

Karayolu Taşımacılığı üçüncü Yönetmeliğine 8 Ocak'ta kavuştu.

İSTE YENİ YÖNETMELİK

● Belge türlerinde önemli değişiklik olmadı. Belge alma şartları kısmen iyileşti. Belge ücretleri yüzde 50'den fazla düştü.

● Aşgari kapasite sağlama ve taşımalarda kullanıma ilişkin taşıt yaşları iyileştirildi. Sözleşmeli taşıt oranları da kısmen iyileşti.

● Taşıtların, yolcuların ve eşyanın kontrolü, kaydı ve bildirilmesine ilişkin bazı zorunluluklara 2019 sonuna kadar uyulacak.

● Terminallerde bütün park alanlarından 25 dakika ücretsiz faydalanılabilecek. Terminallere ücretsiz hizmet cezası verilebilecek.

Yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği 8 Ocak 2019 ve 30295 sayılı Resmî Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girdi. Önceden duyurulmuş olan taslaktaki pek çok değişikliğin yer aldığı yeni Yönetmelikte, taslakta bulunmayan değişiklikler de var. İşte, Yönetmelikte öne çıkan bazı hususlar:

✓ Otobüsle yolcu taşımacılığı

B'lerdeki 20 yaş sınırı kaldırıldı. D1'de sözleşmeli taşıt kullanım oranı 3 oldu; diğerlerinde aynı kaldı. Taslakta yer alan B2 ve D2'deki otomobil kullanım imkanı kaldırıldı. B2 ve D2'de birden fazla grup aynı otobüsle taşınabilecek.

Otobüslere iç ve dış kamera ile 7 günlük kayıt cihazı takılacak. Yolcu bilgileri seyahatten önce, değişiklikler ise 30 dakika içinde Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemine (U-ETDS) girilecek. Benzer zorunluluklar terminaller için de var. 2019 sonuna kadar uyum zorunlu.

✓ Yük taşımacılığı

M2 yurtiçi ve M3 uluslararası ve yurtiçi kargo belgeleri M3 kapsamlı olarak M2 adıyla birleştirildi. G3 yurtiçi ve G4 uluslararası ve yurtiçi kargo acenteleri G4 kapsamlı olarak G3 adıyla birleşti.

İki nüsha taşıma irsaliyesi şart (elektronik belgeler hariç).

C2.3, K1.3, L1.2, N1.2, R1.2'de eşya, kabulünden sonra 6 saat içinde U-ETDS sistemine girilecek. L1 ve N2'de eşyalar kontrol edilip kayıtlar 1 ay saklanacak. Bunlar için süre, 2019 sonu.

✓ Taşıtlar ve şoförler

Sözleşmeli taşıt kaydında, özmal ile aynı türden taşıtlar kaydedilecek. Gerçek kişilere ait bazı taşıt sözleşmeleri elektronik ortamda yapılabilecek.

Sürücü belgesi şartı metinden çıkarıldı. Taslakta kaldırılan sağlık-psikoteknik sağlık şartı korundu. İki yıl önce eski KTY'de 66 yapılan şoför yaş sınırı aynı kaldı.

Detaylı Yönetmelik özeti ■ 4 ve 5'te

Amacımız dengeli bir yapı oluşturmak

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan, Yeni Taşıma Yönetmeliği'ni değerlendirdi:

“Amacımız dengeli bir yapıyı oluşturmak, doğru ve kaliteli hizmeti verebilmektir, bunu yaptık. Sektörün talepleri ve bizim değerlendirmelerimiz sonucunda bir yenilik yapma gereği duyduk. Uluslararası yük ve yolcu taşıyan araçlar için 10 yaş sınırı var, bu olmazsa



olmaz. Sürücülerimiz için 63 yaş sınırı vardı, biz bunu 65 yaşa çıkardık.

Her yıl belli bir saat güvenli sürüş eğitimi alması zorunluluğunu getirdik. Belge ücretlerini yarı yarıya düşürdük, iptal edilme şartlarını azalttık, iptal edilenler için tekrar alabilme hakkı getirdik. SRC belgesi alma süresi 1,5 ay kadar sürüyordu. 40 lira ücreti vardı, bunu 20 liraya düşürdük. İşlemler de e-devlet üzerinden 5 dakika sürüyor. Vatandaşın belgeyi yanında taşımasına gerek yok, kolluk kuvvetleri denetim yaptığı sırada kimlik numarasını vermesi yeterli, bu büyük bir kolaylık.” ■

50. yılında

Mercedes-Benz Türk, global başarılarına imza attı



1967 yılında Otomarsan ismi ile İstanbul'da kurulan ve bugün yatırım miktarı 1,138 milyar Avro'ya ulaşan, Türkiye'nin yabancı sermayeli en büyük şirketlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında Türkiye'de kesintisiz olarak üretim yaptığı yarım asrı geride bıraktı. Şirket, Türkiye'de kuruluşunun 50'nci yılında 423 adet otobüs, 9 bin 128 adet kamyon, 9 bin 41 adet hafif ticari araç ve 25 bin 588 adet otomobil satışı gerçekleştirdi. Şirketin ikinci el satışları ise toplamda 4 bin 598 adede ulaştı.

Mercedes-Benz Türk, Türkiye pazarındaki zorlu şartlara rağmen yüksek performans göstererek 2017 yılını toplamda 48 bin 778 adet araç satışı ile başarıyla kapattı.

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk'ün 50'nci kuruluş yıl dönümünü kutladığı 2017 yılının, şirket için çok önemli bir kilometre taşı olduğunu belirtti: “Mercedes-Benz Türk'ün yarım asırdır gösterdiği üstün performansı, tarihi ve geleneği ile gurur duyuyoruz.” dedi.

Anadolu Isuzu'dan Bursa'ya

2018'in ilk büyük teslimatı



Otokar, otobüs alanında yılı liderlikle bitirdi

2017'de 1488 otobüs sattı



2017 yılında toplam bin 488 adet otobüs satışı gerçekleştiren Otokar, 25 kişi ve üzeri yolcu taşıyan otobüs pazarında yüzde 28 pazar payı ile lider oldu. Her 2 otobüsten biri Otokar, her 5 otobüsten 2'si de Otokar oldu.

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, “2017 Otokar için verimli, yenilikler ile dolu bir yıl oldu. Pazarda en çok büyüme küçük ve orta boy otobüs alanında gerçekleşti. Sektör yüzde 4 büyürken, küçük ve orta boy otobüs segmenti yüzde 12'lik büyüme yakaladı. 2017 yılında gerçekleşen satışların önemli bir bölümü belediye otobüsü satışlarında ve küçük otobüs segmentinde yaşandı” dedi.

9'da

Otomotiv sektörüne nefes aldıracak!

Altur 1000 otobüs alacak



Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Üçüncü havalimanının personel taşıma operasyonunu yürüten Altur, 2018 yılı için 1000'e yakın otobüs ve midibüs yatırımı gerçekleştirecek. Altur, havalimanı hizmete girdiğinde 3 bin 500 araçlık bir filo ile hizmet vermeyi planlıyor. ■ **ERKAN YILMAZ**

8'de

Özbaylar Petrol 57 Scania çekici aldı



Scania, 67 adet ile yılın ilk büyük teslimatını Özbaylar Petrol'e yaptı.

11'de

Onur Taşımacılık, 17 Volvo aldı

11'de



Tır Sisteminde Ulusoy'a Ödül

Karadeniz Bölgesinde, sadece Ulusoy Nakliyat'ın uzun süreli olarak sistemin kurallarına tam uyumlu çalıştığı belirlendi. TOBB Başkan Yardımcısı Halim Mete, Ulusoy Karadeniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy'a teşekkür plaketi takdim etti.

11'de

Bitlis ve Muş Belediyesi'nden

TOFED'e "Birlikte Çalışalım" daveti



TOFED'in Bitlis Belediye Başkanı Ziyareti

4'te



Dr. Zeki Dönmez

Yeni Yönetmeliğe ilk bakışlar...

7'de



Mustafa Yıldırım

Yönetmelik değerlendirmesi

5'te



Salim Altunhan

Otobüsçünün talebi...

2'de



Ekrem Özcan

Sürücüsüz Metro

10'da



Mevlüt İlgin

Bitlis ve Muş'ta örnek çalışma

4'te



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Büyüme Egosu, Kalkınma Şefkati...

AB ülkelerindeki azınlık hükümetlerine Almanya da ekleneceğe benzer. Belki de yeni seçim yapacaklar, sağın büyük partisi ile solun büyük partisi bir ortak hükümet kuramaz ise...

İtalya, Mart'ta seçim yapacak. Hükümet bankacılık krizi ile görevden alınmıştı. İtalya'nın borcu yüzde 132. 5 Yıldız adlı yepyeni gençler grubu en kuvvetli aday. (<https://www.economist.com/new/europe/21733981-there-are-not-very-many-them-young-italians-are-fed-up-traditional-political>) İngiltere'nin azınlık hükümeti güven yoklamasında aradığı güveni bulamadı.

ABD'de, Başkan hakkında yürütülen soruşturmalara şimdi de karşıt kampanyalar eklendi.

Kuzey Kore ile Güney Kore barış görüşmeleri başlattı. ABD, Kuzey Kore ile görüşme niyetini açıkladı.

Irak'ta ABD askeri kalmadı gibi.

Suriye'de; ABD yalnız başına kalınca, işlerini yerel silahlı gruplara gördürmeyi tekrar denemek zorunda kaldı...

Siyasi moral bozuluyor. ABD, silahlı mücadele yerine finansal, kültürel, sosyal, mali, ticari savaşlar yürütmeyi seçiyor.

* * *

Sektörler 2018 yılı hakkında ekonomik öngörüler yayımlıyor. Dünya ekonomisinin büyüme tahmini artırıldı. Türkiye ekonomisinin 2018 büyüme tahminini de yükselttiler. Sanayi ve bankacılık, yüzde 17 büyüme öngörüyor, 2018'de. 2017 de aynı büyümelele kapanmıştı.

* * *

Asgari ücret yenilemesi tamamlandı. Artış yaklaşık yüzde 15. Yeni konular çıktı. Hem de yeni uçurumlar.

4 kişilik bir ailenin minimum yaşamı için gereken aylık gelir soruldu, 4 ayrı sorumlu kuruluşa. Bu kuruluşlar ekonominin yüzde 80'ini yönetenler. Üç cevap yaklaşık 2 bin lira, bir cevap da yaklaşık 5 bin lira çıktı. Aradaki farka bakın, neredeyse 3 kat.

Bir yöntemin, bir kıstas listesinin olmadığı, bir hesap yönteminin kullanılmadığı besbelli.

* * *

4 kişilik aileyi 2 bin lira ile geçindirmeyi düşünen bu örgütlerin işveren üyeleri, Sanayi 4.0 yapmayı düşünüyorlar. 4.0 için yüksek kaliteli işgücü arıyorlar. Oysa mevcut işgücünün yarısı halen evlerinde ve yer sofrasında yemek yiyor. Akşam yemeğine toplanmaları yüzde 82.

100 liralık ulusal gelirin 50 lirasını 20 kişi, kalan 50 lirasını da 80 kişi paylaşıyor. Bu durumda da sosyal, eğitsel, kültürel yaşam için paraları yok. Durumları halen 1.0 bile gerisinde. (<https://data.oecd.org/inequality/poverty-rate.htm#indicator-chart>) Buradan görebilirsiniz acı ekonomi durumumuzu...

OECD listesinin en kötü 4'üncü ülkesiyiz. Bunu ekonomi kurumu düzeltecek, başka kurumlar değil.

* * *

Karşılaştırma: 2016 yılında en yüksek enflasyon ulaştırma kaleminde gerçekleşti. Yani fiyatların en çok arttığı sektör ulaştırma. 2016 raporu böyle diyor.

İş dünyası 40 kişi ile bir fotoğraf çekti, aralarında tek bir kadın vardı ve onu hiçbiri fark etmedi.

Büyüme'yi Kalkınma'ya çeviremeyen benlik (ego) işte bu yüksek benlik.

Paylaşımçı haftalar dile-
rim... ■

İstanbul ile İzmir arası ulaşımı 9 saatten 3,5 saate indirecek Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu'nun yüzde 88'i tamamlandı. Çalışmalar tamamlandığında otoyol, 36 viyadük, 3 tünel, 20 gişe alanı, 25 kavşak, 6 otoyol bakım ve işletme merkezi, 3 tünel bakım ve işletme merkezi ile hizmete girecek.

İstanbul ile İzmir arası karayolu ulaşımını 9 saatten 3,5 saate indirecek Gebze-Orhangazi-İzmir Otoyolu'nda sona yaklaşıldı.

Karayolları Genel Müdürlüğü ile Kamu Özel Sektör Ortaklığı Bursa Bölge Müdürlüğünden alınan bilgiye göre, Gebze-Orhangazi-İzmir (İzmit Körfez

Projenin yüzde 88'i tamamlandı



Geçişi ve bağlantı yolları dahil) Otoyolu yap-işlet-devret projesi kapsamındaki çalışmaların büyük kısmı bitti. İzmit Körfez Geçişi ve bağlantı yolları dahil 384 kilometresi otoyol, 49 kilometresi bağlantı yolu olmak üzere 433 kilometre uzunluğundaki projenin tamamında yaklaşık 98 kilometre otoyol, 16 kilometre de bağlantı yolu işletmeye açıldı.

Altınova-Gemlik arasındaki 40, Gebze-Altınova bölümünde (Osmangazi Köprüsü dahil) 12,6, Kemalpaşa ayrımı-İzmir arasındaki 20, Gemlik-Bursa kısmında 25 kilometrelik otoyol kesimi tamamlanarak hizmete alınırken, diğer bölümlerde çalışmalara devam ediliyor.

Gebze-Bursa ile Kemalpaşa ayrımı-İzmir arasındaki 98 kilometrelik otoyolla 16 kilometrelik bağlantı yolunun tamamlanarak işletmeye açıldığı, 80 kilometrelik kesimde ise BSK (Binder) çalışmalarının tamamlandığı projenin tamamında yüzde 88 fiziksel gerçekleşme sağlandı.

3 tünel açıldı
Türkiye'deki otoyollar üzerinde "en uzun tünel" unvanına sahip olan Bursa-Yalova arasındaki 3 bin 590 metrelik 3 şeritli 2 tüplü Orhangazi Tüneli, 21 Nisan 2016'da trafiğe açıldı.

Kemalpaşa ayrımı-İzmir arasındaki otoyol kesimi içinde yer alan 3 bin 210 metrelik çift tüplü Belkahve Tüneli geçen yıl 8 Mart'ta, Gemlik-Bursa otoyolunda bulunan 2 bin 500 metrelik çift tüplü Selçukgazi Tüneli de geçen yıl 12 Mart'ta tamamlanarak hizmete alındı.

Projenin en büyük ayağını oluşturan, 252 metre kule yüksekliği, 35,93 metre tabliye genişliğine sahip, bin 550 metre orta açıklığı ve toplam 2 bin 682 metre boyuyla dünyanın en büyük orta açıklıklı asma köprüleri arasında 4'üncü sırada yer alan Osmangazi Köprüsü ise 2016'da trafiğe olarak sürücülere körfezi geçmek için 1,5 saatte dolaşmak yerine 6 dakikada

karşıya geçme imkanı sunuyor.

17 viyadük tamamlandı

Gebze-Bursa kesiminde 12, Bursa-Balıkesir-Kırkağaç-Manisa bölümünde 22, Kemalpaşa ayrımı-İzmir tarafında 2 olmak üzere 36 viyadükten Gebze-Bursa arasında 12, Susurluk-Balıkesir-Kırkağaç bölümünde 3, Kemalpaşa ayrımı-İzmir kesiminde 2 olmak üzere 17'si tamamlandı, Bursa-Manisa arasındaki 19 viyadükte çalışmalar sürüyor.

Projenin önemli bölümlerinden olan 253 metre uzunluğundaki Kuzey Yaklaşım Viyadüğü ile bin 380 metre uzunluğundaki Güney Yaklaşım Viyadüğü ise 1 Temmuz 2016'da hizmete açıldı.

2 bin 238 metre ile Türkiye'deki otoyollar üzerinde yer alan en uzun viyadük olan Bornova Viyadüğü 8 Mart 2017'de hizmete girdi.

Yılda 650 milyon dolar tasarruf

36 viyadük, 3 tünel, 20 gişe alanı, 25 kavşak, 6 otoyol bakım ve işletme merkezi, 3 tünel bakım ve işletme merkezinin olacağı otoyol, hizmete girdiğinde, mevcut devlet yoluna göre mesafeyi 95 kilometre kısaltarak ortalama 8-10 saatlik ulaşım süresini 3-3,5 saate indirmesi bekleniyor. Bu sayede de yılda 650 milyon dolar tasarruf sağlanması öngörülüyor.

Gebze-Altınova arasındaki seyahatlerde Osmangazi Köprüsü'nün kullanılması yakıt, amortisman, harcanan zaman ve çevresel etkiler dikkate alınarak yapılan analizlerde en ekonomik seçenek olduğu görülüyor.

Osmangazi Köprüsü'nün hizmete girmesiyle, Gebze-İzmit, Altınova-Yalova-Bursa aksının trafik yükü önemli ölçüde rahatladı, taşıt işletme giderleri de azaldı.

Trafik sıkışıklığının neden olduğu emisyon artışları ve gürültü kirliliği gibi olumsuz çevresel etkiler en aza indirildi. Otoyol tamamlanıp hizmete girdiğinde bu olumlu etkiler daha da artmış olacak. ■

Yeni Novociti. Şehirde ulaşım şimdi daha keyifli!

Isuzu Novociti yeni tasarımı ve donanımıyla toplu ulaşımına şıklık ve konfor katıyor.



- Modern iç ve dış tasarımı • LED'li gündüz farları • Geniş ve modern sürgülü camlar • Şoför bölgesi raflar • Büyütülmüş iç dikiz aynası
- Yeni arkaklıkları, katlanır arka koltuklar • Tamamı rayda, isteğe özel dizilebilen konforlu kumaş koltuklar • Bakımı kolaylaştıran iç kapaklar



ANADOLU GRUBU

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

ISUZU



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Otobüsçünün talebi...

Geçen hafta yazdığım İstanbul trafiğini by-pass etme konusunda epey bilgi geldi. Neredeyse herkes aynı şeyi yapıyor. Bazı firmalar bile bu yolla aşırıyormuş köprü sıkıntısını.

Şehirçi ücretsiz yolcu servislerini iki otogar arasında çalıştıran firmalar, zaten ücretini ödediği servisi hem çalıştırmış oluyor hem de kestirmeden İstanbul trafiğini aştığı için yolcunun da ragbet ettiği şirket oluyor. Her koyun kendi bacağından asılır. İşini bilen gemisini karadan da yüzdürür Fatih Sultan Mehmet misali. Bir şey demiyorum, ama herkes kendi yolunu kendisi bulmaya kalkışsıra kaos olur. Sordum, soruşturdum, ihkakıhak deniliyormuş bu duruma. Yani, kendi işini kendinin görmesi... Bir nevi yargısız infaz.

Pazarıcı, her tezgahta aynı fiyattan satılan domatesini, aradan sıyrılmak adına ucuzlattığında, yanındaki de ucuzlatır. Bir bakmışsınız bütün domatesler aynı fiyata düşmüş. Kendisini kurtarayım derken, bütün esnafın kazancını engellemiş olur. Bizim durumumuz da aynı böyle. Köprü geçişinde zorunluluğu kaldırtmak için çaba harcayacağımız yerde, bu tür çıkış yolları bulmaya kalkışmamız, bir süre sonra

hepimizin hanesine zarar olarak yazılması demek olur.

Hepimizin bildiği ve doğruluğundan emin olduğumuz bir atasözümüz var: Birlikten kuvvet doğar. Otobüsçünün birliği, dolayısıyla da dirliği eskidenmiş. Rakip bile olsalar birbirlerinin yardımına koşarlarmış, yolcu alır verilermiş, zor durumlarda önce otobüsçü koşarmış birbirinin yardımına. Bir dayanışma vardı eskiden. Çok değil 30-40 yıl eskiye gidin herkes hatırlayacaktır. Anılarını yazan ağabeylerimizin en çok vurguladığı bu özelliğimizdi. Şimdi, kimin ayağını kaydırsam diye bakıyor arkadaşlarımız birbirine. Biri tökezlese de onun yolcusunu ben götürsem diye düşünüyor. Tabii, teknoloji de gelişti, yollar da güzelleşti, arıza neredeyse hiç olmuyor artık. Bir anlamda şoför dayanışması da bitti. Hizmetini geliştirmek yerine birbirini kötüleyerek elde edilen kazanç, haydan geldiği için huya gider, gider de firmayı batı götürür birlikte. Hepiniz hatırlarsınız batan firmaları, işsiz kalan arkadaşlarımızı...

Geleceğimizi düşünüp ona göre birlikte hareket etmeliyiz. Otobüsçü esnafını kurtaracak olan yegane husus birlikte hareket etmektir. ■



www. **biletall** .com.tr®

nereye gitmek istiyorsan oraya!...

İFOGRAİK

2017 Biletall İçin Nasıl Geçti?

5 milyondan fazla işlem yapıldı.



Satılan En Pahalı Bilet ve Parkuru

Tip	Nereden	Nereye	Tutar
Otobüs	Eskişehir	Yüksekova	220,00 ₺ Tek Yön
Uçak (Yurt İçi)	İzmir	Şırnak	1.225,00 ₺ Gidiş Dönüş
Uçak (Yurt Dışı)	Avusturalya Brisbane	Türkiye Kayseri	11.999,22 ₺ Gidiş Dönüş
Deniz Otobüsü	Yenikapı	Bandırma	542,00 ₺ Gidiş Dönüş ve Araçlı Tutar

Satılan En Ucuz Bilet ve Parkuru

Tip	Nereden	Nereye	Tutar
Otobüs	Erbaa	Taşova	3,00 ₺ Tek Yön
Uçak (Yurt İçi)	İstanbul	İzmir	29,99 ₺ Tek Yön ve Yetişkin Yolcu
Uçak (Yurt Dışı)	Türkiye İstanbul	Azerbaycan Bakü	130,63 ₺ Tek Yön ve Yetişkin Yolcu
Deniz Otobüsü	Yenikapı	Bandırma	3,00 ₺ Tek Yön ve Yetişkin Yolcu

Yolculuk Süresi En Uzun Bilet Parkuru Seyahat Süresi

Tip	Nereden	Nereye	Süre
Otobüs	İzmir	Ardahan	23 Saat 59 Dakika
Uçak	Arjantin Buenos Aires	Türkiye İstanbul	29 Saat 15 Dakika

Biletler en fazla saat
14.00 - 15.00
arasında satıldı.

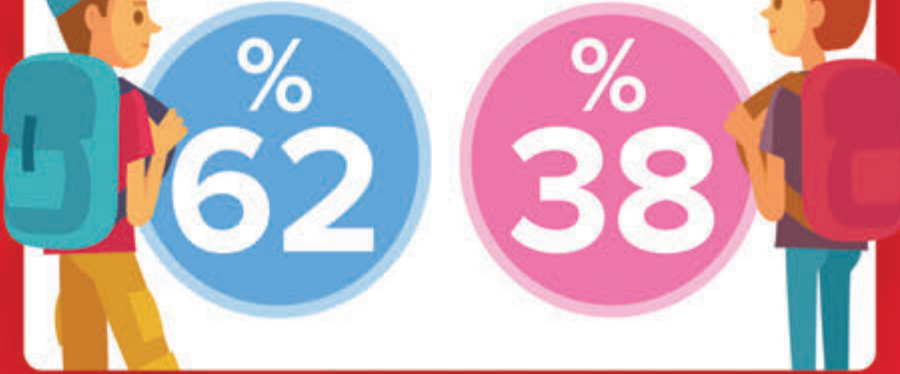
En Fazla Bilet Satışı Yapılan Noktalar

Yurt İçi	Yurt Dışı
1 Ankara	1 Frankfurt
2 İstanbul	2 Amsterdam
3 Adana	3 Paris
4 Kayseri	4 Londra
5 Mersin	5 Dusseldorf

Biletlerde En Fazla Kullanılan İsimler

Erkek	Kadın
1 Mehmet	1 Fatma
2 Mustafa	2 Ayşe
3 Ahmet	3 Merve

Yolcuların Erkek & Kadın Oranı



Yalnız Seyahat Edenlerin Oranı



Biletlerin Satın Alınma Tarihi ile Sefer Tarihi Arasındaki Zaman Farkları

Tip	Ortalama Zaman
Otobüs	72 Saat 14 Dakika
Uçak (Yurt İçi)	264 Saat 17 Dakika
Uçak (Yurt Dışı)	284 Saat 2 Dakika
Deniz Otobüsü	68 Saat 3 Dakika

Biletlerin Satın Alındığı Platformlar





Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler
Federasyonu Genel Sekreteri
mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Bitlis ve Muş'ta örnek çalışma

Geçen hafta hem Bitlis'te hem de Muş'ta sektörümüz adına örnek olabilecek görüşmeler gerçekleştirirdik. İlk ziyaretimizi TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve Bitlis Otobüsçüler Derneği Başkanı Sabri Topçu ile birlikte Bitlis Belediye Başkanı İsmail Ustaoglu'nu ziyaret ettik. Bu ziyarette Tatvan Belediye Başkanı Fettah Aksoy da hazır bulundu. Burada yaptığımız görüşmede Bitlis ve Tatvan Belediyelerinin ortaklaşa yapımını planladığı otopark konusunu konuştuk.

Birlikte çalışmak

Sayın Başkan İsmail Ustaoglu ve Fettah Aksoy, sektörün ihtiyaçlarına cevap verebilecek, maliyet unsuru en düşük otopark sektörle birlikte inşa etmek istediklerini ifade ettiler. Doğrusu bu, TOFED'in yıllardır kamudan istediği bir işbirliği davetiydi. Bunun için birçok kez talepte bulunduk, ancak belediyeler hep kendi planladıkları ama sektöre uymayacak ağır maliyetli otoparkları inşa etmeyi tercih ettiler. Bunların acısını da bizlerle birlikte belediyeler de çekti, çekmeye de devam ediyorlar. Bitlis'te inşa edilecek otopark için TOFED'in görüşlerinin büyük önem taşıdığını ifade eden iki Başkanla bu süreci birlikte yönetmeyi mutlulukla kabul ettik.

Muş Otoparkı

Bu ziyaretin ardından ikinci durağımız Muş Belediyesi Başkanı Feyat Asya oldu. Bu ziyarete, Muş Otobüsçüler Dernek Başkanı Feyzullah Özkan da katıldı. Sayın Asya'ya, mevcut Muş Otoparkı'nda yaşanan sorunlara yönelik TOFED'in önerilerinin yer aldığı bir rapor sunduk. Ayrıca yapımı süren yeni otoparkla ilgili görüşmelerde de bulunduk. Sayın Başkan da sektörün işleyişine katkı sağlayacak hem yolcuları hem sektörü mutlu edecek çalışmalarını birlikte oluşturma teklifinde bulundu. Biz de Bitlis'te olduğu gibi Muş'ta da sektörümüze gösterilen bu yaklaşımdan büyük bir mutluluk duyduk. Umarız Bitlis ve Muş Belediye başkanlarının yaklaşımı diğer illerde de örnek oluşturur ve sektörümüze uygun projelerin üretilmesinde katkı sağlamaya devam ederiz.

Yönetmelik değerlendirmesi

Öte yandan, Yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği geçen hafta yayınlandı. Ulaştırma Bakanlığı bu Yönetmelik sürecinde büyük bir emek verdi. Sayın Bakan Ahmet Arslan'dan başlayarak tüm bürokratlara teşekkür ediyoruz. Ancak yeni Yönetmelik sektörün tam beklentilerini karşılamadı. Çalıştaylarda dile getirilen talepler ve ortak görüşler tam olarak yansımamış görünüyordu. Olumlu düzenlemeler de var. Bunlardan birisi elektronik takip sisteminin Yönetmeliğe konulmuş olması. Bu konuda, sistem üzerinden yapılacak denetimlerde verilecek cezaların hukuksal bir dayanağa sahip olmasını takdire karşıyoruz. İnşallah iyi kullanılır. Ancak şu bir gerçek ki, kanun ve yönetmelikler bir silah ruhsatı gibidir. Benim gibi mülayim bir adam kullanırsa savunma aracıdır, saldırgan biri kullanıyorsa bir cinayet aracıdır. İnşallah bu düzenleme sektörün lehine kullanılır. Hatırlatmam gerekirse, "bölgesel üç-dört firmanın bir araya gelerek bir büyük firmanın çatısı altında, onun imkanlarından yararlanması ve bir taşıma organizatörlüğü sisteminin kurulması"nı ısrarla talep ediyorduk, ama çıkmadı. Özmal kiralık oranı konusunda 1/5 istiyorduk, 1/3 düzenlemesi çıktı. Taleplerimizin önemli bir kısmı karşılanmamış, bir kısmı da karşılanmış durumdadır. Bunun için teşekkür ediyoruz. Bu düzenlemeler, değişmeyecek kurallar değildir. Sektörün lehine olan kısımları ve sektörün beklentilerini karşılamayan kısımlarını yeniden değerlendirip, Ulaştırma Bakanlığı'na görüşlerimizi sunacağız. ■

Karayolu Taşıma Yönetmeliği 8 Ocak 2018'de Resmi Gazetede yayımlandı.

İşte Yeni Yönetmelik

Yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliğindeki, taşımacıları yakından ilgilendiren önemli değişiklikleri yetki belgesi sahiplerinin kolaylıkla takip edebilmesi için faaliyet türlerine ve yetki belgelerine göre özetle veriyoruz. Burada yetki belgesi türlerinde pek az değişiklik yapılarak eski belge türlerinin korunduğunu önemle belirtelim. Ancak M2 ile M3'ün ve G3 ile G4'ün birleşmesinin ötesinde belgelerin alınma şartlarında, belge ücretlerinde, kullanılacak taşıtların yaş şartlarında ve sözleşmeli taşıt kullanım oranlarında önemli değişiklikler olduğunu belirtelim. Bir de Yönetmeliğin kapsam dışılık ve tanımlar maddesinde önemli değişiklikler var.

Yolcu taşımacılığı yetki belgeleri

A otomobille yolcu taşımacılığı: Tarifeli taşıma yapılamayacak. Yurtiçi belgesi olan A1'e 20 araç kaydedilebilecek, ancak kamu dışında taşıma hizmeti verilemeyecek. Eski belge sahiplerinin hakları süre sonuna kadar devam edecek. A2'ler, aynı sınır kapısında hizmet verecek ve yaş sınırı 8 olacak.

B ve D otobüsle yolcu taşımacılığı: B'lerdeki 20 yaş sınırı kaldırıldı. D1'de sözleşmeli taşıt kullanım oranı 3 oldu; diğerlerinde aynı kaldı. Taslakta yer alan B2 ve D2'deki otomobil kullanım imkanı kaldırıldı.

Otobüslere iç ve dış kamera ile 7 günlük kayıt cihazı takılacak. Yolcu bilgileri B1, D1'de seyahat başlangıcında, değişiklikler ise 30 dakika sonrasına kadar; B2, D2'de seyahatten bir saat önce, değişiklikler ise 30 dakika içinde Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemine (U-ETDS) girilecek. Bunlar için 2019 sonuna kadar süre var.

D4'le yolcu taşımacılığı: Taslakta Y yapıp valiliklere bırakmaktan vazgeçildi D4 belgelerinin nasıl verileceğini Bakanlık belirleyecek. Sadece tarifesiz taşıma yapılamaz, hat şart. 19 olan asgari kapasite yaşı 10 oldu. Gerçek kişilerin bir otobüsle belge alımında yüzde 75 indirim var.

Yük ve eşya taşımacılığı yetki belgeleri

C belgeleri: 14 olan asgari kapasite yaşı 15 oldu. Kullanımdaki 20 yaş sınırı kalktı. C2 alımında 11 yerine 10 özmal, 440 ton yerine 400 ton asgari özmal yeterli ve sözleşmeli kamyonet yazılamayacak.

K belgeleri: K1belgesi alımında gerçek kişilerde 1 özmal 25 ton, tüzel kişilerde 2 taşıt 50 ton asgari kapasite yeterli. K3'te 2 taşıt 35 ton aranacak, 5 bin TL sermaye kalktı. Bu belgelerde 20 olan asgari kapasite yaşı kaldırıldı. K2'de 10 kat finansal kiralama taşıt imkanı. Kamyonette K1, K2'de 1 taşıt yeterli, ODY yok, yüzde 75 indirim.

L belgeleri: L1'de 3 taşıt, 75 ton, 75 bin TL., merkezde 500, şubelerde 100 metrekare yer. L2'de 5 taşıt, 200 ton, 30 bin TL., merkezde bin, şubelerde 100 metrekare yer. Asgari kapasite yaşı

L1'de 20 kaldı, L2'de 15 oldu. L1'de 20 olan sözleşmeli taşıt kullanım oranı 10 oldu. L2'de 20 kullanım yaş sınırı kalktı, sözleşmeli kamyonet yok.

M belgeleri: M2 ve M3 belgeleri, M3 kapsamlı olarak M2 adıyla birleşti. M3'ler 20 yaş kısıtlamasından kurtuldu. M1'de 3 taşıt 25 bin TL (önceden 12 bin), merkezde 200 m2, şubede 20 m2 yer devam... M2'de 30 taşıt 250 bin TL., 400 ve 20 m2 devam... Sözleşmeli taşıt kullanım oranı M1'de 4'ten 2'ye düştü, M2'de yurtiçi kullanımda 4'ten 5'e çıktı.

N belgeleri: N1'de 3 taşıt 15 bin TL., merkezde 100 yerine 75, şubede 30 yerine 25 m2 yer... N2'de 8 taşıt 40 bin TL., merkezde 200 yerine 150, şubede 30 yerine 25 m2 yer... 4 olan sözleşmeli taşıt kullanım oranı N1'de 2'ye düştü, N2'de 10'a çıktı.

P belgeleri: P1'de 5 motorlu taşıt, 12 bin TL., 100 ve 20 m2 yer, 5 eleman... P2'deyse 30 motorlu taşıt, 25 bin TL., 100 ve 20 m2 yer, 30 eleman gerekiyor.

R belgeleri: R1'de 150 bin TL., R2'de 300 bin TL. Bağımsız büro şart.

Terminal işletmeciliği yetki belgeleri

T1'de 300 bin TL., T2 ve T3'te 100 bin TL. ile hepsinde 2 bin m2 artı ve yeterli park alanı yeri... Küçük yerlerde 500 m2 yeterli.

Asgari kapasitenin korunması

Eksiklik 90 gün içinde tamamlanacak, yoksa geçici durdurma var. 5 yılda 630 günden fazla eksiklik yaşanırsa belge iptal edilecek.

Belge yenileme

Süre bitiminden 90 gün önce başvurulabilecek. Önceki belgeden kalan süre varsa, yeni belgeye eklenecek. Süre bitiminden sonra 540 gün (1,5 yıl) içinde şartlara uyarak yenileme imkanı var. Bazı yenilemeler dahil, belge işlemlerinde elektronik teknoloji kullanılabilir.

Yeni alınan belge ile hemen faaliyete başlanacak. Öncedenki 6 aylık başlama ve faaliyet sırasında bir yıl ara verme süreleri kaldırıldı.

Yolcu taşıma

Yolcu biletinin adı "Yolcu Taşıma Bileti" oldu. E-bilet mümkün (e-sözleşme yok). Bilette T.C. Kimlik Numarası dahil ek bilgiler (iletişim bilgisi, taşıma ücreti, engelli olup olmadığı) yazılması gerekiyor. Taşıma sözleşmelerinde de T.C. Kimlik Numarası dahil ek bilgiler gerekiyor.

Sefer iptalinde bilet bedeli geri ödenecek.

B1, D1'de en az yüzde 40 engelli raporu olmak kaydıyla; 20 koltuk altı otobüslerde 1, 20 koltuk ve üstünde 2 engelli kişiye yüzde 40 indirim. Bunlardan sonrakilere yüzde 30 indirim. 12 yaş altı çocuklara yüzde 30 indirim.

B2, D2'de 20 koltuk altında 1 kişi bile olabilecek 3 grup; 20-30 koltuk

arasında en az 2 kişilik 5 grup; 30 üstünde en az 2 kişilik 6 grup yolcu başlangıç ve bitiş aynı nokta olmak üzere taşınabilecek. Otomobillerde sadece 1 grup taşınabilecek.

Yurtdışından dönen B2 otobüsü 2 gün içinde çıkış yapamayacak.

Bagaj etiketi 2 parçalı olacak, biri yolcuya diğeri eşyaya verilecek. 2019 sonuna kadar bu etiketlerin elektronik olarak eşleştirilmesi düzeni kurulacak.

Özmal göre hat verilmesi listesi kaldırıldı. Taşıt imkanlarına göre hatlar verilecek. B1'de hatlar takip edilip düzeltme yapılacak. Taşımacılar, partner firmalarının hareketlerinden sorumlu olup ceza alabilecek.

Yük taşıma

M2 yurtiçi ve M3 uluslararası ve yurtiçi kargo belgeleri M3 kapsamlı olarak M2 adıyla birleştirildi.

G3 yurtiçi ve G4 uluslararası ve yurtiçi kargo acenteleri G4 kapsamlı olarak G3 adıyla birleşti.

İki nüsha taşıma irsaliyesi şart (elektronik belgeler hariç).

C2.3, K1.3, L1.2, N1.2, R1.2'de eşya, kabulünden sonra 6 saat içinde U-ETDS sistemine girilecek. L1 ve N2'de eşyalar kontrol edilip kayıtlar 1 ay saklanacak. Bunlar için süre, 2019 sonu.

Taşıtlar ve şoförler

Sözleşmeli taşıt kaydında, özmal ile aynı cinsten olan taşıtlar kaydedilecek (özmal minibüs ise sözleşmeli de minibüs olacak). Gerçek kişilere ait bazı taşıt sözleşmeleri elektronik ortamda yapılabilecek.

Sürücü belgesi taşıt metinden çıkarıldı. Taslakta kaldırılan sağlık-psikoteknik sağlık şartı korundu. İki yıl önce eski KTY'de 66 yapılan şoför yaş sınırı aynı kaldı.

Terminaller

- Giriş-çıkış yapan taşıtların plakaları ile saatleri kaydedilecek.
- Bu bilgiler 24 saat içinde U-ETDS sistemine yüklenecek.
- Terminal işletmecisi bagajlara elektronik kontrol yapacak.
- 25 dakikalık parklar her yerde ücretsiz, özel park yeri gösterilmesi bu hakkın kullanımını engellemez ve burada süren en az 50 dakika olur. 'Yeterli yer yok' gerekçesi ileri sürülemez, çünkü yeterli yeri olmayan terminallere yetki belgesi verilmeyecek.
- Terminallere verilecek geçici faaliyet durdurma cezaları, bu süreçte çıkış ücreti alınmaması şeklinde uygulanacak.

Not: 2 ve 3 için 2019 sonuna kadar süre var.

Belge ücretleri

Terminal yetki belgeleri dışında tüm diğer yetki belgelerinde yüzde 50'yi aşan oranlarda belge ücreti indirimi yapılmış. Uyarı sildirme bedeli de düşürken taşıt kartı ücreti yükselmiş. 2018 yılı için eski yönetmeliğe göre önceden belirlenmiş belge ücretleri ile yeni yönetmelikteki belge ücretlerini karşılaştırmalı olarak sunuyoruz.

Kapsam dışılıklar

TSK'ya ait taşıtlarla yapılan taşımalara ilişkin kapsam dışılığa jandarma, sahil güvenlik ve emniyet taşımaları eklenmiş.

Taslak ile getirilen panelvan tescilli taşıtların kapsam dışılığı taşımanın ve eşyanın ticari olmama şartı eklenerek konulmuş.

Önceden bazı özel araçlara getirilen kapsam dışılık taslakta değiştirilen şekliyle yer almış.

MSB akaryakıt ikmal ve NATO POL tesislerinin taşıtları kapsam dışı olmuş.

Üç tekerlekli taşıtlar yerine 2-3-4 tekerlekli motosikletler kapsam dışı yapılmış.

Tanımlar

Taslaktaki acente listesi, araç takip sistemi (ATS), asgari kapasite, E-Devlet, elektronik belge, elektronik taşıt sözleşmesi, hat çizelgesi, kayıtlı elektronik posta (KEP), panelvan, sayısal takograf, servis taşımaları, taşıma sözleşmesi, Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetim Sistemi (U-ETDS) tanımları yeni metinde yer almış.

Taslakta yer almayan acil durum, elektronik bilet (e-bilet), elektronik fatura (e-fatura), elektronik yolcu listesi (e-yolcu listesi), ev sahibi ülke desteği, hususi taşımacılık, taşıma özel izin belgesi, UKOME, yolcu taşıma bileti tanımları konmuş.

Eski Yönetmelikte ve taslakta yer alan geçici depolama yeri çıkarılmış.

Buradaki hususi taşıma tanımı B3, D3, C1 ve K2 gibi belgelerle yapılan taşımanın ticari olmadığı, kendi eşyasının veya personelinin taşınması anlamını içeriyor.

Yer-mekan uygunluğu

Bir yer veya mekan şartı bulunan hallerde belirlenen alanın kabulü için önce ilgili bölge müdürlüğünden uygunluk tutanağı alınacak. Terminal alanındaki bazı tesisler için belediyeden çalışma ruhsatı şart. Yerlerin uygunluğuna ilişkin koşullar faaliyet boyunca korunacak.

Uyarma cezaları

İhlallerin cezaları kuralla aynı yere yazıldı.

Uyarma verilen eksiklik, 15 gün içinde giderilmezse aynı uyarma tekrar verilecek ve bu devam edecek.

Uyarı başına 60 TL ödenerek sildirmek mümkün.

Bazı iyi hallerde 20 bonus (uyarı silme) var.

150'yi geçen uyarılar 15 gün içinde sildirilerek 150'nin altına düşürülmediğinde geçici faaliyet durdurma uygulanacak. Ödeme yapıldığında faaliyete devam edilecek. ■

Dr. Zeki Dönmez

Sorularınızı Cevaplıyor

Firma unvanı, belge türü, isim ve iletişim bilgilerinizle birlikte sorularınızı bekliyoruz.
zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Bitlis ve Muş Belediyesi'nden TOFED'e "Birlikte Çalışalım" daveti

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan, Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ve Genel Sekreter Mevlüt İlgin Bitlis ve Muş belediyelerini ziyaret etti.

TOFED heyeti, ilk ziyaretini Bitlis Vali/ Belediye Başkanı İsmail Ustaoglu'na yaptı. Bu ziyarette Tatvan Belediye Başkanı Fettah Aksoy da hazır bulundu. TOFED heyetinin yaptığı bu ziyarette Bitlis Otobüsçüler Dernek Başkanı Sabri Topçu da yer

aldı.

Bitlis ziyaretinde Tatvan Belediyesi ile 56 dönüm üzerinde birlikte yapılması planlanan otopark konusunun masaya yatırıldığını belirten TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin, "Bitlis Belediyesi ve Tatvan Belediyesi'nin ortak projesi olacak otopark İran'a, batıya ve Diyarbakır'a doğru giden, Üçyol olarak bilinen mevkide yapılması planlanıyor. Bu otopark Bitlis ve Tatvan sınırları içerisinde, üniversitenin de karşısında olacak.

Bitlis ve Tatvan Belediye başkanları, projenin hazırlanmasında ve sektöre en uygun bir otoparkın inşa edilmesinde birlikte çalışmayı teklif etti. TOFED heyeti olarak bu tekliften memnuniyet duyduğumuzu ve birlikte çalışmak için hazır olduğumuzu ifade ettik" dedi.

Muş Otoparkı projesi

TOFED heyetinin, Muş Belediyesini ziyaretine Muş Otobüsçüler Dernek Başkanı Feyzullah Özkan, Belediye Başkanı

Feyat Asya ve Başkan Yardımcıları da katıldı. Bu ziyarette Muş Otoparkı'nda yaşanan sorunların giderilmesine yönelik TOFED'in önerilerin yer aldığı bir rapor sunulduğunu belirten İlgin, "Bu görüşmede Muş Belediyesi'nin yeni Muş yolu üzerinde yapımını planladığı 22 dönüm üzerindeki otopark ile ilgili de görüşmeler de bulundu. Bu otoparka yönelikte TOFED'in görüşleri alındı. Bu görüşler de Muş Belediye Başkanı Sayın Feyat Asya tarafından dikkate alındı" dedi. ■



TOFED'in Bitlis Belediye Başkanı Ziyareti



TOFED'in Muş Belediye Başkanı Ziyareti

FAALİYET AÇIKLAMASI	SİMGE	ÜCRET TL	ESKİ ÜCRET TL
Otomobille yurtiçi yolcu taşımacılığı	A1	10.000	24.307
Otomobille uluslararası yolcu taşımacılığı	A2	15.000	36.468
Otobüsle uluslararası ve şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı	B1	60.000	121.568
Otobüsle uluslararası ve şehirlerarası tarifesiz yolcu taşımacılığı	B2	25.000	60.780
Otobüsle uluslararası ve şehirlerarası kendi personelinin taşınması	B3	5.000	12.152
Kendi iştigali ile ilgili uluslararası ve yurtiçi eşya taşımacılığı	C1	5.000	12.152
Uluslararası ve yurtiçi ticari eşya taşımacılığı	C2	40.000	97.256
Uluslararası ve yurtiçi ev-büro eşyası taşımacılığı	C3	10.000	24.307
Otobüsle şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı	D1	30.000	72.942
Otobüsle yurtiçi tarifesiz yolcu taşımacılığı	D2	15.000	36.468
Otobüsle yurtiçi kendi personelinin taşınması	D3	5.000	12.152
Otobüsle 100 km.ye kadar şehirlerarası ve iliçi yolcu taşımacılığı	D4	4.000	9.389
Yurtiçi yolcu taşıma acenteliği	F1	4.000	9.719
Uluslararası ve yurtiçi yolcu taşıma acenteliği	F2	6.000	14.578
Yurtiçi eşya taşıma acenteliği	G1	4.000	9.719
Uluslararası ve yurtiçi eşya taşıma acenteliği	G2	6.000	14.578
Uluslararası ve yurtiçi kargo acenteliği	G3	4.000	14.578
Yurtiçi eşya taşıma komisyonculuğu	H1	4.000	9.719
Uluslararası ve yurtiçi eşya taşıma komisyonculuğu	H2	6.000	14.578
Yurtiçi ticari eşya taşımacılığı	K1	10.000	24.307
Kendi iştigali ilgili yurtiçi eşya taşımacılığı	K2	10.000	12.152
Yurtiçi ticari ev büro eşyası taşımacılığı	K3	5.000	12.152
Yurtiçi lojistik işletmeciliği	L1	100.000	243.156
Uluslararası ve yurtiçi lojistik işletmeciliği	L2	200.000	486.318
İliçi kargo işletmeciliği	M1	20.000	24.307
Uluslararası ve yurtiçi kargo işletmeciliği	M2	150.000	486.318
İliçi nakliyat ambarı işletmeciliği	N1	10.000	4.854
Yurtiçi nakliyat ambarı işletmeciliği	N2	20.000	48.625
İliçi dağıtım işletmeciliği	P1	20.000	24.307
Yurtiçi dağıtım işletmeciliği	P2	150.000	364.736
Yurtiçi taşıma işleri organizatörlüğü	R1	150.000	364.736
Uluslararası ve yurtiçi taşıma işleri organizatörlüğü	R2	200.000	486.318
Büyükşehir içinde yolcu terminali işletmeciliği	T1	5.000	2.423
Büyükşehir dışında yolcu terminali işletmeciliği	T2	5.000	2.423
Eşya terminali işletmeciliği	T3	5.000	2.423
Taşıt kartı		300	112
Taşıma özel izin belgesi		200	235
Bir uyarı sildirme		60	112

Belge ücretleri

Terminal yetki belgeleri dışında tüm diğer yetki belgelerinde yüzde 50'yi aşan oranlarda belge ücreti indirimi yapılmış. Uyarı sildirme bedeli de düşerken taşıt kartı ücreti yükselmiş. 2018 yılı için eski yönetmeliğe göre önceden belirlenmiş belge ücretleri ile yeni yönetmelikteki belge ücretlerini karşılaştırmalı olarak sunuyoruz. ■



Ordu Terminal inşaatı başladı

Ordu Büyükşehir Belediye Başkanı Enver Yılmaz, kendi enerjisini üretecek olan Altınordu Şehirlerarası Otobüs Terminalinin örnek bir proje olarak gösterildiğini belirtti.

İnşaatı aralıksız devam eden yeni terminal binasının toplam maliyeti 25 milyon TL'yi bulacak. 22 bin m2'lik alan üzerine uygulanacak proje 450 gün içerisinde bitirilecek hizmete alınacak. Projede yer alan ve 322 bin KW elektriği üretecek güneş enerji santrali, 6 - 8 yıl içerisinde yatırım bedelini karşılayacak.

28 adet peron olacak

541 m2'lik terminal binası, 28 adet peron, ilçe minibüsleri için 8 adet kırsal terminal park alanı, 67 adet minibüs park alanı, 16 adet midibüs park alanı, 90 araçlık kapalı otopark, 54 araçlık açık otopark, kafe ve restoran, şoför lokali ve 20 adet firma odası bulunacak. ■



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Yönetmelik değerlendirmesi

Geçtiğimiz hafta içinde Karayolu Taşıma Yönetmeliği yayımlandı. Yönetmelikte köklü bir değişiklik oldu. Genel anlamda Yönetmeliği olumlu karşılıyoruz. Yazı dili ve düzenlemeler anlaşılır hale getirilmiş. Bakanlığa, belge fiyatlarını indirmeleri konusunda teşekkür ediyoruz, belgelerini yenileyecek arkadaşlarımız için bir imkân yaratacak. D2 belgelerinin ücretinin 10 bin TL'ye düşürülmesi isabet oldu. Yalnız burada istismaların önlenmesi noktasında denetimlerin yapılması büyük önem taşıyor.

Taşıt kartı

Yönetmelikte 100 lira ödediğimiz taşıt kartının fiyatının 300 liraya çıkması maliyetlerimizi artıran bir unsur olacak. Sektörün en çok yaptığı buişlem için çok yüksek bir artış. Taslakta 500 lira olarak yer alıyordu, ama zaten biz ona da itiraz etmiştik. Onu aşağı çektiler ama yeterli değil. Bu konuda Bakanlığın yeni bir değerlendirme yapmasını bekliyoruz.

Belgelerin birleştirilmesi

Yönetmelikte belgelerin sadeleştirilmesi düşüncesinden vazgeçildiğini de gördük. Bu konuyu çok sık gündeme getirdik. Taslakta belge birleşimine yönelik düzenlemelerin Yönetmelikte yer almaması isabet oldu.

Havaalanı taşımaları

Yönetmelikte havaalanlarına yapılan taşımalarla ilgili bir düzenleme olmadı. Bu tür bir düzenlemenin sektörün hakkı olduğuna inanıyoruz. Sivil Havacılık Genel Müdürlüğü'ne verilen yetkiler duruyor. Havaalanı işletmecileri çevre illere yolcu taşımaya yapabilirken biz havaalanından yolcu alamayacağız. Bu sorunu dillendirmeye devam edeceğiz. Bu yanlışlığın bir an önce giderilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bakanlığın bu talebimiz konusunda bize destek vereceğine inanıyoruz.

Kamera zorunluluğu

Yönetmelikle getirilen kamera zorunluluğu, bence doğru bir sistem, ama yetmez. Akıllı sistemlerle desteklenmesi gerektiğine inanıyorum. Sigortacılar Birliği ile birlikte bir toplantı yaptık. Sigorta şirketleri ile bir araya gelmemiz bir zorunluluk. Ortak paydamız risk taşıyan taraflarız. Eğitimden, alt yapıya zafiyetlerimizi konuştuk. Kamera zorunluluğunun tüm taşıtlara getirilmesi gerekiyor. Kara kutu gündemde. Sürücü uyarı sistemleri de kamera ile entegre olmalı ve sürücüyü uyarmalı. Araçlardakayıt sistemine uygun kameralar olmalı. Kamera zorunluluğu ek bir maliyet getiriyor diye kızmak yerine, bir kazanın bir firmanın kapanmasına neden olduğunu unutmayalım. Bütün verilerin elektronik ortamda tutulması da büyük bir kolaylık getirecek. Emniyet kemeri kullanımındaki artışın bile kazalarda ölüm oranını düşürdüğünü görüyoruz. Sektör, akıllı teknolojilerle reform yapmalı. Bugün akıllı teknolojiye yapılmayan yatırımların, harcanmayan paraların yarın kefen parası olarak harcanacağını da kimse unutmamalı.

Kaptan yaşı

Trafik güvenliği toplantısında sektörün yaşadığı zafiyetleri gündeme getirdik. Artık sektörümüz şoför yetiştirmiyor çünkü onlara ekonomik imkanı sunacak bir yapı yok ve şehirlerarasında şoför olarak çalışmak cazip olmaktan çıktı. Biz, maalesef sokaktan şoför toplamak zorunda kalıyoruz. Ücretler çok düşük kalıyor. Kamuda şoförlük yapmak çok daha cazip görünüyor.

Kaptan konusunda ise yaş sınırının 66 olması tartışılır. AB ile eşleşme oldu ama 60 yaşını geçen bir insanın sağlık konusu da dikkate alınmalı. 66 yaşında birinin şehirlerarasında hizmet verebilmesi zor. Ancak daha çok turizm taşımacılığı alanında olabileceğine inanıyorum.

Kiralık düzenlemesi

Bir özmla üç kiralık düzenlemesi için de teşekkür ediyoruz. Özellikle kurumsal firmalar için bu bir ihtiyaçtı. Bundan sonraki süreçte sektörün, düzenlemelerde istediği değişime yönelik çalışmalarını akademik bir bütünlükle yapması gerekiyor. Bundan sonra isteyeceği değişiklikler de olacaktır. Her şeyi devletten beklemek doğru değil. Bakanlık sektörün taleplerini dinliyor.Hat esası ve verimliliğin mutlaka yönetmelikte yer alması gerektiğine inanıyorum. Ulaşımaya yönelik artık köklü bir değişime ihtiyaç var.

Sürdürülebilir bir yapı

Çok yolcu taşıdık, ama para kazanmadık. Bu artık sürdürülebilir bir yapı değil. Esas konu sürdürülebilir bir yapıya sahip olabilmek. Bu olmadığında kalite de olmayacak. Karayolu yolcu taşımacılığında israfın önlenmesi gerekiyor. Otobüsçülük mutlaka sıfırlanmalı ve herkes her istediği hatta istediği seferi açmamalıdır. Daha az insanı daha fazla km ile taşıyoruz. Daha fazla risk alıyor ama para kazanmıyoruz. Kapasite kullanımının çok iyi değerlendirilmesi gerekiyor. Ortak servis ve ortak terminal konusunda adımlar atık. Bunu anlatacağız. Eğer kabul görürse çok önemli bir adım olacaktır. ■

Sadece teknolojilerimiz ve araçlarımızla değil, sürücülerimizin ve yolcularımızın hayatlarına kattığımız değerlerle, çalışanlarımızın özverileriyle

SON 4 YILDIR ÜST ÜSTE PAZAR LİDERİYİZ

Bizleri yıllardır zirveye taşıyan tüm çalışanlarımıza ve çözüm ortaklarımıza teşekkür ederiz.

temsa.com

50. yılında

Mercedes-Benz Türk, global

1967 yılında Otomarsan ismi ile İstanbul'da kurulan ve bugün yatırım miktarı 1,138 milyar Avro'ya ulaşan, Türkiye'nin yabancı sermayeli en büyük şirketlerinden biri olan Mercedes-Benz Türk, 2017 yılında Türkiye'de kesintisiz olarak üretim yaptığı yarım asrı geride bıraktı. Şirket, Türkiye'de kuruluşunun 50'nci yılında 423 adet otobüs, 9 bin 128 adet kamyon, 9 bin 41 adet hafif ticari araç ve 25 bin 588 adet otomobil satışı gerçekleştirdi. Şirketin ikinci el satışları ise toplamda 4 bin 598 adede ulaştı. Mercedes-Benz Türk, Türkiye pazarındaki zorlu şartlara rağmen yüksek performans göstererek 2017 yılını toplamda 48 bin 778 adet araç satışı ile başarıyla kapattı.

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, sektörde yaşanan zor şartlara rağmen üretimine kesintisiz devam etti ve 2017 yılında 3 bin 795 adet otobüs üretti. Şirket, başta Batı Avrupa ülkelerine olmak üzere üretimin yaklaşık yüzde 90'ını ihraç ederek 2017 yılında 3 bin 396 adetlik otobüs ihracatı gerçekleştirdi. Üretimine başladığı 1968 yılından bu yana toplam 84 bin 865 adet otobüs üreten şirketin otobüs ihracat hacmi ise ilk



Süer Sülün

ihracatın yapıldığı 1970 yılından bu yana toplam 50 bin 120 adede ulaştı. Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası 2017 yılında 13 bin 339 adet kamyon üretti ve kamyon ihracat hacmini ise geçen yıla oranla yüzde 38 artırarak, 6 bin 469 adetlik kamyon ihracatı ile tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaştı. Kamyon üretimine başladığı 1986 yılından bu yana toplamda 246 bin 147 adet kamyon üreten Mercedes-Benz Türk, bugüne kadar toplam 43 bin 738 adet kamyon ihraç etmiş oldu.

Şirket, Hafif Ticari Araç Grubunda ise en yüksek satış rakamına ulaşan ilk 2 marka arasında yerini aldı. Mercedes-Benz Otomobil Grubu ise premium otomobil segmentindeki liderliği pozisyonunu güçlendirerek 2017 yılında da korudu.

2017 yılında 82 milyon Avro tutarında yatırım yapan şirketin, 1967'de kurulduğu günden bu güne, yarım asırda Türkiye'ye yaptığı yatırım miktarı 1,138 milyar Avro'ya ulaştı.

Artan motivasyon ve ekip ruhu

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, Mercedes-Benz Türk'ün 50'nci kuruluş yıl dönümünü kutladığı 2017 yılının, şirket için çok önemli bir kilometre taşı olduğunu belirtti: “Mercedes-Benz Türk'ün yarım asırdır gösterdiği üstün performansı, tarihi ve geleneği ile gurur duyuyoruz. Bu yarım asırda pek çok ilke, yeniliğe, başarıya ve rekora imza atarak sektörümüzde öncü ve lider olduk. 2017 yılında da Türkiye

pazarındaki zorlu şartlara rağmen hem şehirlerarası otobüs hem kamyon pazarında geleneksel hale gelen liderliğimizi sürdürmeyi başardık. Hoşdere Otobüs ve Aksaray Kamyon fabrikamızda yurtiçi talebin azalmasına bağlı olarak ihracata hız verdik ve üretimlerimizi planladığımız seviyelerde devam ettirdik. 2016 yılında Aksaray Kamyon Fabrikasına yapılan yatırımlar, 2017 yılında meyvelerini vermeye başladı ve Mercedes-Benz Türk kamyon ihracatını yüzde 38 oranında artırarak üretim tarihinin en yüksek kamyon ihracat rakamına ulaştı. Ülke ekonomisine üretim ve istihdam alanlarında katkı yapan İç Anadolu'daki Aksaray Kamyon ve İstanbul'daki Hoşdere Otobüs fabrikamızda ürettiğimiz otobüs ve kamyonlar, bugün dünyanın dört bir yanında 70'den fazla ülkeye ihraç ediliyor. Türkiye'de her üç kamyonundan ikisini ve her iki

otobüsten birini Mercedes-Benz Türk olarak biz üretiyoruz. 1.138 milyar Avro'ya ulaşan yatırımımızla Türkiye'nin en büyük yabancı sermayeli şirketlerinden biri olarak, 50 yıldır yaptığımız gibi, yatırımlarımıza 2017 yılında da devam ettik. 2017 Mayıs'ında, Aksaray Kamyon Fabrikasında 8,4 milyon Avro tutarında yatırımla kurulacak yeni Ar-Ge Merkezi'nin temelini attık. 50 yıllık tarihinde otomotiv sektörünün vergi rekortmenleri arasında yerini alan, yaptığı yatırımlar ve yarattığı istihdam ile yerel ekonomiye katkıda bulunan Mercedes-Benz Türk, diğer taraftan sürdürdüğü uzun soluklu kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle de toplumsal fayda sağlayarak iyi bir kurumsal vatandaş oldu. Bugün Mercedes-Benz Türk çatısı altında 6 bin 300 kişi çalışıyor. Yarım asırdır

Türkiye'de gururla var oluşumuzun en büyük destekçileri olan çalışanlarımız, müşterilerimiz, paydaşlarımız ve tüm halkımıza teşekkür ederiz. Eksik olmayın.”

Kapasitesi arttı

Mercedes-Benz Türk, 2016 yılında duyurduğu Aksaray Kamyon Fabrikasına yapılan yeni yatırımın meyvelerini 2017 yılında almaya başladı. Yatırımlarına hız kesmeden devam eden şirket, 2017 yılında aynı zamanda yeni Ar-Ge Merkezi'nin de temelini attı ve böylelikle Türkiye'den tüm dünyaya Ar-Ge hizmeti vereceğini açıkladı.

Mercedes-Benz Türk, kamyon ürün grubunda 2017 yılında hedefini tutturdu ve 9 bin 128 adetlik satış gerçekleştirdi. ■

Kesintisiz üretim

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, sektörde yaşanan zor şartlara rağmen üretimine kesintisiz devam etti ve 3 bin 795 adet otobüs üretti. Hoşdere Otobüs Fabrikasında üretilen Travego, Turismo, Conecto, Intouro ve Setra marka araçlar, dünyanın dört bir yanında 70'den fazla ülkeye ihraç ediliyor. Türk mühendisler tarafından geliştirilen ve Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda üretilen Turismo, 2018 yılında yenileniyor.

Mercedes-Benz Türk, zorlu rekabet ortamında otobüs ürün grubunda 2017 yılında toplam 423 adetlik satış rakamına ulaştı. ■

Sükrü
Bekdikhan

Türkiye ve dünya birincisi

Mercedes-Benz Türk Otomobil Grubu İcra Kurulu Üyesi Sükrü Bekdikhan, müşteri memnuniyetini odağına alan bayiler, pazarlama ve satış organizasyonu ile motivasyonu her zaman en üst seviyede tuttuklarını ifade etti: “2017 yılında Mercedes-Benz satışları globalde 2,3 milyon adede ulaşarak bir önceki yıla oranla yüzde 9,9 büyümeye gerçekleştirdi ve Mercedes-Benz premium segmentte bu yıl da lider oldu. Türkiye'de de premium segmentte 25 bin 588 adetlik satış rakamıyla ilk sıradaki yerimizi koruduk. Türkiye otomobil pazarında yüzde 4,5 oranında bir gerileme yaşanırken, 2016 yılının Kasım

ayında yapılan yeni ÖTV düzenlemesi premium segmentte yüzde 17 seviyesinde bir gerilemeye yol açtı. Bu doğrultuda, 2017 yılı için yeni vergi yapısına, maliyet artışlarına bağlı olarak yıl içerisinde yapılan fiyat artışlarına uyum sağlamakla geçirdiğimiz bir yıl oldu diyebiliriz. Bunlara rağmen ulaştığımız satış seviyesinden ve tabii ki premium segmentte lider olarak yılı kapatmaktan dolayı mutluyuz. Bu başarımızda C-Serisi Sedan, Coupé ve Cabriolet modellerinin yanı sıra E-Serisi, A-Serisi ve CLA modelleri en önemli aktörler oldular. 2017 yılında özellikle bayi ağımla birlikte ikinci el araç satış operasyonunun

yapılandırılmasına önem verdik ve yeni araç satışlarındaki kayıplarımızı bu iş alanında gidermeye gayret ettik. Ayrıca bayilerimizin dijital altyapısını zenginleştirdik; internet üzerinden servis ve internet üzerinden test sürüşü randevusu gibi uygulamaları hayata geçirdik. Mükemmel müşteri deneyimine yönelik bayi ağımla satış ve satış sonrası alanlardaki yeni yatırımları da hız kesmeden devam etti. Son bir yılda Mercedes-Benz yetkili bayileri otomobil alanında 50 milyon Avro tutarında yeni yatırım yaptılar. Tüm bunların sonucunda müşteri memnuniyeti araştırmalarında da (NCBS) Satış Sonrası Hizmetler alanının 1 numaralı premium markası olarak yerimizi koruduk. 2018 yılında ise satışlarımızın, geçtiğimiz yıla paralel bir seviyede gerçekleşeceğini öngörüyoruz. Bir yandan ürün portföyümüzdeki modelleri yenilerken (CLS, A-Serisi, C-Serisi, G-Serisi) diğer yandan 2018 yılında elektrikli smart ile elektrikli araç segmentine, GLC F-Cell ile hibrit araç segmentine Türkiye pazarında da giriş yapacağız. Gerek dijitalleşme gerekse elektrikli araçlar alanındaki hazırlıklarımızı global stratejilerimiz “CASE” doğrultusunda sürdüreceğiz.”

Tufan
Akdeniz

En yüksek satış adedi

Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar İcra Kurulu Üyesi Tufan Akdeniz, en yüksek satış adedine ulaşan ilk 2 marka arasında yer aldığını vurguladı: “Türkiye hafif ticari araç pazarı, 2016'ya kıyasla yüzde 2,9 oranında büyümeye kaydederken, karşılaştırmalı hafif ticari araç pazarı yüzde 1,7 oranında genişleme yaşadı. Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Grubumuz ise bu alanda toplam satışını yüzde 9 oranında artırmayı başardı. 2017 yılında pazara yeni sunduğumuz X-Class dahil toplamda 9 bin 041 adetlik hafif ticari araç satışı gerçekleştirdik. Karşılaştırmalı hafif ticari araç pazarında yerimizi bir

basamak daha yukarı çıkararak en yüksek satış adedine ulaşan ilk 2 marka arasında yerimizi aldık. Düşük ilk satın alma maliyeti, yüksek kalite standartları, yakıt ekonomisi, artırılan güvenlik donanımları, farklı kullanım alanlarına uygun geniş ürün yelpazesi ile segmentinin en iddialı aracı Vito, 4 bin 159 adetlik satış ile 2017 yılında tarihinin en yüksek satış adedine ulaştı. Öğrenci ve personel taşımacılığının yanı sıra turizm ve şehir içi yolcu taşımacılığında da önemli bir yere sahip olan Sprinter araçlarımızda ise 4 bin 644 adetlik satış gerçekleştirdik. 2007 yılından beri Mercedes-Benz Türk ve Arobus işbirliği ile Türk mühendisliği ve Türk işçilerin emeğiyle üretilen

Sprinter minibüslerin 30 binincisini 2017 yılında banttan indirdik. Sprinter minibüsler, bugün başta Doğu Avrupa ülkeleri olmak üzere dünyanın dört bir yanına ihraç ediliyor. 2017 yılında hafif ticari araçlar ürün grubunun bir diğer önemli gelişmesi olarak pikap segmentine girdik ve merakla beklenen Mercedes-Benz X-Class aracımızı Aralık ayında satışa sunduk. Bir ay içerisinde 238 adet X-Class satışı gerçekleştirerek Mercedes-Benz global satışları içinde en yüksek X-Class satış adedine ulaşan ülke olduk. Tüm bu başarılarımızı 2018 yılında artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz.”



başarılarına imza attı



Finansal Hizmetlerin başarısı

2017 yılında Türkiye’de satılan Mercedes-Benz marka araçların yüzde 52’sini Mercedes-Benz Finansal Hizmetler tarafından kredilendirildi. Şirket, ihtiyaç kredisinin yanı sıra sigorta hizmetleri de sundu. Mercedes-Benz Türk tarafından 2017 yılında satılan otobüs, kamyon, hafif ticari araç ve otomobillerin yüzde 43’ü Mercedes-Benz Finansal Hizmetler tarafından sigortalandı. ■



50 startup ödülü...

Mercedes-Benz Türk, yenilikçi, sürdürülebilir ve yaratıcı fikirleri destekleyerek topluma ve çevreye fayda sağlayan, pozitif sosyal etkisi olan ve

hayatı kolaylaştıran çözümler üreten yaklaşımlara katkıda bulunmak amacıyla “50. Yılda 50 Startup” projesini başlattı. Proje çerçevesinde düzenlenen yarışma sonucunda 50 startup’a tamamen karşılıksız 500 bin

TL ödül verildi.

50’nci yılında otomotiv sektörünün en kapsamlı ve prestijli organizasyonu olan ‘ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2017 Gladatörleri’ töreninde, “Yılın Basın Lansmanı” ve “Jüri Özel Ödülü” kategorilerinde ödüle layık görülen Mercedes-Benz Türk, yüksek motivasyonu, 2017 yılında gerçekleştirdiği Ar-Ge yatırımları ve ürün yenilikleriyle birlikte 2018 yılına yine sağlam ve hazır bir şekilde giriyor. Şirketin 2018 yılı hedefleri arasında üretimdeki mevcut varlığını aralıksız sürdürmek, müşteri talepleri ile pazanın gereklilikleri doğrultusunda uygun araçları geliştirmek ve satışa sunmak, sağladığı istihdam oranını artırmak, Ar-Ge ve bilişim teknolojileri alanlarındaki çalışmalarını ivmelendirmek ve kurumsal sosyal sorumluluk projeleriyle topluma yaptığı katkıyı devam ettirmek bulunuyor. ■



MobileKids



Endüstri Meslek Lisesi

Topluma katkı

Şirket, 2017 yılında Türkiye ekonomisine verdiği katkının yanı sıra topluma değer katan kurumsal sosyal sorumluluk çalışmalarına yenilerini ekleyerek devam etti. Mercedes-Benz Türk Çağdaş Yaşamı Destekleme Derneği işbirliğiyle 13 yıldır “Her Kızımız Bir Yıldız” isimli sosyal sorumluluk projesini başarıyla yürütüyor. Proje çerçevesinde 200’ü üniversite olmak üzere toplam bin 200 öğrenci burs alıyor. Eğitimini tamamlayarak Mercedes-Benz Türk bünyesinde istihdam edilen Yıldız’lar, mavi yakalı kadın çalışanların yüzde 10’unu oluşturuyor.

2013 yılından beri Türkiye Eğitim Gönüllüleri Vakfı ile işbirliği içinde yürütülen MobileKids Trafik Eğitim Programı ile bugüne kadar 13 il ziyaret edildi, 37 okulda 17 bin 500 çocuğa trafik eğitimi verildi.

2014 yılında başlayan EML’imiz Geleceğin Yıldızı Projesi kapsamında bugüne kadar Türkiye’nin çeşitli

illerinde 27 okulda laboratuvar yenilendi. Mercedes-Benz Laboratuvarlarında toplam bin 100 öğrenci eğitim aldı; 380 öğrenci Mercedes-Benz Türk yetkili bayilerinde staj yaptı, 503 öğrenci

mezun oldu ve bunların arasından 37 öğrenci Mercedes-Benz Türk bayilerinde işbaşı yaptı. 2015 yılında Aksaray’da açılan Eğitim Evi’nde ilkökul çağındaki öğrencilerin çeşitli eğitimler alması sağlandı. ■



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 yayınlandı. 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 şehiriçi yolcu taşımaları ile serbest 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 artıramadık, yüksek enflasyonda biz sorumlu değiliz” diyebilirler. Eğer böyleyse başkaları yüzde 18,24’ten fazla arttırmış, otobüsçüler bu ortalamaı düşürmüşler demektir. Acaba biz fiyat artışının sorumlusu değiliz demek bir başarı, bir marifet mi? Eğer “fiyatlar yerinde sayıyor, para kazanamıyoruz, 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 bir ekonomik başarı yok. Fiyatlarınızı 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 kaldıramayan gider kalemlerinde gider miktarını düşürmek, daha az yakıt, daha az personel, daha az amortisman gibi... Bunda teknolojiden gelen bazı kısıtlamamız 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 sorununun çözümüne katkıda bulunuyoruz diyerek bunun maliyetlerinden şikayet etmemelisiniz. Bunun makul kısmını devlet istihdam teşviki verip yükünüzü 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 ödul 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. ■

Altur, otomotiv sektörüne nefes aldırarak

1000 otobüs yatırımı yapacak

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Üçüncü havalimanının personel taşıma operasyonunu yürüten Altur, 2018 yılı için 1000'e yakın otobüs ve midibüs yatırımı gerçekleştirecek. Altur, havalimanı hizmete girdiğinde 3 bin 500 araçlık bir filo ile hizmet vermeyi planlıyor.

Altur Turizm'in 1800 kaptana yönelik düzenlediği eğitim seminerlerinin ilkine Taşıma Dünyası olarak biz de katıldık. 6 Ocak Cumartesi günü başlayan ilk günlük eğitime 600 kaptan katıldı. Seminer sonrasında Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak ve Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak ile bir araya geldik.

Yüzde 20 büyüdü

2017 yılında yaşanan tüm zorluklara rağmen yüzde 20 büyümeye elde ettiklerini belirten Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, "Çok zor bir yıldır. Ancak bu zorluklara rağmen yüzde 20 büyümeye elde ettik. 2018 yılında da hedefimiz yine yüzde 20'yi aşan bir büyümeye elde etmek" dedi.

Havalimanında 600 araba

Dünyanın en önemli projeleri arasında yer alan üçüncü havalimanı inşaatında 600 aracın çalıştığına dikkat çeken Abdurrahim Albayrak, "Üçüncü havalimanı projesi sadece Türkiye'nin değil, dünyanın en önemli projeleri arasında. 5 Ocak sabahı, oğlum Hikmet ile çalışanlarımızla birlikte havalimanında kahvaltı yaptık. Bir gün sizinle beraber orada kahvaltı yapalım. Havalimanının çalışma şeklini görün. Aklınız şaşar, bambaşka bir ortam var orada" dedi.

3.500 araçlık operasyon

Üçüncü havalimanı inşaatı bittiğinde



orada 3 bin 500 araçlık bir taşıma operasyonu gerçekleştireceklerini vurgulayan Albayrak, "Bunun için filomuza 3 bin civarında yeni araç katacağız. Bunun özmal yatırım tarafı bin civarında olur, hatta geçebilir de, ama ben bin araca da razıyım. Çünkü bu operasyonun büyüklüğü için çok fazla araç ihtiyacımız olacak. En az yüzde 10 yedek araç bulundurmamız gerekecek. Çünkü orada her an her türlü arabayı bulamazsınız. Orada bizim de bir garajımız olacak. İnşaat, inşallah belirlenen hedefler doğrultusunda biter. En büyük isteğimiz bu" dedi.

Esnaf kazansın

Bu kadar büyük yatırım yapmanın bir zorunluluk olduğuna da değinen Albayrak, "2017 yılında araç tedariki konusunda bir sıkıntı yaşandı. Araçlar çok pahalı hale geldi. Son yıllarda kazançlar da çok düştü. Birçok taşımacı arkadaşımız aracını satarak sektörden çıktı. Buna çok üzülüyorum. Keşke arkadaşlarımız araba alabilse. Biz de bu kadar araç almak zorunda kalmamak. Bunda hepimizin payı var. Çok düşük

fiyata işler aldık. Esnaf arkadaşlarımız da para kazanamadı, sattılar. Ama inanıyorum ki bundan sonra araç alacaklar, para kazanacak" dedi.

Plaka tahdidi olmalı

Altur'un mevzuatlara yönelik yaptığı itirazları bazı servisçilerin yanlış anladığına dikkat çeken Abdurrahim Albayrak, "Benim tek tip sözleşmeye karşı değilim. Benim isteğim, beklentim esnaf arkadaşlarımızın hak ettiği plakaya ulaşmaları. Plaka sahibi olmalarını istiyorum. 10 yıl sonra hiçbir değeri olmayacak bir belgeye sahip olmalarının bir anlamı yok. Onlar bizi yanlış anlıyor ve yorumluyorlar. 10 yıl sonra onların da plakaları 200, 300, 500 bin TL olsun istiyorum. Diğer illerde nasılsa öyle olsun. Altur'un düzenlemelere itiraz ediyor algısı yanlış. Bizim öyle bir çabamız da yok. Ben belediyenin yaptığı düzenlemeye itiraz ediyorum. 40 bin TL vereceksem bu hak, kalıcı bir hak olsun istiyorum. Bütün son üç yılda yaşananlara rağmen ben plaka tahdidinin getirileceğine yönelik umudum hala var. Olmalı zaten" dedi. ■



1 milyar TL ciro

Altur Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Albayrak, 2017 yılının her kesim için zor geçtiğine değinerek büyüyen hedeflere yönelik açıklamalarda bulundu: "Hem taşımacılık için hem ülkemiz için zor bir yıldır. Ama bu zorluklara rağmen personel sayımız yüzde 30 arttı. Hem taşıdığımız insan hem de ciromuz arttı. Günde taşıdığımız insan sayısı 600 bine ulaştı. Bunda en önemli etkenlerden birisi de üçüncü havaalanı inşaatı projesi ve THY'deki büyümeler. Ama sektör olarak bakıldığında karlılık oranları çok düştü. Sektörde hem araç hem şoför bulmada zorluklar yaşadık. Okul taşımacılığı ile birlikte 700 milyon TL ciroya ulaştık. 2018 yılında filo kiralama, transfer hizmeti ile hedef; 1 milyar TL'yi geçmek. 2017'de 500 civarında araç almamız oldu. 2018'de üçüncü havalimanı operasyonu ile yatırım seviyesi bin araca ulaşır."

Tarihe tanıklık ediyoruz

2018 yılına büyük umutla baktıklarını belirten Hikmet Albayrak, "2018 inşallah geçen yıla göre daha kolay bir yıl olacak. Yine büyümeye hedefimiz var. Üçüncü havalimanı'nın açılış süreci var. Şu anda 600 aracımız inşaatda çalışan personeli taşıyor. Ama öte yandan havalimanı açıldıktan sonra 3 bin 500 araçlık bir operasyona ulaşacağız. Çok teknolojik ve şahane bir havalimanı oluyor. Hem ülkeye hizmet ettiğimiz için hem tarihe de tanıklık ettiğimiz için çok mutluyuz. Resmen ilk kazma bizimle beraber vuruldu. Şimdi neredeyse terminal binaları bitti ve canlı her hafta gidip

görebildik bunu bunun için de Altur olarak mutluyuz" dedi.

Maliyetlerin bir yansıması olacak

Okul Servis Araçları Hizmetleri Yönetmeliği ile getirilen kamera ve sensörün maliyetleri arttırdığına dikkat çeken Hikmet Albayrak, "Bunu sağlayan firmalarla görüşmelerimiz sürüyor. Ama tabii, bunların getirdiği maliyet müşteriye de yansıcaktır. Çalışan ve tedarikçi tarafında da beklentiler artacak. Bizim de velilerden ve iş sahiplerinden o maliyetleri karşılayıp olmamız lazım, sadece bizim bu maliyetleri üstlenir de işte zarar etme noktasına gelirken zaten bu iş yapılmaz. İki tarafın da kazanması lazım. Bizim hizmeti iyileştirmemiz, onların da bu hizmetin karşılığındaki maliyeti bize sağlıyor olmaları lazım. Araç başına yaklaşık yedi bine yaklaşan bir maliyet çıkacak gibi gözüküyor. Bütün mevzuat tamamıyla onaylanacak mı, o da meçhul ama araç sahipleri için çok büyük maliyet tabii" dedi.

İtirazımız 40 bin TL'ye

2015 öncesinde aldıkları araçlara 40 bin TL gibi bir bedel ödemek istemediklerini ve buna itiraz ettiklerini belirten Hikmet Albayrak, "Bizim talebimiz diğer illerde tanınan plaka hakkının İstanbullu servisçiye de tanınması. 2015 öncesinde aldığımız 1700 aracımıza para ödemek istemiyoruz. Tek buna itiraz ediyoruz, başka itirazımız yok. Altur tek tip sözleşmeyi uyguluyor. Uygulamaz olur mu? Bizim itirazımız tek tip sözleşmeye değil, 40 bin TL parayı ödemeye" dedi. ■



Altur'un, 10 bin araçlık filosundaki, özmal araçlarında görev yapan 1800 personeli "İşimizde İletişim" ve "Güvenli Sürüş" eğitimi aldı.

6-7 Ocak 13 Ocak tarihlerinde, üç güne yayılan bir eğitim programı ile Altur Turizm'in özmal araçlarında görev yapan 1800 kaptan eğitim gördü. 6 Ocak Cumartesi günü gerçekleştirilen ilk eğitimde sürücülere Murat Ünver tarafından iletişim, Ahmet Taştekneler tarafından güvenli sürüş eğitimleri verildi.

Altur Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak, kaptanlara yönelik yaptığı konuşmada ulaşım sektörünün birçok alanında yer aldıklarını vurguladı: "Almanya'dan döndükten sonra kendime bir minibüs aldım. Aracımla servis çekerken, iş aralarında Edirnekapı'da dolmuşluk yapardım. Minibüsçülük yaparak mazot paramı çıkarırdım. Gece yaralarına kadar çalışırdım. Geceleri eve dönerken mazot gitmesin diye aracımda

uyurdum. Bir defasında Edirnekapı'da çay bahçesinde 25 kuruşa su alacaktım. Bir suya baktım, bir de elimdeki 25 kuruşa... Paraya kıyamadım ve o suyu içmedim. O olay benim unutamadığım, içimde kanayan bir yaradır. Bir şişe su içemeyip bu günleri gördüm. Her bir Altur şoförü, yollarda hepimizi temsil ediyor. Ben birçoğunuzun arabasına defalarca yolcu olarak bindim. Sizin yolculara nasıl davrandığınızı bizzat gözlerimle gördüm. Biz böyle yetiştik. İnaniyorum ki sizler de böyle yetiştiniz. Yollarda trafik kurallarına uyalım. Herkese güzel ve kazasız, belasız bir yıl diliyorum."

43 yıllık birikim

Altur kaptanları eğitim seminerinde verilen arada Abdurrahim Albayrak ve Hikmet Albayrak ile fotoğraf çektiler. Özellikle Abdurrahim Albayrak'ın yüzlerce kaptanla tek tek fotoğrafı çekildi. Kaptanlar da uzun bir kuyruk oluşturdular. Bu yoğun ilgiden

Abdurrahim Albayrak da çok memnundu. Her çalışanın sorunuyla yakından ilgilendiğini belirten Albayrak, "43 yıllık birikim kolay olmuyor. Şahsıma ve şirketime gösterilen bu sevgiyi Allah herkese nasip etsin. Çok güzel bir duygu. Her yerde bu yoğun ilgiyle karşılaşmak mutluluk verici. Bugün ve her zaman çalışanlarımızın yanında oldum. İnsanları severseniz onlara yukarıdan bakmazsanız, sık sık bir araya gelerseniz, iyi gününde de, kötü gününde de her derdine koşarsanız, insanlar bunu unutmaz. Bugün de ben bunu gördüm. Çok mutluyum" dedi.

Geleceğimiz yönlendirecek

Altur Akademi ile eğitimlerin sürekli verildiğini belirten Albayrak, "Bu yıl da yeni bir eğitim programını başlattık. Çünkü artık çağ değişiyor. 43 yıl önce başladığımızda bu tür eğitimler yoktu. Her yıl üzerine koyarak gidiyoruz. Allah nazardan korusun. Her yıl büyümeye devam ediyoruz" diye konuştu. ■



Coşkun Yazıcı'ya 500 TL'lik, Tuncay Yıldırım'a 250 TL'lik ödülü Abdurrahim Albayrak verdi.



Eğitim seminerinin bitiminde Abdurrahim Albayrak tarafından kaptanlara veriler kartlardaki numaralarla üç kişiye televizyon, iki kişiye alışveriş çeki çekilişi yapıldı. **Mehmet Eşref Koç ile Ramazan Arca, Mustafa Koç** televizyon talihlisi kaptanlar olurken, 500 liralık çek kaptan **Coşkun Yazıcı**'ya, 250 TL'lik çek de **Tuncay Yıldırım**'ın oldu. Tüm kaptanlara da eğitim sonunda 50 liralık alışveriş çeki sunuldu.



Otokar, otobüs alanında yılı liderlikle bitirdi

2017'de 1488 otobüs sattı

2017 yılında toplam bin 488 adet otobüs satışı gerçekleştiren Otokar, 25 kişi ve üzeri yolcu taşıyan otobüs pazarında yüzde 28 pazar payı ile lider oldu. Her 2 otobüsten biri Otokar, her 5 otobüsten 2'si de Otokar oldu.

Otokar, toplam otobüs pazarının lideri oldu. 2017'nin Otokar için yeniliklerin yılı olduğunu belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Verimli bir yılı geride bıraktık. 2017 yılında Türkiye'de satılan her 3 otobüsten 1'i Otokar oldu. Türkiye'nin yanı sıra Avrupa'da da büyümemizi sürdürerek yaklaşık 70 milyon Euro'luk ihracata imza attık" dedi.

Otokar, otobüs sektördeki liderliğini yeniledi. 7 metreden 18,75 metreye kadar farklı uzunluktaki otobüsleri ile Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan Otokar, 11 Ocak Perşembe günü, Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, İç Pazar Ticari Araçlar Otobüs Satış Müdürü Murat Torun, Kurumsal İlişkiler Müdürü Beril Gönüllü'nün katıldığı toplantıyla 2017 yılını değerlendirdi ve 2018 yılı hedeflerini açıkladı.

55 yıllık sektör tecrübesi ile ürettiği otobüslerin yanı sıra Ar-Ge, Endüstri 4.0 ve dijital dönüşüm alanında yaptığı çalışmalarla sektörde birçok ilke imza atan Otokar, 2017 yılında da Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası oldu.

Toplam otobüs pazarı büyüdü

Son 3 yıldır daralan otobüs pazarında 2016 yılına kıyasla, 2017 yılında satışların yüzde 4 arttığını söyleyen Basri Akgül, "Servis taşımacılığı alanı 2016 yılına paralel gitti, ciddi bir atak olmadı, hatta bir parça da kan kaybetti. Buradaki artış, toplu taşıma alanında yapılan alımlarda oldu. Servis taşımacılığı alanı bir parça telafi edilmiş oldu. 2017 Otokar için verimli, yenilikler ile dolu bir yıl oldu. Pazarda en çok büyüme küçük ve orta boy otobüs alanında gerçekleşti. Sektör yüzde 4 büyürken, küçük ve orta boy otobüs segmenti yüzde 12'lik büyümeye yakaladı. 2017 yılında gerçekleşen satışların önemli bir bölümü belediye



Otokar SULTAN



Otokar MAXI



Otokar MEGA



Otokar DORUK



Basri Akgül

otobüsü satışlarında ve küçük otobüs segmentinde yaşandı. 2017 yılında toplam bin 488 adet otobüs satışı gerçekleştiren Otokar, 25 kişi ve üzeri yolcu taşıyan otobüs pazarında yüzde 28 pazar payı ile lider oldu. Faaliyet gösterdiği alanlarda satılan her 3 araçtan 1'i Otokar markalı oldu. Otobüs pazarında en çok ürün satışının yapıldığı küçük ve orta boy otobüs segmentinde ise her 5 otobüsten 2'si Otokar imzasını taşıyor" dedi.

Sultan serisi ve Doruk T

Akgül, Otokar'ın Ar-Ge çalışmalarından aldığı güçle, yurtiçi ile yurtdışında kullanıcı beklenti ve ihtiyaçlarını değerlendirerek kısa sürede farklı araçları pazara sunduğunu belirtti: "Ulaşım sektöründe pazardaki ihtiyaçlar neredeyse her yıl değişkenlik gösteriyor. Beklentileri karşılayabilecek ürünleri ve çözümleri geliştirmek için yatırıma ara vermeden devam ediyoruz. Türkiye'de ve yurt dışında müşterilerimizden gelen talepleri değerlendirerek Sultan serimizi ve Doruk T otobüsümüzü yeniledik, yeni otobüslerimiz Poyraz ve Sultan LF'yi geliştirip kullanıcılarımızın beğenisine sunduk. Şehirlerarasında yaşanan değişimle birlikte, özellikle kısa mesafeli otobüs taşımacılığı alanında Doruk T otobüsümüzü de göreceğiz. Doruk T otobüsümüzün 2+1 koltuklu versiyonu da mevcut. 39 koltuklu aracımız 2+1'e dönüştüğünde 25 koltuk oluyor. Şehirlerarasından, özellikle daha büyük bir motor talebi geldi. 6 silindirli bir motor koyduk. Sultan LF aracımız özellikle otobüs pazarını büyüten bir model oldu. Yeni otobüslerimiz, özellikle düşük yakıt tüketimi yönündeki beklentileri, şehir içi kullanımda manevra kabiliyeti, performansı, yol tutuşu, gelişmiş teknik ve güvenlik özelliklerinin yanı sıra yenilikçi

tasarımlarıyla büyük beğeni topladı. 8,4 metre uzunluğundaki Sultan LF, şehiriçi yolcu taşımacılığına yeni bir soluk getirdi. Malatya ve İnegöl'e halk otobüsü teslimatları yaptık. Altur, Gürsel Turizm, EfaTur, Sözkur ve Tursan gibi sektörün önde gelen firmalarına da önemli teslimatlar gerçekleştirdik."

70 milyon Euro'luk ihracat

Sektörün üst üste geçirdiği zorlu iki yıla rağmen Otokar'ın ihracattaki başarısını 2017'de de devam ettirdiğine dikkat çeken Basri Akgül, "Otokar markalı araçlar; tasarımı, konforu, teknolojisi, gücü ve düşük işletme giderleri ile Avrupa'daki konumunu güçlendiriyor. Otokar 60'tan fazla ülkeye otobüs ihraç eden global bir şirket. Otokar Fransa şirketimiz var; tüm Avrupa satışlarımızı bu şirket üzerinden gerçekleştiriyoruz. Müşteri ihtiyaçlarına çok önem veriyoruz. 2017'de ticari araçlar alanında yaklaşık 70 milyon Euro ihracat yaptık. Geçen yıl en çok otobüs satışı yaptığımız ihracat pazarları olan Fransa, İtalya ve İspanya'daki toplam araç parkımız 2 bin 500 adede ulaştı. İspanya'da yeni bir tesis açtık. 18,75 metre uzunluğu ile şehiriçi toplu taşımacılığa sahip olduğu özelliklerle yeni bir dönem başlatan Kent Körüklü'yu ilk kez ihraç ettik. Balkanlar'daki araç parkımız 500'ün üzerine çıktı. 60'tan fazla ülkede milyonlarca yolcu taşıyan Otokar araçları, tabiri yerindeyse dünyayı taşıyor" dedi.

Atlas'ın pazar payı yüzde 11

Otokar'ın otobüsteki başarısını 2018'de lojistik alanına da taşımayı hedeflediklerini belirten Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "2017 yılında yenilenen araçlarımız arasında hafif kamyon segmentine yeni bir soluk getiren Otokar Atlas da yer aldı. Atlas kamyon satışlarımız pazar büyümesinin üzerinde arttı. Atlas ile 2017'de pazar payımızı 3 puan artırarak yüzde 11 pazar payına ulaştık. Yük taşıma kapasitesi, güçlü donanım özellikleri, düşük işletme giderleri, çevreci ve ekonomik motoru ile kullanıcılarına her daim kazandıran Atlas için de yıl genelinde çok önemli teslimatlar gerçekleştirdik. Atlas aracımızın pazarda en ekonomik araç olduğunu görüyoruz. Atlas zor işlerin kamyonu oldu. Önümüzdeki süreçte lojistik ve nakliye alanında da çok tercin edilecek" dedi.

Dijital dönüşümde öncü

Akgül, Türkiye'de sanayileşme ve modernleşme atılımlarının başladığı dönemden günümüze Ar-Ge, mühendislik kabiliyeti, deneyimli ve yetkin insan kaynağı ile birçok ilke imza atan Otokar'ın 4'üncü sanayi devrimi olarak adlandırılan Endüstri 4.0 için 15 ayrı proje yürüttüğünü söyledi: "Dijital dönüşüm projeleri ile üretimden tedarikçi ve bayiye kadar tüm paydaşlarımız yeni, akıllı bir iş



Otokar ATLAS

platformuna kavuşacak. Bu platform müşteriye özel ürün geliştirme süreçlerimizde bize hız katacak. Hedefimiz; faaliyet gösterdiğimiz sektörlerde dijital dönüşüm yolculuğunda da öncülük. Önümüzdeki dönemde robotik kontrol başta olmak üzere, doküman yönetiminden yetenek bazlı çalışan optimizasyonuna kadar yatırıma devam edeceğiz."

2018, Otokar'ın yılı...

Otokar'ın 55'inci yılına önemli hedeflerle girdiğini kaydeden Akgül, "2018, ticari araçta Otokar'ın yılı olacak. Otobüsteki pazar liderliğimizi koruyup, lojistik araçlarda da büyümek istiyoruz. Türkiye'nin yanı sıra Avrupa pazarında da yeni başarılarla imza atmak için stratejilerimizi tamamladık. 2018'de de yeni segmentlerde kullanıcı odaklı çözüm sunmaya devam edeceğiz" dedi.

İlklere atılan imza

Akgül, Otokar'ın 13 yıldır alternatif yakıtlı araçlar geliştirme konusunda önemli yatırımlar gerçekleştirip, birçok ilke imza attığını da hatırlattı: "Ciomuzun yüzde 4'ünü Ar-Ge alanına ayırıyoruz. Alternatif yakıtlı araçlar hem Otokar hem de Türkiye ve dünya için önemli bir gündem. Türkiye'nin ilk hibrit otobüsü, Türkiye'nin ilk elektrikli otobüsü gibi ilklere imza attık. 2018'de daha temiz bir çevre, daha sessiz bir trafik, daha düşük işletme maliyetleri ve daha yüksek verimlilik sağlayacak alternatif yakıtlı araçlar konusunda çalışmaya devam edeceğiz." Akgül, Otokar'ın KoçSistem ve ISBAK ile birlikte CoMoSeF akıllı ulaşım sistemleri kapsamında geliştirdiği Akıllı Otobüs projesinin de Mayıs ayında "Celtic Innovation Award Winner 2017" ile ödüllendirildiğini sözlerine ekledi. ■

Cinsiyet eşitliği

Basri Akgül, Otokar'ın sosyal sorumluluk kapsamında Koç Holding'in "Ülkem İçin Toplumsal Cinsiyet Eşitliğini Destekliyorum" projesini toplu taşıma sektörüne taşıdığını, 2 yıldır sektörde toplumsal cinsiyet eşitliğine yönelik çalışmalarını desteklediklerini söyledi. ■

Treyler pazarı 15 bin adetle kapandı

Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat Tokatlı, treyler pazarı hakkında bilgi verdi. 2017 yılının 15 bin adetlik bir pazarla kapandığını ve geçtiğimiz yıla oranla yüzde 15'in üzerinde bir küçülme yaşandığını belirten Tokatlı, Treyler pazarında segmentler arasındaki değişime dikkat çekti: "Sektörde tenteli araçların hakimiyeti vardı. 2017'de satılan araçların yalnızca yüzde 30'u tenteli araçlardan oluştu. Buna karşın inşaat sektörüne yönelik ürünlerin payı yüzde 40'a ulaştı. Bu değişimde, inşaat sektöründeki gelişme ve uluslararası taşımacılıkta yaşanan sorunların etkisi oldu. Otokar olarak özellikle tehlikeli madde ve frigorifik taşımalarda uzmanlığımız ile pazarda ciddi bir pazar payı elde ettik." ■

55 yıllık bir şirket

Basri Akgül: "Türkiye'nin en eski otomotiv firmasıyız. Bu da bize gurur veriyor. 55 yıldır ayaktaız. Hem toplu taşıma tarafında, hem servis, hem nakliye tarafında sektöre hizmet vermeye çalışıyoruz." Akgül, 2018 yılında otobüs pazarının 2017'nin seviyesinde olacağını belirtti. ■



Otokar POYRAZ



Otokar KENT



Otokar KENT KÖRÜKLÜ



Mercedes-Benz Türk'ten

Ocak ayına özel fırsatlar

Teknoloji

**Ekrem
Özcan**

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Sürücüsüz
Metro

Belçika'da, sürücüsüz minibüs deneyiminden sonra, geçen hafta sürücüsüz metro deneyimini de gerçekleştirdik. Öyle uzaklarda değil, Üsküdar-Yamanevler seferini gerçekleştiren metro, sürücüsüz. 80 km hıza kadar ulaşabiliyor. Taşıma kapasitesi ise tek yönde saatte 65 bin yolcu. Ülkemizin ilk sürücüsüz metrosu. Dünyada kaç şehirde var diye bakınca, 37 şehirde 55 hatta sürücüsüz metroların faaliyette olduğunu görüyoruz. Metroya sahip şehir sayısının 157 olduğunu göz önüne alırsak, metrolu şehirlerin yüzde 25'i sürücüsüz metrolu. Hatırlarsanız geçen haftalardaki bir yazımda, sürücüsüz araçların kapatılmasını ve aksaklık durumunda işletmeyi makinist yaparken, 3'üncü kategoride bu işlemleri tren görevlisi yapıyor. 4'üncü otomasyon kategorisinde ise, bu işlemler de otomatik gerçekleştiriliyor. Bu sınıflandırmalar ışığında, bizim Üsküdar-Yamanevler hattında faaliyete geçen sürücüsüz metro hangi sınıfa giriyor diye bakacak olursak; makinisti yok, tren yetkilisi de yok, kapı kapanmaları da otomatik gerçekleştiriliyor. Bu durumda 4'üncü otomasyon kategorisindeki sürücüsüz metrolardan.

İlk 2 kategoride makinist var, 3'üncü ve 4'üncü kategoride makinist yok; ama 3'üncüde tren görevlisi var. Treni hareket ettirme ve treni durdurmayı, birinci kategoride makinist gerçekleştirirken, diğer üç kategoride bu işlemler otomatik. Bu kategorileri birbirinden ayıran en önemli işlemler, kapıların kapatılması ve aksaklık durumunda işletme konuları. 1'inci ve 2'nci kategoride kapıların kapatılmasını ve aksaklık durumunda işletmeyi makinist yaparken, 3'üncü kategoride bu işlemleri tren görevlisi yapıyor. 4'üncü otomasyon kategorisinde ise, bu işlemler de otomatik gerçekleştiriliyor. Bu sınıflandırmalar ışığında, bizim Üsküdar-Yamanevler hattında faaliyete geçen sürücüsüz metro hangi sınıfa giriyor diye bakacak olursak; makinisti yok, tren yetkilisi de yok, kapı kapanmaları da otomatik gerçekleştiriliyor. Bu durumda 4'üncü otomasyon kategorisindeki sürücüsüz metrolardan.

Araççı Sterilizasyon ve
Dezenfeksiyon

Toplu taşımayı kullanan herkesin aklına gelen bir soru vardır: Milyonlarca insanın kullandığı bu araçların içi nasıl sterilize ve dezenfekte ediliyor ya da ediliyor mu? Hastalıkların en kolay bulaşma potansiyeli olan yerlerin başında toplu taşıma araçları geliyor, malumunuz üzere. Başımızı yaslayarak yolculuk ettiğimiz şehirlerarası otobüsümüzden tutun da, tutamakları tutarak yolculuk ettiğimiz kentçi otobüslerine kadar bütün bu araçların sterilize ve dezenfekte işlemleri için de çeşitli teknolojiler kullanılıyor. Çoğu kimyasal içerikli çözümler. Sterilizasyonu sağlamaya çalışırken, kimyasal içerikli çözümler nedeniyle araç da o aracı kullanan yolcular da başka bir problemle karşı karşıya kalıyorlar. En doğru çözüm yine organik içerikli çözümlerden geçiyor. İTÜÇekirdek'in başarılı girişimcilerinden Nanomik'in çözümlüyle sağladığı faydalardan biri de, bu araç içi sterilizasyon ve dezenfeksiyonu organik içerikle gerçekleştiriyor oluşu. Bu girişimcinin patenti de kendisinde olan çözüm ile sadece araçları arındırıyor, gıdadan kozmetiğe, meyveden raftaki malzemelere kadar ürünlerin küflenmesini yine doğal yöntemlerle geciktiriyor. Gerçekleştirdikleri çözüm, en basitinden, küf oluşmasına neden olan bakterileri yok eden zararsız mikroorganizmaları barındıran içerik üretmek. Şu an, özellikle meyve-sebze üretimi fazla olan illerin ticaret odalarının talepleri üzerine görüşmeler yapıyorlar. Oraların ihtiyaçlarını karşıladıktan sonra, özellikle belediyelerin toplu taşıma araçlarının sterilizasyon ve dezenfeksiyonu için bu girişimciyle görüşmelerinde fayda olacaktır.

Şehirlerarasında Kamera
Zorunluluğu

Yeni Karayolu Taşıma Yönetmeliği 8 Ocak'ta yayımlandı. Yeni yönetmelikle gelen düzenlemelerden biri, şehirlerarası ve turizm otobüslerinde de iç-dış kamera ve kayıt zorunluluğu. Bu yeni düzenlemenin de 2019 yılı sonuna kadar hayata geçirilmesi bekleniyor.Kentçi toplu taşıma araçlarında ise özellikle UKOME'lerin aldığı kararlarla iç-dış kamera ve kayıt zorunluluğu 2014 yılından beri hayata geçmiş durumda. ■

Trafik güvenliği
önceliğimizdir!

Araçlarımızı ve personelimizi
titizlikle kontrol edelim.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, otobüs, kamyon ve hafif ticari araç ürün grupları için hazırladığı Ocak ayına özel kampanyalar ile kişiye özel fırsatlar sunmaya devam ediyor.

Otobüslerde Ayrıcalıklı
fırsat

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Ocak ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 15, Tourismo 15 ve Tourismo 16 model otobüs alımlarında müşterilerine özel avantajlar sunuyor.

Kampanya kapsamında Mercedes-Benz Kasko kullanımında 600 bin TL'ye varan krediler, 40 ay vadeli yüzde 1,39 sabit faiz oranı ile 9 bin 954 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatı ile sunuluyor.

Euro ödeme seçeneğinde ise Mercedes-Benz Finansal Hizmetler,



200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,53 sabit faiz oranı ile 2 bin 795 Euro'luk aylık ödeme imkânı sağlıyor.

Kamyonlarda ödeme
seçenekleri

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Axor 1840-1844 hariç tüm Mercedes-Benz kamyon tipleri için geçerli olmak üzere Ocak ayında

avantajlı faiz oranlarıyla araç kredisi ve servis sözleşmesi sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 250 bin TL'ye varan kredi tutarları için yüzde 1,03'ten başlayan faiz oranları ve 4 bin 260 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuyor.

Aynı kampanya kapsamında tercihini Euro kuru üzerinden krediden yana kullanan müşterilere ise 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,24'ten başlayan faiz oranları ve 935 Euro'dan başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor.

Hafif Ticari Araç
Kampanyaları

Mercedes-Benz X-Class'a sahip olmak isteyen müşteriler, Mercedes-Benz Kasko'yu tercih etmeleri durumunda 100 bin TL'ye varan kredi kullanımında 48 aya varan vade seçeneklerinden faydalanabiliyor. Bu kampanya ile müşteriler, yüzde 1,29 sabit faiz oranı ve 569 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatıyla farklı kullanım alanlarına uygun bu araca sahip olabiliyorlar.

2017 model Vito'ya özel hazırlanan kampanya kapsamında



Mercedes-Benz Kasko kullanımına özel 100 bin TL'ye varan kredi kullanımında yüzde 1,14 sabit faiz oranı ve 48 aya varan vade seçenekleri sunuluyor. Bu kampanya ile Mercedes-Benz Vito'ya 550 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatıyla farklı kullanım alanlarına uygun bu araca sahip olunabiliyor.

2017 model Sprinter araç alımlarında yüzde 1,14 faizli kredi ile aylık 550 TL'den başlayan ödeme imkânı sunuluyor.

İkinci el ticari araç markası Used1 de kampanyaya Mercedes-Benz Kasko tercih edilmesi durumunda yüzde 1,14 faizli kredi ve 550 TL'den başlayan aylık ödeme fırsatıyla katılıyor. Kasko yenileyen müşterilere kışlık mont hediye ediliyor.

Detaylı bilgi için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir. ■

Anadolu Isuzu'dan Bursa'ya

2018'in ilk büyük teslimatı

2017 yılında yaptığı büyük teslimatlarla adından söz ettiren Anadolu Isuzu, 2018 yılına da büyük bir teslimat töreniyle başladı. Bursa'da faaliyet gösteren Anadolu Isuzu satış bayi Bursa Ağır Vasıta, Anadolu Isuzu üst yönetiminin de katıldığı teslimat töreniyle Bursa Su ve Gıda Dağıtım firmasına 16 adet Isuzu NPR aracı teslim etti.

Teslimat törenine, Anadolu Isuzu adına Kamyon ve Pick-up İş Birimi Direktörü Yusuf Teoman, Yerel Kamu ve Özel Müşteri Müdürü Atakan Gürler, Yerel Kamu ve Özel Müşteri Sorumlusu Meriç Doğan, Ticari Pazarlama ve Bayi Geliştirme Yöneticisi Ali Başağa, Ürün ve Platform Uzmanı Veyisel Çataltepe, Bursa Su Yönetim Kurulu Üyeleri Mustafa Kasab ve Semih Kasab, Bursa Su Satış Müdürü Necmettin Demir, Bursa Ağır Vasıta Yönetim Kurulu Başkanı Lokman Koçaslan, Bursa Ağır Vasıta Isuzu Satış Müdürü İnci Kaplan, Bursa Ağır Vasıta Isuzu Satış Danışmanı Fatih Hasan katıldı. ■

Malatya Otobüsçüler Derneği'nden
Terminaler Müdürüne ziyaret

TOFED üyesi Malatya Otobüsçüler Derneği Başkanı Fatih Bay ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Malatya Şehirlerarası Terminal İşletmesi Müdürlüğü (MAŞTİ) görevine yeni atanan ve aynı zamanda Malatya Tüm Terminaler Şube Müdürlüğü görevini de yürüten Ahmet Özer'i makamında ziyaret etti. Önünüzdeki günlerde başlayacak olan sömestr tatili öncesi, yapılması planlanan ilavelerin de konuşulduğu bu ziyarette, Dernek Başkanı Fatih Bay, "Hem yeni müdürümüzle yazıştık hem de yaklaşan yarıyıl tatilinde

kaliteyi düşürmeden, yüksek model araçlarla yapılacak olan ek seferler hakkında fikir alışverişinde bulunduk. Burada önemli olan yolcularımızın bir gün dahi kaybetmeden ulaşımını sağlamak ve bu kısa tatili daha anlamlı hale getirebilmek. Malatya Otogarı olarak şuan bu ihtiyaca karşılık verebilecek durumdayız" dedi. Terminaler Müdürü Arif Özer, sektör mensupları ile diyalog halinde ele vererek en iyi hizmeti sunma gayreti içerisinde olacaklarını belirtti. ■

www.tasimadunyasi.com


facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Karsan'dan Mardin'e 69 Jest teslimatı

Karsan, son olarak Mardin'de başlatılan "Toplu Ulaşım Sistemi Araç Yenileme Projesi" kapsamında Mardin'in Nusaybin ilçesine 69 adet Jest+ minibüs satışı gerçekleştirdi.



Araçların 20 adetlik birinci etap teslimatı Nusaybin'de düzenlenen tören ile hizmet vermeye başladı. Teslimat törenine Mardin Valisi Mustafa Yaman, Mardin Ulaşım Daire Başkanı Erol Beşe, Nusaybin Şehiriçi Koop Başkanı İbrahim Bulmuşluk, Karsan Bölge Satış Yöneticisi Oktay Güven ve Atalay Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Ali Rıza Atalay ile çok sayıda vatandaş katıldı.

2 Nolu Nusaybin Taşıma Kooperatifi Başkanı İbrahim Bulmuş, "Büyükşehir Belediyemizin çalışmalarını sonuçlarını görünce Nusaybin'in kazandığını anladık. Sözleşmelerimizi imzalayarak araç siparişimizi verdik. Başka illerde bu süreçler yıllarca sürerken biz kısa zamanda hayata geçtik. Emegi geçen herkese teşekkür ederiz" dedi. ■

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 7 • Sayı: 304 15 - 21 Ocak 2018

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editorler
Korkut AKIN

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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve
eklerinde yayınlanan yazı,
haber ve fotoğrafların her
tutulu telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam
Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak
gösterek dahi ıktibas
edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

Özbaylar Petrol 57 Scania çekici aldı

Scania, 67 adet ile yılın ilk büyük teslimatını Özbaylar Petrol'e yaptı.

Scania Streamline G410 LA 4x2 HNA araçların teslimatına yönelik 12 Ocak günü düzenlenen törene Özbaylar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay, Doğu Otomotiv Scania



Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Ülke Müdürü Per Stümer, Scania Pazarlama ve İş Geliştirme Müdürü Adnan Yücel, Satış Müdürü Gökhan Altun ve Erçal Group Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Erçal ile diğer yetkililer de katıldı.

Hayırlı olsun

İlhami Eksin, Özbaylar Petrol ile bu noktaya gelebilmek için çok çalıştıklarını belirterek, "Yoğun çalışmalar imzaya bağlandığı anda yorgunluğumuz bitiyor. Biz bundan sonraki süreçte Özbaylar Petrol'ü hem araçlar hem de satış sonrası hizmet sürecinde hiç yormayacağız. Bayimiz Erçallar Otomotiv'in bu işbirliğinin sağlanmasında büyük bir katkısı var. Bu işbirliği hayırlı, uğurlu olsun" dedi.

Devam edeceğiz

Özbaylar Petrol Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Özbay, "Üçüncü köprü bağlantı yolları, dekapaj ve İstanbul içerisinde hafriyat ve taşıma işleri gibi büyük projeleri başarıyla tamamlarken, İstanbul'da halen devam etmekte olan birçok projenin de hafriyat işlerini sürdürüyoruz. İstanbul, Bursa ve Tokat'ta akaryakıt istasyonlarımız

var. Halk otobüsü işi de yapıyoruz. Scania ile yeni projelerde de el ele devam edeceğimize inanıyoruz. Şu anda filomuzda 250 araç ve 75 makine parkı var. 2018'den umutluyuz" diye konuştu.

İkinci elde 500 araçlık stok

Erçal Group Yönetim Kurulu

Üyesi İbrahim Erçal, "Özbaylar Petrol ile 6 yıl önce işbirliğine başladık, ikinci el operasyonları gerçekleştirdik. İkinci el araç alımında ülkemizin en önde gelen şirketleri arasındayız. 500 araçlık bir stokla dönüyoruz. İkinci elin hareketliliği bu yıl da devam edecek" dedi. ■



Kısa dönemli depolama çözümleri için

Online platform kuruldu: Park Palet

Kısa dönem için depo alanı arayan şirketlerle, kapasite fazlası olan depolama şirketlerini buluşturan Türkiye'nin ilk online B2B depo platformu Park Palet, www.parkpalet.com üzerinden sunduğu dinamik ve esnek çözümlerle hem firmaların lojistik maliyetleri düşürecek, hem de depo işletmelerine ek gelir yaratacak.

Perakende, hızlı tüketim ve e-ticaret gibi sektörlerde sık yaşanan stok dalgalanmalarının verimli yönetilememesi durumunda lojistik



maliyetlerinin arttığına dikkat çeken **Park Palet Kurucu Ortağı Alp Çiçekdağı**, şirketin kuruluş sürecinde yapılan potansiyel müşteriler görüşmelerinde gözlemedikleri "on-demand (talep üzerine) depolama" ihtiyacının, Park Palet'in çıkış noktasını oluşturduğunu belirtti.

Park Palet, lojistik maliyetlerini azaltmak isteyen ve sadece tüketime değil, üretime de yakın depolama ihtiyacı olan müşterilere sunacağı esnek çözümlerle, şirketlerin dinamik lojistik yapılarını desteklemeyi hedefliyor. ■



Mars Logistics

Bir lojistik merkez daha açtı

Lojistik sektöründeki liderliğini, yaygın hizmet ağı ile sürekli olarak güçlendiren Mars Logistics, 2018 yılı ile birlikte Anadolu yakasındaki 4'üncü lojistik merkezini Tuzla'da açtı. Mars Lojistik Uluslararası Taşımacılık Depolama Dağıtım, Mars Hava ve Deniz Kargo, Mars Sigorta ve Mars Logistics S.A.R.L. şirketlerinden oluşan Mars Logistics, faaliyete geçtiği 1989 yılından bu yana farklı taşıma çözümleri ve çevreci iş modelleriyle lojistik sektörüne öncülük ediyor. Dünyanın her noktasına taşımacılık gerçekleştiren Mars Logistics neredeyse tüm sektörlerle hizmet veriyor.

Mars Logistics Genel Müdürü Ali Tulgar, "Tuzla Tepeören'deki 27 bin metrekarelik depomuz hedeflerimize ulaşmamıza katkı sağlayacak. 30 milyon Euro yatırımla devreye aldığımız Hadımköy'deki 70 bin metrekarelik yeni lojistik merkezimizin açılışını da 2018 yılı içinde gerçekleştireceğiz" dedi. ■



Ekol, Ağını İsveç ile genişletiyor

Avrupa'nın en büyük intermodal lojistik sağlayıcılarından biri olma stratejisiyle çalışmalarına aralıksız devam eden Ekol, ülke zincirine İsveç'i de ekledi. İsveç'teki operasyonlar "Ekol Nordics" adı altında yürütülecek.

Yeni operasyon merkezi ile İskandinav'a'yı; Türkiye, Orta Doğu ve Ekol'ün kendi şirketlerinin bulunduğu diğer ülkelerle yakınlaştıracaklarını ifade eden Ekol Nordics Bölge Direktörü Jarmo Halonen, bir sonraki aşamada tüm Avrupa ülkeleriyle bağlantı kurulacağını söyledi.

Ekol Avrupa Genel Müdürü Wojciech Brzuska, Ekol'ün bu bölgedeki müşterilerine daha yakın olmak ve ihtiyaçlarını daha iyi karşılamak için Nordics şirketinin kurulmasına karar verdiğini söyledi. ■



Onur Taahhüt Taşımacılık, Temsa İş Makinaları ile büyüyor

Temsa İş Makinaları, Onur Taahhüt Taşımacılık'a 128 adet kamyon satışı gerçekleştirdi.

Hırvatistan, Ukrayna, Tunus, Moldova, Suudi Arabistan, Umman, Ekvator Ginesi ve Türkmenistan'a hizmet veren Onur Taahhüt Taşımacılık, araç filosuna 2017 yılı içinde 111 adet Volvo FMX Kamyon ve 17 adet Volvo FH Çekici kattı.

Onur Taahhüt Taşımacılık, Volvo Trucks'ın yanı sıra Türkiye distribütörlüğü yine Temsa İş Makinaları tarafından yürütülen ve iş makinaları ve maden makinaları üretiminde dünyanın lider markası Komatsu'yu da uzun yıllardır tercih ediyor.

Onur Taahhüt Taşımacılık İkmal Müdürü Murat Çakmak, "Temsa İş Makinaları'nın özellikle Volvo Trucks ile iş birliğinden sonra, en büyük artışı elinde stoklu araç bulundurmasıdır. Volvo Trucks'ı diğer markalarla kıyasladığımızda ilk maliyet yüksek gibi görünse de bunu yıllara yaydığınızda aslında çok daha iyi bir iş ortağı olduğunu ve size daha sonradan verdiğiniz paranın karşılığını işinize sağladığı faydalardan görebiliyorsunuz" dedi. ■



Tır Sisteminde Ulusoy'a Ödül

Tır karneleri himayesinde uluslararası eşya taşımaya dair gümrük sözleşmesinin, (TIR SÖZLEŞMESİ) ülkemizde Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği'ne (TOBB) verilmesinden sonra firmalar arasında değerlendirme yapıldı.

Karadeniz Bölgesinde, sadece Ulusoy Nakliyat'ın uzun süreli olarak sistemin kurallarına tam uyumlu çalıştığı belirlendi. UND Başkanı Çetin Nuhoglu'nun da

katıldığı törende, TOBB Başkan Yardımcısı Halim Mete, Ulusoy Karadeniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy'a teşekkür plaketi takdim etti.

Hülya Ulusoy, Türkiye'de karayolu taşımacılığı ile özdeşleşmiş isim olan babası Ali Osman Ulusoy'dan devraldıkları tır taşımacılığını ilkelerelede taviz vermeksizin sürdüreceklerini açıkladı. ■



Taha Kargo 21 Treyler aldı

Irak'a yaptığı taşımlarla öne çıkan Taha Kargo, filosuna 21 adet Tırsan Perdeli Maxima Plus kattı. Taha Kargo Yönetim Kurulu Başkanı Emin Taha, ürün çeşitliliği, üretim süreçleri, teknoloji ve Ar-Ge merkezini görünce çok etkilendiğini ifade etti: "Tırsan'ın fabrikasını gezdiğimde, ne kadar büyük ve ileri teknoloji ile araç üretimi yaptıklarını gördüm ve bu beni çok gururlandırdı" dedi.

Filolara kattıkları 21 Adet Tırsan Perdeli Maxima Plus'ı Daf-Tırsan Satış Yöneticisi Özgür Ayçiçek'ten teslim alan Taha, teslimat töreni sonrasında Tırsan fabrikası ile ilgili görüşlerini ve düşüncülerini aktardı. ■



Apaydın, güven tazeledi

Samsun Şoförler ve Otomobilciler Esnaf Odası'nda yapılan olağan genel kurulda Fevzi Apaydın, başkanlığa tekrar seçildi.



Genel kurula tek liste olarak giren Fevzi Apaydın, tekrar başkanlığa seçildi. Olağan genel kurula farklı esnaf odalarından temsilciler ve üyeler katıldı.

Apaydın, "4 yıl önce aldığımız onurlu görevi bugünlere getirdik. Odamızın amacı esnafın hak ve menfaatlerini korumaktır. Büyükşehir Belediyesi, ulaşım planı oluşturarak şehir trafiğini üst noktaya taşıdı, ancak halk otobüsleri mağdur oldu. Şöfor esnafı sosyal düzenin olmazsa olmazı, ekonominin bel kemiğidir. Yeni görev döneminde de bu konularda mücadele vermeye devam edeceğiz" dedi. ■



YOLLARIN DA YILLARIN DA LİDERİ OTOKAR



Yıllardır yolların lideriyiz. Bu yıl da Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markasıyız.*

İşi ve geleceği için doğru kararı veren,
Otokar'a güvenen herkese teşekkür ederiz.

*25 ve üzeri yolcu taşımacılığı pazarında

444 6857 [444 OTKR] www.otokar.com.tr [/OtokarAS](https://twitter.com/OtokarAS) [YouTube /OtokarTr](https://www.youtube.com/OtokarTr) [/OtokarTicariAraclar](https://www.facebook.com/OtokarTicariAraclar) [/Otokar](https://www.linkedin.com/Otokar) Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş.



Otokar
— 55 Yıldır Doğru Karar —