boyu mutluluğa "evet" dedi. Düğüne MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ Genel Müdürü

Tuncay Bekiroğlu, Otobüs Ticaret AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, Kamyon Satış Direktörü Serkan Sara, MAN İstanbul Şubesi Direktörü Aydın Yumrukçal, Mercedes Benz Türk AŞ Satış Sonrası Hizmetler Otobüs Kısım Müdürü Orhan Çavuş, Temsa Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Bölge Satış Yöneticisi Bülent Tekiner, TOFED Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan, UYOF ve PUİS Başkanı İmran Okumuş, Metro Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Mehmet Erdoğan, Yönetim Kurulu Üyesi ve Genel Müdür Şenol Ayyıldız da katıldı. ■



TOFED Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan...



UATOD Başkanı Mehmet Erdoğan, Metro Turizm Genel Müdürü Şenol Ayyıldız ve Mapar YK Başkanı Yalçın Şahin eşleriyle birlikte.

Bir Daimler markasıdır.

Klima Bakım Seti

İşçilik



+



Mercedes-Benz yetkili servislerinde “Klima Yaza Hazırlık Setleri” ile otobüsünüzü sıcak sezona hazırlayın.

Mercedes-Benz İletişim Hattı
4446244

Mercedes-Benz

Travego 15

569 ₺

Tourismo 15/16

789 ₺

Travego 17

619 ₺

Setra CC 500

779 ₺

• Kampanyamız 30.11.2016 tarihine kadar geçerlidir.
• Fiyatlar tavsiye edilen satış fiyatları olup KDV hariçtir.
• Euro kuru 3,2 TL'ye göre hesaplanmıştır. Günlük kur hareketlerine göre TL fiyatlar değişiklik gösterebilir.

