



TİCARİ ARACIN BÜYÜK BULUŞMASI

✓ COMVEX Ticari Araç, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı 180'in üzerinde katılımcı ile bu yıl 5. kez gerçekleştirilecek ve 50'yi aşkın ülkeden 30 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırlayacak.

Ticari araç segmentinin en büyük buluşması COMVEX İstanbul, OSD (Otomotiv Sanayii Derneği), TAİD (Ağır Ticari Araçlar Derneği) ve TAYSAD (Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği) iş birliği ile 21-24 Mayıs tarihleri arasında İstanbul Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

✓ IPRU ve TOFED desteği

Türkiye'de kurulmuş ilk uluslararası nitelikli mesleki sivil toplum örgütü olan IPRU (Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacılığı Birliği) ve TOFED Comvex İstanbul Fuarı'nı destekliyor.

✓ Her 100 ticari araçtan 68'i ihraç

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen: Ticari araç grubunda 2015, çok daha büyük başarılar gösterilen bir yıl oldu. Üretim 2014'e göre 2015'te yüzde 30'luk artış göstererek 568 bin adede ulaştı. Toplam üretimin yüzde 42'sini oluşturan ticari araçlarda tarihi rekor seviyesine ulaşıldı. İhracatımız yüzde 28 artarak 388 bin adede ulaştı. Üretilen her 100 ticari aracın 68'i ihraç edildi. AB ülkeleri arasında üretim sıralamasında otobüste birinciliğimizi, kamyonunda ikinciliğimizi korurken, hafif ticari araç ve toplam ticari araçlarda ilk sıraya yükseldik. Dünya genelinde ticari araç üretiminde ise iki basamak birden yükselerek 8. sırada yer aldık.

✓ 1 otobüs 15, 1 kamyon 4 otomobile bedel

TAİD Başkanı Hasan Bahadır Özbayır: Türkiye'de geçen yıl 6 ton ve üzeri sınıfta 40 bin 500 kamyon, 12 metre ve üzerinde bin 341 adet şehirlerarası otobüs ve bin 339 adet belediye otobüsü pazarı oluştu. Bu pazar toplam 968 bin adetlik otomobil ve hafif ticari araç pazarı yanında nispeten küçük görünebilir. Ancak parasal değer itibarıyla ortalamada bir otobüsün 15 ve bir kamyonun da 4 adet otomobile tekabül ettiğini hatırlatmakta fayda var.

✓ Yüzde 80-85 yerlilik

TAYSAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca: Üyelerimiz bir aracın yüzde 80-85 oranında yerli üretebilecek kapasitede. Üretimlerinin yaklaşık yüzde 70'ini ihraç ediyorlar. Toplam ihracatın yaklaşık yine yüzde 70'i AB ülkelerine yapılıyor. Bugün itibarıyla 22 üyemizin 24 ülkede, 59 adet tesis yatırımını bulunuyor. ■

15'te

Yönetmelik Değişikliği

Sektöre nefes aldıracak



Binali Yıldırım

Karayolu taşıma yönetmeliğinde yapılan son değişiklikleri değerlendiren UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener

"Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanımız Binali Yıldırım'ın yaptığı bu değişiklikler sektörümüze nefes aldırmıştır" dedi. ■ 9'da

İTO'da çözüm aradılar ve taleplerini iletiler

Telif Hakları Koordinasyon ve Hakem Kurulu oluşturulsun



10 Mayıs'ta İTO'da yapılan toplantıda, Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkilileri ile birlikte telif hakları sorununa çözüm yolları arandı. Toplantıda öne çıkan talep, Bakanlık yetkilileri ile sektör temsilcilerinin yer alacağı Telif Hakları Koordinasyon ve Hakem Kurulu oluşturulması oldu.

Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nermin Kırım: "Tamam, mevzuat var, AB müktesebatı var, ama bu anlattıklarınız sizin haklı olduğunuzu çok net olarak ortaya koyuyor. İnşallah bu sorunu çözmek bana nasip olur" dedi. ■ 17'de

İSTAB Genel Kurulu'nu yaptı



"Plaka tehdidinden asla vazgeçmedik"

Başkan Ahmet Karakiş, "UKOME'de servis taşımacılığına yönelik çıkartılan Yönerge'ye yönelik 16 dava

açtık. Plaka tehdidi hedefimizden asla vazgeçmedik. Amacımıza ulaşana kadar mücadeleye devam edeceğiz" dedi. ■ 14'te

- Anadolu Isuzu Salon 2
 - Brisa Bridgestone Sabancı Lastik Tic. A.Ş. Salon 10
 - Ford Otosan Ford Otomotiv San. A.Ş. Salon 2
 - İveco Araç Sanayi ve Tic. A.Ş. Salon 3
 - Karsan Otomotiv Sanayi Mamülleri Pazarlama A.Ş. Salon 2
 - Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş. Salon 3
 - MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Salon 3
 - Mercedes-Benz Türk A.Ş. Salon 14
 - Otokar Otomotiv ve Savunma Sanayi A.Ş. Salon 2
 - Temsa Motorlu Araçlar Pazarlama ve Dağıtım A.Ş. Salon 3
 - ZF Services Türk San ve Tic. A.Ş. Salon 12
- IPRU Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği Salon 10
TOFED Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Salon 10
Tüm Özel Halk Otobüsleri Birliği Derneği Salon 4

COMVEX Fuarı'nda

IPRU Ülke Toplantısı yapılıyor

Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği (IPRU) Comvex Fuarı'nda hem üyelerini ağırlayacak hem de Fatih Tamay Başkanlığında Ülke Toplantısı'nı fuar kapsamında yapacak.



Fatih Tamay

15'te

SICAK PAZAR

- Anadolu Isuzu 2'de Bilet All 3'te
- Ford Trucks 4'te
- Temsa 5'te
- Otokar 6'da
- Karsan, 7'de
- Allison 8'de
- Scania 9'da
- Thermo King 10'da
- Krone 11'de
- ZF 12'de
- Mercedes-Benz Türk 18'de

Biletall.com sezon başlarken uyarıyor:

Sahte Bilet Dolandırıcılarına Dikkat!

Biletall, açtıkları web sayfaları üzerinden sahte bilet satışı gerçekleştiren dolandırıcıların yöntemlerini ve yolcular için alınabilecek önlemleri paylaştı. ■ 13'te



Yaşar Çelik

İKV-UND düzenledi Gümrük Birliği güncellenmeli mi?

Anket 9'da



2+1 otobüslerin payı yüzde 50 İlk çeyrekte 378 adet büyük otobüs satıldı

14'te

Ulusoy ve Varan'da işletme sürecinde yeni yapılanma



İmran Okumuş

14'te



Dr. Zeki Dönmez

Agence sorunlarına çözüm arayışları

7'de



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme - 4 -

14'te



Mustafa Yıldırım

Sektör bu telifleri ödeyemez

8'de



Akif Nuray

Paramı kullan; yeme!

14'te



Cumhur Aral

Coğrafya kaderdir

12'de



Mevlüt İlgin

Telif Hakları Koordinasyonu ve Hakem Kurulu

16'da



Salim Altunhan

Seyahatin değerini bilelim

15'te

İZTAD ve EGETURDER'den Plaket



Özer Bır

İsmail Cirit

13'te

ISUZU 100 YAŞINDA DA AYNI HIZDA.

Bugün yollarda oluşumuzun tam 100. yılını kutluyoruz.
Bugün de hiç durmadan, hız kesmeden yolumuza devam ediyoruz.
En başından beri bizimle olan tüm çalışanlarımıza ve bizi hayatlarının
bir parçası haline getiren tüm Isuzu dostlarına sonsuz teşekkürler...



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





www. **bilet all** .com.tr®

nereye gitmek istiyorsan oraya!...



2016 yaz sezonunun

tüm iş ortaklarımıza

hayırlı olmasını dileriz



0850 360 32 58

Otokar, trene yüklenebilir frigorifik semi treyleri Huckepack Iceliner'ı ilk kez sergileyecek

Otokar, Türk otomotiv sanayisinin gövde gösterisi yaptığı Comvex İstanbul 2016'ya geniş ürün yelpazesi ile katılıyor. Son 6 yıldır üst üste Türkiye otobüs pazarının lideri olan Otokar, bu yıl 21-24 Mayıs 2016 tarihleri arasında 5. kez kapılarını açacak olan Comvex'te, otobüsten treyler ve kamyonu kadar araçlarıyla yer alıyor. 50'yi aşkın ülkeden binlerce sektör profesyonelinin ağırlayacağı olan organizasyonda Otokar, Türkiye'nin ilk trene yüklenebilir frigorifik semi treyleri Huckepack Iceliner'i de ilk kez ziyaretçilerin beğenisine sunacak.

Otokar, ticari araç sektöründeki yeni ürün ve teknolojilerin ilk kez görücüye çıkacağı Comvex İstanbul 2016'ya geniş ürün yelpazesi ile katılıyor. Üstün Ar-Ge gücüyle 50 yılı aşkın süredir kullanıcılarına yenilikçi, kaliteli ve ihtiyaca uygun üretim gerçekleştiren Otokar, 5. Comvex Ticari Araçlar, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı'nda otobüsten treyler ve kamyonu kadar araçlarıyla yer alıyor. Otokar, Comvex 2016'da, 2'nci salon 204 nolu stantta ziyaretçilerini

ağırlayacak.

Kuruluşundan bugüne sektörde birçok ilke imza atan, farklı ihtiyaçlara uygun olarak geliştirip ürettiği araçları ile geniş bir ürün gamına sahip olan Otokar, fuar süresince şehiriçi, turizm ve servis alanındaki otobüslerinin yanı sıra kamyon ve treylerlerini ziyaretçilerin beğenisine sunacak.

Trene yüklenebilir Code XL Yük Güvenlik Sertifikalı frigorifik ilk semi-treyler

Intermodal taşımacılıkta frigorifik treylerde Code XL ve Huckepack sertifikasına sahip ilk yerli üretici olan Otokar'ın Ar-Ge çalışmaları sonucu geliştirdiği yeni Iceliner'i, sektörün en düşük ısı iletim katsayısına sahip ürünlerinden biri olma özelliğini taşıyor. Huckepack özelliği sayesinde özel dizayn dingil ve suspansiyon sistemine sahip Otokar-Fruehauf Iceliner treyler, her iki yanında bulunan 2'şer adet UIC595-6 ve EN 130044 standartlarına uygun şekilde dizayn ve işaretlendirilmiş yükleme aparatları sayesinde P 400 CODE



e/f/g/i kodlarındaki özel trenlere özel vinçler sayesinde kolaylıkla ve güvenli bir şekilde yüklenebiliyor.

Demiryolu ve denizyolu kombinasyonun, karayolu taşımalarına

Hall 2, Stant: 204'de



entegre edilmesiyle egzoz emisyonlarının salınımında da önemli oranda düşüş sağlayan araç, trenlerde ulaşılan yüksek hızlara direnç gösterebilen sertifikalı üst yapısı

sayesinde daha güvenli taşımacılık vadediyor. Yakıt ve nakliye maliyetlerinde ciddi avantajlar sağlayan Iceliner, hem ATP hem de HACCP hijyen sertifikasıyla da ön plana çıkıyor. ■



TAYSAD, Ar-Ge'de İşbirliğini artıracak

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği (TAYSAD), geçtiğimiz Şubat ayında TOFAŞ ile birlikte ilkini gerçekleştirdiği Ar-Ge buluşmalarını, ikinci olarak Ford Otosan ile birlikte düzenlediği ve iki gün süren etkinlikle sürdürdü. Genel Sekreter Süheyl Baybalı'nın da katıldığı etkinliğe, Ar-Ge merkezine sahip TAYSAD üyesi firma yetkilileri ile Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Burak Uygur ve Ar-Ge Müdürü Rüştü Ergen katıldı.

"Düşük teknolojilerle iş yapma dönemini geride bıraktık"

Taşıt Araçları Yan Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri Süheyl Baybalı, "Türkiye'de maliyetler eskisi gibi değil. Düşük işçiliklerle ve teknolojilerle iş yapma dönemini geride bıraktık. Kalite ve verimlilik ile ilgili halâ yapılacak çok şey var. Ana sanayi ile tedarik sanayinin birlikte araştırmalar yapması gerekiyor. Bu nedenle Ar-Ge

merkezlerimizin tanınması gerekiyor. TAYSAD olarak 58 tane Ar-Ge merkezimiz var. Bir bölümü zaten ana sanayi ile sürekli ortak çalışma halinde" dedi.

"Ar-Ge altyapılarına yatırım yapıyoruz"

Ford Otosan Ar-Ge Müdürü Rüştü Ergen, "Ar-Ge konusunda pek çok işbirliğimiz var ve bu çerçevede Ford Otosan dışında da yatırımlar yapıyoruz. İTÜ ve Koç Üniversitesi'nde ortak projelere zemin hazırladık. İşbirliği içinde olduğumuz firma veya oluşumlara danışmanlık desteği verdik" dedi.

Ford Otosan Ar-Ge Müdürü Rüştü Ergen, "Brezilya, Rusya, Çin gibi ülkeler halâ tedarik endüstrisinde, çok uluslu büyük firmalarıyla pazarı elinde tutuyor. Fakat bu durumun ana sanayiciler arasındaki rekabetin, tedarikçi tarafında olağanüstü değişiklikler yaratmasını beklemiyoruz" açıklamasını yaptı.

Ford Otosan Genel Müdür Yardımcısı Burak Uygur da, araştırma alanlarında ortak çalışmalar için bir sinerji oluşturabilmenin değerlendirilmesine gerek duyulduğunu dile getirdi. ■

Green Truck of the Year ve Hed Akademi tarafından yapılan yakıt testi sonucunda, Ford Trucks 1848T Çekici'nin yakıt tüketimi, 24,2-25,3 aralığında gerçekleşmiştir. Bu değer Ford Trucks 1846T Çekici'ye göre %8,5 iyileşme sağlandığını göstermektedir.

Gücü artınca iyice cimrileşti.

**480 PS ile daha güçlü,
%8,5 yakıt tasarrufuyla daha verimli**

Yeni Ford Trucks 1848T Çekici, mühendislik harikası E6 Ecotorq motoruyla yollarda. Siz de en yakın yetkili satıcımıza uğrayın, hem yeni 1848T ile tanışın hem de kazancınızı artırın.

www.fordtrucks.com.tr

**Ford Trucks
Her yükte birlikte**



Ford Trucks FMY motor yağlarını tavsiye ediyor





TEMSA
Smart Mobility



Ürün çeşitliliğinde ve
yakıt ekonomisinde lider.



AVENUE PLUS/LF18



TOURMALIN



MARATON



OPALIN



AVENUE PLUS/LF12



MD 9 LE



MARATON VIP



PRESTIJ SX



AVENUE PLUS/LF12 CNG



PRESTIJ SX CITY



SAFİR PLUS



AVENUE IBUS/LF12 IBUS



SAFİR PLUS VIP

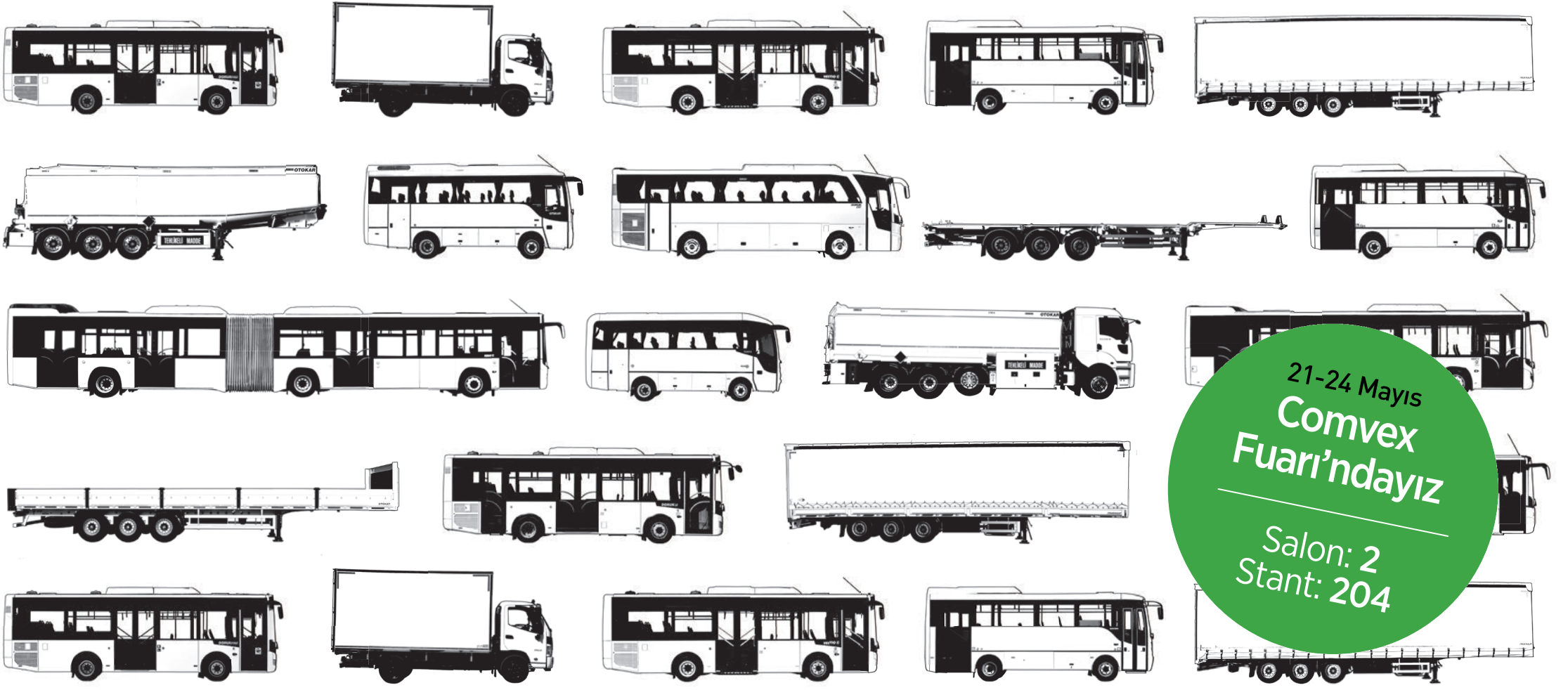


MD9 ELECTRICITY

Her segmentte ürünü bulunan TEMSA, tüm araçlarında kullanıcılarına yüzde 10'un üzerinde yakıt tasarrufu ile konfor ve kalitenin yanında ekonomik katkı sağlıyor.

temsa.com





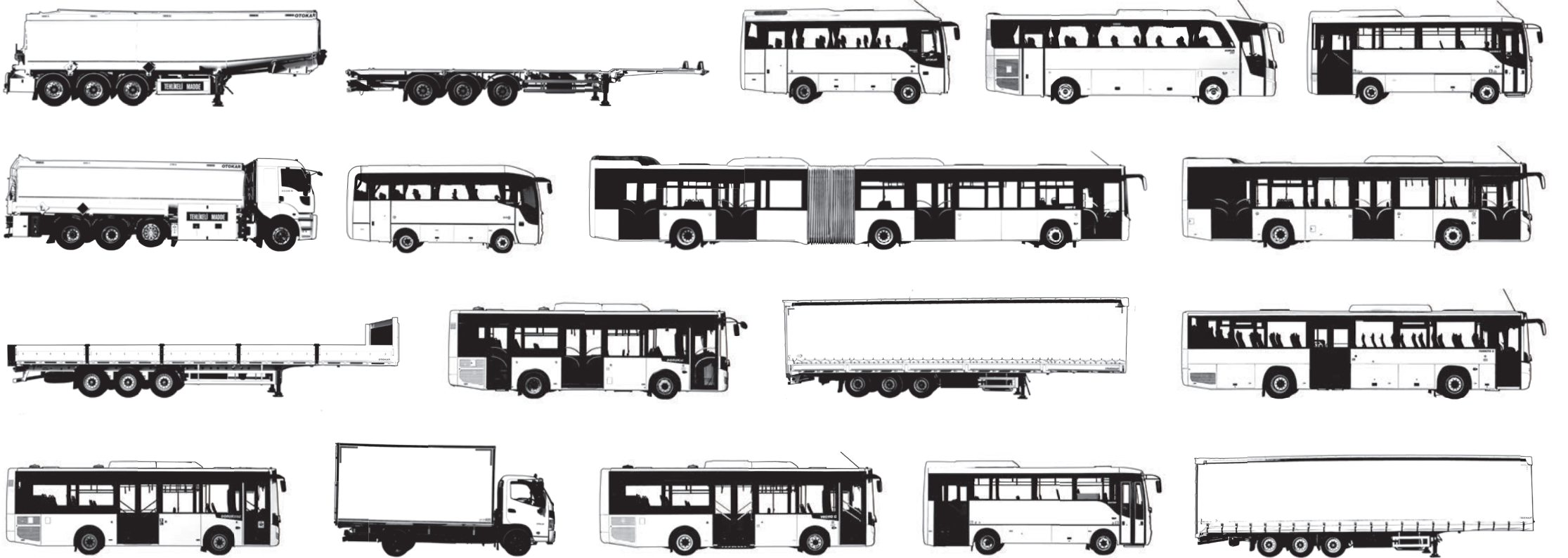
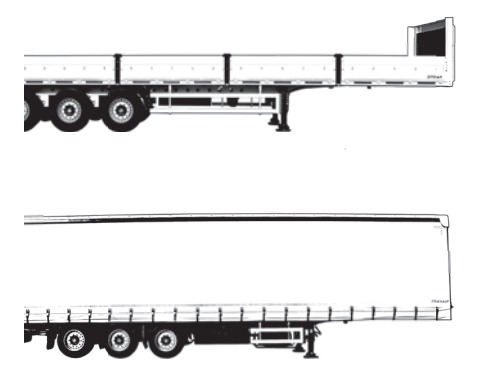
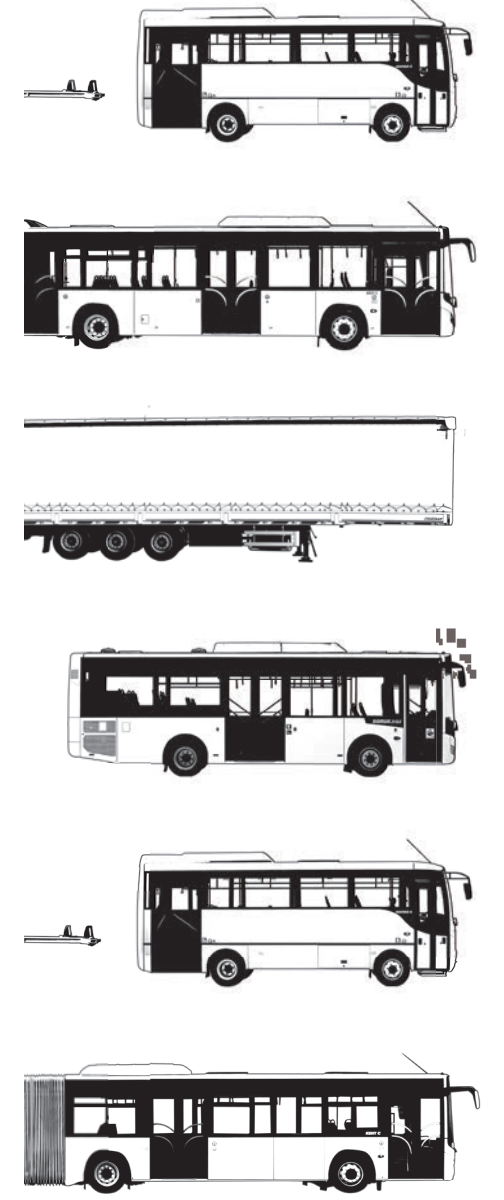
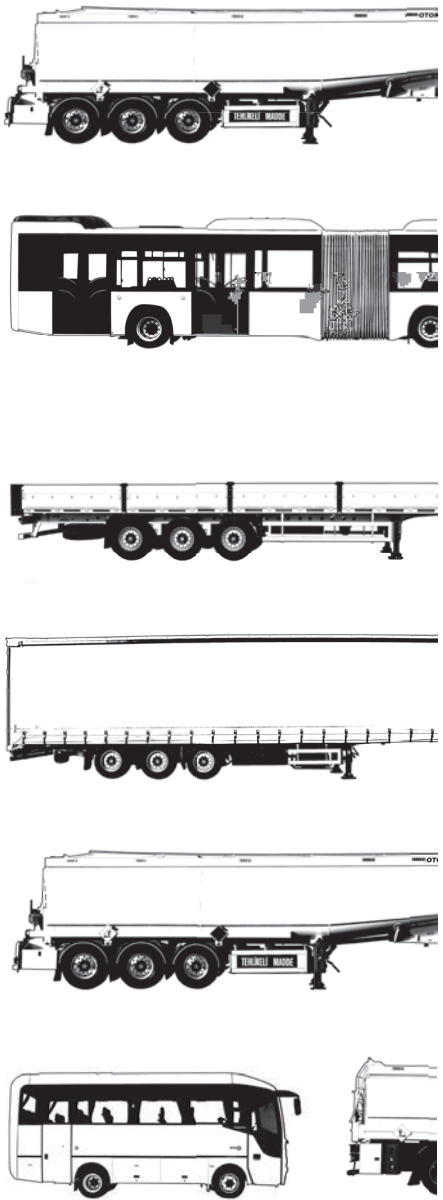
21-24 Mayıs
Comvex
Fuarı'ndayız

Salon: 2
Stant: 204

DOĞRU KARAR Otokar

Yarım yüzyılı aşkın süredir sizlerle yollardayız. İhtiyaçlarınızı can kulağıyla dinliyor, sizlere en iyi çözümleri üretmek için hiç durmadan çalışıyoruz. Sizin için yollarda olmanın, verdiğiniz doğru kararlardan geçtiğini çok iyi biliyoruz.

Araçlarımızı daha yakından incelemek üzere Comvex Fuarı'ndaki standımıza sizi de bekliyoruz.



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



Otokar

Doğru karar



**Dr. Zeki
Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Acente sorunlarına çözüm arayışları

Ekonominin bir alanındaki kriz bile zaman içinde az veya çok diğer alanlara da yansır. Keza bir işletmedeki olumsuzluklar işletme sahibinin yanı sıra tedarikçilere, çalışanlara, pazarlayanlara, müşterilere kadar uzanır. Bir işçinin iş kaybı, ailesi yanı sıra mal veya hizmet aldığı diğer kişilere de zarar verir. Bu etkileşim uzar gider... Bu durum, konumuz olan taşımacılık için de geçerlidir.

Pazarlama zinciri

İşletmeciler ürünlerini kendi merkez veya şubeleri eliyle satabilirler. Ancak bunun dışında da dağıtım noktaları vardır. Bunlar; distribütör, bayi, acente vs. gibi isimlerle anılırlar. Dolayısıyla işletmede yaşanan sıkıntılar onların kendileri dışındaki satıcılarını da sıkıntıya sokabilir. Bu durum, tüm turizm faaliyetleri ve bu kapsamda otobüsçülük için de geçerlidir.

Otobüs acenteliği

Otobüsçüler ürettikleri yolcu taşıma hizmetini kendi merkez veya şubeleri yanı sıra acenteleri aracılığıyla yolcularına pazarlarlar. Bu durum, taşımacılara maliyet tasarrufu getirirken yolcuların da hizmetleri kolayca satın almasına imkan verir.

Karayolu Taşıma Kanun ve Yönetmeliği, taşımacıların biletlerinin acenteler eliyle satışına imkan veriyor. F1 ve F2 şeklindeki yetki belgelerini alan acenteler, tarifeli taşımacılara bilet satış hizmeti verirken tarifersiz taşımacılara da taşıma sözleşmesi yapma imkanına sahipler. Buna da yönelik olarak Karayolu Taşıma Kanununda, karayolu taşıma acenteliğinin tanımı bulunuyor.

Acente krizi

Otobüsle taşımacılıkta yaşanacak gelişmeler şüphesiz ki acenteleri de etkileyecek. Keza acente sayısındaki artış veya azalışlar da acentelerin ekmek kavgasını ateşleyecek. Bütün bunlardan daha önemlisi; teknolojik gelişmelerdir. Artık bir taşımacının biletini almak için şubesine veya acentesine gitmek gerekmiyor. Bilgisayar, telefon gibi iletişim araçlarıyla firmaların kendi iletişim merkezlerine erişip bilet almak mümkün. Üstelik şube veya acente giderlerinden kurtulan taşımacı bundan memnun. Bu memnuniyet indirim şeklinde de yolcuya yansıtılabiliyor. Sonuçta, olan bu işten para kazanmak durumunda olan acenteye oluyor.

Mal - hizmet farkı...

Mal, fiziki bir varlık olup bir satıcıdan fiziken alınmak zorunda. Otobüs biletindeyse bu dahi yok. Alışveriş uzaktan bitiriliyor. Gerçi mal satışında da malın alıcıya teslimini sağlayan "kapıda teslim" sistemleri artık var. Dolayısıyla her çeşit pazarlama araçları gelişmelerden zarar görüyor. Buna rağmen bizim konumuz, yolcu taşıma acenteleri.

Acenteyi korumak...

Bunun için basit çareler mümkün. Bazıları için sayı sınırlaması hemen akla gelir. Ben, yine birilerini kızdırma pahasına, bunun serbest piyasada mümkün olmadığını söyleyeceğim. Bir başka çözüm acentelik payı anlamındaki komisyonun artırılması. Bundan, önce taşımacı sonra yolcu zarar görür. Yolcunun zararı da tercihlerine yansır ve sonuçta hem taşımacı hem de acente tekrar zarar görür. Bir başka çözüm de yolcu sayısının artırılması. Buna hiç itirazım yok. Tabii, bu artış için geçerli bir yol bulmanız şartıyla...

Acenteye ek iş

Otobüsçülük acentelerinin ek işten para kazanması tabii ki iyi

olur. Bunun için, bu ek işin iyi belirlenmesi gerekir. Leblebi mi satılacak, saç tıraşı mı yapılacak, yoksa sandviç mi? Bunlar mümkün olamayacağına göre akla diğer acentelik faaliyetleri geliyor. Bu da yine bir malın pazarlama acenteliği olamayacağına göre diğer taşımacıların acenteliği olabilir. Yani otobüs acenteleri niye aynı yetki belgeleriyle uçak, tren, vapur bileti de satmasın? Bunun kime ne zararı olabilir ki! Üstelik tasarruf da sağlayabilir. Görünüş böyle de... Bir de başka cephe var.

Seyahat acenteleri

Adı üstünde, işi seyahatlerde aracılık olan bir meslek var. Bunlar diğer hizmetlerin yanı sıra bilet satışında da acentelik yapıyorlar. Üstelik özel bir mevzuatları var ve bu mevzuat onlara bu hakkı veriyor. Seyahat Acenteleri Kanununda çok net olmasa da Seyahat Acenteleri Yönetmeliğinin acentelerin hizmetlerine ilişkin 5'inci maddenin 1. a.2 kısmında "Acentelerin kara, deniz ve hava taşıma araçlarının ve bu araçlara sahip işletmecilerin rezervasyonlarını yapar, biletlerini satar" diyor.

Acentelerin yaşadığı krizler

Turizmde yaşanan kriz ve özellikle de turizm ve seyahat hizmetlerinin de uzaktan kolayca ve aracısız biçimde, üstelik de daha ucuz olarak alınabilmesi, seyahat acentelerinin de krizine yol açıyor. Bu durum, tur düzenleyemeyen, sadece diğer tur ve seyahatlerin biletlerini satanlar için çok daha ağır. Onlar da krizden çıkış için çözüm istiyorlar. Akla gelen çözümler otobüs acenteliğindeki değerlendirmelere tabi, yani onlar için de kolay çözüm yok. Hele hele, ekmek kapıları olan havayolu, denizyolu biletlerini başkalarına kaptırmaya hiç imkanları da yok, niyetleri de yok. Bu arada demiryolunda yaşanacak özel işletmeciliğe bağlı olarak demiryolu biletlerinin satışı da aynı tartışmaya dahil olacak.

Adil çözüm var mı?

Seyahat acentesi veya otobüs acentesi ayrımı yapılmadan hepsi tüm biletleri satın denebilir. Bu, adil gibi de görülebilir. Ancak bundan seyahat acenteleri zarar görür. Keza bunun için mevzuat değişikliği de gerekir. Karayolu Taşıma ve Seyahat Acenteliği mevzuatlarından birinde yapılacak değişiklik, diğeriyle çelişir. Aslına bakarsanız, karayolu taşıma mevzuatında acentelik diye bir faaliyet ve bunun belgesi ayrıca konu edilmemeliydi. Karayoluyla gitmek de bir seyahat ise bunun biletini de mevcut seyahat acenteleri satabilmeliydi. Şimdi, işin içinden çıkılması hayli zor.

Otobüsçü cephesi

Otobüsçüler maliyetleri kısma peşinde. Bu doğal. Bunun içinde daha az bileti acenteler üzerinden satmak ve daha az bilet komisyonu ödemek de var. Yani acentelerin istediklerinin tersi. Acenteler buna alışıp başarının çaresine bakmalı. Acente açma yönünde bir zorlama mevzuatta yok. Gelecekte çoğu işsiz kalabilir. Mevzuat sadece şubesi bulunmayan yerlerde taşımacının bir acenteden hizmet almasını zorunlu kılıyor. Ben, bunun dahi gerekli olmadığını düşünüyorum. Yolcular, önceden aldıkları biletlerle şube veya acentesi bulunmayan terminal/otogarlarda firma otobüsüne pekala binebilir. Bunun istisnası belki ilk kalkış-son varış noktaları olabilir. Acenteler buna dahi hazırlanmalıdır.

Acente sorununun kolay çözümünü ben bulamıyorum. ■

Karsan 10'a yakın ürünüyle Comvex'te

21-24 Mayıs 2016 tarihleri arasında 5. Comvex Ticari Araçlar, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı'nda yer alacak Karsan, "Sınırsız Ulaştırma Çözümleri" vizyonu doğrultusunda, Bursa fabrikasında üretimini gerçekleştirdiği en yenilikçi ürünlerini sergileyecek.

Türk otomotiv sanayiinde 50 yılı geride bırakan Karsan, pazara sunduğu kendi markasına ait 6 metrelik, alçak tabanlı, engelli erişimine uygun minibüs modeli JEST ile birlikte aynı ailenin 8 metrelik diğer iki üyesi ATAK ve STAR ile 12m Citymood alçak tabanlı otobüsü ve iş ortağı Hyundai Motor Company ile yaptığı anlaşma kapsamında Nisan 2015'te üretimine başladığı Hyundai H350 marka araçlarını da ziyaretçilerin beğenisine sunacak. ■

Hall 2'de



SINIRSIZ Ulaştırma Çözümleri



Başarılarla dolu 50 yılın ardından, toplu ulaşımın geleceğinde Türkiye'nin markası olmanın heyecanı bugünkü yarını kutlama zamanı.

5. Ticari Araçlar, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı Comvex 2016'da yer alan standımızda sizleri aramızda görmekten büyük onur duyacağız.

TÜYAP FUAR ve KONGRE MERKEZİ BEYLİKDÜZÜ - İSTANBUL 21 - 24 MAYIS 2016, SALON 2



50+

Geçmişimizle gururluyuz, geleceğimizi kutluyoruz.

www.karsan.com.tr www.hyundai-ticariaraclar.com
facebook.com/KarsanMarka facebook.com/HyundaiTicari
twitter.com/KarsanMarka



Allison şanzıman donanımlı Otokar Vectio C otobüslerle Malta Toplu Taşıma filosu gelişiyor



Toplu Taşıma (MPT), Malta ve Gozo gibi dar, tepelerden oluşan caddelerin bulunduğu Akdeniz adalarındaki şehir içi ulaşım hizmetleri için 143 adet Otokar Vectio C otobüs satın aldı. Ulaşım hizmetlerini iyileştirme stratejisinin bir parçası olarak MPT, geçtiğimiz yıldan bu yana filosunu geliştirmeye devam ediyor.

MPT'nin en yeni alımı, her biri Euro 6 uyumlu 250 beygir gücünde Cummins motor ve Allison T 280 Torqmatic® tam otomatik şanzıman donanımına sahip 143 adet Otokar Vectio C 9.6 metre otobüsten oluşuyor. 62 kişiye kadar yolcu kapasitesine sahip bu otobüslerin tek katlı tasarımı, hareketi kısıtlı ve engelli yolcuların kullanımını kolaylaştırıyor.

Daha çok konfor, daha az işletim maliyeti

İspanyol Autobuses de



David Bermejo

León'un (Alesa) şirketine ait MPT, en azından önümüzdeki 14 yıl boyunca Malta'nın zorlu coğrafi koşullara ve yoğun trafiğe sahip olan sokaklarında toplu taşıma hizmeti vermeye devam edecek. Şehir içi ulaşım zorluklarının üstesinden gelebilmenin yanı sıra, seferleri zamanında yapabilmek ve yolculara üstün konfor sağlamak adına MPT, Allison donanımlı otobüsleri tercih etti. Performans ve dayanıklılığın bu görevlerin vazgeçilmez unsuru olması, Allison tam otomatik şanzımanları en ideal tercih yapıyor.

MPT Bakım ve Onarım Müdürü David Bermejo konu ile ilgili olarak; "Sürekli dur-kalkların ve vites geçişlerinin olduğu şehir içi yollarda tam otomatik şanzımanlar, sürüş konforunu bir üst seviyeye taşıyor. Vites geçişlerine dikkat etme zorunluluğunun ortadan



kalkması, güvenliği ve dayanıklılığı artırırken işletim maliyetlerini de optimum seviyelere çekiyor. Dahası, motorun elektronik kontrol üniteleri ile şanzıman arasında sürekli devam eden etkileşim, motorun tork kullanımını en iyi seviyede tutuyor" dedi.

Otokar'ın İspanya Bayii Somaauto'nun Direktörü Antonio Bautista, bu araçların alım süreci boyunca İspanyol kuruluş ve Türk markası

arasındaki iletişimi sağladı.

Bautista açıklamasında; "Vectio C, İspanya'da daha önce hiç satılmamış, tamamen yeni bir otobüs. Vectio C'nin Avrupa versiyonu baz alınarak tamamen özel bir şekilde müşterimiz için tasarlandı ve kendini destekleyen şasisi ile uzatıldı. Vectio C, 2.35 metrelik genişliğiyle kolay manevra yapabilmeye uygun bir araç olarak, şehir içi koşullara oldukça uygun bir otobüs" dedi. ■



Dünyanın Lider Şanzımanı Sizin Yanınızda



Mumin Deniz

Londra'dan New York'a, Pekin'den İstanbul'a filolar, şehirler ve yolcular, güvenli ve güvenilir otobüs yolculukları için Allison tam otomatik şanzımanları tercih ediyor. Kanıtlanmış güvenilirliğimiz, otobüs şanzıman teknolojilerinde lider olmamızı sağlıyor. Otobüsler için en geniş ürün yelpazesini sunan Allison, tüm dünyada otobüs üreticileri tarafından en çok önerilen şanzıman oluyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, daha güvenli operasyonlar, daha düşük sahip olma maliyeti ve FuelSense® teknolojisi sayesinde geliştirilmiş yakıt tasarrufu sunuyor. Dünya Allison'dan güç alıyor, ya siz? allisontransmission.com



**Allison
Transmission**



**Mustafa
Yıldırım**

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Sektör bu telifleri ödeyemez

10 Mayıs Salı günü İstanbul Ticaret Odası'nda Telif Hakları'na yönelik güzel bir toplantı gerçekleştirdik. Kültür ve Turizm Bakanlığı'na, Müsteşar Yardımcısı Sayın Nermin Kırım'a ve İTO Başkanımıza, böyle bir toplantıyı organize ettikleri ve destekledikleri için çok teşekkür ediyorum. Sektörün çeşitli kanatlarından katılanlar merakını anlattı. Biz, konuda biraz geri kaldık, Kültür Bakanlığı'nın sağladığı imkanları da kullanamadık maalesef, bunda bizim de suçumuz var.

Sanatçılar farkındalık yaratıyor

İstanbul Ticaret Odası'nın platformunu kullanarak, bu toplantının gerçekleştirilmesi için ön ayak oldum. İyi de oldu. Bizim meselemiz sanatçılarla hırsız-polis oyunu oynamak değil. Bizim meselemiz hak aramaktır, adaletli davranmayı sağlamaktır ve devletin bütün vatandaşlarına eşit mesafede durmasını istemektir. Sanatçıların yarattığı farkındalığı haksız, adaletsiz uygulamaya dönüştürmenin yanlışlığından bahsettik burada. Bu sektörler bu bedelleri ödeyemez. Ayrıca telif hakları hangi durumlarda kimler tarafından ne kadar, nasıl ödenmeli, yöntem ne olmadı konusunda da yol gösterdik.

Bakanlıklar arasında koordinasyon

Onun için, Bakanlıklar arasında tanımlar yönünden koordinasyonun sağlanması lazım. Kültür Bakanlığı'nın yasası ile bizim yasamızın çelişmeyeceği bir tanımlar silsilesi olacak. Bütün bunları konuşma fırsatı bulduk. Hepsi kayıtlara geçti bunların. Ben özellikle bir noktaya dikkat çektim: Sanat, sanat için midir, yoksa toplum için midir? Bana göre sanat toplum içindedir. Toplum yoksa sanatın değeri yoktur. Onun için sanat, toplum içindedir ilkesinden hareket etmek gerekir. Eğer sanat toplumların kalkınmasına gelişmesine fırsat veriyor ve önyak oluyorsa, o zaman sanat topluma indirmek gerekir. Bunun öndeki engelleri kaldırmak yerine yeni engeller koymanın doğru olmadığına inanıyorum. Sanatçı, bir yayın kuruluşuna, telif hakları karşılığında değerini belirleyip yaptığını sattığı zaman orada ilişkinin bitmesi lazım. Ondan sonrası hakkın istismarıdır, suiistimalidir. Herhangi bir radyoyu, televizyonu açtımda bunun için telif hakkı ödememeliyim. Herhangi bir sanatçının müziğini korsan yayından alırsam veya bireysel kullanıcı bandrolü ile topluma açık bir şekilde kullanırsam buna bedel ödemeliyim.

Telif hakkı nerde başlar, nerde biter?

Sulukuleli vatandaşlarımız şen şakrak insanlardır, arabasına bir cd taktı, Belgrad Ormanlarında sonuna kadar açtı eğlendi, oynadı. Bundan telif hakları doğar mı? Onun için telif hakları nerede başlar, nerde biter, doğru tanımlanması lazım. Bunlar vatandaşların haber alma, bilgi alma özgürlüğünü kısıtlar. Ben radyoyu kapatırım, televizyonu kapatırım o yayınlar havaya uçar. Seyredeni olmayan haberdari kime ne, dinleyeni olmayan şarkıdan kime ne, seyredeni olmayan klipten kime ne? Sanatçıların da bize ihtiyaçları var. Daha düne kadar, "bizim kasetimizi bedava dağıttın, otobüslerde çalsın, ben şöret olayım" diyenler bugün onun karşılığında bizden bedel isteyemezler. Onun bedelini yayın kuruluşlarına sattıkları gün alırlar, orada biter. Eser, yayın kuruluşlarına satıldığında, telifini aldığınız zaman, "siz benim şarkımı beraberde, otobüste, kahvede yayınlamazsın" diyebiliyor musunuz? Hayır! Onu yayınlamak ve reyting yapmak için alıyorsunuz. O yayınlar olmasa radyolar nereden reklam alacak, o telif ücretlerini nereden ödeyecek? Bu, öyle bir zincirin halkası ki, bunu doğru kurgulamak ve herkesin hakkını doğru belirlemek lazım. Bizler yayıncı kuruluş değiliz, bizler yayıncı halka ileten aracı kurumlarız.

Siyah şerit

Kaldı ki, ben otobüste bilet satıyorum, yolculuk yaptırıyorum. Müzik olmasa da bu yolculuk tamamlanır. Müzik yolculuğa renk katıyor olabilir. Biz ekranlara, "özür diliyoruz, sanatçıların istediği fahiş telif ücretlerinden dolayı radyolarımız kapanmıştır, haber alma ve müzik dinleme özgürlüğünüz engellenmiştir" diye bir yazı koysak, "Kültür Bakanlığı bize değil, sanatçılara destek verdi" desek doğru mu olur? Toplantıda bunları ifade ettik.

Toplantıya gelmeyenleri kınıyorum

O nedenle de o toplantıya gelmeyen arkadaşlarımızı kınıyorum. Ekmede, biçmede olmayanlar, yemede ortak olmayı beceriyorlar. Bu önemli toplantıya sektörün paydaşları ve firma sahipleri bile gelmedi, ilgilenmediler. Kınıyorum.

Ankara'da toplantı

Kültür ve Turizm Bakanlığı'na, İTO'ya teşekkür ediyorum. Müsteşar Yardımcısı Sayın Nermin Kırım'ın çok hassasiyet gösterdiğine ve göstereceğine inanıyorum. Ankara'da Bakanlıklar arası bir koordinasyon toplantısı yapılması, telif hakları talebinde bulunanlarla, telif hakları ödeyicilerinin karşı karşıya gelerek sorunun karar verici organlar tarafından dinlenmesi ve hakem rolünün olmasını talep ettik. Bakanlıklar arası koordinasyon kurulunun kurulması da talep ettik. Kültür Bakanlığı, Milli Eğitim Bakanlığı, Sanayi Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı'nın bunun içinde yer alması lazım. Herkese iyi haftalar diliyorum... ■



Mumin Deniz



İKV-UND düzenledi

Anket

Gümrük Birliği güncellenmeli mi?

AB konusunda ihtisas kuruluşu niteliğindeki İktisadi Kalkınma Vakfı (İKV), AB bütünleşme süreci ve Türkiye-AB ilişkilerindeki gelişmeler hakkında bilgiler sunarak, özellikle Gümrük Birliği ve AB katılım müzakereleri gibi önemli süreçlere Türk iş dünyasının aktif katılımını sağlamayı hedefliyor.

Türkiye'nin başlıca kara taşımacılık sektörünün öncü rolünü oynayan bir aktör konumundaki Uluslararası Nakliyeciler Derneği (UND) ile önümüzdeki dönemde Gümrük Birliği'nin güncellenmesine ilişkin yürütülecek müzakerelerde, Türk iş dünyasının çıkarlarının daha iyi korunabilmesi, Türkiye ekonomisinin bu süreçten azami fayda sağlayabilmesi için doğru ve gerçekçi verilerle desteklenen



analizlere ihtiyaç duyuluyor. Bu kapsamda önce mevcut durumun bir fotoğrafının çekilmesi ve kara taşımacılığı konusunda istatistiksel bilgiler elde edebilmek amacıyla bir anket düzenlendi.

Verilen tüm cevaplar gizli kalacak, sadece anketin sonucu istatistiksel veriler halinde paylaşılacaktır.

Ankete katılmak için

<https://tr.surveymonkey.com/r/karayolu> adresine tıklamak yeterli. ■

Scania Engines ile Teksan'dan önemli işbirliği

Scania Engines ile Türkiye'nin önde gelen dizel, hybrid jeneratör ve doğal gaz, biogaz ile çalışan kojenerasyon & trijenerasyon sistemleri üreticilerinden Teksan arasında işbirliği anlaşması imzalandı.

Doğuş Otomotiv distribütörlüğünde Türkiye faaliyetlerini sürdüren Scania Engines, Türkiye'nin önde gelen jeneratör üreticilerinden Teksan ile jeneratör motoru tedariki konusunda anlaşmaya vardı.

Teksan, jeneratör sektöründe uzun yıllar boyunca edindiği tecrübeler ışığında dizel, benzinli, gaz jeneratörlerinin üretim ve satışını gerçekleştiriyor.

Scania Engines ve Teksan arasında gerçekleşen iş birliği

toplantısına Doğuş Otomotiv Scania Engines Genel Müdürü İlhami Eksin, Scania Engines Marka Müdürü Mert Benli ile Teksan Satış ve Pazarlamadan sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burak Başeğmezler, Teksan Tedarik Zinciri Müdürü Emre Onart ve Teksan Türkiye ve Yurtdışı satış sorumluları katıldı.

"Teksan'ın çözüm ortağı olmak istiyoruz"

Scania Engines Genel Müdürü İlhami Eksin, yaptığı değerlendirmede Teksan'ın ülkemizin önemli jeneratör markalarından bir tanesi olduğunu belirterek, "İşbirliğimiz 2013 yılına dayanıyor. Teksan'ın çözüm ortağı olarak hem satış hem de satış sonrası hizmetlerimizle işbirliğimizi sürdüreceğiz" açıklamasında bulundu.

"Scania referans motorumuz olacak"

Teksan Satış ve Pazarlamadan Sorumlu Yönetim Kurulu Üyesi Burak Başeğmezler ise Scania Engines ile marka değerini daha da yükseltmeyi planladıklarını söyledi: "Jeneratörlerimizde Scania motoru olduğunu söylemek bizim için önemli bir referanstır. Scania ile gerçekleştirdiğimiz iş birliği başarıyla ve daha uzun zaman devam edecek." ■



Otoyol ve akaryakıt ödemelerinde

DKV Card kolaylığı

Avrupa ve Rusya'da yaklaşık 55 bin kabul noktası ile otoyol ve akaryakıt kartları pazarının öncüsü olan DKV, Mart 2016 itibarıyla Bulgaristan gümrük ve kantar ödemeleri



ile Bulgaristan ve Romanya'da köprü ve otoyol ödemelerinde kredi kartı dışında kullanımına izin verilen tek yakıt kartı oldu. DKV Card, yaklaşık bir yıldır Bulgaristan'daki 'kredi kartı ile ödeme zorunluğu' nedeniyle sorun yaşayan lojistik firmalarını da rahatlatacak. **DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çoçkoş Sezer** Bulgaristan'da gümrük ve kantar ödemeleri ile Bulgaristan ve Romanya'da köprü ve otoyol ödemeleri Mart 2016 itibarıyla DKV Card ile yapılmaya başladı. ■

Yönetmelik Değişikliği

Sektöre nefes aldıracak



Binali Yıldırım

Karayolu taşıma yönetmeliğinde yapılan son değişiklikleri değerlendiren UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener "Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanımız Binali Yıldırım'ın yaptığı bu değişiklikler sektöremize nefes aldirmiştir" dedi.

Karayolu taşımacılık sektörü olarak zor şartlarda mücadele ettiklerini belirten UND İcra Kurulu Başkanı Fatih Şener "Yabancı araçlara karşı haksız rekabetle mücadele eden,

bölgesel krizlerle güzergah sorunu yaşayan sektörümüz ulaştırma mevzuatının günümüz şartlarının gerisinde kalması sebebi ile önemli güçlükler yaşamakta idi. İlk kez 2004 yılında yayımlanan karayolu taşıma yönetmeliği ile sektörü kurumsallaştıran Bakanımız son değişikliklerle de sektörümüze destek olmuştur" dedi.

Karayolu taşıma yönetmeliğinde yapılan değişiklik kapsamında yapılan yenilikleri aktaran Şener, maddeleri sıraladı: - Uyarma cezaları nedeniyle "yetki belgesi iptal" işlemleri kaldırıldı. Böylelikle uyarma cezalarının "kalıcı hale gelmesi" ve "uyarma cezalarından kaynaklı

yetki belgesi iptalleri" yönetmelikten kaldırıldı.

- Yetki belgesi yenileme dönemlerinde yetki belgesi üzerinde bulunan uyarma cezalarının paraya çevrilerek kaldırılmasına imkan tanıdı.

- Geçiş belgeleri dağıtım esasları yönergesi çerçevesinde "geçiş belgeleri" ile ilgili verilen uyarma cezaları % 50 düşürüldü.

- Asgari kapasitemin kaybedildiği sürelerin toplamı, yetki belgesi süresince 540 günden 630 güne çıkarıldı.

- Sürücü bulma sorunu yaşanan sektörümüzde, sürücülerin çalışma yaş sınırı 66 olarak belirlendi. ■

Pavel İlichev

GEFCO

İdari

Başkan

Yardımcısı

oldu

Daha önce Rusya Demiryolları'nda (RZD) Kurumsal Finans Başkan Yardımcısı olarak görev yapan Pavel İlichev, GEFCO'ya finans, nakliye ve lojistik sektörlerindeki uzmanlığını getirecek. GEFCO'nun stratejik büyüme alanlarından biri olan Rusya pazarına yönelik de önemli deneyimleri bulunan Pavel İlichev'in görevi, grup performansını yönetmek,

birleşme ve satın

almalar gibi finansal konulara ilişkin stratejik kararlara yön vermek olacak.

İlichev yeni görevini, on beş yılın ardından emekliye ayrılan Philippe Cossé'den devralacak.

GEFCO Grup Strateji ve



Finans'tan Sorumlu İdari Başkan Yardımcısı Pavel İlichev, "Lojistik alanında küresel bir oyuncu, otomotiv lojistiğinde ise Avrupa lideri olan GEFCO Grup'a katılmaktan memnuniyet duyuyorum. Güçlü bir finansal konuma sahip olan GEFCO, sektörün zorluğuna rağmen yüksek büyüme hedefini karşılamak için iyi bir pozisyonda bulunuyor" şeklinde konuştu. ■

EURO 6 ŞAMPİYONU SCANIA



%100 SCR



%3 YAKIT EKONOMİSİ



ÜSTÜN TEKNOLOJİ



Bir Şampiyonluk Hikayesi

İlk Scania Euro 6'mızı tam 5 yıl önce geliştirdik, bugüne kadar mükemmelleştirdik. %3 yakıt tasarrufu sağlayan Scania Euro 6'ları, Türkiye şartlarıyla %100 uyumlu yakıt sistemi %100 SCR ve üstün teknolojilerle donattık. Sonunda bir şampiyon yarattık.

Scania. Her şey yolunda.



Trafik Hayatı | Doğuş Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44) | f / ScaniaTr



Scania aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğuş Otomotiv ve Scania model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgileri önceden bildirmeksizin değiştirme hakkını saklı tutar. Bu ilan baskı tarihinden sonra güncellenmiş olabilir. Doğuş Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünün tanımlanması için kullanılan işaret veya numaralarla ilgili olarak bir hak iddia edilemez. Bu ilanda kullanılan şekil ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Baskı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasaları veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulamamaktadır. Scania ürün ve hizmetlerini satın alırken kanuni gereklilikler göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcıları ve Servisleri ile iletişime geçin veya www.scania.com.tr adresini ziyaret edin.

Thermo King Coldcube ile Aktaes Tedarik Zinciri avantajlı

Dünyanın en seçkin gıda markalarının Türkiye distribütörlüğünü gerçekleştiren Aktaes, anlık siparişleri zamanında ve sağlıklı ulaştırabilmek için Thermo King ürün gamında yer alan kompakt soğutucu ünite ColdCube'ün avantajlarından yararlanıyor.

İlly, Bridor, Lamb Weston, Antica Gelatario Del Corso, Laboratorio Tortellini, Boylan ve Feel More gibi dünyaca ünlü gıda markalarının Türkiye distribütörlüğünü sürdüren; ek olarak San Pellegrino, Acqua Panna, Perrier markalarının da HORECA kanalında satış ve pazarlamasını yapan Aktaes; dondurma, patates, kruvasan, makarna gibi donuk malzemelerin şehir içi

taşımacılığının gerçekleştirilmesi amacıyla Thermo King ColdCube satın aldı.

Ürün gamlarında bulunan 4 farklı donuk markanın; hotel, restaurant ve cafe gibi İstanbul içerisindeki seçkin mağazalara anlık siparişlerinin taşınması için ColdCube kullandıklarını belirten Aktaes Tedarik Zincir Sorumlusu Gözde Özüğür "Temsil ettiğimiz markaların ürün gamında donuk ürünler yer aldıkça nakliyesi konusunda tecrübeler kazanıyoruz. Deneyimlerimiz ve pazar araştırmalarımız sonucu bu ürünlerin nakliyesinde bizim için en avantajlı soğutucunun modüler bir ünite olmasından dolayı ColdCube olduğunu tespit ettik. Filomuzdaki araçların kiralık olmasından dolayı ColdCube ünitesinin herhangi bir



modifikasyondan geçmemesi, kuru yüklerle birlikte aynı anda soğuk zincir taşımacılığını da yapabiliyor olması bizim açımızdan en büyük tercih sebebidir. Ağırlıklı olarak İstanbul ve yakın çevresindeki hotel, restaurant ve cafelere ürün gönderiyoruz. Anlık siparişler oluyor. Şehir içi taşımada ColdCube, hız ve kullanım kolaylığı nedeniyle büyük avantaj sağlıyor" dedi.

Thermo King Marka Müdürü Suna Türk ise, özellikle gıda maddelerinin taşınmasındaki uygulamaların çok

önemli olduğunu belirterek "Soğuk zincirde özellikle gıda maddelerinin taşıma şartları ve ortam insan sağlığı açısından çok büyük önem taşımaktadır. ColdCube ile müşterilerimize en doğru ürünü verdiğimizimize inanıyorum. Modüler olması, kullanılacak araçta herhangi bir değişiklik yapılmasına gerek olmaması, kolay çalıştırılması ve temizlenmesi ColdCube ürünümüzü sınıfının en iyisi olarak tanımlıyor" açıklamasında bulundu. ■



Tırsan İcra Kurulu Üyesi Türken, ESTA Başkan Yardımcısı seçildi

Avrupa Mobil Vinç ve Ağır Taşımacılık Birliği'nin (ESTA) Nisan ayında gerçekleşen Genel Kurul Toplantısında, Tırsan'ın İş Geliştirmeden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi İffet Türken birliğin taşımacılık departmanına Başkan Yardımcısı olarak seçildi.

Yeni görevini değerlendiren İffet Türken, "ESTA Genel Kurulunun beni Taşımacılık Başkan Yardımcısı seçme kararı için teşekkür ederim. ESTA ile beraber Tırsan, ağır taşımacılık sektöründe güvenliği, kalitenin ve dolaşımın artırılması için çalışıyor. Avrupa ülkeleri arasında ulusal ölçekteki mevzuatlar ve taşımacılık izinleri konularında hala uyumsuzluklar var. Tırsan olarak karşı karşıya olunan sorunları birlikte çözebileceğimize inanıyoruz" dedi. ■

ESTA

1976 yılında kurulan ESTA, daha güvenli bir çalışma ortamının oluşturulması için ekipman iyileştirilmesi, Avrupa genelinde ekipman nakliye kurallarının ve genel çalışma şartlarının uyumlu hale getirilmesi ve gerekli izinlerin alınmasında karşılaşılan gecikmeleri azaltmayı hedefliyor.

Aşkale Çimento, filosunu MAN ile güçlendirdi

Çimento ve hazır beton sektörünün öncü şirketlerinden Aşkale Çimento, 150 araçtan oluşan filosunu, 38 adet MAN kamyon ile daha da güçlendirdi. Aşkale Çimento Beton Grubu'nun aldığı 38 adet MAN TGS 41.360 8x4 BB kamyon, düzenlenen törenle teslim edildi.

Erzurum'da Aşkale Çimento tesislerinde düzenlenen teslim törenine, Aşkale Çimento Yönetim Kurulu Üyesi Ahmet Yücelik ve Hazır Betonlar Teknik Müdürü Osman Çakır'ın yanı sıra MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Doğan Suyamı ile şirket yetkilileri katıldı.

Aşkale Çimento Hazır Betonlar Teknik Müdürü Osman

Çakır, "Grubumuzun MAN'ı tercih etmesinin başlıca nedenlerini; düşük yakıt tüketimi, işletme maliyetlerinin uygunluğu, şantiyeler gibi zor şartlarda büyük avantajlar sunan yüksek Alman teknolojisi ve sağlamlıkları olarak sıralayabiliriz. Bununla birlikte MAN yönetiminin yakın ilgisi de tercihlerimizde belirleyici bir kriter oldu" dedi.

MAN Kamyon ve OTOBÜS Ticaret AŞ Kamyon Bölge Satış Koordinatörü Doğan Suyamı ise MAN'ın tüm müşterilerini "ömür boyu iş ortağı" olarak gördüğünü vurgulayarak, "MAN araçlarının üstün nitelikleri ile birlikte satış ve Satış Sonrası Hizmetler'de de ömürlük yaklaşımlar sergiliyoruz" diye konuştu. ■



Düzenlenen törenin ardından 38 adet MAN TGS 41.360 8x4 BB kamyon, mikser montajına hazır olarak Aşkale Çimento yetkililerine teslim edildi.

Kılıçlar Otomotiv'den

Solana Transport'a Iveco Stralis

Lojistik sektörünün yeni firmalarından Solana Transport'a Kılıçlar Otomotiv, 3 adet ADR'li, Gold Paket donanıma sahip Iveco HI-Way Euro 6 çekiciyi Solana Transport firması ortağı Veysi Çiçek ile Kılıçlar Otomotiv Genel Müdürü Kenan Kılıç ve Ağır Vasıta Satış Müdürü Hasan Kayın katıldığı törenle teslim etti.

Solana Transport ortaklarından Veysi Çiçek Iveco'dan 6 adet yeni çekici sipariş ettiklerini, siparişlerinden ilk 3 adedini şimdi teslim almaktan büyük mutluluk duyduklarını belirterek Iveco tercihlerinin nedenlerini "Iveco markasının bir dünya markası olması, üstün donanım kalite ve daha düşük yakıt değerleri vermesi" olarak ifade etti. ■



Kenan Kılıç, Veysi Çiçek'e tören sonunda bir plaket sundu.

THERMO KING
Tazeligi korur.

Yaz gelmeden Thermo King Yetkili Servislerine gelin!

Bu yaz sıcak geçecek. Yalnızca orijinal yedek parçalar sıcak havalara karşı tam koruma sağlar. Siz de hemen Yetkili Servislerimize gelin, kısa süreliğine geçerli olan yedek parça ve işçilik avantajlarıyla Thermo King'inizi yaza hazırlayın!



Doğuş Otomotiv 7/24 Danışma Hattı +90 (212) 335 04 15 www.thermoking.com.tr



*Bu kampanya 01 Nisan - 31 Haziran tarihleri arasında, 2002 model yılı ve üzeri tüm dizel tr ve kamyonlarda; kayış, filtre, alternatör fırçası, yağ ve birçok bakım parçası ile işçilikte geçerlidir.

Drone'lar insanlık hizmetinde UPS, Küresel Ortaklık Kuruyor

UPS Vakfı insansız hava araçlarının kullanımı ile kan ve aşı gibi hayat kurtarıcı ilaçların tüm dünyada teslimatını gerçekleştirme yollarını araştırmak üzere Kaliforniya merkezli robotik şirketi Zipline ve Gavi Aşı İttifakı ile işbirliği yaptı.

Kritik sağlık malzemeleri tahmin

edilenden daha sık bozulabiliyor veya acil ihtiyacı olan kişilere ulaşamayabiliyor. Bu kamu-özel sektör ortaklığı, UPS'nin lojistik, soğuk zincir ve sağlık malzemesi teslimatındaki uzmanlığını, Zipline'nin ulusal insansız hava aracı ağı ve Gavi'nin geliştirmekte olan ülkelerde odaklandığı hayat kurtarma ve dünyanın en üçü

köşelerine ulaşarak sağlık koruma tecrübesini bir araya getiriyor.

UPS Vakfı bu girişimin Ruanda'da başlatılmasını desteklemek üzere 800 bin dolarlık bir bağışta bulundu. ■



UPS Türkiye Genel Müdürü Ufku Akaltan, "insansız hava araçlarının benzer kullanımının Türkiye için de iyi işleyip işlemediğine karar vermek için çok erken olsa da, artık yeni bir kapı aralanıyor ve gelecekteki fırsatlar için heyecan duyuyoruz."

MAN Comvex İstanbul'da

MAN, üstün nitelikli kamyon ve otobüsleri ile ağır ticari araçlarda Türkiye otomotiv sektörünün buluşma platformu Comvex İstanbul'da yerini alıyor.

MAN, Comvex İstanbul - Ticari Araçlar, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı'na, ileri teknolojileri, yüksek standartları, dayanıklılıkları, konforları, yakıt ve işletme

ekonomileri ile öne çıkan otobüs ve kamyonları ile katılıyor.

MAN, Tüyap Fuar ve Kongre Merkezi'nde düzenlenecek Comvex İstanbul'da yeni nesil Lion's Coach 2+1 VIP'in yanı sıra diğer otobüs modelleri ile birlikte üstün nitelikli TGS ve TGX serisi kamyonları ile gövde gösterisi yapacak. ■



BKM Lojistik, filosunu Krone Mega Liner Huckepack ile genişletti

Krone'nin sadece Tire'deki fabrikasında üretilen, intermodal taşımacılığa uygun Mega Liner Huckepack modeli, son olarak BKM Lojistik tarafından da tercih edildi.

Türkiye'de İzmir, Tire'de üretim yapan Avrupa'nın önde gelen treyler üreticilerinden Krone, BKM Lojistik'e 21 adetlik Mega Liner Huckepack ürünü teslim etti. BKM, ilk etapta teslim aldığı 6 adet Mega HP'nin ardından, ikinci etapta da 15 adet araç filosuna katacak. Özel olarak Tire'de üretilen Krone'nin Mega Liner Huckepack modeli, müşteriler tarafından çok talep görüyor. Mega Liner Huckepack; karayolu, denizyolu ve özellikle tren taşımacılığında nakliyecinin her türlü ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik özel olarak üretiliyor.

BKM Lojistik'te gerçekleştirilen teslimat törenine BKM Lojistik sahibi Edip Bakımcı, BKM Nakliyat Genel Müdür Yardımcısı Aziz Öztiryaki, Krone Trailer Int. Satış Yöneticisi Ömürden Özacar ve Krone Bölge Satış Yöneticisi Erkan Şenyurt katıldı.

Filolarında kaliteden ödün vermedikleri için Krone'yi tercih ettiklerini belirten BKM Lojistik Sahibi Edip Bakımcı, "Krone'nin Mega Liner Huckepack modeli tüm ihtiyaçlarımıza cevap veriyor. Özellikle İngiltere ve Avrupa hattında çalıştığımız ve tren hatlarını kullandığımız için Huckepack modelini tercih ediyoruz. İnşallah önümüzdeki dönemde de Krone ile çalışmaya devam etmeyi arzuluyoruz."

Maliyet ve yakıttan tasarruf

Intermodal taşımacılığa uygun Mega Liner Huckepack modelinin müşterilerden çok talep gördüğüne dikkat çeken Krone Trailer Int. Satış Yöneticisi Ömürden Özacar, "Sadece Tire'de üretilen Mega Liner Huckepack versiyonumuzda, 385/55/22,5" ebatlı lastik kullanılıyor. Böylece, hem maliyet azalıyor hem de yakıt tasarrufu, uzun ömür ve konforlu kullanım sağlanıyor. Krone Mega Liner Huckepack, ön dingil kaldırma, 2,75-2,90 metre yükseklikte. Aracın en önemli özelliği ise, çift seyahat yüksekliklerinde de Code XL sertifikasına sahip olması" diye konuştu. ■

Ulusoy Logistics, filo yatırımında Krone'yi tercih etti

Krone Ticari Araçlar; Ulusoy Logistics'e özellikle tren taşımacılığında her türlü ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik 83 adet Mega Liner Huckepack ve 10 adet 45 feet konteyner taşıyıcı teslim etti.

Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün, Krone Trailer Int. Genel Müdürü Semih Pala ve Krone Trailer Int. Satış Yöneticisi Ömürden Özacar katıldığı teslimat töreninde, aldıkları Mega Liner Huckepack araçlarının tüm ihtiyaçlarını karşıladığını söyleyen Ulusoy Holding Satın Alma Müdürü Rıdvan Kanbak, "Krone'nin

kalitesine ve ikinci el değerine güveniyoruz. Türkiye'de üretim yapması da önemli bir avantaj sağlıyor. 2016'nın en iyi karayolu, deniz yolu ve tren taşımacılığına uygun dorsesini almış olmanın mutluluğu içindeyiz" dedi.

Krone Türkiye CEO'su Rıza Akgün de, intermodal taşımacılığa uygun Mega Liner Huckepack modelinin çok talep gördüğünü vurgulayarak, "Müşterilerimizin taleplerine en iyi karşılığı verebilmek adına geliştirdiğimiz aracımızla hem maliyet azalıyor hem de yakıt tasarrufu sağlanıyor" diye konuştu. ■



Pirelli ve Man işbirliğiyle 40 Yeni Homologasyon

Pirelli, Avrupa'da orijinal ekipmanlarının bir parçası olarak MAN Truck & Bus'a kamyon lastiği tedarik etmeye başladı. Farklı hava ve yol koşullarında MAN Truck & Bus mühendisleri tarafından gerçekleştirilen bir dizi testten sonra imzalanan anlaşma ile Pirelli, farklı kalıp ve ebatlardaki kamyon ve otobüs lastiği için 40 yeni homologasyon elde etti.

Üstün kaliteli lastik üreticisi Pirelli ile dünyanın lider hafif ve ağır ticari araç üreticilerinden MAN Truck & Bus arasındaki anlaşmada, ağırlıklı olarak Pirelli'nin en yeni ürün grubu, :01 Serisine odaklanıldı. Yıl içerisinde tedarik edilecek otobüs lastikleriyle birlikte, ürün grubu tamamlanacak. Pirelli'nin yenilikçi teknolojiler geliştirme yönündeki güçlü taahhüdünü bir kez daha ortaya koyan bu büyük başarı, aynı zamanda en yeni, :01 Serisi ürün grubunun üstünlüğünü de kanıtıyor.

Pirelli Industrial Europe CEO'su Renato Zilli, yüksek performanslı lastiklerin MAN Truck & Bus'dan aldığı onayın Pirelli'nin filolar için gerçek bir iş ortağı olduğunu bir kez daha ortaya koyduğunu söyledi. ■



LOJİSTİKTEKİ ÇÖZÜM ORTAĞINIZ!

İzmir, Tire'deki yıllık 10 bin adet treyler üretim kapasiteli fabrikasıyla yerli üretici haline gelen Krone, Alman ürün kalitesini, Türk hizmet anlayışı ile sunuyor...

- KRONE USED**: İkinci elde güven, yeni alımlarda takas avantajı
- KRONE FINANCE**: 60 aya kadar vade çözümleri, Krone'nin kendi kredisi
- KRONE FLEET**: Operasyonel kiralama hizmetleri ile daha yüksek verim
- KRONE SPARE PARTS**: Orijinal Krone yedek parçalar, hızlı tedarik, uygun fiyat
- KRONE SERVICE LOCATOR**: Avrupa'da 1300, Türkiye'de 32 servis noktası

KRONE
Geleceği Taşıyoruz

Krone Ticari Araçlar
Tire/İZMİR, 0232 510 10 43
Krone Yedek Parça ve İkinci El
Gebze/KOCAELİ, 0262 645 10 12 - 0530 330 91 34
www.krone.com.tr



Brisa'da Görev Değişikliği



Türkiye lastik sektörü lideri Brisa'da görev değişiklikleri yapıldı. Uzun yıllar şirketin yöneticileri arasında yer alan ve son olarak Brisa Tüketici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı olarak görev alan Levent Akpulat, Genel Müdür Danışmanlığı'na getirildi. Tüketici Ürünleri Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine ise alanında deneyimli Korhan Korel atandı. Korel 2002 yılında Boğaziçi Üniversitesi Kimya Mühendisliği bölümünden mezun olduktan sonra iş hayatına aynı yıl Unilever'de Lipton Özel Müşteriler ve Merchandising Yöneticisi olarak başladı. Brisa'ya katılmadan önce Yörsan'da Pazarlama Ticari Genel Müdür Yardımcısı görevlerini yürüttü. ■

Yüksek Performanslı Ticari Ürünleriyle

Brisa, Comvex Fuarı'nda

Brisa, TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde, 21-24 Mayıs tarihlerinde 5'inci düzenlenen İstanbul Comvex Fuarı'nda Bridgestone ve Lassa'nın sektöre yenilik, emniyet ve konfor sağlayan ticari

ürünleriyle yer alacak. Brisa yetkilileri, fuar katılımcılarına ürünlerin yanı sıra Brisa'nın Profleet filo yönetim çözümleri hakkında bilgi de sunacak. Brisa standında Lassa'nın bölgesel

segmente yönelik Bridgestone R-Steer 001 ve Bridgestone R-DRIVE 001, inşaat segmentine yönelik Lassa Energia 510S ve Lassa Energia 510D, hafif ticari araçlara yönelik Lassa Maxiways 100S, şehirlerarası otobüslere yönelik Bridgestone R247 II ve Bridgestone M788 ürünleri sergilenecek. ■



"En iyiler bir arada"

Profleet 400 milyon TL tasarruf yarattı



Brisa, filo müşterilerine özel hizmet ve çözüm paketi Profleet'in uygulanmasında görev alan Profleet Danışmanları'yla "En İyiler Bir Arada" toplantısında bu yıl 5. kez buluştu. 9-11 Nisan tarihleri arasında Antalya'daki toplantıya 116 Profleet danışmanı ve Brisa çalışanları katıldı. Ticari müşterilere özel

geliştirilen ve Profleet Danışmanları ile paylaşılan 'Müşteri Değer Önergeleri' paketlerinin en verimli şekilde sunulması için Android cihazlara yönelik tasarlanan CVP+ isimli uygulamanın da tanıtımı yapıldı.

Brisa Profleet paketiyle ürün ve mekanik servis desteği yanında eğitim, bütçe, merkezi faturalama,

danışmanlık, yol yardımı, envanter yönetimi, online programlar ve tüm servis ve hizmetlerin düzenli olarak raporlanması ile bu giderlerde tasarruf yapılmasını mümkün kılıyor. Profleet kapsamında sunulan ProPratik, Mobilfix, Bandag ve ProBox hizmetleri ile bugüne kadar toplamda yaklaşık 400 milyon TL değerinde tasarruf sağlandı. ■

Brisa, ProPratik Gaziantep'te açıldı

Bridgestone ve Lassa markalarını pazara sunan Brisa'nın bireysel ticari araç ve filo sahiplerinin birçok ihtiyacını aynı anda yüksek kalite güvencesiyle karşılamak amacıyla hayata geçirdiği ve sektörde bir ilk olan ProPratik satış ve servis zincirinin beşincisi Gaziantep'te açıldı.

Elbeyli ProPratik mağazası açılışında konuşan Brisa Ticari Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Egemen Atış, "Müşteri memnuniyeti

ve müşteriye değer sağlama, emniyetli sürüş ve yakıt tasarrufu ile çevreye fayda sağlama ekseninde gerçekleştirdiğimiz bu çalışmaları Profleet altında buluşturuyoruz. Müşterilerimizin operasyonel maliyetlerini düşürme ve yolculuk deneyimlerini zenginleştirme anlamında önemli bir değer sağlayan Profleet'in ağır ticari araç sahiplerine ulaştığı en önemli nokta ise



ProPratik mağazalarımız. Bu mağazalar tamamen ağır ticari araçların ihtiyaçları doğrultusunda tasarlandı ve sadece lastik satışı için değil, araçların 360 derece tüm ihtiyaçlarını yenilikçi çözümlerle karşılamak üzere hizmet veriyor. Deneyimli kadromuz da sürücülere uluslararası standartlarda bir danışmanlık sağlıyor" dedi.

Burhan Elbeyli, "ProPratik mağazamız teknik lastik bakım işlerinin yanı sıra yedek parça, aksesuar ve akü satış ve servisi ile ticari araç sahiplerinin tüm ihtiyaçlarını hızlı ve güvenilir bir şekilde sağlamaya hazır. Brisa ile işbirliği halinde, hem filoların hem de bireysel ticari araç sahiplerinin işlerine değer sunan çalışmalara imza atmaya devam edeceğiz" diye konuştu.

Elbeyli ProPratik mağazasında, Bridgestone ve Lassa'nın otobüs ve kamyon segmentindeki ürünleri, Bandag lastik kaplama ve akü, yedek parça gibi temel araç bakım hizmetlerinin satış ve servisi tek çatı altında hizmete sunuluyor. ■

UEFA Euro 2016 Final Maçını

Continental'le izleyin

Mayıs ayı boyunca Continental yetkili satıcılarından, tek seferde 4 adet Continental markalı binek, 4x4 (SUV) veya hafif ticari araç lastiği satın alan tüketiciler, 2016 Avrupa Şampiyonası final maçını Fransa'da izlemek için Haziran ayında yapılacak çekilişe katılmaya hak kazanıyor. Çekiliş sonucunda şanslı 4 çift, 10 Temmuz'da düzenlenecek 2016 Avrupa Şampiyonası final maçını Fransa'da izleyebilecek. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Coğrafya kaderdir

"Coğrafya Kaderdir" Sözü'nün ve tezin sahibi, 14.yy düşünürlerinden olan ve Mo-dem tarihioğrafyanın, sosyolojinin, iktisadın öncülerinden kabul edilen devlet adamı ve tarihçisi İbni Haldun'dur.

Soylu bir aileden geldiği için iyi bir eğitim alan İbni Haldun, Tunus ve Fas'ta devlet görevlerinde bulunduğundan sonra Gırmata ve Mısır'da çalışır. Kuzey Afrika'nın o dönem istikrarlı ve entrikalarla dolu siyasal yaşamı 2 yıl hapisine yatmasına neden olur. Bedevi kabilelerini çok iyi tanımasından dolayı aranan bir devlet adamı ve danışman olur. Mısır'da 6 defa Maliki kadılığı yapar. Şam'ı işgal eden Timur ile görüşmesi bir fatih ile bir bilginin ilginç buluşması olarak tarihe geçer.

Bu değerli şahsiyetin özgeçmişine Ünlü tarihçi Toynbee, İbni Haldun için "Herhangi bir zamanda, herhangi bir ülkede, herhangi bir zihin tarafından yaratılmış en büyük tarih felsefesinin sahibidir." demiştir.

İçinde bulunduğumuz kıtanın, ülkenin, bölgenin, kent, ilçenin, hatta mahallesine kadar farklı olduğunu, ne kadar farklı çevrelerde, hayatımızı ne kadar farklı şartlarda sürdürme ihtimalini düşünelim. Bu ihtimal sonucunda adına coğrafyada dediğimiz ve kaderimizde olan dünyanın belli bir noktasında dünyaya geliyoruz ve hayatımız burada şekillenmeye başlıyor. Olaya genel perspektiften bakarsak hangimiz çıkıp ben kıtamı, ben ülkeyi, ben bölgeyi, ben kentimi, ben ilçemi, ben mahallemi tam anlamıyla seçebildim diyebilir ki?

Tarihten bu yana insanların çoğu zaman yaşadığı coğrafyayı değiştirme veyahut oradan ayrılmaya çalışmaları şahit olmaktadır. Fakat bunların belli bir sistematik içerisinde olmadığını ve birtakım olgular ve doğanın var ettiği şekilde kabuldenmeksizin yapıldığını gördüğümüzde tekrar diyoruz ki... Coğrafya kaderdir!

Dikkat edilirse dünyada hemen hemen her ülkede daha muhafazakâr, anti-demokratik ve az gelişmiş insan toplulukları, ülkelerin denizden uzak iç-karasal bölgelerinde bulunur. Daha demokratik ve gelişmiş insan toplulukları akarsu kenarları ve deniz kıyılarında yaşar.

Ülkemiz coğrafi ve iklimsel olarak her yöreyle farklılar içerir. Dört mevsimi aynı anda yaşayabildiğimiz bu coğrafyada farklı bölgelere ait insanların karakteristik farklılıkları, folklorik ve diğer otantik yapılar ile gelenek görenek ve tavırlarında farklılıklar yaşanır.

Kendi özel hayatımızdan Türkiye'nin kronik sorunlarına, Türkiye'nin doğusuyla batısı, kuzeyiyle güneyi arasındaki zaman algısı farklılığına ve hatta sorunlara yaklaşımlarına bile bu perspektiften bakabiliriz.

Aynı şekilde coğrafyaya bağlı olarak iklimsel farklılıklar nedeniyle bitki örtüsü ve beslenme özellikleri de farklılık arz edebilir. Bu sebeplerin her biri ister istemez bir şekilde insanın yetişme tarzına, alışkanlıklarına ve sonrada karakterine yansıyor.

Söylediklerinize dikkat edin; düşüncelere dönüşür...

Düşüncelerinize dikkat edin; duygularınıza dönüşür...

Duyularınıza dikkat edin; davranışlarınıza dönüşür...

Davranışlarınıza dikkat edin; alışkanlıklarınıza dönüşür...

Alışkanlıklarınıza dikkat edin; değerlerinize dönüşür...

Değerlerinize dikkat edin; karakterinize dönüşür...

Karakterinize dikkat edin; kaderinize dönüşür...

Mahatma GANDHI

Yaz sezonu geliyor

Yoğun geçecek yaz dönemine araçlarımızı ve personelimizi şimdiden hazırlayalım.

www.tasimadunyasi.com

[facebook.com/tasimadunyasi](https://www.facebook.com/tasimadunyasi) twitter.com/tasimadunyasi

Tasima Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 234 16 - 22 Mayıs 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi: **Caner ÖZCAN**

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

Editor: **Korkut AKIN**

İş Geliştirme Danışmanı: **Mehmet ÇIKINCI**

Hukuk Müşavirleri: **Elanur KOÇOĞLU**

Murat KOÇOĞLU

Reklam Rezervasyonu

0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D: 4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

BASKI:

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR

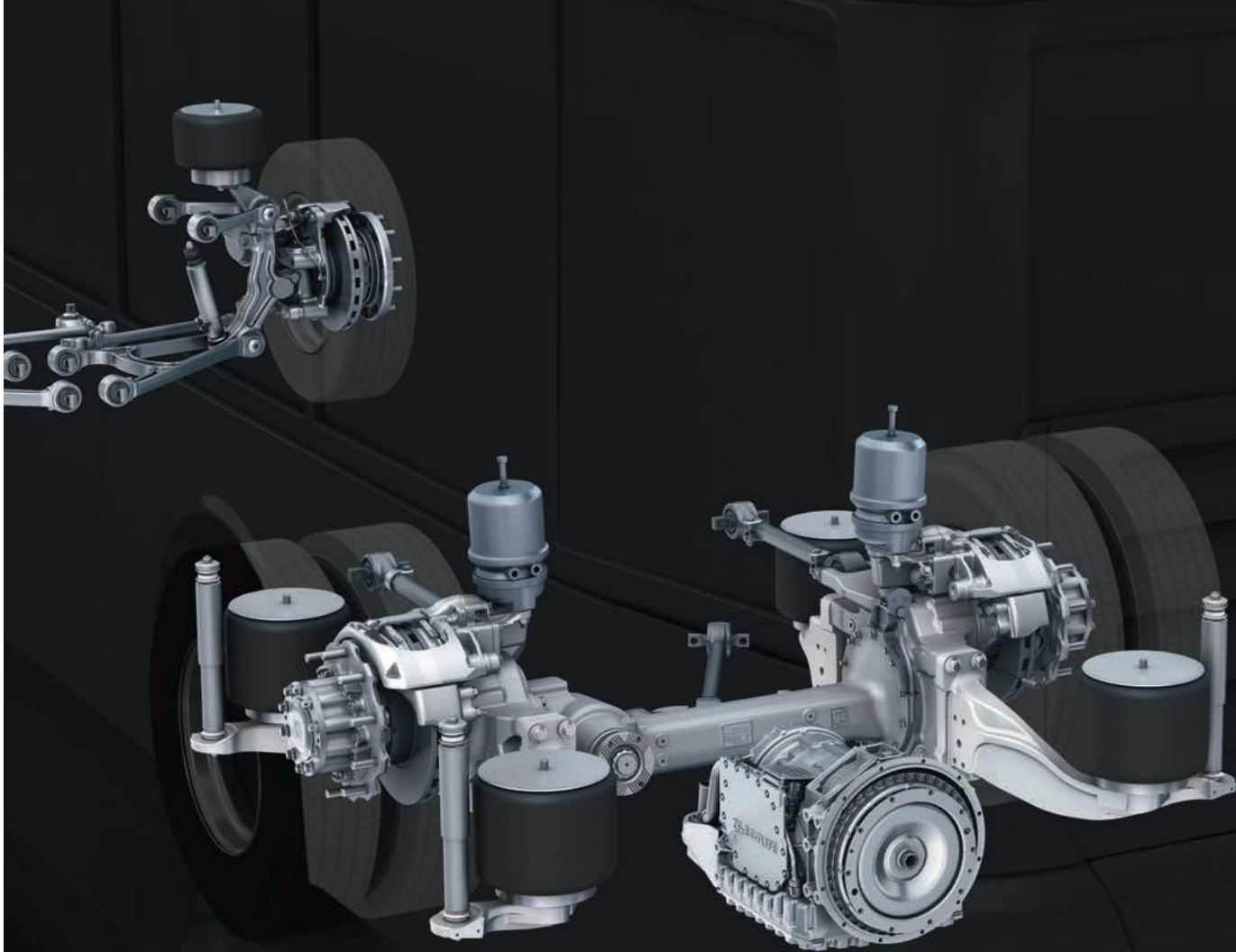
SAMSUN Ahmet ŞENOL 0835 207 65 88

BAŞTAN SONA ETKİLEYİCİ: ZF'DEN KOMPONENTLER VE SİSTEMLER

Otobüs yolcuları maksimum güvenlik ve konfor bekler. ZF'nin şanzımanları ve aksları bu beklentilerin karşılanmasına yardımcı olmaktadır. Bu ürünler yolculuğun araca hızlı ve güvenli bir şekilde binip inmelerini, süratli ve keyifli bir yolculuk yapmalarını sağlamaktadır. Dahası, bizim ürünlerimiz birbirlerine tam olarak uyumludur ve daima en üst düzey teknolojiye sahip oldukları için dinamik hızlanma ve aynı zamanda sessiz çalışma özelliklerine sahiptir. Bu sayede, taşıt ve çevre üzerindeki olumsuz etkileri azaltabilirsiniz - kullanım ömrü maliyetlerini hesaba katmıyoruz bile. www.zf.com/buses



MOTION AND MOBILITY



Biletall.com sezon başlarken uyarıyor:

Sahte Bilet Dolandırıcılarına Dikkat!

İnternette uçak ve otobüs bileti satışlarının artması ile dolandırıcılar e-bilet sektörüne de el attı. 2006 yılında e-ticaret pazarına girerek yolcuların yaşadığı vakit kaybını azaltmak ve en ucuz bileti sağlamak üzere kurulan Biletall, açıkları web sayfaları üzerinden sahte bilet satışı gerçekleştiren dolandırıcıların yöntemlerini ve yolcular için alınabilecek önlemleri paylaştı.

Tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de son dönemde online seyahat ve mobil telefon uygulamaları daha fazla kullanılıyor ve bu alandaki girişimler artıyor. Artık çoğu kişi tatile gitmeden önce online seyahat sitelerinden araştırma yapıyor, online otobüs ve uçak rezervasyonu seçeneğini tercih ediyor. Seyahat edenlerin bu eğilimi, online seyahat kanalındaki iş hacmini artırıyor ancak dolandırıcılar da boş durmuyor. Geçtiğimiz yıllarda özel bir otobüs firması sitesinin kopyasını oluşturan sahte bilet dolandırıcıları, yolcuları maddi zarara uğrattırırken söz



konusu firmaya olan güvenin de zedelenmesine neden olmuşlardır.

Bilet satın alınan site bilinir olmalı

Yolcular, bilet satın alacakları siteyi iyice araştırmalı ve mutlaka en azından bir bankanın çağrı merkezi ile görüşerek gerekli SSL sertifikalarına sahip olup olmadıklarını teyit etmelidir. Bazı sitelerde yolcu seyahat rotasını seçtikten sonra kredi kartı bilgilerini paylaşıyor. Sayfa 3D Secure

bölümüne yönleneceği sırada hata kodu vererek işlemi sonlandırıyor ve bu hata kodu nedeniyle bileti satın alamadıkları gibi bir izlenim oluşturuluyor. Ancak paylaştıkları bilgiler veri tabanlarına kaydedilip bilet ücreti karttan çekiliyor. Yolcular biletin ücretini ekstrede görmelerine rağmen bir muhatap bulamadıkları için de mağdur oluyorlar.

Biletall.com CEO'su Yaşar Çelik, online bilet satışlarında gerçekleştirilen dolandırıcılık işlemleri ile ilgili olarak, "Yolcular internette bilet alırken zaman kazanmanın yanı sıra ucuz bilet almak için çabalyor. Dolandırıcılar açıkları sayfalarda normalin üzerinde indirim göstererek yolcuların ilgisini çekmeye çalışıyor. Yolcular bilmeli ki hiçbir firma yoğun sezonda olağan dışı indirim yapmaz. Satın alma işlemi sonrasında doğrulama gelmediyse banka ile iletişime geçilip, işlem iptal ettirilmelidir. BKM Ekspres ve Paypal uygulamaları da bilet satın alınırken güvenle kullanılabilir. Otobüs bileti satın alınacak sitenin güvenli olup olmadığının sorgulanması için ipektr.com sayfasını hazırladık. Yolcular, bu sayfadan otobüs bileti satan sitenin güvenli olup olmadığı sorgulayabilirler" uyarısında bulundu. ■

Mercedes-Benz Türk'ten Mayıs ayına özel fırsatlar

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

Mercedes-Benz otobüslerde ayrıcalıklı fırsatlar

Kampanya kapsamında Mercedes-Benz Travego 15 SHD, Turismo 15 RHD ve Turismo 16 RHD otobüs alımlarında, 600 bin TL'ye varan kredi tutarları için Mercedes-Benz Kasko kullanımında 40 ay vadeli yüzde 1,13 sabit faiz oranı ile 9 bin 464 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,45 sabit faiz oranı ile 2 bin 750 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.



Otobüs klima bakım kampanyası

Mercedes-Benz Türk, Mayıs ayı boyunca otobüs debriyaj seti ve fren balatasında avantajlı fırsatlar sunuyor. Baskı, balata ve bilyadan oluşan debriyaj setine işçilik dahil, Travego modelleri için 2 bin 799 TL + KDV, Turismo modelleri için 2 bin 299 TL + KDV cazip fiyatıyla Mercedes-Benz yetkili servislerinde sahip olmak mümkün. Mercedes-Benz ve Setra otobüsler için fren balatası ise işçilik dahil 299 TL + KDV fiyatıyla Mercedes-Benz yetkili servislerinde sunuluyor.

Kamyonda da seçenekler çok

Actros 1844 ve Axor 1840 model kamyon tipleri için Mercedes-Benz Kasko paketini tercih eden müşteriler, 200 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,59'dan başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade

seçenekleri ile 4 bin 639 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabilecek.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko tercihine özel, 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,13'ten başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 1.226 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabiliyor.

İkinci El kamyon kampanyaları

İkinci el kamyonların bulunduğu TruckStore markası altında bulunan "Mayıs ayı Fırsat Araçları"na özel sunulan kampanya ile her marka kullanılmış kamyon ve çekicilere 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için faizsiz, 48 aya varan vade seçenekleri ile 2 bin 121 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor.

İkinci el Actros 1841 LSnRL araçlarda ise 40 bin Euro kredi tutarı için faizsiz 48 aya varan vade seçenekleri ile 657 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri mevcut.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in bu nitelikli Mayıs ayı kampanyası, binek otomobil ve hafif ticari araçlarda da sürüyor. Mayıs kampanyasıyla birlikte yapılan "Bakım, Elmas Izgara, yaz lastiği ve ön kontrol" kampanyasındaki cazip fiyatları Mercedes-Benz Türk bayileriyle internet sitesinden öğrenmek mümkün. ■

Otobüs - kamyon

Mercedes-Benz Türk Convex'te

21-24 Mayıs tarihleri arasında düzenlenen Convex Fuarı'na Mercedes-Benz Türk, şehirlerarası otobüs ve kamyon ürün gamının tamamı ile katılıyor. Salon 14'te 8 bin m2'lik bir alanda Mercedes-Benz Türk, kamyon tarafında tamamen yenilenen Euro 6 kamyonları yeni Actros, yeni Arocs ve yeni Atego ile Unimog ve Econic sergileyecek. Otobüste ise yeni Travego, yeni Turismo 16 2+1, Turismo 16 2+2, Turismo 15, Intouro, Setra 515 HD ve Setra 516 HD/2 tanıtılacak. ■

Salon 14'te

Siirt Petrol Turizm'e 10 Travego



Has Otomotiv Siirt Petrol Turizm'e 10 adet Travego 15 teslimatı gerçekleştirdi. Has Otomotiv'in Hadımköy lokasyonunda gerçekleşen teslimat

törenine Siirt Petrol Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Mehdi Dalgali, Yönetim Kurulu Üyesi Nevzat Dalgali, kapitanlar, Has Otomotiv Otobüs Satış Müdürü Soner Balaban katıldı. ■

Güney Akdeniz Seyahat'e Turismo

Antalya merkezli Güney Akdeniz Seyahat firması bünyesinde hizmet veren bireysel otobüsçü İsmail Çalışkan Turismo otobüs yatırımları yaptı. Aracı Hastalya Otobüs Satış Müdürü Uğur Ayeken İsmail Çalışkan'a teslim etti. Çalışkan, önümüzdeki süreçte yine bir adet Turismo yatırımları daha yapmayı planladığını belirtti. ■



Mercedes-Benz Türk son Conecto Solo'yu teslim etti

Mercedes-Benz Türk, Conecto Solo'nun sonuncusunu, Yeni İstanbul Halk Otobüsçüleri AŞ'ye bağlı B-154 kod numaralı Halk otobüsü işletmecisi Yusuf Güder'e teslim etti.

Teslimat törenine halk otobüsü işletmecisi Yusuf Güder, Yeni İstanbul Halk Otobüsçüleri AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Beşir ve Yönetim Kurulu Üyeleri, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt ve Sehirici Otobüs Kamu Satış Kısmı Müdürü Yusuf Adıgüzel katıldı.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, "Hoşdere Fabrikası'nda üretilen son Conecto Solo otobüsü ile Yeni İstanbul Halk Otobüsçüleri AŞ ve şirketimiz arasındaki işbirliğini devam ettiriyoruz. Böylece Mercedes-Benz Türk olarak hem

İstanbul halkına hem de Türkiye ekonomisine katkı sağlamanın otobüsle içerisindedir. Yusuf Güder'e yeni otobüsün kendilerine hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. Otobüs işletmecisi Yusuf Güder ise, "İstanbul halk otobüsçüleri olarak en iyi otobüslerle hizmet vermeye çalışıyoruz. Otobüslerin sunduğu dayanıklılık, arıza yapmaması, konfor, kalite, işletme maliyetleri gibi nedenler Mercedes-Benz marka otobüslerini tercih etmemizin sebepleri" şeklinde konuştu. ■

Yeni Conecto Eylül'de geliyor

Toplam 1310 Mercedes-Benz Conecto, başta İstanbul, Ankara ve İzmir olmak üzere Türkiye'nin birçok belediyesine ve özel halk otobüsçülerine hizmet veriyor. Conecto araçlar, Eylül ayında tamamen yenilenmiş haliyle,

Mercedes-Benz, İZTAD Ve EGETURDER Buluşması



Mercedes-Benz, Mengerler İzmir şubesi aracılığıyla yeni Sprinter aracını İzmir'deki sektör mensuplarına tanıttı. İzmir Kordon Yengeç Restoranda yapılan toplantıya Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) ve İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği (İZTAD) yöneticileri ve üyeleri katıldı.

Mercedes-Benz Türk HTA Satış Kısmı Müdürü Serdar Yaprak, Filo ve Kamu Satış Müdürü Soner Gönültaş, Egemer Bölge Satış Müdürü Ali Koray ile EGETURDER Başkanı İsmail Cirit ve İZTAD Başkanı Özer Bür, beklentilerini dile getirirken karşılıklı olarak görüş alışverişinde bulundular.

Mercedes-Benz Türk HTA Satış Kısmı Müdürü Serdar Yaprak, İzmir'de bulunmaktan büyük mutluluk duyduğunu belirterek, "Mercedes-Benz olarak sektörün temsilcileri ile bir araya gelmeyi çok önemsiyoruz. Hizmet sunduğumuz araçlarla, sektörü güçlendirmek ve turizm hizmetlerinin önünü açmak gibi sorumluluklarımız var. Bu anlamda bizden beklentilerinizi dinlemek isteriz" dedi.

Yaprak, firma olarak sektörden gelen insanların kurdukları yapıları da önemsediklerini ifade ederek, "Bu guruptaki herkes turizmi biliyor. Bizlere araçlarla ilgili iletmeceğiniz her şey bize yol gösterecektir" diye konuştu.

Filo ve Kamu Satış Müdürü Soner Gönültaş da, Mercedes olarak sürekli bir yenilik içinde olduklarını kaydederek, bu yenilikleri İzmir'de sektörle buluşmanın heyecanını yaşadıklarını kaydetti.

Beklentileri Karşılarız

Egemer Bölge Satış Müdürü Ali Koray, sektör temsilcilerinin fiyat başta olmak üzere her türlü beklentilerini karşılamaya özen gösterdiklerini açıklayarak, "İzmir bizim çok memnun olduğumuz bir kent. Sektöre gerçekten



güç veriyor. Siz değerli turizmci ve taşımacılar da sahada gerçekten deneyimlisiniz. Bu anlamda yeni araçlarımızla ilgili fiyat dahil her beklentinizi konuşmaya hazırız" sözlerine yer verdi.

İzmir turizmde öncü

EGETURDER Başkanı İsmail Cirit de toplantının sektör için çok faydalı geçtiğini dile getirerek, "İzmir, turizm sektöründe önemli bir kent, bu anlamda Ege'nin can damarı. Bu toplantıda, beklentimiz kentimizin turizm konusundaki hassasiyetlerinin dikkate alınmasıdır. Temennimiz daha çok bir araya gelmek ve elbette üyelerimiz için hatırı sayılır indirimler yapmamızdır" görüşünü aktardı.

İZTAD Başkanı Özer Bür de, fiyat konusundaki talepleri tekrar ederek, "Buraya gelip bizi bir araya getirmeniz bizi çok mutlu etti. Tabii, biz buradan mutlu çıkmak istiyoruz. Bu da sizin bize göstereceğiniz iyi niyetli yaklaşım ve yapacağınız makul indirimlerle olacak" dedi.

Toplantıda Mercedes yöneticilerine demekler tarafından plaket verildi. ■

İZTAD ve EGETURDER kurucu üyeleri

20. Yılda Plaketle Ödüllendirildi

İzmir'de şehirci personel ve öğrenci taşımacılığı yapan şirketleri çatısı altında toplanan İZTAD (İzmir Toplu Taşımacılık ve Servis Hizmetleri Derneği) ile bünyesinde turizm taşımacılarını örgütleyen EGETURDER (Ege Turizm Taşımacıları Derneği) faaliyetlerini sürdürdükleri kendi binalarının sahibi olan kurucu ortaklarını 20. kuruluş yıldönümünde plaketle ödüllendirdi.

Plaket töreninde konuşan EGETURDER Başkanı İsmail Cirit ile İZTAD Başkanı Özer Bür, 14 kurucu ortağına özveriyle yaptıkları işbirliği ile sahip olunan binada faaliyet sürdürdüklerini ifade etti. Her iki başkanın da



personel hem de diğer standart işletme giderlerin karşılandığını açıkladılar. Her iki başkan da üyelere aidat toplamaksızın faaliyet sürdürdüklerini ifade etti. Her iki başkanın da

birlikte yaptıkları ortak açıklamada, sivil toplum kuruluşları, üyelerinin haklarını savunurken bu faaliyetlerin sağlanmasını için üyelerin rutin aidat ödediklerini vurguladılar. Derneklerinin genel giderlere katkı sağlamak için üyelerinden aidat beklentisi olmadığını belirtti. Tüm giderlerin, bu 14 kurucu ortağın sahip olduğu binadan elde edilen kira geliri ile sağlandığını, hatta elde edilen gelirle eğitim ve sosyal faaliyetler için de kaynak ayrıldığını belirttiler. ■

Ulaştırma Sistemleri, Trafik Güvenliği, Eğitim ve Bilinçlendirme Çalışmaları -4-

Karayolu yolcu taşıma sektöründe ulaşım istenen hedeflere daha etkin ve süratli bir şekilde ulaşılmasına hizmet etmek üzere, karayolu yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren tüm aktörlerin katılımıyla kamu tüzel kişiliğini haiz olmak üzere kurulacak Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılar Birliği, merkezi idarenin bu alanda düzenlemeler yapmakla görevlendirilmiş birimleri ile işbirliği ve uyum içerisinde çalışarak; bir yandan uluslararası, şehirlerarası, ilçe ve şehir içi karayolu yolcu taşımacılığı yapan tüm gerçek ve tüzel kişilerin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, bir yandan da karayolu ulaştırma sisteminin iyi işlenmesini sağlayacak düzenlemeleri hayata geçirerek, çevreye duyarlı, diğer ulaşım türleri ile bütünleşmiş, kamu - özel sektör işbirliğine dayanan ve sürdürülebilir bir karayolu ulaştırma sisteminin oluşturulmasına ve karayolu trafik güvenliğinin artırılmasına katkı sağlamaktadır.

Trafikte problemlerinin çözümü için birçok birim kendi sorumluluk alanları içinde çalışmalar yapmaktadır. Ancak zaman zaman çalışma alanları çakışmakta ve birimlerin birbirinden habersiz olarak yaptığı uygulamalardan istenen verim alınmamaktadır. Emniyet Genel Müdürlüğü, Karayolları Genel Müdürlüğü, büyükşehir belediyeleri, il ve ilçe belediyeleri gibi birimlerin her biri karşılaştıkları ulaşım problemlerini kendi bünyelerinde çözmeye çalışmaktadır.

Yol kapasitesi artırılmalı

Ulaşım problemlerinin çözümünde genel yaklaşım olan yol kapasitesinin artırılmasında, yeni yolların inşa edilmesinden ziyade mevcut ulaşım sistemlerinin daha verimli ve etkin bir şekilde kullanılması yönteminin tercih edilmesi kentin geleceği için daha önem arz etmektedir. Verimliliği artırma çalışmaları ulaşım mühendisliğinde kısa vadeli uygulamalar içerisine girmektedir. Trafikten sorumlu birimlerin kendi sorumluluk alanlarında yaptıkları kısa vadeli çalışmaları geometrik düzenlemeler, sinyalizasyon uygulamaları, bilinçlendirme çalışmaları ve trafik denetim uygulamaları olmak üzere dört başlıkta toplayabiliriz. Trafik denetimi çalışmaları, yol güvenliğinin artırılmasında önemli bir yer tutmaktadır.

Karayolu yolcu taşıma sektöründe ulaşım istenen hedeflere daha etkin ve süratli bir şekilde ulaşılmasına hizmet etmek üzere, karayolu yolcu taşımacılığı alanında faaliyet gösteren tüm aktörlerin katılımıyla kamu tüzel kişiliğini haiz olmak üzere kurulacak Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılar Birliği, merkezi idarenin bu alanda düzenlemeler yapmakla görevlendirilmiş birimleri ile işbirliği ve uyum içerisinde çalışarak ve bir yandan

uluslararası, şehirlerarası, ilçe ve şehir içi karayolu yolcu taşımacılığı yapan tüm gerçek ve tüzel kişilerin müşterek ihtiyaçlarını karşılamak, bir yandan da karayolu ulaştırma sisteminin iyi işlenmesini sağlayacak düzenlemeleri hayata geçirerek, çevreye duyarlı, diğer ulaşım türleri ile bütünleşmiş, kamu - özel sektör işbirliğine dayanan ve sürdürülebilir bir karayolu ulaştırma sisteminin oluşturulmasına ve karayolu trafik güvenliğinin artırılmasına katkı sağlayacaktır.

Ulaştırma teknolojileri geliyor

Ayrıca ulaştırma teknolojileri o kadar hızlı gelişmektedir ki, daha fazla yolcu ve yükün gittikçe azalan zaman dilimlerinde içerisinde ve azalan maliyetlerle, güvenli bir şekilde taşınabilmesi için her geçen gün yeni teknolojiler geliştirilmektedir. Buna karşılık artan talebi karşılamak için alınacak kararların kesinlikle bilgilere dayalı olması gerekir, ulaştırma alanında her geçen gün önem kazanmaktadır. Sürücü hatalarının denetlenmesi görevi ülkemizde Emniyet Genel Müdürlüğü ve Jandarma Komutanlığı tarafından yapılmaktadır. Denetimlerin sıklığının artırılması ile sürücü hatalarının azaldığı, sürücülerin trafik kurallarına uyma oranının arttığı yapılan çalışmalar sonucu ortaya çıkan bir gerçektir.

Toplu ulaşımın önemi...

'Karayolu Trafik Güvenliği'ne geniş perspektifli bir bakış açısı gerçekleştirdiğimizde, bunun birkaç ana sacayağı ve anahtar başlıkları olduğunu görürüz. Ülkemiz özelinde; modal dağılımda karayolunun dengesi düzeyde bir ağırlığı göze çarpmakta olup, bu başlı başına trafik güvenliğini sekteye uğratabilecek sebeplerden birisidir. Bununla birlikte; ister karayolu olsun ve isterse diğer ulaşım modları olsun, 'toplu ulaşım'ın edindiği payın, olması gerekenin çok altında olduğu yadsınmaz bir gerçektir. Son yıllarda bu anlamda kayda değer ciddi gelişmeler olsa da daha almamız gereken önemli bir mesafe vardır. Gelişmiş ülkelerde, sunulan 'toplu ulaşım hizmetleri'ne baktığımızda; ulaşımın temel hizmet parametreleri olan 'konfor-dakiklik-güvenlik-

emniyet-maliyet' gibi kıstasların, herhangi birinden ya da birkaçından feragat etmesizin önemli duya ve yarar sağlandığını görmekteyiz.

Tüketim kültürü ve alışkanlıklar...

Bu bağlamda ülkemizdeki bir diğer önemli başlık da 'kullanım alışkanlıkları ve tüketim kültürü' nün yönlendirilmesidir. Burada bir başka ana başlık da 'eğitim' olup, aslında bütün başlıklar, yer yer birbirinin alanına girmekte ve bir bütünü ortaya koymaktadır. Bu bağlamda; 'bütüncül bakış açısı'nın 'süreklilik arz eden bir algı'nın ve 'insan odaklı' yaklaşımın önemli bir kez daha ortaya çıkmaktadır. Bununla beraber; bu 'eğitim' başlığı aynı zamanda 'iletişim araçları'nın bu yönde kullanılmasından, basın-yayın'ca yönlendirilecek 'bilinçlenme kampanyaları'na ve ağır taşıt ile toplu taşıma sürücülerinin -gerek kamu gerekse özel teşebbüslerde- 'birebir eğitime tabi tutulması'na kadar birçok konuyu kapsamaktadır.

Trafik kazaları altyapı eksikliğinden...

Ülkemizde taşımacılığın yüzde 95 oranında karayolu ile yapılması, yollarımızın bu taşıma yoğunluğunu kaldıracak fiziki büyüklük ve altyapıya sahip olmaması trafik kazalarının artmasına neden olmaktadır. Son yıllarda trafiğin yoğun olduğu bölgelerde yapılan ve inşaatı halen devam eden bölünmüş yolların hizmete açılmasıyla bu kazaların azalacağı öngörülmektedir. Dünyada, trafik kazalarında her yıl yaklaşık 1.2 milyon kişi hayatını kaybederken 50 milyon kişi de yaralanmaktadır. Dünya Sağlık Örgütü'nün (WHO) yayınladığı 2002 yılına ait raporda, dünyadaki insan ölümlerinin nedenleri yaş gruplarına göre sınıflandırılmıştır. Bu rapora göre 5-14 ve 15-29 yaş gruplarında trafik kazaları ikinci sıradaki ölüm nedeni olarak yer almaktadır. 30-44 yaş grubunda ise 285 bin 457 kişi trafik kazalarında hayatını kaybetmiştir.

Hepinize huzurlu mutlu sağlıklı ve başarılı günler dilerim. ■



Paranı Kullan; Yeme!

Geçen hafta finansal okuryazarlığı kurcaladık; paramızı yönetmek konusu yanı.

Pek de yönettiğimiz söylenemez, bırakın iyisini...

Her 10 kişinin 1'i kredi kartlarında batmış durumda. Finansal Okuryazarlık Derneği (FODER) bireysel bütçeleme öğretileri yapıyor, gelir-gider dengesini öğretiyor, kişiye para karşısında kurumsal davranış kazandırıyor. Yani kişinin kendi hesabını kendisine verebilir olmasını öğretiyor.

Bir öğretimi de Maliye Bakanlığı yapıyor: Hazır Beyan.

Sizin gelir-giderinizi hesaplamış, ödemenizin uygun olacağı vergi miktarını belirlemiş ve bu bilgilerin beyannameyi hazırlamış, size öneriyor. Bu öneriler genellikle isabetli oluyor ve mükellef tarafından da genellikle kabul ediliyor. Bu kolaylık sayesinde 45 milyar TL'lik beyan artışı oluyor ve 7,5 milyar TL vergi hesaplanıyor, 1,5 milyon mükelleften.

Kişi başına 5 bin TL vergi eder.

Hazır Beyan sayesinde, kira beyanı yüzde 26, vergi beyanı yüzde 28 artarken, mükellef sayısı da yüzde 5 artmış, toplam vergi geliri yüzde 16 artarken.

Mükellefin beyanı düzelmiş, Batı devletlerindeki gibi!

Finansal okuryazarlık faydası artıyor.

Bu sıralar, Sanayide Dönüşüm 4.0 diyoruz, yenilikçilik, inovasyon diyoruz, faaliyetler izliyoruz.

Birkaç hafta önce, TÜSİAD bu yolda bir yarışma sonuçlandırdı.

3 fikir finale kaldı ve sanayisiz fikir birinci seçildi: Akıllı Telefon Üzerinden Otistik Eğitimi... hiç sınav (sanayisel, endüstriyel) değil, üretimi kapsamıyor. İkinci olarak, Platin Ailesi

Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Metallerin Saflaştırılması fikri seçildi. Tamamen sinai. Benim birincim.

Üçüncü de Tekstil Tasarımcısının Marka ile Online Buluşması fikri oldu, tam süreç-odaklı bir fikir, üretim kapsamlı.

Final Jürisinde sanayici olmayınca sonuç da sinai değil tabii.

Halbuki amaç sanayi adamlarının arayışlarına cevap vermek idi.

3.900 öğrenci, 1.300 fikir ile sanayi katkısı yapmaya gelmişlerdi. 150 bin TL ödül aldılar.

Her fikir sadece 115 TL etti.

Bedava!

Fikir fikirdir. 1900'lerin başında uçak kanatlarının konstrüksiyonunu da böyle bedava bir fikirle çözmüştü Amerikalı mucitler.

Hatırlarsınız; geçen yıl Türkiye'yi Avrupa'daki Yenilikçilik Yarışmasında temsil için dönerciyi seçip göndermişti sanayicilerin bulunduğu jüriimiz, teknoloji temsilcilerimiz var iken...

Biz ekonomimize dönelim...

Krediler, yıllık olarak ve kur artışından arındırılmış olarak reel- yüzde 7 büyüdü. Ticariler yüzde 10, döviz krediler yüzde 12 büyüdü.

Türkiye'nin büyüme tahmini büyüttü "not veren kuruluşlar", kredi notunu yükselttiler.

Mütevellilere Avrupa yolu tekrar açılıyor, masrafımız azalacak.

Amerikan devleti, bir özel şirkete, ücret ödeyerek, cinayet şüphelinin telefon şifresini kırdırdı.

Telefonun üreticisi bu talebi reddetmişti.

Demek ki; Kamu Düzenli Esastır.

Önce Güvenlik; Sonra Özgürlük. ■

Ulusoy ve Varan'da işletme sürecinde yeni yapılanma

Erkan YILMAZ

İmran Okumuş, Ulusoy ve Varan Turizm'de yaşanan gelişmeleri Taşıma Dünyası'na açıkladı.

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün iki köklü şirketine yönelik gelişmeler sektörde merak konusu. 9 Mayıs Pazartesi günü İstanbul Otagarı'ndaki Ulusoy yazhanesinin tabelasından Varan isminin kaldırılması sonrasında bizde İmran Okumuş ile görüştük.

Ulusoy ve Varan markasının hiçbir şekilde zarar görmemesi gerektiğini vurgulayan İmran Okumuş, "Şirketler faaliyetlerini normal şekilde sürdürüyor. Varan ismi yeniden tabelalara yazılır. Ulusoy ismi, markası satılmadı. Yeni yapılanma ile yoluna devam ediyor. Ulusoy ismi ve markası yine Ulusoy ailesine ait. Sadece işletme anlamında yeniden yapılıyor. İşletmeyi şu anda Ulusoy ismi altında bu hafta yeni kurulacak şirket yapacak. Bu şirkette ailenin bir payı olmayacak. Bu marka bu milletin markası. Zarar görmemesi



gerekliyor. Ulusoy tüm seferlerini açtı. Müşterilerine yine eski kalite ve konforu ile hizmet vermeye başlayacak. Varan Turizm'de diğer çalışmalar biterse Haziran ayında İstanbul Otagarı'nda ve diğer otagarlarda tekrar faaliyete geçecek. Ancak Varan ismi farklı bir bünye içerisinde hizmet verecek. Ulusoy yazhanelerinde birlikte hizmet verilmeyecek" dedi. ■

2+1 otobüslerin payı yüzde 50

İlk çeyrekte 378 adet büyük otobüs satıldı

2016 yılının ilk dört ayında satılan büyük otobüs sayısı 378 adet oldu. 2015'in ilk dört ayında ise 590 adet otobüs satılmıştı.

Yılın ilk 4 ayında satılan otobüsleri segment bazlı incelediğimizde 2+1 koltuklu otobüslerin yüzde 50'lik bir orana geldiğini görüyoruz. Satılan 378 otobüsün 189 adeti 2+1 otobüslerden oluşuyor.

221 adet Mercedes-Benz Türk satışı

İlk dört ayda Mercedes-Benz Türk 221 adet otobüs satarken bunun 27 adeti Turismo 16 2+2, 59 adeti Turismo 16 2+1, 11 adeti Turismo 15, 32 adeti Turismo 15 EVI, 10 adeti Travego 17 2+1, 42 adeti Travego 15, 1 adeti de Setra S 516/HD2 oldu. Mercedes-Benz Türk'ün bu satışlar sonrasında pazar payı yüzde 58.5 seviyesinde oldu.

112 adet Temsa satışı

Yine aynı dönemde Temsa 112 adetlik bir satış seviyesi elde etti. Bunun 20 adeti Safir 15, 1 adeti Safir 16, 43 adeti Safir 16 2+1, 9 adeti Maraton 2+1 oldu. Temsa'nın 4 ayda elde ettiği pazar seviyesi ise yüzde 30 oldu.

45 adet MAN-Neoplan satışı

4 aylık süreçte MAN-Neoplan satışı ise 45 adet oldu. Bunun 4 adeti Fortuna, 24 adeti Fortuna 2+1, 17 adeti ise Tourliner SH 2+1 oldu.

2016 yıl sonu beklentisi 1200-1300

Üreticiler ilk dört düşük adetlerle başlasa da yıl sonuna doğru satışların hızlanarak devam edeceğini düşünüyor. Bu yılın sonuna yönelik pazar beklentisi ise 1200-1300 adetler. 2015 yılı da 1341 adet ile kapanmıştı. ■

İSTAB Genel Kurulu'nu yaptı



Barış Can BAŞKAN

"Plaka tahdidi talebimizden asla vazgeçmedik"

Başkan Ahmet Karakış, "UKOME'de servis taşımacılığına yönelik çıkartılan Yönerge'ye yönelik 16 dava açtık. Plaka tehdidi hedefimizden asla vazgeçmedik. Amacımıza ulaşana kadar mücadeleye devam edeceğiz" dedi.

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği 13'üncü Olağan Genel Kurulu'nu 14 Mayıs Cumartesi günü yaptı. Bostancı Green Park Hotel'de yapılan genel kurul ile

İSTAB Yönetim Kurulu seçimini de yaptı. Mevcut Başkan Ahmet Karakış yeniden Başkanlığı seçildi. Genel Kurulda yapılan seçimle yeni yönetim şu isimlerden oluştu. Ahmet Karakış, Kerem Birant, Celal Kalkan, Reyhan Şeker, Aziz Baş, Turgay Gül, Ahmet Akgeç, Köksal Yüzbaşıoğulları, Dursun Ali Camadan, Sadık Aksu, Bülent Doğmuş, Seyhan Pilavcı, İbrahim Neğiş. Denetleme Kurulu Asil Üyeleri: Süleyman Korkmaz, Naci Ateş, Adem Koç

16 dava açtık

Genel kurulda konuşan Ahmet

Karakış, görev yaptıkları 5 aylık süreçte İstanbul'da plaka tahdidinin hayata geçmesi için yoğun bir şekilde çalışmalar yürüttüklerini de vurguladı: "31 ilde geçerli olan plaka tahdidinin uygulanmasına yönelik var gücümüzle çalıştık. Yetkililere bu talebimizi her zeminde iletтік. Şubat ayında servisçilere yönelik bir yönerge yayımlandı. Bu yönerge Türkiye'de örneği olmayan bir uygulamaydı. ISAROD ile yönergenin durdurulmasına yönelik 16 dava açtık. Plaka tehdidi hedefimizden asla vazgeçmedik. Amacımıza ulaşana kadar mücadeleye devam edeceğiz" dedi. ■

Anadolu Isuzu'nun Teknisyenleri Yarıştı

Anadolu Isuzu'nun gelenekselleşen "T1 Teknisyenler Yarışması" sonuçlandı. Türkiye genelinde 120 servis arasından büyük finale kalan 6 ekibin mücadelesinde Ege Otomotiv (Denizli) birinci, Merkez Servis (Kocaeli) ikinci ve Çelik Dizel (İstanbul) de üçüncü oldu.. Yarışmada ayrıca bireysel puanları ile dereceye giren ve yıl sonunda Japonya ve Tayland'da yapılacak I-1 Grand Prix yarışmasında Türkiye'yi temsil edecek 4 teknisyen de belli oldu.

Tüm Türkiye'den 120 servisin 4 farklı etapta yarıştığı 2016 T1 Teknisyenler Yarışması'nda finale kalan 6 ekip geçtiğimiz hafta büyük final

için karşı karşıya geldi. Akademi Isuzu' da yapılan ve tam gün süren büyük finalde;

• Turan Doğan ve Emin Kas ile Çelik Dizel (İstanbul)

• Ali Metin ve Veli Gül ile Ege Otomotiv (Denizli)

• Faris Kızılsöy ve Mikail Güvenç ile Güvensoy Oto (Muş)

• Mustafa Derici ve Çetin Katırcıoğlu ile Mekanik Oto (İstanbul)

• Serkan Kanlıkuyu ve Harun Beşiroğlu ile Merkez Servis (Kocaeli)

• Yusuf Kenan Kurt, Mustafa Ünal ile Ünallar (Manisa)

Büyük yarışmalarda Türkiye'yi temsil edecek ekip şu isimlerden oluştu:

• Ali Metin ve Veli Gül (Ege Otomotiv - Denizli)
• Serkan Kanlıkuyu (Merkez Servis Kocaeli)
• Mustafa Derici (Mekanik Oto İstanbul)
Merkez Servis'ten

(Kocaeli) Harun Beşiroğlu'nun yedek olarak yer alacağı ekip yılsonuna kadar Eğitim mühendisi Göktuğ Uyan'ın koçluğunda Japonya ve Tayland'daki büyük finale hazırlanacak. ■



COMVEX Fuarı'nda

IPRU ÜLKE Toplantısı yapılıyor

Ticari Araçlar, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı Comvex, 21-24 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek. Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği (IPRU) Comvex Fuarı'nda hem üyelerini ağırlayacak hem de Fatih Tamay Başkanlığında Yönetim Kurulu Toplantısı'nı fuar kapsamında yapacak.

Ticari araç sektörü Comvex Fuarı'na hazırlanıyor.

Fuarın destekçileri arasında OSD, TAİD, TAYSAD'ın yanı sıra TOFED ve IPRU da yer alıyor. 21 Mayıs Cumartesi günü açılışı yapılacak olan fuar, yerli ve yabancı ziyaretçilerin ilgi odağında olacak. IPRU Yönetim Kurulu toplantısını fuarın açılış günü gerçekleştireceklerini belirten Başkan Fatih Tamay, "Toplantımızı, resmi açılış ardından Tüyap Konferans Salonunda yapacağız. IPRU yönetiminde bulunan Ukrayna, Romanya, Rusya, Slovenya, Bosna Hersek, Gürcistan, Sırbistan, Bulgaristan, Hırvatistan ülke derneklerinin başkan ve direktörleri bu toplantıya katılacak. IPRU Yönetim Kurulu olarak şuna ana kadarki çalışmalarımızı, vizyon, misyon ve stratejilerimizi gözden geçirecek, bundan sonra örgüt yapısını büyütme ve yolu

Konuklarımıza ayrıca akşam yemeği, şehir turu ve müze gezileri de organize edilecek.



Fatih Tamay

taşımacılığı sektörünün uluslararası alanda gelişimine yönelik hangi çalışmaların yapılması noktasında görüş ve önerileri masaya yatacağız. Burada dile getirilen öneriler eşliğinde Ulaştırma Bakanlığı'na başvurarak diğer ülkelerin bakanlıkları arasında bir işiştir sürecinin başlatmasını talep edeceğiz. Üye derneklerin yönetimleri de kendi ülkelerinde aynı stratejiyi uygulayacak ve seyahatlerin önündeki engellerin kaldırılmasının ve işbirliklerinin



sağlanmasının önü açılmış olacak. Ayrıca IPRU Yönetim Kurulu Üyeleri fuar organizasyonunun olduğu 21-24 Mayıs tarihleri arasında İstanbul'da kalarak kendi aralarında istişarelerde bulunma imkanı elde edecekler" dedi.

IPRU'ya yeni katılımlar

Yönetim Kurulu Toplantısı sonrasında IPRU'ya yeni katılımlara yönelik bir tören organizasyonu da yapılacağını ifade eden Fatih Tamay, "IPRU uluslararası alanda örgüt yapısını büyütme devam ediyor. En son olarak Somali ve Cibuti Dernekleri de IPRU'ya katılma kararı aldı. Eğer işlemler yetişirse bu yeni katılımlara yönelik bir tören organizasyonu da gerçekleştireceğiz" diye konuştu.

Engelleri yıkıp işbirliklerinin önünü açacak

IPRU Yönetim Kurulu Başkanı Fatih Tamay, Comvex Fuarı'nın hem sanayi hem de işletme tarafından kazanımlar sağlayacağını belirterek, Türk otomotiv sektörünün otobüs

üretimindeki gücünü Comvex Fuarı aracılığı ile bir kez daha gösterme şansının elde edileceğini vurguladı: "Comvex Fuarı otobüs üretimindeki gücümüzü yabancı dostlarımıza yansımaları sağlayacak. Öte yandan fuara yurtdışından katılan yabancı ziyaretçilerin de uluslararası alanda örgütlenen adı IPRU'nun da büyümesine katkı yapacak. Biz inanıyoruz ki, IPRU'nun uluslararası alandaki bu oluşumu ile Türk otobüs işletmecisinin de verdiği kaliteli hizmet yapısı da diğer ülkelere örnek olacak ve yeni işbirliklerinin önünün açılmasını sağlayacak."

IPRU Yönetim Kurulu Üyelerine yönelik ayrıca Anadolu Isuzu ve Otokar sponsorluklarında akşam yemeği, şehir turu ve müze gezileri de organize edilecek. ■

IPRU Ülke Toplantısı

21 Mayıs Cumartesi
13:30 - 14:30
Heybeli Toplantı Salonu

- Ukrayna, Romanya, Rusya, Slovenya, Azerbaycan, Bosna Hersek, Gürcistan, Sırbistan, Bulgaristan, Hırvatistan ülke derneklerinin Başkan ve Direktörleri'nin katılımı ile bir ülke toplantısı
- Somali, Cibuti ve Irak derneklerinin resmi katılım töreni

Karayolu ticareti bu fuarda

Ticari aracın büyük buluşması: Comvex İstanbul

Yolcu ve yük taşımacılığında ekonomiye büyük katkılar sağlayan ticari araç segmentinin en büyük buluşması COMVEX İstanbul Ticari Araçlar, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı'nın 5'incisi, OSD (Otomotiv Sanayii

Bugüne kadar 100 bin ziyaretçi ve 800 katılımcıya hizmet veren COMVEX İstanbul, ticari araçlar sektöründeki yeni ürün ve teknolojilerin sunulacağı en önemli platform haline geldi. Fuar, OICA (The International Organization of Motor Vehicle Manufacturers) Uluslararası Fuarlar Listesi'nde yer alıyor.

IPRU ve TOFED desteği

Türkiye'de kurulmuş ilk uluslararası nitelikli mesleki sivil toplum örgütü olan IPRU (Uluslararası Karayolu Yolcu Taşımacıları Birliği) ve TOFED Comvex İstanbul Fuarı'nı destekliyor. Katılımcı ve ziyaretçilere 90 bin metrekare fuar alanında hizmet verilecek.

37 yılda 46 milyon ziyaretçi

COMVEX İstanbul Fuarı tanıtım toplantısında konuşan TÜYAP Yönetim Kurulu Başkanı Bülent Ünal, "37 yıllık hizmet hayatımız süresince bugüne kadar 46 milyon ziyaretçi, 300 bine yakın katılımcıya hizmet verdik" dedi.

Otomotiv ihracat payı % 15

OSD Yönetim Kurulu Başkanı Kudret Önen, Türk Ticari Araç Üretim Sanayii'nin küresel arenadaki konumunu güçlendirdiğini belirtti ve şunları söyledi: "Üretim kapasitesi 1,7 milyon adet seviyesine ulaşan sanayimizin toplam üretimi 2015 senesinde yüzde 16 oranında artış göstererek, 1 milyon 359 bin adet, ihracatımız da adet bazında yüzde 12 oranında artış göstererek 992 bin adete ulaştı. Otomotiv sanayimiz, 10 yıl üst üste ülkemizin toplam ihracatında sektör sıralamasında ilk sıradaki yerini koruma başarısını göstererek, toplam ülke ihracatımızın yüzde 15'ini oluşturdu.

Üretilen her 100 ticari aracın 68'i ihraç edildi

Ticari araç grubunda 2015, çok daha büyük başarılar gösterilen bir yıl oldu. Üretim 2014'e göre 2015'te yüzde 30'luk artış göstererek 568 bin adede ulaştı. Toplam üretimin yüzde 42'sini oluşturan ticari araçlarda tarihi rekor seviyesine ulaşıldı.

COMVEX Ticari Araç, Otobüs ve Tedarik Sanayi Fuarı 180'in üzerinde katılımcı ile bu yıl 5. kez gerçekleştirilecek ve 50'yi aşkın ülkeden 30 binin üzerinde ziyaretçiyi ağırlayacak.

İhracatımız yüzde 28 artarak 388 bin adede ulaştı. Diğer bir deyişle, üretilen her 100 ticari aracın 68'i ihraç edildi.

Otobüste birinci, kamyonunda ikinci

AB ülkeleri arasında üretim sıralamasında otobüste birinciliğimizi, kamyonunda ikinciliğimizi koruyan, hafif ticari araç ve toplam ticari araçlarda ilk sıraya yükseldik. Dünya geneli ticari araç üretiminde ise iki basamak birden yükselerek 8. sırada yer aldık.

İlk 3 ayda otomotiv sektörü

"2016 ilk çeyrek sonuçlarına göre ticari araç ihracatımız yüzde 17 artarken, iç pazarda yüzde 21 daralma oldu. Böylelikle üretimimizde yüzde 1'lik artış yaşandı. Sanayimizin mevcut konumunu koruması için iç pazardaki istikrarlı büyümenin devamlılığının sağlanması büyük önem taşıyor. Kuvvetli bir iç pazar ile desteklenmeyen sanayinin rekabetçiliğini sürdürülebilmesi haliyle mümkün değil.

71 AR-GE merkezi

Otomotiv sanayinde 71 adede ulaşan Ar-Ge merkezinin 10'u OSD üyelerine ait ve bu merkezlerde 10 binden fazla mühendis istihdam ediliyor. Küresel bazda toplam Ar-Ge harcamaları içinde Almanya ve Japonya'dan sonra otomotiv'e en çok pay ayıran 3. ülke olduk.

Ticari araçta fikri mülkiyet hakkı ihraç

Ticari araçlar sektöründe artık sadece ürettiğini değil, üretilecek ürünün fikri mülkiyet hakkı ve Ar-Ge

know-how'unu ihraç eder hale geldik. Başka hiçbir ülkede bulunmayan yetkinlik ve potansiyelimizle yurtdışında üretilen araçların tasarlanıp üretilmesini sağlamakla kalmayıp, bu araçlar sayesinde yerli yan sanayimize de yeni ihracat pazarları sağlıyoruz."

Bir otobüs 15, bir kamyon 4 otomobile bedel

TAİD Başkanı Hasan Bahadır Özbayır, ağır ticari araçların yatırım malı olmaları nedeniyle bir ülkenin gelişme trendi ile ilgili önemli ipuçları verdiğini ifade etti. Kamyon ve otobüs pazarının ekonomideki iniş ve çıkışların habercisi olduğunu değinen Özbayır, "Türkiye'de geçen yıl 6 ton ve üzeri sınıfta 40 bin 500 kamyon, 12 metre ve üzerinde bin 341 adet şehirlerarası otobüs ve bin 339 adet belediye otobüsü pazarı oluştu. Bu pazar toplam 968 bin adetlik otomobil ve hafif ticari araç pazarı yanında nispeten küçük görünebilir. Ancak parasal değer itibarıyla ortalamada bir otobüsün 15 ve bir kamyonun da 4 adet otomobile tekabül ettiğini hatırlatmakta fayda var. Malların ve insanların bir yerden bir yere hareketi, ekonomik hareketliliğin göstergesidir. Bu çerçevede otobüs pazarna baktığımızda, turizm segmentinde çok ciddi bir daralma olduğunu görüyoruz. Ülkede yaşanan terör olayları ve Rusya krizinin etkisiyle 12 metre ve üzeri şehirlerarası otobüs pazarında da yüzde 35 mertebesinde bir düşüş var. Yine de yılın geri kalan bölümünde nispi bir toparlanma beklenebilir. Şehir içi belediye otobüs pazarı ise kamu ihaleleri ağırlıklı olarak gelişiyor ve 2016 yılının ilk 3 ayında yaklaşık 600 adetlik ihale yapıldığını söyleyebiliriz" dedi.

Otobüs ve kamyon pazarı

"6 ton ve üzeri kamyon pazarında 2016 yılının ilk çeyreğini bir önceki yılın ilk çeyreği ile karşılaştırdığımızda yüzde 62 oranında bir daralma görülüyor. Pazarın takriben yarısını oluşturan çekici segmentinde ise bu gerileme yüzde 68'e ulaşılıyor" diyor Özbayır, "Lokomotif segmentlerin başında

gelen ağır inşaat kamyonları pazarında da yüzde 52'lik bir daralma söz konusu. Bunu bir yandan Euro 6 geçişi nedeniyle 2015 yılı sonlarında 2016 yılından öne çekilmiş olan Euro5 kamyon talebi, diğer taraftan yurt içi ve yurt dışında bir süredir devam etmekte olan çatışma ve gerginlik ortamının beraberinde getirdiği risk ortamına bağlamak mümkün. Haritada Mersin'den Ardahan'a sanal bir çizgi çekildiğinde, çizginin altında kalan bölge TÜİK verilerine normal bir yılda Türkiye çekici pazarının yüzde 30'unu oluştururken artık bu bölgede satışlar neredeyse durma noktasına geldi. Özetle 6 ton ve üzeri kamyon pazarının, geçen yılın rakamları olan 40 bin adet üzeri performansı yakalaması mümkün görünmüyor. Aynı durum treyler ve üst yapı pazarı için de geçerli" dedi.

Bir aracın % 80-85'i yerli olabilir

TAYSAD'ın Yönetim Kurulu Başkanı Alper Kanca, üyelerinin bir aracı yüzde 80-85 oranında yerli üretilen bir araçla üretilen bir araç olduğunu belirterek şunları söyledi: "Üyelerimiz üretimlerinin yaklaşık yüzde 70'ini ihraç ediyor. Sektörümüzdeki toplam ihracatın yaklaşık yüzde 70'i AB ülkelerine yapıyor. Kalitesini uluslararası arenada tescil ettiren üyelerimiz, dışa açılım ve küreselleşme yönünde olumlu adımlarla ilerliyor. Bugün itibarıyla 22 üyemizin 24 ülkeye, 59 adet tesis yatırımını bulunuyor. Özellikle son yıllarda yapılan düzenlemeler sayesinde ülkemizde Ar-Ge çalışmalarında önemli gelişmeler kaydedildi. Türkiye genelindeki 248'i aşkın Ar-Ge Merkezi'nin 59'u TAYSAD üyesi. Yani Ar-Ge Merkezleri'nin dörtte birini TAYSAD'ın oluşturduğunu söyleyebiliriz."

2018'de tek fuar kalacak

TÜYAP Genel Müdür Yardımcısı Hakan Mirgün, Busworld ile Comvex'in aynı yılda yapılmasının etkileri sorulduğunda, "Bir daha böyle bir durum olmayacak. 2018 yılında tek fuar kaldığını göreceksiniz. Bu kadar da iddialıyım" dedi. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Seyahatin değerini bilelim

Bana sorarsanız, seyahatin değerini en iyi otobüsçüler bilir ve otobüsçüler bu değeri yükseltir. Çünkü Cumhuriyet'in ilk yıllarından beri Türkiye'nin ana ulaşım sistemi karayoludur. Karayolu deyince, son yıllarda artan özel otomobiller gelmesin akla, otobüsle toplu taşımacılık ana eksenini oluşturuyor bu sistemin. Gergin günler yaşıyoruz... Bu gerilimi aşmanın yolu görüp bilmekten geçiyor. Siz ne kadar görür, ne kadar çok öğrenir ve ne kadar iyi yaşamı tanırırsanız bu gerilim o kadar hızlı düşer.

Ulaştırma Bakanlığı ve büyükşehir belediyelerinin otobüsçülerle güç ve işbirliği yapması gerekir. Bunun ilk adımı kültürel etkinliklerin desteklenmesidir. Mesela Edirne, payitaht olması dolayısıyla tarihi ve kültürel değerlerle dolu bir şehir. Bunun yanında, 600 yılı aşkın geleneksel Kırkpınar güreşleriyle farklı bir yeri var. Ünlü ciğerleriyle de damak çatlatıyor. Bu, sadece Edirne için değil, güzel ülkemizin dört bir yanı için geçerli. Kiminde deniz, güneş, kum da var, kiminde gastronomi, kimindeyse spor... Bu özellikleri ve güzellikleri duyurduğukça oralara talep artacaktır. Bu, hem kültürel gelişme demektir hem de ekonomik gelişme... Çünkü yolculuk eden bir kişi, gittiği yerde sadece bir bardak su içse bile oranın ekonomisine katkı demektir; kaldı ki konaklama, yeme içme, gezip görme gibi ciddi bir ekonomik hareketlilik söz konusu...

Geçtiğimiz aylarda Batman v Süperman Filminin sponsoru Türk Hava Yolları idi, ülkemiz için ne kadar büyük bir tanıtım olduğunu gazetelerde, televizyonlarda yapılan programlarda görmüşsünüzdür.

Bunların hepsini yapılan bir araştırmanın, "seyahat eden insanların güven duygusu geliyor" sonucundan yola çıkarak söylüyorum. Hayata atılmak üzere olan gençlerin, öğrencilerin güven duygularının gelişmesi giderek yaşanan gerilimlerin de bitirilmesi anlamına geliyor.

Şimdi geldik bam teline... Üç federasyona sahip otobüsçüler, yeni bir platform daha oluşturmuş. Öncekiler ne yaptı ki, yenisi yapsın? TOFED için varsa yoksa otoglar...

Oysa otobüsçünün o kadar çok problemi var ki. Otobüsçüler gerek genel olarak yaşanan ekonomik gerekse mesleki sorunlarının çözümünde yanında kendisini savunan bir mesleki örgüt arıyor. Ayvaz kasap, aynı hesap... federasyona çöreklenmiş birileri iki kelime ediyor, sonra yatırı kulüğünün üstüne. Otobüsçü de yansın derdine... çuval dolusu para ödeyip aldığı otobüs sefere boş çıkıyor. Federasyonlarda otobüsçü yok ki, onların tuzu kuru. Sükünip kendimize gelmeliyiz. Bunu bilir, bunu söylerim. ■

COMVEX İstanbul Fuarı etkinlikler ile daha zengin

Aydın Kaptan Şoförleri Ödülleri COMVEX İstanbul'da

"Aydın Kaptan Şoförleri Ödülleri" töreni, 4. kez COMVEX İstanbul'da düzenlenecek. Şehirlerarasından kent içine, servisten turizme kadar sektörün tüm temsilcilerini bir araya getiren ödül töreninde, Otokar Servis, Bridgestone Şehirlerarası, Isuzu Turizm ve Temsa Şehir içi Aydın Kaptan Şoförleri olmak üzere toplam 4 kategoride ödülleri sahiplerini bulacak. Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı öğrencilerine diplomalarını COMVEX İstanbul'da verecek. Bu tören ile Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksekokulu Otobüs Kaptanlığı Bölümü, bu sene 6. mezunlarını sektöre kazandıracak.

Trans Talk Cities Kent Lojistiği ile Belediyeler bir araya geliyor

Kentlere özel projeler, kentlere özel yöresel ve kültürel içerikli etkinlikler tasarlayıp uygulayan EPR, Türkiye'nin tek yerel yönetim ajansıdır.

EPR Yerel Yönetim Ajansı; özel sektör ile yerel yönetimleri bir araya getirerek kentlerin gelişimine ivme kazandıracak etkinlikler, yuvarlak masa buluşmaları, çalıştaylar düzenliyor. Bu kez COMVEX İstanbul işbirliği ile düzenleyeceği Kent İçi Ulaşım Çalıştayı ile etkinliklerine bir yenisini ekleyecek. Sivil Toplum

Kuruluşları, sektörün önde gelen firmaları ve belediyelerin katılımı ile gerçekleştirilecek Kent İçi Ulaşım Çalıştayı'nda, küresel ve bölgesel lojistik planlaması, metropolitan lojistiği, stratejik planlamada lojistik konularında son gelişmeler değerlendirilecek.

Marmara Belediyeler Birliği başarılı çalışmalarına bir yenisini ekliyor

Belediyelerin yetki ve kaynaklarının artırılması, yerel yönetimlerde çevre bilincinin geliştirilmesi, belediyelerin ortak sorunlarına işbirliği içinde çözümün bulunması, büyükşehir belediyelerinin kuruluşlarında temsilî gibi konularda öncülük yapan Marmara Belediyeler Birliği, bölgesel ölçekte Türkiye'nin en eski ve kapsamlı belediyeler birliğidir.

Kent içi toplu taşımada yaşamımızın ayrılmaz parçası olan sınıtların, çözüm önerilerinin ve ihtiyaç duyulan yeniliklerin konuşulacağı, Marmara Belediyeler Birliği Konferansı hizmet kalitesini ileri götürmek amacıyla belediyeler arası iletişimi arttırmaya katkı sağlayacak.

Konferansta kent içi toplu taşımada en iyi örnekleri, denetimi firmalarının yeni uygulamaları, araç bakım onarım süreçlerindeki ihtiyaçlar konularında bilgi ve tecrübeler paylaşılacak. ■



Mevlüt İLGIN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu
Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Telif Hakları Koordinasyonu Ve Hakem Kurulu

İstanbul Ticaret Odası'nda 10 Mayıs Salı günü, yıllardır kangren haline gelen telif haklarına yönelik Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Sayın Nermin Kırım ve Telif Hakları Genel Müdürü Sayın Ali Atlıhan ile bir araya geldik. Sanatçıların, daha önceden ayrı bir telden çalarken 4 meslek örgütü bir araya gelerek bir üst birlik kurduğunu gördük. Ama toplantıda, toplam 27 meslek örgütü olduğunu öğrendik. Hangisi ile ve nasıl anlaşılacağı da meçhul. Biz TOFED'in önerilerini gündeme getirdik.

TOFED'in önerileri

Birinci iddiamız: Ulaştırma Bakanlığı, Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği ile otobüs içinde genel yayını yasakladı. Koltuk arkası ekranlarla bireysel yayın imkanı getirildi. Koltuk arkası ekranlardan da radyo ve tv yayını var. Radyolar ve televizyonlar yaptıkları yayınları telif haklarını ödeyerek gerçekleştiriyorlar. Telif hakkının hem radyo-televizyonların vermesi, hem de otobüsçünün vermesi bir kayıptan iki post çıkartma anlayışdır ve bu yanlıştır. Telif hakları ödenmiş bir müzik dinlendiğinde ikinci bir telif hakkının doğmaması gerektiğini savunuyoruz. Bu televizyonlarda yayınlanan şımler için de geçerli. Otobüslerde özel olarak bir sanatçının CD'sinin çalışması halinde telif hakkı doğabilir, ancak bunun tespiti de çok mümkün değil. Zaten açık yayın izni de yok.

Firmalara açılan davalar

Otobüs Şımlarına yönelik açılmış bir sürü dava var. Bunlar arasında ulusal Şımlar da var. Firmanın özmal ve kiralık ayrımı yapılmadan otobüs listesi alınıyor, bir tutanak tutuluyor ve talep edilen ücretle otobüs sayısı çarpılarak hayali davalar açılıyor. Sektör mensuplarının çoğu, akıl almaz 2-3 milyon TL bedellerle yargılanıyor. Yetmiyormuş gibi bir de hapis cezası isteniyor. Bu ücret tarifesinin nasıl belirlendiği bile belli değil.

Telif ücretlerinin belirlenmesi

Telif haklarını belirleyenler; devletçe denetlenen, bağımsız kurul değil. Her sene 9'uncu ayda yeniden belirliyorlar. Geçen sene 700 lira olan bu sene 1200 lira olmuş. Enşasyon mu yüzde yüz arttı, TEFE, TÜFE mi arttı? Bizim birinci iddiamız bizim telif haklarına dahil olmadığımız konusu... Ama eğer dahil ediliyorsak, telif bedellerinin sanatçı meslek birlikleri tarafından belirlenmesi ne kadar doğru? Bizim somut önerimiz telif hakları ile ilgili Koordinasyon ve Hakem Kurulu oluşturulsun. Bu önerimiz Bakanlık ve Müsteşar Yardımcısı tarafından olumlu bulundu.

Hakem Kurulu

Daha önce bir Uzlaşma Kurulu oluşturulmuş. Sanatçı örgütleri ile otobüsçü örgütleri toplanmış, adı Uzlaşma Kurulu ama sanatçılar, uzlaşmamak için geliyorlar. Biz bunun yerine bir Hakem Kurulunun oluşturulmasını istiyoruz Milli Eğitim Bakanlığı, Kültür ve Turizm Bakanlığı, TOBB temsilcileri, ticaret odalarının telif haklarından etkilenen meslek gruplarının temsilcileri, otelci birlikleri, restoran, yeme içme sektörü birlikleri ve otobüsçü birliklerinin bir araya geleceği Telif Hakları Kurulu, ama mutlak olarak Bakanlığın kontrolünde olması lazım.

Endişelerimiz azaldı

10 Mayıs'taki toplantı ile endişelerimiz biraz azaldı. Sanatçıların sesleri daha gür çıkıyor. Hükümet yetkilileri ile bir araya geldikleri her ortamda taleplerini dile getiriyorlar. Biz sanatçıların telif haklarının hiç ödenmemesi gerektiğini söylemiyoruz. Ama devletin, bir kesime hak verirken diğer kesimleri yıpratmamalı; sadece telif haklarını talep edenlerin gözüyle bakmaması lazım. İstanbul Ticaret Odası'nın düzenlediği ve Bakanlığın üst düzey yetkililerinin katıldığı bu toplantı geç yapılmıştır ama faydalı olmuştur.

Yeni bir toplantı

Bizim önerimiz bu toplantının devam etmesi... Ama asıl taraf olan sanatçı meslek birliklerinin katılımı sağlanmalı. Ondan sonra telif hakları koordinasyon ve hakem kurulu kurulsun. Hangi meslek biriminin ne kadar ödeyeceği, Şımların Hakem Kurulu belirlesin. Bize kalırsa hiç ödemeyelim, ama sanatçılara da kalırsa yılda yüzde 50 zam yapıyoruz. Biz, onların da katılacağı toplantı ile bu kurulun hayata geçmesini; bu süre zarfında Şımların Bakanlık ve taraşar tarafından kabul edilmeden, Şımlara açılan maddi ve manevi tazminat davaları ile ceza davalarının önlenmesini talep ettik. Bu talebimiz olumlu karşılandı. Şimdi, bu girişimlerin hayata geçmesini bekliyoruz. Bu toplantıyı düzenleyen İTO 23. Meslek Komitesi'ne ve Kültür ve Turizm Bakanlığı'na teşekkür ediyoruz. İyi haftalar diliyorum. ■

Temsa'dan Adıyaman Ünal'a 20 Maraton VIP

Şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığında 2+1 otobüs yatırımında TEMSA ürünleri öncelikli tercih olmaya devam ediyor. TEMSA, Adıyaman Ünal Turizm'e 20 adet 2+1 Maraton VIP satışı gerçekleştirdi.

TEMSA'nın Adana shoowromunda gerçekleşen araç teslim törenine Adıyaman Ünal Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Sönmüş, Yönetim Kurulu Üyeleri Zeynel Sönmüş, Murat Sönmüş, firma çalışanları Ahmet Taş, Mehmet Aktoprak, Bekir Aktoprak, Cengiz Koca, TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl ve Satış Müdürü Baybars Dağ katıldı.

Yeni sezonda hayırlı kazançlar

Adıyaman Ünal Turizm'in 1986 yılında kurulduğuna ve şu anda 40 ili Adıyaman ile buluşturduğuna dikkat çeken Yönetim Kurulu Başkanı Ünal Sönmüş, 20 adetlik 2+1 Maraton VIP yatırımını fiyolardaki araç sayısını 30 olacağını belirtti. Ünal Sönmüş, "TEMSA ile yaptığımız anlaşma ile 20 adetlik partinin ilk 5 adetini teslim aldık. 20 Mayıs'ta 3 araç daha filomuzda katılacak. Ağustos ayına kalmadan 20 adetin tamamı filomuzda hizmet verir hale gelecek. Yeni bir sezona doğru adım atıyoruz. Ülkemiz göz önünde, ekonomi ve turizm göz önünde. İnşallah önümüzdeki süreçte yaşanan sorunlar, bu sıkıntılar biter ve tüm ülke olarak 7'den 70'e huzura kavuşur. Temennimiz kazasız, belsiz bir sezon ve tüm sektör olarak hayırlı kazançlar yaşarız" dedi.

Yolcu konforunu da, cebini de düşünüyor

Yolcunun seyahat sürecinde artık özellikle 2+1 koltuklara sahip otobüsleri tercih ettiğini belirten Ünal Sönmüş, "Yolcular yazihanede bankoya yanaşıp, bilet alırken aracın 2+1 olup olmadığını soruyor. Yok dediğiniz zaman, komşu



firmada varsa ona geçiyor. Yolcu hem konforunu hem de cebini düşünüyor. Sektör 2+1 otobüslere döndüğü için biz de bu yarışta geri kalmamak için 2+1 otobüs yatırımı yaptık" dedi.

İhtiyaçlara en uygun 2+1 TEMSA'da

TEMSA tercihi de en önemli etkeni de Ünal Sönmüş şu şekilde açıkladı: İhtiyaçlara en uygun piyasadaki 2+1 araç TEMSA'da var. 2+1 yatırımında TEMSA dışında bir marka söz konusu değil. Çünkü TEMSA'nın araçlarında

koltuk sayısı diğer ürünlere göre daha fazla. Ayrıca bagaj kapasitesi de bizim ihtiyaçlarımıza cevap veriyor. Piyasada 2+1'de tercih edilen araç Maraton VIP oldu. Maraton VIP konforuna diyecek bir söz yok. Dört dörtlük araç. Kaptanlarımız taksiden daha konforlu diyorlar. Yakıt tüketiminde de TEMSA araçların avantaj sağladığını biliyoruz."

Adıyaman Ünal Turizm'e 20 Maraton VIP hayırlı olsun

Araçların teslim töreninde konuşan TEMSA Satış Direktörü Murat Anıl da,



Balikesir Uludağ Turizm 15 Safir Plus aldı



Balikesir Uludağ Turizm 15 adetlik anlaşmasının 8 adedi olan Safir Plus otobüsleri teslim aldı. Filodaki Temsa marka araç sayısı 35'e ulaştı. Firma sahibi Özdemir Şengörenoğlu, 2+1 koltuklu 10 adetlik otobüs yatırımında bulunacaklarını belirterek, "Bunlar 5 adet Maraton VIP, 5 Safir Plus VIP olabilir" dedi.

Filosunda 100'ü özmal olmak üzere 120 aracı bulunan Balikesir Uludağ Turizm 15 adetlik Temsa Safir Plus anlaşmasının 8'ini filosuna kattı. Araçların teslimine yönelik Balikesir Uludağ Turizm merkezinde bir tören düzenlendi. Törene Balikesir Uludağ Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özdemir Şengörenoğlu, firma çalışanları, Temsa Satış Direktörü Murat Anıl, Satış Müdürü Baybars Dağ, İzmir Bölge Yöneticisi İrfan Özsevdim katıldı.

2 milyon 300 bin yolcu hedefi

Törende açıklamalarda bulunan Balikesir Uludağ Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Özdemir Şengörenoğlu, 2015 yılı yüzde 15'lik bir büyüme ile 2 milyon seviyesinde yolcu ile kapattıklarını vurgulayarak, "Yeni otobüs yatırımları ile birlikte bu yıl da yine yüzde 15 civarında bir büyüme elde etmeyi ve 2 milyon 300 bin seviyesine gelmeyi hedefliyoruz. Şu anda 40 ile taşıma yapıyoruz. Sezonda yeni hatlar da oluşturacağız. Balikesir'den Ankara-İstanbul-Antalya Alanya-Isparta Denizli var. Genel ağırlığımız İstanbul-İzmir hattında.



İzmir her yarım saatte seferimiz var. Körfez geçişi hizmete girdiğinde Biz Balikesir-İstanbul seferlerimizi artırabiliriz. Her saate bir sefer koyabiliriz. Şu anda 18 sefer var. Sahil taraflarına sefer sayılarımızı da artırabiliriz" dedi.

Duyduğumuz memnuniyetle tercihimiz Temsa oldu

Temsa ile çok uzun yıllara dayanan bir işbirliği süreci yaşadıklarını belirten Özdemir Şengörenoğlu, "15 Safir Plus araçla birlikte Temsa marka araç sayımız 35'e çıkıyor. Geçen yıl aldığımız 2+1 Safir ve Prestij araçlardan çok memnun kaldık. Yakıt öyütünden ve işletme giderleri yönünden rakamlar bizi memnun eden seviyede oldu. Diğer marka ürünlere göre yüzde 3'lük bir avantajı tespit ettik. Yolcu memnuniyetinin ölçülmesini de yapıyoruz. Yolcular da araçların konfor düzeyinden memnun. Satış sonrası hizmet sürecinde de yaşadığımız sorunlarda hızlı çözümler bulunduğunu gördük ve bizim de yeni yatırım sürecinde tercihimiz Temsa oldu" dedi.

Temsa sektöre rekabet getirdi

Balikesir Uludağ Turizm Yönetim

Kurulu Başkanı Özdemir Şengörenoğlu Temsa'nın son dönemde üretimini gerçekleştirdiği otobüslerle sektörde kendisini kanıtlandığını vurgulayarak, "Bu kalitede üreticilerin olması rekabetçi bir ortam yaratılması açısından da önemlidir. Bu da sektör mensuplarını memnun eden bir gelişme. Ben başarılı çalışmalarından dolayı Temsa yönetimine ve Sayın Murat Anıl ile ekibine çok teşekkür ediyorum" diye konuştu.

Balikesir Uludağ kurumsal kimliği ile örnek bir firma

Törende konuşan Temsa Satış Direktörü Murat Anıl da, Balikesir Uludağ Turizm ile uzun yıllara dayanan işbirliğinden memnuniyet duyduklarını belirterek, "Biz birçok kez dile getirdik, yine de söylemeden geçemeyeceğim. Bizi en çok sevindiren işbirlikleri tekrar edenler oluyor. Çünkü burada siz pazara sunduğunuz ürünlerin başarısını ve müşteri memnuniyetini çok daha iyi görüyor ve mutlu oluyorsunuz. Balikesir Uludağ Turizm de özellikle Marmara ve Ege hattında kurumsal kimliği ile çalışan, müşteri memnuniyetine çok büyük önem veren, örnek bir firma. İstanbul-İzmir otoyolu ve Körfez geçişi

karayolu yolcu taşımacılığı sektöründe 30 yılı geride bırakan Adıyaman Ünal Turizm ile 20 adetlik Maraton VIP satış işbirliğinden büyük memnuniyet duyduklarını ifade etti. Maraton aracın sahip olduğu konfor ve teknolojik özelliklerle sektörün ihtiyaçlarına cevap verdiğine dikkat çeken Murat Anıl, "Yolcu seyahat sürecinde konforu en üst düzeyde yaşamak istiyor. İşletmeci de bu talebe cevap verecek, bu süreçte ona maliyet avantajı da kazandıracak aracı filomunda bulundurmak istiyor. 2+1 koltuk düzenine sahip Maraton VIP aracımız da, Safir Plus VIP aracımız da bu isteğe uygun araçlar. 2+2'de de Maraton ve Safir Plus araçlarımız tercih noktası olmaya devam ediyor. Yeni Maraton VIP araçlarımızın Adıyaman Ünal Turizm'e hayırlı olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum. Sayın Ünal Sönmüş'e de artık TEMSA'nın müşterisi değil, iş ortağı olduklarını sadece satış sürecinde değil, satış sonrası hizmet sürecinde her zaman yanlarında olduğumuzu ifade ediyor ve TEMSA markasını tercihlerinden dolayı teşekkür ediyorum" dedi. ■

İstanbul-İzmir otoyolu ile yolcu sayısı artacak

İstanbul-İzmir Otoyolu ve Körfez Geçişi ile yolcu sayısının artacağını düşündüklerini belirten Özdemir Şengörenoğlu, "İstanbul-Bursa arasında gemi yolcusunun en az yüzde 50'sinin kara tarafına kayacağını düşünüyoruz. Havayolundan da kayma olabileceğini düşünüyoruz. 3.5 saat çok iddialı bir süre. Bence otobüsle süre 5 saati bulabilir. Ama yine de otobüs tarafına yolcu tercihinde artı yazacak bir durum. Şu anda geçiş ücretinin ne olacağı asıl önemli bir nokta. Bence yeni markalar bile bu hat üzerinde taşımacılık yapmak üzere sektöre girebilir. İstanbul-İzmir Otoyolu ile çok şey değişecektir. Sektörümüz için umarız hayırlısı olur" dedi.

Yaz sezonu geliyor

Yoğun geçecek yaz dönemine araçlarımızı ve personelimizi şimdiden hazırlayalım.

İTO'da çözüm aradılar ve taleplerini ilettiler

Telif Hakları Koordinasyonu ve Hakem Kurulu oluşturulsun

İTO'da yapılan toplantıda, Kültür ve Turizm Bakanlığı yetkilileri ile birlikte telif hakları sorununa çözüm yolları arandı. Toplantıda öne çıkan talep, Bakanlık yetkilileri ile sektör temsilcilerinin yer alacağı Telif Hakları Koordinasyonu ve Hakem Kurulu oluşturulması oldu.



Erkan YILMAZ

İstanbul Ticaret Odası'nda 10 Mayıs Salı günü Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nermin Kırım, Telif Hakları Genel Müdür Vekili Ali Atlıhan, Uzman Barış Gözübüyük, İstanbul Ticaret Odası Yönetim Kurulu Üyesi Hasan Erkesim, TOBB Karayolu Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, 23Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi Sümer Yiğci, Mehmet Öksüz, Hasan Tahsin Yücefer, 17 Nolu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi Ali Tatlıdil, TOFED Başkanı Birol Özcan, Genel Sekreter Mevlüt İlgin, TÖHOB Genel Sekreteri Onur Orhon, ISAROD Yönetim Kurulu Üyeleri Murat Öztürk ve Nafiz Dertsiz, TOF Genel Sekreteri Nusret Ertürk, TUROB Dış İlişkiler Sorumlusu Ferbal Yaman, Avukat Ahmet Keşli, Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Şener Çeçen katıldı.

Sorunlar ve çözüm önerileri aktarıldı

Uzun süredir telif ücretlerine yönelik çözüm arayışında olan sektör temsilcileri yaşadıkları sorunları Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nermin Kırım ve Telif Hakları Genel Müdür Vekili Ali Tatlıdil'e aktardılar ve çözüm önerilerini sundular. Bakanlık yetkilileri de yürüttükleri çalışmalar hakkında bilgiler verdiler.

BANDROL SİSTEMİ GELSİN

TOBB Karayolu Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım: Bizler sanatçıların haklarına karşı değiliz. Ama şu anda bazı firmalara çok ağır davalar açılmış durumda. Bizler müşterimize ticari olarak yolculuk yaptırıyoruz. Haber hakkı olarak da radyo ve tv yayını yapıyor. Sektör hiç dikkate alınmadan, sanatçıların oluşturduğu farkındalık ile bir yasa çıkarıldı ve sanatçılar ile karşı karşıya getirildik. Bizler taleplerimizin yasa da yer almasını; makul ve mantıklı, uygulanması mümkün olan bir sistemin oluşturulmasını talep ediyoruz. Sanatçı kesimi tarafından denetimlerin yapılması ve yaptırım uygulanması mümkün değil. Biz para vermeyelim demiyoruz. Bir koyundan üç post çıkmaz. Sanatçılar radyolardan telifini alıyor, bende bandrolün bedelini ödüyorum. Sanatçılar doğru ve makul bir ücret alsınlar. Ama bu Maliye ve Kültür Bakanlığı üzerinden bir bandrol sistemi oluşturularak hayata geçirilmeli. Başka türlü bunun çözülmesi mümkün değil. Bu bandrol, koltuk kapasitelerine göre sınıflandırılmalı. Bu rakamlar bize hiç sorulmadı. Otobüsçünün verecek bir canı kaldı. Bu ülkede haklarımızın korunmasını istiyoruz. Bize sorulmadan rakam belirleme hakkını kimseye vermiyoruz. Sanatçılara sınırsız imkan tanırken, otobüsçüye de sınırsız yük getiriliyor.



Uygulama nasıl olacak? Bandrolleri Maliye ve Kültür Bakanlığı'ndan alabiliriz. TÜV'den geçme dönemleri var. Burada bandrol var mı bakılır ve "bandrol al, gel" denilir. Her yıl bandrol farklı renkte olur. Bunlar cama yapıştırılır. Denetimleri de bu şekilde yapılabilir.

OTORİTE ŞART

TOF Genel Sekreteri Nusret Ertürk: Bu tarifeler bize sorulmadan oluşturuldu. Ayrıca tarifelerde taşıma modları arasında da bir adaletsizlik var. Üstelik geçen yıl 700 lira olan ücret, bu yıl 1275 TL'ye çıkmış. Bu artış neye göre belirlendi? Rakamlar afaki olarak sürekli artıyor. Bu rakamlar üzerinde bir uzlaşmada yok. Bandrol konusu Kültür Bakanlığı'nın kontrolünde olsun. Bizim muhatabımız Kültür ve Turizm Bakanlığı olsun. Burada otorite şart. Hakem Kurulu oluşturulacaksa Bakanlık bünyesinde olsun ve sivil toplum kuruluşları da katılsın

MAKUL BİR SEVİYEYE GELSİN

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan: Bir otobüs için 1275 TL büyük bir para. Otobüsçünün kolu, kavadı kırık. Bakanlık ve sanatçılarla birlikte bir toplantı yapılsın, ücretler ona göre belirlensin. Bakanlık denetiminde bir bandrol sistemi getirilebilir. Bu bandroller sivil toplum örgütleri aracılığı ile dağıtılabilir. Ancak belirlenen bu fiyatlar çok yüksek. Bu fiyatlar makul seviyeye gelsin, 150-200 TL olsun, otobüsçüler isteyerek versinler. Biz ödemek istemiyoruz, ama ödenecekse, makul bir seviyeye gelsin. Ankara'da bir toplantı yapılmasını istiyoruz. Sanatçılar ile diyalog ortamının kurulması için Bakanlığın öncü olması lazım. Camia da Bakanlık da rahat etsin. Fiyat artışları, yapılacak düzenleme ile TEFE ve TÜFE sınırı ile belirlensin.

YILLIK ARTIRIMLAR NEYE GÖRE YAPILIYOR?

TOFED Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Sarı: Şehirlerarası yolcu taşımacılığında 8-10 bin, turizm taşımacılığında 40 bin dolayında araç var. Bu rakamlar istendiğinde çok ciddi bir miktar çıkıyor. Bu fiyatlandırma yapılırken neden sektörün görüşü alınmıyor? Yıllık artırımlar neye göre yapılıyor, bu belirsiz. Yüzde 40 artış var. Bunun düzeltilmesini talep ediyoruz.

HAKEM KURULU KURULSUN KARARLARI O ALSIN

TOFED Genel Sekreteri Mevlüt İlgin:

Bu toplantının düzenlenmesi çok iyi oldu ama eksik oldu. Bizim muhatabımız olan meslek birlikleri bu toplantıda yok. Karayolu yolcu taşımacılığı sektörü aynı zamanda kamu görevi yürütüyor. Ama bakıyoruz ki TCDD'nin yaptığı taşımalarda bariz avantaj sağlanmış. Bizden 1270 TL istenirken, ÖTV'siz yakıt alan denizyolu taşımacılığında 380 TL talep ediliyor. Radyo-tv yayınları korsan yayınlar değil ki. Zaten radyo ve televizyonlar onlara telif haklarını ödüyor. Daha önce yayınladıkları tarifelerdeki ücreti sektörden alamamışlar ki, şu anda zamlı tarife belirliyorlar. Biz üç federasyon olarak teklif verdik. 27 koltuklu araçlara 80 TL olsun, daha fazla koltuk kapasitesine sahip arabalardan ise 150 TL olsun. Hiç alamayacağınız bir fiyat olacağına, biz gönüllü olarak bandrol ile verelim. Telif Hakları Koordinasyonu ve Hakem Kurulu kurulmalı ve kararları kesin olmalı.

SEKTÖRE SORULMALI

İSAROD Yönetim Kurulu Üyesi Murat Öztürk: Sektör temsilcilerini bir araya getirerek fikirlerin alınmasını istiyoruz. Taşımacılar zaten sıkıntılı bir süreç yaşıyor. Şehir içi servis araçlarında okul taşılarında sesli görüntülü müzik yayınları zaten yasak. Böyle bir tarifenin getirilmesi ne kadar doğru?

ADALETLİ VE MAKUL OLSUN

TUROB Dış İlişkiler Sorumlusu Ferbal Yaman: Otellerde bu sorun uzun yıllardır devam ediyor. Biz standarda bağlamak istedik, ama maalesef yasa tamamen sanatçıların tarafında. Oteller, meslek birlikleri tarafından sürekli rahatsız ediyor. Anlaşma yoluna gidilebile istenen rakamlar çok yüksek. Beş yıldızlı bir oda için 400 TL para isteniyor. Otellerde televizyon ve müzik yayını ticari amaçla yapılmıyor. Tabii ki ödeme yapılsın, ama adaletli ve makul olsun. Biz tarafların üye olacağı bir hakem kurulunun kurulmasını istiyoruz.

YARARLI AMA GECİKMELİ BİR TOPLANTI

TÖHOB Genel Sekreteri Onur Orhon: Bu toplantının yararlı olduğunu ancak gecikmeli yapıldığını düşünüyorum. Biz özel halk otobüsçüler olarak konuyu anlamaya çalışıyoruz. Sanatçıların telif haklarına saygı duyulması gerektiğini düşünüyorum. Oluşturulan tarifenin düzeltilmesi gerektiğine inanıyorum.

KESİMLER BİR ARAYA GELSE

17 Nolu Restoran ve Yiyecek İçecek Hizmetleri Meslek Komitesi Üyesi Ali Tatlıdil: Sıkıntılarımız aynı. Tam servis esnasında polisler eşliğinde müesseseye giriliyor ve tespit ceza yazılıyor. Bu listenin Bakanlığın bilgisi var mı, onu öğrenmek istiyorum. Zaten zor koşullarda, ayakta durmaya çalışan bir sektördüz. Esnafın saygınlığı zedelenmemeli. Kesimler bir araya gelse bu sorunlar çok kolay çözülebilir, ama sorun neden uzun yıllardır devam ediyor?

İSTENEN ÜCRETLER ÇOK AFAKİ

Pamukkale Turizm Bölge Koordinatörü Şener Çeçen: Otobüs işletmecilerinin kar marjları çok düşük. Belirlenen ücretler çok afaki rakamlar olduğu için alınması da mümkün değil zaten.

BİR KOYUNDAN İKİ POST ÇIKAR MI?

23. Nolu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Hizmetleri Meslek Komitesi Üyeleri Sümer Yiğci, Mehmet Öksüz, Hasan Tahsin Yücefer taleplerini dile getirdi.

Sümer Yiğci: 20 sene evvel Saryer-Taksim minibüsleri çalışırdı. Sanatçılar yaptıkları kasetleri getirir ve minibüslerde çalınmasını rica ederlerdi. Durum böyle giderken birden değişti. Sanatçı kasetini yapımcıya satıyor ve telifini alıyor. Biz onlarla konuştuk; onlara telif hakkı vermeyeceğiz. Bizim otobüslerimizde müzik yayını yok. Zaten genel yayın yasak. Yolcular, yayınları internet üzerinden takip ediyor. Telif hakkı istenirse ben arabadaki radyoyu da sökmek zorunda kalacağım. Bir koyundan iki post çıkmaz. Hakları olmayan bir parayı neden istiyorlar?

BİZE DİLE GETİRİLEN RAKAMLAR BÖYLE DEĞİLDİ

Hasan Tahsin Yücefer: Meslek birlikleri ile otobüs sivil toplum örgütleri birçok kez bir araya geldiler. Bize toplantılarda dile getirilen rakamlarla hiç alakası olmayan bir tarife çıktı ortaya. Açılan davaların durdurulmasına yönelik destek istiyoruz.

İNTERNET ÜZERİNDEN YAYINDA TELİF KAPSAMINDA MI?

Mehmet Öksüz: Ben internet üzerinden yayın yapıyorum. Yabancı kanal yayını var araçlarımda. Turistler Türk kanalı istemiyor. Ben bunun için telif ücreti ödemek zorunda mıyım, bunu merak ediyorum.

HAKKIN TÜKENMESİ

Avukat Ahmet Keşli: Fikir hakları yaparken, hakkın tükenmesi hakkını kabul ettik. Bir kişi, hukuki koruduğu bir monopolü elde ettiyse patent olur, eser olur bunu ilk piyasaya sürdüğünde ilk telifini alır ve buna hakkın tükenmesi denir. Bununla ilgili Yargıtay hükmü var. Sanatçılar, tükenme hakkını kabul

etmediler. Sanatçının albümü satıldı, telif aldı; dinlendi, telif alındı. Burada bir suistimal var. Bunun önüne geçilmesi gerekiyor. Umumi iletim hakkının karşılığı almış zaten. Neden bir kez daha alsın? Bakanlık hakkın suistimali olduğunda bir çizgi çekmeli. Aksi halde bireysel kullanıcıya kadar gidecek. Meslek birlikleri ile ilgili muhatap bir tane olması gerekiyor. Yargıtay'ın 19'uncu Ceza Dairesinin kararı çok açık ve sektör bir kuruş ödemek zorunda değil.

BU SORUNU ÇÖZMEK BANA NASİP OLSUN

Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Nermin Kırım: Çok sıkıntılı olduğunuz farkındayım. Bu sektörde birebir çalışmış bir genel müdür var. Ankara'da bir dolmuşu var. Kültür Bakanlığı sadece sanatçının bakanlığı değil. Keşke bu toplantı daha önce yapılsaydı. Bakanlığa önyargı ile bakmayın; bizlerin son derece hakkaniyetli insanlar olduğunuzu göreceksiniz. Aslında mevzuatta Uzlaşma Kurulu var ama yapılmamış. Telif Hakları Genel Müdürlüğü geçen hafta bana bağlandı. Araştırma ve eğitimin bana bağlanmasının ardından turist rehberleri ve seyahat acenteleri arasında bir sorun oluştu ve bu sorunu çözmek bana nasip oldu. İnşallah bu sorunu da çözmek nasip olur. El birliği ile inşallah sıkıntıları çözeriz. Sıkıntılar çok net dile getiriniz. Taleplerinizi not aldık ve bu talepleriniz burada kalmayacak ve Sayın Bakan'a tek tek anlatacağız. Siz de sanatçılar gibi farkındalık yaratmışsınız ki, Sayın Bakanımın sıkıntıları tek tek dinleyin diye bize gönderdi. Tamam, mevzuat var, AB müktesebatı var, amabun anlattıklarımız sizin hak olduğunuzu çok net olarak ortaya koyuyor. Kişisel görüşüm; haklı olduğunuz yönünde. Sektörün sıkıntıda olduğu ve birtakım imkanların getirilmesi, eğer mümkünse birtakım muafiyetlerin getirilmesi, yok eğer mümkün değilse uzlaşma komisyonuna ben gönüllüydüm. Ben tez canlı bir insanım. Uzlaşma Komisyonunun kurulması için elimden geleni yapacağım. Sizin ve meslek birliklerinin bir araya geldiği toplantının bir an önce yapılması ve uzlaşmaya varılması için elimden geleni yapmaya söz veriyorum.

TASLAKTA YENİLİKLER VAR

Telif Hakları Genel Müdür Vekili Ali Atlıhan: Tarifeleri meslek birlikleri belirliyor ve her yıl 9'uncu ayda bu tarifeleri Bakanlığa bildiriyorlar. Bizim için de bu toplantı bir fırsat oldu. Bu kanun çalışmasına başlamadan önce ihtiyaç analizi çalışması yaptık. Burada dinlediğim şikayetler talepler beni şu noktaya getirdi: Tarifeler çok yüksek, sektör açısından ödenmesi çok zor. Muhatap çok fazla. Tasvip etmediğimiz bu tarifeler konusunda uzlaşabileceğimiz bir platform yok. Yeni mevzuat çalışması bundan sonra dikkate alınmalı. Mevcut taslakta bir Hakem Kurulu var. Yasada var olan Uzlaşma Kurulu, uzlaşmama kurulu şeklinde çalışmış. Talebiniz doğrultusunda, alınacak karar bağlayıcı mı olacak, yargıya mı açık olacak? Bu tür sorulara cevap verecek işleyiş için çalışmalar yapıyoruz. Meslek birlikleri ortak bir tarife ile sektörlerimize gidiyor. Biz bunu yasal altyapıya kavuşturmak istiyoruz. Resmîleşsin diye bunun yasal altyapısını oluşturduk. 27 meslek birliği var. Ortak lisanslamaya yönlendireceğiz, bu mecburi olacak. Eser ve hak sahipleri de bundan sonra lisanslamayı tabana yayacak; onlar belki daha çok kazanacak ama sizin ödeyebileceğiniz yapıya kavuşacak. Kanunumuzda tanımlardan kaynaklanan birtakım sıkıntılar vardı, bunlar giderilecek. ■





Otobüste gelecek sefer başladı. Geleceğin otobüsü yeni Travego.

Yeni nesil Mercedes-Benz Euro 6 otobüs modelleri, 21-24 Mayıs tarihleri arasında Comvex Fuarı'nda 14. Hol'de sergileniyor.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/MercedesBenzOtobus

Mercedes-Benz
The standard for buses.

