

## NEOPLAN Yeni Tourliner, yola çıktı



Yüksek teknolojisi ve üstün özellikleri ile sınıfında yeni bir dönem başlatan NEOPLAN Yeni Tourliner'in Türkiye Lansmanı, MAN Kamyon ve Otobüs AŞ tarafından 24-25 Mart'ta Antalya'da düzenlenen özel bir törenle gerçekleştirildi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ve Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen törende 400'ü aşkın katılımcı yer aldı. ■ 7'de

Yolcu taşımacıları çeşitli ve önemli itirazlarda bulunuyor.

# TASLAK MEMNUN ETMEDİ

● Yolcu taşımacıları yaptıkları taşımanın yurtiçi veya uluslararası oluşuna, tarifeli veya tarifesiz taşıma yapmalarına ve ekonomik güçlerine bağlı olarak birbiriyle de çelişebilen eleştiriler yapıyor, önerilerde bulunuyor.

U DH Bakanlığınca görüşe sunulan Karayolu Taşıma Yönetmeliği taslağı taşımacıların gündeminde önemli yer tuttu. Gerek taşımacılar gerekse onların temsilcisi konumunda olan sivil toplum örgütleri değerlendirmelerini sürdürüyorlar. Bu kapsamda yolcu taşımacılığına ilişkin olarak yapılan ilk değerlendirme ve eleştiriler elimize ulaştı. Bunlardan önemli gördüklerimizi özetle sunmak istiyoruz. Görüş ve öneriler halen yapılan taşımanın tarifeli veya tarifesiz (turizm, grup) taşıma oluşuna göre değişiyor.

### ✓ Turizm taşımacıları

● Uluslararası ve yurtiçi turizm taşımalarını 90 özmal koltukla aldığımız B2 belgeleriyle yapabilirken, yeni getirilen B belgesiyle, yapmadığımız ve yapmaya da düşünmediğimiz tarifeli taşımalar için özmal koltuk sayımız 200'e yükseltiliyor. Bunu gerekli görmüyoruz, üstelik gücümüz de yok. B2 belgelerimiz eski şartlarda sürsün. Yeni belge, eğer gerekliyse yeni belge alacaklar ile mevcut taşımacılardan isteyenlere uygulansın.

● 75 özmal koltukla aldığımız D2 belgeleri aynı şekilde korunsun. 150 koltuklu D belgeleri isteyenlerce alınabilsin.

● Halen bir özmala iki sözleşmeli kaydedilen D2 belgelerindeki taşıtlara bile iş bulamazken, sözleşmeli sayısının üçe yükseltilmesi verimliliğimizi iyice düşürür, boş bekleriz. Düşürülsün veya arttırılmasın.

● Bireysel otobüsçü olarak tek taşıtlarla kendi adımıza belge alıp taşıma yapmayı beklerken 75 özmal koltuğun 150'ye çıkarılması hayallerimizi tümüyle yıkıyor. Düşürülsün veya arttırılmasın.

### ✓ Tarifeli taşımacılar

● B2 belgeli turizm taşımacıları 150'den 200'e, D2 belgeliler de 75'ten 150'ye kolayca çıkararak bizim taşımalarımıza ortak olacaklardır. Özmal koltuk sayıları daha da arttırılmalıdır.

● 150 özmal koltukla yaptığımız tarifeli taşımalar bize yeterken yapmadığımız ve yapmayacağımız turizm taşımaları için koltuk sayımız 200'e yükseltilemesin.

● D1 belgelerinde iki olan bir özmal karşılığı çalıştırılabilecek sözleşmeli otobüs sayısı D belgelerinde üçe yükseltilmekte olup bu sayı da yetersizdir. Sayı en az dört olmalıdır.

### ✓ Ortak husus

● Belgelerimize sık sık taşıt ilavesi yapılmaktadır. Bunların her biri için istenen 500 TL taşıt kartı ücreti çok yüksektir. Eski ücret sürdürülmelidir.



### Yönetmelik Taslağı hayal kırıklığı yarattı



İmran Okumuş

5'te

### Astor Turizm: İyi bir sezon bekliyoruz

B u yıl iyi bir sezon beklentisi ile Mercedes yarınımı yaptıklarını belirten Adnan As, "Astor Turizm'i 10 Aralık 2016'da satın aldım. Sektör şu anda hareketsiz, ancak yaz döneminin iyi olacağı inancındayız. Yeni bazı hat planlamalarımızla büyümeyi hedefliyoruz" dedi. ■ 4'te



Adnan As

### Otomotiv Sanayicileri Derneği OSD'den

### TEMSA'ya ihracat ve teknoloji ödülü



Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik'in ödülünü Uludağ İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu takdim etti. ■ 3'te

Brisa, 275 firma sahibi ve 325 araç sahibi/şoför ile görüştü:

### Yeni pazarlama stratejileri geliştirdi



Egemen Atış

3'te

### Altur Turizm, 67 Volkswagen Crafter aldı



Hikmet Albayrak

Kerem Güven

4'te

### 100 midibüs, 50 büyük otobüs alacak



ÖZEL RÜPÖRTAJ

4'te

### 2 bin 990 araç üretti cirosunu yüzde 14 arttırdı

O tokar'ın 2016 Genel Kurul Toplantısı 24 Mart Cuma günü gerçekleştirildi. Genel Müdür Serdar Görgüç, "2016 yılında Otokar'ın cirosu yüzde 14 artışla 1.6 milyar TL'ye çıkarken, ihracatı ise 145 milyon dolara ulaştı. 2016 yılında 69,7 milyon TL net kâr elde eden şirketimiz, 60 milyon TL



Serdar Görgüç

tutarında nakit brüt temettü dağıtacak" dedi. ■ 5'te

### Şehirlerarası ve şehiriçi Taşımacılardan güç birliği



Biröl Özcan

Hamza Öztürk

T ürkiye Otobüsçüler Federasyonu (TOFED) ve İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD), sektörde yaşadıkları sorunlar ve çözüm yollarına yönelik görüş alışverişinde bulunmak üzere bir araya geldiler. İSAROD Başkanı

Hamza Öztürk, TOFED Genel Başkanı Biröl Özcan'ı makamında ziyaret ederek görüşme gerçekleştirdi. Görüşmede TOFED ve İSAROD'un kurumlararası ilişkilerde işbirliği gerçekleştirebilecekleri ele alındı. ■

### İstanbul UKOME'den önemli kararlar



28 Mart Salı günü AKOM binasında gerçekleşen UKOME toplantısında servisçilere yönelik 5 önemli karar alındı.

Servisçilerin yaşadıkları mağduriyetlerin bir kısmının önlenmesi de alınan kararlar arasında.

1- Firmalar ve bireysel servisçiler arasında TEK TİP SÖZLEŞME ŞARTI getirildi. Bu sözleşmenin şartları alt komisyonla belirlenecek. Bu sözleşmeler ile firmalar ve servisçiler arasında yaşanan alacak sorunlarının önlenmesi hedefleniyor.

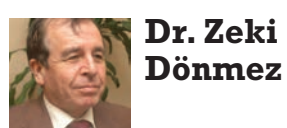
2- İstanbul'da servis araçlarına yönelik B PLAKA SERİSİ getirildi.

Plakalarda B harfi yer alacak. Ayrıca İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin belirleyeceği bir logo da plakalarda yer alacak.

3- 25 Mayıs öncesinde yol belgesi bulunmayan servisçilerden De Yönerge kapsamında 20 bin TL ücretler isteniyordu. Bu tür sıkıntıyı yaşayan 1500 dolayında servisçinin sorunu da çözüldü. 25 Mayıs öncesinde servis taşımacılığı yapan, ancak bir şekilde yol belgesi almamış servisçilerde artık MEVCUT TAŞIMACI olarak değerlendirilerek ücret istenmeyecek.

4- Daha önce alınan kararlar ticari taksi ve minibüsü bulunan taşımacıların servis araçları da varsa, bunları devretmesi zorunluluğu kaldırıldı. Ticari taksi ve minibüsü olanlar servis araçlarıyla da hizmet vermeye devam edecek.

5- Alışveriş merkezleri, üniversite ve otogarda çalışan araçların da sisteme dahil edilmesi ile ilgili alt komisyon kurulmasına ve bu komisyona yetki verilmesine karar verildi. ■



Dr. Zeki Dönmez

Dilimde tüy bitiren konular...

5'te



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Ulaştırma Politikalarının Gelişme Eğilimleri -8-

2'de



Mustafa Yıldırım

Yönetmelikten beklentimiz

4'te



Mevlüt İlgün

Taslakla ilgili görüşlerimiz

4'te



Akif Nuray

Ört, Gizle; Nereye Kadar?

2'de



Ekrem Özcan

Silikon Vadisi'nden bir Türk'ün gözüyle

6'da



Cumhuriyet Aral

Yalın iletişim

6'da

Coşkunlar Oto'ya 10 Conecto

8'de



# Türkiye'de ve Gelişmiş Ülkelerde Ulaştırma Politikalarının Eğilimleri -8-

Bir ülkenin ulaştırma politikaları; çıkarlarıyla çelişmemelidir. Örneğin Türkiye üç tarafı denizlerle çevrili bir ülke iken deniz ulaşımının dağılımdaki payı hem yük hem de yolcu taşımacılığında yüzde 1'ler dolayındadır. Bununla beraber; karayollarının diğer ulaşım modlarına karşı ezici tercih üstünlüğünde 'bireysel ulaşımın toplu taşımaya tercih edilebilirliği'nin etkisi anlaşılır bir nedendir.



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

Ülkenin ekonomik ve çevresel kayıplarına ilave olarak; bunun kapsamında yıllık ortalama 5 bin kaza ve 250-300 milyon dolarlık kayıp da vardır. Bu nedenle; Türkiye'nin ulaşım politikaları yenilenmeli ve demiryolu gibi toplu taşımayı empoze eden ulaşım modları baz alınmalıdır. Ulaşımında politika değişiklikleri; demiryollarını destekleme ve diğer ulaşım modlarıyla rekabet edilebilirliği yönünde gayretlerle desteklenmelidir. Bu gayretlerde öncelik 'YHD teknolojileri'ne verilmelidir. Aciliyetle YHD teknolojileri ve mevcut hatların iyileştirilmesi projelerine dayalı bir ajanda oluşturulmalıdır. Ankara-İstanbul YHT projesi; bu gayretler için bir itici güç olabilir. Türkiye'nin en büyük iki şehri arası yolculuk süresi düşeceği gibi güvenli konforlu ve hızlı bir ulaşım modu da sağlanmış olacaktır. Ayrıca; Avrupa Birliği YHD ağı entegrasyonuna dair çabalar ivmelenmiş olacaktır.

## Sürdürülebilir güvenlik

Bu bağlamda demiryolları yatırımlarını hem 'karayolu trafik güvenliği' hem 'sürdürülebilirliğin uygulamaları' hem 'daha üst düzey ve kaliteli hizmet parametrelerinin yakalanması' ve hem de 'ekonomik-teknik-sosyal gelişim' yönlerinde okuyabiliriz. Demiryolları yatırımları içerisinde ise Japonya'nın başlattığı ve öncüsü olduğu, sonrasında Fransa'nın dahil olduğu 'YHD' ise bütün bu bahsini ettiğimiz faydaların yakalanmasında en öncelikli yatırım alanı olmaktadır. 'Sürdürülebilirlik' kavramını incelediğimizde 'çevresel sürdürülebilirlik'

'ekonomik sürdürülebilirlik' ve 'sosyal sürdürülebilirlik' gibi alt başlıkların olduğunu görmekteyiz. Birbirine iç içe ve birbirini tamamlayan bu alt başlıklar aslında 'YHD' yatırımlarımız ve yönelişimizin birebir sağlamsını, sebep ve sonuçlarını vermektedir. Sürdürülebilirlik; 'bugünün ihtiyaçlarını, gelecekteki nesillerin ihtiyaçlarını da düşünerek sağlamak' şeklinde ifade edilebilmektedir.

## Hatlar yeterli mi?

Diğer taraftan, mevcut demiryolu ağının yüzde 90'ı tek hat olmasına karşın, demiryolu ağı görece hafif trafik yükü taşımaktadır. Hat kilometre başına trafik yükü AB 27 ortalamasından yüzde 40, Almanya'nın ise üçte birinden daha azdır. Bu oranlar, var olan trafiği ve daha fazlasını taşımada ağı büyük bölümünde hattın yeterli olduğu anlamına da gelmektedir. Ağda bazı kapasite dar boğazları vardır. Bunlar, daha iyi tren zamanlaması (en ucuz çözüm), sinyalizasyon ve çift hatlı hale getirme kombinasyonları ile ele alınabilir. Demiryolu taşımacılığı pazar payında ciddi oranda artış sağlamak için, demiryolları daha önceki yıllarda yapıldığından daha fazla işi kendine çekmeye ihtiyaç duymaktadır. Bunu başarmak için, ticari yönetim, rekabetçi maliyet yapısı ve şu an itibarı ile eksik olan pazar ve müşterilere odaklanmak gerekmektedir. Diğer taraftan, yük taşımacılığı açısından tüm demiryolu ağında kapasite problemleri yaşanmamakla birlikte darboğaz oluşturan bölgelerin çift hatlı hale getirilmesine yönelik yatırımlara devam edilmelidir. Personel verimliliği, trafik kapasitesine olumlu katkıları, emniyet vb. unsurlarla ön plana çıkan sinyalizasyon sistemleri, trafik yoğunluğuna bağlı olarak belirlenecek öncelik sırasına göre mevcut hatlarda yaygınlaştırılmalıdır. Bu süreç içerisinde yerli imkânlarla geliştirilen sinyalizasyon sistemlerine öncelik verilmelidir. Yine aynı şekilde, petrole olan bağımlılığın azaltılması, tren taşıma kapasitelerinin artırılması ve sera gazı salımı gibi nedenlerle tercih edilen elektrifikasyon sistemlerinin trafik yoğunluğuna bağlı olarak belirlenecek öncelik sırasına göre mevcut

hatlarda yaygınlaştırılması hedeflenmelidir.

Şimdilerde; Avrupa'daki YHT hatları kesintisiz bir gelişim süreci içerisinde. Bu gelişim süreci; ülkelerin kent yapılanmalarına, demiryolu hizmeti ve teknoloji kültürüne, ademi merkezleşme süreçlerine ve politik tarzlarına göre farklılaşmaktadır.

## Az durak uzun mesafe...

Fransa ve İspanya'nın bu alanda kesin ve ekolleşmiş tanımları vardır: Az sayıda ve uzak mesafeli duraklar, başkentlerinde merkezleşmeyi artırıcı yapıyı ve işletim gibi. Bu iki ülkenin nihai hedefi; başkentleri olan Paris ve Madrid'i ana kentsel alanlar olmaları nedeniyle birbirine bağlamaktır. Daha kısa mesafeli ve direk mesafelerde; YHT; 300 km/sa hızla, havayollarına göre daha rekabet edebilir. Bu hızlı tren hatları, ister ulusal bazda ister uluslararası bazda büyük şehirleri birbirine bağlarken farklı hizmet düzeyleriyle yollarına devam edilmektedir. Troin (1995) gibi Fransız araştırmacılar; YHT istasyonlarını yerleşim ve şehre bağlantılarına göre sınıflandırmışlar, Urena Et Al (2006) gibi kimi araştırmacılar yeni bir sınıflandırma şekli ortaya koydular. Bu sınıflandırmaya göre; YHD koridoru boyunca ara kentler, büyüklüklerine ve ana istasyon metropollerine mesafelerine göre değerlendirildiler. YHD'nin bilimsel analizi geleneksel olarak -ulusal, bölgesel ya da kentsel bazda- bir zaman dilimindeki konum esaslı olarak ele alınmaktadır.

YHD'nin kişi başına averaj hareket mesafesini hesaplandığında; bunun Fransa'da 456 km, Almanya'da 308 km, Japonya'da 258 km ve Güney Kore'de 240 km olduğu görülmektedir. Ayrıca; istasyonlar arası ortalama mesafe Fransa'da 142 km iken Japonya'da Nagoya, Kyoto gibi ana merkezlerin konumundan dolayı bu değerin ortalama 34,5 km.lerde olduğu görülmektedir. Bu; Japonya'da çoklu işletim sistemi getirmekte olup; bunlar 'direk uzun mesafe işletimi' ve 'kısa-durak kalkış işletimi'dir.

Japonya'da dakiklikten sapma değerleri Shinkansen Hattı için 0,1 dk/tren'den küçük olup (Tokaido Shinkansen örneğinde olduğu gibi) bu gibi ertelemeler de genellikle tayfun gibi iklimsel facialardan ya da anormal ağır yağışlardan kaynaklıdır.

Hepinize huzurlu ve başarılı bir hafta dilerim. ■



## Akif Nuray

anuray59@gmail.com

Geçen yılki yazımdan aldım bu kısmı, sadece yılını güncelledim.

"Albay Mustafa Kemal, tam 102 yıl önce, 1915 yılında, Avustralya'dan İngilizlerin toplayıp Çanakkale'de savaştırdıkları ANZAC (Australia-New Zealand Army Corps) askerleri için, 'Analar, evlatlarınızı uzak diyarlardan gelerek bu topraklarda düşmüş ve artık bizim evlatlarımız olmuşlardır. Gözyaşlarınızı dindiriniz' dediğinde 36 yaşında; bu evlatları toplayıp yabancı topraklarda savaştıran Winston Churchill 41 yaşındadır.

Mustafa Kemal, kurtuluş savaşı kazanarak devlet kurmasıyla Churchill iki dünya savaşını da yönlendirmesi ile tarihe geçerler.

Batı devletleri 102 yıl önce, 1915'te Çanakkale'yi geçemeyince Rus Çarına yardım götürmezler, hemen 2 yıl sonra, 1917'de komünist devrim gerçekleşir, 80 yıl dünyayı şekillendirir."

İleriye bakarak; 2023 yılında, 2023 metre aralıklı 118 metre yüksekliğindeki ayakların taşıdığı Çanakkale - 18 Mart asma köprüsünden geçeceğiz.

Yararlı olsun ekonomimize ve toplum yaşamımıza.

\* \* \*

Dünyadan...

Amerikan Merkez Bankası faiz arttırdığında dolar kıtlığı olurdu, dolar değerlenirdi evelden. Artık tersi oluyor, dolar yükselmüyor, hatta düşüyor bile. Amerikan Merkez Bankasının temsilcileri birbirinin tam tersine konuşmaya başladılar, yine. Hele biri, faizin "3 kere de artabileceğini veya artmayacağını" bile tahmin ederken Bankanın Başkanı ise yüksek enflasyon baskısı altında olmadıklarını söylüyor. Haftaya başka şeyler de söylerler. Ama böyle konuşan başka merkez bankası görmüyoruz.

Hatırlarsınız, Arap ülkelerinin petrol üretimini kısıtlar, fiyatı arttırmaya karar verdi, o hafta. Amerikan kuyları fiyatı görünce üretime geçtiler, fiyat yine düştü önceki düzeylere.

Nerede serbest piyasa? Zorla fiyat yükselmüyor, işte. Fiyat canlanmadığına göre talep cansız demektir.

Talep cansız.

Almanya'nın büyük bankası hisse çıkardı, sermaye toplamak için. Bakın ne oldu: hisseler yüzde 40 ucuzuna satıldı.

Yunanistan'da hisse onda bir fiyata satılabilişti, hatırlarım.

## Ört, Gizle; Nereye Kadar?

AB bankacılığının sıkıntıda olduğu pek belli oluyor, eksi faizle kazanç olmuyor. Not veren kuruluşların gözünden kaçmayacak, bu bankacılık durumu.

Bizim notumuzu indirdi kuruluş. Girdiğimiz kümeye baktım: Azerbaycan, Guatemala, Paraguay, Portekiz, Rusya ve Türkiye.

10 yılda Rusya 10 kez, Azerbaycan 9, Paraguay 4, Guatemala 1 kez cari fazla vermiş. Biz hep açık veriyoruz. Haritalar anlatıyor da, biz az bakıyoruz.

Özellikle, özel sektör bakacak bu haritalara. Görev onlarda!

İngiltere, bu ay, AB'den Çıkma operasyonuna başlayacak. Türkiye'nin girişini 3000 yılına bırakmışlardı, bizi beklemeden çıkıyorlar, AB'de kimse kalmayacak gibi. Bağımlılıktan kurtulduklarına seviniyor, AB ile rekabet edeceğini işaretleri veriyorlar, şimdiden. Ankete katılan bin şirket İngiltere'de kalmaya devam edeceklerini bildirdiler.

\* \* \*

Taşıma dünyamızdan...

İyi haber. Trafik sigortasında sürücüyü bağımlı prim uygulaması 1 Nisan'da başlayacak. İyi sürücü ödülünü alacak.

Ama bir de tavan geldi prime, yoksa kimi sürücüler meslekten düşecekti. Geçen haftaki primi tekrarlayalım: 124 bin TL. Ortalama primin tavana rağmen yüzde 30 ineceği bekleniyor. Sigorta şirketleri bile memnun gözüküyor. İyi sürücüler artacak, kısa zamanda.

Tahdit. Hudut koymak. Sınırlamak. Kısıtlamak. Ama Serbest piyasaya ekonomisi. Arz- talep dengesi.

Plaka adedini sınırlamak adedin fiyatını yükseltiyor. Bu da rant, hava parası. Her rant, her hava parası işin maliyetine, fiyatına biniyor; kullanıcı, tüketici ödüyor. Adetler sınırsız olmayacak ama yönetimli olacak, planlamalı olacak.

10 bin adetle yapılan işin 40 bin tane yedeği olmayacak. Yüzde 80 fazla kapasite olmayacak!

Bu hangisi?

\* \* \*

Karşılaştıralım...

Devlet SGK'dan, hastanelerdeki yoğun bakım yataklarına 3 kat fazla ödüyor. Bakalım yoğun bakım yatak adetlerine: ABD 20 bin adet, Almanya 22 bin. Ya Türkiye'deki: 32 bin! Sağlık Bakanlığı yolsuzlukları yakalıyor. Sağlıklı haftalar. ■

## ÖZULAŞ AŞ Yöneticilerinden

# Ahde vefa toplantısı



37 yıldır Anadolu Isuzu Grubunda farklı kademelerde görev alan, son olarak Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörlüğü görevini yürüten Fatih Tamay, yaş haddinden dolayı emekliye ayrılarak Mart ayı başında sektöre veda etmişti.

Toplu ulaşım sektörü ile uzun yıllar iç içe olan Fatih Tamay'a sektöre veda dolayısıyla ahde vefa gösterilerek, Isuzu yetkili Bayi Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmaz tarafından Özulaş AŞ yöneticileri ve Anadolu Isuzu pazarlama grubunun yöneticilerinin katılımı ile Maltepe Yılmazlar Otomotiv tesislerinde sabah kahvaltısında bir araya gelindi.

Toplantıya Anadolu Isuzu Satış Direktörü Tunç Karabulut, Pazarlama

müdürü Şebnem Uygurtürk, Pazarlama Yöneticisi Demir Dikmen, Pazarlama Bölge Sorumluları Murat Küçük ve Ferhat Sancaklı, Yılmazlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Yılmazlar ile Özulaş AŞ Başkanı Göksel Ovacık ve yönetim kurulu üyeleri katıldı.

Ahde vefa toplantısı için teşekkürlerini sunan Fatih Tamay, "Sektörün içinde ilk günden bu yana sektörel ve sivil toplum örgütlerinde aldığım görevlerle otomotiv sektörünün ülkemizdeki gelişiminde aktif rol almış olmanın gururu ile hizmetimi tamamladım. Bundan sonra sivil toplum kuruluşları aracılığı ile sektöre hizmet edeceğim" dedi. Tamay, ev sahipliğinden dolayı Yılmazlar Otomotiv Başkanı Yılmaz Yılmazlar'a ve Özulaş AŞ Başkanı Göksel Ovacık'a teşekkür etti. ■



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)



## Brisa, 275 firma sahibi ve 325 araç sahibi/şoför ile görüştü: Yeni pazarlama stratejileri geliştirdi

**Bridgestone ve Lassa markalarıyla Türkiye lastik sektörü lideri Brisa, ticari araç lastik segmentine yönelik 2016 yılı değerlendirme toplantısını gerçekleştirdi. Toplantıya Brisa Ticari Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Egemen Atış, Ticari Ürünler Pazarlama Müdürü Ahmet Atay, Saha Mühendisliği Müdürü Cihan Saral ve Brisa ekibi katıldı.**

2016 yılında bayi ağına yaptığı yatırımlar ve gerçekleştirdiği yeni işbirlikleri ile bu segmentteki liderliğini sağlamış olan Brisa, 2017 yılı beklentilerini açıkladı: 5 yılda yüzde 27 büyüme.

Brisa Ticari Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcısı Egemen Atış, "Ticari araç lastikleri dünya lastik pazarının yüzde 10'unu, cirosal olarak da yüzde 36'sını oluşturuyor. 2016 yılında dünyada ticari araç lastikleri, toplamda 185 milyon adetlik ve 144 milyar TL ciroya sahip bir pazar oluşturdu. Bu rakamın 2021 yılında yüzde 19'luk artışla 220 milyon adede ulaşması bekleniyor. Avrupa'nın en büyük ikinci ticari araç parkına sahip olan ülkemizde ise bu artışın yüzde 27 oranında olacağı öngörülmüştür. Böylece 2016 yılında 2,4 milyon adet ile toplam 2 milyar TL ciroya ulaşan ticari araç lastik pazarı, 2021'de 3 milyon adede ulaşacak. Ağır ticari araç pazarı da bu beklentimizi destekliyor" dedi.

### Euro 6 geçişi

2016 yılında Euro 6 geçişi sebebiyle ticari araç kayıtlarında beklenen daralma yaşandığını ve yüzde 44 oranında azalma gerçekleştiğini açıklayan Atış, "Bu segmentin taşıdığı potansiyel ve ülkemizin gelişiminde oynadığı önemli rol dolayısıyla önemli yatırımlar yapıyoruz. Satılan her üç lastikten biri Brisa'ya ait. Ayrıca ortağımız Bridgestone'un Avrupa satışlarına en büyük katkıyı da biz gerçekleştirdik" dedi.

### Mega projeler

Brisa olarak, inşaat, taşımacılık ve turizm sektörlerinin liderliğinde yeni bir yapılanma içerisindeki Türkiye'nin üçüncü havalimanı, Yavuz Sultan Selim Köprüsü ve Osmangazi Köprüsü projelerinde de ürün ve hizmetleriyle yer aldıklarını belirten Atış, yurtdışında da benzer mega projelerin içinde olduklarını açıkladı.

### Trendler değişiyor

Ticari araç üretiminde trendlerin ve teknolojilerin değişimine ayak uydurduklarını ifade eden Egemen Atış, otonom sürüşe sahip araçların daha geniş lastiklere ihtiyaç duyduğunu belirterek giderek artan filolaşma sonucu operasyonel maliyetleri yönetebilmenin zorluğuna dikkat çekti: "Dünyadaki ticari araç pazarı trendlerine paralel olarak biz de ürünlerimizi sürekli olarak geliştiriyoruz. Ürünlerimizle birlikte sağladığımız 360 derece yenilikçi

### 12 ilde yapılan araştırma

Inşaat-hafriyat işinde çalışan, damperli kamyonlar, bölgesel taşımacılık yapan her türlü yük taşıyan kasalı kamyon ve turlar, uluslararası taşımacılık yapan şehirlerarası otobüs ve şehir içi otobüs kapsamında 275 firma sahibi ve 325 araç sahibi/şoför ile yapılan araştırma sonuçlarına göre:

- Şoförlerin en sevdiği üç markadan biri Lassa
- Lastik tercihlerinde Lassa yüzde 30'luk bir payla ilk sırada.
- Şoförlerinin karşılaştığı zorluklar: yorgunluk, uykusuzluk, ailelerinden ayrı kalmak, yalnızlık, sıkılmak ve ekonomik zorluklar.
- Şoförler kullandıkları araçlarla duygusal bir bağ kuruyor; araçlarını evim, ailem, çocuğum, ekmeğim, can dostum, yol arkadaşım, her şeyim, hayatım olarak niteliyor.
- Lastik tercihlerinde ürün ömrü, yol tutuşu ve fiyat öncelikli olarak öne çıkıyor.
- Şoförlerin yüzde 75'i internet ve sosyal medyayı etkin bir şekilde kullanıyor.

### Bridgestone Examation Teknolojisi, Yılın inovasyonu seçildi

A r-Ge ve inovasyona yaptığı yatırımlarla üretimde mükemmelliği hedefleyen Bridgestone, 2016 yılında önemli bir yeniliğe daha imza atarak lastik üretiminde yapay zekadan yararlanmaya başladı. EXAMATION adını verdiği teknoloji ile geleneksel yöntemlere göre yüzde 15 iyileştirilmiş bir üretim sağlayan Bridgestone, 2017 Yenilik ve Mükemmellik İçin Uluslararası Lastik Teknolojisi Ödülleri'nde "Yılın Lastik Üretim Yeniliği" ödülüne layık görüldü.

Almanya'nın Hannover kentinde düzenlenen Lastik Teknolojileri Fuarı (Tire Technology Expo) kapsamında, bağımsız bir jüri tarafından ödül programı yürütüldü.

Brisa Teknoloji Direktörü Bahadır İlkun, "Bridgestone'un yenilikçi EXAMATION teknolojisi, lastik endüstrisinin üretim yöntemlerini en ileri seviyeye taşıdığı gibi global ölçekte endüstriye de ışık tutuyor. Brisa olarak biz de ortağımızın sunduğu teknoloji ve deneyimlerden de yararlanarak üretimde verimlilik ve kalite için çalışmalar yürütüyoruz. Bridgestone ile ortak hedefimiz, sektörümüze teknolojimizle liderlik ederken hem müşterilerimize hem de toplumuza ve çevreye katma değer sunmaktır" dedi. ■



hizmetler bütünüyle de filoların ve ticari araç gruplarının yolculuklarını mükemmelleştirmeye odaklanıyoruz. Aynı zamanda filo müşterilerimizin operasyonlarını daha düşük maliyetlerle yönetebilmesi amacıyla hayata geçirdiğimiz sistemlerle de işlerini geliştirmelerine destek oluyoruz."

### 1,7 milyon TL tasarruf

Brisa, filo yönetim çözümleri

Profleet ile 2016 yılında da filoların verimliliğini artırarak ekonomik ve çevresel katma değer yaratmayı sürdürdü. Şirket, yaklaşık 1,3 milyon lastiğe dokundu, lastik takip sistemi Aspects+ ile yaklaşık 7 bin rapor sundu, 36bin lastik kaplama ve 13bin lastik tamiri gerçekleştirdi. Brisa, Mobilfix, Bandag lastik kaplama, TPMS, Probox ve Filofix yol yardım hizmetleri ile 100 adet araç olan bir filoya bir yılda toplam 1,7 milyon TL tasarruf sağlayabiliyor.

### Bireysel müşteri anlayışı

Brisa'nın müşterilerini yakından dinleyip ihtiyaçlarını tespit etmeye odaklandığı, bu çerçevede ticari araçlarda farklı müşteri gruplarına sektörde ilk olacak yeni uygulamalarla ulaşacağı ifade edilen toplantıda, çalışmalara yön verecek araştırmaların da yapıldığı açıklandı. ■



Otomotiv Sanayicileri Derneği OSD'den

## TEMSA'ya ihracat ve teknoloji ödülü

**OSD'nin 43'üncü Olağan Genel Kurulu'nda, 2016 yılında ihracat, teknoloji ve yan sanayii kategorilerinde başarılı performans sergileyen üyeler ödüllendirildi.**

Toplam 3 kategoride verilen başarı ödülleri kapsamında TEMSA, 2016 yılında gerçekleştirdiği 129 milyon dolarlık ihracatla, İhracat Başarı Ödülü kategorisinde Altın Madalya'nın sahibi oldu.

TEMSA ayrıca, geçen yıl tescil ettirdiği iki ayrı teknoloji patentine, bu yıl ikincisi

düzenlenen Teknoloji Başarı Ödülleri kapsamında verilen, Teknoloji Başarı Ödülü'nü de aldı.

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik kazanılan ödüllerle ilgili olarak yaptığı açıklamada, TEMSA'nın hayata geçirdiği 'Smart Mobility' vizyonu ile geliştirdiği teknolojilerle, geleceğin ulaşım ihtiyaçlarına yatırım yaptığını söyledi.

TEMSA Genel Müdürü Dinçer Çelik şöyle konuştu: "Teknolojiye yapılan yatırım, ihracatı besleyen en önemli unsurlardan biri. Bu iki önemli ödülle, TEMSA'nın teknoloji üreten ve ihrac eden firma olduğu bir kez daha tescillenmiş oldu." ■



**Dinçer Çelik'in ödülünü Uludağ İhracatçılar Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Orhan Sabuncu takdim etti.**

## Şehirde herkesin gözü onda

Toplu taşımacılık alanında yapılacak en kazançlı yatırım olan TEMSA AVENUE şehir içi otobüsleri, yakıt tasarrufunda 1 numara olmaya devam ederek, liderliği kimseye kaptırmıyor. Ekonomimize katkıda bulunan AVENUE'ye bütçenizi güvenle emanet edebilir ve taşımacılığın tadını cebinizi düşünmeden çıkarabilirsiniz.

## AVENUE PLUS



  
**TEMSA**

temsa.com





## Mevlüt İlgin

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

## Taslakla ilgili görüşlerimiz

Karayolu Taşıma Yönetmeliği Taslağı'nın Ulaştırma Bakanlığı tarafından görüşe açılmasının ardından sektör mensupları ile bir araya gelmeye ve taslak maddelerini değerlendirmeye devam ediyoruz. 29 Mart Çarşamba günü TOFED Genel Merkezi'nde taslağa yönelik görüş ve önerileri bir bütün halinde değerlendirmeye fırsatı elde ettik.

## Değişiklikteki amacımız

Öncelikle, Yönetmelikte, sektörün çalışma verimliliğini artıracak düzenlemelerin getirilmesi şeklinde bir değişiklik amaçlıyorduk. Atıl kapasite ile verimsiz çalışarak ekonomik kaynakların israfına yol açan sektörümüzün kurumsal bir yapıdan uzaklaşmasının ve mali olarak zayıflamasının engellenmesi için sektöre giriş koşullarının ağırlaştırılarak, mevcut yapının güçlendirilmesini talep ediyoruz. Mevcut yönetmelik ve tartışmaya açılan taslakların serbest piyasa ekonomisi kuralları çerçevesinde sektörümüzün verimliliğini artırmasını sağlamaya yönelik değil.

## Sektörün talepleri

Sektör mensupları ile yaptığımız görüşmeler sonucunda oluşan ortak görüş çerçevesinde 14, 24, 25, 27, 40, 44, 55, 56, 57, 58, 73'üncü maddeler üzerinde değerlendirmelerde bulunduk.

## D yetki belgesi

Bunların başında 14'üncü madde içerisinde yer alan D belgesinin birleştirilmesi düzenlemesinin doğru olduğu sektör mensupları kabul ediyor. Yalnız burada 150 özmal koltuk kapasitesi ve 100 bin TL sermaye şartı yerine D yetki belgesi alacaklara en az toplam 225 koltuk kapasitesi ve 20 bin TL sermaye şartı getirilmesinin daha doğru olacağı ifade ediliyor.

## 25 koltuklu araçlar

24'üncü maddede D belgesine 20 koltuklu araçların kayıt imkanı getirilmesi, firma kuruluşlarında hem özmal koltuk kapasitesine kolay bir şekilde ulaşılmasını sağlayacak hem de şehirlerarası tarifeli taşımacılıkla standartları aşağıya çekecektir. Bu nedenle; "tarifeli taşımacılık faaliyetinde kullanılmak üzere kaydedilecek taşıtların şoförü dahil en az 25 koltuk kapasitesine sahip otobüs olması şarttır" şeklinde düzenlenmesi büyük önem arz ediyor.

Yeni özmal kiralık düzenlemesinde D1 belgesinde mevcut durum 1/2 iken birleştirilen D belgesinde taslakta bu kural 1/3'e getiriliyor. Ama sektörün ortak talebi bunun 1/4 olması şeklinde. B yetki belgesinde ise "özmal taşıt sayısının 2 katını geçmemek üzere ticari olarak kayıt ve tescil edilmiş sözleşmeli taşıtlar kaydedilebilir" şeklinde düzenlenmesi talep edildi.

Yine sektör mensupları ile yaptığımız görüşmelerde 40'ıncı maddede firmalara yönelik uygulanacak yaptırımlarda, 20 uyarının çok ağır olacağı bunun 3 uyarı şeklinde değiştirilmesi talep edildi.

Yolcu bagajlarının otobüslere alınmadan önce elektronik cihazlarla aranması şeklindeki düzenlemenin terminal işletmecileri tarafından hayata geçirilmesi ise çok mümkün bir uygulama olamaz.

B yetki belgesine kayıtlı tarifersiz taşıtların yurtiçine girdiği tarihten itibaren 5 gün geçmedikçe veya Bakanlıktan özel izin düzenlenmediği sürece aynı taşıtın yeniden yurtdışına çıkışlarına izin verilemez" deniliyor. Bu kuralla ticari faaliyetlere hukuka aykırı bir sınırlama getirilmesi talep edilmiyor, vurgusu yapılarak, 5 günlük çıkış yasağı düzenlemesinin çıkarılması istendi.

Taşıtlar için 500 TL istenmesinin fahiş olduğu belirtilerek, bunun tekrar 100 TL olması talep edildi.

Terminal dışından kalkan araçların 6 ay süre ile herhangi bir yetki belgesini kaydedilmemesi ve aracın bağlı bulunduğu firmaya ceza puanı verilmesinin mevzuata eklenmesi istendi.

Sektörle birlikte ortak görüşümüzü Bakanlığa sunmak için çalışmalarımıza devam edeceğiz. Sektörün verimliliğine uygun düzenlemelerinin hayata geçirilmesi içinde çabalarımızı sürdüreceğiz. ■

# TOFED görüşlerini hazırlıyor

TOFED Genel Başkanı Birol Özcan ile bir araya gelen sektör mensupları Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yer alan düzenlemelerle ilgili görüşlerini açıkladı.

29 Mart Çarşamba günü TOFED Genel Merkezinde yapılan görüşmelerde bazı maddelere yönelik öneriler dile getirildi. Taslakla ilgili D belgesinin birleştirilmesi düşüncesinin doğru olduğu kabul edilerek, burada 150 özmal koltuk kapasitesi ve 100 bin TL sermaye şartı yerine en az 225 koltuk kapasitesi ve 20 bin TL sermaye şartı istendi.

D yetki belgesine 20 koltuklu araçların kaydedilme imkanı yerine yine 25 koltuk kapasitesine sahip otobüslerin kaydedilmesi istendi.

Özmal kiralık araç çalıştırma şartının 1/3 yerine 1/4 olarak değiştirilmesi talep edildi.

B yetki belgesi ile ilgili olarak taşıtların özmal veya sözleşmeli olarak



kullanılması düzenlemesinin özmal taşıt sayısının 2 katını geçmemek üzere sözleşmeli taşıtlar kaydedilebilir şeklinde düzenlenmesi istendi.

Firmalara 20 uyarı cezasının yerine 3 uyarı gibi makul bir yaptırımın uygulanması talep edildi.

Bagajların otobüslere alınmadan önce elektronik cihazlarla aranması yönündeki düzenlemenin hayata geçirilmesinin mümkün olmadığı belirtildi.

"B yetki belgesine kayıtlı tarifersiz taşıtların yurtiçine girdiği tarihten itibaren 5 gün geçmedikçe veya Bakanlıktan özel izin düzenlenmediği sürece aynı taşıtın yeniden yurtdışına çıkışlarına izin verilemez" düzenlemesinin çıkarılması istendi.

Ücret tarifelerinin yüzde 30'undan fazla indirim uygulanamaz kuralının yüzde 25'ten fazla ücret alamaz ve yüzde 25'ten fazla indirim uygulanamaz olarak düzenlenmesi istendi.

Yetki belgesi yenilemede ve ziyade ücretin yüzde 15'i alınır yerine yüzde 5'i alınır hükmünün getirilmesi talep edildi.

Taşıtlar için 500 TL istenmesinin fahiş olduğu belirtilerek, bunun tekrar 100 TL olması talep edildi.

Terminal dışından kalkan araçların 6 ay süre ile herhangi bir yetki belgesine kaydedilmemesi ve aracın bağlı bulunduğu firmaya ceza puanı verilmesinin mevzuata eklenmesi istendi. ■

# TOF'un değerlendirmesi

Tüm Otobüsçüler Federasyonunun taslağa yönelik görüşlerini içeren metinde; grup yolcu taşımacılığı tanımının değiştirilmesi istendi. Ayrıca tanımlara turistik tur, transfer ve e-bilet eklemeleri yapılmaması istendi. TOF'un öne çıkan taleplerinden bir kısmı şöyle:

Yetki belgesi almanın ve yenilemenin özel şartları bölümünde A ve F yetki belgesine yönelik düzenleme talep edildi.

Sözleşmeli taşıtları, Bakanlığa 7 iş günü içinde yazılı olarak bildirme kaydı getirilmelidir. Bu sorumluluğu yerine getirmeyen yetki belgesi sahiplerine 10'ar uyarı verilmelidir.

Yolcu biletleri, bu maddede belirtilen esaslar çerçevesinde



elektronik ortamda ve e bilet olarak da düzenlenebilir.

Terminallerde her taşıt başına makul bir ücret alınabilir. Yolcu indirmek üzere terminale giren taşıtlardan ücret alınmaz.

B ve D belgesi sahiplerinin hatlarının sayısı özmal koltuk kapasitesine göre Yönetmelikte açıkça yer almalıdır.

B belgesinde kullanılan taşıtların "yurtiçine girdiği tarihten itibaren, 5 gün geçmedikçe yurtdışına çıkışlarına izin verilmez" düzenlemesi (hangi

gerekleyle böyle bir kısıtlama getirildiğini anlayamadık) Taşımacıya engel getiriyor, tamamen kaldırılmalıdır.

Zaman tarifelerini firmalar yayınlamak zorundalar, ama süre belirtilmemiş. Entegre ve kombine taşımacılık Yönetmelikte hiç yer almıyor.

Bazı konular genelgelere bırakılmaz. Bu ve benzeri önemli konular Yönetmelikte genel ifadelerle değil açık bir şekilde yazılmalıdır. Bağlı olarak, Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde taşıma mesafesi kavramı iyi tarif edilmemiş.

Özellikle turizm taşımacılarının büyükşehir belediyeleri ve UKOME'lerle sorun yaşayacağı açıkça görülmektedir. ■

## Turizm ve şehirlerarası belgelerinin birleşmesi yanlıştır

Ege Turizm Taşımacıları Derneği (EGETURDER) Karayolu Taşıma Yönetmeliği Taslağına yönelik görüşlerini hazırladı. EGETURDER Yönetim Kurulu Başkanı İsmail Cirit tarafından taslakla ilgili değerlendirmede; şehirlerarası ile turizm taşımacılığının iç içe girmesinin yanlışlığına dikkat çekilerek, "Turizm taşımacılığı ile şehirlerarası tarifeli taşımacılığın hiçbir alakası bulunmuyor. Bu nedenle D1-D2 ile B1-B2 belgelerinin birleşmesi imkansızdır. Ancak D1-B1 ile D2-B2 ile birleşebilir. Doğrusu olan da budur" denildi. ■



## Astor Turizm Mercedes yatırımı ile büyüyor

Şanlıurfa merkezli Astor Turizm, filosuna 2 adet Turismo 15 katta. Koluman Tarsus'un gerçekleştirdiği satışla, araçlar Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde, Astor Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Adnan As, Filo Satış Danışmanları Deniz Martin, Mehmet Sancakoğlu, Koluman Tarsus Otobüs Satış Müdürü Erdem Ünlü'nün hazır bulunduğu törenle 28 Mart Salı günü teslim edildi. Firma yıl içerisinde 10 adet daha Mercedes otobüs yatırımı planlıyor.

Araçların teslimatı sonrasında firma sahibi Adnan As ile İstanbul Otogarındaki yazıhanelerde bir araya geldik. Adnan As, yeni yatırımlar ve gelecek hedefleri üzerine Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu.

### 10 Mercedes yatırımı daha

2 adet Turismo yatırımı ile filolarındaki özmal araç sayısının 18'e ulaştığını belirten Adnan As, "Filomuzdaki kiralık 25 araçla birlikte toplam araç sayısı 43. Şanlıurfa merkezli, Çanakkale, Akçay, Yalova, İstanbul, Mersin, Ordu hatlarında hizmet veriyoruz. Şu anda karşılıklı 18 araç kaldırıyoruz. Yazın bu sayı, 25 olacak. Mercedes yatırımımız devam edecek. 8 adetlik bir sözleşme yaptık. Mayıs ayında 4 araç teslim alacağız. Yıl sonunda 4 araçla sıfır araç yatırımını kapatacağız. Bu araçların 4'ü Turismo, 4'ü de Travego olacak. Ayrıca BusStore parkında yer alan 2014 model iki Travego'ya yönelik de anlaşma yaptık. Gelecek hafta 2 aracı da teslim alacağız. Yılı toplam 12 adetlik bir otobüs yatırımı ile



tamamlayacağız. Bu araçları takassız aldık. Mercedes-Benz Finansman imkanı da sunuldu" dedi.

### Yakıt tüketimi düşük

Mercedes otobüslerin yakıt tüketimi ile çok önemli bir avantaj sağladığına dikkat çekerek Adnan As, "Turismo araçların yakıt tüketimi çok iyi. 100 km'de 19,5 litre. 2016'nın Kasım ayında aldığım 3 Turismo aracın çok önemli tasarruf sağladığını gördük. Bu avantajlar yine beni Mercedes yatırımına yöneltti" dedi.

### İyi bir sezon ve yeni hatlar

Bu yıl iyi bir sezon beklentisi ile yatırım yaptıklarını belirten Adnan As, "Astor Turizm'i 10 Aralık 2016'da satın aldım. 7 yıldır Astor Turizm sektöründe hizmet veriyor. Sektör şu anda hareketsiz, ancak yaz döneminin iyi olacağına inanıyoruz. Bu yıl yeni hatlarımız olacak. Şanlıurfa merkezli Trabzon ve Ankara üzerinden Kastamonu hattını hizmete açacağız. Yeni bazı hat planlamamızda devam ediyor. Hedefimiz büyümek" dedi. ■



## Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı

my@tasimadunyasi.com

## Yönetmelikten beklentimiz

Bu hafta konularımızdan bir tanesi Yönetmelik Çalıştay ve sonuçları, Çalıştaydaki taleplerin sonuçlara yansımaları için TOBB Sektör Meclisi ve federasyonlar olarak ciddi çalışmalar yaptık. Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi olarak Karayolu Taşımacılığı Yönetmeliği taslağına yönelik önerilerimizi belirlemeye çalışıyoruz.

### Verimlilik

Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğünün, TOBB aracılığıyla sektör meclisimize gönderdiği taslak metin federasyonlara da ulaştı. Buradaki hedef şu; mevcut Karayolu Taşıma Yönetmeliği son yıllarda ulaşım sistemlerinde yaşanan hızlı değişim ve dönüşümün yarattığı talepleri karşılamadığı için yeni düzenlemeler kaçınılmaz hale gelmiştir. Öncelikle, yeni Yönetmelikte kaynak israfını önleyecek kapasite kullanımı ve verimliliği artıracak düzenlemeler yer almalıdır. Taşıma Kanununda öngörülen mesleki yeterlilik, mali yeterlilik ve mesleki saygınlık kavramları güçlendirilmelidir. Ulaşım hız, güvenlik, ekonomik ve konfor taleplerini en yüksek oranlarda karşılamalıdır.

### Engeller kaldırılmalı

Her taşıma modunun kendi yolcusunu taşıyacağı şekilde entegre taşımacılığın önündeki engeller kaldırılmalıdır. Ulusal ve yerel ulaşım altyapıları kullanıcıların sistemler arasındaki geçişi hızlandıracak şekilde entegre edilmelidir. Hat esası ile taşımada düzen sağlanmalıdır. Hizmet kalitesini artırmak ve tüketici haklarını korumak için taşıtlar ve hizmetler sınıflandırılmalıdır. Bu belki bir sonraki adım olabilir, ama mutlaka dikkate alınması gereken bir husustur. Yeni düzenlemeleri yaparken entegre taşımacılığın gereklerini tamamiyle yerine getirmemiz gerekiyor. Ulaşım önündeki engelleri kaldırmamız gerekiyor. Akıllı sistemleri etkin kullanarak denetim ve yürütmede bürokratik işlemler azaltılmalıdır.

### Otobüs toplu taşıma aracıdır

Otobüs taşımacılığının toplu taşıma olarak değerlendirilmesi de konuların başında geliyor. Otobüs işletmeciliği bir toplu taşımacılıktır. Buna da vurgu yapılması lazım. Bir başka konu da belge ücretlerinin makul seviyeye çekilmesidir. Özellikle taşıt kartlarının 100 TL'den 500 TL'ye çıkarılması kabul edilebilir bir durum değil. Buna mutlaka itiraz edeceğiz. Çünkü çok işlem yapacağız bundan sonra. Araçları daha ekonomik kullanabilmek, kapasite kullanımını sağlayabilmek için bunu yapacağız. Onun için eski fiyatta kalmasını istiyoruz.

### İstanbul'da otogar konusu

İstanbul'da otogar konusu için İBB Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Muzaffer Hacımustafoğlu'nu 31 Mart Cuma günü ziyaret ettik ve ışıklar bölgesinde yapılacak otoganın doğru nokta olmadığını söyledik. Belediye; her şeyi kendisinin yapacağını, işletmeyi ise bize bırakacağını ifade etti. İstanbul'da doğu batı ekseninde üç tane koridor var: D 100 karayolu, TEM Otoyolu, Kuzey Anadolu Otoyolu. Otobüs işletmeciliğini bu üç koridorun ortasında yapamayız. E-5'in güneyine inmememiz lazım ve servis düzenini buna göre oluşturmak lazım. Yani TEM ve E-5 üzerinde servis düzenini, tek terminalini ve toplama merkezlerini, TEM ile Kuzey Anadolu Otoyolu-Yavuz Sultan Selim Köprüsü arasında otobüslerin hareketlerini yapılandırmamız gerekiyor. Buna göre biz, Bayrampaşa Otogarı yerinde kalsın diyoruz.

### İşıklar'a cep terminal

İşıklar bölgesinde bir tane cep terminal yapılınsın. O bölgeden gidecek yolcular servisle, toplu taşıma ile aktarılsın. Yeni havalimanına gitmek isteyenler oradan geçsinler. İşıklar bir alternatif cep terminalidir bize göre. Alibeyköy'ün üstlendiği fonksiyonu oranın da üstlenmesi lazım. O kadar uzakta bir otogar oraya ulaşmak için senede 150 milyon TL akaryakıt boşa tüketilecek. Otobüsçünün böyle bir parası yok zaten. Bilinmelidir ki, otobüsler toplu taşıma aracıdır. Otogarların halktan kentten koparılması doğru değildir.

### Kurtköy'e otogar

Ataşehir'deki terminal de, Kurtköy ekseninde yer almalı ve ilk kalkış yeri olmalıdır. Formula 1 pistine teğet bir otogar düşünülmemelidir. Otoyoldan çıkıp tekrar bir yola daha sapmamalıyız. Ulaşımı ekonomik hale getirmek için yapılması gereken yapılan yatırımlar eziyet ve maliyet haline dönüşüyor. Fazla km git, fazla yakıt yak, fazla para ver bunlar dayanabilecek maliyetler değil. Otobüs işletmeciliğinde Güneydoğulu meslektaşlarımızın attığı adımlar bütün sektörün, Türkiye'nin izlemesi gerekiyor. Bu Adımdan dolayı hepsini tebrik ediyorum. Artık yeni dönüş olmayan bir yola girişimizdir. Herkesin dikkatli olması gerekiyor.

Hayırlı haftalar diliyorum. ■



# Yönetmelik Taslağı hayal kırıklığı yarattı

UYOF Başkanı İmran Okumuş, Karayolu Taşıma Yönetmeliği Taslağı'na değerlendirdi. İmran Okumuş ile Petroleum İstanbul 2017 Fuarı'nda PUIS standında bir araya geldik.

## Belgelerin birleşmesi olumlu

Getirilen düzenlemelerde öne çıkan maddeleri değerlendiren İmran Okumuş, D belgelerinin birleştirilmesine yönelik düzenlemeyi olumlu bulduğunu belirten İmran Okumuş, "Kesinlikle birleşmesi lazım. Çünkü atıl kapasitenin daha verimli kullanılmasını gerekiyor. Bence yurtiçine ve yurtdışına yönelik birer belge düzeni olmalı. Çünkü artık eskiden Türkiye'de sezon 6 aydı. Ramazan ayının yaz sezonuna denk gelmesi ile şimdi 3 ay bile değil, 75 güne düştü. Bir tane doğru var. Sektör yerle bir ve para kazanmıyor. Yani dünyada yarı yılın geri dönüşüne yönelik bir fizibilite var. Uluslararası tabirlere göre en iyisi 7 yıl. Gayrimenkulde 13 yıla çıkar. Otobüsçülükte geriye dönüş eskiden 4-5 yıldır. Bir otobüs ise şimdi kendini 10 yılda amorti ediyor. Aynı otobüs 10 yılda otogar, otoban ve köprüye iki katı kadar finansman bırakıyor. Bu sürdürülebilir bir yapı değil. Sektörün atanmış ve seçilmişleri, kamu ve federasyonlar bunu değerlendirmeli öncelikle" dedi.

## D2'lerin tepkisi

D2 belge sahiplerinin birleşmeye karşı çıkışlarına saygı duyduğunu, ama anlamakta zorlandığını belirten Okumuş, "Bu sektörün tek ses ve tek söylemle ilerlemesi gerekiyor. Yolcu taşımacılığının serininin yeniden gözden geçirilmesi



İmran Okumuş

gerekiyor. Belge birleşmesi ile bayram ve yoğun dönemlerde D2 belgeli taşımacıların araçlarını kaydetmeleri için süre alıyorduk. Şimdi bu tür uygulamalara gerek kalmadı" dedi.

## Kapasiteye göre hat izni

Sektörün, kendi içinde öncelikle tasarruf tedbirlerini alarak daha sonra kamuya taleplerini iletmesi gerektiğini belirten İmran Okumuş, "Atıl kapasite kullanımından vazgeçmek gerekiyor. Bir ilin nüfusunun fazlasını sunarsanız, atıl kapasite oluşturursunuz. Yeni firmaların girişini de engellemesiz otobüsçülüğü bitirirsiniz. Bu tahdit değil, ama kapasite kullanımını yönetmek zorundasınız. Bakanlığın, ihtiyaç varsa hat iznini vermesi gerekiyor" dedi.

## Özmal kapasitesi artırılmalı

Bir yandan belgeler birleşirken öte yandan özmal otobüs asgari kapasitenin D'lerde 150'ye inmesinin yanlışlığına dikkat çeken İmran Okumuş, "Sektöre girişleri daha

kolay hale getirdiğinizde sektörü daha ileriye taşıma imkanı sunmuyorsunuz. Bu taslağın sektörü yeniden düzenleyen ve ulaştırma misyonunu belirleyen bir taslak olmasını beklerdim. Yanıldım, hayal kırıklığına uğradım. Taslak bazı kişilerin kendi çıkarları doğrultusunda çıkmış. O kadar net" dedi.

## Otobüsçüler ortak olmalı

Kiralık özmal düzenlemelerine yönelik düzenlemeyi de değerlendiren Okumuş, "Bunu daha önce de söyledim. Bireysel otobüsçüleri yaşatma konusunda samimi iseler ona göre hareket edilmeli. Bireysel otobüsçünün önünü açmak gerekiyor. Mevcutta 1/2 iken, taslak 1/3 getiriyor. Eğer 1/5 isteniyorsa, bireysel otobüsçünün firmada bir hissesi olmalı. Bunu şart olarak koymalı. Eğer bu mümkün değilse 1/2 olarak kalmalı. Düzenlemede anlamadığım bir konu da otomobillerin belgeye kaydı. Buna bir anlam veremedim" dedi. İmran Okumuş, bir düzenlemeyle biletlerin promosyonla satışının önüne geçilmesinin gerektiğini de sözlerine ekledi. ■



UYOF Başkanı İmran Okumuş ile Erkan Yılmaz görüştü.

# Dilimde tüy bitiren konular...



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Yeni Yönetmeliğin taslağı, ben seyahatçıyken yayınlandı. Tam bir değerlendirme yapabilmek için önce İstanbul'a dönmem, sonra da geniş bir zaman ayırmam gerekiyordu. Şimdi, bu imkanlara sahibim, önümüzdeki haftalarda geniş değerlendirmeler yapmaya çalışacağım.

## Bilmek lazım...

Şimdilik elime geçen bir kısım sivil toplum örgütü değerlendirmelerinde beni rahatsız eden bazı hususlar var. Bunlardan birisi eksik bilgiyle değerlendirme yapılması. Bir görüş, "tarifeli ve tarifersiz taşımacılar aynı B veya D belgesinde birleştirileceğine; yurtiçi ve uluslararası tarifeli taşımacılar bir belgede, tarifersiz taşımacılar ise başka bir belgede birleştirilseydi daha iyi olurdu" diyor. Sayın görüş sahibi, bu belgeler zaten var. B1 belgesiyle hem yurtiçi hem de uluslararası tarifeli taşımacılar zaten yapılabiliyor. Aynı husus B2 belgesiyle tarifersiz turizm taşımacıları için de bulunuyor. Dolayısıyla siz, mevcut olanın farkında olmadan, bunu öneri olarak sunuyorsunuz. Hiç olmazsa "bu değişiklik yapılmasını, mevcut korusunun" desiniz anlım.

## Kurnazlık yok...

Bazıları, Yönetmelikte bazı tanımlamalar yapılarak bazı taşımacıların kendi belgelerine kazandırılması peşinde. Örneğin, transfer. Bunun tanımını Yönetmelik ile yapmanız bile transferler "şu belgelerle yapılır" diyemezsiniz. Zira hangi taşımanın, hangi kurumun hangi belgesiyle yapılacağı bazı mevzuatlara tabidir. Yönetmelik ile bunları dolanamazsınız.

## Belediye yetkileri...

Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği ülkedeki tüm yük ve yolcu taşımacılarını düzenleme amacıyla hazırlandı. Sonradan anlaşıldı ki, kendi kanunları belediyelere yolcu taşımacılığı alanında bazı yetkiler veriyor. Bakanlık, bu yetkilere saygı duymak zorunda ve duyuyor. Bu husus, Yönetmeliğin kapsam kısmında da yer alıyor.

Peki, belediyeler buna uyuyor mu? Bilinmesi gerekir ki, belediyelere verilen yetkiler kendi sınırları içindedir. En geniş yorumu mücavir alanı da kapsar. Bu bakımdan belde belediyesinin, ilçe merkezi belediyesinin ve il merkezi (merkez ilçe) belediyesinin farkı yoktur. İl merkezindeki belediye ilin tümünün belediyesi değildir. Keza ilçe belediyesi de öyle. Bu belediyelerin verdiği taşıma izinleriyle belediye alanı dışına, yani bir başka belediyenin ya da UDH Bakanlığının yetkili olduğu bir alanda taşıma yapılamaz, sürdürülemez. Bunu iyice ezberlesinler. İl veya ilçe trafik komisyonlarından bunun hilafına karar çıkmamalı. Çıksa bile geçersizdir. Bu kapsamda, hele hele il dışına yönelik taşıma yapma kararlarıyla bu belgelere

bu hak asla ve asla kazandırılmaz. Bu arada, bir belediyenin verdiği iznin tahditli plaka kapsamında olması bu gerçekliği değiştirmez. Parayı veren de aynı kısıtlamalara tabidir, bunu aşan hak vaadiyle belge atılması da bana göre açık yolsuzluktur. İlçinde belediye alanı dışına çıkan taşımacılar sadece ve sadece Bakanlık belgesiyle yapılabilir. Önceden Y, sonra D4 olan, Yönetmelik taslağı ile de yeniden Y'ye dönen, artık valiliklerce verilecek belgeler ile büyükşehir olmayan illerde ilçe ve ayrıca 100 km.ye kadar illerarası taşıma yapılabilir. Bu belgelerin alınmasında trafik komisyonu kararı istenmesi, bu komisyonların kararlarının belediye veya il alanı dışına çıkma anlamında yetki olduğu anlamına gelmez.

## Büyükşehirler...

Defalarca yazdım, bir daha hatırlatayım... Bugün, büyükşehir belediyeleri buldukları ilin tamamında yetkilidir. Dolayısıyla bu ilin tamamındaki her türlü yolcu taşıması bunların iznine tabidir. Bazı illerde büyükşehir belediyelerinin, bu izin verme işini sahiplenmeyip yani yetkilerini kullanmayıp bazı taşımacıların D2 gibi Bakanlık belgeleriyle yapılmasını görmezden gelmeleri, bu hakkın olmadığı anlamına gelmez. İsteyen belediyeler bu hakkı kullanabilir. Kullanmayanlar da bir gün akıllarına geldiğinde bu haklarına sahip çıkabilirler. Yani niye Antalya'da D2 geçiyor da, İstanbul'da geçmiyor diye İstanbul Büyükşehir Belediyesi ve UKOME'si suçlanamaz.

Büyükşehir alanındaki tarifeli, turizm, servis, grup, ücretsiz taşıma vb. her türlü yolcu taşımasına izin vermek ilgili kanununa göre büyükşehir belediyesindedir, ama... diyerek bu değiştirilemez. Bakanlık bunu iyi bilir. Aslında önerenler de bilirler ama bilmezden gelirler. Öyle olunca da dilimde tüy bitse de ben de söyler, yazarım.

## Anlatabilmelisiniz...

Son noktayı koymadan şunu da belirteyim: Dertinizi gerçekleriyle birlikte iyi bir dille anlatmaya çalışın. Yoksa pek işe yaramaz. Gereçekler de tatmin edici olmalıdır. Bize zarar veriyor türü ifadeler pek zayıf kalır. Korunması gereken, sadece siz değilsiniz. Yine verimlilik, ulusal kaynakların korunması gibi ifadeler gerekçe gösterilerek serbest piyasadan vazgeçilmesi beklenmemelidir. Ayrıca taşımacıların güçlü kesimleri kadar güçsüzlerin talepleri de dikkate alınmalıdır. Bilinmeli ki, bu güçsüz kesimler taleplerini kabul ettirmek şöyle dursun, duyurmakta bile yetersiz kalabilirler. Bu nedenle onlar için özel kanallara ihtiyaç vardır. ■

# 2 bin 990 araç üretti cirosunu yüzde 14 arttırdı



Serdar Görgüç

performans sergilediğini belirten Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, "Kullanıcılarımızı odak noktamıza taşıyarak ihtiyaç ve beklentilere uygun ürettiğimiz ürünler, Ar-Ge ve mühendislik kabiliyetimiz, deneyimli ve yetkin insan kaynağımız, güçlü satış ağıımız 2016 yılında bizi başarılı finansal sonuçlarımıza taşıdı. Faaliyet gösterdiğimiz pazarlarda yaşanan daralmalara rağmen 2016 yılında başarılı bir performans göstererek 2 bin 990 araç üreten Otokar, Türk savunma sanayisinde en büyük özel sermayeli kuruluşu ve faaliyet gösterdiği otobüs segmentleri toplamında liderlik konumunu korudu" dedi.

## TEKNOLOJİ İHRACATI

Sadece ürün ihracatının tek başına yeterli olmadığı günümüzde son 10 yılda cirosunun yüzde 4,1'ini araştırma ve geliştirmeye ayıran Otokar'ın global ölçekteki bilgi birikimi, mühendislik, Ar-Ge ve teknoloji transferi kabiliyeti ile de ön plana çıktığını kaydeden Görgüç; 2017'de Avrupa otobüs pazarındaki büyümelerini eş zamanlı sürdürmeyi amaçladıklarını ifade etti.

## HER 5 OTOBÜSTEN 2'Sİ

Otokar, ticari araç üretiminde de 2016 yılında iç pazarda otobüste yüzde 33, treylerde yüzde 27, kamyon grubunda ise yüzde 45 daralmaya rağmen öncülüğünü korudu. Otokar, 2016 yılında Türkiye'deki tek köruklü otobüs ihalesini kazanan şirket olurken, yıl genelinde iç pazarda satılan her 5 otobüsten 2'si Otokar oldu. 40'ın üzerinde ülkeye otobüs ihracatı gerçekleştiren Otokar, 2016'da toplam otobüs ihracatını yüzde 18 artırdı.

Otokar, son 10 yılda cirosunun yüzde 4,1'ini araştırma geliştirme faaliyetlerine ayırdı. Toplamda son 10 yılda 388 milyon TL Ar-Ge harcaması gerçekleştirdi. Sadece 2016 yılında 30 adet patent başvurusu gerçekleştirildi. ■

Otokar'ın 2016 Genel Kurul Toplantısı 24 Mart Cuma günü gerçekleştirildi. Faaliyet gösterdiği pazarlarda yaşanan daralmaya rağmen 2016 yılında Otokar'ın cirosu yüzde 14 artışla 1.6 milyar TL'ye çıkarken, ihracatı ise 145 milyon dolara ulaştı. Otokar Genel Kurulu'nda 2016 yılı için kâr dağıtım miktarı da belirlendi. 2016 yılında 69,7 milyon TL net kar elde elden şirket, 60 milyon TL tutarında nakit brüt temettü dağıtacak. Otokar'ın 2016 yılı Kurumsal Yönetim Derecelendirme Notu ise 9.33'e olarak açıklandı.

Ekonomik, siyasi ve dış ilişkileri etkileyen pek çok gelişmenin yaşandığı 2016 yılında Otokar'ın faaliyet gösterdiği pazarlarda yaşanan daralmalara rağmen başarılı bir



# Servis Taşımacılığının Yeni Rüzgarı Poyraz



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

Servis taşımacılığının yeni rüzgarı Otokar Poyraz ile tanışın.

444 6857 [444 OTKR] www.otokar.com.tr /OtokarTicariAraclar /OtokarAS YouTube /OtokarTR

Koç

Otokar  
Doğru karar



**Teknoloji**

**Ekrem Özcan**

ekrem.ozcan@tasimadunyasi.com

## Silikon Vadisi'nden bir Türk'ün gözüyle

Bu köşede sıklıkla bahsettiğim İTÜ ARI Teknokent bünyesinde faaliyet gösteren İTÜ Çekirdek, ülkemiz adına gurur verici işlere imza atan, başarılı girişimci geliştirme merkezi. Otomotiv sektörü girişimci geliştirme programları kapsamında, geçtiğimiz hafta düzenledikleri seminerin konuğu Amerika'dan, Silikon Vadisi'nden Hakan Köstepen'di. Hakan Bey, Silikon Vadisi'nde Panasonic İnovasyon ve Strateji Geliştirme biriminin üst düzey yöneticisi. 30 yıldır Amerika'da yaşayan bir İTÜ'lü. İnovasyonu, bir de milyar dolar cirouluk şirketlere dönmüş girişimcilerin çıktığı Silikon Vadisi'nden gelen konuşumuzdan dinlemek için bir arayadık. İnovasyonun ana unsurlarını 5P olarak özetledi Hakan Bey. Nedir bu P'ler diye baktığımızda; People (insanlar), Process (süreç), Product (ürün), Platform (konum) ve Pace (hız) olduğunu görüyoruz. Panasonic'ın inovasyon geliştirme adına kullandığı yöntemin de bu beş ana unsurdan oluştuğunu paylaştı. Bu 5P'den özellikle People'a (insanlar) odaklandığımızda; hiyerarşinin, çalışma biçiminin değişmesi gerektiğini fark ediyoruz. Organizasyonların 'görev odaklı'ktan, 'sonuç odaklı'ya' hizmet edecek şekilde evrimi gerektiğini görüyoruz. Bu da öncelikle dikey organizasyonlara yerine, çapraz-fonksiyonel takımların organizasyonda daha çok hayat bulması ile gerçekleşecek bir durum. Mevcut organizasyon yapılarınıza baktığımızda, hiyerarşik yapıda kurdüğümüz bölümlerimizin görevlerini çok iyi yerine getirmesi, kesinlikle başarılı sonuçlara ulaşacağımız anlamına gelmiyor. 'İşlerimizi doğru yapmak' ile, 'doğru işleri yapmak' arasındaki polemik zaten malumunuz. Klasik organizasyon yapılarımızdaki bölümler yerine, 'sonuç odaklı' ekiplerin oluşturulması, performans yönetim sistemimizi bu sonuçlar üzerine kurmamız; öncelikle organizasyonlarımızı, kaynaklarımızı daha verimli kullanmamızı sağlayacak. Belirlenen sonuçlara ulaşmak için de ekiplerin inovatif çözümler geliştirmesi, mevcut yapılarımıza kıyasla daha olağan.

### Kültürlerin başarıya etkileri

Hakan Bey'in Panasonic'ten dolayı çok yakından gördüğü Japon kültürü ile 30 yıldır yaşadığı Amerikan kültürünün öncelikle göze çarpan farkları da siyah-beyaz kadar belirgindi. Disiplin yapısından, çalışma saatleri dahil, çalışma, aidiyet kültürüne kadar... Seminerde de konu olmuştu; Japonlar, kendilerinin o çok çalışma saatli, neredeyse askerlikle kıyaslanacak derecede çok disiplinli, şirketlerine tamamen bağlı oldukları o kültürle global arenada da çok başarılı şirketler çıkarırken; bu kültürün neredeyse tamamen tersi olan bir kültürle Amerika'da birçok firma da çok başarılı oluyor. Buradan, insanların aslında bulunduğu coğrafyada kendi kültürlerine sahip çıkarak da başarılı olabileceğini çıkartıyorum. Kendi kültürümüzün başarıya götürecektir dinamiklerine hakim olmak ve onları koruyup yaygınlaşmasını sağlayarak, kendi topraklarımızdan dünya markalarını çıkarmada büyük fayda sağlayabileceğimizi düşünüyorum. Kendi coğrafyamızda, sırf başarı örneklerinden yola çıkarak farklı kültürleri kopyalamak, bize ne o kültürü tam yaşamayı ne de kendi kültürümüzü yaşamayı sağlıyor. Sonucunda da çarpık bir oluşum ve bu oluşumun öncelikle neden olacağı kopyacı zihniyet meydana geliyor. Ülkemizdeki girişimcilik ekosistemimizde, kopyala-yapıştır girişimci sayısının çokluğu da buradan geliyor olabilir mi?

### Araç takipten ileri sürüş sistemlerine

Sektörümüzde son 20 yılın ihtiyaçlarına hızlıca baktığımızda, önce 'aracımızın nerede olduğunu merkezden bilelim'le başladık. Aracın konumunu takip edelim dedik. Sonra durduğunda, rotasını değiştirdiğinde bize haber de versin istedik. Yakıt tüketimini, sürücü performansını da takip etmeye başladık. Sürücü yoldayken ihtiyacı olduğunda bize araç üstünden ulaşabilsin, yol yardım istediğini iletebilsin dedik. Buraya kadar saydıklarımızı Araç Takip ve Filo Yönetimi başlıkları altındaki çözümlerle karşılayabildik. Son 5-6 senedir, iş emrini sürücü genel merkezden gelmeden araçta ayarlanabiliyor, yazılı mesajlaşma yapalım, seferlerini uzaktan planlayıp paylaşalım, uzaktan takograf verilerini indirelim, karbon emisyon hesabını yapabilelim diyoruz. Ve geçtiğimiz 1-2 seneden itibaren de sürücülerimize 'ileri seviye destek sistemleriyle yardımcı olalım'ı gündemimize almaya başladık. Kaza yapmadan önce, herhangi bir çarpışma olmadan önce sürücüyü uyarayan sistemler ihtiyacımız oluyoruz. Teknoloji, bizim yerimize şeritler takip etsin, farkında olmadan şerit ihlali yapmaya başlısak bizleri uyarın istiyoruz. Evet, sektörde ihtiyaçlarda 'taktipten', 'kaza ve çarpışma önleme' sistemlerine geçmeye, ileri sürüş destek sistemlerini daha çok gündeme almaya başlamasının zamanı geldi. Önümüzdeki sayıda, kösemizde bu ihtiyaçlarımıza yönelik çözümlerden bahsedeceğiz.



Kalabalık ailelere premium konfor:

## Yeni Caravelle Highline

# Altur Turizm, 67 Volkswagen Crafter aldı

Altur'un tercihi yine Volkswagen Ticari Araç oldu. Altur Turizm araç filosunu 67 adet Volkswagen Crafter ile genişletti. Şirket yıl sonuna bu sayıyı 200 adede çıkarmayı hedefliyor. 67 adetlik teslimatla filodaki Crafter sayısı 560 adede ulaştı.

Volkswagen Ticari Araç, taşımacılık sektörünün lider firmalarıyla işbirliğine devam ediyor. 1976 yılından bu yana taşımacılık sektöründe faaliyet gösteren Altur Turizm, araç filosunu Volkswagen Crafter ile genişletti. 28 Mart'ta İstanbul'da gerçekleştirilen törenle Altur Turizm, 64 adet 15+1, 2 adet 16+1 ve 1 adet 19+1 olmak üzere filoya toplam 67 adet Crafter katarak filodaki Crafter adedini 560'a yükseltmiş oldu.

Törene Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak, Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Kerem Güven, Şaşı Müdürlüğü Taner Kozlan ve iki şirketin yöneticileri katıldı.

### İhtiyaca uygun modeller

Volkswagen Ticari Araç Genel Müdürü Kerem Güven, Altur Turizm ile geçmişten gelen işbirliklerinin yeni teslimatlarla güçlendiğini söyledi. Taşımacılık sektörünün ihtiyaçlarını yakından



takeip ettiklerini belirten Güven, "Sektörün ihtiyaçlarına yönelik çözümler sunmaya devam edeceğiz. Volkswagen Ticari Araç modellerimiz bireysel kullanıcıların yanı sıra, sektörün öncü firmaları tarafından da tercih ediliyor. Bunun temel nedeni, sektörün ihtiyaçlarını yakından takip ederek, bu ihtiyaçlara en iyi şekilde cevap verecek donanım ve kalitede model ve hizmetleri sunuyor olmamız" dedi.

### 560 adet Crafter

"2017 yılı içerisinde farklı araç teslimatları ile bir araya geleceğiz" açıklamasında bulunan Kerem Güven, "Crafter tercihlerinden dolayı Altur ailesine teşekkür ediyoruz. Hayırlı olsun. 67 adetlik almış filodaki toplam Crafter sayısı 560 adede çıktı. En büyük Crafter filo

müşterimiz Altur" dedi.

### Pazar yılın ikinci yarısında şekillenecek

Yılın ilk üç ayını da değerlendiren Kerem Güven şunları söyledi: "Yıl kötü başlamadı. Geçen yılı tekrar ediyor gibi. Ama pazarı konuşmak için şu an çok erken. Pazar biraz da yılın ikinci yarısında şekillenecek gibi. Hedeflerimiz doğrultusunda yürüyoruz. Çok büyük bir küçülme beklemiyoruz."

### "En iyi iş ortağımız Volkswagen"

Sektörün zor durumuna rağmen yatırımlara devam ettiklerini belirten Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak, taşımacılık sektöründe yakaladıkları başarıya Volkswagen Ticari Araç gibi iş ortakları sayesinde ulaştıklarını belirtti. Hizmet verdikleri firmaların özellikle verimlilik, zamanı doğru kullanma, kalite ve güvenlik talep ettiği vurgulayan Albayrak, "Bu istekleri layığıyla yerine getirme gayretini içindeyiz. Bu çabamızda, personelimizin, ekibimizin ve bizimle birlikte bu yolda olan iş ortaklarımızın gücü var. Volkswagen Ticari Araç da bunların başında geliyor. Sunmayı ilke edindiğimiz kalite, güven, konfor ve verimlilik Volkswagen'de var" dedi.



## 100 midibüs, 50 büyük otobüs alacak

### ERKAN YILMAZ

Altur Turizm Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Hikmet Albayrak, 2017 yılı içerisinde 200 Crafter yatırımının yanı sıra, 100 midibüs, 50 büyük otobüs yatırımı yapacaklarını belirtti.

Hikmet Albayrak, 67 Crafter teslimatı sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. Altur Turizm'in filusunda 1600 adet, büyük otobüs, midibüs ve minibüs özmal araç bulunduğunu söyledi. Yatırımlara hız kesmeden devam edeceklerini de vurgulayan Albayrak, "Çalıştırdığımız araç sayısı geçen seneye göre yüzde 20 büyüyerek 9000 adede ulaştı" dedi.

Yatırım yapmaya devam edeceğiz

"Ülkemize ve tecrübemize



### Yönergenin Altur'a maliyeti 50 milyon TL

İstanbul UKOME'de servis taşımacılığı Yönergesi ile özmal araçlarla ilgili talep edilen paranın Altur'a getirdiği maliyeti de açıklayan Hikmet Albayrak, şunları söyledi: "Cumhurbaşkanının esnaf buluşmasında yaptığı açıklamanın ardından tahdit süreci son buldu gibi gözüküyor. Belediyenin çıkardığı yönerge doğrultusunda hareket edeceğiz ve ona göre planlarımızı bütçelerimizi yapıyoruz. Yönergede bize göre bazı olumsuzluklar da var. Özellikle de şirketlerin özmal araç sayısına göre ödeyeceği rakamlar çok ağır. Oysa biz, bu ülkeye değer katmak için, bu sektör büyüsünü diye özmal yatırım yaptık. Şimdi o bedellerden tekrar bir bedel ödemek bize de biraz ağır geliyor. Bununla ilgili belediye ile görüşmelerimizi bildirdik. İnşallah hayırlısı olur. Yeni araçlar için 40 bin TL ödüyoruz. Düzenlemenin, bize maliyeti, yaklaşık 50 milyon TL olacak gibi gözüküyor."

güveniyoruz. Büyümeye, yatırım yapmaya ve bu ülke insanlarına değer kazandırmaya devam edeceğiz" diyen Hikmet Albayrak, "2017 yılı içerisinde 200 Crafter yatırımının yanı sıra 27 kişilik 100 midibüs ve 50 büyük otobüs yatırımı yapacağız. Biz filomuzdaki araçlarla ilgili her iki yılda bir yenileme yatırımı yapıyoruz zaten. Bunun planlamalarını yaptık" dedi.

2.0 lt TDI motora sahip Yeni Caravelle Highline, 204 PS güç üretirken, 450 Nm tork sağlıyor. Standart olarak 7 ileri DSG şanzımana sahip olan Caravelle Highline, sınıfının en güçlü motoruna sahip olmasının yanında 6,2lt birleşik yakıt tüketimiyle ekonomik bir sürüş imkanı sunuyor.

Tüm Caravelle modellerinde olduğu gibi Yeni Caravelle Highline'da da 'Yorgunluk tespit sistemi' standart olarak sunuluyor. Sistem, sürüş hareketlerinde yorgunluk tespit ettiği anda sürücüyü yolculuğa ara verilmesi konusunda hem görsel hem de sesli olarak uyarıyor.

**Cumhur Aral**

cumhur-aral@gmail.com

## Yalın İletişim

Ortamda, gereğinden uzun konuşan ve yazan insanların çoğunluğu, ne diyeceklerini tam olarak kendileri de bilemezler. Bu yüzden konuşuyla ilgili ne var ne yok hepsini anlatmak zorunda hissedip, lafı uzatarak, sorumluluklarını yerine getirdiklerini düşünürler.

Etkili bir iletişim için, konunun özünü aktaracak, kısa ama anlamlı hikâyeler ile gerektiğinde görsel temalar kullanarak, monologları diyaloglara dönüştürmek önemlidir. En son söyleyeceğini en başta söylemek, aslında en kısa ve her hâlikârda en doğrusudur. Önce ana fikri söyleyip sonra ayrıntıları anlatmak etkili iletişim şeklidir.

Uzun yazılar ve konuşmalar, insanların dikkatini dağıtır. İnsanlar, takip etmek, anlamakta zorlandıklarında, dinler gibi yapıp başka şeyler düşünmeye başlarlar. Bu nedenle, her konuşmacının, insanların dikkatini çekmek ve bu dikkat dağılımından ana mesajı iletmek gibi bir zorunluluğu vardır.

Bu konuda en çok zorlanan kişilerden biri de benim. Gazetede verilen alanda sınırlı sayıdaki harf ile anlatım yapmam pek de kolay olmadı. Gerçekten iyi bir anlatım için altyapı ve ön çalışmanın gerekliliğini pek çok kez yaşadım.

Veciz sözlerdeki ve bazı büyük şairlerin kısacık sözcüklerle kocaman mesajları nasıl verebildiklerine üzerine epeyce kafa yordum. Anladığım, bu iş gerçekten bir meşretmiş. Elbette bir Mevlana, Mehmet Akif, Necip Fazıl, Yahya Kemal veya Nazım Hikmet olmak mümkün değil. Ama az gayretle, safalardan ve abartıdan arındırılmış iletişim sağlamak olasıdır.

TED konferanslarının en önemli özelliği, sunumların 18 dakikaya sınırlı olmasıdır. İnsanların düşüncelerini, hayatlarını ve sonucunda dünyayı değiştirecek fikirleri ifade edildiği bu platformda, binlerce değerli insan, düşüncelerini 18 dakikada ifade etmeyi başarmıştır. TED, hangi alanda olursa olsun, her fikrin 18 dakikada anlatılabileceğini bütün dünyaya kanıtladı.

Aynı şekilde Twitter'da, insanlar 140 karakter kullanarak istediği mesajı verebiliyor. Ne anlatacağını bilen ve bunu kısa yazabilenler, kendilerini çok iyi ifade edebiliyorlar.

Kısa ve öz olmak, uzun anlatmaktan daha fazla emek ister. Mark Twain'in yazdığı bir mektubun sonunda, "Kusura bakmayın kısa yazacak kadar vaktim yoktu, uzun yazmak zorunda kaldım." demesi bundandır.

Hayatın her alanında insanlar, konuları yalın bir şekilde ifade etmeyi, iş toplantılarından; özel sohbetlere kadar, her ortamda, yalın ama derin olmayı alışkanlık haline getirebilmelidir.

İnsanın kendisini dinletmesi ve etkili olması için,

Konusunu çok iyi bilecek kadar çalışması, konudaki önemli noktalar ile gereksiz ayrıntıları birbirinden ayırması, hangi ortamda konuştuğunu veya yazdığını; kendisinden beklenebilecekleri, hitap ettiği insanların anlaması, empati kurması, kendini gereğinden fazla önemsememesi gerekir.

"İnsan konuşacağı şeyden kırk kat fazlasını bilmiyorsa konuşmamalıdır." Dale CARNEGIE.

## Yaz sezonu geliyor

Yoğun geçecek yaz dönemine araçlarımızı ve personelimizi şimdiden hazırlayalım.

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete  
Yıl: 6 • Sayı: 272 3 - 9 Nisan 2017

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

Genel Yayın Yönetmeni **Erkan YILMAZ**

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar **Dr. Zeki DÖNMEZ**

Editörler **Korkut AKIN, Akif NURAY**

Reklam Rezervasyon **0532 779 21 82**

İş Geliştirme Danışmanı **Mehmet ÇIKINCI**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Hukuk Müşavirleri **Elanur KOÇOĞLU**

**Murat KOÇOĞLU**

Yönetim Yeri

Atakent Mah. 234. Sok.

Manolya Evleri B-17 Blok D:4

34307 Küçükçekmece - İstanbul

T: +90.850 202 0 779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

**BASKI:**

İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad.

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçeçevler / İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

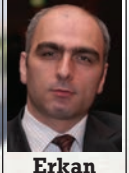
**BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL**

EDİRNE **Hüseyin TOPÇU** DİYARBAKIR **Ramazan DEMİR**

SAMSUN **Ahmet ŞENOL** 0535 207 65 88



# NEOPLAN Yeni Tourliner, yola çıktı



Erkan  
YILMAZ  
ANTALYA



**Yüksek teknoloji ve üstün özellikleri ile sınıfında yeni bir dönem başlatan NEOPLAN Yeni Tourliner'ın Türkiye Lansmanı, MAN Kamyon ve Otobüs AŞ tarafından 24-25 Mart'ta Antalya'da düzenlenen özel bir törenle gerçekleştirildi.**

Lansmanda NEOPLAN Yeni Tourliner'ın üstün nitelikleri, dijital, görsel ve işitsel bir şova dönüştü. Titanic Deluxe Hotel Belek'te düzenlenen lansman, 400'ü aşan katılımcı sayısı ile adeta bir sektör buluşmasına dönüştü. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu ve Otobüs Satış Direktörü Can Cansu'nun ev sahipliğinde gerçekleştirilen törene Türkiye seyahat sektörünün önemli temsilcilerinin yanı sıra MAN Truck & Bus üst yönetimi ile yabancı ülkelerden şirket yetkilileri de katıldı. Yeni Tourliner'ın Türkiye'ye yönelik üretilmiş özel versiyonu, lansmanın ardından düzenlenen Teknik Sunum ve Test Sürüşleri ile de sektör temsilcilerine tüm detaylarıyla tanıtıldı.

NEOPLAN Yeni Tourliner'ı "sınıfının yeni ve yenilikçi lideri" olarak betimleyen MAN Kamyon



Can  
Cansu

Tuncay  
Bekiroğlu

**ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu,**

"Her alandaki üstün nitelikleri ile Yeni Tourliner, alanında teknolojiye gelinen son noktayı temsil ediyor. Düşünün bir otobüs; hem daha konforlu hem daha güvenli olsun. Yolcuya, şoföre, bagajlara daha büyük hacimler sunsun. Geliştirilmiş motoru ile hem daha yüksek güce sahip olsun, performansı artsın, hem de daha

az yakıt tüketsin, daha uzun aralıklarda ve daha düşük maliyette bakım gerektirsin. Tüm bunlar etkileyici bir tasarım bütünlüğü içinde birleşsin, yolcu konforu kadar şoför konforu da artsın üstelik sürüş, ileri teknoloji ile en ideal şekilde optimize edilsin. Üstelik tüm bunları, olabilecek en üst seviyeye taşıyın, hatta kimi sınırları zorlasın, ileriye götürsün. İşte tüm bunlar

ve daha birçok yenilikçi detaylar Yeni Tourliner ile artık Türkiye yollarında. Yeni Tourliner, sınıfında alışlagelmiş tüm normları değiştiriyor, geliştirerek yeni standartları belirliyor. Üstelik tüm bu üstün nitelikleri, ileri teknolojiyi, yüksek kalite ve konforu ile Yeni Tourliner, Türkiye'de, Ankara - Akyurt'taki MAN tesislerinde üretiliyor, tüm dünyaya buradan dağılıyor. Bu bizler için özel bir anlam taşıyan farklı bir gurur kaynağı" açıklamasında bulundu.

**Daha cimri...**

Yeni Tourliner'ın, ileri teknolojisine ve üstün niteliklerine dikkat çeken MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Direktörü Can Cansu da, yeni Tourliner'ın, etkileyici ve bir o kadar da gelişmiş bir tasarıma sahip olduğunu vurguladı. Sürtünme direncinin, orta büyüklükte bir otomobile aynı ve sağladığı daha büyük hacme karşı 60 kilo daha hafif olduğunu açıkladı. Yeni Tourliner ileri teknolojisini Euro 6C motoru daha yüksek güç ve tork değerleri üretmesine karşı, yüzde 10 daha az yakıt tüketimine sahip. ■



Salim Zeki  
Çalıkıran

Abdullah  
Çalıkıran



TOFED ve EGETURDER  
Yönetimi



Davetliler Yeni Tourliner'ı ilgilyle incelediler.



Yalçın  
Şahin

Aslan  
Bayram

Birol  
Özcan



Sümer  
Yığıcı

Önsel  
Demircioğlu



Ethem  
Ateş



Metin  
Cevizci

Özkan  
Özkaymak

NEOPLAN Yeni Tourliner lansman buluşması, düzenlenen birbirinden renkli yarışmalar ve aktivitelerle adeta bir şölene dönüştü. MAN'ın geleneksel Gala gecesinde ise güçlü sesi ve zengin repertuarıyla Linet başarılı sahne performansı ile sektör temsilcileri, yaklaşan sezon öncesinde stres attı, moral topladı.



# Coşkunlar Oto'ya 10 Conecto



Araçlar, Alper Kurt ve Yusuf Adıgüzel tarafından Kani Coşkun, Şinasi Coşkun ve Ersin Coşkun'a teslim edildi. Törende Korcan Coşkun ve Kenan Coşkun da hazır bulundu.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezinde düzenlenen törenle Coşkunlar Oto'ya 10 Conecto teslim edildi. 4 ayda 50 Conecto satışına ulaşacaklarını belirten Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, yıl sonu hedeflerinin ise 150-200 arasında olduğunu ifade etti.



Bir Daimler markasıdır.

30 Mart Perşembe günü Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen teslimat törenine Coşkunlar Oto Genel Müdürü Kani Coşkun, Yönetim Kurulu Üyesi Şinasi Coşkun, şirket ortakları Erdoğan Coşkun ve Kenan Coşkun, Mercedes-Benz Türk Otobüs Pazarlama ve Satış Müdürü Alper Kurt, Sehirçi Otobüs Kamu Satış Kısım Müdürü Yusuf Adıgüzel ve Otobüs Satış Operasyonları Kısım Müdürü Murat Kızıltan katıldılar.

Alper Kurt, 2017 yılında yeni Conecto'nun aktif şekilde satışlarına başladıklarını belirterek, "Yeni Conecto aracımızın çok önemli bir filo teslimatı için bir araya geldik. Yeni Conecto aracımızın lansmanını Eylül 2016'da yapmıştık. Geçtiğimiz yıl iletişim ve pazarlama çalışmalarını ile geçti. Daha önce de ifade ettiğimiz gibi aracımızın aktif satış çalışmalarına başladık. Bu satış vesilesiyle Sayın Kani Coşkun, Ersin Coşkun ve Şinasi Coşkun'a markamıza gösterdikleri için teşekkür için şükranlarımızı teşekkür ediyor, bu almanın hayırlı olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyorum. Asıl büyük sorumluluk bundan sonra başlıyor. Bu dostluğumuzun sadece teslimatla değil, satış sonrası süreçte, aracın işletim boyunca sürecini belirtmek istiyorum. Coşkunlar Oto, sektörün kanaat önderleri arasında yer alıyor. İstanbul'daki tercihler, trendler Anadolu'daki halk otobüsçüler için de belirleyici olabiliyor. Anadolu'da yeni Conecto talebinin artacağını bekliyoruz" dedi.

#### 4 ayda 50 Conecto satışı

Nisan sonu itibarıyla, 50 adetlik Yeni Conecto satış hacmine ulaşacaklarını iddia eden Alper Kurt, "Conecto aracımızla ilgili bazı iddialarımız var. Yakıt tüketimi ve işletme giderleri açısından pazardaki en ekonomik araç, yeni Conecto'dur. Ama burada asıl işi ölçümleyecek ve en doğru geri bildirim verecek olan sektör duayenlerinden Coşkunlar Oto olacak. Bizim için asıl gösterge onların deneyimleri, bilgi birikimi olacak. Coşkunlar Oto bu alımı aracının ilk satış fiyatı inceleme ile yapmadı. Toplam sahip olma maliyeti ile baktılar. Aracın işletme, servis, yakıt maliyeti sayısal karşılığını rakiplerle kıyaslayarak hepsini hesapladılar. Bu satış görüşmeleri Eylül ayında başladı ve uzun bir değerlendirme sürecinin ardından gerçekleşti. Pazarda ilk satın alma maliyeti odaklı bir tercih var. Aracı kullandığımız sürece size km. başına maliyetinin rakiplerle kıyasının yapılması lazım. Yeni Conecto'muz bu kıyastan galip çıktı. Bu yıl 150-200 adet arasında bir Conecto satış beklentimiz var" dedi.

#### Bizim için gurur verici

Sehirçi Otobüs Kamu Satış Kısım Müdürü Yusuf Adıgüzel, "Bir tarafta son derece teknolojik bir ürün var. Bir tarafta da uzun vadeli stratejik planlar yapan, kişilikleri ile sektörde önder olan Coşkunlar Oto var. Bugün bir evlilik gerçekleşiyor. Bizim için gurur verici. Otobüsümüzün sektör önderlerinin tercih edildiğini gördüğümüz bir tablo. Umuyoruz devamı da gelecek" diye konuştu.

#### Düşük yakıt tüketimi etkili

Coşkunlar Oto Genel Müdürü Kani Coşkun, Conecto tercihlerinde düşük yakıt tüketiminin çok etken olduğunu vurgulayarak, "Şirket olarak 2,5 yılda bir araçlarımızı yeniliyoruz. Bu sefer tercihimizi yeni Mercedes'ten yana kullandık. Bu alımla araçlarımızın tamamı değişmiş oldu. Bundan sonra da işbirliğimizin sürecine inanıyoruz. Satış sonrası sürece güveniyoruz" dedi.

#### Ücretsiz taşımalar

Ücretsiz taşımalarla ilgili çok ciddi sorunlar yaşadıklarını belirten Kani Coşkun, "Bürokrasi ya da siyasilerden bir işleştirmeye bekliyoruz. Referandum sonrası diye söz verdiler. Bekliyoruz. Halk otobüsünün tanımı ve KDV indirimi beklentimiz var. Yapılacağını söylediler ama olur mu olmaz mı bilmiyoruz. Tüm Türkiye de özel halk otobüsçüler sıkıntılı. Ayda yüzde 20'lere dayanan ücretsiz taşıma oranımız var. Belediyeler ücretsiz taşıma bedellerini düzenli ödemiyor. Ücretsiz taşımalara bir kısıtlama getirilirse biraz rahatlama olur.

#### Sigortada tavan fiyat

Trafik sigortalarına getirilecek tavan fiyat uygulaması ile kârlı çıkacak olanın sık kaza yapan olacağını belirten Kani Coşkun, "İyi müşterinin bir kârı olmayacak bana göre. Kötü kullanıcı kârlı çıkacak" dedi. ■

## 2017 model Turismo'larda sonsuz konfor!

Sınıfının en düşük yakıt tüketimine sahip Euro 6 motorlu Turismo 16 RHD 2+1, size daha fazla kazanç, 41 koltuklu seçeneğiyle yolcularınıza da sonsuz konfor sunuyor.

Mercedes-Benz İletişim Hattı  
4446244

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

Mercedes-Benz  
The standard for buses.

