

Uygun tatil ve uzun yaz sezonu otobüsçüler için fırsatlar yaratabilir.

# 2018'DE SEYAHATLER ARTACAK



● Yolcu hareketinin az olduğu Ramazan, yaz sezonu öncesinde bitiyor.

● 8 Haziran-17 Eylül arasında okulların kapalı olması uzun sezon fırsatı.

● Kurban Bayramı tatili 9 gün. Diğer tatiller de uygun günlere geliyor.

Ramazan ayının yaz sezonunu etkilemesi bu yıl son buluyor. Ramazan 15 Mayıs'ta başlıyor, 15 Haziran'da Bayram. Okullar da 8 Haziran'da tatile giriyor. 2018'de, resmi tatillerin çoğunun hafta içine denk geliyor olmasının, seyahatlerin artmasında çok önemli bir katkı sağlaması bekleniyor.

Bu yıl otobüsçüleri ve turizmcileri sevindirecek bir seyahat hareketliliğinin yaşanması bekleniyor. Ramazan ayının 15 Mayıs'ta başlayıp 14 Haziran'da son bulması, sektöre önemli bir fırsat getiriyor. Yıllardır sezonda hareketliliğin düşmesinde etken olan Ramazanın yaz aylarına denk gelmemesi seyahat süreçlerine büyük katkı sağlayacak. Okulların 8 Haziran'da kapanacak olması da ayrı bir avantaj olarak görülüyor. Üstelik erken kapanan okullar bu yıl daha geç açılacak. Okulların 17 Eylül 2018'de açılacak olmasıyla sezonun da uzun süreceği ifade ediliyor.

● Bu yıl, Kurban Bayramı tatilinin herhangi bir uzatma yapmadan 9 gün olması ise, yerli turiste erken plan yapma olanağı sağladı.

● Yeni yılda, Şeker Bayramı 4 gün, 23 Nisan Ulusal Egemenlik ve Çocuk Bayramı ile 29 Ekim Cumhuriyet Bayramı da 3'er günlük tatiller sağlıyor.

● Salı gününe denk gelen 1 Mayıs Emek ve Dayanışma Günü ile perşembe gününe denk gelen 30 Ağustos Zafer Bayramının da devlet veya çalışanlar tarafından hafta sonuyla birleştirilmesi halleri, dörder günlük tatile dönüştürülebilecek fırsatlar olarak öne çıkıyor.

● Belirtilen durumlar, karayolundaki şehirlerarası ve turizm yolcu taşımacıları ile diğer modlardaki yolcu taşımacıları yanı sıra turizm organizatörleri ve turistik tesis işletmecileri açısından olumlu bir yıl vaat ediyor. ■



## İstanbul Otogarındaki Ulaştırma İrtibat Bürosu'nun işlevi artacak

TOFED yönetimi İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü'nden otogardaki irtibat bürosunun işlevinin artmasını talep etti. Bölge Müdürü Şükrü Yılmaz önümüzdeki dönemde büronun daha fazla işleve kazandırılacağını belirtti.

4'te



## Lider Muş Tur 7 Turismo aldı



Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Lider Muş Tur, bu alımla filosundaki Mercedes-Benz

marka otobüs sayısını 29 adede çıkardı. Lider Muş Tur yine 2017 Mayıs ayında 7 adet daha Turismo almıştı.

3'te

Ulaştırma Denizcilik Ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü

## Belge, Muayene Ücretleri ve Cezalar



5'te



## ATO Başkanından Otobüsçülere destek sözü

ATO Başkanı Gürsel Baran, AŞTİ'de otobüsçülerle bir araya geldi. Başkan Gürsel Baran, otobüsçülerin yaşadığı sorunların çözümüne katkı sağlamak için destek vereceklerini söyledi.

4'te



## IVECO 2018'e yeni ekiple girdi

6'da

## Ford Trucks, Gürcistan Tiflis'te açıldı



6'da

## Dünyaya yayılan Karsan'dan Azerbaycan'a Jest



6'da



**Dr. Zeki Dönmez**

Otobüsçülükte değişim var mı?

5'te



**Mustafa Yıldırım**

2018 reform yılı olsun

5'te



**Salim Altınhan**

Şimdi talep zamanıdır

2'de



**Ekrem Özcan**

Startup Mezarlığı

6'da



**Mevlüt İlgin**

Sektör Meclisinden talebimiz net

4'te

Lojistikçiler İran'daki karışıklıktan endişeli

7'de

# Mersin ulaşımına 30 Mercedes Conecto katılıyor

**Mersin Büyükşehir Belediyesi, Mersin’de ulaşımında atağa devam ediyor. Mersin’in en yoğun hatlarında kullanılmak üzere alınan 30 adet Mercedes Conecto otobüs hizmete sunuluyor.**

Ulaşımında dönüşümün mimarı olan Büyükşehir Belediyesi, kısa süre önce üçüncü katlı kavşak projesinin yapımı başlayan Büyükşehir Belediyesi, ulaşımında dönüşüm sloganı ile çıktığı yolda, vatandaşların sorunlarını çözmek için dur

durak bilmeden çalışıyor.

Büyükşehir, vatandaşların kentiçi trafiğinde sorun yaşamaması, kalabalık otobüs hatlarının yükünün azaltılması ve vatandaşların bekleme sürelerinin en aza indirilmesi için takviye seferler yapmak üzere yeni araçlar aldı. 12 metre uzunluğunda Mercedes marka, 30 adet otobüsü araç filosuna kazandıran Büyükşehir Belediyesi, kentiçi ulaşımında vatandaşlara kolaylık sağlayacak.

İstanbul’dan Mersin’e yolculuğunu tamamlayan araçlar, Mersinli vatandaşları taşımaya başladı. ■



## İzmir Ulaşım Ana Planı'nda Bir adım daha

İzmir Büyükşehir Belediyesi, katılımcı bir süreç çerçevesinde yürüttüğü 2030 yılını hedefleyen "İzmir Ulaşım Ana Planı Revizyonu" nun sonuçlarını paylaşmaya devam ediyor. Gerçekleştirilen dördüncü paydaş toplantısında, 200 kurum ve kuruluş ile gerçekleşen 3 paydaş toplantısı ve anket çalışmaları sonucu şekillenen planın final senaryosu ve sonuçları ele alındı. Son rötuşların ardından İzmir'in 2030 yılını hedefleyen ulaşım ihtiyaçlarını belirleyecek, bisiklet, yaya, trafik düzenlemeleri ve toplu ulaşım yatırımlarını ortaya koyan plan kamuoyuyla paylaşılacak.

**İzmir Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Dairesi Başkanı Kader Sertpoyraz**, "İzmir Ulaşım Ana Planı Revizyonu" kapsamında, ilk aşamadan sonuna kadar kurum ve kuruluşlar ile işbirliği içinde ve koordineli olarak çalıştıklarını söyledi: "Görüşleri hassasiyetle değerlendirip çalışmamızda dikkate aldık. Ocak ayı içinde

Ulaştırma Bakanlığı Altyapı Yatırımları Genel Müdürlüğü'ne görüşlerini almak üzere plan revizyonumuzu sunacağız." ■



## Kooperatiflerde

## Büyükşehir ile birlik sağlandı

Kayseri-Sarız arasında toplu taşımacılık yapan iki ayrı kooperatif, Büyükşehir Belediyesi'nin yaptığı çalışmalarla birleşme kararı aldı.

Kayseri Sarız ve Çevresi Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi ile Binboğa Sarız ve Çevresi Karayolu Yolcu Taşımacılığı Kooperatifi yöneticileri, Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ahmet Darendelioğlu ile bir araya geldi.

İki kooperatif, aralarında yaşanan anlaşmazlıkları Büyükşehir Belediyesi'nin önerdiği formülle çözdü ve her iki kooperatifin tek çatı altında birleşmeleri sağlandı. ■



## Burulaş'ın tercihi

## Allison tam otomatik şanzımanlar



**Burulaş, aldığı 42 adet yeni Karsan Atak otobüs ile filosundaki Allison tam otomatik şanzıman donanımlı otobüs sayısını, 130'un üzerine çıkarttı.**

Burulaş Otobüs İşletme Müdürü Erdiç Alkan, "Alımını gerçekleştirdiğimiz yeni otobüslerimizin yanı sıra 2009 yılından bu yana Allison tam otomatik şanzıman donanımlı otobüslerimizi kullanıyoruz. Yeni otobüslerimiz dışında, filomuzda Allison şanzıman donanımlı 89 adet otobüs daha bulunuyor" diye belirterek "Olumlu deneyimlerimiz doğrultusunda alımlarımıza tam otomatik şanzımanlar ile devam ediyoruz" dedi. ■

## Yılın Gladyatör Ödülleri sahiplerini buldu

# Mercedes-Benz Türk'e iki özel ödül

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) sektörel büyümeye ivme katmak amacıyla organize ettiği 'ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2017 Gladyatörleri', 4 Ocak 2018 gecesi Raffles İstanbul'da gerçekleşen törenle sahiplerini buldu. Gecede 20 dalda otomotivin 2017'deki en önemli marka ve etkinlikleri açıklandı. Mercedes-Benz Türk, yenilenen E-Serisi ailesinin üyeleri ile kuruluşunun 50'nci yılı vesilesiyle ilk kez gerçekleştirdiği basın test sürüşüyle "Yılın Basın Lansmanı" ödülünü aldı. Yılın basın lansmanı kategorisinin kazananı, otomotiv editörlerinin oylarıyla belirlendi.

### Özel ödül

Mercedes-Benz Türk, "Jüri Özel Ödülü" kategorisinde, "Mercedes-Benz 50'inci Yıl Basın Toplantısı" etkinliği ile ödüle layık görüldü. Şirket, Türkiye'de kuruluşunun 50'nci yılını İstanbul'da, faaliyetlerine başladığı eski otobüs fabrikasında görkemli bir törenle kutladı. Film seti gibi kurulan '50. Yıl



Sokağı'nda manavından bakkalına, kahvehanesinden gazete bayisine kadar eski İstanbul sokaklarının canlandırıldığı giriş bölümünde konuklar, Mercedes-Benz Türk'ün kurulduğu 50 yıl öncesinin Türkiye'sine yolculuğa çıkarıldı.

### Gurur verici

Törene Mercedes-Benz Türk Otomobil Grubu İcra Kurulu Üyesi Şükrü Bekdikhan, Hafif Ticari Araçlar Grubu İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Ezgi Yıldız Kefeli katılırken, etkinlik ajansı

Livecom'dan Şirket Ortakları Mark Deichmann ve Tanja Deichmann katıldılar.

Törende ekip adına ödüllü alan Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü Ezgi Yıldız Kefeli, "Bu iki çok özel ve gurur verici ödülü almanın mutluluğunu yaşıyoruz. Bizi bu ödülle layık gören otomotiv editörleri ve jürinin çok değerli üyelerine, ayrıca başarılarımızda katkısı olan tüm arkadaşlarımıza içtenlikle teşekkür ediyorum. Mercedes-Benz Türk olarak, yarım asırlık mirasımızı ve başarılarımızı geleceğe taşımaya hedefliyoruz" dedi. ■

## Lokomotif sektör

ODD Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Bayraktar, otomotiv sektörünün dinamizmi sayesinde 2017 yılını iyi bir sonuçla tamamladıklarını söyledi: "2017 yılında otomobil ve hafif ticari araç pazarı, bir önceki yıla göre yüzde 2,8 azalarak 956 bin 194 adetlik bir sonuçla tamamlandı. Bunun 722 bin 759 adedini (yüzde 4,52 azalarak) otomobil, 233 bin 435 adedini ise (yüzde 2,93 artarak) hafif ticari araç satışları oluşturdu. Her sene toplam pazarı hesaplarken ağır vasıta satışlarını da ekliyoruz. Henüz resmi olmamakla birlikte ağır vasıta satışını da eklediğimizde toplam otomotiv pazarının 980 bin adede yaklaştığını görüyoruz."

"Satış" ve "İletişim" kategorilerinde toplam 20 dalda ödül verildi. Otomobil+Hafif Ticari Araç kategorilerindeki birinciler, ODD veri tabanına işlenen yıllık satış adetleri sonuçlarına göre belirlendi. ■



**Salim Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

## Şimdi talep zamanıdır

Öyle bir coğrafyada yaşıyoruz ki, her tarafımız ateşle kaplı. Irak, Suriye, Lübnan derken sıra İran'a geldi. Herkes tedirgin. Özellikle otobüschüler daha da tedirgin, çünkü çok ciddi bir güzergah İran yolu. Hem yolcu potansiyeli hem de ülke ekonomisi için...

Evet, bize ne bundan, ne talep edeceğiz diye sorduğunuzu duyuyorum. Bu durumdan sadece sükkunet talep edilir, konsensüs talep edilir, barış talep edilir. Haklısınız, ona itirazım yok. Bu yazdığım sadece girizgahtı. Acele edince asıl konuya giremedim.

Otobüschü açısından baktığımızda, 2019 yılı önemli bir yıl. Şimdiden bizim de çalışmalar yapmamız, o çalışanları duyuramamız, sektörün gücünü kaybetmemesi, haklarını yitirmemesi, yatırımının karşılığını alması için hemen toparlanmalıyız.

İstanbul Otogarı'nın kullanım süresi bitiyor. Ne olacağı belli değil. Birçok meslektaşım, özellikle kaptanlar bu otogarın değişmesi gerektiğini söylüyor. İstanbul'un trafiği böyle olacaksa, üçüncü köprü yolu zorunlu olacaksa, otobüsler İstanbul'dan saatlerce çıkmayacaksa, daha seri bir yol yordam bulunması gerekiyor. Hem otobüse, otobüschüye yazık hem de yolcuya. Bakın, bir yolcu, Edirne'den Ankara'ya gidecek. İstanbul'a kadar bilet almış... Peki, orada kalacak mısın, işlerin mi var diye sordum. En az üç saat daha erken ulaşabileceğini söyledi. Şaşırdım, nasıl olacak diye sordum, uçağa binmeyeceksen eğer... İstanbul'da indikten sonra metro ve Marmaray, tekne yoluyla (hangisi denk gelirse) karşı yakaya geçiyor, oradan Ankara otobüsüne binirmiş. Sezon olmadığı için bilet bulmak zor değilmiş.

İşte, bunun için önemli 2019 yılı. Şimdiden çalışmalara başlamamız lazım. Kimden ne talep edeceğiz, diye sormanızı beklemeden söyleyeyim: 2019'da üç seçim birden yapılacak. Yerel seçimler, genel seçimler ve Başkanlık seçimi. Siyasi partiler hummalı bir çalışma sürecini çoktan başlattı.

Biz otobüschüler de onlar bize gelmeden, biz onlara giderek taleplerimizi gerekçeleriyle anlatabiliriz. Güç elimizde artık; en geçerli şey oy. Hepsini taleplerimizi kabul etmek için sıraya girecektir.

Ama asıl sorun bu değil. Biz birlik olmadık. Derneklerimiz, federasyonlarımız, sektör meclisimiz var, ama her kafadan bir ses çıkıyor. Yolu uzatacağımıza, tali yollara girip de sıkıntı yaşayacağımıza ana yoldan gidip bir an önce huzura kavuşturmalıyız sektörümüzü. Huzur birlikte. Huzur sektörün yaşamasında... ■

### Ödül Alan Gladyatörler:

Yılın Basın Lansmanı: **Mercedes-Benz E Serisi**  
Yılın Jüri Özel Ödülü: **Mercedes-Benz 50'inci Yıl Etkinliği**  
En Hızlı Büyüyen Hafif Ticari Araç Markası: **Nissan**  
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Modeli: **Ford Tourneo Courier**  
En Çok Satılan Hafif Ticari Araç Markası: **Ford**  
En Çok Satılan Otomobil ve Hafif Ticari Araç Markası: **Renault**  
Yılın Sosyal Sorumluluk Projesi: **Doğuş Otomotiv "Türkiye'nin İlk Trafik Güvenliği Jingle'i"**

# Lider Muş Tur 7 Tourismo aldı

**Şehirlerarası yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Lider Muş Tur, bu alımla filosundaki Mercedes-Benz marka otobüs sayısını 29 adede çıkardı. Lider Muş Tur yine 2017 Mayıs ayında 7 adet daha Tourismo almıştı.**

Muş merkezli Lider Muş Tur, Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Hassoy Motorlu Vasıtalar'dan 7 adet Tourismo 16 RHD 2+1 otobüs satın alarak tercihini yine Mercedes-Benz'den yana yaptı. Lider Muş Tur, bu alım ile birlikte tamamı Mercedes-Benz marka otobüsten oluşan filosundaki otobüs sayısını 29 adede çıkardı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonu Grup Müdürü Murat Kızıltan ve Şehir içi Otobüs-Kamu Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Hassoy Motorlu Vasıtalar Otobüs Satış Danışmanı Cenk Soydan, Lider Muş Tur Firma Sahibi Ersin Sayan ve Firma Ortağı Hacı Celal Taşkın katıldı.

#### Değer veriyoruz

Mercedes-Benz Türk

Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, "Lider Muş Tur yıllardır çok değer verdiğimiz bir iş ortağımız. Yeni yaptıkları yatırımlarından hemen sonra tekrar bizi tercih ettikleri için çok mutluyuz. Bu kararlarından dolayı kendilerine teşekkürlerimizi sunuyoruz. Yeni otobüslerin kendilerine hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Bu satışta emeği geçen Hassoy bayimize, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler ve BusStore yetkililerine her zamanki gibi gösterdikleri çaba ve destekleri için teşekkür ederim" dedi.

#### Maliyetlerimiz düştü

Lider Muş Tur Yönetim Kurulu Üyesi Ersin Sayan, "Şehirlerarası otobüs piyasasında köprü, otoyol, mazot, araç bakımı ve diğer giderler sürekli artıyor. Mayıs ayında aldığımız 7 adet Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 araçlarımızın yakıt tasarrufu ve ucuz bakım maliyetleri elimizi bir nebze rahatlatmış. Araçların 2+1 olması ve konforu sayesinde yolcu sayımızda da ciddi artışlar geldi. Hal böyle olunca bütün araçlarımızı Mercedes-Benz Tourismo 16 RHD 2+1 olarak değiştirmeye karar verdik ve kalan 7 aracımızı da yeniledik. Yıllardır tercihimiz olan Hassoy Motorlu Vasıtalar ile işbirliğimizi her zamanki gibi devam ettirdik" dedi. ■



Alper Kurt, Ersin Sayan'a günün anısına bir plaket verdi.

## Kaş Otogarı inşaatı sürüyor

Kaş Otogarı inşaatının hızla devam ettiğini kaydeden Antalya Büyükşehir Belediyesi Başkanı Menderes Türel, "Bu sadece bir otogar projesi değil. Otogar yeni yerine taşındığında Kaş Belediyesi, merkezde kalan eski otogar ile sanayi alanına kapalı otopark, pazar yeri, üzerine de Kaş'a uygun iş yerleri yapacak. Kaş'ın merkezinde farkı bir yaşam alanı oluşacak. Biz o otogarı yapmasaydık mevcut otogar, sanayi ile birlikte Kaş'a yakışmayan görüntülerle kaderine terk edilmiş durumda çalışacaktı" diye konuştu. ■

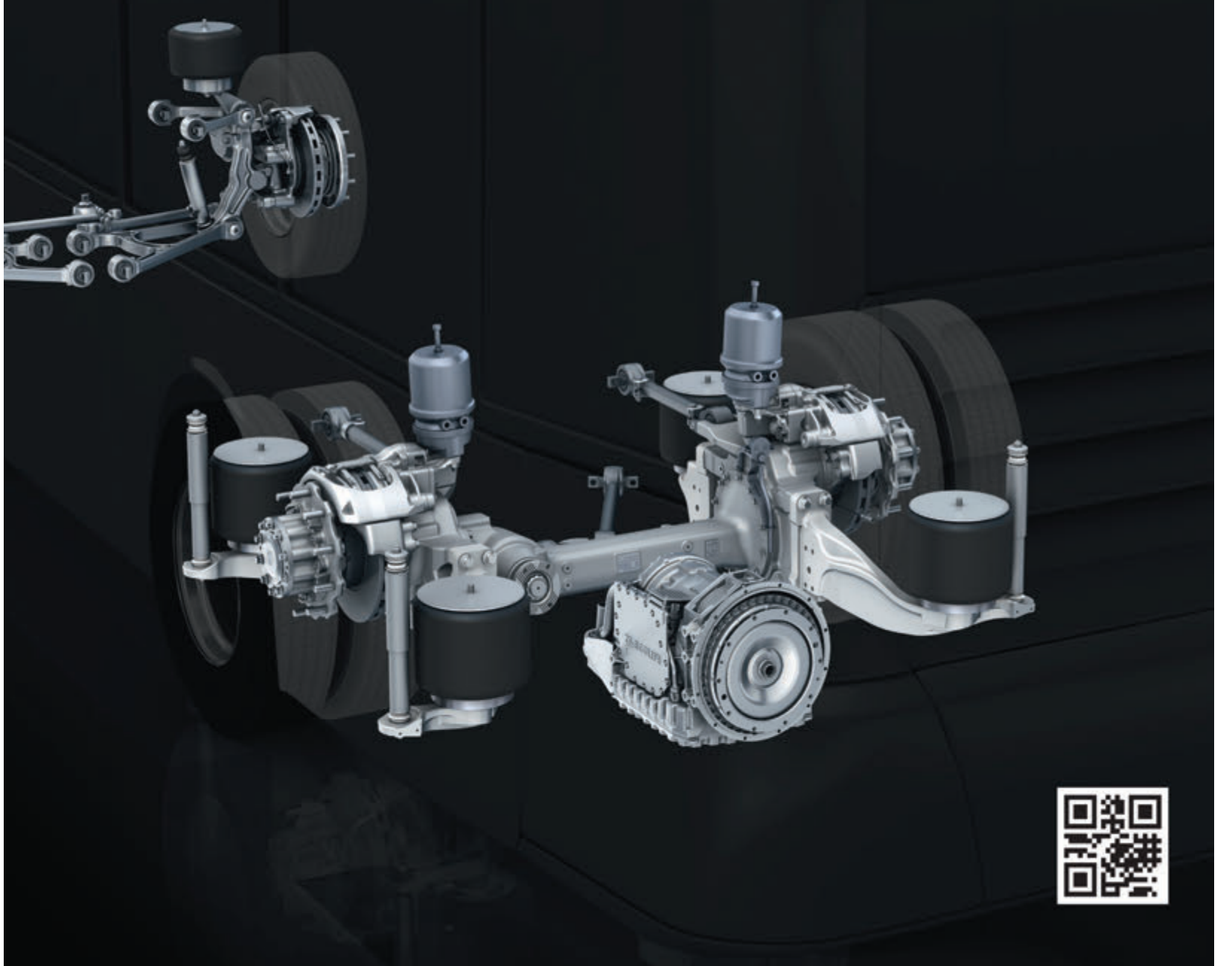


## BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

Otobüs yolcuları maksimum güvenlik ve konfor bekler. ZF'nin şanzımanları ve aksları bu beklentilerin karşılanmasına yardımcı olmaktadır. Ürünlerimiz yolcuların araca hızlı ve güvenli bir şekilde inip binmelerini, güvenli ve keyifli bir yolculuk yapmalarını sağlıyor. Dahası, ZF ürünleri birbirlerine tam olarak uyumludur ve en üst düzey teknolojiyle geliştirildikleri için dinamik hızlanma ve aynı zamanda sessiz çalışma özelliklerine sahiptir. ZF komponentleri ile aracınızın hem kullanım ömrü maliyetlerini hem de araç ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabilirsiniz. [www.zf.com/buses](http://www.zf.com/buses)



MOTION AND MOBILITY





## Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler  
Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

# Sektör Meclisinden talebimiz net

Gazetemiz Taşıma Dünyası'ndaki geçen hafta yayınlanan röportajımda, çeşitli konulara değinmiştim, bu konuların birinde de Sektör Meclisinin bugünkü hali ile ilgili önerilerimi dile getirmiştim. Bunları dile getirirken, Meclisin bu haliyle kabul edilemeyecek bir noktaya geldiğini söylemiştim. Bunu anlatırken sektör meclisine TOBB'un da istediği, Ulaştırma Bakanlığının bir kısım yetkilerini kullanabildiği, bir kısım yetki devirlerinin yapıldığı, bu nedenle 'ıracı bir meclis' olması gerektiği konularının altını çizerek söyledim. Eğer bu olmazsa, bu Mecliste bizim bulunmamızın bir anlamının kalmadığını söyledim. Sektör Meclisine yetki verilirken, TOFED bu yetkilileri istiyor, başkanı da TOFED'den değil, TOFED bunu kendine yetki istiyormuş gibi bir hava yaratılmasını diye bu açıklamamı, Sayın Sektör Meclisi Başkanı, Sektör Meclisi Başkanının sanki TOFED'ten olmayışını bir şikayet konusuymuş gibi algılamış. Bununla ilgili beni arayıp hatırlattı.

### TOFED önerdi

Bir yanlış anlamaya meydan vermemek için köşemden bir açıklama yapma ihtiyacı duydum. TOFED, bu meclisin kuruluşuna çok büyük emek harcadığı halde sektör meclisi başkanını kendinden olması için bir çaba içine girmedir. Dost bir federasyon başkanını önermiş durumdadır. Şu tespiti yapmamız gerekiyor; Şuanda, Sektör Meclisi Başkanı TOFED'e rağmen, TOFED ile yarışarak mı seçilmiş, yoksa TOFED mi onu önermiş? Dönemin TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, kendisi önerge hazırlayarak Sayın Mustafa Yıldırım'ı önermiş ve o da oybirliğiyle seçilmiştir. Yani TOFED hem jest yapmış hem de oybirliğiyle seçim yapılsın diye ciddi bir fedakarlık göstermiş. Yayınlanan röportajda, bugünkü Sektör Meclisi Başkanı, TOFED'e rağmen TOFED ile yarışarak seçilmiş gibi yanlış anlaşılmalara yol açıldıysa bu yanlış anlaşılmayı da yazımda düzeltmek istiyorum.

Sektör Meclisi Başkanı, Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Başkanlığının önergesiyle ve oybirliği ile seçilmiş. Burada benim ifade ettiğim şu, Sektör Meclisini oluşturmaya öncülük eden ve meclisin oluşumuna yol açan TOFED, kendinden değil, bir dost federasyonun başkanını önermiştir.

### Tepkiler

Yine duyduğum kadarıyla yazım olumlu ve olumsuz bir çok tepki aldım. Olumsuz tepkilerin bir kısmı direkt iletilmemiş, ama dolaylı yoldan bana ulaşanlar var. Tekrar sektör meclisinin kuruluş sürecine yönelik bir hatırlatma yapmak istiyorum;

Biz daha önce de Ulaştırma ve Lojistik Sektör Meclisi mensuplarıydık. TOFED, kanunla kurulmuş TURSAB gibi bir meslek birliği oluşturma konusunda ciddi mesafeler almıştı. Hatta Milletvekili Sayın Prof. Mustafa İlcalı'nın da katkısıyla Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği Kanun taslağını birlikte hazırladık. Bu Kanun taslağı, Cumhurbaşkanlığında ciddi olarak ele alınmaya başlandı, dönemin Ulaştırma Bakanı, şimdiki Başbakanımız, böyle bir meslek birliğinin, ancak TOBB ile görüşülerek olması gerektiğini söyledi. Bunun üzerine de Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu, bizi makamına davet etti ve o zamanki TOFED Başkanı Rüştü Terzi 'ye, "bir bağımsız kanunla kurulmuş meslek birliğinden ne bekliyorsanız aynısını sektör meclisinde oluşturalım, bu meclis ıracı olsun" dedi.

### Amacımız

Ulaştırma Bakanlığının bir kısım yetkileri bize devredilecekti. Bunun üzerine bu meclisi kurduk. Hatta şu anda meclis üyelerinin bir kısmı TOFED niye bölücülük yapıyor, niye ulaştırma ve lojistik sektör meclisini bölüyor, niye karayolu yolcu taşımacılığı ayrılıyor diye bize çatan yazılar yazdılar. Biz, o zaman da dedik ki, "Bizim amacımız, ulaştırma ve lojistik sektör meclisini bölmek değil, Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacıları Sektör Meclisinin kurulup bir an önce Ulaştırma Bakanlığının bir kısım yetkilerini de kullanan bir ıracı meclis olmasını sağlayacağız". Bu da ancak kanunla ve TOBB ile protokolle oluyor. Şimdi biz bunu en az üç defa sektör meclisinde görüşmüş ve karara bağlamışız. Ben karara bağlanmış bir konuyu tekrar dile getirdim.

Şimdi diyorum ki, TOBB Sektör Meclisi ıracı bir meclis ve bir kısım yetkilerini protokol ya da yasayla almış bir kurum değilse, bu Meclis bir ağıla duvarından başka bir şey olamaz.

TOFED'e üye şirketlerle birlikte, 40 üyesinin yaklaşık 25-26 üyesi meclisin bu haliyle devam etmemesi gerektiğini, ıracı olması gerektiğini kabul ediyor. Bir kanunla ıracı bir meclis haline dönüşmeyeceksek birkaç ayda bir araya gidip birbirimizi eleştirmenin bir anlamı yok.

Sektör Meclisi, sektörümüzün tepe kurumudur, gerek Ulaştırma Bakanlığı gerekse diğer devlet daireleri başta olmak üzere bütün sorunları çözmek, en azından çözüm yolu bulmak için çalışmaktadır. Tabii ki tartışacağız, tabii ki eleştireceğiz, tabii ki en iyisini bulmak için demokratik olarak önerilerimizi sıralayacağız.

### Ağıla duvarı olmasın

Bu talebimi, sağa sola çektiğiminin anlamı yok. Kimse TOFED'e rağmen orada başkan olmamıştır. Oranın başkanından da bir şikayetimiz yok. Biz önemşiz, biz seçmişiz, seçtiğimiz başkana sahip çıkarız, ama yanlış yaparsa eleştiririz de. Bu sektör meclisi bu haliyle devam edemez. Meclisin 26 üyesi röportaj sonrasında böyle devam etmemeli diye görüşler bildirdi. Sayın İmran Okumuş'un da dediği gibi bizde sektör meclisinin çatı örgütü olmasını istiyoruz. Sektörün en büyük firmaları zaten bu meclisin üyesi. İcra yetkisi verilen meclis üyeleri seçilmiş geliyor. İsteneniz de istemeseniz de öyle. Biz TOFED olarak hem seçimle olmasını hem de ıracı bir meclis olmasını istiyoruz. TOFED için yetki istemiyoruz.

İyi haftalar diliyorum. ■



# İstanbul Otogarındaki Ulaştırma İrtibat Bürosu'nun işlevi artacak

**TOFED yönetimi İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü'nden otogardaki irtibat bürosunun işlevinin artmasını talep etti. Bölge Müdürü Şükrü Yılmaz önümüzdeki dönemde büronun daha fazla işleve kazandırılacağını belirtti.**

İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü Şükrü Yılmaz 5 Ocak Cuma günü TOFED'i ziyaret etti. Bölge Müdürü Şükrü Yılmaz ve

beraberindeki heyeti TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, Yönetim Kurulu Üyeleri Hasan Kurnaz, Adnan Değirmenci ve Hayrettin Yağız ağırladı. Başkan Birol Özcan görüşmede korsan ve belgesiz taşımacılığa yönelik talepleri tekrar gündeme getirdi ve öneriler sundu.

Korsan ve belgesiz taşımacılık kurulu Özcan, "Daha İstanbul Vali Yardımcısı başkanlığında belgesiz taşımacılar ve korsanla mücadele il danışma kurulu adıyla bir kurul

görev yapıyordu. Bu kurulda İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürü , belediyeden, emniyetten ve jandarmadan yetkililer yer alıyordu. Daha sonra bölge müdürü başka bir göreve atandı. Vali yardımcısı da tayin oldu. Bu kurul daha sonra toplantı yapamaz hale geldi. Bu kurulun tekrar işler hale getirilmesini talep ediyoruz. Ayrıca İstanbul Otogarı'nda hizmete açılan ulaştırma irtibat bürosu da taşımacılara bürokrasi anlamında çok önemli bir avantaj sağladı. Bundan çok memnunuz. Bizim

talebimiz irtibat bürosunun da işlevinin artırılması " dedi. Sivil toplum örgütlerinin görüşlerine değer veriyoruz İstanbul Bölge Müdürü Şükrü Yılmaz da, sivil toplum örgütlerinin görüşlerine ve taleplerine çok büyük önem verdiklerini belirterek, " hem kurulla ilgili hem de irtibat bürosu ile ilgili taleplerinizi dikkate alacağız. Önümüzdeki süreçte irtibat bürosunun işlevini artırmaya yönelik bir çalışma yapmak istiyoruz" dedi. ■



# ATO Başkanından Otobüsçülere destek sözü

**ATO Başkanı Gürsel Baran, AŞTİ'de otobüsçülerle bir araya geldi. Başkan Gürsel Baran, otobüsçülerin yaşadığı sorunların çözümüne katkı sağlamak için destek vereceklerini söyledi.**

Ankara Ticaret Odası Başkanı Gürsel Baran ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Ankara Şehirlerarası Otobüsçüler Derneği'ni ziyaret etti. Dernek Başkanı Mustafa Özbakır ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya gelen ATO Başkanı Gürsel Baran'a, Dernek Başkanı Mustafa Özbakır sektörün yaşadığı sorunları aktardı.

### Maliyetler yıpratıyor

ATO Başkanına, artan maliyetlerle mücadele etmekte zorlandıklarını ifade eden Özbakır, "Bir yandan akaryakıtın getirdiği ağır yüklerle, diğer yandan yüksek otoyol ücretleriyle mücadele ediyoruz. Ama hizmet sürecinin en iyisini verme çabası içindeyken havayollarının düzenlediği kampanyalı satışlar nedeniyle haksız bir rekabet ortamı içinde kalıyoruz. Bu ağır maliyetler sektörümüzü yıpratıyor. Sektörün

hizmetini sürdürebilmesi için kamunun da belirli bir desteği sağlaması gerektiğine inanıyoruz. Bu konuda ATO Başkanımız Sayın Gürsel Baran ve Yönetim Kurulu üyelerinden sesimizi ve taleplerimizi iletmek ve sorunlarımıza çözüm arayışında destek bekliyoruz" dedi.

### Başkan Tuna'ya teşekkür

2017 yılında AŞTİ'nin taşınmasına yönelik yapılan açıklamaların sektör mensuplarını da zor durumda bıraktığına ve endişelendirdiğine dikkat çeken Başkan Mustafa Özbakır, "Yeni Belediye Başkanımız Sayın Mustafa Tuna, sektörün bu konu taleplerine cevap veren AŞTİ yerinde kalacak yönündeki açıklaması bizlerde büyük bir memnuniyet yarattı. Sayın Tuna'ya teşekkür ediyor ve görevinde başarılar diliyoruz. BUGSAŞ Genel Müdürlüğü'ne atanan Mehmet Alyüz ile de işbirliği içinde çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Sayın Alyüz'e de yeni görevinde başarılar diliyoruz" dedi.

### Yıla umutla bakıyoruz

Sektörün yeni yıla umutla başladığını belirten Mustafa Özbakır, "Sektör mensuplarının,



kendi içinde birleşmelerle maliyetleri düşürme arayışında olmaları ve haksız yıkıcı rekabet yerine daha verimli bir çalışma sistemi oluşturulması için birlikte hareket etmeleri büyük önem taşıyor. Bu yıl, sektörümüz için, umarız daha verimli, bol kazançlı bir yıl olur" dedi.

### ATO destek verecek

Ankara Ticaret Odası Başkanı

Gürsel Baran, esnafın sorunlarını dinlemek üzere AŞTİ'yi ziyaret ettiğini belirterek, "Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü, ekonominin can damarıdır. Artan maliyetler sürecinde yaşadıkları sıkıntılar var. Sorunların çözümüne yönelik destek vereceğiz. Yeni yılın da sektöre hayırlı olmasını, kazasız belasız ve bol kazançlı bir yıl geçirmesini diliyorum" dedi. ■



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu  
Taşımacılığı Sektörü  
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

## 2018 reform yılı olsun

Yeni yılın ilk haftasında, 4 Ocak Perşembe günü, Ankara’da, 2019-2023 yıllarını içeren 11. Kalkınma Planı’yla ilgili bir toplantı gerçekleştirildi. Bu toplantıda trafik kazalarının azaltılması için atılması gereken adımlar dile getirildi. Dile getirilen görüşler kayıtlara geçti. Bu konuda özellikle İçişleri Bakanımız Sayın Süleyman Soylu, ciddi bir irade ortaya koydu. Kazaların önlenmesi konusunda atılan her adımı fazlasıyla desteklediklerini gördük.

Artık dünyanın gittiği yere gitmemiz gerekiyor. Gelişmiş ülkelerdeki denetim sistemleri Türkiye’de de artık var olmalı. Şuna özellikle değinmek istiyorum; geçen haftaki yazımızda, “özellikle 2018 yılının reform yılı olması gerekiyor” demiştik. Otobüs yatırımından, işletmeye kadar bütün süreçlerde artık bir reforma ihtiyacımız olduğu kesin.

### Karayolu ihmal edilmemeli

Yazmaktan usanmadık, usanmayacağız. Bu sektör hem turizm taşımacılığında hem de şehirlerarasında kendi kaynaklarını tüketen bir sektör konumundan kurtulmalı. Bir taraftan da devletle barışı sağlamamız lazım. Kavgalı değiliz, ama barışık da değiliz. Özel sektörü göz ardı etmelerini engellememiz lazım. Havayolunda, demiryolunda, denizyolunda bütün yatırımları devlet yaparken, planlayıp geliştirirken, modlar arası denge sağlamak için destek verirken karayolunun bu denli ihmal edilmesi doğru değil.

### Yerel yönetim taşımacılığı

Bizim sektörün akıllı ve bilgisi maalesef, bu işleri yapmaya yetmiyor. Ülkeyi yönetenlerin siyasi ve toplumsal sorumluluğu var. Sektörde bir reforma ihtiyaç olduğu gözle görülüyor. Bu nedenle, sektörün kaynaklarının yerel yönetim taşımacılığına doğru hızla kaydırılması lazım. Kısa mesafelerde bölgesel taşımacılığa göre yeni düzenlemelerin yapılması lazım. Kamudan bunları talep ederken bizim mutlaka TBMM İçişleri-Ulaştırma Komisyonu’nda mutlaka bunları gündeme taşıyıp, ciddi bir mevzuat hazırlığı yapılması lazım. Elimizde çalışmamız var. Artık sektör içinde herkesin anlaştığı bir hale getirip, komisyonun önüne koyup yasama talebinde bulunmamız lazım. Bunu yaparken de sektör kendi reformunu da yapabilmeli. Özellikle servis ve acente maliyeti olarak kesilen yüzde 30 komisyondan sonra kalan gelirle bireysel otobüsçüler yaşayamaz duruma geliyor. Sektörün bir reforma ihtiyacı olduğu görülüyor.

### Elektronik bilet

Bugün, Batı ülkelerinde, özellikle Avrupa ülkelerinde yüzde 90’ın üzerinde elektronik bilet satılıyor. Bizde her köşe başında bilet satılıyor. Bu kadar acenteyi sektör sırtında taşırsa, kendisi yürüyemez. Acenteleri de barındıramaz. O nedenle bu sektör bu sene reformların içinde acentelerin azaltılması, firma acenteliğinden sektör acenteciliğine geçilmesi gerekli. Yani çok sayıda firmanın biletinin aynı anda satıldığı, TÜRİSAB üyeleri gibi bir acentecilik yapmamız lazım. Böyle olduğu zaman hem acenteler çok kazanacak, hem sektörün sırtındaki yük azalacak. 2018 yılının o açıdan devrim gibi olması için bizim artık elektronik bilet satışını arttırmamız lazım.

### Sektörün yaşama şansı

Satışta ve yer hizmetlerinde devrim yapamayan bu sektörün yaşama şansı giderek azalacak. Firmalarımız çaresizlik içinde servisleri birleştirmeye çalışıyorlar, ama bunlar başlıyor bitiyor. Demek ki burada bir talep var. Bunun sektörün ana taşıyıcıları, büyük firmalar tarafından görülüp değerlendirilmesi lazım. Ya büyük firmalar bir araya gelirler ya da artık servisi kullananla kullanmayı ayırmamız lazım. Kullanan bedelini ödeyecek, servisler ücretli olacak. Ben servis kullanmıyorum, siz kullanıyorsanız, ikimiz de bedelini ödüyoruz. Dolayısıyla servis kullanan insanı daha pahalı taşıması oluyoruz. Hakkını gasp ediyorum.

### Servis yükü ağır

Servis kullana zam yapmaya da gerek yok. Makul bir fiyatla servislerin taşımaları yaparsınız. Her acenteye bir servisi bu sektör taşıyamıyor. Bir buçuk acenteye bir servis veriyoruz. Bunun maliyeti belli 15 binTL. Biz acente maliyetlerine karşı değiliz, sektörün acentenin getirdiği servis yükünü sırtından atması lazım. Büyükşehir Belediyesi ile bunu konuştuk, servis hizmetleri pazarının daraltılması gerektiğini ilettik. Onlar da bu reformu bizim kendi kendimize yapmamızı bekliyorlar. ‘Siyasi karar almamıza gerek yok. Siz yaptınız da biz hayır mı dedik’ diyorlar.

### Ekonomik otobüsler gerekiyor

Yer hizmetlerinde, acente ve yolcu toplama merkezlerinde reform yaparak yolumuza devam etmemiz lazım. 5 yıllık kalkınma planında; sektörün ihtiyaçları, dönüşümü, pazardaki atıl kapasitenin engellenmesi, ikinci el otobüslerin ihracıyla ilgili kolaylıkların getirilmesi taleplerini dile getirmeye devam ediyoruz.

Otomotiv sektöründe ciddi dönüşümler oluyor, olmaya da devam edecek. Yani artık kısa mesafede daha ekonomik otobüslerin pazara girmesi lazım. Yerel yönetimler tamamen alçak tabanlı otobüslere dönüyor, bu gerçeği görüyoruz artık. İndi-bindinin daha rahat olduğu alçak tabanlı araçlara ihtiyaç var. Buna bağlı olarak, otomotiv sektörünün kendini dönüştürmesi lazım.

2018 yılının ülkemize, sektörümüze hayırlı olmasını ve reform yılı olmasını diliyorum. ■



## Ulaştırma Denizcilik Ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü

# Belge ve Muayene Ücretleri

| BELGE TANIMI / AÇIKLAMASI                                           | SİMGESİ | 2018 ÜCRETLERİ (TL) |
|---------------------------------------------------------------------|---------|---------------------|
| Otomobille Yurtiçi Yolcu Taşımacılığı                               | A1      | 24.307              |
| Otomobille Uluslararası Yolcu Taşımacılığı                          | A2      | 36.468              |
| Otobüsle Uluslararası ve Şehirlerarası Tarifeli Yolcu Taşımacılığı  | B1      | 121.568             |
| Otobüsle Uluslararası ve Yurtiçi Tarifesiz Yolcu Taşımacılığı       | B2      | 60.780              |
| Otobüsle Uluslararası ve Yurtiçi Kendi Personelinin Taşınması       | B3      | 12.152              |
| Kendi İstigali ile ilgili Uluslararası ve Yurtiçi Eşya Taşımacılığı | C1      | 12.152              |
| Uluslararası ve Yurtiçi Ticari Eşya Taşımacılığı                    | C2      | 97.256              |
| Uluslararası ve Yurtiçi Ev/Büro Eşyası Taşımacılığı                 | C3      | 24.307              |
| Otobüsle Şehirlerarası Tarifeli Yolcu Taşımacılığı                  | D1      | 72.942              |
| Otobüsle Yurtiçi Tarifesiz Yolcu Taşımacılığı                       | D2      | 36.468              |
| Otobüsle Yurtiçi Kendi Personelinin Taşınması                       | D3      | 12.152              |
| Otobüsle 100 km.'ye Kadar Şehirlerarası ve İlçi Yolcu Taşımacılığı  | D4      | 9.389               |
| Yurtiçi Yolcu Taşıma Acenteliği                                     | F1      | 9.719               |
| Uluslararası ve Yurtiçi Yolcu Taşıma Acenteliği                     | F2      | 14.578              |
| Yurtiçi Eşya Taşıma Acenteliği                                      | G1      | 9.719               |
| Uluslararası ve Yurtiçi Eşya Taşıma Acenteliği                      | G2      | 14.578              |
| Yurtiçi Kargo Acenteliği                                            | G3      | 9.719               |
| Uluslararası ve Yurtiçi Kargo Acenteliği                            | G4      | 14.578              |
| Yurtiçi Eşya Komisyonculuğu                                         | H1      | 9.719               |
| Uluslararası ve Yurtiçi Eşya Komisyonculuğu                         | H2      | 14.578              |
| Yurtiçi Ticari Eşya Taşımacılığı                                    | K1      | 24.307              |
| Kendi İstigali ile ilgili Yurtiçi Eşya Taşımacılığı                 | K2      | 12.152              |
| Yurtiçi Ticari Ev/Büro Eşyası Taşımacılığı                          | K3      | 12.152              |
| Yurtiçi Lojistik İşletmeciliği                                      | L1      | 243.156             |
| Uluslararası ve Yurtiçi Lojistik İşletmeciliği                      | L2      | 486.318             |
| İlçi Kargo İşletmeciliği                                            | M1      | 24.307              |
| Yurtiçi Kargo İşletmeciliği                                         | M2      | 364.736             |
| Uluslararası ve Yurtiçi Kargo İşletmeciliği                         | M3      | 486.318             |
| İlçi Nakliyat Ambarı İşletmeciliği                                  | N1      | 4.854               |
| Yurtiçi Nakliyat Ambarı İşletmeciliği                               | N2      | 48.625              |
| İlçi Dağıtım İşletmeciliği                                          | P1      | 24.307              |
| Yurtiçi Dağıtım İşletmeciliği                                       | P2      | 364.736             |
| Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörlüğü                               | R1      | 364.736             |
| Uluslararası ve Yurtiçi Taşıma İşleri Organizatörlüğü               | R2      | 486.318             |
| Büyükşehir Belediye Sınırları İçinde Yolcu Terminali İşletmeciliği  | T1      | 2.423               |
| Büyükşehir Belediye Sınırları Dışında Yolcu Terminali İşletmeciliği | T2      | 2.423               |
| Eşya Terminali İşletmeciliği                                        | T3      | 2.423               |
| Taşıt Kartı                                                         |         | 112                 |
| Uyarma                                                              |         | 112                 |
| Taşıma Özel İzin Belgesi                                            |         | 235                 |

| 2018 YILINDA UYGULANACAK ARAÇ MUAYENE ÜCRETLERİ (TL)                             |                   |                      |
|----------------------------------------------------------------------------------|-------------------|----------------------|
| Araç Grubu                                                                       | NET ÜCRET MİKTARI | KDV'LI ÜCRET MİKTARI |
| Otobüs, Kamyon, Çekici ve Tanker                                                 | 259               | 305,62               |
| Otomobil, Minibüs, Kamyonet, Özel Amaçlı Taşıt, Arazi taşıtı, Römork, Yarırömork | 192               | 226,56               |
| Traktör (Römorklu-Römorksuz), Motosiklet, Motorlu bisiklet                       | 98                | 115,64               |

# İdari Para Cezaları

## Karayolu Taşıma Kanunu 26. madde 2018 önemli idari Para Cezaları

Yetki belgesi almadan veya yetki belgesi aldığı halde yetki belgesi kapsamına uygun olmayan faaliyette bulunanlara : 1434 TL

Yetki belgesi olduğu halde taşıtını yetki belgesine kaydettirmeden kullananlara: 715 TL

Taşıma hizmetini yapmaktan kaçınan taşımacılara: 715 TL

Bir taşımacının diğer bir taşımacının taşıma faaliyetini engellemesi halinde: 2150 TL

Ücret ve zaman tarifesi düzenlemeyenlere veya ücret ve zaman tarifelerine uymayanlara veya değişik ücret ve zaman

tarifeleri uygulayanlara : 715 TL

Ücret ve zaman tarifelerini görülebilecek şekilde işyeri, terminal ve bilet satış yerlerinde bulundurmayanlara : 283 TL

Yabancı plakalı taşıtlarını Türkiye sınırları dahilindeki iki nokta arasında taşıma yapması halinde, taşıt sahibine veya şoförüne: 4305 TL

Terminal ve ara durak dışında yolcu indirip bindiren taşımacılara: 428 TL

Mesleki yeterlilik belgesine sahip olmadan faaliyet gösteren işletmecilere: 715 TL

Mesleki yeterlilik belgesine sahip olmadan taşıt kullanan şoförlere ve işletcisine: 715 TL

**Not:** Aynı kabahat için 48 saat geçmeden ikinci bir ceza verilmez. ■



## Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

# Otobüsçülükte değişim var mı?

2017’nin bitip 2018’e girilmesiyle, gazetelerde pek çok kişinin 2017 yılını değerlendirdiğini ve 2018’e ilişkin beklentileri ile tavsiyelerini sıraladığını görüyoruz. 2017’nin pek iyi bir yıl olmadığını, buna rağmen ayakta kalmanın başarıldığını söyleyenler epey var. Sonuç bu ise, buna pek de başarı denemez. 2018 için de birlik beraberlikten söz edenler, değişimden söz edenler, yeni hesaplardan söz edenler çokça... Peki, bunlar ne yapılacağını anlatmış oluyor mu? Bence hayır. “Onlar kötü, ben iyiyim” deme niyetim yok, ama bir de ben düşüncelerimi yazayım.

### Formül basit

Otobüsçü, hatta tüm ticaret aleminin başarı formülü basit ve bir tanedir: Toplam gelirleri arttırmak, toplam giderleri azaltmak. Gelirleri arttırmak deyince de iki büyüklük var: Birisi birim satış fiyatı, yani yolcu taşıma fiyatı... İkincisi ise satılan hizmet miktarı, yani taşınan yolcu miktarı. 2017 yılında ne kadar yolcu taşındığını, bunun iyi mi, kötü mü olduğunu tam olarak bilemiyoruz. Fiyatlarda ise elimizde yoruma muhtaç da olsa bazı veriler var. Bu arada, konuyu hem yolcu taşımacılığı sektörü hem de firma bazında ele alabilirsiniz.

### Enflasyon verileri

TÜİK, her ayın başında aylık ve yıllık çeşitli veriler yayınlıyor. Ocak ayı başında, hem Aralık ayının hem de geçen yılın verileri yine yayımlandı. Tabii, bu ayki veriler tüm 2017’nin yıllık verileri oluyor. Buna göre, ülkemizde yıllık yüzde 11,92 tüketici enflasyonu, yani genel fiyat artışı var. Bizden daha kötü olan 3-4 ülke dışında maalesef en kötüler arasındayız.

Sektörlere göre bakıldığında, yıllık yüzde 18,24 ile ulaştırma enflasyonun en fazla olduğu ana harcama grubu oldu. Yani ulaştırmada 2018’de fiyatlar ortalama olarak yüzde 18,24 yükselmiş. Üstelik ulaştırma, yüzde 16,31 ile gıda ve alkolsüz içeceklerden sonra (yüzde 21,77) ikinci sıradaki ağırlıklı harcama grubu durumunda. Ağırlığı fazla olan ulaştırmadaki yüksek enflasyon ülke enflasyonunun yüksek olmasında önemli bir rol sahibi.

### Fiyatları kim arttırdı?

Ulaştırma sektörü içinde hem yolcu hem de yük taşımacılığı yer alıyor. Bunların her birindeki fiyat artışlarını ayrı ayrı bilemediğim için paylarını veya suçlarını, belki de başarılarını yazamıyorum. Keza adı geçen enflasyon içinde kara, hava, deniz ve demiryolu modlarındaki tüm taşımaların payı var. Her birisinin payını da bilemiyorum. Bunların ötesinde karayolu yolcu taşımacılığında enflasyon, yani fiyat artışı benim için belirsiz.

Bilindiği gibi karayolu yolcu taşımacılığı içinde belediye denetimli rekabete tabi şehirlerarası yolcu taşımaları var. Bunların durumları da belli değil. Bildiğimiz tek rakam var: Yüzde 18,24.

### Otobüsçülüğün falı

Eğer otobüsçüler bu yıl içinde fiyatlarını yüzde 18,24 kadar arttırmış iseler ortalamaya eşit olurlar. Yani fiyat artışları herkes kadar iyi veya herkes kadar kötü olur. “Biz fiyatları bu kadar artırmadık veya artırmadık, yüksek enflasyonda biz sorumlu değiliz” diyebilirler. Eğer böyleyse başkaları yüzde 18,24’ten fazla arttırmış, otobüsçüler bu ortalamayı düşürmüşler demektir. Acaba biz fiyat artışının sorumsuz değiliz demek bir başarı, bir marifet mi? Eğer “fiyatlar yerinde sayıyor, para kazanmıyoruz, zarar ediyoruz” diyorsanız, bu marifet ya da başarı değil, başarısızlıktır.

Bu başarısızlığı diğer taşımacıların rekabetiyle açıklamak mümkün, yani “herkes düşük fiyat uygularken ben nasıl arttırayım” modu. Bilmelisiniz ki, birileri fiyatlarını yüzde 18,24 veya üzerinde arttırmış. Yine bilmelisiniz ki, onlar da rekabet içinde bunu

gerçekleştirmişler. Onların başardığını siz de başarabilirsiniz, başarmalısınız.

Devlet size “bir araya gelip fiyatları arttırın, bana bildirin, ben uymayanın kellesini koparırım” diyerek fiyatların artırılmasını sağlamayacaktır. Sakın ola ki, bana “kolaysa sen yap” demeyin. Bunun yapılış yolunu yapanlardan öğrenin.

### Övünme-şikayet çelişkisi

Fiyatlar yerinde sayıyor, para kazanamıyoruz diyenler iş övünmeye gelince halka ucuz hizmet sunuyoruz diye hava atıyorlar. Şüphesiz ki, yoksula, dar gelirliye ucuz hizmet sunmak çok önemli, ama para kazanmak için yapılan ticarete böyle fiyatları arttırın, bana bildirin yeteri miktarda artırmanın ayıbı yok. Düzen böyle. Biz, halka ucuz hizmet verdik diye övündüğünüz başarınız karşısında devletten pek bir şey alamayacağınızı bilin. Belki bir “aferin” alırsınız.

### Maliyetlere gelince...

Bunun içinde de özetle üç başarı düşüncesi var. Birincisi; gider kalemlerinizin sayısını azaltmak, yani zorunlu olmayan harcamaları kesmek. İspanya’da bazı gider kalemlerinin en azından bazı taşımacılar için olmadığını görüyoruz. Devlet yasaklasın veya hep birlikte karar alalım, çözümü de yok. Herkes kendi kararını verecek. İkincisi; ortadan kaldırmıyayan gider kalemlerinde gider miktarını düşürmek, daha az yakıt, daha az personel, daha az amortisman gibi... Bunda teknolojiden gelen bazı kısıtlarımız var. Keza günümüzün medeni toplumunda, insanlardan köle gibi faydalanamazsınız. Belki insanı ve diğer girdileri daha verimli kullanabilirsiniz, bunun sağlanmasını da devletten isteyemeyiniz, siz başaracaksınız. Çok kişi istihdam edip, istihdam sorununu çözümlüne katkıda bulunuyoruz diyerek bunun maliyetlerinden şikayet etmemelisiniz. Bunun makul kısmını devlet istihdam teşviki verip yükünüüzü kısmen hafifletiyor. Dolaylı ve dolaysız çalışan sayısını otobüs başına böldüğümüzde ülkemizde İspanya ve Avrupa’ya göre daha yüksek rakam çıkacak. Bunu değerlendirmek size kalmış. Üçüncüsü ise; kullandığınız girdilerin birim fiyatını düşürmek. Bunun da bazı yolları ve bazı kısıtları var: Köle gibi çalıştıramayacağınız insanları, yok pahasına da çalıştıramazsınız.

### Akaryakıt maliyetleri

Akaryakıt en önemli maliyet kalemi; hem tüm taşımalarda fazla tüketiliyor hem de karayolu taşımacılığında girdi birim fiyatı yüksek. Ülkemizde, bu yüksek fiyattan şikayet edip ‘dünyanın en pahalı akaryakıtını kullanıyoruz’ demek yaygındır. Bu doğru veya doğruya yakın olsa da petrol üreticisi zengin ülkeler dışında hemen tüm ülkelerde akaryakıt fiyatları yüksektir. Bizim üstümüzde veya altımızdaki ülkelerle fiyat farkları çok sınırlıdır; İspanya ve Avrupa da öyle. Üstelik mukayese edeceğimiz tüm ülkelerde hava, demir ve denizyolu taşımalarında akaryakıt kolaylığı var. Bu da fiyatları çok aşağılara çekebiliyor.

Karayolu için normal bulduğum akaryakıt fiyatlarını otobüsçüler için normal bulmadığımı belirtiyim. Ülkemizde ve her yerde otobüsçülük, toplu taşıma sayılmalı ve akaryakıt-vergi gibi kolaylıklardan faydalandırılmalıdır. Akaryakıtta indirim ve yüzde 18 yerine yüzde 8 KDV konusunu çok işledim. Ülkemizde otobüsle toplu taşımaya bir ödül değil, istenmeyen pahalı köprü ve otoyollardan zorla geçirme gibi bir ceza uygulanıyor.

Gelecek yıl değişik olacak mı? Ben pek ümitli değilim. Şimdiki yazı ve sözlerdeki düşünceleri tekrar duyacaksınız. Ben de bu yazıyı saklayıp belki 2019’da tekrar yayınlayabilirim. Bir yılı beklemek istemeyenler 2017 başındaki yazılara bakarlarsa, haklı çıkıp çıkmayacağım konusunda şimdiden fikir sahibi olabilirler. ■



## Startup Mezarlığı

Sektörümüz de dahil, kalkınmayı sağlayacak en önemli iki konu, herkesin malumu olduğu üzere girişimcilik ve inovasyondur. Bu kavramların hayata sağlıklı geçmesi için sadece girişimcilerin hazır, nazır, yetkin olması yeterli değil; ekosistemin de buna hazır, nazır ve yetkin olması gerekiyor. Dünyanın en önemli teknolojisini ve çözümünü de geliştirse girişimci, potansiyel müşteri gözünü kapadığında, ilgilenmediğinde zaten likidite sorunu yaşayan girişimcinin suni teneffüslerle yaşama ömrü çok olmayacaktır ki, gerek Amerika'da gerek Türkiye'de girişimciler özelinde yapılan istatistikler de bunu gösteriyor.

Amerika'daki girişimler arasında yapılan bir istatistiki bilgiye göre; başarılı girişimcilerin (kabul görmüş yarışmalarda dereceye girmiş girişimcilerin) yüzde 44'ü 3 sene sonunda 'ölüyor'. Beş sene sonunda yüzde 55, 10 sene sonunda da yüzde 71'i ölüyor (Kaynak, Static Brain). Türkiye'ye bakalım: bu konuda Limenya'da Ocak 2016'da yayınlanan bir rapor var. Orada da sonuç çok benzer: Başarılı girişimcilerin yüzde 43'ü üç sene sonra ölüyor. İlk sene yüzde 15'i, iki sene sonunda da yüzde 37'si ölüyor maalesef. Ulaştırma sektörü özeline baktığımızda, ulaştırma sektörüne yönelik girişimcilerin yüzde 55'inin üç sene sonunda öldüğünü gösteriyor grafikler.

### Sektör İhtiyacının Karşılanması

CB Insights'in 101 start-up özelinde neden başarısız olduklarına dair güzel bir araştırması var. O araştırmada da görülüyor ki en büyük etken, girişimci tarafından sunulan çözüme, pazarın ihtiyacının olmaması. Bu kalemin yaygınlık yüzdesi yüzde 42. Nakit paranın tükenmesi bile yüzde 29 ile ikinci etken. Birinci etkene geri dönüp, pazarın ihtiyacının olmamasını biraz daha açacak olursak bunda iki alt neden belirtebiliriz öncelikle: Birincisi, girişimcinin pazarda yeterli kadar sahada olmayıp müşterileri ve sektör dinamiklerini tam anlamaması ve pazarın ihtiyacı olmayan bir çözüm önermesi. İkincisi de satın alım yapacak firmalardaki profesyonellerin girişimcinin sunduğu çözüme salt o çözüm gözüyle bakması, girişimcinin yetkinliğine bakmaması. Yani doğrudan sunulan çözüme odaklanıp 'bu çözüm ihtiyacımızı karşılıyor' deyip kestirip atmaması. Halbuki girişimcinin yetkinliğine odaklanılsa, sunduğu çözüm için yapılacak birkaç değişiklik önerisiyle yine o firmanın ihtiyaçlarını karşılayacak bir çözüme çevrilebileceği konusunu atlaması. Bu konuya olumlu bir örnek vererek devam edeyim: İTÜ Çekirdek'te, mayın taraması da yapabilen insansız kara aracı tasarlayıp üretebilen bir girişimcimiz var. Bu insansız hava aracının, otomotivde de kullanılabileceğini düşünerek üretici firmalarımızla görüşürmeye başlamıştık. 'Çözüm ihtiyacımızı karşılamıyor' denirken, bir üretici firmamız 'ya bunu fabrikada denetleme aracı gibi kullanamaz mıyız? Üstüne kamera koysak, yangın sensörü yerleştiresek? Birkaç yüz dönüm arazimizde bu araç tur atarak gerekli kontrolleri uzaktan yapmamızı sağlayamaz mı?' diye öneride bulundu. Evet, bu girişimcimiz için çok rahatlıkla yapılabilecek bir çözümdü ve onu da ürününe yansıttı.

### Hediye Ajandalar İsraf mı?

Geçen hafta sosyal medyada büyük bir otomotiv firmamızın CEO'su hediye ajandaların israf olduğunu vurgulayan bir çıkış yaptı. Evet, sektörde, aramızda konuştuğumuzda da bu ajandaların israf olduğunu hep vurguluyoruz yıllardır. Ama yılbaşı dahil, hediye olarak ajanda göndermekten vazgeçmedik. Niyet? Öncelikle o fiyat aralığında uygun bir alternatif bulamadığımızdan. Ama bu konuda da yardımımıza teknoloji tabanlı bir girişim yetişiyor. Özellikle bizim sektör için anlamlı bir promosyon ürünü olarak bir çözümleri var: Akıllı anahtarlık. Telefonunuz yardımcıyla, anahtarlığınızın nerede olduğunu bulmanızdan tutun da, arabayı en son nereye park ettiğinize; çekmecenize koyduğunuzda, çekmeceniz hareket ettirildiğinde ya da kapınız tıklanıldığında ya da çantanız hareket ettirildiğinde size haber veren bir ürün. Akıllı anahtarlığın kullanımını indirilen telefon uygulamasıyla da müşterinizle iletişime devam edebildiğiniz bir çözüm. Yakında bu ajandaların yerini bu akıllı anahtarlıkların alacağını öngörüyorum. Özellikle bizim sektörde. ■

## Trafik güvenliği önceliğimizdir!

Araçlarımızı ve personelimizi titizlikle kontrol edelim.



## Ford Trucks, Gürcistan'daki ilk 4S tesis Tiflis'te açıldı

Global büyüme hedefleri doğrultusunda bayi ve tesis ağını güçlendirmeye devam eden Ford Otosan'ın ağır ticari araç markası Ford Trucks, Avrupa ve Orta Asya arasında önemli bir köprü görevi gören Gürcistan'daki yeni 4S tesisinin açılışını gerçekleştirdi.

Ford Trucks'ın Tiflis'te yer alan 4S tesisi, 1,700 m2'lik toplam alan içinde 500 m2'lik showroom alanına sahip. Tesis ayrıca, yedek parça

deposu ve servis alanı içinde en yeni olanaklara sahip 629 m2'lik bir alan barındırıyor. Ford Trucks müşterilerine satış, servis, ikinci el ve yedek parça olmak üzere tüm hizmetleri aynı çatı altında sunan yeni tesis, GT Grup işbirliği ile inşa edildi.

Ford Trucks Uluslararası Pazarlar Direktörü Emrah Duman, "Coğrafi olarak transit yolların üzerinde bulunan Gürcistan



üzerinden uluslararası yüklerin yüzde 60'ı geçiyor. Ford Trucks olarak, global büyüme planlarımız çerçevesinde 2020 itibarıyla 50

ülkede Ford Trucks bayi yapılanmasını tamamlama hedefiyle yatırımlarımızı sürdüreceğiz" dedi. ■



## IVECO Türkiye Ağır Vasıta Satış Birimi yeniden yapılandırıldı. 2017'de yeni ve deneyimli isimlerle güçlendirilen IVECO Türkiye Ağır Vasıta Satış Birimi, 2018'de daha büyük adetli satışlara imza atmaya hazırlanıyor.

16 ton ve üzeri ağır vasıta segmentinde geniş bir ürün gamına sahip olan IVECO, satış ekibine transfer ettiği yeni ve güçlü isimlerle 2018'e iddialı girdi.

Yeniden yapılandırma çerçevesinde IVECO Türkiye Ağır Vasıta Satış Birimi şu isimlerden oluştu: Türkiye Ağır Vasıta Satış Müdürü Hakkı Işınak, Marmara ve Doğu Karadeniz Bölge Müdürü Yusuf Pekel, Ege ve Akdeniz Bölge Müdürü

Murat Uçaklı, İç Anadolu ve K.Karadeniz Bölge Müdürü Tamer Erşen, Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölge Müdürü Murat Aydoğan, Off Road İş Geliştirme Müdürü Korhan Yeşil, Sürüş Eğitmeni Mehmet Er ve İkinci El Satış Müdürü Haluk Korucan.

IVECO Türkiye Ağır Vasıta Satış Müdürü Hakkı Işınak, "Güçlü bir ekip oluşturduk ve ben bu ekip ile çalışmaktan büyük memnuniyet duyuyorum. IVECO, bünyesinde birçok markayı barındıran dünya devi CNH Endüstriyel'in bir grup şirketi. CNH Endüstriyel'in bünyesinde IVECO, ASTRA, MAGİRUS, FPT, CASE, NEW HOLLAND gibi çok büyük markalar bulunuyor. Biz de bu dev global gücü lokalde müşteri memnuniyeti ve hizmetlerini geliştirmek için kullanıyoruz" dedi. ■



Soldan sağa: Off Road İş Geliştirme Müdürü Korhan Yeşil, İkinci El Satış Müdürü Haluk Korucan, Marmara ve Doğu Karadeniz Bölge Müdürü Yusuf Pekel, Ege ve Akdeniz Bölge Müdürü Murat Uçaklı, Türkiye Ağır Vasıta Satış Müdürü Hakkı Işınak, Doğu ve Güney Doğu Anadolu Bölge Müdürü Murat Aydoğan, İç Anadolu ve K.Karadeniz Bölge Müdürü Tamer Erşen, Sürüş Eğitmeni Mehmet Er.

## Dünyaya yayılan Karsan'dan Azerbaycan'a Jest

Geçen yıl Dominik Cumhuriyeti'nden İtalya'ya, Romanya'dan Yunanistan'a kadar dünyanın birçok ülkesine ihracat yapan Karsan, yurtdışında yayılmaya devam ediyor. Karsan, son olarak Azerbaycan'a ihracat gerçekleştirdi. 2017 yılında yurtdışı açılımı gerçekleştiren ve bu yönde teslimatlarını hızla sürdüren Karsan, son olarak Azerbaycan'ın Sumgayıt şehrine 26 adet Jest + teslim etti. Bu kapsamda Karsan, bu yılın ilk 9 ayında 75 milyon dolardan fazla ihracat hacmi yarattı. ■



## Ford Otosan Mühendislik ihracatıyla da lider

Türkiye otomotiv sektörünün öncü şirketi Ford Otosan, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından bu yıl ikincisi kez düzenlenen "Türkiye'nin 500 Büyük Hizmet İhracatçısı" araştırmasında, 2016 yılında gerçekleştirdiği 106 milyon Dolarlık mühendislik ihracatıyla Türkiye'nin lider kuruluşu seçildi.

Ford Otosan, son 5 yılda Türkiye'den dünyaya 387 milyon doların üzerinde mühendislik ihracatı gerçekleştirdi. Ford Otosan'ın bugün sahip olduğu yüksek mühendislik seviyesi, Ford Otosan'ı ihracat liderliği ve Türkiye'nin en büyük ikinci sanayi şirketi konumuna taşıdı.

Ford Otosan Genel

Müdürü Haydar Yenigün, "Ford Otosan olarak, bugün sadece araçlarımızı değil, mühendislik ve teknolojiimizi de ihrac ediyoruz. Tasarımdan itibaren proje süreçlerinin içinde olmak, dış kaynak bağımlılığını tamamen ortadan kaldırarak bizleri ortaya çıkardığımız ürünün tam anlamıyla sahibi olma noktasına getirdi. Ticari araçlarda sahip olduğumuz mühendislik bilgi birikimi oldukça önemli boyutlara ulaştı. 1.500 Ar-Ge çalışanımızla, sadece Türkiye'de değil, tüm potansiyel ihracat pazarlarında rekabet edecek ürünler sunabilmek için ileri teknolojiler üzerinde çalışıyoruz" dedi. ■

[www.tasimadunyasi.com](http://www.tasimadunyasi.com)

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

### Taşima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 303 8 - 14 Ocak 2018

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

Genel Yayın Yönetmeni

**Erkan YILMAZ**

Editorler

**Korkut AKIN**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

**Dr. Zeki DÖNMEZ**

Teknoloji Editörü

**Ekrem ÖZCAN**

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

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

**Taşima Dünyası,**

**basın meslek ilkelerine**

**uymaya söz verir.**

Taşima Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yazı,

haber ve fotoğrafların yazı,

tirili telif hakkı **Pivot**

**Yayınçılık ve Reklam**

**Pazarlama**'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterecek dahi ıktibas

edilemez.

**BÖLGELER:** İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN**

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

## UTİKAD:

## İran'daki kaos Lojistik Sektörünü de vurur!

İran'daki iç karışıklığın ülke geneline yayılması komşu ülkelerde endişe yaratırken, İran'ın dünyaya tüm kapılarını kapaması da olasılıklar arasında yer alıyor. Doğu-Batı eksenli uluslararası ticaret akışının önemli aktörlerinden biri olan İran'da yaşanan gerginliğin Türkiye ekonomisini de etkileyebileceğini belirten UTİKAD Başkanı Emre Eldener, "Haberleri endişe ile takip ediyoruz. Yaşanan toplumsal gerginlik hepimiz için üzücü ve kaygı verici. Olayların bir an evvel durulmasını temenni ediyoruz" diye konuştu. Geçtiğimiz yıllarda Irak ve Suriye'de yaşanan gerginliklerin ülke ekonomimize verdiği zarara da dikkat çeken Emre Eldener, "İran, komşumuz olmasının yanı sıra Ortadoğu'nun en güçlü ekonomik aktörlerinden biri. 2016'da İran'a uygulanan



yatırımların kaldırılması lojistik sektörü açısından umut veren bir gelişme olarak karşılanmıştır. Çünkü İran ülkemiz üzerinden geçen ulaşım hatları sayesinde Avrupa'ya bağlanıyor. Aynı şekilde Avrupa'dan İran'a yük akışı da Türkiye üzerinden geçerek transit yük trafiğini artırıyor" dedi. ■



## Solmaz Nakliyat MAN TGS 18.440 BLS aldı

Ankara MAN Tesisleri'nde, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Ferit Aslan Akman'ın evsahipliğinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Solmaz Nakliyat'ı İş Geliştirme Müdürü Korcan Tuğrul temsil etti.

MAN'ın Euro 6C ile yakaladığı performans ve tasarrufa dikkat çeken Korcan

Tuğrul, "MAN araçları, teknolojisi ve nitelikleri ile farklılaşıyor. Hizmet alanında da sundukları ayrıcalıklarla önümüze, öngörülebilir işletme maliyetleri ve hatta ömür boyu maliyetler konusunda gerçekçi bir tablo koyabiliyorlar. Bu da yakıtın, planlamanın çok büyük önem arz ettiği sektörümüzde önemli avantajlar sağlıyor" dedi.

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Ferit Aslan Akman da, iki firma arasındaki işbirliğinin uzun yıllar daha da güçlenerek süreceğine olan inancını dile getirerek, araçların hayırlı, uğurlu olmasını diledi. ■



## Mercedes-Benz, İleri Tasarım Merkezi ile Geleceğin trendlerini belirliyor

Güvenlik, konfor ve tasarım alanlarında lider marka olan Mercedes-Benz, Fransa'nın Côte d'Azur bölgesinde bulunan Avrupa'nın "Silikon Vadisi" Teknoloji ve Bilim Parkı Sophia Antipolis'te yeni İleri Tasarım Merkezi'ni (Advanced Design Centre) açıyor. 2018'de açılacak merkez, Mercedes-Benz'in Sindelfingen (Almanya), Carlsbad ve Sunnyvale (Amerika), Beijing (Çin) ve Como'da (İtalya) bulunan diğer İleri Tasarım Merkezleri ile birlikte oluşturduğu küresel tasarım ağının bir parçası olacak.

Mercedes-Benz, Fransa'da açılacak İleri Tasarım Merkezi ile birlikte Amerika ve Asya'daki

mevcut ağına Avrupa'yı da dâhil ederek küresel tasarım ağını üç kıtayı kapsayacak şekilde genişletiyor. Markanın küresel çaptaki yaratıcı ağında otomotiv, moda ve endüstriyel tasarımcıların yanı sıra grafik tasarımcılar, modelleyiciler, terziler ve 3D uzmanları çalışıyor.

İleri Tasarım Merkezleri; dünyanın üç kıtasında sanat, kültür ve mimari gibi alanlarında birer detektör gibi işliyor. Marka, tasarım merkezleri sayesinde en yeni trendleri yakalıyor, analiz ediyor ve "Duyusal Safılık" felsefesiyle yarattığı tasarımlara karakter vermeye devam edecek eğilimleri oluşturmak için gerekli veriyi elde ediyor. ■



## Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu 2. Genel Kurul Toplantısı Gerçekleştirildi

Ticaretin kolaylaştırılması alanında faaliyet gösteren kamu kurumu ve özel sektör arasında işbirliğini öngören Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu 2. Genel Kurul toplantısı, 27 Aralık 2017 tarihinde Ankara'da gerçekleştirildi.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Cenap Aşçı ve Ekonomi Bakanlığı Müsteşarı İbrahim Şenel eşbaşkanlığında gerçekleştirilen toplantıya, UND Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, İkinci Başkanı Bahaddin Karakuş, İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, Üye Erman Ereke ve Kamu ile İlişkiler Koordinatörü Nejla Albayrak katıldı.

18 kurum ve kuruluştan üst düzey yöneticilerin hazır bulunduğu Genel Kurul'da, 19 Nisan 2017 ve 6 Aralık 2017 tarihlerinde gerçekleştirilen Teknik Komite toplantılarında alınan kararlar değerlendirilirken, Teknik Komite tarafından onaya sunulan Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve 5 Yıllık Eylem Planı görüşüldü ve kurulan çalışma grupları raporları kabul edildi.

Taslak nitelikteki Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve 5 Yıllık Eylem Planı'nın, kurul üyelerinden alınacak ilave görüşler çerçevesinde Teknik Komite tarafından yeniden gözden geçirilmesi ve 1 Mart 2018 tarihinde yapılması planlanan Genel Kurul III. Toplantısında onaya sunulmasına karar verildi. ■

### Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu

3 Aralık 2016/27 tarih ve sayılı Başbakanlık Genelgesi ile kurulan Ticaretin Kolaylaştırılması Kurulu, Dünya Ticaret Örgütü Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşmasından kaynaklanan yükümlülüklerimizin yerine getirilmesine ve ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik stratejilerin ve eylem planlarının oluşumuna katkıda bulunmak, ticaretin kolaylaştırılması ile ilgili kurumlar arasında koordinasyonu ve işbirliğini geliştirerek etkinliği sağlama amacını taşıyor, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı ile Ekonomi Bakanlığı Müsteşarları eşbaşkanlığında ilgili kamu kurumları ve özel sektör çatı kuruluşları dahil olmak üzere 18 üyeye sahip. Ülkemizin ticaretin kolaylaştırılması politikasının oluşturulmasında etkin bir şekilde çalışan Kurul, kamu-özel sektör işbirliğinin en etkin örnekleri arasında yer alıyor.

Ticaretin Kolaylaştırılması Türkiye Stratejisi ve Eylem Planı'nın 1 Mart 2018 tarihinde yapılacak Genel Kurul toplantısında onaylanmasının ardından yürürlüğe girmesi bekleniyor.

## Bolulu nakliyeciler Tırsan ile güçleniyor

Lojistik sektörünün öncü firmalarından Mavi Martı Trans ve Bolu Güneş, filolarına 15'er adet Tırsan Perdeli Mega treyler kattı. Araçlar 29 Kasım'da Tırsan Adapazarı fabrikasında düzenlenen törenle, Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu tarafından Mavi Martı Trans Yönetim Kurulu

Başkan Yardımcısı Sefa Çapar ve Bolu Güneş Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Yaşar Çapar'a teslim edildi.

Tırsan Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Tırsan'ın sektöre bütünleşmiş bir marka olduğunu vurguladı: "Tırsan olarak müşterilerimizin her türlü ihtiyacını tek elden çözen

ve sorunsuz hizmet sunmalarının önünü açan bir markayız. Bugüne kadar ürettiğimiz ürünler ve hizmetlerle müşterilerimizin hep daha fazla kazanmasını sağladık. Müşteri ihtiyaçlarını ve beklentilerini tam olarak karşılayan çözümler geliştirdik ve hep en iyisini onlara sunduk." ■



### Çoban Tur | Boltas

## 30 çekici aldı

40 yıla yaklaşan tecrübesi ile Çoban Tur | Boltas, Avrupa, Ortadoğu ve Türkiye'de müşterilerinin ihtiyaçlarına uygun lojistik hizmetleri sunuyor. Yaklaşık 200 araçlık özmal filosunda 125 adet çekici bulunan Çoban Tur | Boltas, 30 adet Renault Trucks T 460 adet çekici ile filosunu güçlendirdi. Yeni çekicileri ile Çoban Tur | Boltas filosunun yansı, Renault Trucks araçlardan oluşuyor.

Çoban Tur | Boltas Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Çoban, Filo Direktörü Cumhur Erzurumluoğlu, Renault Trucks

Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, Satış Sonrası Direktörü Serkan Karataban ve Filo Satış Müdürü Coşkun Saraç, Koçaslanlar Holding Yönetim Kurulu Başkanı Mahmut Koçaslan, Orhanlı Şube Müdürü Erdoğan Seymen ve Satış Müdürü Fuat Kara'nın katıldığı törende yeni çekicilerin anahtarlarını alan Çoban Tur | Boltas İcra Kurulu Üyesi Ali Çobanoğlu, "6 ülkede 9 yerleşik ofisimiz ve 350 kişilik ekibimizle karayolunda genel kargo, LTL, FTL, proje ve özel taşımacılık hizmetleri sunuyoruz. Yaklaşık 20 yıldır Renault Trucks çekicileri kullanıyoruz ve memnuniyetimiz doğrultusunda alımlarımıza yine Renault Trucks ile devam ediyoruz" dedi. ■



Tolga Senyücel

## Doğuş Otomotiv'de yeni yöneticiler

22 Aralık 2017 tarihinde yapılan toplantıda, Yönetim Kurullarınca alınan kararlar uyarınca; Doğuş Otomotiv Servis ve Ticaret AŞ'nin temsil ettiği markaların üst yönetimlerinin yanı sıra bağlı ortaklık Doğuş Oto Pazarlama ve Ticaret AŞ ve Yüce Auto Motorlu Araçlar Ticaret AŞ üst yönetimlerinde reorganizasyona gidildi. Aşağıda listelenen marka genel müdürlüğü atamaları, üreticilerle mutabakat sağlandıktan sonra yürürlüğe girecektir:

1- Volkswagen Binek Araç Marka Genel Müdürlüğü görevine; Audi, Bentley, Lamborghini ve Bugatti Markaları Genel Müdürü **Giovanni Atilla Gino Bottaro**,

2- Audi, Bentley, Lamborghini ve Bugatti markaları Genel Müdürlüğü görevine; Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü **Kerem Güven**,

3- Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürlüğü görevine; Yüce Auto Motorlu Araçlar Ticaret AŞ (Skoda) Genel Müdürü **Tolga Senyücel**,

4- Doğuş Oto Pazarlama ve Ticaret AŞ Yönetim Kurulu üyeliğinden ayrılan Hasan Hüsnü Güzelöz'ün yerine, Yönetim Kurulu üyesi olarak yerine seçildiği üyenin görev süreleriyle sınırlı olmak ve ilk genel kurul toplantısında onaya sunulmak üzere Volkswagen Binek Araç Marka Genel Müdürü **Vedat Uygun**,

5- Doğuş Oto Pazarlama ve Ticaret AŞ Genel Müdürlüğü görevine; Doğuş Oto Pazarlama ve Ticaret AŞ Filo ve İkinci El Operasyonları Direktörü Osman Yelkenci,

6- Yüce Auto Motorlu Araçlar Ticaret AŞ (Skoda) Genel Müdürlüğü görevine; Doğuş Oto Pazarlama ve Ticaret AŞ Genel Müdürü **Zafer Başar**,

7- Dijital Dönüşüm ve Kurumsal İletişim Genel Müdürlüğü görevine; 1 Ocak 2018 tarihinden geçerli olmak üzere, Dijital Dönüşüm ve Kurumsal İletişim Direktörü **Koray Bebekoğlu**. ■



### Referans Holding,

## 40 adet Ford Trucks'la güçlendi

1966 yılından bu yana inşaat, altyapı, gayrimenkul, akaryakıt ve otomotiv gibi sektörlerde faaliyet gösteren Referans Holding, ülke çapında üstlendiği büyük inşaat ve altyapı projelerinde kullanmak üzere filosunu 40 adet Ford Trucks ile güçletti.

Teslimat törenine, Referans Holding Onursal Başkanı Nurettin Uçar, Yönetim Kurulu Başkanı Serdar Servet Uçar, Çetaş Motor Yönetim Kurulu Başkanı Tarık Taşar, Ford Trucks Türkiye Direktörü Serhan Turfan ve Satış Müdürü Burak Hoşgören katıldı. Rahmi M. Koç Müzesi'nde gerçekleştirilen teslimat töreninde 40 adet Ford Trucks 4142 D'yi filosuna katan Referans Holding, Ford Trucks araçları Kuzey Marmara Otoyolu, 3. Havaalanı gibi ülke çapındaki en önemli altyapı ve ulaşım projelerinde kullanacak.

Servet Uçar, gerçekleştirilen teslimat töreninde Ford Otosan ile ilk ticari ilişkilerinin 2014 yılında başladığını belirterek, gerek Ford Trucks'tan gerekse de kendilerine hizmet veren Ford Trucks Çetaş Bayi'den memnuniyetlerini dile getirdi. ■

Bir olduk, birinci olduk.  
Güveniniz için teşekkür ederiz.



Sizlerin güveniyle 2. el otobüs pazarında bu yıl da lideriz.  
Çözüm ortağınız olarak size her zaman en üst kalitede hizmet sunmaktan gurur duyuyoruz.  
Bu yolculukta bizimle birlikte seyahat eden yol arkadaşlarımıza teşekkür ederiz.

#### **BusStore İstanbul**

Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi

Akçaburgaz Mahallesi, Süleyman Şah Caddesi, No: 6, 34522 Esenyurt, İstanbul Telefon: 0212 867 43 00 pbx