

10 numara yaşam için
10 numara yağ kullanma!

PETDER Kamu Spotu - 10 Numara Yağın Akaryakıt Olarak Kullanılmasının Zararı
<http://www.petder.org.tr/videolar>

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası 50. yıl

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 221 • 15 - 21 Şubat 2016 • Fiyatı: 25 Kr www.tasimadunyasi.com

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Hizmetler

Mevcut otobüsünüzü 2011 model Travego 15 ile yenilemenin tam zamanı.



Bakan Yıldırım taşımacı taleplerine önemli cevaplar verdi:

ÖTV'SİZ YAKITI BIRAKIN 2 DÜZGÜN ÖNERİ BULUN, YAPALIM

- ÖTV'siz yakıtı gündemden çıkaralım, başka işlere bakalım.
- 10 talep yerine, 2 düzgün öneri getirin, yapalım gitsin.
- Trafik Sigortası, Kasko ile birleştirilebilir. Çalışma başladı.
- Birbirini tamamlayan, entegrasyon sağlayan ulaşım altyapısı faydalı.
- "Niye uçakla veya trenle gidiyorlar, otobüsle gitsinler" deme hakkımız yok.
- Turizm ve Karayolu Yolcu Taşımacılığı Danışma Kurulu oluşturulabilir.
- İstanbul'da plaka tahdidi getirildikten sonra hava parası almak yok.
- Ücretsiz müşteri servisi tanımı Trafik Kanunu'na eklenecek.
- Yönetmelik, tüzük, genelge, düzenlemelerini hiç gecikmeden yaparız.
- OGS, HGS cezaları düzenlenecek, SMS uyarısı yapılacak, 12 gün süre tanınacak.

Bakan Yıldırım 9 Şubat Salı günü İstanbul Ticaret Odası'nda karayolu yolcu taşımacılarının taleplerini dinledi. Toplantıda Bakanlıktan Müsteşar Yardımcısı Şaban Atlas ile yeni Karayolu Düzenleme Genel Müdürü Hamza Demirdelen hazır bulundu.

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan'ın açılış konuşmasını yaptığı toplantıda; İTO Başkanı İbrahim Çağlar, Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, TOFED Başkanı Birol Özcan, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel, Atlas Global Yönetim Kurulu Başkanı Murat Ersoy, ULOD Başkanı Hasan Kurnaz, İSTAB Başkan Yardımcısı Üyesi Turgay Gül taleplerini dile getirdiler. Toplantıya Erzurum Milletvekili Mustafa Ilıcalı, TTDER Başkanı Sümer Yıgci, UTİKAD Başkanı Turgut Erkeskin, Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Temsa Kamu Satış Yöneticisi Feridun Tanır, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül de katıldı. ■ 6'da



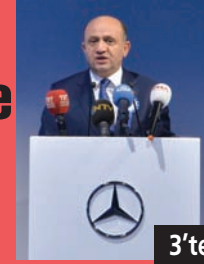
Mercedes-Benz Türk'ten Aksaray'a dev yatırım
113 milyon Avro yatırım
1.200 kişiye istihdam



Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 2018 sonuna kadar 113 milyon Avro'luk yatırımla üretim kapasitesini ikiye katlayacak. Yeni yatırımla istihdamda önemli katkı yapan Mercedes-Benz Türk, 2018 yılına kadar Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 3 vardiyalı üretime geçerek çalışan sayısını 1.800'den 3

bine çıkaracak. Tören; Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Aksaray Valisi Şeref Ataklı, Mercedes-Benz Türk Finansman ve Controlling Direktörü Stefan Baasner ve Kamyon Fabrikası Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann, Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün'ün katılımıyla gerçekleştirildi. ■ 3'te

Bakan Fikri Işık'tan Otomotiv sektörüne müjdeli haberler



UKOME toplantısı yapıldı. Servislerle ilgili karar çıktı.

Servisçiler UKOME kararını değerlendiriyor



Sertrans Logistics 50 Tırsan Treyler, 70 Renault Trucks aldı



TEMSA, Amerika'da otobüs üretimini değerlendiriyor



Pamukkale Turizm'den 70 milyonluk yatırımla 100 MAN ve Neoplan



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçü ses ver!

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma Sistemleri ve İstanbul - 2

2'de



Mustafa YILDIRIM

Bakan Yıldırım'a taleplerimizi ilettik

7'de



Akif Nuray

2016 Yümlü Yılı

2'de



Cumhur Aral

Biz Olmak

8'de



Mevlüt İLGIN

Bakanlıktan isteklerimiz

4'te

Mersin Otagarı'nda tahliye 24 Mart'a kaldı

Uzun süredir Mersinli otobüsçülerin sorun yaşadığı Mersin Otagarı'nda, Büyükşehir Belediye işletmecisi şirket ile olan sözleşmesini feshederek, tahliye işlemlerini başlatmıştı. 24 Şubat'ta tamamlanması beklenen tahliyenin 24 Mart'a kaldığı öğrenildi. ■

Ulaştırma Sistemi, İstanbul'da mevcut durum ve yapılması gerekenler - 2

İstanbul Metropolitan Alanı; Türkiye Cumhuriyeti'nin batısında yer alır, Boğaziçi'nin iki tarafındaki Avrupa (Trakya) ve Asya (Anadolu) kıtalarını birbirine bağlar. İstanbul, başkent Ankara'dan daha büyüktür ve Türkiye'nin en büyük şehridir. İstanbul'un 2015 nüfusu 14,6 milyon olup bunun yüzde 66'sı (9,24 milyon) şehir merkezinin bulunduğu Avrupa yakasında, yüzde 34'ü de (4,76 milyon) Asya yakasında yaşamaktadır. 2023 nüfus projeksiyonları 16,5 milyon (Entegre Kentsel Ulaşım Master Planı, Ekim 2008, JICA-Japon Uluslararası Ortaklık Ajansı).

Yüksek nüfus artışı ve otomobil sayısındaki artışın sinerjisine bağlı olarak; şehirdeki trafik talebi hızla artmakta, trafik sıkışıklığı iki Boğaz köprüsü vasıtasıyla kronik bir hal alarak şehir boyunca ve dışına taşmaktadır. Bu; seyahat süresinde önemli kayıplar, trafik kaza kayıplarında artış, park yetersizliği, hava kirliliği vb. gibi birçok ciddi götürülere neden olmaktadır.

Ulaşım sistemleri

Şu anda; şehirde demiryolları, tramvay, metrobüs, otobüs, feribot gibi birçok ulaşım modu işletilmektedir. Özellikle son on yıllık periyotta; yatırımlar -özellikle Avrupa yakasında- ağırlıklı olarak demiryollarına kaymıştır. Buna rağmen işletimdeki km'ler halen talebi karşılamaktan uzaktır ve ulaşım modları arası transfer merkezleri yetersizliği sebebiyle işlevsel değillerdir, bu yüzden yolcu sayısındaki artış düşük düzeydedir.

Havayarı geneli itibarıyla; yüksek eğitim düzeylerinin olduğu topografyalarda viyadüklerle zeminin belli bir kot üzerinden hizmet veren bir raylı sistem türüdür. Yapımı ve işletimi itibarıyla Türkiye'de ilk olması nedeniyle, mevcut altyapıda geçmişten gelen eksikliklerin de göz önünde bulundurulması gerekmektedir. İstanbul Master Planı'nda 2023 hedefleri dahilinde 776 km'lik bir kentiçi raylı sistem hedefi konulmuş olup bunun bir bölümünü de havaray hatları oluşturmaktadır.

Havaray alternatifleri

İstanbul özelinde ve Türkiye genelinde yüksek eğimli arazi oranının Avrupa ülkelerinden daha yüksek olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz. Büyük eğitim değişimlerinde havaray da göz önünde bulundurulacak çözümlerden biridir.



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

Ancak topografyanın değişken olduğu ölçüde, viyadük inşasının artacağı ve dolayısıyla maliyetlerin de buna paralel olarak artacağı göz önünde bulundurulmalıdır.

Havayarı ayrıca; merkezi bölgelerde, gün içerisinde insan akışının çok olduğu bölgelerde ve alım gücü nispeten daha yüksek olan yerleşim alanlarında da tercih edilebileceğini ifade etmemiz gerekmektedir.

Türler arası entegrasyon

Ülkemiz ve özelde İstanbul için, ulaşımda türel dağılım ve türler arası entegrasyon çerçevesinde havaray -iyi planlandığı takdirde- kent ulaşım sisteminin verimliliğinin artmasına ve trafik tıkanıklığının düşürülmesine önemli miktarda katkı yapacak, sistemin verimini arttıracaktır.

Havayarı çok düşük maliyetler gerektirdiğini söyleyemeyiz. Ancak metrodan, yoğun kazı işlerinin olması, özellikle ülkemiz gibi engebeli arazinin yoğun olduğu coğrafyalarda maliyeti daha da arttırmaktadır. Havarayda ise yine engebeli araziden kaynaklanan viyadük inşası artabilmektedir.

Maliyet esas olarak bundan kaynaklanmaktadır. Genel olarak; havayarı metrodan daha uygun maliyetli bir yatırım olduğunu söyleyebiliriz.

Toplu taşıma hizmeti

Toplu taşıma hizmeti kendine has bir hizmettir. Yersel toplu taşıma türüne bağlı olarak, yolcular hareketlilik gereksinimlerinin ne düzeyde karşılanacağını bilmek ister: Hangi güzergahlarda hizmet verilecek? Hareket saatleri ne zaman? Duruşlar nerelerde? Bilet alımı nasıl yapılacak? Fiyatlar ne kadar? vs. gibi. İnsanlara; söz konusu ulaşım sistemini kullandığı takdirde kazanacakları ve sistemin pozitif yönleri iyi tanıtmalıdır (anahtar kelimeler: dakiklık, temizlik, personel kalitesi, işletme yapısı, vs.)

Bir diğer önemli başlıkta sinyalizasyon konusudur. Bu; her şeyden önce kullanılan 'mimarî dilin' imkanları ile ilgilidir (örneğin: hangi bileter hangi gişelerde satılır). Tasarım, psikoloji ve personel deneyiminin değerlendirilmesinde; işaretleme ve denetleme desteğinde yolcular için bir algısal bütünlük oluşturacak sistem geliştirilmelidir. Eğer; buna rağmen, yeni bir sistem tamamen ya da kısmen otonom olarak işletiliyorsa (örneğin turizm odaklı

olarak), çevrede mevcut olan sinyalizasyon sisteminin desteğinde işletim önerilir.

Transfer noktaları belirleyici

Transfer noktaları; ortak bir güzergah keşişiminde yaya olarak ulaşım aracı değişimini sağlar. Kaldırım, bisiklet, otobüs ya da araba arasında; bisikletten otobüse, araçtan trene, bir trenden diğerine, metrodan teleferiğe, vb.

Bu gibi aktarmalar transfer noktalarında gerçekleşir. Bu gibi ihtiyaçlar; mümkün olduğunca kullanıcı odaklı olarak yolunun kolaylığını düşünen bir mantalite ile gerçekleştirilmelidir. Her şeye rağmen bu değerlendirmelidir. Kullanıcıların büyük çoğunluğunun günlük yolculuk rotaları benzer olsa bile (günlük iş, okul yolculukları vs.), bir transfer noktası tasarımı aşağıdakileri içermelidir: tekerlekli sandalye yolu, bebek arabası, görme ve duyma engelliler ile zeka yetersizliği yaşayanlara hareket kolaylığı. Bu yaklaşım aynı zamanda objektif özellikleri de karşılarken (rampa yetersizliği gibi) subjektif ihtiyaçlara da cevap vermektedir (yetersiz aydınlatma vs.).

Dışarıdan bakıldığında; bir kentsel transfer noktası kentsel gelişim perspektifi bağlamında -özellikle trafik güzergahları açısından- uygun bir konumlanmaya sahip olmalıdır. Yaya ve bisiklet yolları ile iyi bir bağlantı gereklidir. Ayrıca; otobüs-tren-motorlu araç hatları ile bağlantılarda iyi sinanmış olmalıdır.

Şehirlerdeki hareketlilik formları günden güne daha fazla uzmanlık gerektiren bir hal almıştır. Transfer noktaları sadece teknik açıdan optimum yüze sahip olmakla kalmamalı ve aynı zamanda birer 'hareketliliğe geçiş noktası' olmalıdır.

Raylı sistemler çevreci ve konforludur

Raylı sistemler genel olarak; çevreci, konforlu, halk geneline yönelik, uygun maliyetli, az yer kaplayan bir ulaştırma türüdür. Dolayısıyla, havaray da dahil demiryolu türlerinin tamamının karayolu ulaştırma türüne göre çok daha çevreci olduğunu söyleyebiliriz. Havaray; planlaması ve finansmanı iyi oluşturulduğu takdirde, ekonomik, toplumsal ve sosyal açıdan sürdürülebilir bir yatırım olarak görülebilir. Kentin, altyapısı yeterli, gün içerisinde insan akışının çok olduğu bölgelerinde gerçekleştirilecek olan havaray yatırımları, bütünlüklü bir kent planlaması içerisinde, kent dokusuna olumlu bir katkı sunacak, kentsel çevrenin gelişimini olumlu yönde etkileyecek ve alternatif sunacaktır.

Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■



anuray59@gmail.com

Akif
Nuray

2016 Yüklü Yıl

Bu hafta biraz da dünya işleri ile ilgilenelim, yakınlarımızdan başlayarak. Yeni haritalar oluşuyor. Yeni komşumuz oldu, Rusya; hem de güneyden.

Başkalarına da komşu oldu aynı Rusya; mesela ABD'ye. 2 tane büyük komşumuz oldu artık. Bölgeye düzen, demokrasi getirecekler.

Bir tane daha oluyor, batıda. Yunanistan'ın 14 tane havaalanını Almanyalı FraPort (FraPort AG- Frankfurt Airport Services Worldwide) havacılık şirketi özelleştirmeden aldı geçen yıl.

Şimdi de Ege Denizine açılan Suriyelileri önlemek için savaş gemileri gönderecek. BM'ye (Birleşmiş Milletler) yardımcı oluyor. Mültecileri Türkiye'de hapsedecek, Avrupalılar temiz kalacak!

Kuzey-Güney Alman Kuşağı'nı da tamamlamış oluyor. Baltık'tan Akdeniz'e.

2'nci Dünya Savaşı projesini gerçekleştirerek; Almanlar ile Ruslar bu kez Akdeniz'de komşu oluyor, savaşmadan.

Biz de ülkemizde bu bölgesel olayların serpintileri ile uğraşıyoruz...

Haritaları doğru anlamamız, geniş yelpazede çok konuyu öğrenmemiz, bilmemiz gerek.

Mali durumlar hakkında da önemli sıkışıklıklar yaşanıyor. Kapitalizm artık faizi ödeyemiyor, çok olağandı... Ülkelerin merkez bankaları para basıyor, faizleri azaltıyor.

Böyle yapınca, ihraç ettikleri ürünler ucuzluyor, içeride kredi kullanmak kolaylaşıyor.

Hatta; Japon ev kadınları kredi alıyor kendi bankalarından, faizsiz. O parayı getirip Türkiye

tahvillerine yatırıyor yüzde 12 ile yıllık. Kâr ediyor.

Yani bunu kendimize çevirirsek...

Bizde faiz iyice inmiş, Japonya'da faiz yükselmiş, ben de bizim bankadan aldığım faizsiz parayı götürüp Japon tahviline yüksek faizden yatırıyorum ve de Japon parası üzerinden kâr etmişim. Ne güzel hayal. İşte badele bunun tartışması sürüyor; faizi arttırmak isteyenler var; düşürmek isteyenler var. Ben hangisini tercih etsem acaba, yardım eder misiniz? * * *

Petrol fiyatı artmıyor. Petrolden geçenler ülkelerin geliri azalıyor, parasızlık bastırıyor. Daha çok petrol satmaları gerekiyor artık.

Ama alan yok ki. Fiyatı düşürüyorlar. Hammade fiyatları da aynı gidişatta.

Bu, ucuzluk değil, durgunluk. IMF ve Dünya Bankası dünyanın 2016 büyüme tahminini daha yılın ilk ayında değiştirdiler. Dünya daha az büyüyecek.

2015 başında ise Türkiye'nin dünyadan az büyüyeceğini söylemişlerdi, yanıldılar.

Türkiye'nin büyüme tahminini de değiştirdiler tabii, yılın ilk ayında. Türkiye 2016'da yüzde 3,2 değil, 4,2 büyüyecek.

AB de, yılın daha ikinci ayında, Türkiye'nin büyüme tahminini yüzde 3,2'den 3,4'e yükseltti. Bu yıl hatalarını düzelttiler. * * *

2016 yüklü yıl. Türkiye yıldız ülke. Akılla yönetmeliyiz. İyi haftalar... ■

ÖDÜLE DOYDUK!

Anadolu Isuzu 2015 yılında kurumsallık, rekabet, çevreye ve insana saygı anlayışı ile birbirinden değerli 6 ödülün sahibi oldu. Bu gurur bizim, bu gurur hepimizin...

WebAwards 2015
Fark Yaratan Web Sitesi Ödülü
isuzu.com.tr

European Coach Week Awards
Avrupa'nın En Konforlu ve Ergonomik Otobüsü Ödülü
Isuzu Citiport

Altın Ötümcek 2015
Otomotiv - 3.'lük Ödülü
isuzu.com.tr

Transanatolia Off-Road Yarışı
Genel Klasman 3.'lük Ödülü
Isuzu D-Max 4X4

Transanatolia Off-Road Yarışı
Dizel Araçlar - 1.'lik Ödülü
Isuzu D-Max 4X4

Sahabetin Bilgisi
Çevre Odülleri,
Otomotiv Sektörü
Çevre Ödülü



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

ISUZU

Düzce'de

S plaka protokolü imzalandı

Düzce'de, öğrenci ve personel taşımacılığı servis hizmeti işini yapan kişi ya da kuruluşlarının haklarının korunması, korsan taşımacılığının önlenmesi, şehir içinde taşımacılığın düzene kavuşturulması, taşımacılık yapan kişi ya da kuruluşların araçlarının kayıt altında alınması amacıyla uygulamaya geçireceği S Araçları Yönetmeliği ve S plaka uygulamasına tüm belediyeler dahil oldu. Buna gerekçe olarak, 'Düzce ili içinde bulunan belediyelerin birbirine çok yakın olması, S plakalı bir servis aracının aynı anda iki ya da üç yerleşim yerine servis yapması' gösterildi. Bütün ilçelerin uygulamaya geçireceği S Plaka Yönetmeliğinde, S plaka verilmesi, güzergah belgesi düzenlenmesi, iş ve işlemlerin



yürütülmesi, belediyeler arası yazışmalarda Düzce belediyesi yetkili kıldı. S Plaka uygulaması için ilçe belediyeleri arasında bir protokol imzalandı. ■



BURSA'DA

Eski otobüsler hattan çekiliyor

Toplu taşıma araçları yönetmeliği uyarınca 10 yaş üstü otobüslerin yenilenmesi için Özel Halk Otobüsçüleri Odası'na verilen ek sürenin de dolmasının ardından Bursa'da, hizmet bedeli karşılığı çalışan ve yenilenmeyen üç otobüsü hattan çekti. Yenilenmeyen otobüslerin yerine Bursa'da otobüsleri ile hizmet veriliyor.

Büyükşehir Belediyesi'ne ait otobüsler periyodik olarak yenilenir ve yaş ortalaması 2'nin altına çekilirken, vatandaşların sık sık şikayetlerine konu olan özel halk otobüslerinin de yenilenmesi için süreç başlatıldı. 'Bursa Büyükşehir Belediyesi Taksi Dolmuş Minibüs Servis Araçları ve Özel Toplu Taşıma Araçları Yönetmeliği'nde; trafik tescil belgesindeki model yaşı itibarıyla, belirtilen yaş sınırlamasına uygun olmayan araçların yapılacak tebligatı takiben iki aylık süre içerisinde uygun hale getirilmemesi halinde konunun encümenine havale edilmesi ve Encümen kararının uygulanması ön görülürken, Bursa'da yönetmelik doğrultusunda 10 yaş üstü araçlarla ilgili çalışma başlatılmıştı.

Yapılan protokole, Özel Halk Otobüsçüleri Odası 31 Aralık 2015 tarihine kadar araçların değiştirileceğini taahhüt

etmişti. Özel Halk Otobüsçülerine 31 Ocak 2016 tarihine kadar bir ay daha ek süre verilmesine rağmen, bugüne kadar 355 otobüsün ancak 77 adedi yenilendi. ■

P Plaka denetimi

Kayseri Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı, Trafik Zabıta Amirliği, P plakalı personel servis araçları denetimine ara vermeden devam ediyor. Denetimlerde 61 araca ilgili yönetmelikler gereği işlem yapıldı.

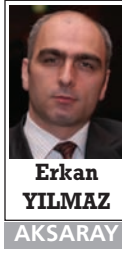
Büyükşehir Zabıta Müdürü Mustafa Kayacı, Kayseri merkezinde yaklaşık 2061 adet P plakalı personel servis aracının hizmet verdiğini; personel servis araçlarında P plaka bulunmasının zorunlu olduğunu ve P plaka harici sivil plaka ile korsan taşımacılık yapmanın yasak olduğunu dile getirdi.

Kayseri'de, son bir ay içerisinde, korsan taşımacılık yapan, trafik yoğunluğunu azaltmak amacıyla 07.00-21.00 saatleri arasında girilmesi yasak olduğu halde şehir merkezine giren ve güzergah harici çalışan 61 adet aracın tespit edildi. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Aksaray'a dev yatırım

113 milyon Avro yatırımla 1.200 kişiye istihdam

Mercedes-Benz Türk, Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 2018 sonuna kadar 113 milyon Avro'luk yatırımla üretim kapasitesini ikiye katlayacak. Yeni yatırımla istihdama önemli katkı yapan Mercedes-Benz Türk, 2018 yılına kadar Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 3 vardiyalı üretime geçerek çalışan sayısını 1.800'den 3 bine çıkaracak



Erkan
YILMAZ
AKSARAY

2015'te kendi rekorunu kırarak 19 bin 688 araç kamyon ve çekici üreten Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray Fabrikası, yeni rekorları getirecek 113 milyon Avro tutarında yatırımla gerçekleştirilecek kapasite artırımını için ilk adımı attı. Aksaray'da 1986 yılından bu yana Türkiye ekonomisine üretim ve istihdam alanlarında önemli katkılarda bulunan Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda yeni yatırımın yönelik temel atma töreni düzenlendi.

Tören; Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, Aksaray Valisi Şeref Ataklı, Mercedes-Benz Türk Finansman ve Controlling Direktörü Stefan Baasner ve Mercedes-Benz Türk Kamyon Fabrikası Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann, Pazarlama ve Satış Direktörü Sürer Stiltün'ün katılımıyla gerçekleştirildi.

Aksaray fabrikası için yeni bir sayfa

Mercedes-Benz Türk Finansman ve Controlling Direktörü Stefan Baasner, "113 milyon Avro'luk yeni yatırım programı, Aksaray Fabrikası için yeni bir sayfa anlamına geliyor. Aksaray Kamyon Fabrikası teknik donanımı, bilgi seviyesi, tecrübeli yöneticileri ve çalışanlarıyla daha fazlasını yapmaya hazır. Bu yatırımla ihracatımıza ciddi bir ivme kazandırmak istiyoruz. Uzun yıllardır Türkiye'de kamyon üretiminin içinde bulunuyor, 6 ton ve üzeri kamyon pazarında son 14



yıldır aralıksız pazar liderliğimizi koruyoruz. 2015 yılında, yine kendi rekorumuzu kırarak 19 bin 60 adet kamyon satışı gerçekleştirdik. Mercedes-Benz Türk olarak biz, Türkiye'ye ve Türk insanına inanıyoruz. Bu inancı başarılı işlere çevirmek için bugün sizlerle birlikte yeni bir adım atıyoruz" dedi.

2018'de 470 milyon Avro

"Aksaray Fabrikası'nda bir yatırımımız biter bitmez diğerine başlıyoruz" ifadesiyle yatırım kararlarından duydukları gururu dile getiren Baasner, "2011-2015 yılları arasındaki yatırımımız henüz tamamlanmışken, 2016-2018 yıllarını kapsayacak yatırım programımızı açıklamaktan büyük mutluluk duyuyoruz. Bu yeni yatırımın da sonunda Mercedes-Benz Türk olarak Aksaray iline yapmış olduğumuz toplam yatırım miktardan 470 milyon Avro'ya ulaşmış olacak" şeklinde konuştu.

2018 itibarıyla 3 vardiyalı üretim

Kamyon Fabrikası Direktörü Prof. Dr. Frank Lehmann da, Aksaray Kamyon Fabrikasının rekorlar dizisini sürdürdüğüne dikkat çekerek, "Bu yeni yatırımla fabrikamızda oluşturacağımız



yeni tesisler ve üretime dâhil edeceğimiz yeni makine ve ekipmanlar sayesinde üretim kapasitemizi ikiye katlayacağız. 2018 yılında daha fazla çalışanla 3 vardiya çalışarak daha yüksek üretim adetlerine ulaşmayı hedefliyoruz. Bu fabrika 2015 yılında 19 bin 688 adet kamyon üreterek kendi rekorunu yeniden kırmayı başardı. Kalite standardı yüksek olan araçlarımızın önlümüzdeki yıllarda dünyanın birçok ülkesinde daha yoğun olarak görülmesini planlıyoruz. Bunun için üretimimizi her daim yeni teknolojilerle güçlendiriyor, süreçlerimizi optimize etmeye devam ediyoruz" dedi.

30 yılda 355 milyon Avro yatırım

Törende konuşan Bakan Fikri Işık, Mercedes-Benz Türk'ün, bu yatırımla birlikte üretim kapasitesini yüzde yüz artıracaklarını belirtti. 1986 yılından bugüne geçen Mercedes-Benz Türk'ün Aksaray fabrikasına 355 milyon Avro yatırım yaptığı vurgulayan Bakan Işık, "Önlümüzdeki süreçte 113 milyon Avro'luk yeni yatırımla istihdam 1800'den 3 bine çıkacak" dedi.

Ciddi bir potansiyele sahibiz

"Türkiye'nin otomotiv sektöründe sahip olduğu potansiyelini göz önüne aldığımızda bu yatırımın ne kadar önemli ve isabetli bir yatırım olduğunu daha iyi anlıyoruz" diyen Bakan Fikri Işık, "AB içinde Türkiye, otobüs ve hafif ticari araç üretiminde birinci, kamyon üretiminde ikinci sırada. 2015 yılında bir önceki yıla göre yüzde 16 artışla 1 milyon 359 bin taşıt ürettik. Traktörü de eklersek, bu rakam 1 milyon 400 binin üzerine çıktı. Yine 2015'te küçük kamyon üretimimiz yüzde 42, kamyonet üretimimiz yüzde 31, ağır kamyon üretimimiz yüzde 6 artış gösterdi. Pazar tarafına baktığımızda 2015'te otomotiv sektörünün satışlarının 1 milyonu geçtiğini görüyoruz. Kamyon pazarında inşaat sektörünün etkisiyle yüzde 7 büyüdük. Son 10 yılda kamyon pazarındaki ortalama artış yüzde 16 oldu. Geçtiğimiz yıl kamyon ihracatımız yüzde 10 arttı. Bütün bu rakamlar genel olarak Türkiye'nin otomotiv üretiminde özelde ise kamyon üretiminde ne kadar ciddi bir potansiyele sahip olduğunu gösteriyor" dedi.

Ülkemize duyulan güven

"Bu yatırımların ülkemize duyulan güvenin göstergesi" olduğuna da dikkat çeken Bakan Işık, "Bakanlık olarak otomotiv sektörünün yetkinliğini artırmak için yoğun bir çaba gösteriyoruz. Zira otomotiv sektörü üretim, ihracat ve istihdam gibi

göstergelerde ülkemizdeki lokomotif sektörlerin başında geliyor. Bu sektör sadece ana sanayi açısından değil, yan sanayi açısından da içinde ayrıca çok büyük bir önem taşıyor. Bu sektörde üretim üssü haline gelen ülkemizin teknoloji ve tasarım üssü haline gelmesini hedefliyoruz ve çalışmalarımızı bu hedef doğrultusunda yürütüyoruz" dedi.

6 milyar Avro Ar-Ge yatırımı

Mercedes-Benz'in Ar-Ge yatırımlarına yılda 6 milyar Avro bütçe ayrdığını da belirten Işık, "Mercedes-Benz'in üretimini artıran yeni yatırımlardan büyük memnuniyet duyuyoruz. Bununla birlikte Mercedes-Benz'den Türkiye'de sürdürdüğü Ar-Ge ve tasarım faaliyetlerini de artırmasını bekliyoruz. Sizleri, ülkemize Ar-Ge faaliyetlerine sağlanan desteklerden daha fazla istifade etmeye davet ediyoruz. Türkiye'nin ve şehirlerin daha fazla kalkınması için bu tür yatırımlara gerçekten ihtiyacımız var" dedi.

Aksaray lojistik merkez olacak

Aksaray'dan yapılan ihracatını 2002'ye göre 7-8 kat artırdığını da açıklayan Bakan Işık, "Ancak bundan daha iyisini de yapacağına inanıyoruz. Aksaray'ın gelişmesi için hükümet olarak ne gerekiyorsa, bugüne kadar yaptığımız gibi bundan sonra da, yapmaya devam edeceğiz. Özellikle ulaşım altyapısını güçlendirerek bu şehri lojistik merkez haline getirmek istiyoruz. Aksaray'ı Ankara'ya, Konya'ya, Nevşehir'e, Karaman'a, Niğde'ye bölünmüş yollarla bağladık. Ancak bölünmüş yollarla yetinmiyoruz. Aksaray'dan hızlı tren hattı geçirmek ve Niğde'ye de hizmet verecek bir havalimanı yapmak için de çalışmalar devam ediyor" dedi.

Mercedes-Benz Türk'e teşekkür

Yatırım yapan sanayicinin her zaman yanında olduklarını ve olmaya devam edeceklerini de belirten Bakan Işık, sözlerini Mercedes-Benz'e teşekkür ederek tamamladı: "1200 yeni istihdam oluşturacak olan 113 milyon Avro'luk bu yatırımın gerçekleştirilmesi, Mercedes-Benz'e bir kez daha teşekkür ediyorum. Kendilerini ülkemizde bir yabancı yatırımcı gibi görmediğimizi artık buralı Aksaraylı bir yatırımcı olarak gördüğümüzü özellikle vurgulamak istiyorum. Mercedes-Benz'e ülkemizdeki faaliyetlerinde başarılı diliyorum. Bu yatırımın gerçekleşmesinde Türkiye'de bu yatırım kararının alınmasında emek veren Mercedes'in tüm üst düzey yöneticilerine ayrıca teşekkür ediyorum."

Bakan Fikri Işık'tan

Otomotiv sektörüne müjdeli haberler

Mercedes-Benz Türk Aksaray Kamyon Fabrikası'nda, temel atma törenine katılan Bilim Sanayi ve Teknoloji Bakanı Fikri Işık, otomotiv sektörüne yönelik birçok yeni çalışma hakkında bilgiler verdi.

Bakan Fikri Işık, Otomotiv Strateji Belgesi, Otomotiv Test Merkezi, Ar-Ge Reform Paketi ve Patent Kanunu hakkında önemli açıklamalarda bulundu.

Otomotiv Strateji Belgesi hazır

Biz ülke olarak sadece üretimde değil, Ar-Ge ve tasarım faaliyetleri için de bir cazibe merkezi olmak istiyoruz. Mekatronik, hafif malzemeler, yeni hurda araç yönetimi, emisyonlar, elektronik kontrol, yeni yakıtlar ve tahrik sistemleri, ortak araç platformlar geliştirme, müşteri odaklı tasarım, araç ağırlığını azaltma başlıca Ar-Ge alanlarını oluşturuyor. Bu yeni süreç en iyi şekilde adapte olabilmek için otomotiv strateji belgesini hazırladığımızı tamamladık ve en kısa sürede strateji belgesini yürürlüğe koyacağız. Artık otomotiv teknolojisini ve mevzuatını izleyen ve uygulayan değil belirleyen ülkelerin arasında olmak istiyoruz. Yerli otomobil projesi ile batarya, elektrik motoru, sürücü kontrol ünitesi ve otonom araç ünitesi gibi teknolojileri ülkemize kazandırmış olacağız. Bu amaçla TÜBİTAK'ta, dizel motorlar üretmek amacıyla otomotiv mükemmeliyet merkezi kuruyoruz.

İnşaatı yıl içinde başlıyor

Otomotiv sektöründe büyük bir ihtiyaç olan otomotiv test merkezini Bursa Yenişehir'de kurmak için çalışmalarımız devam ediyor. Test merkezini kuracağımız 4 bin 300 metrekarelik arazinin tahsis ve kamulaştırma işlemlerini tamamladık. Test merkezinin ilk aşaması olacak fren test pistinin inşaatına bu yıl içinde başlayacağız.

Ar-Ge Reform paketi Meclis'te

Ar-Ge reform paketimiz için TBMM Genel Kurul görüşmelerine başladık. Bu paketle Ar-Ge oluşturan her bir birimin etkinliğini artırıyoruz. İnsan kaynağımızı

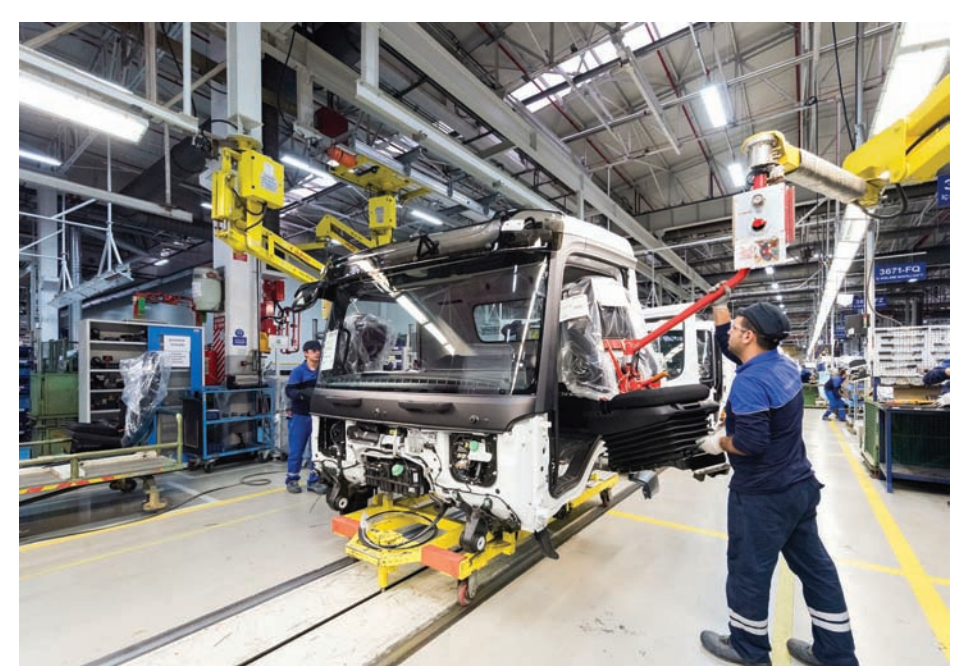


çok daha etkili bir şekilde değerlendirmeye başlıyoruz. Mercedes, 2009 yılında, Türkiye'de en erken Ar-Ge merkezi kuran firmalarımızdan birisi. Şu anda Ar-Ge merkezinde 274 personel çalışıyor. Paket diğer bir sürü unsur için olduğu gibi Ar-Ge merkezleri için de çok önemli yenilikler getiriyor. Ar-Ge merkezlerinde istihdam edilen personelin projeler veya lisansüstü eğitimleri ile ilgili dışarıda geçirdikleri süreleri de destek kapsamına alıyoruz. Bu personele sağlanan gelir vergisi istisna oranlarını da artırıyoruz. Ar-Ge merkezinde istihdam edilecek temel bilimler mezunlarının maaşlarının brüt asgari ücret kadar kısmını iki yıl süre ile devlet olarak biz karşılıyoruz. Ar-Ge

merkezlerine sipariş yapılan projelerin de vergi indirimlerinden yararlanmasını sağlıyoruz. Proje bedelinin yansını sipariş veren firma açısından diğer yansını da sipariş alan Ar-Ge merkezi tarafından Ar-Ge indirime konu yapıyoruz. Ar-Ge merkezi projeleri için yapılacak ithalata da gümrük vergisi istisnasını getiriyoruz. Yine aynı şekilde mavi hat uygulamasını Ar-Ge için yapılacak makine teçhizat malzemesi alımı için de kullanacağız. Paketin kanunlaşması ile birlikte Mercedes-Benz gibi firmaların daha fazla Ar-Ge harcaması yapacaklarına ve daha fazla istihdam oluşturmaya inandırıyoruz. Yine ayrıca bu pakette tasarım merkezlerini Ar-Ge merkezleri gibi destekleyeceğiz. Dolayısıyla tasarım faaliyetlerinin Türkiye'de, artması ve gelişmesi de bizim açımızdan son derece önemli bunu da hükümet olarak güçlü bir şekilde destekleyeceğiz.

Patent Kanunu da gündemde

Patent kanunumuzu önlümüzdeki günlerde önce Ekonomi Koordinasyon Kurulunda görüşeceğiz, daha sonra Bakanlar Kurulumuzda, onun ardından da, TBMM gündemine taşıyacağız ve gerçekten her bir yatırımcımızın kendini güvende hissedeceği fikri mülkiyet haklarını korumada tereddüt yaşamayacağı sınırlı mülkiyet haklarını önlümüzdeki süreçte hayata geçirmiş olacağız. Sanayicilerimizin ve otomotiv sektörümüzün beklentilerini üretim reform paketine azami ölçüde yansıtacağız. ■



Rakamlarla Aksaray Kamyon Fabrikası

30 yılda 223 bin 505 kamyon üretti

1986 yılında 290 çalışanla üretime başladı. Bugün toplamda 1.800 kişiye istihdam sağlanıyor. Çalışan sayısını 3 yıllık süreçte, kademeli olarak artırarak 3 bin kişiye yükseltecek. Çalışanların yüzde 75'i mavi yakalı, geri kalan kısmının ise beyaz yakalılardan oluşacağı öngörülmüyor. 1986 yılında 3 bin 600 adetlik kapasiteyle üretime başlayan fabrikada, 2015 yılında 19 bin 688 adetlik rekor üretime ulaşıldı. Fabrikada bugüne kadar toplam 223 bin 505 adet kamyon ve çekici üretildi. 2001 yılında ihracata başlayan fabrika, bugüne kadar yaklaşık 32 bin 500 kamyon ihraç etti. 355 milyon Avro olan yatırım rakamı, yeni kapasite artırma programı sonucunda 470 milyon Avro'ya çıkacak.



Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Bakanlıktan taleplerimiz

Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Sayın Binali Yıldırım; İstanbul Ticaret Odası 23 no'lu Seyahat Hizmetleri ve Turizm Meslek Komitesi ile Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi işbirliği ile "Karayolu Yolcu Taşımacılığında 2023 Vizyonu" ve sorunların tartışılması ile alakalı İstanbul Ticaret Odası konferans salonunda davet edildi.

Benim gözlemlerime göre, toplantının adı ve toplantının yapıldığı biçimi birbiriyle fazla uyumlu olmadı. Yani İstanbul Ticaret Odası ilgili meslek komitesi ile TOBB Meclisinin ortaklaşa düzenlediği bu toplantıda sektörümüzün aktif unsurları olan onun sivil toplum örgütleri yeteri kadar dinlenmedi. Yolcu taşımacılığı sektörünün sorunlarını temsil eden TOBB Meclis Başkanı ile İTO adına bir kişi konuştu. Oysa TOF Başkanı da, UYOF Başkanı da, TTDER Başkanı da TÖHOB Başkanı da konuşmak için hazırlık yapmıştı. Şöyle geliştirdi: TOBB Meclis Başkanı Mustafa Yıldırım konuştu, arkasından ev sahibi olarak İTO Başkanı İbrahim Çağlar, daha sonra Bakan Binali Yıldırım değerlendirmeler yaptı. Sonra mikrofon dolaştırılarak insanların soru sorması sağlandı. Bu son derece demokratik bir yöntem, birçok insan aklına takılanları sordu. Konuşma sağlanmasına da biz hazırladığımız dosyayı Bakan'a verdik...

Acil çözüm bekleyen sorunlar

TOFED Başkanı Birol Özcan, söz alarak sektörün çok acil iki sorununu dile getirdi. Birisi Mersin Otogarındaki mevcut sorunun çözülmesi, çok pahalı olan kiralardan daha uygun hale getirilmesi... Tahliye ile ilgili mahkeme süreci devam ediyor... Şu anda Mersin'de esnaf otogarı boykot halinde... İkincisi de ikinci el otobüslerin ihracatı ile ilgili teşhir alanının verilmesi... İkinci el otobüslerin kalıcı ve sürekli teşhirini sağlamak, İPRU'ya üye 18 ülke için önemli bir pazar imkanı yaratacağıdır. Bunun da TÜYAP ile birlikte toplam 60 ülkenin içinde olacağı bir yapıda oluşturmak mümkün olabileceği geçer...

Terminallerin yer ve işletme sorunu

Dosyada yer alan bir diğer konu ise şehirlerarası yolcu taşımacılığında terminallerin yer tespitinden yapım ve işletmesine kadar olan süreçte UHD Bakanlığının yetki ve sorumlulukları. Ben birkaç kez yazdım... Otogarlardan yapımı ve işletmesi sektörün kanayan yarası. Esnafın beklentilerinden daha büyük otogarlara yapılıyor... Belediyelerin içinde olacağı, ama Bakanlığının söz ve karar sahibi olacağı kalıcı ve zorunlu bir komisyonca bunun yapılması.

Yeniden yapılandırma

Bakan'a, İstanbul'da şehirlerarası yolcu taşımacılığının yapılandırılması ile ilgili talebimi de sunduk. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, bize ve TOF'a, İstanbul Otogarı dışında Avrupa yakasında iki cep terminali düşünüldüğü bilgisini gönderdi bir yazıyla. Bunların her birisi İstanbul Otogarı büyüklüğünde cep terminaleri. Burada amacın İstanbul Otogarını ortadan kaldırıp yerine o cep terminallerinin ana otogar yapılması olduğunu düşünüyoruz. Düşünülen yeni terminal ile Alibeyköy ara durağı 2 kilometre. Benzer bir durum Anadolu yakasında da söz konusu... Yani bir otobüs en az 6-7 otogara girip çıkacak, tabii İstanbul'dan çıkışı en az 4 saati bulacak. Burada amaç otobüsçülüğü öldürmek değil açıkça söylesinler.

İstanbul Otogarı

İstanbul Otogarı, Türkiye'de ilk defa otobüsçülerin, firma sahiplerinin, işletmecilerin ve acentelerin emeği ve parası ile yapılmış belediyenin yap işlet devret projesidir. 25 yıllık uygulamanın 21 yılı geçti. Muhakkak eksiklik de vardır, yanlış da... İşletmeci işletmeci şirket Avrasya açısından eksik bırakılan yerler var, biliyoruz. 300 dükkan için projelendirilen bir yere 1500 dükkan izin verip yeniden projelendirilmemesi de belediyenin hatası. Ulaşım ana arteri üzerinde olması dolayısıyla hem entegre hem kombine taşımacılığa da imkan verebilecek özellikte. Ayrıca 25 yılın emeği var.

Otobüs işletmecileri, yazhaneçiler, acente temsilcileri Belediye ile kendilerinin hatalarını tespit etsin ve herkes hatalarını düzelsin. Otogar işletmeciliğinde, otobüs firmalarının gücü ve o gücün yararlanarak özel sektörün otogar yapmasını önünü kapatmayalım. Çağımız özel sektör çağı. Özel sektörün otogar yapma, işletme ve işletilmesinin önünün kapatılmamasını istiyoruz. İstanbul Otogarı, en az bir 25 yıl daha hizmet verebilir, eksikleri gedikleri kapatılmak şartı ile.

Çalışmalarımız sürüyor

Bahçeşehir Üniversitesi ve Yıldız Teknik Üniversitesi'nin ulaştırma ile ilgili bölüm başkanlarını davet ettik İstanbul Otogarına geldiler. Diğer üniversitelerden de görüş alacağız. Bu otogarı yerinin değişmemesi için üniversitelerin ve sektör mensuplarının, yolcuların desteğini alacağız. İstanbul Otogarının yerini değiştirmek yeni bir maceradır. Kurulu bir altyapının bozulması ve yeterince araştırılıp projelendirilmeden yeni bir yapının oluşturulması, sadece sektörün değil ülke ekonomisinin de zarar etmesine yol açacaktır. ■

70 milyon TL'lik dev yatırımla 1 yılda 100 otobüs aldı

Pamukkale Turizm MAN ve Neoplan'ı tercih etti

Türkiye'de en büyük üç seyahat firmasından biri olan Pamukkale Turizm, son dönemde ortaya koyduğu başarılı atımlarla gerçekleştirdiği 100 adetlik otobüs alımında, MAN ve Neoplan otobüsleri tercih etti. Pamukkale Turizm, 1 yıl içinde 22 adet Neoplan Tourliner ve 78 adet MAN Lion's Coach 2+1 VIP olmak üzere 100 adetlik otobüs alımını tamamladı.

Pamukkale Turizm'in 100 adetlik siparişin son bölümünü oluşturan 15 MAN Lion's Coach 2+1 VIP otobüs, düzenlenen törenle teslim edildi. Pamukkale Turizm Yönetim Kurulu Üyeleri Cafer Sadık Bababalım, Turhan Bababalım, Mazlum Bababalım, Ahmet Bababalım, Sadık Bababalım ile Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdemir ve Anadolu Ulaşım Genel Müdürü Mehmet Ali Akçın ile Pamukkale Turizm Öz Mal Filo Müdürü Ahmet Aksoy'un hazır bulunduğu teslimat töreni, İzmir Otogarı'ndaki Pamukkale Bölge Müdürlüğü'nde gerçekleştirildi. Törene MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, Volkswagen Doğu Finans (VDF) Genel Müdürü Tijen Akdoğan Ünver, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz ve MAN bayi Şensan Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Devrim Bayhan da katıldılar.

Koşulsuz müşteri memnuniyeti

Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdemir, "Ülke ekonomisinin büyümesine ve gelişmesine paralel olarak ulaştırma sektörü de çok hızlı bir değişim göstermektedir. Sektörün önemli aktörlerinden biri olarak hem bu gelişime ayak uydurmak hem de ülkemizin etkin, hızlı, güvenli ve seçenekli ulaşım sistemine kavuşturulmasına katkı sunmak adına atılmalarımıza devam ediyoruz. 2+1 Pamukyol konforunu başarılı şekilde yansıttığını düşündüğümüz MAN ve Neoplan otobüsleri, yolculuk kalitesinin yükseltilmesine katkı veren özelliklerinin yanı sıra satış sonrası hizmetleri, yakıt tüketimi, güvenli ve dayanıklı yapısıyla birlikte ek avantajlar sağlama nedeni ile tercih ettik. 'Koşulsuz müşteri memnuniyeti sağlanması' ve 'kaliteyi, opsiyon olarak değil standart olarak sunmak' birinci önceliğimizdir. Bu noktadan hareketle, 'Müşterisini dinleyen ve müşterisini düşünen' MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ ile birlikte son 1 yıldır yürütmekte olduğumuz geliştirme projesinin ana konusu; 'misafirlerimizin daha konforlu seyahat etmeleri ve yolculuk boyunca keyif sürmelerinin sağlanması' idi. Teslim almakta olduğumuz 15



otobüsün tamamı da, bu amaca hizmet eden bu projenin eseri yeni nesil koltuklarla donatılmıştır. Pamukkale Turizm olarak, 54 yıllık tecrübemiz ve kurumsal vizyonumuz ile şekillendirilmiş ayrıcalıklı hizmetlerimizi, 2016 yılında yeni güzergahlarımız ile ülkemizin güzel insanlarına sunmaya devam edeceğiz. Ülkemize ve geleceğe güvenle bakan Pamukkale Turizm; yeni yatırımlarına hız kesmeden devam edecek; ulaşımında 'Referans marka' olma yolculuğuna emin adımlarla devam edecektir" dedi.

Başarılı ve önemli atımlar

MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, "Türkiye seyahat sektörünün en önemli markaları arasında ilk sıralarda yer alan Pamukkale Turizm, son yıllarda önemli bir stratejik atılıma imza atıyor. Yürüttüğü bu stratejik atılımla birlikte geleceğe güçlü bir şekilde yürüten Pamukkale Turizm, sefer yaptığı bölgeleri genişletirken çok kapsamlı, planlı bir çalışma yapıyor ve seçici davranıyor. Bunun sonucunda da girdikleri her bölgede kalıcı olabilmeyi ve o güzergahın en iyilerinden biri olabilmeyi hep başarıyorlar. Sayın Özdemir'in vizyoner yönetim tarzı ve sektör bilgisi, Bababalım Ailesinin de tecrübesi ile güven dolu yaklaşımı ve aralarındaki kusursuz uyum ile yakalanan güçlü sinerji, hiç şüphesiz bu başarıların arkasındaki en önemli etkenlerdir. Bursa, Çanakkale, Trakya gibi önemli ve başarılı atılımlarında otobüslerimizle Pamukkale Turizm'in hizmetinde olmak, bize gurur veriyor. Pamukkale Turizm ve MAN arasındaki başarılı, uyumlu ve iki taraf için de kazançlı bu birlikteliğin, güçlenerek süreceğine inanıyoruz" açıklamasında bulundu.

VDF, uzmanlığı ve tecrübesiyle...

Volkswagen Doğu Finans (VDF) Genel Müdürü Tijen Akdoğan Ünver de, "VDF 2015 yılında MAN Finans ile birleşerek, otomotiv ve hafif ticari araçtaki uzmanlığını ağır vasıtaya da taşımıştır. VDF olarak Pamukkale Turizm'in satın aldığı MAN ve NEOPLAN marka otobüslerinin finansmanını yapmaktan, böylesine önemli bir atılımlarında finansal çözümlerimizle kendileri ile iş birliği içinde olmaktan gurur duyuyoruz. VDF MAN, Neoplan ve Pamukkale Turizm arasındaki bu önemli işbirliğinin, yakaladığımız bu güçlü sinerjinin daha uzun yıllar artarak devam edeceğine inanıyoruz" şeklinde konuştu.

2+1 VIP, dizilimiyle farklı

Sektörün son yıllarda 2+1 VIP otobüslere yöneldiğine dikkat çeken MAN Satış ve Pazarlama Direktörü Eren Gündüz, "Tüm filolar bu araçlara sahip olmak durumunda. Zira 2+1 VIP otobüsler artık sektörün

rekabet şartlarına dahil oldu. Bir yandan bu önemli dönüşüm yaşanırken, diğer yandan geçmişte yaşanan önemli sorunların tekrarlanmamasına da azami dikkat gösteriyoruz. Geçmişte 2 katlı otobüslerde ve 3 akşlı (dingilli) otobüslerde hem işletme ve bakım giderlerinde hem de ikinci el değerlerinde yaşanan kayıplar ortada. Yurtdışı pazarlarda bu otobüslere olan talebin daha az olması, ikinci el değerlerinin de düşük olmasına sebep oluyor. Şimdi benzer bir yoğunlaşma 2+1 VIP otobüslerde yaşanıyor. Benzer aşırı değer düşmelerinin yaşanmaması için; 2+1 VIP yerleşimin, Lions Coach gibi standart (12 metre uzunluğunda) otobüslerle yapılması gerektiğine inanıyoruz. Bu nedenle, 13 metrelik otobüslerimiz olduğu halde, 2+1 VIP çözümlerimizi sadece 12 metrelik standart otobüslerimizle pazara sunuyoruz" dedi.

Tercih edilen otobüs olacak

12 metrelik standart otobüslere 38 koltuğun 2+1 düzende yerleştirilmesinin de çok hassas bir konu olduğuna dikkat çeken Gündüz, "Koltukların konforlu, koltuk aralarının yeterince geniş olması önemli. Ar-Ge çalışmalarımızı yürütürken, Sayın Özdemir'tan önemli katkılar aldık. Bu koltuklarla çalışan otobüslerimizden elde ettiğimiz önemli saha deneyimimiz sayesinde, bugün ikinci nesil 2+1 koltuk düzenimizi geliştirmiş durumdayız. Su anda Pamukkale'ye teslim ediyor olduğumuz 15 otobüsün tamamı yeni nesil koltuklarla donatılmış durumda. Yeni tasarımlarımız sayesinde koltuk aralıkları ortalama 5 cm daha genişlemiş durumda. Önceki koltuk tam yatırıldığında dahi, 2 metre boyundaki bir yolcunun dizleri hala öndeki koltuğun sırtına değmiyor. Bu ilave genişleme ile birlikte ikinci el değer kaybı riski olmayan standart araçlarımızın 2+1 VIP dizilimde en çok tercih edilen otobüs olacağına inanıyoruz" diyerek, Pamukkale Turizm ile gerçekleştirdikleri bu önemli işbirliğinden duyduğu memnuniyeti dile getirdi. ■



15 - 21 Şubat 2016

TEMSA, Amerika'da otobüs üretimini değerlendiriyor

Atlanta'da 31-Ocak-4 Şubat tarihleri arasında düzenlenen UMA Fuarı'nda TS35'in tanıtım lansmanına katılan Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, ABD'de otobüs üretim seçeneklerini değerlendirdiklerini belirterek, "5 yılda ABD pazarında toplam 700 otobüs satışına ulaştık. Bu yıl sonunda bu rakamın bini aşmasını bekliyoruz. Hızla büyüdüğümüz ABD pazarında otobüs üretim seçeneklerini de değerlendiriyoruz" dedi.

Temsa, UMA Fuarı'nda ürün tanıtımının yanı sıra 3 adet TS30, 8 adet TS35 ve 6 adet TS45 satışı da gerçekleştirdi.

ABD pazarında çok kısa bir sürede yüzde 10'a yaklaşan bir pazar payı yakalayan Temsa, hedeflerini büyüterek yoluna devam ediyor. 700'ü aşkın otobüsü ABD yollarında 3 farklı boy ürün ile müşterilere en geniş ürün yelpazesini sunarak hizmet veren Temsa, pazara sunduğu ürün gamını da yeniliyor. Ürün gamında, TS30, TS35 ve TS45 ürünlerini bulandıran Temsa, yeni ürünü TS35E'yi 31 Ocak-4 Şubat 2016 tarihleri arasında Atlanta'da düzenlenen UMA Fuarı'nda ilk kez tanıttı. Temsa, yeni ürün tanıtımının yanı sıra toplamda 17 adetlik otobüs satışı da gerçekleştirdi.

64 ülkeye 10 binden fazla otobüs

Sabancı Grubu'nun önemli şirketleri arasında yer alan Temsa'nın 64 ülkeye 10 binin üzerinde ihracat gerçekleştirdiğine dikkat çeken Mehmet Pekarun, "Temsa'nın ürün gamında farklı enerji kaynakları kullanabilen

doğal gazlı ve elektrikli, araçlar da bulunuyor. Türkiye'deki ilk üretim tesisi içerisinde Ar-Ge merkezi belgesini alan Temsa'nın Ar-Ge harcamaları, cirosunun yüzde 4'ünü oluşturuyor. Temsa olarak ABD gibi zorlu bir pazarda başarılı bir noktaya gelmek bizlere gurur veriyor ve önümüzdeki sürece yönelik yeni hedefler belirlememizde çok önemli bir karar sürecini de bize sunuyor" diye konuştu.

ABD'de üretim seçenekleri

"Temsa olarak ABD gibi zorlu bir pazarda başarılı bir noktaya gelmek bizlere gurur veriyor" açıklamasını yapan Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, "Pazarı doğru okumanın ve ihtiyaçları doğru şekilde belirlemenin katkısıyla ABD pazarına çeyrek asırdır ABD dışından giriş yaparak pazardaki ana oyuncuların biri olmayı başaran ilk ve tek otobüs üreticisi olduk. ABD pazarında elde ettiğimiz bu başarı önümüzdeki sürece yönelik yeni hedefler belirlememizde çok önemli bir karar sürecini de bize sunuyor. Amerika'da otobüs üretim seçeneklerini değerlendiriyoruz" dedi.

Satış Direktörü Murat Anıl, Pazarlama ve İş Geliştirme Direktörü Cüneyt Tekgül ve Amerika Bölge Yöneticisi Deniz Çetin'de katıldı.



Fuarda gerçekleşen lansmana Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun, Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik...



2016'da 9 yeni ürün

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı Mehmet Pekarun'un ardından Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Temsa ve ABD pazarında sürece yönelik açıklamalarda bulundu. 2015'te 6 yeni ürünü pazara sunduklarını, 2016'da ise 9 yeni ürünü pazara sunmayı hedeflediklerini belirten Dinçer Çelik, "Temsa olarak yurtiçi ve yurtdışındaki başarılarımızdaki en önemli etkenlerden biri; üretim sürecinde sahip olduğumuz güçlü ar-ge merkezimizin de katkısıyla müşteri ihtiyaçlarına yönelik esnekliği, teknolojik gelişmelerle birlikte hızlı bir şekilde gösterebilmemiz ve pazara yepyeni ürünleri sunabilmemiz olarak açıklayabiliriz. 2015 yılında dünyanın tek akışlı 12m ilk super high decker aracını ve Türkiye'nin ilk akıllı city aracını üretme başarısını gösterdik" dedi.

İlk hedef 1000 otobüs

2010 yılında adım attıkları ABD pazarında ihracat adetlerinin katlanarak büyüdüğüne dikkat çeken Dinçer Çelik, "ABD'de 700'ü aşkın Temsa aracımız 200'den fazla operatörde, 40'tan fazla eyalette koşuyor. 2016'da ilk hedefimiz 1000'li rakama ulaşmak ve bu rakamın da üzerine çıkmak. Elde ettiğimiz bu başarıda üretimdeki gücümüzün yanı sıra yurtdışı ekibimizin ve ABD'li iş ortaklarımızın da katkısı büyük" dedi.

TS35 E ile hedeflerimiz büyüyor

Amerika otobüs endüstrisinin en geniş katılımlı fuarı olan UMA Motorcoach Otomotiv Fuarı'nda TS35 ürünümüzün yenilenen modeli TS35 E'yi tanıttıklarını belirten Dinçer Çelik, "Pazardaki diğer temel oyuncular sadece 40' ve 45' uzunluğunda araçlar sunarken, Temsa 30', 35' ve 45' uzunluğunda olmak üzere toplam 3 modeli (TS30, TS35 ve TS45) ile 30 koltuktan 56 koltuğa kadar geniş bir yelpaze ile taşımacılık sektörünün ihtiyaçlarına cevap vermeye başladı. Temsa markalı ürünlerimiz batıda Kaliforniya, doğuda New York/New Jersey ve güneyde Texas eyaletlerinde yoğunlaşıyor. Amerika'nın 40'dan fazla eyaletinde araç parkımız artıyor. Google, Facebook, Twitter, Apple başta olmak üzere teknoloji şirketlerinin çalışanlarını taşıyan operatörler araçlarını Temsa araçları ile değiştirmeye başlamıştır. TS30 aracı, seyahat/motorcoach segmentinde daha önce olmayan high-end bir ürün olarak pazarda yüksek kalite standartlarında hizmet veren taşıma şirketlerinin bir numaralı/alternatifsiz tercihi olmuştur. TS35E aracı küçük müşteri grupları için ideal boyutta yüksek konforlu ürün olarak ABD motorcoach/seyahat segmentinde yeni bir ara segment yaratarak ve müşterilerin beğenerek kullandığı, sağlamlığı ve düşük operasyon maliyeti ile öne çıkan bir ürün olarak pazardaki yerini aldı. MotorCoach/seyahat segmentinin temel oyuncusu olan TS45, sağlamlık, konfor, güven ve üstün manevra kabiliyeti ile tüm operatörlerin beğenisini kazandı. Yeni ürünümüz TS35 E ile Amerika pazarında satış adetlerimizi daha da yukarıya taşıyacağımıza inanıyoruz" dedi.

Düşük operasyon maliyeti

Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik'in ardından Ar-Ge ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü İbrahim Eserce, TS35E otobüsüne yönelik bilgiler verdi: "TS35E, dayanıklılığı ve performansı kanıtlanmış TS35 aracımızın zenginleştirilmiş modeli olan yeni ürünümüz yenilenmiş ön ve arka yüzü modern dış tasarımı, fonksiyonelliği artırılmış mevcut ve eklenen yeni ekipmanları, yenilenmiş iç trim ve modern basamak tasarımı, genişletilmiş araç içi yolcu raf kapasitesi ve genişletilmiş sürücü bölgesi ile daha konforlu yolculuklar imkanı sunuyor. TS35 E seyahat segmentinde yaygın olarak kullanılan boyutlardaki yeni lastikleri, kullanıcı dostu yerleşime sahip geliştirilmiş modern dashboard bölgesi, büyütülmüş motor odası ve diğer bakım kapakları, çok parçalı olarak tasarlanmış yeni tamponları gibi yeni bir çok özelliği sayesinde servis edilebilirliği arttırarak, kullanıcılarına düşük operasyon maliyeti oluşturarak rakiplerinin önüne geçiyor."



Daha azına razı olmayın.

SAFİR

Plus

Hem plus,
hem de 10 inç ekran
takılabilen 41 koltuk.

Otobüs yolculuğuna yeni bir boyut kazandıran Safir Plus, yüksek konfor düzeyi, düşük işletme maliyeti ve benzersiz tasarımı ile hem kapitanlara hem de yolcularına keyfin kapılarını aralıyor. Yenilenen tasarımı ile rahat ve davetkar bir konseptte bürünen Safir Plus, 10 inç ekran takılabilen koltukları ile müşteri memnuniyetini garantilemenizi sağlıyor.



TEMSA
Smart Mobility

temsa.com

Bakan Binali Yıldırım, İTO'da yolcu taşımacılarına seslendi:

"ÖTV'siz yakıt talebinizi gündeminizden çıkarın"



Otobüsçülerin her toplantıda, her bürokratik görüşmede sık sık dile getirdikleri ÖTV'siz yakıt talebine, Bakan Yıldırım noktayı koydu: "Bir konu var her toplantıda gündeme getiriyorsun, ama olma imkanı yok. Kafamızı da meşgul etmemesi lazım. Efendim, 'ÖTV'si kaldırılmış yakıt verin'. Bunu gündeminize almayın, böyle bir şey yok. Başka işlere bakalım."



Caner ÖZCAN

10 talep yerine iki taneyle gelin yapalım

Kocaman bir dosya elimize tutuşturdu. Aynı kaldığımız sürede epey dosya birikmiş, öyle anlaşılıyor. Geçmişte olduğu gibi, benim tarzım işe pratik olarak yaklaşmak... Her şeyi yaparım diyen bir adam değilim ama bir şeyi 'yaparım' dediğimde onu yaparım. 10 tane talep söyleyip beklemek yerine, iki tane düzgün şey isteyin, yapalım gitsin.

ile ilgili Avrupa Birliği düzeyini aşmış ücretlerin sirtımızdan kaldırılması lazım. Bütün bunların yapılabilmesi için, Turizm Taşımacılığı ve Karayolu Taşımacılığı Koordinasyon Kurulunun kurulması lazım. Bir verilerde bizimle ilgili kararlar verilirken, mutlaka bilginizin olması, görüşlerimizin alınması ve şartlarımızın konuşulması gerekir. Sektörümüzde eğitim, trafik güvenliği, kapasite kullanımı sorunu var. Bu sorunları raporlar halinde size takdim edeceğiz. Sizlerin bu konuda çözüm üretme becerinizi, yakından biliyoruz. O konuda bize destek vereceğinize inanıyorum tam."

Sektör talepleri

Karayolu yolcu taşımacılığının 15 milyon kişiyi istihdam eden büyük bir sektör olduğunu vurgulayan Yıldırım, toplantıda şehirlerarasının yanı sıra kent içi ve turizm taşımacılığının taleplerini de dile getirdi. Zorunlu trafik sigortasında yaşanan artışın trafik güvenliği fonunun büyütilerek çözüm bulunmasını isteyen Yıldırım, "Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği sektör meclisinin icracı bir yapıya kavuşturulması, 5378 sayılı engelliler hakkındaki kanun uygulaması ile ilgili sorunlar ve yönetmeliğin yapılandırılması, ikinci el otobüslerin ihracatının mutlaka teşvik kapsamına alınması ve desteklenmesi, korsan ve kayıtdışı taşımacılığın önüne geçilmesi, otobüs şoförlerinin çalışma usul ve esaslarına yönelik mevzuat sorunlarının giderilmesi, Ulaştırma Bakanlığı'nda oluşturulacak koordinasyon kurulu tarafından otogaların diğer ulaşım sistemleri ile entegre edilmesi, hem ekonomik hem de zaman kazandıracak tedbirlerin alınması, D2'de 40 bine ulaşan araç kapasitesinin düzenlenmesi, plaka tahdidinin ülke genelinde Ulaştırma Bakanlığı, Belediyeler Birliği ve mesleki sivil toplum örgütlerinin katılımı ile yeniden düzenlenmesi, özel halk otobüsçülüğünde, 4925 sayılı Karayolu Taşıma Kanunu ile 2918 sayılı Karayolu Trafik Kanununa özel halk otobüsü tanımlarının getirilmesini talep ediyoruz" dedi.

D1'in üzerinde bir belge

Şehirlerarası taşımacılığın az taşılı çok firma yapısından, çok taşılı az sayıdaki ulusal firma yapısına dönüştüğünü belirten Yıldırım, "Sektöre D1'in üzerindeki bir belge zorunlu hale geldi. Batı Avrupa'daki eurolines modelinin Türkiye'de de mutlaka uygulanması lazım. Birden fazla D1'i bir şemsiye altında toplayan yeni büyük şirket yapılı için gerekli bu. Bunlar uluslararası taşımacılıkta rol alması gereken büyük kuruluşlarımızla olmalıdır" dedi.

Karayolu Taşımacılığı emektar bir sektör

Bakan Yıldırım, karayolu yolcu taşımacılarına seslendi. Yıldırım, Türkiye'de havacılık yokken, demiryolları etkin çalışmazken, karayolunun memleketin yükünü taşıyan emektar bir sektör olduğunu belirterek, "Geçmişten günümüze en iyi organize olan ve kapıdan kapıya ulaşımı sağlayan en köklü sektör karayolu sektörü. 1950 yılından bu yana, sürekli gelişen bir sektörden bahsediyoruz. 2004 yılında karayolu sektörü için Karayolu Taşıma Kanunu'nu çıkararak önemli bir adım attık. Bu konunun uygulanması ile ilgili epey bir zorluk çektik. Şunu bilmenizi isterim, bu sektörün bir mensubu olarak söylüyorum. 1977 yılında ben şehirlerarasında otobüsçülük yaptım, iki tane otobüsüm vardı. O dönemdeki zorluklarla bu dönemi gözümün önüne getirdiğimde nereden nereye geldiğimizi görürüz. Sektör, köklü bir sektör, çok önemli işlev ifade ediyor. Sektörün değişen ulaşım şartlarına, iş yapma şekline göre kendini

yenilemesi lazım. Bu herkes için geçerli. Değişimi okuyamayan, geleceği inşa edemez. Mutlaka değişimi okumamız lazım" dedi.

Karayolunun, hava, deniz ve demiryolu ile entegre olmasını sağlayacak ulaşım altyapısını kurmak istediklerini dile getiren Yıldırım şunları söyledi: "Karayolunun, havayolu, demiryolu ile rekabetini değil, birbirini tamamlayan bir yapıda ilerlemesini istiyoruz. Diğer kaynak israfı olur. Birbirini tamamlayan, entegrasyonu sağlayan bir ulaşım altyapısını kurabilirsek, bundan ülke de, bu işi yapan sektörün mensupları da aynı şekilde istifade eder."

Gündeminize bile almayın

Otobüsçülerin ÖTV'si kaldırılmış yakıt talebi ile Bakanlığa başvurmamasını isteyen Yıldırım, "Bir konu var her toplantıda gündeme getiriyorsunuz ama olma imkanı yok. Kafamızı da meşgul etmemesi lazım. 'Efendim, ÖTV'si kaldırılmış yakıt verin'... Bunu gündeminize almayın, böyle bir şey yok. Başka işlere bakalım. İnşallah

büyük kaynaklara erişiriz, refah seviyemiz çok ileri gider, madenlerimiz, doğal zenginliklerimiz artar o zaman bunları da düşünebiliriz, o zaman zaten ihtiyacınız da olmaz. Şimdi mevzuat ile ilgili taleplerinize bakalım... İkincil düzenleme dediğimiz tüzüktü, yönetmeliği, genelgeydi, bunlarla yapılacak olan kısmı hepsini yaparız. Kanun şeklinde değişiklikler varsa, bunu mutlaka diğer bakanlıklarla kurumlarla uzlaşma sağlayarak yapmamız lazım" dedi.

Koordinasyon Kuruluna sıcak baktı

Bakan Yıldırım, Mustafa Yıldırım'ın önerdiği turizm ve karayolu taşımacılığı koordinasyon kurulu'na sıcak baktığını dile getirerek, "Bir danışma kurulu fikri, bana çok yabancı gelmedi. Güzel bir mekanizma. Sürekli bir danışma mekanizmasının olmasının mutlaka faydası var. En azından sorunlar birikmeden, maliyeti yükselmeden, çözüm üretme imkanımız olur. Bu konuyu biz kendi aramızda değerlendirip gereğini yaparız" dedi.

Ortak akıl oluşturulmalı

Toplantıda ilk sözü alan İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, "Başta meslek komitelerimiz olmak üzere sektör temsilcilerinden ve sivil toplum örgütlerinden bir tek şey istiyoruz. O da sektörlerin sıkıntılarının çözümü için kamu yararı, serbest piyasa şartları ve rekabet unsurlarına da gözetilen bir ortak akıl oluşturulmalıdır. Ülkemizde yolcu ve yük taşımacılığının en fazla tercih edilen ulaşım türü karayolu olup 2014 yılı itibarı ile yurt içi yolcu taşımacılığının yüzde 89,8'i, yük taşımacılığının da 89,5'i karayolu ile yapılmaktadır. Organizasyonun sonuçlarının Türk iş dünyasına adına hayırlı olmasını diliyorum" dedi.

Turizm ve karayolu taşımacılığı koordinasyon kurulu

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, havayolu taşımacılığının payı artarken karayolunun payının daraldığını vurguladı: "Havayolu, denizyolu, demiryolunun tamamlayıcı unsurlarıdır. Onun için ulaşım sistemlerimizin bütünlüklü bir yapı içinde ulusal kimliği oluşturacak şekilde altyapıda ve işletmede birleştirilmesi, doğal ve kaçınılmaz bir süreçtir. Önümüzdeki dönemlerde ulaşım sektörlerindeki değişimi, dönüşümü doğru algılayan, doğru yapılandıran yeni ulaşım ana planının hazırlanması, Türkiye'nin temel sorunlarından, temel taleplerinden bir tanesidir. Ulaştırma ana planı içinde karayolu yolcu taşımacılığının layık olduğu yere oturtulması lazım. Sivil inisiyatif olarak daha etkin olmamız, süreçlere daha aktif katılmamız lazım. Telif hakları



Mustafa Yıldırım

Trafik ile kasko birleştirilebilir

Yıldırım, toplantıda gelen sorular üzerine trafik sigortası kapsamının yeniden gözden geçirileceğini, trafik sigortası ile kaskonun birleştirilebileceğini söyledi: "Geçen hafta bu konuda bir çalışma başladı. Bunun kararını aldık. Ne tür bir iyileştirme yapılabilecekse, bunları yapacağız. Trafik sigortası ve kasko birleştirilebilir. Kapsam ile ilgili bir takım sıkıntılar var. Yani primleri artıran kapsam. Tekrar gözden geçirilecek, ona göre makul bir çözüm üretmeye gayret edeceğiz."

Tahdit sözü yerde kalmaz

Gelen sorular üzerine İstanbul'daki plaka tahdidini ilgili görüşlerini paylaşan Yıldırım, "Kısıtlama yapalım da bu da ticaret kapısı olmasın. Bir ihtiyaçta tamam, piyasanın arz talep dengesini kuralım. Kısıtlamalar her zaman tatsız şeylerdir. Çok hoş giden şeyler değildir, vatandaşın biri gelir, 'Kardeşim, ben de bu işi yapmak istiyorum. Niye o ihtiyacı ona veriyorsunuz da bana vermiyorsunuz' derse, ne diyeceğiz? Ama Cumhuriyetimizin plaka tahdidini ile ilgili verdiği söz yerde kalmaz. Verdikleri söz, gecikme olabilir, ama asla yerde kalmaz."

HGS'de kaçak geçiş 12 gün süre

HGS, OGS işleri düzenliyor. Önceden sorun vardı, bundan sonra artık olmayacak. Çünkü yeni yasal düzenleme yapıldı. Cezalar da artık uzak mesafelere göre düzenlenmeyecek, gittiği mesafe ile sınırlı olacak. Bir yeni uygulama da SMS uyarısı. Ücret ödemedi geçenlere 12 gün süre verecek. Bu süre içerisinde, öderse yine cezalı sayılmayacak. Banka kartı ve kredi kartı ile geçiş yapılabilecek.

Ücretsiz servise Trafik Kanunu'nda tanım geliyor

Ücretsiz taşımacıların ilgili bir sorun olduğunu biliyoruz. Ücretsiz müşteri servis aracı tanımını 2918'e eklenmeli. Bu konuda yapılacak çalışma için bir karar aldık, araç başına bin lira alınacak.

Görüş ve Taleplerini dile getirdiler

TOFED Başkanı Birol Özcan:

Mersin'de yaşadığımız otogar sorunu var. Güneydoğu ve Doğu Anadolu'daki vergiler de dahil, bir sürü sorunumuz var. İPRU Başkanımız burada, bizim 18 ülkede derneğimiz var. 42 ülkede ikinci el otobüslerini ihraç etmek için çalışma yapıyoruz. TOFED olarak sizden fuar alanı, araçları sergileyebileceğimiz teşhir alanı istiyoruz.

TÖHOB Başkanı İsmail Yüksel:

2918 sayılı Yasada tanımımız yok. Yasada tanımımız olmasını istiyoruz. KDV indirimi istiyoruz. Öğrenci servis taşımacılığında uygulanan yüzde 8'lik KDV indiriminin benzerini istiyoruz.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk:

Servis araçları sürücülerine getirilen 26 yaş sınırı dile getirilmedi. 26 yaş kararında 7 yıl gibi bir zorunluluk kondu. Bu konuda mutlaka dosyada bir bilgi vardır, ancak 20 yaşındaki gence en değerli varlığımız çocuklarımızı teslim ediyoruz. Servis araçlarında bir yanlışlık var, bu yanlışlığı, kapsamlı olarak tarafımıza anlatmak istiyoruz ve düzeltilmesini bekliyoruz. 31 ilde uygulanan plaka tahdidinin Türkiye genelinde uygulanmasını bekliyoruz. Trafik sigortalarnın çok yüksek rakamlara çıktığını biliyoruz. Bizim, diğer özel araçlar gibi trafikte çıkıp çıkmama gibi bir lüksümüz yok. Bakanlık olarak sizlerden ciddi manada destek bekliyoruz.

ULOD Başkanı Hasan Kurnaz:

Uluslararası taşımacılıkta yüzde 25 doluluk oranı kaldırıldıktan sonra Bakanlık mazeret kabul etmiyor, o yapılmayan hatlara 1500 lira ceza kesiliyor. Düzenli taşımacılık yapan 68 firma içinde 50-60 bin TL ceza yiyen var."



Sümer Yığı (TTDER), Ekrem Özcan, Levent Birant (Gürsel Turizm), Ahmet Karakiş (İSTAB), Kemal Karayormuk, Tamer Dinçşahin, Turgut Erkeskin (UTIKAD), Mehmet Öksüz (Minitur), Fatih Tamay (Anadolu Isuzu-İPRU), Tahsin Yücefer (TOF), Basri Akgül (Otokar)



Ferudun Tanır (Temsal), Selami Tırış (İstanbul Seyahat) imran Okumuş (UYOF-PUİS), Erzurum Milletvekili Prof. Dr. Mustafa İlcalı



Ali Bayraktaroğlu, Esat Yıldırım Mustafa Sarıgül, Türker Başkurt



Kemal Erdoğan, İmran Okumuş, Mustafa Altunhan



Mustafa Tekeli (Tokat Seyahat), Mehmet Özkeleş (Ben Turizm), Onur Orhon (TÖHOB)



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Bakan Yıldırım'a taleplerimizi ilettik

Bakanımız Sayın Binali Yıldırım ile İTO'da buluştuk. "Karayolu Ulaşımında Verimlilik ve 2023 Vizyonu" toplantımızda Bakan Yıldırım'a yolcu taşımacılığının sorunlarını dile getirdik. Ulaştırma Bakanlığına geçtiğimiz 3 dönemde çok ciddi çalışmalar yaptı. Bütün bu çalışmaların mimarı Sayın Binali Yıldırım'a şükranlarımızı sunuyoruz. Verimli ve güzel bir toplantı oldu. Toplantıda dile getirdiğimiz görüşlerimizi özetleyerek sunuyoruz.

Karayolunun payı azaldı

Havayolu taşımacılığının payı artarken, karayolunun payı doğal olarak daraldı. Bu daralan pazar sektörümüzde sıkıntılar yarattı. Ulaştırma Ana Planının yeniden yapılandırılması lazım. Plan içinde karayolu yolcu taşımacılığının payı olduğu yere oturulması lazım. Gerek kent içinde gerek kentler arasında toplu taşıma sistemlerinin altyapıda ve işletmede entegre edilmesi lazım. Burada verimliliği ortaya koymamız lazım. Bizdeki daralan kapasitenin bir şekilde yeniden yapılandırılarak, mevzuatla düzenlenmesi lazım.

Engelli Yasası ve telif hakları

Bazı düzenlemelerde, göz ardı edilmemiş sıkıntılar yaratıyor. Bunlardan biri, engelli düzenlenmesi, uzun süreli bir sıkıntı yaratmıştı. Ulaştırma Bakanlığımıza teşekkür ediyorum, bize destek oldular. Bu yasa ile ilgili yeni bir Yönetmelik hazırlanması konusunda çalışmalar devam ediyor. Telif hakları konusu var, sanatçı dünyası ile taşımacılar karşı karşıya getirilmiş durumda. Talep edilen çok yüksek, fahiş ücretlerin sırtımızdan kaldırılması lazım.

Sigorta primleri

Trafik sigortası primlerindeki fahiş artış mutlaka çözüme kavuşturulmalıdır. Bugün sigorta yapmayan taşıtların sorumluluğu, ticari taşıtların üzerine yüklenmelidir ve sigortada haksız adaletsiz kazanç sağlanması engellenmelidir. Tüm karayolu taşımacılığını düzenleyecek Toplu Ulaşım Yasası ihtiyacı şehirlerarası yolcu taşımacılığı noktasında değerlendirilerek, çıkarılmalıdır.

Sorunlar, sorunlar, sorunlar...

Kombine taşımacılıkla ilgili mevzuat yetersizliği, 5378 sayılı engelliler hakkındaki kanun uygulaması ile ilgili sorunlar ve yönetmeliğin yapılandırılması, karayolu trafik güvenliği sorunları, ticari araç sürücü eğitimleri, sürücü sağlığı, psikoteknik testler, kamyon kasa tadilatlarının sebep olduğu ölümlü kazalar, sürücü eğitim kurslarının yetersizliği, Avrupa'da hızla yaygınlaşan sürücü eğitim pistleri, yol kusurlarında kara noktaların giderilmesi, denetim yetersizlikleri, akıllı sistemlerin daha etkin kullanımı, ikinci el otobüslerin ihracatının mutlaka teşvik kapsamına alınması ve desteklenmesi, korsan taşımacılık ve sanal ortamda paylaşma modelinin yolcu taşımacılığı platformlarının kanunsuz ve kayıt dışı yolcu taşıma faaliyetleri 'blabla car' ve 'Uber' gibi Avrupa'nın başına bela olan sistemlerin önlenmesini istiyoruz.

Mevzuat çelişkileri

4925 sayılı Taşıma Kanunu ve 5216 ve 6360 sayılı Büyükşehir Yasaları, Karayolu Taşıma Yönetmeliği ve UKOME uygulamalarındaki farklılıkların giderilmesi lazım. Otobüs şoförlerinin çalışma usul ve esaslarına yönelik mevzuat sorunlarımız var.

Otogarlar

Özellikle otogarlar ve yolcu terminallerinin bazı yerel yönetimlerce yanlış konumlandırılması, sektör ihtiyaçlarını dikkate almadan, ölçüsüz projelendirilmesi ve yüksek işletme giderlerinin yarattığı sorunlar var. Ulusal ulaşım sisteminin tamamlayıcı unsuru olan otogarlar, diğer ulaşım sistemleri ve kentçi toplu ulaşım sistemleri ile entegre edilecek şekilde Ulaştırma Bakanlığının koordinasyonunda Çevre ve Şehircilik Bakanlığı, Belediyeler Birliği, ilgili yerel yönetim ve mesleki sivil toplum örgütlerimizin katılımı ile yapılmalıdır.

Uluslararası yolcu taşımacılığı

Uluslararası yolcu taşımacılığında kaçakçılığı engellemek için ulaşımın önüne konan engellerin düzenli ve kurallı taşımacılık yapan, taşımacılara yarattığı sorunların giderilmesi gerekiyor. Kapılardaki fiziki yetersizliklerin ve bürokratik engellerin yarattığı uzun kuyruklar ve zaman kayıplarına sebep olmakta, seferleri yapılamamaktadır.

Kapılarda bazı kontrollerin sınır öncesi yapılarak geçişlerin hızlandırılması gerekmektedir. Tarifeli seferlere geçiş üstünlüğü sağlanmalı. B1 ve B2 yetki belgelerindeki kıralık taşıt oranlarının gözden geçirilmesi lazım.

Turizm taşımacılığı

Turizm taşımacılığımızın sorunları, otomobile yapılan yolcu taşımaları ile lüks araç (limuzin) servis hizmetlerinin mevzuat kapsamına alınması lazım. D2 türü yetki belgelerinin araç sayısı 40 bin arca ulaştır... Bunun mutlaka göz önüne alınıp düzenlenmesi lazım.

Bütün bu sorunların çözümü noktasında turizm ve karayolu taşımacılığı koordinasyon kurulunun kurulmasını talep ettik. Sayın Bakan'da olumlu düşüncelerini ifade ettiler. Sayın Bakanımıza bizi dinlediği için teşekkür ediyor, daha sık bir araya gelmek istediğimizi de belirtmek istiyorum.

Herkeseye iyi haftalar diliyorum. ■

UKOME toplantısı yapıldı. Servislerle ilgili karar çıktı.

Servisçiler UKOME kararını değerlendiriyor

11 Şubat Perşembe günü düzenlenen UKOME toplantısı yapıldı. Servis taşımacılığının düzenlenmesi teklifi görüşüldü ve karar çıktı.



Caner ÖZCAN

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, Eski İSTAB Başkanı ve İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu kararını değerlendirdiler.

BİR DÜZENLEME VAR

İTO Yönetim Kurulu Üyesi Hakan Orduhan:

Beklediğimiz olmadı. Plaka tahdidini yok, sadece bir düzenleme var, bu düzenleme de bizim için yeterli değil. Hiçbir anlam ifade etmiyor. İçerdiği belli değil. Alınıp satılmayacağı, bazı alanlarda girişi sınırlandırıldığı, durdurulduğu, hatta girilmeyeceği de söyleniyor ama bu da belli değil. Detayları öğrendiğimizde doğru bilgiyi paylaşalım. Şimdi buradan yorum da yaparız bir bilgi vermeyelim. Yanlış algıya sebep olmayalım. Önce doğrusunu öğrenelim sonra paylaşalım.

BİR ŞEKİL BELGELENME

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk:

Çocuğun ismi yok. Cinsiyeti de belli değil. Bir şey anlamadık ki. Tahdit yok. Söyleyecek bir şey yok. Burada bir karar alındı. Karar, bana göre ölümlü gösterip, sıtmaya razı etmek... Ama biz; Cumhurbaşkanımızdan da, Belediye Başkanımızdan da, Belediye Başkanımızdan "Plaka" sözü aldık. Bizim de plakanın anlamadığımız tahdit, başka bir şey anlamıyoruz. Bu, tahdit değil,

taahsis de değil, ama bir şey. Ama çocuğun ismi de cinsiyeti de belli değil. Onun için bekleyip göreceğiz. Denetlenmesi açısından tek bir plaka şeklinde toplanacak. Bizim gösterdiğimiz olumsuz görüşlerin hiçbir geçerli olmadığı. Heyet, 'bu karar hayırlı olsun' dedi ve çıktı. Türkiye'de örneği yok. Karar nedir; 25 Mayıs'a kadar bu işi yapanlardan Belediye herhangi bir ruhsat bedeli almayacak. 25 Mayıs'tan sonra sektöre girenlerden Meclis kararı ile belirlenen bir bedel alınacak. Bu arada 2004 yılı Büyükşehir Belediye Kanunu çıkana kadar, daha önce bu işi yaptığımız ispat eden, belgeleyen gerçek kişilere, araba alma hakkı verilecek. Burada bir sınırlama yok ki. Şu anda İstanbul'da, ihtiyaç fazlası araba var. Bir yeni gelene verdik, bir de geri doğru gittik, esnafa bir kolaylık yapmadık ki. Esnafın mağduriyetini de gidermedik. Tam tersine, yeniden sektöre girmesi için 10 binleri, 100 binleri teşvik ettik. Buradan esnafın beklediği çıkmaz. Belge vermemekle sadece belediyenin gelir hanelerine bir tanesi daha eklendi: Servisçiden alınacak ek ücret. Geriye dönük ne olacak bilmiyoruz. Belediyenin yaptığı istatistiklere göre, iki sene geri gidildiğinde, 70 bin küsur araç gözüktüyordu. 2004 yılına gidildiğinde, herhalde İstanbul'daki servis aracı sayısı 100 binin üzerine çıkacak. O zaman artık herkes kendi arabası ile çoğulu taşıyor. Başka bir şey kalmadı. Belediye yetkilileri, 10 yıllığına bir ruhsat vereceklerini belirtti, ama bizim sektör temsilcilerinin hiçbir onayını önerdiği teklifi kabul etmez. Her yıl yeniden güzergah kullanım belgesi almak, bizim anlamadığımız kadanyla, tahsis de değil, tahdit de, bir şekil belgelenecek. Geçen UKOME'de dinlemediğimiz öneriyi bu sefer dinledik ve onlar kabul ettiler. Allah hayırlısını nasip etsin, başka bir şey yok. Buradan çıkan bir sonuç yok.

30 İLDEKİ TAHDİT İLE ALAKASI YOK

İlkem Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ali Bayraktaroğlu:

Buraya umutlu gelmiştik. 2014 yılındaki zümre toplantımızdan sonra bu hakkın bize Şubat UKOME'sinde verileceğini düşünüyorduk. Maalesef yine öyle olmadı. Belediye yetkilileri karşımıza bir çalışma ile geldiler, gerçekten de çalışmışlar. Fakat bizim istediğimiz 30 ildeki tahdit sistemi ile herhangi bir alakası olmayan bir çalışma. İstanbul farklı bir yer diyorlar, ama bana göre Türkiye'nin bir mozağıdır İstanbul. 30 ilde olan eşitlik ilkesinin burada da uygulanması gerektiğini düşünüyorum. Zaten hep bunu savunduk. Şu anda olan sistem in bize de, tüzel kişiliklere de, bireysel servisçilere de yaramayacağını düşünüyorum. Bununla beraber, bu çalışmanın detaylarını henüz görmedik. Yani yüzeysel olarak başlıklarla gündeme geldi ve kabul edildi. Bu hafta içinde Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü'ne çağrılacağız, orada bize bu işin detayları anlatılacak. Konuyu vakıf olduktan sonra sektöre demerler vereceğiz. Şu anda aldığımız kısıtlı bilgi; tahdit de değil, tahsis de... Başka bir şey. Devredilemeyen bir değer, değer ifade etmez. Elinizde altınınız vardır, satılmıyorsa ise o çöptür. Değeri varsa satılmak durumunda. Değer o durumda ortaya çıkar. Bir de bize göre plakaların örneğin J, S gibi tamamen ayrımsması gerekir. Devir hakkının mutlaka verilmesi gerekir. Sektörü rahatlatılabilmek adına, girişlerin gerçekten kayda değer bir rakam oluşturması gerekir. 100 bin ve katlarından oluşan bir giriş değeri belirlenebilir. Eğer bunlar oluşmıyorsa gerçekten sektörümüz için yeni bir problem başlıyor demektir. Bu hafta bizi çağıracaklar ve bu işin kırımlarını anlatacaklar. Biz adımız beklerken ancak yarım adım atıldı. Bu adımla ilgili detayları da öğrenirsek sektöre daha ayrıntılı bilgi vereceğiz. Alt kırımlarını mutlaka görelim. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

ÖTV'siz yakıtı unuttun!

Geçtiğimiz hafta, İTO'da yapılan toplantıda, Bakan Yıldırım, uygun görmeyerek ÖTV'siz yakıt teşvikinin taşımacılığın gündeminden düşürülmesini istedi. Çok yıllar önce benim gündeme getirdiğim bu konuyu tekrar ele almam gerekti.

Serbest pazar ekonomisinde, devletin mal veya hizmet üretip piyasaya sunması azalır ve ortadan kalkar. Bu durum, devletin piyasalarla hiç ilgilenmediği anlamına gelmez. Ancak ekonomik faaliyetlerin düzenlenmesi, denetlenmesi ve yönlendirilmesi çabaları sürer. ÖTV konusu da bu yönlendirmeyle ilgilidir.

Ekonominin yönlendirilmesi

Öncelikle belirtelim ki, yönlendirme yasaklamalarla, tahditlerle, kotalarla yapılmaz. Herkes istediği alanda faaliyette bulunabilir. Ancak devletin planlarla belirleyip yapılmasını istediği veya istemediği konulara yaklaşımı farklı olur. Yapılmasını istediklerini destekleyip teşvik ederken diğerlerini desteklemez, teşvik etmez. Bu arada, çok istediğini çok desteklerken az istediğini de az destekler. Hiç istemediklerini hiç desteklemez, ancak yasaklamaz da.

Teşvik esasları

Destek kararlarında yatırımın konusu, kullandığı teknolojinin yeni ve ileri olup olmadığı, katma değer ve istihdam yaratma gücü ihracatı artırıp ithalatı azaltarak dış döngüye dengeleme etkisi, bölgesel gelişmişlik farklarının azalmasına hizmet eden yerde kurulup kurulmadığı gibi pek çok kriter dikkate alınır. Bunlar önceden belirlenip ilan edilir. Bu arada, her ekonomik faaliyete ekonomiyeye mutlaka katkısı vardır. Bu durum, her ekonomik faaliyetin özel olarak destekleneceği anlamına da gelmez. Destek için ayrıca özel bir neden gerekir.

Eşitliğe aykırılık

Devletin istediğini destekleyip istemediğini desteklememesi Anayasada ifade edilen eşitliğe aykırı değildir. Devlet, farklı yatırımlara hatta aynı yatırımın farklı özelliklerine bile farklı davranabilir. Önemli olan tümüyle aynı olan yatırıma eşit davranılmasıdır. Bu kapsamda aynı yatırımın sonradan yapılacak olanına dahi farklı davranabilir. Olması gereken, kişiye göre ayrımcılık yapılmasıdır.

Taşıma teşvikleri

Devlet, yük ve yolcu taşımalarına da aynı açıdan bakabilir. Öncelikle belirtelim ki, her taşımacılık ekonomiyeye katkıdır, ama bu durum teşviki gerektirmez. Teşvik için devletin iki bakış açısı var... Bunlardan birincisi; uluslararası taşımacılığın, özellikle de ihracat ürünlerinin taşınmasında daha iyi olup teşvik edilmesini gerektirir. Yurtdışı turizm taşımacılığı da bu gruptadır. İkincisi ise taşımanın yapıldığı modun iyi olup olmadığıdır. Devlet, halen havayolu ve denizyolu taşıma modlarını daha iyi görüp teşvike layık buluyor. Demiryolu ise devlet tekelinde olduğu için zaten zararlarının karşılanmasıyla teşvik kapsamında sayılır. Özelleştirme sonrası onun da teşvik kapsamına alınacağı şüphesizdir.

Kişisel görüşlerim

Ben, denizyolu ve demiryolunu iyi kabul edip teşvikini destekleyenlerimdir. Havayolunun niye teşvik edildiğini ise anlamıyorum. Yurtdışı turist getirme ayrı bir konu... Bu, her modda teşvike layık, karayolunda bile. İkinci anlamadığım



İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş'in UKOME kararına yönelik yazılı açıklaması

Plaka Tahdidinde kötü haber

İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş, toplantı sonrasında, İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin sektör beklentilerini karşılamadığını belirten açıklamalarda bulundu.

Tahdit değil belgelendirme

İSTAB Başkanı Karakiş, "İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği olarak bizim beklentimiz ülkemizdeki diğer illerde olduğu gibi plaka tahdidinin İstanbul'da da olması idi. Maalesef burada İBB'nin

yaptığı on yıllık bir belgelendirme oldu. Alınan kararın detayları çok net olmamakla birlikte, 25 Mayıs tarihine kadar araç alanlardan belediyenin herhangi bir bedel almayacağı, o tarihten bugüne kadar olanlardan bir bedel alınacak olması ve yeni araç alımlarında İBB Meclisinin belirleyeceği bir bedelin alınacak olması öne çıkıyor" dedi.

Sektör olumsuz etkilendi

Taşımacılık sektörünün, 25

Mayıs tarihinden beri, büyük bir umutla iyi bir haber beklediğini söyleyen Ahmet Karakiş, Toplu Ulaşım Müdürlüğünden detaylı bilgi alıp sektörle paylaşacağını açıkladı: "Bu süre içinde sektöre 10-15 bin ilave araç girişi oldu. Bu da sektördeki dengeleri olumsuz etkiledi. Geriye dönük olarak bu işi yaptığımız belgeleyenlere bir hak tanınması, sektöre araç girişinin ciddi sayıda artacağı anlamına geliyor." Karakiş, müdâdelelerin devam edeceğinin altını çizdi. ■



Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın da katıldığı ve 31 Ocak-4 Şubat 2016 tarihleri arasında iş forumu düzeyinde düzenlenen Latin Amerika ziyaretlerine katılan İSTAB Başkanı ve İTO Meclis Üyesi Ahmet Karakiş, Okullardan Sorumlu Başkan Yardımcısı ve İTO Meclis Üyesi Turgay Gül, İTO Meclis Üyesi ve İSTAB Eski Başkanı Levent Birant, Cumhurbaşkanını bir kez daha bilgilendirerek plaka tahdidini ilgili dosya sundular.

Mercedes-Benz Türk'ten Şubat ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Türk, otobüs ve kamyon ticari araç ürün grupları için hazırladığı Şubat ayına özel kampanyalar ile kişiye özel ödeme seçenekleri sunuyor.



Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

OTOBÜS

Şubat ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Turismo 15 RHD ve Turismo 16 RHD otobüs alımlarında, 450 bin TL'ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli yüzde 1,16 sabit faiz oranı ile 9 bin 519 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 150 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,45 sabit faiz oranı ile 2 bin 750

Otobüs onarım kampanyası

Mercedes-Benz Türk'ün Şubat ayı süresince Mercedes-Benz yetkili servislerinde otobüs motor ve şanzıman onarımları için sunduğu kampanya kapsamında, yedek parça ve işçilikte yüzde 30'a varan indirim, 36 aya varan vade fırsatları, orijinal yedek parça kalitesi ve 1 yıl sınırsız kilometre üretici garantisini sunuyor.

KAMYON

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Atego, kargo, inşaat ve çekici model kamyon tipleri için Şubat ayına özel kampanya kapsamında, Mercedes-Benz Kasko paketini tercih eden müşteriler, 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,92'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 2 bin 136 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko tercihine özel, 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,29'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 796 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanabiliyor.

Mercedes-Benz kamyonlarda Şubat ayında geçerli özel kampanya seçenekleri



İkinci el kamyon kampanyaları

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el kamyonları çatısı altında bulunduğu TruckStore markası altında bulunan "Şubat ayı Fırsat Araçları"na özel sunulan kampanya ile her marka kullanılmış kamyon ve çekicilere 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde

0,34'ten başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 121 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor. TruckStore altındaki ikinci el Actros 1841 LSnRL araçlarda ise 40 bin Euro kredi tutarı için faizsiz ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 657 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri mevcut. ■

Kamyonlarda Euro ya da TL ile ödeme seçenekleri

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı Başlangıcı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
Atego/kargo/ inşaat modelleri	Var	% 0,92	48 aya varan	180.000 TL	2.136 TL
		% 0,29	48 aya varan	75.000 Euro	796 Euro
Atego 1518/4800WB ve 1518/5400WB	Yok	% 0,18	48 aya varan	100.000 TL	1.483 TL

Otobüslerde Şubat ayına özel kampanya seçenekleri

Model	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı	Aylık Ödeme Miktarı
Tourismo 15 RHD	% 1,16	40 ay	450.000 TL	9.519 TL
Tourismo 16 RHD	% 0,45	40 ay	150.000 Euro	2.750 Euro

İNCİ Akü GS Yuasa ile birleşti

İstanbul Sanayi Odası tarafından sıralanan Türkiye'nin ilk 500 sanayi şirketi arasında 2006'dan bu yana her yıl yer alan İnci Akü, gücünü Japon devi GS Yuasa'nın küresel deneyimi ve yeni nesil akü teknolojileri konusundaki birikimi ile birleştiren İnci GS Yuasa Akü Sanayi ve Ticaret AŞ unvanıyla faaliyetlerini sürdürüyor.

İnci Akü, EAS, Hugel, Blizzaro ve İnci Battery markalarıyla üretim yapan firma, yurt içinde 80 ana bayi, 150 enerji uzmanı, 3 bin 500 perakende satış noktası ve 210 yetkilendirilmiş servisi ile tüketiciye ulaşıyor. Ayrıca yurtdışında güçlü distribütör ağıyla, 4 kıtada 80'in üzerinde ülkeye ihracat yapıyor. ■



Yeni yüzüyle yayında

Michelin Sanal Market

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, kullanıcılarının hayatlarını kolaylaştırmak için dijital alandaki faaliyetlerini tüm hızıyla devam ettiriyor. Kullanıcı dostu yeni versiyonu ile daha basit ve hızlı hem online hem de offline olarak kullanıcılarına bayi ile direkt iletişime geçme fırsatı sunan Michelin Sanal Market, sanal ortamda lastik satın alma, ürün fiyatlarını öğrenme, bayi iletişim bilgilerine erişme ve ulaşım gibi birçok hizmet sunuyor. Zamanı tasarruf etme ihtiyacını gözeterek Michelin, avantajlı hizmetlerini daha kolay ulaşılabile hale getirdi. Michelin

Sanal Market, hızlı lastik satın alma, kolay ödeme ve iade, randevu tarihlerinde esneklik, mesafe, fiyat, bayi iletişim ve ulaşım bilgilerine kolayca ulaşma, platform üzerinden bayilere soru ve talepleri kolayca iletebilme, lastik sökme-takma, balans ve lastik oteli ek hizmetleri gibi kapsamlı hizmetleri hem online hem de offline olarak kullanıcılarına sunuyor.

Michelin Sanal Market'e www.michelin.com.tr sitesinden ulaşılabilir. ■



Tırsan bünyesinde

Talson ile Hollanda TRTA arasında işbirliği

Tırsan bünyesinde yer alan Hollanda'nın lider kutu treyler üreticisi Talson, geçtiğimiz günlerde Hollanda'nın Teknik Karayolu Taşımacılığı Derneği (TRTA) ile bir araya gelerek işbirliği olanaklarını değerlendirdi. Toplantı, Talson ve TRTA arasında eskiye dayanan işbirliği neticesinde gerçekleşti.

1982 yılında kurulan TRTA, bir dizi önde gelen treyler kiralama şirketi ile

treylere ve konteyner şasi filosu sahibi tarafından oluşturuldu. Derneğin amacı, bu kuruluşların AB'de kayıtlı ekipmanlarının yasal ve teknik koşullarıyla ilgili olarak dernek üyelerinin menfaatlerini temsil ediyor. TRTA, 2007'de bir çalışma kapsamında Talson treylerlerin de ürettiği Tırsan Adapazarı tesislerini ziyaret etmişti. ■



Dünya Gümrük Örgütü'nden

DHL Express Türkiye'ye liyakat ödülü

Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü, Dünya Gümrük Örgütü (DGO) Liyakat Sertifikalarıyla ödüllendirildi. Bu çerçevede UTKAD'ın aday gösterdiği DHL Express, hayata geçirdiği gümrük süreçlerindeki dijitalleşme ile Özel Liyakat Ödülüne layık görüldü. 26 Ocak Dünya Gümrük Günü kutlamaları çerçevesinde düzenlenen ödül töreninde DHL Express Türkiye Operasyon Direktörü Mustafa Tonguç, Özel Liyakat Ödülü'nü Gürcistan Maliye Bakanı Nodar Khaduri'den aldı.

Mustafa Tonguç, "Mikro ihracat son yıllarda ciddi artış gösteriyor. 2012-2015 yılları arasında mikro ihracat yapan firmaların sayısı yüzde 75, gönderi adedi ise yüzde 330 arttı. Türkiye'de özellikle KOBİ'ler küçük ihracatlar için gümrük işlemlerini basitleştiren mikro ihracat uygulamasına büyük ilgi gösteriyor. 2013 yılında yaklaşık 18 bin 400, 2014 yılında 30 bin ve 2015 yılında ise 68 bin adet gönderinin ihracatı basitleştirilmiş usulde mikro ihracat uygulaması üzerinden gerçekleşti. Gümrük ve Ticaret Bakanlığının uluslararası hızlı kargo ile ilgili öncü vizyonu ve dijitalleşmeye önem vermesi bizi gururlandırıyor, zira mikro ihracat Türkiye'nin toplam ihracatına giderek daha çok katkı sağlıyor" dedi. ■



11 rüya şehre gidiş dönüş uçak biletiyle

Petlas hayalleri gerçekleştiriyor

Kış boyunca sunduğu fırsatlarla müşterilerinin yüzünü güldüren Petlas, gene tüketiciler için kaçınılmaması gereken bir kampanya düzenledi. Havaların ısınmasıyla kış lastikleri yerlerini yaz lastiklerine bırakıyor. 1 Şubat 2016 ile 31 Mayıs 2016 tarihleri arasında yeni lastiklerini Petlas tabelalı satış noktalarından alanlar kampanya koşulları dâhilinde Avrupa ülkelerinin başkentlerine gidiş-dönüş

uçak bileti kazanıyor. Tek seferde 4 adet 16" jant binek ya da 4x4 yaz lastiği alanlar kampanyaya dâhil olabiliyor. Lastik alışverişlerinin faturalandırılmasının ardından müşteriler bayi tarafından kendilerine verilen kuponla kayıt işlemi yapmak zorunda. Kampanya kapsamındaki lastik modelleri şöyle: Velox Sport PT741, Explero PT411, Explero PT421, Explero PT431. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Biz olmak

Bir şirketi açıklık felsefesiyle yönetmek; ancak çalışanlara, tedarikçilere, dağıtıcılara, müşterilere içten bir erişim hakkı vermekle, paydaşların gerekli bilgileri ulaşmasını sağlamakla, onları şirket yönetimiyle eşit bir mertebeye yükseltmekle olur.

Açıklık, şirketleri daha çok sosyalleşmeye, bilgi paylaşmaya, iletişim kurup işbirliği yapmaya yönlendirir. Bu yeni anlayış, müşterileri de iş için içine katılmasıyla büyür. Müşteriler, değer yaratma sürecinin her aşamasında doğru rol oynamaya başlar.

Her tüketicinin aklına, kendi ihtiyaçlarından kaynaklanan onlarca fikir gelir, ama çoğu zaman şirketlerin bunlardan haberi bile olmaz. Markaların kendilerini kapamasıyla, akıllardaki binlerce yaratıcı fikirden haberleri bile olmaz. Yaratıcı fikirlerde böylece doğrudan çöpe gider.

Geleneksel olarak şirketler, pazar araştırmalarına tonlarca para dökerek yıllardır bu tür fikirleri almaya çalışır. Ne araştırmalarla ne de öneri-şikâyet kutularıyla bu iş çözülebilir. Bu yönüme başyaran şirketler, aslında kimsenin sesini duymak istemeyen şirketlerdir.

Müşterilerin şirketle doğrudan etkileşime girecekleri kanalları açmak, yıllar süren Ar-Ge çalışmalarının çok daha kısa sürede sonuçlanmasını sağlayabilir. Müşterinin aktif olarak yaratıcı süreçte dâhil olduğu uygulamalar her şirkete çok büyük kazançlar getirebilir.

Tüketiciler ile böyle bir işbirliği yaparak onların yeteneklerini, buluşlarını sergilemek, gönüllü olarak fikir geliştirmelerine ortak olmasını sağlamak samimi bir şekilde müşteriye ve diğer paydaşları şirketin içine alacak adımlar atmak çok daha yararlıdır.

Müşterilerle birlikte değer yaratmaya odaklanmalı; bu anlamda müşterilere sadece fikirlerini sormak değil, onları birebir tasarımı ve üretim sürecinin içine katmalı, tüketicinin hayatının içine girip, birlikte keşfetmek ve yaratmak için fırsatları hayata geçirmek gereklidir.

Sadece müşterilerle değil, rakiplerle de işbirliği yapmanın yolları araştırılmalıdır. Rakiplerle işbirliği yapmak yıllardır uygulanan bir yöntemdir; örnek olarak aynı üretim hattı üzerinde üretim yapan farklı otomotiv markaları rakiplerle yapılan işbirliği sonucu maliyetlerin paylaşılması ve birlikte öğrenme mümkün olur.

Bunları çok riskli, bu kadar açıklığı rakiplerine işine yarayacağı endişesi de duyulabilir. Ancak eski anlayışların ve korkuların terk etmeden başarma şansının olmayacağı gerçeğini de göz ardı etmemek gerekir.

Bugün cep telefonları ve kişisel bilgisayarlar aracılığıyla milyarlarca insan birbirleriyle iletişim içindedir. Günümüz iletişim ortamını kullanarak bu insanları kendimize bağlama ve yararlanabilmek gerekir.

Büyük bir değişimin tam ortasında olduğumuz için üretim biçiminin değişim sürecini tam olarak fark edilemiyor olabilir. Ancak hatırdan çıkarılmaması gereken en önemli husus artık eski yöntemlerle değer yaratmak ve hedeflere ulaşmak her geçen gün zorlaşmıştır.

İçinde yaşadığımız çağ, işbirliğinin değer taşıdığı bir çağ olarak değerlendirilmelidir. Kabul edilmelidir ki 'biz', 'ben'den daha akıllıdır. ■

Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

✓ Araçlarımızı ve sürücülerimizi özen gösterelim.

✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.

✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 221 15 - 21 Şubat 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Danışmanı / Bayyazır: **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Haber Merkezi: **Caner ÖZCAN**

Editor: **Korkut AKIN**

Reklam Rezervasyon: **0532 779 21 82**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Halko Müşterileri: **Elsanur KOÇOĞLU**

Marat: **KOÇOĞLU**

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D:4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850.202.0779

Gsm: +90.0532.779.21.82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeşehir / İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

“OMSAN’a Brandon Hall’dan Mükemmellik Ödülü...”

OMSAN, bu yıl 21’inci düzenlenen Uluslararası “Brandon Hall Group Excellence in Technology” Ödülleri’nde “Öğrenim ve Gelişimde Mükemmellik” kategorisinde 2012 yılında sektöre kazandırdığı “Emniyetli ve Ekonomik Sürüş

Simulatörü” ile Bronz ödülün sahibi oldu.

Brandon Hall, ödüllendirdiği kurumları 28 Ocak 2016 tarihinde ABD’nin Florida eyaletinde düzenlediği gala gecesinde açıkladı. Uluslararası düzeyde uzmanlardan oluşan bir jüri tarafından yapılan titiz bir değerlendirme sonucu bu ödülü almaya hak kazanan OMSAN, uluslararası ödülleri bir yenisini daha eklemiş oldu.

OMSAN Lojistik Genel Müdür

Yardımcısı Ergun Arıburnu, “Emniyetli ve Ekonomik Sürüş Simulatörü”nü

sürücülerin yetkinliklerinin artırılarak yakıt tüketiminin ve karbon salımlarının azaltılması, trafik kazalarının ve yük hasarlarının önlenmesi amacıyla, Kalkınma Bakanlığı ve İstanbul Kalkınma Ajansı’nın (İSTKA) desteğiyle geliştirdiklerini dile getirdi. ■



Sertrans Logistics 50 Tırsan Treyler, 70 Renault Trucks aldı

Sertrans Logistics, 50 adet Tırsan Perdeli Mega Semi Treyler ile 70 Renault Trucks T460 çekici ile filosunu güçlendirdi.

50 Tırsan Treyler yatırımı

Sertrans Logistics, 50 Tırsan Treyler yatırımı yaptı. Sertrans Logistics’in bu teslimatla filosundaki treyler sayısı 350’ye çıktı.

12 Şubat Cuma günü Sertrans Logistics tesislerinde yapılan teslimat törenine Sertrans Genel Müdürü Murat Cömert, İhracat Direktörü Orhan Güler ile Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu katıldı.

Vizyonuna destek

Sertrans’ın sektörün gözde şirketlerinden biri olduğunu söyleyen Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Sertrans’ın aile şirketi olarak başladığı lojistik yolculuğunda büyük başarılar imza attığını vurguladı: “Bize göre sektörün de uygun firmalarından biri. Sertrans, Romanya ve Bulgaristan’da şu anda operasyonlar yapıyor. Sertrans’ın bu vizyonuna destek konusunda üzerimize düşen her şeyi yapmaya hazırız.”

Buyback modeli

Nuhoglu, Sertrans’a teslim edilen 50 treylerin geri alım sözleşmeli (buyback) modeli ile yapıldığını sözlerine ekledi.

Tırsan ile 24 yıllık işbirliği

Sertrans Logistics Genel Müdürü Murat Cömert ise Sertrans’ın 27 yıllık şirket tarihinin 24 yılında Tırsan ile işbirliği yaptıklarını belirterek, “Çetin Bey her zaman çözüm ortağımız oldu. Avrupa’da, Bulgaristan’da Romanya’da, ürünlerimizi, hizmetlerimizi sürekli çeşitlendirmeye çalışıyoruz. 50 treyler alımı ile filomuzdaki treyler sayısı 350’ye çıktı” diye konuştu.

2016’da yüzde 10 büyümek istiyoruz

İhracat Direktörü Orhan Güler, “2016 yılında yüzde 10 büyümeyi hedefliyoruz. 2015’in son çeyreğinde yine uluslararası iş dünyasından EBAM ödülünü aldık. 27000001 yetkilendirilmiş yükümlü izinli gönderici belgesini aldık. Avrupa’ya akredite olabilmek için bu bizim için önemli. Bu, ithalat ve ihracat müşterilerimize avantaj getirecek” diye konuştu. ■



Sertrans Logistics 70 Renault Trucks T460 Çekici Aldı

Sertrans Logistics’in Türk lojistik sektöründe bir ilk olarak “Gold Leed” sertifikasına sahip Hadımköy tesislerinde 11 Şubat Perşembe günü üst düzey yöneticilerin katılımıyla düzenlenen teslimat töreninde Sertrans Logistics İhracat Direktörü Orhan Güler, Transer Logistics Genel Müdürü Murat Cömert, Renault Trucks Satış Müdürü Özkan Çelik, As-sar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Sarı, As-sar Otomotiv Filo Satış Müdürü Ahmet Sezer ve As-sar Otomotiv Ağır Vasıta Koordinatörü Murat Uçaklı hazır bulundular.

İşbirliğinden memnunuz

Sertrans Logistics İhracat Direktörü Orhan Güler, bugüne kadar sirkülasyonu olarak 250 adet civarında Renault Trucks

çekici kullandıklarını belirterek, “Renault Trucks ile sağladığımız işbirliğimizden son derece mutluluk duyuyoruz” dedi. Renault Trucks Satış Müdürü

Özkan Çelik, Sertrans Logistics ile Renault Trucks T serisi çekicileri teslim ederek yaptıkları çözüm ortaklığından büyük memnuniyet duyduklarını ifade etti. ■



Türen İnşaat, filosunu MAN ile güçlendirdi

Altyapı sektörünün önde gelen firmalarından Türen İnşaat, iş makinesi parkına 5 adet MAN TGS 33.400 BB 6x4 Damper serisi araç kattı.

Trabzon’daki MAN Yetkili Servisi Turman Otomotiv’de gerçekleştirilen teslimat törenine Türen İnşaat Genel Müdürü Coşkun Öztürk, MAN Bölge Satış Koordinatörü Ersay Öksüz, MAN Doğu Karadeniz Bölgesi Satış

Temsilcisi Murat Mazlum ile Turman Otomotiv’i temsilen Ümit Tural ve şirket çalışanları katıldı.

Türen İnşaat Genel Müdürü Coşkun Öztürk, yeni yatırımlar yapmayı, yeni ekipmanlar sağlamayı hedeflediklerini belirtti ve MAN araçlarının, kalite, performans, dayanıklılık ve işletim maliyeti açısından çok önemli avantajlar sunduğuna dikkat çekti: “MAN araçlarının nitelikleri ve kabiliyetlerinin yanı sıra sunduğu yaşam boyu maliyet avantajı da bu

tercihimizde etkili oldu.”

Türen İnşaat ile gerçekleştirdikleri işbirliğinden dolayı memnuniyetini dile getiren MAN Bölge Satış Koordinatörü Ersay Öksüz, MAN’ın tüm Türkiye’de yaygın hizmet ağı ile satış ve satış sonrası hizmetlerde çok önemli başarılar imza attığına dikkat çekti.

Türen İnşaat ile daha önceki çalışmalarından duyulan karşılıklı memnuniyetin, 5 araçlık yeni sözleşmenin gerçekleşmesinde etkili olduğunu belirten MAN Doğu Karadeniz Bölgesi Satış Temsilcisi Murat Mazlum ise iki firma arasındaki işbirliğinin gelişerek devam edeceğine inandığını söyledi.

Törende Turman Otomotiv adına konuşan Ümit Tural, MAN’ın, üstün nitelikli araçlarının yanı sıra servis ve satış sonrası hizmetlerde de çok önemli avantajlar sunduğuna dikkat çekti. ■



Mertyıldız Lojistik, 12 adet Krone Mega Liner aldı

Avrupa’ya taşımacılık yapan Meryıldız Lojistik, Krone Mega Liner’i tercih etti. Firma, filosuna 12 Mega Liner ekledi.

Teslimat törenine Meryıldız Firma Sahibi Ömer Yıldız, Krone Türkiye Satış Yöneticisi Ömürden Özcar ve Krone Bölge Satış Yöneticisi Erkan Şenyurt katıldı.

“Yük güvenliği olmazsa olmazımız”

Meryıldız Lojistik Firma Sahibi Ömer Yıldız, “Krone ile çalışmaktan son derece memnunuz. Markanın kalitesi ve ürünlerinin sağlamlığı bizim için en önemli unsurlardan biri. Uzun vadede düşünen bir şirket olduğumuz için aldığımız araçların kaliteli ve dayanıklı olması gerekiyor. Ayrıca ikinci el değerleri de Krone’yi seçmemizde etkili oldu” dedi.

Yükleme-boşaltmada zaman tasarrufu

Krone Türkiye Satış Yöneticisi Ömürden Özcar ise, Meryıldız Lojistik’e teslim ettikleri kayar çatı ve kayar perdeli Mega Liner araçların gerek hacim

açısından gerek de yükleme ve boşaltmada kullanıcıya büyük avantajlar sağladığına dikkat çekti. Özcar ayrıca “Code-XL yük güvenlik sertifikası özellikle Avrupa ülkelerine taşımacılık yapan nakliye firmaları için olmazsa olmaz halini aldı. Krone olarak 2011 yılı itibarıyla Türkiye’yi Code-XL’li ürünlerimiz ile tanıştırdık ve sektörde öncü olduk. Bundan sonra da Türk nakliyecisinin taşımacılık yaptıkları ülkelerde sorun yaşamadan operasyonlarını yürütebilmeleri için ihtiyaç duydukları ürünleri beğenilerine sunmaya devam edeceğiz” şeklinde konuştu. ■



Iveco’dan Öztürkler Petrol’e 10 Stralis

Iveco’nun Mersin yetkili satıcısı Kılıçlar Otomotiv Türkiye’nin ve akaryakıt sektörünün önde gelen firmalarından Öztürkler Petrol AŞ’ye 10 adet ADR’li Iveco Hi-Road460 Euro 5 EEV Stralis çekici teslimatı gerçekleştirdi.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Öztürkler Petrol AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öztürk ve yöneticileri katıldı. Araç parklarında bulunan 102

çekicinin yarısı Iveco markasından oluşan Öztürkler Petrol, 10 adet yeni Stralis ile filosunu daha da genişletti. Mehmet Öztürk, 2016 yılında da yola Iveco ile devam etme kararını aldıkları, daha önce Iveco marka çekicileri kullandıkları ve çok memnun kaldıklarını ifade etti.

Kılıçlar Otomotiv Mersin tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Öztürkler Petrol AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Öztürk ile Kılıçlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Vahdettin Kılıç, Genel Müdür Kenan Kılıç ile Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldı. ■



Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım İzmit Körfez Geçişi ve otoyol çalışmalarını inceledi

İstanbul - İzmir 2 saat 50 dakika

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Binali Yıldırım, İzmit Körfez Geçişi Köprüsü ve Gebze-Orhangazi-İzmit Otoyolu projesini Kocaeli Valisi Hasan Basri Güzeloğlu ve Kocaeli Büyükşehir Belediye Başkanı İbrahim Karaosmanoğlu ile birlikte inceledi.

Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım, Gebze-Orhangazi-İzmit Otoyolu'ndaki güzergahta bulunan 3,5 kilometrelik Samanlı tüneline incelemelerde bulundu: "İstanbul-İzmit Otoyolu tamamen bittiğinde İstanbul'dan İzmir'e 2 saat 50 dakikada gelmek mümkün olacak. İstanbul-İzmit Otoyolu'nu ve dünyanın en büyük dördüncü köprüsü İzmit Körfez geçişini inceledik. Kullanılan tel halatlarının boyu 80



bin kilometredir. Bu önemli projeyi tamamen Türk mühendisleri, Türk işçileri ve Karayolları'nın fedakâr çalışanları gerçekleştirdi. Projede alt yüklenici olarak Japonlar var. Biz eskiden birinci ve ikinci köprüyü yaptık. Orada yabancılar müteahhit, bizim firmalarımız taşerondu. Türkiye, öyle bir mesafe aldı ki; dünyanın en büyük projelerini kendi insanımızın aklıyla, gücüyle gerçekleştirir hale geldik. Bunun en güzel örneği bu projedir" diye konuştu.

MAYIS SONUNDA BİR KISMI AÇILACAK

"Yalova-İzmit-Kocaeli bağlantısından körfez çıkışına kadar olan 40 kilometrelik mesafeyi önceden hizmete açacağız" diyen Yıldırım, "Öncesinde kontroller yapıyoruz. Mayıs ayının sonu itibarıyla İstanbul'dan köprü kesimi de dahil İznik çıkışına kadar açılmış olacak. Bu senenin sonuna kalmadan da İstanbul-Bursa çevre yolu arası tamamen bitip, trafiğe verilecek. İstanbul-İzmit arasında 433 kilometrelik bölüm için Balıkesir, Manisa ve İzmir'de çalışmalar devam ediyor. Yıl sonunda 22 kilometrelik İzmir-Kemalpaşa yolu otogar çıkışına kadar bitmiş olacak. Bursa-Manisa arası da 2018 yılına kadar tamamlanmış olacak" açıklamasını yaptı. ■



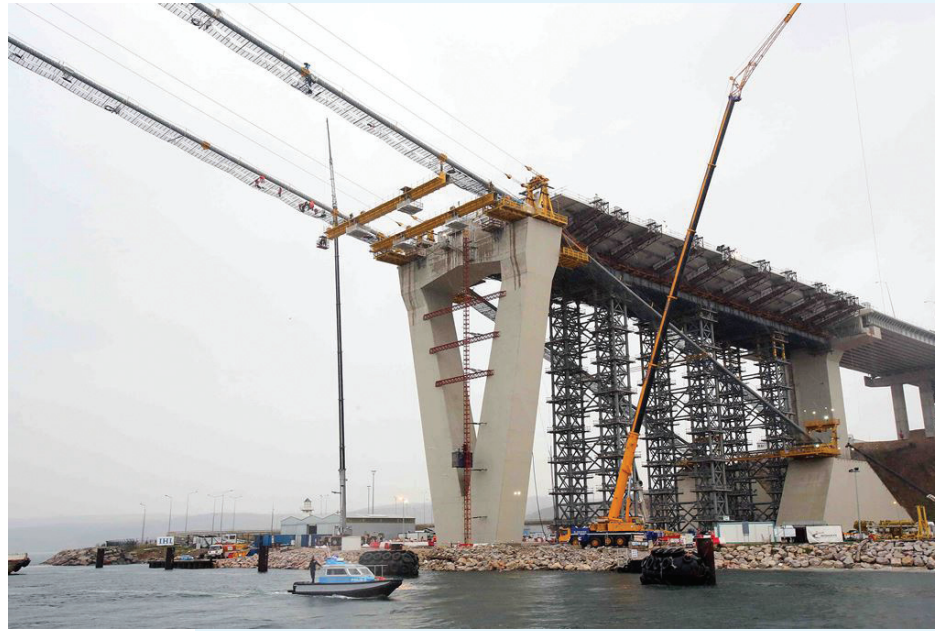
MALİYETİ 30 KATRİLYONA YAKIN

Yolun maliyeti hakkında bilgiler veren Bakan Yıldırım, "Bu otoyol tek köprü'nün finansman dahil maliyeti 30 katrilyona yakın. Yani 9 milyar dolar. Bugüne kadar kamulaştırma artı yapım olarak harcanan kısım 12 milyar Türk lirası. Hemen hemen

işin 3'te 1'i tamamlandı. İstanbul-İzmit otoyolu tamamen bittiğinde İstanbul'dan İzmir'e 2 saat 50 dakikada gelmek mümkün olacak. Marmara ve Ege bölgesi artık birbiriyle birleşmiş oldu. Türkiye nüfusunun yüzde 40'ını, ülkenin milli gelirinin yüzde 65'ini üreten bu bölge adeta birbirleriyle komşu kapısı haline gelecek. Bölgedeki ekonomi çok daha büyüyecek. Bu bölge tamamen gelecek dönemde 2023 hedeflerinin gerçekleşmesinde lokomotif görevi üstlenecek. Köprüde işlemlere başlanıyken başlanıy 3 yıl oldu. İki yılını daha var. Aslında sözleşmede öngörülen zaman dilimi 7 yıl. 2 yıl önceden projeyi bitirmiş olacağız. Buda bir rekor. Başta Sayın Cumhurbaşkanımıza, Başbakanımıza teşekkür ediyorum. Projede destek oldular. Projenin tamamlanması için gerekli katkıları sağladılar" dedi.

PAHALI DEĞİL

Yıldırım yolun İstanbul-İzmit arası hesap edildiğinde çok karlı olduğunu, Dünyanın değişik yerlerindeki yollarla kıyaslandığında bu yolun geçiş ücretleri bakımından en ucuz olduğunu söyledi. Ücretlerin belli olduğunu, ama şu anda dile getirmeyeceğini ifade etti.



Sanat Üretenler, Sanat Öğretenler 1

Bir zamanlar "Güneş, deniz, kum" olarak nitelendirilen turizm, artık "tarih, kültür ve sanat"tır. Böyle olunca da ister tatil amaçlı olsun isterse günübirlik gezi insanlar gittikleri her yerde o derinliği arıyor.

Türkiye İş Bankası Kibebe Sanat Galerisi'nde açılan "Sanat Üretenler, Sanat Öğretenler 1" (9 Şubat-9 Nisan) sergisi, bu üç niteliği barındırıyor. Resim sanatı tekniklerinin hepsini kapsayan bu önemli sergi, merkezine sanat eğitimini almış, bir yanıyla da yeni kuşaklara geleceğe açılmayı hedefleyen eğitici sanatçıların yapıtlarını buluşturuyor. İş Bankası'nı bu özgün düşüncesi ve iyi hazırlanmış sergisi dolayısıyla kutlamak gerekir.

Sanat ana damarıdır yaşamın

Bir zamanlar kendi kendilerini yetiştiren, kendi çevresinden beslendiği için dünyaya açılmayan sanatçılarımız, yükseköğretim çerçevesinde alınan sanat eğitimiyle dışarıya açılmaya başladı. Bu, izleyicisini de beraberinde getirdi... Bugün, sadece sergi gezmek amaçlı uluslararası seyahat yapan insanlara rastlıyoruz. Bu, kuşkusuz gelişmenin de,



Korkut AKIN

güçlülüğün de göstergesi...

"Sanat Üretenler, Sanat Öğretenler 1" sergisinde sadece koleksiyonlara girmeyi başarmış resmi değil, ülkemizdeki toplumsal değişimi de görebiliyoruz. Yeni kuşak olarak adlandırabileceğimiz, - bu sergide yer alan 'hoca'ların kendilerini kanıtlamış ve artık eğitimi olmuş öğrencilerini- bir sonraki sergide görüp bir farklı değerlendirme yapabileceğiz.

Güzellikleri paylaşmak gerek

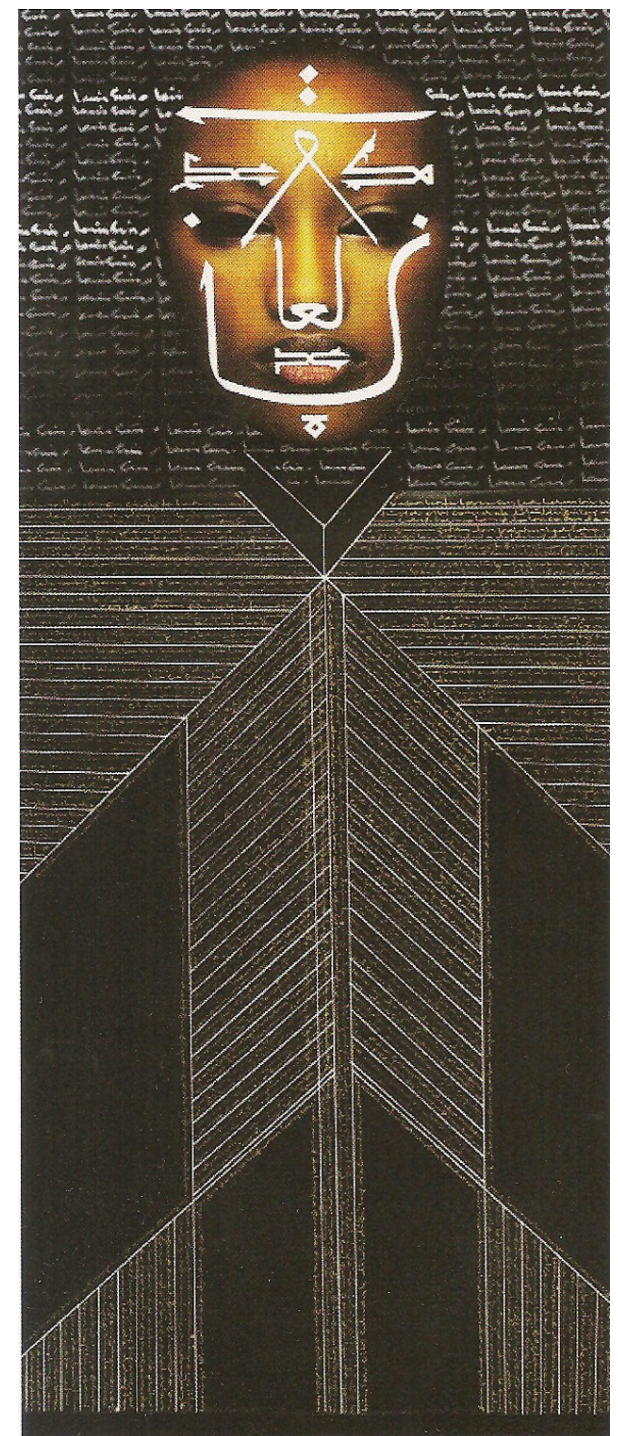
Büyük bir çoğunluğu yurtdışında da eğitim almış 69 sanatçının yer aldığı sergi; Anadolu'nun kadim kültürel birikimi ve kolektif bilinçaltına, ülke gerçekliğine ve toplumsal konulara yönelik yoğun hassasiyetleri seriyor gözlerimizin önüne. İçinde yaşadığımız zorlu günlerde sanatın geleceği aydınlatılabilecek önemli değerlerden olduğunu unutmamak gerekir. Bununla birlikte barışçıl çözüm yine sanatçılardan sanat ile gelecektir.

İstanbul ve Ankara'ya sıkışmış sanat eğitimi, 1980'lerle birlikte birçok kentte açılan yükseköğretim kurumlarıyla birlikte daha bir gelişti, daha bir yaygınlaştı. Bu, kuşkusuz beraberinde hayata çağdaş bakış getirdi. Dar kalıpcı bakışlar yerini daha demokratik, daha esnek, daha güler yüzlü bir geleceğe bırakıyor; sanatın ışığıyla.



"Akademi" dışına taşan sanat eğitimi kurumlarından gelen yeni kuşak "Sanat Üretenler, Sanat Öğretenler", Nisan'da açılacak yeni bir sergiyle perspektifimizi daha bir geliştirecek.

Sanat Üretenler, Sanat Öğretenler 1, karma sergi, 9 Şubat - 9 Nisan 2016, İş Bankası Kibebe Sanat Galerisi, Levent, İstanbul



15 - 21 Şubat 2016

Artık Ali Osman Ulusoy...

Ulusoy firması yeniden yapılandı

Türkiye'de karayolu yolcu taşımacılığının lider firması Ulusoy, Trabzon'da Ali Osman Ulusoy ismiyle yeniden yapılandı.

Ali Osman Ulusoy firmasının lansman toplantısında konuşan Hülya Ulusoy, "Ulusoy markası adı altında aile şirketi olarak sürdürdüğümüz otobüs işletmeciliğine merkez Karadeniz olmak üzere Ali Osman Ulusoy markası altında yeni bir logo, yeni bir tasarım, yeni bir hizmet anlayışı ile devam edeceğiz" dedi.

Türkiye'nin yolcu taşımacılığında lider firması Ulusoy firmasının yeni adıyla yeniden yapılanan Ali Osman Ulusoy firmasının, basın lansman toplantısı Zorlu Grand Otel'de yapıldı. Toplantıya; Ulutur Müdürü Ufuk Dereli, Hassoy Genel Müdürü Ahmet Tuna, Ali Osman Ulusoy Firması Genel Müdürü Murat Seymen, Otobüs Muhasebe Müdürü Recep Birinci, Otobüs Satış Müdürü Selim Saral ve Otobüs İşletmesi Bölge Müdürü Volkan Ramoğlu ile Trabzon'daki çeşitli basın kuruluşlarından temsilciler katıldı.

Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Ulusoy isminin bir dünya markası haline geldiğine dikkat çekerek, duygusal bir konuşma yaptı: "Yılların köklü markası olmak adına bizlere bu gururu yaşatan, 'kazanımları cesaretime ve yaşamıma borçluyum' diyen sevgili rahmetli babam Ali Osman Ulusoy'un payı çok büyüktür. Rahmetli Ali Osman Ulusoy'un temellerini attığı, varlığını bugünlere ulaştırdığı şirketler grubunu bir üst segmente taşıyarak, ölümsüzleştirmek istedik. Bu amaçla logomuzda kullanmaya karar verdiğimiz sonsuzluk işaretini siz değerli misafirlerimizle paylaşmak istedik. Ulusoy markası adı altında aile şirketi olarak sürdürdüğümüz otobüs işletmeciliğine merkez Karadeniz olmak üzere Ali Osman Ulusoy markası altında yeni bir logo, yeni bir tasarım, ve yeni bir hizmet anlayışı ile devam edeceğiz."

GEÇMİŞTEN GELEN GÜVEN

"Her şey zamanında sloganı" ile başlayan otobüs işletmeciliğimiz, "geçmişten gelen güvenle" yeni sloganı ile faaliyetlerine devam edecektir. Bugüne kadar olduğu gibi bundan sonra da otobüs işletmeciliğini bu işin duayeni olarak kabul edilen sevgili ve rahmetli babam Ali Osman Ulusoy'un "Günümüzde otobüsler uçaklardan daha iyi hizmet veriyor" dediği yerden daha ileri taşımayı vizyonumuz olarak kabul ediyoruz. Hizmetlerimizi Marmara, Ege ve Akdeniz bölgesinde, kalitesi herkeşçe kabul edilen Pamukkale işletmesi ile beraber yürüteceğiz. Pamukkale Otobüs İşletmelerinin yazhanelerini birlikte kullanacağız. Türkiye'de Ali Osman Ulusoy ve Pamukkale el ele yürüyeceğiz."

Hülya Ulusoy, babası rahmetli Ulusoy gibi basın mensupları ile bir arada



olmaktan, birlikte vakit geçirmekten mutluluk duyduğunu belirterek, "Aile reisimizin, sektörün abisinin, babam rahmetli Ali Osman Ulusoy'un manevi huzurunda çalışma arkadaşlarımız ve ben saygı ile eğiliyoruz" dedi.

PAMUKKALE TERCİHİMİZ

Karadeniz bölgesi haricinde diğer bölgelerde neden Pamukkale İşletmeciliğinin tercih edildiğine ise Hülya Ulusoy, "Başlangıç olarak tüm Ulusoy bir aradaydık. Bazı nedenlerden dolayı bölünmek durumunda kaldık. Asla rakip değiliz, onlar benim kardeş firmam. Babam el ele vermeyi severdi. Babamın aşık olduğu otobüs ve nakliyeciliği sürdürülebilmek için Karadeniz'e girmeyen Pamukkale ile el ele verdik. Düşündük taşındık doğru adresin Pamukkale olduğuna karar verdik. Bu bir geçiş süreci" diye konuştu.

ULUSOY, FİRMASI NEDEN AYRILDILDI?

Ulusoy firmasıyla neden ayndıklarını ise Hülya Ulusoy, şu şekilde açıkladı: "Ayrılmamız gerekti. Biz Karadeniz'de



Mercedes - Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Hülya Ulusoy'a 2 adet 2+1 koltuklu Tourismo aracın anahtarını verdi.

yola çıkabilirim diye düşündüm. Çok zor bir karar ama olması gerekiyordu."

TAŞIMACILIK EN ZOR GÜNLERİNİ YAŞIYOR

Karayolu yolcu taşımacılığının en zor günlerini yaşadığına dikkat çeken Hülya Ulusoy, "Karayolu taşımacılığı en zor günlerini yaşıyor. Ama yaşıyor. Babacığım yaşarken bunun çok zor olduğunu kabul ediyordum. Asla bitmeyeceğini düşünüyordum. Ama hiçbir zaman para kazanacak sektör olduğunu düşünmüyordum. Doğru düşünüyordum. Ama bir hastalık var ya bulaştı mı çıkmaz, bağımlılık kazandırıyor. Biz Ulusoy olarak taşımacılıkla başlamışız. İsmimizi onunla kazandık. Ben onu yaşatmak istedim. Günde 30 tane uçağın indiği şehirde, 100 km ötede bir havaalanı, 200 km ötede bir

havaalanı ile mücadele etmek çok zor. Uçağa hepimiz biniyoruz. Hiçbir şey beklemiyoruz. Saatlerce rötör yapıyor. Uçakta her şey parayla, su bile. Bizim otobüsümüzde yolda giderken bir kanal çıkmazsa kıyamet kopuyor. Biz hizmette sınırlı tanıyoruz. Ali Osman Ulusoy çok beyefendi. Trabzon'a, Karadeniz'e hizmet etmekten keyif aldım. Bende onun kız olarak bu işi götürmek istiyordum" ifadelerini kullandı. ■

İRAN İŞ KONSEYİ TRABZON'DA TOPLANACAK

Ulusoy isminin, İran İş Konseyinde devam ettiğine dikkat çeken Hülya Ulusoy, kendisinin de yönetimde yer aldığı ifade etti. Hülya Ulusoy, 4 Mart tarihinde İran İş Konseyi toplantısının Trabzon'da yapılacağına ifade ederek, "Babamı kaybettikten sonra bana, 'Hülya Hanım, Sayın Cumhurbaşkanımızın bilgisi doğrultusunda, sizi İran İş Konseyi Yönetim Konseyine almak istiyoruz" dediler. Bu benim için bir şereftir. Ali Osman Ulusoy İran'a çok büyük emek vermişti. Ben de olur dedim. İran İş Konseyinde babamın başlayıp tamamlamadığı işleri ben yapmak istiyordum. 4 Mart İran İş Konseyi toplantısını Trabzon'da gerçekleştirecek. İran'da pasta çok büyük. Bu büyük pastanın büyük dilimi Trabzon'a düşmeli. Doğu Karadeniz'e düşmeli. Çok yakınız. İranlılar Trabzon'u seviyor. İnşallah, İran ile ilgili Trabzon'da güzel şeyler olacak. Şahsen, çok ciddi mesai harcıyorum, Trabzon'da İran ile ilgili güzel şeyler yapacağımıza inanıyorum. Burada benim bir büyük şansım da var İran konsolosunun, babamı çok sevmesi" dedi.

TTSO'DA GÖREV ALACAK MI?

Hülya Ulusoy, Trabzon Ticaret Sanayi Odasında görev alıp almayacağı sorusunu, "Şu anda TTSO'ya bağlı olarak, kadın girişimcilerin başkanlığını götürüyorum. Ali Osman Ulusoy Şirketler grubunun başkanlığını götürüyorum. Biraz erken, zamana bırakalım..." sözleriyle yanıtladı.

Temsal Motorlu Araçlar

Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ı tercih etti

Petrol Ofisi ve Temsa Motorlu Araçlar, Mitsubishi Motors binek ve ticari ile Mitsubishi Fuso ticari araçların yağ tedarik ve taşıma anlaşmasına imza attı. Buna göre, Türkiye çapındaki 58 Temsa Motorlu Araçlar Yetkili Servisi'nde bakıma gelen araçlarda Petrol Ofisi Madeni Yağlar ürünleri kullanılacak.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ın, Derince Teknoloji ve Üretim Merkezi'nde (POTEM) üretilen üstün teknolojiye sahip yenilikçi maxima, MAXIMUS ve Maxigear ailesi ürünleri, Temsa Motorlu Araçlar'ın yetkili servislerinde

servise gelen araçların motor ve şanzımanlarında kullanılacak.

Hali hazırda satışı devam eden Mitsubishi Motors modelleri, Space Star, Attrage, ASX, Lancer, Outlander, Pajero ve L200'ün yanı sıra Mitsubishi Fuso Canter modellerinde de uzun ömür, yüksek performans ve yakıt ekonomisi için Petrol Ofisi Madeni Yağlar'ın kullanımı önerilecek. Bakım için yetkili servisler gelen araçlarda maxima PG 5W/30, maxima 5W/40, maxima Diesel LA 5W/30, MAXIMUSLA 10W/40, MAXIMUS Turbo Diesel Extra 15W/40 ve Maxigear ürünleri tercih edilecek. ■



"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

UDH Bakanı Binali YILDIRIM

TEMSA - SPOR AŞ işbirliği ile

Mobil Spor Otobüsü hizmete başladı

TEMSA, İstanbul Büyükşehir Belediyesi şirketlerinden Spor AŞ'nin gençlerin daha çok spor yapma imkanının sağlanmasına yönelik yürüttüğü 'Mobil Spor Hizmeti Projesi'ne otobüs hibe etti.

1 Şubat Perşembe günü gerçekleştirilen törene Mobil Spor Otobüsü lansman törenine İstanbul Büyükşehir Belediyesi İştirakler Daire Başkanı İsmail Hakkı Turunç, Spor AŞ Genel Müdürü İsmail Özbayraktar, Atletizm Federasyonu Başkanı Fatih Çintimar, Ünlü ralliçi Burcu Çetinkaya, Temsa Genel Müdürü

Dinçer Çelik, Pazarlama Yöneticisi Serkan Büken, Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ersan ile çok sayıda davetli katıldı.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Spor AŞ Genel Müdürü İsmail Özbayraktar, "Temsal, 'önce insan' hizmet anlayışı ile hayallerimizi gerçekleştirilmeye vesile olacak bir ürünü Mobil Spor AŞ ile paylaştı. Bizler bu otobüse heyecanımızı, tecrübemizi ve hizmet aşkımızı yükledik. Okul okul doluşarak atletizmden, basketbola, bisikletten, olimpiyat branşların tanıtımına kadar uygulamalı ve eğlenceli bir çalışma yapacağız. Maksatımız her çocuğun hakkı olan spor eğitimine yeni bir boyut kazandırmak. İstanbul'da



başlayacağımız projeyi Türkiye geneline yayabilmek için hedefimiz" dedi. Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "Spor AŞ ile İstanbul

Maratonunda başlayan işbirliğimiz güçlenerek büyüyor. Gençlerimize sporu sevdirmeyi amaçlayan bir projeye destek olmaktan çok mutluyuz" dedi. ■



Temsal otobüsün temsili anahtarını sporculardan oluşan bir koşu grubu tören alanına getirdi. Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik'e katkılarından dolayı bir plaket sunuldu.

Bir Daimler markasıdır.



Otobüste gelecek sefer başlıyor.

Mercedes-Benz'den yeni Travego çok yakında Türkiye yollarında...

Mercedes-Benz
The standard for buses.

