

UND Türkiye'nin Rusya'ya gıda ihracatı hayal olabilir

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, iki ülke arasında gıda bakanlığı yetkililerinin de katılacağı ulaştırma görüşmelerinin en kısa sürede yapılması ve mevcut taşıma izinleri artırılması gerektiğini söyledi. ■ 6'da

facebook.com/tasimadunyasi
 twitter.com/tasimadunyasi

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 151 • 25 - 31 Ağustos 2014 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Zorunlu taşıma sigortalarına ilişkin yeni Yönetmelikler yayımlandı

SİGORTADA DENETİM VE AĞIR CEZALAR...

● Zorunlu sigortaları yaptırmayanlara yeni ruhsat, lisans veya izin verilmeyecek. Zamanında ve yeterli teminatla yenilemeyenlerin ruhsat, lisans veya izinleri iptal edilecek.

● Trafik sigortalarının 2014, 2015, 2016, 2017 ve 2018 yıllarına ilişkin kaza başına ve kişi başına sağlık, sakatlanma ve ölüm ile maddi teminatları yeniden belirlendi.

Geçtiğimiz hafta taşımacıları da yakından ilgilendiren iki önemli Yönetmelik Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girdi. Kapsamlarını özetleyerek aktarıyoruz.

✓ Sigorta takibi

● 9 Ağustos 2014 tarihli 29083 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan "Zorunlu Sigorta Takibine İlişkin Yönetmelik", zorunlu sigortasız faaliyetlere ilişkin önemli değişiklikler getirdi. Sigorta Bilgi ve Gözetim Merkezi tarafından yapılacak kontrollerde zorunlu sigortalının geçerli teminat tutarları üzerinden yapılmadığının tespiti halinde, gerekli teminat alınana kadar yetkili mercilerce izin, lisans veya ruhsat verilmeyecek.

● 30 günlük süresi kalan zorunlu sigortalar ise güvence hesabına bildirilecek ve burası tarafından polise sahibi uyarılacak. Ayrıca tespit edilen zorunlu sigorta ihlalleri de güvence hesabına yetkili mercilere bildirilecek. Yapılan uyarıya rağmen şartları sağlamayanlara önce faaliyet durdurma, ardından da izin, lisans veya ruhsat iptali cezası verilecek.

✓ Trafik sigortası

● 10 Ağustos 2014 tarih ve 29084 sayılı Resmi Gazete'de Karayolları Motorlu Araçlar Zorunlu Mali Sorumluluk (Trafik) Sigortasında Tarife Uygulama Esasları Hakkında Yönetmelik'te yapılan değişiklikler yayımlandı. Buna göre değişen sakatlanma ve ölüm ile sağlık teminatları kişi başına 2014'te 268 bin, 2015'te 290 bin, 2016'da 310 bin, 2017'de 330 bin ve 2018'de 360 bin TL olarak poliçelere yansıtılacak.

● Kaza başına teminatlar da araç türüne göre listelerde yer aldı. 2016 yılında otomobiller için 1 milyon 800 bin, minibüsler (10-17 koltuklu) için 3 milyon 600 bin, 18-30 koltuklu otobüsler için 6 milyon 480 bin ve daha büyük otobüsler için 11 milyon 160 bin TL olup önümüzdeki yıllarda artacak.

● Maddi teminat ise araç başına kişisel teminatın yüzde 10'u, kaza başına ise yüzde 20'si kadar olacak. Ayrıca araç tanımıındaki hatalı değerlendirme sonucu yanlış polise düzenlenmesi halinde hak sahibi zarar görmeyecek. ■

Taşımacı zorunlu sigortaları

- Karayolları Motorlu Araç Mali Sorumluluk
- Karayolları Taşımacılık Mali Sorumluluk
- Karayolu Yolcu Taşımacılığı Koltuk Ferdi Kaza
- Tehlikeli Maddeler Sorumluluk
- Deniz Yolcu Taşımacılığı Mali Sorumluluk



Turizm taşımacıları 8+1 düzenlemesinden memnun



Otobüslere yangın uyarı sistemi zorunluluğu

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Nusret Ertürk, 2005-2012 yılları arasındaki imal ve tescil edilmiş, şu anda yolcu taşımacılığı yapan araçların yangın uyarı alarm sistemi takılması zorunluluğuna yönelik düzenleme ile ilgili, TTDER Yönetim Kurulu'na bilgi verdi. ■ 5'te



Yeni Adana Seyahat'in otobüs yatırımı

10 Neoplan Tourliner



BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

2. El otobüs ve midibüste güven!



Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.BusStore.com.tr

Filosunda 80 araç bulunan Haneden Tur sahibi Halil Sezer kararlı

Plaka tahdidi olursa araçlarımı satar çıkarım!

■ Caner ÖZCAN



8'de

Mercedes-Benz Türk'ten Ağustos'a özel fırsatlar



6'da

Sprinter okul taşıtı kampanyası ■ 8'de

65. IAA Ticari Araçlar Fuarı
25 Eylül - 2 Ekim 2014'te
Hannover'de yapılacak



6'da

Temsa'dan 7 ayda 1198 otobüs satışı



3'te

Scania'dan orijinal yedek parça kampanyası

Scania, 1.000'den fazla orijinal motor, motor soğutma sistemi ve yakıt sistemi yedek parçasını yüzde 50'ye varan indirim oranlarıyla müşterilerine ulaştırıyor.



6'da



Dr. Zeki Dönmez

Demiryolu Taşıma Yönetmeliği (DTY)

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Yüksek Hızlı Demiryolları, Ulaştırmadaki Yenilikler ve Türkiye -3-

2'de



Mustafa Yıldırım

Demiryolunda ucuz popülizm

5'te



Akif Nuray

Haritalar Konuşuyor, Anlayalım...

4'te



Salim Altunhan

Yeni bir dönem başlıyor!

4'te



Murat Köylüoğulları
Çorum Otobüsçüler Derneği Başkanı

4'te

Yöresel firmalar birleşmeli

2 » Kentiçi

Taşıma Dünyası

25 - 31 Ağustos 2014

Yüksek Hızlı Demiryolları, Ulaştırmadaki Yenilikler ve Türkiye -3-

Yüksek Hızlı Demiryolları (YHD), uygun fiyatlarla, halkın genel kitlesine, çevreci, az yer kaplayan, konforlu, güvenli ve dakik bir ulaşım imkanı sağlamaktadır. Genel itibarıyla; bir demiryolu treni; tek şeritte; karayolunun 6 şeritte taşıdığı yolcu, sabitlenmiş (güvenli) bir hat üzerinde ve daha düzenli bir trafikle taşımaktadır. Demiryollarının alternatif yük taşıma kapasitesi, çeşitliliği anlamında ortaya koyduğu imkanlar ve uygulanabilirliği de daha geniştir. Özellikle YHD, yakaladığı hızla itibarıyla, günlük şehirlerarası yolculukları ve hatta komşu şehirlerarası ev-ış yolculuklarını kaldırabilecek fırsatlar sunmaktadır ki; bu, Türkiye çapında komşu iller arası entegrasyonu 'ortak merkezleşme'ye varıncaya kadar destekleyecek boyuttadır. Genel itibarıyla, çevreci, dakik, güvenli, toplumsal, arazi kullanımına elverişli, entegre ve entegrist (bütüncül) bir ulaşım modu olan 'Yüksek Hızlı Trenler' şehirlerarası yolculuklar başta olmak üzere Türkiye'de yeni bir çağ açacak potansiyeledir, tek görünen dezavantajı karayoluna göre daha noktasal (sabitlenmiş) bir mod olması ve mücavir alan 'gürültü' konusudur.



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

başlandığını görebiliriz. Bütün bu özellikleriyle; 'sürdürülebilir kalkınma' ve bunun uzantısı olarak 'sürdürülebilir ulaşım' bağlamında Avrupa'nın son 10 yılda (ve imlenerek önümüzdeki 30 yıllık periyotta) YHD'na bakış açısını daha da kuvvetlendirmesinin yerinde olduğunu görmüş olmalıyız. Bu itibarla karakteristikleri dolayısıyla 'çevresel sürdürülebilirlik' 'sosyal sürdürülebilirlik' ve 'ekonomik sürdürülebilirlik' kavramlarını altını dolduran ve adeta bir argümanına dönüşen YHD'nın ülkemiz, bölgemiz ve bahsini ettiğimiz geniş coğrafyalar için öneminin ve hayatîyetinin

Hız, güvenlik, konfor

Bu bağlamda; YHD'nın hız-güvenlik-konfor bağlamında rekabet halinde olduğu havayollarına nazaran 'istasyonlara erişilebilirlik' anlamında havalimanlarından çok daha elverişli olduğunu ve hatta yer yer bu iki ulaşım modunun istasyon ve limanlarının birçok Avrupa kentinde (Hollanda) birbirine entegre çalışabildiğini de görmekteyiz. Bir diğer dezavantajı husus olan 'gürültü'yu ele alacak olursak, burada teknik imkanlar dahilinde bu dezavantajın da minimize edilmeye

de tekrar altını çizmek isterim.

Gelişen teknolojinin desteği

Ulaşım sistemlerini doğrudan etkileyen bir başka teknolojik gelişme ise ulaşım dışındaki teknolojilerin gelişmesidir. Günlük yaşantıya girerek hızla yaygınlaşan özellikle iletişim teknolojisindeki gelişme, ulaşım taleplerinin artışında azalmalara yol açmıştır. Ancak gelişmekte olan ülkelerdeki metropoller yeni teknolojileri tümüyle uygulamadıklarından onlar için aslında çok da gerçekçi olamamaktadır ve kent merkezine yığılmalar artmaktadır. Ulusal sınırları ve uydur teknoloji ile okyanusları bile kolayca aşan sesli ve görüntülü telekonferans olanakları veren telefonlar vb. sayesinde bazı ulaşım gereksinimleri ortadan kalkmıştır. Diğer yandan elektronik bilgi iletiminin günlük işlemlerde yaygınlaşması, gelişen elektronik erişim ve iletişim sayesinde; telebankalarla yapılan bankacılık ve borsa işlemleri, elektronik olarak yapılan seyahat rezervasyonu ve bilet satışları, kataloglarla yapılan alışverişler gibi birçok yeni uygulama bazı ulaşım araçlarına gerek kalmadan kolayca cevap vermektedir.

Türler arasında şartlar eşit olabilir mi?

Ülkemizin içerisinde yer aldığı uluslararası anlaşmalar, özellikle emisyon ve yenilenebilir enerji kaynakları hedeflerini karşılamak konusunda, çevreye daha dost ulaşım

türlerine, bilhassa demiryoluna doğru geçişin gerekli olduğunu düşündürse de, buna, ulaşım türleri içerisinde eşit şartlar oluşturulmasını sağlayarak ve demiryolu hizmetlerini etkili ve cazip hale getirerek ulaşmak gerekecektir. Demiryolu pazarının serbestleşmesine ve diğer işleticilere açılmasına paralel olarak etkin ve yenilikçi hizmetler sunulması, gelişmiş ülkelerde görüldüğü üzere, demiryolunun pazar payının artmasına yol açacaktır.

Geleceğe dönük olarak belirlenen stratejilerin gerçekçi olması, bugünün problemlerinin yeterince iyi tanımlanması ve dünya ölçeğinde yaşanan gelişmelerin iyi değerlendirilmesi ile mümkün olabilecektir. Bu bakımdan, gelecek öngörülerinin belirlenmesinde, mevcut durumda yaşanan darboğazların giderilmesi ve istenilen düzeye erişilmesi göz önüne alınmalıdır.

Hızlı, dakik, erişilebilir ve konforlu

Bu açıdan bakıldığında, demiryolu sektöründen beklenen hızlı, dakik, erişilebilir, konforlu yük ve yolcu taşımacılığı hizmetlerinin sağlanabilmesi için aşağıda belirtilen başlıklarda yapılan çalışmalara hız verilmesi ve 2023 yılı hedefleri doğrultusunda devam edilmesi gerekmektedir.

- Demiryolu ağının genişletilmesi,
- Rekabet ortamının oluşturulması,
- Altyapı standartlarının yükseltilmesi,
- Demiryolu araçlarının sayı ve nitelik

- olarak artırılması,
- Sinyalli ve elektrikli hat oranının artırılması,
- Diğer ulaşım türleri ile entegrasyon ve rekabette yaşanan sıkıntıların giderilmesi,
- Projelendirme kistaslarının gözden geçirilmesi ve iyileştirilmesi,
- Önemli yük merkezlerine doğrudan erişimin sağlanması,
- AB ile etkileşim ve uluslararası koridorlar,
- Bakım-onarım ve işletim maliyetlerinin düşürülmesi,
- Uzman personel sayısının artırılması,
- Kamu hizmeti yükümlülüğü

Üretim ve tüketim merkezleri olarak tanımlayabileceğimiz Asya-Avrupa hattında, yıllık ortalama 75 milyar Amerikan Doları taşımacılık hacminin olduğu bilinmektedir. Ülkelerin bu taşımacılık hacminden pay alma çabaları, onlar değişik arayışlara yönlendirmektedir. Örneğin, Orta Asya ülkeleri, Hazar ve Kafkasya bölgesinden geçerek Karadeniz üzerinden dünyaya açılmaya çalışmaktadırlar. Avrupa ülkeleri ise, Asya pazarlarına ulaşmak için güvenli, hızlı ve ucuz taşımacılığa olanak sağlayacak alternatif güzergâh arayışları içine girmişlerdir. Avrupa'dan Çin'e ve Uzakdoğu'ya kadar uzanan doğu-batı koridorundaki alternatiflerden biri olması sebebiyle asırlar boyu tarihsel koridorların geçiş durağı olan Türkiye'nin uluslararası yük taşımalarındaki önemi yeniden ortaya çıkmıştır. Hepsinize, sağlıklı huzurlu mutlu bir hafta diler, yüksek lisans tezindeki bilgilerden paylaşımlarda bulunduğum Asistanım Mehmet Çağrı Kızılaç' a teşekkür ederim. ■



Izmir Büyükşehir Belediyesi'nin Buca trafiğini rahatlatmak amacıyla geçtiğimiz yıl hizmete aldığı Homeros Bulvarı'nın İZOTAS'a kadar uzatılması için uygulama projelerine başlandı. Büyükşehir, 6.2 kilometrelik güzergâh üzerinde kamulaştırma çalışmalarına devam ediyor. Yeşildere Caddesi'ne "viyadük" ile bağlanarak Buca üzerinden otogara bağlantı sağlayacak 35 metre genişliğindeki ve 3 gidiş 3 geliş toplam altı şeritli "ekspres" güzergâhın 1.3 kilometrelik bölümündeki viyadük kısmını (Homeros Bulvarı) toplam 36 milyon TL'ye tamamlayarak hizmete açan İzmir Büyükşehir Belediyesi, İzmir trafiğine büyük rahatlama getirecek otogar bağlantısı için de uygulama projelerini karaya başlandı. Buca Onat Caddesi'nden başlayarak otogara kadar uzanacak bu önemli arter Buca, Bornova ve Konak ilçelerinden geçecek. ■

Manisa

Hafif Raylı Sistem görüşmeleri sürüyor

Manisa Büyükşehir Belediyesi'nin kent trafiğini rahatlatmak dev projelerinden olan Hafif Raylı Sistem Projesi ile ilgili, Çin'den gelen alanda uzman ekipler, Büyükşehir Belediye Başkanı Cengiz Ergün'e bir sunum gerçekleştirdi. Manisa'nın bu önemli projeye kavuşması için



adeta seferber olduklarını belirten Başkan Ergün, ince eleyip, sık dokuyarak, bu önemli projeyi Manisa'ya kazandıracaklarını söyledi: "Projemizi hayata geçirdiğimizde, kentimiz trafik açısından rahat bir nefes alacak." ■



Sakarya'da toplu taşıma bilgileri 'cep'e girdi

Sakarya Büyükşehir Belediyesi Bilgi İşlem Dairesi Başkanı Türker Vardar, "Büyükşehir Belediyesi olarak hemşerilerimizin hizmetlerimize ulaşmalarını kolaylaştıracak bilişim çalışmalarına ara vermeden devam ediyoruz. Bu kapsamda geçtiğimiz yıl hayata geçirdiğimiz Sakarya Akıllı Ulaşım Sistemleri Uygulaması, Türkiye'ye örnek oldu. Bu uygulamaya ile hemşerilerimiz belediye otobüsleri ile ADARAY'ın anlık konum, güzergâh ve hareket saati bilgilerine internet ortamında ulaşabiliyor. Uygulamamız, Android ve iOS işletim sistemine sahip akıllı telefonlar için internet üzerinden ücretsiz indirilirken, belediyemiz resmi internet sayfası www.sakarya.bel.tr üzerinden de takip edilebiliyor" dedi. ■



Samsun'da metrobüs seferleri Haziran 2015'te başlıyor

Samsun'u toplu taşımada modern toplumların vazgeçilmez ulaşım konforlarından biri olan metrobüse kavuşturacaklarını açıklayan Büyükşehir Belediye Başkanı Yusuf Ziya Yılmaz, "Toplu ulaşım raylı sistemin önceki versiyonu olan 220 yolcu taşıma kapasiteli düşünülen metrobüs veya trolleybüs türü ulaşım Tekkeköy Kavşağı ile Shell Kavşağı arasında hayata geçiriyoruz. İnsanlık var olduğu sürece halkımız daha iyisini isteyecek. Her şey, daha mutlu bir gelecek için" dedi. Yılmaz, altyapı çalışmalarını devam eden Metrobüs Projesi'nin 2015 yılının ilk yarısında biteceğini, startı 30 Mart Mahalli İdareler Seçimi'nden önce verilen projede metrobüslerin ilk yolcu seferini Haziran 2015'te yapacağını açıkladı. ■

Öğrencilerinizi güvenle taşıyacak servis aracı ISUZU NOVO

Tüm devrime testlerinden %100 başarıyla geçen, ön ve arka disk frenleriyle yolculuğu daha güvenli hale getiren Isuzu Novo okula hazır. Siz de öğrencileriniz için Anadolu Isuzu gücü ve teknolojisiyle üretilen Isuzu Novo'yu tercih edin.

Isuzu Novo'nun okul otobüsü tip onayı bulunmaktadır.



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

30 YIL ISUZU

Ulaştırma Bakan Yardımcısı Yahya Baş:

Trabzon'a demiryolunu getireceğiz

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakan Yardımcısı Yahya Baş, bazı ziyaret ve incelemelerde bulunmak üzere geldiği Trabzon'da beraberindekilerle Trabzon Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Orhan Fevzi Gümürkçüoğlu'nu ziyaret etti.

Başkan Gümürkçüoğlu, Trabzon'un ulaşım yatırımları açısından çok büyük yatırımlar aldığını kaydetti. Bakan Yardımcısı olarak Baş'ın, Trabzon'a önemli katkılarının olduğunu kaydeden Gümürkçüoğlu, "Sayın Baş ömrünü hizmetle geçirmiş bir hemşerimiz. Büyük bir tecrübe ile bugün de Bakan Yardımcısı olarak ülkesinin hizmetinde olmayı sürdürüyor" ifadelerini kullandı.

Zigana Tüneli ve Havalimanı

Trabzon'un ulaşım açısından büyük yatırımlar almaya devam ettiğini kaydeden Gümürkçüoğlu, "Sayın Başbakanımızın şehrimize son teşriflerinde vaat ettikleri gibi Ulaştırma Bakanımızın, Bakan Yardımcımızın ve ilgililerin takip ettiği Zigana Tüneli Trabzon'umuzu en kısa sürede güneye, GAP Bölgesine ve Doğu Anadolu'ya bağlayacak olan önemli proje olarak tamamlandı ve yatırım bütçesine alınması kararı verildi. Havaalanımız yaz aylarında günde 50 uçağın inebildiği, kışın ise en az 20-25 uçak inişle bütün bölgeye hizmet ediyor. Bakanlığımızın katkılarıyla yeni



bir pist ile ilave bir pist çalışması projelendiriliyor" dedi.

Trabzon'un gelişmesine, ticaretine, turizmne katkı sağlayacak her teşebbüsün önünü açmak için çalışmalarını sürdürdüklerini belirten Baş, "Trabzon'un gelişmesinde yer alan herkese ve her kuruma katkı sağlamak bizim için bir görevidir. Ortaya çıkan sorunların çözümüne katkıda bulunmak için buradayız" diye konuştu.

Demiryolunda son aşamaya gelindi

Trabzon'a demiryolunun getirilmesiyle ilgili gerekli çalışmaları yaptıklarını kaydeden Baş, "Çalışmalar son noktaya geldi. Proje aşamaları bitmek üzere. Artık düğmeye basma zamanı" dedi. ■

Ankara'da toplu taşıma sürücülerine psikoteknik eğitim verildi

Ankara Büyükşehir Belediyesi EGO Genel Müdürlüğü, bir yandan çevre dostu doğalgazlı son model araçlarla dünyanın en çevreci otobüs filosunu oluştururken, bir yandan da en iyi hizmetin insana yapılan yatırım olduğu gerçeğini de ön planda tutuyor.

Ankara'nın kent içi ulaşımında günde ortalama 670 bin kişiyi taşıyan belediye otobüsü şoförleri Psikoteknik testten geçirilerek özenle seçiliyor. Test sonucunda 100 üzerinden yeterli olarak kabul edilen 70 puanı geçerek EGO



otobüslerinde görev yapabilecek kapasitede olduğuna kanaat getirilen şoför adaylarına, çalışma hayatıyla birlikte, hizmet içi eğitim ve seminerlerle hem mesleki hem de halkla ilişkiler konusunda eğitim vermeye devam ediyor.

Taşımacılıkta hizmet kalitesinin ve güvenilirliğin, teknolojiyi kullanan insanda odaklandığına dikkat çeken EGO Genel Müdürü Necmettin Tahiroğlu, sürekli artan araç trafiğinin ve yolcu kapasitesinin, toplu taşıma görevini yerine getiren otobüs şoförlerine de çok büyük sorumluluklar yüklediğini belirtti. ■

Temsa'dan 7 ayda 1198 otobüs satışı

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2014'ün ilk 7 ayında 3 bin 710 adetlik otobüs pazarında 1198 araç satarak yüzde 32 pazar payı elde ettiklerini söyledi. Çelik, "Bu satışların 232'si Safir, 791 adedi Prestij Süper Deluxe, 165'i ise Avenue oldu" dedi.

Genel Müdür Dinçer Çelik, 2014 otobüs ve midibus pazarındaki gelişmeleri değerlendirdi ve pazarın 2014'ün ilk 7 ay sonuçlarına göre 3 bin 710 seviyesinde gerçekleştiğini belirtti ve buna göre 2013 yılına göre toplam pazarda yüzde 26 daralma yaşandığını vurguladı.

Temsa satışlarını artırdı

Dinçer Çelik, daralan pazarda büyüme başarısı elde ettiklerini söyleyerek detay rakamları paylaştı: "Temsa, 3 bin 710 adetlik toplam pazarda 7 ay sonunda 1198 adetlik satış ve yüzde 32 pazar payı ile toplam pazarda lider konumda bulunuyor. Şehirlerarası pazarda toplam 736 adet araç satışı gerçekleşmiş olup 232 adetlik Safir satış ile yüzde 32 pazar payına ulaşmış durumdayız. Şehir içi pazarında, Temmuz ayı sonu itibarı ile toplam 441 araç satışı gerçekleşti. Temmuz sonu itibarı ile 165 adet Avenue satışı gerçekleşmiş olup, şehir içi pazarının yüzde 90'ını oluşturan LF Segmentinde, yüzde 42 mertebesinde, tüm şehir içinde ise yüzde 37 pazar payına ulaşmış durumdayız. Temmuz sonu itibarı ile toplam 2.533 adetlik satışın gerçekleştiği midibus pazarında 791 adet Prestij SD satışı gerçekleşti. Midibus pazarının yüzde 75'ini



Prestij SD'nin de bulunduğu 27-29 kişilik segment oluşturdu. Prestij SD kendi segmentinde yüzde 42 mertebesinde, tüm midibus segmentinde ise MD9 satışlarıyla birlikte yüzde 32 pazar payı elde edildi."

Servis ve bayi ağı büyüyor

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, aynı süreç içerisinde servis ve bayi ağına büyümeye devam ettiklerini ve Türkiye genelinde şu anda 77 noktada hizmet verdiklerini kaydetti. "Artan satışlarımız sonrası piyasada dolaşan araç sayımızı destekleyecek şekilde mevcut servislerde yoğun bir eğitim çalışması ve yedek parça çalışması yapıyoruz. Doğru yerlerde yeni servislerimizi devreye almaya başladık ve devam ediyoruz" dedi.

ABD pazarında 2014 sonu hedefi 650 araç

2010 yılında adım attıkları ABD

pazarında üç farklı otobüs ile 420 araçlık parka ulaştıklarının bilgisini veren Dinçer Çelik, "TS30, TS35 ve bu yılın başında pazara sunduğumuz ve iki büyük fuara katılarak tanıtımını gerçekleştirdiğimiz TS45, Amerikalı taşımacıların büyük beğenisini topluyor. Yıl sonunda ABD pazarında 650 araç sayısına ulaşmayı hedefliyoruz" dedi.

Almanya'daki yapılanma pazar payını büyütecek

Almanya'da yeni yapılanma süreci içerisine girdiklerinin bilgisini de veren Dinçer Çelik, Almanya'da yollarda 750 Temsa aracı var. Yeni yapılanma süreci ile Almanya'daki müşterilerimizin beklentilerine daha iyi cevap vermeyi hedefliyoruz. Bu süreçte ilk adım olarak Almanya'daki satış ofisimizi ve Avusturya'daki lojistik merkezimizi modern ve daha geniş tesislere kavuşturduk, ekiplerimizi güçlendirdik, yeniden yapılandık. Ofisimizi

müşterilerimizin ulaşılabilirliğini kolaylaştıracak bir bölgede konumlandık. Satış sonrası hizmetler organizasyonumuzu da yeniden yapılandırdık, servislerdeki eğitimleri tamamladık. Avusturya da büyüttüğümüz lojistik merkez bize önemli bir avantajı da sağlayacak. Avrupa'daki her noktaya kısa sürede parça sevkiyatını yapabileceğiz" dedi.

Euro 6 motorlu Avenue ihracı başlıyor

Mayıs ayından itibaren Euro 6 motorlu LD, Safir ve MD9 üretim ve sevkiyatlarının başladığını aktaran Dinçer Çelik, Avenue E6 üretim ve sevkiyatlarının da bu yıl içinde başlayacağını açıkladı: "Avrupa'da Temsa'nın en güçlü olduğu segmentler intercity ve okul taşıtlarımızdır. Bu segmentteki LD serisi araçlarımıza aldığımız siparişler müşterilerle buluştu" dedi.

2015'te 4 yeni ürün lansmanı

"Ar-ge ekibimizde yaptığımız yeniden yapılandırma ve 3 yıldır devam eden çalışmalar sonrasında 3 farklı pazarda 9 yeni ürün müşterilerimizin kullanımına sunuldu. 2015 yılında Türkiye pazarına dönük 4 yeni ürünün lansmanını yapacağız" diyen Çelik, 2015 yılına yönelik önemli siparişler almaya devam ettiklerini ve gelecek yılın bu yıldan daha olumlu bir şekilde geçeceğini düşündüklerini belirterek otobüs pazarındaki satışların yıl sonuna doğru daha da artacağına inandıklarını, şehirlerarası otobüs pazarının 950 civarına ulaşacağını, midibus pazarının 3 binler seviyesini açacağını, kentiçi otobüs pazarının 2015'te tekrar çok önemli bir ivme yakalayacağını söyledi. ■



Brisa satışlarını ve gelirlerini artırdı

Bridgestone, Lassa, Bandag ve Dayton markaları ile Brisa, 2014 yılının ilk yarısında satış gelirinin 787 milyon TL'ye ulaştığını açıkladı.

2014 yılının ilk yarısında Brisa'nın net dönem karı, 2013'ün aynı dönemine göre yüzde 47 artışla 81 milyon TL olarak gerçekleşirken, satış gelirleri yüzde 16 oranında arttı. Brisa, Ocak-Haziran 2014 döneminde geçen yılın aynı dönemine göre toplam satışlarında yüzde 16 oranında bir artışla 787 milyon TL'lik satış geliri elde eden Brisa'nın net dönem karı ise yüzde 47 oranında yüksek bir artışla 81 milyon TL olarak gerçekleşti.

2014 yılının ilk yarı sonuçlarına ilişkin değerlendirmede bulunan Brisa Genel Müdürü Hakan Bayman şunları söyledi: "2014 yılı Ocak-Haziran dönemindeki finansal sonuçlarımız, çok daha iyi bir performans gösterdiğimiz açıkça ortaya koymaktadır. Yılın ilk yarısında satış kanallarımızda, ürünlerde, ihracat yaptığımız ülkelerde katma değeri yüksek olan işlemler sağladık ve üretim süreçlerimizde verimliliği odaklanarak maliyetlerimizi kontrol altında tuttuk."

Brisa'nın net karını bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 47 oranında arttırmasının büyük bir başarı olduğunu vurgulayan Bayman, 2014 yılı ilk yarısında yurtiçi yenileme pazarında pazarın üzerinde performans gösterirken, yüzde 7 oranında büyüyen Avrupa lastik pazarında, Avrupa'daki olumlu gelişmeler ve kur esnekliğiyle Lassa Avrupa satışlarında yüzde 16 seviyesinde büyüme elde ettiklerini açıkladı: "Lassa'nın 40'ıncı yılında uluslararası faaliyetlerimizin de artışıyla, bu pazarlarda markamızı pekiştirme ve derinleştirme hedeflerimiz emin adımlarla ilerlediğimizi görüyoruz. Brisa olarak senenin ikinci yarısında da hedeflerimize ulaşmak için çalışmalarımıza devam ediyoruz." ■

Mersin Büyükşehir Belediyesi 60 otobüs alacak

Mersin Büyükşehir Belediyesi, şehiriçi, belde ve köylerde hizmet verecek olan 60 adet toplu taşıma aracı almak için ihaleye çıkmadan önce TEMSA yetkilileriyle bir araya geldi.

Mersin halkına kaliteli hizmet sunmayı hedeflediklerini ifade eden Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz, Mersin Büyükşehir Belediyesi olarak meclisten 60 adet

yeni otobüs alımıyla ilgili bir karar çıkarttıklarını hatırlattı: "Büyükşehir belediyesi sınırlarının genişlemesi ve köylerin de mahalle statüsünde olmasından dolayı toplu taşıma araçlarının sayısını arttırmamız gerekiyor. Daha önce bir başka firmanın otobüsünü incelemiştik, şimdi de TEMSA'nın otobüsünü inceliyoruz. Kısaca bütün firmaların otobüslerini ayrı ayrı değerlendirerek sağlıklı bir sonuca varmak istiyoruz. Henüz verilmiş bir karar yok, ancak bu değerlendirmeler ışığında hangi otobüsün alınacağına ihaleyle karar vereceğiz." ■



SAFİR VIP

Uzun Yolda **VIP** konforu...



www.temsa.com.tr

4 » Yolcu Taşımacılığı

Tasima
Dunyasi

25 - 31 Ağustos 2014



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Haritalar Konuşuyor, Anlayalım...

Almanya'da ZEW, yani Yatırımcı Güven Endeksi, bu ay 8,4 olarak açıklandı. Beklenti ne imiş bilir misiniz: 16. Yani tahmin sapması yüzde 100, hem de olumsuz yönde. Acaba Almanya'nın ekonomi dünyası, sanayi dünyası neler yapıyordur? Ne dersiniz, hani sözle yönlendirme uygulaması var ya şimdilerde!

Gerçeği çikana kadar yalan işe yarıyor, mum tam da yatsıda söniyor. Sakla, sakla buraya kadar, işte. Not veren kuruluşlar da şaşırarak.

Irak'ta seçim yapıldı. Hükümet kurma görevi az oy alan kişiye verildi, kuracak! Aynı Irak'ta bir örgüt ABD genelkurmayından taktik övgü alıyor; donanımı, entegrasyonu, taktiği, hızı ile. Bir başka örgütün tek füzesi, bir devletin hava sahasını kapattı. Kafkasya'da sorunlar çıkıyor, kısa doğru oradaki yakıt yolları da sıkışabilir.

Oysa bugünün dünyası o bilindik örkek dünya değil artık. Karşılıklı 'bağımlılık'ın ne olduğunu herkes öğreniyor. Avrupa, bu yaşlı kurt, Rusya'ya ekonomik yaptırım konuşuyor, ticareti azaltacağını söylüyor. Rusya, Sibirya hava sahasını ABD ve Avrupa havayollarına kapatacağını söyleyiveriyor, taşımacılara büyük maliyet. Fransa, Avrupa'nın yaptırımına karşı çıkıyor, kendi işsizliği artacağı için. En büyük doğalgaz müşterisi Almanya tedirgin, çünkü kış yine geliyor.

Her ambargo bir başkalarına yarıyor ve Türkiye'nin umutlu bekleyişi var. Türkiye, Rusya'nın tedariklerini hem kendi ihracatı ile hem de dünya ticareti ile tamamlayacak. Sibirya hava sahası Türk uçaklarına açık olacak, ne eşsiz bir şans.

Kırgızistan cumhurbaşkanı Putin'in yanından geldi, iktidar partisinin balikonundan seçim gecesinde hepimize hitap etti, iyi dileklerde bulundu!

Bölge haritasında tek güvenlik ve demokrasi adasıyız, çevremiz yarıyor iken. Avrupa'nın ambargosu Türkiye'ye yarayacak. Rusya'nın ambargosu da Türkiye'ye yarayacak. İnşallah akılla yönetiriz bu zamanları, birlikte, yani kamu ve özel beraberce. Kara, hava, deniz taşımacılarımız hazırlansın.

Yeni uygulama ile cumhurbaşkanımızı kendimiz seçtik, demokratik ilerleme. İktidar partisinin ve de onun başkanının aralıksız 9'uncu başarısı. Kurumsal başarısıdır, bu başarı, iyi örnekler. Burada bir de kurumsal zafiyet örneği var: bu 9 başında rakip partilerin başkanları aynı.

53 milyon seçmenden 40 milyonu oy kullandı. Oyunu kullananmayan 13 milyon seçmenin gerekçeleri kendilerini bile tatmin etmeye yetmiyor ya... Amerika'da ve Avrupa'da ortalama yüzde 50 olan katılıma karşılık biz yüzde 75 katıldık, yüksek oran.

Kayıtlı ekonomi yolunda örgün bir çalışma başlıyor kamu yönetiminde; belediyeler imar geçirdikleri şehir alanlarını Şehircilik Bakanlığına bildirecek. Şehircilik Bakanlığı ve Maliye Bakanlığı koordineli çalışarak imar yenilenmesinden doğan değer artışlarını tespit edecekler ve vergilendirecekler. Böylece kayıtlı ekonomi yolunda önemli bir adım atılıyor. Şehircilik rantları vergilendirilmiş kazanca dönecek. Hakka bir vergi kaynağı, vatandaşı memnun eder.

İki karşılaştırma: Norveç, dünya nüfusunun binde 1'i, dünya ekonomisindeki yeri yüzde 1; dünya deniz taşımacılığının yüzde 10'una sahip.

Mercedes Benz Türk AŞ, Türkiye Kömür İşletmeleri'ne bağlı Ege Linyitleri İşletmesi'nin (Soma) 3,7 katı Kurumlar Vergisi ödemiş. Bu 2 şirketin İtibar Sıralaması'ndaki yerlerini siz karşılaştırın lütfen. ■

Yeni Adana Seyahat'in otobüs yatırımı

10 Neoplan Tourliner



MAN'ın ürettiği Neoplan serisinin son modeli Tourliner EfficientLine sektörden toplu siparişler almaya başladı. Son olarak 10 araçlık toplu siparişi teslim alan Yeni Adana Seyahat'in sahibi Erdal Çetin, "Neoplan Tourliner Efficientline ile çok daha düşük işletme maliyetleri ile çok daha konforlu ve güçlü bir filoya sahip olduk" dedi.

Neoplan serisiyle dinamik tasarımlar ve alışılmışın dışında tasarımlara imza atan MAN, sektörün gözdesi olmaya devam ediyor. Kısa bir süre önce tanıtımı yapılan yeni modelin ilk müşterilerinden Yeni

Adana Seyahat, 10 Tourliner EfficientLine daha satın aldı.

MAN Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Emrah Albustanoğlu, Ankara'da MAN Fabrikası'nda gerçekleşen törende araçları Yeni Adana Seyahat'in yetkililerine verdi. Teslimat törenine Yeni Adana Seyahat adına Aytekin Aydın, Hüseyin Öztürk ve Servet Kurnaz, MAN adına da Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Ufuk Demirel ve MAN Finance Bölge Satış Yöneticisi Ahmet Karaca katıldı.

Yeni Adana Seyahat'in sahibi Erdal Çetin, "MAN kalitesiyle, yarattığı güven ve konforuyla en önemlisi düşük işletme maliyetleriyle vazgeçilmez markamız oldu. Geçtiğimiz ay aldığımız 10 adetle birlikte filomuzda 20 Neoplan Tourliner EfficientLine aracımız oldu. Şimdi çok daha düşük işletme

maliyeti olan çok daha güçlü ve konforlu bir filoya sahibiz" diye konuştu.

"Üst üste siparişler geliyor"

MAN Otobüs Bölge Satış Yöneticisi Emrah Albustanoğlu, Neoplan'ın yeni modeli Tourliner EfficientLine'nin sektörün ihtiyaçlarına göre özel olarak üretildiğini belirterek, "Özellikle daha az yakıt tüketimi sağlayan otomatikleştirilmiş şanzımanı, daha hafif jantlar ve koyu renk yan camlarla öne çıkan yeni modelimizin büyük ilgi göreceğini düşünüyoruz. Şimdiden üst üste siparişler almaya başladık" dedi.

MAN Finance Bölge Satış Yöneticisi Ahmet Karaca da yaptığı açıklamada sektörde desteklemeye devam edeceklerini vurguladı. ■

Günde 10 bin, yılda 3 milyon kişi terminali kullanıyor



Sakarya Büyükşehir Belediyesi tarafından Arifiye'de inşa edilen Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde yoğunluk günde ortalama 10 bin yolcu kapasitesine ulaştı. Şehir içi, şehirlerarası seyahatlere ve transit giriş çıkışlara olanak sağlayan ulaşım üssünderen yılda ortalama 3 milyon vatandaş faydalıyor.

Terminalin 24 saat boyunca kesintisiz hizmet verdiğinin de ifade edildiği açıklamada, "Sakarya

Büyükşehir Belediyesi Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde transit firmaların haricinde 20 firmanın yazhanesi bulunuyor. Tüm personelimizle yolcularımızın konforu ve emniyeti için gerekli özveriği gösteriyoruz. Büyükşehir Belediyesi otobüsleri, halk otobüsleri ve firma servislerinin yanı sıra terminalimize ADARAY ile ulaşım imkanı da sağlandı" denildi. ■



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Yeni bir dönem başlıyor

1923 yılında kurulan Cumhuriyetimiz, 2014'te, 91 yıl sonra yeni bir çehreye bürünüyor. İlk kez halkoylamasıyla Cumhurbaşkanı seçtik. Bu, aynı zamanda birçok şeyin başlangıcı olacaktır. Hayırlı olsun. Tabandan gelen her şey, halkın binlerce yıldır yaşadığı tecrübelerden süzüldüğü için doğrudur, önemlidir ve geleceğe açıktır. Bunu, isterseniz, sektörümüzden örnek vererek aktarayım...

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü için, ben bildim bileli hep "birlik, beraberlik" istenir. Haksız rekabet ve haddinden fazla pahalı akaryakıt ile 10 numara yağ kullanımına karşı mücadele de ancak ve sadece birlik ve beraberlikle başarıya ulaşır. Bu, bilinen bir gerçektir. Bunu herkes her zaman dile getirir, söyler. Hani, Timur köylülere bakmaları için fil vermiş, zaten yoksul olan köylüler ne bulduysa silip süpüren fili iade etmek için Nasreddin Hoca'dan yardım istemişler. Hoca, hep birlikte gidilirse sonuç elde edebileceklerini söylemiş ve yola çıkmışlar. Huzura çıkacakken, arkasına dönüp bakan Nasreddin Hoca, kimseyi göremeyince, Timur'a, "Yüce hanımın, köylü 'bir fil nedir ki, bize bir fil daha göndermenizi istedi'" deyivermiş. Hoca'yı yarı yolda bırakıp kaçan köylüler daha büyük zorlukla karşı karşıya kalmış.

Şimdi, yeni bir dönem başlıyor. Türkiye, halkın beklentisinin, arzusunun ve taleplerinin belirleyici olduğunu öğrendi. Bu da gösteriyor ki, karayolu yolcu taşımacılığı sektörü de birlik ve beraberlik içinde istemeli ne isteyeceks...

Bu arada, bilet fiyatlarını zaman zaman otobüsten de ucuza satan özel havayolu firmaları ile aynı taktiği uygulamaya koyan hızlı trenin yaşadığı tedirginliği de aynı şekilde birlik ve beraberlikle aşabileceğimizi kendi aramızda konuşuyoruz ama ortaya iş çıkmıyor. Çünkü otogarda, birbirleriyle rakip bile olsa aynı hizmeti veren otobüsçü birbirleriyle anlaşabiliyor, ortak payda bulabiliyor. Ancak mesleki sivil toplum örgütleri bu önemli uyumu ve birlikteliği görmezden geliyor.

Türkiye gibi, sektörümüzde de yeni bir dönemin başlaması için hepimiz, istisnasız hepimiz elimizi taşın altına koymalıyız. Biz varsak hizmet var, biz yoksak, insanlar bir yerden bir yere geçmez ve ekonomi de çöker. Ne tren ne de uçak taşıyabilir, otobüsün taşıdığı insanı. Hem zaten karayolu desteği olmadan diğer bütün taşıma modları eksik kalır.

Geçtiğimiz günlerde kaza geçiren Has Turizm otobüsü hepimizi üzdü. Başta Has Turizm ailesi olmak üzere sektörümüzde ve halkımızda başsağlığı diliyorum. Bir daha böyleli elim kazalar olmaması için yine birlik ve beraberlik içinde olmalıyız. ■



**Murat
Köylüoğlu**
Çorum Otobüsçüler
Derneği Başkanı

Yöresel firmalar birleşmeli

Anadolu'da kepenk indiren firmalara her geçen gün yenileri ekleniyor. İflas zincirinin halkaları birbirini ardına ekleniyor.

Atalarımız ne güzel söylemiş: "Büyük balık, küçük balığı yutar". Bu sözde olduğu gibi, karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe büyük firmalar yerel işletmelere yaşam hakkı tanımıyor. Çözüm yolu belli değil mi? Tek çıkış ve çözüm yolu birlik ve beraberlikten geçiyor. Yerel işletmeler birleşerek yöresel firmalar kurmalı... Sektörün sorunu bu yolla çözüme kavuşabilir ancak. Bir ilçeyle üç beş firma fazla, ne otobüsten randıman alınıyor ne de kazanç elde edilebiliyor.

Günün şartlarına dönük terminaller yapan Belediyelerin sektörümüze karşı gösterdiği ilgi ve alakayı, bizler, meslektaşlarımız olarak birbirimize karşı göstermeliyiz. Bu da sektörümüzün bir diğer handikabı. Biz hizmet vermek için avuç dolusu para yatırıp, vergi ödeyip, gece gündüz demeden, yağmur, kar, çamur diledimden, bayramda evimizden çoluk çocuğumuzdan uzak kalıp hizmet veren otobüsçüler olarak belediyelerin yaptığının onda birini bile hayata geçiremiyor olmanın acısını içimizde duymalıyız. Göz göre göre batmanın hiçbir mantığı yok.

Maliyet hesabımızı iyi yapacağız, seferlerimizi ona göre düzenleyeceğiz, güzergahlarımızı ona göre belirleyeceğiz. Bir de yukarıda değindiğim gibi güç birliği, işbirliği yaparsak eskiden olduğu

gibi yine halkın beğenisi ile karşılaşırız. Uçak geldi diye, hızlı tren geldi diye ağlaşmak yerine çözüm yolunda birleşmeliyiz.

Günümüz ekonomik koşullarında, yan yana gelip güç birliği yapamamış olmak sadece bize değil bütün şehre, hemşehrilerimize de zarar veriyor. Kepenk kapatan firmalarda çalışan arkadaşlarımızın işsiz kalmasıyla esnafın da işleri azalıyor. Bunu hepimiz yaşıyoruz.

Güçlerimiz birleştirmeliyiz

Maliyet hesabı yapmak, dolu koltuklarla sefere çıkmanın bir yolunu bulmak zorundayız. Büyük şehirlerdeki büyük firmalar çok güzergaha çok otobüsle sefer yaparak zararını azaltabilir, ama Anadolu'daki otobüsçünün yolcusu da, güzergahı da, seferi de belli. Aynı şehirden, aynı saatte firmaların ayrı ayrı, yarınsına kadar boş koltuklarla araç kaldırmalarının hiçbir izahı olamaz. Otobüsçü, "küçük olsun, benim olsun" zihniyetini beyninden kazımalıdır. Yine senin olsun ama güçlerimiz birarada olsun. Hepimizin gücü birleşsin, sürekli çalışsın ve düzenli kazansın anlayışını artık yerleştirmek zorundayız. Bundan başka çıkar yolumuz yok.

Özetle, otobüsçünün eski güzel günlerini bir daha yaşayabilmesi için bir çaremiş var: yerel firmalar birleşerek güçlerini toplayacak, maliyet hesabını iyi yapacak ve sefer sayılarını düzenleyecek. Haydi bir adım at!

Yolumuz açık olsun. ■

Michelin, lastiklerinizin düşmanlarını açıklıyor!

Michelin, aracınızla yol arasındaki tek ve en önemli aktör olan lastiklerin ömrünü etkileyen faktörleri sürücülerle paylaşıyor.

Michelin, lastik ömrünü birebir etkileyen faktörleri üç gruba ayırıyor. Binlerce kilometre yol yapmak için geliştirilen lastikler; fiziksel, çevresel ve insan faktörü olmak üzere üç ana kategorideki etkileyiciden zarar görüyor. Michelin lastiklerin ticari ömrünü önemli ölçüde azaltan etkileyicileri sürücülerle paylaşıyor.

Yırtık ve şişliklere dikkat!

Yaşlanma, aşınma, hasar, yol şartlarından zarar gören lastiklerin kilometre ömrü önemli ölçüde azalıyor. Lastik yüzeyinde, yanaklarında meydana gelen kesik, yırtık ve şişlikler nedeniyle ömrünü tamamlayan lastik yol ve yolcu güvenliğini tehdit ediyor. Bakımları düzgün şekilde yapılmayan lastikler ise daha fazla hasar ve aşınmaya maruz kalarak araç güvenliğini azaltıyor.

İnsan faktörü lastik ömrünün uzatır

Lastik ömrünü tehdit eden bir diğer aktör ise insan faktörü olarak ön plana çıkıyor. Lastiğin rutin kontrollerinin yapılmaması, doğru lastik hava basıncında tutulmaması, patlak şekilde kullanılması bir lastiğin yeniden şişirilmesi, farklı tiplerde lastiklerin eşzamanlı olarak kullanılması, ani hızlanma ve frenlemeye bağlı kullanım biçimleri, jant ve lastiğin ebatlarının eşleşmemesi, mevsime göre lastik kullanılmaması, balans ayarının yapılmaması nedeniyle zarar gören lastikler direksiyon hakimiyetini azaltarak yol ve yolcu güvenliğini olumsuz yönde etkiliyor.

Hava koşulları; aşırı sıcaklık, yağmur, kar, buz, yağ ve gres yağı gibi çevresel faktörlerden de olumsuz etkilenen lastiklerin kilometre ömrü önemli ölçüde azalıyor. ■

Metro Turizm, Yolcuların ismini otobüslerine yazdırıyor

Bin 350 araçlık filosu ile Türkiye'de 76 ilde 900 acenteyle karayolu yolcu taşımacılığı gerçekleştiren Metro Turizm, verdiği VIP servis ile Türkiye'nin en itibarlı ulaşım markaları arasında yerini aldı. Yılda 22 milyon yolcu taşıyarak en çok tercih edilen ulaşım markası olan Metro Turizm 2014 yılında da filosunu güçlendirerek, müşteri memnuniyeti için çalışmalarını sürdürüyor.

Metro Turizm ile yıl içerisinde 10 kez yolculuk yapan müşterilerinin isimlerini otobüslerine yazdırıyor. Üstelik isminizin yazılı olduğu otobüsle dilediğiniz bir tarihte İstanbul binişli olmak üzere istediğiniz bir güzergaha seyahat etme şansı yakaluyorsunuz.

Bu seneki yolcu hedefi 25 milyon kişiyi taşımak olan Metro Turizm'in bu yeni kampanyasına katılım kampanya@metroturizm.com.tr adresinden 01.07.2015 tarihine dek yapılabilir. www.metroturizm.com.tr adresinden de kampanya detaylarına ulaşabilirsiniz. ■

ADIN TÜRKİYE'Yİ DOLAŞSIN !

• Metro Turizm ile yılda 10 kez yolculuk et, ismini otobüslerimize yazalım.
• Üstelik seyahat edeceğin otobüs ismine özel olsun.



Ford'dan doludizgin kampanya

Ağustos ayında Ford'un ticari modelleri 30 bin TL için 0 faizli kredi ile 24 aya varan avantajlarla, binek modeller ise 30 bin TL'ye 30 ay taksit fırsatları ile sunulurken, Ford Cargo modellerinde 12 ay 0 faiz imkanı devam ediyor.

Ford'un Ağustos ayı kampanyasında, ticari araçlarda 24 aya uzanan 0 faiz imkanı sunulurken, binek modellerde 30 bin TL'ye kadar, 30 ay, yüzde 0.65'lik faiz oranları sunuluyor. Transit Courier ve Tourneo Courier modellerine 18 bin TL'ye 18 ay 0 faiz imkanı ile sahip olmak mümkün. Ford'un ağır ticari Cargo modellerinde ise 0 faiz avantajları devam ediyor.

Ticari araçlarda yüzde 0 avantajı

Ağustos ayında Ford Yetkili Satıcıları'nda Transit Custom ve Tourneo Custom, 0 faiz, 24 ay taksit, 30 bin TL'lik kredi imkanıyla yeni sahiplerini beklerken Yeni Transit T330S 125PS Pikapa da aynı koşullarla sahip olunabiliyor. Transit Courier ve Tourneo Courier ile tüm Yeni Transit, Connect ve Ranger araçlar ise, 0 faiz, 18 ay taksit ve 18 bin TL'lik kredi kullanma imkanıyla sunuluyor.

Ford Cargo da avantajlı fiyatlarla

Müşteri talepleri doğrultusunda, Ford

Cargo'nun yeni 3236M 8x4 hafif mikser ile standart klima donanımına sahip 1846T ve 1838T çekici modelleri, Ağustos ayına özel olarak yüz bin TL'ye, 12 ay ve 0 faizli kredi kampanyasıyla sunuluyor. ADR opsiyonlu 1846T Çekici ve 8X2 (3232C/S, 3238C/S) yol kamyonu modellerinde "ADR Bizden" kampanyası Ağustos sonuna kadar devam ediyor.

İkinci elde de kredi desteği

Ford yetkili satıcıları bünyesindeki ikinci el araçlarda sunulmaya başlanan kredi seçenekleri sayesinde müşterilere yeni alternatifler sunuluyor. İkinci el binek veya ticari araç modellerinde 15 bin TL için, 18 ay ve 0.89 faiz oranı sunuluyor. ■



25 - 31 Ağustos 2014



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

Demiryolunda ucuz popülizm

Demiryolları'nın en son açıkladığı bilgiye göre, iadesiz biletler 35 liraya satın alınabiliyor. Bu da otobüs fiyatının neredeyse yansı; kullanan öder mantığı bir tarafa bırakıldı. Dünyada demiryolunu yaygınlaştırmış gelişmiş ülkelerde sübvansiyonlar, hizmet almayanlar o hizmet için bedel ödemesini diye kaldırıldı. Dünyada, özellikle devlet eliyle yürütülen hizmetlerde veya işlerde geçerli olan mantık, kullanan bedelini ödeyecek, sübvansiyon olmayacak. Türkiye, demiryolları konusunda Cumhuriyet tarihinde ikinci hamleyi yaptı ve hızlı demiryoluna adım attı. Ama demiryollarının geliştirilmesi, bu mantıkla mümkün değil. Bir hükümet döneminde popülist bir şekilde yürütülür başka kaynaklardan yatırım yapılır ve demiryolu belirli bir mesafeye gelebilir ama demiryollarının geliştirilmesi kendi kaynaklarını yaratması ile mümkündür. Böyle bakıldığı zaman, daha ilk adımda, popülist fiyatlar uygulanarak fiyatların 35 liraya kadar çekilmesini beklemiyorduk doğrusu. Demiryollarımız pahalı olsun demiyoruz, ama mantık olarak uçak ile otobüs arası bir noktaya oturtulması lazım. Doğrusu da budur.

Ulaştırma sistemleri bir bütündür

Ulaştırma sistemleri birbirini tamamlayan, birbirini destekleyen entegre olan bir yapı içinde sürdürülebilir yapılardır. Diğer taşıma sistemlerine yük yükleyerek, demiryolu taşımacılığına kaynak yaratmak akil işi değil. Onları çökertirsiniz. Bu ülkeye havayolu da denizyolu da demiryolu da lazım. Karayolu da lazım. Bu dört sistem, denizi az kullandığımız için bir yana bırakırsak, İstanbul-Ankara hattı bizim omurgamız. İstanbul-Ankara hızlı treninde bilet ücreti bana göre 80 lira olması lazım. Bana göre trenin en altı fiyatı, otobüsün en üst fiyatından yüzde 10 yüksek olması lazım. Biz 67 liraya otobüs bileti satıyorsak trende indirimsiz fiyatın 90 lira olması lazım ve yüzde 30'dan fazla da indirim yapılmaması lazım. Çünkü vatandaş, haklı olarak, "Benim yaşıım 65 değil benim cezam niye? Ben üretiyorum vergi veriyorum ben niye cezalandırılıyorum. Belki ben 65 yaşına kadar yaşamayacağım siz benim hakkımı neden 65 yaş üzerindeki insanlara yediyorsunuz?" diye sorar. Bu sorular insani sorulardır. Aslında ucuz seyahat ettiğini sanan insanlar o bedeli ödüyorlar. Devlet onu başka vergilerden alıyor.

Kullanan ödesin

Hep söylüyorum: kullanan ödesin, vergi adaletsizliği çıkmasin. Havayollarında özel sektör, önce THY'den sonra Anadolu Jet'ten çok ciddi bir tokat yedi. Türk sivil havacılığı, bu şartlarda gelişemez. Havacılık riskli bir meslek. Rakibiniz devlet veya devlet kuruluşları olursa, yaşama şansınız çok zor. Ulaşım insan hayatının yüzde 30'u. Giderek artan bir ulaşım kat sayımız var.

Almanya demiryolunun getirdiği sübvansiyonlar ve ağır yükleri ortadan kaldırmak için kısa mesafelerde otobüs taşımacılığına geçiş serbest bıraktı. Yani olmayan modeli Türkiye'de çok iyi olan taşımacılık sistemini geliştirme cihetine gitti. Demiryolundan kısa mesafelerde yolcuyla yüksek düşük yoğunluklu taşımaları az sayıda taşımaları otobüsle yapalım, trenlere çok büyük kaynak ayırmayalım. Tren seferlerimizi de optimize edelim; verimli hale getirelim ve zarar etmeyelim. Yılda 10 milyar euro sübvansiyon yapan Almanya, bugün 3-4 milyar Euro'ya kadar düştü. Türkiye, Avrupa Birliği ne aday ülkelerden bir tanesi böyle bakıldığı zaman ekonominin çarklarının doğru dönebilmesi için de, kaynaklarını doğru yönetmesi lazım.

Vergi adaletsizliği

Bizde vergi adaletsizliği var. Siz demiryollarındaki yatırımları zararları karşılamak üzere; çeşitli vergilere, ÖTV'ye zam yaparak oluşan açığı kapatacaksınız. 10 gün bayramda vatandaş bedava seyahat ediyor, bunlar güzel jestler, vatandaşın hoşuna gidebilir ama bunların bedelini kim ödüyor, dönüp ona bakmak lazım. Özel sektörü demiryoluna davet ediyorsunuz yönetmelik hazırlıyorsunuz, ama bir tarafa rakibiniz devlet. Olmaz. Artık devletin ticaretten çekilmesi lazım. Bir taraftan her şeyi özelleştireyim diyeceksiniz diğer taraftan taşıma sistemlerini devlet eliyle yürüteceksiniz, bu olmaz. Devlet altyapı yapar, düzenler ve denetler; ticareti de tüccar yapar.

Taşımacılar kendilerini geliştirmeli

Türk taşımacıları, dünyadaki büyük taşımacılar karşısında KOBİ ölçeğindedir. Bunun nedeni de devletin politikalarıdır. Kalkınmaya gelişmeye ve dünyaya açılmaya fırsat vermiyorlar. Yani Türkiye'deki taşımacı kuruluşlar kendilerini daha fazla geliştirebilirler. Diğer taşıma sistemlerine girebilirler, ortaklık kurabilirler. Konsorsiyum kurarak demiryoluna, havayoluna girebilirler. Bu fırsatlar olmadığı için de Türkiye'de devlet her zaman taşımayı tekelinde tutmaya çalışıyor ve popülizm aracı olarak görüyor. Demiryolu taşımacılığı 10 gün bedava. Şimdi iadesiz biletler 30 lira, 65 yaş üstü 35 lira, öğrenci de öyle; peki, biz ne taşıyacağız? Bize canın cehenneme ne taşıyorsan taşı gözü ile bakılmaması lazım. Çünkü biz alternatif sistemiz. Demiryollarının karşısında havayollarının karşısında değiliz. Onların hem alternatifini hem tamamlayıcıyız. Biz olmasak onlar, yolcuyla hedefine taşıyamaz. Onun için Türkiye'de ulaştırma politikalarında, ulaştırma yatırım politikaları, ulaştırma işletme politikalarının kökten değiştirilmesi ve bu anlayışın terk edilmesi gerektiğine inanıyorum. ■

**Taşıma
Dünyası**

Turizm taşımacıları 8+1 düzenlemesinden memnun

D2 belgesine kayıtlı 8+1 taşıtların "Araçların imal, Tadil ve Montajı Hakkındaki Yönetmelik" şartlarına uygun tadilatla; 9+1 koltuklu hale dönüştürülerek kullanımına izin veren düzenleme turizm taşımacılarını memnun etti.

Turizm Taşımacıları Derneği Yönetim Kurulu toplantısı 18 Ağustos Pazartesi günü dernek merkezinde

gerçekleştirildi. Toplantıda son yapılan 8+1 düzenlemesi ile ilgili görüşler belirtildi.

Haklı talebimiz kabul gördü

TTDER Başkanı Sümer Yiğci, 40 bine yakın 8+1 aracın bulunduğunu, 8 bin adedinin D2 belgesine kayıtlı olduğunu belirterek, "Haklı talebimiz Bakanlık tarafından da kabul gördü. Bu düzenleme ile bu araçların ekonomik ömrü uzadı ve yapılan yatırımların değerinin korunması sağlandı. Bu düzenlemeden memnuniyet

duyuyoruz" dedi. Genel Sekreter Nusret Ertürk, 8+1 araçların tadilatlarının muayene istasyonlarından sorun yaşamaması için araçların imal ve tadilat yönetmeliğine uygun tip onay izni ve Seri tadilat izni almış sertifikalı yerlerde tadilatın yapılmasının önemine dikkat çekti.

Çalıkıran Turizm TTDER üyesi oldu

Ankara merkezli Çalıkıran Turizm'in TTDER'e üyeliği kabul edildi.

Otobüslere yangın uyarı sistemi zorunluluğu

Turizm Taşımacıları Derneği Genel Sekreteri Nusret Ertürk, 2005-2012 yılları arasındaki imal ve tescil edilmiş, şu anda yolcu taşımacılığı yapan araçların yangın uyarı alarm sistemi takılması zorunluluğuna yönelik düzenleme ile ilgili, TTDER Yönetim Kurulu'na bilgi verdi.

Nusret Ertürk, "26 Haziran 2012 tarihinde yapılan 'Araçların İmal Tadil ve Montajı Hakkındaki Yönetmelik'te yapılan değişikliklerle; 2013 yılından itibaren üretilen M2 (Minibüs) M3 (Otobüs) sınıfı araçlarda sistemin imalatla takılması zorunlu hale getirildi. 2005-2012 yılları arasında imal ve tescil edilmiş olan M2 ve M3 sınıfı araçlara tadilatla yangın algılama ve alarm sisteminin takılması da zorunlu hale getirildi." Ertürk, bu sisteme sahip olmayan araçların trafikte men edilmesinin söz konusu olabileceğini ekleyerek, "Yönetmeliğe göre, bunun takırılması zorunluluk haline geldi. Ancak bugüne kadar denetimi olmadığı için taşımacı açısından sorun yaşanmadı, konuya denetim olmadığı için duyarsız kaldık.



Araçların, Muayene Yönetmeliğine ve araç muayene kusur tablosuna işlenmediği için açıkçası denetimi de yapılamadı. Ancak bundan sonra denetimle ilgili mevzuatın düzenlenmesi durumunda muayene istasyonlarında denetimi yapılacaktır" diye konuştu.

Sistemin maliyeti

Sistem maliyetinin araç tiplerine göre değişiklik gösterdiğini, 1000 - 1500 TL arasında montaj dahil maliyetinin olduğunu vurgulayan Nusret Ertürk, "Yalnız TSE'nin bu sistemle ilgili verdiği teknik muayene raporu belgesinden her araç için 1000 liralık ücret alınmasına federasyonlar ve dernek olarak biz itiraz ettik. Harçlar seviyesine düşürülmesini söyledik. Bu konuda görüşümüzü ilettik, Bakanlıkta

taleplerimizi inceliyorlar" dedi.

TSE onaylı iki yer

"Bu işte erteleme ve iptali söz konusu değil, bu araçlara tadilat mutlaka yapılacak" uyarısında bulunan Nusret Ertürk, "Tadilat gerektiren yetki belgesine kayıtlı 50 bin adet araç olduğunu düşünüyörüz. Öğrendiğimiz kadarıyla araçları İmal ve Tadilat Yönetmeliğine uygun ve TSE onaylı olarak yapan iki yer olduğunu tespit ettik, bunu da ilettik. Bu kadar araca bu sistemlerin takılması için bir süreç gerekiyor. Zaten bu tadilatı ve takılacak cihazlar ve sensörler için izin alan yeterli sayıda firma yok. Otobüs üreticilerinin ve ithalatçıların, Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı'ndan ve TSE'den gerekli izinleri alarak, yetkili servisler aracılığıyla Yangın algılama ve Alarm sistemlerinin garantili olarak takılmasının daha uygun olacağını ifade ettik. Son dönemde meydana gelen otobüs yangınları nedeniyle Bakanlığın bu işe önem verdiği anlaşıldı, uygulanması ve denetimi konusunda mutlaka çözüm üretecektir. Bakanlık, önümüzdeki günlerde bir toplantı daha düzenlenecek ve uygulama esasları belirlenecek" dedi. ■

Gündem » 5



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Önce taşıma güvenliği

Bugüne kadar bu ve benzeri başlıkta çeşitli yazılarım oldu. Son günlerde gündeme gelen otobüs kazaları bir kez daha bu konuyu hatırlattı. Bunun ötesinde geçen hafta, gazetemizde gündeme getirdiğimiz Demiryolu Taşıma Yönetmeliğinin taslağı yanı sıra hazırlanmış bulunan Demiryolu Emniyet Yönetmeliğinin taslağı da bu konuya değinmeme neden oldu.

Otobüsçülerde durum

Ramazan Bayramı ile başlayan yoğun yaz hareketliliği sürüyor. Eylül ortalarında hız kesecek. Ekim'de Kurban Bayramı ve Cumhuriyet Bayramı hareketlilik sağlayabilir. 1 Kasım'dan itibaren kış durgunluğu hissedilecek. Kısa yarıyıl tatili sonrasında tekrar yaz tatilini beklemek gerekecek. Bu arada hızlı trenin sisteme daha fazla pay sahibi olması gündeme gelecek. 2015 yılı içinde İstanbul'daki demiryolu çalışmalarının biteceği söyleniyor. Bu durum, demiryolunun otobüslerden ve havayollarından epey pay çalması sonucunu getirecek.

Zor durum

Otobüsçüler genelde yolcu azlığından, otobüsü ve otobüs fazlalığından, sefer şansı bulamamaktan, boş seferler yapmaktan şikayet ederler. Bu durum, fiyatların düşüklüğüyle daha da kötüleşir. Gerek yolcu azlığından gerekse fiyat düşüklüğünde havayolu sıkça suçlanır. Buna şimdi bir de demiryolu eklenecek. Gelir azlığı yaratan bu koşullar bir de maliyet yüksekliğiyle daha da ağırlaşır. Başta akaryakıt olmak üzere taşıma girdilerinin fiyatlarının arttığından şikayet edilir.

Ve sonuç

Yolcuyla ve fiyatları arttırmakta zorlanan otobüsçüler tek yol olarak maliyet düşürmeye yönelebilirler. Bunu isteyerek değil, mecburiyetten yapmak zorunda olabilirler. Burada hassas bir çizgi var. Yolculara verilen servis ve ikram gibi hizmetlerde tasarruflar kendi bilecekleri iştir. Keza kullanacakları taşıtların cinsi ve özellikleri de öyle... Ancak yorgun ve yetersiz sürücü kullanımı, bakımsız araçların sefere çıkarılması gibi hususlar hoş görülemez. Bu kapsamda bazılarının akaryakıt pahalılığı ile açıklamaya çalıştığı kötü uygulamaları asla hoş görülemez. "Ne yapayım, batmamak, yaşamak için buna mecburum" demek bir açıklama olamaz. Zira söz konusu olan taşıma güvenliğidir, insan canıdır. Sizin ekonomik olarak yaşamazın için başka insanların ölmesi kabul edilebilir değildir. Taşıma güvenliğine aykırı davranışların hiçbir haklı gerekçesi olamaz. İsteyen bu sözlerime "uzaktan konuşmak kolay" diyebilir. Ben de seyahat eden taşıtta sizin ailenizin bireylerinin olduğunu ve başkalarının çözüm ona haklı gerekçelere dayanan yanlışları sonucu onları kaybettığınızı düşünmenizi hatırlatırım.

Diğer taşımalar

Burada gündem gereği otobüsler için söylenen sözler diğer taşıtlar için de geçerlidir. Bu kapsamda tüm yük taşıtları ile özel otomobillerin de taşıma güvenliğine uygun hareket etmeleri mutlaka gereklidir. Belki de bunların kusurları otobüslerden daha fazladır. Ancak daha çok canı ilgilendirmesi açısından otobüslerin konu edilmesi de alınganlık yaratmamalıdır. Taşıma güvenliği sadece karayoluyla sınırlı bir konu da değildir. Son günlerde büyük can kayıpları yaratan önemli uçak kazaları da yaşandı. Zaman zaman en güvenli araçlar olan demiryolu ve denizyolu taşıtlarının da kazalar yaptığını duyuyoruz.

Demiryolu Emniyet Yönetmeliği

Karayolu ile demiryolu arasında önemli bir farkı var. Aslında bu fark karayolu ile diğer tüm modlar arasında var. Karayolu çok yaygın kullanılıyor. Yolcu-yük, ticari-hususi çok sayıda taşıt trafikte yer alıyor. Bunlarla ilgili pek çok düzenleme Trafik Kanununda var. Neredeyse taşıtlar, sürücüler ve seyirle ilgili her şey burada yazılı. Taşıma mevzuatında sadece taşımacıları kapsasınız, bir sorun olmaz, ama demiryolunun durumu öyle değil. Onun ayrı bir Trafik Kanunu yok. Hepsine kanun veya yönetmelik düzeyindeki demiryolu mevzuatında yer vereceksiniz. Buna da bağlı olarak Demiryolu Düzenleme Genel Müdürlüğü (DDGM) demiryolu ilişkin tüm boşlukları doldurmak, tüm işleri üstlenmek zorunda. İşleri çeşitli ama neyse ki ilgilenecekleri taşımacı ve taşıt sayıları düşük. Bu kapsamda Demiryolu Taşıma Yönetmeliği (DTY) dışında mevzuat da gerekecek. Bunlardan birisi de elimizde olan Demiryolu Emniyet Yönetmeliği taslağı. Hazırlanmış olması önemli, ama mutlaka geliştirilmesi gerekiyor.

Bu arada şunu da hatırlatmak isterim: Neyin trafik mevzuatında neyin taşıma mevzuatında yer alacağı karayolunda net değil. Bana göre taşıma mevzuatında yer almaması gereken pek çok husus bulunuyor. Bu andan sonra hepsini sıfırlayıp yeniden hazırlamak mümkün değil, ama bazı ilkeler de gerekli. Demiryolu ise henüz için başında ve tek otorite var. Neyin, nerede yer alacağı iyi planlanmalı. Örneğin, eğitim. Demiryolculukta gerekli eğitimler için kurallar nereden olacak? Ayrı bir mevzuat gerekir mi? Bunun gibi pek çok soru... Şimdiden DDGM'ye kolaylıklar diliyorum. ■

Ekonomiye Tempo tutun!



Düşük işletme giderleri ve yakıt ekonomisi için Tempo alın, kârlı çıkın.

☎ 444 6857 (444 OTKR) | 🌐 www.otokar.com.tr | 📍 /OtokarTicariAraclar | 🐦 /OtokarAS

Koç

Otokar

Türkiye'nin Rusya'ya gıda ihracatı hayal olabilir

Rusya, Ukrayna politikası nedeniyle kendisine yaptırım uygulayan Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri ve Batılı ülkelerden gıda ithalatını yasaklayacağını açıkladı. Bu durum, Rusya'nın gıda ve tarım ithalatını Türkiye'ye kaydırması ihtimalini büyük ölçüde artırdı. Ancak Türkiye ve Rusya arasında ulaşım konusunda yaşanan sorunlar eğer gerekli önlemler alınmazsa bu ihracatın önünde büyük engel oluşturacak.

Rus bürokrasisi, Türkiye'den Rusya'ya yıllık 36 bin taşıma ihtiyacına karşılık Türk araçlarına sadece 9 bin sefer taşıma yapma izni veriyor. Özellikle gıda ürünü taşıyan frigorifik araçlar için verilen izinin sadece 1.000 adetle sınırlı olması Rusya'ya yapılan ticareti baskı altına alıyor.

İhtiyaç duyulan taşıma izin sayısının tamamının her iki ülke taşımacısına tahsis edilmesi yükümlülüğüne rağmen Rus tarafı Türk tarafına ihtiyacın ¼'ü kadar izin veriyor. Aylık olarak dağıtılan Rusya taşıma belgeleri ayın 8-10'u arasında bitiyor ve her ayın 20 günü Türk



araçları taşıma yapamıyor. Türk ve Rus Başbakanları 2003 Kasım ayında bir araya gelmiş ve 35 milyar Dolar olan dış ticareti 100 milyar Dolar seviyesine çıkarmak konusunda kararlılıklarını ifade etmişlerdi. Akkuyu'da yapılacak ve

toplam yatırımı 20 Milyar USD'yi bulacak olan nükleer santral ile işbirliği çok üst seviyeye ulaşan Türkiye ve Rusya arasında taşımacılık konusunda anlaşma sağlanması büyük önem taşıyor.

Türkiye için Önemli Bir Fırsat

UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener, toplam gıda ithalatı 42 milyar Dolar olan Rusya'nın sadece AB'den, Türkiye'den aldığı 10 katı ithalat yaptığına dikkat çekti: "Ürünlerin artık AB'den alınmaması ülkemiz için önemli bir fırsat. Çoğunluğu ABD ve Avrupa ülkelerinden temin edilen meyve ve sebze, süt, peynir, balık ürünlerine Rus makamlarınca getirilen kısıtlama, bu ürünlerin Türkiye'den temin edilmesi noktasında ihracatçılarımıza büyük bir fırsat yaratmıştır. Rusya ve Türkiye liderlerinin belirlemiş olduğu 100 milyar Dolarlık ihracat hedefi için önemli bir ivme kazanabiliriz. Ancak mevcut durumda bile Türk ihracatını Rusya'ya taşıyacak iznimiz yok. Eski Rusya'dan kalmış, Rus tarafına da hiçbir faydası olmayan bu

uygulamayı ısrarla sürdüren ülke liderlerinin vizyonundan uzak, bir bürokratik anlayış var ve bunu aşamıyoruz. Türk tarafının çabaları ile iki ülke ulaştırma bakanlıkları bir yıl içinde 2 kez Rusya'da, bir kez de Ankara'da bir araya gelmiş ve uzlaşma sağlanamadan masadan kalkılmıştır."

Taşıma izinleri artırılmalı

Türk ihracatçıların Rusya'ya gıda gönderilmesi konusunda taşımacı firmalara başvurularında önemli bir artış olduğuna dikkat çeken Fatih Şener, iki ülke arasında gıda bakanlığı yetkililerinin de katılacağı ulaştırma görüşmelerinin en kısa sürede yapılması ve mevcut taşıma izinleri artırılması gerektiğini söyledi: "Karşılıklı taşımaların engellerden arındırılması, Rus halkının ekonomik kısıtlamalardan dolayı mağdur olmasının önüne geçecek, iki komşu ülke halkını daha fazla yakınlaştıracaktır. Mağduriyet yaşamaması için ihracatçılarımızın da desteğiyle, söz konusu ürünlerin ulaştırılmasına hazır olduğumuzu Türk ve Rus bildiririz" dedi. ■



65. IAA Ticari Araçlar Fuarı
25 Eylül - 2 Ekim 2014
Hannover



Scania IAA Fuarı'nda

Fayda sağlamaya yönelik çalışmalarını sergileyecek

İki yılda bir gerçekleştirilen ve ticari araç sektörünün en önemli fuarları arasında gösterilen IAA Hannover Ticari Araç Fuarı'nda Scania, müşteri odaklı hizmetlerinin tanıtımını yapacak. Scania'nın Euro 6 motorları ile birlikte müşterilerine fayda sağlayan, onların kârlılığını artıran uygulamalar sergilenecek.

2013 yılında Türkiye pazarına sunulan ve pazarda büyük bir başarıya ulaşan Scania Streamline modeli, Scania'nın hibrid sistemi ile çalışan otobüsü Scania Citywide, ekstra yakıt ekonomisi sağlayan yeni retarder sistemi, 450 hp gücünde SCR'li 13 litrelik yeni motoru sergilenen ürünler arasında yer alacak. Ayrıca biodizel motora sahip P320, birçok ekstra donanımına sahip sınırlı sayıda üretilen özel seri R730 Bluestream, biodizel yakıtlı R490 Streamline, "Green Truck of The Year" ödülüne layık görülen Streamline modellerinin aralarında olduğu çekici ve kamyonlar ile Citywide, OmniExpress ve Touring otobüsler de sergilenecek. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Ağustos'a özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, farklı ürün gruplarında 2014 Ağustos ayına özel kampanyalar hazırladı. Bu kapsamda şirket, otobüsten kamyonu, hafif ticari araçtan otomobile çeşitli faiz ve taksit imkanları ve ikinci el seçenekleriyle pek çok alternatif sunuyor.

Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında:

Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 675 bin TL kredi için 40 ay boyunca yüzde 0,90 faiz oranı ile 9.042 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri, 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları içinse yüzde 0,38 sabit faiz oranı ile 2.710 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor.

Tüm Mercedes-Benz kamyonları için "Yıldızım Kasko" paketi tercih edildiğinde 110 bin TL tutarında kredi oranı için yüzde 0,78'den başlayan avantajlı faiz oranı

sunuyor. Kampanya kapsamında 48 aya varan vade seçenekleri ve 2.563 TL'den başlayan aylık ödemelerle Mercedes-Benz kamyonu sahip olunabiliyor. Euro ödeme seçeneklerinde ise yüzde 0,27'den başlayan faiz oranları, 50 bin Euro'ya varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleri ve 1.131 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle bu kampanyadan yararlanmak mümkün.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, hafif ticari araçlarda da kampanya yaptı. Sprinter için "Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığı takdirde tüm vadelerde sabit yüzde 0,84 faiz oranı ile kurumsal müşteriler 769 TL'den başlayan aylık ödemelerden yararlanabilecek. Vito için ise "Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığı takdirde tüm vadelerde sabit yüzde 0,84 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler 769 TL'den başlayan, bireysel müşteriler ise 791 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerini tercih edebilecek.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, binek otomobil ve ikinci el araçlarda da Ağustos ayına özel cazip seçeneklerle kampanya yaptı. ■



TIR yarışı şampiyonu Markus Bösiger oldu

Almanya'nın ünlü Nürburgring pistinde DKV sponsorluğunda yapılan TIR Grand Prix yarışlarının galibi kaptan Markus Bösiger oldu.

Markus Bösiger, bu sezondaki ikinci galibiyetini, DKV çadırında onuruna gerçekleştirilen etkinliklerde ve Nürburgring pistinde kutladı. Bu yılın DocStop maskotları Franz ve Günther DKV çadırında şampiyonun onuruna bulundular.

Yarışların ana sponsoru olan DKV'nin özel ödülü ise Dachser şirketinin oldu. Dachser şirketi bu özel ödülü 2,5 milyoncu DKV Euro Service Kartı'nı sipariş eden firma olarak almaya hak kazandı. ■



Scania'dan orijinal yedek parça kampanyası

Scania, 1.000'den fazla orijinal motor, motor soğutma sistemi ve yakıt sistemi yedek parçasını yüzde 50'ye varan indirim oranlarıyla müşterilerine ulaştırıyor.

Scania, Türkiye genelinde toplam 20 Yetkili Servis noktasında, orijinal parçalarda indirim kampanyası başlattı. Kampanya kapsamında 1.000'den fazla orijinal Scania motor, motor soğutma sistemi, yakıt sistemi parçası yüzde 50'ye varan indirim oranlarıyla müşterilere ulaştırılıyor.

Satış sonrası hizmetlerinde müşteri memnuniyeti kapsamında geliştirilen bu kampanya dahilinde Scania, enjektörler, besleme pompaları, kayış-kasnak, filtre, radyatör, turbo gibi parçaları çok daha uygun fiyatlarla müşterilerine sunuyor. Scania Yetkili Servislerinde parça garantisi avantajıyla verilen hizmetler ile Scania sahipleri daha güvenli ve çok daha ekonomik bir şekilde yollarda olacaklar.

Scania araçları için düzenlenen ve müşterilerinin yatırım değerlerinin korunmasını amaçlandığı kampanya yıl sonuna kadar sürecek.

Scania'da fırsatlar bitmiyor

Scania araçları için düzenlenen ve müşterilerinin yatırım değerlerinin korunmasını amaçlandığı kampanyalar tüm hızıyla devam ediyor. Geçtiğimiz yıl başlatılan ve "Eski Dostlar" olarak tanımlanan 5 yaş ve üzeri araçlarda işçilik



ve Scania parçada araç yaşının 4 katı kadar indirim ve 8 yaş ve üzeri araçlar için yüzde 32'ye varan indirimler Türkiye geneline yayılmış tüm Doğu Otomotiv Scania Yetkili Servislerinde devam ediyor.

Scania araçların, çok talep gören kaporta parçalarında gerçekleşen yüzde 30'luk indirim uygulaması da devam eden kampanyalar arasında yer alıyor. Kampanya kapsamında Scania, ön çerçeve, ön panjur, köşe panjur gibi en çok talep gören parça grubunda yüzde 30'a varan oranlarda fiyat indirimi gerçekleştiriyor. Yapılan indirimlerle birlikte boya-kaporta araç onarımları da uygun fiyatlara Scania Yetkili Servisleri tarafından yapılıyor. Gerek konfor, gerek görünüm ve estetik açısından önem taşıyan bu parça grubunda yapılan indirimler sayesinde, araç onarım bedellerinde önemli oranlarda düşüş olması ve Scania araçların ikinci el değerlerine önemli katkılar yapılması hedefleniyor. ■



Mağdenli'nin filosu

Renault Trucks Premium ile genişliyor

Gelişmiş ve teknolojik olanaklardan yararlanarak müşterilerine organize bir nakliye, gümrükleme ve danışmanlık hizmeti veren Mağdenli, 5 yeni Renault Trucks Premium çekici teslim alarak filosundaki Renault Trucks sayısını 42'ye çıkardı, toplam araç sayısı 85'e ulaştı.

Teslimat törenine Mağdenli Nakliyat ve Ticaret AŞ adına Yönetim Kurulu Üyesi Gülçin Topçu ve Marmara Bölge Müdür Yardımcısı Sadık Baş katılırken, Renault Trucks adına da Satış Direktörü Tolga Küçükşumuk hazır bulundu.

Gülçin Topçu, "Filomuzda halihazırda bulunan Renault Trucks ürünlerinden kalitenin

yanı sıra rakip markalara göre üstün yakıt tüketimi değerlerini gördük. Geniş periyodik bakım aralıkları ve yaygın servis ağıının olması, Renault Trucks markasını tercih etmemize destek oldu" dedi.

Tolga Küçükşumuk, "Mağdenli, 2011 yılındaki 37 adet Türkiye, üç adet de Kazakistan için olmak üzere almış olduğu 40 adet Renault Trucks çekicinin ardından bu yıl da markamızı tercih etti. Mağdenli, Renault Trucks markasının yakıt tüketimine yönelik geliştirdiği Optifuel Infomax bilgi sistemi ve sürücü eğitimi programlarından etkin bir şekilde yararlanıyor" diye konuştu. ■



65. Uluslararası Ticari Araç Fuarı'nda

Tırsan yeni teknolojilerini tanıttacak

Tırsan, Almanya'nın Hannover kentinde 25 Eylül-2 Ekim tarihleri arasında gerçekleşecek olan 65. Uluslararası Ticari Araç Fuarı'na, 50'den fazla ülkeye ihracat yaptığı Kässbohrer ve Talsen markalarını ve Türkiye'nin ilk ve tek Ar-Ge merkezinde geliştirdiği üç yeni teknolojiyle katılacak.

Ticari araç sektörünün en büyük fuarında Tırsan bu sene iki markası ile dört farklı alanda yer alacak. Kässbohrer 27 no'lu salonun E011 no'lu standında, Talsen 27 no'lu salonun E007 no'lu standında yer alırken, Kässbohrer'in 130 ton taşıma kapasiteli 8 dingilli hidrolik dümenleme sistemine sahip low-bed taşıyıcısı, K.SLH.8, Dış Alan - K38'de, yeni Fren ile Dümenleme Sistemi ise yeniliklerin tanıtıldığı bölüm olan Innovationstage'de sergilenecek. ■

Yeni stratejisiyle

Krone, IAA Fuarı'nda

Krone, dünyanın en büyük ticari araç fuarları arasında yer alan IAA Hannover Ticari Araçlar fuarında bu yıl ilk kez stratejik büyüme programı çerçevesinde aksından tüm aksesuarlarına kadar Krone tarafından üretilen modelleri ile ziyaretçilerini karşılamaya hazırlanıyor.

Krone, Hannover'de gerçekleşecek IAA Fuarı'ndaki standında stratejik büyüme programı çerçevesinde ürettiği yeni Krone KTX akslı treylerlerini fuar ziyaretçileri ile buluşturmaya hazırlanıyor. Treyler üreticisi olmanın yansıması, treylerlerle ilgili tüm parçaların tedarikçisi olma yolunda da adım atan Krone, bu yenilik ile stratejisinde temel bir değişikliğe gitti. Bu değişiklikle beraber, Krone treylerleri oluşturan her parçanın üstünde kalite ve mükemmel işçilikle özdeşleşen Krone logosu yer alacak. Bu sayede müşterilerinin taleplerine tek noktadan çok daha hızlı çözüm sunacak olan marka müşterileri için zaman ve maliyet tasarrufunu bir adım daha ileriye taşıyacak. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete • ISSN: 2148-4295
Yıl: 3 • Sayı: 151 • 25 - 31 Ağustos 2014

Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü Muammer BAŞKAN	Genel Yayın Danışmanı / Başyazar Dr. Zeki DÖNMEZ
İş Geliştirme Danışmanı Mehmet ÇIKINCI	Genel Yayın Yönetmeni Erkan YILMAZ
Reklam 0532 779 21 82	Haber Merkezi Caner ÖZCAN
Dağıtım: Mikail BAYAT	Editör Korkut AKIN
Yönetim Yeri Evren Mah. Cami Yolu Cad. Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşi Bağcılar-İstanbul Tel: +90-212-550 67 65 Gsm: +90-549-341 55 56 editor@tasimadunyasi.com	Hukuk Müşavirleri Elanur KOÇOĞLU Murat KOÇOĞLU
BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş. Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlal Plaza No:11 A/41 Yeni Bosna Bahçeelievler/ İSTANBUL Tel: 0212 454 30 00	Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz veriz. Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayımlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişimi ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.
BÖLGELEER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR	

25 - 31 Ağustos 2014

Tasıma
Dünyası

Lojistik » 7

Otokar'dan Tuncay Nakliyat'a 14 Atlas

Yüksek istiap haddi ve segmentinin en yüksek taşıma kapasitesi ile farklı iş kollarında müşteriler tarafından tercih edilmeye devam eden Otokar'ın hafif kamyonu Atlas, Kocaeli ilinde faaliyet gösteren Tuncay Nakliyat'a teslim edildi.

14 adet kısa şasi Atlas kamyonu için düzenlenen teslimata Tuncay Nakliyat firma sahibi Cevat Tuncay, Otokar Bölge Satış Yöneticisi Sebahattin Yılmaz ve satış gerçekleştiren Otokar

yetkili bayisi Enke Otomotiv Satış Müdürü Tuncer Erten Kotil katıldı.

Tuncay Nakliyat firma sahibi Cevat Tuncay filolarında bulunan Otokar otobüslerinden kalite, satış sonrası ve ikinci el değeri açısından çok memnun olduklarını belirterek Atlas kamyonu beğendiklerini ve memnuniyetlerinin devam edeceğine inanarak yeni alımda Atlas'ı tercih ettiklerini ifade etti. ■



Muayene öncesi Araç sahipleri ne yapmalı?

TÜVTÜRK, muayene öncesinde, araç sahiplerinin kendilerinin de kolaylıkla yapabileceği 10 basit kontrolü kamuoyuyla paylaştı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nın belirlediği standartlarda tüm ülke çapında araç muayene hizmeti veren TÜVTÜRK, muayenesi yapılmış, bakımları tam olan bir aracı, sadece kullanıcısının değil trafikteki diğer araçların ve yolcuların da güvenliğini artırdığına dikkat çekiyor.

Birçok aracın, kolayca giderilebilecek sorunlar nedeniyle araç muayenesinden kaldığını ve muayene tekrarına getirildiğini altını çizen TÜVTÜRK, araç sahiplerinin kendi kendilerine kolayca yapabileceği bazı basit kontrolleri paylaştı. Bu basit kontroller sonrasında tespit edilen kusurların giderilmesiyle araçların basit nedenlerle muayeneden kalmasının ve muayene tekrarı için bir daha muayene istasyonuna getirilmesinin önüne geçmek mümkün olabilir.

1-Aracınızın tüm ön ve arka aydınlatma sistemleri, sinyaller, iç aydınlatma ve geri vites lambası çalışır durumda olmalıdır.

2-Aracınızın ön ve varsa arka cam yıkama sistemleri çalışır durumda, aynaları da eksiksiz ve hasarsız olmalıdır.

3-Emniyet kemerlerinin, tam ve çalışır durumda olması gerekmektedir.

4-Aracınızda, yangın tüpü, ilk yardım çantası, 2 adet üçgen reflektör gibi araç ekipmanlarının trafik güvenliği açısından bulundurulması gerekmektedir

5-Trafik ve Tescil Belgeleri'nde belirtilen "Şasi Numarası"nın aracın gövdesi üzerinde belirtilen numaralarla aynı ve tam olması gereklidir.

6-Lastiklerinizde yarı, yırtık, kesik olmamalıdır.

7-Aracınıza LPG, CNG veya LNG monte ettirdiyse, mutlaka tadilat muayenesi ile ruhsata işlenmiş olmalıdır.

8-Traktör römorkları, römork ve yarı römork kamyonların arkasında uygun arka işaret levhası takılı durumda olmalıdır.

9-Minibüs ve otobüs araç sahipleri, araçlarda, acil çıkış levhalarının ve yeterli adette acil çıkış çekicinin bulunup bulunmadığını kontrol etmelidir.

10-Kamyon, römork ve yarı römorkların arkasında ve yanında çepeçevre ve/veya boylamasına uygun reflektif şeritler takılı durumda olmalıdır.

Dikkat! Asıl kontrol muayenede

TÜVTÜRK, araç sahiplerinin kendilerinin yapacakları kontroller sonrası tespit edecekleri kusurların tamamen giderilmesinin araçlarının muayeneden mutlaka geçeceği anlamına gelmeyeceğini, muayene sırasında sadece TÜVTÜRK'ün teknisyenleri tarafından tespit edilebilecek farklı kusurların da her zaman olabileceğinin unutulmaması gerektiğini ayrıca vurguladı. ■

TRF Taşımacılık'a ADR'ye tam uyumlu perdeli teslimatı

TRF Uluslararası Taşımacılık 4 adet Tırsan Perdeli Mega semi-treyler'i DAF-Tırsan Otomotiv Hadımköy lokasyonunda düzenlenen törende teslim aldı. Gerçekleştirilen treylerlerin teslimat töreni TRF Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ Arı, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Özgen Keser ve DAF-TIRSAN Otomotiv Hadımköy Satış Temsilcisi Yasin Tiryaki'nin katılımı ile gerçekleşti.

TRF Uluslararası Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Altuğ Arı, "TIRSAN Treyler, perdeli ürün grubunda sektörün en iyisi.

Araçlarda bulunan şasinin ve tüm kaynaklı komponentlerin kataforez (KTL) ile kaplı olması ve bu sayede 10 yıl paslanmazlık garantisi verilmesi bizim için büyük avantaj. Bu sayede araçlarımız yeniliğini koruyor" dedi. ■



Ersan Transport'a 10 Krone



Ersan Transport, Ankara Ağır Vasıta'dan 10 adet Krone Profi Liner 65 satın aldı.

Ersan Transport'un yeni araçları, Krone Doğuş Treyler Tire fabrikasında Ersan Uluslararası Transport Depolama Lojistik Genel Müdürü Mesut Erdoğan, Krone Doğuş Treyler Genel Müdürü Rıza

Akgün, Doğuş Otomotiv ve Ankara Ağır Vasıta yöneticilerinin katıldığı bir törenle teslim edildi.

Mesut Erdoğan yaptığı açıklamada 1935 yılından bu yana taşımacılık yaptıklarını belirterek "Amacımız sektörümüzdeki rakiplerimize örnek olmak, çalıştığımız tüm bölgelerde hizmet verdiğimiz alanlarda büyümek. Bugün filomuza kattığımız yeni Krone araçlarımızı uluslararası

taşımacılıkta kullanacağız. Filomuzda 100'e yakın treyler bulunmakta ve bunun yüzde 70'i Krone. Farklı markaları da denedik ama Krone'den aldığımız verimi alamadık. Bu yüzden artık tüm filomuzu Krone ile oluşturmak istiyoruz. Satış sonrası servis hizmetleri, araçların kalitesi ve Doğuş Otomotiv'in güler yüzlü hizmeti bizi Krone'ci yaptı" dedi. ■

Mercedes-Benz Türk, Sprinter ve Vito modellerini tanıttı

Taşımacı yön verdi, Sprinter yenilendi

Mercedes-Benz Türk İstanbul'da düzenlediği etkinlik ile turizm, personel ve okul taşımacılarına Sprinter ürün gamına kısa süre önce eklenen yeni 16+1 servis, 19+1 okul ve 10+1 turizm modellerinin yanı sıra Yeni Vito 8+1 Select'i tanıttı.

13 Ağustos Çarşamba akşamı Ataköy Sheraton Hotel'de düzenlenen etkinlikte TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, sektörün duayen ismi Ali Osman Ulusoy, sektörün önde gelen firma sahibi ve yetkilileri ile Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Pazarlama ve Satış Müdürü Tufan Akdeniz, Satış Müdürü Serdar Yaprak, Filo Satış Müdürü Soner Gönüllüta, Pazarlama Müdürü Onur Ahi, Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Kerem Akın ile bayi yöneticileri hazır bulundular.

Tufan Akdeniz, taşımacılarla birlikte olmayı önemsediklerini belirterek, "Böyle ortamları işimizi nasıl daha iyi yaparız, işimizi nasıl



daha geliştirebiliriz diye sizlerle sohbet etmek üzere kullanıyoruz. Bunun için önemsiyoruz. Bu çok daha ortak başarıya yol açıyor. Sizler bize nasıl yol gösteriyorsanız, biz de ihtiyaçlarınıza uygun araç yapıyoruz. Aracımızın kalitesi ile birlikte sizlere en iyi ikinci el fiyatı, en iyi satış sonrası hizmetleri en

iyi Mercedes-Benz sigorta fiyatını sunarak tam hizmet vermeye çalışıyoruz. Bu anlamda sektörde tekiz diyoruz. Siz de bu yüzden bizi tercih ediyorsunuz, tevccühünüz için teşekkür ederiz" dedi.

Ülkemiz büyüyor

Türkiye'nin son 6 yılını üst üste büyüyerek geçirdiğini ve bundan sonra da 10 sene art arda büyümesinin öngörüldüğünü ifade eden Akdeniz, "Yaptığınız taşımacılık, sunduğunuz hizmet kalitesi dünyaya örnektir. Bunun bir parçası olmaktan gurur duyuyoruz. Bu yıl 37-38 milyon civarında turist, 35 milyar dolar gelir bekleniyor. Bu 2015'te daha da fazla olacak. Buna inanıyoruz" diye konuştu.



7 yılda da rekor pazar payı

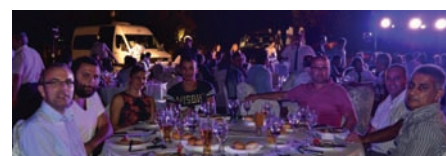
Geçen yıl hafif ticari araç satışında 10 bin barajını aştıklarını vurgulayan Akdeniz, "6 yıl üst üste rekor kırmıştık. Bu sene yeni bir pazar payı rekoru gelecek. 7'nci yıl olacak. Bundan şüphemiz yok" dedi.

Sprinter ile bir ilk

Tufan Akdeniz, yenilenen Sprinter ile ilgili şu bilgileri verdi: "Sprinter tamamen yenilendi. Vito Selecte baştan yaptık. Bu araçların piyasaya da eş benzeri yok. Mercedes-Benz otomobillerde gördüğünüz en üst güvenlik donanımı ilk kez seri üretimde bu boyutta bir ticari araçta Sprinter'de sunuluyor."

100 ülkeye ihracat

Taşımacıların beğenisi ve talepleri ile yeniledikleri Sprinter araçların Türkiye'den ilk kez ihracatının başlayacağını da belirten Akdeniz, "Bu çizgiye getirdiğimiz araçlar 100 ülkeye ihraç edilecek. Bu başarı sadece bizim değil, sizin de başarınız. Biz sizi dinledik ve bu araçları bu seviyeye getirdik. Hep beraber ülkemiz için katma değer yaratmış oluyoruz. Bunun için de size teşekkür ediyoruz. İhracata



Çelebi'den Hindistan'a yeni CEO

Türk havacılık sektörünün global markası Çelebi, uluslararası arenada büyüme hedefi çerçevesinde, organizasyon yapısını hızla güçlendirmeye devam ediyor.

Çelebi Havacılık Holding, hızla büyüyen Hindistan ve bölgesindeki gelişimini çok daha yüksek bir noktaya taşımak, faaliyetlerini genişletmek ve koordine etmek için Hindistan CEO makamı oluşturdu. Hindistan CEO'luğu görevine Murali Ramachandran atandı. Ramachandran, Çelebi'nin Hindistan ve bölgesinde, başta yer hizmetleri ile kargo&antrepo olmak üzere, tüm havacılık faaliyetlerinden sorumlu olacak. ■



Murali Ramachandran

"Trafikte her an, sorumlu davran!"

Filosunda 80 araç bulunan Hanedan Tur sahibi Halil Sezer kararlı

Plaka tahdidi olursa araçlarımı satar çıkarım!

Taşımacılık sektörüne 40 yılı aşkın bir süredir hizmet veren Hanedan Tur'un sahibi Halil Sezer, plaka tahdidi uygulamasının İstanbul için kaos olacağını söyledi: "Bugün taşımacılıkla alakası olmayan kişiler plaka tahdidi gelecek diye araç almaya başladı. İstanbul'da 20 milyona yakın insan yaşıyor. Plaka tahdidi burada mümkün değil. Üretim kadar önemli olan personel taşımacılığını nasıl kaliteli hale getiririz; bunları konuşmalıyız" dedi.

Taşımacılık işine, 1960 yılında, henüz öğrenciyken otobüslerde biletle satarak başlayan, 1984 yılında ise Hanedan Tur'u kurarak personel taşımacılığına adım atan Halil Sezer ile firmanın Eyüp'teki ofisinde buluştuk. TTDER ve İSTAB üyesi olan Halil Sezer ile personel taşımacılığının yanı sıra turizm taşımacılığını da konuştuk. Firma olarak hedefinin sektöre misyon kazandırmak olduğunu belirten Halil Sezer, personel taşımacılığının kaliteli hale gelmesi için belirli bir koltuk kriterinin getirilmesi ve firmaların birbirine iş ahlakı açısından saygılı olması gerektiğini söyledi.

Misyon kazandıracak firmalar

Personel taşımacılığındaki sorunlardan birinin firmalar arasında yaşanan fiyat rekabeti olduğunu vurgulayan Sezer, "Biz, personel taşımacılığında, sıkıntıyı fiyat kırılmalarında yaşıyoruz. Herkes farklı fiyatla iş yapıyor. Öte yandan biz hala 4 sene önceki fiyatlarla taşıyoruz, ancak akaryakıt giderleri sürekli artıyor. Personel taşımacılığı, yapısı itibari ile önemli bir işkolu, ancak bazı firmalar nedeniyle mesleğe basit bir işkolu olarak bakılıyor. Bu işi artık eli ayağı düzgün, toplumla iletişimi sağlayabilecek ve sürücülere misyon kazandıracak firmaların yapması lazım. Personel taşımacılığı üretim kadar önemli" dedi.

Plaka tahdidi olursa araçlarımı satar çıkarım

Sezer, İstanbul'da tedarikçilerin ve firma sahiplerinin uygulanmasını istediği plaka tahdidinin İstanbul'da uygulanmasının mümkün olmadığını ve sektöre zarar vereceğini dile getirdi. Sezer, plaka tahdidinin sanılının aksine firmalara fayda sağlamayacağını ve sektörde sadece rant yaratacağını belirterek, "Plaka tahdidi olduğunda fiyatlar artacak. Tedarikçinin fiyat açısından eli güçlenirken, firma sıkıntıya düşecek. Ankara'da plaka tahdidi uygulanıyor ve bizim 10 liraya yaptığımız hizmeti 15 liraya yapıyorlar. İstanbul'da 20 milyona yakın insan yaşıyor. İstanbul'da plaka tahdidi mümkün değil. Çorlu'da plaka tahdidi var, oradaki adam misyon kazanmış, kişilik sahibi olmuş. Orada tedarikçi de



Halil Sezer ile Eyüp'teki ofisinde buluştuğumuzda, doğrusu beni çok mutlu eden bir tablo ile de karşılaştım. Sezer, kendisi ile 2012'nin Temmuz ayında yaptığım ve 45'inci sayımızda yayınlanan röportajı çerçeveletip odasına asmış. Bu beni çok mutlu etti.

firma da kendisini biliyor. Taşımacı her konuda kendini yeniliyor. Kılık kıyafeti düzeliyor. Konuşma şekli, hitap şekli değişiyor. Arabasına bakımı değişiyor. Bir de orada çalışan hat sayısı belli. Orada taşımacılık kaliteli hale gelmiş. İstanbul'da plaka tahdidi olursa araçlarımı satar çıkarım. Ben bu parayı bir daha nerede bulacağım! Benim arabacılıkla alakası olmayan arkadaşım İstanbul'a plaka tahdidi gelir umudu ile araç aldı. Sektör bu hale gelmiş durumda" ifadelerini kullandı.

En az 50 koltuk şartı getirilmeli

Servis taşımacılığı sektörünün kaliteli hale gelebilmesi için, firma kurulurken belirli kriterlerin olması gerektiğini savunan Sezer, "Bir kişinin firma kurabilmesi için en az 50 koltuğa sahip olmalı ve sermaye olarak da kasasında 50 ile 100 bin arasında bir tutarın olması şart koşulmalı. Bu yapıldığında sektöre belirli bir kriter gelmiş olur" diye konuştu.

2014 yılı iyi geçiyor

Hanedan Tur'un 2014 başında belirlediği hedeflerde sapma olmadığını, her şeyin planlandığı gibi gittiğini dile getiren Sezer, "Biz planlı iş yaparak iyi bir hizmet sunuyoruz. Ödemelerimizde herhangi bir sıkıntı yok. Firmamızın ismini daha üst düzeye taşımaya amaçlıyoruz" dedi.

Tedarikçinin parasını zamanında öde

Servis taşımacılığının sorunları arasında tedarikçinin maaşını zamanında ödenmemesinin de yer

aldığını kaydeden Sezer, "Tedarikçiden iyi hizmet alabilmek istiyorsan onun parasını zamanında ödeyeceksin. O zaman o adamdan daha çok randıman alırsın. Bu da taşıma firmasına kazanç getirir. Tedarikçi parasını gününde aldığı zaman dünyanın en mutlu insanıdır. O zaman sana iyi hizmet eder ve o hizmet de sana geri döner. Ben tedarikçiye parasını zamanında ödemedim zaman yaptığım işten keyif alıyorum" ifadelerini kullandı.

Araç fiyatları düşmeli

Hanedan Tur olarak bu sene filodaki bir aracı değiştirdiklerini, filoya bir araç daha ekleyeceklerini belirten Sezer, araç fiyatlarının pahalı olduğunu, servis taşımacılığında araç kalitesinin artması için araç fiyatlarının da uygun fiyatlarla satılması gerektiğini belirtti: "Filomuzda 4'ü özmal olmak üzere 80 araç bulunuyor. Sprinter ve Volt piyasasının yüzde 95'ine sahip 110-120 bin TL'den satılıyor. Bu araçlardaki ÖTV'nin kaldırılması lazım. ÖTV kalktığında araç fiyatları 95 bine düşecektir. Araç fiyatlarının ve vergi oranlarının düşmesini istiyoruz. Böyle olursa herkes aracını daha kolay yeniler ve kimse 10 yaşından büyük araçlarla taşımacılık yapmaz" diye konuştu.

Mağduriyet son buldu

8+1 araçların tadil edilerek 9+1'e çevrilip kullanılması olarak tanınan yeni düzenlemeyle ilgili görüşlerini paylaşan Sezer, 8+1 araçların turizm taşımacısının can damarı olduğunu, bu kararlar birlikte turizm taşımacılarının

mağduriyetine son verildiğini dile getirdi.

Çatladıkapi uygun olur

Turizm taşımacısının en büyük sorununun park yeri bulamamak olduğunu, bunun Türkiye'nin imajına ciddi zarar verdiğini vurgulayan Sezer, turizm taşımacıları için Çatladıkapi'ya yapılması planlanan otoparkı sevindirici bir gelişme olarak yorumladı ve bununla ilgili bir de öneri sundu: "Bize yer göstersonler. Turizm araçları için Eminönü'ndeki İstanbul Ticaret Odası otoparkı güzel bir örnektir. Çatladıkapi'ya da Ticaret Odası otoparkı gibi 2-3 katlı çelik konstrüksiyonlu park yapılması lazım. Bu, turizm taşımacısını rahatlatır ve park sorununu çözer." ■

Samimiyet önemli

Halil Sezer: 1964 yılında öğrenciyken biletleçilik yapıyordum. Hem okul paramı hem harçlığımı çıkarıyordum. 1980 senesinde, arkadaşlarla bir araya gelerek bir firma kurduk. 1984 senesinde bu firmayı kurdum. Hayatımın 30 seneden fazlası taşımacılıkla geçmiş. İnsanlara parasını gününde ödeyebiliyorsam, benden mutlusuz yok. Beni en çok üzen; sektörde herkesin birbirinin yüzüne gülmesi, ama kimsenin birbirini sevmemesi. Herkes birbiriyiyle samimi gözüktüyor, ardından olmayacak şeyler söylüyor.

Çocuklardan biri "Sıkıştım!" diyorsa; WC'yi kastediyordur, kapıyı değil.

Okul kadar, okul servisi seçmek de önemli.

%0,84 sabit faiz

6.000 TL'ye

varan peşin indirimi

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler

SİMDİ İNCE
TEK TEKERLEKLİ
19+1
Kişilik
SEÇENEĞİYLE

Çocukların emniyeti her şeyden önce gelir. Bu yüzden, Sprinter okul servisinde çocuklar için düşünülmüş birçok güvenlik özelliği var. 22+1 kişiye kadar yolcu kapasitesi sunan Sprinter okul servisi, geliştirilmiş güvenlik özellikleriyle Mercedes-Benz Türk bayilerinde sizi bekliyor.

BLUE EFFICIENCY

- Sıkışmayı engelleyen, orijinal elektrikli sürgülü kapı ve basamak.
- Konforu artırılan 3 noktalı emniyet kemeri yolcu koltukları.
- TSE standartlarına uygun kamera sistemi.
- Rüzgâr Savrulma Asistanı.
- ECO Start/Stop fonksiyonu.
- BlueEFFICIENCY teknolojisiyle %6'ya varan yakıt tasarrufu sağlayan 163 beygirlik motor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler
4446244 www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenzticari

Belirtilen özellikler seçtiğiniz pakete göre farklılık gösterebilir. Yukarıda belirtilen faiz oranı, Mercedes-Benz Kasko'nun tercih edilmesi halinde sunulup kişisel ve kurumsal müşteri aylık ödeme tutarları değişiklik göstermektedir. Kampanya çerçevesinde geçerli olan tüm diğer koşullar ve işlem masraflarıyla ilgili detaylı bilgi alabilmek için Mercedes-Benz Satış Temsilcisi'ne danışabilir, www.mbftr.com.tr'yi ziyaret edebilirsiniz.

Minibüslere, servis araçlarına GPS ve kamera takılması süresi uzatıldı

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası servisçilere duyurdu.

Minibüslere ve Servis araçlarına GPS ve Kamera takılmasını zorunlu hale getiren kararın süresi 04-07-2014 tarihinde alınan UKOME kararı ile 31-12-2014 tarihine kadar uzatıldı. İşletmeciler, Güzergah Kullanım İzin Belgelerini sorunsuz şekilde almaya devam edecekler.

Minibüslere ve Servis araçlarına GPS ve Kamera takılmasını zorunlu hale getiren kararın süresi girişimlerimiz sonucu 04-07-2014 tarihinde alınan UKOME kararı ile 31-12-2014 tarihine kadar uzatıldı. Buna göre esnaflarımız Güzergah Kullanım İzin Belgelerini sorunsuz şekilde almaya devam edecekler. ■

Bir Daimler markası



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.