



Cumhuriyet Bayramınız Kutlu Olsun.

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Gazetesi

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 6 • Sayı: 251 • 24 - 30 Ekim 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

Kamil Koç Genel Müdürü Cengiz Doğan: “Kaptanların eğitim eksikliğini gidereceğiz”

KAPTAN AKADEMİSİ

✓ Taşımacılıkta önemi büyük olan iyi kaptanın bulunması veya yetiştirilmesindeki zorluklardan hareket edildi.



Cengiz Doğan

✓ Kaptanların firma içi eğitimlerinin ötesinde, sektördeki tüm firmaların kaptanlarına hizmet esas alındı.

✓ Üniversite ve ilgili kuruluşlarla birlikte çalışarak eğitimin müfredatı belirlendi, uygulamanın ihtiyaçları karşılandı.

✓ İstanbul, Ankara, İzmir ve Bursa'da dersliklerin hazırlanması sonrasında Ekim ayında eğitimler başladı.

Otobüsçülük sektörü, uzun süredir yetişmiş kaptan bulmakta güçlük çekiyor. Bu ihtiyacın giderilmesine yönelik yıllardır geniş kapsamlı bir eğitim çalışması yapılıyor. Ülkemizdeki 6 üniversitede Otobüs Kaptanlığı bölümü var, ancak bu bölümden mezunlar 26 yaşına kadar kaptanlık mesleğini yapamadıkları için sektör insan kaynağını da buradan sağlamıyor.

Karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün 90 yıllık öncü markası Kamil Koç, sektörün yaşadığı bu sıkıntıya bir çözüm üretmek adına, tüm sektöre hizmet verecek Kaptan Akademisini hayata geçirdi. Bu önemli sosyal sorumluluk projesine imza atan Kamil Koç Otobüsleri Tic AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan ile bir araya geldik. ■ 3'te



TEMSA ve Anadolu Ulaşım'dan Yıla damga vuran işbirliği



Anadolu Ulaşım, 2+1 koltuklu 100 Safir Plus anlaşmasının 50 adedini teslim aldı. Yıl sonuna kadar 50 Safir Plus daha alacak.

Adana ulaşımına 120 yeni otobüs

Fatih Tamay



Lojistik Dünyası

Mercedes-Benz Türk'ün yeni nesil kamyonlarını



Kabin konforu artırıldı. Yeni Ango kamyonları, 3'ü 1'e 2, 4'ü 1'e 2, 5'ini 1'e 2, 6'sını 1'e 2, 7'sini 1'e 2, 8'ini 1'e 2, 9'unu 1'e 2, 10'unu 1'e 2, 11'ini 1'e 2, 12'sini 1'e 2, 13'ünü 1'e 2, 14'ünü 1'e 2, 15'ini 1'e 2, 16'sını 1'e 2, 17'sini 1'e 2, 18'ini 1'e 2, 19'unu 1'e 2, 20'sini 1'e 2, 21'ini 1'e 2, 22'sini 1'e 2, 23'ünü 1'e 2, 24'ünü 1'e 2, 25'ini 1'e 2, 26'sını 1'e 2, 27'sini 1'e 2, 28'ini 1'e 2, 29'unu 1'e 2, 30'sunu 1'e 2, 31'ini 1'e 2, 32'sini 1'e 2, 33'ünü 1'e 2, 34'ünü 1'e 2, 35'ini 1'e 2, 36'sını 1'e 2, 37'sini 1'e 2, 38'ini 1'e 2, 39'unu 1'e 2, 40'sunu 1'e 2, 41'ini 1'e 2, 42'sini 1'e 2, 43'ünü 1'e 2, 44'ünü 1'e 2, 45'ini 1'e 2, 46'sını 1'e 2, 47'sini 1'e 2, 48'ini 1'e 2, 49'unu 1'e 2, 50'sunu 1'e 2, 51'ini 1'e 2, 52'sini 1'e 2, 53'ünü 1'e 2, 54'ünü 1'e 2, 55'ini 1'e 2, 56'sını 1'e 2, 57'sini 1'e 2, 58'ini 1'e 2, 59'unu 1'e 2, 60'sunu 1'e 2, 61'ini 1'e 2, 62'sini 1'e 2, 63'ünü 1'e 2, 64'ünü 1'e 2, 65'ini 1'e 2, 66'sını 1'e 2, 67'sini 1'e 2, 68'ini 1'e 2, 69'unu 1'e 2, 70'sunu 1'e 2, 71'ini 1'e 2, 72'sini 1'e 2, 73'ünü 1'e 2, 74'ünü 1'e 2, 75'ini 1'e 2, 76'sını 1'e 2, 77'sini 1'e 2, 78'ini 1'e 2, 79'unu 1'e 2, 80'sunu 1'e 2, 81'ini 1'e 2, 82'sini 1'e 2, 83'ünü 1'e 2, 84'ünü 1'e 2, 85'ini 1'e 2, 86'sını 1'e 2, 87'sini 1'e 2, 88'ini 1'e 2, 89'unu 1'e 2, 90'sunu 1'e 2, 91'ini 1'e 2, 92'sini 1'e 2, 93'ünü 1'e 2, 94'ünü 1'e 2, 95'ini 1'e 2, 96'sını 1'e 2, 97'sini 1'e 2, 98'ini 1'e 2, 99'unu 1'e 2, 100'sünü 1'e 2, 101'ini 1'e 2, 102'sini 1'e 2, 103'ünü 1'e 2, 104'ünü 1'e 2, 105'ini 1'e 2, 106'sını 1'e 2, 107'sini 1'e 2, 108'ini 1'e 2, 109'unu 1'e 2, 110'sunu 1'e 2, 111'ini 1'e 2, 112'sini 1'e 2, 113'ünü 1'e 2, 114'ünü 1'e 2, 115'ini 1'e 2, 116'sını 1'e 2, 117'sini 1'e 2, 118'ini 1'e 2, 119'unu 1'e 2, 120'sünü 1'e 2, 121'ini 1'e 2, 122'sini 1'e 2, 123'ünü 1'e 2, 124'ünü 1'e 2, 125'ini 1'e 2, 126'sını 1'e 2, 127'sini 1'e 2, 128'ini 1'e 2, 129'unu 1'e 2, 130'sunu 1'e 2, 131'ini 1'e 2, 132'sini 1'e 2, 133'ünü 1'e 2, 134'ünü 1'e 2, 135'ini 1'e 2, 136'sını 1'e 2, 137'sini 1'e 2, 138'ini 1'e 2, 139'unu 1'e 2, 140'sunu 1'e 2, 141'ini 1'e 2, 142'sini 1'e 2, 143'ünü 1'e 2, 144'ünü 1'e 2, 145'ini 1'e 2, 146'sını 1'e 2, 147'sini 1'e 2, 148'ini 1'e 2, 149'unu 1'e 2, 150'sünü 1'e 2, 151'ini 1'e 2, 152'sini 1'e 2, 153'ünü 1'e 2, 154'ünü 1'e 2, 155'ini 1'e 2, 156'sını 1'e 2, 157'sini 1'e 2, 158'ini 1'e 2, 159'unu 1'e 2, 160'sunu 1'e 2, 161'ini 1'e 2, 162'sini 1'e 2, 163'ünü 1'e 2, 164'ünü 1'e 2, 165'ini 1'e 2, 166'sını 1'e 2, 167'sini 1'e 2, 168'ini 1'e 2, 169'unu 1'e 2, 170'sünü 1'e 2, 171'ini 1'e 2, 172'sini 1'e 2, 173'ünü 1'e 2, 174'ünü 1'e 2, 175'ini 1'e 2, 176'sını 1'e 2, 177'sini 1'e 2, 178'ini 1'e 2, 179'unu 1'e 2, 180'sünü 1'e 2, 181'ini 1'e 2, 182'sini 1'e 2, 183'ünü 1'e 2, 184'ünü 1'e 2, 185'ini 1'e 2, 186'sını 1'e 2, 187'sini 1'e 2, 188'ini 1'e 2, 189'unu 1'e 2, 190'sunu 1'e 2, 191'ini 1'e 2, 192'sini 1'e 2, 193'ünü 1'e 2, 194'ünü 1'e 2, 195'ini 1'e 2, 196'sını 1'e 2, 197'sini 1'e 2, 198'ini 1'e 2, 199'unu 1'e 2, 200'sünü 1'e 2, 201'ini 1'e 2, 202'sini 1'e 2, 203'ünü 1'e 2, 204'ünü 1'e 2, 205'ini 1'e 2, 206'sını 1'e 2, 207'sini 1'e 2, 208'ini 1'e 2, 209'unu 1'e 2, 210'sunu 1'e 2, 211'ini 1'e 2, 212'sini 1'e 2, 213'ünü 1'e 2, 214'ünü 1'e 2, 215'ini 1'e 2, 216'sını 1'e 2, 217'sini 1'e 2, 218'ini 1'e 2, 219'unu 1'e 2, 220'sünü 1'e 2, 221'ini 1'e 2, 222'sini 1'e 2, 223'ünü 1'e 2, 224'ünü 1'e 2, 225'ini 1'e 2, 226'sını 1'e 2, 227'sini 1'e 2, 228'ini 1'e 2, 229'unu 1'e 2, 230'sunu 1'e 2, 231'ini 1'e 2, 232'sini 1'e 2, 233'ünü 1'e 2, 234'ünü 1'e 2, 235'ini 1'e 2, 236'sını 1'e 2, 237'sini 1'e 2, 238'ini 1'e 2, 239'unu 1'e 2, 240'sunu 1'e 2, 241'ini 1'e 2, 242'sini 1'e 2, 243'ünü 1'e 2, 244'ünü 1'e 2, 245'ini 1'e 2, 246'sını 1'e 2, 247'sini 1'e 2, 248'ini 1'e 2, 249'unu 1'e 2, 250'sünü 1'e 2, 251'ini 1'e 2, 252'sini 1'e 2, 253'ünü 1'e 2, 254'ünü 1'e 2, 255'ini 1'e 2, 256'sını 1'e 2, 257'sini 1'e 2, 258'ini 1'e 2, 259'unu 1'e 2, 260'sunu 1'e 2, 261'ini 1'e 2, 262'sini 1'e 2, 263'ünü 1'e 2, 264'ünü 1'e 2, 265'ini 1'e 2, 266'sını 1'e 2, 267'sini 1'e 2, 268'ini 1'e 2, 269'unu 1'e 2, 270'sünü 1'e 2, 271'ini 1'e 2, 272'sini 1'e 2, 273'ünü 1'e 2, 274'ünü 1'e 2, 275'ini 1'e 2, 276'sını 1'e 2, 277'sini 1'e 2, 278'ini 1'e 2, 279'unu 1'e 2, 280'sünü 1'e 2, 281'ini 1'e 2, 282'sini 1'e 2, 283'ünü 1'e 2, 284'ünü 1'e 2, 285'ini 1'e 2, 286'sını 1'e 2, 287'sini 1'e 2, 288'ini 1'e 2, 289'unu 1'e 2, 290'sunu 1'e 2, 291'ini 1'e 2, 292'sini 1'e 2, 293'ünü 1'e 2, 294'ünü 1'e 2, 295'ini 1'e 2, 296'sını 1'e 2, 297'sini 1'e 2, 298'ini 1'e 2, 299'unu 1'e 2, 300'sünü 1'e 2, 301'ini 1'e 2, 302'sini 1'e 2, 303'ünü 1'e 2, 304'ünü 1'e 2, 305'ini 1'e 2, 306'sını 1'e 2, 307'sini 1'e 2, 308'ini 1'e 2, 309'unu 1'e 2, 310'sunu 1'e 2, 311'ini 1'e 2, 312'sini 1'e 2, 313'ünü 1'e 2, 314'ünü 1'e 2, 315'ini 1'e 2, 316'sını 1'e 2, 317'sini 1'e 2, 318'ini 1'e 2, 319'unu 1'e 2, 320'sünü 1'e 2, 321'ini 1'e 2, 322'sini 1'e 2, 323'ünü 1'e 2, 324'ünü 1'e 2, 325'ini 1'e 2, 326'sını 1'e 2, 327'sini 1'e 2, 328'ini 1'e 2, 329'unu 1'e 2, 330'sunu 1'e 2, 331'ini 1'e 2, 332'sini 1'e 2, 333'ünü 1'e 2, 334'ünü 1'e 2, 335'ini 1'e 2, 336'sını 1'e 2, 337'sini 1'e 2, 338'ini 1'e 2, 339'unu 1'e 2, 340'sunu 1'e 2, 341'ini 1'e 2, 342'sini 1'e 2, 343'ünü 1'e 2, 344'ünü 1'e 2, 345'ini 1'e 2, 346'sını 1'e 2, 347'sini 1'e 2, 348'ini 1'e 2, 349'unu 1'e 2, 350'sünü 1'e 2, 351'ini 1'e 2, 352'sini 1'e 2, 353'ünü 1'e 2, 354'ünü 1'e 2, 355'ini 1'e 2, 356'sını 1'e 2, 357'sini 1'e 2, 358'ini 1'e 2, 359'unu 1'e 2, 360'sunu 1'e 2, 361'ini 1'e 2, 362'sini 1'e 2, 363'ünü 1'e 2, 364'ünü 1'e 2, 365'ini 1'e 2, 366'sını 1'e 2, 367'sini 1'e 2, 368'ini 1'e 2, 369'unu 1'e 2, 370'sünü 1'e 2, 371'ini 1'e 2, 372'sini 1'e 2, 373'ünü 1'e 2, 374'ünü 1'e 2, 375'ini 1'e 2, 376'sını 1'e 2, 377'sini 1'e 2, 378'ini 1'e 2, 379'unu 1'e 2, 380'sünü 1'e 2, 381'ini 1'e 2, 382'sini 1'e 2, 383'ünü 1'e 2, 384'ünü 1'e 2, 385'ini 1'e 2, 386'sını 1'e 2, 387'sini 1'e 2, 388'ini 1'e 2, 389'unu 1'e 2, 390'sunu 1'e 2, 391'ini 1'e 2, 392'sini 1'e 2, 393'ünü 1'e 2, 394'ünü 1'e 2, 395'ini 1'e 2, 396'sını 1'e 2, 397'sini 1'e 2, 398'ini 1'e 2, 399'unu 1'e 2, 400'sünü 1'e 2, 401'ini 1'e 2, 402'sini 1'e 2, 403'ünü 1'e 2, 404'ünü 1'e 2, 405'ini 1'e 2, 406'sını 1'e 2, 407'sini 1'e 2, 408'ini 1'e 2, 409'unu 1'e 2, 410'sunu 1'e 2, 411'ini 1'e 2, 412'sini 1'e 2, 413'ünü 1'e 2, 414'ünü 1'e 2, 415'ini 1'e 2, 416'sını 1'e 2, 417'sini 1'e 2, 418'ini 1'e 2, 419'unu 1'e 2, 420'sünü 1'e 2, 421'ini 1'e 2, 422'sini 1'e 2, 423'ünü 1'e 2, 424'ünü 1'e 2, 425'ini 1'e 2, 426'sını 1'e 2, 427'sini 1'e 2, 428'ini 1'e 2, 429'unu 1'e 2, 430'sunu 1'e 2, 431'ini 1'e 2, 432'sini 1'e 2, 433'ünü 1'e 2, 434'ünü 1'e 2, 435'ini 1'e 2, 436'sını 1'e 2, 437'sini 1'e 2, 438'ini 1'e 2, 439'unu 1'e 2, 440'sunu 1'e 2, 441'ini 1'e 2, 442'sini 1'e 2, 443'ünü 1'e 2, 444'ünü 1'e 2, 445'ini 1'e 2, 446'sını 1'e 2, 447'sini 1'e 2, 448'ini 1'e 2, 449'unu 1'e 2, 450'sünü 1'e 2, 451'ini 1'e 2, 452'sini 1'e 2, 453'ünü 1'e 2, 454'ünü 1'e 2, 455'ini 1'e 2, 456'sını 1'e 2, 457'sini 1'e 2, 458'ini 1'e 2, 459'unu 1'e 2, 460'sunu 1'e 2, 461'ini 1'e 2, 462'sini 1'e 2, 463'ünü 1'e 2, 464'ünü 1'e 2, 465'ini 1'e 2, 466'sını 1'e 2, 467'sini 1'e 2, 468'ini 1'e 2, 469'unu 1'e 2, 470'sünü 1'e 2, 471'ini 1'e 2, 472'sini 1'e 2, 473'ünü 1'e 2, 474'ünü 1'e 2, 475'ini 1'e 2, 476'sını 1'e 2, 477'sini 1'e 2, 478'ini 1'e 2, 479'unu 1'e 2, 480'sünü 1'e 2, 481'ini 1'e 2, 482'sini 1'e 2, 483'ünü 1'e 2, 484'ünü 1'e 2, 485'ini 1'e 2, 486'sını 1'e 2, 487'sini 1'e 2, 488'ini 1'e 2, 489'unu 1'e 2, 490'sunu 1'e 2, 491'ini 1'e 2, 492'sini 1'e 2, 493'ünü 1'e 2, 494'ünü 1'e 2, 495'ini 1'e 2, 496'sını 1'e 2, 497'sini 1'e 2, 498'ini 1'e 2, 499'unu 1'e 2, 500'sünü 1'e 2, 501'ini 1'e 2, 502'sini 1'e 2, 503'ünü 1'e 2, 504'ünü 1'e 2, 505'ini 1'e 2, 506'sını 1'e 2, 507'sini 1'e 2, 508'ini 1'e 2, 509'unu 1'e 2, 510'sunu 1'e 2, 511'ini 1'e 2, 512'sini 1'e 2, 513'ünü 1'e 2, 514'ünü 1'e 2, 515'ini 1'e 2, 516'sını 1'e 2, 517'sini 1'e 2, 518'ini 1'e 2, 519'unu 1'e 2, 520'sünü 1'e 2, 521'ini 1'e 2, 522'sini 1'e 2, 523'ünü 1'e 2, 524'ünü 1'e 2, 525'ini 1'e 2, 526'sını 1'e 2, 527'sini 1'e 2, 528'ini 1'e 2, 529'unu 1'e 2, 530'sunu 1'e 2, 531'ini 1'e 2, 532'sini 1'e 2, 533'ünü 1'e 2, 534'ünü 1'e 2, 535'ini 1'e 2, 536'sını 1'e 2, 537'sini 1'e 2, 538'ini 1'e 2, 539'unu 1'e 2, 540'sunu 1'e 2, 541'ini 1'e 2, 542'sini 1'e 2, 543'ünü 1'e 2, 544'ünü 1'e 2, 545'ini 1'e 2, 546'sını 1'e 2, 547'sini 1'e 2, 548'ini 1'e 2, 549'unu 1'e 2, 550'sünü 1'e 2, 551'ini 1'e 2, 552'sini 1'e 2, 553'ünü 1'e 2, 554'ünü 1'e 2, 555'ini 1'e 2, 556'sını 1'e 2, 557'sini 1'e 2, 558'ini 1'e 2, 559'unu 1'e 2, 560'sunu 1'e 2, 561'ini 1'e 2, 562'sini 1'e 2, 563'ünü 1'e 2, 564'ünü 1'e 2, 565'ini 1'e 2, 566'sını 1'e 2, 567'sini 1'e 2, 568'ini 1'e 2, 569'unu 1'e 2, 570'sünü 1'e 2, 571'ini 1'e 2, 572'sini 1'e 2, 573'ünü 1'e 2, 574'ünü 1'e 2, 575'ini 1'e 2, 576'sını 1'e 2, 577'sini 1'e 2, 578'ini 1'e 2, 579'unu 1'e 2, 580'sünü 1'e 2, 581'ini 1'e 2, 582'sini 1'e 2, 583'ünü 1'e 2, 584'ünü 1'e 2, 585'ini 1'e 2, 586'sını 1'e 2, 587'sini 1'e 2, 588'ini 1'e 2, 589'unu 1'e 2, 590'sunu 1'e 2, 591'ini 1'e 2, 592'sini 1'e 2, 593'ünü 1'e 2, 594'ünü 1'e 2, 595'ini 1'e 2, 596'sını 1'e 2, 597'sini 1'e 2, 598'ini 1'e 2, 599'unu 1'e 2, 600'sünü 1'e 2, 601'ini 1'e 2, 602'sini 1'e 2, 603'ünü 1'e 2, 604'ünü 1'e 2, 605'ini 1'e 2, 606'sını 1'e 2, 607'sini 1'e 2, 608'ini 1'e 2, 609'unu 1'e 2, 610'sunu 1'e 2, 611'ini 1'e 2, 612'sini 1'e 2, 613'ünü 1'e 2, 614'ünü 1'e 2, 615'ini 1'e 2, 616'sını 1'e 2, 617'sini 1'e 2, 618'ini 1'e 2, 619'unu 1'e 2, 620'sünü 1'e 2, 621'ini 1'e 2, 622'sini 1'e 2, 623'ünü 1'e 2, 624'ünü 1'e 2, 625'ini 1'e 2, 626'sını 1'e 2, 627'sini 1'e 2, 628'ini 1'e 2, 629'unu 1'e 2, 630'sunu 1'e 2, 631'ini 1'e 2, 632'sini 1'e 2, 633'ünü 1'e 2, 634'ünü 1'e 2, 635'ini 1'e 2, 636'sını 1'e 2, 637'sini 1'e 2, 638'ini 1'e 2, 639'unu 1'e 2, 640'sunu 1'e 2, 641'ini 1'e 2, 642'sini 1'e 2, 643'ünü 1'e 2, 644'ünü 1'e 2, 645'ini 1'e 2, 646'sını 1'e 2, 647'sini 1'e 2, 648'ini 1'e 2, 649'unu 1'e 2, 650'sünü 1'e 2, 651'ini 1'e 2, 652'sini 1'e 2, 653'ünü 1'e 2, 654'ünü 1'e 2, 655'ini 1'e 2, 656'sını 1'e 2, 657'sini 1'e 2, 658'ini 1'e 2, 659'unu 1'e 2, 660'sunu 1'e 2, 661'ini 1'e 2, 662'sini 1'e 2, 663'ünü 1'e 2, 664'ünü 1'e 2, 665'ini 1'e 2, 666'sını 1'e 2, 667'sini 1'e 2, 668'ini 1'e 2, 669'unu 1'e 2, 670'sünü 1'e 2, 671'ini 1'e 2, 672'sini 1'e 2, 673'ünü 1'e 2, 674'ünü 1'e 2, 675'ini 1'e 2, 676'sını 1'e 2, 677'sini 1'e 2, 678'ini 1'e 2, 679'unu 1'e 2, 680'sünü 1'e 2, 681'ini 1'e 2, 682'sini 1'e 2, 683'ünü 1'e 2, 684'ünü 1'e 2, 685'ini 1'e 2, 686'sını 1'e 2, 687'sini 1'e 2, 688'ini 1'e 2, 689'unu 1'e 2, 690'sunu 1'e 2, 691'ini 1'e 2, 692'sini 1'e 2, 693'ünü 1'e 2, 694'ünü 1'e 2, 695'ini 1'e 2, 696'sını 1'e 2, 697'sini 1'e 2, 698'ini 1'e 2, 699'unu 1'e 2, 700'sünü 1'e 2, 701'ini 1'e 2, 702'sini 1'e 2, 703'ünü 1'e 2, 704'ünü 1'e 2, 705'ini 1'e 2, 706'sını 1'e 2, 707'sini 1'e 2, 708'ini 1'e 2, 709'unu 1'e 2, 710'sunu 1'e 2, 711'ini 1'e 2, 712'sini 1'e 2, 713'ünü 1'e 2, 714'ünü 1'e 2, 715'ini 1'e 2, 716'sını 1'e 2, 717'sini 1'e 2, 718'ini 1'e 2, 719'unu 1'e 2, 720'sünü 1'e 2, 721'ini 1'e 2, 722'sini 1'e 2, 723'ünü 1'e 2, 724'ünü 1'e 2, 725'ini 1'e 2, 726'sını 1'e 2, 727'sini 1'e 2, 728'ini 1'e 2, 729'unu 1'e 2, 730'sunu 1'e 2, 731'ini 1'e 2, 732'sini 1'e 2, 733'ünü 1'e 2, 734'ünü 1'e 2, 735'ini 1'e 2, 736'sını 1'e 2, 737'sini 1'e 2, 738'ini 1'e 2, 739'unu 1'e 2, 740'sunu 1'e 2, 741'ini 1'e 2, 742'sini 1'e 2, 743'ünü 1'e 2, 744'ünü 1'e 2, 745'ini 1'e 2, 746'sını 1'e 2, 747'sini 1'e 2, 748'ini 1'e 2, 749'unu 1'e 2, 750'sünü 1'e 2, 751'ini 1'e 2, 752'sini 1'e 2, 753'ünü 1'e 2, 754'ünü 1'e 2, 755'ini 1'e 2, 756'sını 1'e 2, 757'sini 1'e 2, 758'ini 1'e 2, 759'unu 1'e 2, 760'sunu 1'e 2, 761'ini 1'e 2, 762'sini 1'e 2, 763'ünü 1'e 2, 764'ünü 1'e 2, 765'ini 1'e 2, 766'sını 1'e 2, 767'sini 1'e 2, 768'ini 1'e 2, 769'unu 1'e 2, 770'sünü 1'e 2, 771'ini 1'e 2, 772'sini 1'e 2, 773'ünü 1'e 2, 774'ünü 1'e 2, 775'ini 1'e 2, 776'sını 1'e 2, 777'sini 1'e 2, 778'ini 1'e 2, 779'unu 1'e 2, 780'sünü 1'e 2, 781'ini 1'e 2, 782'sini 1'e 2, 783'ünü 1'e 2, 784'ünü 1'e 2, 785'ini 1'e 2, 786'sını 1'e 2, 787'sini 1'e 2, 788'ini 1'e 2, 789'unu 1'e 2, 790'sunu 1'e 2, 791'ini 1'e 2, 792'sini 1'e 2, 793'ünü 1'e 2, 794'ünü 1'e 2, 795'ini 1'e 2, 796'sını 1'e 2, 797'sini 1'e 2, 798'ini 1'e 2, 799'unu 1'e 2, 800'sünü 1'e 2, 801'ini 1'e 2, 802'sini 1'e 2, 803'ünü 1'e 2, 804'ünü 1'e 2, 805'ini 1'e 2, 806'sını 1'e 2, 807'sini 1'e 2, 808'ini 1'e 2, 809'unu 1'e 2, 810'sunu 1'e 2, 811'ini 1'e 2, 812'sini 1'e 2, 813'ünü 1'e 2, 814'ünü 1'e 2, 815'ini 1'e 2, 816'sını 1'e 2, 817'sini 1'e 2, 818'ini 1'e 2, 819'unu 1'e 2, 820'sünü 1'e 2, 821'ini 1'e 2, 822'sini 1'e 2, 823'ünü 1'e 2, 824'ünü 1'e 2, 825'ini 1'e 2, 826'sını 1'e 2, 827'sini 1'e 2, 828'ini 1'e 2, 829'unu 1'e 2, 830'sunu 1'e 2, 831'ini 1'e 2, 832'sini 1'e 2, 833'ünü 1'e 2, 834'ünü 1'e 2, 835'ini 1'e 2, 836'sını 1'e 2, 837'sini 1'e 2, 838'ini 1'e 2, 839'unu 1'e 2, 840'sunu 1'e 2, 841'ini 1'e 2, 842'sini 1'e 2, 843'ünü 1'e 2, 844'ünü 1'e 2, 845'ini 1'e 2, 846'sını 1'e 2, 847'sini 1'e 2, 848'ini 1'e 2, 849'unu 1'e 2, 850'sünü 1'e 2, 851'ini 1'e 2, 852'sini 1'e 2, 853'ünü 1'e 2, 854'ünü 1'e 2, 855'ini 1'e 2, 856'sını 1'e 2, 857'sini 1'e 2, 858'ini 1'e 2, 859'unu 1'e 2, 860'sunu 1'e 2, 861'ini 1'e 2, 862'sini 1'e 2, 863'ünü 1'e 2, 864'ünü 1'e 2, 865'ini 1'e 2, 866'sını 1'e 2, 867'sini 1'e 2, 868'ini 1'e 2, 869'unu 1'e 2, 870'sünü 1'e 2, 871'ini 1'e 2, 872'sini 1'e 2, 873'ünü 1'e 2, 874'ünü 1'e 2, 875'ini 1'e 2, 876'sını 1'e 2, 877'sini 1'e 2, 878'ini 1'e 2, 879'unu 1'e 2, 880'sünü 1'e 2, 881'ini 1'e 2, 882'sini 1'e 2, 883'ünü 1'e 2, 884'ünü 1'e 2, 885'ini 1'e 2, 886'sını 1'e 2, 887'sini 1'e 2, 888'ini 1'e 2, 889'unu 1'e 2, 890'sunu 1'e 2, 891'ini 1'e 2, 892'sini 1'e 2, 893'ünü 1'e 2,

Kentleşme Olgusu ve Eğilimlerinin Raylı Sistem Yatırımları Ekseninde Değerlendirilmesi - 4

Ülkemiz bulunduğu coğrafyanın stratejik özelliği nedeniyle ulaşım sektöründe önemli bir yere sahiptir. Avrupa'yı Asya'ya bağlayan, Ortadoğu'nun kilit ülkesi Türkiye, dünya denizlerinin özellikle karadan ve denizden bağlantılarını sağlamaktadır. Bu durum ülkemizin önemini bir kat daha arttırmaktadır. Uzun yıllar sürdürülen çalışmalar sonucu ülkemizde kara, deniz ve hava ulaşımında önemli gelişmeler sağlanmış sosyal ve ekonomik kalkınmamızda sahip olduğumuz ulaşım sisteminin de önemli katkıları olmuştur.

Milli ve uluslararası alanda; ekonomik, ticari, sosyal, teknolojik ve stratejik gelişmeleri dikkate olarak kullanıcı talebini karşılayan güvenli, konforlu, çevreye duyarlı, diğer ulaşım sistemleri ile uyumlu, sosyoekonomik bakımdan ulaşılabilir, çağdaş ulaşırma ağını kurmak, yönetmek ve işlemlerini sağlamak bir milli görevdir. Özellikle son dönemde, çevresel sorunlar ile küresel iklim değişikliği olgusu karşısında çevreye uyumlu gelişmeleri yönlendirecek sürdürülebilir ulaştırma politikalarının önem kazanması ile çevreye daha az zararlı demiryolu ve denizyolu taşımalarının paylarının artırılarak ulaştırma sistemlerinde karayolunun çok yüksek olan payını azaltılması ve böylece ulaştırma türleri arasında dengeli bir sistem oluşturulması büyük önem kazanmıştır.

Çözüm bekleyen sorunlar

Gerek şehiriçi gerekse şehirlerarası yolcu ve yük taşımacılığında karayoluna ağırlık veren politikaların bir başka olumsuz yönü de trafik

kazalarıdır. Trafik kazaları, ülkeler açısından sadece bir ulaşım sorunu olmayıp, toplum sağlığını, ülke gelişimini ve güvenliğini de tehdit eden, hukuki ve cezai sorumluluklar doğuran temel bir sorundur. Aynı zamanda, sebep olduğu maddi zararın yanı sıra, can güvenliğini ortadan kaldırması nedeniyle, toplumun tüm kesimlerinin dikkatini üzerinde toplayan güncel bir olaydır. Ülkemiz, birçok Avrupa ülkesi arasında trafik kazalarının en yüksek olduğu ülkelerden biridir ve bu nedenle de trafik kazaları şu anda ülkemizin en önemli çözüm bekleyen sorunları arasındadır.

Ülkemizin sosyal, ekonomik ve coğrafi yapısına uygun olarak 21. yüzyılda dünyada hak ettiği saygın ve itibarlı yerini alabilmesini sağlamak üzere trafik kazalarının önlenmesi için gerekli tedbirlerin alınması ve uygulanması gereklidir. Avrupa Birliği'ne girmeye çalışan bir Türkiye, aynı zamanda Avrupa Birliği ülkeleri ile rekabet edebilecek bir ekonomik yapıya ve bu bağlamda da karayolu, demiryolu, denizyolu ve havayollarından oluşan güvenli olduğu kadar dengeli, sürdürülebilir ve gelişmiş bir ulaştırma sistemine sahip olmak zorundadır.

Yol kapasitesi

Ulaşım problemlerinin çözümünde genel yaklaşım olan yol kapasitesinin artırılmasında, yeni yolların inşa edilmesinden

ziyade mevcut ulaşım sistemlerinin daha verimli ve etkin bir şekilde kullanılması yönteminin tercih edilmesi kentin geleceği için daha önem arz etmektedir. Verimliliği artırma çalışmaları ulaşım mühendisliğinde kısa vadeli uygulamalar içerisine girmektedir. Trafikten sorumlu birimlerin kendi sorumluluk alanlarında yaptıkları kısa vadeli çalışmaları geometrik düzenlemeler, sinyalizasyon uygulamaları, bilinçlendirme çalışmaları ve trafik denetim uygulamaları olmak üzere dört başlıkta toplayabiliriz. Trafik denetimi çalışmaları, yol güvenliğinin artırılmasında önemli bir yer tutmaktadır.

Kentleşme olgusu

Kentleşme yirminci yüzyılın en önemli olgusudur. Küreselleşme, ekonomilerin birbirlerine eklenmesi ile, kentleşme olgusunu da yerellikten dünya ölçeğine taşımıştır. Kentleşmeye ve kentsel sistemlerin yanı sıra koşut olarak metropolleşme ve metropoliten sistemler yeni kavramlar olarak kullanılmaya başlanmıştır.

Dünya metropoller ile ilgili olarak yapılan çalışmalarda İstanbul "Gamma Metropol-Dünya Kenti" olarak sınıflandırılmaktadır. Bunun özelliği, İstanbul'un özellikle 1980 yıllardan sonra gösterdiği değişim ve dönüşümün bir

sonucu olduğu söylenebilir. Bu bağlamda New York Paris, Tokyo, Londra, Chicago, Frankfurt, Muttu Hong, Los Angeles, Milano ve Singapur "Alfa Dünya Kent"leri, San Francisco, Sidney, Toronto, Zürih, Brüksel, Madrid, Mexico City, Sao Paulo, Moskova ve Seul Gamma Dünya Kentleri ile İstanbul'un da içinde bulunduğu 36 kent de "Gamma Dünya Kenti" olarak tanımlanmaktadır.

İstanbul özeli...

Bu bağlamda, küreselleşmiş hizmet sektörü düzleminde İstanbul'un üst düzey metropol olarak Doğu Avrupa bölgesini Prag ile birlikte kontrolü altında tuttuğu görülmektedir. Büyük kentlerin hazırlıksız yakalandığı göç olgusunun son birkaç yılda hızı kesilmiş görülmekle birlikte, olgunun getirmiş olduğu sorunların, büyük kentlerin boyutlarını aşan bir sorun olduğu bilinmektedir.

Sorunun, özellikle İstanbul için söz konusu olabilecek sanayinin desantralizasyonu politikaları çerçevesinde ve ülke ölçeğinde getirilecek ekonomik politikalar ve yatırım programları ile çözülmesi gerekmektedir. İnsanı esas alan bir dünya sisteminde öngörülecek planlama yaklaşımının, yerel ve küresel ölçekte yaşam kaynaklarını sürdürmeyi güvence altına alması gerekmektedir. İstanbul Büyükşehir Belediyesi tarafından 1995 tarihinde onaylanan 1/50.000 ölçekli İstanbul Metropolitan Alanı Altbölge Nazım Planı'nda İstanbul makro formunun doğu-batı yönündeki lineer gelişimini sürdürülmeye çalışılmıştır.

Hepinize huzurlu sağlıklı, mutlu ve başarılı günler dilerim. ■



salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Salim Altunhan

Hayata bakmanın bin bir yolu

Her gün yeni bir gelişme oluyor, her gün yeni bir şey geliştiriliyor. Her yenilik gücü, güveni, konforu da yanında getiriyor. Ama bazı ufak gibi gözüken ama yeri geldiğinde çok önemli noktaları da götürüyor yanı sıra.

Topkapı'dan taşınıırken, hatırlayanlarınız olacaktır, "Yahu, orası çok uzak, kim gider, kim gelir... Hele otobüslerimiz akaryakıt tüketecek, zaten ekonomik durum belli" diyenler vardı. Yenilikler her zaman iyidir, değil mi ki atalarımız "tebdili mekanda ferahlık vardır" demiş. Bayrampaşa'da yeni yapılan otogar, güvenliydi, konforluymuş, geniş ve ferahmış. İnşaatının bitmemesinden kaynaklı bazı ufaktefek hataları/eksikleri vardıysa da göz ardı edilebilir ve zamanla da giderilebilirdi.

Bayrampaşa'daki İstanbul Otogarı, aradan geçen 20 yılda miadını doldurdu. Ne otoparkı yetiyor ne yolu... Ne doğru düzgün girişi var ne çıkışı... Özel günler ve bayramlarda, bir de hafta sonlarında girişi çıkışlardaki kuyruk 30 yıl önceki tüp ve ekmek kuyruğunu geçiyor. Bu, hem otobüsçü için hem de yolcu için handikap. Bu kadar sıkıntı çeken ister personel olsun isterse yolcu hem yorulacağı hem de sıdki sıyrılacağı için yolculuk keyş alamayacaktır.

Doğruya doğru... İstanbul Otogarı'nın konumu çok iyi, merkezi... Belediyenin gözü var o

arsada... bütün belediyeler gibi hizmet vermek için rant peşinde. Haklı olarak o arsanın gelirini isteyecektir. Buna bağlı olarak son dakikada bildirilen yere mahkum olmaksansa şimdiden yerimizi belirleyelim, altyapısının götürülmesini sağlayalım... Zaten inşaatı bitene kadar buradayız. Olanla öleni engellemek mümkün değil deriz, bir tek onlara çare bulunmuyor. O zaman biz de cep otogarlarının daha işlevli, daha büyük, daha modern, daha konforlu ve erişimi kolay olması için çaba harcarız. Mukayese kaldırmaz ama Alibeyköy ile Bayrampaşa otogarları arasındaki modernite ve rahatlığı herkes görüyor. Görünen köy kılavuz istemez.

Şener Şen, bir Şlmdde kurum içi eğitim veren üst düzey görevliyi oynuyordu ve en önemli dersi: "Bakış açınızı değiştirin"di. Değişik açılardan baktığınızda hem hataları daha kolay görürsünüz hem de iyi olan hususları daha da öne çıkarma ihtimaliniz olur. Bu da taşıma modları arasında yaşanan rekabette otobüsçünün kazancı olacaktır. Ya zaman geçecek, hayatı yakalayamayacağız ya da şimdiden yeni açılar yakalayıp hayatı da bizimle birlikte taşıyacağız. Var mı başka bir izah tarzı? ■

Adana ulaşımına 120 yeni otobüs

Adana Büyükşehir Belediye Başkanı Hüseyin Sözlü, yeni yılda toplam 350 milyon liralık projenin hizmete gireceğini, 120 adet yeni otobüsün toplu taşıma filosuna dahil edileceğini müjdeledi.

19 Ekim Muhtarlar Günü dolayısıyla düzenlenen görkemli gecede Adana Büyükşehir Belediyesi'nin gerçekleştirdiği hizmetlerin bir bölümü sinevizyona yansıtılırken, Adana'nın trafik yükünü sırtlayacak projeler öne çıktı.

Başkan Sözlü, özellikle toplu taşıma üzerinde durdu. Adana genelinde 287 güzergahta günlük 220 araç ve 570 personelle toplu taşıma hizmetinin kesintisiz sürdüğünü aktaran Başkan Sözlü, 120 adet yeni otobüs alımının yapılacağını müjdeledi. Sözlü, üretici firmanın imalatını tamamlayacağı ilk 15 otobüsü Adana'nın düşman işgalinden kurtuluşunun yıldönümü olan 5 Ocak'ta hemşehrilerinin hizmetine sunmayı planladıklarını duyurdu. ■



Kentkart& Mastercard işbirliğiyle Mersin'de toplu ulaşım da kredi kartıyla ödeme

Londra, Şikago, Kiev gibi dünyanın büyük şehirlerinde toplu taşıma ödemelerini mevcut kredi kartınız üzerinden yapmanıza imkan tanıyan ödeme teknolojileri devi Mastercard, bu uygulamasını Türkiye'de de kentkart işbirliği ile başlattı. Mastercard'ın toplu taşıma uygulaması, belediyelere takip kolaylığı getirirken, yolculara da alternatif bir ödeme seçeneği sağlıyor.

Bu uygulama sayesinde tüketiciler, turist olarak ya da iş amacıyla gittikleri yabancı bir şehirde toplu taşıma kullanmak için,

döviz bozdurmak, toplu taşıma veya ödeme sistemini anlamaya çalışmak zorunda kalmıyor. Ayrıca, kayıp ya da çalıntı durumunda para kaybı olmuyor; tek yapılması gereken kredi kartının iptal edilip yenisinin talep edilmesi.

Mersin Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz, "Mastercard ve

kentkart işbirliği ile hayata geçirdiğimiz bu proje, akıllı şehir olmamız yolunda ilk önemli adımdır. Bu uygulama, turizm açısından önem taşıyan kentimize başka şehir ve ülkelerden gelen ziyaretçilerimize de, ek bir korta gerek kalmadan, toplu taşımada faydalanma imkânı sunuyor" dedi. ■



NOVO S

AZ YAKAR, HER İŞE KOŞAR.

• Servis taşımacılığı için ideal • Yüksek güvenlik standartları • Düşük yakıt sarfıyatı • Düşük işletim maliyeti

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

Yeni Isuzu Novo S, düşük yakıt sarfıyatı ve yüksek güvenlik standartları ile işinizde yeni yol arkadaşınız olacak.

Kamil Koç, sektördeki eğitimli kaptan ihtiyacını karşılayacak ilk adımı attı

Kaptan Akademisi Kuruldu

Karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün 90 yıllık öncü markası Kamil Koç, tüm sektöre hizmet verecek Kaptan Akademisi'ni hayata geçirdi.

Otobüsçülük sektörü, uzun süredir yetişmiş kaptan bulmakta güçlük çekiyor. Bu ihtiyacın giderilmesine yönelik yıllardır geniş kapsamlı bir eğitim çalışması yapılması, okulların kurulması konuşulur durur. Ülkemizdeki 6 üniversitede Otobüs Kaptanlığı bölümü var, ancak bu bölümlerden mezunlar 26 yaşına kadar kaptanlık mesleğini yapamadıkları için sektör insan kaynağını da buradan sağlayamıyor.

Sektörün yaşadığı bu sıkıntıya bir çözüm üretmek adına, 90 yıldır sektörümüzün öncü markası konumundaki Kamil Koç Otobüsleri AŞ, Kaptan Akademisi'ni kurdu. Kamil Koç Kaptan Akademisi ilk mezunlarını da verdi. Bu önemli sosyal sorumluluk projesine imza atan Kamil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Cengiz Doğan ile bir araya geldik.

Şubat ayında start verildi

Kamil Koç'ta çalışmaya başladığından beri bu projeyi hayata geçirmek istediğine dikkat çeken Cengiz Doğan, "Kaptanların içinde bulunduğumuz sektörde, sistemin en önemli yükünü çeken paydaşlardan biri olduğuna inanıyoruz. 3 yıl önce Kamil Koç bünyesinde işe başladığımda, hızlı bir büyüme süreci yaşandığını, şirket büyürken de şirketimizi en çok zorlayan konunun kaptanların kolay bulunmayışı, kolay yetişmeyişi olduğunu gördük. Bu konuya çok özen göstermek durumundaydık zira çok içimize sinmeyen bir kaptana görev verdiğinizde yolcularımızın da şirket içinde sıkıntı yaratması söz konusu olabilir. Bu anlamda Kamil Koç'un kaptan çalıştırma kriterleri çok farklıdır. Kamil Koç'ta belli bir yaşın altında/üstünde kaptan çalışamaz. Kaptanlar düzenli olarak sağlık kontrolünden geçer. Davranış Bilimleri Enstitüsünde kişilik testi yaptırmak zorunluluktur. Ehliyet puanlarına dikkat edilir. Belli bir ceza puanın üzerinde geçen bir kaptan dinlenmeye alınır devamında ise kırmızı bülten çıkartır ve Kamil Koç'ta çalışmasını yasaklarız. Yüz kızartıcı bir suç işlemişse asla filoya sokmayız. Sürekli eğitim aldınız. Bu titizliğimiz nedeniyle bizi hızlı büyümeye götürececek kaptan sayısına ulaşmakta zorluk çektik. Yetmişmiş bir kaptanı bulmak artık bir şans işiydi. Kaptan eğitimi konusunda çok daha aktif rol almamız gerektiğinden de Kaptan Akademisi kurma fikri üzerinden yoğunlaştık. Ama bu ihtiyacın da sadece kendi şirketimize özel değil,



tüm sektör için geçerli olduğu gözlemini yaptık. Bir akademi kuralım ve sektörü eğitilmiş kaptan sağlanması noktasında biz besleyelim ve eğitilmiş bir kaptan havuzu oluşturalım istedik. Eğer Kamil Koç ben bir okulum diyorsa bu anlamda üstüne düşen sorumlulukları yerine getirmek durumundaydık. Bu nedenle de bu fikre yoğunlaştık ve bu yılın şubat ayında bunun çalışmalarını başlattık." dedi.

Eğitim müfredatı sıkıntısı...

Çalışmalara başladıktan sonra, en büyük sorunun eğitimin içeriği ve dokümantasyonları olduğunu gördüklerini belirten Doğan, "Biz bu sahanın içinde en iyi eğitim sürecini ve en doğru bilgilendirmeyi sağlamak hedefiyle yola çıktık. Almanya'da yıllardır sadece otobüs kaptanlarının eğitimine yönelik çok ciddi kurumlar ve bunların dokümanları olduğunu gördük. Oradan yardım alarak, dokümanları da Türkçeye çevirterek bir eğitim sistemi oluşturduk. Tabii, bunu biz yine akademik anlamda destek alarak gerçekleştirdik. Türkiye'deki üniversitelerle görüştük. Bu iş bir ticari proje değil, sosyal sorumluluk projesi. Karabük Üniversitesi bu projeye çok sıcak baktı ve işbirliği sürecimiz başladı. Projeyi anlattığımız Bridgestone, Petrol Ofisi ve Castrol'de projeye destek vermek istediklerini iletiler ve süreç hızlandı. İstanbul, İzmir, Ankara ve Bursa'da derslikler oluşturuldu. Ekim ayında da Kaptan Akademisi'nde eğitim başladı. Bu süreçte bize destek veren başta Karabük Üniversitesi olmak üzere tüm destekçilerimize teşekkür ediyorum." diye konuştu.

30'arlı gruplar...

3 yıl önce Kamil Koç'un 120 özmal aracı olduğunu belirten, bugün bu rakamın 340 özmal araca çıktığına değinen Cengiz Doğan, "Özmal araçlarımızda 1000'i aşkın kaptan çalışıyor. Sözleşmeli araçlarla bu sayı 4000'e yaklaşıyor. Kaptanlara eğitim

süreçlerimiz 30'arlı gruplar halinde başladı. İlk mezunları geçtiğimiz haftalarda verdik. Dört günlük bir eğitim süreci söz konusu. Üç günlük teorik eğitimin ardından bir gün de sürüş eğitimi veriliyor. Akademiye verilen eğitimlerin önemli bir kısmını güvenli sürüş eğitimleri alıyor. Tecrübeli bir araç kaptanının dahi zaman zaman farkında olmadan yaptığı fakat artık alışkanlık haline gelen bazı güvenli sürüş konularındaki noksanları gidermek en önemli amaçlarımızdan biri. Örneğin; projenin eğitim kapsamında yer alan anti-skid eğitimleri, güvenli sürüş teknikleri konusunda son derece önemli. Bu eğitimlerde acil durum, reaksiyon süreleri, tehlike anında engelden kaçış, ESP test slalomu ve kaygan / kuru zeminde araçla doğru frenleme durumları gibi konularda uygulamalı eğitimler yer alıyor. Lastik, yakıt ve yağ konularında destek veren kuruluşlardan uzman ekipler geliyor. Trafik mevzuatına yönelik, Trafik Şubeden destek alıyoruz. Kaptanların trafik işaretlerini bildiğini düşünürsünüz değil mi? Hayır, bu eğitimler bilmediklerini gösteriyor. Temizlik ve kişisel bakıma yönelik eğitim de veriyoruz. Tabii en önemli noktalardan biri de iletişim becerilerinin geliştirilmesi, stres altında çalışma yetkinliklerinin aratılması." dedi.

Herkes'e açık

Cengiz Doğan, eğitimlerin tüm sektör mensuplarına açık olduğunu vurguladı: "Biz bu projeyi sektöre katkı sağlamak için oluşturduk. Kâmil Koç Kaptan Akademisi sadece Kâmil Koç bünyesinde hizmet veren kaptanlara yönelik değil, farklı firmalarda çalışan kaptanlar da Kâmil Koç Kaptan Akademisi'ne katılabilirler. Tabii bu sınırsız bir destek değil maalesef,

30 kaptan sertifikasını aldı

Eğitim 3 gün teorik 1 gün pratik olmak üzere 4 gündür. Toplamda 32 saat eğitim verilmektedir. Eğitim İstanbul, Ankara, İzmir, Bursa'da veriliyor. İlk eğitim 10-13 Ekim tarihleri arasında İzmir'de gerçekleştirildi. İzmir bölgesinden 30 kaptan eğitimlerini tamamladı ve sektörün ilk Kaptan Akademisi sertifikalarını aldı.

imkânlarımız dâhilinde bu sektörde hizmet veren tüm kaptanlara destek vermeye çalışacağız. Bu anlamda toplam eğitim kapasitemizin %10'unu Kamil Koç bünyesinde çalışmayan kaptanlara ayırdık. Amacımız sektörün genelinin faydalanabileceği, kaptan kalitesinin arttığı bir havuzun oluşmasını ve firmaların bu havuzdan bu ihtiyacını gidermesi. Bu anlamda Kâmil Koç Kaptan Akademisi sektörün tamamını kapsayan ilk eğitim programı. Karabük Üniversitesi'nin verdiği destek de sadece eğitim içeriğinin oluşturulması ve eğitimlerin verilmesiyle sınırlı değil. Akademinin sonunda mezun olma hakkını elde eden kaptanlara Karabük Üniversitesi tarafından onaylanmış sertifika veriliyor. Bu destek nedeniyle de sektörde, arkasında gerçek anlamda bir üniversitenin olduğu ilk eğitim programını açtık diyebilirim. Hedefimiz, 2 yıl içerisinde şirketimizdeki tüm kaptanları bu eğitimden geçirmiş olmak. Bu süre zarfında şirketimiz dışında da ne kadar kaptanı akademiden mezun edebilirsek o kadar çok hedefimize yaklaşmış olacağız." Sektör mensuplarının artık çalıştırdıkları kaptanı tanımaları gerektiğine dikkat çeken Doğan, "Biz bir süre sonra bu sertifikaya sahip olmayan hiçbir kaptanı çalıştırmayacağız. Kaptan ihtiyacını olduğunda bu eğitimi almış olanı istihdam edeceğiz." dedi. ■

Her ay 10 bin müşteri aranıyor

Cengiz Doğan, 100 kişinin çalıştığı callcenter'a sahip olduklarını ve her ay 10 bin yolcu ile müşteri memnuniyeti anketi yapıldığını söyledi. Doğan, bu anketler neticesinde ayın kaptanı ve ayın host seçimlerinin yapıldığını da açıkladı: "Bu 10 bin aramayı örnekleme sistemi ile yapıyoruz. Mola yerleri, kaptan, host davranışı, otobüs kabini, servislerle ilgili sorular soruluyor, puanlamalar yapılıyor. Ayrıca çağrı merkezimize kaptanlar ve host'larla ilgili gelen teşekkür telefonları da değerlendiriliyor. Kaptanların yakıt tüketiminde sağladığı başarılar, ekstra bir ödül kazanmalarını sağlar. Bütün bu kriterler çerçevesinde ayın kaptanı ve host'u seçilir. Ödülleri maddi bir bedel olur ve plaketteri sunulur.



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Kim Abat Oluyor...

29 Ekim Cumhuriyet Bayramımız kutlu olsun.

Gazi Mustafa Kemal Atatürk'ün bir deyişi aklımda: Cumhuriyet; fikri hür, vicdani hür, irfanı hür nesiller ister. Böyle nesilleri her ulus kendisi için ister.

* * *

Kimin sırtında taşıma dünyası? Sürücülerin, kaptanların. Yani aracı sevk ve idare eden kişinin. Araç markaları bile, bu kişiyi muhatap alan, bu kişiye değer veren tutumlara başladılar. Geçen hafta Scania haberinde anlattım, "siz aracı alın; Scania sizde işe başlasın" cümlesiyle markanın sürücüyü yakınlığını dile getirdim.

Hemen tüm markalar ürünlerinin ekonomikliğini sürücüler üzerinden kanıtlamak yolunda. Markanın gidişatı sürücülere bağlanıyor, giderek. Bu, markayı abat da eder; berbat da...

*

İşletmeci şirketlerin kaderleri de sürücülere daha yakından bağlı artık. Başanda şirketin adı geçtiği gibi, yanlışlık olduğunda da yine şirketin adı geçiyor. İkişinin kahramanı da sürücü, abat da ediyor, berbat da...

Sigorta şirketleri bireysel uygulamalarda sürücünün kalitesine puan veriyor, bunu prim hesabına katıyor. Ticari uygulamada da şirketin sürüş siciline göre hesap yapıyor. Hasarı yüksek şirketin primi de yüksek oluyor, tabii. Hasarı yapan kimdi? Sürücüler. Abat da ediyor, berbat da.

Sürücü kendine nasıl iyilik yapabilir? Sürücülüğü, meslek sayar. Gereklerini yerine getirir, işine saygı gösterir. Parlak bir sürüş sicili yapar. Yapar da, nasıl anlatacak, belgeleyecek, kanıtlayacak, ikna edecek? Mesela ben, ancak sempatik yollardan, sürücü belge numaram veya TC kimlik numaram ile trafik sicilimi öğrenebilirim. Hasar riskimin düşük olduğunu, bakım maliyetlerimin düşük olduğunu, kullandığım aracın ikinci el değerinin yüksek olduğunu, yolcumun memnun olduğunu, yükümün güvende olduğunu, sigorta primimin düşük olduğunu kanıtlayabilir; karşılığında da daha yüksek bir geliri hak ettiğimi anlatabilirim.

Ama Çalışma Bakanlığım, meslek kodumu, hatta meslek standartımı bile belirlemedi, tanımlamadı, hala. Federasyonum, odalarım, üniversitelerim düşük olduğu, başvurup da bilgi isteyeceğim bir merci veya kanal yok. Yani benim çok iyi sürücü olduğumu belgelemem olanaksız. Abat mı ederim berbat mı, kendim bile bilemiyorum.

Bütün bu belirsizliklere rağmen iyi haber: Meslek standardı yolunda bir kriter listesi yayımlandı.

İstanbul UKOME İstanbul içinde, yolcu taşımalarının bir türünde çalışacak sürücülerin uyacağı kurallar dizisini açıkladı. Sürücü sicili oluşacak. Bu sicil takip görecektir ve bedeli ödenecek. İşletmeler de bu sicilden sorumlu ve yükümlü olacaklar. Her ilimizin bir UKOME'si var!

*

Bu tür taşımada çalışan sürücü artık bu kriterlerin aradığı kaliteyi ve donanımı sağlıyor olacak. Bu kriterler sayesinde o sürücünün saygınlığı oluşacak ve de artacak.

Biraz pratik konuşursam; ülkemnin 26 milyon sürücüsü, bir mucize ile benim kadar iyi sürücü olurse, trafik hasarlarına yılda harcadığımız para Ar-Ge'ye yılda harcadığımızın çok çok altına düşüyor. Ulaştırma verimliliğimiz artar, bu sayede kendi ihracat yükümüzü başkalarına kaptırmaktan kurtuluruz. AB'den bile iyi duruma geçeriz.

Bence sürücü konusunu araç markalarının hizmet yarışı, üretimin süreklilik ihtiyacı düzeltecek, rekabet ortamında. İyi sürücülerle abat oluruz.

* * *

Bakalım haritaya, önce mali, sonra siyasi...

*

Mali harita iç içe geçmiş durumda. Faiz filan dersek; Japon ev kadınlarının yaptığını daha iyisini bankaların yaptığını öğrendik geçen hafta. Batı bankasından negatif faizli kredi kullanıyor, üstüne negatif faiz kadar para da alıyor... Hepsinin burada Merkez Bankasına yatıyor, bir de pozitif faiz alıyor ve karşılığında yüksek kurlu bolca TL alıp kredi vererek de yüksek faiz kazanıyor. Kimden çıkıyor bu faiz? Hep üretimden. Bankalar abat oluyor.

*

Siyasi harita daha karmaşık. ABD Başkan adaylarından biri, seçimi sadece kendisinin kazanması halinde sonucu tanıyacağını bildirdi. Mevcut Başkan, bu adayı, Amerikan devletinin seçim adaletini zedelediği ve demokrasi kültürüne zarar verdiği için hemen uyardı.

Tam da bu sıralarda Suriye'de renkler iyice ortaya çıkıyor. Dostumun dostu benim dostum olmayabiliyor. Benim ulusal geleceğim dostumun petrol tedarikinden daha önemli hale gelebiliyor. Çıkarlar ayrıldığında yollar da ayrılabilir. Abat olan da berbat olan da var, burada.

* * *

Karşılaştırma: Karşılıksız çek, toplam çekli ticaretin yüzde 3'ü kadar. Asgari ücret artışının maliyeti ile eşit! Beraberce abat olabiliriz! ■





**Cumhur
Aral**

cumhuraral@gmail.com

İyi marka, insana yakın olandır

Neredeyse her birimiz, insanın davranışını değiştirmek için önce onun düşüncesini değiştirmek gerektiğine inanırız. İkna edilebilirse davranışının da değişeceği varsayılır. Bu yol mümkün olmakla beraber çok uzun ve zahmetlidir. Çünkü insanların düşüncesini değiştirmek hiç de kolay değildir. Çocuklar bile kendi aklını beğenir ve kimse kendi düşüncesini değiştirmek istemez.

Markalar genelde, insanların düşüncelerini etkilemek ister, reklam yaparak ikna etmeye çalışırlar. Eğer kendi ürünlerinin rakip ürünlerden daha üstün olduğuna ikna ederlerse, tüketicilerin söz konusu markayı satın alacaklarını varsayarlar. Marka iletişimi genellikle, olumlu düşünceler yaratma ve bu yolla da satın alma davranışını etkilemeye yöneliktir.

Belirli bir büyüklüğe ulaşmış markaların çoğu, insanları önce ikna edip sonra onların satın alma davranışlarını değiştiren markalar değil, sattıkları ürünlerin tüketicilerin hangi ihtiyaçlarını karşılayacağını reklamla anlatan ve mümkün olan her satış noktasında bulunabilen markalardır. Bu markaların yatırımları, fiziksel ve zihinsel olarak insanların hayatlarında var olma üzerine kurgulanmışlardır. İnsanlar, bu markaların işlerine yaradığını deneyimledikten sonra olumlu düşünceler geliştirmişlerdir. Yani önce markayı satın almış sonra da markayı sevmişlerdir.

Bazı markalar, kendi ürün ve hizmetlerinin üstünlüklerini anlatan algı reklamlarıyla insanları ikna etmeye zaman ve para harcamadan, önce mümkün olan en geniş yaygınlığa ulaşarak herkesin ayağına kadar gitmişler sonra da sundukları ürün ve hizmetlerin varlığını düzenli olarak reklamlarla anlatmışlardır. Bu markalar hiçbir imaj reklamı yapmadan, tüketicilerin sevgisini kazanmış, çok sevilen markalar olmuşlardır.

Bir insanın davranışını değiştirmenin en kısa yolu, onun davranışını değiştirecek ortamı ve koşulları hazırlamaktan geçer. Bunu en iyi bilen davranışsal psikoloji okulu psikiyatrilardır. Onlar, insanların motivasyonlarını, düşüncelerini, inançlarını değiştirmekten önce, davranışlarını değiştirmeye odaklanırlar. Davranışı değişince, insanın düşüncelerinin de değişeceğini bilirler.

Kendimizi yeterince güçlü hissetmediğimizde bile güçlüymüş gibi durursak bir süre sonra kendimizi gerçekten güçlü hissetmediğimiz araştırmalarla kanıtlanmıştır. Davranışların en sonunda düşünce ve tutumları da değiştirebileceği bizleri iyimser ve mutlu kılacağı kuramsal olarak ortaya çıkmıştır. Her gün küçük de olsa iyi bir şeyler yapmak, bir süre sonra hayata bakışımızı ve düşüncelerimizi de olumlu yönde değiştirir.

Usta pazarlamacılar; insanların davranışlarını değiştirmenin, düşüncelerini değiştirmekten daha kısa ve daha kolay bir yol olduğunu bilirler. Bunun için, önce satış noktalarında markalarının bulunurluğunu artırır ve reklam yaparak kendi ürün ve hizmetlerinin insanların hangi ihtiyaçlarını karşıladığını anlatırlar. Bu sayede mümkün olan en çok insanın hayatına girmeyi başarırlar.

Yakın buldukları ürünleri hayatlarına sokan insanlar, zamanla sever ve savunurlar. Büyük markaların, kendilerini sevdirmeye çabası göstermeden, çok sevimlileri bu yüzden.

İhtiyaç ve problemler giderilmeden sadece algı yönetimi ile sevilen bir marka olmak imkânsızdır. Çözüm üreten ve müşteriyi düşündüğünü hissettiren şirketler ancak marka olabilir. ■

Antalya'da

12 metrelik büyük otobüs dönemi

Antalya Büyükşehir Belediyesi, halkın talebi üzerine toplu ulaşım da rahat, konforlu ve güvenli ulaşım hizmeti verebilmek kentiçi ulaşım da 12 metrelik büyük otobüse geçilmesi için UKOME kararı almıştı.

Artık midibüsler tarihe karışıyor. Şehrimizde ulaşım tamamen büyük ve tek tip 12 metrelik otobüslerle yapılacak. Şehirde artık alçak tabanlı, engelliler için uygun, klimalı otobüslerde rahat rahat yolculuk yapılacak ve midibüsler kaldırılacak.

UKOME'nin kararına göre; engelli binişine uygun olmayan ve yargı kararıyla çalışmasında sıkıntı olan AB ve ATT plakalı midibüsler ve uzak mahallelere çalışan küçük minibüsler, iki araba sahibi birleşerek ortak bir otobüs alacak ve şehirde taşımacılık 12 metrelik otobüslerle yapılacak. 31.12.2016 tarihine kadar esnaf, 12 metrelik araçlarını alacaklar ve sisteme katılacaklar. Dönüşüm için bir kısım esnafın bilgi kirliliği ve kafa karışıklığı nedeniyle bekleme yolunu seçtiği ifade edildi ve tereddüde yer olmadığı belirtildi.

Birleşerek 12 metrelik otobüse geçmeyi taahhüt eden esnaf rotasyona girdi ve ortak havuzdan eşit gelir elde etmeye başladı. ■

IPRU 2017 yılı hedeflerini paylaştı

Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği (IPRU 2016 faaliyetlerini değerlendirdi. 2017 yılında yapılacak çalışmaları belirledi. 20 ülkenin üye olduğu IPRU'nun 2017 yılında 23 üyeye çıkarılması hedefleniyor.

IPRU İcra Kurulu'nun toplantısı Fatih Tamay'ın başkanlığında yapıldı. 20 Ekim Çarşamba günü yapıldı. Toplantıda 2016 yılında yapılan çalışmalar, yılın son iki ayında yapılacak çalışmalar, yönetim kurulunun toplantısının ne zaman yapılacağına yönelik tarihin belirlenmesi, örgütlenme faaliyetleri hakkında bilgilendirme, arama-konferansının sonuçları ve kalıcı bir gelir elde edilmesine yönelik çalışmalar değerlendirildi.

20-30 yılda yaşanacaklar bir yıla sığdı

IPRU Başkanı Fatih Tamay, toplantının açılışında yaptığı konuşmada, "En son toplantımızın üzerinden çok zaman geçti. Ama Türkiye'de 20-30 yılda yaşanabilecek her şey bu yılın içine sığdı. Toplantı yapmak için biraz zaman vermek istedik. Bir araya gelelim ve bu yılı değerlendirelim ve gelecek yıla yönelik hangi çalışmaları yaparız diye değerlendirmek istedik" dedi. 2-3 Aralık tarihlerinde otobüsçülük sektörüyle ilgili Bosna'da Bosna'da yapılacak toplantıya temsilci gönderilmesi kararı alındı.

IPRU Yönetim Kurulu Toplantısı 9 Aralık'ta Bulgaristan'da

IPRU'ya üye ülkelerin de yer



aldığı yönetim kurulu toplantısının 9 Aralık Cuma günü Bulgaristan'da yapılmasına yönelik hazırlıkların yapılması kararı alındı. **IPRU Genel Sekreteri Mevlüt İlgin**, 2016 yılında yapılan çalışmalar hakkında icra kurulunu bilgilendirdi. IPRU'ya 20 üye ülkenin bulunduğunu belirten Mevlüt İlgin, 2017 yılında yapılacak çalışmalarla üye ülke sayısının 23'e çıkacağını söyledi.

İlgin, "Cibuti ve

Irak'ın bu yıl içerisinde IPRU'ya katılımı ile üye sayımız 20'ye çıktı. Pakistan, Afganistan ve Macaristan'ın IPRU'ya üye olmasına yönelik çalışmalar yapılacak. 2017 yılının ilk yarısında yeni katılımlarla üye sayısı 23'e çıkacak. Biz biraz daha yoğun çalışırsak bu sayı 25'e de çıkabilir. Yıl içerisinde devletin üst kademelerinde, siyasi partiler nezdinde IPRU'yu tanım faaliyetleri yürütüldü. Her toplantıda IPRU tanıtım dosyası yetkililere sunuldu. 1255

dolayında otobüs Türkiye'den yurtdışına çıkış yapıyor. Yurtdışından da bu kadar sayıda otobüs ülkemize giriş yapıyor. Sadece Sarp Sınır Kapısı'ndan günde 600 otobüs dolayında otobüs giriş çıkış yapıyor. Yurtdışına çalışan otobüsler noktasında bir çalışma yürütülmesi ve IPRU'ya kalıcı bir gelir elde edilmesi için Ulaştırma Bakanlığı ile görüş alışverişinde bulunuldu. Avrupa Birliği Bakanlığı'na IPRU'nun akredite olması ve BM'nin de IPRU'yu tanıtması noktasında başvuruda bulunuldu" dedi. Toplantıda tedarikçi kuruluşların da IPRU'nun içerisinde olmasına yönelik çalışma yapılması ile ilgili görüşler sunuldu. ■



Antalya'da

Yeni otogar Döşemealtı'nda

Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, yeni otogar inşaatına 2017 yılında başlamayı planladıklarını söyledi. Enerjisini kendi üretecek otogar çağdaş ve modern bir mimari ile inşa edilecek.

Büyükşehir Belediye Başkanı Menderes Türel, Döşemealtı Belediye Başkanı Turgay Genç'i ziyaret etti. İki belediye yeni otogar konusunda örnek iş birliğine gitti. Yeni otogarın yapılacağı Döşemealtı'ndaki 100 dönümlük alanın mülkiyeti Büyükşehir Belediyesi'ne devredildi.

Yeni otogara verdiği destek için Başkan Genç'e teşekkür eden Başkan Menderes Türel, "Antalya'da otogar artık şehir merkezinin içinde kaldı. Çevreyolları tamamlanıyor. Otogar, Batı Çevreyolu, Kuzey Çevreyolu'na yakın bir yere taşınmalı. Bu şehir trafiğinin hafifletilmesi adına da önemli. Mülkiyet devriyle bir otogar yapabilmek imkanını ortaya çıkardığınız için size teşekkür ediyorum" dedi.

Yeni otogar projesinin müthiş bir proje olduğunu söyleyen Türel, "Ödül olacak bir proje hazırlıyoruz. Enerjisini kendi üretecek otogar fevkalade çağdaş bir mimari ile inşa edilecek. Döşemealtı'na değer katacak. 2017 içerisinde inşaatına başlarız" şeklinde konuştu.



Yeni Otogar alanının tapusu Turgay Genç tarafından Başkan Türel'e sunuldu.

Döşemealtı Belediye Başkanı Turgay Genç, otogarın Döşemealtı'nda olmasını memnuniyetle

karşıladıklarını, bölgenin kalkınması için önemli olduğunu belirtti. ■

TEMSA ve Anadolu Ulaşım'dan

Yıla damga vuran işbirliği



Anadolu Ulaşım, 2+1 koltuklu 100 Safir Plus anlaşmasının 50 adedini teslim aldı. Yıl sonuna kadar 50 Safir Plus daha alacak.

Şehirlerarası otobüs segmentinde yüzde 40 pazar payına yaklaşan TEMSA dev teslimatlar gerçekleştirmeye devam ediyor. TEMSA, Anadolu Ulaşım ile 100 adetlik Safir Plus anlaşması yaptı. İmza töreni IAA Hannover Fuarı'nda yapılan 100 adetlik anlaşmanın ilk 50 adedine yönelik teslimat töreni 19 Ekim Çarşamba günü gerçekleştirildi. Teslimat törenine Pamukkale Turizm ve Anadolu Ulaşım Yönetim Kurulu Üyeleri Cafer Sadık Bababalım, Turan Kemal Bababalım, Sadık Bababalım, Anadolu Seyahat Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin, TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, Satış Direktörü Murat Anıl, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ ve Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan katıldı.

Çok özel bir gün

“Bugün sektörümüz için çok özel bir gün” diyerek konuşmasına başlayan TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, “Bu güzel günü bize vesile ettikleri için Sayın Cafer Sadık Bababalım nezdinde tüm Bababalım ailesine teşekkür ediyoruz. Seneyi, yine çok güzel ve çok özel bir törenle bitiriyoruz. Bugün 100 araçlık anlaşmanın ilk partisini burada teslim ediyoruz. Kismetse bir iki hafta içinde yeni teslimat daha yapmayı planlıyoruz. TEMSA bu sene Türkiye seyahat otobüs pazarında çok önemli bir seviyeye geldi. Bu sene ilk defa TEMSA müşterisi olan çok sayıda müşterimiz var. Bugünkü tören bunların içinde en önemli olanlarından. TEMSA araçlarını tercihlerinden dolayı Pamukkale Turizm, Anadolu Ulaşım ailesine tekrar teşekkürlerimizi ifade ediyoruz. Bu ürünleri müşterimize sunarken çok çalıştık. Araçlarımızın kalitesini ve müşterimizin taleplerini hayata geçirmek için çok çaba sarf ettik. Bu da müşterilerin talepleri ile ortaya çıkmaya başladı. TEMSA çalışanlarına teşekkür ediyorum” dedi.

Hedeflerimiz büyüdü

“Bugün Anadolu ailesi için son çeyrek dediğimiz dönüşümün tamamen bitirildiği bir dönemi yaşıyoruz” diyerek konuşmasına başlayan Anadolu Ulaşım Genel Müdürü Mehmet Ali Akçin de, “Marka planlaması yapılırken, dilekler, araştırmalar toplanıp bir analiz yapılıyor ve müşterinin isteği ortaya çıkıyor, tabii ona göre de bir üretim planı belirleniyor. Anadolu, 2013 yılında değişim programında, öncelikle müşterilerin taleplerini değerlendirdi. İlk 6 ay böyle geçti. Bugüne kadar olduğu gibi desteklerini, ilgilerini bizden esirgemeyen yönetim kurulu ile yola başladık. 2+1 araçlarımız 2013'te yollara çıktığında Anadolu'nun ne kadar çok ilgi gördüğünü ne kadar çok müşteri tarafından talep edildiğini anladık” diye konuştu.

2+1 araç parkı

Rakamlarla konuşmanın önemine vurgulayan Akçin, “Heyecan çok önemli. Sektörün yapısı heyecana dayalı. Hatta aklın önüne bile geçiyor. 3 yıl içerisinde tamamlanmış olsa bile, adım adım sindire sindire araç parkımızı 2+1 olarak tamamlayacağız” ifadelerini kullandı.



TEMSA'ya teşekkür

TEMSA yönetimine gösterdikleri desteklerden dolayı teşekkür eden Akçin, şunları söyledi: “Bugüne kadar bizden ilgisini hiç eksik etmeyen TEMSA yetkililerine desteklerinden dolayı teşekkür ediyorum.”

Ülkesine güvenen şirket

Akçin, 2017 yılının yatırım planlamalarını şimdiden yaptıklarını da vurguladı. Akçin, “Ülkemizin içinde bulunduğu sosyoekonomik yapıya rağmen ülkesinin ekonomisine güvenen bir Anadolu var. Bu ekonominin dışında müşterinin güveninden daha çok güç alan bir Anadolu var. İnşallah bunların birleşmesi ile yakın zamanda 2017'ye şimdiden hazırlanmaya başladık ve 2017 yılının yatırım planlarını şu an yapıyoruz. Kısa sürede yatırımlarımızı tamamlayıp volumuza devam edeceğiz” dedi.

Layık olmaya çalışıyoruz

TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl da, TEMSA tercihlerinden dolayı

Pamukkale ve Anadolu Ulaşım yönetimine teşekkür ederek, “Yaklaşık 3 yıldır Sayın Mehmet Ali Akçin ile bu uzun yolculuğu planlayarak aşama aşama buraya kadar getirdik. Bu aşamada dönem dönem zorluklarla karşılaştık. Anadolu Seyahat yönetimine ve Genel Müdür Mehmet Ali Bey'e seçimlerini TEMSA'dan yana yaptıkları ve 2+1 aracımızı tercih ettikleri için ayrıca teşekkür ederiz. TEMSA'nın en başarılı olduğu alanlardan biri de satış sonrası alan. Biz, sattıktan sonra da her zaman yanlarındayız. Bizim en övünerek bahsettiğimiz konulardan biri de satış sonrası hizmetlerimiz. Elimizden gelenin fazlasını yaparak tüm yatırımcılarımıza layık olmaya çalışıyoruz. Yeni teslimatlarda görüşmek dileğiyle” diye konuştu. ■



53 yıldır sektörünün öncü firmaları arasında yer alan ANADOLU ULAŞIM filosunu **100 TEMSA Safir Plus ile güçlendirdi.**

Bu daha başlangıç



temsa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Firma sahipleri ortak akılda buluşmalı

Siz bu satırları okuduğunuzda, FETÖ (Fetullahçı Terör Örgütü) tarafından ön yargılı şekilde mağdur edilen Metro Holding Onursal Başkanı Sayın Galip Öztürk, iki yıl aradan sonra ülkemize dönmüş olacak. Sayın Öztürk'ün dönüşü hem sektörümüzde hem de Metro Holding'de çok farklı gelişmelere sahne olacaktır. Özellikle sektörün sıkıntılı olduğu bu süreçte, Sayın Öztürk'ün lider kişiliğiyle sorunlara çözüm arayışında çok önemli katkılar sağlayacağına, destekler vereceğine inanıyoruz. Artık sektörde patronların masaya oturma zamanı gelmiştir. Bunun ilk adımını Sayın Galip Öztürk'ün atacağına ve ortak akıl kullanımının kaçınılmaz olduğuna inanıyorum, o da vurgulayacaktır. Metro Holding Onursal Başkanı Sayın Galip Öztürk'e, buradan hoş geldin diyoruz.

TOSEV-IPRU toplantıları

Geçen hafta, iki gün üst üste TOSEV ve IPRU toplantıları yaptık. Özellikle TOSEV ile ilgili eylem zamanın geldiğine inanıyoruz. Sektörün böyle bir vakfa ihtiyacı vardı. Galip Öztürk böyle bir vakfın kurulmasına ön ayak oldu ve kurulmasını sağladı. Onun için Galip Bey'e teşekkür ediyoruz. O, tarlaya tohumu ekti... Artık bakıp büyütmek ve onun meyve verme vermesini sağlamak bizim yükümlülüğümüz ve işimiz. Bu anlamda, sektörün en temel ihtiyaçlarından biri eğitimidir. Ara elaman yetiştirmede, sürücülerimizin nitelikli hale gelmesinde mutlaka bizim ihtiyaçlarımızı karşılayacak şekilde farklı bir eğitim modeli ortaya koymamız lazım. Bu anlamda otobüs şoförlüğünü kaptanlığa döndürecek ve kaptan şeklinde otobüs şoförü yetiştirecek bir yapının oluşması gerekiyor. Bu da mevcut yüksekokulların temelsiz bir bina gibi havada kaldığını gösteriyor. Şöförlük mesleğini edinmek için başlangıç 14-15 yaşlarıdır.

Ulaştırma meslek okulları

Kendini otobüs şoförlüğüne hazırlayacak insanların o yaştan sonra kaptanlık eğitimi alması lazım. Bu anlamda turizm ve ulaştırma sektörünü birbirinden ayırmak mümkün değil. Turizm ve ulaştırma meslek okullarının kurulması kaçınılmazdır. Bunlar aynı zamanda meslek yüksekokulunun temelini, tabanını oluşturacak kurumlardır. Bu anlamda, ben bir görev üstlendim, sorumluluk aldım. Milli Eğitim Bakanımıza; "Sektörümüzün ara elaman ihtiyacı var, kaptan yetiştirilmesi gerekiyor. Meslek okullarında o konuya eğilim kazanmış öğrencilerin yüksekokullara yönlendirilmesi ve daha nitelikli ulaşımcıların yetiştirilmesi gerekiyor. Eğitim almış insanların ulusal ulaşım sisteminde rol alması sadece sektörlerimiz açısından değil ülkemiz ve ekonomimiz için çok önemlidir. Bunun için de mesleki sivil toplum örgütleri olarak üreticilerle birlikte meslek lisesi kurmak üzere olduğumuzu" yazdım. Milli Eğitim Bakanlığının müfredat çalışmasını başlatmasını istedim, bu konuda bizim de desteğe hazır olduğumuzu belirttim. Servis elamanı, bilet satış elamanı, kaptan, ara yönetici, hatta üst yöneticiler de yüksekokullara gidecekler. Dolayısıyla homojen bir şekilde aynı eğitimden geçmiş, yukarıya çıkıp üst eğitimi almış insanlarla ara elamanların mükemmel bir uyumu sağlanacak.

Sektörün çıkışı yükselecek

Sektörün çıkışının yükseltilmesi, bu anlamda, eğitilmiş insanlarla mümkündür. Müfredat hazırlığının yapılmasını, sektörümüz paydaşlarıyla bu okulların yapılmasına başlanması gerektiğini ifade ettim yazımda. İstanbul'dan başlanması gerektiğinin de altını çizdim,

çünkü sektörümüzün merkezi İstanbul'dur. Milli Eğitim Bakanlığı bir adım atar ve yer tahsis ederse bu okulu yapmak için her türlü kaynağımız, yatırımcımız hazır, kısa sürede böyle bir okulu gerçekleştirebiliriz.

Ulaşım, hayatın temel ihtiyaçlarından biri ise bu alan eğitimsiz bırakılmamalı. Sonradan alınan ehliyetlerin ve eğitimin yetersizliği gün gibi aşikârdır. Milli Eğitim Bakanlığına, okul yerinin tahsis talebini yazılı olarak yaptık. Cevabını bekliyoruz, randevu da alıp talebimizi daha detaylı olarak yüz yüze dile getireceğiz.

Bir sonraki adım

Şu anda eğitim dışında kalmış olan elamanların da aynı anlayış planı ile sertifikalandırılabilceği bir ulaşım akademisini kurmamız gerekiyor. Hep birlikte oturup ulaşım akademilerini yaygınlaştırmamız lazım. Özellikle sürücü ve yer hizmet personelinin eğitim olarak daha verimli çalışma ortamlarının sunulması, doğru insanla sunulması da sektöre çıta atlatacaktır. Her coğrafyanın farklı ulaşım talebi var. Kafkaslar, Balkanlar, Ortadoğu'da ulaşım talepleri Batı Avrupa'dan farklı. Altyapı ve işletme anlayışları farklı. Sektörün sorunlarının çözümü için global bir bakış sergilenmesi lazım. IRU veya IPRU tarafından yerel ve bölgesel çalışmalar da yapılması lazım.

Temsil sorunu...

Sektörümüzün temsil sorunu olduğu gün gibi aşikâr. Demiryollarına ve havayollarına verilen desteklerin, imkanların hiçbirisi sektörümüze verilmiyor. Biz kendimizi anlatamıyoruz. Sektörümüzün ihtiyaç olduğuna ikna edemiyoruz. Oysa gerçekten ihtiyacız. Bunun aksini kimse iddia edemez. Uçaktan inen de, trenden inen de, vapurdan inen de otobüse biniyorsa, otobüsçüyü göz ardı etmenin kimseye fayda sağlamayacağını bilmemiz lazım. Sıkıntılarımızı çözmek için hep devletten beklemek yerine kendi yapacaklarımızı yapalım. Yapacaklarımızı planlayalım ve mevzuat düzenlemeleri talep edelim. Devlet çıkıp bize para vermeyecek. Bu sektör en azından giderlerimizi kontrol altına alacak düzenlemeleri kendi içinde yapabilir. IPRU'da yaptığımız toplantıda; Türkiye, bu hizmeti ihraç kapsamında değerlendirilecek adımları TİM nezdinde attı. Ciddi yaklaşım olarak değerlendirildi.

Ortak akıl

Yurtdışına açılmak isteyen firmaların önündeki engellerin kaldırılması lazım. Türkiye'nin, filo büyüklüğünü de göz önüne alarak, elindeki araçların ihraç edilmesi gerekiyor. IPRU'nun çalışmalarından bir tanesi de, araç üretmeyen ülkelerin taleplerinin Türkiye pazarından sağlanabilmesi üzerine...

Sektör yolun sonuna geldi

TOBB Sektör Meclisi ve federasyonlar, yeni ulaşım düzeni ve gelecekte neler olacağı üzerine çalışmalı... Biz, devletin otoyal ve köprülerinin ucuz olduğunu söylüyoruz. Devletin, kendisinin olmayan, özel şirketler tarafından yapılıp işletilenler pahalı. Bunlar hayatın acı gerçekleri. Siz hak aramasını bilmezseniz, lobi ve baskı grubu oluşturamazsınız, sizi de, sektörünüzü de yiyip yutarlar. Hep söylüyorum; sektörün, acente komisyonu kavramını yok edip hizmet payı alması lazım, insansız terminalleri geliştirmesi lazım. Artık kiosklarda bilet satılması lazım. Dört-beş patron bir masa etrafında sorunların hepsini kolayca çözebilir. Otobüslerden elde ettiğimiz ciroları çok kötü dağıtıyoruz. Sayın Galip Öztürk geliyor, onunla da bu konuları değerlendireceğiz ve firma sahiplerini ortak akılda buluşturmaya çalışacağız. ■

Fethiye, toplu ulaşımı için

128 adet Karsan Jest aldı

Karsan, kuruluşunun 50. Yılında, ulaşımında modern dönüşüm yapmak isteyen belediyelerin tercihi olmaya devam ediyor. Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin şehir genelinde vatandaşların daha modern ve güvenli seyahat etmesi için başlattığı ulaşımında dönüşüm çalışmalarının Fethiye ayağında tercih Karsan Jest oldu. Fethiye'deki kooperatiflere 128 adet engelli erişimli Karsan Jest teslim edildi.

Yenilenen araçlar törenle Fethiye'de faaliyetteki kooperatiflere teslim edildi. Teslimat törenine Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Osman Gürün, Ulaşım Dairesi Başkanı Alper Kolukısa, belediye yetkilileri ve kooperatif üyeleri katıldı.

Ekonomik ve konforlu

Şehiriçi toplu taşımacılık için tasarlanmış Karsan Jest, sınıfın en iyi yolcu minibüsü olma özelliği taşıyor. Yolcu konforu için her ayrıntının düşünüldüğü Jest, alçak tabanlı olmasıyla yaşlı ve engelli bireylerin ulaşımı için kolaylık sağlıyor. Euro 5 motoru ve 6 ileri şanzımanıyla



mükemmel yakıt ekonomisi sunan Karsan Jest, sessiz ve çalışkan motoruyla hem

konforlu yolculuğun hem de en iyi verimin sağlanmasına yardımcı oluyor. ■



Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara: Müşteri sadakati en önemli özelliğimiz

Has Turizm il temsilcilerini topladı

Has Turizm, 40'a yakın il temsilcisiyle Antakya'da düzenlediği toplantıda sektörün durumunu tartıştı. İki gün süren toplantıda, kaliteyi artırma amaçlı firmanın yeniden yapılanması da konuşuldu.

Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara, konuyla ilgili olarak verdiği demeçte, "Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörünün, diğer ulaştırma modlarıyla arasında belli bir farklılık var. Bakanlıkların karayolu yolcu taşımacılığını önemsemediğini düşündüren tavizkar uygulamalar var. Mesela denizcilikte kullanılan akaryakıttan ÖTV alınmazken veya indirimli alınırken, Türkiye'yi taşıyan otobüslere benzer bir muafiyetin düşünülmemesi... Bu nedenle sektörün, tabii, önce kendi içine bakması, şartlara uygun yapılanmasını yenilemesi

gerekir. Biz, Has Turizm olarak bir beyin fırtınası gerçekleştirdik. En azından temsilci düzeyinde de olsa yetkili arkadaşlarımızın bu konu üzerinde düşünmesine fırsat tanıdık" dedi.

Kaliteyi arttırmalıyız

Havayolları ve hızlı trenle birlikte demiryollarının karayoluyla rekabetinin, sektörün önündeki en önemli sorunlardan biri olduğunu ifade eden Kara, toplantıda taşıma güvenliğiyle birlikte hizmet kalitesi konusunu da vurguladı: "Sektörümüz gelişen teknoloji ile otobüsler, duble yollar ve mola tesisleriyle dünya standartlarının da üzerinde hizmet veriyor. Has Turizm olarak, bizim üzerinde durduğumuz konu, yolcu memnuniyetinin sürekliliği ve her defasında çıktasının bir kademeye daha yükselmesidir. Temsilci arkadaşlarımız, bulundukları il ve merkezlerde de bu çerçevede hizmet veriyor, bu sevindirici bir



durum. Has Turizm yolcusu, sadece Has Turizm'le yolculuk etmeyi tercih eder."

Yeni hatlar...

Ayhan Kara, sektörün kendisini yeniden yapılandırmasına paralel olarak firmanın da yeniden yapılanma çalışmalarının devam ettiğini, buna bağlı olarak da yeni hatlar açarak daha geniş bir yolcu portföyüne ulaşmayı hedeflediklerini bildirdi. Kara, "Hedefimiz, daha çok yolcuyu daha seri ve kaliteli taşımak. Bunun için ulaştığımız güzergahları çoğaltmalıyız.

Gittığımız her yerde Has Turizm kalitesini yaşatmak istiyoruz. Yolcu bizi tanıyınca, bizimle seyahat edince başka bir firmaya gitmez, müşteri sadakati bizim belirleyici özelliğimizdir" dedi.

Tarihi ve doğal güzellikler...

Toplantıların ardından tüm temsilciler birlikte Antakya'nın tarihi ve doğal güzellikleriyle müzelerini gezdi. Katılımcılar, toplantıların ve bu tür kültür gezilerinin yararlı olduğunu belirterek yenilenmesini istediler. ■



Otokar'ın KoçSistem ve İSBAK işbirliğiyle yürüttüğü proje tamamlandı

Toplu ulaşım akıllanacak yollar daha güvenli hale gelecek

Önümüzdeki 5 yıl içinde dünyada 50 milyar, Türkiye'de ise 10 milyona yakın cihazın birbiriyle konuşacağı nesnelerin interneti dönemine ülkemizde öncülük edecek Otokar, KoçSistem ve İSBAK konsorsiyumu ile yürütülen Akıllı Trafik Sistemlerine Yönelik Geleceğin İşbirlikçi Mobil Hizmetleri Projesi (CoMoSeF) tamamlandı.

CoMoSeF adlı proje; Otokar Genel Müdür Yardımcısı Murat Ulutaş, KoçSistem Genel Müdür Yardımcısı Can Barış Öztok, İSBAK Genel Müdür Yardımcısı Dr. Fatih Gündoğan'ın katılımı ile Otokar'ın Sakarya fabrikasında tanıtıldı. Bir Avrupa Birliği programı olan CoMoSeF projesinin pilot uygulamaları ise İstanbul ve Sakarya'da gerçekleştirildi.

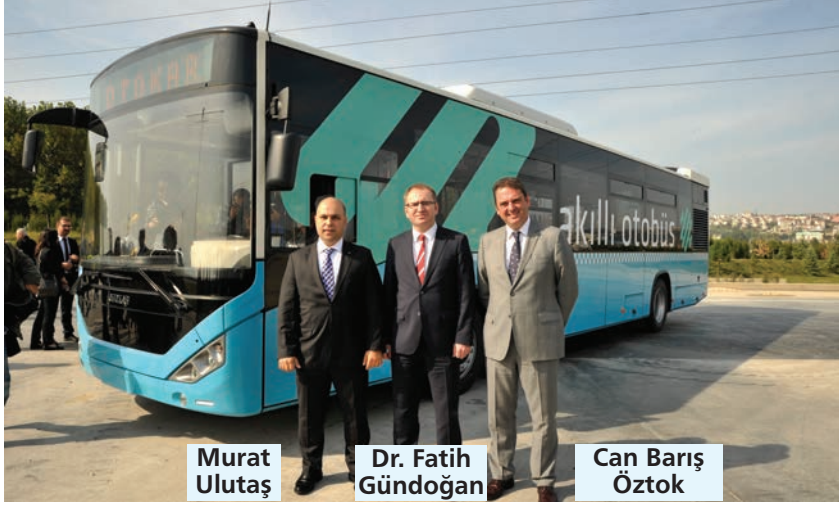
Şehir içi ve şehirlerarası otobüslerin birbirleriyle, yol kenarı üniteleri, trafik sinyalizasyon sistemleri ve diğer araçlarla konuşarak sürüş kalitesini artırarak, trafikte maksimum güvenlik sağlayacak sistemin tanıtım toplantısında konuşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı

Murat Ulutaş, "Teknolojilerin artık kendi içlerine enerji üretmelerinin yerine, reel dünya ile buluşma noktasında Otokar, KoçSistem ve İSBAK'ın sahip olduğu ortak vizyon, ulaşım sektöründe teknoloji alanında güçlendirmeyi hedeflediğimiz noktalar, bizi CoMoSeF gibi önemli bir projede bir araya getirdi" dedi.

310 MİLYON TL Ar-Ge YATIRIMI

Türkiye'nin sanayileşme adımlarının atıldığı dönemde faaliyetlerine başlayan Otokar'ın yoğun Ar-Ge çalışmasının, yatırımları ve mükemmeliyetçilik felsefesi ile bugün 5 kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösterdiğini belirten Ulutaş, "Son 6 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markasıyız. Başarımız, köklü tarihimizde ilklere imza atmamızı sağlayan Ar-Ge çalışmalarımızdan geliyor. Son 10 yılda 310 milyon TL'lik Ar-Ge yatırımı gerçekleştirdik. Bugün ve gelecek nesillerin ulaşım ihtiyaçlarını güvenli ve kaliteli bir şekilde karşılamaları için fabrikamızın yaklaşık 50 bin metrekarelik alanını Ar-Ge için ayırdık. Otomotivde gelecek trendlerine baktığımızda daha çevreci, daha güvenli ve daha akıllı ulaşım sistemlerinin öne çıktığını görüyoruz. Türkiye'nin ilk hibrit ve ilk elektrikli otobüsünü gerçekleştiren şirket olarak güvenli ve akıllı ulaşım sistemlerinde de öncü olmayı istedik."

Ar-Ge ve Yenilik Merkezlerinin bu yıl Bilim, Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı tarafından 'En İyi Kapasite' ödülüne layık görüldüğünü açıklayan KoçSistem



Genel Müdür Yardımcısı Can Barış Öztok, AB Akıllı Trafik Sistemleri Aksiyon Planı ve Hedef 2023 Ulusal Aksiyon Planı'nı destekleyen Akıllı Trafik Sistemlerine yönelik geleceğin hizmetlerinin yaratılması amacıyla hayata geçirilen CoMoSeF projesinde KoçSistem olarak, bilgi teknolojilerini ulaşım sistemlerine entegre ederek bugün ulaşım sektörünün dijital dönüşümünü gerçekleştirdiklerini dile getirdi.

İBB İSBAK Genel Müdür Yardımcısı Dr. Fatih Gündoğan, İSBAK'ın sürdürülebilir ve daha yaşanabilir şehirler için geliştirdiği ulaşım, enerji, çevre, gibi konularda inovatif çözümlerini anlattı: "İSBAK olarak; her geçen gün daha da büyüyen, karmaşık bir hale gelen şehirlerin etkin ve inovatif bir yaklaşımla yönetilebilmesi için akıllı çözümler geliştiriyor, başta İstanbul olmak üzere tüm metropollerde yaşam kalitesini artırmaya yönelik projelerimizi uygulamaya geçiriyoruz. CoMoSeF projesinin Türkiye koordinatörü olarak; akıllı ulaşım

sistemleri alanında sahip olduğumuz deneyimi insan ve çevre odaklı çözümlere dönüştürürken, gezegenimizdeki karbon ayak izimizi de küçültüyoruz."

ARAÇLAR BİRBİRLERİYLE KONUŞUYOR

Geleceğin İş Birlikçi Mobil Hizmetleri (Co-Operative Mobility Services of the Future (Co-MoSeF)); yol, hava ve trafik durumu bilgilerini araçlara aktararak güvenli sürüşü sağlanmasını hedefliyor. Geleceğin akıllı trafik sistemlerini ortaya koyma hedefiyle yürütülen proje kapsamında geliştirilen sistem sayesinde artık araçlar birbiriyle konuşup, yol kenarı üniteleriyle haberleşip, trafik sinyalizasyon sistemlerinden an ve an bilgi alabilecek. Özellikle büyükşehirlerde trafik yönetimini önemli ölçüde kolaylaştıracak CoMoSeF ile elde edilen veriler, sürüş güvenliğini artırmak ve trafik yönetimini desteklemek için kullanılacak. Bu bilgiler mobil uygulamalar ve servis aracılığıyla sürücü, yolcu ve trafik

otoritelerinin hizmetine sunulacak.

PROJE AVRUPA'YA ÖRNEK OLDU

Eureka Celtic-Plus kapsamında desteklenen projenin çalışmalarına Avrupa'da 2012 yılında başlandı. Türkiye, konsorsiyumu 2013 yılında oluşturdu ve proje faaliyetlerinin tamamlanması 25 ayda gerçekleştirildi. Söz konusu projede, İSBAK'ın ana görevi, yol kenarı ünitesinden alınan verilerin araçlara ve merkezi sisteme iletilmesi oldu. KoçSistem, araç-arac ve araç-yol kenarı ünitesi haberleşmesini sağlarken, Otokar; araçlardaki mevcut haberleşme hatlarında yer alan mesajların, KoçSistem'in ara birimine ulaştırılmasından sorumlu. Ayrıca araç-arac ve araç-yol ünitesi haberleşmesi ya da sistemden gelecek mesajların kullanıcıya iletilmesi üzerine çalışmaları da Otokar tarafından gerçekleştirildi. ■

ULUSLARARASI PROJE

Ulaşım dünyaya örnek teşkil eden proje sayesinde trafik ile ilgili tüm oluşumlara ortak bir altyapı faydası sunulacak.

Proje sayesinde yolda gerçekleşen bir kaza durumunda araçlar farklı güzergâha yönlendirilebilecek. CoMoSeF hayata geçtiğinde araçlar arası iletişim hem GPS hem de wireless olarak sağlanacak. Araçlardan hız bilgisi, yol durumu, trafik yoğunluğu, kavşak bilgileri, hava koşulları hakkında bilgi alınacak ve araçlar bu bilgileri sistem üzerinden paylaşacak.

7 ayrı ülkeden 21'den fazla iş ortağı katılımıyla yürütülmüş olan CoMoSeF projesinde, Türkiye konsorsiyumu araç üstü demoyu gerçekleştiren tek konsorsiyum olma özelliğini taşıyor.

Türkiye konsorsiyumu tarafından yürütülen proje, Avrupa'da başarılı uygulamalar arasında gösteriliyor.

Akıllı otobüslerin ve COMOSEF'in hayatımıza katkıları

- Yol Durumu Bilgisi
- Trafik Kazası Bilgisi
- Yol Çalışması Bilgisi
- Trafik Yoğunluğu Bilgisi
- Çarpışma Uyarısı
- Öncelikli Araç Uyarısı
- Hız Sınırı Uyarısı
- Sinyalizasyon Bilgisi



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Kural koymanın incelikleri

İstanbul'daki hatlı otobüsler ile turizm taşımacılığı dışında kalan ticari taşımacılığın taşımacı ve şoförlerine ilişkin olarak İstanbul UKOME'de kabul edilen bir düzenleme geçen sayımızda yer aldı. İki hafta önce de, yine İstanbul için getirilen turizm taşımacılığına ilişkin taşıt yaşı vb. düzenlemelere yer verilmişti. Belediyenin taşımacılara yakın ilgisi ve düzenleme çabaları tabii ki takdir edilir, ancak içerikleri uygun olmak kaydıyla.

Bir bakış açısı...

İki hafta önce yayımlanan köşe yazımda turizm taşımacılığına getirilen kurallar konu edilmiş ve özünde 5 yaş kuralı yanlış/gereksiz bulunmuştu. Burada bir de minibus ve otobüslerin en az 10 koltuklu olma kuralı vardı. O zaman da ifade etmeye çalıştığım gibi 10'dan daha az koltuğu olan taşıt zaten minibus veya otobüs değil, otomobildir. Bu nedenle gereksiz bir kuraldır. Hani, şu askerlikteki "bölük dur" komutundan sonra "Kandırılı sen de dur" misali, gereksizdir. Bu bakış açısı bu haftaki yazımın konusu olan ticari taşımacı ve şoförlere ilişkin düzenlemeler için de geçerlidir.

Şoför kuralları

• **Taşıta uygun sürücü belgesi zorunluluğu:** Bu husus zaten Trafik Kanununda olup hatırlatılması dahi gereksizdir. Mevzuatlar hatırlatma notu değildir. Aynı husus, Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde de var (aslında bu da bir tekrar).

• **Şoför yaşı:** Genelde en az 22, servislerde en az 26 ve en fazla 65 yaş (66'dan gün almamış) olmalı. Yaş kuralı Trafik Kanununda, Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde, Öğrenci Servis Araçları Yönetmeliğinde varken yetmemiş mi ki buraya yazılmış?

• **Deneyim zorunluluğu:** Servislerde minibus için 7, otobüs için 5 yıllık belge isteniyor. Yaş şartı varken buna ne gerek var? İfade edilen husus, deneyim değil belgenin eskiliği. Belgenin bekletilmesi ne işe yarar? Turşu mu ki, zamanla olsun? Cüzdanda veya yastık altında bekleyen belgenin sahibi zamanla ne kazanır? 30 yaşında minibus belgesi alan kimse, neyi 37 yaşına kadar beklesin? Üstelik bu kurallar niye belge türüne göre yazılmamış? Belge türlerinin değişimi takip edilemiyor mu? Otobüs belgesi sahibi, 5 yıl sonra otobüs kullanabilirken aynı belgeyle kullanabileceği minibus için niye 7 yılı beklesin?

• **Mesleki saygınlık:** İki maddede de bazı suçları işlememiş ve bazı cezaları almamış olma şartı var. Taşıma Yönetmeliğinin mesleki saygınlık anlayışına benziyor, ama uyumlu değil. Hangisi iyiyse, her yerde o aransın.

• **Psikoteknik raporu:** Eğer gerekliyse Trafik Kanunu ile tüm ticari taşımacılara zorunlu kılınsın. Taşıma Yönetmeliğinde var, ama uygulanmadı. Gerekliliği tartışılmalı.

• **Sağlık raporu:** Taşıma Yönetmeliğinde yer aldı, ama uygulanmadı. Şimdi, trafik mevzuatına eklendi. Buradaki düzenleme yetmiyor mu?

• **Taşımacı üzerine SGK kaydı:** Taşıma Yönetmeliğinde de yer alan bu husus, zaten çalışma mevzuatının konusu değil mi? Taşıt sahibi kim? Araç sahibi mi, yoksa taşıt firmasında çalışan mı? Araç sahibi kendi taşıtını kullanıyorsa durum ne olacak?

Kalite puanı ve ceza cetvelleri

Düzenlemenin sonunda, 10 maddelik bir ihlal ve yaptırım cetveli yer alıyor. Bir kısmı diğer mevzuatın tekrarı... Bir de 80 maddelik puan cezası cetveli var. Karayolu Taşıma Yönetmeliğindeki ihhtar sistemine benziyor, ama ondan daha caydırıcı. Zira para ile ihlal sildirme yolu yok. Uygulanması ve takibi hayli zor, üstelik dili de kötü (Bu kusur hemen her yerde var). Bu cetveldeki cezalara göre işletilen bir kalite puanı ve yaptırım sistemi var. İyi ama karmaşık; bilgisayarla takibi şart. Ayrıca trafik mevzuatındaki puan sistemine de benziyor. Bir sürücüyü, bir suç için farklı sistemlerle farklı cezalar verilmemeli.

İstanbul mu, Türkiye mi?

Söz konusu düzenlemeler arasında İstanbul trafik bilgisi gibi bir şey var. Bunun dışındaki hemen her şey, İstanbul'a özgü olmayıp genel nitelikte. Öyleyse bu düzenleme niçin İstanbul için yapılıyor? İstanbul UKOME tabii ki İstanbul için yetkili, ancak İstanbul bilgisini il bilgisi olarak yorumlayıp bütün iller için yaygınlaştırmak ilgili mercilerce mümkün.

Kararın altındaki imzalar arasında UDH Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü temsilcisi de yer alıyor. Bunlar görüşürken mümkün olan hallerde kendi mevzuatlarının esas alınmasını istemiştir herhalde. Eğer kendi mevzuatı yetersizse bunun sonrasında bu eksikliğin giderilmesi için de kendi birimini uyarırmış olmalı.

Mevzuat geçerliliği...

Karayolu taşıma mevzuatı tüm taşımacılar için hazırlandı, ancak belediye mevzuatına ilişkin hususlar sonrasında belediye alanında geçerliliğini büyük ölçüde yitirdi. Büyükşehirlerdeki ilçe yolcu taşımacılığı kapsam dışı kaldı. Geriye küçük illerdeki ilçe taşımacılar ve esas olarak da şehirlerarası (aslında iller arası) yolcu taşımacıları kaldı. Bakanlık bir daha düşünsün! Adı geçen düzenlemeler UKOME'nin mi, yoksa Bakanlığın mı alanında olmalı? Ben, UKOME yetkisinin aşıldığını düşünürdenim. Adı geçen düzenlemeler, iyileştirilerek tüm illere yaygınlaştırılmalı. İlin özelliğine bağlı hususlar dışında, ortak düzenleme gerekir.

Taahhütname

Acaba belediyeler, yani UKOME'ler neleri düzenleyebilir? Örneğin, para cezası koyabilir mi? Bence hayır. Buna UDH Bakanlığının bile yetkisi yok. Para cezaları kanunla getirilir. İstanbul UKOME de şüphe duymuş olmalı ki, taşımacılara taahhütname imzalatıyor. Aslında kuralı koyarsın ve uygularsın. Tabii, eminsen. Hakkın olmayan yerde taahhütname dayatması ile sorunu çözemezsin. Yoksa vatandaşlara da bir taahhütname imzalatır hak arama yolunu kapatmak mümkün olurdu.

Eğitim konusu...

Adı geçen düzenlemede Toplu Taşıma Aracı (Ticari Taşıt) Kullanım Belgesi ve Taşıt Şoförü Sertifikası gibi eğitime ilişkin hususlar da yer alıyor. Bakanlığın mesleki yeterlilik belgesi ve bunun eğitimleri ile de benzerlik gösteren bu hususları ayrı bir yazının konusu yapacağım. ■

BAŞSAĞLIĞI

Çayırağası VIP sahiplerinden
Ali Soybay ve Kadir Soybay'ın
değerli annesi

Hacı Güngör SOYBAY'ı

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.
Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine, başsağlığı ve
sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

İş Sağlığı ve Güvenliği

Otomotiv sanayinden bilgi desteği

OSD bünyesinde sürdürülen İSG Çalışma Grubu faaliyetleri sosyal sorumluluk projesine dönüştürülerek üyelerin İSG konusunda yapmış olduğu çalışmalar ve iyi uygulamalar diğer paydaşlara aktarılıyor.

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) üyelerinin İş Sağlığı ve Güvenliği konusunda yapmış olduğu çalışmalar ve iyi uygulamalar ile hem Türkiye hem de uluslararası düzeyde ödülleri alıyor ve örnek gösteriliyor. Konunun öneminin bilinci ile OSD bünyesinde sürdürülen İSG Çalışma Grubu faaliyetleri kapsamında OSD üyeleri, bu başarıyı bir sosyal sorumluluk projesine dönüştürme kararı aldı. Bu sayede üyelerin yapmış olduğu çalışmalar ile iyi uygulamalar diğer paydaşlara aktarılıyor. Bu amaçla "Otomotiv Sanayiinde İş Sağlığı ve Güvenliği İyi Uygulamaları Semineri"nin ikincisi OSD ve TOSB

(Otomotiv Yan Sanayi İhtisas Organize Sanayi Bölgesi) işbirliği ile TOSB Organize Sanayi Bölge Müdürlüğü Konferans Salonunda gerçekleştirildi.

Otomotiv yan sanayi yöneticileri, İSG uzmanları ve iş güvenliğine ilgi duyan çalışanlardan büyük ilgi gören ve 200'e yakın katılımcının yer aldığı seminerde açılış konuşması yapan OSD Genel Sekreteri Osman Sever, TOSB ve TAYSAD'a destekleri için teşekkürlerini sundu. Konuşmasında sağlıklı ve güvenli bir ortamda çalışmanın her şeyden önce temel insan hakkı olduğunu belirterek, iş sağlığı ve güvenliğinin temininin sağlanmasının öncelikle insani sorumluluğumuz olduğunu ifade etti. Ayrıca toplumsal refah ve kalkınma açısından da ülkemizde iş sağlığı ve güvenliğinin temin edilmesinin önemini vurguladı.

TOSB Yönetim Kurulu Başkanı Yunus Çiftçi, TAYSAD Yönetim Kurulu Başkanı ve TOSB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Alper Kanca,



Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İş Sağlığı ve Güvenliği Genel Müdür Yardımcısı İsmail Gerim, ODTÜ Öğretim Görevlisi Dr. Murat Can Ocaktan, Tofaş İSG Yöneticisi Halil Zeybek, Honda İş Güvenliği ve Çevre Bölüm Müdür Yardımcısı Ayhan Temizöz, Karsan İSG ve Endüstriyel İlişkiler Yöneticisi Ersun Şahin, Oyak Renault İş Güvenliği Bölüm Şefi Cem

Süren ve Anadolu Isuzu İSG Yöneticisi Mehbare Doğrusöz sırasıyla firmalarındaki İş Güvenliği uygulamaları konusundaki sunum yaptı.

"Otomotiv Sanayiinde İş Sağlığı ve Güvenliği İyi Uygulamaları" seminerleri farklı şehirlerde yeni iş birlikleri ile devam etmesi planlanıyor. ■

Continental'den Yeni Kış Lastiği: WinterContact TS 860



Continental, maksimum fren performansı ve güvenilir yol tutuşu sunan yeni kış lastiği ContiWinterContact TS 860'ı kullanıcılarıyla buluşturmaya hazırlanıyor. Özel sırt tasarımı ve kauçuk bileşimi ile performans artışı sağlayan ContiWinterContact TS 860, başta güvenli sürüş özelliğiyle ön plana çıkarken, kış performansını artıran reçineleri ve esnek polimer yapısı ile her türlü kış şartlarında esnekliğini koruyarak frenleme kuvvetlerini ıslak, buzlu ve karla kaplı yollara güvenle aktarıyor.

Uzman mühendisler tarafından, kompakt ve orta büyüklükte araçlara yönelik geliştirilen ContiWinterContact TS 860'ın yeni teknolojisi, özellikle güvenliğin alanında önemli ilerleme kaydederek, ıslak kış yollarında fren yapıldığında Continental'in bir önceki modeli olan ContiWinterContact TS 850'nin deseninden yüzde 5 oranında daha iyi performans sergiliyor. Buzlu zeminde yüzde 4 daha kısa fren mesafesinin yanı sıra karda zemin tutuşu, karda kavrama ve sürüş kalitesi yönünden güçlendirilmiş performans sunuyor. ■



ZF Ticari Araçlar için

Güvenlik ve Verimlilik çözümlerini bir arada sunuyor

ZF, uzmanlıkları çerçevesinde ticari araçların görmelerini, düşüncelerini ve hareket geçmelerini mümkün hale getirecek. Ağır ticari araçlar için dünyanın ilk fren destek ve acil durum direksiyon kontrol sistemlerinin de aralarında bulunduğu en gelişmiş sürücü destek sistemleri ile donatılan ZF Innovation Truck 2016 ile bu özellikler fuarda sergilendi. Şirketin Uluslararası Otomobil Fuarı'ndaki sloganı "Gör-Düşün-Uygula (See – Think – Act)" ZF'nin stratejisini açıkça ifade ediyor.

2015 yılında Amerikan TRW firmasının bünyesine katılması, ZF'nin sensör teknolojileri, elektronik kontrol sistemleri ve mekatronik sistemler alanındaki uzmanlığını arttıran önemli bir adımdı. ZF, yeni hisse

alımları ve şirket birleşmeleri yoluyla portföyünü genişletiyor.

ZF CEO'su Dr. Stefan Sommer, bu gelişimi "Teknolojik bakış açımızla otonom sürüşün tüm öne çıkan unsurlarını kapsayabiliyor ve araçların görmelerini, düşüncelerini ve harekete geçmelerini sağlıyoruz ve bu da bize özgü satış felsefemizi oluşturuyor" diye açıkladı. ZF Innovation Truck çevresindekileri sensörler ile üç boyutlu olarak güvenilir bir şekilde algılayabiliyor, verileri işliyor ve

aralarında elektrikli tahrik ve direksiyon sistemlerinin de bulunduğu gelişmiş mekanik sistemler kullanarak en doğru hareket tarzını belirliyor. ■



Ford Trucks'tan kampanya

Ford Trucks, Ekim ayında düzenlediği kampanya ile müşterilerinin yükünü paylaşmaya devam ediyor. Ticari araçlarda uygulanmaya başlanan ÖTV muafiyetiyle birlikte, Ford Trucks her yeni araç alımında, MTV ve faiz oranını karşılıyor, taksit ödemelerini ise 2017'ye erteliyor.

Çekici, inşaat & yol kamyonu araçlarında 100 bin TL'ye 12 ay faizsiz, taksit erteleme destekli kredi kampanya sunuluyor. Ford

Trucks, TruckMarket ile ikinci el ağır ticari araçlarında da büyük fırsatlar sunuyor. Garantili, ekspertiz raporlu çekiciler 120 bin TL'ye 24 ay, faizsiz fırsatıyla satın alınabiliyor. Ekspertiz raporlu ve Ford Trucks güvencesine sahip olan her marka ve model ikinci el ağır ticari araçlarda ise 70 bin TL'ye 24 ay vade ve 0 faiz fırsatı sunuluyor.

Detaylı bilgi Ford Trucks bayilerinde... ■



Tırsan 27 ülkede yol yardımı veriyor

Avrupa genelinde satış sonrası hizmetlerini genişleten Tırsan, Avrupa çapındaki kesintisiz 7/24 yol yardımı hizmeti için Belçika merkezli EBTS Pro Assist N.V. ile işbirliği anlaşması imzaladığını duyurdu.

Yeni anlaşma kapsamında, Tırsan, Kässbohrer ve Talson markalı treyler sahipleri 7/24 yol yardımı ile her ihtiyaç duyduklarında Tırsan'ın uzman teknik hizmetlerinden faydalanmaya devam edecekler.

Tırsan treyler sahipleri, Türkiye, Avrupa ya da Rusya'nın neresinde olursa olsunlar AtoTIR, 444 5 847, hattını arayarak yılın her günü ve günün her saati tek bir numaradan Türkçe yol yardımı hizmeti alabiliyor. ■



ZF'den otomatik şanzımanlı binek araçlar için...

ZF'den

Ürün portföyüne yeni bir ilave

Binek araçlardaki otomatik şanzımanlara yönelik yeni nesil tork konvertörü ürün yelpazesine Sachs markası altında 55 yeni ürünü daha ekleyen ZF Aftermarket, ürün yelpazesini daha da genişletiyor. ZF'nin üstün Orijinal Ekipman parça kalitesi, yüksek hidrodinamik performansı ve Orijinal Ekipman Üreticilerine özgü kilitli kavramalar ile öne çıkan yeni ürün yelpazesine, yakıt verimliliğini artırmak, yumuşak vites geçişi ve daha yüksek sürüş konforu sağlamak için çift-burulmalı damper (TwinTD) ile teçhiz edilebilmektedir. Otomatik vitesli binek araçlara olan talebin dünya çapında artışı ile birlikte, ZF'nin yeni nesil tork konvertörleri, modern otomatik şanzımanlar için ideal Satış Sonrası çözümü anlamına geliyor. ZF'nin Sachs markası bünyesinde yer alan hidrodinamik tork konvertörleri, şanzımana adapte edilmiş üstün nitelikli güç aktarma parçaları ile öne çıkıyor. ■



ZF Aftermarket kapsamlı bir Yağ Değişim Paketi sunuyor

ZF Aftermarket'in modüler yağ değişim kitleri, ZF 5-ileri, 6-ileri ve 8-ileri vitesli otomatik şanzımanlara sahip 600'den fazla araç tipinde kullanılabiliyor. Bu sayede atölyeler, tek bir kaynaktan şanzıman yağı değişimi için gerekli tüm parçalar da dahil, isteğe uyarlanmış bir bakım paketine sahip olabilecekler: Atölyelerin artık tek tek parçaları tespit ve sipariş etmesi gerekmiyor. Bunun yanında ZF yağ değişim kitlerinin profesyonel kullanımı ile ilgili faydalı ipuçları da vermektedir: Doğru şanzıman yağının doğru şekilde, önerilen aralıklarda değiştirilmesi, parçanın hasar görmesini önlemek ve vites değişim kalitesi ile şanzıman işlevselliğini korumak için son derece önemlidir. ZF Aftermarket, işlemlerin daha iyi anlaşılması için "ZF Workshop Hangout" (Atölyede Takılıyor) adlı bir video da sunuyor. ■



www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

Tasıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 • Sayı: 251 24 - 30 Ekim 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**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D:4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müavirleri **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Tasıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların yazı, tırlı telif hakkı **Pivot**

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kiti bası edilemez.

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

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

SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88

Mercedes-Benz Türk'ün yeni nesil kamyonlarını

18 Ekim Pazartesi günü İstanbul Park'ta düzenlenen test sürüşü organizasyonunda basın mensupları olarak Mercedes-Benz Türk'ün yeni nesil kamyonlarını test etme imkanı bulduk.

Yeni Actros, Arocs ve Atego'nun test edildiği organizasyonda, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Bahadır Özbayır, Kısım Müdürü Haluk Burçin Akı ve ekibin katılımıyla teknik bilgilendirmeler yapıldı. Daha sonra Actros, Arocs ve Atego'yu pist ve arazi koşullarında test etme imkanı bulduk. 18 Ekim Pazartesi günü yağan yağmurun da etkisiyle daha zorlaşan toprak zeminde test ettiğimiz araçların performansının çok yüksek olduğunu gördük ve inşaat alanlarında sürücülerin işlerinin bir hayli kolay hale gelebileceğini düşündük. Toprak zeminin dışında İstanbul Park yarış pistinde de araçları test ettik. ESP, Şerit Takip Sistemi ve Aktif Frenleme sistemlerinin uygulamalarının çok başarılı olduğunu gördük.

Yeni Actros

120 bin km'ye çıkan bakım aralıkları ve yüzde 20 oranında düşen bakım maliyeti ile yeni Actros ticari anlamda büyük avantaj sağlıyor. Yeni Actros iki farklı kabin seçeneği, üç farklı beygir gücü, 4x2'den 8x2'ye kadar farklı aks konfigürasyonları ile her türlü ihtiyaca en uygun çözümleri sunuyor.

Actros 1842 LS 4x2 çekici, yurtiçi ve yurtdışı taşımacılığında tüm genel nakliye operasyonlarında kullanılmak üzere tasarlandı. Actros 1845 LS 4x2 çekici, geniş kabini, güçlü motoru ve ilave donanımlarıyla konforun vazgeçilmezi olmaya aday görünüyor. Actros 1842 LSNRL 4x2 ve 1845 LSNRL 4x2 Lowliner çekiciler ise mega treyler ile hacimli yük taşıması yapan filolar için geliştirildi.

Actros kamyon ürün gamında yer alan yeni nakliye grubu araçları 10 teker, hava süspansiyonlu Actros 2632 LD 6x2 aks konfigürasyonu ile 26 tonluk azami yüklü ağırlığa sahip. 8 teker Actros 2642 LE 6x2 römork uygulamasına özel olarak geliştirildi. Actros 3232 L 8x2 ve 3242 L 8x2 kırkayak kamyonlarının azami yüklü ağırlığı 32 ton. Actros 3232 L ve 3242 L 8x2 araçlar ADR kullanımına uygun depo yerleşimi ve donanımlarıyla tehlikeli madde taşımacılığında kullanılıyor.

Sektörde bir ilk

Actros nakliye araçlarında direksiyondan kumandalı Mercedes PowerShift 3 otomatikleştirilmiş şanzımanın seri donanım kapsamına alınmasıyla Mercedes-Benz Türk sektörde bir ilke daha imza attı.

Daha uzun ömürlü

Yeni Actros kamyonlarda OM 471 ve OM 936 motorları kullanılıyor. Bu motorlar daha düşük yakıt tüketimi, yüzde 20 daha uzun ömür ve yüksek motor freni performansı ile öne çıkıyor.

Geniş ve konforlu

Yeni Actros, 2,3 ve 2,5 metre

genişliğinde Stream Space kabin seçenekleriyle malzeme kalitesi, donanım ve dekorasyon olarak kullanıcıya rahat bir yaşam alanı sunuyor.

Actros 1845 LS çekici ve 3242 L nakliye araçlarında kullanılan PowerBrake motor freniyle motor fren gücü önemli ölçüde artırıldı. Tüm diğer Actros'larda PowerBrake donanımı opsiyonel olarak sunuluyor. 2 saniye boyunca tam yükte fren kuvveti uygulayan yeni Hill Holder tüm Actros'larda standart olarak bulunuyor ve kalkışlarda aracı kaydırmayı engelliyor.

Güvenlik sistemleri

Aktif Fren Sistemi ABA, Actros çekici ve nakliye kamyonlarında standart olarak bulunuyor. Yorgunluk Algılama Asistanı, sürüşü analiz ederek sürücüyü görsel ve işitsel olarak uyarıyor ve devre dışı bırakılmadığı için de güvenlik sağlıyor. ESP ve gündüz sürüş farları Actros'un standart donanımları içerisinde yer alıyor. Saatte 60 km hız üzerinde devreye giren Şerit Takip Sistemi LDWS, sinyal vermeden herhangi bir sebeple şeridi terk etmekte olan Actros'un sürücüsünü hem görsel hem işitsel olarak uyarıyor.

Yeni Arocs

Arocs inşaat serisi kamyonları beton mikserden damperli kamyonu, çekicilerden beton pompasına kadar uzanan geniş kullanım alanına sahipler.

Arocs kamyonlarda yer alan, tekerleklerin kilitletmesini engelleyen ABS ve patinajı engelleyen ASR'den oluşan elektronik fren sistemi EBS ve standart olarak sunulan üç kademeli güçlendirilmiş motor freni sürücünün işini kolaylaştırıyor. Araçlarda opsiyonel olarak sunulan PowerBrake sayesinde motor freni gücü yüzde 50 daha da artırılmış.

Güçlü, sağlam ve ekonomik

Arocs inşaat kamyonları S-Cab ClassicSpace ve M-Cab CompactSpace kabin seçenekleriyle sunulurken, Arocs 4x2 çekiciler S-Cab ve L-Cab ClassicSpace, 6x4 çekiciler S-Cab ClassicSpace ve L-Cab StreamSpace seçenekleriyle piyasadaki yerini aldı. 2,3 metre genişliğe sahip kabinler 170 mm yüksekliğindeki motor tüneli ile hem geniş, hem kullanışlı.

Yüzde 20 oranında daha uzun ömür ve yüksek motor freni performansı ile öne çıkıyor. Bakım maliyetleri de yüzde 20 oranında düşen yeni Arocs araçlar sahibine ticari anlamda büyük avantaj sağlıyor.

Yeni Euro 6 motor, PowerShift 3 şanzıman

Bu araçlarda 7,7 litrelik OM 936, 10,7 litrelik OM 470 ve 12,8 litrelik OM 471 motorlar kullanılıyor. Arocs inşaat kamyonlarında kullanılan PowerShift 3 şanzıman tüm mikser ve pompa araçlarında, 4x2 damper araçlarında ve Arocs çekicilerde standart donanım.

Arocs çekiciler

Tek yataklı uzun kabin Arocs 1842 LS, arttırılmış yaklaşma ve uzaklaşma açıları, karın boşluğu, mukavemetli şasisi ve dört körküklü arka aksıyla şantiyeler için geliştirildi. Yataksız kısa



kabin Arocs 1942 LS, çift güç çıkışı ile hem damper treyler hem de mikser treylerleri aynı araçla kullanmayı mümkün kılıyor. Çift yataklı uzun kabinli Arocs 3342 S, hem lowbed treyler, hem damper treyler hem de mikser treylerleri aynı araçla kullanmaya imkan tanıyor. Yataksız kısa kabinli Arocs 3351 S ise, yüksek hacimli damper kullanımı ile şantiye ve maden sahalarında gerekli olan gücü sağlarken verimliliği artırıyor.

Arocs inşaat araçları

Arocs inşaat grubu araçları damper, mikser ve pompa üstyapıları ile şantiye ve dekupaj alanlarında ve hazır beton taşımacılığında kullanılıyor.

Damper kullanımına uygun Arocs 3332K, 3342K, 4142K, 4145K, 3242K ve 2032K araçlar; mikser kullanımına uygun Arocs 3332B, 3342B, 4142B ve hafifletilmiş mikser 3236B araçlar sayesinde tüm inşaat uygulamalarına uygun bir Mercedes-Benz Arocs mutlakta bulunuyor.

Arocs pompa araçları Arocs 3342P, Arocs 4142P ve Arocs 4442P olmak üzere her uzunlukta pompa üstyapısına uygun.

Yeni Atego

Yenilenen Atego kamyonlar ekonomikliği artıran yeni Euro 6 OM 934 ve OM 936 motorlara sahipler. Yeni Atego'da opsiyonel olarak PowerShift 3 şanzıman uygulanabiliyor. Bu sayede araç daha da ekonomik ve konforlu hale geliyor. Yenilenen Atego, 177 beygir gücünde 2,3 metre S-ve L-Cab ClassicSpace, ESP, Şerit Takip Sistemi LDWS, gündüz sürüş farları ve opsiyonel olarak sunulan otomatik şanzımanlı seçeneğiyle Türk hafif kamyon pazarında çevikliği ve ekonomikliği ile ön plana çıkıyor.

Atego çok daha ekonomik

Mercedes-Benz'in BlueTec teknolojisiyle üretilen yeni motorları OM 934 ve OM 936, yüksek çekiş gücü ve düşük yakıt tüketimi sağlıyorlar. Yeni Atego kamyonlarda standart olarak sunulan ASR, ABS, ALB, patentli

motor freni, ön ve arka disk frenleri üstün sürüş güvenliği sunuyor. 5.1 litre, 4 silindirli CommonRail yakıt sistemine sahip OM 934 motor ve 7,7 litre, 6 silindirli CommonRail yakıt sistemine sahip OM 936 motor çift kademeli motor frenine sahipler.

Kabin konforu arttı

Yeni Atego kamyonlar S-Cab ve L-Cab ClassicSpace kabinleri ile ferah bir iç hacme sahipler. Yeni Atego, aynı zamanda PowerShift 3 şanzımanı ile de temin edilebiliyor. Yeni Atego 1518'e kısa bir süre sonra 7,7 litrelik 6 silindirli, CommonRail yakıt

sistemine sahip OM 936 motoruyla Atego 2124 eklenecek.

Atego 2124 Nisan 2017'de Yeni Atego 1518 kamyonlarda ön ve arka akslar yenilenerek çelik makaslı süspansiyon ve disk frenlerinin kullanımına geçildi. Nisan 2017'den itibaren Türkiye'de satışa sunulacak olan Atego 2124 kısa ve uzun mesafe dağıtım alanlarında kullanım için tasarlandı. Bu ürünlere ilave olarak yeni Atego 1621 çöp paketli araçlar katı atık taşımacılığı sektörüne tamamen yeni bir soluk getiriyor. Atego 1621, 16 tonluk toplam azami yüklü ağırlığıyla önceki nesil 18 tonluk araçların faydalı yük kapasitesinin üzerine çıkarak yakıt tüketimini önemli oranda düşürüyor. ■



SİZDEN ALDIĞI GÜÇLE MEMLEKETİN HER YERİNDE!

Yerli ve milli marka olarak süratle devam ediyoruz.



Gerçek müşteri şikayetlerini baz alarak değerlendiren **A.L.F.A. Awards**'ta ödülün sahibi belli oldu! Müşterilerimize sunduğumuz kaliteli hizmet ile tam 25 farklı sektörden markanın yarıştığı **Müşteri Deneyimini En İyi Yöneten Markalar** değerlendirmesinde Sürat Kargo olarak **birinci olduk!**

Tebrikler. Bu başarı hepimizin!

0 850 202 0 202
www.suratkargo.com.tr

f /suratkargo t /suratkargotr i /suratkargotr

The logo for Sürat Kargo, featuring a stylized red and blue swoosh above the word 'süratkargo' in red and blue.
Süratle, özenle...