

Yönetmelik değişikliği mutlaka bazı prensiplere dayanmalıdır.

İNCE ELE, SIK DOKU

● Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ndeki değişikliklerin prensiplere göre yapılması ve herkesin görüşünün alınması büyük önem taşıyor. Aksi halde beklenti ve ihtiyaçlar tam olarak karşılanamayacaktır.

UDH Bakanlığı, STK ve taşımacılara görevler düşüyor.

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde değişiklik yapılması önemli bir gereklilik. KDGM Genel Müdürü Saim İlçoğlu, bu ihtiyacı kabul edip, yapılacak değişikliğe ilişkin ipuçları verdi. İyi bir değişiklik herkesin beklentisi.

Bunun iyi olabilmesi için iki husus dikkat çekiyor. Birincisi, bu iyileştirmenin belirlenecek bazı ilkeler esas alınarak yapılması; ikincisi ise Bakanlığın hazırlayacağı değişiklik taslağına ilişkin olarak çok kişinin görüşünün alınması. Dikkate alınması gereken başlıca ilkeleri sıralamaya çalışalım.

• Belge ücretleri düşük olmalıdır.

• Yeterlilikler iyi belirlenmelidir.

• İşlemler ve denetim kolaylaştırılmalıdır.

• Büyükşehirler dikkate alınmalıdır.

• Belge çeşitliliği değerlendirilmelidir.

• Verimlilik hedeflenmelidir.

• Diğer mevzuatla uyum korunmalı, sağlanmalıdır.

• Kapsam dışılıklar ayrılmalıdır.

• Tanımlar yenilenmeli, iyileştirilmelidir.

• Taşıt kullanımı iyileştirilmelidir.

• Çalışan niteliklerinin yeri gözden geçirilmelidir.

• Terminal mevzuatı ele alınmalıdır.

• Uyum koşulları belirlenmelidir.

5'te

Taşıma Dünyası öneriyor

Yolcu taşımalarına, yük/şey taşımalarına, bunlarda kullanılan taşıtlara ve terminallere ilişkin değerlendirmeye, görüş ve önerilerimize önümüzdeki haftalarda yer vereceğiz. Okuyucularımızın da katkısını bekliyoruz



Has Turizm'den Dev Mercedes Yatırımı

16 Travego, 14 Tourismo aldı 3'te

Mersin Otogarında ihale yapıldı



Yazıhane yıllık 40 bin TL

2'de

TEMSA, ABD'ye 1000'inci araç ihracatına hazırlanıyor



4'te



Demiryolu sektörünün uluslararası zirvesi

EurasiaRail 2017 ilgi çekti

Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı – EurasiaRail; 7. kez kapılarını açtı. Fuarın açılışı; UDH Bakan Yardımcısı Yüksel Coşkunyürek, UIC Uluslararası Demiryolları Birliği Genel Müdürü Jean Pierre Loubinoux, UIC Başkan Yardımcısı, TCDD Yönetim Kurulu Başkanı ve Genel Müdürü İsa Apaydın, ITE Group Bölge Müdürü Vincent Brain, ITE Turkey Yönetim Kurulu Üyesi Burcu Başer ve ITE Turkey Nakliye &

Lojistik Grup Direktörü Moris Revah tarafından yapıldı.

İstanbul Fuar Merkezi'nde 21 bin m2'lik alanda düzenlenen ve 200'den fazla katılımcı firmanın yer aldığı fuara, ülke bazında Almanya, Çek Cumhuriyeti, Fransa ve 25 farklı ülke katıldı. Fuar ile eş zamanlı gerçekleştirilen konferans programı ile sektöre bilgi akışı sağlandı.

UDH Bakan Yardımcısı Yüksel Coşkunyürek, "Demiryolları sektörlerine toplu olarak 60 milyar TL yatırım yapıldı. 2023 yılında hedefimiz mevcut demiryolu ağını 25 bin km'ye çıkarmak. Bu anlamda 2023 yılında demiryolu sektörüne 500 milyar dolarlık yatırım yapmayı hedefliyoruz" dedi. ■



Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, "İşin Yıldızları" olarak adlandırılan Mercedes-Benz Vito Mixto, Vito Kombi, Vito Panelvan ve Sprinter Panelvan araçlar, ister şehir içi trafikte, ister şehirlerarası yollarda hem sürücünün güvenliğini ve konforunu ön planda tutuyor hem de düşük yakıt tüketimi,

düşük emisyon değerleri ve geniş iç hacmi ile müşterilerine ticarettde de kolaylık sağlıyor. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar, 6 Mart 2017 tarihinde başlatacağı "İşin Yıldızları" tanıtım turunu 12 Nisan 2016 günün bitirecek. Araçlar sırasıyla Mersin, Antalya, İzmir, Ankara ve İstanbul'da müşterilerinin beğenisine sunulacak. ■



Mersin Otogar yazıhane ihalesi öncesinde 27 Şubat Pazar-tesi günü TOFED Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz'ı ziyaret ederek, otobüsçülerin otogar boykot sürecinde Belediye tarafından kesilen cezaların iptaline yönelik taleplerini ilettiler. ■



3. Köprüden geçmek yerine feribotla tercih eden Sirkeci'de Feribot'a yönelen büyük araçlar engelleniyor



Ateş İnşaat, 10 Ford Trucks aldı

Güler Nakliyat'ın tercihi de Krone

Serin Treyler payını artırdı

Türkiye’de ve Gelişmiş Ülkelerde Ulaştırma Politikalarının Eğilimleri -4-

Ülkemizde; ‘ulaşım sistemi’ne baktığımızda; modlar arası karayolu lehine dengesiz dağılımın, karayolu ulaşım modu da dahil, bütün modların ve dolayısıyla ulaşım sistemimizin aleyhine bir durum olduğunu söyleyebiliriz. Zira modal dağılımda pastadan büyük payı almak ilk etapta; ekonomik açıdan karlı gibi gözükse de taşınamayacak kadar fazla bir yük, karayolu ulaşım modunda ‘karayolu güvenlik’ şartlarının sağlanmasını zorlaştırmakta, işlevselliği azaltmakta ve konfor, güvenlik, seyahat süresi gibi temel hizmet parametrelerinin sağlanmasını da zorlaştırmaktadır. Aynı zamanda, yatırımcı adına, optimal olmayan bir maliyet sonucunu ister istemez doğurmaktadır.

Dengesiz dağılım kaybettirir.

Neticede; sosyal-ekonomik-teknik-kültürel her anlamda dengesiz düzeydeki bir dağılım, aslında bütün taraflara kaybettirmektedir. Bu bağlamda; ülkemizin en geniş kullanımlı ulaşım modu olan ve bu konumunu devam ettirecek olan ‘karayolu ulaşım modu’nda işlevselliği sürdürmenin yolu; karayolunun modlar arası dağılımdaki payını nispeten düşürmekten, ‘karayolu güvenliği’ koşullarını gerçekleştirilmesinden, geometrik standartlar vb. karayolu standartlarının (AB standartları vb.) yerine getirilmesinden, modlar arası entegrasyonun (gerek yolcu gerekse yük taşımacılığı bağlamında) sağlanmasından



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

ve yerli üretim şartları ile alternatif enerji imkanlarının iyileştirilmesinden geçmektedir. Bütün bunlarla beraber; gerek karayolları ve gerekse de demiryolları, denizyolları bazlı olarak ‘toplu ulaşım’ şartlarının geliştirilmesi (konfor, güvenlik, seyahat süresi, maliyet parametreleri açısından) ve yaygınlaştırılması gerekmektedir.

Dengeyi sağlamak...

Modlararası dengenin ise uzun vadede zorlukla sağlanacağı öngörülmektedir Karayolu ile yük taşımacılığında yüzde 55, demiryolu ile yük taşımacılığında yüzde 13, kısa mesafe deniz taşımacılığı ile yük taşımacılığında yüzde 59, içsuyolu ile yük taşımacılığında ise yüzde 28 oranında artış beklenmektedir. Yolcu taşımacılığında ise karayolunda (özel araç) yüzde 36, demiryolunda yüzde 19 ve havacılıkta yüzde 108 oranında bir artış beklenmektedir.

Ulaştırma modları arasındaki dengeyi değiştirmek ve darboğazları ortadan

kaldırmak için ücretlendirmeden karayoluna alternatif modların canlandırılmasına ve TEN-T üzerinde seçici yatırıma kadar bir dizi tedbirler serisini kapsayan bir yaklaşım içeren 2001 tarihli Beyaz Kitap’ta, altyapı yatırımını sınırlayan sürdürülebilir kalkınma perspektifi ile daha fazla altyapı yatırımı öngören uyum ve rekabet edebilirlik argümanları arasında bir denge oluşturulmuştur. Fakat üye devletlerin daha fazla erişilebilirlik ve altyapı ihtiyaçlarını kabul eden bir coğrafi farklılık yaklaşımını ortaya atan bu tebliğ ile söz konusu bu dengenin zayıflamış olduğu görülmektedir. Ayrıca bu tebliğde, ulaştırmanın, ekonomik gelişmenin, bölgesel ve sosyal uyumun en önemli elemanlarından biri olduğu ifade edilmiştir.

Yüksek hızlı tren...

AB; birlik içi ve yakın coğrafya ile ticari, ekonomik, sosyal, teknik ilişkilerinde Yüksek Hızlı Demiryollarını önemli bir argüman olarak görmekte olup, bunu çevreci ve tasarruf esaslı bir gündemle uzun yıllardır programına dahil etmiştir. AB’de sektörün öncüleri Fransa, İspanya, Almanya’dır. Fransa uzun yıllardır yüksek hızlı demiryolunu entegre bir sistem ve üst düzey hizmet parametreleri ile gerçekleştirmektedir.

Bu bağlamda; 1000 km mesafelere kadar havayoluna göre daha rekabetçi bir ulaşım modu olan Yüksek Hızlı Demiryolları’nın ülkeye-bölgeye sağladığı entegrasyon-refah-konfor-

sosyal dağılım-erişilebilirlik gibi imkanların ne denli olabileceğini Fransa örneği ve TGV üzerinden okumak mümkündür. Bununla beraber; bir diğer önemli husus da merkez ve çevre şehirler arasında YHD hatlarının kurulumunun kısa-orta ve uzun vadede bu şehirlerin çevreleşme-merkezileşme eğilimlerini ne yönde nasıl etkilediği hususudur. Bu ülkelere ve ağ dağılımlarına göre değişebilmekle beraber, gerek bu konuda olsun ve gerekse de diğer ağ-entegrasyon-hizmet düzeyi-sosyal dağılım gibi konularda ülkemizin kısmen İspanya ile benzeştiğini ve buradan çıkarımlar yapılabileceğini ifade edebiliriz.

Uzak Doğu’da da...

JR East (Doğu) Shinkansen Hattı, Tokyo’dan Tohoku, Joetsu, Nagano, Yamagata, Shinio ve Akata bölgeleri olmak üzere 5 doğrultuda uzanmaktadır ve bu alandaki büyükşehirleri birbirine bağlayan şekilde işletilmektedir.

Hat genişledikçe Shinkansen hizmetlerinin en son teknoloji kullanılarak, hız artışı için geliştirilmesi öngörülmektedir. Amaç; havayolları ile daha etkin rekabet olup JR East 360 km/sa’lık bir azami işletim hızını teknik hedef olarak koymuştur. Araştırma 4 ana teknik temaya odaklanmaktadır: işletim hızları, güvenlik-emniyet, çevrecilik ve konfor parametrelerinin artırılması.

Hepinize, sağlıklı huzurlu mutlu bir hafta dilerim. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçüler güçlü mü?

Hiç kuşkunuz olmasın, çok güçlü hem de. Hizmet ağı Türkiye’nin dört bir yanına ulaşan, insanları işine, evine, hastaneye, asker ocağına, sevgilisine, sılasına kavuşturan otobüsçülerin gücünden kuşkulananak doğru değil. Ancak otobüsçüler örgütlü değil, onun için de taleplerine cevap alamıyorlar.

Haklı olarak soracaksınız: Onca dernek sayısı bir elin parmaklarını geçen federasyona ilave bir de sektör medisi var, ama sen örgütsüz diyorsun, nasıl olur?

Seçim öncesinde siyasi partiler bir sürü vaat sıralar, eser, üfürür... Kimi işinize yarar, kimine karşı çıkarsınız. Aklınıza uyan vaadi destekler ve o yönde oy verirsiniz. Bu sefer aynı süreç referandum için işliyor. Bu defa vaat yerine yapılanlar var ortada. Birçok ürün ve hizmette KDV kaldırıldı, birçoğunda ÖTV sıfırlandı. Bunu yapanların amacı ne olursa olsun, haticeye değil, neticeye baktığımızda işe yarar sonuçlar olduğunu görüyoruz. Beyaz eşya satışları artmış... Neden? ÖTV indirimi yapılmış, üreticiler de KDV indirimiyle desteklemiş ve belli bir süreliğine de olsa piyasa hareketlenmiş.

Yukarıda da söyledik; insanları evine, işine, hastaneye götürüp getiren

otobüsçülerin taleplerine kimse kulak vermemiş. Oysa en çok yakınılan konu olan turizmin ilk ayağı yolcu taşımacılığıdır. Bacasız sanayi diye anılan ve ülke ekonomisi için önemi herkes tarafından kabul edilen turizmin, otobüsle yolcu taşımacılığı ile doğrudan ve kopmaz bağı var. Aynı imkanlar otobüsçüye de sağlansa insanlar daha kolay ve sıklıkla seyahat ederdi, bu da ülke ekonomisine katkı sağlardı.

El, elin eşeğini türkü çığırarak aramış. Onun için de otobüsçünün haklarını kimse duymuyor. Federasyonların başında otobüsçü yok ki! Onlar sadece profesyonel yönetici. Otobüsçü hakkını sonuna kadar savunur, talebine sahip çıkar ve söke söke alır. Yıllar önce dile getirilen ÖTV ve KDV indirimi konusunda çıt çıkmıyor bizimkilerden. Oysa tam zamanı. Diğer sektörlerde yapıları biz de istiyoruz deseniz, KHK veya kanunla onlarla birlikte otobüsçünün de istekleri yerine gelebilirdi. Ama bizimkiler yan gel osman, on dönüm bostan... uyumaya devam. Yanlış yazdım... uyusalar belki yanlışlıkla da olsa iyi bir şey yaparlar, uyumayıp uyutuyorlar.

Ben yine de otobüsçünün güçlü olduğuna inanıyorum. ■

Mersin Otogarında ihale yapıldı Yazıhane yıllık 40 bin TL

Mersin’de ihalesi iptal edilen otogarda yazıhaneler belediye tarafından sessiz, sedasız yeniden kiralandı. Yazıhaneleri kiralayan esnaf, “Yeter artık, yıllardır çile çekiyoruz. Bu sorun bitse de kurtulsak” diye dert yandı.



Ebedin İnanç

Mersin’de sorunları bir türlü çözülmemeyen, zaman zaman istenmeyen görüntülere sahne olan Mersin Şehirlerarası Otobüs Terminali’nde (MEŞOT) ihalesi iptal edilen 40 yazıhane için 1 Mart Çarşamba günü yeniden ihaleye çıktı. Mersin Büyükşehir Belediyesi Encümen Toplantı Salonu’nda gerçekleştirilen ihale öncesi, yoğun güvenlik önlemleri alındı. İhale sürecinde öncekine oranla herhangi bir tartışma yaşanmazken, 40 yazıhane

sessiz sedasız kiraya verildi.

Yazıhaneler 40 bin TL’ye kiralandı

Otogarda gerçekleştirilen ilk ihaleyi kazanan Şimşek Grup’tan yazıhane kiralayan esnaf tekrar ihaleye girdi ve kendi yerlerini kiraladı. Fiyatları metrekaresine göre 40 ila 52 bin lira+KDV arasında değişen 40 yazıhanelerin tamamı kiraya verildi. TOFED Genel Yönetim Kurulu Üyesi Ebedin İnanç, Taşıma Dünyası’na yaptığı açıklamada, ihalenin

yapılmasından dolayı mutlu olduklarını belirterek, “Yazıhaneler 40 bin TL civarında kiralandı. Bir iki yazıhane sıkıntı oldu, diğerlerinde sıkıntı olmadı. Yazıhaneler 40 bin TL ücreti her yıl peşin olarak ödeyecek. Ortak giderler de yazıhanelere ait. Kiralar, 25 bin TL civarında olsaydı çok daha makul olurdu. Otogarı, Belediyenin de işletmesi iyi oldu. Otogarda yolcumuza hizmet süreci başladı. Hayırlısı olsun” dedi. ■



Mersin Otogarı yazıhane ihalesi öncesinde 27 Şubat Pazartesi günü TOFED Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz’ı ziyaret ederek, otobüsçülerin otogarı boykot sürecinde Belediye tarafından kesilen cezaların iptaline yönelik taleplerini iletiler.



TOFED Başkanı Birol Özcan ve Genel Sekreter Mevlüt İlgin, 27 Şubat Pazartesi günü otobüsçülerle bir araya gelerek görüş alışverişinde bulundular. Yapılan görüşmede kesilen cezaların yargı yoluyla iptaline yönelik bilgiler verildi.

Denizlerde binlerce kilometre gidebilen bir otobüs biliyor musunuz?

ANADOLU ISUZU

KÜÇÜK OTOBÜS İHRACATINDA 12. KEZ ŞAMPİYON!





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



Has Turizm'den Dev Mercedes Yatırımı

16 Travego, 14 Tourismo aldı



Erkan
YILMAZ

Has Turizm, sezon öncesinde 30 adetlik Mercedes yatırımı ile filosuna güç kattı. Yeni yatırımlarla birlikte Has Turizm 2017 yılı içerisinde hizmet verdiği il sayısını 37'den 60'a çıkaracak.

Mercedes-Benz Türk, 50'nci yılını dev teslimatlarla taçlandırmaya devam ediyor. Şirket, şehirlerarası yolcu taşımacılığının en önde gelen şirketlerinden Has Turizm'e 16 Travego ve 10 adedi 2+1 koluklu 14 Tourismo teslim etti. 30 aracın teslimatına yönelik Mercedes-Benz Türk Hoşdere Pazarlama Merkezi'nde bir tören düzenlendi. Törene Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, Otobüs Satış Müdürü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, Has Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Ayhan Kara, Nezih Kara, Sevim Karaali, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Yönetim Kurulu Asistanı İrem Karaali, Has Turizm İstanbul Sorumlusu Mehmet Selim Kara katıldı.

Aynı ailedeniz

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, "16 Travego ve 14 Tourismo teslimatı gerçekleştirdiğimiz Has Turizm, Has Otomotiv, bizim dostumuz akrabamız, aynı ailedeniz, uzun yıllardır birlikteyiz. Bu sene 50'inci yılımızı kutluyoruz. Yarım asırlık bir tarihimiz var. Böyle bir dönemde öncelikle bu yatırımı yaptığı için Has Turizm'i tebrik etmek gerekiyor. Hayırlı uğurlu olsun, bol kazançlar diliyoruz" dedi.

Önceliğimiz güvenlik ve konfor

Mercedes-Benz'in dünya lideri olduğunu vurgulayan Süer Sülün, araçlarda öne çıkardıkları noktanın güvenlik ve konfor olduğunu belirtti: "Konfor özelliği tek bir parametreye

bağlı değil, birçok parametre var. Konfor düzeyi bir sürü yatırımın ve mühendisliğin neticesinde erişilen bir nokta. Aracın konfor düzeyi için yalıtımın, süspansiyonun, salınımın, ışıklandırmanın, iklimlendirmenin iyi olması, koltuğun, diz mesafesinin uzun olması lazım. Ama biz araçlarımızda güvenlik ve konforu öne çıkarıyoruz. Araçlarımızın konfor unsurunda en iyisi olduğundan eminiz. Mercedes'in en önemli unsurlarından biri de inovasyon."

Mercedes-Benz marka araçların işletme sürecinde sunduğu avantajlarla da öne çıktığına değinen Süer Sülün, Mercedes-Benz'in dünya lideri olduğuna değinerek, "Rekabet her tarafta artıyor. Bu, bu çağın bir sonucu. Biz ürünlerimize yatırım yapan yatırımcının operasyon maliyetini mümkün olduğu kadar aşağı çekmeye çalışıyoruz. Mercedes-Benz otobüsler bir 4x4 bir SUV araç kadar yakıt tüketimine sahip. Hemen hemen 20 litre, hatta 20 litre'nin aşığına giden tüketim düzeyi var. Türkiye'de otobüslerin yakıt tüketimi Avrupa'daki kullanıma göre çok daha önemli. Çünkü bir otobüs Türkiye'de yılda 350 bin km yol yapıyor. Avrupa'da ise bu yılda 60 bin km. Avrupa'da 6 yılda yapılan km'yi Türk otobüsçüsü bir yılda yapıyor. Bu anlamda operasyon maliyeti çok önemli. Burada elde edilecek tasarruf çok önemli. Bakım aralıkları çok ciddi şekilde artındı, operasyon maliyetinde ciddi tasarruf sağlandı tabii ki" dedi.

Yatırıma devam

50 yıldır Mercedes ile işbirliği içinde olduklarını açıklayan **Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Ayhan Kara**, "Mercedes-Benz Türk yönetimi ile duygularımızın karşılıklı olduğunu görmek bizi çok mutlu etti. Aile olarak, Mercedes'e bakışımız ortada. Mercedes 50'inci yılında, başarılı bir şekilde. Biz de 50 yıldır işbirliği içindeyiz. Bunu daha uzun yıllar sürdürmeye çalışacağız. Taşımacılık sektörünün en önemli iki unsuru var. Birincisi güvenlik, ikincisi konfor. Bunun teknolojik tarafında, biz 'yıldız'a güveniyoruz. Diğer

tarafı da şoför ve muavin, işletmeyle tecrübeyi bu ikiye harmanlayınca sonuç olarak başarı çıkıyor. Bu ezeli ilişkiyi edebileştirmek istiyoruz. Mercedes yatırımlarına devam ettiği sürede biz de yatırımlarımıza devam edeceğiz. Başta Sayın Süer Sülün ve Alper Kurt'a ve bu projede emeği geçen herkese çok çok teşekkür ediyoruz" dedi.

Kurucularımıza yakışır çizgide...

Has Turizm'in kurucuları Mehmet Selim Kara ve İsmail Kara'nın çıtayı her zaman en yukarıda belirlediklerine dikkat çeken Ayhan Kara, "Bu teslimat töreninde biraz hüzünlendik. Bugün iki kurucumuz da hayatta değil ama bir yerlerden bizi izliyorlar. Bizler de onlara yakışacak çizgide devam edeceğiz. Bundan emin olabiliyoruz. Çok ağır bir yük, çünkü çıta çok yüksek. O çıtayı daha yukarı taşımak çok zor ama hep birlikte bu işin üstesinden geleceğiz" dedi.

60 ilde hizmet vereceğiz

Yeni yatırımlarla birlikte hizmet verdikleri il sayısını da artıracıklarını belirten Ayhan Kara, şunları söyledi: "Hizmet verdiğimiz 37 il sayısını, 2017 yıl sonuna kadar 60'a çıkarmak istiyoruz. Aylardır bunun üzerinde çalışıyoruz. Çok ince eleyip sık dokuyoruz. Haritayı açıyoruz neden bu noktaya gitmiyoruz diye soruyoruz. Hiç uğramadığımız illere gidebiliriz, kapsama alanımızı da genişletiriz. Hatay merkezli, çapraz hat ve çapraz merkezler olacak. Adana ve Mersin çıkışlı hatlarımız olacak."

Yolcu çok bilinçli

Yolcunun eskisine göre çok daha bilinçli olduğunu belirten Ayhan Kara, "Yolcular eskiden 'teker üstü olmasın' derlerdi. Şimdi ekran markasına kadar soruyorlar. Yolcu artık çok bilinçli. Has Turizm'in de bir mazisi ve konfor garantisi var. Yolcu bizim canımızdır, biz can taşıyoruz. En önemli kriterlerden

biri de hanım yolcular, onlar namusumuzdur. Yolcularımız gönlül rahatlığı ile çocuğunu teslim ediyor ve biliyorlar ki güvenli bir şekilde seyahat edecek. Mercedes otobüsler Has Turizm'in öne çıkmasında çok önemli bir etken oldu. Şimdi yeni araçlarımız da ciddi bir tercih nedeni olacak" dedi.

1. Boğaz Köprüsü'nden geçelim

3. Köprü zorunluluğuna yönelik soruyu da cevaplayan Ayhan Kara, "3. Köprü, otobüsçü için maliyet artışı, yolcu için de zaman kaybı getirdi. Biz zorunluluğun kalkmasını ve otobüslerin toplu taşıma vasfının da dikkate alınarak, Fatih Sultan Mehmet Köprüsü de değil, birinci köprüden geçişinin sağlanması gerektiğine inanıyoruz" dedi.

Büyüklerimizin vasiyeti

Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Sevim Karaali, yaptığı açıklamada, "Bu, kurucularımızın ölümünün ardından ilk büyük araç alışımı. Onların izinden yürüyoruz. Mercedes'e devam, yüküklerimiz vasiyettir bize. Biz bir isim miras aldık" dedi.

35 milyon TL'lik yatırım

Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali de bugüne kadar tercihlerinin hep Mercedes otobüsler olduğunu, bundan sonra da başka bir marka araç kullanmayı düşünmediklerini belirterek, "Mercedes-Benz Türk cephesinde yatırım kararlarına devam denilirken, biz de yatırıma devam dedik. Çünkü yarın ne olacağını düşünmekten çok, biz yarın nerde olacağımızı hesap ettik. 35 milyon TL'lik bu yatırım kararını alırken, yeni teknolojinin, yakıt ve bakım aralıklarının, garanti unsurlarının getirdiği avantajları da değerlendirdik. Mercedes araçları kullanırken de satarken de kâr ediyorsunuz. Ben önem verdiğimiz hususu hep vurguladım: Yenilenin, yenilmenin" dedi.

Kur gözümüzü korkutmadı

Kurlardaki hareketliliğe rağmen yatırımdan vazgeçmediklerini ifade eden Latif Karaali, "Biz bu projeyi konuşurken Euro 3,30'daydı. 4,16'ya çıktı. Ama yatırımdan vazgeçmedik. Çünkü bunu bir düzeltme gibi düşündük. Yarın oturacak, dengeler oluşacak. Günlük karar vermemek istedik. Kur bile gözümüzü korkutmadı. Doğru yaptığımızı göreceğiz. Önemli olan geleceğe umutla bakmaktır" dedi. ■

2016 seviyesinde bir pazar

Yılın çok hızlı geçtiğine dikkat çeken Süer Sülün, yıla yönelik değerlendirmelerde bulundu: "Her şey için çok erken... Sezon geliyor, önümüzde bir referandum süreci var. Türkiye de işler muhakkak düzelecek. Böyle ilelebet devam edecek değil. Kötümser değiliz. Kur hareketinin bir kısmını düzeltme olarak görüyoruz. Devalüasyonun hiç olmadığı, kurun hiç artmadığı yıllar da yaşadık. Bir şekilde bu düzeltme gerekiyordu. Bizim canımızı acıtan bunun çok hızlı olması ve dalga boyunun çok yüksek olması. Ocak'ın ilk 11 günü yüzde 11 devalüasyon oldu. Her gün yüzde 1, müthiş bir şey. Ama bunun dışında şu anda bir stabil bir durum var. İnşallah bu şekilde devam eder. Belki modları değişebilir ama mobilite kaçınılmaz. Eğer bu sektörde iş yapacaksanız, bugünden ziyade ileriye planlamak, hazır hale gelmek, operasyonları ona göre düzenlemek, yeni teknolojiyi kullanmak ve mümkün olduğu kadar en rekabetçi seviyede tutmak gerekiyor. Biz toplam büyük otobüs pazarının 2016 seviyesinde olacağını düşünüyoruz" dedi.

Bir anı...

Süer Sülün, "Mercedes hiçbir zaman en ucuz otobüs olmayacak, ama en kârlısı olacak. Biz ürünüme çok güveniyoruz. 50 yıllık geçmişimizde hep müşterilerimizle beraber yürüdük. Artı-eksi 50 derecelerde operasyonlarımızı yaptık. Benim için de çok önemli bir anı: 1991 krizinde gerçek otobüsçü ile benim ilk pazarlığım rahmetli Selim Amca ile rahmetli Ali Osman Amcanın Barbaros Bulvarı'ndaki ofisinde olmuştuk. İkisini de rahmetle anıyorum bu vesileyle."





Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Mersin Otogarı ders niteliğinde

Mersin Büyükşehir Belediyesi, 1 Mart'ta otogara yönelik bir ihale düzenledi. Biz, TOFED olarak, 27 Şubat'ta Mersin'de otobüsçülerle bir araya geldik. Daha sonra da Belediye Başkanı Sayın Burhanettin Kocamaz'ı ziyaret ettik. Ama öncesinde Mersin Otogarı sürecinde başa dönüp neden bu noktalara geldiğini aktarmam gerekiyor.

Belediye Başkanı Sayın Macit Özcan zamanında, bu otogarın yer tespiti yapıldığında, federasyon olarak o zaman da görmeye gitmiştik. Otogar, sektöre birkaç gömlek büyük geldiğini, ihtiyacın ötesinde ve doğru yerde yapılmadığını ifade ettik. Bunun da kira maliyetleri olarak sektöre yansıyacağını söyledik. Bu uyarılarımız dinlenmedi. Belediye kendi bildiğini yaptı. Daha sonra yerel seçimler neticesinde Sayın Burhanettin Kocamaz Başkan oldu. Bu dönemde otogar inşaatı tamamlandı ve ihaleye çıktı. Otogarın işletilmesi ile yazıhanelerin işletilmesi ayrı ayrı ele alındı. Eski otogardaki yazıhaneçiler yıllık 5-6 bin TL öderken, yeni otogarda bu rakam 60-90 bin liraya ihaleye çıkarıldı. O zaman da bu ücretlerin ödenmesinin mümkün olmadığını ifade ettik.

ihale üstüne ihale...

Mersin'deki yazıhaneçiler yargı yolu ile ihale sürecini durdurdu. Her durdurmadan sonra Belediye Başkanı sinirlendi ve kiralari artırarak ihaleye çıkarttı. Bunlar da tutmayınca yazıhaneler bir bütün halinde tek bir kişiye verdi. Otogar, Şimşek Group'a verilirken, bazı hususlar unutulmuş. Otogar çıkış ücretleri belediyeye kalacak şekilde verilmiş. İhaleyi alan Şimşek Group, yazıhane sahiplerini, ara işletmecileri tümünden ortadan kaldıracak, bütün yolcu komisyonlarını kendisi alacak, bütün yazıhaneçiler sanki ona bilet kesecek şekilde akla hayale gelmeyecek uygulamalarla geldi. Tekrar Büyükşehir'i ziyaret ettik. Bu durumun olamayacağını söyledik. Yargıda işletme iptal edildi. Ulaştırma Bakanlığı, girişimlerimiz nezdinde T belgesi iptal edildi ve tekrar başa döndü.

Birlikten kuvvet doğdu

Belediye bu kez bizi ve esnafı dikkate alarak yazıhaneleri daha makul seviyelere çekip 40-50 bin TL ile ihaleye çıkardı. Biz belediyeye geçmişin hatalarının telafi edilmesine yönelik bir teşekkür ziyareti yaptık. Yazıhane adedi 40, talep edilen 32. Arz talep dengesinde firmaların birbirini çigne-yecek şekilde rakam yükseltecek bir talep yoktu. Belediyeyi ziyaretimizde bu konu da gündeme geldi.

Esnaf, otogarı bu süreçte boykot etmişti. Fahiş fiyatlar nedeniyle otogara girmede ve dışarıda yolcu indirmek bindirmek zorunda kaldı. Tarsus, Erdemli veya Silifke'yi kullandılar. Buna sinirlenen belediye zabıtalari çöp döküyormuşlar gibi yasadaki olmayan ve tebligatı yapılmayan 40-100 bin TL arasında yüksek cezalar kesmiş. Esnafı yaptığımız toplantıda bu cezaların kendilerine tebliğ edilmediğini, ne cezası olduğunu bilmediklerini ancak ihaleye girebilmek için borç yoktur yazısının belediyeden alınması gerektiğini ifade ettiler.

Avukat devreye girdi

Bu cezaların iptaline yönelik, tecrübeli bir hukukçu arkadaşımızı götürdük, o itiraz yolunu gösterdi. Belediye Başkanı Sayın Kocamaz'a bunlar indirme bindirme cezası ise ancak Ulaştırma Bölge Müdürlüğü'nün kesebileceğini anlattık. Hala da kesilen cezaların ne olduğu bilinmiyor. Tebligat yapılmamış. Bunun yargıya götürüleceğini ifade ettik. Esnafa dilekçe örnekleri verildi. Bir iki yazıhane hariç, belediye ve esnafın isteği doğrultusunda ihale gerçekleşti. Herkes yazıhanesine kavuştu. 3 yıllık gelişme, birisi yazarsa inanır üniversitede ders olacak kadar önemli.

Otobüsçünün söz hakkı olmalı

TOFED; belediyelerin terminal yapımı ve işletmesinde tek yetkili kurum olmalarını gerektiğini savunuyor. Bu tezimizin doğruluğu Mersin ile ortaya çıktı. Belediyeler Birliği toplantısında merkezi otorite, yerel idare ve mesleki örgütlerin işbirliği ile terminal çalışmaları yapılması kararı alındı. Önümüzdeki aylarda terminaller çalıştayında bunu enine boyuna tartışmamız gerekiyor. Mersin Otogarı derslerle doludur ve olumlu dersler çıkar-mamız gerekiyor. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 6 • Sayı: 268 6 - 12 Mart 2017

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü: **Bariş 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.
İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

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

ABD pazarında TEMSA rüzgârı esmeye devam ediyor

TEMSA, ABD'ye 1000'inci araç ihracatına hazırlanıyor

Amerika'nın St. Louis şehrinde 26 Şubat - 2 Mart tarihleri arasında düzenlenen UMA Fuarı'na katılan TEMSA, hem araçlarını tanıttı hem satışını gerçekleştirdi. TEMSA, önümüzdeki günlerde 1000'inci aracını da ABD'ye ihraç edecek olmanın heyecanını yaşıyor.

UMA Fuarı'nda San Francisco merkezli bir firmaya da TS35 E ve TS45 araçların satışı yapıldı. Fuarda araçların tanıtım etkinliğine TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, Pazarlama ve Yurtdışı Satış Direktörü Kadri Özgüneş ve Amerika Bölge Satış Müdürü Deniz Çetin katıldı.

ABD pazarında hedeflere adım adım yaklaşıyor

Fuarda TEMSA ürünlerine gösterilen yoğun ilginin

kendilerini çok mutlu ettiğini belirten Genel Müdür Dinçer Çelik, "ABD pazarına yönelik belirlediğimiz hedeflere adım adım yaklaşıyoruz. 2016 yılını yüzde 10 pazar payı ile kapattık. Daha önce ifade ettiğimiz ABD yollarında hizmet veren 1000 TEMSA otobüs hedefimiz ise çok yakında gerçekleşecek. Çok kısa süre içinde 1000'inci aracımızın üretimini gerçekleştirip bu ülkeye ihracatını yapacağız" dedi.

Silikon Vadisi'nde 100 TEMSA otobüsü

TEMSA ürünlerinin dünyanın en önde gelen teknoloji şirketlerinin de tercihi olmasının, üretim kalitesinde geldikleri seviyeyi göstermesi açısından önemli olduğunu vurgulayan Dinçer Çelik, "Şu anda Silikon

Vadisi'nde 100 civarında TEMSA aracımız hizmet veriyor. Bu sayı önümüzdeki süreçte artmaya devam edecek. ABD pazarına yönelik ürünler geliştirmeye ve pazar payımızı büyütmeye devam edeceğiz" diye konuştu. ■



Otokar'dan Batman'a 24 otobüs

Şehiriçi ulaşım için ürettiği araçlarla Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin filosunu güçlendiren Otokar, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden Batman'a 24 araçlık dev teslimat gerçekleştirdi. Batman Belediyesi'nin filosuna kattığı 20 adet Doruk LE ve 4 adet Sultan City, gerçekleştirilen geniş katılımlı bir törenle Batmanlıların hizmetine sunuldu.

Sahip olduğu Ar-Ge gücüyle kullanıcı beklenti ve isteklerine uygun araçlar geliştirip üreten Otokar, Batman Belediyesi'ne 20 adet Doruk LE ile 4 adet Sultan City teslimatı gerçekleştirdi. Gelişen sanayisi ve artan nüfusu ile Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nin en hızlı büyüyen şehirlerinden Batman'ın merkez ve ilçelerindeki toplu taşımacılıkta yeni bir dönem başlatacak olan araçların teslimatı, Batman şehirlerarası otobüs terminalinde geniş katılımlı bir törenle yapıldı.

Düzenlenen teslimat törenine Batman Belediye Başkanvekili Ertuğ Şevket Aksoy, İşletme İştirakler Müdürü Adnan Yürük ve Otokar Kamu Bölge Satış Yöneticisi Yetka Doğan ve çok sayıda Batmanlı katıldı. Başkanvekili Ertuğ

Şevket Aksoy, Batmanlılara daha rahat ve konforlu bir toplu ulaşım hizmeti vermeyi amaçladıkları için yeni otobüslerin alınımı gerçekleştirdiklerini söyledi.

Otokar güvencesi ile üretilen şehiriçi yolcu taşımacılığının 2 gözde aracı Doruk LE ve Sultan City ile ulaşımın daha konforlu gerçekleşeceğini belirten Otokar Kamu Bölge Satış Yöneticisi Yetka Doğan ise "Batman Belediyesi'ndeki otobüs sayımız 46'ya ulaştı. Bir kez daha Otokar'ı tercih etmelerinden dolayı büyük mutluluk duyuyoruz. Araçlarımızın Batman'a, Batmanlılara hayırlı olmasını dileriz" dedi.

DORUK LE

Otokar'ın şehiriçi yolcu taşımacılığının gözde araçlarından biri olan Doruk LE, alçak tabanlı girişi, modern ve ödüllü tasarımı ile ulaşımında standartları belirliyor. İç ve dış modern görüntüsü, güçlü motoru, yol tutuşu ve üstün çekiş performansının yanı sıra ekonomik olmasıyla da ön plana çıkan Doruk

LE, alçak tabanı ve iniş kapısındaki engelli rampası ile tekerlekli sandalyeli, bebek arabalı ve yaşlı yolcuların rahatlıkla araca giriş ve çıkışına olanak sağlıyor. Doruk LE, büyük ve geniş camları, ferah iç hacmi ve standart sunulan kliması ile yolculara rahat ve keyifli yolculuklar yaşıyor. Avrupa güvenlik normlarına uygun sistemlerin kullanıldığı otobüslerde, ön ve arkada tam kuru havalı disk frenlere ek olarak standart olarak sunulan ABS, ASR ve retarder sayesinde maksimum güvenlik sağlanıyor.

SULTAN CITY

Şehiriçi toplu taşımacılığında engel tanımayanların gözdesi olan Sultan City, iç ve dış modern görüntüsü, iç ferahlığı ile ön plana çıkıyor. Sultan City'nin düz arka zemini engelli yolcu taşımacılığına olanak veriyor. Araç, geniş kapısı ile hem yolcu iniş binişini hızlandırıyor; hem de kolay açılır kapanır engelli rampasıyla herkese seyahat özgürlüğü sunuyor. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Karşılaştırmak Gereklidir

Geçen hafta her günümüzün sınav olduğundan bahsettik. Duvarların çeşitlerinden bahsettik. Bitmez...

Amerikan devleti, yeni başkanını seçtikten sonra, Suriye'deki etkisini onarmaya başlıyor. "Esad'sız çözüm" diyenlerle "Esad'lı çözüm" diyenler sahada artık yüz yüze. Masada da durum karışık; taşeronunu masada isteyen devletler var. Saha ile masanın farkı kalmadı. Ama yine de çözüm yakınlaşıyor, uzlaşılıyor. Cenevre masalarında biraz daha anlayacağız, yakında.

AB ülkeleri, Gürcistan vatandaşlarına "vizesiz 90 gün kalma" izni verdi. Vizesiz 90 gün kalma bizim de işimizi pekâlâ görür. Ama bir duvar var.

Kanada seçerek Suriyeli mülteci 3 bin aile almış, eğitiyor, hayata katıyor. Fransa seçerek aldığı tüm Suriyeli mültecilere iş kuruyor; ihracat bile yaptırıyor. Burada bir ortak özellik var mı? Var, bu insanların hepsi Hristiyan.

Bizde 3 milyon kişi var, sınırimıza dayanınca aldık, seçmedim. Halbuki mültecinin diline dinine ırkına bakılmayacağı yazar "mülteci hakları"nda.

* * *

Size kesin, kanıtlı, tartışmasız rakamlar vereceğim, şimdi. Düşündürecek. Türkiye Bankalar Birliği (TBB) sorunlu kredileri inceledi. Durum iyi. Ben biraz daha karşılaştırma aradım. Sorunlu kredilerin oranı bizim gibi Gelişmekte Olan (GO) ülkelerde yüzde 9,3; AB'de yüzde 5,2; dünya ortalaması yüzde 3,9; Gelişmiş Ülkeler'de (GÜ) yüzde 3,2. Bizde 3. Hepsinden iyiyiz. Bunca kötü geçen 2016'ya rağmen durumumuz Gelişmiş Ülkelerden bile daha iyi. Karşılaştırmalı bakınca anlaşılıyor durum.

Bu oranlardan bir iyi sonuç daha çıkarmak kolay... Özel sektörümüzün durumu Avrupa Birliğinden iyi, gelişmiş ülkelerden iyi, dünyadan iyi, benzer ülkelerden de 3 kat iyi demektir. Hele bir de dünyada benzeri olmayan devlet desteklerini de hatırlarsak; vergi afları, ödemesiz süreler, devletin karşıladığı masraflar, faiz destekleri, kur zarar yazmalar...

Ara sıra bankaların da biraz ileri giden ifadeleri oluyor; Türkiye'yi büyüteceklermiş. Türk ekonomisini desteklemeye devam edeceklermiş... Aslında tam tersi oluyor yıllardır, Türkiye onları büyütüyor, Türkiye onları desteklemeye devam ediyor!

Hatırlarsınız Avrupalı bir araştırma vardı. Türkiye'de yapılacak 7 iş seçmişlerdi, birincisi bankacılık idi. Rakamlardan da besbelli.

* * *

Taşıma dünyasında durumlara bakalım: Türkiye'de trafiğe kayıtlı araç sayısının 21 milyonu aştığı TÜİK tarafından duyuruldu. Araç parkımızın yaş ortalaması 13. Otomobiller, minibüsler, otobüsler, kamyonetler, motosikletler sıradan ortalamadan genç. Parkın eski araçları kamyonlar (15) ve traktörler (23). Yani üretim araçlarımız en yaşlı olanlar, maalesef ve lütfen dikkat.

Trafik sigorta primlerim geçen yıl ile aynı, bu yıl. Küçük bir azalma bile oldu. Sürücünün trafik sicili de gelecek yıl dikkate alınınca benim primim daha da azalacak. İyi sürücü priminden bile belli olacak. Acenteme sordum, bu yıl duyduğu en yüksek trafik sigorta primini. Bir servis minibüsüne hesaplanan yüksek prim 124 bin TL. Siz de öğrenebilirsiniz acentenizden yılın en yüksek primini. Karşılaştırmalar olunca kişi kendini daha doğru anlıyor!

Bir karşılaştırma daha: Türkiye'nin güneş enerjisi potansiyeli tüketimin 1,5 katı. Kurulu güç ise yüzde 3 kadar. Çok iş var.

İyi haftalar dilerim. ■





Mustafa Yıldırım

**TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı**

my@tasimadunyasi.com

Ray sesleri kulaklarımda çınladı

2 Mart Perşembe günü, 7. Uluslararası Demiryolu, Hafif Raylı Sistemler, Altyapı ve Lojistik Fuarı Eurasia Rail Fuarı'nın açılışına davetli olarak katıldım. Fuarı dolaşma imkanı buldum. Biz günlük hayatımızı yaşarken geleceği iyi okuyamamanın sıkıntılarını ilerde yaşayacağımızı görüyorum. Sektör olarak, bizi çok yakından ilgilendirmesine rağmen demiryollarına gözlerimizi ve kulaklarımızı tıkamış durumdayız. Bir taraftan demiryolları konusunda önemli yatırımlar yapılıyor. Ankara merkezli olarak İstanbul, Edirne'ye uzayacak. Eskişehir-Adapazarı, İstanbul ve Edirne hattı hızlı tren, diğer taraftan Konya, Kayseri, Sivas, Kars... Ankara-İzmir, Ankara-Afyon-Antalya... Ankara-Adana-Çukurova ve Ankara-Samsun... Bu çerçevede, Türkiye'de çok doğal olarak orta mesafelere 2023 yılında Türkiye'de yaklaşık 25 bin km'ye yakın demiryolumuz olacak. Bunların 10 bin km'ye yakını da hızlı tren olacak. Gözlerimizi ve kulaklarımızı tıkarırsak havacılıktan yediğimiz golün iki katını buradan yeriz.

İyi okumamız lazım

Türkiye'de şu anda demiryolu taşımacılığına imkan veren Yönetmelik hazır. Peki, Türk taşımacısı buna ne kadar ilgili? Sıfır. İnanıyorum ki, bir süre sonra yabancılar otobüs yatırımlarına da girecek, taşımacılık ihalelerine katılarak bu hatları almaya çalışacaklar. Otobüs işletmeciliğinde; bireysel sermayenin demiryolu yatırımlarına, kentiçi taşımacılığa kaydırılması lazım. İstanbul-Ankara en önemli hatlardan biri. Günlük yolcu potansiyeli her geçen gün artıyor. 2016 yılında Türkiye'nin demiryollarında taşıdığı yolcu sayısının 35 milyon olduğunu, fuar açılışında Ulaştırma Bakanlığı Bakan Yardımcısı Yüksel Coşkunyürek ifade etti. Bir taraftan uçak, bir taraftan demiryolları arasında biz de yolcu anyoruz. Kaldı ki demiryolları hatları tamamlandığında çok daha büyük darbelerle yüz yüze geleceğiz. Öte yandan demiryolu sanayisinde gelişmeler var. Birçok kurum fuarada kendini gösterdi. 2023 yılında, söylenenlerin yarısı bile gerçekleştiğinde otobüs işletmecilerinin pazarı daha da daralacak. Uçak korkusu nedeniyle uçağa binmeyen insanların trene binmeme gibi bir korkularının olacağını düşünüyorum. Türk sanayicilerinin birçoğunun demiryoluna ciddi yatırımlar yaptığını gördüm. Duyuyordum, ama bu kadar çok sayıda olduklarını da bilmiyordum. Bizim sektörümüzün, 2023 yılında şaşkın ördeğe dönmek için gündemi yakından takip etmesi lazım. Devlet eliyle birlikte bir üst akıl, bizi yönlendirmeli... Gelin, bu pazarı yabancılarla yedirmeyelim, Türk yatırımcılarını pazara çekelim. Bunları teşvik edelim. KOBI ölçeğindeki şirketlerimizi birleştirip, demiryolu taşımacılığına doğru kaydıralım.

Geleceği gördüm

Sayın Bakan Yardımcısı Yüksel Coşkunyürek ve TCDD Genel Müdürü İsa Apaydın'ın konuşmalarını dinledikçe ray sesleri kulaklarımda çınladı. Geleceği gördüm. Parlak bir geleceğimizin olmadığını gördüm. Demiryollarına 60 milyar liralık yatırım yapıldı bugüne kadar. Demiryollarındaki gelişmeler umduğumuzdan çok hızlı cereyan ediyor. Gelecekte İstanbul-Ankara başta olmak üzere Ankara merkezli hatlarda ciddi sıkıntılar ve yolcu kayıpları yaşanacak. Bu, ülke açısından ne kadar sevindirici ise de sektör açısından da o kadar kaybettirici. Buna karşı tedbir alınması lazım. Hep dile getiriyorum: aklın yolu bir, sermayeyleri birleştirip güç olalım ve bu taşımaları yapalım.

Demiryoluna yapılan yatırımlar göz ardı edilmemeli ve sektörümüze ciddi kayıplar yaşatacak onun içinde aklımızı ortaya koyup, paylaşma kültürümüzü geliştirip demiryolu yatırımlarını yakından takip etmek zorundayız. Demiryolu sanayisinin geldiği nokta da beni gurrulandırdı. Türkiye demiryolu taşımacılığında 25 bin km'ye eriştiği gün, gelişmiş ülkeler seviyesine de gelmiş olacak. Hem yolcu ve yük taşımacı sivil toplum örgütlerinin sektöre kılavuzluk etmesi gerektiğine inanıyorum. Ben şahsen elimden geldiği kadar bilgilieniyorum, bilgilendirmeye çalışıyorum. Bu sektör kendi geleceğini belirlemek için demiryolundaki gelişimi aktif şekilde takip etmeli ve burada rol almalıdır. Bir de yerel yönetimler var... Belediyelerin düzenleyen ve denetleyen kurumlar olarak kalması bizim beklentilerimiz arasında. Yerel yönetimlerin yaptığı işleri biz neden yapmayalım.

9 Mart'ta UITP Toplantısı

9 Mart Perşembe günü Kayseri'de UITP Toplantısı'na katılacağız. Kayseri Büyükşehir Belediye Başkanı Sayın Mustafa Çelik, 2017 yılını "ulaşım yılı" olarak ilan etti. Bizce çok önemli bir açıklama. Sayın Başkana Kayseri Otogar konusunda atacağı adımlar konusunda yardımcı olmak istedik. Kendisine, "Sayın Başkan sektörümüz zor durumda. Kayseri'de şehiriçinde 100'ün üzerinde acente var. Bunların hepsi otogardan kalkan otobüsler tarafından finanse ediliyor. Bu konuda sizden ricamız; şehiriçi yolcu toplama merkezlerini yapın, insansız terminal kavramı ile tanışın, kiosk ve bir yardımcı personelle insanlarımızı internete alıştırıp bilet almayı maliyet ve eziyet olmaktan çıkaralım. İstanbul'da da bunu önerdim. Ama karar almak çok kolay değil. Kayseri de bu kolay olabilir" dedik. Sayın Başkan, "Ben bu projeyi kabullendim. Kayseri modeli olarak çıkalım ve biz yapalım" dedi. Başkana çok teşekkür ederim, İstanbul'da yapamadığımızı Kayseri Yolcu Toplama Projesi olarak hayata geçirme fırsatı bulacağız. Burada öncülük yapılıyor. Burası havayolu, demiryolu ve karayolunun toplama merkezi olacak. Belediye, yolcuları servis araçları ile taşıyacak terminallere. Bu proje Kayseri'de sektöre nefes aldıracak, kârlılığı ve verimliliği arttıracak. Projemize sahip çıktığı ve açıkladı için Sayın Başkan'a çok teşekkür ediyoruz. Bu konuda her türlü desteği vereceğiz. ■

Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklik yapılmasında

PRENSİPLER ESAS OLMALIDIR

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde değişiklik yapılması önemli bir gereklilik. Bunun iyi olabilmesi için iki husus dikkat çekiyor. Birincisi, çok kişinin görüşünün alınması; ikincisi ise bu iyileştirmenin belirlenecek bazı ilkeler esas alınarak yapılması. Dikkate alınması gereken başlıca ilkeleri sıralamaya çalışalım.

Belge ücretleri düşük olmalıdır

Belge ücretinin amacı gelir sağlamak veya daha çok kişinin piyasaya girişini engelleyerek rekabeti sınırlamak olamaz.

Yeterlilikler iyi belirlenmelidir

Belge verilmesinde yeterlilik kriterlerinin amacı uygun kişileri belirlemektir. Ekmek parası vs. nedeniyle düşük kriter belirlemek veya rekabeti sınırlamak amacıyla çok kişinin taşımacılığa girmesini engellemek üzere ağır kriter belirlemek yanlıştır.Ölçüt hizmetin kalitesi ve güvenlidir.

İşlemler ve denetim kolaylaştırılmalıdır

Gereksiz belgelerden kaçınılmalı, teknoloji kullanımı önemsenmelidir. Bu kapsamda belge vermenin ve uygulamayı denetlemenin yerel idarelerce daha iyi yapılabileceği dikkate alınmalıdır.

Büyükşehirler dikkate alınmalıdır

Nüfusun dörtte üçü 30 büyükşehirin bulunduğu illerde. 20 civarında yeni büyükşehir kurulması gündemdedir. Gelecekte tüm illerin büyükşehir (gerçek anlamı bütünlü) statüsünde belediye yapısına geçmesi söz konusu olabilir. Bunların güç ve imkanları ile UKOME yapıları iyi düşünülmelidir.

Belge çeşitliliği değerlendirilmelidir

Yeterlilik farkları olmayan faaliyetler tek belgede birleştirilmeli, bazı faaliyetlerin yerel idareye bırakılmasıyla belgeleri kaldırılmalıdır.

Verimlilik hedeflenmelidir.

Farklı işlerin aynı belgeyle yapılması, aynı taşıtların bu belgeye kaydedilip farklı işlerde kullanılabilmesi, yani çok işin daha az taşıtla yapılabilmesi esas alınmalıdır.

Diğer mevzuatla uyum korunmalı, sağlanmalıdır

Karayolları Trafik Kanunu, belediye kanunları, mesleki yeterlilik mevzuatı gibi düzenlemelere itibar edilmelidir. Zorunlu hallerde bunlarda değişiklik de düşünülmelidir. OHAL döneminde bu değişikliklerin daha kolay yapılması mümkündür.

Kapsam dışılıklar ayrılmalıdır

Çevre ve gıda mevzuatı, trafik

mevzuatı, mesleki yeterlilik mevzuatı gibi alanlardaki kurallar Yönetmelikten çıkarılmalı, ilgili mevzuatın da varlığı ile yetinilmelidir. "Bir de burada oluversin iyi olmaz mı" anlayışı yanlıştır. Mevzuatlar hatırlatma kitapçıları değildir. Bu arada, artık Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde hatta Kanununda yer alması gereken sigorta kuralı kalmamıştır. Yolcu taşımacılık sigortasının kaldırılması sonrasında kalan zorunlu sigortalar zaten başka mevzuatta bulunmaktadır.

Tanımlar yenilenmeli, iyileştirilmelidir

Şehirlerarası taşıma yerine illerarası taşıma tanımı yapılması, iliçi taşımanın tanımlanması, komşu büyükşehirler arası taşıma tanımı gelmesi, uluslararası yerine yurtdışı taşıma tanımı yapılması gibi ihtiyaçlar değerlendirilmelidir.

Taşıt kullanımı iyileştirilmelidir

Belgelerin birleştirilmesiyle aynı taşıtın farklı taşımalarda kullanılabilmesi, belgeye taşıt kaydına ilişkin kriterlerin (özmalsözleşmeli oranı, yaş, koltuk adedi gibi) kolaylaştırılması sağlanmalıdır.

Çalışan niteliklerinin yeri gözden geçirilmelidir

Yönetici, sürücü ve çalışanların hangi nitelik veya yeterliliklerinin hangi mevzuatla belirlenip alınacağı ve/veya kazandırılacağı üzerinde durulmalı, çelişkiler ve tekrarlar önlenmelidir.

Terminal mevzuatı ele alınmalıdır

Tarifeli yolcu taşımacılığında bulunan terminal zorunluluğunun, terminal niteliklerinin, terminal çalışma usullerinin ve ücretlerinin ve terminal yetki belgelerinin durumu (gerekli, uygunluğu, uygulanabilirliği) mevcut gerçekler paralelinde değerlendirilmeli, değiştirilmelidir.

Uyum koşulları belirlenmelidir

Öncelikle belirtelim ki, değişiklikler sadece yenilere uygulansın anlayışı hukuksuzdur. Ağırlaşacak şartlara uyum yeniler kadar eskileri de zorlayabilir. Bu nedenle eskiler için yeterli süre getiren bir geçiş takvimi geçici maddelerle düzenlenmelidir. ■

Taşıma Dünyası öneriyor

Yolcu taşımalarına, yük/eşya taşımalarına, bunlarda kullanılan taşıtlara ve terminallere ilişkin değerlendirme, görüş ve önerilerimize önümüzdeki haftalarda yer vereceğiz. Okuyucularımızın da katkısı bekliyoruz



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yönetmelik değişecekse ben hazırım!

Geçenlerde gerçekleştirilen otobüsle yolcu taşımacılığı çalıştay sırasında UDH Bakanlığını temsilen katılan Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Sayın Saim İlçioğlu, Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde değişiklik açıklaması yaptı. Ben de bu konunun geçmişine yönelik bir özet yapmaya karar verdim.

İlk dönem...

Uluslararası Anadolu ve Trakya Otobüsçüler Derneği (UATOD) bünyesinde görev yapmaya başladığım 1996 yılında, taşımacılığa ilişkin özel bir Kanun bulunmamakla birlikte, o günkü adıyla Ulaştırma olan Bakanlığın, kuruluş kanununa dayanılarak çıkarılan iki Yönetmelik yürürlükteydi. Bunlardan biri uluslararası (yurtdışı) yolcu ve yük (eşya) taşımalarını düzenliyordu. Diğeri ise yurtiçi (şehirlerarası) yolcu taşımacılığını kapsıyordu. Zaman içinde bunların kapsamlarında iyileştirmeler/güncellemeler de yapılıyordu. Yurtiçi yük taşımacılığı alanında bir düzenleme yoktu. Bir kanun hazırlığına ilişkin uzun çalışmalar yapıldıysa da çeşitli nedenlerle sonuçlanılamadı.

Bir çatışma...

Hazırlanan kanun taslaklarında, taşımacıların kanunla kurulmuş örgütü de söz konusuydu. Burada yurtiçi yolcu, yurtiçi yük, yurtdışı yolcu ve yurtdışı yük taşımacı grupları için iki ayrı örgütlenme gündeme geldi. Problem bu iki örgütün nasıl şekilleneceğinden çıktı. Birincisinde yolcu ve yüküyle yurtdışı taşımacılar bir örgütte, yine yolcu ve yüküyle yurtiçi taşımacılar da diğer örgütte yer alıyordu. Yurtiçi yolcu taşımacıları yurtiçi yük taşımacılarıyla aynı örgütte olmayı istemediler. İkincisindeyse yurtiçi ve yurtdışıyla yolcu bir örgütte, yine yurtiçi ve yurtdışıyla eşyacılar ikinci örgütte düşünüldü. Bunu da yurtdışı eşya taşımacıları beğenmediler. Bunların sebebi, yurtiçi yük taşımacılarının kamyoncu olarak biraz hor görülüp istenmemesi ve bunların sayılarının hayli çok olması nedeniyle aynı örgütte temsil edilmelerinin, yani sesini duyurmanın imkansızlığı şeklinde belirtilebilir. Yorgan yandı kavgı bitti misali, bu taslak kanunlaşmayınca bu tartışma da bitti.

...ve yeni dönem

2002 Kasım ayında yeni bir hükümet kurulunca Karayolu Taşıma Kanunu hazırlıkları yeniden ve hızlı biçimde gündeme geldi. Eski taslak üzerinde yapılan iyileştirmeler sonrasında bu Kanun, iktidar-muhalefet uyumluluğunda rekor bir hızla kabul edildi. 19 Temmuz 2003'te Resmi Gazetede yayımlanıp yürürlüğe girdi. Tabii, bu Kanunda da daha sonra epey değişiklik yapıldı.

Yeni Yönetmelik dönemi...

Kanun, altı ay içerisinde Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin hazırlanmasını gerektiriyordu. Buna ilişkin çalışmalar önce biraz yavaş tempoda başladıysa da Sayın Talat Aydın'ın Karayolu Düzenleme Genel Müdürü (KDGM), daha doğrusu o zamanki adıyla Kara Ulaştırması Genel Müdürü olması sonrasında çok hızlandı. Sayın Aydın'ın, konunun taraflarıyla yakın işbirliği anlayışı sonucu görüşme-yeni taslak periyodu defalarca tekrarlandı. Hatta

Antalya'da düzenlenen bir toplantıda bile yoğun biçimde görüşüldü. Altı ayı biraz geçen süre sonunda 25 Şubat 2004'te ilk Yönetmelik yayınlandı. Tabii, bunda da değişiklikler yapıldı. 8 değişiklik sonrasında Yönetmelik, tümüyle yenilendi. Tabii, bunda da değişiklikler sürdü.

Kapsam sorunu

Kanun ve Yönetmelik yolcu/yük, yurtiçi/yurtdışı tüm taşımaları düzenleme iddiasıyla hazırlanmıştı. Ancak belediye ve büyükşehir belediye kanunlarındaki bazı haklar nedeniyle kapsam dışılıklar oldu. Belediye alanlarındaki yolcu taşımaları pek büyük ölçüde belediyelere bırakıldı.

O dönemde, ilk büyükşehir belediyeleri gündemdediydi ve bunlardan sadece ikisi (İstanbul ve Kocaeli) tüm il sınırlarını kapsıyordu. Diğer bir deyişle bu iki ilin sınırları içindeki tüm yolcu taşımaları bu belediyelerin oldu. Zamanla yeni büyükşehir belediyeleri kuruldu ve yenilerle birlikte eskiler de tüm il sınırlarına genişletildi. Şimdi nüfusun yaklaşık dörtte üçünü kapsayan 30 büyükşehirin bulunduğu illerde yolcu taşımacılığı büyük ölçüde bu belediyelerin ve onların UKOME'lerinin yetkisinde.

Özel bölümüm...

Kanun taslağının hazırlığı aşamasından itibaren çalışmaları içinde en sürekli ve aktif biçimde yer aldım. Yapılan iyi şeylerin yanında oldum. Emegi geçenleri kutlayıp teşekkür ettim. Ama bazıları için bunu sürekli bir iş edinmedim. Düzenlemelerin hemen ertesinde yapıcı eleştirilerini iyileştirici önerilerle birlikte sundum. Çok da itibar edildi. 2009 yılındaki yeni Yönetmeliğin çatısı, büyük ölçüde benim önerimdir diyebilirim. Sayın Talat Aydın ve sonrasında sağ olsunlar, bana itibar ettiler, güven duyular. Öyle ki açıklanmamış taslakları dahi bilgi ve görüşüm için bana ilettiler oldu. Ben de devlet terbiyem içinde işbirliği yaptım. Ta ki, 2011'de otobüsçü örgütlerindeki görevimden ayrılana kadar. Unutmadan, 2002 öncesindeki genel müdürlerin ilgilerini de belirtmeliyim.

Bu arada, Gelen Müdür Yardımcısı, Daire Başkanı, Şube Müdürü ve düz memur statülerinde görev yapan pek çok KDGM (KUGM) çalışanından yardım, yakınlık, saygı sevgi ve ilgi gördüm. Hepsine teşekkürü borç biliyorum.

Son dönem...

Artık mevzuata daha az mı ilgi gösteriliyor, yoksa ben mi iyi takip edemiyorum bilemem, ama sanki heyecan azalmış duygusundayım. Bir düzenin oturmuş olması nedeniyle değişiklik ihtiyacı azalmış da olabilir. Katkı sunmaya çalıştığım Taşıma Dünyası'nda takip edebildiğim kadarıyla gelişmeler hakkında görüşlerimi sunmaya çalışıyorum. Bu, tabii ki sürecek.

Şimdi...

Sayın Genel Müdür Saim İlçioğlu, çalıştayda belge türlerinin azaltılma ve belge ücretlerinin düşürülmesi dahil Yönetmelik değişikliğinden söz etmiş. Değişen koşullar nedeniyle çok daha fazlasının mümkün ve gerekli olduğunu düşünüyorum. Bu kapsamda görüşlerimi aktarmayı sürdürüreceğim. Eğer bir taslak hazırlanır da görüşler paylaşılsa, deneyim ve birikimimle birlikte gayretli çabalarımla katkı sunmaya hazır olduğum bilinmelidir. ■

Turgutlu'ya 40 Karsan Jest

Geliştirdiği toplu taşıma sistemleriyle şehirlere modern çözümler sunan yerli üretici Karsan, Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin il genelinde başlattığı toplu ulaşımında dönüşüm projesi kapsamında teslimatlarına aralıksız devam ediyor. Daha önce Manisa'nın Salihi İlçesi'ne 36, Akhisar İlçesi'ne 74 adetlik teslimat gerçekleştiren Karsan, son olarak Turgutlu'ya 40 adet Jest teslimatı yaptı. Turgutlu 15 Temmuz Şehitler Alanı'nda düzenlenen teslimat törenine **Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, Turgutlu Belediye Başkanı Turgay Şirin, Karsan Pazarlama Müdürü Mehmet Apak** ve çok sayıda davetli katıldı.

Manisa'daki toplu taşıma araçlarını çağın teknolojisine uygun, ekonomik, konforlu, çevreye duyarlı ve etkili erişimine uygun araçlarla değiştirmeye devam edeceklerini vurgulayan



Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün, modern dönüşümdeki önemli katkılarından dolayı Karsan'a teşekkürlerini sundu. Karsan'ın toplu ulaşım kazandırdığı ürün

ve hizmetlerle ilgili bilgiler veren Karsan Pazarlama Müdürü Mehmet Apak ise, 40 adet Jest'in temsili anahtarını Manisa Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'e teslim etti. ■



Scania'dan Hüner ve Hnr Lojistik'e 60 araçlık filo teslimatı

2017 yılına hızlı bir giriş yapan Scania, aynı grup içerisinde faaliyetlerini sürdüren Hüner ve HNR Lojistik'e 60 adetlik dev teslimat gerçekleştirdi.

Scania, 2017 yılına, teslimatlar ile hız kesmeden devam ediyor. Scania, Türkiye'nin önde gelen lojistik firmalarından biri olan Hüner Lojistik ve HNR Lojistik'e 60 adetlik R 450 çekici teslimatı yaptı.

Hüner Lojistik tesislerinde gerçekleşen teslimat törenine Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Satış Müdürü Tunç Gömeçli, Scania Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Bayazıt Canbulat, Scania Gebze Servis Müdürü Gökhan Altun ve Scania Bölge Müdürü Ziya Yücel Çolak ile Hüner Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, Hüner Lojistik Genel Müdürü Özkan Hüner, HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ve HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Yardımcısı Melisa Hüner katıldı.

Marka adına kazanım

Hüner Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı İbrahim Hüner, "İlk Scania araçlarımızı 2015 yılında 120 adet ile yaptık.

Doğu Otomotiv ve Scania bizim için çok büyük bir kazanım oldu. Sadece satın alma işlemlerindeki kolaylıklar değil, sonrasında da tüm ekip ile güzel diyaloglarımız oldu. Bu deneyimleri yaşadıkten sonra filomuzu büyütürken başka bir marka ile devam etmek düşülmemezdi. Yeni araçlarımızı Hüner'in tecrübesi ve isminden doğan firmamız HNR Lojistik'in filusunda kullanacağız" dedi.

Hedefimiz tek markalı filo

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Arda Hüner ise amaçlarının tek markalı filo kurmak olduğunu söyledi: "Servis, bakım hizmetlerinde tek noktadan hareket etmek istiyoruz bu yüzden hedefimiz tek markalı filo oluşturmak. Ek olarak satın alma süreçlerinde Scania Finans'ın sağladığı avantajlar olumlu karar vermemize çok etkili oldu."

Akıllı Filo Yönetimi ekonomi

Hüner Lojistik Genel Müdürü Özkan Hüner, Scania'nın avantajlarını vurgulayarak "Scania'nın sağlamış olduğu akıllı filo yönetimi sayesinde araçlarımızın performanslarını takip ettik ve eğitim ihtiyacı olan

sürücülerimizi belirledik. Kendi sahamızda gerçekleştirilen Efektif sürüş eğitimleri sayesinde operasyonel verimliliğimizi artırırken %10'a varan yakıt ekonomisi sağlamış olduk" dedi.

Genişleyen dağıtım ağı

HNR Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Melisa Hüner ise Hüner ve HNR Lojistik olarak filolarında bine yakın araç olduğunu belirterek "Hollanda, Almanya, İtalya, Belçika gibi Orta Avrupa ülkelerine otomotiv yan sanayi ürünleri, tekstil, alüminyum, makine ve makine parçaları nakliyesi gerçekleştiriyoruz. Müşterilerimizin yurtdışından

aldığı ürünlerinin yurtiçindeki noktalarına kadar iç dağıtımını yapıyoruz. Bugün teslim aldığımız yeni araçlarımız ile operasyon ağıımızı genişletmek istiyoruz" dedi.

Duyulan güvene teşekkür

Doğu Otomotiv Scania Genel Müdürü İlhami Eksin, "Bu Pazar koşullarında markamıza duyduğu güvenle bu yatırımı yaptığı için başta İbrahim Hüner olmak üzere tüm Hüner Lojistik ve HNR Lojistik ailesine, teşekkür ediyorum. Hüner Lojistik ile başlattığımız bu güzel iş ortaklığımız, karşılıklı güven ile büyüyerek devam edecek" ekinde konuştu. ■



Scania, ihtiyaca uygun tasarlanan, satarken değer kaybettirmeyen yüksek ikinci el değerine sahip araçlarıyla, en zorlu yol ve arazi şartlarında tüm ürünleri güvenle taşınmasını sağlayarak iş ortaklarının çözüm ortağı oluyor.



Bakanlık'tan ADR'de konusunda önemli çağrı

Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdür Vekili İzzet Işık tarafından yapılan yazılı açıklamada, tehlikeli mal taşıyan ancak ADR gerekliliklerini karşılamayan 2013 ve 2014 model araçların Taşıt Uygunluk/ADR Uygunluk Belgesi'ni almak zorunda olduğu hatırlatıldı.

Bugüne kadar durum Tespit Raporu yapan araçların sayısına karşılık, muayene ve belgelendirme işlemi yapan araç sayısının çok düşük olduğu tespitinden yola çıkan TMKT, gelecekte oluşabilecek yoğunlukların ve mağduriyetlerin önüne geçilmesi için araç sahiplerine çağrıda bulunuyor.2014 model araçların 1 Haziran 2017, 2013 model araçların ise 31 Aralık 2017 tarihine kadar, Taşıt Uygunluk Belgesi alması gerekiyor.

Alıcılar uyarılmalı!

Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdür Vekili İzzet Işık, ADR'li ürünlerinin satışında müşterilerin bilgilendirilmesini ve konuyla ilgili formların düzenlenmesini istedi.

2005 ve üstü model araçların ADR kriterlerini sağlayan HL, OX, AT, EXII ve EXIII tip onay belgesine sahip olmaları gerektiğini hatırlatan TMKT, 2015 model ve üstü satın alan bazı araç sahiplerinin satın aldıkları araçlar için ADR Uygunluk Belgesi alamadıkları için mağdur olduklarını dile getirdi. ADR Uygunluk Belgesi olmayan araçla tehlikeli madde taşımacılığı yapılamayacağı konusunda satış temsilcileri tarafından bilgi verilmesi ve konuyla ilgili bilgi formunun imzalatılması, imzalatılan bu formların muhafaza edilmesi ve talep edildiği takdirde Ulaştırma, Haberleşme ve Denizcilik Bakanlığı'na gönderilmesi istendi. ■



Ateş İnşaat, 10 Ford Trucks aldı

1979 yılından beri inşaat ve taahhüt işleri yapan Ateş İnşaat, özellikle büyük ve hızlı projelerde, teknolojik geliştirmeler ve yaratıcı imalat çözümlerinde kullanmak üzere 10 adet Ford Trucks 4142D satın aldı. Araçlar düzenlenen plaket teslim töreniyle birlikte Ateş İnşaat'a teslim edildi. Törene Ateş İnşaat Yönetim Kurulu Başkanı Eset Ateş, Ford Trucks Başer Bayi Genel Müdürü Ömer Faruk Başer, Satış Şefi Serkan Alptuğ Aşnaz ve Ford Trucks Bölge Müdürü Necip Emre Kirazcı katıldı.

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

Güler Nakliyat'ın tercihi de Krone



Güler Nakliyat, 420 araçlık treyler filosuna 14 adet Krone Profi Liner ekledi. Krone Tire fabrikasında en çok üretilen ürün olan Profi Liner, en küçük detayına kadar kaliteli seri üretim parçaları ile tasarlanıyor..

İzmir, Tire'de Krone üretim tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgüler, Güler Nakliyat firma sahibi Naci Güler, Krone Türkiye Bölge Satış Yöneticisi Cenk Rona, yine Güler Nakliyat'tan Durmuş Güler ve

Mahmut Dündar katıldı. 2016'da Treder verilerine göre en büyük 4 treyler markası içinde satışlarını ve yurtiçi pazar payını artıran tek treyler markası olduklarını hatırlatan Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgüler, "Güler Nakliyat'a bizimle çalışmayı tercih ettikleri için teşekkürlerimi iletıyorum" dedi.

Güler Nakliyat firma sahibi Naci Güler de, "Krone, dayanıklı, sağlam araçlarıyla ön plana çıkan bir marka. İkinci el değeri ve satış sonrası hizmet kalitesi de bizim için oldukça önemli" şeklinde konuştu. ■

3. Köprüden geçmek yerine feribotu tercih eden

Sirkeci'de Feribot'a yönelen büyük araçlar engelleniyor

Radyo Trafik'in özel haberine göre Kuzey Çevre Otoyolu'nun açılması ve ağır tonajlı araçlara zorunlu kılınmasının ardından son zamanlarda Sirkeci-Harem arabalı vapur hattına yönelen büyük araçlara Sahil Kennedy Caddesi'nde ceza kesilmeye başlandı. Sahil yolunda ağır tonajlı araç yasağı bulunduğunu aktaran emniyet yetkilileri cezai işlem uygulamaya devam ediyor.

Kuzey Çevre Otoyolu'nun ilk etabının açılması ve bu güzergahın ağır tonajlı araçlara mecburi kılınmasının ardından çoğunlukla Kuzey Çevre Otoyolu güzergahının yolu uzattığı ve ücretlerin yüksek olduğu gerekçesi ile deniz ulaşımına yönelen ağır tonajlı araçların yarattığı bu yoğunluk gün içinde Sirkeci ve Harem iskelelerinde uzun bekleyişlere neden oluyor.

Yaşanan bu yoğunluğun ciddi boyutlara ulaşması ve diğer sürücülerin tepki vermeye başlaması nedeniyle Radyo Trafik muhabirlerinin irtibat kurduğu İDO yetkilileri, kurumlarının ağır tonajlı araç taşımalarını kısıtlayacak bir yaptırım bulunmadığını söyledi. Zaman zaman büyüklüğünün akışı



olumsuz etkileyeceğine kanaat getirdikleri araçları geri çevirdiklerini söyleyen yetkililer, bunun dışında bir kısıtlama olmadığını ifade ettiler.

Feribot iskeleleri yasak bölgesinin içinde

Ağır tonajlı araçların Sirkeci-Harem arabalı vapurunu kullanmasına bir engel görünmüyor ancak Sirkeci ve Harem'e ulaşılacak güzergahlar ağır tonajlı araçların kullanımına yasak bölgeler durumunda.

Son zamanlarda Sahil Kennedy Caddesi üzerinde ağır tonajlı araçlara trafik polisleri tarafından ceza kesilmesi ve sahil yolundan başka güzergahlara yönlendirilmesi üzerine Radyo Trafik muhabirlerinin irtibat

kurdukları İstanbul İl Emniyet Müdürlüğü Trafik Şube Müdürlüğü yetkilileri, bu yasağın uzun süredir geçerli olduğunu ancak önceleri Fatih Sultan Mehmet Köprüsü kullanımında olduğu ve köprü yasak saatleri olması nedeniyle sahilde ağır tonajlı araç olmamasından kaynaklı dikkati çekmediğini ifade ettiler.

Sirkeci-Harem yoğunluğunun sahili de kilitlemesi üzerine emniyet mensupları, ağır tonajlı araçlara yasak olan bölgeye girişlerden kaynaklı 95 TL ceza kesmeye başladı. Buna ek olarak saat 16.00 – 22.00 arasında da D100 Tuzla-Harem arasında yasak saati uygulanıyor ve denetimler gerçekleştiriliyor. ■

Serin Treyler payını arttırdı

Serin Treyler AŞ Genel Müdürü Recep Serin 2016 yılını değerlendirdi. 15 Temmuz kalkışması ve finans piyasalarının Türkiye'ye yapmış oldukları baskıdan bahseden Serin, ekonominin zor günler yaşadığını ancak ülkenin basiretli yöneticileri, halkı ve işadamları sayesinde ekonomide kaosun yaşanmadığına dikkat çekti.



Türkiye'nin bu zorlu döneminde istihdam politikasını sürdürdüklerini ve işçi çıkarmamaya gayret ettiklerini kaydeden Serin, zorlukların geride kaldığına inandığını söyledi.

TÜİK verilerine göre, treyler sektörünün yüzde 23,78 düşüş yaşadığı treyler pazarında Serin Treyler'in payını arttırdığını belirten Genel Müdür Serin, "2016 yılında TÜİK verilerine göre 18 bin 338 adet treyler trafiğe çıktı. 2015 yılında 24 bin 62 adet ilk kayıt vardı. Kısaca pazar yüzde 23,78 daraldı. Serin Treyler yatırımlarının ve çalışmalarının semeresini alarak, daralan pazarda üretim dengesini bozmadı. Serin toplam treyler pazarından aldığı payı yüzde 6,01'e çıkararak, TÜİK verilerine göre pazar payını yüzde 15 büyüttü" dedi. ■

MAN araçları 'Kamu'nun da gözdesi oldu...



MAN kamyon ve çekicileri, sahip oldukları kalite, dayanıklılık, güç ve yüksek standartlarla birlikte, özellikle zor koşullarda dahi ortaya koydukları üstün performansla kamu kuruluşlarından da takdir ve talep topladı. Araçlarının üstün nitelikleri ve yüksek donanımları ile bu alanda da fark yaratan MAN, 2016 yılında kamyon pazarındaki genel daralmaya karşın kamu satışlarını yüzde 100 arttırdı.

MAN, 250 yılı aşkın köklü geçmişi, ileri teknolojisi, tavizsiz kalite yaklaşımı ve yüksek standartları ile ağır ticari araçlar sektöründe de fark yaratmaya, öncülük etmeye devam ediyor. En zorlu doğal ve iklim koşullarında dahi sergilediği üstün performansı ve dayanıklı yapısı ile MAN kamyon ve çekicileri, her alanda benzersiz çözümler sunuyor.

Yüksek performans

Zengin model çeşitliliği, yüksek standartları ile MAN araçları, üstüya ya da özel donanım ihtiyaçlarını, herhangi bir revizyona gerek kalmadan karşılıyor. MAN araçları, birçok özelliğinin yanı sıra ek çekiş sistemleri 4x4 ve 6x6 uygulamalarındaki teknik üstünlükleriyle de alanlarında öne çıkıyorlar. Bununla birlikte MAN, tüm Türkiye’de yaygın servis ağı, yüksek hizmet kalitesi, rekabetçi ve

avantajlar sunan tüm Türkiye’de yaygın satış sonrası hizmetlerle de kesintisiz hizmet sağlıyor.

Yüzde 100 artış

Tüm bu üstün özellikleri ve avantajları ile MAN, 2016 yılında kamyon pazarı genelinde yaşanan daralmaya karşın, teslim ettiği 341 adet araç ile kamu satışlarında yüzde 100 artış kaydetti. MAN’ın kamu satışları arasında itfaiye, karla mücadele ve özel hizmet araçları ön plana çıkıyor. MAN’ın 2016 yılında satış yaptığı kamu kuruluşları arasında, başta Karayolları Genel Müdürlüğü, Orman Genel Müdürlüğü ve İzmir Büyükşehir Belediye Başkanlığı olmak üzere çok sayıda belediye ve kamu kuruluşları bulunuyor. ■



Pirelli Ticari Lastiklerde Büyüyor

Türkiye ağır vasıta lastik pazarı 2016 yılında 1,7 milyon adedin üzerinde bir satış rakamıyla bir önceki yıla göre yüzde 4'lük bir artış gerçekleştirdi. 'İkinci Marka' olarak adlandırılan daha uygun bütçeli ürünlerin pazar içindeki ağırlığı da son 5 yılda olduğu gibi artmaya devam ederek, yüzde 23 seviyesine yükseldi.

Grubun en başarılı ülkesi

Pirelli Türkiye olarak, 2016 yılında hedeflerin üzerinde bir performans gerçekleştirdiklerini belirten **Pirelli Endüstriyel ve Ticari Lastikler Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak**, ağır vasıta araç lastiği satışlarında Pirelli Grubu içerisinde yer alan en başarılı ülkelerden birisi olduklarını belirtti. Türkiye'deki inşaat sektörünün büyümesine paralel olarak, pazarda 'on/off' segmentinin diğer segmentlere göre daha hızlı büyüdüğünü söyleyen Şenocak, "Bölgesel segmentte ise, pazardaki satışlar 2015 yılındaki adetlerinin az miktarda da olsa gerisinde kaldı. Pirelli olarak, 2016 yılında bölgesel segmentte Türkiye yollarına özel olarak geliştirilen R01 II Plus lastiklerimiz ile tüketiciye en optimum çözümü sunduk. On/off segmentte de Türkiye'nin en prestijli projelerinden olan 3. Havalimanı projesine lastik tedarikimizi artırarak devam ettirdik" dedi.

UKOME Kararı, Lojistikçileri ve İhracatçıları Olumsuz Etkiledi

MÜSİAD İzmir Şubesi Lojistik ve Otomotiv Sektör Kurulu Başkanı Şenol Günaydın, Ulaştırma Koordinasyon Merkezi'nin (UKOME), ağır vasıta, tır, kamyon ve kamyonetlerin kent merkezine giriş saatlerini düzenleyen kararının,



Gökçe Şenocak

2017 zor bir yıl olacak

2017 yılının jeopolitik gelişmeler, kurlardaki değişim ve genel olarak dünya genelinde esen ekonomik korumacılık nedeniyle sadece ağır

vasıta sektörü değil, birçok sektör için 2016 yılına göre nispeten daha zorlu geçeceğini söyleyen Şenocak şöyle devam etti: Tüm bu şartlara ek olarak hammadde maliyetlerindeki artış da pazardaki fiyatların artmasına sebep olacak. Bu nedenlerle de hem lastik bayilerinin hem de markaların finansal olarak daha kontrollü davranacağı bir yıl olacak. Pirelli Endüstriyel ve Ticari lastikler olarak biz, 2017 yılında ağır vasıta lastikleri pazar büyüklüğünde geçen yıla oranla, büyük bir değişim olmayacağını öngörüyoruz."

Filolara özel çözümler

Lastik hava basınçlarının tavsiye edilenden düşük olması, filoların en büyük gider kalemi olan yakıt kullanımını yüzde 63 artırdığını belirten Şenocak, "Bugün sahada yapılan tüm uygulamalar ise, sorunların sadece tespitini içeriyor.

Pirelli 2017 yılı ile birlikte gerçekleştirdiği saha ziyaretlerinde sorunların tespit etmenin yanı sıra, Fleet Mobile ile Pirelli marka lastiklerde uygun hava basıncına kalibrasyon işlemini müşteri sahasında gerçekleştirecek sorunun çözümü noktasında adım atıyor. Fleet Cube ise, servis alanı olmayan müşteriler için sabit çözümler sunmaktır. Servis alanı olmayan veya yetersiz kalan filolara konteyner şeklinde mobil bir servis alanı kurarak filolara operasyon ve maliyetlerinde fayda sağlamayı planlayan Pirelli, iş ortakları ile beraber yürüttüğü bu projede, filo alanında uzmanlaşmış lastik personelleri ile filolara 360 derece çözüm sunuyor" dedi.

Kaplama lastik pazarı büyümeye devam edecek

2017 yılında kaplama lastik pazarının büyümeye devam ettiğini söyleyen Şenocak şöyle devam etti: "Kaplama lastik markamız olan Novateck için de verimli bir yıl olacak. Kaplama lastik pazarının bu yılda büyüyeceğini tahmin ediyoruz. Yine aynı şekilde kaplama lastik satışlarının yüzde 6 ile 8 oranında artmasını bekliyoruz. Hem satış hem de bayi kanallarımızda da buna yönelik projeler geliştirmeye de devam ediyoruz." ■



ve Günaydın Group Yönetim Kurulu Üyesi Şenol Günaydın, UKOME kararının anayasadaki eşitlik ilkesine de aykırı olduğunu; aynı zamanda trafikte zaman ve ekonomik kayıplara neden olduğunu savundu.

Günaydın, UKOME'nin iddia ettiği gibi ağır yük taşıyan araçların Alsancak'ta trafiğe yol açmadığını, tam tersine saat 10.00'a kadar bekleyen araçların birden liman kapısına yığılması nedeniyle tüm yolların adeta kilitlendiğini de sözlerine ekledi. ■



DKV'den

Ticari araç sürücülerine yolda tıbbi yardım

DKV Euro Service, trans-Avrupa yollarında seyreden ticari araç sürücülerinin yolda daha iyi tıbbi yardım almalarını sağlamak üzere kurulan DocStop Avrupa derneğini destekliyor. DocStop Avrupa Derneği tarafından bir pilot proje olarak başlatılan yolda tıbbi yardım esaslı DocStop projesi, Avrupa otayollarında yol güvenliğine ve lojistik sektöründe çalışan ticari araç sürücülerinin insani koşullarda çalışmalarına katkıda bulunmayı amaçlıyor. Proje kapsamında, ayda 400'ün üzerinde sürücü DocStop hizmet ağını kullanıyor. DocStop kapsamında, hizmet noktaları öncesinde yol tabelalarında DocStop işaretinin yer alarak sürücüler nezdinde farkındalığın ve kullanım yaygınlığının artırılması öngörüldü.

DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, "Tır sürücülerinin daha insani şartlarda çalışmalarına katkı sunmak hizmet ilkimizin bir parçası. Sürücüler ihtiyaç halinde acil çağrı hattını arayarak, telefonda tıbbi destek alabileceği gibi, DocStop işaretini gördükleri park alanlarına araçlarını park edip talepte de bulunabiliyor" dedi. ■



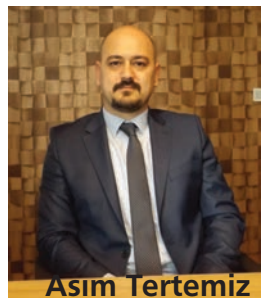
Akan Global Lojistik ortağı Asım Tertemiz:

"Türkiye'de demiryolunun da işlemesi lazım"

Akan Global Lojistik'in gümrükleme ve lojistiğini üstlendiği bütün firmaların toplam dış hacminin geçtiğimiz yıl için 5 milyara ulaştığını belirten şirketin ortaklarından Gümrük Müşaviri Asım Tertemiz, özellikle taşımacılıkta demiryoluna önem verilmesi gerektiğinin altını çizdi: "Biz karayolunda iyiyiz. Özellikle AB ile yaptığımız ticarete hem kendi lojistik firmalarımız hem de uluslararası lojistik firmalarının aksiyonları iyi yönde ilerliyor. Gemi yoluna baktığımızdaysa yeterli ivmeyi yakalayamamak da totalde hacim olarak düşündürsek taşınan malla alakalı gemi yolu tabii ki pastadan en büyük dilimi alıyor. Ama demiryolunu da işletebilmemiz lazım Türkiye'de. Rusya ve Avrupa ülkelerinde demiryolu çok daha fazla kullanılıyor. Dünyadaki lojistik pastasından Türkiye'nin aldığı paya baktığımızda Belçika'nın gerisindeyiz. Böyle bir stratejik konuma sahip olup Belçika'nın gerisinde kalmak gerçekten üzüntü verici. Türkiye bir aktarma merkezi haline getirilmeli. Çünkü birçok ana hat üzerinde kalıyor ülkemiz. Ama maalesef bu konumunu kullanamıyoruz" dedi. ■

Survivor'ın malzemelerini taşıyor

Acun Medya'ya lojistik destek verdiklerini dile getiren Tertemiz: "TV8 ve Acun Medya'nın tüm lojistik işlerini biz yapıyoruz. Geçen sene finalde bir mangal partisinin verileceği, bu partideki etlerin bir an önce Kıbrıs'a gitmesi gerekiyordu. Ancak etkin ihracatçı Kıbrıs'ta bazı prosedürlere bağlı. Kıbrıs'taki yetkililerle irtibata geçerek çok kısıtlı zamanımızın olduğunu, Survivor'ın finaline bu etleri bir şekilde yetiştirmemiz gerektiğini izah ettik. Sağ olsunlar onlar da bize yardımcı olmak amacıyla prosesleri minimuma indirip ellerinden gelen desteği vereceklerini söylediler. Ne yazık ki çok üzücü bir haberle sarsıldı ülkemiz. Atatürk Havalimanı'na düzenlenen saldırı dolayısıyla yarışmanın finali ertelendi."



Asım Tertemiz

Mercedes-Benz Türk, ana şirketi Daimler AG'nin 2001 yılında Almanya'da başladığı, 2013 yılında ise Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı (TEGV) ile birlikte Türkiye'de hayata geçirilen, dünyanın ilk ve en büyük yol güvenliği girişimi olan MobileKids Trafik Eğitim Projesi'nin farklı illerde tanıtımına devam ediyor.

Öğretici oyunlarla bilinç

25 Şubat Cumartesi günü Maltepe Park AVM'de 7-12 yaş arası ilkokul çağı çocukların katıldığı atölye ve yaratıcı drama çalışmaları düzenlendi. Atölye çalışmasında 'Kendi Trafik İşaretini Tasarla',

'Boyama Etkinlikleri', 'Mini Şehir', 'Kes Yapıştır Trafik Işıkları' başlıklı etkinlikler düzenlendi. Drama etkinliğinde ise drama lideri, çocuklara temel trafik kurallarını eğlenceli ve eğitici bir oyunla anlattı. Etkinlik sabah başlayıp tüm gün sürdü. Etkinliğe 125 çocuk katıldı.

İnternette eğitim

Projenin önemli diğer bir ayağını oluşturan online eğitim sitesi ise ailelere tanıtıldı. MobileKids Türkiye web sitesini (tr.mobilekids.net) ziyaret eden çocuklar, proje kapsamında okulları ziyaret

MobileKids Trafik Eğitim Projesi,

Maltepe AVM'de çocuklarla buluştu



eden Ateşböceği'nde verilen eğitimin aynısını eğitici videolar ve eğlenceli oyunlarla alabiliyorlar. Eğitimi başarıyla tamamlayan çocuklar, "Geleceğin Usta Şoförü" eğitim sertifikasının yanı sıra MobileKids'ten sürpriz hediye setinin sahibi oluyor.

Uygulamalı eğitim

Bugüne kadar 10 ilde, 30 okulda 13.500 öğrenciyi birebir 6 saat trafik eğitimi verilen projede, eğitim etkinlikleri ilköğretim okullarının

bahçelerine yerleştirilen Trafik Ateşböceği'nde gerçekleştiriliyor.

Uluslararası deneyim

MobileKids Trafik Eğitim Projesi, Almanya'nın yanı sıra daha önce Hindistan, Malezya, İsrail, İtalya, Çin, Macaristan'da uygulandı. Eğitim programı, bu ülkelerde oluşan zengin deneyimlerden yola çıkılarak Türkiye şartlarına uyarlanarak oluşturuldu. ■

Mercedes-Benz Türk'ten 3 Turismo, 4 Conecto teslimatı

Şehirlerarası firmalar sezon öncesinde yatırımlarına hız verirken, kentiçi ulaşımında da araç yatırımları artarak sürüyor.

Lüks Karadeniz'in yatırımları hız kesmiyor

Bayii Koluman tarafından Pamukkale Turizm'de çalıştırılmak üzere Lüks Karadeniz'e satışı gerçekleştirilen 2 adet Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 RHD firma Marmara Bölge Müdürü Zeki Sarıgül'e teslim edildi. Zeki Sarıgül, yıla yatırımlarla başladıklarını ve alımlarının hızla devam edeceğini belirtti. Yatırımlarının ilk adımını 10 adet Mercedes-Benz Turismo 16 2+1 RHD ile atan Lüks Karadeniz, geçen hafta aldıkları 5 aracın ardından, 2 adet daha teslim aldı. Sarıgül, üstün Mercedes-Benz kalitesinin araçlara da yansıdığını, böyle bir kaliteyi ekonomik bir araçta bulmaktan dolayı duyduğu mutluluğu belirtti.

Bireysel işletmecilerin tercihi

Bayii Koluman Tarsus tarafından Hasan Şimşek'e satışı gerçekleştirilen 1 adet Turismo 16 RHD, kendisine teslim edildi. Şimşek, düşük yakıt sarfiyatı ve işletme maliyetleriyle, rakiplerine nazaran çok daha ekonomik olan Turismo 16 araçlardan duyduğu memnuniyeti dile getirdi.

Düşük yakıt sarfiyatı

Mercedes-Benz Türk tarafından AFAD'a satışı gerçekleştirilen 1 adet Turismo 15 RHD Ömer Koşan, Tansel Çelik ve Mücait Karapınar'a teslim edildi. Teslimat esnasında Koşan, Çelik ve Karapınar, Turismo araçların yakıttaki cimriliklerinin ve yüksek kalitesinin tercihlerinde önemli bir rol oynadığını belirttiler.

Conecto teslimatları

İstanbul Halk Otobüsü AŞ'ye satışı gerçekleştirilen 1 Conecto Gürkan Kara, Mehmet Tetik, Mustafa Erten ve Fatih Alkan'a teslim edildi. Teslimat esnasında, düşük yakıt sarfiyatı ve işletme maliyetleri, yüksek tasarım anlayışı nedeniyle Conecto araçlarının tercih edildiği belirtildi. Alınan bu araçla birlikte Kara, Tetik, Erten ve Alkan, filolarındaki araç sayısını 3'e çıkarttı.

Halk otobüsçülerin tercihi

İstanbul Halk Otobüsü AŞ'ye satışı gerçekleştirilen 3 Conecto Uluman Özcan Taşımacılık'tan Fatih Özcan, Gürkan Uluman, Gökhan Uluman, Deniz Yiğit ve Turgut Daymaç'a teslim edildi. Alıcılar, kalite algısından ödün vermeyen, yüksek kaliteyi düşük yakıt sarfiyatı ile birleştiren Conecto'nun her zaman ilk tercihleri olduğunu belirttiler. ■



Hasan Şimşek



İstanbul Halk Otobüsleri AŞ.



İstanbul Halk Otobüsleri AŞ.



Afad



Lüks Karadeniz

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

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

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

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



Mercedes-Benz
The standard for buses.