

İstanbul'da 3. Boğaz Köprüsü, Kentiçi Raylı Sistem Yatırımları ve Gelişme Eğilimleri - 6 -

Daha önce de belirttiğimiz üzere; İstanbul'daki trafik tıkanıklığı sorununun giderilmesinde bir diğer ana belirleyici de kentiçi raylı sistem hatlarının yaygınlaştırılmasıdır. Kentiçi raylı sistem hatlarından ise yaygın yatırım alanı olarak metro ortaya çıkmaktadır. İstanbul'da birkaç yıldır ilk ve tek örnek olarak işletilen metrobüs hattı (BRT), dünyada özellikle Latin Amerika'da başarılı örnekleri olan bir sistem olup, İstanbul'da da özellikle zamandan kazanç anlamında tercih edilir bir ulaştırma türü olarak yoğun bir taleple karşılanmıştır. Metrobüs hattı, Boğaz aşan bir hat olup doğu-batı ekseninde şehrin iki uzak noktasını ve yoğun yolculuk talepleri olan bölgeleri birbirine bağlamaktadır. Tam kapasite olarak çalışan ve süreden önemli kazanç sağlayan bu hat, diğer taraftan da konfor ve güvenlik parametreleri itibarıyla de tartışılmaktadır. Metrobüs; işletimsel olarak yapılacak kısmi iyileştirmelerle daha iyi parametrelerde hizmet verebilir. Ancak İstanbul'un trafik tıkanıklığı kaynaklı sorunlarının katlanılabilir bir noktaya çekilmesinde, yaygın olarak, şehri doğu-batı ve kuzey-güney ekseninde birbirine bağlayan metro hatlarının kurulumu zorunludur.

Planlama tek elde toplanmalı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi, son on yıllık süreçte, yaptığı metro yatırımlarıyla şehrin mevcut metro ve hafif raylı sistem hatlarını geometrik olarak artırmıştır. Ancak halihazırda İstanbul ölçeklerinde bir şehir için önemli oranda metro hattına ihtiyaç bulunmaktadır.

"Toplu taşımacılığı" esas alan planlama, proje ve uygulamalara ağırlık



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

verilmelidir. Toplu taşımacılıkta öncelik raylı sistemlere ve deniz taşımaya verilmelidir. Ulaşım ile arazi kullanımının karşılıklı etkileşimi göz önünde tutularak ulaşımaya yönelik her türlü planlama ve uygulamalar kentin fiziki planlamasına uygun düşmelidir. Fiziki plan ile ulaşım planlaması birbirini bütünlendirmelidir. Çözüm aramada noktasal ve yüzeysel planlama ve uygulamalar yerine bütünlük sistem planlaması ve uygulamalarına yer verilmelidir.

İstanbul'da ulaşımaya yönelik her türlü planlama, uygulama, işletme ve denetimde yetki ve sorumluluk tek elde (otoritede) toplanmalıdır. Bu amaçla hukuki ve idari düzenlemeler yapılmalıdır. Ulaştırma altyapısını oluştururken ve işletmede kent düzeyinde entegrasyon sağlanmalı, ulaştırma türleri birbiriyle yarıştırmamalı, birbirlerini tamamlamalıdır. Değişik türlerin aynı taşıma hatlarını kullanmaları mümkün olduğunca önlenmeli, araçların kapasite kullanım oranları artırılmalıdır. İnsanları otomobillerinden koparmak zordur. Bu bakımdan otomobil sahiplerini özellikle ev-iş ve diğer yolculuklarında toplu taşıma araçlarını kullanmalarını tercih etmelerini sağlamak üzere sunulan toplu taşıma hizmetlerinin kalitesi artırılmalıdır.

Bilgi bankası kurulmalı

İstanbul'da yolcu taşımaya ve trafik ile ilgili tüm veriler bir merkezde toplanarak bir Bilgi Bankası oluşturulması, planlama ve işletmede hızlı ve doğru karar verme açısından yararlı görülmektedir.

Daha önce açıklandığı gibi kentlerde artan trafiğe yeni yollar yaparak çözüm aşamasında başarılı olunamamakta, bir bakıma otomobil kullanımı teşvik edilmekte idi. Ancak bundan yeni yol yapılmaması gibi bir sonuç da çıkarılmamalıdır.

Pek çok dünya kentinde, makul hızlarla sürekli bir araç akımına olanak veren geometrik standartlara sahip, işinsal ve ring yollarından oluşan ya da ızgara sisteminde yol ağı bulunmaktadır. İstanbul'un her bölgesinde otopark sıkıntısı yaşanmaktadır. Bunun sonucu olan yol içi parklanmalar sebebiyle karayolu ağından gerçek kapasitesinde yararlanılmamaktadır. Bu sebeple kentin merkez bölgelerinin çevresinde ve radyal anayollar üzerinde olmak üzere büyük otopark kapasiteleri oluşturmak suretiyle özel otomobil parklanmalarının buralarda yapacakları aktarmalarla toplu taşıma araçlarına kaydırılmalıdır (Park and Ride uygulaması).

Park et, devam et!

Karayolu toplu taşıma araçlarının kullandığı yollardaki duraklarda, zamanında planlanmadığı için standartlara uygun yeterli yavaşma cepleri bulunmamaktadır. Mevcut cepler de minibüs ve taksiler tarafından da kullanıldığı, hatta özel otomobillerin park yeri olarak işgal edildikleri için otobüslerle yolcu indirme ve bindirmede araçlı yolun bir şeridini kapatacak şekilde durmak zorunda kalmaktadırlar. Bu nedenle toplu taşıma araçlarının kullandığı yollarda elverdiğince standartlarına uygun cepler oluşturulmalıdır. Farklı taşıma türleri arasındaki entegrasyonun sağlanabilmesi, ayrıca aynı tür için işletme açısından daha verimli bir taşıma yapılabilmesi (ana hat/besleyici hat uygulaması gibi) bakımından kentteki "aktarma merkezlerinin" artırılması gerekir.

İTÜ tarafından yapılan İUAP çalışması sonucunda kentin hafif raylı sistem ve metro olarak, banliyö hatları dışında 220 Km.lik bir sistem ağına acilen gereksinimi olduğu, bu hatlar üzerinde verimli taşımaya yeterli yolculuk talebi bulunduğu ortaya çıkmıştır.

Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı haftalar dilerim. ■



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Üfürdük mü mangalda kül bırakmıyoruz, ama iş faaliyete gelince herkes nefesini tutuyor. Karayolu yolcu taşımacılığının o kadar sorunu var çözüm bekleyen, ama kimse adını bile anmıyor.

Bakın, Batum'da bir araya geldik. Hasret giderdik, konuştuk, sorunlarımızı dile getirdik. İş hareket geçmeye gelince, herkes eğlenceye daldı. Yine sade suya tirit, yine havanda su dövdük.

Ne olacak bizim durumumuz? Bir otobüs bir fabrika Şyatına... Altından yel geçen bir yatırım. Hepimiz biliyoruz ki, çok güç koşullarda, gerçekten çok yoğun emek harcayarak para kazanmaya çalışıyoruz. Banko görevlisinden tutun, sektörün en önemli gücü olan kaptanlara kadar ciddi emek veriyoruz. Peki, kazancı ne? Attığımız taş ürküttüğümüz kurbaya değişir mi? Tabii ki hayır! Otobüsçüler yatırımlarını başka bir alana yapsa daha çok kazanırlar. Ancak bu iş para kazanmanın ötesinde hizmet vermenin keyşni de yaşamak demek. Sevenleri evlerine, okullarına, işlerine, asker ocağına taşımak, onların gözlerinin içinde o mutluluğu görmek büyük bir haz. Bu kadar yoğun ve çok olarak hiçbir şeyde, hiçbir yerde yaşamazsınız. Uğurlayanların, karşılayanların, yolculuk edenlerin gözlerinde yansıyan duygulardır bizi

Eski tas, eski hamam!

bu işi yapmaya devam ettiren.

Türkiye'yi taşıyan bir sektör olarak ne hak ettiğimiz yerdeyiz ne de umut var geleceğimize dair. Biz bir araya gelip aşağıdan yukarıya, kolaydan zora sorunlarımızı çözmeye başlamazsak daha da güç duruma düşeceğiz. Ben aylardır İstanbul Otogarının yetersiz olduğunu söylüyor, yazıyorum. Birçok arkadaşım, telefonla ve doğrudan yüzüme desteklediğini söylüyor, çevrelerindeki de hak verdiğini iletiyor. Ama Batum'daki toplantı gibi bir araya geldiğimizde konuyu kapatıyorlar.

Tam zamanı... Cep otogarları yapılması için belli bir plan ve proje yapılıyor. Onların altyapısının hem otobüsçüye (otobüslerin giriş çıkışına) hem de yolcunun (metro ve toplu ulaşım araçları için) erişimine uygun olması gerekir. Belediye ile şimdiden görüşülerek altyapının tamamlanması için kimse kılını pırdırmıyor. Anlı şanlı, yandan çarklı, sayıları giderek artan federasyonlar ne iş yapar? Bana söyler misiniz, bu federasyonlar bir işe yaramayacaksa ne diye kuruldu, birbiri ardına? Otobüsçü için çalışmayacaksanız, otobüsçünün sorunlarını çözmek için çaba harcamayacaksanız, yerlerinizi gençlere bırakın. Onlar geniş açıyla bakıyor. Ben gençlere inanıyorum. ■

**"Yolların kralı
olmaz, kuralı olur"**

Başbakan Binali YILDIRIM

İzmir ulaşımı yeni yatırımlarla nefes alacak

İzmir Büyükşehir Belediyesi, 2017 yılında kentin trafik ve ulaşım sorununa kökten çözüm getirecek pek çok önemli proje başlatacak. Hazırlıkları süren yatırımlar arasında kentin en uzun tüneliyle Otogar'a bağlanacak 7 km.lik yol, Alsancak Tüp Geçidi, Marina Kavşağı altgeçidi, Narlıdere ve Buca metroları ile Fuar İzmir bağlantı yolu gibi dev projeler yer alıyor.

İzmir'in raylı sistem alanında tarihinin en büyük yatırımlarıyla geleceğe hazırlandığını belirten Büyükşehir Belediye Başkanı Aziz Kocaoğlu, "Her yıl daha da artan bir ivmeyle gerçekleştirdiğimiz ulaşım yatırımları 2017 yılında zirveye çıkacak. Cumhuriyetimizin 100'üncü yılını

kutlayacağımız 2023 hedeflerine çok daha erken ulaşacağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

İzmir Büyükşehir Belediyesi, kent içi ulaşımında çığır açacak bir projeyi hayata geçirmek için 2017 yılında inşaat çalışmalarına başlayacak. Konak, Buca ve Bornova'yı birbirine bağlaması planlanan 2,5 kilometresi derin tünelle aşılacak toplam 7 kilometre uzunluğundaki yol projesiyle, Homeros Bulvarı Otogar'a kadar uzatılacak. "Buca-Onat Caddesi ile Şehirlerarası Otobüs Terminali ve Çevre Yolu Arası Bağlantı Yolu" adı verilen ve bünyesinde tamamı kent sınırları içinde olan en uzun tüneli de barındıracak proje iki ayrı etapta gerçekleştirilecek. ■



**Aziz
Kocaoğlu**



NOVO S

AZ YAKAR, HER İŞE KOŞAR.

• Servis taşımacılığı için ideal • Yüksek güvenlik standartları • Düşük yakıt sarfiyatı • Düşük işletim maliyeti

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

Yeni Isuzu Novo S, düşük yakıt sarfiyatı ve yüksek güvenlik standartları ile işinizde yeni yol arkadaşınız olacak.

100
HISTORIC YEARS
Founded 1916
ISUZU

Halk otobüsçüleri fiyat ayarlaması istiyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Genel sekreteri Hayri Baraçlı ve İETT İşletmeleri Genel Müdürü Arif Emecen katılımıyla özel halk otobüsleri sektörünün sorunlarının tespit edilerek çözüm yollarının belirlenmesi amacıyla İETT Ulaşım Dairesi Başkanlığının Koordinasyonunda İETT yöneticileri ile ÖHO yöneticilerinin katıldığı bir toplantı gerçekleştirildi.

Çözüm bekliyoruz

Daha önceki çözüm ve istişare toplantılarında İETT Ulaşım Dairesi yöneticileri ile bir araya gelen özel

halk otobüsleri şirket ve oda temsilcileri işletme sorunları, artan işletme giderleri, yönerge cezaları konuları, güncel konular ile diğer konu başlıklarını görüşerek kaliteli hizmet için görüş ve düşünceleri paylaşarak gelinen son noktayı İBB Genel sekreteri Hayri Baraçlı ve İETT İşletmeleri Genel Müdürü Arif Emecen ile paylaşarak çözüm beklediklerini açıkladılar.

Giderler arttı yük getirdi

Kaliteli ve konforlu bir ulaşım hizmeti için, özel halk otobüsü filosunun yenilenmesi gerekli olan

yatırım maliyetlerinin yüksek oluşu yanında, akaryakıtta gelen artışların işletmecilerin sırtında büyük yük oluşturduğunu belirten ÖHO temsilcileri, ulaşım fiyatlarının günün şartlarına göre düzenlenmesi konusunda İBB ve İETT yöneticilerine talepte bulundular: "Sayın Kadir Topbaş, İBB ve İETT yöneticilerinin haklı taleplerimize duyarlılıkla yaklaşacağına inanıyoruz. Tüm otobüs işletmecisi arkadaşlarımızın sorunlarının en ve fiyat ayarlaması konusunun kısa sürede çözüleceğine inanıyoruz ve ilgi ve alakaları için teşekkür ediyoruz."

İBB Genel sekreteri Hayri Baraçlı, toplu ulaşım araçlarına son zamandan itibaren oluşan enflasyon oranı, işletmeciler aracının amortisman değerlerinin artması, artan akaryakıt ve yedek parça fiyatları ile şirket yöneticileri ve

esnaf odasının görüşleri vb. nedenlerden dolayı ÖHO biniş fiyat tarifelerindeki artışın olması gerektiğini, esnafın taleplerinin haklı olduğunu, diğer belirlenen istek ve talepler ile birlikte İBB meclisinde gündeme getireceklerini belirterek başlıklar diletti.

Toplantıya İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Genel sekreteri Hayri Baraçlı ve İETT İşletmeleri Genel Müdürü Arif Emecen, İETT Genel Müdür Yardımcıları, Ulaşım ve Otobüs İşletmesi yöneticileri, Özel Halk Otobüsleri temsilcileri Özulaş AŞ Başkanı Göksele Ovacık, TÖHOB ve Oda Başkanı İsmail Yüksel, Yeni İstanbul Halk otobüsleri AŞ Başkanı Yalçın Beşir, Halk ulaşım AŞ Başkanı Mustafa Altuntaş, Mavi Marmara AŞ Başkanı Ramazan Gürler ve Öztaş AŞ Başkanı Mehmet Tekin katıldılar. ■



Akif Nuray

anuray59@gmail.com

2016'nın Başlıkları...

Kısa anlatmak iyi anlamak ile olur. Başlıkta çok emek var, ama okur geçersiniz.

Lisede, İngiliz edebiyat öğretmenimiz derse bir gazete haberi getirir, her öğrenciye bir kopyasını verir, 30 dakika sonra herkes oluşturduğu başlığı tahtaya yazar. En yüksek notu, en kısa olan başlık alır, sınıf oylaması ile.

Başlıkta böyle yoğun emek olur, işte... Bir yılın başlıklarından liste yapınca, ne konuştuğumuzun sergisi önümüzde, seçmelik...

Başlayalım 2016'ya / Başladık 2016'ya / Neden, Sonuç, Çözüm / Ne Kadar Hasar, O kadar Prim / Yolsuzluk Yolculuğumuz / 2016 Yüklü Yıl / Akıl Önde Giderse / Eski Bolluk Nerede Kaldı / Değişe Değişe / Bakın Bakalım / Tersine Tebbet? / Turizmi Dışişleri Bakanlığı Yönetsin / Basit mi Dersiniz? / Sadece Bizim Turizm mi Kötü? / Talebe Uyumlu mu Arz? / Herkes Hemfikir Değil / Serbest Pazarda Devlet "Baba" Olmaz / Finansal Okuryazarlık / Paranı Kullan, Yeme! / Onların Ekonomisi Kötü / Taşımacılık Ekonominin Kendisidir / Merkez Bankaları Sahneden İniyor / Sürücüler Sürenler Sorumlu / Rakamla mı Konuşursunuz, Yoksa / Nedir Engelimiz? / Dostum Bilgin Olacağına Düşmanım Cahil Olsun / Anlamaya Meyilli Eğitimli Sürücüler / Rekabetin Başını Bağlayalım / Rakam Az, Oran Az, Bu Hafta / Öğrenmenin Sonu Yok / Dünyayı Ticaret Yönetir / Her Yer Tiyatro / Her Muafiyete Karşıyım; Ama / Kim Abat Oluyor / Yetki ve Sorumluluk / Dünyaya Bak, Kendini Gör / Bana Ne (mi) Dünyadan / Her Şey Vatan İçin / Önce Ödev... Hak Sonra / Yoğun Gündem Dikkat İstiyor / 2016 Hızlı Bitiyor...

ve sonuncusu da 2016 Başlıklarımız.

Her yılın sonunda övünürüz, zor bir yılı daha geride bıraktığımızla. Arkasından yeni yıl hakkında konuşuruz: Önümüzdeki Yıl Zor Bir Yıl Olacak.

Evet her yılımızın daha zor olacağını biliyoruz, gereğince çalışıyoruz... Yeni yılda; yeni konularla, yeni sorunlarla, yeni çözümlerle uğraşmamızı diliyorum. İyi Yıllar ■

Tüm Dost ve Müşterilerimizin yeni yılını en içten dileklerimizle kutlar, sağlıklı ve huzurlu bir sene dileriz.



BREY OTOMOTİV

YENİ YILIN HAYIRLI OLMASINI DİLİYORUZ

Tüm esnaf, şoför ve ulaşım camiası ile sayın yolcularımızın yeni yılını tebrik eder, aileleriyle birlik, beraberlik ve huzur içinde yeni yıl geçirmelerini yüce Allah'tan niyaz ederim.

GÖKSEL OVACIK
ÖZULAŞ A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı



Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Benim için kimse ne ölsün, ne de öldürsün"

Terör nereden gelirse gelsin terördür

Önce Beşiktaş'ta polisler için saldırı ve patlama, ardından da Kayseri'de çarşı iznine çıkan askerleri hedef alan patlama ile yüreklerimiz yine yandı. Hayatlarının baharındaki gençlik asker ve polisler, tesadüfen patlama noktasından geçen sivil vatandaşlar... Aralarında öğrenciler de vardı, minibüs şoförü olan da, çocuğunun doğumuna sayılı günler kalan da, düşün tarihini bekleyen de... Birbirleriyle tek ortak noktası, patlama anında orada olmak olan insanlarımız arklarında derin bir hüznün ve acı bırakarak bu dünyadan göçüp gittiler.

Beşiktaş saldırısının hemen ardından, insana en çok dokunan sektörün mensupları olarak 15 Temmuz Demokrasi Otagarı'nda yaptığımız basın açıklamasında terörü lanetledik. İstanbul'un en soğuk ve yağışlı günlerinden birinde yaptığımız bu açıklamaya otogarda olan herkes katıldı. Bu açıklamada terörün hiçbir şeye çözüm ya da çare olamayacağını bir kez daha dile getirdik.

Şimdi burada ben bir kez daha dile getiriyorum. Bağımsız, demokrat bir Kürt aydını olarak 65 yaşına geldim. Birçok demokratik ve mesleki sivil toplum örgütünün üst düzey yönetiminde bulundum. TCK'da 141 ve 142. maddeler varken 12 Eylül döneminde defalarca yargılandım. Bütün mücadele boyunca, şiddetin toplumun bütün katmanlarından yok edilmesi gereğine sıkı yönetim mahkemelerinde ve köşe yazılarımda defalarca değindim. Aile içi şiddetten, rakip şirketler arasındaki mücadeleye, mahalle ve köylerdeki anlaşmazlıklardan, devletler arasındaki anlaşmazlıklara kadar bütün gelişmelerde şiddetin ve silahın kısa zamanda sorunu çözer gibi görünse de uzun vadede aslında çözümsüzlük tohumu attığını savundum.

Bu çerçevede hangi "sözde kutsal" amaçla olursa olsun, hangi "sözde haklı" dava için olursa olsun haklılığın devamı şiddetin terk edilmesine bağlıdır.

Devletin meşru kuvvetlerinin silah kullanma kurallarına da uyarak bunların dışında kim hangi sorunu silahla çözer veya çözmeye kalkarsa, silahı eline aldığı anda acizliğini ve haksızlığını kabul etmiş demektir.

Özellikle 7 Haziran seçimlerinde, sorunları parlamento içinde çok güçlü bir şekilde dile getirme imkanı doğmuşken, yeniden 90'lardaki şiddet ve teröre dönmüş, bu şiddet ve terörün iplerinin kimerde olduğunu gösterir niteliktedir.

Gerek son 1 yıl içinde yaşanan bütün şiddet ve terör eylemleri akliselim düşünmenin önüne geçmiş ve ortalığı toza dumana bulamıştır. Kimsenin sağlıklı düşünme imkanı kalmamıştır.

Ben bir Kürt aydını olarak ısrar ediyorum: "Benim için kimse ne ölsün, ne de öldürsün."

Beşiktaş ve Kayseri'de yaşanan katliamları da bu çerçevede nefretle kınıyorum. ■



Ulaşım Dosyası

Türkiye ve İstanbul'da yaşayan herkesin ortak problemi haline gelen ulaşım konusu ile toplu ulaşım kültürü, Sadi Toygar ve Seher Kılıç sunumu ile sektör temsilcilerinin katıldığı "Ulaşım Dosyası" programı ile her Cuma saat 19.00-20.30 saatleri arasında MAVİ Karadeniz Televizyonunda dile getirilecektir. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takmadan araçlarımızı sefere çıkarmayalım.

Mersin Otagarı'nda yeni bir süreç başlıyor

Mersin Büyükşehir Belediye Meclisi 2016 Yılı Aralık Ayı Toplantısı'nın ikinci birleşimi, Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz başkanlığında yapıldı. Toplantıda otogar sorunu ile ilgili son gelişmeleri değerlendiren Başkan Kocamaz, "İhale iptal edildi. Yeni bir süreç başlıyor. İşyerlerini teker teker kiraya vereceğiz" dedi.

Otagar ile ilgili Danıştay'ın ihale sürecinde gelen bir itirazı değerlendirerek ihaleyi iptal ettiğini söyleyen Başkan Kocamaz, sürecin yeniden başlayacağını ve artık işyerlerini teker teker kiraya vereceklerini söyledi: "Danıştay 2 yıl önce, yani ihale yapıldığı dönemde yapılan bir



Burhanettin Kocamaz

itirazı değerlendirmiş ve ihaleyi iptal etmiştir. Şimdi süreç yeniden başlıyor. Yeni ihalede iş yerlerini

teker teker kiralayacağız. Bir daha da böyle bir olayla karşılaşmak istemiyoruz." ■

Belediye zor durumda kalacak

Otagar işletmecisi Şimşek Grup Yönetim Kurulu Başkanı Halit Şimşek, Mersin Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin (MEŞOT) ihalesinin Danıştay tarafından iptal edilmesine yönelik sosyal medya üzerinden yaptığı açıklamada kararın Mersin Büyükşehir Belediye'sini zor durumda bırakacağını belirtti.

Danıştay'ın iptal kararının yerinde olduğu belirten Şimşek, firma olarak MEŞOT'ta karşılaştıkları maddi ve manevi zararların karşılanmasını beklediklerini söyledi: "Danıştay'ın ihaleyi iptal kararı ile umutlarımız yeniden yeşerdi. Eğer bu karar doğru ise Şimşek Grup olarak tüm maddi manevi zararlarımız karşılanacak. İhalenin başında itiraz edilen bir dilekçe

karşılığında ihalenin iptali istenmiş ve Danıştay bu itirazı 2 sene sonra kabul edip ihaleyi iptal etme kararı vermişse; 2 yıllık tüm zararlarımızın karşılanacağı, maddi manevi tazminat hakkımızın doğacağı ve bunun bizim için umut verici bir gelişme olduğunu paylaşmak istedik.



Halit Şimşek

Sonunda çözümsüz olan otogar sorununa birileri çözüm bulmuş görünüyor. İnşallah her şey umduğumuz gibi olur. Kimse daha fazla zarar görmeden sorunlar bitmiş olur."

Otagar ihalesinin iptal edildiğine dair basında çıkan haberlerde ihalenin Mersin Büyükşehir Belediyesi tarafından dava edilip iptal edildiğinin düşünülmemesine sebep olduğunu, ancak hukuki sürecin ihaleye giren diğer firmalar tarafından Danıştay'a taşındığını söyleyen Şimşek, "Sonuç olarak ihalede haksızlık ve usulsüzlük kararı verilmiştir. Bu kararda ihaleyi alan Şimşek Grup'u bağlayan hiçbir şey yoktur. Bugüne kadar Halit Şimşek'in iyi niyetle yaptığı tüm girişimleri reddeden Büyükşehir, maalesef ki Danıştay'ın aldığı karar ile bir kez daha zor bir duruma karşı karşıya gelmiştir" diye konuştu.

Servis taşımacılığı deprem geçiriyor

Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, plaka tahdidini tek istemeyen firma sahibi olduğunu vurgulayarak, "Ben bugünleri öngörerek, yapmayın, rant için bu işlere girmeyin" dedim. Ama arkadaşlar bir şekilde organize oldular, 'plaka tahdidini istiyoruz' diyerek ortaya çıktılar, ters tepti. Sektör şu anda deprem geçiriyor, sallanıyor. Oturacak ama bu da iki yılı alır. Plaka çalışmaları, UKOME kararları neler getirecek göreceğiz. Bana göre UKOME kararı da hazırlıksız ve aceleli alınmış bir karar" dedi.

Filosunda 300'ü özmak olmak üzere 6 bin 500 dolayında araç bulunan Transay Taşımacılık, personel taşımacılığının en önde gelen şirketleri arasında yer alıyor. 30 yıldır bu alanda faaliyet gösteren Transay Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın'a plaka tahdidini süreci ve sonrasında yaşananlara yönelik sorular yönelttik. Aydın, servis taşımacılığının yönetilmediğini, aksine kendi kendini yönlendirdiğini savundu: "İSTAB, sektörü yönlendirmiyor. İSTAB'ın bize verdiği bir şey yok. Şirketler tamamen kendi çalışmaları ve politikaları ile ayakta kalmaya çalışıyor. Bundan sonra ne olacak, UKOME'nin aldığı kararlar bizi ne kadar etkileyecek? Şu an için bunu öngöremiyoruz, ama iyi olmayacak. Sıkıntılar olacak. Yaşayıp göreceğiz."

Plaka tahdidini istemedim

"Açık ve net bir şekilde söyleyeyim; plaka tahdidini tek istemeyen firma sahibiydim" açıklamasını yapan Halim Aydın, "Ben, bu günleri daha önce öngörerek, hep söyledim 'yapmayın,



Halim Aydın

Gökhan Aydın

Belediye doğrusunu yaptı

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin hatlı minibüsler ve ticari taksiler nedeniyle de sıkıntılar yaşadığını ve servis taşımacılığına plaka tahdidinin uygulanmasına yönelik gösterdiği dirençte haklı olduğunu da dile getiren Halim Aydın, "Belediye bu direnci göstermeyle doğrusunu yaptı. Hatlı minibüsler Belediyenin başına bela. Ticari taksilerde de durum aynı. Servis taşımacılığında 50-60 bin aracın tahdidinin yönetilmesi çok zor. Önceden iyi planlanmadı, İSTAB da düşünmeden hareket etti ve geldiğimiz bu nokta çok kötü" dedi.

Düzenleme yatırımları zorlaştırıyor

Belediyenin direncine hak verdiğini ancak yapılan düzenlemenin de sektöre olumlu şekilde yansımadağını, yatırım yapmayı zorlaştırdığını vurgulayan Aydın, "Şimdi belirli sayıda özmala paralar isteniyor. Bu işin gereği olarak firmalar yedek parkında araç buldurmak zorunda. Yedek parktaki araçlar her zaman zarar

Bu aşamaya nasıl gelindi

Mersin Büyükşehir Belediyesi tarafından MEŞOT içerisinde bulunan 81 bağımsız işyeri ihalesi 11.02.2013 tarihinde yapılmıştı. 10 firma ihale şartnamesini almış ancak ihaleye 5 firma katılmış, ihale yıllık 20 milyon lira ile Şimşek Group üzerinde kalmıştı. Daha sonra ihaleye katılan bazı otobüs firmalarının Mersin 2. İdare Mahkemesinde dava açılmıştı. İdare mahkemesine açılan dava, 26.02.2015 tarihinde Mersin Büyükşehir lehine sonuçlanmış ancak taraflar arasındaki sorunlar devam etmişti. Bunun üzerine diğer firmalar Mersin 2. İdare Mahkemesi'nin almış olduğu kararın 2015 yılında Danıştay'a taşınmıştı.

Son olarak Danıştay 13. Dairesi MEŞOT ihalesine ilişkin 2015/4192 Esas ve 2016/3440 nolu karar ile Mersin Büyükşehir Belediyesi'nin ihaleyi Devlet İhale Mevzuatına uygun olmayan şekilde hazırladığına karar vererek ihaleyi iptal etti. Danıştay 13. Dairesi, "81 işyerinin topluca ihale edilmesinin yeterli sayıda katılımcının ihaleye iştirak etmesini zorlaştırması nedeniyle katılımcı sayısını düşürdüğü, 81 bölüm için sadece 5 farklı firmanın yarıştığı dikkate alındığında yeterli rekabet ortamını oluşturmadığı, şehirlerarası terminal işletmelerinin vazgeçilmezi olan otobüs firmalarına yer kiralınması ihalenin doğrudan bu hizmeti verenlere yapılması gerekirken bu bağımsız bölümleri kiraya verecek olan aracı firmaya ihale edilmesi Devlet İhale Mevzuatının amacı ile bağdaşmadığından söz konusu işleminde hukuka uygunluk bulunmadığı sonucuna ulaşılmıştır" hükmünü verdi.

Danıştay 13. Dairesi ayrıca 1.359 Lira 35 kuruş olan yargılama masraflarının Mersin Büyükşehir Belediyesi tarafından karşılanmasına karar verdi.

yazar. Ne kadar yedek varsa o kadar zarar büyüktür. Bu ekonomik durumda bu zararı kaldırmak kolay değil. Zarar yükseldikçe, kısıtlamalara ve küçülmelere gitmeniz lazım. Büyümenizi engelleyen mevcut düzenleme araç alımını zorlaştırıyor. Böyle bir dönemde üstüne 40 bin TL ödemek servisçiyi çok zorlar. Hem devlete hem belediyeye vergi ödüyorsunuz; çift vergi nerede görülmüş. Kazancınız zaten ortada, altından kalkmak çok güç. Kimse dile getirmiyor, ama biz şoförlerimiz eğitilmiş olsun, en yüksek düzeyde maaş alsın, engelli araçlarımız olsun, her firmanın belli bölgelerde ambulansı olsun istiyoruz.... Tüm kamu hizmetidir, ama bunlar büyük maliyetler" dedi.

İki yılda yerine oturur

Sektörün şu anda deprem yaşadığına dikkat çeken Aydın şunları söyledi: "Sektör şu anda deprem geçiriyor, sallanıyor. Oturacak. Bir iki yılı alır bu plaka çalışmaları. UKOME kararları, uygulamalar neler getirecek göreceğiz. Bana göre hazırlıksız, aceleli olarak alınmış bir karar. Mahkemeye verildi. Mahkeme kararının bizim lehimize çıkacağını düşünüyorum. Yoksa bu uygulamanın çok büyük dezavantajları olacak, işler aksayacak. Yaşayıp göreceğiz. 2017 çok aksiyonlu bir yıl olacak."

Rant için sektöre girenler...

Plaka tahdidini tartışmaları başladığında rant beklentisiyle birçok kişinin hurda araç aldığı da belirten Aydın, "Servis taşımacılığını bilmeyen, bu işle alakası olmayan insanlar bile araç aldı. Ankara ve diğer illerde plaka rantından faydalanan firmalar, İstanbul'a gelip hurda araç aldılar. Bu hoş bir şey değildi. Kimler bu işi yapıyor, kimler kaç araba çalıştırıyor, kimler rant için girdi! Bunun ayrışması gerekiyordu. Belediye bunu gördü ve bu ayrıştı. 25 Mayıs 2015 öncesinde kayıt dışı çalışan, daha önce hiç yol belgesi almamış servis taşımacıları mağdur oldular. Bunlar sektörden çıkmak zorunda kalacak. Bu, sektörde 15 bin aracın eksilmesi demek. Ya firmalar bunu her araç başına 40 bin lira ödeyerek kapatacaklar ya da kayıt dışı çalışanlar 40 bin lira ödeyip belge alarak kayıt altına girecekler. Bence girmeyeceklerdir. Çünkü 40 bin lira büyük bir para. Bu açık nasıl kapanacak, bilmiyoruz. 15 bin açığın da bize, fiyat olarak deprem şeklinde yansıtacağını göreceğiz" dedi. ■

TEMSA'nın 83 Yetkili Servisi buluştu

TEMSA'nın, 83 yetkili servisinden 130 kişinin katıldığı toplantıya TEMSA Satış Sonrası Hizmetler ve Yedek Parça Direktörü Cüneyt Tekgül, Yurtiçi Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtiçi Satış Sonrası Hizmetler Müdürü Süleyman Yurt ve Yedek Parça Müdürü Şafak Pesen katıldı.

Direktör Cüneyt Tekgül, "Geniş ürün gamına sahip bir marka olarak, müşterilerimizin her süreçte yanında olmaya çaba gösteriyoruz. Satış sonrası hizmet tarafında da iş ortağı olma anlayışı ile en uygun ekonomik çözümleri sunmaya gayret ediyoruz. Bu anlayış bizi otobüs pazarında liderliğe taşıyan en önemli unsurlar arasında yer alıyor. Ayrıca TEMSA, müşterisini sahada en iyi dinleyen markalar arasında yer alıyor. Bu da yeni ürün geliştirmede ve müşteri ihtiyaçlarına hızlı çözümler üretmede TEMSA'yı öne çıkarıyor. 2016 yılı müşteri memnuniyeti düzeyinde de TEMSA'nın en başarılı olduğu yıl olarak dikkat çekiyor. Yüzde 100 müşteri memnuniyeti TEMSA'nın en önemli ilkesi. 2017 yılında da yetkili servislerimizle birlikte iş ortağı anlayışı ve yüzde 100 müşteri memnuniyeti çerçevesinde lider marka

konumumuzu sürdüreceğimize inanıyoruz. TEMSA'yı güçlü yapan siz yetkili servislerin verdiği destek ve çalışma azmi. Sağladığınız katkılar ve çabalar için teşekkür ediyor, yeni yılın da hepimize hayırlar getirmesini diliyorum" dedi.

Buluşmada, nelerin daha iyi yapılabileceği konusunda ürün çalıştayları da gerçekleştirildi. Servislerle birebir Servis-Satış Sonrası Hizmetler-Yedek Parça oturumları gerçekleştirildi. ■



TEMSA'dan Adıyaman Belediyesi'ne 10 Avenue

Adıyaman Belediyesi kentiçi ulaşımda otobüs filosunu TEMSA yatırımları ile yenilemeye devam ediyor. Belediyenin filosundaki otobüs sayısı 10 Avenue alımıyla birlikte 32'ye yükseldi.

Adıyaman Belediyesi şehiriçi ulaşımında yaşanan sorunları ortadan kaldırmak amacıyla otobüs yatırımlarına devam ediyor. Belediye Başkanı F. Hüsrev Kutlu, şehiriçi ulaşımında daha modern ve kaliteli hizmet verilmesi amacıyla 10 adet Temsa Avenue yatırımı daha yaptıklarını belirterek, "Daha önce 9'u büyük, 13'ü küçük olmak üzere 22 adet otobüs yatırımı gerçekleştirdik. En son olarak 10 Temsa Avenue yatırımı ile toplam araç sayısı 32'ye ulaştı" dedi.

Adıyaman şehiriçi ulaşımında sorunlar bitiyor

Yeni alınan Temsa Avenue otobüslerin bulvarda hizmet vereceğini açıklayan Belediye Başkanı F. Hüsrev Kutlu, "Şehir ulaşımında yaşanan problemleri tamamen ortadan kaldırmak için elimizden geleni yapıyoruz. Daha önce alınan otobüslere ek olarak, 10 yeni Temsa Avenue otobüs daha aldık. Bu yeni otobüslerimiz, diğer büyük otobüslerimizle



F. Hüsrev Kutlu

birlikte bulvar üzerinde hizmet verecek. Bulvarda bulunan 9 metrelik 6 otobüsümüz de Altınşehir-Çevreyolu-400 Yataklı Hastane güzergâhındaki yeni açılan hatta hizmet vermeye devam edecek" dedi.

Avenue araçların teslimat töreni sonrasında şehir turuna çıktı. Adıyaman Belediye Başkanı F. Hüsrev Kutlu'da Temsa Avenue otobüsün direksiyona geçerek şehir turunda bir süre aracı kullandı. ■





TEMSA
Smart Mobility

TEMSA YILIN DA YOLUN DA TEK LİDERİ



MARATON

temsa.com

Yıl, 1100 büyük otobüs ile kapanıyor

Mercedes-Benz Türk, 2017 beklentilerini açıkladı

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

2017'de 3'üncü köprü mücadelemiz sürecektir

2016 yılı ülkemiz için, dünya için, insanlık için sıkıntılı bir yıl oldu. 2017'ye geçerken, bu sıkıntıları geride bırakmak mümkün olmadı. Bu sıkıntıların ekonomiye ve sektörlerimize yansımaları bayağı bir darboğazlar oluşturdu. Ortadoğu'da bitmek tükenmek bilmeyen savaşın yansımalarını yaşadık. Hırslarımızın, gücümüzü aşmaması gerektiğine inanıyorum. Hırs ve denge gücünü yanlış kurduğumuzda bunun bedelini şehitler gaziler ve ekonomik durumla ödemek zorunda kalıyor. Dış politikaya daha istikrarlı, daha uzun vadeli bakmamız gerekiyor. Görünen köy kılavuz istemiyor. Türkiye bir taraftan ekonomik savaşa ve gerçek bir savaşa sürükleniyor. Ekonomik kaynaklarımızı savaşa aktardığımızda ekonomi de sıkıntıya giriyor. Türkiye'nin büyümesi durdu, hatta geri gitti.

Memnuniyet verici gelişmeler de var. Türkiye yaptığı yanlışlardan geri dönüyor. Suriye politikasındaki geri adımlar ile İran, Rusya ve Türkiye'nin attığı ortak adım belki de en doğru adım oldu. 2017'ye girerken umudumuz arttı. Halep'te yaşananlardan insanlığın ders çıkarması gerekiyor. İslam aleminin bu oyunu çok iyi algılaması ve birbiri ile savaşmaktan vazgeçmesi lazım.

Turizm taşımacılığında büyük düşüş

Sektörün geldiği nokta belli. Benzin fiyatlarına her hafta zam geliyor. Köprü ve otoyol maliyetleri artıyor. 2016 yılına yönelik yaptığımız toplantılarla sektörümüze birtakım umutlar vermeye çalışıyoruz. Artan maliyetler, ekonomik durgunluk bizim vereceğimiz umutları suya düşürüyor. Turizm taşımacılığı tarafında, kruvaziyer turizmi zor durumda. 2015 yılında 400'e yakın cruise gelmişti, 2016 yılında 50 ile sınırlı kaldı. 2017 yılında birçok turizm şirketi İstanbul'u ve Türkiye'yi gündemden düşürdü. Turizm otobüsü tarafında işsizlik yüzde 85'lere çıktı. Ortadoğu ve İslam dünyasından gelen turistlerin tüketim ve gezme alışkanlıkları da yeterli değil.

Ticari taşıtlardan MTV alınması

Otobüsler parklarda yatıyor ve biz bunlar için Motorlu Taşıtlar Vergisi ödüyoruz. İTO'da, ticari araçlardan MTV alınmasının haksızlığa yol açtığına dair talebimizi Gelir İdaresi Başkanlığı'nda ilettik. Çalışmayan araçların geçici olarak bizim sigortalarının gündemden düşürülmesi ve iptal edilmesi gerekiyor. MTV'nin, özellikle yatan araçlarda istisna tutulması lazım. Akaryakıt vergilerini ödüyoruz. Kestiğimiz her biletin KDV'sini ödüyoruz. Kazanabilirsek Gelir Vergisi ödüyoruz. Motorlu Taşıtlar Vergisi neyin nesidir, özel taşıtlarda bu doğal, ama ticari taşıtlarda MTV'nin kaldırılması gerekiyor.

TOBB'da toplantı

TBMM'de yaptığımız TOBB Sektör Meclisi toplantısının ardından, çalışmalarımız sürüyor. 27 Aralık Salı günü TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklıoğlu ile bir araya geleceğiz. TOBB ve sektör meclislerini ve komisyonları çalıştırmamız lazım. Uzun mesafede yolcular uçağa gitti. Hızlı trenler geliyor. Bölgesel taşımacılıkta otobüsçülüğün fonksiyonu bitmez. Bölgesel taşımacılığın daha hızlı ve verimli çalışma yapısına gitmesi gerekiyor. 3'üncü köprü ve Osmangazi Köprüsü'nün getirdiği maliyetler Marmara Bölgesi'nde otobüsçülüğü yapılamaz hale getirdi. Biz 3'üncü köprüdeki zorunluluğun kaldırılması talebimizi yineliyoruz. Otobüs firmaları İstanbul Hadimköy ve Kurtköy'de aktarma merkezleri yapmaya başladılar. Ulaşımında bütüncül bir yapıda ilerlemek gerekiyor, 3'üncü köprü'nün yarattığı travma yeni altyapı maliyetlerini getirdi.

Avrasya Tüneli hayırlı olsun

Avrasya Tüneli açıldı. Hayırlı olsun. İstanbul Boğazı iki geçişten beş geçişe ulaştı. Bütün bunlar ülkemiz için sevindirici. Avrasya Tünelinden günde 75 bin aracın geçeceği hesaplanıyor. Köprülerden geçişler dağılıyor. Bizim 2'nci köprüyü kullanmamızla ilgili engel de ortadan kalkıyor. 3'üncü köprü, sadece geçen araçlarla finanse edilemeyecek ve bütçeden ödeme yapılacak. Ben bu köprüleri kullanan herkesin buna katkı sağlaması gerektiğine inanıyorum. Henüz çevre yolları bitmeyen köprüye ulaşım için 70 km yol yapmak bir zulümdür. Artık bunun farkına varılması gerekiyor. Sadece otobüsçüler değil, yolcular da şikayet ediyor. Zorunluluğu anlatmakta zorlanıyoruz. Biz, 2'nci köprüyü kullanalım, insanlara eziyet etmeyelim ve 2'inci köprüden 3'üncü köprü ücreti ödeyerek geçelim. Ulaşım eziyet ve maliyet olmaktan çıkarılmalı. Bizim, yük taşıyan kamyonlarla eş tutulmamız kabul edilebilir değil. Otobüsler, toplu taşıma aracı ve otobüslere geçiş üstünlüğü sağlanması gerekiyor. Bu haksızlığın çözümüne kavuşturulması için mücadeleye devam edeceğiz.

Mücadeleye devam

2017'de de bu mücadeleyi vermeye devam edeceğiz. Haklıyız ve hakkımızın verilmesi gerekiyor. 2017 yılında verimlilik ve kapasite kullanımına yönelik mevzuat düzenlemelerine yönelik taleplerimizi de iletmeye devam edeceğiz. Ulaşım alanına yapılan yatırımları takdirde karşılıyoruz. Çanakkale Köprüsü gündemde, umarım orada Yavuz Sultan Selim ve Osmangazi Köprüsü'nde yapılan yanlışlıklar, taahhütler olmaz da bize yeni ağır maliyetler yüklenmez. Bu duygu ve düşüncelerle birlikte savaşın bitmesi en büyük dileğimiz. 2017'ye hoş geldin diyoruz. ■



Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, turizm segmentinde yaşanan düşüşe rağmen şehirlerarasında yatırımların hız kesmediğini söyledi. 2016 yılının 1100 adet civarında kapanacağını öngördüklerini belirten Alper Kurt, "2017 yılında otobüs pazarını bu seviyelerde olmasını bekliyoruz. Turizm segmentinde yüzde 80'lik düşüş oldu. 2017 yılında bir miktar büyüyeceğini düşünüyoruz. Şehir içi otobüs pazarında 2017 daha hareketli bir yıl olacak" dedi.

Mercedes-Benz Türk, otobüs pazarlama satış ekibi 2016 yılını ve 2017 beklentilerini 22 Aralık Perşembe günü Florya'daki Develi Restaurant'ta düzenlenen toplantı ile değerlendirdiler. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan ve Şehir içi Otobüs Kamu Satış Müdürü Yusuf Adıgüzel, Mercedes-Benz Türk Kurumsal İlişkiler Müdürlüğü'ne atanan Ezgi Yıldız Kefeli ile Kurumsal İlişkiler Müdürlüğü'nden Mercedes-Benz Otomobil Satış Mali Kontrol Müdürlüğü görevine atanan Arzu Dede Gönültaş da katıldı.

Büyük otobüs pazarı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, 2016 yılına yönelik yaptığı değerlendirmede, satışların hatırı sayılır bir kısmının Aralık ayında gerçekleştiğine dikkat çekerek, "Satışların önemli bir bölümü de Aralık'ın son haftası içerisinde yaşanıyor. Yılın kapanışına bir hafta var ve net rakamları yılın sonunda görebileceğiz. Turizm pazarı, bir önceki seneye göre en çok daralan segment oldu. 2017 yılı, en azından İstanbul için çok da olumlu gözüküyor. 12 metre üstü turizm otobüsü pazarı yüzde 80 daraldı. Bundan daha kötü olmasını beklemiyorum. Önümüzdeki sene ne olursa olsun, bir miktar toparlanacağını düşünüyorum. Geçen yıl bu dönemde 266 otobüs satılırken, bu yıl aynı segmentte 52 adet satış gerçekleşti. Şehirlerarası pazar küçülmedi, geçen sene mertebesine kaldı. Yüzde 2 büyümeyen bile bahsedebiliyoruz. Bu yılın toplam pazarının 1100 adet civarında kapanacağını düşünüyorum, geçen yıl 1350 adetti. Toplam pazarda yüzde 20 daralma var, ama daralmanın en önemli sebebi turizm segmenti. Şehirlerarasındaki büyümedeki en büyük etken sektörde 2+1 koltuk

düzenine yönelik trendin oluşması. Filolar da bir büyüme görüyoruz" dedi.

Otobüs pazarı büyüyecek

Şehir içi otobüs pazarına yönelik değerlendirmelerde de bulunan Alper Kurt, "Şehir içi otobüs pazarı genelde kamu ağırlıklı giderken, bu sene bazı kamu teslimatlarının 2017'ye kalmasından dolayı yarı yarıya kamu ve halk otobüsü şeklinde görünüyor. Yerel seçimlere iki yıl kala bu tarafta bir hareketlilik görüyoruz. Bu nedenle 2017 yılında artış öngörüyoruz. Büyükşehir belediyeleri artık tek bir ürün ihalesi değil, ürünün tüm ihtiyaçlarının giderilmesi kapsamında ihaleler açıyor. Yeni Conecto buna hazır durumda. Yeni Conecto 2016 yılı pazarlama aktiviteleri yılı oldu. 2017 Ocak ayı ile birlikte Yeni Conecto'da gaza basıyoruz. Satış hacminin gerçekleştiği bir yıl olacak. Yurtdışından da Conecto'ya yönelik talep var. Avrupa'dan gelen büyük çaplı talepleri de yeni yıla birlikte sizlerle paylaşacağız" dedi. Önümüzdeki dönemde elektrikli otobüs ihalelerinin olacağını da belirten Kurt, "Bizim elektrikli otobüsümüz 2018 yılına yönelik planlandı. Antalya'da şehir içi otobüs pazarında önemli bir hareketlilik var, biz de 2017 yılına yönelik talep topluyoruz. Bölgede ikinci el araca yönelik bir talep de oldu. Finansman çalışmalarımız da olacak" dedi.

2017 de 2016 seviyesinde olur

Yeni Travego ile 2016 yılında planladıkları satış adetlerine ulaştıklarının bilgisini veren Alper Kurt, "Travego için planladığımız adetlere tam olarak Aralık ayı sonu ile ulaşmış olacağız. Yeni Travego, özellikleri açısından eşsiz bir ürün. Yaktık konusunda bir önceki aracımıza göre yüzde 20'lere varan ekonomik bir araç. 2016 çok başarılı bir lansman yılı oldu, bekleneni verdi. 2017'yi öngörmek çok kolay değil. Bir tarafta 2+1 trendi, bir tarafta turizmdeki düşüş ama yine aynı seviyede, belki biraz daha geride bir yıl bekliyoruz. Setra yıllık ortalama olarak 50 adet seviyesinde satılıyor. 2017'de de aynı seviyesini koruyacaktır" dedi.

İkinci el ihracat kolay değil

İkinci el araçların yurtdışına satışında zorluklar bulunduğu değinen Alper Kurt, "İkinci el kamyon ve otobüs pazarı, sıfır araç pazarının 3-3,5 katı kadar. Ülkemize ikinci el ticari aracın ithalatı yasak. Dışa kapalı bir pazar. Bu nedenle de Avrupa'ya ve komşu ülkelere göre fiyat yüksek. Ülkemizde otobüsler 300-330 bin km yapıyor. Bu Avrupa'da 3-4 yılda yapılan bir km. Bu nedenle ikinci el ihracatının imkanı çok geniş olmuyor. İkinci el tarafında, otobüste BUSSTORE ve kamyonunda TRUCKSTORE ile varız. Hızlı ve tek noktada çözüm sunma anlayışı ile ikinci el tarafında da hizmet veriliyor. Takas süreçleri de bir analizle yönetiliyor. Filoların büyüme sürecine bakılıyor. Dönemsel olarak farklılık gösteriliyor" dedi.

Şehir içi otobüs 1050-1100 bandında

Geçen yılın 11 ayında şehir içi otobüs pazarında 1061 adetlik bir pazar oluştuğunun bilgisini veren Mercedes-Benz Türk Şehir içi Otobüs Kamu Satış Kısım Müdürü Yusuf Adıgüzel, "Bu sene 756 adet oldu. Senenin 1050-1100 bandında kapanmasını bekliyoruz. Bu sene ilginçtir, halk otobüsü kamu adedinden daha fazla. Halk otobüsünün ciddi bir talebi var. Biz kamu tarafına toplam sahip olma maliyetine göre ihalelerinin yapılmasını öneriyoruz. Yeni Conecto'nun toplam sahip olma maliyetine en uygun araç olduğunu düşünüyor ve buna odaklandığımızı belirtmek istiyoruz. Bundan sonra kamuda açılacak ihalelere yeni Conecto ile gireceğiz" dedi.

2+1 dönüşümler

Mercedes-Benz Türk Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan, 2+1 koltuk düzeni otobüslerin son yılların trendi olduğunu belirterek, "Son iki yıldır 2+1 otobüsler çok hızlı satılıyor. Bu arabalar henüz ikinci ele düşmedi. Biz de ne olacağını merak ediyoruz. Fabrika çıkışı 2+1 otobüslerin 2+2'ye dönüştürülmek istendiğinde yapılan tadilatlarda homologosyan açısından sorunlar olduğunu, koltuk sayısının artırılmayacağını duyuyoruz. 2+2 araçların dönüşümünde ise böyle bir olumsuzluğun yaşanmayacağını görüyoruz" dedi.

Tourismo satışları iyi

"Tourismo satışlarımız çok iyi gidiyor" açıklamasında bulunan Murat Kızıltan şunları söyledi: "RHD segmentinde toplamda en çok satan ürün Tourismo. Tourismo 15, Tourismo 16 var. 2+1 koltuklu Tourismo aracımız da var. Büyük bir talep de oldu. Seride 1 Ağustos itibarıyla 41 koltuğa geçtik. 2017 yılında da seri üretimimiz bu şekilde olacak."

Firmalar iyi hesap yapmalı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Kısım Müdürü Burak Batumlu, 2+1 tartışmasız bir trend. Rekabet nedeniyle her firma belli hatlarda yatırım yapması gerekti. 2+1 araç parklarına baktığımızda güneydoğu bölgelerinde düşük. KM ile ilişkilendirdik. Koltuk kaybı nedeniyle bu yatırımı yapmadıklarımızı gördük. Müşteriye verilen hizmeti geri almak pek mümkün olmuyor. Konfor demek sadece aracın 2+1 koltuklandırması değil. Aracın verimliliği, ışıklandırması, ısıtma sistemi bile

konfor. Firmalardan araç kiralarak rakiplerimizin araçlarını test ediyoruz. Seyahatlere çıkıyoruz. 2+1 ile konforu sınırlandırmak yanlış. Bu algya henüz varılmış değil. 2017 firmaların yatırımlarını daha fizibil yapmalarını gerektirecek. Köprü geçişlerinin maliyeti ve akaryakıt maliyeti bilet fiyatlarına yansımada. Zor bir yıldan çıktık, zor bir yıla gireceğiz. Firmalar hesabını, kitabını daha iyi yapması gereken bir yıl olacak. Bunlarla ilgili kararlar alıp, 2-4 yıllık yatırımlarına karar verecekler. Firmaların daha kurumsal kimlik ile faaliyetlerine devam edeceğini bunu yapmayanların da buna yöneleceğini düşünüyorum" dedi. ■

Yeni yollar hareketlilik getirecek

Otoyol yatırımlarının sektöre belirli avantajlar da getireceğine de dikkat çeken Alper Kurt, "Karayolundaki hareketlilik yılda 230 milyon civarında. Havayolunda bu 80-90 milyon civarında. İstanbul-Izmir otoyoluna yönelik çalışmalar sürüyor. Çok hareketli bir hat. 2017 yılı ilk çeyreğinde Karacabey'e kadar olan kısmın açılacağını biliyoruz. Bu yatırımlar sektöre hareketlilik getirecek. Doluluk oranlarını artıracak. Özellikle havayolundan otobüs sektörüne yolcu yönelmeleri olacağı inancındayız. Ankara-Adana otoyolu da bitecek. İzmir-Ankara otoyolu yatırımı gündemde. Kısa ve orta uzunluktaki hatlarda otobüsler hala en uygun ulaşım. Otobüs, dün olduğu gibi yarın da varlığını çok önemli şekilde sürdürecektir. Fark yaratmak isteyen firmalar, yeni trendler hep olacak" dedi.

Azami yüklü 19,5 ton

Alper Kurt, AB regülasyonlarına bağlı olarak yeni uygulama hakkında bilgi verdi. "Avrupa Birliği regülasyonlarına paralel olarak 2 dingilli araçların 18 ton azami yükü ağırlığı 2017 Mayıs ayından itibaren, eğer bir erteleme olmazsa 19,5 tona çıkıyor. Koltuk sayısını artırmaya yönelik bir takım faaliyetler olabilir. Uzunluk 13,5 metre ile sınırlı.



Teknoloji ihraç edecek

Otokar Sultan'lar
İran'da da üretilecek

Otokar'ın, 40'tan fazla ülkede kullanılan Sultan otobüsleri artık İran'da da üretilecek. Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar'ın, İranlı OGHAB şirketi ile imzaladığı teknoloji ve lisans anlaşmasına göre, İran'da satılacak Sultan otobüslerinin montajı, satış ve pazarlaması OGHAB tarafından yapılacak.

Türkiye'nin öncü otomotiv üreticisi Otokar, küçük otobüste bir ilke daha imza attı. Otokar; Fransa, Almanya, İtalya ve İspanya gibi ülkelerde Navigo markasıyla büyük beğeni toplayan Sultan otobüsleri için İran'a teknoloji ve lisans ihraç edecek. Otobüs pazarında 50 yılı aşkın deneyimi bulunan Otokar, Sultan otobüslerinin üretimi için İran'ın 55 yılı aşkın otobüs üretimi deneyimine sahip OGHAB Afshan Industrial and Manufacturing Co. (OGHAB) ile teknoloji ve lisans anlaşması imzaladı. Anlaşmaya göre, demonte (CKD-Completely Knocked Down) olarak İran'a ihraç edilecek olan Sultan araçların montajı, satış ve pazarlama faaliyetleri OGHAB tarafından yapılacak.

3 yıl süreyle geçerli olacak Otokar ve OGHAB arasında imzalanan teknoloji ve lisans anlaşması, tarafların isteği doğrultusunda 2 yıl daha uzatılabilecek. OGHAB, imzalanan teknoloji transferi sözleşmesi kapsamında Otokar'a 500 bin Euro lisans bedeli ödeyecek. CKD alımlarına ilave olarak, OGHAB, gelecekte Otokar yerine İran'dan tedarik edilecek her bir yerleştirilen parça için değişen tutarlarda "royalty" ödeyecek.

MARKA
AVANTAJI

Otokar'ın İran'a teknoloji ve lisans ihraç etmesinin Türk otomotiv sanayinin geldiği noktayı göstermesi bakımından önemine dikkat çeken Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Sultan araçlarımız diğer tüm otobüslerimiz gibi, tamamen Türk mühendisleri tarafından tasarlandı. Son 10 yılda Ar-Ge'ye 310 milyon TL ayırdık. Mühendislik ve Ar-Ge alanında gerçekleştirdiğimiz yatırımlar, müşterilerimizin istek ve ihtiyaçlarına daha uygun ürünler geliştirmemizi ve daha hızlı adımlar atmamızı sağlıyor. Ürünlerimizin fikri mülkiyet haklarının bize ait olması ve esnek üretim kabiliyetimiz sayesinde, Türkiye küçük otobüs pazarının değişmez



lideri olan Sultan otobüslerimiz yurtdışında da başarıya ulaştı. OGHAB ile yaptığımız teknoloji ve lisans anlaşması sayesinde artık İran'da da Sultan otobüslerini kullanıcıların hizmetine sunacağız" dedi.

Serdar Görgüç, anlaşma ile Türkiye küçük otobüs sektöründe ilk kez teknoloji transferi yapılacağını altını çizdi: "Gerçekleştirdiğimiz anlaşma ile küçük otobüs alanında bir ilke imza atarak, yurtdışına teknoloji ihraç ettiğimiz için gurur

duyuyoruz. Projedeki iş ortağımız OGHAB, İran'da araçların montajı ile Otokar markasıyla satış ve pazarlamasından sorumlu olacak. İran'daki homologasyon düzenlemeleri ve pazar koşullarındaki gelişmelere bağlı olarak satış adedi ve elde edilecek ciro değişecek olsa da Sultan'ın büyümekte olan İran otobüs pazarında kısa sürede büyük başarıları imza atacağından eminiz."



Serdar Görgüç

Yeni Yılda da
**SEN İŞİNE BAK
HERKES SANA
BAKSIN!**

Siz de işiniz için doğru karar vermek istiyorsanız, bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin, sizi Sultan'la tanıştıralım. 682 Nm'ye varan Euro 6 motoruyla güçlü, 35 kişiye ulaşan koltuk yerleşim alternatifleriyle konforlu, dayanıklı gövde ve şasi yapısıyla sağlam, AEBS ve LDWS sistemleriyle güvenli, düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleriyle ekonomik, bol yedek parça ve yaygın servis ağıyla güvenilir

Sultan'ı yeni yılda mutlaka görün.

444 6857 | 444 OTKR | www.otokar.com.tr | /OtokarTicariAraclar | /OtokarAS | /OtokarTr



Otokar
Doğru karar

Dr. Zeki
Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İllerarası taşımalar

Ulaştırma mevzuatında taşımaların tam bir tasnifi yok. Burada en önemli tanım, şehirlerarası taşıma. Şehir tanımı olmadan şehirlerarası taşıma tanımı da olmaz. Bana göre, Ayvalık ve Edremit ilçe olsalar da birer şehirdirler. Bunlar arası taşıma da şehirlerarası taşımadır. Bunların aynı il içinde olmaları da bana göre şehir olmalarına engel değildir. Bunlardan da hareketle şehirlerarası taşıma tanımı amaca uymadığından illerarası taşıma tanımlanıyor, ama şehirlerarası taşıma denmeye devam ediyor.

Önceleri iliçi taşımalar ile 100 km.ye kadar olan illerarası taşımalar şehirlerarası taşıma dışındaydı. Şimdi, 100 km. anlayışı kalktı, illerarası tüm taşımalar şehirlerarası sayılmaya başlandı. Önceleri yerel idareye bırakılan kısa mesafeli taşımalar da yerel idarelerden alınıp Bakanlık yetkisine bağlandı.

Yeni ayırım...

Artık taşımalar mesafesine göre değil, düzenleme yetkisinin kimde olduğuna göre sınıflanıyor. Birinci grup taşımalar olarak sadece bir belediyenin sınırları içinde olanlar var. Bunları düzenleme yetkisi o belediyenin. Eğer bir belediyenin sınırları dışına çıkıyorsa yetki UDH Bakanlığına geçiyor ve onun yetki belgeleriyle yapılması gerekiyor. 5-10 kilometre gibi bir ilçe merkezine bu merkezin belediyesinin dışında olan bir köy arasındaki taşıma bile böyle.

Büyükşehirler...

Yukarıda sözü edilen belediyelerin iki türü var: Birincisi klasik il ve ilçe merkezi belediyeleri. Diğer ise büyük illerde olan büyükşehir belediyeleri. Büyükşehir belediyeleri yeni kanundaki tanımları gereği, buldukları ilin tamamını kapsıyorlar ve il genelinde geçerli oluyorlar. Tabii, böyle olunca bu ilin tamamındaki iliçi taşımalar da büyükşehir belediyesinin yetkisinde oluyor. Buna belediye ve halk otobüsü taşımaları, hatlı minibüs taşımacılığından söz ediyoruz; yük taşımacılığının her türlü Bakanlık yetkisinde. Büyükşehir veya diğer belediyelerin alanlarında olanlar dahil.

Bir zamanlar belediye alanı turizm taşımaları da Bakanlığın B2, D2 şehirlerarası (gerçekte illerarası) turizm taşıma belgeleriyle yapılabiliyordu. Şimdi, bu yetki belediyelerde... Dolayısıyla belediye alanında turizm taşıması yapmak için ilgili belediyeden izin almak şart. Bakmayın, bazı büyükşehir belediyelerinin bile bundan habersiz olup B2, D2 belgeleriyle belediye alanında turizm taşıması yapmalarına ses çıkartmamalarına.

Büyükşehir olmayan iller...

Buralarda yerleşim merkezlerindeki taşımalar belediye yetkisinde. Bunun dışına çıkan her türlü iliçi taşıma dahi Bakanlığa bağlı. Bunlar için Bakanlık özel D4 yetki belgesi getirdi. Bu belgeler iliçi yolcu taşımacılığı yanında 100 km.ye kadar illerarası taşıma da yapabiliyor. Büyükşehirlerde yapabilecekleri iliçi taşıma olmadığından sadece illerarası bu taşımaları yapma şansları var. Bir de bunlar iliçinde tarifeli taşıma yanında grup ve servis taşımalarını da yapabiliyorlar. Yani bir köyden ilçeye öğrenci taşımak da bunların işi.

İllerarası taşımalar...

Burada komşu olan iki il arasında, arada başka ilden geçilmeksizin gidilebilen yolcu taşımalarını kastediyoruz. İlin durumuna göre bunları da üç gruba ayırabiliriz.

Birincisi: Büyükşehir olan iki il arasındaki illerarası taşımalar. Bunlar içinde D4 ile yapılacak iliçi taşıma olmadığından olası D4'ler sadece bu taşımaları yapabilir. Türüne göre D1 ve D2 belgeli taşımacılar da kendilerine ilişkin taşımaları yaparlar. Peki, ya servis taşımalarını? İkinci gruptakiler bir büyükşehir

olan il ile büyükşehir olmayan il arasındakilerdir. Bunlar da yukarıdakinden farklı olarak D4'ler büyükşehir olmayan il içindeki türlü taşımaları da, servis dahil, yapabiliyor. Yine illerarası servis sorunu.

Üçüncü grup büyükşehir olmayan iki il arasındaki taşımalar. Burada D4'ler her ilde iliçi ve illerarası taşımayı yapabiliyor. İllerarası servis yine sorunu.

Eski çözüm...

Şehir içinde tarifeli, turizm/grup yetki belgeleri yanında servis belgeleri de var. Belediye alanı dışındaki Bakanlık bölgesinde servis belgesi yok. İl içinde bu boşluk D4 ile dolduruldu. İller arasında ise servis taşımaları B2, D2 ve D4'e birden bırakıldı. Sadece D1 yok. Her zamanki gibi yine boş çıktılar. Halbuki servislerin her gün tekrarlanması gibi zaman tarifesine, sabit güzergah tarifesine ve hatta ücret tarifesine tabi olduğu düşünülürse D1 ile ilişkilendirmek de mümkün.

Anlayış meselesi...

Sınır komşusu iki belediye arasındaki, özellikle de komşu iki büyükşehir belediyesi arasındaki taşımaları düşünelim. İstanbul Büyükşehir Belediyesi, Kocaeli il sınırına kadar her türlü taşımayı yapabiliyor. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi de İstanbul sınırına kadar. Bu sınırdaki yolcular birinin aracından diğerine takas edilmek suretiyle tarifeli yolcu (belediye otobüsü, hatlı minibüs, taksi dolmuş) turizm/grup veya servis taşımacılığı bir ildeki herhangi bir noktadan diğerindeki herhangi bir noktaya yapılabilir. Peki, bu araçlar karşılıklı izinlerle diğer belediye alanında devam edip yolcular yerlerine ulaşsın mı? Hâlâ burada "bu taşıma iller arası, Bakanlık belgesi gerekir" demenin ve bunda ısrar etmenin anlamı var mı? Bırakın, iki belediye anlaşmış belediye izinli taşıtlar diğer belediye alanında da taşımalarını sürdürebilsin. Burada şu husus var: Kullanılan alanın ve güzergahın tamamı belediyeye ait olacak, belediye alanı dışında Bakanlık yetki belgesinin şart olduğu bir ara alan bulunmayacak. Bırakınız, belediyeler anlaşmış Kocaeli İzmit'ten İstanbul Kadıköy'e kadar belediye otobüsü, turizm/grup taşıma otobüsü veya servis aracı çalışsın.

Böyle düşünülmezince komşu iller arası taşımalar özellikle de servis taşımaları özel çözüm gerektirdi ve sonunda B2, D2 ve D4 dendi, ama sorun bitmedi.

Tahditli taşıtlar...

Kendi yetki alanında tahditli plakalı taşıtların kullanımına izin vermeyen Bakanlık, bu türden taşıtlara ilişkin talepler sonrasında kuralını deldirdi. Tahditli taşıtların öğrenci ve personel taşımacılığında D4 belgelerine yazılarak kullanımına 2016/KDGM/14 nolu genelgeyle izin verdi. Bu da yetmedi, illerarası servis taşımalarının yapılabileceği özel bir D4 belgesi tanımlandı: D4(S). Yine tahditli plakaların şartlı kullanımına da izin verildi.

Belirsizlikler...

Öncelikle belirteyim ki, bu genelgeyle yazım ve ifade kalitesi çok kötü. Öyle ki genelge numaraları bile eski yazı disiplinine göre değil. Rakamları okumak bile zor. Bunları bıraksak bile anlatım kaynaklı belirsizlikler var.

İllerarası servis taşımacılığında D4(S)'ler yanı sıra B2, D2 ve (S)'i olmayan D4'ler çalışabilecek mi?

D4(S) belgesine kayıtlı taşıtlara, diğer iliçi taşıtlara uygulanmayan güzergah kısıtlaması yapılamayacak mı?

Bu kısıtlamalar, eğer taşıma yapabilecekse, B2, D2 ve D4'lere devam edecek mi, diğerleri ile nasıl ayrılacak?

D4(S)'ler, büyükşehir olmayan illerde, iliçi öğrenci ve personel servis taşımacılığı yapabilecek mi?

D4(S) belgesi alınmasında ve bunlara tahditli taşıt kaydında aranacak servis yönetmeliği şartlarına uyulması hususu diğer belgelerle yapılacak servislerde aranmayacak mı? ■



**Ekrem
Özcan**

Sürücüsüz Otobüsler

Otonom otomobillerin testlerini takip ederken peki otobüslerde durum nedir diye baktığımızda, 12 ülkede testlerine hatta bazılarında kullanıma başladığını görüyoruz. Bu ülke ve şehirleri şöyle sıralayabiliriz: Amerika'da Washington, İsviçre'de Sion, Singapur'da, Hollanda'da Amsterdam, İngiltere'de Londra, Finlandiya'da Helsinki, Fransa'da Lyon, Çin'de Zhengzhou, İspanya'da Leon, Rusya'da Volgograd, Avustralya'da South Perth ve sıkı durun Yunanistan'da Trikala... Testler ve kısa menzilli kullanımlar; üniversite kampüslerinde, parklarda, iş merkezlerinde, otellerde, fuar alanlarında başlamış durumda. 20 kişiliğe kadar çeşitli kapasite ve boyutlarda; 15 km/saatten 67 km/saate kadar değişen hızlara sahip otobüslerle yapılıyor. Tabii, burada öncelikli konu, aracın kapasitesi ve hızından ziyade, otobüsün sürücüsüz olarak trafikteki gelişmeleri algılayıp aksiyon alabilme yetisinin testi. Bu da testler yapıya yapıya gelişebilecek bir konu. Örneğin, İsviçre'de test sırasında otobüsün yolda nedensiz durduğunu fark ediyorlar. Yakından incelediklerinde görüyorlar ki, yol kenarına sarkmış ağaç dalını bir engel olarak görüyor ve otobüs kendi kendine frene basarak duruyor. Ya da bazı testlerde, açık, güneşli bir havada, diğer araçlardaki beyaz renkli kaportayı fark etmede problemler yaşandığı görülüyor. Hatta bu nedenden dolayı trafik kazası da yaşandı. Testlere başlanan ülkeler listesinde, gözümüzü 'otobüs üretim üssü' olan ülkemizi de arıyor. Lakin henüz bu listede yer alamadık. Bir TÜBİTAK projesi ya da AB fonlamasıyla, bir üretici firmamızın da otonom otobüs çalışmalarını başlatması, bir belediyede ya da başlangıçta kendi üretim kampüsünde testlerine başladığını duyurması ne güzel olurdu, değil mi?

Yerli Otonom Araç

Üreticilerimizin, 'otobüsü üretmesi kolay da, sürücü davranışlarının analizi, araca aktarılması ve aracın bu doğrultuda hareket etmesi ve trafikteki gelişmelere göre aksiyon alması ne olacak' diye sorduklarını duyar gibiyim. Çok da haklılar. Bu araçların üretiminde en hassas konu, bu sürücü davranışlarının analizi bilgi birikimiyle, otonom aracın 'düşünmesini' ve 'aksiyon almasını' sağlamak. Bu bilgi birikimi için teknokentlerdeki girişimcileri yakından takip etmeyi öneriyorum. Örneğin, İTÜ Arı Teknokent bünyesindeki ödüllü girişimciler arasında, araçların sürüş deneyimlerinden toplanan veriler ışığında, algoritmalar oluşturarak daha akıllı, tasarruflı ve güvenli sürüş deneyimi sağlayan, otonom araçlar için de veri toplama ve konsolidasyon platformu sağlayan bir girişimci var - IUGO. Diğer yandan, yine sürücüye aracın önündeki radar ve yapay zekayla, 120 m. önündeki hareketlere göre, araç sürücüsüne durmasını, dikkatli olmasını söyleyen ya da yoldan çıktığında uyarı veren hizmetleri sunan başka bir ödüllü girişimci var - Progin. Buradan üreticilerimize de açık çağrıda bulunayım: Henüz bir TÜBİTAK veya AB projesine başvurmadıysanız ya da otonom araçlara yönelik bir çalışma başlatmadıysanız, gelin, ekipte yer alacak, size bilgi birikim ve deneyimlerinizi paylaşacak ödüllü girişimcilerimizi de dahil ederek benzer projeleri başlatalım. Bunun için benimle irtibata geçmeniz yeterli. Tarafları bir araya getirerek nasıl bir yol alacağımıza yönelik bilgi birikimleri memnuniyetle paylaşabiliriz.

Otonom Araçlarda Ehliyet

Otonom araç, sürücüsüz araç diyoruz da ne olacak peki ehliyetler? Madem sürücü yok, ehliyet de yok mu? Sürücünün vasıflarını araçtan beklediğimiz için araçlara ehliyetleme, belgeleme konusu gündeme gelecek. Bu sefer, aracın mekanik, elektronik özelliklerinin dışında, sürücüsüz de trafiğe çıkmaya hazır olup olmadığının belirlenmesi gerekecek. Araç, trafik kurallarını, işaretlerini biliyor mu, fark edebiliyor mu? Ne kadar uzaklıktaki cisimleri görebiliyor? Renkleri, yolları ayırt edebiliyor mu? Şu an sürücülerden beklediğimiz ve ehliyet alması için sınavlara tabi tuttuğumuz çoğu unsuru araçta arayacağız. Burada, araç üretirken çeşitli onayları almış donanım ve yazılımı kullanması yeterli olacak mı, yoksa araçlar üretim onayını almak için bu donanım ve yazılımlara sahip araç örneğini akredite bir kuruluş test ettirip onaylattıktan sonra mı seri üretime geçebilecekler? Bu akredite kuruluş hangisi olacak? Bu konuda görüşlerini aldığımız homologasyon duayeni Nurettin Çolak ile görüşmemizde, bakanlık tarafından akredite edilen kuruluşların, hem komponent bazında hem de araca takılmış haliyle sistem bazında testlerinin yapılması ve onay verilmesi gerektiğini paylaştı. Önümüzdeki dönemde bu test ve onay mevzuatının da doğal olarak hazırlanması gerekecek. Mevzuatı, şimdilik testlerin sonuçlarına göre de şekilleneceğini göz önüne alarak bir kenara bırakacak olursak, temennimiz, 'otobüs üssü' olan ülkemizin de bir an önce, yukarıda saydığımız testlere ve kullanıma başlanan ülkeler arasında yerini alması... ■

Mercedes-Benz Türk'ün Yeni Kurumsal İletişim Müdürü

1 Ocak 2017 tarihi itibarıyla Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürlüğü görevini, Mercedes-Benz Otomobil Satış Mali Kontrol Müdürlüğüne atanan Arzu Dede Gönültaş'tan Ezgi Yıldız Kefeli devralıyor. 2007 yılında Mercedes-Benz Türk'te göreve başlayan Ezgi Yıldız Kefeli, Stratejik Pazarlama & Ürün Planlama, İnsan Kaynakları ve Satınalma departmanlarında görev alırken, Almanya ve Çin'de çeşitli projelerde de yer aldı. Sonrasında Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Bölümünde farklı kademelerde çalışan Ezgi Yıldız Kefeli, son olarak CEO Asistanlığı görevini yürütmekteydi. ■



**Ezgi Yıldız
Kefeli**

Karbon Saydamlık Projesi'nde

Brisa liderler arasında

Bağımsız, uluslararası bir kuruluş olan CDP (Karbon Saydamlık Projesi), 10 yılı aşkın süredir şirketlerin sera gazı emisyonları, enerji kullanımları ve iklim değişikliği risklerine yönelik çalışmalarını raporluyor ve başarılı kurumları ödüllendiriyor. Bu yıl CDP'ye Türkiye'den 50 şirket katıldı. Bu şirketler arasında 7 kurum Türkiye İklim Liderleri olarak seçildi.

Brisa, 2015 yılında Türkiye İklim Liderleri arasında katıldı. 2016 yılında global ortalamanın ve ülke ortalamasının "C (Farkındalık)" düzeyinde olduğu platformda Brisa,



**Nilgün
Özkan**

"A-" skoru ile liderlik düzeyinde ödül almaya hak kazandı. "Bu sonuç, Brisa'nın iklim değişikliğini



yönetmek için başarılı bir operasyon yürüttüğünü ve emisyon azaltma faaliyetleri ile sürdürülebilirlik anlamında sorumluluklarını yerine getirdiğini gösteriyor.

Brisa İnsan Kaynakları ve Kurumsal Gelişim Direktörü Nilgün Özkan; "CDP İklim Değişikliği programında Brisa'ya liderliği getiren kurum kültürümüzün ayrılmaz bir parçası olan sürdürülebilirliği için özünü yerleştiren ve üretirken çevreye ve topluma değer sunmayı misyon edinen Brisalılardır" dedi. ■

Otokoç, ilk "Engelli Liftli Dolmuş Transit Araç Filo" teslimatını gerçekleştirdi

Otokoç, Karayolları Trafik Kanunu uyarınca 2016 yılı ticari hatlı yeni dolmuş yönetmeliği gereği yeniden tasarlanarak üretilen ilk transit araç filo teslimatını gerçekleştirdi. Sakarya Belediyesi Karasu - Kocaali hattında dolmuş transit olarak kullanılacak olan araçlar, hattın Başkanı Selami Kır ve Başkan Yardımcısı Yakup Yılmaz'ın da aralarında bulunduğu sahiplerine teslim

edildi. Yeni yönetmelik gereği 16+1+1 kişilik engelli liftli olarak Karadağlar Oto Dizayn Otomotiv'in tasarımı sonrasında

üretilen Ford marka ilk proje araçlar Otokoç Taşdelen Şubesi tarafından temin edildi. ■



Doğuş Otomotiv'den

Finansal Yönetim Eğitimi

Doğuş Otomotiv'in Rotası İnsan ve Eğitim (DRIVE) projesi kapsamında, kurumun Türkiye genelindeki yetkili satışlarına ve iş ortaklarına yönelik hayata geçirdiği Yetkili Satıcı Gelişim Akademisi'nin eğitimleri devam ediyor. 16-17 Kasım tarihleri arasında düzenlenen Finansal Yönetim Eğitimi'ne katılan Türkiye genelindeki Doğuş Otomotiv Yetkili Satıcı profesyonel Genel Müdürleri ve Doğuş Otomotiv'in

distribütörlüğünü üstlendiği markaların temsilcileri, iki gün boyunca Finans Danışmanı Volkan Bodur'dan finansal yönetim üzerine eğitim aldı. Doğuş Otomotiv İnsan Kaynakları Genel Müdürü Ela Kulunyar ve Volkan Bodur iş hayatında yaşanmış örnekler

üzerine eğitim verdi. İki günlük program içerisinde konuk konuşmacılar Ekonomist Prof. Dr. Emre Alkin "Türkiye ve Dünyada Ekonomik Trendler" ve Dijital Guru Mustafa İçil "Liderlik İpuçları" üzerine paylaşımlarda bulundu. ■



**Cumhur
Aral**

Yeni müşteri

Çalışma hayatının başlangıcı askeri birliklere gıda maddesi satışı ile oldu. Birliğin kapasitesi, tüketimi ile doğru orantılı olduğundan doğal olarak bir defada en fazla mal indirdiğim yerler gözde müşterilerimdi. Bu müşterilere yapılan satışlar gelirim direkt etkiliyordu. Bu yüzden nispeten daha az tüketim ve daha az kazanç sağlayan diğer müşterileri o kadar da önemsemiyordum.

Bir gün patronum, diğer müşterilerin de, büyük müşteriler kadar değerli ve ilgiyi hak ettiklerini söyledi. Her şey yolunda giderken yönetimin değişmesi, sizden veya sizin dışınızda gelişen bir sebeple veya rakiplerinizin daha iyi ilişki kurması sonrası "artık mal getirme" sözünü duymanız çok olasıdır çünkü. Nitekim sonraları bu durumu yaşadığımız da oldu.

Böyle bir durumda, mevcuda göre düzenlenen üretimin azalması veya durması hem tedarikçileri hem ödemeleri hem de çalışanları etkiliyor. Maalesef ülkemizde sebep ne olursa olsun, ilk akla gelen tasarruf işçi çıkarmaktır. Bu ise ekonomik olduğu kadar sosyal anlamda da toplumu etkiliyor. O günlerden aldığım dersler her zaman rehberim oldu. Birkaç büyük müşteriye bel bağlamak yerine diğer müşteriler bana hep daha cazip geldi.

İtalyan iktisatçı Pareto, 1896 yılında yayınladığı makalede, İtalya'daki ailelerin en zengin yüzde 20'sinin, İtalya topraklarının yüzde 80'inin sahibi olduğunu yazmıştı. Pareto kuralından en çok söz edilen durum da, bir şirketin müşterilerinin yüzde 20'sinin, toplam satışların yüzde 80'ini gerçekleştirdiği. 80/20 kuralı, kişisel gelişimden şirket yönetim anlayışına kadar pek çok farklı alanda kabul gördü. Gerek insanın kendi zamanının yüzde 80'ini, tanıdıklarının yüzde 20'siyle geçirmesi olsun, gerek Nobel ödüllerinin yüzde 80'ini ülkelerin yüzde 20'sinin alması olsun bu kural, hayatın pek çok yerinde varlığını hissettiriyordu.

Sonraları, Byron Sharp'ın yaptığı araştırmalar, şirketlerin müşterilerinin yüzde 20'sinin satışların yüzde 60'ını gerçekleştirdiğini kanıtladı. Byron Sharp, sadık müşterilerin belirli bir dönem sonra sadakatlerinin azaldığını ama bunun aksine şirketin ürün veya hizmetlerini seyrek kullanan kesimin de sadakatlerinin arttığını kanıtladı. Buna göre şirket yeni müşteri bulmazsa bir dönem sonra yok olmaya mahkûm olur. Çünkü sadık müşterilerin sadakati zamana yenik düşer.

Seyrek alım yapan müşteriler, sayıları çok olduğu için, her zaman markanın gelirlinin göz ardı edilmeyecek bir bölümünü gerçekleştirebilir. Sayca büyük yer kaplayan bu grup, her şirket için çok önemlidir. Onlarsız hiçbir firma yaşayamaz. Sadece sadık olan ve yüklü miktarda satın alma yapan müşteri grubu çarkları döndürmeye yetmez. Müşterinin markaya sadık kalamadığı ve belirli bir zaman diliminde sadık olanların da aldıkları ürünün bir sınırı olduğu için, müşteri sadakatine yatırım yapmak, bir markayı büyütmeğe yetmez.

Her markanın henüz müşteri olmayanları hedeflemesi ve sürekli yeni kullanıcıları sistemine içine dahi etmesi gerekir. Bir markanın müşterisi olmayanların sayısı, toplam müşterilerinden daha fazladır. Bu yüzden markalar, her zaman yeni müşteriye öncelik vermelidirler.

Kalıcı başarı için her marka, yeni müşteri bulmak ve çabasını sürekli kılmak mecburiyetindedir; sahip olduğu müşterilere özen göstermesi yanı sıra yeni müşteriler kazanması gerekir.

Yeni müşteri olmadan, bir markanın ne büyümesi ne de ayakta kalması mümkündür. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 260 26 - 31 Aralık 2016

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

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

Editorler
Korkut AKIN, Akif NURAY

Reklam Rezervasyon
0532 779 21 82

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.
Manolya Evleri B-17 Blok D: 4
34307 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
Gsm: +90.0532 779 21 82
editor@tasimadunyasi.com

BASKI:
İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.
Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.
İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna
Bahçelievler/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI
Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU
Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iltibas edilemez.

BÖLGELER: İZMİR **Cumhur ARAL**, ANTALYA **Pınar KILINÇ**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**
SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88

Ulaşımında çığır açan

Avrasya Tüneli hizmete girdi

Asya ve Avrupa kıtalarını ilk kez, deniz tabanı altından geçen iki katlı karayolu tüneliyle birbirine bağlayan Avrasya Tüneli, 700 mühendis ve 12 binden fazla kişinin 14 milyon adam/saat çalışmasıyla, planlanandan 8 ay önce tamamlanarak 20 Aralık 2016 tarihinde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan ve Başbakan Binali Yıldırım'ın katıldıkları görkemli bir törenle hizmete açıldı.

Konumu, teknik üstünlükleri ve çok yönlü özellikleri ile "tünel inşaatçılığında" çığır açarak dünyanın ilgisini çeken Avrasya Tüneli, kıtalar arası yolculuğu 5 dakikaya indirdi.

Törende konuşan Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, "Avrasya Tüneli sayesinde İstanbul'un iki yakası arasında dışarıdaki iklim şartlarından etkilenmeden kesintisiz araç ulaşımı mümkün hale geldi" dedi. Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın konuşmasının ardından kurdele kesilerek Tünelin resmi olarak açılışı gerçekleştirildi. Avrasya Tüneli 22 Aralık Perşembe günü saat 07.00'den itibaren trafiğe açıldı.

Avrupa yakası Kumkapı tünel girişinde düzenlenen açılış törenine Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan başta olmak üzere Başbakan Binali Yıldırım, Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanı Ahmet Arslan ve çok sayıda Bakan, Güney Kore Büyükelçisi Yun-Soo Cho, İstanbul Valisi Vasip Şahin, İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş, Yapı Merkezi Holding Yönetim Kurulu Başkanı Ersin Arıoğlu, SK E&C CEO'su Yong Chul Choi, ATAS Yönetim Kurulu Başkanı Başar Arıoğlu, ATAS CEO'su Seok Jae Seo ve davetliler katıldı.

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, Avrasya Tüneli'nin yaklaşık dört yılda tamamlandığını ve birçok ilke imza attığını vurguladı. "Günde 100 bin araç dışarıdaki hava şartlarından etkilenmeden rahat bir şekilde burayı kullanacak. Artık fırtına çıktı, vapur seferleri iptal oldu, sis çöktü, köprüde trafik durdu gibi haberleri geride bırakıyoruz. Avrasya Tüneli sayesinde İstanbul'un iki yakası arasında dışarıdaki iklim şartlarından etkilenmeden kesintisiz araç ulaşımı mümkün hale geldi."



Avrasya Tüneli'nin geçiş ücretini 15 TL olarak açıklayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, 1 Ocak'a kadar elde edilen gelirin şehit ailelerine ulaştırılmak üzere Aile ve Sosyal Politikalar Bakanlığı'na bağışlanacağını bildirdi.

Devletin kasasından tek kuruş çıkmadı

Avrasya Tüneli'nin inşası için kamu kaynaklarının kullanılmadığını vurgulayan Cumhurbaşkanı Erdoğan, "Bu eser için devletin kasasından tek kuruş çıkmamıştır. Tünelin inşası ve işletmesini üstlenen firmanın bir bölümü öz kaynak bir bölümü kredi olarak projenin finansmanını kendileri sağlamıştır. Yaklaşık 25 sene boyunca kamu payı ve vergilerle hazineye yılda 180 milyon lira gelir getirecek tünelin işletmesi bu sürenin sonunda tamamen devlete geçecektir. Harem ve Çatladıkapı arasındaki Tünel ve geliştirilen yaklaşım yolları sayesinde Kazlıçeşme-Göztepe arası 15 dakikaya iniyor. Bu sayede zamandan ve yakıttan sağlanacak tasarrufu ben sizlerin takdirine bırakıyorum. İlk etapta Ocak sonuna kadar sabah 07.00 ile akşam 21.00 arasında hizmet verecek olan bu Tünel gerekli sistem düzenlemeleri ve diğer ulaşım ağlarıyla operasyon



entegrasyon bunlar yapıldıktan sonra inşallah 30 Ocak itibarıyla de 7 gün 24 saat işletmeye geçecektir" diye konuştu.

Avrasya Tüneli Müzesi de tamamlandı

Müze, teknolojinin yanı sıra insan gücünün ve yaratıcılığının ürünü olan bu muhteşem eserin baş döndürücü inşaat süreci, en ileri dijital haritalama teknikleriyle anlatılıyor. Avrasya Tüneli Müzesi,

etkileşimli dokunmatik tablolar, sanal gerçeklik gözlükleri, etkileşimli dokunmatik yüzeyleriyle ziyaretçilerin ilgisini çekecek. Tümünü sürükleyici "surround vision" projeksiyon ortamında, bu süreci dijital şekilde anlatma teknikleri öne çıkıyor.

Avrasya Tüneli'nin ilklerle ve başarılarla dolu nefes kesen hikayesi, 2017'de ekranlara getirilmek üzere bir belgesel filmde de anlatılacak. ■

İLKLERE VE REKORLARA İMZA ATILDI

18 stadyumluk beton, 10 Eyfel Kulesi kadar demir kullanıldı

- Büyük bir depreme karşı dayanıklılığı artırmak amacıyla monte edilen sismik bilezikler, 106m derinlikte ve 13,7m çapta kullanılması ile 'dünyadaki ilk' uygulama oldu.
- 788 olimpiik havuz dolduracak kadar kazı yapıldı. 18 stadyum yapacak kadar beton, 10 Eyfel Kulesi yapacak kadar demir kullanıldı.80 bin metreküp segment üretildi. 60 binden fazla deney yapıldı.
- Tünel yapısındaki yangın motosikleti, özel çekici, yangın ve devriye araçları ile tüneldeki olumsuz olaylara bir kaç dakika içinde ulaşılabilecek.
- İş güvenliği kuralları eksiksiz uygulandı ve14 milyon saatlik toplam çalışma, can kaybı yaşanmadan tamamlandı.

Mega Proje, Mimar Sinan'dan çizgiler taşıyor

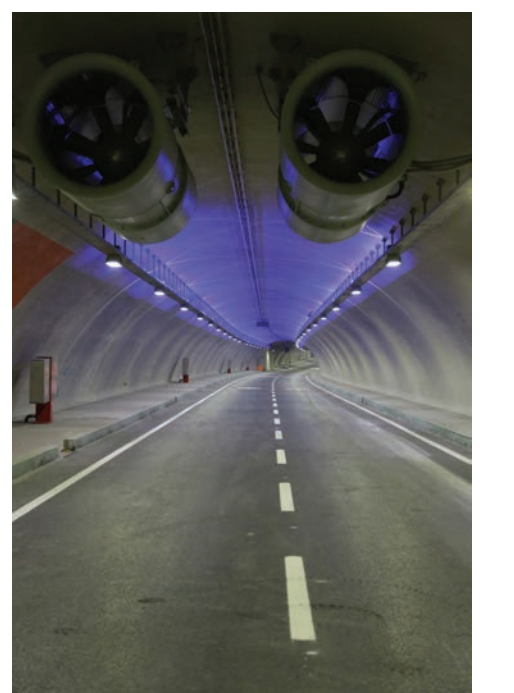
Avrasya Tüneli'nin iç mimari ve aydınlatma tasarımlarında, yaklaşım kemerlerinde ve portal girişlerinde, Mimar Sinan'ın eserlerinde yer alan 'gülbezek', 'çarkıfelek' gibi motif ve çizgilerden esinlenen dış yüzey uygulamaları, eserin içinde saklı mühendislik başarısını ve sağlamlığı dışa vuruyor. Tarihe saygılı tasarım, 'yeşil' konsept, kesintisiz ışıklandırma ve akıllı sistemler ile, estetik ve fonksiyonellik en ileri seviyeye ulaştırıldı.

Türk ekonomisine büyük katkı

- Yüzde 95'ini Türk çalışanların oluşturduğu projede günde 1800 kişiye istihdam sağlanıyor. Tünel sayesinde yılda toplam 160 milyon TL'lik (38 milyon litre) yakıt tasarrufu sağlanacak. Bu sayede otomobillerden kaynaklanan emisyon yılda 82 bin ton azalacak.
- Boğaz geçişlerinde sağlayacağı ek kapasite ve yolculuk sürelerindeki kısalma ile yılda yaklaşık 52 milyon saat zaman tasarrufu sağlanacak.
- Avrasya Tüneli'nin araç geçiş ücretlerinden elde edilecek gelirin kamu ile paylaşımı ve ödenen vergiler sayesinde yılda yaklaşık 180 milyon TL devlet geliri sağlanacak.

Dünyanın en saygın ödüllere layık görüldü

- Engineering News Record (ENR) '2016 Yılı'nın En Başarılı Tünel Projesi'
- Avrupa İmar ve Kalkınma Bankası (EBRD) '2015 - En İyi Çevresel ve Sosyal Uygulama Ödülü'
- Uluslararası Tünel ve Yeraltı Yapıları Birliği (ITA)'2015 - Yılın Projesi'



Mengerler Ticaret'ten Transay Turizm'e 55 adet Sprinter

Mercedes-Benz Türk bayi Mengerler Ticaret personel servis taşımacılığının önde gelen şirketlerinden Transay Turizm'e 55 adet Sprinter teslim etti. Transay Turizm 2017 yılında da aynı adetler seviyesinde yatırım hedefliyor.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde 20 Aralık Salı günü düzenlenen törene Transay Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın, Genel Müdür Yardımcısı Gökhan Aydın, Pazarlama ve Müşteri İlişkileri Müdürü Muhteşem Akyuz, Pazarlama Uzmanı Ünal Gürsoy, Mercedes-Benz Türk HTA Pazarlama ve Satış Grup Direktörü Tufan Akdeniz, HTA Filo ve Kamu Satış Kısım Müdürü Soner Gönültaş, HTA Filo Satış Koordinatörü Onurcan Tosun, Mengerler Ticaret Genel Müdür Yardımcısı Burak Ataman, HTA Satış Müdürü Hüseyin Özcan katıldı.

Transay Turizm'e hayırlı kazançlar diliyoruz

Düzenlenen törende konuşan Mercedes-Benz Türk HTA Pazarlama ve Satış Grup Direktörü Tufan Akdeniz, Transay Turizm ile yıllardır işbirliği içinde olduklarını belirterek, "Birbirimizi severiz, iyi çalışırız. Böyle bir yılı kapatırken bu teslimat açıkçası bize en büyük yılbaşı hediyesi gibi oldu. Transay Turizm'e bizi tercih ettikleri için teşekkür ediyoruz. Yılı gülen bir yüzle kapatıyoruz. Önümüze bakalım diyoruz. Mengerler Ticaret'e de sağladıkları katkı için teşekkür ediyoruz. Bu araçlarla Transay Turizm'e hayırlı işler, kazançlar diliyoruz. Bu tekerler diyoruz, para kazandıracak ki bizde var olacağız. 55 adet Sprinter teslimatı çok yüksek bir adet. Bu yılın en yüksek satışı Aralık ayında gerçekleşti. Büyük bir alım onun içinde ayrıca müteşekkirimiz. Hem

yılın en büyük adeti ve yılın sonuna denk geldi. Bizi ziyadesiyle memnun etti. Biz artık arabaların peşinde olacağız Bayimiz, satışımız, servisimiz finansmanımız da burada. Bu satışta yüzde 100 Mercedes-Benz Finansman ve Mercedes-Benz Sigorta imkanları kullanıldı. Biz yeni araç satışında filo şartlarımız var, Mercedes-Benz Finansman imkanımız var, uzatılmış garanti var, servis paketi, kasko var. Müşteri neye ihtiyaç duyuyorsa konuşup ona göre çözüm sunabiliyoruz. Bu arabalar çalışacak ve para kazandıracak ki, bizde hayatımıza devam edeceğiz. İnşallah daha nice böylelerini teslim edeceğiz diye bakıyoruz" dedi.

8 bin 400 seviyesinde HTA satışı

2016 yılını 2015 seviyelerinde hafif ticari araç satışıyla kapacaklarını da belirten Tufan Akdeniz, "Geçen yıl 8 bin 400 adetlik bir satış seviyesi elde etmiştik. Yıl daha kapanmadı ama yine aynı seviyelerde bir satış hacmi ile kapatacağız. Bu sene baya bir iniş çıkış yaşadık, kur artışı, ÖTV indirimi sonra ÖTV artışı baya bir inişli, çıkışlı bir 6 ay yaşadık. Hayırlısıyla yılı kapatıyoruz" diye konuştu.

Ülkemize güvendiğimiz için bu yatırımı yaptık

Transay Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Halim Aydın'da yaptığı konuşmada, 30 yıldır personel servis taşımacılığı alanında faaliyet gösterdiklerini belirterek, "Öncelikler Mercedes-Benz Türk ve Mengerler Ticaret'e teşekkür ediyoruz. Bize her konuda yardımcı oldular. Gerek araç fiyatlarında gerekse finans konularında yardımcı oldular. Ülkemizin hassas dönemlerden geçtiği bu süreçte devletimize, milletimize, bayrağımıza güvendiğimiz için böyle büyük bir alımı öngördük. Bu yatırımların diğer firmalara da örnek olmasını diliyorum. Biz önümüze bakıyoruz.



Ülkemize güveniyoruz. Yatırımlarımız devam edecek. Hiçbir zaman kafamızda başka sorular yok. İnşallah hedefimiz Ocak ve Şubat ayı gibi bu adetlerde bir yatırım daha planlıyoruz. Yatırımlarımız devam edecek. Firma olarak teknolojik alt yapıya önem veriyoruz. Bundan sonra yolumuza daha temkinli ve daha kararlı her krizde olduğu gibi daha fazla büyüyerek, yolumuza devam etmek istiyoruz" dedi.

Bugün Mercedes'i tercih ettik, yarın da tercihimiz olacak

Filolarında 6 bin 500 adet araç bulunduğunu vurgulayan Halim Aydın, "300 öz malı olan, 400'ün üzerinde kendi personeli olan bir firmamız. Okul taşımacılığı alanında pek yokuz. Ciddi olarak personel taşımacılığına devam ediyoruz. Tüm Türkiye çapında hizmet verir durumdayız. Transay her kriz

döneminde büyümüştür.

Bu kriz dönemini de bu şekilde atlattığımızı ve sağlam altyapısı ile daha ileriye gitmeyi planlıyoruz. Yatırımın amacı işini daha iyi yapmaktır. İnsana yönelik hizmet verdiğimiz için daha güvenli bir yapıda çalışmak istiyoruz. Bu kadar araçla hizmet veriyorsunuz, araç parkınızda güçlü olması gerekir. Biz araç parkımızı daha güçlü tutmayı gayret ediyoruz. İhtiyacımız neyse ona göre yatırım planı yapıyoruz. Filomuzdaki Mercedes ağırlığı da yarı yarıya oluşmuş durumda Bugün Mercedes'i tercih ettik, yarın da Mercedes olacak. Bu yıl yatırımlarımız Mercedes yönünde oldu. Önümüzdeki yıllar ihtiyaca göre şekillenecek. 2017 yılı hedefimiz ise 15 milyon TL yatırım yaparak yüzde 10 büyümek. Bu planın 8.5 milyon TL'lik kısmı bugün yaptığımız 55 araçlık yeni alım ile hayata geçmiş bulunuyor. 2012 yılında firmamızın kurumsal yapısını

geliştirmeye yönelik çalışmalarımızı 2016 yılında tamamladık. Bu kapsamda 2 milyon TL tutarında teknoloji yatırımı ile kurumsal yönetim portalını geliştirerek tüm sistemlerin entegrasyonunu ve otomasyonunu sağladık" dedi.

Transay Turizm ile işbirliği yapmaktan gurur duyduk

Mengerler Ticaret HTA Satış Müdürü Hüseyin Özcan, Transay Turizm ile işbirliği yapmaktan gurur duyduklarını belirterek, "Transay Turizm beraber işbirliği yapmaktan gurur duyduğumuz, onur duyduğumuz bir firma. Sayın Halim Aydın'da bu tür yatırımlara devam edeceklerini belirtiyor. Biz bu alışverişten çok mutlu olduk. Transay Turizm'e Mercedes Sprinter tercihlerinden dolayı teşekkür ediyoruz. ■



Uzaktan Eğitim Fırsatı

Diploma Kaçmasın

Beykoz Üniversitesi Uzaktan Eğitim Programları, "Lojistik" ve "Dış Ticaret" çalışanlara işlerinin başından ayrılmadan diploma alma şansı sunuyor. İş yaşamınızdaki başarılarınıza bir diploma eklemek için son tarih 18 Ocak 2017.

Öğrenci ile eğitimcinin fiziksel olarak aynı ortamda olamaması durumunda kullanılan, öğrenmeye dayalı eğitim teknolojisi olan uzaktan eğitimin yükselen bir trend olduğunu belirten Beykoz Üniversitesi Uzaktan Eğitim Araştırma ve Uygulama Merkezi Koordinatörü Öğretim Görevlisi Önder Yeral, "Uzaktan eğitim programlarımız Lojistik ve Dış Ticaret ile çalışanlara işlerinin başından ayrılmadan diploma sahibi olma imkânı tanıyoruz. Bu eğitim teknolojisi ile çalışacağınız yer ve

zamana kendiniz karar veriyorsunuz, nerede yaşadığınızın ya da çalıştığınızın bir önemi de yok, sisteme bilgisayarınız, tabletiniz veya cep telefonunuz üzerinden bağlanabiliyorsunuz. Okula sadece final sınavları için yılda birkaç gün gelmeniz yeterli. Diplomanız örgün eğitim öğrencileri ile aynı ve sektör çalışanlarına yüzde 40 oranında burs sağlıyoruz" dedi. Özellikle Dış Ticaret Uzaktan Eğitim Programının "Gümrük Müşavir Yardımcısı" olmayı hedefleyen sektör çalışanları için önemli bir fırsat sunduğunu belirten Yeral, "Dış Ticaret ön lisans diplomanız ile Gümrük Müşavir Yardımcısı Sınavı'na girerek B Karnesi almanın ön koşulunu da gerçekleştirilebilirsiniz" diyor.

"Uzaktan Eğitim" Programı ile ilgili ayrıntılı bilgi için

<http://ue.beykoz.edu.tr/> sayfasından ve 444 25 69'dan bilgi alınabilir.



Önder Yeral

PÜİS'ten

ADR için süre uzatımı talebi

PÜİS, ADR Uygunluk Belgesi için bir kez daha süre uzatımı talebinde bulundu. PÜİS daha önce de konuyu Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı nezdinde birçok kez gündeme getirmişti.

“Öncelikle, Bakanlığımızın ulaştırma sektöründeki paydaşların olası mağduriyetlerini önleme konusunda önceki yıllarda gösterdiği takdire şayan yaklaşımının bundan sonra da devam edeceğine yürekten inanıyoruz. Nitekim bugüne kadar Bakanlığımızca yapılan ertelemeler sonucunda üyemiz olan akaryakıt bayileri ADR'nin öngördüğü dönüşümleri yapan firmaların istedikleri yüksek bedelleri ödemek mecburiyetinde kalmadıkları gibi, önemli bir mağduriyet de yaşamamışlardır. Gösterdiğiniz bu yapıcı yaklaşımdan dolayı ülke genelindeki tüm akaryakıt bayileri adına Bakanlığımıza şükranlarımızı sunuyoruz” ifadelerinin yer aldığı talepte, ADR Uygunluk Belgesi almayan çok sayıda taşımacı bulunduğu da vurgulandı.

PÜİS üyelerinin çabalarının yetersiz kaldığı belirtilerek, “Bu süreci herhangi bir mağduriyet yaşanmadan sona erdirmek için bir kez daha süre uzatımı verilmesinin gerekli olduğunu düşünmekteyiz. Siz Sayın yetkililerin de aynı görüş içerisinde olduğuna inanıyoruz” denildi. ■

151 Mercedes-Benz Actros kamyon aldı

Geniş bir faaliyet alanı olan Albayrak Grubu, Mercedes-Benz Türk'ten 151 adetlik kamyon alım anlaşması yaptı. Filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını son yıllardaki alımları ile arttıran Albayrak Grubu, bu anlaşmayla birlikte toplam kamyon ve çekici sayısını 1.100 adede çıkarıyor.

Albayrak Grubu ile yapılan anlaşma çerçevesinde, ilk aracın teslimi Mercedes-Benz Türk yetkili bayi Hassoy Otomotiv Tesisleri'nde düzenlenen törenle yapıldı. Özel bir çekici olan Mercedes-Benz Actros 1863 LS model aracın 151 adetlik teslimatı temsilen sergilendiği törene Albayrak Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Albayrak, Makine İkmal Koordinatörü Hanefi Akturan, Hassoy Motorlu Vasıtalar Yönetim Kurulu Başkanı Hülya Ulusoy, Genel Müdürü Ahmet Tuna, Kamyon Satış Müdürü Muharrem Eğrioglu ile Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı katıldı.

Albayrak Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Albayrak, Mercedes-

Benz marka araçları tercih etmelerinde en önemli sebeplerin araç motorlarının dayanıklı olması, düşük emisyon ve yakıt ekonomisi olduğunu vurguladı: "Mercedes-Benz kamyonları, bilhassa markanın güvenilirliği nedeniyle her zaman ilk tercihimiz oldu. Mercedes-Benz Türk ile 2014 yılında yaptığımız anlaşma ile Atego ve Axor model toplam 98 adet, 2015 yılında da 69 adet kamyon teslim aldık. Son yaptığımız 151 araçlık anlaşma ile Mercedes-Benz araç sayımızı yaklaşık 650 adede çıkartıyoruz. Yatırımlarımıza hız kesmeden devam ediyoruz ve Mercedes-Benz Türk ile işbirliğimizi bundan sonra da sürdürmeyi umuyoruz." Albayrak satış sonrası servis ağının genişliği ve hizmet kalitesinin de tercihlerinde belirleyici olduğunu sözlerine ekledi.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Müdürü Haluk Burçin Akı ise "Bugün, birçok farklı sektörde etkin olan iş ortağımız Albayrak Grubu'na geniş ürün yelpazemizden ihtiyaca uygun kamyonlarımızı sunabiliyor olmanın gururunu yaşıyoruz. İlk kez bu yıl Comvex Fuarı'nda tanıtımını yaptığımız Mercedes-Benz Actros 1863 LS model aracımız, Türkiye'de bir 'tek' olma özelliği taşıyor. Aracımız konfor,



güvenlik ve tasarımıyla ağır vasıta kullanıcılarının ihtiyaçlarına yanıt verecek özelliklerle donatıldı. Bu araçla birlikte Albayrak Grubu şirketlerinin faaliyetlerinde görev alacak toplam 151 adet kamyonumuzun hayırlı uğurlu olmasını dileriz" dedi. ■

'2016 Ticari Araç Ödülü'nü DAF kazandı

DAF Kamyon, 2016 Ticari Araç Ödülleri töreninde üç prestijli ödülün sahibi oldu. 'Yılın Kamyon Filosu Üreticisi' ödülüne layık görülen DAF, LF serisi ile 'En İyi Kentsel Dağıtım Kamyonu Ödülü' ve CF serisi ile 'En İyi Dağıtım Kamyonu Ödülü'nü kazandı. DAF Trucks, üst üste ikinci yıl için hem LF serisi hem de 'Yılın Kamyon Filosu Üreticisi' için

Ticari Filo Ödülünü kazandı. 2016 Ticari Filo Ödülleri töreni Birmingham'da yapıldı. DAF Trucks NV Yönetim Kurulu Üyesi Richard Zink, "Lider İngiltere filo operatörleri ve filo yöneticilerinden endüstrinin ihtiyaçlarını derinlemesine anlayan bir tanıma sahip oldukları için bu ödüller bizim için son derece değerlidir. Ödüller, müşterilerimizin

her gün fayda sağladığı en düşük toplam sahip olma maliyetine ve en yüksek ulaşım verimliliğini sağlayan kamyonlarımızın ve hizmetlerimizin mükemmel kalitesinin altını çiziyor" dedi.

"Yılın Kamyon Filosu Üreticisi" ödülüne ilişkin, "Kamyonların kalitesinden eşsiz DAF ITS yol kenarı yardımına kadar DAF profesyonel filo operatörünün her ihtiyacını karşılar. Buna ek olarak, bayi ağı, müşterilerine mümkün olan en iyi şekilde hizmet vermeye odaklanmıştır. DAF kamyon sektöründe bir ölçüttür" yorumları yapıldı. ■



İmsel Uluslararası Taşımacılık Filosuna Krone Mega Liner ekledi

Krone Türkiye, son olarak İmsel Uluslararası Taşımacılık'a 5 adet Mega Liner teslimatı gerçekleştirdi.

İmsel Uluslararası Taşımacılık'ın İstanbul'daki merkez garajında gerçekleştirilen teslimat törenine Krone Trailer International Türkiye Satış Müdürü Ömürden Özacar, İmsel Uluslararası Taşımacılık Firma Ortağı Ahmet Doğan ve Krone İstanbul Satış Yöneticisi Erkan Şenyurt katıldı.

Krone Trailer International Satış Müdürü Ömürden Özacar, "Tire fabrikamızda Almanya, hatta daha ileri düzeyde bir kalitede üretilen Mega Liner

versiyonumuzda 445/45/19,5" ebatlı lastik kullanılıyor. Ürünü 2.90 - 3.05 metre yüksekliklerinde Code XL sertifikasına sahip ve kullanıcıya 102 m3'e kadar taşıma hacmi sağlıyor" dedi.

İmsel Uluslararası Taşımacılık firma ortağı Ahmet Doğan, "Krone'nin uzun ömürlü, dayanıklı ve sağlam römorklar üretmesinin yanında kullanıcılarına sunduğu finansal seçenekler İmsel Uluslararası Taşımacılık filosuna 5 adet yeni Krone araç eklemeyi tercih etmemizi sağladı. Mega Liner modeli özellikle İskandinav ülkelerine giderken ihtiyaçlarımızı en iyi karşılayacak şekilde dizayn edilmiş" dedi. ■



DHL Express Türkiye'ye yeni CEO



Türkiye'de DHL Express'in liderliğini Mart 2013'te devralan, tutkulu ve yenilikçi liderlik tarzıyla DHL Express Türkiye'ye pek çok başarı kazandıran Markus Reckling bayrağı, 1 Ocak 2017 itibarıyla, DHL Express Danimarka CEO'su olarak görev yapan Claus Lassen'e devrediyor. Markus Reckling, DHL çatısı altında görevine, DHL Express Almanya CEO'su olarak devam edecek.

DHL ailesine 1986 yılında kurye olarak dahil olan Claus Lassen, gümrük ve ihracat birimlerinde görev yaptıktan sonra 1992 yılında İstasyon ve Operasyon Müdürü oldu. Beş yıl sonra DHL Express Litvanya Genel Müdürlüğü'ne atanan Claus Lassen, İskandinav ülkeleri için Ticari Ürün Müdürü ve daha sonra Pazarlama İletişim Başkanı olarak görevlendirildi. Lassen, 2010 yılından bu yana Danimarka CEO'su olarak görev yapmaktaydı. ■

2017'de de yolunuz açık olsun!

Özlemlerle, mutluluklarla, kavuşmalarla, heyecanlarla dolu bir yılı daha arkamızda bıraktık.
En güzel duyguların yeni yılda da yanınızda olması,
her yeni yolculuğun size eşsiz mutluluklar getirmesi dileğimizle...

