

1 Kasım 2018'de U-ETDS sistemi devreye giriyor

TASIMACILAR KURTULACAK

● Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetleme Sistemi'ne (U-ETDS) yönelik bilgilendirme toplantıları sürüyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, U-ETDS sisteminin taşımacıların kurtuluşu olacağını vurguladı: "Kayıt altına aldığımız sistemi yönetmek ve o sisteme uygun mevzuatlar hazırlamak daha kolay olacak. Yapılan taşımanın boyutunu göremiyoruz. Bunu görmemiz taşımacıların lehine olacak."



5 Temmuz Çarşamba günü TOBB İstanbul Hizmet Binası'nda 1 Kasım 2018'de devreye girecek olan U-ETDS sisteminin tanıtımına yönelik bir toplantı düzenlendi. Toplantıya Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, İstanbul Ulaştırma Bölge Müdür Yardımcısı Yalçın Doğan, TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, UYOF ve PUİS Başkanı İmran Okumuş, TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin ve çok sayıda sektör mensubu katıldı.

Ulusal güvenlik

Daire Başkanı Kerim Cicioğlu, U-ETDS sistemine yönelik bir sunum gerçekleştirdi. Kerim Cicioğlu, Ulaştırma Elektronik Takip ve Denetleme Sistemi'nin, 31 Aralık 2019'da uygulamaya geçmesinin planlandığını ancak ulusal güvenlik yönünden kamu kuruluşlarından gelen taleple bu sistemin uygulamaya geçişinin 1 Kasım 2018 olarak öne alındığı belirtti.

Firmalara katkı sağlayacak

U-ETDS'nin amacının ticari araçların yolcu ve eşyaya yönelik güvenlik açıklarını kapatmak ve yolcu ve yük taşımacılığını kayıt altına almak olduğunu ifade eden Kerim Cicioğlu, "U-ETDS firmalara çok önemli katkılar sağlayacak. Bu sistem ile karayolu taşımacılığı disiplin altına alınacak, korsan taşımacılık önleneyecek, yetki belgesi dışında yapılan taşımacılar engellenecek. Sektörel analizlerle hangi hatta ne kadar yolcu taşındığını bu sistemle görebileceğiz. Yeni hat taleplerine bu veriler ışığında izin vereceğiz veya vermeyeceğiz. Yine bu sistem ile firmalar taşıma güzergahlarını, zaman ve ücret tarifelerini elektronik ortamda hızlı bir şekilde bildirme imkanı sağlanacak. Ulusal güvenlik açısından çok önemli bir kazanım sağlayacak. Veriler anlık olarak emniyet ve jandarma birimlerine iletilecek ve gerekli önlemler alınabilecek" dedi. ■

Ford Trucks, yeni çekicisi ile liderliği hedefliyor



Mercedes-Benz Türk 114 otobüs ile yüzde 45 pay aldı

İlk 6 ayda 256 otobüs satıldı



Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığında...

Organizatörler için özel Yönetmelik

8'de
UND İcra Kurulu Başkanı Recai Şen Firmaların finansal gücünü artıracak bir yapı gerekiyor

UND İcra Kurulu Başkanı Recai Şen, sektörün zor bir zamanlardan geçtiğini ve yatırımlarda düşüş yaşandığını söyleyerek firmaların finansal gücünü güçlendirecek bir yapının kurulması gerektiğini belirterek "Sektöre hizmet edecek finans kaynaklarının kurgulanması şart olmakla birlikte bu konuda UND olarak destek vermeye hazırız." dedi. 9'da



Yine bir otogar şehir dışına taşınmak isteniyor!

Denizli Otogarı tekstilciler çarşısı olmasın!



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal:

İkinci elde sağlıklı ve kontrollü gittiğimiz için iyiyiz

Rakiplerimize göre kontrollü gittiğimiz için iyiyiz. İkinci elde de sıfırda da pazar domine ediyoruz. Stok yapımız sağlıklı. Yıla otobüste 70 stokla başladık. Şu anda 40'lar civarındayız. Sene sonunda yine 70'ler civarında bitirmeyi hedefliyoruz."

İki yıl önce sıfır otobüs pazarı 1.100 adetlerdi, 2017'de 612 adede kadar geriledi. Bu yıla yönelik beklenti ise geçen yılın aynı seviyelerine gelmesi; ancak bunun zor olduğunu düşünenler de var. Sıfır ticari araç pazarında büyük bir daralma yaşanırken, ikinci el pazarında hareketlilik devam ediyor. Bizde bu hareketliliğin hangi seviyede olduğunu öğrenmek için MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal ile bir araya geldik. ■ ERKAN YILMAZ >> 6'da



"ZF Teknoloji Gününde" yenilikçi çözümler paylaşıldı

Görüyor, düşünüyor, ona göre davranıyor!



27-28 Haziran'da düzenlenen ZF Teknoloji Günü etkinliği ile dünya basınına otonom sürüş, elektrikli tahrik sistemleri, güvenlik ve dijitalleşmeye yönelik konularda sürdürdüğü çalışmalarla ilgili bilgiler verildi.

Taşıma Dünyası olarak ZF Teknoloji Günü lansmanında yer aldık. ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınlioğlu, Pazarlama Müdürü Can Akkan da bizlere eşlik etti. Elektrikli otobüs ve kamyon ürün gruplarını bizzat test ettik. ■ ERKAN YILMAZ >> 10'da



Anadolu Isuzu'dan

Köstence'ye 104 Citiport



Afyonkarahisar'a 40 otobüs



Romanya'daki 18 Metre Otobüs ihalesini

Karsan kazandı



Yaşaroğlu Otomotiv

6 ayda 400 araç sattı



Dr. Zeki Dönmez

7'te



Mustafa Yıldırım

7'de



Mevlüt İlgin

2'de



Akif Nuray

3'te



Salim Altunhan

2'de



Ekrem Özcan

11'de



Mevlüt İlgin

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

Bu hafta sektör gazetelerimizden birinde yayınlanan bir haber ile ilgili yazmak istiyorum. Sivil Havacılık Yönetmeliği'nin değiştirilmesiyle ilgili TOFED'in TOF'un ve Günaydın Turizm'in açıp kazandıkları yürütmeyi durdurma davası ile ilgili haberi görmüşsünüzdür. Ben bu üç kuruluşu da can-ı gönülden tebrik ediyorum. Ama bütün bu yargı sürecinin yolunu açan TOFED oldu.

Yürütmeyi durdurma

Şubat 2018'de çıkan yürütmeyi durdurma kararı için TOFED, Mayıs 2017'de yönetmeliğin değiştirileceği açıklanır açıklanmaz müracaat etmişti. Bu müracaat yapılırken biz, TOF Genel Başkanı ile aynı masada konuştuk. Bizim verdiğimiz dilekçenin bir kopyasını TOF Genel Başkanı Sayın Mustafa Yıldırım'a verdik. İlk dava hep daha uzun ve meşakkatli geçer, daha sonraki davalar hep ilk dava sonucu emsal karar kabul edilecek daha kolay geçer. Biz o dönem davayı ortak mı açalım diye konuşmuştuk, daha sonra ayrı ayrı dava açma kararı aldık. Biz ilk yürütmeyi durdurma kararı aldığımızda çok gururlanmıştık haliyle, eminim TOF yönetimi de aynı haklı gururu yaşamıştır, onları da tebrik ederiz.

Başarı görmezden gelinemez

Ancak bizim sektör basınından bir kurum, bizim ikinci ayda alıp Ulaştırma Dünyası Gazetesi'nde haber de yaptığımız ve hatta haber metnini kendilerine de ilettiğimiz

Basının Tarafsızlığı...

halde bu başarıyı görmezden geldiler. Buna karşın TOF'un kazandığı yürütmeyi durdurma kararını, sektörde bir ilkmiş gibi manşetten duyurması sektörümüz basını açısından üzücü bir durumdur. Yani eğer bu Yönetmelik değişikliğindeki haksızlığı mahkeme tarafından onaylatmak bir zaferse -ki zaferdir- TOFED'in kazanımı da bir zaferdi, ama görmezden gelindi. Emir Günaydın da dava açma sürecinde sürekli TOFED ile görüştü ve mahkeme sürecinde neler yapılacağını birlikte kararlaştırdık. Aynı ayrı dava açılırsa daha etkili olur diye düşündüğümüz için bu şekilde hareket ettik, yoksa aynı dava dilekçesini TOFED de TOF da diğer sektör kuruluşları da verirdi.

Tarafsız gazetecilik

Biz, bizim dışımızdaki derneklerle bu sektör için çalışmaktan memnunuz. Benim buradaki serzenişim, sektör basını olarak bildiğimiz birtakım gazetelerin tarafsız gazeteciliği becerememesidir. Karayolu yolcu taşımacılığı, sektör örgütlenme alanında başarılı bir sektördür, TOFED, İPRU, UATOD gibi birçok dernek kurulmuştur ve taşımacılığın kalbi olan Büyük İstanbul Otogarını sektöre mal etmişlerdir. Daha sonra her ilde otogarların nizam ve düzenini sağlayacak birçok dernek kurulmuştur. TOFED'in tek başına 81 il derneği, 16 ilçe derneği, 9 da belde derneği bulunmaktadır. Katta kamu yararı statüsü kazanması da Bakanlar Kurulunun gündeminde konuşulan

bir federasyonu, iki-üç tane ilan alıp almamaya göre değerlendirip görmemek körlüktür. Bu cümleler dernek ve federasyon yöneticisi kardeşlerimle alakalı değil. Bu sektöre sadece ilan alınıp para kazanılacak, ilanından faydalanılacak bir sektör gözüyle bakanlara sitemimdir.

Sektör için çalışanlar

Bu basın kuruluşları da bizim kardeşimizdir, biz istiyoruz ki kendilerini düzelsinler, sektör için çalışanlar biz ne cephe alınız ne de ilişkimizi keseriz. Sonuçta basındır, ben her zaman basın özgürlüğünü savunurum. Basın özgürlüğü çok önemlidir, ama basının tarafsızlığı da en az basın özgürlüğü kadar önemlidir. Ben bunu sadece TOFED Genel Sekreteri olarak söylemiyorum, 1970 yılından beri Hürriyet, Türk Haber Ajansı, Ulusal Basın Ajansı, Politika Haber Ajansı, İSTA muhabirliği ve Güneydoğu Bölge Müdürlüğü yapan eski bir gazeteci arkadaşınız olarak söylüyorum. Nasıl ki bir ülkenin güçlülüğü parasında ya da silahında değil de adaletiyle ölçülüyorsa, bir gazetenin güçlülüğü de tarafsızlığıyla ölçülür. Ne kadar tarafsızsa o kadar güçlüdür, ne kadar tarafsızsa o kadar sahibinin sesidir. Dolayısıyla ben sektörümüzdeki bütün basın mensuplarını bütün kuruluşlara, federasyonlara ve birliklere tarafsız davranma ve ilanlarla sınıflandırmamaya çağırıyorum diliyorum. İlan verince çok iyi, vermeyince kara listeye alalım mantığı yanlıştır. ■

Anadolu Isuzu'dan

Köstence'ye 104 Citiport

Anadolu Isuzu, 104 adet Isuzu Citiport aracının Köstence (Constanta) Belediyesi'ne teslimatını içeren EBRD İhalesi'ni kazandı. Anadolu Isuzu'nun Türkiye'deki fabrikasında ürettiği ve Busworld 2015'te, "Avrupa'nın En Konforlu ve Ergonomik Otobüsü" ödülüne layık bulunan Isuzu Citiport'un Köstence Belediyesi'ne teslimatı 2019 yılının ilk çeyreğinde tamamlanacak. İhaleye ilişkin imza töreni 13 Temmuz 2018 tarihinde Köstence'de gerçekleşti. Törene, Anadolu Isuzu İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu ile Köstence Belediye Başkanı Decebal Fagadau, belediye yöneticileri ve çalışanları katıldı.

Anadolu Isuzu İhracat Direktörü Hakan Kefoğlu, 2017 yılında 15 milyon euro'luk IASI Belediye ihalesini

kazanarak 88 adet Citiport'u 2017 yılının Ekim ayında teslim ettiklerini hatırlattı: "Köstence Belediyesi'ne sunacağımız 12 metre uzunluğundaki 104 Citiport aracımızla Romanya toplu taşıma sistemine hizmet vermeye devam edeceğiz. Türkiye - Romanya arasında imzalanan en büyük otobüs satış sözleşmesini gerçekleştirmiş olduk." ■



Anadolu Isuzu, ihracatta rekora koşuyor

İhracat pazarlarında 2020 yılına kadar agresif büyüme hedefi olan Anadolu Isuzu, 2018 yılının ilk 6 ayında yurt dışına 376 araç satışı gerçekleştirerek Türkiye'nin en fazla otobüs ve midibüs ihraç eden ticari araç markası oldu.

Geçtiğimiz yıl 23 yıllık ihracat tarihinin en yüksek ihracat cirosuna ulaşan Anadolu Isuzu, aynı zamanda 14. midibüs şampiyonluğunu elde etmişti. Bu başarısını devam ettiren Anadolu Isuzu, ilk 6 ayda yurt dışına 174 otobüs ve 202

midibüs ihraç ederek yerli üreticiler içinde en yüksek ihracat yapan marka oldu. En yakın rakibinden 167 adet daha fazla araç satma başarısı gösteren Anadolu Isuzu'nun 2018 yılı ilk 6 aylık satış oranları, 2017 yılına göre otobüs segmentinde %112 büyürken, midibüs segmentinde ise %28'lik bir büyüme grafiği sergiledi.

Otobüs ve midibüs segmentlerinde toplam yurt dışı satışlarında geçen seneye göre %57 büyüme başarısı gösteren Anadolu Isuzu, son Temmuz ayında 104 araçlık Romanya Köstence Belediye ihalesini kazanarak ihracat pazarlarında tarihinin en yüksek adetli araç ihale sözleşmesini imzaladı. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Yeni bir Bakanlık, yeni bir düşünce...

Türkiye, yeni bir yönetim biçimine adım attı. Bize hayırlı olsun demek düşer, elimizden geldiğince işimizi iyi yaptığımız zaman zaten destek de vermiş oluruz bu şekilde. Burada bir beis yok. Cumhurbaşkanına bağlı olarak çalışacak hükümetin işinin ehli kişiler tarafından yürütülmesi de doğru bir yöntem. Şimdi, zaten çalışan, o alanın uzmanı kişiler Bakanlıkların başına geldiler. Önleri de açık, inşallah kısa sürede başarılı olurlar.

Bizim sektöre baktığımız zaman, hepimizin bildiği ve hâlâ kullandığı Ulaştırma Bakanlığı, bir önceki dönemde, en son Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı olmuştu. Ağırıklı olarak da denizcilik ve haberleşme alanında boy göstermişti. Biz, karayoluyla yolcu taşımacılığı yapan, ülkeyi taşıyan kesime ise çok az bakmış ve yarım ağız desteklemiştik.

Şimdi adı Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı olan bakanlığımızın, başına da uzun yıllar Karayolları Genel Müdürlüğü yapmış Mehmet Cahit Turhan getirildi. Cumhurbaşkanlığı danışmanlığı görevinde de bulunmuş Turhan'ın, çalışmalarında ağırlıklı altyapıya vermesi bekleniyor. Çünkü yol medeniyet demektir.

Ancak hemen baştan

söyleyeyim, o yolların üzerinde hareketlilik olmazsa, o yollar bomboş kalır. Türkiye'nin ana taşıma sistemi olan karayoluyla yolcu taşımacılığıdır. Vatandaş evine, işine, hastanesine, asker ocağına biz otobüsçüler taşıyoruz. Güvenli, seri, konforlu taşımacılığımız sadece ülkemiz içinde değil, bütün dünyada kabul görmüş bir gerçektir.

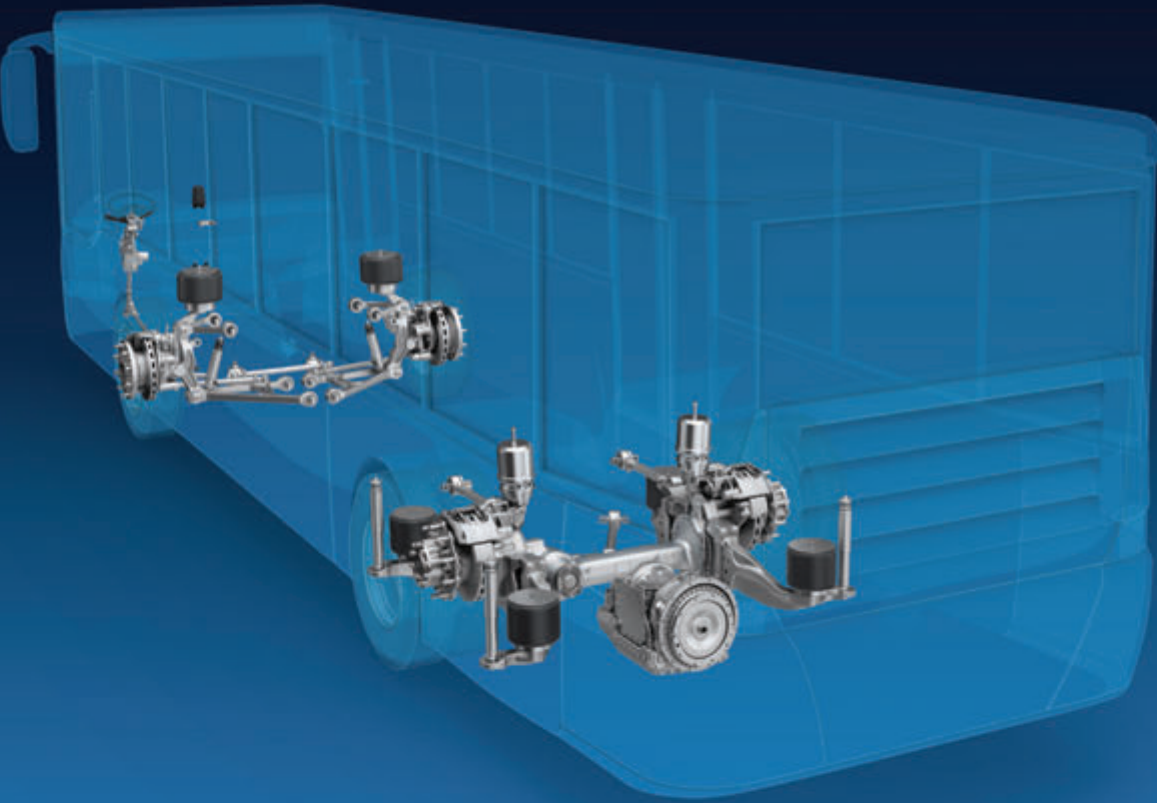
Bunun için de Sayın Bakan'ın ve Bakanlığın karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne destek vermesini, yapılanmadan tutun da otogar (buna giriş çıkış ücretleri de dahil) sorunlarına kadar temel sıkıntılarımızın bitirilmesi için harekete geçmesini bekliyoruz.

Önce birlikte başlanmalı... Kimin ne tarafa çektiği belli olmayan bir avuç dolusu federasyonumuz var. Her biri kendince haklı olanları sayıyor, ama birbiriyle çelişenleri görmekten kaçınıyor. Federasyonları birleştirerek ve yönetimlerine de bu sektörün içinden gelen, gerçekten yollarda tekeri dönen insanları işin başına getirmenin yolları aranmalıdır.

Ağaçtan düşen Nasreddin Hoca, etrafını sarıp bir sürü şey söyleyenlere, "bana daha önce ağaçtan düşmüş birini getirin, benim derdimi en iyi o anlar" demiş. ■

Baştan sona etkileyici: ZF'den komponentler ve sistemler

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



zf.com/buses



Romanya'daki 18 Metre Otobüs ihalesini

Karsan kazandı

Karsan, yüzde 5 hissesine sahip olduğu Industria Italiana Autobus (IIA) lisansı ile Bursa'da üretimini gerçekleştirdiği Menarinibus markalı otobüsleri ihraç ediyor. Karsan, son olarak, Romanya'nın Sibiu Belediyesi tarafından açılan 18 metrelik otobüs ihalesinden başarıyla ayrıldı. İhale kapsamında 17 adet Menarinibus Citymood marka otobüs teslimatı için imzalar atıldı. Romanya'da düzenlenen imza töreninde Karsan Ticari İşler Genel Müdür

Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu, Karsan İhracat Yöneticisi Emre Hür, Karsan Endüstriyel Satışlar Müdürü Hakan Öztaş, Tursib Genel Koordinatörü Dan Caprariu ve Sibiu Belediyesi temsilcileri hazır bulundu.

İmzalanan anlaşma kapsamında 17 adet Menarinibus Citymood'un Ekim ayına kadar Sibiu Belediyesi'ne teslim edileceğini dile getiren **Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu**, imzalanan anlaşmanın her iki



taraf için de hayırlı uğurlu olmasını diledi. ■



Çorum'a 40 otobüs daha gelecek

Kentiçi ulaşımına
25 Akia otobüs

25 milyon TL'ye mal olan ve önümüzdeki 10 yıl boyunca şehiriçi toplu taşımada kullanılacak erguvan renkli 'Akia Ultra LF12' model halk otobüsleri Çorum'da toplu ulaşımında yeni bir dönem başlatacak.

Hürriyet Meydanı'nda 25 yeni halk otobüsü için düzenlenen törene Belediye Başkanı Zeki Gül, ULAŞ AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Arap Ballı, Toplu Ulaşım Hatları İhalesi'ni alan Akia Ultra Genel Müdürü Remzi Baka,

Belediye Başkan Yardımcıları Alper Zahir, Ahmet Yabacioğlu ve Turhan Candan, ULAŞ AŞ yönetimi ve şoförler katıldı.

Şehir içi ulaşımında artık yeni bir anlayışın başladığını aktaran Belediye Başkanı Zeki Gül, yeni araçlarla birlikte güzergahlarla da ilgili bir düzenleme yaptıklarını belirtti. Günde 40 bine yakın yolcu taşıdıklarını açıklayan Gül, yaz sezonu bitmeden 40 otobüsün daha sisteme dahil edileceğini açıkladı. ■



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Büyümeyi
Paylaşmaya Başlamak...

Merhaba.

Geçen hafta NATO zirvesi yapıldı, üye ülkeler devlet başkanları ile katıldılar. Her ülke yıllık gelirinin yüzde 2'si kadar bir aidat ödemekle yükümlü. Amerika, masrafların arttığını anlattı ve Avrupa ülkelerinin NATO masraflarına katılmadıklarını eleştirdi.

Avrupalılar bu eleştiriye kriz bile dediler.

ABD yüzde 4,5 ödüyor. Türkiye'den (yüzde 1,5) az ödeyenler arasında Kanada, Almanya, Hollanda, İtalya, İspanya var. https://www.dunya.com/uploads/content/43543jpg_LrG2s.jpg?v=1531156632

Ah şu Avrupalılar...

Hayret ettiniz mi, bilmem?

* * *

Amerika, Avrupalı otomobil şirketlerine rekabeti zedeledikleri için ceza kesip duruyor. Buna karşılık gibi de Avrupa, Amerikalı şirketlere, hem de aynı nedenle cezalar kesiyor. AB, geçen yıl, 2,4 milyar avro ceza kestiği Google şirketine bu yıl da 4,3 milyar avro kesti.

AB İran ile ticaret yapmakta olan Avrupalı şirketlerin ABD ambargo kararlarından muaf tutulmasını rica etmişti, ama ABD bu ricayı kabul etmedi. Yeni bir ceza alanı daha çıktı ikisinin arasında.

ABD ile AB ticaret konusunda zor geçiyor. ABD Çin'i de sevmiyor, ticaretle.

Çin 80 milyar dolar fazla ile başladığı ABD ticaretinde 350 milyar dolar fazlaya gelmiş durumda. Gümrük vergileri geldi, karşılıklı olarak. Hükümetin bu ekonomik hareketlerini ABD Merkez Bankası (FED) titizlikle değerlendirirken, maliye politikalarının son zamanlarda pek sürdürülebilir olmadığını bildirmeye de başladı.

IMF de geçen hafta benzer bir değerlendirme yayımlamıştı hatırlarsınız. Dünya yeni zamanlara ilerliyor. Küreselleşme kendini yedi.

* * *

Venezüella petrol kaynakları zengini bir ülke. Dünyanın ikinci zengini, ama malının hayrını görmek hakkı iken, ziyanını yaşıyor.

Kendi Petrolünü Kendisi Satmak isteyince başına gelmeyen kalmadı. Mesela bir adet hamburger almak için gereken para, bir depo benzin parasının 6.000 (altı bin) katına çıktı.

Petrol hiç para etmiyor.

Nasıl oluyor?

* * *

Tasima dünyasında bir üzüntü; Çorlu'da tren kazası oldu.

Sel, yolu götürdüğü için tren raydan çıktı, devrildi.

Sel bu; yine gelebilir, yolu götürebilir, araziye bile basabilir.

Nasıl izleyeceğiz demiryollarının binlerce kilometresini?

Ne yapsak da benzer kazalar olmasa, acaba?

Şehirdeki tüm trafiği izleyebilen, ülkedeki bütün karayollarının tüm hassas noktalarını izleyebilen, filoların her tek aracını 24 saat takip edebilen sistemlerden bir tanesi bile bu tedbiri sunabilir.

Belki de sadece bu kazanın maliyeti ile tüm ülkemizin demiryollarını elektronik izleme altına almamız mümkündür.

* * *

Karşılaştıralım: İyi haber var.

ISO ikinci 500; yani Küçük 500 sanayi kuruluşumuzun 2017'de net kârı yüzde 49 arttı. Büyük 500 kuruluşun ise yüzde 24.

Küçük 500, faaliyet kârının yüzde 50'sini finansman giderine harcarken, 2017'de yüzde 43'e indirdi bu masrafını.

Küçük 500 bu işlerini borç ile yapıyor, aynı Büyük 500 gibi.

Zaten sanayimizin özkaynak kârlılığı ile bankacılığımızınki eşit; yüzde 16. AB'de bu oran yüzde 3.

KOBİ destekleri sonuç veriyor, Küçükler toparlanıyor, büyüme paylaşılıyor. Türkiye'nin sanayiinde de işler iyidir.

İyi haftalar... ■



**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SULTANDAĞI MESLEK YÜKSEKOKULU
OTOBÜS KAPTANLIĞI BÖLÜMÜ**



**AFYON KOCATEPE ÜNİVERSİTESİ
SULTANDAĞI MYO OTOBÜS KAPTANLIĞI BÖLÜMÜ
EĞİTİM ARACI**

03 SMYO 03

Mezunlarımız için kariyer fırsatları:

Otobüs Kaptanlığı bölümü mezunları SRC Mesleki Yeterlilik Belgesi ile mezun olmaktadır.

Otobüs Kaptanlığı bölümü mezunları KPSS ile devlet kurumlarına memur olarak atanabilmektedir.

Otobüs Kaptanlığı bölümü mezunları D sınıfı sürücü belgesini (Ehliyet) 24 yaşını beklemeden alabilmektedir.

Tüm öğrencilerimize %100 KYK Yurt olanağı bulunmaktadır.

sultandagimyo.aku.edu.tr

Yine bir otogar şehir dışına taşınmak isteniyor

Denizli Otogarını tekstilciler
çarşısı olmasın!

4,5 yıl önce hizmete açılan Denizli Şehirlerarası Otobüs Terminalinin Dokumacılar veya Tekstilciler Çarşısına dönüştürülmesi, yeni yapılacak olan şehirlerarası otogarın da Aydın yolu üzerinde şehir dışına yapılmasını isteniyor.

Bir şehrin aynası olan otogarları kent merkezinden koparma çabalarına bir yenisi daha eklendi. Bu sefer şehrin dışına taşınması istenen otogarın adresi Denizli. Eski otogarın olduğu alana inşa edilmesi ile sektör mensuplarının övgüsünü alan Denizli’de 5 yıl olmadan otogarın taşınması gündeme getirildi.

İlk öneri şehir dışına taşınmak

Eski Zahire Pazarı’nın üzerindeki alanda 1995 yılından beri kurulu Dokuma Pazarı, Denizli Büyükşehir Belediyesi’nin bölgede yapmayı planladığı yol çalışması nedeniyle yıkılacağı açıklanması, yeni önerileri de beraberinde getirdi. Buldan Belediye Başkanı Mustafa Gülbay, öneriyi Denizli Belediye Meclisi’ne taşıdı. Gülbay, 4,5 yıl önce hizmete açılan Büyükşehir Belediyesi Denizli Şehirlerarası Otobüs Terminalinin, Dokumacılar veya Tekstilciler Çarşısı’na dönüştürülmesini, yeni yapılacak olan otogarın da Aydın yolu üzerinde şehir dışına yapılmasını istedi: “Şimdiki otogar şehrin içinde kaldığı ve ilerleyen yıllarda şehir trafiğini olumsuz etkileyecek. Bu nedenle şehir dışına taşınmasının gerekli olduğu, yeni otogarın şehir dışına çıkarılması gerektiği istişare edildi. Konuyu



Büyükşehir Belediye Meclisi’nin Temmuz toplantısında dile getirdim. Dokumacılar, ilçe ile merkez arasında yolcu taşımacılığı yapan araçların gene şimdiki otogarını kullanabileceklerini, lokantası, sosyal alanları ve diğer ayrıntıları ile Denizli’ye yakışır bir tekstil AVM’si olabileceğini ifade ettiler. Bu fikir bize de cazip geldi. Böyle bir proje ile Denizli çok muhteşem bir vitrin kazanmış olur. İnşallah akıl ve mantık galip gelir ve Denizli büyük bir eser kazanır. Sayın Başkanım Osman Zolan’a şimdiden teşekkür etmek isterim.”

Sadece 4,5 yıl hizmet verdi

Denizli Otogarını’nın tekstilciler çarşısına dönüştürülmesi ve yeni otogarın Aydın yoluna yapılmasına yönelik öneriler ve sektör sorunlarıyla ilgili TOFED’e bağlı Denizli Terminal ve Otobüs İşletmecileri Derneği Mazlum Bababalım, Taşıma Dünyası’na özel değerlendirmelerde bulundu. Otogarların şehrin merkezlerinde olmasının hem sektöre hem de

yolculara erişim ve maliyet açısından önemli avantajlar sağladığına dikkat çeken Bababalım, “Otogar şehrin dışına taşındığınızda ayrıca servis yükü biniyor. Denizli Otogarının inşası süresinde biz geçici olarak şehrin 20 km dışında faaliyet gösterdik. Burada maliyetlerimizin nasıl yükseldiğini de yaşayarak gördük. Şu anda şehir içinde olmamızın da avantajıyla, var olan servislerimizi kaldırmayı istiyoruz. Çünkü gerçekten artık sektörde maliyetlerimiz çok ağır. Üstelik Denizli Otogarını 4,5 yıl önce yaptık. Bu otogara 110 milyon TL para harcadı. 4,5 yıllık bir süre için mi harcadı bu paralar? Sektör mensupları gibi ben de otogarın taşınmasına sıcak bakmıyorum. Bunun olabileceğini de zannetmiyorum” dedi.

Sezon beklediğimiz gibi değil

Bu yıl sezondan bekledikleri yoğunluğu da bulamadıklarını belirten Mazlum Bababalım, “Geçen yıla göre çok daha az yoğunluk yaşıyoruz. Okulların kapanmasına



Mazlum Bababalım

ve sınavların tamamlanmasına rağmen yolcu beklediğimiz gibi olmadı. Üstelik akaryakıt maliyetimiz de otobüs satış fiyatları da çok yükseldi.

Maliyetlerimizi dengelemek için bilet fiyatlarını yukarı çektik, ama yine de yeterli olmuyor. Öte yandan Denizli-İstanbul bilet fiyatını siz 110 TL’ye getirdiğinizde bu sefer yolcu, ‘ben bu parayı vereceğime üç kişi otomobilimizle gideriz’ diyor. Yoğunluk bu şekilde düşüyor. Uçak bizi çok etkiliyor” dedi.

Çıkış ücreti yüksek

Denizli Otogarını’nda 15 yazıhanenin faaliyet gösterdiğini de vurgulayan Mazlum Bababalım, “Otogar çıkış fiyatlarına artan maliyetler yüzünden zam yapılmaması için girişimde de bulunduk. Ama yine de zam yapıldı. Şu an çıkış ücreti 52 lira. Bu fiyatın da yüksek olduğunu düşünüyoruz. Belediyenin bu fiyatı aşağı çekmesi gerektiğine inanıyoruz. Bunun için tekrar belediye ile görüşme yapabiliriz” diye konuştu. ■

Anadolu Isuzu’dan Afyonkarahisar’a 40 otobüs

Anadolu Isuzu’nun Türkiye’de ürettiği ödüllü midibüsü Isuzu Novociti Life ve Isuzu Citiport otobüsün teslimatları hız kesmeden devam ediyor. Toplu ulaşım farklı boyut getiren Anadolu Isuzu, şimdi de Afyonkarahisar’da konforlu ve modern araçlarıyla yer alıyor.

Türkiye’de ilk olarak Busworld 2018 Fuarı’nda sergilenen alçak tabanlı midibüs Isuzu Novociti Life’ye ilgi her geçen gün artıyor. Yeni Novociti Life’nin 2018 yılı

üretimlerinin tamamının satışını gerçekleştiren Anadolu Isuzu, Bingöl’e gerçekleştirdiği 80 araçlık dev teslimattan sonra 36 adet Isuzu Novociti Life’yi ve 4 Isuzu Citiport otobüsünü düzenlenen törenle Afyonkarahisar Belediyesi’nin şirketi Yüntaş A.Ş.’ye teslim etti.

Afyonkarahisar Belediye Başkanı Burhanettin Çoban, AKP milletvekili İbrahim Yurdunuseven, Afyonkarahisar Valisi Mustafa Tutulmaz, Yüntaş A.Ş. Genel Müdürü Mehmet Sarlık, Yüntaş A.Ş. Otobüs İşletme Müdürü Nurullah Güncü, Yüntaş A.Ş. Satınalma Müdürü Fehmi Özkılınç ve Anadolu Isuzu yöneticilerinin katıldığı törende bir konuşma yapan Anadolu

Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman; “Bugün burada, Afyonkarahisar Belediyesi’ne bağlı Yüntaş A.Ş.’nin toplu ulaşımında başlattığı değişim projesi kapsamında seçtiği Anadolu Isuzu’nun yeni otobüs ve midibüslerinin teslimatı için bir araya geldik.

Sınıfının en yeni, en konforlu, en güvenli ve en performanslı aracı olan, aynı zamanda yaşlı ve engelli vatandaşlarımızın da ulaşımında kendilerini daha rahat hissetmelerini sağlayan ödüllü midibüsümüz Isuzu Novociti Life’tan 36 adet, bir başka ödüllü aracımız olan ve Avrupa’nın en çok tercih ettiği otobüsümüz Citiport’tan 4 adet olmak üzere toplamda 40

araçlık bir teslimat gerçekleştireyoruz.

Türkiye’de, Türk işçilerimizin emeğiyle üretilen ve Afyonkarahisar halkının moderniteye sunulacak olan modern toplu taşıma araçlarımızın uzun yıllar bu güzel şehrin insanlarının ulaşımını sağlayacak olmasından dolayı ayrı bir mutluluk duyuyoruz.” şeklinde konuştu.

Otobüs konforunda alçak tabanlı midibüs Isuzu Novociti Life

Yeni Isuzu Novociti Life, alçak tabanlıya değişen pazar ihtiyaçlarına yönelik bir çözüm olarak gün yüzüne çıktı. Büyük ve orta büyüklükteki otobüs yerine küçük boyutlarda otobüs konseptiyle dar sokaklı şehirleri de hedefleyen Novociti Life, aynı zamanda alçak tabanlı yapısıyla engelli ve yaşlı nüfusun sosyal hayata daha fazla katılımına da destekliyor.

Anadolu Isuzu’nun otobüs ürün grubunda 9.5 m uzunluğundaki Citiport modeli ile 7.5 m uzunluğundaki Novociti modeli arasında 8 m uzunluğuyla yeni bir segment oluşturan Novociti Life,



midibüs boyutlarında otobüs görünümüyle dikkat çekiyor. Novociti Life’in alçak tabanlı tasarımına uygun olarak arkaya konumlandırılan FPT marka NEF4 model motoru, 186 beygir güç ve 680 nm tork üretiyor. FPT’nin EGR (Egzoz gazı geriçevrimi) sistemine gerek duymadan Euro 6C emisyon normlarını karşılayabilen motor teknolojisi, yüksek enerji verimliliği ile düşük yakıt tüketimi sağlanmasını mümkün kılıyor.

Toplam 60 kişilik yolcu kapasitesiyle geniş iç hacimli Novociti Life, gün ışığının araç içerisinde etkin kullanımını sağlayan özel yolcu camı tasarımıyla, tekerlekli sandalyedeki yolcuların dahi yan camları kolaylıkla kullanabilmelerini sağlıyor. Bu sayede dış mekanı rahatlıkla gözlemleyebilen tekerlekli sandalyeli yolcular, Novociti

Life’nin insan odaklı akıllı tasarımının tadını çıkarıyorlar.

Akıllı tasarım ile servis ve bakım kolaylığı

Yeni Isuzu Novociti Life, hem yolcuların konforu hem de aracın servis hizmetlerini minimum sürede gerçekleştirmek için özenle tasarlandı. Motor bölümü arka kısma alınan Novociti Life, bu sayede alçak tabanlı platformuna kavuştu. Motorunun arkada olması, gerekli durumlarda şanzımanın ve motorun bakım ve onarımını da kolaylaştırırken araç arkasındaki kapak tasarımı da servis edilebilirliği artıracak şekilde tasarlandı. Motor bölümüne üç taraftan ulaşılabilmesine imkân sağlayan bakım kapakları sayesinde bakım işlemleri kolaylaşırken müdahale süresi de kısaldı. ■



Yaşaroğlu Otomotiv 1000 araçlık satış hedefine ilerliyor

6 ayda 400 araç sattı

Temsa'nın yetkili bayii Yaşaroğlu Otomotiv teslimatta hız kesmiyor. 6 ilde 12 turizm firmasına 22 adet Temsa markalı araçların satışını gerçekleştiren Yaşaroğlu Otomotiv, ilk 6 ayda 400 araç satışı gerçekleştirdi.

Yaşaroğlu Otomotiv, yılın ilk yarısında özellikle Ege ve Marmara bölgesinde Prestij SX teslimatları ile satış hacmini büyük ölçüde ivmelendirdi. Son olarak İzmir, Muğla, Çanakkale, Balıkesir, Erzurum ve Kırklareli olmak üzere toplam 6 ilde teslimat gerçekleştiren şirket, 12 firmanın filosuna 2018 Model TEMSA Prestij SX ve 2018 Model TEMSA Safir Plus kattı.

2017'de toplam satış 780 adetti

Geçen yıl sıfır ve ikinci elde toplam 780 adetlik satış hacmi gerçekleştiren şirket, bu yılın ilk yarısında sıfır ve ikinci elde yakaladığı 400 adetlik satış ile yıl sonuna kadar ulaşmayı beklediği 1.000 adetlik satış hacmini yakalamayı hedefliyor.

6 ilde daha 22 Temsa aracı yola çıktı

Turizm şirketlerinin filolarına büyütme gitmesiyle birlikte yeni yatırım tercihleri Temsa oluyor. Yaşaroğlu Otomotiv geçtiğimiz günlerde 6 ilde 12 turizm firmasına Temsa marka araç teslimi gerçekleştirdi. Truva Turizm, Pamukkale Turizm, MUTTAŞ.A.Ş., Işık Turizm ve Alko Turizm gibi büyük şirketlere gerçekleştirilen teslimatta

Erzurum ve Balıkesir'e 2'şer adet, İzmir'e 4 adet Çanakkale'ye 5 adet, Kırklareli'ne 1 adet olmak üzere 14 adet 2018 Model Temsa Prestij SX, Muğla'ya ise 8 Adet 2018 Model TEMSA Safir Plus 13M 56+1+1 olmak üzere toplam 22 Temsa marka araç teslim edildi.

İlk yarıda 400 araç satıldı

TEMSA araçlarının sektördeki şirketler için katma değerli bir yatırım olduğuna dikkat çeken Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan, TEMSA ile yıl sonuna kadar hedef satış hacminin üzerine çıkmayı öngördüklerini belirterek, "Temsa bizim için doğru bir partner. Onlardan aldığımız güçle ilerliyoruz. Çok zorlu geçen süreçlerde başarılı olmak için elimizden gelen gayreti gösterdik. Sene başında 2018 yılının Prestij'in altın yılı olacağını ifade etmiştim. Veriler de bunun



doğruluğunu gösteriyor. 2018 yılı sonuna kadar 1.000 adet satış hedefimiz vardı. İlk yarıda hedeflerimize yaklaşarak 6 ayda sıfır ve ikinci elde 400 adet araç sattık. Bu tempoda devam edersek yıl sonuna kadar hedeflerimizi tuttururuz" dedi.

"Turizmdeki hareketlilik talebi artırdı"

Ağırlıklı olarak servis taşımacılığı alanındaki müşteri grubuna satış yaptıklarına dikkat çeken Özkan turizmdeki hareketliliğin satışlara da yansımalarını vurgulayarak, şöyle devam etti: "Özellikle turizmde yurtdışı rezervasyonların canlanması, bölgedeki mega projelerin hız kazanması ve belediyelerin araç alımlarının artmasıyla birlikte talep de canlandı. Dolayısıyla bizim de bu alana araç satışlarımız arttı. Bunun dışında, araç gruplarımızı da büyüttük. 27'lik ve 29'lukların yanı sıra TEMSA ile birlikte 46- 50 kişilik olan büyük otobüs grubuna da hitap etmeye başladık. Özellikle 2019'da büyük otobüste daha yoğun olacağız. Artık hem küçük hem büyük otobüs pazarındayız. Yıl sonuna doğru satış sonrası hizmeti verecek yatırımımızı devreye alarak hizmet ağıımızı daha da genişleteceğiz."



Ege TEMSA'nın kalesi oldu

Ege Bölge Satış Yöneticisi İrfan Özsevim ise Ege Bölgesi'nde Temsa ağırlığının giderek arttığına dikkat çekerek, "Ege Bölgesi Temsa kalesi haline gelmeye başladı. Diğer bölgelerde de etkinliğimizi gün geçtikçe artırıyoruz. Yaşaroğlu Otomotiv ile yaklaşık 2 yıldır iş birliği içerisindeyiz. Bu iş birliğinin artarak devam etmesi temennisi ile Yaşaroğlu Otomotiv'e teşekkürlerimi sunarken, araçların turizm şirketlerine hayırlı olmasını dilerim" dedi. ■



GELECEK DURAK: KONFORLU TEKNOLOJİ

Görkemli tasarımı, üst düzey teknolojik özellikleri ve yolcu konforunu ön planda tutan iç tasarımıyla TEMSA Maraton uzun yolculuklarınızı kolaylaştırmak için tasarlandı.

- Güçlü Dizayn
- Geniş Bagaj Hacmi
- Daha Geniş Uyku Kabini
- Düşük İşletme Maliyeti



temsa.com



TEMSA



Nüfusunun 4 katı iç seyahat yapıyor

Nüfusundan çok yabancı ziyaretçiye ev sahipliği yapan İspanya'da ülke nüfusunun dört katı yurtdışı seyahat gerçekleştiriyor. İspanya'da seyahatlerde gecemelerin % 57'si tatil amaçlı iken bu oran Türkiye'de % 18...

Türkiye'nin turizmdeki en güçlü rakibi konumunda olan İspanya, bu alandaki gücünü yurtdışından aldığı ziyaretçi yanında iç pazardan da alıyor.

Türkiye'de yılda 80 milyona yakın (Nüfusu kadar) yurtdışı seyahat gerçekleştirirken İspanya'da 47 milyonluk nüfusun dört katına yakın (170 milyon) seyahat gerçekleştiriyor.

Yurtdışı seyahat pazarında İspanya yalnız sayısal (Nicelik) yönünden değil seyahatlerin türü ve amacı (nitelik) yönünden de farklı. İspanya yurtdışı seyahat pazarı yapısı itibarıyla da Türkiye'nin önünde,

İspanya'da gerçekleşen seyahatlerde gecemelerin % 57'si tatil amaçlı iken, bu oran Türkiye'de % 18 dolayında. İspanya'da seyahatlerde gecemelerin yüzde 30'u yakın akrabalarla gerçekleşirken bu oran Türkiye'de yüzde 73. ■



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal:

İkinci elde sağlıklı ve kontrollü gittiğimiz için iyiyiz

“Rakiplerimize göre kontrollü gittiğimiz için iyiyiz. İkinci elde de sıfırda da pazarı domine ediyoruz. Stok yapımız sağlıklı. Yıla otobüste 70’lerde başladık. Şu anda 40’lar civarındayız. Sene sonunda yine 70’ler civarında bitirmeyi hedefliyoruz.”

Ekonomide yaşanan sıkıntılar, kurlardaki artışlar, taşımacıların artan maliyetlerle amansız mücadelesi, ticari araç pazarını önemli ölçüde daralttı. İki yıl önce sıfır otobüs pazarı 1.100 adetlerdayken, 2017’de 612 adede kadar geriledi. Bu yıla yönelik beklenti ise geçen yılın aynı seviyelerine gelmesi; ancak bunun zor olduğunu düşünenler de var. Sıfır ticari araç pazarında büyük bir daralma yaşanırken, ikinci el pazarında hareketlilik devam ediyor. Bizde bu hareketliliğin hangi seviyede olduğunu öğrenmek için MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ İkinci El Satış Direktörü Aydın Yumrukçal ile bir araya geldik.

26 yıldır sektör

Otomotiv sektöründe 26 yıldır aktif şekilde çalışan Aydın Yumrukçal, Boğaziçi Üniversitesi Makine Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra Almanya’da yüksek lisans yaptı. Sektöre girdiği ilk 6 yıl içinde ağır ticari araçların bir diğer önemli markasında çalışan ve çok önemli bir otobüs projesinde de aktif rol alan Yumrukçal, 1998 yılında MAN’da Satın Alma Sorumlusu olarak göreve başladı. 2003’te İstanbul Şube Müdürü görevine gelen Yumrukçal, Aralık 2016’dan beri İkinci El Satış Direktörlüğü görevini yürütüyor.

70 otobüsle başladı

İkinci elde kontrollü işler yaptıklarını belirten Aydın Yumrukçal, “Kâr zarar hesabına bakarsanız, piyasanın düşüşünden dolayı bizde zarardayız. Çünkü piyasanın düştüğü ortamda benim iyi olmam çok mümkün değil. Ama biz kontrollü gittiğimiz için iyiyiz. Stok yapımız sağlıklı ve çok yüksek stok seviyemiz yok. Yıla 70 otobüsle başladık. Şu an 40’lar seviyesindeyiz. Tabii, gelecek araçlarımız var. Seneyi yine 70’lerde bitirmeyi hedefliyoruz. 100’lerin üzerine çıktığımız da oldu ancak 5 yıllık planımızda bu stok seviyesinin üzerine çıkma planımız yok. Stok seviyenizi ne kadar hızlı çevirirseniz, zararınız o kadar az oluyor. Birinden 3 kuruş kâr edip, diğerinden 4 kuruş zarar ediyorsunuz ama belli limitlerde kalabiliyorsunuz. Stokunuzda bir otobüs uzun süre kalırsa model kaybediyor. Bir model yılı demek,



Aydın Yumrukçal

bugün yüzde 10 değer kaybı demek. Uzun süreli stoklarla kâr etmeniz mümkün değil” dedi.

Zamlar maliyetlerin gerisinde

2016 yılında 3.30 TL seviyelerinde olan g kuru, bugün 5,60 seviyelerinde seyretmekte. Müşterimiz TL kazanıyor. Otobüs müşterimiz son 2 yıl içerisinde bilet fiyatlarına enflasyon oranında zam yapmış olsa bile, bu artış arada geçen zaman içerisindeki %70 kur farkını, yakıt fiyatlarına gelen zamları ve ek maliyetleri kompanse etmekten çok uzak.

6 ayda 100 otobüs

2018’in ilk 6 ayında 100’e yakın ikinci el otobüs satışı gerçekleştirdiklerini belirten Aydın Yumrukçal, “Bunun yarısını 16 ülkeye ihraç ettiğimiz otobüsler oluşturuyor. Düşük kilometreli araçlar, yurtdışı pazarlar için hala önemli bir kritere. Zaten turizm den gelen araçlar olduğu için o araçları da yurtdışına satabiliyoruz. Geçen yıl yüzde 50’sini ihraç etmiştik. Bu yıl da yine aynı seviyede olacağını düşünüyoruz” dedi.

İhracatta öne çıkanlar

İkinci el bir otobüsün ihracatında en önemli unsurlardan birisinin de koltuklandırma olduğunu belirten Yumrukçal, şöyle konuştu: “2+1 koltuklu otobüsleri yurtdışına satamıyoruz. Biz bu otobüsleri 2+2’ye çevirerek satıyoruz. İhracattaki en büyük sorunlardan birisi de gelecekte yine bu olacak. Çünkü bir süre sonra ikinci ele düşen araçların yüzde 80’i

2+1 koltuklu olacak. Bu araçların hepsinde de değişim gerekecek. Biz koltuk değişiminin yanı sıra araçlarımıza müşteri isteği üzerine sıfır tuvalet de monte edebilmekteyiz. Ayrıca tüm bu işlemleri kendi servisimizde ve MAN garantisi ile yapmaktayız. Yurtdışına otobüsleri ucuz da vermiyoruz. Çıkan koltuk arkası ekranları da ya birine satıyoruz ya da başka bir araçta kullanıyoruz. Yurtdışına hiç ekranlı otobüs satışı olmadı”

Alım garantili satışlar

İkinci el araçlara yönelik, sıfır araçlarda olduğu gibi ‘geri alım garantili’ satışlar yaptıklarına dikkat çeken Aydın Yumrukçal, “İkinci el araçları ‘3 sene geri alım garantili’ şekilde satıyoruz. Daha sonra bunu, müşterinin talebi üzerine artı 2 yıl daha uzatabiliyoruz. 5 seneye kadar full garantili, bakım paketi dahil geri alım garantili araç satmış oluyoruz. Müşterinin yanında olmak adına bir alternatif işletme imkanı sunuyoruz. Tüm Avrupa’da uygulanıyor. Bizim tüm araçlarımızın yüzde 100’ünü buy-back yapacağız diye bir gayemiz de yok. Araçların yüzde 20’sine bu işlem yapılıyor. Otobüste de kamyon da kullanıyoruz. Kamyon da 6 yıla kadar çıkabiliyoruz. Bugün bir otobüs veya kamyon alan müşteri işine hakim, ama onun bilmediği taraf aracın giderleri, servis ve tamirat masrafı. İşte biz bunu da onların öngörebileceği bir yapıya getiriyoruz. Bu satış modelini, öncelikle araçlarımızı güvendiğimiz için yapıyoruz. Araç ile ilgili tüm kapsamı ve riskleri üzerimize alıyoruz. Türkiye’de 5 seneye kadar uzatılmış garanti ve geri alım taahhüdüyle araç

satın başka bir firma yok. Biz Türkiye’de bunun öncüsüyüz. Aracımıza ve kalitesine güveniyoruz” diye konuştu.

10 yıla kadar kredi

İkinci el finansmanın genel olarak sıkıntılı olduğunu belirten Yumrukçal, “Son zamanlarda yaşanan faiz artışından dolayı çok rahat olduğumuzu söyleyemeyiz. Karşımızda, burada uygulanan faiz yükünü karşılayacak bir pazar yok. Banka ve finansman kuruluşlarının ikinci ele bakış açısı ise genel olarak daha soğuk. Benim için ikinci el müşterisi daha garanti müşteri. Amortismanımı yemisi ikinci el araçlar daha oturmuş fiyat seviyesinde. Bugün ister kamyon, ister çekici, isterse otobüs olsun kontağı çevirdiğiniz anda yüzde 20 değer kaybına uğruyor. Biz VDF ile birlikte 10 yıla kadar kredi verebiliyoruz. Bu, sektör dışına çıktığımızda 5 yıla düşüyor. Euro kredi de var TL’de ama TL’deki borçlanma faizlerinin yüksekliği, araç satışlarında büyük bir engel yatıyor” dedi.

1.000 adet olmayabilir

“Bu yıl sıfır otobüs pazarı en fazla 600 olacak, belki de bulmayacak” diyen Aydın Yumrukçal, şöyle devam etti: “Bu yıl otobüs pazarı 600 adedi bulmayacak gibi gözüküyor. Biz yıllardır 1.000 adetli pazardan bahsediyorduk. Turizmle desteklenmediği sürece Türkiye’nin büyük otobüs satışı pazarında 1.000’li rakamları görmesi mümkün değil. Belki sektör olarak o 1.000’li pazarları artık hiç göremeyebiliriz” ■

Müşteriye destek oluyoruz

İkinci elde bizim dokunduğumuz araçlar var, onlar da MAN garantisi altında. Ama elden geçirmedığımız garantisiz araçlarda müşteriye anlatıyoruz. Bu araçlarda yine de bir sorun çıkarsa, müşteriye destek oluyoruz. Burada makul bir süreyi göz önünde bulunduruyoruz. Bir hafta sonra şanzıman hatası veriyorsa, bu bizim için makul bir süredir. İkinci elde müşterinin beklentisi 3 ay veya maksimum 6 ay garanti. İkinci elde her aracın özelliği farklı. Dolayısıyla genel bir standart yakalamanız ise mümkün değil.

Kamyon hedefi 550

Kamyon ve dorse de 3 yıldır 400-500 aralığındaki satışlarımızı bu yıl 550’ye çıkarmayı hedefliyoruz. Ne çok yüksek hedefimiz var, ne de biz bu işi bırakalım modumuz var. Kontrollü gitmek ana stratejimiz. Hızlı yükselişler ve sonrasında sert frenler sektöre zarar veriyor.

Her araç farklı

İkinci elde en önemli şey pazara uyum sağlamak. İşin en zor ve aynı zamanda güzel tarafı; her aracın birbirinden farklı olması. Sıfır piyasası böyle bir şans tanımıyor ancak araçların farklı olmasının da büyük bir riski bulunuyor. Bu durumda rakipleri devamlı kontrol etmeniz gerekiyor. Piyasada 8x4 damper stoku var. Sadece bizde değil, herkeste var. Bunu görüyor ve fiyatlıyor olmanız lazım. Gelişimi ne kadar erken görebilirsene, kendi pozisyonunuzu da o kadar doğru alabilirsiniz.

İkinci el ekibi

Bizim bayilerimiz ikinci elde çok rahat hareket edebilir. Kendi alır, kendi satar. Bazen ortak projelere gireriz. Bunların hepsi oluyor. İkinci el işi yapan, otobüste benim dışımda 3 satış yetkilisi var. Kamyon da bir müdür ve 8 satış yetkilisi var. Bunun haricinde destek elemanları var; alsatı, raporlamaları ve sistem girişlerini yapan 3 destek ekibim bulunuyor.

2018 zor bir yıl

2018 zor bir yıl olarak değerlendirilebilir. Geçen yılda zor bir yıldır. Ama pazarda bir hareketlilik vardı. Otobüs fiyatları dibe vurdu. ‘Bu sene çıkışa geçer’ diye düşünüyorduk ancak turizm ikinci eli hareketlendirse de bu fiyatlara yansımada. Fiyatlar Euro artışıyla dengelendi. Bu sene gerçekten çok zor bir yıl. Seçim bitti, ama şimdi yerel seçim konuşuluyor. Bugün faizler yüzde 2 civarında. Bu yaklaşık yıllık yüzde 24 eder. Ticari araç bir yatırım malzemesi. Alacaksınız, çalıştıracaksınız, sigortası, bakımı, taksitini ödeyeceksiniz, ödediğiniz paranın yüzde 25’i finansmana gidecek ve para da kazanacaksınız. Bu çok zor bir hesap kitap işi. Ben şu an, uzun vadede kimsenin önünü görebileceğini düşünmüyorum.



Aydın Yumrukçal ile roportajı Erkan Yılmaz, MAN İstanbul Merkezinde İkitelli’de yaptı.





Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı
my@tasimadunyasi.com

25 Temmuz Çarşamba günü, TOBB İstanbul Hizmet Binasında, U-ETDS sistemine yönelik yeni bir bilgilendirme toplantısı gerçekleştirildi. Bu, sistemin tanıtımına yönelik düzenlenen 5'inci toplantı oldu. U-ETDS sistemi sektörümüzün kayıt altına alınması ve ulusal güvenlik açısından çok önemli. Bizim, bu sisteme yönelik bakış açımız, nasıl olmaz yönünde değil, nasıl olur yönünde olmalı. Bu anlayış ile desteklemeliyiz. Bu sistem hayata geçtiğinde bizim işimiz kolaylaşacak. Bir çok işlemi e-devlet üzerinden yapma imkanımız olacak. Yabancı ülke araçları, sistemin uluslararası entegrasyonu olmadığı için kapıda beyan vermek durumunda olacak. Böyle birtakım noktaları olacak, ama bunlar zaman içerisinde giderilecektir. TC kimlik numarasının (TCKN) yazımı konusunda sektör tam anlamıyla hazır değil. Bunu yapan firma sayısı çok sınırlı.

Turizm taşımacılığı

Turizm taşımacılığı alanına yönelik bir yazılım gerekiyor. Bütün firmalar ortak yazılım üzerinden işlem yapabilmeli. Herkes ayrı ayrı yapmaya kalktığında çok ciddi sorunlar oluşur. Yoldan binen yolcular açısından TCKN bildirimi noktası da var. Veri toplama ve aktarma süreçlerinin ortak yazılımla sonuçlandırılması konusunda turizm taşımacılarıyla bir çalışma yürüteceğiz.

Evrime ihtiyaç var

Bu işin hızlı bir evrime ihtiyacı var. Bu evrim de teknolojidir. Optik okuyucu ekranlar ve sistemlerle işlemler daha kolay olacak. Ama bu sistemler için bekleyecek durumda değiliz. Sektörün ve ülkemizin menfaati açısından bunu bir an önce hayata geçirmemiz gerekiyor. Kim nerede, kimi taşıyor, kaçta taşıyor bunun devlet tarafından bilinmesi lazım. Ulaşım sektörün-

U-ETDS işimizi kolaylaştıracak

deki kayıt dışılığın önlenmesi açısından bu son derece önemli. Vergi verenle veremeyenin adaletsizliğini giderecek ve ulusal güvenlik açısından birçok faydası olacak bu projeye yönelik Ulaştırma Bakanlığı ile birlikte çalışıyoruz.

Bakanlık ile el ele

UETDS sisteminin aslında bir Bakanlıkta değil, tüm bakanlıklarla koordine olması gerekiyor. Anlık veri aktarımının Ulaştırma Bakanlığı'nın yanı sıra, İçişleri ve Milli Eğitim Bakanlığı'na da iletilmesi önemli.

Ben Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Daire Başkanı Sayın Kerim Cicioğlu'na çok teşekkür ediyorum. Genel müdürlük olarak son derece iyi çalıştılar. Bu sistemi hızla hayata geçirmeye çalışıyorlar.

Kayıt dışılık önlenecek

2019 yılı sonunda hareket eden her eşya ve her insan bilenecek ve kayıt dışılık büyük ölçüde önlenecek. Son

10 yıldır MOBESE kameralarıyla beraber asayiş olaylarında suçluyu tespit etmek ve yakalamak çok kolaylaştı. Bizim sistemimiz için de buna ihtiyacı var. U-ETDS suçlu insanların rahatlıkla doluşmasını engelleyecektir. Ben bu istemin daha da geliştirileceğine inanıyorum.

6 aylık uyum süreci

1 Kasım 2018 sonrasındaki 6 ayın uyum süreci olarak değerlendirilmesi gerekiyor. Turizm taşımacılığında, Bakanlık, koltuk numarası diyor ama turizm taşımacılığında böyle bir kavram yok. Bildirimi otobüsçü mü yapacak, yoksa kalkışı yapacak acente mi? Kişi bilgilerinin yanlış bildirilmesi durumunda sorumlu kimler olacak? Bir kişi gelip bilet alıyor ama bu bilet alan kimdir bilmiyoruz. Bunlar ilk aşamada yaşanacak sorunlar. Burada cezalandırarak uyumun sağlanmasına katkı sağlayacak işbirlikleri yapılmalı. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Organizatörlük doğru anlaşılmalı

Taşıma işleri organizatörlüğünü düzenleyen yeni bir Yönetmelik 6 Temmuz 2018 tarihinde yayınlanmış bulunuyor. Bu Yönetmelik, UDH Bakanlığı adıyla alıştığımız Bakanlığın son günlerine denk geldi. Şimdi artık bu Bakanlık değişen yapıyla yeni ismiyle gündemde. Biz de buna, zaman içinde alışacağız.

Eleştirilerim vardı zaten

Taşıma işleri organizatörlüğü faaliyeti ve buna ilişkin düzenleme Karayolu Taşıma Yönetmeliği içerisinde yer aldığı günden beri eleştirilerim vardı. Zira taşıma işleri organizatörlüğü sadece karayolu taşımacılığı ile ilgili değil, diğer modları da kullanabilen bir faaliyet idi. Diğer modları da kullanabilen bir faaliyetin Karayolu Taşıma Yönetmeliği ile düzenlenmesini uygun bulmamış, sadece karayolundaki kısmı için bunun olabileceğini ifade etmiştim. Ancak bu boşluğun doldurulması bakımından yanlış da olsa iyi olmuştu. Şimdi bu eleştiriye uygun olarak yeni bir Yönetmelik, sanırım Bakanlığın karayolu düzenleme dışındaki ilgili birimi tarafından hazırlandı.

Yük taşıma işlerini düzenliyor

Bu Yönetmeliğin adı Taşıma İşleri Organizatörlüğü ise de sadece yük taşıma işleri organizatörlüğünü düzenliyor. Böyle olduğu da kapsam kısmında ifade ediliyor. Kapsama gerek kalmaksızın adı yük taşıma işleri organizatörlüğü geçmiş olsaydı zaten bunun yük taşımacılığı ile sınırlı olduğu anlaşılabilirdi. Ancak adının Yük Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği olması halinde sanki bunun yolcu taşıma işleri organizatörlüğü yönetmeliği de olabileceği gibi bir intiba da yaratılabilir, özellikle yolcu taşımacıları da bunu yanlış biçimde kullanabilirdi.

Organizatörlük kelimesi

Burada, organizatörlük kelimesinin birtakım işleri organize etmek olmadığı, farklı taşımacıların işlerini bir arada yürütmek olmadığı ve ortak taşıma olmadığının bilinmesi gerekir. Burada organizatörlük faaliyeti kendisinin veya başkasının imkanlarını kullanarak, bir modda veya birkaç modda bir taşıma işinin yapılması sorumluluğunun alınması ve bu taşımacılığın yaptırılmasıdır. Yani öyle birkaç taşımacının işini yapmak söz konusu değil.

Ortak faaliyet...

Yolcu taşımacıları bilmeliler ki, bunu, bir bakıma karayolu yük taşımacılığında olan komisyonculuğun basitçe genişletilmiş şekli olarak görmek mümkün olabilir. Karayolu taşımacıları bilmeliler ki, karayolu yolcu taşımacılığında komisyonculuk zaten yasak. Bunun yolcu taşıma işleri organizatörlüğü hiç ama hiç düşünülemez bile. Bunu ortak taşıma ve işleri birlikte yürütme gibi algılamaya çalışmak konuyu gerçekten çarpıtmak olur. Ortak faaliyeti ve birbiri ile birlikte çalışmanın şekilleri Yönetmelikte mevcut. Birbirlerine acentelik hizmeti şeklinde faaliyet desteği verebilirler, hepsi de bu kadardır.

Ücretlere taban ve tavan

Yeni Yönetmeliğin basında en çok dikkat çeken tarafı taşıma ücretlerinde alt ve üst tavan getirilmesine ilişkin yetki oldu. Aslında bu yetki hiç de yeni değil. Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde taşımalarda olağanüstü durumlar oluştuğunda Bakanlığa taşıma faaliyetlerine tavan veya taban olarak müdahale yetkisi vardı. Bu yetki burada da yer aldı. Burada farklı bir durum daha var. Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde şartlar gerektirdiğinde belge sayısının sınırlandırılması yetkisi de yer alıyor. Halbuki yeni Yönetmelikte sadece ücretlerin sınırlandırılması yetkisi var. Organizatörlük belge sayısının sınırlandırılması gibi bir yetkiden söz edilmiyor.

Belge türleri

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde iki farklı taşıma işleri, organizatörlük

belgesi vardı: R1 ve R2. Yeni Yönetmelikte ise bir belge türü ayrımı yok. Bu da sadece uluslararası taşıma işleri organizatörlüğü belgesinin olacağı yurtiçi organizatörlük için ayrı bir belge alınmasının mümkün olmayacağı anlamına geliyor. R1 ve R2 belgelerinden birisi için 300 diğeri için 150 bin TL işletme sermayesi gerekiyordu, yeni tek tip belge için 300 bin lira olarak seçilmiş bulunuyor. Belge ücreti olarak da birine 150 bin, diğerine 200 bin TL söz konusuydu. Burada 150 bin liralık ücret seçilmiş durumda. Yani burada özellikle belge ücretinde bir artış söz konusu değil. Bu 150 bin liradan şikayet edileceğini tahmin ediyorum, ama bu eski ücretin bir tekrarı.

Tahkime gitmek

Yeni yönetmeliğin dikkat çeken olumlu yönlerinden birisi tahkime imkan vermesi. Böylece, bir problem ile karşılaşıldığında yurtiçi hukuku yetersiz görenler, başka yönlere gidip haklarını arama imkanına sahip olacaklar. Burada taşıma işleri organizatörlüğü faaliyetindeki işlerin büyük ölçüde uluslararası olacağını düşünürsek bunun önemini kavrayabiliriz. Yine organizatörlük faaliyetleri ile ilgili sigorta zorunluluğunun getirilmesini de önemli görüyorum. Yeni Yönetmelikte denetim ve cezalandırma tabii ki mevcut. Bu zaten zorunlu. Ancak burada iki hususu gözleyebiliriz. Birisi, geçici faaliyet durdurma gibi bir cezanın olmayışı. Sadece para cezası ve belge iptali yani faaliyetin tamamen durdurulma cezaları var.

Uyarı cezaları yok

Yine Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ndeki yer alan uyarıların burada yer almadığını görmemiz bence olumlu. Birazcık uyarı cezaları dolaylı yoldan para cezası getirme şeklinde işlem görüyordu. Para cezaları sadece kanunla getirilebildiği için Yönetmelikte uyarı cezası adı altında bir ceza getirildi ve bu cezalar belli bir süre sonra para ödeyerek sildirilince para cezasına dönüşmüş oluyor. Bunun kaldırılmasını da çok olumlu bulduğumu belirtmeliyim.

Eski belgelerin durumu

Bir başka hususta eski belgelerin durumu R1 ve R2 belgelerinin geçerlilik süresi sonuna kadar faaliyetlerini sürdürmeleri gayet yerinde. Keza, demiryolu işletmeciliğindeki DD belgelerinin aynı haklara sahip olmasını da doğal ve iyi görüyorum. Bunlar da süreleri sonunda yeni belgeye dönüşecekler.

Organizatörler karşı çıkar mı?

Belki organizatörlerin karşı çıkabilecekleri husus; gemi ve hava kargo acentelerinin bu yönetmeliğin kapsam dışında olması, yani organizatörlük belgesi almadan faaliyetlerini sürdürebilmeleri. Burada buna itiraz etmenin anlamı yok. Acentelik başka bir şey. Komisyonculuk ve organizatörlük ise tamamen farklı bir şey. Acenteler sadece acenteliğini aldıkları taşımacı adına faaliyet gösterebilirler. Bir geminin acentesi, bir havayolunun acentesi, bir karayolu taşımacısının acentesinin organizatör olmadan faaliyet göstermeleri gayet de yerinde. Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde zaten bunların belgeleri var ve bu belgeler faaliyetlerini koruyor. Dolayısıyla bunları da bu Yönetmeliğin kapsamına almanın hiçbir gereği yok.

Birbirinden farklı

Organizatörlük başka acentelik başka işler olarak görülüyor. Yeni Yönetmeliğin iki ayrı belge getirmemesine rağmen bu birazcık uluslararası niteliğini önemsemek olarak algılanabilir. Olumlu olduğunu da söyleyebiliriz. Uluslararası mevzuatı, uluslararası belgeleri, uluslararası eğitimleri ve dolayısıyla tüm uluslararası standartları dikkate alması ve öne çıkartması da bu Yönetmeliğin olumlu yanı olarak karşımıza çıkıyor.

Son not; organizatörlüğün yolcu taşımacılığı ile ilgisi yok, ama bu yolcu taşımacılığı ile yapılacak iş yok değil. Yolcu taşımacılığında mümkün olan kombine taşımaların da düzenlenmesi gerekiyor. ■

Bakan yardımcılarını belli oldu

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı Bakan Yardımcılarına Eski Sivas Milletvekili Selim Dursun, Eski Karayolları Teftiş Kurulu Başkanı Enver İskurt ve Eski BTK Başkanı Dr. Ömer Fatih Sayan atandı. Bakan yardımcılarının sorumlu oldukları alanlarda belli oldu. Deniz ve İçsular Düzenleme Genel Müdürlüğü, Tersaneler ve Kıyı Yapıları Genel Müdürlüğü, Deniz Ticareti Genel Müdürlüğü, Tehlikeli Mal ve Kombine Taşımacılık Düzenleme Genel Müdürlüğü, Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, Demiryolu Düzenleme Genel Müdürlüğü, Kıyı Emniyeti Genel Müdürlüğü ve tüm liman başkanlıkları Ulaştırma ve Altyapı Bakan Yardımcısı Selim Dursun'a, İletişim ve Haberleşme sektörü ile Dişlişikleri Ömer Faruk Sayan'a, Altyapı ve Yatırımları ise Enver İskurt'a bağlandı. ■



Otokar Poyraz Rüzgarına kapılın, yola hesaplı çıkın.

Servis taşımacılığında işletme maliyetlerini azaltan Otokar Poyraz güçlü ve ekonomik motoruyla rampalarda, üstün manevra yeteneğiyle dar sokaklarda kendini gösteriyor. Yaygın servis ağı, bol yedek parçası ve düşük yakıt tüketimiyle de işletme giderlerini azaltıyor.

Hemen bir Otokar Yetkili Bayisi'ne gelin, siz de Poyraz'ın ekonomik rüzgarına kapılın.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr 📘 /OtokarTicariAraclar

Koç

Otokar

— 55 Yıldır Doğru Karar —

Ford Trucks, yeni çekicisi ile liderliği hedefliyor

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'ndan... Organizatörler için özel Yönetmelik

Taşıma İşleri organizatörlüğü sadece yük taşımacılığı alanında söz konusu. Yolcu taşımacılığında ise komisyonculuk yasak olduğu gibi taşıma işleri organizatörlüğü de mümkün değil. Nitekim taşıma işleri organizatörlüğünü n tanımında ve Yönetmeliğin kapsam bölümünde sadece yük taşımacılarından söz ediliyor.

Yönetmelik hazırlanırken uluslararası faaliyetler ve gereklilikler dikkate alınmış, tahkime gitme imkanı verilmiş ve uluslararası kuruluşlardan alınacak eğitimler ve belgeler geçerli sayılmış.

Bugüne kadar Karayolu Taşıma Yönetmeliği çerçevesinde faaliyet sürdüren taşıma işleri organizatörlüğü için 6 Temmuz 2018 tarihli Resmi Gazetede yeni bir Yönetmelik yayımlandı. Taşıma İşleri Organizatörlüğü Yönetmeliği, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığının Teşkilat ve Görevleri Hakkındaki Kanun Hükmündeki Kararnameye dayandırılarak hazırlandı. Yönetmelik, taşıma modlarından birinde ve bir kısmında faaliyet gösteren taşıma işleri organizatörleri ile ilgili hususları kapsıyor.

Tanımlar

Yönetmeliğin tanımlar bölümünde (FIATA) (FBL) gönderen Kanun (Türk Ticaret Kanunu) kast ediliyor. Kombine taşımacılık, taşıma irsaliyesi, taşıma işleri organizatörü, taşıma senedi gibi birçok tanımlara ve

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde olan bazı tanımlarda tekrar ediliyor. Temel hükümler Yönetmeliğin temel hükümler bölümünde yetki belge alma zorunluluğu, anlaşma, sözleşme, kanun ve yönetmeliklere uyum, bildirilen adreste faaliyet gösterme gibi hususlar yer alıyor. Burada uyum zorunlulukları arasında uluslararası düzenlemelere uymak da önem taşıyor. Hizmetin sürekliliğin sağlanması zorunluluğu da var.

Tavan ve taban ücret ilanı

Gerektiği hallerde tavan ve taban ücret ilanı yetkisi belirliliyor. Bunlar tebliğ ile yapılabilecek. Bazıları bunu büyük bir yenilik olarak görmüş, ama Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde de olan husus buraya da getirilmiş. Yetki belgesi almak için başvurunun şartları diğer bölümlerde yer alıyor. Belgelerin nasıl düzenleneceği yine Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde, benzer şekillerde detaylı şekilde düzenlenmiş.

300 bin TL işletme sermayesi

Yetki belgesinin devredilememesi, satılamaması gibi hususlar var. Sadece şirket birleşme ve sahiplik değişime hali mümkün olabiliyor. Yetki belgeleri 5 yıl için düzenleniyor. Burada yetki belgesi alınması için de 300 bin TL işletme sermayesi gerektiğini belirtelim. Yine 5 yıl sonunda, Karayolu Taşıma Yönetmeliğine benzer usullerle yetki belgeleri yenileniyor.

Yetki belgeleri sahiplerine mesleki yeterlilik olarak Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde getirildiği gibi en az bir ÜDY ve en az 2 ODY mesleki yeterlilik belgesine sahip kişi gerekiyor.

ÜDY ve ODY şartları

Yönetmeliğin takip eden bölümlerinde tarafların sorumluluk ve yükümlülükleri detaylı şekilde açıklanmış.

Organizatörler FIATA eğitimleri aldıklarında ÜDY ve ODY eğitimleri ve belgeleri aranmıyor. Bunları kapsadığı kabul ediliyor. 3 yıllık tecrübe de eğitimden muafiyet sağlıyor. Organizatörlerin genel sorumluluk ve yükümlülükleri geniş olarak aynen Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde belirtilmiş.

Belge iptalleri

Tehlikeli madde işi yapan organizatörler, bununla ilgili sorumlulukları da ayrıca sağlamak zorundalar. Hizmetten yararlananların hak sorumluluk ve yükümlülükleri yine detaylı şekilde belirtilmiş. Gerekli hallerde tahkime gitme imkanı söz konusu. Organizatörler taşıdıkları yük ile ilgili işlerin gerektirdiği zorunlu sigortaları yapmak zorundalar. Bu tüm taşıma yüklerinin sigortası anlamına gelmiyor. Onlar ayrıca yapılıyor. Denetim ve gerektiğinde idari para cezası uygulaması var. Cezalar sadece para cezasından ibaret. Denetimler sırasında görülen eksiklikleri zamanında gidermeyenler için 6 ay içerisinde belge iptali söz konusu olabiliyor.

Belge ücreti 150 bin TL

Belge ücreti olarak 150 bin TL belirlenmiş. Yenilemede yüzde 5'i kadar ödenebiliyor. Anlaşmazlıkların çözümünde tahkime gidilmesi önemli bir yenilik olarak görünüyor. Bugüne kadar gemi ve hava kargo acenteleri yapanlar bu yönetmeliğin kapsamı dışında. Onlar faaliyetlerini sürdürüyorlar. Karayolu Taşıma Yönetmeliği kapsamında organizatörlük belgesi (R1-R2) almış olanların belgeleri süresi sonuna kadar geçerli. Süresi sonunda bu Yönetmeliğe göre belgelerini almaları gerekiyor. Demiryolu işletmeciliği (DD) aynı şekilde belgelerini sonuna kadar bu belgelerini kullanabiliyorlar, ondan sonra bu yönetmeliğe tabi oluyorlar.

Yönetmelik sadece yük taşımacılığı alanında faaliyet gösterilmesine imkan veriyor. Yolcu taşımacılığında bu faaliyetin gösterilmesi mümkün olamıyor. ■

Ford Trucks, uluslararası pazarlara uygun olarak Türkiye'de geliştirip ürettiği yeni çekicisinin ön gösterimini gerçekleştirdi. Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Hedefimiz inşaat ve yol kamyonlarında olduğu gibi çekici pazarında da lider olmak" dedi.

Ford Otosan'ın İstanbul'daki Ar-Ge Merkezi'nde 25 Mayıs Çarşamba günü gerçekleştirilen törene Ford Otosan Genel Müdürü **Haydar Yenigün**, Genel Müdür Başyardımcısı **Lisa King**, Ürün Geliştirmeden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı **Burak Gökçelik** ve Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı **Serhan Turfan** katıldı.

5 milyon km test edildi

Ford Trucks, yurt içi ve yurt dışındaki müşterilerini dinledi ve farklı pazar koşullarına uygun olarak baştan sona yepyeni bir çekici geliştirdi. Türkiye dâhil 5 ülkede süren saha çalışmalarında 900 şoför, 44 filo yöneticisi ile görüldü. 4 kıtada 11 ülkede toplamda 5 milyon kilometre teste tabi tutuldu.

2020'de 50 ülkede olacağız

Ford Trucks ile 2010 yılında yeniden bir marka yolculuğuna çıktıklarını belirten **Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün**, "Türkiye'de, tamamen ağır ticari araçlara özel ve son derece modern bayi yapılanmamızı, 30 plaza ile tamamlayarak ilk adımımızı attık. Bayi yapılanmamızı Türkiye'de geliştirirken uluslararası pazarlarda da Ford Trucks markamızı güçlendirmeye devam ettik. Orta Doğu, Afrika, Rusya ve Türk Cumhuriyetlerin ardından, büyümemizi Doğu Avrupa'da gerçekleştirdiğimiz bayi açılışlarıyla sürdürdük."



Bugün itibarıyla 32 ülkede faaliyet gösteriyoruz. 2018 sonunda 40; 2020 de 50 ülkede var olmayı hedefliyoruz. Global büyüme stratejimiz kapsamında rekabette ön plana çıkmamızı sağlayan unsur, yerli tasarım ve üretim kabiliyetimiz. Bu kadar kısa zamanda, bugün bu noktaya gelmemizi sağlayan gücümüzü, yüzde 89'a ulaşan yerlilik oranımızdan alıyoruz" dedi.

Yerli şanzıman 2020'de

Fikri ve sınai hakları yüzde 100 Ford Otosan'a ait olan Ecotorq motoru geliştirerek yetkinliklerini bir üst seviyeye taşıdıklarını vurgulayan Yenigün, "100 milyon doları aşan yatırımla 2016 yılında devreye aldığımız Ecotorq motorumuz, Türkiye'de geliştirilip üretilen ilk ve tek ağır ticari araç motoru oldu. Arka aks, mühendislerimiz tarafından geliştirilerek 2015 yılında üretilmeye başladı. Bu yıl 49,5 milyon avro yatırımla yerli şanzıman üretimi için çalışmalarımıza başladık. 2019 yılında geliştirme çalışmalarını tamamlamayı, 2020 yılından itibaren de kamyonlarımızda kendi ürettiğimiz şanzımanlarımızı kullanmayı planlıyoruz. Ford ağır ticari araçlar için Avrupa'daki tek test merkezini İnönü fabrikamızda açtık. Bu sayede, Avrupa'da yaptığımız birçok testi artık kendi tesislerimizde gerçekleştirebiliriz. Mühendislerimiz tarafından tasarlanan ve yeni teknolojilerle donattığımız boyahanemizi 15 Milyon avro yatırımla hayata geçirdik. Yine İnönü fabrikasında kurduğumuz yeni kabin hattı ile üretim verimliliği sağladık" dedi.

Müşterilerimiz tarafından liderlik ile ödüllendiriliyoruz

Yol kamyonu segmentinde Ford Trucks'ın uzun yıllardır lider olduğunu ve satılan her iki yol kamyonundan birinin Ford Trucks olmasının hakkı gururunu yaşadıklarını belirten Yenigün, "İnşaat serisi

araçlarımızla yüzde 39 pay ile lider olduk. Yurtiçi taşımacılıkta kullanılan çekici araçlarımızda pazarda yüzde 17'ye ulaştık. Hedefimiz inşaat ve yol kamyonlarında olduğu gibi çekici pazarında da lider olmak. Eylül ayında Almanya Hannover Uluslararası Ticari Araçlar Fuarı'nda dünyaya tanıtacağımız yeni çekicimiz, uluslararası büyüme stratejimiz doğrultusunda çok büyük öneme sahip. Yeni çekicimiz için

Rusya, Afrika, Ortadoğu ve Avrupa'da 60'ı aşkın bayi ve servis noktamızı hizmete aldık. Müşterilerimize dünyanın 4 bir köşesinde yanlarında olduğumuzu hissettiriyoruz. 7 Avrupalı markanın yanında Türkiye'den yola çıkan Ford Trucks'ın, 8. Avrupalı marka olarak yer almasını hedefliyoruz" dedi.

Konfor, verimlilik ve teknoloji

"Yeni çekicimiz, çok zorlu iklim ve arazi şartlarındaki testleri gücü ve performansıya başan ile tamamladı" diyen **Ford Trucks Genel Müdür Yardımcısı Serhan Turfan** da "2,5 metre genişliğe ulaşan yeni kabinimiz, kullanıcılara uzun yolda ihtiyaç duydukları konforu ve ferahlığı vad ediyor. Yüksek performans, 500 PS'lik gücü ile yeni ve daha da verimli çekicimiz sektörde rekabetin güçlü bir oyuncusu olacak. Yeni çekicimizde, geleceğin teknolojilerine odaklanıyoruz. ConnecTruck kapsamında kullanıcıların araçlarına, kurumlarına ve tüm dış dünyaya entegre olmasını sağlıyoruz. Harita destekli hız kontrolü, multi medya sistemi gibi aynı zamanda şoförlerin ve filo yöneticilerinin hayatını kolaylaştıracak yeni teknolojileri ile aracımız optimum seçenek olarak öne çıkacak. Yeni ürünümüzün yalnız Ford Otosan için değil, Türkiye otomotiv sektörü adına da ciddi kazanımlar getireceğini düşünüyoruz" ■



Ford Trucks'ın yeni çekicisi, 500 PS'lik gücü ile yüksek performans sunarken, uzun yol kullanıcılarına ev konforu sağlamaya odaklı 2,5 m. kabin genişliği ve ileri teknolojileri ile üst segmentte standartları yeniden belirleyecek.

Çoban Tur|Boltaş



40 Mercedes-Benz Actros aldı

Avrupa, Ortadoğu ve Türkiye'de lojistik ve depolama alanlarında hizmet veren Çoban Tur|Boltaş'ın Samandıra tesislerinde gerçekleştirilen Çoban Tur|Boltaş'a 35 adet Mercedes-Benz Actros 1842 LsnRL ve 5 adet Actros 2632 LD araç teslimat törenine Çoban Tur|Boltaş Yönetim Kurulu Başkanı Necmi Çobanoğlu, Finans Direktörü Burhan Gültay, Filo Direktörü Cumhuriyetli Hase, Mercedes-Benz Yetkili Bayii Hases Otomotiv Genel Müdürü Adnan Öztürk, Satış Müdürü Mesut Negiz ve Mercedes-Benz Türk Filo Satış Grup Müdürü Haluk Burçin Akı katıldı.

Necmi Çobanoğlu, "Mercedes-Benz markasını tercih etmemizin sebeplerinden ilki, ilke edindiğimiz kalite politikasıdır. Uluslararası nakliyat alanında kullanacağımız yeni Mercedes-

Benz marka araçlarımızın sahip olduğu kaliteye ek olarak; sunduğu dayanıklılık ve güç, yüksek yakıt tasarrufu, uzun bakım aralıkları, çevreci teknolojileri, yaygın servis ağı ve sağladığı finansman imkânları seçimimizi oldukça kolaylaştırdı" dedi.

Mercedes-Benz Türk Filo Grup Satış Müdürü Haluk Burçin Akı da, "Müşterilerimizi en doğru araçla buluşturmak için ve satış sırasında sunduğumuz Mercedes-Benz kalitesini ve hizmetini, satış sonrası hizmetlerimizde de pekiştirmek için çalışmalarımıza devam ediyoruz. Çoban Tur|Boltaş'ı da Mercedes-Benz Türk ailesine kazandırmış olduğumuz için oldukça mutlu ve gururluyuz." dedi. ■

Yerli Lojistik Şirketleri Deplasmanda Kazanmaya Başladı!

Batu International Logistics Almanya'nın iki farklı bölgesinde depo yatırımı gerçekleştirdi.



Türkiye Avrupa hattında yapılan taşımalarda yabancı plakalı araçlar ile rekabet etmek zorunda kalan lojistik şirketleri, rekabeti farklı boyuta taşıdı. Bir çok yerli lojistik şirketi yurt dışındaki yapılanmalarını artırmaya odaklandı. Son yıllarda Avrupa ofislerini açan şirketler şimdilerde depo ve araç yatırımları gerçekleştiriyor.

Almanya'nın iki farklı bölgesinde depo yatırımı gerçekleştiren **Batu International Logistics'in Yönetim Kurulu Başkanı Taner Ankara**, hem Türkiye

Avrupa hattında hem de Avrupa özelinde Türk şirketlerin lojistik hizmetlerinde güçlü hale geldiğini vurguladı. Yabancı menşei şirketlerin Türkiye lojistik pazarından aldıkları payın yüzde 20'ye ulaştığını belirten Taner Ankara, "Artık yerli şirketler olarak rakip sahada üstünlük kurmaya başladık" dedi. Lojistiğin sadece taşıma operasyonlarından ibaret olmadığını altını çizen Taner Ankara, Bergkamen ve Nürnberg şehirlerinde açtıkları depoların devamının gelebileceğini ve önümüzdeki 5 yıl içinde depolama faaliyetlerinde Avrupa'da söz sahibi olmayı hedeflediklerini söyledi. ■

Tırsan 49 Ülkede Atp Sertifika Testlerini Yapacak



Treyler üreticisi Tırsan, uluslararası bozulabilir gıda taşımacılığı yapan firmalar için zorunluluk haline gelen ATP sertifikasını, ödüllü Ar-Ge merkezinde verebilecek. 49 ülkede tüm marka araçlar için geçerli olacak TSE onaylı sertifika testlerini kendi Ar-Ge merkezinde gerçekleştirecek Tırsan, aynı zamanda nakliyeciler için maliyet ve zaman tasarrufu da sağlayacak.

Tırsan, Türkiye'de 15 Mayıs 2017 tarihinden itibaren uygulanmaya başlanan ATP anlaşmasına göre uluslararası bozulabilir gıda taşımacılığı yapan firmaların alması gereken ATP sertifikası için gerekli testleri ATP Tip Test Merkezinde yapılabilecek. Ar-Ge merkezinde uluslararası mevzuatlara uygun çeşitli testler yapabilme yetkinliğini kanıtlayan ve uluslararası ödülleri alan Tırsan, ulusal ve uluslararası tüm markaların araçlarını test ederek Türkiye dahil 49 ülkede geçerli sertifikayı TSE'den sağlayacak. ■

UND İcra Kurulu Başkanı Recai Şen Yatırımlarda düşüş var, sektörün mali yapısı güçlü değil.

Firmaların finansal gücünü artıracak bir yapı gerekiyor

UND İcra Kurulu Başkanı Recai Şen, sektörün zor bir zamandan geçtiğini ve yatırımlarda düşüş yaşandığını söyleyerek firmaların finansal gücünü güçlendirecek bir yapının kurulması gerektiğini belirterek “Sektöre hizmet edecek finans kaynaklarının kurgulanması şart olmakla birlikte bu konuda UND olarak destek vermeye hazırız.” dedi.

UND İcra Kurulu Başkanı Recai Şen, Başkan Yardımcıları Elif Sevim ve Erman Ereke 20 Temmuz Cuma günü sektörle basın ile bir araya geldi. 3 ay önce göreve geldiğini belirten Şen, iyi bir ekiple çalıştıklarını ve UND'nin iyi ekip çalışma kültürünü devam ettireceklerini söyledi.

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda Gümrük Müfettiş Yardımcısı olarak çalışma hayatına başladığını aktaran Şen, 1996 -2009 yıllarında AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü Daire Başkanlığı ve Genel Müdür Yardımcılığı görevini üstlendiğini, 2009 – 2013 yılları arasında Moskova Büyükelçiliği Gümrük Müşavirliği görevini yürüttükten sonra 2014 yılından itibaren Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda Başmüfettiş olarak görevine devam ettiğini söyledi. Şen, “UND'nin nazik davetiyle Nisan 2018 tarihi itibarı ile İcra Kurulu Başkanlığı görevine geldim” dedi.

Acil çözülmesi gereken konular var

Recai Şen, Yeni sistemde bakanlıkların artık icracı olacağını bu sayede sorunların daha hızlı çözüleceğine inandığını belirtti. Şen, bakanlıktan 100 günlük beklentilerini şöyle sıraladı: “Eximbank kredileri daha ulaşılabilir olmalıdır. Yetkilendirilmiş Yüklümlü Uygulaması kapsamında İzinli Gönderici yetkisi verilen kuruluşların sınır kapılarındaki



geçişlerini hızlandırmak için pilot proje hayata geçirilmelidir. Sınır kapılarının 7/24 çalıştırılması gerekiyor. Türk taşımacısının karşı karşıya olduğu kota ve geçiş ücretleri ile ilgili sorunların ortadan kaldırılması şart. Yabancı araçlar ile eşit şartlar altında rekabet edilmesi ve mevcut haksız rekabet koşullarının kaldırılması önemli. Sınır kapılarında yapılan vergisiz akaryakıt satışlarının yarattığı beklemelerin ortadan kaldırılması için yakıt satışlarının kapı dışındaki park alanlarına kaydırılması ya da yurtiçine alınması ve vergi iade modeli ile yeni bir yapının kurgulanması fayda sağlayacaktır.Yine, özellikle grupaj taşımalarda her ihracat esyası için ilgili gümrük idaresinde taşımacı tarafından gümrükleme işlemi yapılması yerine son gümrük idaresinde taşınan tüm yüklerin gümrüklenmesinin sağlanması da öncelikli talepler arasında yer almaktadır.”

Sektörün mali yapısı güçlü değil!

“Sektörümüzün şu anda ihtiyaç duyduğu önemli hususlardan biri de sektörün mali yapısının güçlendirilmesi,” diyen Şen, UND üyesi bin civarında firma bulunduğunu belirterek bu firmaların küçük bir kısmının yüksek araç sayısına sahip olduğunu, ağırlıklı olarak küçük ve orta ölçekli firmalardan oluşan bir sektör yapısının bulunduğunu bilgisini verdi. Şen, “Üye sayımız fazla ama ölçek kapasitemiz fazla değil. Uluslararası işlere talip olabilmemiz için birleşmelerle ölçeklerimizi kuvvetlendirmemiz lazım. Hem finansal hem de teknik anlamda kendimizi yenilememiz gerekiyor” dedi.

ÖTV desteği veren kapı sayısı artırılmalı

İhracatta verilen destek kapsamında ÖTV'siz yakıt satışı yapılan sınır kapısı sayısının son dönemdeki mevzuat değişikliği ile arttırıldığını belirten Şen, “halen vergisiz yakıt satışına ihtiyaç duyulan sınır kapıları bulunmaktadır. Bu sayıyı arttırmak hem ülke ekonomisi hem de sektörümüz için fayda sağlayacak ve önemli bir ihtiyaç giderilecektir” dedi.

Sektöre destek verecek finansal kuruluş oluşturulmalı

“Taşımacılık lojistik sektörüne yönelik kredilendirme yapacak kuruluşlardan yoksunuz.” diyen Recai Şen, “Çin, son dönemde birçok ülkede ve farklı güzergâhlar üzerinde lojistik merkez yatırımları yapıyor. Bu yatırımlar için de Çin'deki önemli bir finans kaynağı olan ve farklı ülkelerde de yapılmış bir bankayı çalıştırıyor. Bunun için ayırdıkları sermaye ise 100 milyar dolar. Bu parayla gelip istediği yapılandırmayı gerçekleştirebiliyor. Peki bizim nakliyecimiz bir finansal desteği nereden bulabilecek? Sadece lojistik sektörüne hizmet verecek finansal bir kuruluş olabilir ve bir banka bunu yapabilir. Bu kuruluş lojistik firmaların kendisine başvuruda bulunduğu anda o şirketi kendi dinamikleri içinde analiz edecek, aynı zamanda o kuruluşun finansal yapısını güçlendirmeyi yapabilecek tedbirleri ona sunacaktır. UND olarak biz bu çalışmayı yapmaya hazırız. Mutlaka böyle bir yapılanmaya gitmemiz lazım.”

Geçiş Ücreti ve Kota Sorunu Çözülmemeli

Sektörün önündeki en büyük sorunlardan biri olan yetersiz geçiş belge kotaları ve geçiş ücretleri ile ilgili konuşan Recai Şen; “Macaristan'daki yüksek geçiş ücreti sorununu Avrupa Birliği Adalet Divanına taşındık ve bu davayı kazanarak tarihi bir başarı ile Macaristan'daki ücreti kaldırttık. Sıra da ise Bulgaristan, Romanya ve Yunanistan'daki geçiş ücretleri var. Avusturya kota davasında ise ABAD nihai kararını verdi ve kotaların hizmetlerin serbest dolaşımı ile ilgili bir konu olduğunu ve ilave bir sınırlama getirmediğini belirtti fakat bu konu, oluşturduğu maliyetler açısından gümrük vergisi ile eş etkili vergi unsuru yaratmaktadır ve bu soruna dair haklı mücadeleimiz devam edecektir. Sadece bir yıl içinde kotalar sebebiyle oluşan ilave maliyet 55 Milyon Euro'dur” dedi.

Yabancı taşımacılar ile etkin mücadele sürdürülecek

Yabancı araçların taşımalardaki payına değinen Recai Şen, “Türk araçlarının yurtdışında karşı karşıya kaldığı denetim uygulamalarının aynısının Türkiye'de de yabancı araçlara uygulanacağı, henüz yabancı araçlardan yapılamayan köprü, otoyol ve trafik cezası tahsilatların yakın zamanda başlaması için mücadelemizi sürdüreceğiz” dedi.

Üniversite mezunu uluslararası sürücüler yetiştireceğiz

Sektörün en büyük sorunlarından olan sürücü sorunu ile ilgili yaptıkları çalışma hakkında bilgi veren Recai Şen, “Mesleki Yeterlilik Kurumu ve İŞKUR ile birlikte sürücü yetiştirmek için bir proje hazırlıyoruz. İş garantili olarak şoför yetiştireceğiz. Hem sektörümüzün buna ihtiyacı var, hem de sektör nitelikli çalışana ulaşmış olacak. Ayrıca iş bekleyen gençlerimize istihdam yaratacağız. Bunlar nitelikli sürücüler olacağından ilerde şirket bünyesinde üst noktaya gelebilecek çalışanlar olacaktır.” dedi.

Bulgaristan'ı Köstence'ye kurulacak Ro-Ro ile bypass edebiliriz

Bulgaristan'ı bypass etmek için

Hiçbir görevi kendi koltuğum gibi görmedim

Daha önce bakanlık görevim dolayısıyla zaten hiç birini kendi koltuğum gibi görmedim. Buradan da bir süre sonra belki daha başka bir koltuğa geçebilirim. Sayın Fatih Şener artık bir lojistik şirketinde ama derneğimizin de danışmanlığını yapıyor. İcra Kurulu Başkanlığı sırasında çok büyük hizmetleri var. Onun deneyimlerinden yararlanıyorum.

Gümrük kelimesi çıkarıldı

Tarihte ilk kez Gümrük Bakanlığı'ndan gümrük kelimesi çıkarıldı. Biz yine yeni oluşumda muhatabımız kim diye bakıp çalışmalarımızı sürdüreceğiz.

Romanya Köstence'ye Karadeniz'den ro-ro kurmak amacıyla çalışmalar yaptıklarını da söyleyen Recai Şen, “şu anda 2 firmanın başvurusu var. Oluşturulacak hat ile ilgili devletten teşvik alma konusu da masa değerlendirilmekte. Bakanlık bir bütçe oluşturabilir ise Köstence hattına talip olacak firma sayısı artabilecek ve kazanan sektör olacaktır.” dedi. ■

500'ün üzerinde özmal olan firma sayısı 1

Üye sayımız 1000 civarında. Bizim yaptırım gücümüz yok sadece bu işin nasıl olması gerektiği konusunda yol gösteriyoruz ve yardım talep ediyoruz. 100'ün üzerinde özmal çekicisi olan üye firma sayımız 45, 200'ün üzerinde olan 16, 300'ün üzerinde olan 10, 500 ve üzeri olan sadece 1 firmamız var. Aslında üye firmamız fazla ama ölçek kapasitesi yeterli değil. 55-60 bin UND'ye kayıtlı araç var. Şuanda nitelikli şoför ihtiyacını birkaç bin ile ifade edebiliriz. Şuanda güncel durumda şoförlerin yaşı orta yaşın üzerinde gençlik buna çok ilgi duymuyor. Artık babadan oğula geçen meslek değil şoförlük. Yatırımlarda şuanda ciddi şoför ihtiyacı olduğu durumlarla karşılaşılıyor.

Mercedes-Benz Türk, yetkili servislerine “Üretici Standardında Onarım Merkezi Sertifikası” veriyor.

Hatay Has ilk yetkili servis oldu

Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde 6 aylık eğitimi başarıyla tamamlayarak sertifika almaya hak kazanan ilk yetkili servis Hatay Has Otomotiv oldu.

20 Temmuz Cuma günü Mercedes-Benz Türk Kamyon Satış Sonrası Hizmetler Pazarlama Grup Müdürü Mehmet Doğan ve Otobüs Satış Sonrası Hizmetler Pazarlama Grup Müdürü Orhan Çavuş'un katılımı ile

gerçekleşen törende, Hatay Has Otomotiv yetkili servisi kamyon ve otobüs ürün grubunu kapsayan “Üretici Standardında Hasar Onarım Merkezi” sertifikasını almaya hak kazandı. Hatay Has Otomotiv, Güneydoğu Anadolu Bölgesi'nde bu sertifikayı almaya hak kazanan ilk yetkili servis oldu.

6 aylık eğitim süreci

Mercedes-Benz yetkili servislerinde 6 aylık bir çalışma sonucunda kaporta ve boya onarım

süreçlerinin hızlanması, kalitesinin daha da artması ve ekipman optimizasyonu alanlarında çalışmalar yürütülüyor ve süreçleri başarı ile tamamlayan yetkili servisler “Otobüs ve Kamyon Üretici Standardında Hasar Onarım Merkezi” unvanını almaya hak kazanıyor. Eğitim kapsamında, ekipman kontrolleri ile servislerin yerinde eğitimi sağlanırken; yetkili servislerdeki kaporta teknisyenleri Mercedes-Benz Türk Hoşdere Fabrikası ve Pazarlama Merkezi eğitim bölümlerinde Mercedes-

Benz Kaporta Teknisyenliği eğitiminden geçiyor.

1 yıl yedek parça ve işçilik garantisi

Sertifikalı servisler tarafından onarımı gerçekleştirilen araçlara ise “Üretici Standardında Onarım Sertifikası” veriliyor. İlgili sertifika araçların fabrika standartlarında, orijinal parçalar ile Mercedes-Benz Türk “Sertifikalı Kaporta ve Boya Teknisyenleri” tarafından onarıldığını ve fabrika çıkışında olduğu gibi tüm güvenlik performans ve konfor özelliklerine sahip olduğunu temin ediyor. Ayrıca, ilgili yetkili servislerde onarımları gerçekleştirilen araçlar

Mercedes-Benz Türk'ün 1 yıl yedek parça ve işçilik garantisi kapsamına dâhil ediliyor.

Üretici standartında onarım merkezi oldu

Bu kapsamda Hatay Has Otomotiv Güzelburç Kaporta ve Boya atölyeleri üretici standardında onarım merkezi oluyor. Bu lokasyonda yapılan her araç fabrikadan çıktığı ilk günkü gibi güvenli ve performanslı bir şekilde yoluna devam ediyor. Onarım gören her araca üretici standardında onarım sertifikası verilerek Mercedes – Benz yapılan iş ve orijinal parça güvencesini pekiştiriyor. ■



“ZF Teknoloji Gününde” yenilikçi çözümler paylaşıldı

Görüyor, düşünüyor, ona göre davranıyor!

27-28 Haziran’da düzenlenen ZF Teknoloji Günü etkinliği ile dünya basınına otonom sürüş, elektrikli tahrik sistemleri, güvenlik ve dijitalleşmeye yönelik konularda sürdürdüğü çalışmalarla ilgili bilgiler verildi.



■ **ERKAN YILMAZ -**
Friedrichshafen / Almanya

Tasima Dünyası olarak ZF Teknoloji Günü lansmanında yer aldık. ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınloğlu, Pazarlama Müdürü Can Akkan da bizlere eşlik etti. Elektrikli otobüs ve kamyon ürün gruplarını bizzat test ettik.

Gelecek elektrikli modüllerde

Etkinlik başlangıcında ZF Friedrichshafen AG Başkan Vekili Mitja Schulz bir konuşma yaptı; gelecekte ihtiyaç olacağına inandıkları arabaya uygulayabileceğimiz modüller geliştiriyoruz. Dört ana aksiyonumuz bulunuyor. Bunlar otonom sürüş, elektrikli tahrik sistemleri, güvenlik ve dijitalleşme. Elektrikli araçlara yönelik geliştirdiğimiz ürünleri de paylaşacağız. Geleceğin elektrikli modüllerden oluşacağına inanıyoruz. AVE 130 elektrikli portal aks, CeTrax lite ve CeTrax mid modüllerini tanıtacağız. Elektrikli sürüş teknolojisi artık bir hayal değil, aranan bir teknoloji haline gelecek. Müşterilerimize otobüs sektöründe elektrikli çözümler sunarak daha ulaşılabilir olmak istiyoruz. Bu hafta içinde sözleşme imzaladığımız eGO mobilty ile elektrikli araçlara yönelik ortak çözümler sunacağız. 2019 yılında bu ortaklık ile 10 bin civarında araç üreteceğiz. Akıllı lojistik sistemlerine yönelik tanıtımlarda gerçekleştireceğiz. Elektrikli direksiyon sistemini ReAX EPS’yi de tanıtacağız. Güvenlik sistemleri ile çok daha uyumlu bir modül geliştirdik. Elektrik motora sahip TraXon Hybrid’i de test etme imkanı bulacaksınız. Otonom sürüşe sahip yeni nesil kamyon ve çekici çözümlerini göstereceğiz. Elektrikli sürüş ve otonom teknolojiler, güvenli sensörler ve verimli sürüş tekniklerinin ticari araçlara yansımalarını ve tedarik zincirindeki kazanımlarını göreceksiniz. Yeni nesil kabin dediğimiz aracı göreceksiniz.”

Otonom sürüş ve manevra

Sürücüsüz manevra yapabilen nakliye araçlarına yönelik çalışma, test sürüşleriyle basın mensuplarına tanıtıldı. ZF geliştirdiği iki yenilikçi çözümle depolama alanları ve lojistik operasyonlarının geleceğine dair ipuçları veriyor. Bu sistem sayesinde araçlar, gelecekte treyler ve römorkların ilgili hedefe ulaşma yolundaki manevralarını kendi başlarına otonom olarak gerçekleştirebilecek.



Gör, düşün, uygula

Bu sistemin temelini, teknoloji grubunun geliştirdiği "see. think. act." (gör. düşün. uygula) prensibi oluşturuyor. Sürücüsüz manevra yapabilen nakliye araçları artan kalifiye personel eksikliğine karşı mücadelede bir çözüm olarak da katkı sağlıyor. ZF Yenilikçi Kamyonun yönlenme ve görtüş özellikleri için düşük maliyetli, kamera tabanlı ve lazer destekli bir sensor teknolojisi ile birlikte bir de GPS sistemi kullanılıyor.

Elektrikli ürünler...

ZF, ürün portföyüne iki yeni elektrikli merkez tahrik ünitesi ekliyor. 7,5 tona kadar olan hafif ticari araçlar CeTrax lite ve 19 tona kadar olan orta ağırlıktaki ticari araçlar için CeTrax mid. CeTrax lite 150 kW'lık pik gücü ve 380 Nm'lik etkileyici tork değerine sahip. Yaklaşık 120 kg ağırlığıyla son derece hafif. CeTrax mid paralel yapıdaki iki elektrikli asenkron motor, 19 tona kadar olan araçlar için güçlü bir ön tahrik sağlıyor. Azami gücü 300 kW ve iki kademeli bir yük aktarımı dişlisi 760 Nm'lik tork aktarımı sağlıyor.



Yenilikçi kargo aracı

İlgi çeken yenilikçi çözümlerden birisi de Level 4 kapsamındaki bağımsız sürüş fonksiyonları ile donatılmış kargo teslimat aracı oldu. Teslimat aracı şehir ortamında kendi başına manevra yapıyor, şerit çizgisi olmayan yollarda bile şeridi takip ederek ilerliyor, trafik ışıklarını ve işaretlerini algılıyor ve ani tehlike durumlarına hemen tepki veriyor. ZF sensor setinin tamamı kameralı, radarlı ve ışıklı sensörlerden oluşuyor ve teslimat aracının etrafını her zaman eksiksiz şekilde algılamasına olanak sağlıyor.

Toplu taşımaya geçiş...

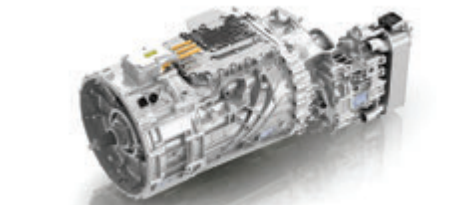
Etkinlikte, AVE 130 elektrikli portal aksı ve CeTrax merkezi tahrik ünitesine sahip 12 metrelik bir şehiriçi otobüsünü ve elektrikli kamyonu bizzat sürerek, test etme şansını buldum.

AVE 130 elektrikli portal aksı veya yeni CeTrax elektrikli merkez tahrik ünitesiyle, şehiriçi otobüsler için tek bir kaynaktan sağlanan eksiksiz bir sistem çözümü sunuyor. Bu sayede üreticiler, klasik alçak zeminli ve yüksek zeminli platformları elektrik tahrikli modellerde de kullanabilmekte ve araç filolarının elektrikli hale getirilmesi son derece ekonomik ve konforlu bir şekilde gerçekleştirilebiliyor.

CeTrax, sahip olduğu "Tak-ve-Sür" özelliği sayesinde şaside, akslarda, statikte veya diferansiyelde büyük değişiklikler yapmaya gerek



olmadan mevcut araç platformlarına entegre edilebiliyor. CeTrax maksimum 300 kW gücü ve 4400 newton metre torku ile özellikle zorlu otobüs uygulamalarına yönelik olarak tasarlandı.



TraXon Hybrid

İçten yanmalı bir motor ile şanzıman arasında konumlandırılmış bir elektrik motoruna sahip olan TraXon Hybrid, ağır ticari taşıtlarda tüm hibrit fonksiyon uygulamalarını hayata geçirebiliyor.

ZF'nin örnek fabrikası

Teknoloji Gününde ZF'nin örnek fabrikasına yönelik bir sunumu, fabrikanın Müdürü İlker Sanı gerçekleştirdi. İlker Sanı, "Ağustos 2017'de hayata geçirilen örnek fabrika, hem teslimat lojistiğini hem de şirket içindeki üretim ilişkili malzeme akışını en iyi şekilde tasarlayabilmek için sürekli olarak akıllı sistemlerle donatılıyor ve akıllı nakliye sistemlerinde pratikte de kullanılabilecek çözümler geliştirmeyi ve satmayı amaçlıyor. Diğer yandan bu proje sayesinde elde edilen deneyimler, ZF İleri Yapay Zeka gibi teknolojilerle sensor, kamera ve akıllı kumanda sistemlerinin daha kısa sürede geliştirilebilmesine olanak verdiğinden, otonom sürüş alanındaki geliştirme aktivitelerinin daha da ilerletilmesine de katkı sağlıyor" dedi.

Ödüllü veri platformu

Yapılan sunumlardan birisi de ürün ve malzemenin verimli şekilde takip edilmesini sağlayan Openmatics bağlantı çözümü oldu. Openmatics, sadece ürün ve malzemenin verimli şekilde takip edilmesini sağlamakla kalmıyor, aynı zamanda nakliye ve lojistik süreçlerini birbirleriyle bağlantılı şekilde eksiksiz olarak belgeliyor. Openmatics, yeni "deTAGtive Çağrı Butonu" donanım etiketi ile ürün takip çözümünün tamamlayıcı parçası ve Endüstri 4.0 özelliklerinin çalışanlar arasında ve geleceğin faal üretim alanlarında hayata geçirilmesine olanak sağlanıyor. Bu veri platformu, gelecek ticari araç kongresi kapsamında Deutsche Telematik 2018 ödülünü kazandı. Bluetooth Smart teknolojisi ile donatılmış olan donanım etiketleri, fabrikalardaki ve ikmal depolarındaki tüm ürün ve malzeme akışını kumanda ve kontrol ediyor.

Devrimsel kabin

Tasarım trendlerinin nereye doğru



Sistem entegrasyonu...

ZF Services Türk Genel Müdürü Selim Aydınloğlu, Teknoloji Gününe yönelik değerlendirmelerde bulundu: "Basın mensupları ile birlikte güzel bir deneyim geçirdik. Burada gördük ki, ZF mekanikten elektro mekanığa ve oradan da sistem entegrasyonuna çok hızlı bir şekilde ilerliyor."

Pazar bekliyor...

ZF'nin şu an pazarda var olan ve ülkemizde de tercih edilen elektrikli akslarının yanı sıra orta ve ağır ticari araçlar için geliştirdiği diğer merkezi elektrikli motorlu çözümleri ile pazarın sabırsızlıkla beklediği orta ticari araç grubu için geliştirilen Yeni Powerline 8 ileri tam otomatik şanzımanlı araçlarını test etme imkanı bulduk. ZF elektrikli ve otonom araçlara verdiği önemi ağır ticari araçlar için geliştirdiği tam elektrikli ReAx EPS direksiyon sistemi ile de

bizlere göstermiş oldu. ReAX, İleri Sürüş Destek Sistemleri için çok önemli bir adım.

Sıfır Kaza...

Tüm bunlara ek olarak "Vision Zero" vizyonu kapsamında geliştirdiği ve See-Think-Act mottosuyla desteklediği Akıllı Dağıtım Araçlarını ve Sıfır Kaza hedefine giden yolda geliştirilen Yenilikçi ZF kamyon ve çekicilerini deneyimle imkanımız oldu. Burada hep birlikte gördük ki ZF, birleşen tedarik etmekten fazlasını yapıyor. Otonom sürüş, elektrikli tahrik sistemleri, güvenlik ve dijitalleşme ZF'nin önümüzdeki dönemde öncelikli konuları olacak. Yakın gelecekte sürücünün, araçların, yolların vs tanımları tekrar yapılacağı benziyor. Burada sizlerle birlikte olmaktan ve ZF'nin yeni teknolojilerini birlikte deneyimlemekten çok memnun olduk.



evrildiğini ZF'nin "Devrimsel kabin" çözümünde görmemiz mümkün oldu. Buradaki en önemli noktalardan biri: 4. kademe nakliye araçlarında neredeyse istisnasız şekilde otomatik pilot ile kumanda sağlanması neticesinde, araç sürücüsünün yoldayken diğer işleriyle çok daha fazla ilgilenebilmesi. Kabin içindeki hareket alanını engelleyen en büyük unsurlar genellikle direksiyon simidi ve pedallardır. Bunlar kargo kuryeleri gibi araca sıkça inip binen sürücüler için de birer engel oluşturur. "Devrimsel kabin" bu klasik kumanda elemanlarından tam anlamıyla özgürlüğünü ilan etti: Yönlendirme, ivmelendirme ve frenleme görevleri gizlice çalışan ve komutlarını araçtaki merkezi ZF ProAI bilgisayarından alan aktüatörler tarafından gerçekleştiriliyor.



Her şey ekranda

Klasik kumanda ve gösterge elemanları artık mevcut değil. Bu elemanlar yerine ZF gösterge panelinin sol ve sağ tarafına iki ilave ekran yerleştirilmiş.

Bakım Öngörüsü 2019'da

Teknoloji şirketi ZF, ticari araç portföyüne yeni bir dijital çözüm eklediğini de gördük. Dünya genelinde birçok kamyon üreticisi tarafından başarıyla kullanılan modüler şanzıman sistemi TraXon, 2019 sonrasında istenirse Bakım Öngörü Sistemi özelliğiyle (Predictive Maintenance) donatılabilecek. Bu sayede filo operatörleri, şanzıman yağı veya debriyaj diskleri gibi kritik bileşenlerin durumunu bulut altyapısı üzerinden sürekli olarak izleyebilecek. Böylece bakımlar öngörüler doğrultusunda planlanabilecek, araçların hizmet dışı kalma süreleri



Erkan Yılmaz, elektrikli otobüs ve kamyon ürün gruplarını bizzat test etti.



kısalacak ve yolda kalma durumları da önlenmiş olacak. Buna bağlı olarak maliyetler azalacak ve aynı zamanda şanzımanın kullanım ömrü de uzayacak.

Dünyada ilk...

ZF, ticari araçlara yönelik olarak üretilen ve hiçbir hidrolik ve çevresel birim gerektirmeyen, dünyanın tümüyle ilk elektrikli direksiyon prototipi olan ReAX EPS çözümünü de görücüye çıkarttı. Tümüyle elektrikli direksiyon, ileri sürüş destek sistemlerinin (ADAS) ve otomatik sürüş fonksiyonlarının önemli bir ögesi ve ileri düzeyde güvenlik özelliklerinin hayata geçirilmesine katkı sağlarken aynı zamanda sürücünün üzerindeki yükü de olarak lojistik iş akışlarının iyileştirilmesine olanak sağlıyor. ReAX EPS ayrıca, geleneksel hidrolik direksiyonlara kıyasla daha az yer kaplıyor ve daha hafif.

Şoför kabini konforu...

ZF tarafından üretilen cCAB aktif şoför kabin süspansiyonu, ön ve arka yalpalanmaları optimum şekilde dengeleyerek şoför kabinindeki konforu artırıyor. Daha iyi bir kabin süspansiyonu ve amortisörü için gelişmiş eCALM sistemi sunuluyor. ■





Ekrem Özcan

Sevindirici Gelişmeler

Günlük koşturmacı arasında geçip giden ya da gözümüzden kaçan gelişmeler olabiliyor. Bazıları var ki gündemde uzun süre durmayı hak ediyorlar. İşte onlardan birkaçı:

Bangkok’a Metro ihracı

Üretim tesisleri Ankara’da olan bir firma düşünün. Bangkok’un 2016 yılında açtığı metro projesi ihalesine giriyor ve Siemens’le yüzde 50-50 kurduğu konsorsiyum ile ihaleyi kazanıyor. Böylelikle Tayland’ın en büyük ulaşım projelerinden biri için her biri 4 vagonadan oluşan 22 metro tren seti üretmeye başlıyor. İlk metro aracını geçenlerde üretim bandından indiren Bozankaya, böylelikle bu topraklardan çıkan ilk metro ihracatını da, uluslararası projelerde ülkemizi temsil etme gururunu da yaşatmış oluyor.

Yerli ve Milli Ağır Vasıta Motoru

6 silindirli, 585 beygir gücündeki motoru geliştiren BMC Power, motorun ilk çalıştırmasını İTÜ OTAM laboratuvarlarında başarı ile gerçekleştirdi. Prototip tasarımını da yerli ve milli kabiliyetler ile yaparken, motorun testlerinin de yerli ve milli imkanlarla OTAM’da gerçekleştirilmesi ayrı bir gurur kaynağı oldu.

Otonom Araç Çalıştayları

Doğu Marmara Kalkınma Ajansı Koordinasyonunda TOSB ve TAYSAD işbirliğinde, “Otomotiv Yan Sanayinin Otonom Araç Teknolojileri Çerçevesinde Yeniden Yapılandırılması” çalıştayları düzenlendi. Çalıştaylar kapsamında elde edilecek çıktıların otomotiv değer zincirinin dönüşüm strateji çalışması haricinde AutoCUP, TOSB İnovasyon Merkezi gibi projeler için de sağlam bir bilgi kaynağı oluşturması amaçlanıyor. Yurtdışından gelişmeleri takip ettiğimiz, okuduğumuz ve yakın gelecekte yüz yüze geleceğimiz bu konuda, sektörümüzün çeşitli kesimleriyle bir araya gelerek tartışıyor olmamız, bilgi birikimimizi kamu ve özel sektör olarak paylaşarak paylaşarak çok değerli. Kalkınma Ajansı yöneticilerinden İSBAK’a, TOSB ve TAYSAD’a, üretici firmalardan İTÜ ARI Teknokent’e, Boğaziçi ve Koç Üniversitesi’ne kadar birçok firma ve kurumdan ilgi yüksekti.

1,5 Milyar Dolarlık Anlaşma

30 Atak Taarruz Helikopteri ihracatı. ABD, Rusya, İtalya ve Fransa’nın ardından, dünyada taarruz helikopteri ihraç edebilen 5’inci ülke olduk. TUSAŞ/TAI tesislerinde üretilen ve ilk teslimatı 4 ay sonra olacak şekilde, 2,5 yıl içinde tamamı Pakistan’a teslim edilecek taarruz helikopteri anlaşması yapıldı.

Ekosistemlerimizin, çalışmalarımızın, kurumlarımızın ve bizlerin tabii ki birçok gelişmeye açık alanı vardır. O alanları boşluk görüp yüklenmek yerine, gelin başarılarımızı kutlayalım, başarılı işlere imza atanları tebrik edelim, başarısını paylaşalım. Kendi yetkinliklerimizle bu başarıda ülkemiz adına nasıl katkıda bulunabiliriz diye kafa yoralım, destek olalım. Yeni başarılarla sektörümüz, ülkemiz adına imza atmak adına kafa yoralım. İnsan ömrü sınırlı, ömrümüzün sonuna dek, ancak bir yere kadar taşıyabiliriz gelişmeleri. Daha da ileri gitmesi adına, yeni nesillerle paylaşmalı, aktarmalı, onları bizi de geçecek şekilde yetiştirmenin yollarına bakmalıyız, önlerini tıkamaya değil. ■

Thermo King 14 Yıldır “En İyi Marka”

Almanya’nın taşımacılık ve lojistik dergileri FERNFAHRER, Lastauto Omnibus, Trans Aktuell ve eurotransport.de, Thermo King markasını kalitesi, servis hizmetleri, fiyat/performans dengesi ve imajıyla öne çıkardı.

Her yıl düzenlenen ETM (EuroTransportMedia) Ödülleri, okuyucu oylaması ve uzman kurumlardan DEKRA ve ETM Verlag yayınevi ile birlikte organize ediliyor. ETM 2018 ödülleri, 13 bine yakın okuyucu oylamaya katılarak Thermo King’i “En İyi Soğutucu Ünite” markası olarak seçti.

Thermo King, ürün grupları içerisinde TIR, kamyon, kamyonet-panelvan araçlarına uygun soğutucu ünitelerle farklı kullanım alanları için taşınabilir ColdCube türünleri ve otobüs-tren klimasında en geniş portfolyoda teknik çözümler sunuyor. ■

İlk 500 sanayi kuruluşunda



Otomotiv ön planda

İstanbul Sanayi Odası (İSO) üretimden satış gelirlerine göre Türkiye’nin birinci 500 ve ikinci 500 sanayi kuruluşunu açıkladı.

Birinci 500 sanayi kuruluşu arasında **Ford Otomotiv** 2’inci sırada: (22.669.355.014) **Mercedes-Benz Türk** 12’inci sırada: (6.486.557.570) **Bridgestone** Sabancı Lastik San ve Tic. A.Ş 56’inci sırada: (2.088.116.619) **Man Türkiye** A.Ş 84’üncü sırada: (1.538.334.565) **Otokar** Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş 87’inci sırada: (1.482.404.406) **Goodyear** Lastikleri T.AŞ 87’inci sırada:

(1.458.719.023)

Temsa Ulaşım Araçları San ve Tic. A.Ş 124’üncü sırada: (1.064.931.510)

Prometeon Turkey Endüstriyel ve Ticari Lastikleri A.Ş 135’inci sırada (1.014.996.082)

Tırsan Treyler San ve Tic. A.Ş 167’inci sırada (873.561.186)

Karsan Otomotiv San ve Tic. AŞ 168’inci sırada (868.071.278)

Anadolu Isuzu Otomotiv San ve Tic A.Ş 170’inci sırada (862.017.871)

İSO İkinci 500 Büyük Sanayi Kuruluşu’nun 2016 yılında 82,2 milyar TL olan üretimden satışları, 2017 yılında yüzde 30,9 artarak 107,6 milyar TL’ye yükseldi. ■

Michelin Camso’yu satın aldı

Lastik sektörünün en büyük küresel oyuncularından Michelin, merkezi Kanadalı şirket Camso’yu 1 milyar dolara satın aldı. Bu satın alma işlemiyle birlikte, her iki şirketin sahip olduğu inovasyon ve Ar-Ge üstünlüklerinin yanı sıra yüksek vasıflı uzmanlık ekiplerine dayalı bir stratejik ortaklığın da temeli atıldı.

Michelin ile Camso’nun güçlerini birleştirmesi sonucunda yeni şirketin dünyanın bir numaralı yol dışı (OTR) piyasa oyuncusu olması hedefleniyor. Yeni oluşum ile birlikte, 26 tesis ve yaklaşık 12 bin çalışandan destek alan Camso’nun net satışlarının iki katından fazlasına ulaşması ve pazarın sürdürülebilir dinamizminden yararlanması bekleniyor.

Çok boyutlu sinerji

Stratejik ortaklık konusunda değerlendirmede bulunan **Michelin Grubu Genel Müdürü Jean-Dominique Senard**; “Michelin ve Camso’nun çok fazla ortak değeri var. Bu satın alım karşılıklı olarak bizlere muhteşem bir fırsat yaratıyor. Michelin, Camso’nun Yol Dışı ulaştırma ve endüstriyel donanım pazarlarındaki tüm yeteneklerinden, Camso da Michelin’in bir bütün olarak özel ürün gruplarındaki uzmanlığından yararlanacak” açıklamasında bulundu.



“Camso için inanılmaz bir fırsat”

Camso İcra Kurulu Başkanı Pierre Marcouiller ise konuya ilişkin olarak şu değerlendirmede bulundu: “Kültürlerimiz ve büyüme potansiyelimizdeki benzerlikler sebebiyle, Michelin’in Yol Dışı ekiplerine katılımı Camso için inanılmaz bir fırsat. Camso, küresel Yol Dışı pazarında lider olma hedefini gerçekleştirecek ve bu stratejik işbirliğinin dinamik ekiplerine, teknik ve üretim alanındaki operasyonlarına ve müşteri odaklı anlayışına katkıda bulunacak.” ■

Karsan ve Petrol Ofisi İşbirliği

3 Yıl Daha Uzadı

Türk otomotiv sanayisinin yerli üreticisi Karsan ile akaryakıt, madeni yağlar ve kimyasallar sektörünün lider firması Petrol Ofisi, işbirliğini 2020 yılı sonuna kadar sürdürmek için el sıkıştı. İşbirliği kapsamında Karsan’ın belediye otobüsleri için garaj yönetiminde, hatlardan çıkan araçların ilk dolumunda ve Karsan yetkili servislerinde kullanılan madeni yağlar ile kimyasallar üç yıl boyunca

Petrol Ofisi’nden tedarik edilecek.

Karsan Ticari İşler Genel Müdür Yardımcısı Muzaffer Arpacioğlu, “Araçlarımız dayanıklılık, kalite ve yüksek performansı ve düşük akaryakıt tüketimiyle dikkat çekerken, bizlere madeni yağ çözümleri sunan Petrol Ofisi’nin de bu konuda önemli katkıları bulunuyor” dedi.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, “Petrol Ofisi Madeni Yağlar olarak, lider markalarla işbirlikleri yapıyoruz. Bu markalardan en önemlilerinden biri de hiç şüphesiz Karsan’dır. 9 yıldır büyük bir uyum ve sinerji ile



Muzaffer Arpacioğlu

Sezgin Gürsu

sürdürdüğümüz bu önemli işbirliğini bu imza ile 12 yıla taşıyoruz. Alanlarının iki büyük markası, Petrol Ofisi ve Karsan arasındaki işbirliğimizin daha da güçlenerek uzun yıllar sürecine inancımız tamdır” dedi. ■

Volkswagen Ticari Araç Transporter

üretiminde 500 bininci araca ulaştı

Volkswagen Ticari Araç’ın ana üretim tesisi olan Hannover fabrikası, Transporter modelinin 6’ncı neslinin üretimine başlanmasından yalnızca üç sene sonra, 500 bininci aracı banttan indirdi. Hannover fabrikasında, toplam 8,8 milyon Transporter üretili.

Volkswagen Ticari Araç Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Eckhard Scholz, markanın ulaştığı bu noktanın müşteri odaklı çalışmalarının bir sonucu olduğunu belirtti.



Transporter’m 6’ncı neslinin başarısı, aralarında “Yılın Aile Otomobili”, “Yılın En Çevre Dostu Ticari Aracı” ve en iyi ticari araç kategorisinde “Auto Trophy” ödülünün de dahil olduğu 30’un üzerinde uluslararası ödül ile kanıtlanmış durumda. Yıl içinde, bu ödüllere yenilerini eklemeyi başaran model serisi, “2018’in En İyi Otomobili” unvanını da kazandı. ■

Hödlmayr’dan destek çağrısı

Kamyon sürücülüğü cazip hale getirilmeli

Mevcut kamyon sürücülerinin yaş dağılımı, sürücü eksikliğinin önümüzdeki yıllarda da artmaya devam edeceğinin göstergesi olarak kabul ediliyor. Kamyon sürücülerinin üçte ikisi 40 yaşın üzerinde, bunların üçte biri 51 ile 60 yaş aralığında bulunuyor. On yıllık bir süreçte, 50 yaş ve üzeri sürücülerin çoğu piyasada kalmayacak. “Bu mesleği öğrenmek ve uygulamak için daha fazla insanı ikna etmeyi başaramazsak orta vadede gerçek bir fiyaskoyla karşı karşıya kalacağız” diyen Hödlmayr CEO’su Johannes Hödlmayr, uzun yıllardır sektörde uzman olanlar ve ilgili lokasyonlarda çalışan sürücüler için mesleğin imajını iyileştirmek adına önlemler almak gerektiğini söyledi.

Kamyon sürücülerini için ekonomik unsurların yanında çok sayıda iyileştirme yapılması mümkün görünüyor. Meslek profilinin itibarı, sürücülere değer verilmesi ve çalışma koşulları bunlardan bazıları... Sürücülerin saatlerce bekletilmesinin değerden uzak bir yaklaşım olduğunu belirten Hödlmayr, durumu iyileştirmek için davranış ve yaklaşımları değiştirmek gerektiğini vurguladı.

Bir aile şirketi olarak çalışanlarına, acilen ihtiyaç duyulan bu sağlam temeli sunduklarını aktaran Hödlmayr Nakliyat ve Ticaret Ltd. Genel Müdürü Hande Çankıcı da güvenilirlik faktörünün çok önemli olduğunu söyledi. ■



www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 7 • Sayı: 325 30 Temmuz - 5 Ağustos 2018

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ** Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editorler **Korkut AKIN** Teknoloji Editörü **Ekrem ÖZCAN**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82** İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Dağıtım: **Mikail BAYAT** Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU** **Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D: 4 34307 Küçükçekmece - İstanbul T: +90.850 202 0 779 Csm: +90.0832 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

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

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL** ANTALYA **İrfan YALÇIN** EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR** MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

Şehirlerarası otobüs segmentinde 2018 yılının ilk yarısında, toplam 114 adetlik satış rakamına ulaşan Mercedes-Benz Türk, yüzde 45'lik pazar payı elde etti. Şirket, 2018 yılının başından beri ilk 6 aylık süreçte 1.975 adet otobüs üretimi gerçekleştirdi. Üretilen otobüslerin yaklaşık yüzde 90'ı, Batı Avrupa ülkeleri başta olmak üzere ihraç edildi.



Mercedes-Benz Türk, 23 Temmuz Pazartesi günü basın mensuplarından oluşan bir kafileyle Yeni Turismo ile Trakya yolculuğu gerçekleştirdi. Yeni Turismo 16 RHD 2+2 ile Esenyurt'ta bulunan Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük binasından başlayan Trakya yolculuğu, Çorlu'daki Babacan

Et Lokantası'nda verilen öğle yemeği molası ve geri dönüş yolculuğu ile devam etti. Etkinliğe katılan basın mensupları, Yeni Turismo'nun seyahat konforunu Mercedes-Benz Türk yetkilileri ile beraber deneyimleme şansını elde etti.

Yüzde 14 daralma

Yeni Turismo'nun sunduğu konforun ve güncel güvenlik teknolojilerinin altının çizildiği yolculukta; Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Yılın ilk 6 ayında şehirlerarasında otobüs pazarının istenilen seviyede olmadığına dikkat çekerek pazar değerlendirmesinde bulundu: "2017 yılında şehirlerarası

otobüs pazarı 611 adet ile kapanmıştı. Şehir içi otobüs pazarı ise 926 adet olmuştu. Şehirlerarası otobüs pazarı 1100'lü adetlerden 611 adet seviyesine düşmüştü. Maalesef görünüm, bu yıl, geçen yılın seviyesinin bile yakalanamayacağı yönünde.

Bu yıl ilk 6 ayda 256 adetlik bir otobüs pazarı oluştu. 2017'de ilk 6 ayda otobüs pazarının ulaştığı rakam ise 300 adetti. Bu yılın ilk 6 ayında şehirlerarasında yüzde 14 daralma görüyoruz. Seyahat otobüs pazarı maalesef iyi günlerini yaşamıyor. 256 adetlik pazar son 17 yılın en düşük seviyesi. Neredeyse 2001 krizini içine alacak bir seviyeye doğru gidiyoruz."



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Otobüs Satış Operasyonları Grup Müdürü Murat Kızıltan, Şehir içi Otobüs Kamu Satış Müdürü Yusuf Adıgüzel basın mensupları ile buluştu.

Yıl sonundaki pazar

Seyahat otobüs pazarında yatırımların yüzde 60'ı ilk 6 ayda, yüzde 40'ı da ikinci ayda gerçekleştiğine dikkat çeken Alper Kurt, "Yılın ikinci yarısında beklenmedik bir kamu ihalesi olmazsa yıl sonunda 500 adetli otobüs pazarı seviyesini gösteriyor. 256 adetlik seyahat otobüsü pazarının turizm ve şehirlerarası dağılımı ise yüzde 75 şehirlerarası, yüzde 25 turizm olarak görünüyor. Geçen yıla göre turizm tarafında bir toparlanma var. Turizm tarafında toparlanmaya bağlı olarak 2+1 koltuklandırma araç talebinde bir düşüş görüyoruz. Haziran ayı sonu itibarıyla 2+1 koltuklu toplam otobüs satışı yüzde 62 civarında. Turizm tarafındaki payının artması ile 2+2 talebi artıyor. Ama şehirlerarasında 2+1 talebi hala yüzde 85 civarında" diye konuştu.

Pazarı küçülten etkenler

"Aslında pazarı iki yıldır küçülten iki önemli etken var" açıklamasını yapan Alper Kurt, "Birincisi makro ekonomik düzeyde kurların yani TL'nin Euro karşısında yüzde 25 değer kaybetmesi. Operasyonel olarak döviz geliri olmayan firmalar, Mayıs ayından itibaren Euro cinsinden borçlanamıyor. TL olarak borçlanmak zorundalar artık ve finansman TL ile yapılıyor. TL faizleri de Ocak'tan Haziran'a kadar yüzde 35 oldu. Sene başında 1.07 ile 1.11 arasında olan aylık faiz oranı 1.80'e çıkmış durumda. Dolayısıyla araçların TL bazındaki pahalanması ve finansman maliyetindeki artış, bu yıl pazarı küçülttü. Müşterilerimizin hemen bilet fiyatlarına yansıtamayacağı kadar yüksek maliyet artışları bunlar. Bu yıl bu etkiyi yoğun olarak göreceğiz. Bu etkinin devamı araç yenilemeye yönelik pazar alışkanlıklarını değiştirecek ve araç değişimi daha uzun sürelerde olacak. Yılı 500 veya biraz altında bir pazar büyüklüğü ile kapatırız. Pazar payımız yüzde 45 seviyesinde. Liderliğimiz sürüyor ama bu kadar sığ pazarda her 25 adetlik satış pazar payını ve dengeleri değiştirebiliyor. Mercedes-Benz Türk geleneksel pazar liderliğine devam ediyor" dedi.

Şehir içi otobüs pazarı

Alper Kurt, şehir içi otobüs pazarına yönelik değerlendirmelerde de bulundu: "2017 yılı, 926 ile kapanmıştı. Bu yıl, ilk 6 ayda şehir içi otobüs pazarı, 300 adetler seviyesinde. Bunun yüzde 60'ı kamu tarafında gerçekleşti. Geçen sene bu 520'ler seviyesindeydi. Geçen yıl şehir içi otobüs pazarının yüksek olması, İstanbul'da yapılan yüksek adetli ihalenin teslimi ile alakalıydı. Bu sene şehir içi otobüs pazarını büyütecek bir kamu ihalesi olmadı. Yılın geri kalanında bundan sonra ihale olsa bile teslimatlarının yıl sonuna kadar yapılması mümkün görünmüyor. O yüzden şehir içi otobüs pazarında bir miktar daralma olacak. Şu anda 300 adetli olan pazar, en iyi ihtimalle 700-800 adetleri görecektir. Şehir içi otobüs pazarında yeni Euro 6 Conecto var. Pazarda Euro 5 satışı görüyoruz. Euro 5 araçların trafiğe tescilinin Temmuz 2018'e bitmesi zorunluluktadır. Ama yapılan yeni düzenleme ile de bu süre 2020'ye uzatıldı. 2017 yılında Conecto satışımız 100 olmuştu. Bu yıl da aynı seviyede Conecto satışımız gerçekleşecek gibi. Gaziantep Büyükşehir Belediyesinin 56 adetlik ihalesini kazandık. Eylül ve Ekim ayı gibi teslimatlarını yapmaya başlayacağız."

Lansman Kasım'da

Alper Kurt, Yeni Travego'nun lansmanının 23-26 Kasım'da Comwex Fuarı'nda gerçekleşeceğini söyledi: "Bizim 2 ayrı tipe 3 ayrı uzunlukta aracımız var: 12 metre Turismo 15, 12 metre Travego 15, 13 metre 2+2 koltuklu Turismo 16, 2+1 koltuklu Turismo. 12 metre Travego'ya ek olarak 13 metre 2+2 koltuk düzeninde toplam 50 koltuklu ve 2+1 koltuk düzeninde toplam 41 koltuklu aracımız da ürün grubunda yerini alacak. Çalışmalarımızı tamamladık. Aracın pazar lansmanını 23- 26 Kasım tarihleri arasında Comwex Fuarında yapacağız. Müşteriye özel tanıtımlarımıza başladık. Özellikle uzak mesafedeki illere hizmet veren firmalardan talep göreceğini düşünüyoruz." ■



Teknolojiden gelen güvenlik. Yeni Turismo.

Yenilenen güvenlik ve sürüş destek sistemleri ile her şey güvence altında. Yeni Turismo, Ön Çarpışma Koruyucusu (FCG) ve geliştirilmiş karoseri yapısı sayesinde, sürücü ve yolcular için maksimum düzeyde koruma sağlıyor.

Mercedes-Benz
The standard for buses.

