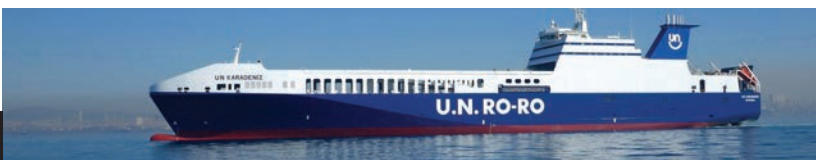


U.N. Ro-Ro, Ulusoy Ro-Ro'yu satın alıyor!

Lojistik 11'de



facebook.com/tasimadunyasi
twitter.com/tasimadunyasi

Tasıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 6 • Sayı: 263 • 23 - 29 Ocak 2017 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Yavuz Sultan Selim Köprüsü Otobüsçüde travma yarattı

E sadaş Turizm Firma Müdürü Selami Tan, 2016'nın otobüs sektörü açısından çok olumsuz geçtiğine dikkat çekerek, "2016, otobüsçüyü maddi ve manevi yönden çok olumsuz etkiledi. Yazın para kazanan sektör, kışın zararlarını karşıladı. Bu yıl ise bu mümkün olmadı. Üstelik 15 Temmuz darbe süreciyle seferler tek ayaklı oldu. Yavuz Sultan Selim Köprüsü de artan maliyetlerle, para kazanamayan sektör üzerinde psikolojik etkileriyle travma yaratmasına neden oldu" dedi.



4'te

İstanbul UKOME yük taşımacılarına çeşitli yeni belgeler ve yükümlülükler getirdi

BELGE ÜSTÜNE BELGE

- İstanbul'la ilgili taşıma yapan/yapacak tüm yük taşıtları İBB Toplu Ulaşım Yönetim Merkezine üye olacak.
- İBB'nin belirlediği park alanları kullanılacak, 10 ton üzeri araçlar 50m2 park veya depo alanı gösterecek
- Tüm taşıtlarda; çalışılacak güzergahı, taşınacak yükün cinsi, süresi ve saatinin belirlendiği yük taşıma aracı güzergah kullanım izin belgesi aranacak.
- Şoförlerden SRC4 veya 5'in yanı sıra şoför eğitim sertifikası, yük taşıma aracı kullanım belgesi (kartı) gibi yeterlilik belgeleri istenecek.
- Şoförlerin belge almasında psikoteknik raporu ve her yıl yenilenecek sağlık raporu istenecek.
- Yönergeye aykırı hareket edenler, yaptırım cetveli kapsamında cezalandırılacak.

İstanbul UKOME'nin 2014 sayılı bir kararı ve alt komisyon raporu revize edilerek Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğüne hazırlanan Karayolu Yük Taşımacılığı Yönergesi İstanbul UKOME tarafından kabul edildi. 14 Temmuz 2016'da alınan karar, imzaların tamamlanmasından sonra açıklandı.

Birinci kısım

Yönergenin birinci kısım birinci bölümünde, amaç ve kapsam, dayanak maddeleriyle tanımlar ve kısaltmalar yer alıyor. İkinci bölümde yük taşımacılığı genel esasları, özel yük taşımacılığı genel esasları ile uygulama usul ve esasları bulunuyor. Burada, ayrıca Boğaz köprüleriyle ilgili esaslarla taşıt cinsi ve kategorileri-yasak/serbest saat ve güzergah uygulama esasları var.

İkinci kısım

Yönergenin ikinci kısmında yük taşıtlarında aranacak şartlar ve karayolu yük taşımacılığı izin belgeleri bölümleri bulunuyor. Burada yük taşıma aracı kullanım kartı ve yük taşıma aracı güzergah kullanım izin belgesi müracaatları için gerekli belgeler sıralanıyor. Yük taşıma ve şoföre ilişkin istenen belgeler ayrı ayrı yer alıyor. Bu kısmın üçüncü bölümünde denetim, yük taşımacılığı komisyonu ve yük taşımacılığı denetim komisyonuna ilişkin düzenlemeler bulunuyor.

Ekler

Yönergenin sonunda aşağıdaki eklere yer veriliyor.
EK 1- Taşıt cinsi ve kategorileri
EK 2- İstanbul genelinde yasak/serbest saat ve güzergah uygulama esasları
EK 3- Tabloda belirlenen yük cinslerine göre yasak/serbest saat ve güzergah uygulama esasları
EK 4- İstisnai durumları olan bölgelerin yasak/serbest saat ve güzergah uygulama esasları
EK 5- Karayolu yük taşımacılığı taahhütnamesi
EK 6- Karayolu yük taşımacılığı yaptırım cetveli ■

Mercedes-Benz Türk 2016 rakamlarını açıkladı

Mercedes-Benz Türk Direktörler Kurulu Başkanı Süer Sülün, sektörde 50. yılını kutlayan Mercedes-Benz Türk, 2016 yılında yüksek performansıyla ulaştığı toplam 49 bin 932 adet araç satışı ile seneyi yine başarıyla kapattığını söyledi. Süer Sülün, "Otobüs ihracatımız yüzde 8,4, kamyon ihracatı yüzde 400 arttı. 2016'da 616 otobüs, 8581 kamyon, 8069 hafif ticari araç, 4907 ikinci el araç ve 32 bin 666 otomobil satışı gerçekleştirdik" dedi.



7'de

Otokar, 2017'ye yeni araçla iddialı başladı

POYRAZ: Yakıt nakittir!

Otokar, 7,2 metrelik 27+1 kategorisinde ki küçük otobüsü Poyraz'ı satışa sundu. Yaptıkları testlerde çok düşük yakıt tüketimi sonucu elde ettiklerini ve "Yakıt Nakittir" sloganı ile Poyraz'ı satışa sunduklarını belirten Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleri ile Poyraz, 2017'de taşımacılık sektöründe tasarruf rüzgânı estirecek" dedi.



3'te

Otobüsçülerin Bakanlıktan

Özmal koltuk kapasitesinde artış talebi



Otobüsçüler, 3-5 Şubat 2017'de düzenlenecek Çalıştay için yönetmelik değişikliği taleplerini belirlediler.

10'da

930 Erguvan halk otobüsçüsü iflas noktasında



6'da

1765 otobüs satışı, 850 milyon ciro, 128 milyon dolar ihracat geliriyle



TEMSA yılı lider bitirdi, 2017'den de umutlu

5'te

Gürsel'den Brisa'ya özel forma armağanı



13 Ocak Cuma günü, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ve Yönetim Kurulu Üyesi Hüner Fethi Gündüz, Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay'ı, Fenerbahçe otobüsüne yapmış oldukları katkılarından dolayı makamında ziyaret ederek teşekkür ettiler. Yiğit Gürçay'a ismine hazırlanan ve Fenerbahçe futbolcularının da imzaladığı özel formayı takdim ettiler. ■

 İstanbul'da belge çıkmazı 7'de	 3. Boğaz Köprüsü ve Kentiçi Raylı Sistemler -9- 2'de	 Ulaşımında ve sektörde Köklü değişim sinyalleri... 6'da	 Kim Yapıyor! 3'te	 Diklenmeyin, dik durun! 2'de	 Çalıştay gündemi ve öncelikli konularımız 4'te	 İzmir'in Fethi 8'de	 Otomotivde Devrim Niteliğindeki Gelişmeler 8'de
---	--	---	---	--	--	---	---

İstanbul'da 3. Boğaz Köprüsü, Kentiçi Raylı Sistem Yatırımları ve Gelişme Eğilimleri - 9 -

Geliştirecek olduğumuz yatırım perspektifinde; projelerimizin hizmet esaslı olarak doğru yerde doğru kararın alınması ve uygulanmasına paralel, dengeli nüfus dağılımını gözetilen bir çerçevede geliştirilmesi önemlidir. Yeni projeler; mevcut göç olgusunu destekleyici değil, düzenleyici nitelikte olmalıdır.



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

sorunları çözülmesi yada asgariye indirilmesi çerçevesinde 'şehir, şehirleşme ve şehirlilik' olgu ve algımızın inşası zorunludur. Zira bugün Tahran, Kahire, Şam, Beyrut ya da herhangi bir Doğu Avrupa şehrine baktığımızda her ne kadar küresel sisteme adapte olmaya başlasalar dahi, şehirlerin taşıdığı olduğu karakterle, dünyanın herhangi bir yöresinde yaşayan insana kendine has bir çağrışım yaptığı

ortadadır. Ancak bugün; İstanbul'unuzun herhangi bir ilçesinden alınan bir kesitle 'yerli ya da yabancı bir karakter' okuması yapmak mümkün olmayacaktır. Bu anlamda; Anadolu'nun da herhangi bir büyükşehir şehrine yapılan avm, gökdelen ya da benzeri bir yapılaşma uygulamasıyla şehrin kalkınması modeli çökmüştür. Yapacağımız her yatırım; şehrin bütün parametreleri göz önünde tutularak, şehrin birden fazla probleminin çözümünü getiren nitelikte olmak durumundadır. Dolayısıyla; şehir ve şehirlilik algısını, ilgili, yetkili ve uzman herkesin katılımıyla yapılacak kapsamlı çalışmalar dahilinde özgün bir şekilde tasarlamak ve bunu teknik imkanlarla birleştirerek altyapı, hizmet ve işletim ekseninde azami ölçülere çıkarmak dahilinde önümüzü daha net görmek mümkün olabilecektir diye düşünmekteyiz.

Bütüncül ve katılımı

Ulaştırma Sistemleri arası dengeli modal dağılım ve intermodal entegrasyon; bütün ulaşım argümanlarından maksimum düzeyde faydayı, üst düzey hizmet parametrelerini, erişilebilirliği had safhada desteklemektedir ki; bütün bunlar doğru bir 'Şehir Planlama' sürecinin sebebi ve sonucudur. Dolayısıyla 'Kentsel Dönüşüm'ün doğru uygulanabilirliğinin de 'anahtar' konularındadır. Daha öncede belirttiğimiz üzere; 'Kentsel Dönüşüm' bir prosesi yani süreci ifade eder ki; buda entegrist bir bakış açısı gerektirir. Nasıl ki Ulaştırma Sistemi'nde 'modal entegrasyon'u ön plana çıkarıyorsa aynı şekilde 'Kentsel Dönüşüm' kentte 'eski ile yeni' arasında bir uyum (insicam: harmoni) oluşturmayı hedefler ki, bu da ancak 'entegrist' bir yaklaşım ile söz konusu olur. Bu süreçte; mevcut yapı içerisindeki sorunlu alanların (mahallelerin) tamamıyla yıkılması yerine bütüncül bir bakış açısıyla 'bu mahallelerin mevcut sorunları'nı kendi iç dinamiklerini harekete geçirerek ıslahı yoluna gidilmesi tercih edilmelidir. Buda; 'bütüncül, katılımcı, yönetişimci' bir süreci ifade eder. Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı haftalar dilerim. ■

Anadolu'nun birçok iline, geçmiş dönemlerde görülmemiş düzeyde yapılan yatırımlar, insanımızın yaşadığı şehir üzerinde üst düzey hizmet parametrelerine ulaşmasını, iş imkanlarının çeşitlendirilmesini, şehrin potansiyelinin ortaya çıkarılmasını, üretim teşvikini hedeflemektedir. Bu anlamda; yüksek hızlı demiryolları başta olmak üzere yapılan ulaşım yatırımları şehirlerin birçok alandaki sektörünün kapasitesinin artırımında önemli rol oynamakta ve aynı zamanda altyapı standartlarını yükseltmektedir. Ancak; şehir ve şehirlilik olgusu; sosyal-ekonomik-kültürel birçok arka plana sahip, daha komplike bir konu olduğu için, yapılan ve yapılacak olan yatırımların niceliğinin yanı sıra niteliğinin düzeyi de stratejik bir konudur.

Şehrin kalkınması modeli

Tabiidir ki; daha uzun yıllar; ülkemizdeki insan hareketleri Batı'daki parametrelerle kıyas edilmeyecek düzeyde kendi gerçekliğini oluşturmaya devam edecektir. Ancak bu süreçte; ülkemizin ekonomik, sosyal, kültürel projeksiyonlar dahilinde, dünyada örneklerin etrafında incelenmesi, ekonomik ve sosyal

Ulaştırma-Ekonomi-Şehir

"Şehirleşme; tarihi kronolojisi paralelinde alabildiğine eskiye giden, her çağda da tanımını 'yenileyen, güncelleyen, geliştiren' bir kavramsallaştırmaya sahip olup, Ulaştırma Sistemleri ile de kopmaz ve karşılıklı sürekli birbirini etkileyen bir



**Salim
Altunhan**

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

Karayolu yolcu taşımacılığı sektörünün meslek içi sorunları yanı sıra dorudan dışarıdan etkileyen birçok sorunu var. Doğrusunu söylemek gerekirse dışarıdan kaynaklanan sorunlar nedeniyle kendi sorunlarımızla yüzleşemiyoruz bile. Önce söyleyelim: Merkezi iktidar, her ne kadar Ulaştırma Bakanlığında gelmiş bile olsa, otobüsçüye sorun üstüne sorun yükler.

Yavuz Sultan Selim Köprüsünün mecburi tutulması biz otobüsçüler için olduğu kadar yolcular için de sıkıntı doğuruyor. Bakın, kar yağdı, Yavuz SSK kapandı. Niye? Çünkü sadece bir girişi var da onun için. Yan yollar, giriş çıkışlar tamamlanmadı, dolayısıyla sıkıntı daha da büyüdü. Haberlerde izlemişsinizdir, şehrin içine yansıyor tikanıklık. Hani çözüm olacaktı? Yanlış anlaşılmasın; tabii ki iyi oldu köprü'nün yapılması. Ancak zamanlamasında bir sorun var. Demek ki daha geniş perspektifle bakılmalı, daha farklı parametreleri göz önüne alınmalı. Avrasya Tüneli kullanıldıkça köprülerin trafiği iyiden iyiyeye rahatlayacaktır. Ülkemizin ana ulaşım sistemi karayoludur. Otobüsle yolcu taşımacılığı da bu sistemin ana omurgasıdır. Dünyanın hiçbir yerinde göremeyeceğimiz bir şekilde federasyon enflasyonu yaşıyoruz. Bu kadar çok federasyon her kafadan bir ses çıkması

demektir. Bu da amaç ve hedef birliğini önler. Kamyoncular, Yavuz SSK üzerinde eylem yaptı. Hatırlayanlarınız olacaktır. Belge konusunda da eylem yapıp fiyatları düşürmüşlerdi. Otobüsçünün 3-4 katı belge ücretini eylem yaparak otobüsçünün 3-4 katı düşüğüne bağladılar. Onlarda bizimki kadar dernek da yok, federasyon da yok. Onların firma sahipleri otobüsçüler kadar da sosyal değil ve kamu üzerinde etkisi yok. Ama kamyoncular haklarını alabiliyor.

Bizse dik durmayı beceremeyen ama diklenmeyi marifet sayan federasyon yöneticilerimiz tarafından sürekli susturuluyoruz. Sadece konuşuyor bizim yöneticilerimiz, onda da ne dediklerini kendileri bile bilmiyor.

Galip Ağa'ya seslenmek istiyorum. Kendin için hukuku işlettin ve işlettirdin, ama otobüsçü için, sektör için ne bekliyorsun? Otagarda bir dolaşın, bakın otobüsçüler ne konuşuyor. Benim minik kuşlarımdan biri, "Kamyoncular eylem yaptı. Bizimkiler de yapabilir mi?" diye sormuş, bakalım ne cevap vereceklere diye... Ben de şöyle birkaç kişiye sordum, aldığım cevabı burada yazmasam da anlarsınız siz. Bir harfi eksik "tesis" lazım, tesis! Bir de mangal kadar yürek. ■




"Ulaşım sorunları ve Toplu ulaşım kültürü"
HER CUMA SAAT 19.00-20.30 ARASI
MAVİ KARADENİZ TELEVİZYONUNDA

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 **Mavi Karadeniz Televizyonunda** dile getirilecektir. ■

Anadolu Isuzu'ya inovasyon ödülü

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin düzenlediği InovaLİG Ödülleri'nde Anadolu Isuzu, "İnovasyon Stratejisi" kategorisinde 761 şirketin katıldığı değerlendirmede altıncı oldu.

Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin A.T Kearney'in desteği ile düzenlediği Türkiye'nin ilk inovasyon yarışması olan InovaLİG sonuçları açıklandı. Toplam 761 şirketin katıldığı yarışmaya TİM ve A.T Kearney tarafından yapılan analiz ve jüri üyelerinin incelenmesi



Tuğrul Arıkan

sonucu değerlendirmeler yapıldı. Yapılan değerlendirmeler sonucunda InovaLİG Ödülleri'nde Anadolu Isuzu, "İnovasyon Stratejisi" kategorisinde altıncı oldu.

Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan yaptığı açıklamada: "Anadolu Isuzu olarak varlık nedenimiz, insanları ihtiyaçları ile buluşturan güvenilir araç ve hizmetleri hızlı ve sürdürülebilir şekilde sunmak. Bu ödülün varlık nedenimize yönelik stratejilerimizde şirketimize ışık tutacağına inanıyorum" dedi. ■

Isuzu Sahada Projesinde

Yılın ilk durağı: Salihli Yükseliş

Anadolu Isuzu'nun "Isuzu Sahada" projesi tüm hızıyla devam ediyor. Anadolu Isuzu'nun tüm servislerin yanında yer aldığı bir daha göstererek müşteri ihtiyaçlarına en hızlı ve etkin çözümleri sunmak ve en önemlisi de güçlü satış ve servis ağına sahip olmak için planlanan proje, 2016 yılında on dokuz noktada gerçekleştirildi. 2017'nin ilk durağı Manisa Yükseliş olan proje, yılda 25 servisi

kapsayacak ve üç yılda tüm yetkili Isuzu servislerin ziyaret edilmesiyale tamamlanacak.

Anadolu Isuzu'nun, Satış Sonrası Hizmetler, Ar-Ge, Kalite Kontrol, Üretim bölümü yetkilileri ile servis personelinin tüm gün birlikte çalıştıkları aktivitede yapılan işlerin nasıl daha hızlı, etkin ve güvenli olabileceği konusunda bilgi alışverişinde bulunuldu. ■



Denizlerde
binlerce kilometre
gidebilen bir otobüs
biliyor musunuz?
ANADOLU ISUZU
KÜÇÜK OTOBÜS İHRACATINDA
12. KEZ ŞAMPİYON!





www.isuzu.com.tr
facebook.com/IsuzuTürkiye
twitter.com/IsuzuTürkiye
instagram.com/IsuzuTürkiye
Çağrı Merkezi: 444 4 152 (479)

Otokar, 2017'ye yeni araçla iddialı başladı

POYRAZ: Yakıt nakittir!

Otokar, 7,2 metrelik 27+1 kategorisindeki küçük otobüsü Poyraz'ı satışa sundu. Yaptıkları testlerde çok düşük yakıt tüketimi sonucu elde ettiklerini ve "Yakıt Nakittir" sloganı ile Poyraz'ı satışa sunduklarını belirten Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Düşük yakıt tüketimi ve işletme giderleri ile Poyraz, 2017'de taşımacılık sektöründe tasarruf rüzgârı estirecek" dedi.

Otokar, otobüs pazarında rekabet çitasını yükseltiyor. Otokar, servis taşımacılığına yönelik 2 yıllık Ar-Ge sürecinin ardından geliştirdiği yeni küçük otobüs Poyraz'ı, 17 Ocak Salı günü düzenlenen basın toplantısı ile tanıttı. Basın toplantısına Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, İç Pazar Satış Müdürü Murat Tokatlı, Pazarlama Müdürü Tarkan Burak, Kurumsal İlişkiler Müdürü Beril Gönüllü katıldı.

Poyraz pazara sunuldu

2017 yılında küçük ve orta boy otobüs segmentine yeni bir soluk getireceklerini belirten Basri Akgül, yeni ürünleri Poyraz'ın, servis taşımacılığı alanına yönelik geliştirdikleri bir araç olduğunu söyledi: "Sınıfının en yeni aracı olan Poyraz, 7,2 metre uzunluğa sahip. En geniş iz genişliği ile üstün yol tutuşu sağlayan Poyraz'ı rakiplerinden, güçlü, uzun ömürlü ve ekonomik motoru ayrıştırıyor. Dayanıklı gövdesinde 112 kW gücünde, 493 Nm'lik cummings motoru barındıran Poyraz, yüzde 42 eğimli rampa tırmanma performansı ile rakiplerini geride bırakıyor. Hafif gövde tasarımı, optimize edilmiş güç paketi ve aerodinamik gövdesi ile Poyraz, sınıfındaki en düşük yakıt tüketimine sahip. Türkiye'nin tüm yol koşulları gözlemlenerek geliştirilen Poyraz, sınıfındaki en iyi minimum dönüş yarıçapı ile dar sokaklarda bile manevra yapabiliyor. Poyraz, şerit takip sistemi, ABS, ESC, tam havalı frenler, motor ve imdat frenleri, viraj denge kolları ile önde ve arkada disk

frenleriyle üstün güvenlik sunuyor. Segmentinin yükseklik ve genişlik olarak en ferah aracı unvanına sahip olan Poyraz, ergonomik sürücü kokpiti, kumanda düğmeleri, konforlu koltukları, diz mesafesi ve üstün güvenlik donanımı ile taşımacılık sektöründe yeni bir dönemi başlatacak.

İhraç da edilecek

Poyraz'ı ihraç pazarlarına yönelik de tasarladıklarını belirten Basri Akgül, "Prencip olarak ilk 6 ayda iç pazardaki sonuçlarını görmek istediğimiz için hiçbir aracı ilk çıktığı anda ihracata vermeyi tercih etmiyoruz. Poyraz'ın fiyat yapılması Sultan'ın altında olacak. Sultan orta mesafe ve turizm taşımacılığında yoğun olarak kullanılan bir araç. Personel taşımacılığında Sultan kadar donanımlı bir araç beklenmiyor. Biz, Poyraz ile servis taşımacılığı alanına odaklanacağız" dedi.

Belge sorunu çözülse pazar yükselir

2017 yılında, midibus segmentinin 2016 yılına paralel seviyede gideceğine dikkat çeken Akgül, İstanbul'da servis taşımacılığının yaşadığı belge sorununun çözümlenmesinin pazara da olumlu etkilerinin olacağını söyledi: "Servisçiler tahdit beklerken, 10 yıllık bir belgelendirme ile ücretler alınmaya başladı. Burada bizim beklentimiz İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin servisçilerin önüne açacak düzenlemelere gitmesi. Belge ücretlerinin düşürülmesi veya hiç alınmaması yönünde bir çalışma yapılırsa bireysel taşımacılar ve firmalar yeni yatırım yapma imkanı bulur ve pazar yukarı gider. Ben bir çözüm bulunabileceğine inanıyorum."

Umudu kaybetmiyor

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, basın toplantısında, 2016 yılının ve 2017 beklentilerine yönelik değerlendirmelerde de bulundu. Açıklamalarına 30 Aralık 2016 günü Otokar ekibi ile yaptığı konuşmayı paylaşarak başlayan Akgül, "Zor bir yıl geçirdik. Yeni yıla büyük umutlarla başladık, ama bizi zor bir yıl daha



Basri Akgül, "Yakıt ekonomisini ön planda tuttuğumuz bir araç. Pazarda yakıt sarfiyatı en düşük araç olacağını yaptığımız testler gösterdi. Hatta bizleri de şaşırtan bir seviyede yakıt tüketimi elde ettik. Bu nedenle de yeni sloganımızı da 'Yakıt Nakittir' olarak belirledik" dedi.

bekliyor. Umudumuzu hiçbir zaman kaybetmememiz lazım, çalışma gücümüzü, enerjimizi kaybetmemiz lazım. Çünkü ne düşünürsek o oluyor sonuçta. Onun için herkes pozitif düşünsün ve etrafa pozitif enerji verelim. 2017 yılı da inşallah iyi bir olsun. Ne kadar zorluk olursa olsun, hep birlikte aşmak zorundayız. Artık kötü geçiyor demememiz lazım. Bu zorlukların hep birlikte üstesinden geleceğiz. Geçmiş dönemlerde de zor süreçler yaşadık. Ama zorluklar artınca toplum olarak kenetleniyoruz. Biz 2016'dan daha iyi bir olacağı varsayımı ile programımızı yaptık. Öyle olacağına inanıyoruz" dedi.

5 otobüsten 2'si Otokar

Akgül, farklı uzunluklardaki otobüsleriyle Türkiye'nin en geniş ürün gamına sahip olan Otokar'ın 2016 yılında da Türkiye otobüs pazarındaki liderliğini koruyarak, üretim yaptığı segmentlerin toplamında en çok satılan otobüs markası olduğunu; bu pazarda satılan her 5 otobüsten 2'sinin Otokar olduğunu söyledi.

Pazar yüzde 39 daraldı

2016 yılında otobüs pazarının yüzde 39 daraldığını belirten Basri Akgül, geçen yıl küçük ve orta boy (7-9 metre) otobüs pazarının yüzde 39 düzeyinde ve otobüs pazarının yüzde 33 düzeyinde daraldığını belirterek; pazardaki bu olumsuz tabloya karşın Otokar'ın faaliyet gösterdiği segmentlerde liderliğini koruduğunu söyledi: "Otokar küçük otobüs segmentinde pazardan daha az küçüldü. Bu da pozisyonumuzu kaybetmediğimizi gösteriyor. Otobüs üretiminde 12 metre ve üzerinde üretimde yüzde 8 küçülmeye yaşanırken, pazar yüzde 33 küçüldü. 2016 yılında, İzmir'de ESHOT'un yaptığı körüklü ihalesini biz aldık ve teslim ettik. Türkiye'de başka körüklü alımı olmadı. Yüzde yüz pazar payı elde ettik. İlk yılında böyle büyük bir ihale ile başlamak iyi oldu. Otobüslerle ilgili çok memnuniyet verici yankılar alıyoruz. İlk doğalgazlı kent otobüslerimizi de Gaziantep'e sattık. Birçok ilde teslimatlar yaptık. Bu sene devam ettireceğiz."

İhracat yüzde 18 arttı

Basri Akgül, Otokar'ın otobüs ihracat adetlerini de yüzde 18 düzeyinde artırdığını belirtti: "Fransa, Almanya, Belçika, İtalya, İspanya, Yunan Adaları, Romanya, Bosna Hersek, Makedonya, Sırbistan gibi birçok ülkede satış gerçekleştirdik. Malta'ya teslim ettiğimiz sağdan

direksiyonlu otobüs sayısı 176'ya ulaştı. Geçen yıl da Litvanya, Hollanda, Ürdün ve Polonya pazarlarına ilk kez satış gerçekleştirdik. 20 binincisini üretim bandından indirdiğimiz Sultan'ı da Fransa'ya ihraç ettik. Fransa'da küçük otobüste en çok satılan araç konumumuzu koruyoruz. Fransa'da, Otokar Avrupa kuruluşumuz var, tüm Avrupa'yı oradan takip ediyoruz. İhraç pazarlarında, Türkiye gibi ciddi küçülmeye yok, en azından bazı pazarlar stabil, bazı pazarlar büyüyor. 2017'de ihracata çok daha fazla önem vereceğiz. Hedefimiz, var olduğumuz ülkelerde iş bağlantılarını daha da büyütmek ve yeni pazarlara girmek."

Teknoloji ve lisans ihraç eden şirket konumuna geldi

Basri Akgül, Otokar'ın, 2016'nın özellikle son çeyreğinde sadece araç değil teknoloji ve lisans da ihraç eden bir şirket konumuna ulaşmasının da son derece gurur verici olduğunu söyledi: "Otobüs pazarında 50 yılı aşkın bir deneyimi bulunan Otokar, İran'ın 55 yıllık otobüs üreticisi OGHAB Afshan Industrialand ManufacturingCo. ile teknoloji ve lisans anlaşması imzaladı. Bu anlaşmayla Türkiye küçük otobüs sektöründe ilk kez teknoloji transferi yapacak. Demonte olarak İran'a ihraç edilecek Sultan araçlarının montajı, satış ve pazarlama faaliyetleri OGHAB tarafından yapılacak. Üç yıl geçerli olan anlaşma, tarafların isteği doğrultusunda 2 yıl daha uzatılabilecek."

Kurlardaki artış

Basri Akgül, kurlardaki artışa yönelik değerlendirme de bulundu: "Kurdaki dalgalanmalar ihracatı olumsuz etkilemiyor. Döviz bazlı alıp, döviz bazlı sattığımız için son fiyatta rekabet edebildiğimiz takdirde kaygımız yok. İç pazarda tamamen bu durum tersine dönüyor. Dövizle alıp TL ile sattığımızda olumsuzluğu doğrultusunda 2 yıl daha uzatılabilecek."

Tempo üretimi durdu

Basri Akgül, Tempo araçlarının üretiminin durduğu bilgisini de verdi: "Orada istediğimiz başarıyı elde edemedik ve durdurduk. Mekanlığı, içi tasarımı ve gövdesi farklı Poyraz ile devam edelim dedik. Tempo ömrünü doldurdu."



**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Kim Yapıyor!

Geçen yıldan hatırlarsınız, bir Alman atasözü vardı, futbol konusunda konuşmuştuk: "Benim sevincim, rakibin göz yaşlarıdır." Rekabet ne idi: Rakibi ortadan kaldırmak. Adidas ve Puma spor markalarının sahibi olan 2 Alman kardeş dargın yaşadılar, dargın öldüler. Rekabetin azıttığı, yani yönetilemediği durumların çözümü savaşlar; rakip ortadan kaldırılır.

Benim yaşamam düşmanın ölmesidir. Bakalım rekabet ne yaptırıyor: Birkaç yıl önce AB, Ukrayna'yı elde etmeye niyetlenince Rusya, fiilen Ukrayna'yı marke etti ve engelledi. Karşılığında da 1 dolara karşı 45 ruble olan kuru kısa zamanda 70 rubleyi gördü, yüzde 65 devalüasyon demek. Sonra yaklaşık aynı sürede Rusya devleti rubleyi 50 düzeyine getirdi. En önemli gelir kalemi olan petrol ve gaz fiyatlarının çok etkili düşüşüne rağmen bu kur hala 50 düzeyinde. Rusya Ukrayna'yı elinde tuttu, ekonomik taarruzu atlattı.

Yakın zaman önce Brezilya'da eskiden eylemci olan bir kişi ikinci kez devlet başkanı seçildi. Gelir dağılımını düzeltme, gelişmeyi tabana yayma hedefleri olan İşçi Partili Başkan, ikinci dönem de seçildikten kısa zaman sonra seçim yolsuzluğu zannı ile yargılanmaya başladı, direndi, para birimi real çalkalandı, kur 12 yılın zirvesine çıktı, bir başka kişiyi Başkan adaylar, eski Başkan uzaklaştırıldı ve real istikrara kavuştu. Brezilya politik taarruzu zayıflatı atlattı. <http://www.bbc.com/news/world-latin-america-35810578> Bunlar 2015'te sonuçlandı.

Arjantin de bir diğer örnek. Devlet başkanı Christina Fernandez, Falkland adalarını konu etti, konuyu Papa ile konuştu. Birleşmiş Milletler Genel Kurulunda ABD aleyhinde dayanıklı ve ters bir konuşma yaptı, yolsuzluk yargılaması başladı, görevi kaybetti, yerine uyumlu bir kişi seçildi, Arjantin yüzde 30 devalüasyon, yüzde 25 enflasyon gördükten sonra istikrara kavuştu (2012-2015). <https://www.theguardian.com/world/video/2012/feb/08/cristina-kirchner-argentina>

Der misiniz; Türkiye'de de oralandaki gibi yolsuzluk üzerinden politik taarruz yapılıyor, ekonomik taarruzla birleşiyor ve Ortadoğu'da çözüm arayan Rusya-İran-Türkiye masasının cezası kesiliyor! Herkese, ceza kesenlerin ülkelerinde de, tam da cezalı liderler seçiliyor, bu yıl boyunca bunun örnekleri artacak. * * *

Cezanın ekonomiye etkisini incelemek... - Döviz borçlusunu olan 27 bin şirketimiz var. Toplam borcun yüzde 75'i sadece 1.100 şirkete ait. Bu büyük şirketlerden hiçbirini, bütün kur fırtınasına rağmen alacaklı bankaya gitmemiş ve hedging (kur sabitleme anlaşması, komisyonlu) başvurusu yapmamış. Gerek görmelerinin iki nedeni olabilir: Ya borcunu karşılayacak kadar doları var ya da kredisini ödeyecek kadar siparişi elde. Belki de ikisi birden var, süper. - Konuyu bilen kişiler kurun hızlı yükselişinin borsada hızlı düşüşe sebep olmayışını anlamıyorlar! Borsa düşüyor, üretimin sürekliliğine güven var.

- Kur yükseliyor, ama işlemi olmuyor, ticareti yok. - İç konularımızı da saygı ile ve akılla konuşunca kurun mazereti kalmayacak... * * *

Türkiye'nin elektrik üretim kapasitesinin 2016 yılında 5.400 MW'lık net artış gösterdiği bildirildi. Türkiye Elektrik İletim AŞ tarafından açıklanan verilere göre bu artışın yüzde 44'lik orana denk gelen 2.400 MW'lık bölümü yenilenebilir enerji kaynaklarına dayalı santral yatırımlarından kaynaklandı. Enerji ithalatımızı azaltmak yolunda büyük umut. <http://yesilekonomi.com/yenilenebilir-enerji/turkiye-ruzgar-ve-gunes-sektoru-2016-da-komuru-yakaladi>

Herkes iyi haftalar... ■





Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

Çalıştay gündemi ve öncelikli konularımız

3-4-5 Şubat tarihlerinde Ulaştırma Bakanlığı ile birlikte İstanbul'da gerçekleştirilecek olan Çalıştaya yönelik hazırlıklarımız sürüyor. TOFED, IPRU, UYOF, TOF'un katılımıyla bir taslak metin hazırlamak için çalışmalarına başladık. Bir hazırlık kurulu oluşturduk. Bu hazırlık kurulu çerçevesinde bir yürütme ve bir sekreteryaya kurulu oluşturuldu.

Toplantılar yapıldı

TOF, IPRU, UYOF, TOF ve TOBB Sektör Meclisi başkanları ile üst kurul oluşturuldu. Bu üst kurul, Bakanlık ve İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü nezdinde yönetmelik değişikliklerine yönelik bir taslak hazırlamak için seri toplantılar yaptı. Mevzuata yönelik çalışmalar içinde 5 komisyon kuruldu. Bu amaçla 18 Ocak Çarşamba günü terminaller ve altyapı düzenlemeleri ile ilgili komisyon toplandı. 19 Ocak Perşembe günü toplanan komisyon, uluslararası taşımacılara yönelik talepleri belirledi. Turizm taşımacılığı alanına yönelik iki ayrı toplantı yapıldı. TURODER ve TTDER'in hazırladığı metinler incelendi. İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü yöneticilerinin, sivil toplum örgütleri TOBB Sektör Meclisi, TOFED, IPRU, TOF, UYOF yöneticileri ile firma temsilcilerinin de katıldığı toplam 42 kişinin katıldığı bir toplantı gerçekleştirildi. Bir metin hazırlandı.

Çalıştayda tartışılacak Bu metin çalıştayda tartışılacak konuların taslak metnini oluşturuyor. Şimdi hedefimiz yönetmeliğin günün koşullarına uygun yeniden güncellenmesi ve günün ihtiyaçlarını karşılayacak hale getirilmesi... Bu çerçevede Ulaştırma Bakanlığı ile bu değişimi tartışacağız.

Mevzuat değişiklikleri taleplerimiz

Yaptığımız toplantıda öncelikle mevzuat değişiklikleri konuları şu şekilde ortaya çıktı. D1, D2, B1 belgesine yönelik özmal koltuk kapasitesinin ve sermayesinin yükseltilmesi, özmal-kiralık araç sayısının artırılması, terminal dışı kalkışlar ve korsan taşımacılar konusunda yaptırımların ağırlaştırılması, internet üzerinden bilet satışlarının firma ve acente bilgilerinin zorunlu hale getirilerek kayıt altına alınması, sektörün içinde bulunduğu durum da göz önüne alınarak 2017 yılı itibarı ile yurtiçi yolcu taşımacılığı konusunda faaliyette bulunacak firmaların il bazında nüfus oranı baz alınarak kota tahsis konularak yetkilendirilmesi, aynı bölge illeri arasındaki firmaların partner statüsüne dahil edilerek birbirlerinin imkan ve kabiliyetlerinden faydalanması çalışmalarının yapılması, firmalara 12 ay boyunca hizmet esaslı getirilmesi, Ortak Yolcu Taşıma Organizatörlüğüne yönelik düzenlemeler, uluslararası yolcu taşımacılarında D1 ve B1 yetki belgelerinin birleştirilmesi, mevzuatların Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde kurulacak danışma kurulu tarafından değerlendirilmesi, yolcu bilet ve terminal tavan ücretlerinin her yıl yayınlanması, hat iptallerine yönelik uygulamalar, A1 belgeli taşımacıların yurtiçi taşımacılığının sonlandırılması, otobüslerin kargı taşımacılarına yönelik düzenlemeler, turizm taşımacılığının yeniden tanımlanması, otomobil ile yapılan taşımacıların mevzuat kapsamına alınması, e fatura konusu, araçların yaşı konusu ve UKOME kararları...

Önemli kazanımlar sağlayacak

Sektörümüzün gelişimini sürdürebilmesi için yönetmelik değişikliği çok büyük önem arz ediyor. Bu çalıştayın sorunlarımıza çözüm bulabilirmemiz adına, önemli kazanımlar sağlayacağına inanıyoruz. Tüm sektörün katılımcı olması ve sorunların çözülmesi için etkin çalışma yapması büyük önem taşıyor. Her sektör mensubumuzun görüşlerini dinlemeye hazırız. TOFED ve diğer sektör temsilcileri sorunlara çözüm bulmak için yoğun bir mesai yürütmeye devam edecek. Herkesi katkı sağlamak davet ediyoruz. İyİ haftalar diliyorum. ■

Yavuz Sultan Selim Köprüsü

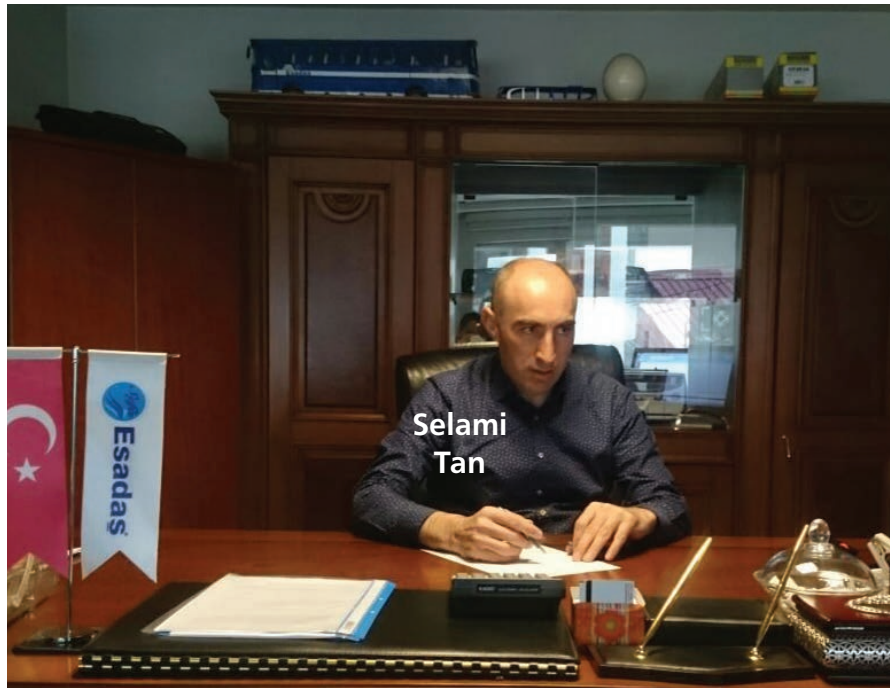
Otobüsçüde travma yarattı

Esadaş Turizm Firma Müdürü Selami Tan, 2016'nın otobüs sektörü açısından çok olumsuz geçtiğine dikkat çekerek, "2016, otobüsçüyü maddi ve manevi yönden çok olumsuz etkiledi. Yazın para kazanan sektör, kışın zararlarını karşıladı. Bu yıl ise bu mümkün olmadı. Üstelik 15 Temmuz darbe süreciyle seferler tek ayaklı oldu. Yavuz Sultan Selim Köprüsü de artan maliyetlerle, para kazanamayan sektör üzerinde psikolojik etkileriyle travma yaratmasına neden oldu" dedi.

2016 yılı Nisan ayında Esadaş Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Haluk Şenpolat ile yaptığımız röportajda, "Bu yıl mevcudu koruma yılı" başlığı öne çıkmıştı. Esadaş Turizm Firma Müdürü Selami Tan, 2016'nın, vurguladıkları gibi, sektör açısından da mevcudu koruma yılı olarak geçtiğine dikkat çekerek, "Firmamız açısından yolcu sayısında önemli bir gerileme yaşamadığımız halde karlılık noktasında çok ciddi gerileme yaşadık. Çünkü artan maliyetleri yaşanan rekabet ortamıyla birlikte bilet fiyatlarına yansıtma imkanı olmadı. Yüzde 30'a varan maliyet artışları ile karşı karşıya kaldığımız için maddi ve manevi yönden çok olumsuz etkilendik" dedi.

Yazın da kazanamadık

Otobüs sektörünün, yıllardır



Selami Tan

yazın elde ettiği cirolarla kışın zararlarını kapatma çabası içinde olduğunu belirten Selami Tan, "Sektörümüz yazın elde ettiği maddi imkanlarla kışın zararlarını kapatamaz hale gelmiş durumda. Yazın kazancıyla kışın idare etmek, yıllardır devam eden süreçti. 2016'nın diğerlerinden farkı, bu yaz sezonunda otobüsçü para da kazanamadı. 15 Temmuz darbe girişimi süreci seyahatlere de çok olumsuzluklar getirdi. Seferler tek ayaklı yapılmak durumunda kaldı. Para kazanamadığımız bir yaz sezonunun ardından gelen kış sezonuna ister istemez bozuk giriyorsunuz ve zararları kapatamadığımız bir süreç yaşanıyor. Şimdi üç-beş yolcu da olsa seferi yapmak zorundasınız. Sektörün en büyük maliyet kalemi akaryakıtta ciddi artışlar, otobüsçüyü çok olumsuz etkiledi. 2016 Ocak ayında motorinin

litre fiyatı 3,5 TL iken bugün 4,57 TL civarında. Sadece akaryakıt maliyetinin yüzde 30 artmış durumda. Bu da otobüsçünün belini büktüyor. Yazın İstanbul-Erzurum arasında 100 TL'ye bilet keserken, şu an 90-100 arasında kesiyoruz, ama bu 70 TL'ye kadar gerileyebilir" dedi.

Otobüsçünün psikolojisi bozuldu

Sektörün akaryakıt maliyetinin yanı sıra Yavuz Sultan Selim Köprüsü'nün getirdiği maliyetlerle de mücadele ettiğine dikkat çeken Selami Tan, "YSS Köprüsü açıldığında biz, İstanbul çıkışlarında trafiğin daha rahatlayacağı, seferlerin sürelerin kısalacağı beklentisi içine girmişken, otobüslere Yavuz SSK'nın zorunlu olmasının getirdiği zorluğu yaşamaya başladık. YSS, bugün getirdiği maliyet artışı, yolun

uzaması ile otobüsçü üzerinde gerçekten psikolojik olarak bir travma yarattı. Zaten para kazanmakta zorlanıyorsunuz, bir de yeni maliyetler otobüsçünün psikolojisini çok bozmuş durumda. Bir seferde 300 TL gibi artı maliyet geldi. Yavuz Sultan Selim Köprüsü'ne yönelik zorunluluk kararının bir kez daha gözden geçirilmesi gerektiğine inanıyorum" diye konuştu.

Yatırımda piyasa önemi

Artan maliyetler noktasında otobüsçünün daha çok tedbirli olmak zorunda olduğunu da belirten Selami Tan, "Sektör, artık daha az yakıt tüketen araçlara yönelmek durumunda. Dingilli araçlar çok ciddi maliyet getiriyor. Euro 6 araçlar ise ciddi yakıt tasarrufu sağlıyor. Biz bunu İstanbul-Erzurum arasındaki seferlerimizde gözlemleyebiliyoruz. Filomuzdaki yüksek yakıt tüketen araçları değiştirmek istiyoruz ama bunun için de piyasamız durumunu görmemiz gerekiyor. Şu an bekliyoruz" dedi. ■



Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen ile

Erzurumlu otobüsçüler buluştu

Erzurum Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, Erzurum Şehirlerarası Otobüs Terminali esnafıyla bir araya geldi.

Toplantıya Genel Sekreter Yardımcıları Ünsal Kırac, Zafer Aynalı, Ulaşım Daire Başkanı A. Gafur Yeniay, Emlak Daire Başkanı Burhan Salın, Yeni Ses Turizm İşletme Sahibi Mustafa Ünal, TOFED üyesi ve işletmeci Burhan Budak, Şehirlerarası Terminal Belediye Müdürü Hüseyin Bulutlar, Yeni Ses Turizm İşletme Müdürü Ahmet Demiral, Esadaş Turizm ve TOFED üyesi Fuat Ünlü, İşletme Müdür Yardımcısı Murat Kazır, İşletme sahipleri Muzaffer Çemc, Yakup Çeliker, Sinan Budak, Necati Kaya, Tairhan Çeliker, Nihat Budak ve otogar çalışanları katıldı.

Fazlasını yapıyoruz

Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreter Yardımcısı Ünsal Kırac, açılışta, "Büyükşehir Belediyesi olarak, Şehirlerarası Otobüs Terminali'nde yapmış olduğumuz çalışmaların Erzurum ve bölge halkımıza hayırlı uğurlu olmasını temenni ediyorum. "Terminalimiz, Erzurum ve bölge insanına hizmet vermekte daha nasıl faydalı olabilir?" düşüncesiyle elimizden gelenin en iyisini yapmaya çalıştık. Bugüne kadar sizlerin yapılmasını istediğimiz hizmetlerin kahir ekseriyetini sizlerin hizmetine sunduk" dedi.

Farklı bir boyut

Büyükşehir Belediye Başkanı Mehmet Sekmen, "Erzurum çok yakın gelecekte ekonomik olarak da Türkiye Cumhuriyeti'nin en önemli



vilayetlerinden biri olacak" diye konuştu. Yatırımı vurgulayan Başkan Sekmen, "Erzurum bir yatırım merkezidir. Yatırım yapmak isteyen bana gelsin, alıp Ankara'ya götürürüm, burada işlerini takip ettiririm. Biz yeni kaynakları devreye sokuyoruz. Şu anda iki tane silah fabrikası geldi, müracaatlarını yaptı, takip ediyoruz. 3-4 tane ilaç fabrikası geldi, kenti inceledik. Burada cam, seramik, konfeksiyon, mobilya, maden fabrikaları kurulacak. Bunların tamamını geliştireceğiz. Erzurum'da sanayi olursa hepimizin çocukları buralarda iş bulur. İş olmazsa buralarda ne benim çocuğum durur ne de sizin çocuğunuz durur. Bu yatırımlar olduğu zaman, buradan göç durduğu gibi gidenler de dönüp geri gelecek. Bu şehri farklı bir boyuta taşıyacağız" dedi.

Başkan Sekmen, toplantı sonrası kendisine yöneltilen soruları da yanıtlayarak terminal esnafının talep ve isteklerini dinledi.

Otobüsçülerin talepleri

TOFED üyesi Erzurum Otobüsçüler ve İşletmeciler Derneği Başkanı Selami Tan, Büyükşehir Belediyesi ile yapılan toplantıya yönelik Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu. Toplantıda terminalde yaşanan mevcut sıkıntılara yönelik taleplerin dile getirildiğine dikkat çekti. Tan, otobüs çıkış ücretlerinin ve kiralının yüksekliğinin de görüşüldüğü toplantıda, "Terminal

işletmecileri de Belediye ile yapılan sözleşme bağlamında her yıl yüzde 10 kira zammının Belediyeye ödendiği ancak yapılan bu zamla rağmen çıkış ücretlerine ve kiralara herhangi bir zam yapılmadığını ifade ettiler. Eski terminalde 4 bin metrekarelik bir otopark varken şu andaki terminaldeki otoparkın küçük olması ve yetersizliği konusu gündeme geldi. Otoparkın büyütülmesine yönelik çalışma yapılacağı açıklandı. Otogarın daha önce ısınma konusunda sorunlar olduğu ancak Belediyenin giriş ve çıkışlara 20 gün önce yerleştirdiği ısıtma panellerinin bu sorunu çözdüğü konusu konuşuldu. Yeni terminalin şehrin çok uzağında inşa edilmesinin getirdiği sıkıntılar da dile getirildi. Belediyelerin yeni terminal projelerini şehrin merkezinden uzak noktalara konumlandırılmalarının yanlışlığına dikkat çekildi. Uzak noktalarda inşa edilen terminallerin hem insanların erişimini zorlaştırdığı hem de daha yüksek maliyetler getirdiğine dikkat çekildi" dedi.

Korsan taşımacılar

Otobüsçülerin yaşadıkları sorunların başında korsan taşımacılığın geldiğini vurgulayan Selami Tan, "Kars ve Ağrı tarafından gelen minibüslerin Tıp fakültesine korsan şekilde yolcu taşıdığı ve buna bir çözüm bulunması istendi. Bölgedeki semt garajlarının terminale taşınması konusu da gündeme geldi. Ancak bunun kısa vadede çözümünün zor olduğu açıklandı" diye konuştu. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

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



1765 otobüs, 850 milyon ciro, 128 milyon dolar ihracat geliriyle

TEMSA yılı lider bitirdi, 2017'den de umutlu

Temsa, 2017 hedeflerine tam gaz ilerliyor. 66 ülkeye ihracat gerçekleştiren Temsa, iki ülkeyi daha portföyüne ekleyecek. Temsa yurtdışında de 2017 yılında sektörde buluşacak önemli organizasyonlar gerçekleştirmeyi planlıyor. Bu organizasyonlardan ilkinin Mart ayı sonunda yapılması hedefleniyor. Temsa, sektör mensuplarının çok geniş katılımı ile ilkinci organizasyonunun açılışını gerçekleştirecek. Genel Müdür Dinçer Çelik, "Biz ürünlerimize, satış ekibimize ve müşterilerimize güveniyoruz ve geçen yıldan daha iyi bir seviye bekliyoruz" dedi.

Temsa, 2016 yılının değerlendirmesini ve 2017 hedeflerini 19 Ocak Perşembe günü düzenlediği toplantı ile basın mensuplarıyla paylaştı. Toplantıya Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, Yurtdışı Satış Direktörü Murat Anıl, Yurtdışı Satış ve Pazarlama Direktörü Kadri Özgüneş, Otobüs Satış Müdürü Baybars Dağ, Kamu Satış Müdürü Ayşegül Gökçe, Kurumsal İletişim Müdürü Ebru Ergan ve Pazarlama Yöneticisi Feridun Tanır katıldı.

Liderliğimizi koruyacağız

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik, basın toplantısında, 2017 yılında da lider marka olmaya devam edeceklerini belirterek, "Hep daha iyiye olan koşumuzu sürdüreceğiz ve lider marka konumumuzu koruyacağız" dedi.

iki yılda 17 yeni ürün

Son iki yılda toplam 17 ürünü hayata geçirdiklerini belirten Çelik, "2016'da Temsa, hem Türkiye'de hem yurtdışında çok ciddi bir atak yaptı. 2016 yılı, Temsa'nın güvenilir bir marka olduğu, pazar payını büyüttüğü ve ihracat pazarlarında gelişimine devam ettiği bir yıl olarak görüyoruz" dedi. Çelik, "iki yeni elektrikli otobüs üretimi ile ürün gamımızı 4'e çıkaracağız" dedi.

Otobüste TEMSA payı yüzde 31

Dinçer Çelik, 2015 yılında olduğu gibi 2016'da da otobüs pazarının lider markasının Temsa olduğunu belirtti. 2016 yılında satılan toplam otobüs sayısının 5 bin 654 olduğunu açıklayan Çelik, "Zorlu geçen 2016 yılında 1765 adetlik araç satışıyla yüzde 31 pazar payı elde ederek, açık bir ara ile lider olduk. 2015'te otobüs pazarı 7 bin 893 adet iken 2016'da yüzde 28 daralma ile 5 bin 654 seviyesine geriledi. Daralmaya rağmen Temsa'nın pazar payı yüzde 26'dan yüzde 31'e çıktı" diye konuştu.

Otobüsler 2+1'e dönüştü

Şehirlerarasında yüzde 35 pazar payına ulaştıklarının bilgisini veren Çelik, "Zaman zaman rakiplerimizin 2+1 otobüslere yönelik eleştirilerini gördük. Ancak zaman bizi haklı çıkardı ve onlarda araçlarını 2+1 olarak çıkardılar. Onları da yanımızda görmekten mutluyuz. Şehirlerarasında 2+1 yüzde 100 seviyelerine gelecek. Yolcu bu araçları tercih eder hale geldi. Safir, kendi segmentinde yüzde 50'ye yaklaşan bir paya ulaştı. Midibüs segmentinde payımız yüzde 32. Prestij, yüzde 45 pay ile sınıfının birincisi" dedi.

Şehirli otobüs pazarı büyüyecek

"Şehirli pazarında Avenue'nin yüzde 29 ile pazar payında lider bir ürün" olduğuna dikkat çeken Dinçer Çelik, "Avenue bu başarısını kolay elde etmedi. 2015 yılında belediyelerde rakiplerle yarışa girdi. Balıkesir, Malatya, Mersin, Kahramanmaraş'ta yapılan testler sonucunda Avenue öne çıktı. 2017 yılında şehirli pazarının büyüyeceğini düşünüyoruz" dedi.

1000 seviyesinde pazar

2017 yılında şehirlerarası otobüs pazarına yönelik beklentisini de açıklayan Çelik, "2017 yılında 2016'ya benzer 1000 adetlik bir pazar seviyesi olacağını düşünüyoruz. Pazar toplamda genel anlamda yüzde 15 daralacak gibi görünüyor ama biz şu anda kapasitemizin yüzde 85-90 kadarını satmış durumdayız. Bunu yüzde 100 seviyesine getirmeyi planlıyoruz. Yurtdışı satışlarımızın yüzde 15 kadar artacağını gelen siparişlerden görüyoruz" dedi.

İkinci el organizasyonu

Mart sonunda ikinci el organizasyonuna yönelik bir açılış gerçekleştireceklerini belirten Dinçer Çelik, "Sektöre moral vermemiz gerekiyor. Bizde geçtiğimiz yıl gibi yine geniş katılımlı bir müşteri etkinliği gerçekleştireceğiz. Bu etkinlik kapsamında Adana'da ikinci el organizasyonumuza yönelik açılış da sektör mensupları ile birlikte gerçekleştirmeyi planlıyoruz" dedi.



Gücüne güç katan unsur: Satış sonrası

Temsa'nın gücüne güç katan unsurlardan birinin de satış sonrası hizmet kalitesi olduğunu ifade eden Çelik, "Yurtdışında 14 lokasyonda bayi satış ağına sahibiz. Bu yıl bayi ağımıza iki yeni katılım oldu. Bu önümüzdeki süreçte artmaya devam edecek" dedi.

Galatasaray'ın ulaşım sponsoru

Süper Lig takımlarından Başakşehir ve Beşiktaş'ın ulaşım sponsoru olan Temsa, 13 Şubat'ta gerçekleşecek imza töreni ile Galatasaray'ın da ulaşım sponsoru oluyor. Temsa 1. Lig takımlarından Adanademirspor'un sponsorluğunu da yapıyor.

885 milyon TL ciro, 128 milyon dolar ihracat

2016 yılında ciro da önemli bir yükseliş seviyesine ulaştıklarının bilgisini de veren Dinçer Çelik şunları söyledi: "2015'te 750 milyon TL olan ciro, 2016'da yüzde 18 artışla 885 milyon TL'ye ulaştı. Burada hedef 1 milyar TL ciroya ulaşmak. 2015'de 102 milyon dolar olarak gerçekleşen ihracat cirosu 2016 yılında yüzde 25 artışla 128,5 milyon dolarlık ihracatımız oldu. Buradaki hedefimiz de 150 milyon doları aşmak."

Donald Trump henüz aramadı

ABD'nin yeni Başkanı Donald Trump'ın otomotiv şirketlerine yönelik yaptığı çağrılarla ilgili bir değerlendirmede de bulunan Dinçer Çelik, "Yeni Başkan Donald Trump henüz bizi aramadı. Biz ABD'de otobüs satışlarında 1000'li adetlere doğru ilerliyoruz. ABD'de otobüs üretimine yönelik planlamalarımızı daha önce açıklamıştık. Bunu belli ki hızlandırmamız gerekiyor. Bu sene bunun üzerinde biraz daha fazla duracağız" dedi.

Büyük oyuncu hedefiyle ilerliyoruz

Temsa Yurtdışı Satış ve Pazarlama Direktörü Kadri Özgüneş, "Temsa'nın yurtdışında koşan araçlarının her geçen gün arttığına dikkat çekti: "ABD'de 1000'li rakamlar seviyesine gidiyoruz. Fransa bizim için çok önemli bir pazar. İngiltere pazarında büyüme devam ediyoruz. 2017 ve sonrasında, yurtdışı pazarlarda yurtdışı pazarlardaki kadar büyüme, önem verdiğimiz pazarlarda büyük ve rekabeti domine eden oyuncu olmayı hedeflerimiz arasına koyduk. Yurtdışındaki daralma beklentimizi, yurtdışındaki dengelenmeyi amaçlıyoruz. Bunun içinde pazarlarda payımızı büyütecek ilave projelerimiz var" dedi.

Yeni bayilere yönelik...

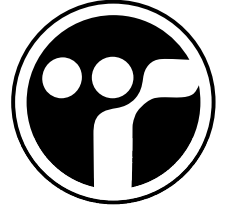
Temsa Yurtdışı Satış Direktörü Murat Anıl, yeni bayi ağına yönelik görüşmelerin devam ettiğini belirterek, "Yeni katılımcılarla kol kola yürümek istiyoruz. Yeni sürprizlerimiz olacak" dedi.

Maraton, 10 puan arttırdı

Murat Anıl, "Pazar payımızın 10 puan artmasının en büyük nedeni Maraton. Müşteri ihtiyaçlarına en uygun araçların Maraton ve Safir Plus olduğunu düşüncümüzü, 2+1 rakiplerimize örnek olduğumuz, bizi takip ettikleri için mutluyuz" dedi.

936 adet Prestij sattık

Murat Anıl, "2016 yılında 936 Prestij satışı gerçekleştirdik. 2017'de Türkiye'nin büyüme hızı olumlu etkilenirse yine 2016 gibi bir pazar seviyesi olur. Artık müşterinin hesaplarını daha iyi yapması gereken dönem. Umarız, 2017, 2016'dan daha iyi geçer" dedi.



TEMSA
Smart Mobility

TEMSA zirvede yine tek başına.



Temsa, 1600'ün üzerindeki çalışını, 14 lokasyonda tüm Türkiye'ye yayılmış bayi ağı ve 71 servis noktası ile %31'lik pazar payını yakalayarak 2016'yı yine lider kapadı.

Bitiş çizgisinde bekliyoruz.

temsa.com



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı
Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

Ulaşımında ve sektörde Köklü değişim sinyalleri...

Bu hafta, İstanbul'da gerçekleştirilecek olan Çalıştaydan bahsetmek istiyorum. Bu Çalıştay uzun süre gündemimizi işgal edecek. Özellikle sivil toplum örgütlerimiz ve TOBB'daki sektör meclisimiz, 'sonuç odaklı bir çalışma yapalım' dedik. Ulaştırma Bakanlığı'nın şu andaki mevcut Yönetmelikleri değiştirme isteği, bizim isteğimizle paralel bir süreci izliyor. Özellikle 2010 yılından önceki dönemde yönetmelikler ve genelgelerle beraber yapılan düzenlemeler mevzuatı yazboz tahtasına döndürmüştü. Ulaşımında hızlı değişimler gerçekleşti. Ulaşım modları arasında denge sağlandı. Bununla birlikte Yönetmelikte ciddi değişiklik ihtiyacı doğdu. Sayın Başbakanımız ile Ulaştırma Bakanlığı döneminde İTO'da yaptığımız toplantının arkasından, bir danışma kurulu ya da Yolcu Taşımacılığı Konseyi oluşturulması; buna paralel olarak mevzuattaki değişiklikler ve bu mevzuattaki değişikliklerin sektörün gelecekteki ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde düzenlenmesi... Entegre taşımacılık ve her modun kendi yolcusunu taşıyacağı düzenlemelere yer verilmesi, firmaların birleşerek güçlenmeleri ve büyük ihalelere girmesi, hizmet ihracatı kapsamında yeni adımların atılması gibi birçok konu gündemimize oturdu.

Sektörün değişim ihtiyacı

TBMM'de yaptığımız görüşmenin ardından, sektörün değişime ihtiyacı olduğunu ifade etmiştik. Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü bu konuda duyarlı davranıyor. Genel Müdürlüğümüz Sayın Saim İlçioğlu ve Ulaştırma Bakanımız Sayın Ahmet Arslan'a teşekkür ediyoruz. Mevzuattaki değişiklikleri gerçekleştirmek üzere mutabakat sağladık. 3-4-5 Şubat tarihlerinde gerçekleştirilecek Çalıştayla ilgili hazırlıklarımızı tamamlamak üzereyiz. Sektörün bütün paydaşlarının ve sivil toplum örgütlerinin de görüşünü alarak sektörün bundan sonraki ihtiyaçlarını planlamayı esas aldık. Burada birinci esas, sektörün karar süreçlerinde daha etkin davranabilmesi için Danışma Kurulu oluşturulması veya Yolcu Taşımacılığı Konseyi kurulmasıdır. Taşıma organizatörlüğü artık sektörün bir ihtiyacıdır. Birden fazla şirketin bir üst kimlikle bir çatı altında, birlikte hareket edeceği ortak taşıma yapabilmeleri ve bu ortak taşımaların arkasından ortak bilet, ortak fatura kesmelerini sağlayan düzenlemelerin yapılması... Ceza şartlarının değişmesi, akıllı sistemlerin eğitimi, denetimde, bürokraside kullanılması, 24 saat, 365 gün kesintisiz hizmet veren internet altyapısının oluşturulması... İnsanların bürokratik engellere takılmamaları ve zamanı daha efektif kullanmaları gibi eğitimden, altyapıya kadar birçok konuda atılması gereken adımlar var. Ayrıca her modun kendi yolcusunu taşıyabileceği yeni düzenlemelere ihtiyaç var. Hazırlıklarımızı yaptık, önümüzdeki hafta, firma sahipleri ve yöneticilerine, sivil toplum örgütlerine bu çalışmamızın özeti gönderilecek. Bizim gibi Bakanlık da bu çalıştaydan çok önemli sonuçlar bekliyor.

Sorunların çözüm kavuşturulması

Kamu kuruluşlarının tamamen taşımacılıktan çekilmeleri ve vatandaş ile rekabet eden yapıların oluşturulmaması, şehirlerarası ve uluslararası taşımaların tamamen sivil inisiyatif tarafından gerçekleştirilmesi ve Ulaştırma Bakanlığı'na bağlanması, mevzuatları arasındaki çelişkilerin giderilmesi, tanımların ihtiyaca göre güncellenmesi, elektronik bilet, sürücü eğitimi, otobüs kaptanlığında üst bir eğitime ihtiyaç olduğu ve bu nedenle mesleki sivil toplum örgütlerimizin Türkiye'de şubelererek büyükşehirlerden başlayarak özellikle SRC belgelerinin altınını doldurulması, mesleki eğitim yeterlilik kurumu ile çalışılarak ara eleman yetiştirmede eğitim dışında kalmış sektörümüzde sertifikalı programına girilmesi, sivil toplum örgütlerine kaynak yaratılarak güç verilmesi, bu güçle birlikte eğitimin kalıcı hale getirilmesi, sektöre daha kurumsal hizmet verilmesi, mevzuat takibi ve uluslararası ihalelere girmek, hizmet ihraç etmek gibi birçok konuda girişimlerimiz olacak.

Milat olacak

Bu çalıştay sektörümüz için bir milat kabul edilebilir. Kamu ve sektör yan yana, ulaşımın geleceğine uygun karar almaya çalışacağız. İnaniyorum ki isteklerimizin birçoğu mevzuata yansımaya. Ama buradan yola çıkarak şunu da söylememiz lazım; az taşıtlı çok sayıda firmanın kaynakları tükettiğini, küçülen pastanın bu kadar firmaya yetmeyeceğini, firmaların kendi arasında bölgelerinde ittifaklar yaparak ortak çalışmayı denemeleri gerektiğine inanıyorum. Bu anlamda sektörümüzün de yapması gerekenler olduğunu vurgulamak istiyorum. Onun için herkesin bu çalışmalara destek vermesi lazım. Kaynak israf eden, sektörün hasaratını sağa sola dağıtarak herkesin zarar etmesine yerine daha akıllı çalışarak, akıllı sistemleri daha çok kullanarak işletme giderlerini ortaklaşa karşılayarak çok verimli işler yapılacağına inanıyorum.

Halen geç kalmış değiliz

Ben özellikle ana giderlerimiz olan acentelerin toplama merkezlerine dönüştürülmesi acentelerin yolcudan hizmet bedelini alması, komisyonun kaldırılması, servislerin ortaklaşa yapılması da dahil olmak üzere birçok konuda ortak adım atılacağına inanıyorum. Birlikte çözüm üretmek adına herkesin toplantıya hazırlıklı gelmesini ve katkı sağlamasını bekliyorum.

Bu düşüncelerle herkese iyi haftalar diliyorum. ■

930 Erguvan halk otobüsçüsü iflas noktasında

İstanbul Otobüs AŞ Erguvan otobüs işletmecileri, İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB) Saraçhane binası önünde 18 Ocak Çarşamba günü toplanarak basın açıklaması yaptılar. İstanbul Otobüs AŞ bünyesinde hizmet veren 930 otobüsçüsünün iflas noktasına geldiğini uyarısını yapan otobüsçüler, her ay 11 bin TL zarar ettiklerini belirttiler.

Şehiriçi Özel Halk Otobüsleri ve Belediye Otobüsü İşverenler Sendikası (OHSİS) Başkanı Hüseyin Özbek tarafından yapılan basın açıklamasında; Erguvan otobüs işletmecilerinin sorunlarının çözülmediğini, artan maliyetler karşısında dayanacak güçleri olmadığını söyleyerek seslerinin Cumhurbaşkanlığı tarafından duyulmasını, hükümetin ve İBB yöneticilerinin sorunlarına çare bulmasını istedikler.

Maliyetler artıyor, gelirimiz azalıyor

İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin iştiraki olan İstanbul Otobüs İşletmeleri AŞ'nin 2011 yılında düzenlediği ihalelerden Erguvan otobüs hattı aldıklarını belirten otobüsçüler, "Aradan geçen 5 yılda işlerin düzeleceği umudu ile çalışmaya devam ettik. Ancak artık dayanacak gücümüz kalmadı. Maliyetlerin aşırı artmasının yanında gelirlerimiz azalmaya başladı ve bu bizi için içinde bulunmadık borç sarmalının içine soktu. 2011 yılında yolcu başına ortalama 1,15 TL kazanırken, ücretsiz taşıdığımız yolcuların oranının yüzde 6'dan yüzde 14'e ulaşması ve zamanında yapılmayan zamlardan dolayı bugün yolcu başına 1,40 kazanmaktayız. Bu süreçte TEFE/TÜFE oranlarına göre artış olsaydı bile 1,90 TL'lik gelirimiz olmalıydı. 2012 yılından bugüne



kadarki yıllık bazda ortalama hak edişimiz hiç artmamış ve yaklaşık KDV dahil 31 bin seviyesindedir. Oysa son bir yılda yakıt yüzde 53 oranında zamlandı" açıklamasını yaptılar.

Batma riski yaşıyor

Yapılan analiz sonucunda halk otobüsçüsünün yaşadığı mağduriyetin ağırlığının ortaya çıktığına dikkat çeken halk otobüsçüleri, Cumhurbaşkanına seslenerek, "Bugüne kadar, 54 aylık süreçte oluşan 11 bin 291 TL tutarındaki zararı öz kaynaklarımızla karşılıyorduk. Ancak artık dayanacak gücümüz kalmadı. Maliyetlerimiz 42 bin 291 TL olduğu bir durumda aylık kazancımızın yüzde 10 kar marjıyla 46,520 TL olması gerekirken her ay 11 bin 291 TL zarar ederek bugünlere geldik. Toplamda 930 otobüs aynı şartlar içerisinde çalışmak durumunda. Ayrıca araç başı İstanbul Otobüs AŞ'ye 60 bin TL borçlu durumdayız.

Bu borç seçim zamanı yapılmayan zamlardan dolayı bize avans olarak verilmiş ve firmaların batması önlenmişti. Şu an işletmeler işlerini sürdürmez hale geldiler. 930 işletme batma riskiyle karşı karşıya. Sayın Cumhurbaşkanımız, bu noktada değerli yardımlarınızı bekliyoruz. Son umudumuz sizsiniz" dediler.

Yapılan basın açıklamasından sonra Cumhurbaşkanlığı makamına, Başbakanlık, Aile ve Sosyal politikalar Bakanlığı ile Maliye Bakanlığına basın bildirisini ile birlikte sorunları içeren dosya posta yolu ile iletildi. ■

Gelir ve gider analizi

Halk otobüsçüler gelir ve gider kalemlerinin detaylı analizini de şu şekilde açıkladılar:

Araç amortismanı: 365 bin TL'ye aldığımız aracı 10 yıl kullandığımız takdirde aylık 3 bin 41 TL amortisman maliyeti var.

Hat amortismanı: 450 bin TL'ye aldığımız hat bedeli 15 yıl işletme hakkı ile aylık 2 bin 500 TL maliyeti var.

Araçlarda aylık ortalama 4 bin 500 TL bakım ve arıza maliyeti bulunuyor.

Yıllık ödenen kasko, trafik sigortası, ferdi kaza sigortası ve motorlu taşıtlar vergisini aylık maliyeti 2 bin TL

Araçlar aylık ortalama 7-8 bin km yol yapıyor. Aylık ortalama 16 bin 750 TL yakıt maliyeti bulunuyor.

Her araçta iki asil bir yedek olmak üzere 2,5 şoför çalıştırma zorunluluğu bulunuyor. Aylık personel maliyeti 9 bin 500 TL.

Parklanma ve yıkama giderleri aylık ortalama 1000 TL

Araç başına aylık ortalama 3 bin TL KDV farkı ödeniyor.

Bir aracın aylık gider 42 bin 291 TL

Ortalama aylık gelir ise 31 bin TL

Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi'ne

TEMSA'dan 2017'de 37 Opalin City

TEMSA, Şanlıurfa Belediyesi kuruluşu Belsan AŞ'ye 37 adetlik Opalin City anlaşmasının ilk bölümü olan 20 adet Opalin City'i düzenlenen törenle teslim etti.

Şanlıurfa Haleplibahçe Müzeler Bölgesi'nde 16 Ocak Pazartesi günü düzenlenen törenle Şanlıurfa kent içi ulaşım filosuna 20 adet TEMSA Opalin City katıldı. Belsan AŞ filusunda hizmet verecek olan 20 Opalin City'nin sayısı önümüzdeki günlerde yapılacak teslimatlarla birlikte 37'ye çıkacak.

Araçların teslimine yönelik düzenlenen törene Vali Güngör Azim Tuna, Büyükşehir Belediye Başkanı Nihat Çiftçi, Karaköprü Belediye Başkanı Metin Baydilli, İl Emniyet Müdürü Veysel Tipioğlu, Belediye Meclis Üyeleri, muhtarlar, sivil toplum kuruluşlarının temsilcileri, TEMSA Kamu Satış Yöneticileri Alper Şahin ve Mahir Akkuş katıldı.

Günde 190 bin kişi

Büyükşehir Belediye Başkanı Nihat Çiftçi, kentte toplu taşımayı günde en az 190 bin insanın kullandığını belirterek, ulaşımında fizibilite çalışmalarını uzmanlarla yapıp, her türlü detayı gözden geçirdiklerini ifade etti: "Ulaşım master planımız tamamlandı. Trafik akışını sağlıklı



yapmak için çalışmalarımız sürüyor. Ulaşım, üzerinde çok çalıştığımız konulardan birisi. Şehirler büyüdüğü zaman toplu taşıma önem kazanıyor. Halkımızın sağlıklı erişimini sağlayabilmek için en önemli hedefimiz toplu taşımayı güçlendirmek. Bu hedefleri gerçekleştirmede önemli adımlar atıyoruz."

"TEMSA'ya teşekkür"

Başkan Nihat Çiftçi, 37 Opalin City araç ile işletme maliyetlerinin düşeceğini vurgulayarak, "Yakıt tüketimi ile avantaj sağlayan, en geniş iç hacme ve koltuk yerleşimine sahip, engelliler için manüel rampalı çok tütüz bir tasarım ürünü bu araçları almaktan büyük memnuniyet duyuyoruz. Şanlıurfa ulaşımının

hizmet kalitesini artıran bu araçlarla birlikte bizlere sağladıkları katkılar ve imkanlar için de TEMSA'ya teşekkür ediyoruz" diye konuştu.

Hayırlı olsun

Araçların hayırlı olmasını dileyen Başkan Çiftçi, "Şirket olarak Belsan, toplu taşıma kalitesini, teknolojiyi kullanarak soğutma ve ısıtma sistemi ile engelliler için modern araçlarla toplu taşımayı uygun hale getiriyor. Belsan'ın, 289 araçlık filosuna 37 araç daha ekleyerek Şanlıurfa'mıza hizmet ediyoruz. Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi bitmeyen enerjisiyle her gün Peygamberler kentine hizmet veriyor. Hizmette giren araçlar hem Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi'ne hem de halkımıza hayırlı olsun" dedi.

Bizi mutlu ediyor

Hizmetlerin heyecanlandığını belirten Şanlıurfa Valisi Güngör Azim Tuna ise, "Büyükşehir Belediyemizin toplu taşıma araçlarını hep birlikte hizmete sunuyoruz. Şanlıurfa'da insana verilen değer bir yansıması olarak hizmette ginen

noktayı görmek bizi memnun ediyor. Bölgenin parlayan yıldızı Şanlıurfa'da insanımıza daha kaliteli hizmet sunulacak. Standartın yükselmesi bizi mutlu ediyor" dedi.

940 çalışanla toplu taşıma

Belsan Genel Müdürü Nusret Urmak, 940 çalışanla hem toplu taşıma alanında hem de otopark ve otoparklarda hizmet verdiklerini söyledi. 20 TEMSA Opalin City teslimatı ile filolarında araç sayısını 309'a çıkışını belirten Urmak, sözlerini şöyle sürdürdü: "17 Opalin City'nin de kısa sürede devreye girilmesiyle 326 araçla hizmet verir hale geleceğiz. Günlük ortalama 190 bin kişinin tercih ettiği toplu taşımada vatandaşların daha rahat ve hızlı ulaşımını sağlamayı hedefliyoruz. Büyükşehir Belediyesi'nin kendi öz kaynakları ile aldığı bu araçlar, Eyyübiye, Bağlarbaşı, Sigorta, Maşuk ve Güzelşehir bölgelerinde hizmet verecek."

Kaliteli çözümler TEMSA'da

TEMSA Kamu Satış Yöneticisi Alper Şahin de, yaptığı açıklamada, ülke genelinde en geniş servis ve hizmet ağına sahip olduklarını belirterek, "TEMSA olarak müşterilerimize en iyi hizmeti ve en iyi aracı sunmak için yatırımlarımızı hız kesmeden sürdürüyoruz. Yenilikçi çözümler ile müşterilerimize en uygun çözümleri sunma anlayışı ile hareket ediyoruz. Bu anlayış da sahada TEMSA farkını oluşturuyor. 2017 yılı içerisinde teslimatlarımız devam edecek. Yeni Opalin City araçlarımızın Şanlıurfa Büyükşehir Belediyesi'ne, Belsan AŞ'ye ve bölge halkına hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" dedi. ■



616 otobüs, 8581 kamyon, 8069 hafif ticari araç,
4907 ikinci el araç ve 32 bin 666 otomobil sattı

Mercedes-Benz Türk 2016 rakamlarını açıkladı

Sektörde 50. yılını kutlayan Mercedes-Benz Türk, 2016 yılında yüksek performansıyla ulaştığı toplam 49 bin 932 adet araç satışı ile seneyi yine başarıyla kapattı. Otobüs ihracatı yüzde 8,4, kamyon ihracatı yüzde 400 arttı.

1968'den bu yana toplam 80 bin 481 otobüs ve 232 bin 448 kamyon üreten Mercedes-Benz Türk, 2016 yılında 3 bin 576 adet otobüs ve 4 bin 690 adet kamyon ihraç ederek, tarihinin en yüksek ihracat rakamına ulaştı. Şirket, HTA grubunda ise en yüksek satış rakamına ulaşan ilk 3 marka arasında yerini aldı. Otomobil Grubu, 32 bin 666 satış adediyle rakiplerini geride bırakarak tarihi bir rekora imza attı.



Otomarsan ismi ile kurulan Mercedes-Benz Türk AŞ, 50. yıldönümünü kutluyor. Aksaray Kamyon Fabrikası 2016 yılında 30'uncu yaşını kutladı. 2016 yılında 90 Milyon Avro'dan fazla yatırım yapan şirketin, 1967'de kurulduğu günden bu güne toplam yatırım tutarı 1 Milyar Avro'yu aştı.

dönemden geçtiğimiz 2016 yılında Mercedes-Benz Türk olarak sektörümüz için elimizden gelenin en iyisini yaptık, yeni ürünlerimizi piyasaya sunduk ve gelenekselleşen liderliğimizi sürdürdük."

Ihracat arttı

Sürer Sülün, Mercedes-Benz Türk'ün, 50. kuruluş yıldönümünü kutladıkları 2017 yılının şirket için çok önemli bir kilometre taşı olacağını belirtti: "2016 yılı otomotiv

Gelenekselleşen liderliğimizi sürdürdük

Direktörler Kurulu Başkanı Sürer Sülün: "Zor bir



HTA'da hedef daha yüksek

Hafif Ticari Araç Pazarlama & Satış Direktörü Tufan Akdeniz ise "HTA Grubu olarak 2016 yılında 8 bin 69 adetlik hafif ticari araç satışı gerçekleştirdik. Karşılaştırmalı hafif ticari araç pazarında yerimizi bir basamak yukarı çıkararak en yüksek satış adedine ulaşan ilk 3 marka arasında yerimizi aldık. Türkiye'de 60 bininci Sprinter aracımızın satışını gerçekleştirdik. Bu başarı çizimimizi 2017 yılında artırarak sürdürmeyi hedefliyoruz" dedi.

HTA, 2015'e kıyasla yüzde 6 oranında küçüldü. Seneyi 83 bin 500 adet ile kapattı. Karşılaştırmalı HTA pazarı ise yüzde 10 oranında daralma yaşadı. Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Grubu buna rağmen toplam pazar payını yüzde 0,8 artırarak yüzde 9,7 seviyesine ulaştı. Pazardaki daralmaya karşın 5 bin 84 adet Sprinter, 2 bin 985 adet Vito olmak üzere toplam 8 bin 069 adet HTA satışı gerçekleşti. ■



32 bin 666 otomobil satışı

Mercedes-Benz Otomobil Grubu Pazarlama ve Satış Türkiye Direktörü Şükrü Bekdikhan "2016 yılında otomobil pazarı bir önceki yıla göre yüzde 4,3 büyüyerek 756 bin 938 adede ulaştı. Yılı 32 bin 666 adetlik otomobil satış rakamıyla kapatarak satışlarımızı bir önceki yıla göre yüzde 7,6 oranında artırdık, yeni bir satış rekoruna imza attık ve Premium segmentin 1 numaralı markası olduk" dedi. ■



Mercedes-Benz Türk, Hoşdere Otobüs Fabrikasında üretilen Travego ve Conecto araçlarını 2016 yılında Euro 6 standartlarına göre tamamen yeniledi. Şehirlerarası otobüs pazar liderliğini 2016 yılında da koruyan

şirket, bu yıl 50. yıldönümünü kutluyor.

Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış ekibi 2016 yılını lider olarak kapatmanın mutluluğunu 18-20 Ocak 2017 tarihleri arasında tüm bayileri ile Erzurum'da paylaştı. 2016 yılının değerlendirildiği ve 2017 hedeflerinin ve stratejilerinin paylaşıldığı zirve, bayi teşkilatının

motivasyonu ve katkısıyla verimli sonuçlandı. Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış ekibi ile birlikte Müşteri Hizmetleri, Pazarlama İletişimi, BusStore ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler ekiplerinin de katıldığı bayi toplantısıyla tüm ekip yüksek moral ve motivasyon ile 2017 yılında yeni başarılarına imza atmaya hazır hale geldi. ■



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

İstanbul'da belge çıkmazı

Bir süre önce ele aldığımız bir İBB Meclis kararında, karayolu yük taşımacılığı yetki belgesi ücretinin yer alması üzerine belediyelerin böyle bir belge vermeye yetkili olmadığını, bu yetkinin UDH Bakanlığına ait olduğunu belirtmiştim. Gazetemizin manşetinde ele alınan Karayolu Yük Taşımacılığı Yönergesinde, yük taşıma aracı güzergah kullanım izin belgesinden ve bunun ücretli olacağından söz ediliyor. Acaba, adı geçen yetki belgesi ve ücreti bu mu?

Önce dil...

Yukarıdaki örnek, kötü anlatımların nasıl yanlış değerlendirilebileceğini yeterince anlatıyor. İyi kullanılmayan dil, amaçların anlaşılmasını hatta yanlış anlaşılmasını getirebilir. Bu açıdan bakıldığında, adı geçen yönergenin çok özensiz olduğunu söyleyebilirim. Bir yerde 'belge' dediğine başka bir yerde 'kart' diyor, üstelik isimleri de tam aynı değil. Böyle olunca anlamak, doğru anlamak ve değerlendirmek zor oluyor. Lütfen biraz daha özen!

Düzenleme gereği

Bir yerleşim merkezindeki yol, cadde, bulvar, sokak, meydan, köprü, tünel vb. imkanların hangi taşıtlar tarafından hangi zaman diliminde, hangi yüklerin taşınmasında, hangi esas ve kurallar çerçevesinde kullanılacağına düzenlenmesi bir ihtiyaç olabilir. Özellikle büyük ve yoğun yerleşimlerde bu bir zorunluluk da olabilir. Böyle olunca da akla İstanbul geliyor.

Büyükşehir belediyesi alanlarında bu düzenlemeler UKOME'lere bırakılmış. İstanbul UKOME ve İBB Toplu Ulaşım Hizmetleri Müdürlüğü bu açıdan iyi de çalışıyor. Belki de diğer büyükşehirlerde de bu yoğun çabalar vardır da biz duymuyoruzdur. Hani şu gözden irak olanın gönlünden de irak olması misali. Bize iletilirse memnuniyetle duyururuz.

Yönerge kapsamı

İstanbul'un sınırlarında kalmaması şartı olmaksızın İstanbul ile herhangi bir il arasındaki tüm taşımacılık, yönergenin ve bunun getirdiği belgelerin kapsamına giriyor. İstanbul'dan Tokat'a gidecek memurun ev eşyası, Adana'dan İstanbul'a gelecek portakal, Sinop'tan İstanbul'a gelecek hamsi ile ilgili taşıma kapsamı içinde. Yönergenin zorunlu belgelerini almadan bu taşıma yapılamıyor. Bu zorunlu belgeleri alabilmek için de başka belgeler alınıp müracaatta sunulmak zorunda. Portakallar çürüdü, hamsiler koktu, memur Tokat'ta soğuktan dondu bile.

Belge deryası

Diyebilirsiniz ki İstanbul'la ilgili taşıma yapacaksa önceden belgeni al. Ancak bir yük için alacağın belge değerine uymuyor. Kartal'a kadar aldığın belgeyle Zeytinburnu'na gidemezsin. Şehir değişiyor, güzergahlar değişiyor. Bir de bütün il merkezlerinin aynı belgeyi istediğini düşünün. Her taşımacının, her taşıtının her il için, her yük için... ayrı ayrı belgeler olması gerekir. Tabii ki bunun için 81 ili dolaşmak zorunda. Bu turu tamamladığında ilk ilden aldığı belgesinin süresi de dolmuş olur.

Gereksiz tekrarlar

Şoförlerin sürücü belgesi, SRC ve mesleki yeterlilik zorunlulukları, taşıtlara ve taşımalara ilişkin pek çok husus ilgili mevzuatta zaten var. Öyleyse bunlar niye tekrarlanıyor? "Olsun, hatırlatma olur" denebilir mi? mevzuatlar hatırlatma kağıdı mıdır? Örneğin, alkollü araç sürme yasağı. Bu Trafik kanun ve Yönetmeliğinde varken niye tekrarlanır ki! Alkole ve alkollü araç kullanımına ilişkin düşünceler bunu değiştirir mi?

Cezalandırma

Şüphesiz ki, konulan kuralların takibi ve uymayanlara yaptırım uygulanması gerekir. Tabii ki bu da mevzuatın size verdiği yetki çerçevesinde olacak. Mesela, para cezası sadece kanunla olur. Rastgele bu ceza verilemez. Alkollü araç kullanımı başka bir mevzuatta var ve cezalandırılıyor ise siz, bunu tekrar cezalandıramazsınız. "Ama bu husus çok önemli" demeniz de bir şey değiştirmez. Eğer alkolün cezası yetersiz ise bu yetersizlik yer aldığı mevzuatta giderilir.

UDH Bakanlığı?

Yönergenin dayanak kısmında ve metin kısımlarında UDH bakanlığı mevzuatının pek yer aldığı görmüyoruz. Niye? Tam tersine, UDH Bakanlığı ile yakın bir işbirliği çok iyi sonuçlar getirebilir.

Taahhütname

Servis taşımacılığında olduğu gibi, burada da bir taahhütname imzalamak zorunluluğu var. Eğer yaptığınız düzenlemelerde yetkiniz olduğunu düşünüyorsanız böyle bir taahhütname gerekmez. Muhataplar düzenlemeye uymak zorundadır. Eğer yetkinizi aşyorsanız, bu taahhütnamenin imzaltılması sizi haklı yapmaz, tam tersine kendinizden şüphe ettiğinizin belgesi olur.

İşin özü

Yönergenin sonunda birçok ek yer alıyor. Bunlarda yapılacak kısıtlamalar var. Bunlara uymak zorunludur. Hiç belge vs. icat etmeden bunları duyurur ve uyulmasını istersiniz. Kimse de "ben bilmiyordum" diyemez. Bu kadar basit ve bu da gerekli. Tabii, kurallar iyi ifade edilmeli. 24 saat yasak veya 24 saat serbest olan güzergahlar/yükler/taşıtlar için belge ne sağlar ki! 24 saat yasak, ama bazı saatlerde biraz serbest gibi ifadeler kabul edilemez.

Bir not

Bilindiği gibi, belediye alanı dışına çıkan ilçe yolu taşımalarda UDH Bakanlığı yetkisindedir. Ama il, büyükşehir olunca bu yetki bitiyor ve Bakanlık bunlara karışmıyor. Ben, büyükşehirin merkezindeki ilçeler dışında kalan ilçeler arasındaki taşımacılığın Bakanlık yetkisindedir. Bandırma-Balıkesir, Bodrum-Marmaris, Tekirdağ-Şarköy gibi... Bunun yanı sıra büyükşehir sınırları içinde kalan yük taşımacılığında büyükşehir belediyelerine bırakılmasında fayda olabilir. Buna kamyonet izin belgeleriyle başlanabilir. Hiç İstanbul dışına çıkmayacak kamyonetin belediyece yetkilendirilmesi ve denetimi daha iyi ve kolay değil mi? ■



**Ekrem
Özcan**

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

Otomotivde Devrim Niteliğindeki Gelişmeler

Günümüze kadar otomotiv endüstrisinin malumunuz başlıca iki ana geliri vardı: Araç satışı ve satış sonrası hizmetler. Tüm kurgular, organizasyonlar, stratejiler; bu iki ana gelir kapısının verimliliğini artırmaya yönelik. Araç satışı arttıkça, satış sonrası hizmetlerden gelecek gelir de doğal olarak artıyor. Fakat gelişmeler, yeni bir gelir kapısının daha olduğu yönünde. Dijitalleşme kaynaklı yeni servislerden doğan gelirler. McKinsey'in araştırmalarına göre, 2030'da bu yeni servislerden gelecek gelir toplamı, satış sonrası hizmetlerin gelir toplamını geçecek. Yeni servislerden kastedilen ne? diye soracak olursanız, onu da McKinsey'in raporuna dayanarak iki maddeyle özetleyelim: Bir, 'data-connectivity services' başlığında verebileceğimiz; mobil uygulamalar, yazılım güncellemeleri, uzaktan sağlanan servisler. Bu 'connectivity'nin de Türkçe'sini bazı kaynaklarda 'bağlılık', bazı kaynaklarda 'bağlantı' olarak geçiriyoruz. İkisi de ne kadar yerini dolduruyor tartışmaya açık. İkinci alt gelir kaynağı, paylaşım ekonomisinden doğacak yeni gelirler. Bu paylaşım ekonomisinden kasıt, özellikle araçların ortak kullanımı. Evet, araç sahipliği sende ama konu komşun ya da aynı yöne doğru gittiğini ya da sen evde otururken aracına ihtiyacı olan kişilerin doğrudan senden kiraladığı ya da kullanım maliyetini paylaştığı sistem. Paylaşım modelleri, şu an yolcu taşımacılığı işleriyle uğraşan okullarımızın gelirlerinden gözle görünür şekilde henüz pay alamadığından ve sektördeki diğer güncel konulardan dolayı, henüz ana gündeme taşıyamadık bu konuyu. Ama yurtdışında, üretici firmaların bile bu paylaşım ekonomisini ciddiye alıp aksiyon planladıklarını, pastadan pay kapmak amacıyla, kendilerinin bile araç kullandırma modeli üretmeye çalıştıklarını göz önüne alırsak, McKinsey'in raporunda bahsedildiği gibi, çok yakında ana gündemimize gelecek.

Data-bağlantılı Servisler

İlk saydığım, data-bağlantılı servisler konusunda taşımacılık yapanlara da araç üreticilerine de çok fırsatlar var. Özellikle üretici firmaların, araç satışı ve satış sonrası hizmetler bölümlerine ek olarak, Yeni Servisler, Dijital Servisler ya da Data-Bağlantılı Servisler adlı yeni bölümlerini kurmanın zamanı geldi. 2030'da bu servislerin gelirinin satış sonrası hizmetler gelirini geçmesinin beklendiğini tekrar hatırlarsak, Dijital Servisler bölüm yöneticilerinin bir an önce belirlenip aktif rol almaya başlamalarının sağlanması verimlilik bir hareket olacaktır. Sektörümüzdeki bu gelişmeler, GSM firmalarına da yeni fırsatlar doğuracak. Satış sonrası hizmetlerden daha fazla gelir bekleniyor diye özetlediğimiz bu gelir kaynağına yönelik; içerik geliştirme, data-bağlantısını sağlama, konuyla ilgili iş ortakları kümesinin oluşturulması desteklenmesi konularıyla ilgili bölümlerinin, belki de direktörlük, genel müdür yardımcılığı seviyesinde oluşturulmaları gerekiyor. Şu an özellikle iş ortakları seviyesinde sektörle daha çok temas var. Bu konudaki iş ortaklarının çoğu da KOBİ büyüklüğündeki firmalar. Büyük üretici firmalarla irtibatı geçmeleri, hatta onları yönlendirmeleri çok çok zaman ve efor alıyor ki, bu geçen sürede yaşamalarını idame ettirebilmeleri için devrim niteliğindeki trendleri askiya almak zorunda kalıyorlar. Girişimciler için de geçerli bu. Yaşamalarını sürdürebilmek için de, üreticilerle görüşmeye harcayacakları zaman ve efor, satış sonrası hizmetler kapsamında, araç kullanıcıları, işletmecileri firmalara yöneliyorlar. Güçlü GSM firmalarının üreticilerle birçok konuda güçlü temasları olduğundan bu değişimde daha çok öncü rol oynamaları gerekiyor. Evet, ara ara bazı lansmanlarla öncü rolüne geçiyorlar, fakat deniz dalgası gibi, sonra gerek yönetim değişikliğinden gerek ülke gündeminden tekrar arka plana geçiyor otomotiv sektörü. Dünyadaki büyük GSM ve teknoloji şirketlerinin genel müdür yardımcılığı seviyesinde otomotiv kategorisi açtıklarını ve bu sektöre daha çok odaklandıklarını görüyoruz. Böyle bir değişimi gerek üreticilerimizde gerek GSM firmalarımızda gerçekleştiremezsek, biz yine yurtdışında yapılanları ülkemize aktarabildiğimiz için mutlu olmaya devam edeceğiz. GSM şirketlerimizde de, üretici firmalarımızda da bu teknolojileri hayata geçirme ve özgün çalışmalara imza atma yeteneği ve bilgi birikimi var. 'Bizde yeti var da, müşteri yok' savunmasına hak veriyoruz. Evet, Güney Kore'nin bugünkü başarısının altında yatan stratejisine döneceğiz. Devlet olarak elimizi teknoloji geliştirme lehine taşın altına koyacağız. Emlakla, gayrimenkulle, inşaatla bir yere kadar büyüdük. Sürdürülebilir asil büyümemiz, teknolojiye... Gerek üreticileri gerek GSM gerek devlet tarafında; sektör temsilcisi olarak, sektörün tüm bileşenleriyle yakın ilişkisi olan bizlerden beklentiniz varsa, hazırız. Yeter ki, göz göre göre gelen, ilerleyen bu teknoloji trendini yakalayalım, ülkemizde özgün teknolojik çalışmalara imza atıp hayata geçirebilelim. ■

Gürsel'den Brisa'ya Özel forma armağanı

13 Ocak Cuma günü, Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ve Yönetim Kurulu Üyesi Hüner Fethi Gündüz, Brisa Genel Müdürü Yiğit Gürçay'ı, Fenerbahçe otobüsüne yapmış oldukları katkılarından dolayı makamında ziyaret ederek teşekkür ettiler. Yiğit Gürçay'a ismine hazırlanan ve Fenerbahçeli futbolcuların da imzaladığı özel formayı takdim ettiler. ■



Teknik destek sağlayan yenilikçi yazılım

Brisa, servis deneyimini zenginleştirdi

Brisa, otomotiv sektöründe Avrupa çevrimiçi teknik veri pazarının lideri olan HaynesPro B.V.'nin geliştirdiği sistemle Otopratik ve Propratik servis noktalarında araç bakımı ve tamiri için mekaniklere ve teknisyenlere anlık destek sağlamaya başladığını duyurdu. HaynesPro WorkshopData™ programı, Orijinal Ekipman Üretici içerikleri referans alınarak oluşturuldu. Program, binek, hafif ticari ve ağır ticari araçların bakım ve onarımında karşılaşılan zorlu işlemleri adım adım, şemalar ile beraber ve Türkçe olarak anlaşılır bir şekilde aktarıyor. Brisa, inovatif ve anlık hizmet sunan bakım ve tamir programının yanı sıra Otopratik ve Propratik çalışanlarını kurduğu çağrı merkezi ile de destekliyor. Brisa Perakendecilik Direktörü Oğuzhan Avdan, "HaynesPro WorkshopData™ programı ve profesyonel teknik çağrı merkezi hizmeti sayesinde Otopratik ve Propratik servis noktalarımızda mükemmel servis deneyimi sunmayı hedefliyoruz."



Bu doğrultuda yenilikçi fikirler ve uygulamalarla tüm paydaşlarımıza değer sunmaya ve onların 'ilk tercihi' olmaya devam edeceğiz" dedi. ■

Pirelli, Yetkili Satıcılarıyla

2017 hedef ve stratejilerini paylaştı

Pirelli, 63 bayiden 109 kişinin katıldığı ağır vasıta lastikleri yetkili satıcısıyla Kıbrıs'ta bir araya geldi. Gerçekleştirilen buluşmada Pirelli'nin projeleri, gelecek hedefleri ve değerlendirilmeler paylaşıldı.

Pirelli yetkili satıcılarının yanı sıra, Pirelli Endüstriyel ve Ticari Lastikler Genel Müdürü Alp Günvaran ile Pirelli Satış ve Pazarlama ekibinin de katıldığı toplantıya, yetkili satıcılar büyük ilgi gösterdi. Katılımcılarla, ticari araç lastik pazarı 2016 yılı değerlendirilmesi ve 2017 yılı hedeflerinin yanı sıra dünya ve Türkiye ekonomisindeki gelişmeler ve lastik sektörünün geleceği hakkında da değerli bilgiler paylaşıldı. Ürün standartlarında yeni türlerden H01: Coach lastiklerinin de tanıtımı



gerçekleştirildi. Ünlü ekonomist Asaf Savaş Akat, Türkiye ekonomisi ve döviz kurları hakkında değerlendirmeler yaparken, gelecek yıllarla dünya ekonomisinde gerçekleşebilecek gelişmelere dair önemli bilgiler de aktardı. ■



Yeni ZF Aftermarket Organizasyonu

ZF, kapsamlı bir Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler şirketi olarak küresel çaptaki müşterilerine Sachs, Lemförder, TRW, Boge ve Openmatics gibi üstün kalite markalarından oluşan kapsamlı portföyü ile OE kalitesinde ürün ve hizmetler sunuyor. ZF Aftermarket, ZF Grubu çatısı altında yeni bir bölüm olarak yerini alıyor ve dünya otomotiv satış sonrası pazarının en büyük ikinci parça, hizmet ve çözüm sağlayıcısı konumunda bulunuyor.

ZF Aftermarket müşterileri 1 Ocak 2017'de yürürlüğe giren bu değişiklikten doğrudan yararlanıyor. Yeni bölümün Başkanı Helmut Ernst, "Başarılı kadrolarımız, güçlü markalarımız ve rekabetçi ürün portföyümüz ile müşterilerimizin isteklerini eksiksiz karşılayacağız. ZF'nin en yeni bölümü olarak hem Satış Sonrası Ürün ve Hizmetler işimizi büyüteceğiz hem de sistem odaklı çözümler konusunda ZF Grubu'na destek olacağız" dedi.



Dünya çapında 120 lokasyonda 8 bin çalışanı ve 650 farklı servis ortanını oluşturduğu bu güçlü sistem ile ZF Aftermarket, müşterilerin ihtiyaçlarını tek elden karşılayabilmeleri için en uygun donanımına sahip. ■



**Cumhur
Aral**

cumhur.aral@gmail.com

İzmir'ir fethi

Geçtiğimiz yıldan itibaren, gittikçe artan ve sıklaşan periyotlarda olmaya başlayan terör eylemleri en sonunda İzmir'e de ulaştı. Ülkem her bir yöresinde gerçekleşen olaylara kayıtsız kalmak mümkün değilken; lanet ettiğiniz olayın, çok yakınlarınızda cereyan etmesi, tanıdıklarınızın sevdiklerinizin, hemşerilerinizin zarar görebileceği fikri depresif bir ruh haline bürünmenize sebep olabiliyor.

Perşembe günü yaşanan olayda, gazeteden kardeşim Erkan Yılmaz'ın, arayıp halimi sorması sonrasında olaya vakif oldum. O andan sonra, en kestirme yol olan televizyonlardan canlı yayınlı olayı takip etmeye başladım. Bu arada telefonla da yakınlarınızdan veya sevdiklerinizden olaya dâhil olanlar var mı diye de araştırmaya başlıyorsunuz.

İlk anlarda, olayın büyüklüğü nedeniyle verilen zararın da o denli büyük olabileceği ihtimalini de göz önünde bulundurduğunuzda üzüntünüz kat be kat artıyor. Çalıştığım kurumda, yaptığım iş nedeniyle bu tarz bir saldırıyı bekler halde olduğumdan ve işyerinde temas halinde olduğum arkadaşlarıma bu anlamda teyakkuz halinde olmalarını her an öğütler hale gelmişim.

Sosyal medyada "Bu bombalar neden İzmir'de patlamıyor" ifadesinden sonra hedef gösterilen bu güzel şehre yapılacak saldırının, hem insanımıza hem de ülkemize zarar vermenin önemli bir kilometre taşı olduğuna inanıyorum. Bunun yanı sıra yılbaşında İstanbul'daki patlama sonrası Amerikan ve Avustralya büyükelçilerinden gelen 'İstanbul ve Ankara'ya gitmeyin' anonsuna İzmir'in eklenmesi bekleniyordu.

Türkiye'yi ışıl ışıl yapan büyük bir bina olarak düşünün. Her olay sonrası her bir dairenin ışıkları tek tek söndürülerek apartmanımızı kapkaranlık hale getirmeye çalışıyorlar. Ülkemizin için yapılmak istenen budur. Çarşı, pazar, sinema, tiyatro, otobüs ve metroda, eğlence mekânlarında insanları korkutarak, hem sosyal hayatımızı etkilemenin yanı sıra ekonomimize de zarar vererek burnumuzu sürtülmeye çalışılıyor.

Bunu planlayanlar ve yürürlüğe koyanlar bilmeliler ki, bu ulusu diğerlerinden ayıran önemli bir özellik kahramanlıklarıdır. Yapılan saldırının başarıya ulaşmamış olmasının en büyük sebebi, orada bulunan ve bomba yüklü aracı fark ederek, uyarı yapan görevli polistir. Beylik silahlı ile teröristlere tek başına meydan okuyan ve birinin leşini yere seren, kahraman polisimiz Fethi Sekin sayesinde alçak hainler hedefledikleri zararı veremediler. Videolardan da izlendiği üzere otomatik silahlı teröristlerin üzerine koşarak giden kahraman polisimiz, mermisi bitince kallesinin açtığı ateş sonrası şehit oldu. Allah rahmet etsin.

Bu kahpeği tezgâhlayanlar bilsinler ki, bu ülkede üzerinde üniforma olsun olmasın pek çok Fethi Sekin var. Gittikçe sıklaşan terör eylemleri sonucunda duvara kadar sıkıştırdıkları için üstlerine sıçrayan kedi moduna sokacaklar bizi. O zaman, uğraşılın kedi değil de uyuyan dev olduğunu fark edip pişman olacaklar, ama yaşanacaklardan bu toplum sorumlu olmayacaklar.

Yıllardan beri konfora alıştıranlar, adam sendeci moduna sokulmaya çalışılan, zayıflatılan vatandaşlık bağlarımızın, yaşanan bu kötü olaylardan sonra, güçlenmeye başladığını bilsinler.

"Bir musibet bin nasihatten iyidir" sözündeki gibi, yaşadığımız bu musibetler bize yeniden dirilişin vesilesi oluyor. İnşallah bu olay son olsun.

Unutmasınlar ki, Dimyata pirince giderken, evdeki bulgurdan olunabilir. ■

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 6 • Sayı: 263 23 - 29 Ocak 2017

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

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

Editorler
Korkut AKIN, Akif NURAY

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
Gam: +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
Bahçeşehir/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
**Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU**

Taşıma Dünyası,
basın meslek ilkelerine
uyumaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve
eklerinde yayınlanan yazı,
haber ve fotoğrafların her
türlü telif hakkı Pivot
Yayıncılık ve Reklam
Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak
gösterilerek dahi kitbas
edilemez.

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

Mercedes-Benz Türk'ten yılın ilk teslimatları

Üçel Birlik Turizm'in tercihi Tourismo

Mercedes-Benz Türk bayii Has Otomotiv İzmir bölgesinin önemli turizm taşımacılarından Üçel Birlik Turizm'e 2 adet Tourismo 15 teslimatı gerçekleştirildi.

Araçları Üçel Birlik Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Yusuf Kafa ve Yönetim Kurulu Üyesi Bayram Kafa teslim aldı. Yusuf Kafa, Taşıma Dünyası'na yeni yatırımla ve sektör beklentilerine yönelik özel açıklamalarda bulundu.

Taşımacılık alanına 1987 yılında servis taşımacılığı ile adım atıldığını, şirketlerini ise 1994 yılında kurduklarını belirten Yusuf Kafa, "Şirketimizi kurmamızla birlikte turizm taşımacılığı alanına da adım attık. Şu an filomuzda toplam 33 araç var. Büyük otobüs sayısı ise 27. Mercedes marka otobüs sayısı 8. Yeni aldığımız Tourismo araçları yurtiçi ve yurtdışı turizm taşımacılığı alanında kullanacağız. Yeni Tourismo yatırımı ile gücümüze güç kattık. Mercedes dünya markası. Yazın Avrupa'ya çalıştığımız için Mercedes, Avrupalı turistlerin de öncelikli tercihi oluyor.

Acentelerin tercihi de genelde Mercedes araçlar oluyor. Bizde araçların performansından, yakıt tüketiminden memnunuz. Mercedes-Benz kalitesine, yeniliğe ve teknolojik üstünlüğüne güvenerek yatırımlara devam etmeyi hedefliyoruz" dedi.

Önümüzü görebilsek, otobüs yatırımlarına devam ederiz

2016 yılında turizm taşımacılığının olumsuz etkilendiğini belirten Yusuf Kafa, "Biz bu olumsuzluktan Balkan ülkelerinden gelen turistler nedeniyle etkilenmemiz çok büyük olmadı. Darbe süreci içerisinde 15-20 gün iş yapamadık ama ondan sonra turlar devam etti. 2016 yılı 2015 gibi değildi. Daha önceki yılları bulmak zaten mümkün değil yüzde 20 oranında işlerimiz düştü. Bizim doluluk oranlarımız ise yüzde 65 seviyelerinde kaldı. Biz acenteler ile güven içerisinde çalışıyoruz. Araçlarımızın iyi, personelimizin kaliteli olması işlerimizin devamını sağlıyor. Önümüzdeki dönemde göre ileriye görebilsek yeni yatırımlarda yapmayı hedefliyoruz. Endişelerimiz var iyi olacağı

ERKAN YILMAZ



inancıyla zaten bu yatırımları yapıyoruz. Biz çok fazla borçlanmadan yeni yatırım yapmak istedik. Takasla birlikte bu araçları alabildik. Kurlardaki artıştan çok etkilenmedik, çünkü anlaşmamızı daha önce yapmıştık" dedi.

Tahdit yerel taşımacıyı koruyor

Servis taşımacılığı alanında askeri personel ve Altınordu Kulübü'nün taşınmasını yaptıklarını ifade eden Yusuf Kafa, "Bu alanda bizi en çok

koruyan yapı tahdidin olması. 19 aracımızda S plaka var. Biz tahdidin kaldırılmasını düşünmüyoruz. S plaka bir anlamda yerel taşımayı da koruyor. Yoksa İstanbul'dan gelen taşımacılar bize bu işi yapma imkanı vermezler. Ben tahdidin rant oluşturduğuna da inanmıyorum. Plaka satmayı hiç düşünmedik. 1988'den beri servis taşımacılığı alanındayız, S plaka da İzmir'de 1999 yılında uygulanmaya başladı zaten" dedi.



Hassoy tarafından Metro bireyselcilere satışı gerçekleşen 2 adet Tourismo 16 RHD Hassoy'un yetkilisi Selçuk Köse tarafından Bilal Örnek adına Yaşar Köse'ye teslim edildi.



Has İstanbul tarafından Hunktur'a satışı gerçekleştirilen 1 adet Tourismo 15 RHD tarafından Milanov Angel ve Mehmet Akçar'a teslim edildi.



Hassoy tarafından Sistem Transport'a satışı gerçekleştirilen 1 adet Travego 15 SHD Ali Rıza Ark'a teslim edildi.



Has İstanbul tarafından Pamukkale Turizm'e satışı gerçekleşen 2 adet Tourismo 16 RHD Pamukkale Turizm şoförlerine teslim edildi.



Bolu Belediyesi'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Travego 15 SHD Faruk Kaygusuz ve Tacettin Zeybek'e teslim edildi.



Mengerler Kocaeli tarafından Sarılar İnşaat'a satışı gerçekleşen 1 adet Travego 15 SHD Bertan Kale ve Kadir Yağcı'ya teslim edildi.



Hassoy tarafından Yeşilyurt Turizm'e Tourismo 15 RHD Murat Yeşilyurt'a teslim edildi. Murat Yeşilyurt, yeni Euro 6 motorlu araçların yakıt sarfiyatından oldukça memnun kaldıklarını belirtti.



İstanbul Halk Otobüsü'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Conecto Ahmet Yıldırım'a teslim edildi.



İstanbul Halk Otobüsü'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Conecto Sırac Saitk'a teslim edildi.



İstanbul Halk Otobüsü'ne satışı gerçekleştirilen 1 adet Conecto Fatih Sultan Uçar'a teslim edildi.

Mercedes-Benz itibarına itibar kattı



Ticari otomotiv sektörünün öncü markası olan Mercedes-Benz, başarılarını ödülleriyle taçlandırmaya devam ediyor. Pazarlama sektörünün lider dergisi Marketing Türkiye ile pazar ve tüketici araştırmaları konusundaki etkinliğiyle öne çıkan Akademetre Araştırma Şirketi tarafından bu yıl 3'üncüsü düzenlenen 'The One Awards Bütünleşik Pazarlama Ödülleri'nde Mercedes-Benz, ticari otomotiv alanında 2016 yılında itibarını en çok artıran marka seçildi.

Bu yıl 43 kategori üzerinden değerlendirilen "İtibar ve Marka Değer Performans Ölçümü", 12 ilde bin 200 kişiyle yüz yüze görüşmeler sonucunda elde edildi. Halk jürisinin oylarıyla 38 sektörde yıl içinde itibarını en çok artıran markalar ve bu başarıya ortak olan paydaşları, 5 Ocak 2017 tarihinde, İstanbul Zorlu Center'daki Raffles Otel'de düzenlenen törenle ödülleri aldı.

Törende Mercedes-Benz adına ödül alan Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama İletişimi Müdürü Gamze Şulen, "50'nci yılımızı kutladığımız 2017 yılının ilk

Soldan sağa:

Günseli Özen - Marketing Türkiye Genel Yayın Yönetmeni

Emre İskeçeli - İZ İletişim Genel Müdürü

Gonca Karakaş - TÜHİD Yönetim Kurulu Başkanı

Gamze Şulen - Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Pazarlama İletişimi Müdürü

Ezgi Yıldız - Mercedes-Benz Türk Kurumsal İletişim Müdürü

Serhan Tenzig - Vagabond Müşteri İlişkileri Direktörü

Nazlı Oğuz - Limonsocial Genel Müdürü

günlerinde halk jürisinin oylarıyla bu ödüle layık görülmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Müşterilerin ihtiyaç ve taleplerini, en yüksek güvenlik ve konfor standartlarıyla karşılamayı ilke edinen Mercedes-Benz'in, halk nezdinde yüksek derecede saygı görüyor olması bize çalışmalarımızda doğru yolda ilerlediğimizi bir kez daha gösterdi. Bundan sonra da ilkelerimizden ödün vermeden bu yolda ilerleyeceğiz" dedi.

Yılın dijital ve sosyal medya uygulaması seçildi 'Sprinter Yollara Destan'

Otomotiv Distribütörleri Derneği'nin (ODD) sektörel büyümeye ivme katmak amacıyla organize ettiği 'ODD Satış ve İletişim Ödülleri, 2016 Gladatörleri', törenle sahiplerini buldu. Bu yıl yedincisi düzenlenen ödül töreninde 'Satış' ve 'İletişim' olmak üzere iki ayrı kategoride toplam 19 dalda ödül verildi. 'Mercedes-Benz Sprinter Yollara Destan' uygulamasının değerlendirildiği halka açık 'İletişim Ödülleri' kategorisinde ilk beşe kalan adaylar, www.oddgldatyor.com sitesi üzerinden verilen 60 bini aşkın oyla belirlendi. Ödül gecesinde ise jürinin canlı oylamasıyla finalistler yeniden değerlendirilerek kazananlar belirlendi.

Personel ve öğrenci servis taşımacılığında sektörde öncü olan Sprinter'in 2016 yılında kutlanan 20'nci yılı dolayısıyla geliştirilen 'Mercedes-Benz Sprinter Yollara Destan' dijital ve sosyal medya uygulaması, 'İletişim Ödülleri' kategorisinde 'Yılın Sosyal ve Dijital Medya Uygulaması' seçildi. Törende ekip adına ödüllü alan Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Müdürü Tufan Akdeniz, ödüle layık görülmenin mutluluğunu yaşadıklarını belirterek "2016'da her gün binlerce kişiyi okula, işyerlerine, evlerine götüren Sprinter minibüs aracımızın 20. yılını büyük bir kampanya ile kutladık. Kampanyayla birlikte amacımız bu segmentin



Soldan sağa:

1.Erhan Özkantarci - Vivaki Kreatif Direktörü

2.Tufan Akdeniz - Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Müdürü

4.Burak Sıraç - Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Dijital Pazarlama Uzmanı

5.Fatih Serhat Yaka - Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araçlar Pazarlama İletişimi Uzmanı

premium aracı olan Sprinter'in farkındalığı perçinlemek ve tüm şoförlerimizle birlikte bir sinerji yaratmaktır. Bu amaçla geliştirilen dijital ve sosyal medya uygulamamızla trafik kuralları konusunda farkındalığı, bunun yanı sıra marka bilinirliğini ve sadakatini önemli ölçüde artırdık" dedi.

Mercedes-Benz Türk'ten

Ocak ayına özel fırsatlar

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



Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı	Aylık Ödeme Miktarı
Travego 15 SHD	Var	% 1,11	40 ay	600.000 TL	9.426 TL
Tourismo 15 RHD					
Tourismo 16 RHD		% 0,48	40 ay	€ 200.000	€ 2.767

Otobüslerde ayrıcalıklı fırsatlar

Ocak ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD otobüs alımlarında, 600 bin TL'ye varan kredi tutarları için Mercedes-Benz Kasko kullanımında 40 ay vadeli yüzde 1,11 sabit faiz oranı ile 9 bin 426 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 200 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,48 sabit faiz oranı ile 2 bin 767 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.



Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı Başlangıcı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
Tüm Kamyon Tipleri	Araç + kasko + bakım kredileri	% 0,89	48 aya varan	250.000 TL	4.083 TL
		% 0,24	48 aya varan	€ 75.000	€ 935
	Mercedes-Benz Kasko	% 1,15	48 aya varan	250.000 TL	4.155 TL
		% 0,50	48 aya varan	€ 75.000	€ 952

Kamyonlarda ödeme seçenekleri

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Actros 1840-1844 modelleri dışında kalan tüm Mercedes-Benz kamyon tipleri için Ocak ayında sunduğu araç, Mercedes-Benz Kasko ve bakım kredilerini kapsayan özel finansman kampanyası kapsamında, 250 bin TL'ye varan kredi tutarları için yüzde 0,89'dan başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 4 bin 83 TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanılabiliyor. Yalnızca Mercedes-Benz Kasko tercih eden müşterilere ise 250 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 1,15'ten başlayan faiz oranı ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 4.155 TL'den başlayan aylık ödeme imkanı sunuluyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise araç, Mercedes-Benz kasko ve bakım kredilerini kapsayan özel finansman kampanyasını tercih eden müşteriler, 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,24'ten başlayan faiz oranı, 48 aya varan vade seçenekleri ile 935 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanabilirler. Yalnızca Mercedes-Benz Kasko tercih eden müşterilere ise aynı kredi tutarı için yüzde 0,50'den başlayan faiz oranı ve 48 aya varan vade seçeneği ile 952 Euro'dan başlayan aylık ödeme fırsatı sunuluyor.

İkinci el kamyon kampanyaları

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el kamyonları çatısı altında bulundurduğu TruckStore markası altında bulunan "Ocak ayı fırsat araçları"na özel sunulan kampanya ile her marka kullanılmış kamyon ve çekicilere 150 bin TL'ye varan kredi tutarları için yüzde 0,06'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 111 TL'den başlayan aylık ödeme imkanı sunuluyor.

TruckStore'a ait ikinci el Actros 1841 L5nRL çekicilerde ise 40 bin Euro kredi tutarı için faizsiz 48 aya varan vade seçenekleri ile 657 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri mevcut.

Otobüsçülerin Bakanlıktan

Özmal koltuk kapasitesinde artış talebi

**Ulaştırma
Denizcilik ve
Haberleşme
Bakanlığı ve
otobüsçüler 3-5
Şubat tarihleri
arasında
İstanbul'da
düzenlenecek
mevzuat
çalıştayında bir
araya geliyor.**

Polenezköy Park Otelde gerçekleştirilecek Mevzuat Çalıştayına yönelik TOBB Sektör Meclisi, TOFED, IPRU, UYOF, TOF yöneticileri ile firma temsilcileri hazırlıklarını sürdürüyor. Bu çalışmaya yönelik 18-19 Ocak tarihlerinde TOFED Genel Merkezi'nde bir dizi toplantı yapıldı. Toplantılar sonucunda Bakanlığa

sunulacak yönetmelik değişikliğine yönelik taslak bir metin hazırlandı.

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde değişiklik istenen maddeler arasında öne çıkanlar belge ve özmal kapasiteleri ile ve işletme sermayesinin artırılması oldu. Bunlara bir de kiralık araç oranının değiştirilmesi ekleniyor.

D1 belgesine yönelik 150 özmal koltuk kapasitesinin 300'e, 60 bin TL olan işletme sermayesinin ise 300 bine çıkarılması, D2 belgesinin özmal koltuk kapasitesinin 75'ten 150'ye çıkarılması, B1 yetki belgesinde özmal koltuk kapasitesinin 450'ye, işletme sermayesinin de 500'e çıkarılması taslak metinde dikkat çeken talepler.

Kiralık araç oranının ise D1'lerde 1'e 2'den, 1'e 5'e, B1'lerde 2 özmal karşılık 1 kiralık araç şartının ise 1 özmal 1 kiralık olarak değiştirilmesi de isteniyor.

Talepler arasında; terminal dışı kalkışlar ve korsan taşımalar konusunda yaptırımların artırılması, internet üzerinden bilet satışlarının firma ve acente bilgilerinin zorunlu hale getirilerek kayıt altına alınması, Ortak Yolcu Taşıma Organizatörlüğüne yönelik düzenlemeler, mevzuatların Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde kurulacak danışma kurulu tarafından değerlendirilmesi, yolcu bilet ve terminal tavan ücretlerinin her yıl yayınlanması ve UKOME kararları da yer aldı. ■



"Castrol Global Dur-Kalk Endeksi"nde

İstanbul trafiği birinci

Dünyanın önde gelen madeni yağ üreticilerinden Castrol'ün dünyanın lider navigasyon ve lokasyon bazlı ürün ve servis sağlayıcısı TomTom işbirliğiyle hazırladığı "Castrol Global Dur-Kalk Endeksi"nin üçüncüsü yayımlandı. Değişen sürüş koşullarının araçların motorları üzerinde yarattığı baskıya dikkat çekmeyi hedefleyen ve dünya genelinde 52 şehrin incelendiği "Castrol Global Dur-Kalk Endeksi 2016" araştırmasında, İstanbul yıllık ortalama 32 bin 880 dur-kalk sayısı ile bir kez daha ilk sıraya yerleşti. İstanbul daha önce 2013 yılında

sürücü başına yıllık 31 bin 200 adetlik dur-kalk ortalamasıyla birinci, 2014 yılında 32 bin 520 adetlik dur-kalk ortalamasıyla ikinci sırada yer almıştı.

İstanbul'da ortalama hız 28,4 km

"Castrol Global Dur-Kalk Endeksi 2016" araştırmasında İstanbul'u 32 bin 640 adetlik dur-kalk ortalamasıyla Cakarta ve 30 bin 480 adetlik dur-kalk ortalamasıyla Mexico City takip etti. Araştırmaya göre, sürekli artan trafik sıkışıklığı nedeniyle yıllık ortalama dur-kalk sayısı tüm dünyada yüzde 13 arttı. 2016 araştırmasında ilk kez şehir

başına ortalama hız da tespit edildi. Araştırmada ortalama en düşük hız 25km seviyesinde gerçekleşirken, İstanbul 28,4 km ile en düşük hızı sahip şehirler arasında ilk sıralarda yer aldı.

Castrol için TomTom tarafından uydur navigasyon sistemlerindeki bilgi kullanılarak hazırlanan "Castrol Global Dur-Kalk Endeksi 2016" araştırmasının sonuçları, Castrol Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya Direktörü Kamuran Yazganoğlu, Yol Güvenliği Danışmanlığı Güvenli Sürüş Akademisi HED Akademi Yönetim Kurulu Başkanı Cankat



Hurmoğlu, Gazeteci Mirgün Cabas ve Karikatürist Erdil Yaşaroğlu'nun katılımıyla düzenlenen toplantıda açıklandı. Toplantıda, araştırma sonuçlarının yanı sıra dur-kalk trafiğin zararlı etkilerine karşı motoru koruyan Castrol MAGNATEC STOP-START motor yağı hakkındaki bilgi verildi ve sürücülerin dur-kalk trafiğin olumsuz etkilerinden koruyacak ipuçları paylaşıldı.

**Yol Güvenliği Danışmanlığı
Güvenli Sürüş Akademisi HED
Akademi Yönetim Kurulu
Başkanı Cankat Hurmoğlu,
Gazeteci Mirgün Cabas, Castrol
Türkiye, Ukrayna ve Orta Asya
Direktörü Kamuran Yazganoğlu
ve Karikatürist Erdil Yaşaroğlu**

**Hurmoğlu: "Dur-kalk trafiği
azaltmak için hepimize görev
düşüyor"**

Sürücülerin trafik üzerindeki negatif etkilerini azaltmanın mümkün olduğunu belirten HED Akademi Yönetim Kurulu Başkanı Cankat Hurmoğlu ise "İstanbul'un dur-kalk trafikte dünya şampiyonu olmasının bir sebebi araç yoğunluğu ise bir sebebi de sürücü davranışlarıdır. Sürücü olarak hepimizin dur-kalk trafikte rolü var. Hatalı yola çıkışlar, geçiş üstünlüğüne uymamak, gereksiz şerit değişikliği, kaza izlemek için yapılan dur-kalk'lar, ani hızlanmalar ve durmalar gibi sürücü kaynaklı pek çok nedenle trafik sıkışıklığı artıyor. Bu durum, sürücü ve yolcuları zaman kaybı ve stres gibi olumsuzluklarla karşı karşıya bırakıyor. Diğer yandan, yakıt tüketiminin artması ve hava kirliliği gibi başka olumsuz etkilerin de kaynağı oluyor. Sadece gereksiz şerit değiştirmelerden kaçınarak bile yüzde 50'ye kadar daha az dur-kalk yapmak mümkün" diye konuştu.



Trafiğin insan sağlığı üzerindeki olumsuz etkilerine de dikkat çeken Hurmoğlu, dur-kalk trafikte dikkat edilmesi gereken bazı ipuçlarını da paylaştı: "Trafiğin varlığını kabul ederek yolculuğunuzu planlayın. Diğer sürücülerin psikolojinizi etkilemesine izin vermeyin. Gereksiz fren yapmayın ya da gereksiz yavaşlamayın. Araçta oturmuş pozisyonundan araç içi sıcaklığa ve ayak kabı seçimine kadar her detayın sizi sürüş esnasında rahat ettirecek şekilde olmasına özen gösterin. Yorgunken araç kullanmayın." ■

Rakamlarla İstanbul Trafiği

- 3,82 milyon kayıtlı araç bulunuyor.
- Günlük trafikteki araç sayısı 2,46 milyon.
- Binek araç sayısı 2 milyon 540 bin.
- Günlük araçlı yolculuk süresi ortalama 45 dakika.
- 1.000 kişiye yaklaşık 200 araç düşüyor.
- Her gün ortalama 750-1.000 yeni araç trafiğe çıkıyor.

"Castrol Global Dur-Kalk Endeksi 2016" araştırmasında ilk 10 şehir şu şekilde sıralandı:

Şehir	Yıllık Ortalama Dur-Kalk Sayısı
İstanbul	32.880
Cakarta	32.640
Mexico City	30.480
Roma	29.160
St. Petersburg	28.320
Bangkok	27.960
Moskova	27.960
Surabaya	26.760
Manchester	26.040
Milano	25.920

IVECO,
Dakar 2017'de tekrar podyum yolunda

Dakar Rallisinin 39'uncusu, düzenlenen on ikinci aşama ile sona yaklaştı. 64 Kilometrelik özel ve kısa Río Cuarto parkuruyla, katılımcılar dünyanın en zor ralli mücadelesini tamamlamak üzere araçlarını finiş çizgisine taşıdılar.

PETRONAS De Rooy IVECO takım lideri ve 2012 ile 2016 Dakar rallilerinin IVECO ile kazanan Gerard de Rooy, iki hafta süren yarış boyunca kazanmak için rakipleriyle zorlu ve kıyasıya bir mücadele içine girerek Powerstar'ını

podyumda üçüncülüğe çıkardı.

Yarış önde götüren Dutchman, aşamalar boyunca birçok kez lastik patlaması sorunu yaşadı. Sonuç olarak diğer araçların gerisine düştü ve aşırı toz ve sınırlı imkanlar liderliği tekrar ele geçirmek için gösterdiği gayretlere engel oldu. Ancak IVECO kamyonunun gücü, Dakar rallisinin galibi Eduard Nikolaev'in 41 dk19sn gerisinden gelerek ona bir başka podyum derecesi kazandırdı ve üçüncü olmasını sağladı.



Deniz taşımacılığında önemli gelişme:

U.N. Ro-Ro, Ulusoy Ro-Ro'yu satın alıyor!

Yıllık 322 bin araç kapasiteli 12 modern gemili filosuyla Türkiye-Avrupa arasında Ro-Ro gemileri ile intermodal taşımacılık yapan U.N. Ro-Ro İşletmeleri AŞ, sektörde önemli bir gelişmeye imza atarak Ulusoy Denizcilik'i satın alıyor. U.N. Ro-Ro,

sözleşme bedeli olan 215 milyon Euro ile Ro-Ro ve denizcilik sektörünün en önemli yatırımlarından birini hayata geçiriyor.

U.N. Ro-Ro'nun Ulusoy Ro-Ro'yu satın almasıyla Türkiye'nin Avrupa ile ticaret hacminin artmasına katkı

sağlanırken, nakliyeciler U.N. Ro-Ro'nun halihazırdaki Pendik, Ambarlı ve Mersin limanlarının yanı sıra Ege Bölgesi'ne hitap eden Çeşme Limanı'ndan da ihracat yapabilme esnekliğine sahip olacak. Böylece Türk ihracat ürünleri Avrupa'ya daha rekabetçi fiyatlarla

ve daha hızlı ulaşabilecek. Çeşme'den Trieste'ye yapılan sefer sıklığı artacak ve Avrupa'da Bari ve Lavrio gibi yeni coğrafyalara hatlar açılarak seferler yapılabilir.

Türkiye'deki uluslararası karayolu firması müşterilerine intermodal taşımacılık alanında katma değerli hizmet sunan U.N. Ro-Ro, Ulusoy Ro-Ro'yu satın alarak Türkiye'nin Avrupa ile ticaret hacminin artmasına destek olacak.

322 bin araç kapasiteli 12 modern gemili filosuyla düzenli Ro-Ro seferleri gerçekleştiren U.N. Ro-Ro, İzmir Çeşme Limanı'ndan haftanın 3 günü gerçekleşen Trieste seferlerini de 5'e çıkartacak. Yeni başlayacak olan İstanbul-Çeşme-Bari seferleri ile İtalya'nın güney bölgesine Ro-Ro seferleri başlatılacak ve Yunanistan geçişlerine alternatif bir rota hayata geçecek. Çeşme-Trieste hattında, satın alma öncesine göre avantajlı navlun fiyatlarıyla taşıma gerçekleştirilecek. Böylece İzmir ve çevresindeki nakliyeciler, U.N. Ro-Ro'nun Ro-Ro ve intermodal hizmetlerini kullanırken, avantajlı fiyatlardan ve katma değerli hizmetlerden de yararlanacak. ■

DKV, Daimler ve T-Systems'den dev işbirliği

Avrupa otoyollarında tek kutu

T-Systems International GmbH, Daimler AG ve DKV EURO SERVICE GmbH + Co. KG bütün Avrupa'da, Avrupa Elektronik Geçiş Hizmeti'nin (EETS) geliştirilmesi ve sunulması amacıyla birlikte çalışma kararı aldı.

Öngörülen işbirliğinin bir iş ortaklığı olduğunu vurgulayan DKV Euro Service Türkiye Satış Müdürü Deniz Çokcoş Sezer, "İş ortaklığının amacı, EETS hizmetini pazarlayacak ve geçiş ücretlerinin son kullanıcıdan alınması işini yürütecek satış ortaklarıyla anlaşma yapmak. 2018'den itibaren istenen işbirliği için Avrupa Rekabet Kurulu onayı bekleniyor. Hizmetin teknik esası, Avrupa'daki tüm geçiş ücretlerinin tek bir cihaz kullanılarak faturalanmasına izin verecek şekilde tasarlanmış, ulus aşırı kullanıma açık, araca monteli bir ünite şeklinde. Mevcut ve gelecekteki tüm paralı yolları, ilgili tünel ve köprüleri kapsamı planlanıyor" dedi. ■



Düznak, Filosunu Scania ile yeniledi

Scania, ağır ticari araç filolarının tercihi olmaya devam ediyor. Düznak Nakliyat'ta tüm filosunu Scania araçlar ile güçlendirdi.

Scania, araç filolarının tercihi olmaya devam ediyor. Düznak merkezli Düznak Nakliyat, 25 araçtan oluşan özmal filosunu Scania ile yeniledi. 25 adet Scania R 410 LA 4X2 HNA çekici Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcısı Erçal Otomotiv tarafından düzenlenen törenle teslim edildi.

Erçal Otomotiv tesislerinde düzenlenen törende Düznak firması ortakları Aydın Kubilay ve Cemil Dişli ile Doğu Otomotiv Scania Bölge

Yöneticisi Kenan Şahin Yüksel, Erçal Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Nurhan Erçal, İbrahim Erçal ve Erçal Otomotiv Satış Müdürü Muhammet Demir hazır bulundu.

Düznak Firması yetkilileri, filolarında daha önce Scania araç bulunmadığını belirterek "Özmal filomuz 25 araçtan oluşuyor. Bugün filomuzun tamamını Scania araçlar ile yeniliyoruz. Diğer firmalardan ve şoförlerimizden aldığımız referanslarla bu kararı aldık. 15 yıldan bu yana Ereğli Demir Çelik fabrikasından Türkiye'nin birçok noktasına taşımacılık yapıyoruz. Yeni Scania araçlarımız ile hizmet ağımızı daha da genişletmek istiyoruz" açıklamasında bulundular.

"Takasla yenilendi"

Satışı gerçekleştiren Erçal Otomotiv yetkilileri ise "Müşterimizin markamızı tercih etmesindeki en büyük etken yakıt verileri ve yakıt konusunda elde etmeyi istediği tasarruftur. Alım kararından önce aracımız takip edilmiş, yakıt verileri konusunda önemli farklılıklarla dikkate izleyip sorgulanmıştır. Takas desteğimiz ve süreç takibimiz sonucu projeyi gerçekleştirdik" şeklinde konuştular.

Sahip olduğu üstün teknoloji ve sağladığı yakıt tasarrufuyla müşterilerinin işletme giderlerinin azalmasını hedefleyen Scania, iş ortaklarının her türlü nakliye ihtiyaçlarını karşılama yönünde en önemli destekçisi olmaya devam ediyor. ■



Scania'nın Otonom Sürüş Teknolojisi hayata geçiyor



Scania, üstün teknolojisini kullanarak, dünyanın ilk tam ölçekli otonom araç operasyonlarına başlayacak. 4 adet Scania kamyonundan oluşacak proje, Singapur'daki liman terminaleri arasında konteynır taşımacılığı yapacak. Bu sayede Scania teknolojisi ile nıhtında gerçekleştirilecek yüklemeye işlemleri tam otomatik hale gelecek.

Scania Araştırma ve Geliştirme Müdürü Claes Erixon, "Otonom araçlarla başlattığımız proje, teknoloji liderliğimizi ortaya koyduğumuz bir çalışma olacak. Scania'nın otonom

sürüş sistemi sayesinde, taşımacılığın çevresel etkilerinin de önemli ölçüde azalmasına öncülük edeceğiz" dedi.

Otonom otomobil, taksi ve otobüsler konusunda daha önce testler yapan Singapur Ulaştırma Bakanlığı, otonom kamyon çalışmaları için Scania markasını tercih etti. Scania tarafından geliştirilen ve uygulamaya konulacak olan projede Singapur Ulaştırma Bakanlığı ile ortak çalışmalar yapılacak. Projenin amacı yol güvenliği artırılırken bunun yanı sıra yakıt tasarrufunun sağlanabileceğini göstermek. ■

Kardeşler Uluslararası Taşımacılık, Krone Mega Liner'ı tercih etti

Krone'nin İzmir/Tire'deki fabrikasında da üretilen 10 adet Mega Liner, Krone Ticari Araçlar CEO'su Rıza Akgün ve Krone Satış Yöneticilerinden Erkan Şenyurt tarafından Kardeşler Uluslararası Taşımacılık firma ortaklarından Ayhan Özdemirtaş ve Metin Özdemirtaş'a törenle teslim edildi.

Kardeşler Uluslararası Taşımacılık firmasıyla yaptıkları işbirliği dolayısıyla çok memnun olduğunu ifade eden CEO Akgün, "Gurur duyarak söylemeliyim ki burada modern bir tesisimiz var. Kardeşler Uluslararası

Taşımacılık firmasına Krone markasına olan inançları için teşekkür ediyor, gelecekte de kendileriyle çalışmaktan memnuniyet duyacağımı belirtmek istiyorum" dedi.

Kardeşler Uluslararası Taşımacılık Firma Ortağı Metin Özdemirtaş da, "Filomuza ilk defa Krone marka treyler ekliyoruz. Bunun en önemli sebebi uzun ömürlü ve dayanıklı bir ürün olması. Burada son derece modern bir tesiste üretim gerçekleştiriyorlar ve satış sonrası hizmetleri her geçen gün daha kaliteli ve ulaşılabilir hale getiriyorlar. Bu sebeplerle biz de filomuza Krone Mega Liner ekledik" diye konuştu. ■



Köyceğiz Beton MAN araçlarını teslim aldı



Muğla Köyceğiz ilçesinde kum çakıl işletmeciliği yapan firma yeni faaliyete geçirdiği Beton santrali için 3 tane MAN TGS 41.360 Euro 6 Mikser araçlarını teslim aldı.

Muğla Köyceğiz ilçesinde kum çakıl işletmeciliği yapan firma yeni faaliyete geçirdiği Beton santrali için 3 tane MAN TGS 41.360 Euro 6 Mikser araçlarını teslim aldı.

Köyceğiz Beton Şirketi Sahibi Mutlu Kaplan, Mikser alım aşamasında iyi araştırma yaptıklarını belirterek, "İşimize göre en dayanıklı aracı aldık" dedi. Köyceğiz, Gökova, Marmaris bölgesinde taş ocaklığı konusunda yıllardır hizmet verdiklerini sözlerine ekleyen Mutlu Kaplan, yeni yatırımlara devam edeceklerini söyledi.

Antoto MAN Antalya Bayiinden aldıkları 3 araç sonrası filolarını 10 adet araç parkına çıkardıklarını vurgulayan Mutlu Kaplan "Finansman konusunda

yaklaşımlarından dolayı VDF firması çalışanlarına, araç alım sürecindeki ilgilerinden dolayı da Antoto MAN Antalya Bayii çalışanlarına teşekkür ederiz" dedi. Köyceğiz'de 2007 yılından beri taş ocaklığı yaptıklarını sözlerine ekleyen Mutlu Kaplan "Yeni beton tesisimizin ve araç yatırımlarımızın ülkemize, bölgemize hayırlı olmasını dilerim" dedi.

Teslimat sonrası Antoto Eğitimleri tarafından şoförlere araç eğitimleri verildi. ■



Mutlu Kaplan

OTOKAR'DAN TİCARİ FORMÜL



Yakıt nakittir!

Otokar'ın yeni otobüsü ile daha az yak, daha az öde.

Poyraz



Düşük yakıt tüketimine sahip, ekonomik, yedek parçası bol ve sağlam bir otobüs arıyorsanız, hemen bir Otokar Yetkili Satıcısı'na gelin, Otokar Poyraz'ı yakından görün.

Turizm ve servis taşımacılığının yeni rüzgârı Otokar Poyraz ile tanışın, yakıt masrafınızı azaltın.

444 6857 (444 OTKR) www.otokar.com.tr [/OtokarTicariAraclar](https://www.facebook.com/OtokarTicariAraclar) [/OtokarAS](https://www.instagram.com/OtokarAS) [YouTube /OtokarTr](https://www.youtube.com/OtokarTr)



Otokar
— Doğru karar —