



TASIMACILAR

| OTOBÜS YOLCU | ŞUBAT 2014 | SAYI: 74 | FİYATI: 50 KURUŞ | www.tasimacilar.com |

www.tasimacilar.com

Yenilenen ara yüzü
ve alt yapısıyla
1 MART 2014'te
yayında

İSAROD BAŞKAN ADAYI MURAT NURİ COŞAR:

HAMZA ÖZTÜRK sektöre zarar veriyor

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri ve Esnaf Odası (İSAROD) seçimleri öncesi, İSDER önderliğinde Soğanlık Ulu Camii'nde düzenlenen toplantı'da; İSAROD Başkan Adaylarından M. Naci Coşar, servisçilerin sorunları ve mevcut başkanı hakkında konuştu.

SEKTÖRÜN SORUNLARI SAYMAKLA BİTMİYOR

Coşar, plaka tahdidinin çözülmesi gerektiğini ve UKOME'ye karşı daha ciddi ve iyi araştırılmış projelerle gidilmesi gerektiğini belirtti. Korsan yasasına da değinen Coşar, korsan yasasını ocak söndüren yasası olarak görüyor. Servisçilerin sürekli ceza yiyor, plakalarının bir değeri yok, sektöre sürekli giriş oluyor, UKOME ile aramız iyi değil ve maliyetlerin sürekli artmasına rağmen kazancın hiç artmıyor diyor Coşar; İSAROD'un mevcut başkanı Hamza Öztürk'ün servisçilerin hakkını koruyamadığını ve servisçilerin yapmaya çalıştığı eylemlere destek vermediğini ve durdurmaya çalıştığını belirtti. SAYFA 6'DA



YENİ DÖNEM YÖNETİM KURULU

Başkan Göksele Ovacık, Serhat Akçakaya, Osman Aydanoglu, Nevzat Ince, Necmettin Aydaş, Nusret Imren, Sebahattin Yayli, Nejdatt Güney ve Selami Alan

Özulaş A.Ş'nin Yeni Başkanı GÖKSEL OVACIK Oldu

Özulaş A.Ş'nin 20'nci Olağan Genel Kurul toplantısı Ataşehir Zübeyde Hanım Öğretmenevinde gerçekleştirildi. Göksele Ovacık, şirketin yeni dönem yönetim kurulu başkanı seçildi. Divan Başkanlığını Yıldırım Yılmaz ve ekibinin yaptığı genel kurulda, aklılsı saygı duruşu ve İstiklal Marşı'nın okunmasının ardından, faaliyet ve denetim raporları ayrı ayrı müzakere edildikten sonra ibra edildi.

Göksele Ovacık ve İsmail Yüksel'in konuşmalarına birlik ve beraberlik mesajları vererek yaptığı konuşmalarla, yeni dönem için projeler ve hedeflerini anlattılar.

İlk olarak İsmail Yüksel, proje ve hedeflerini anlatmak için kürsüye çıktı. Yüksel: "Özulaş A.Ş.'yi daha da ileriye taşıyacağız. Öncelikle büyük bir garaj yapacağız ve kesilen fatura tutarlarımızı 40 bin TL'ye çıkaracağız." dedi.

"ŞİRKETTE LİMİTSİZ BİR BORÇLANMA SÖZ KONUSU, BU ÇOK YANLIŞ BİR DURUM"

Daha sonra kürsüye çıkan Göksele Ovacık, plan ve projelerini anlattı. Ovacık, ilk hedeflerinin şirketin iç tüzüğüne yönelik olduğunu ve bu yılın maddeleri ortadan kaldıracağını söyledi.

Ovacık: "Şirkette sonsuz, limitsiz

bir borçlanma var. İsteyen istediği kadar borçlanabiliyor. Bin TL'de borçlanabiliyor, 100 bin TL'de borçlanabiliyor. Biz bu durumdan şikâyetçiyiz ve bu durumu ortadan kaldırmak istiyoruz. Seçimi kazandıysak, ben ve ekibim öncelik olarak bu durumu sonlandıracız." dedi.

Sözlerinin, yanlış anlaşılmasını dile getiren Ovacık: "Bu demek değildir ki, şirket yatırım yapmasın. Şirket, elbette yatırım yapacak ancak; birileri şirket için yatırım yapmak istiyorsa bu şirket diğer hissedarlarına da sormak zorunda. Mevcut binamız alınırken bile, hiç kimseye bir şey sorulmadı. Biz bunun ortadan kalkmasını ve şirkete alınacak her şeyin yine bu kurula konuşulmasını istiyoruz" dedi.

"GARAJ SORUNU ÇÖZÜLECEK."

İkinci hedeflerini açıklayan Ovacık: "Biz, çeşitli yerlere küçük otoparklar yapıp, garaj sorunumuzu böyle çözmek istiyoruz" dedi.

"GELİR VE GİDERLERİMİZİ HERKES GÖRECEK."

Yönetimde, şeffaflık istediğini dile getiren Ovacık, eğer yasayla ilgili bir sorun olmasa; gelir ve giderlerini, şirketin internet sitesine yazacaklarını ve herkesin kendi akbil hak edile-

rinin, verilen şifre ile şirketin internet sitesinden görebileceklerini söyledi.

"ARAÇ YEDEKLEME SİSTEMİ İLE KAYBIMIZ AZALACAK."

Ovacık, kaza yapan ya da ceza yiyen araçların şoförü ve şirketin mağdur olduğunu; bu mağduriyeti ortadan kaldırmak için, araç yedekleme sistemiyle bu zararın karşılanacağını dile getirdi.

"İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ KURACAĞIZ"

Son olarak, kurumsallaşmadan söz eden Ovacık: "Çok amatörce yönetiyor ve yönetiliyoruz, artık kurumsallaşmamız gerekiyor. Ben ve ekibim, bir işletme müdürlüğü kuracağız. Bu müdürlük, şirketin tüm sorunlarını halledecek. Böylelikle kurumsallaşmış olacağız dedi.

"185.933 HİSSE ORANI İLE GÖKSEL OVACIK BAŞKAN OLDU."

Konuşmalardan sonra yapılan oylamada, Göksele Ovacık ve ekibi 185 bin 933 hisse, İsmail Yüksel ve ekibi 163 bin 267 hisse oranında oy aldı. Ovacık, 232 oya tekabül eden 185.933 hisse oranıyla yeni dönem Özulaş A.Ş. Başkanı oldu.



Karsan'ın ürettiği BredaMenaribus Otobüsler İtalya'da

Karsan'ın, Bologna kentine teslim ettiği 18m CNG'li otobüsler ile birlikte İtalya'da çalışan kendi üretimi otobüs sayısı 90'a ulaştı. 2010 yılında İtalyan otobüs markası BredaMenaribus ile seri üretim ve dağıtım faaliyetlerini içeren stratejik ortaklık imzalayan Karsan, son olarak, İtalya'nın Bologna kentine 11 adet, Modena kentine de dört adet 18m körüklü doğal gazlı otobüs teslimatı yaptı.

"ROMA'DA Kİ 75 OTOBÜSLE BİRLİKTE TOPLAM 90 OTOBÜS."

Karsan'ın ürünleri Bologna Belediyesi'ne bağlı TPER (Trasporto Passeggeri Emilia Romagna) ve Modena Belediyesi'ne bağlı SETA firmalarında çalışmaya başladı. Toplam 1.350 adet araca sahip olan ve günde 340.000 yolcu taşıyan TPER firmasına teslim edilen 11 adet otobüs ve SETA firmalarına yapılan 4 adet teslimatla 2012'den bu yana Roma'da hizmet veren 75 adet otobüsle birlikte İtalya halkına hizmet veren Karsan üretimini BredaMenaribus otobüs sayısı 90 adete ulaştı. Karsan'ın Bursa Akçalar fabrikasında ürettiği BredaMenaribus marka otobüsleri alçak tabanlı özelliği, tekerlekli sandalye girişi sistemi ve özel güvenli alanı sayesinde engelsiz erişim sunuyor.

"KONYA'YA 40, İSTANBUL'A 540 OTOBÜS"

Karsan, daha önce de Konya Büyükşehir Belediyesi'ne 40 Adet Doğal Gaz Yakıtlı Körüklü Tip Otobüs, İETT'ye 240 adet solo tip (12m) doğal gazlı ve 300 adet körüklü (18m) dizel olmak üzere toplam 540 otobüs teslim etmişti. Karsan, kurumunu gerçekleştirdiği doğal gaz dolum tesislerinin aynı zamanda beş yıl boyunca işletiminden, tüm araçların bakım onarımlarından ve temizliğinden de sorumlu olmuştur. Karsan ve İETT işbirliği ile kurulan İETT'nin Kağıthane Garajı'ndaki CNG Dolum Tesisi, Avrupa'nın ikinci, Türkiye'nin ise en büyük doğal gaz dolum tesisi olma özelliğini taşıyor.

SOLARİS Otobüsler ESHOT'un Filosuna Parti-Parti Dahil Ediliyor

Orkut Işıkalp İZMİR

Yeni otobüslerden ilk 5'i kente geldi. Beyaz rengin hakim olduğu ve uzunluğu nedeniyle otobüslere "Kuğu" ismini veren ESHOT yetkilileri, Şubat ve Mart ayı ortalarında da son 40'lık partinin İzmir'de olacağını belirterek, yeni araçların devreye girmesi ile birlikte şu anda 5 olan filo yaşının yaz aylarında daha da aşağı çekileceğini söyledi. Engelli kullanımına uygun alçak tabanlı yapıda ve duraklarda sağa yatabilme özelliğinde, klimalı, çevreci olan otobüsler, özellikle İzmir için sipariş edildi.

Türkiye'de ve İzmir'de ilk kez kullanılacak yeni model otobüsler, önümüzdeki Pazartesi gününden itibaren sefer yapmaya başlayacak. Toplam 22 milyon 500 bin Euro maliyetle kente kazandırılan otobüslerde engelli, yaşlı, bebekli ve hamileler için ayrılan kırmızı renkli ve san semboller ile işaretlenmiş koltuklar da dikkat çekiyor. Bu otobüslerdeki diğer bir özellik ise şoförün dikkatinin dağılmaması için camlı sürücü kabini.

İZMİR İKLİMİNE UYGUN OTOBÜSLER

142 yolcu taşıma kapasiteli olan İzmir'in yeni körüklü otobüsleri paslanmaz çelik şasi ve karasör iskelet özelliğinde. 362 beygir gücünde olan motorları (DAF marka) Euro 5 standardında ve egzoz gazı salınımı minimum seviyede. Dingilleri de yine (ZF marka) Almanya yapımı Otomatik şanzımanlı (ZF marka) olan otobüslerdeki klimalar İzmir'deki iklim göz önünde bulundurularak yüksek soğutma kapasitesi ile yapıldı.

İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, 100 körüklü otobüsü daha ulaşım filosuna kazandırdı.



Otobüslerdeki tüm kumanda sistemleri son teknoloji elektronik ağırlıdır. Polonya'da yapımı gerçekleştirilen otobüslerin; motor, şanzıman, diğerkomponentler, fren ve süspansiyon sistemi ile ağırlıklı malzemesi Almanya üretimi ve filodaki diğer araçlarla uyumludur.

25 OTOBÜS YOLDA

ESHOT Genel Müdürü Faruk Alçelik, yeni otobüslerin İzmir'de kullanım özelliklerine uygun olarak sipariş verildiğini söyledi. Körüklü otobüslerden 5 tanesini teslim aldıklarını söyleyen Alçelik, kalan 25 tane otobüsün de gemilerle yola çıktığını belirtti. Yeni

otobüslerin beyaz ve uzun olmasından dolayı kuğu adını verdiklerini ifade eden Alçelik, yeni otobüslerin diğer otobüslerle oranda daha sessiz olduklarını söyledi. Polonya'da gördüklerinde otobüsün bazı bölümlerini kendi istedikleri gibi düzenlediklerini ifade eden Alçelik, "Engelli, yaşlı, bebekli ve hamile bayanlar için kırmızı renkle özel ayrılmış koltuklarımız var. Klimalarımızın ısı ayarı, özellikle soğutma kapasitesi yolcu yoğunluğuna göre otomatik olarak artıyor. Böylece otobüs aynı iklimde kalacak. Bu da İzmir gibi sıcak iklime sahip bir kent için oldukça önemli" dedi.



İSPARK Cep Otogarı hayal kırıklığı yarattı

Özge Durmaz - Erhan Tekindur

İSPARK'ın projelerinden olan cep otogarlarının ilki Alibeyköy'de açıldı. Tam olarak faaliyete girmeyen ancak bilet satışına başlayan cep otogarı erken açıldığı ifade edildi. Alibeyköy Terminali'nin İstanbul'da açılan ilk cep otogarı olduğunu söyleyen Ahmet Çolak, cep otogarlarının Beşiktaş, Taksim civarındaki trafiği rahatlatması açısından düşünülmüş projeler olduğunu ifade etti. Çolak, "Sadece hizmet kalitesini arttırmak için çalışıyoruz. Bu projenin pilot bölgesi burası olduğu için deneme aşamasında" şeklinde konuştu.

TERMİNAL YOĞUNLUĞU KALDIRAMAZ

Çolak, İSPARK'ın yoğunluğu asla kaldıramayacağını belirtti. Çolak, "Büyük firmaların 5 tanesi anca şıgar. Ama 17 firmaya yer vermişler. Özel araçlar için de sadece ön taraf ayrılmış, yeterli değil" ifadelerine yer verdi.

HER ŞEY TOZ PEMBE DEĞİL

Yolların yetersizliğinden bahseden Ahmet Çolak, "Maalesef buraya gelmek ayrı bir masraf" dedi. İSPARK'ın aslında insanlar için bir soru işareti olduğunu söyleyen Çolak, "İSPARK'ın işleyişini kimse bilmiyor. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'ni şirketleştirip hizmeti parayla vermeye başladılar. 3 Köprü bitmeden bağlantı yolları kurulmadan buranın yapılması mantıksız. Buradan çıkan otobüs 3 Köprüye nasıl gidecek? Bence bu tesis Ayazaga'nın arka tarafı köprüünün ayağında bir yerde olmalıydı" ifadelerine yer verdi.

ÇÖZÜLEMEYECEK SIKINTILAR DEĞİL

Konu ile ilgili olarak İspark Proje Koordinatörü Adnan Er çözümlemeyecek sıkıntılar olmadığını söyledi. Eksikliklerinin sebeplerini, her şeyin ihale kanunıyla yapılması gerektiğinden ihtiyaçları belirleyip ona göre çalışıldığını bu yüzden ufak tefek uzamalar olduğunu söyleyerek sıraladı. Gün içinde 1200 ile 1500 arasında aracı giriş çıkış yapacağını söyleyen Er, İspark'ın yoğunluğu kaldırmayacak kapasitede olduğunu belirtti. Esenler otogarı çok iyi inceleyip bu projeyi planladıkları diyor Er. Esenler otogarının içler acısı durumu bize en iyi örnekler dedi.



GÖKŞAL PURTULOĞLU

Provokatörler
halk otobüslerinde

5'TE



BİLAL YEŞİL

Takograf ve
Hız sınırlandırıcı

4'TE

**Yolcu Taşımacılığı
ve Seyahat
Acenteleri Zümre
toplantısı yapıldı**
HABERİN DEVAMI 6. SAYFADA

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

2

PETROL OFİSİ'NDEN
ÇEVREYE VE İNSANA
DUYARLI CAM SUYU
ANTİFİRİZİ

Türkiye akaryakıt dağıtım sektörlerinden biri olan Petrol Ofisi, geliştirdiği yeni formülü ile insan sağlığına dost ürünü Petrol Ofisi Cam Suyu Antifrizi'ni tüketicilerin kullanımına sundu. Petrol Ofisi, kış aylarının da etkisiyle, araçlarda daha çok gereksinim duyulan ve sürüş güvenliği açısından taşıtların vazgeçilmez bir ihtiyaç maddesi haline gelen cam suyu antifrizinin,

metanol içermeyen ürünlerden tercih edilmesi konusunda sürücülerini bilgilendirmeyi amaçlıyor. Petrol Ofisi, bu ürünlerde bilinmeyen bir tehlikeye dikkat çekmek adına sürücülerini bilgilendirme çalışmalarına başladı. Bu çalışmalar kapsamında; piyasada satışta sunulan birçok ürünün "metanol" veya diğer ismi ile "metil alkol" içerdiği, bu maddenin sile-

ceklerin cam üzerinde rahatça kaymasını engelliyor, silecek lastiklerine, aracın metal aksamına ve boyasına zarar verdiği ve insan sağlığı açısından da ciddi hastalıkları ortaya çıkmasına neden olabildiği anlatılıyor. Petrol Ofisi, bu riskleri engellemek için özellikle "metanol" içermeyen ürünleri tercih etmeleri gerektiği yönünde araç kullanıcılarını uyarıyor.



Otokar Kocaeli'ye 36 adet KENT otobüs teslim etti

Türkiye otobüs pazarının önde gelen firmalarından biri olan Otokar, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne ve Kocaeli Özel Halk Otobüsçüleri'ne toplam 36 adet araç teslim etti.

Koç topluluğu şirketlerinden biri olan Otokar, Kocaeli Büyükşehir Belediyesi'ne 20, Kocaeli Özel Halk Otobüsçüleri'ne 16 adet olmak üzere toplam 36 adet otobüsü İzmit Perşembe pazarında törenle teslim etti. Törene Kocaeli Büyükşehir Başkan vekili Zekeriya Özak, İzmit Belediye Başkanı Nevzat Doğan, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ve kooperatif yetkilileri katıldı.

BU ADIM DIĞER BELEDİYELERE ÖRNEK OLSUN

Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, KENT otobüslerini teslim ederken yaptığı konuşmada "Kocaeli şehrimizin toplu taşımada

dönüşüm yönünde attığı adımlara Otokar olarak eşlik etmekten büyük mutluluk duyuyoruz. Kocaeli'nin modern, verimli, enerji tasarrufu sağlayan ve çevreci araçlar ile toplu taşımacılık alanında attığı bu önemli adım diğer belediyelere de örnek olacaktır. KENT otobüslerimizin bu güzel şehri daha da güzelleştireceğine inanıyorum. Bugün 36 adet KENT'i Kocaelililere teslim etmenin mutluluğunu yaşıyoruz. Kocaeli halkının ve Kocaeli Belediye-si'nin ve Özel Halk Otobüsçüleri'nin bizlere göstermiş olduğu güven için çok teşekkür ederiz." dedi.

Çevreci motoru, modern şehirlere yakışan tasarımı, yüksek taşıma kapasitesi ve işletmecisine sundu-

ğu düşük operasyon maliyetleri ile dikkat çeken KENT otobüsleri sadece Türkiye'de değil, Macaristan ve Polonya gibi ülkelerde de toplu taşımacılıkta kullanılıyor.

EN İYİ TASARIM ÖDÜLÜ ALAN KENT OTOBÜSÜ

Avrupa'nın en önemli otobüs yarışmalarından biri olan "European Bus&Coach Week'te Jüri Özel Ödülüne, Türkiye'de "Design Turkey Endüstriyel Tasarım Ödülleri"nde İyi Tasarım Ödülü'ne layık görülen KENT otobüsü İstanbul, Ankara, Bursa, İzmir, Sakarya, Malatya, Karaman, Samsun gibi Türkiye'nin önde gelen şehirlerinde de kullanılıyor.

ZF ve KAMAZ, Rusya'da ticari araç şanzımanları için yeni üretim tesisini açıyor

ZF ve Kamaz ortak girişimi, Naberezhnye Chelny'de yeni üretim tesisini resmi işletmesi olarak hizmete sunuyor



Yeni üretim tesisine geçmesi ile birlikte eski yerinden 5 kat daha büyük bir yapı olacak olan Naberezhnye Chelny'de ortaklar 90 milyon Euro yatırım yapacaklar. ZF ve Kamaz bu ortaklık ve yapacakları bu tesis ile beraber yaklaşık olarak 200'den fazla çalışana da iş imkanı sunacak.

90 MİLYON EURO'LUK YATIRIM

Tesis, ZF ve Kamaz'ın 2016 yılına kadar toplam 90 Milyon Euro olan yatırım planının bir parçası olacak. ZF Yönetim Kurulu Başkanı Dr. Stefan Sommer yeni tesisin açılış töreninde; "Bu yeni üretim tesisi ile Naberezhnye Chelny'de gelecek için çok önemli bir temel atıyoruz. Yaşadığımız olumlu

gelişmeyle bu önemli pazarda daha iyi hizmet vereceğimize eminiz" dedi.

ZF VAZGEÇİLMEZ BİR PARTNER

Açılışa katılan davetliler arasında, Tataristan Devlet Başkanı Rustam Minnichanov, Rostok şehri teknoloji otoritesi CEO'su Sergey Tschemesow ve Naberezhnye Chelny Belediye Başkanı Vasil Shayhraziev de vardı. Kamaz Genel Müdürü Sergey Kogogin "Seçkin uluslararası otomotiv tedarikçileri ile teknoloji transferi ve ortak çalışma yapmak sureti ile Kamaz kamyonlarımızın rekabet gücünü arttırma imkanı elde ediyoruz. Bu konularda kuşkusuz ZF vazgeçilmez bir partnerdir. ZF Kamaz Joint Venture ortaklığının yatırımı, müşteri-

lerimize daima en yüksek kalitedeki modern ürünleri garantı etmektedir" dedi. 2016 yılına kadar ZF ve Kamaz bölgede 90 Milyon Euro'luk yatırıma imza atmış olacaklar.

5 KATLIK KAPASİTE ARTIŞI

Yeni üretim tesisi ile çalışma alanı 4 bin m2'den 20 bin m2'ye çıkacak. Böylece, 2016 yılında Naberezhnye Chelny'de üretim bandında 20.000 yerine 50.000 adet Ecosplit ve Ecomid şanzıman üretilmiş olacak. Buna paralel olarak önümüzdeki iki yıl içerisinde çalışan sayısı da 350'den en az 550'ye çıkması olacak. Bu büyük üretim tesisleri mevcut elverişli koşullar sayesinde, ZF şanzıman ve komponentlerinin Rusya'da yerleştirilmesini önemli ölçüde arttıracaktır.



KENTKART'a Londra'dan ödül

Kentkart, Londra 2014 Transport Ticketing Fuarı'nda MasterCard'ın En İyi Genel Servis Uygulaması ödülünü kazandı. Ödül töreni 27 Ocak 2014'te Londra'da düzenlenen Transport Ticketing Fuarı'nda gerçekleşti. Kentkart, 2000 yılında Paris'te Akıllı Kart Fuarı CARTES'da kazandığı Sesames "En İyi Toplu Taşıma Uygulaması" ödülünün ardından kazandığı bu yeni ödülle uluslararası alanda bir başarıya daha imzasını attı.

DÜNYANIN HER YERİNDE KENTKART VE ÖDEME KOLAYLIĞI

Bu ödüle layık görülen proje, Kentkart'ın Provus ve MasterCard işbirliğinde oluşturduğu çok amaçlı EMV temassız akıllı kart projesi oldu. Mastercard'ın

Mchip Advance akıllı kartı kullanıcılarına dünyanın her yerinde rahatça ulaşım ve ödeme hizmetleri kolaylığı sağlıyor. Bunun yanında POS cihazları ya da ATM'leri kullanarak karta ya da çipe kolayca yükleme yapabilmek imkanı sunan kart ulaşım ve alışveriş bakiyelerini aynı ayrı depolayarak kartın kontrolünde kolaylık sağlıyor.

KENTPAY AVANTAJLARI

KentPay'ın kullanıcılarına sunduğu kolaylıkların başında tek kart ile yolculuk ve alışveriş imkanı geliyor. Bunun dışında Toplu taşıma operatörlerinin kapalı para yönetim sisteminin sorunlarını yalıtılmış çip bakiyesi ile çözüm, farklı toplu taşıma operatörleri arasında geçiş, farklı uygulama sağlayıcılarına

aralarında anlaşma yapmaksızın kartın geçici özellikli alanlarını kullanırma, genç kullanıcılar için kredi kartı sahibi olmadan internet üzerinden alışveriş yapma, kişiselleştirilme (isimsiz) EMV ön ödeme sistemi, yalnızca ön ödemeli miktarı riske attığı için internet üzerinde kullanım güvenliği de KentPay'ın sunduğu avantajlar arasında sıralanabilir. Kentkart 1998'den bu yana temassız akıllı kartlar yoluyla geniş kapsamlı teknolojiler sunan bir BT şirketidir. Kurum, Elektronik Ücret Toplama, Otomatik Araç Yönetimi, Yolcu Bilgilendirme ve Araç İç Kamera ve küçük ödeme sistemlerinde uzmanlaşmıştır. Bugün, Kentkart akıllı çözümleriyle 10 ülke ve 30 şehirde faaliyettedir.

Kayseri Otobüs Terminalinde denetimler arttı

Şehirlerarası Otobüs Terminalinde, taşımacılık yapan şoförler ve taşıtlar, Karayolu Taşıma Kanunu hükümleri doğrultusunda denetleniyor. Denetimlerde eksikliği bulunan otobüs ve şoförlerin eksiklerini tamamladıktan sonra sefere çıkmalarına müsaade ediliyor. Kayseri Emniyet Müdürlüğü'nden yapılan yazılı açıklamada, kış mevsimine girilmesi ile birlikte 1 Aralık-1 Nisan tarihleri arasında zorunlu olan kış lastiklerinin denetlenmesinin terminalde bulunan görevli polis memurlarınca yolcuları bekletmemek için çıkış noktasında değil peronlarda yapıldığı belirtildi.

Denetimlerde şoförlerin sürücü belgesi, mesleki yeterlilik belgesi (SRC), ceza puanları, takografı ve ilgili mevzuatın diğer hükümleri doğrultusunda kontrol edildiği ve çalışma sürelerine riayet etmeyen, hız sınırlarını aşan şoförler hakkında gerekli cezai işlemler uygulandığı ifade edildi. Otobüslerin ise başta lastikleri olmak üzere teknik özellikleri, fenni muayenesi, Karayolu Zorunlu Mali Sorumluluk Sigortası ve ilgili mevzuatın diğer hükümleri doğrultusunda denetlendiği belirtirken, taşımacılık yetki belgesi, taşıt kartı, Zorunlu Karayolu Taşımacılık Mali Sorumluluk Sigortası ile Karayolu Yolcu Taşımacılığı Zorunlu Koltuk Ferdi Kaza Sigortası, ilgili mevzuatın diğer hükümleri doğrultusunda kontrol edildiği vurgulandı.



2013'TE 70 BİN 943 KONTROL YAPILDI
Açıklamada 2013 yılında terminalde yapılan trafik denetimlerinde 70 bin 943

kontrol yapıldığı ve 58 cezai işlem uygulandığı ifade edildi. 1 Aralık 2013 tarihi itibarıyla kış lastiği zorunluluğunun başlaması nedeniyle terminalden çıkış yapan otobüslerin lastiklerinin de kontrol edildiği ve bu zamana kadar 9 bin 765 otobüsün kontrol edilerek 46 araca kış lastiği eksikliği nedeniyle cezai işlem uygulandığı, kış lastiği olmayan otobüslerin sefere çıkmalarına izin verilmeyerek eksikliklerin giderilmesi sağlandığı belirtildi.



Çorum Otobüsçüleri Derneklerine kavuştu

Çorumda, otobüs işletmecileri bir araya getirmek için; Çorum Otobüsçüler Derneği kuruldu Çorum Otobüsçüler Derneği TOFED'e katıldı. Çorum Otobüsçüler Derneği Başkanı Murat Köylüoğulları TOFED'i ziyaret ederek Genel Başkan Yardımcısı Mustafa Özcan ile görüştü. Köylüoğulları, Çorum'un her dönem yolcu yoğunluğu yaşadığını, buna rağmen; bilet ücretlerinde artış olmaması nedeniyle ekonomik açıdan zorlandıklarını söyledi. Köylüoğulları, 5 yıl önceki bilet fiyatlarının değişmediğini ve hala aynı fiyat üzerinde taşıma yaptıklarını dile getirdi;

bu durumdan en çok zarar görenin ise yerel firmalar olduğunu söyledi.

"FİYATLARIN ARTMASI ŞART."

Uzun mesafelerde, düşük ücretlerle taşıma yapılmasının önüne geçilmesi gerektiğini ve bu konuda TOFED'den destek beklediğini dile getiren Köylüoğulları: "Şu an İstanbul-Çorum arası bilet fiyatı 50 lira. Bu hatta çalışan otobüsçünün para kazanabilmesi için bilet fiyatlarının 75 lira olması lazım. Ankara-Çorum arası da 20 Lira gibi çok gülmeyecek rakam. 250 kilometre olan bu istikamette de para kaza-

nabilmek ve yolcuyu karayolundan soğutmamak adına bilet fiyatlarının 30 lira olması isabetli olur." Dedi.

"GÜNLÜK 100 YOLCU KAYBIMIZ VAR."

Köylüoğulları, Çorum Otorarına, günlük 120 aracı giriş-çıkış yaptığını ve Çorum'a 63 kilometre uzaklıkta bulunan ve 2008 yılında faaliyete başlayan DHMİ Amasya-Merzifon Havalimanı'nın yolcu oranının büyük oranda etkilendiğini ve günde yaklaşık olarak 2 otobüsün taşıdığı yolcuya denk gelecek miktarda, ortalama 100 yolcunun hava yolunu tercih ettiğini söyledi.

TESLİMAT

TAŞIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

3

28 OTOBÜS
1 ŞUBAT'TA
SEFERE
BAŞLADI

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanlığı tarafından alınan 20 adet OTOKAR 12 metre ile 8 adet MAN 18 metre körüklü otobüsler, 1 Şubat Cumartesi gününden itibaren sefere çıktı. Şehir ulaşımını rahatlatması beklenen 12 met-

relik ve 18 metrelik körüklü otobüslerin sefere çıkacağı hatlar da belirlendi.

HATLAR BELLİ OLDU

Otobüsler, Plajyolu-Yuvam(80), Karamürsel-Umuttepe(755), Kandıra-Izmit(800), Şirintepe-Kandıra Ce-

zaevi(90), Yenikent-Yuvam(135), Gebze-Farabi Devlet Hastanesi(550), Gebze Beylikbağı-Farabi Devlet Hastanesi(415), Darıca-Gebze(400), Darıca-Gebze Eşref Bitlis(525) ve Şekerepinar TOKİ-Farabi Devlet Hastanesi(410) hatlarında hizmet verecek.

İstanbul Anadolu Yakasına 149 otobüs

İstanbul Anadolu yakasında hizmet verecek olan 149 modern otobüs İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın katılımıyla gerçekleştirilen tören ile hizmete sunuldu. İstanbul Büyükşehir Belediyesi'nin şirketlerinden Otobüs AŞ, Anadolu Yakasında hizmet verecek 149 erguvan rengi otobüsü daha hizmete aldı. Törende İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Kadir Topbaş'ın yanı sıra, Beykoz Belediye Başkanı Yücel Çelikkbilek, İETT Genel Müdürü Hayri Baraçlı, İBB Otobüs AŞ Genel Müdürü Abdullah Yasir Şahin, İBB Bürokratları ve çok sayıda vatandaş da yer aldı.

VERİLEN EMANETİN KURUŞUNA ZEVAL GETİRMEDİK

Kadir Topbaş açılış konuşmasında verilen emanetin kuruluşuna zeval getirmekten yatırım ve hizmete dönüştürdüklerini söyledi. İstanbul'un dünyaya model olduğunu belirterek konuşmasına devam eden Topbaş, "Bilişim teknolojilerini dünyada en iyi kullanan belediyeyiz. Şehirde yaşayan herkesin hizmet aldığı bir belediye olmak için çalıştık, çalışmaya devam ediyoruz. Bizim yaptığımız işlere birilerinin hayalleri dahi yetişemez. Birleştirenin yaptığı yanlışları, kirleri temizlemek bize düştü" ifadelerini kullandı.



BEYKOZ'A METRO

İstanbul'un su, hava ve çevre kirliliğini çözüme kavuşturduklarını belirten Topbaş, ulaşım alanında büyük yatırımlar yaptıklarından bahsetti. Beykoz'a metro yapılması için çalışmalarını planlara işlediklerini söyleyen Kadir Topbaş, İstanbul'a ne yaptılar ki diyenlere hesabını sandıkta sorun lütfen diyerek konuşmasını sürdürdü. Topbaş, "İstanbul'a 60 milyar TL yatırım yaptık.

Geçmişte bu paralar nereye gidiyordu diye sorulmalı. Bizim hiç iç borcumuz yok. Metro için aldığımız dış borçlar var. Kasamızda paramız da var hamd olsun. Tek imzayla 4,5 milyar dolar kredi alabilen bir belediyeyiz" dedi.

Törende konuşmaların ardından kurdele kesilerek 149 yeni otobüs hizmete alındı. Bir otobüsü kullanan Başkan Topbaş, yeni otobüslerin Beykoz ve İstanbul'a hayırlı olmasını diledi.



MENGERLER Yeni Yıla Hızlı Başladı

Mengerlerde takas ile otobüsler yenilendi. 5 adet firma takas yolu ile değiştirdikleri otobüslerini hizmete geçirdi.

Adalı Turizm Ltd. Şti. den Adem Akhan İstanbul Turizm'de çalıştırmak üzere takas yolu ile otobüs aldı. Akhan 1 adet 2012 model Tourismo 15 RHD tip otobüs takas ederek yerine 1 adet 2013 model Travego 15 SHD tip otobüs satın aldı.

DEDEDEN TORUNA TESLİMAT

Midyat Seyitoğlu Turizm Ltd. Şti. sahibi Muhammet Akkurt

ise 1 adet 2006 model Travego 17 SHD, 1 adet 2007 model Travego 15 SHD ve 2 adet 2008 model Travego 15 SHD tip otobüs takasa vererek 4 adet 2013 model Travego 15 SHD araç teslim aldı. Teslimata dede Mehmet Emin Akkurt, amca Ata Akkurt, torun Muhammet Akkurt ve kaptanlar katıldı.

Konya'da ise bireysel otobüs firması olan Nebi Nakliyat 1 adet 2011 model Tourisma 16 RHD tip otobüs takasa vererek 1 adet 2013 model Tourisma 15 RHD tip otobüs satın aldı.

Mersin'de Selman Rekam'ın

sahibi Selman Ebe Mardin Seyahat firmasında çalıştırmak üzere son 1 ayda 2 adet Tourisma 15 RHD tip otobüs satın aldı. 1 adet 2008 model Travego 15 SHD ve 1 adet 2005 model Man Fortuna takasa vererek 2 adet otobüs aldı.

Düzce Berceste Tesisleri de takas yolu ile otobüs alanlar arasındaydı. Düzce'deki tesislerde servis taşımacılığında kullanmak üzere 2 adet otobüs alan Berceste Tesis yetkilileri 2 adet 2011 model Travego 15 SHD tip otobüs takasa vererek yerine 2 adet 2013 model Travego 15 SHD tip otobüs satın aldı.

Anadolu Isuzu'dan, Onur Elektrik'e 28 adet Isuzu D-Max teslimatı

Anadolu Isuzu, 2014 yılına Isuzu D-Max pick-up teslimatıyla başladı. Anadolu Isuzu, Erzurum'da faaliyet gösteren Onur Elektrik ve İnşaat'a, 28 adet Isuzu D-Max pick-up teslim etti.

Anadolu Isuzu Yetkili Satış Bayisi, Sönmezler Grup tarafından gerçekleştirilen teslimat töreninde, 28 adet Isuzu D-Max 4x4 T pick-up araçlar, Onur Elektrik ve İnşaat'a teslim edildi. Törende konuşma yapan, Onur Elektrik ve İnşaat Şirket Müdürü Çağrı Murat Uzun; Isuzu D-Max'ın ihtiyaçlarına her anlamda cevap vereceğinden emin olduklarını ve bu alımdan oldukça memnun olduklarını dile getirdi. Gerçekleştirilen teslimat törenine Onur Elektrik Şirket Müdürü Çağrı Murat Uzun, Sönmezler Grup Yönetim Kurulu Başkanı Adem Sönmez, Genel Müdür Yunus Sönmez ve Mehmet Sönmez katıldı.



Isuzu D-MAX: Sınıfının En Yüksek Çekme Kapasitesine Sahip Pick-up'ı Ekim ayından itibaren piyasaya sürülen 4x4 D-MAX'ler 3,5 tonluk çekme kapasiteleri ile (frenli römork ağırlığı) rakipleri arasında en yüksek çekme kapasitesine sahip pick-up. Pick-up

pazarını, arazi vitesi yerine 4x4'e diğme ile geçiş sağlayan "Shift On The Fly" sistemiyle tanıştıran D-MAX, otomatik vites seçeneğini de sunan ilk pick-up olmuştur.

Modernleşen 4x4'e geçiş sistemi, 6 ileri (manuel), 5 ileri (otomatik) vites seçenekleri ve 163 HP güce ve 400 Nm torka sahip 2.5 litrelik twin turbo dizel motoruyla Isuzu D-MAX, sınıfında oldukça iddialı.

Yüksek güvenlik donanımını standart olarak sunan Isuzu D-MAX, sürücü ve yolcu hava yastıklarının yanında yan ve perde hava yastıkları, güçlendirilmiş kabin, gündüz farları, ESC (elektronik stabilite kontrolü), EBD (Elektronik Fren Dağılımı), BAS (Fren Desteği Sistemi), TCS (çekiş kontrol sistemi) ile geliştirilmiş ABS (kilitlenmeyi önleyici fren sistemi) ile dikkat çekiyor.

Brisa, Lassa Energia 100S ile şehre adım attı



Bu yıl 25. yılını kutlayan Brisa, şehir içi otobüs sürücülerini de önemli gittikçe artan 275/70R22.5 ebadında özel bir ürün geliştirdi. Sağlamlık ve konforu buluşturan Lassa Energia 100S, aynı zamanda dayanıklı karkas yapısı sayesinde, yüksek kaplanabilirlik özelliği sunuyor. Bu sayede sadece ilk ömründe değil, kaplama ile sonraki ömürlerinde de kullanılabilen Lassa Energia 100S, şehir içi

otobüs kullanıcılarına kilometre başına en düşük maliyeti sağlıyor. Şehir içi otobüslerin hem ön hem de çeker akslarında kullanılabilen Lassa Energia 100S, özel sırt kanşımı sayesinde aşınmaya karşı yüksek dayanıklılık ve uzun ömür sergiliyor. Ürün, ekstra güçlendirilmiş özel yanak tasarımı sayesinde şehir içi yollarda kaldırımlardan gelebilecek yanal darbelerden etkilenmiyor ve sırtında bu-

lunan taşıtıcılar sayesinde taşı tutması problemi yaşamıyor. Kış lastiği yönetmeliğine uygun olarak geliştirilen Lassa Energia 100S, lastikten dört mevsim beklenen performansın alınabileceğinin garantisi olan; Mud+Snow (M+S) markalamasıyla pazara sunuldu. M+S işaretli lastiklerin kış koşullarında normal lastiklere göre daha iyi yol tutuş ve fren performansı göstereceğini ifade ediyor.

Dünyanın en güvenilir şoförüne Mercedes mühendislerinin cevabı: Yeni Sprinter.

Geliştirilen güvenlik donanımı, karizmatik dış tasarımı, konforu artırılan koltukları ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Mercedes-Benz Türk bayilerine gelin, onu yakından tanıyın.



Rüzgâr Savrulma Asistanı'nı 3 boyutlu olarak keşfetmek için QR Kod'u akıllı telefonunuza okutabilirsiniz.

SPRINTER

Mercedes-Benz İletişim Hattı 4446244
www.mercedes-benz.com.tr
www.facebook.com/mercedesbenzticari



Mercedes-Benz
Vans. Born to run.

İETT GÖZ
AÇTIRMİYOR

İstanbul-İETT, kış hazırlıkları çerçevesinde servise verdiği tüm otobüslerine kış lastiği takıyor. İETT, son 2 yılda aldığı 1705 yeni aracın alım aşamasında, şartnameye kış lastikleri ile ilgili sponsor firmalara sorumluluklar da getirdi. Otobüs alım şartnamelerinde sponsor firmanın kış lastikleri ile ilgili sorumluluklarını titizlikle belirleyen İETT, filosunun tamamında bu uygulamanın sürdürülebilirliğini korumak için sürekli olarak kontroller yapıyor. Bunu yanında İETT'nin servise verdiği araçlar dışında yedekte bekleyen araçları da Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığının genelgesine göre çekerek lastiklerine de kış

lastiği takılıyor. Yolcuların can ve mal güvenliğini sağlamak, trafikte yağışlı havalarda oluşabilecek kazaları önlemek amacıyla 2013 yılında yapılan ihaleler kapsamında toplam 6160 adet kış lastiği alımı yapıldı. Teslim edilen lastikleri öncelikle araçların tüm çekir akslarına takan İETT, ardından da servise verilen araçların tüm lastiklerini birer birer kış lastiğine dönüştürüyor. Ayrıca servis dönüşü tüm araçlarını kontrolden geçirip genel muayenelerini yapan İETT, sorumlu olan lastikleri tespit ederek değiştiriyor. Özel Halk Otobüslerine Trafik polisinin yaptığı denetimlerin yanı sıra İETT'de denetimlerde bulunuyor.

SEKTÖREL

TASIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

4

ÖZULAŞ YÖNETİM KURULU BAŞKANI GÖKSEL OVACIK:

Şeffaf bir yönetim oluşturmak istiyoruz

İSDER (İstanbul Servisçiler Derneği) Başkanı Murat Erdoğan, Ulaşım Daire Başkanı Yakup Demirhan'ın sözlerini değerlendirdi. Son dönemde servis sektöründe yaşanan gelişmeleri yorumladı.



Göksel Ovacık; gündem, toplu taşımalar ve Özulaş hakkında açıklamalar yaptı. Ovacık, kent içi toplu taşımaların yasasının olmadığını ancak bununla ilgili bir çalışma olduğunu söyledi. "Türkiye'deki tüm toplu taşımacıların üye olduğu TÜHOB diye bir kuruluş var. Tüm özel toplu taşıma şirketleri bu kurumun altında. Türkiye'de toplu taşıma ile ilgili TÜHOB ve diğer kuruluşlar çalışmalar yapıyor. İBB Danışmanı Mustafa İlcalı'nın verdiği bir yasa teklifi var. Şuan, meclis alt komisyonlarında ancak; onun bir an önce meclis genel kuruluna getirilmesini istiyoruz. Her yer de farklı farklı taşımacılık yapıyor. Bir kıstas yok, bunun içinde, yasanın bir an önce çıkması gerekiyor" dedi. Göksel Ovacık, 22 Ocak'ta yapılacak seçimde Özulaş Toplu Taşıma Başkanı Adayı.

"ALT KOMİSYONLARDA TEMSİL EDİLEBİLİYORUZ."

UKOME hakkında konuşan Ovacık: "Bütün toplu taşımacılar UKOME'ye bağlı ve son kararlar orada alınıyor. UKOME'de daha önce etkin bir rolümüzü son bir yıla kadar yoktu. UKOME toplantılarına, yalnızca oda yetkilileri katılıyordu ve onların pek bir etkisi olmuyordu. 8 ay önce, alt komisyonlarda temsil edilmeye başladık. Orada, en azından kendimizi savunabilme hakkımız oldu. Bu çok önemli bir gelişme bunun içinde, İBB'ye teşekkür ediyorum. Şuan, yalnızca alt komisyonlarda temsil edilebiliyoruz keşke; UKOME'de de temsil edilebilsek" dedi.

"METRO, DİĞER TOPLU TAŞIMA ARAÇLARIYLA ENTEGRE HALDE OLMALI"

"Dünyanın büyük metropollerinde, toplu taşıma ile ilgili bir kural vardır. Az araçla, çok yolcu taşıyacaksınız. Fazla araç çıkaramayacaksınız. Trafik sorunu olmayacak, hava kirliliği, gürültü olmayacak temel nokta budur. Bu yüzden toplu taşımamız ana damarı metrodur. Kentin üst yapısını bozmadan, gürültü kirliliği yapmadan, yer altından gittiği için; en olumlu yatırım bana

göre, metrodur" diyen Ovacık, her yere metro yapma, gibi bir durum söz konusu olamayacağını, metroların, diğer toplu taşıma araçlarıyla entegre hale getirilmek zorunda olduğunu, sözlerine ekledi.

Ovacık, "İnsanlar, 'metrolar geliyor sizin işiniz azalacak' diyorlar ancak bu durum söz konusu değil. Biz, A noktasından B noktasına gidiyoruz. Eğer, metro da bu yol üzerinden geçiyorsa; onun indirdiği yolcuların B noktasına götürüyoruz. Bu bizim için dezavantaj değil bir avantajdır" şeklinde konuştu. Ovacık, şehrin daha uzak ve ulaşım alt yapısı daha az gelişmiş noktalarına gittiklerini ve bu sayede mesafelerinin kısaldığı, araç sayısının artacağını bu durumun da kendilerine olumlu noktada getiri sağlayacağını sözlerine ekledi. Ovacık ayrıca, Avrupa Yakası'ndaki özel toplu taşımaların bu nedenden dolayı ekonomik olarak kendilerinden daha fazla kazanç sağladıklarını söyledi.

İHALEYE KADAR RAKIP, İHALEDEN SONRA MESLEKTAŞ.

Otobüs A.Ş.'nin kendileri için rakip değil, bir meslektaş olduğunu söyleyen Ovacık, Otobüs A.Ş.'nin ihale olup da, aracını hatta koyana kadar; olmaması gereken, yapılmaması gereken olarak nitelendirdi. İhale olduktan sonra da bununla didişmenin bir anlamının olmadığını dile getiren Ovacık, "Otobüs A.Ş. de buraya bir kanun çerçevesinde gelmiştir. Bizimle aynı statüde olmamasına rağmen bu işe girmiştir; ancak sorunlarımız aynı. Ücret sorunları kart sorunları gibi. Bu hususta, birlikte olarak hareket etmek gerekir. İhalelere gelsek, ihalelerin artması bizim hasatlarımıza düşürdü. Anadolu Yakasında 900 tane halk otobüsü var. 400-450 tane İETT var. Şimdi buraya 400 tane daha araç koyarsan. Pastadan pay eksiliyor" dedi.

"BÖYLE GİDERSE, İSTANBUL OTOBÜS ÇÖPLÜĞÜNE DÖNÜŞECEK."

Otobüs A.Ş.'nin tavırını eleştiren Ovacık: "İhtiyaç varsa tabi ki, ihtiyaç kadar araç konulmalı. Ancak, nüfus artışına bakma-

dan ya da ihtiyaca bakmadan sırf para kazanalım diye; araç konulursa, bu mantıklı değil. Bu ihaleler kapsamında toplam 6160 adet kış lastiği alımı yapıldı. Teslim edilen lastikleri öncelikle araçların tüm çekir akslarına takan İETT, ardından da servise verilen araçların tüm lastiklerini birer birer kış lastiğine dönüştürüyor. Ayrıca servis dönüşü tüm araçlarını kontrolden geçirip genel muayenelerini yapan İETT, sorumlu olan lastikleri tespit ederek değiştiriyor. Özel Halk Otobüslerine Trafik polisinin yaptığı denetimlerin yanı sıra İETT'de denetimlerde bulunuyor.

"HATA VARSA CEZA, BAŞARI VARSA ÖDÜL OLMALI."

İETT denetimleri ile ilgili sorulan bir soruya, Ovacık: "Hata varsa ceza, başarı varsa ödül olmalı. İETT, bizimle rakip; hem bizi şikâyet eden, hem de bize cezayı veren kurum. Anlayacağınız hem hâkim, hem avukat, hem şikâyetçi oluyor. Örneğin; X hatta beraber gidiyorsunuz. İETT şoförü, önümde ki halk otobüsü yavaş gidiyor, vaktinde durağa gitmiyor diye şikâyet ediyor. Hem o şikâyet ediyor, hem o yapıyor, hem o ceza veriyor. Bu da karma-karışık bir ortam oluşturuyor. Bizim kendi denetleme sistemimiz var. Kendi araçlarımızı, temizliğini, bakımlarını şoförlerin tavırlarını, giysilerini ya da sürülerini denetliyoruz" şeklinde yanıt verdi.

"TEŞVİK VE İYİLEŞTİRMELER YAPILMALI"

Ovacık, "Engelli uyum yasası çerçevesinde süre 2015 e kadar uzatıldı. Bizim yüksek tabanlı araçlarımız yok ve araçlarımızın yüzde 25'i yenilendi. Ancak, İETT bize bir program vermek ki; bizde yenilemeyi ona göre programlayıp, bu sisteme adapte olalım. Devlet bu konuda da teşvikte bulunmalı. Değişim yüksek maliyetli bir uygulama, devletin teşvik ve iyileştirmeler yapması gerekiyor" dedi.

"VALLA BU SORUYU BİZDE YETKİLİLERE SORUYORUZ."

Belediyyeye verilen hizmet bedelini değerlendiren Ovacık, "Biz özel sektör olmamıza rağmen kamu kuruluşu gibi çalışıyoruz. 20 ye yakın ücretsiz yolcu taşıyoruz. Bunun karşılığının verilmesi lazım. Ancak bu sistem böyle gelmiş itiraz etmiyoruz. Ancak bunun da önüne geçilmeli. Türkiye'de İETT de kendi çarkını döndürmek zorunda. Biz ortalama bin lira ödüyoruz araç başına. Bu iki bin araçtan alındığında ciddi bir rakam ve İETT bu paradan olmak istemiyor. Biz 20 ye yakın farklı statüde ki yolcuları ücretsiz taşıyoruz. Bu yaptığımız şey içinde belediye bize sübvans vermemi" dedi.

Ovacık, sözlerine şu şekilde devam etti: "Geçen sene 15 kuruş öğrenci AKBİL'de artış vardı. Ancak tepkilerden dolayı geri çekildi. Ve şimdi belediye bize öğrencilerin AKBİL'lerindeki 15 kuruşluk sübvans veriyor. Bu özel halk otobüsü tarihinde bir ilk ve bunu gerçekleştiren kişiye teşekkür ederim çünkü bu bizler için çok önemli bir gelişme. Bunu önemsiyorum çünkü 65 yaş üstü ücretsiz vatandaşların taşınması konusunda da sübvans alabilmemiz için konuşma hakkı tanıyor" ifadesini kullandı.

"ODALAR ESNAFIN HAKKINI KORUYAMIYOR."

Ovacık, odalar esnafın hakkını koruyamadığını bu konuda bir şeyler yapılmasını dile getirirken, servis, minibüs ya da taksi odaları kadar seslerini duyuramadıklarını ekledi. Ovacık, "Mesela servisçiler odası, servis ücretleri konusunda UKOME ile görüşme yaptı. UKOME yüzde 5 zam olacak dedi. Onlarsa, yüzde 10 olmasını istedi. Sonunda, UKOME'nin istediği oldu ancak; servisçiler odası, üyelerinin hakkını koruduğunu gösterdi. Biz şirketler restleşmiyoruz. Nedeni ufak tefek ilişkiler oluyor. Çünkü bir sorunumuz olduğunda onlarla çözmek zorundayız. Ancak odalar

kanunla kurulan bir kademe onların söz hakları var. Odamız bu konuda umarım bir şeyler yapmaya başlar" dedi.

"İŞLETME MÜDÜRLÜĞÜ OLUŞTURACAĞIZ."

Seçimlerle ilgili, konuşan Ovacık; sorunlarını idari, işletme ve genel olmak üzere 3 e ayırdıklarını söyledi. Ovacık: "Biz, 22 yıllık bir şirketiz, camia olarak da 35 yıllık bir camia, bu alanda kendimizi profesyonelleştiremedik, kurumsallaşamadık. Bunun için, altyapılar kurmak gerekir. 2009 yılında ben başkan olduğumda ufak ufak kurdum; ama sonuna kadar gidemedim. Basın danışmanı, hukuk danışmanı ve mali danışman getirdim ancak benden sonra gelen arkadaşlarımız kaldırdılar. Şimdi, tekrar başa gelsem; bir İşletme Müdürlüğü kurmayı düşünüyorum. Genel müdürlüğümüzün, altında bir işletme müdürlüğü, oluşturacağız. İşletme ile ilgili, 453 aracın denetlemeden yolcu sayımına kadar tüm sorunları bu kuracağımız müdürlük yapacak" şeklinde konuştu.

Ancak böyle profesyonelleşip, kurum-sallaşabileceklerini söyleyen Ovacık, "Bunun için 6 ay 1 sene yetmiyor. Kolay değil bu işler, dolası ile 3-4 sene gibi bir süreç gerekiyor" dedi.

"GELİR- GİDER TABLOSUNU İNTERNETTE YAYINLAYACAĞIZ"

Şeffaf bir yönetim oluşturmak istediklerini dile getiren Ovacık, seçilirse yapacaklarını anlattı. Ovacık, "Eğer yasal bir problem olmazsa, gelir-gider tablomuzu internet sitemizde yayınlayacağız. Danışma kurulları oluşturacağız. Belli sürelerde bu kurulları toplayıp onların görüşlerini alacağız. Yine bizim, ana sözleşmelerimizde hoşuma gitmeyen bazı yerler var. Mesela, şirketimizde sınırısı bir borçlanma var ve bunun kontrol edilmesi gerekir. Borçlanma yetkisini genel kurula vereceğiz. Bu, demek değildir ki yattırın yapılmasını. Yatırım yapabilirsiniz. Bir projeniz varsa bunun için genel kurula baş vurup oradan gerekli izinleri aldıktan sonra, borçlanma yapılabilir" şeklinde konuştu.

"ARAÇ YEDEKLEME SİSTEMİ"

Ovacık sözlerine "Araç yedekleme, gibi bir sistem kurmayı planlıyoruz. Bir aramız, arza yaptığında ya da kaza yaptığında çekiliyor. Bu çekilen araç en az 15 gün boyunca çalışmıyor. Bunun yerine, bir yedek araç koyup işin devam etmesini sağlamayı planlıyoruz ve bunu İETT'ye sunmayı planlıyoruz. İETT'nin buna karşı çıkacağını pek düşünmüyorum. Çünkü bu hem yolcu mağduriyetini, hem de bizim mağduriyetimizi engeller" şeklinde devam etti ve son olarak,

"Personel sicil kaydımız yok. Hangi arabada kim çalışıyor belli değil. Bizim izin verdiğimiz personel çalışacak ki bu durumu disiplin haline getirmemiz gerekiyor. Bir husus da, kartta sahtecilik oluyor. Kişi, oğlunun ya da kızının indirimi kartını kullanıyor. İETT, bu konuda bize talimat verdi. Bu gibi durumlarda, kişilerden kullandıkları o kartı alın diyor ancak insanlar buna yanaşmayıp şoförlerinize zorluklar çıkarıyor. Daha önce basında da yer aldı bu. Bir sürü kavga gürültü oldu. İndirim ya da ücretsiz kartların tanımı olması gerekiyor. Doğum tarihli, isimli ya da cinsiyetli, aslında daha ileri gidip; fotoğraf tanımlı kartlar olması gerekiyor. Kişi araca binip, kartı bastığında kart sahibinin ekranda fotoğrafı belirdiğinde şoför görüp; direk uyaracak böylelikle bu sorunun önüne geçilebilir" dedi.

Dünyanın konfora en önem veren şoförüne
Mercedes mühendislerinin cevabı:
Yeni Sprinter.

Konforu artırılan koltukları, karizmatik dış tasarımı, geliştirilen güvenlik donanımı ve standart olarak sunulan fonksiyonel özellikleriyle Yeni Sprinter. Tıpkı sizin gibi. Gülsoy Otomotiv'e gelin, onu yakından tanıyın.



Yeni Sprinter'i
3 boyutlu olarak
keşfetmek için
QR Kod'u akıllı
telefonunuza
okutabilirsiniz.

SPRINTER



Mercedes-Benz

Gülsoy Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi
Florya: İstanbul-Edirne Asfaltı, Şenlikköy Mahallesi, Akasya Sokak, No:22 Florya - İstanbul Telefon 0212 601 11 11 Faks 0212 601 22 22
İstanbul Anadolu: Fatih Mahallesi, Katip Çelebi Caddesi No:47 Kurtköy, Tuzla - İstanbul Telefon 0216 482 83 83 Faks 0216 482 51 51

**BİRAL
YEŞİL**



Takograf ve Hız sınırlandırıcı

Son günlerde meydana gelen otobüs kazalarının nedeni, sürücülerin çok çalışması ve hız sınırının aşılmasıdır, medyadan öğrendiğimiz kadarı ile.

Mevzuatımızda, bunları önleyecek hususlar vardır, ancak denetim yetersiz, sorumluluklar tam olarak belirlenmemiştir.

Takograf ve hız sınırlandırıcı donanımlar ile ilgili kusurlar TÜV Türk araç muayenelerinde hafif kusurdur.

Takograf ve hız sınırlandırıcı donanımlar ile ilgili kusurlar neden hafif kusurdur? Acaba neyi bekliyor, yetkili ve sorumlu makamlar.

Hız sınırlandırıcı donanımların ayarlarını ve kalibrasyonunu kim yapacak? Bunu belirlemekle yetkili bakanlık mıdır? Bu güne kadar neden beklenilmiştir?

Acaba, daha yeterli kadar hayat kaybedilmedi mi?

Hız sınırlaması neden sadece N3 ve M3 sınıfı araçları kapsıyor da, neden Avrupa'da olduğu gibi N2 ve M2 sınıfı kamyon ve otobüsleri kapsamıyor?

Neden otobüslerin hız sınırlaması 110 km olarak belirlenmiş? Avrupa'da otobüsler için hız sınırı 100 km'dir. Bizim yollarımız daha mı iyi acaba?

Denetimden sorumlu trafik ekiplerinin takograf konusundaki bilgi eksikliği bilinmektedir. Trafik ekiplerinin elinde dijital takograflar denetlemek için yazılım ve veri indirme cihazı olmadığı görülmektedir. Bu eksiklerin ne zaman giderilmesi düşünüyor acaba?

Ve en önemlisi, ne zaman gerçekten sorumluluk taşıyan makamlar, suçlu başkalarına atıktan vazgeçip, sorumluluklarını itiraf edebilecek duruma gelecekler?

Sonuç olarak; Medeni ülkelerde insanlar tesadüfen ölüyor, biz ise tesadüfen yaşıyoruz. Allah hepimizi korusun!

SEKTÖREL

TAŞIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

5

MARMARAY'A
ENTEĞRE YENİ
HATLAR AÇILDI

İETT, Marmaray'a; yeni entegre hatlar açtı. İETT, bu entegrasyonu metrobüs ve metro içinde yaptı. Marmaray'ın diğer toplu ulaşım araçlarıyla entegrasyonunu sağlamak amacıyla; İETT'nin Marmaray'ın açılışından hemen önce hizmete aldığı 5 yeni hatta ilave yeni hatlar açıldı. Hatların Anadolu ve Avrupa yakasında bulunan Ayrılık Çeşmesi, Üsküdar, Sirkeci, Yenikapı ve Kazlıçeşme istasyonlarıyla bağlantılı açılan yeni hatlarla birlikte mevcut bazı hatlarda da Marmaray'a hizmet verecek şekilde güzergah değişikliği yapıldı. Marmaray'a bağlantılı hatlarda, 45 otobüsle günlük 500'ün üzerinde sefer yapılıyor ve ortalama 25 bin

yolcu taşıyor. Marmaray'ın hizmete girmesiyle birlikte, metrobüsün Yenibosna, Zeytinburnu, Cevizliobağ, Edirnekapı ve Şişli-Üsküdar istasyonlarında günlük yolculuk sayısı yüzde 7,3 oranında azalış gösterirken; bu oran, sabah saatlerinde yüzde 12,7'ye kadar çıkıyor. Marmaray ile birlikte metrobüsün günlük yolculuk sayısında da yüzde 5'lik bir azalma yaşandı. Marmaray öncesinde metrobüsün 785 bin olan, yolculuk sayısı Marmaray'ın açılmasından sonra 750 bine indi. Yani günlük 10 bin 800 kişi metrobüs yerine Marmaray'ı kullanmaya başladı. Bu da metrobüsün yükünü biraz da olsa hafifletmiş oldu.

Shell&Turcas ve İstanbul Taşımacılar Birliği güçlerini birleştirdi

Kâmil Koç'ta yolkart üye sayısı 3 milyona ulaştı

Kâmil Koç'un yolcularına birçok avantaj ve fırsat sunan üyelik kartı Yolkart sahiplerinin sayısı 3 milyonu buldu. Yolkart sahipleri indirimli bilet, online rezervasyon gibi birçok olanaktan ve Kâmil Koç'un Mavi Bagaj platformunda bulunan firmaların kampanyalarından yararlanabiliyorlar. Kartın sunduğu avantajlardan biri de Kâmil Koç'un düzenlediği



tüm kampanyalardan sadece Yolkart üyelerinin faydalanabiliyor olması. Yolkart'ın, Kâmil Koç'un "Yol Arkadaşı" olma misyonunun bir parçası olduğunu belirten Kâmil Koç Otobüsleri A.Ş. Genel Müdürü Kemal Erdoğan, "Ülkemiz yolcu taşıma sektörünün köklü kuruluşlarından biri olarak yenilikçi hizmetlerimizle yolculukların her zaman konforlu ve güvenli olmasını sağlıyoruz. Amacımız, insanların birlikte yolculuk yapmaktan mutlu olacakları bir yol arkadaşı olmak. Yolkart, bunun için hayata geçirdiğimiz yenilikçi hizmetlerimizden biri. Bize, iyi bir yol arkadaşı olduğumuzu daha güçlü hissettiren bu yoğun ilgi için yolcularımıza teşekkür ederiz" şeklinde konuştu.



200'ü aşkın firmayı çatısı altında bulunduran İstanbul Taşımacılar Birliği (İSTAB) ile Shell & Turcas, önemli bir iş birliğine imza attı. Anlaşma kapsamında İSTAB üyesi firmalar, Shell Partner Card'ın ayrıcalıklı hizmetlerinden ve cazip avantajlarından da faydalanacak. Shell & Turcas ve İstanbul Taşımacılar Birliği (İSTAB), Türkiye akaryakıt sektöründe önemli bir iş birliğine imza attı. Anlaşma doğrultusunda Shell & Turcas, İSTAB bünyesindeki yaklaşık 300

seçkin firmaya 3 yıl süreyle akaryakıt tedarik hizmeti vereceğini açıkladı.

YÜZDE 35 PAZAR PAYI

Shell tarafından 1996 yılında Türk akaryakıt sektörüne tanıtılan Shell Taşıt Tanıma Sistemi, bugün 500 bin araca hizmet veriyor. Ödeme kolaylığı, yakıt ve zaman tasarrufu, tüketim ve harcama kontrolü, yaygın istasyon ağı gibi cazip avantajlar sunan Shell TTS, bugün toplam 15 bini aşkın firma ve EPDK verilerine göre yüzde 35 pazar payıyla sektörün önde gelen

isimleri arasında yer alıyor. Bu hizmeti kullanan kurumsal müşteriler arasında, ilaç firmalarından bankalara, lojistikten turizme, farklı alanlarda ve büyüklüklerde şirketler yer alıyor.

HEM BANKA HEM DE YAKIT KARTI: SHELL PARTNER CARD

Shell Partner Card'ın firmalara sağladığı en büyük avantaj, üçüncü partilerle çalışmalarda, akaryakıt ve nakit ödemelerin tek kart üzerinden yönetilebilmesi. Böylece firmalar, alt kullanıcı-

larının yakıt alımı ödemelerini gerçekleştirirken, navlun, avans, hak ediş gibi tüm ödemelerini de Shell Partner Card fırsatlarıyla gerçekleştirebiliyor. Kart kullanıcıları, market alışverişinden araçlarıyla ilgili harcamalara kadar kart geçen tüm noktalarda alışverişlerini kolayca yapabiliyor. Türkiye'deki müşteriler için özel olarak geliştirilen bu ürün aynı zamanda, Shell müşterilerinin hayatını kolaylaştırmaya yönelik yerel inovasyon örneklerinden biri olarak da öne çıkıyor.

Göksal PURTULOĞLU



Provokatörler halk otobüslerinde

Türkiye Cumhuriyeti tarihinin her döneminde provokatörler meydanlara inmiş, ama bana göre Türk halkının sağlam idaresi karşısında hep başarısız olmuşlardır.

İşte son örneği de Taksim gezi olayları ile başlayan, paralel devlet açılımı ile devam eden ve yerel seçimlerin yaklaşmasıyla beraber toplu taşıma araçlarını kendine mekan seçen provokatörlerdir. İstanbul'da en hızlı ulaşım aracı, toplu taşımadır. Zamanın tasarruf açısından bende özel otomobilimi otoparka çekerek ve gün içerisinde gitmem gereken yerlere; özel halk otobüsü, metrobüs, metro, vapur, taksi ve dolmuşları kullanarak giderim. Yerel seçim çalışmalarının başlamasıyla birlikte halk otobüslerindeki provokatörler dikkatimi çekti. Bu insanlar hem halkı galeyana getiriyor, hem de kendilerine müdahale eden otobüs şoförlerinin korkulu rüyası olmaya başladılar..

Besiktas istikametinden Rumelihisarüstü'ne gitmek için özel halk otobüsüne bindim. Ön kapının bulunduğu yerdeki boş koltuğa oturdum. Metrobüs durağına geldiğimizde arabadaki yolcu kapasitesi yüzde 80 doldu. Zincirlikuyu durağında otobüse orta yaşlarda 2 erkek bindi. Bir iki koltuk ilerledikten sonra başladılar iktidar partisi aleyhine atıp tutmaya. Hem de yüksek sesle konuşuyorlar!.. Yaşas yaşıyorsa aracı diğer yolcularda başladı konuşmaya. Taraf ve yan tarafı.. Otobüsün içi oldu tabiri caizse kadınlar hamamı!..

Araçtaki düzeni sağlamakta tabi ki şoförün görevi.. Otobüsün şoförü uyarılarda bulundu.. Rica etti.. Yapılan yanlış olduğunu ifade etti!.. Nafiele!.. Bir kere bombanın pimi çekilip, atılmış yerel.. Halkımızda geldi provokatörlerin gazına!.. Bense bir yandan yaşanan olayı izliyor, bir yandan da şoförle durum müzakeresi yapıyorum. Şoför başladı içini dökmeye!.. Tek kelimeyle özetlersek, en büyük zarar halk otobüslerinin gördüğü yönündü.. Hisarüstü'ne yaklaştığımızda saatte bakım ve 40 dakikalık bir zamanım var. Son durakta şoför arkadaşlarla hesabı hatırlama kararı verdim. Durağa gittiğimde, tanıdığım şoför arkadaşlarla karşılaştım. Selamlaşırken sonra başladık sohbet etmeye... Bir dokunduk, bin ah işittik.

Arkadaşın biri, "ya ağabey İETT'den bana bir rapor geldi, güya ben para topluyorum muşum!" dedi. Bende, sizlerde akbil yok, nasıl topluyorsunuz bir anlat bakalım dedim. Ve başladı anlatmaya: otobüse biniyorlar, yolculuyu kışkırtıyorlar. Müdahale ettiğimizde hemen bizi Alo 153 hattına şikayet ediyorlar!.. Bu insanlar, işlerinde oldukça uzmanlaşmışlar. Araya başka şoför arkadaş gidiyor, "güya biz yolcuya kötü muamele ediyormuşuz!.. Saatlerce direksiyon başında telefonla konuşuyormuşuz!.. Sigara içiyormuşuz!.. Yolcu düğmeye bastığı halde biz onu bir sonrakı durakta indiriyormuşuz!.. Neden iktidar yanlısı afişleri arabaların arkasına asıyorsunuz sizler de mi hükümet yanlısınız diye söylemler ki, bu afişler İETT tarafından ücret karşılığında gönderiliyor bunu bile propaganda malzemesi yapıyorlar!.. Kardeşim sende müracaat et, ücretini ilgili kurum öde, seninde afiş ve reklamların panoda yer alsın!.. Neler, neler!.. Tüm bunlar Allah'tan revamı bizel!.."

Telefonla yapılan cezalar bir ay sonra esnafın eline ulaşıyor. Öğrendiğim kadıyla halk otobüslerinin büyük bir kısmında da kamera sistemi yokmuş. Yetkili makam, tutulan raporlarla ilgili sözlü ifadeyi de bir ay sonra alıyormuş!.. Bu arada en düşük rapor cezası 50 ila 300 bilet bedel!.. Yani aracında kamera sistemi olmayan esnaf, suçsuzluğunu ispatlayamadığı için provokatörlerin yüzünden cezayı ödemeye mahkum.

Evet, burada İETT başta olmak üzere ilgili kurumları daha duyarlı olmaya davet ediyorum. Tutulan raporlarla ilgili ifadeler bir hafta içerisinde ve de mümkünse kanıtlarla birlikte yüz yüze alsın. Esnaf provokatörlerin oyununa alet etmeyin. Gelirler düştü, bugün bir halk otobüsünün aylık kazancı masraflar çıktıktan sonra 5 bin TL, buna amortisman giderleri dahil değil!.. Birde sizler vurmayın!.. Her otobüse bir polis konulamayacağına göre, teknolojiyi kullanarak merkezî yerlerden de araç içleri taktip edilebilir!.. Sorunlardan arındırılmış bir halk otobüsü camiası dileğiyle hoşça kalın.

KİLOMETRELERCE EN DÜŞÜK MALİYET İÇİN Bridgestone R179

Test edildi, onaylandı! Tüm treyler lastikleri arasında en uzun ömür de,*
kilometre başına en düşük maliyet de Bridgestone R179'da! **



bridgestone.com.tr



Kilometre Başına Maliyet Endeksi	BS R179	Rakip 1	Rakip 2	Rakip 3
	100	98	81	74

Ömür Endeksi	BS R179	Rakip 1	Rakip 2	Rakip 3
	100	97	92	77

* Milimetre diş derinliği başına yaptığı kilometre.

** Test, Brisa Saha Mühendisliği tarafından Adana merkezli SCANIA – G420 & R420 (4x2) model araçlarda yapılmıştır.

Yıl: 4 SAYI: 73 FİYATI: 50 kuruş - ŞUBAT 2014
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU
M.Naci KALENDER
İmtiyaz Sahibi
Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına
M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü:
Erhan TEKİNDUR
Hukuk Danışmanı
Av. Uğur AMASYA

Redaksiyon:
Abdullah Karataş

Muhabir:
Özge DURMAZ
Elif ÖZDURAN
Şeniz SEZER

Grafik Tasarım:
Faruk KILIÇ

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: Efecan BARUT (Kılıç Ofset)
İzmir: Orkut İŞIKALP İğdir-DİLÜCU: Serdar ÜNSAL
Edirne: KAPIKULE- HAMZABEYLİ Mehmet Ağrı Doğubayazıt GÜRBÜLAĞ: Selehattin KAÇURU
Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ: Abit KIZILCA Artvin-Hopa-SARP: (Rehber Gazetesi) Hayati AKBAS
Hatay: Hasan YETMEZ Sırtak-Silopi-HABUR: Mersin: Meltem Halil COŞKUN AHATOĞLU
Ardahan - Posof - Cizre: Emin Dilovan KINAY TÜRKÇÖZÜ: Bülent KILIÇ (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad. No:5 K-4 Beşiktaş - İstanbul
Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85
GSM: 0532 304 60 77 E-MAIL: info@tasimacilar.com
info@tasimacilargazetesi.com
BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş. Merkez Mah.
29 Ekim Cad. İhlas Plaza No:11 A /41
Yenibosna - Bahçelievler - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.
Taşımacılar Gazetesi basın meslek ilkelerine uymaya söz vermiştir.

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

6

YEŞİL FİLO
ÖDÜLLERİ
SPONSORU
MİCHELİN
OLDU

Her yıl Ekonomist Dergisi ve LeasePlan ana sponsorluğunda gerçekleştirilen "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri"nin üçüncüsünde Yeşil Filo ödülü sponsoru Michelin oldu. Başarılı bir filo yönetiminin şirket kârlılığına olduğu kadar, ülke ekonomisine de sağladığı katkıları vurgulayan ödüllere Michelin; sürdürülebilir ve çevreye duyarlı filo yönetim uygulamalarını ödüllendirecek. LeasePlan ve Ekonomist Dergisi'nin ana sponsorluğunda düzenlenen "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri 2013" için başvurular başladı. 17 Şubat tarihine kadar www.fi-



loodulleri.com üzerinden başvurular alınan katılımcılar, 13 Mart'ta gerçekleştirilecek gala gecesinde ise ödülleri kavuşacak. Filo yönetiminin şirketler için önemine dikkat çekmeyi ve başarılı uygulamaları ödüllendirmeyi amaçlayan ödüllere Michelin, filo yöneticilerini "Michelin Yeşil Filo Ödülü" alanında ödüllendirecek. Otomotiv ve yan hizmet sektöründe, alanında uzman bir jüri kurulu tarafından dağıtılacak ödülleri 4 kategoriye kapsıyor. Ödülleri; "Yılın Filo Yöneticisi", "KOBİ Filo Yöneticisi", "Yeşil Filo" ve "Güvenli Filo" olmak üzere

toplam 4 kategoride dağıtılacak. Yeşil Lastik konseptinin öncüsü Michelin de çevreye duyarlı ve sürdürülebilir filo uygulamalarını değerlendirerek "Yeşil Filo" kategorisinin liderini belirleyecek. 13 Mart'ta gerçekleştirilecek "Yılın Filo Yöneticisi Ödülleri 2013"te 10 ile 50 araca sahip filo yöneticileri "KOBİ Filo Yöneticisi" alanında değerlendirilmeye alınırken, 50 ve üzeri araca sahip filo yöneticileri "Yılın Filo Yöneticisi" alanında ödüllendirilecek. "Michelin Yeşil Filo" ve "Mapfre Güvenli Filo" ödülleri ise her iki kategorideki katılımcıları inceleyerek kazananı belirleyecek.

İSAROD BAŞKAN ADAYI MURAT NURİ COŞAR:

Plaka Tahdidi ve Korsan Yasası çözülmeli

Özge DURMAZ - Erhan TEKİNDUR

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri ve Esnaf Odası (İSAROD) seçimleri öncesi, 25 Ocak 2014 cumartesi günü İSDER önderliğinde düzenlenen kahvaltı ile bireysel taşımacılık yapan esnaflar, firma sahiplerini ve İSAROD başkan adaylarının bir araya gelmesi maksadıyla Şoğanlık Ulu Camii toplantı salonunda bir toplantı düzenlendi. Toplantıya, plaka tahdidi, korsan yasası, engelli yasası ve D2 belgesi konuları damgasını vurdu. Davet edilen İSAROD Başkanı Adaylarından Sadece Murat Nuri Coşar'ın katıldığı toplantıda, Coşar yaptığı konuşmada servisçiler, şirket sahipleri ve esnafın sorunlarına değindi. Toplantı başlamadan önce görüşünü aldığımız İSDER Başkanı Murat Erdoğan, sektörün vahim bir hal aldığını, bir an önce toparlanması ve devletin servisçilerin sesini duyması gerektiğini söyledi.

ERDOĞAN, "ZAMANINDA YAPILAN EYLEMLER SES GETİRDİ ANCAK BÜTÜNLÜK YOKTU"

Servisçilerin en büyük sorunlarından biri olan plaka tahdidi hakkında konuşan Erdoğan, zamanında birçok eylem yapıldığını, bu eylemlerin çok büyük ses getirdiğini fakat İBB'nin plaka tahdidi konusunda sektörün birlikte hareket ettiğini göremediğinden sıkıntılıların devam ettiğini söyledi. Erdoğan, 2011 yılında İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ile beraber İS-DER ve ULAS-İŞ sendikası olarak İSAROD binasında basın hururunda, bir basın açıklaması yaptıklarını, belediyelere, fabrikalara Milli Eğitime ve İTO bünyesindeki firmalara çeşitli sıkıntılarla ilgili uyarı verildiğini şartlar düzeltilmediği takdirde 1 ay sonra kontak kapatacaklarını tebliğ ettiklerini söyledi.

GÖNDERİLEN EVRAKLARA HALA CEVAP YOK

Erdoğan bu olayın ardından 1 ay geçmesine rağmen Hamza Öztürk'ten ses çıkmadığını ve eylemlenden vazgeçtiklerini akabinde yine 2011 de servisçi esnaf ve firmaların, İSDER tarafından okullarda yaşadıkları sıkıntılara dikkat çekerek bir uyarı yazısı gönderdiklerini söyledi. Milli Eğitimin de bu konuda İSDER'i haklı bulduğunu ve bu konulara uyulması için İl Milli Eğitim'in 3 gün içinde tüm okul müdürlüklerine bu yazılı emri yolladığını ifade etti. Erdoğan, "Bu olaydan sonra İSAROD Başkanı Hamza Öztürk imzalı bir yazı yayınlayarak bizi tekdiz etti ve bu sıkıntılara katılmadığını beyan etti. Böyle bir ortamda sektörü bölen ilk adım atılmış oldu" şeklinde konuştu.

HAMZA ÖZTÜRK'ÜN YAPTIĞI BENCİLLİKTEN BAŞKA BİR ŞEY DEĞİL

Erdoğan, "29 Nisan 2013'te Şoğanlık UKOME önünde ve 29 Mayıs 2013'te E-5'te yaptığımız eylemleri mesajlarla ve birebir görüşmelerle engellemeye çalıştı. Bunlar bencillikten başka bir şey değildi" dedi.

Yaklaşan İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri ve Esnaf Odası (İSAROD) seçimleri öncesi, İSDER önderliğinde düzenlenen kahvaltı ile servisçiler, esnaf ve iş adamları bir araya geldi.



HAMZA ÖZTÜRK HİÇBİR SÖZÜNÜ TUTMADI

İSAROD başkanı olarak hiçbir sözünü tutmadığını söyleyen Erdoğan, "Kazıçesme'de bizimle desteğimizle topladığı kalabalığa hiçbir eylem yaptırmadan, İBB ve UKOME'ye teşekkürler ederek milleti keldiği gibi evine gönderdi. Hazırda piknikte eylem açıklaması yapacağını söyledi onu da yapamadı, ardından okullar açılınca eylem yapacağını söyledi onu da yapamadı.

SEKTÖRDE BİRLİKTELİK SORUNU VAR

İSDER ve ULAS-İŞ'in Şoğanlık ve E-5 yavaşlatma eyleminden sonra 3 Haziran 2013'de belediye ile İSDER-ULASİŞ-İSAROD ve İTO olarak masaya oturulduğunda yine Hamza Öztürk'ün konuşulan konuların aksı yönünde tavrı sergilediğini söyleyen Erdoğan, "İlk söz hakkı İSDER'e verildi ve biz plakaların dondurulmasını ve plakaların alınıp satılıp kiraya verilmesini istedik ve bunu talep ettik" diyen Erdoğan, İTO yetkilisi Hakan Orduhan da onlarla aynı fikirde olduğunu ancak Hamza ÖZTÜRK'ün tam tersini söyleyerek dondurulsun ama alınıp satılıp kiraya verilmesin dediğini ve bu isteğine karşı belediyenin eline koz verdiğini, belediye yetkililerinin daha siz burada anlaşamadınız gidin rapor düzenleyin gelin ondan sonra plaka mevzusunu görüşelim dediğini ve Hamza ÖZTÜRK'ün en büyük darbeyi bu şekilde sektöre verdiğini söyledi.

UKOME RANTIN PEŞİNDE

Şehir içinde vergi levhası olan araçlara ceza kesilemeyeceğini ifade eden Erdoğan, İstanbul genelinde yaklaşık 4 bin aracın korsan yasası yüzünden mağdur olduğunu belirtti. Korsan yasası ile uzaktan yakından alakaı olmadığını ifade eden Erdoğan, servisçilerin belediyelerin

üzüne korku salması gerektiğini söyledi. Erdoğan, "UKOME rantın peşinde. İSAROD da bunların ekmeğine yağ sürüyor. Biz koltuk sevdası olmayan ve derneklerde gönüllü çalışan insanlarız. Amacımız evimize ekmeğe götürebilmek ve plaka hakkımıza almak" dedi.

ENGELLİ YASASI 2018'E UZATILDI

Başından beri engelli yasası ile ilgili düzenlemelere karşı olduklarını belirten Erdoğan, engelli yasasının 2018'e kadar uzatıldığını ifade etti. Taşıkılan şirket, firma ve okulların talebine göre araçları yenileyeceklerini söyleyen Erdoğan, "Bir yasa gelecekte engelli listesi önümüze konsun bizde ona göre çözüm arayalım dedik" şeklinde konuştu.

2002'nin başından beri İstanbul'un en büyük probleminin plaka tahdidi olduğunu söyleyen Naci Coşar, esnafın en büyük probleminin eve ekmeğe götürememek olmasından yakındı. Daha profesyonel çalışmalar yapmak gerektiğini ifade eden Coşar, ülkenin hiçbir yerinde plaka tahdidi ile alakalı bir şey yokken kalkan İstanbul'da plaka tahdidi ile ilgili çalışmalar yapıldığını fakat o çalışmanın da alt yapısının bozuk olduğunu söyledi. Eskiden J plakalar olduğunu ancak bu plakalar çıkarılırken Ticaret Odasını dışarıda bıraktıklarını, bu yüzden İTO'nun tepki göstermesine sebep olduğunu ifade etti.

GİDİŞAT TEHLİKELİ

Coşar, doğru alt yapı hazırlandığı takdirde kazançları arttırma yoluna gidilebileceğini söyledi. 2004'ten beri fiyatların sürekli aşağı indiğini bununla beraber maliyetlerin arttığını ifade eden Coşar, geride bırakılan yıllarda çalışan araçların 10-15 binlik araçlar olduğunu şimdi ise 100 binlik araçlarla ça-

lıştıklarını ifade etti. Fakat alınan ücretler kısmında hiçbir değişiklik olmadığını ifade etti. Coşar, "Haksız rekabet belimizi büktü. Şuan İstanbul'da km'si 1 liradan insan taşınıyor bu fiyata akaryakıt dahil. Aslında sürekli sermayeden yiyoruz. Bu gidişat son derece tehlikeli" dedi.

KORSAN YASASI, OCAK SÖNDÜREN YASASI

Korsan yasasına da değinen Coşar, kanunlar açık ve net öncelikle korsan yasasında değişiklik gidilmeli dedi. Korsan yasasını, ocağın söndüren yasası olarak nitelendiren Coşar, Bağcılar, Kuraç, Esenyurt, Kartal bu civarlarda büyük sıkıntılar yaşadığını da belirtti. Soföre 2.150 lira para cezası ile 1.200 lira otopark parası 60 gün iş kaybı ile bir servisçinin ocağını söndürmek için yeterli olduğunu söyledi

UKOME İLE İLETİŞİM İYİ AMA YÖNETİMLE DEĞİL

UKOME ile ilişkileri hakkında konuşan Coşar, UKOME ile herhangi bir sıkıntı yaşamadıklarını belirtti. Şuanda kurumların devre dışı bırakıldığını, böylece esnafın sonunun hazırlandığını belirten Coşar, Aslında son derece meşakkatli bir iş yaptıklarını, her gün aynı yolu gidip gelmenin, can taşımının çok zor olduğunu ifade etti. Coşar: "Model olacak yeni bir yönetim tarzı oluşturacağız. UKOME personeli ile iletişiminiz güzel ama yönetimle değil. Çünkü insanların sokaka döktükler, 6 Mart'ta yine eylem var. İstanbul'da eylem yapılacaksa en az 40 bin kişi araçları ile katılması lazım. Hepimiz sözleşmeli çalışıyoruz. İnsanların çocuğu evde ekmeğe bekliyor. O korku ile eylemlere gelen olmuyor" diye ekledi.

HAMZA ÖZTÜRK İLE BU İŞ YÜRÜMEZ

Son olarak seçimler ile ilgili konuşan Coşar, zihniyetin kesinlikle değişmesi gerektiğini söyledi. Aynı zihniyetin başa gelme olasılığında işlerin çok daha zorlaşacağını söyleyen Coşar, "Seçimler hayırlı olur umarım. Ama Hamza Öztürk ile bu iş gitmez" dedi.

İÇ BİRLİKTELİK OLMAZSA PLAKA TAHDİDİ HAYAL OLUR

Kahvaltının ardından esnafa seslenen Murat Naci Coşar sektörün sorunlarını ele alarak konuşma yaptı. Coşar konuşmasında sektörü en önemli sorunlarından olan plaka tahdidi ve korsan yasası hakkında söyledilerde bulundu. Coşar, "Ben 2002 yılından beri servis araçları odasında yönetim kurulunda görev yaptım. Bugüne kadar servis araçları odası bir köy derneği şeklinde yönetildi. Plaka tahdidini hepinizden daha çok istiyorum. Yalnız bu işin servisçi rantı ile yürütülemeyeceği açıktır. İstanbul'da bir iç birliktelik yokalınmazsa bu plaka tahdidi sadece hayal olur" diye konuştu.

OY KULLANIRKEN ELİNİZİ VİCDANINIZA KOYUN

Murat Naci Coşar D2 yasasına da değinerek, yıllerden oy kullanırken çok dikkatli olmalarını istedi. Coşar, D2 yasasından dolayı servisçiler servisçilik dışındaki işlere gidemiyor, giden şoförlerin de yakalandığında korsan yasasından para cezası yediklerini söyledi. Seçimin neticesinde olursa olsun hayırlısı olmasını temenni eden Coşar, "Hepimiz aynı yerden geliyoruz hepimizin ortak sıkıntıları var. Bir birimizin işine girip kurdığımız sürece bir adım ileri gidemeyiz" şeklinde konuştu.

BİZİM PARTİMİZ EKMEK PARTİSİ

Üyelere plaka tahdidini almak için elinden gelen her şeyi yapacağına dair söz veren Coşar, plaka tahdidi ile alakalı bütün düşüncelerini ortaya koyduğunu belirtti. Esnaftan herhangi bir partiye üye misiniz şeklinde bir soru yöneltildiğinde ise hiçbir partiye üye olmadığını esnafın partisinin olmayacağını söyledi. Coşar, "İyi kaptan dümen suyundan belli olur. Bunların dümen suyu karışmış. O yüzden bir şey yapamıyoruz. Bizim partimiz ekmeğe partisi" dedi.

Coşar servisçilere D2 belgesini vermelerinin sebebinin ruhsatta yazan okul taşı ibaresi olduğunu söyledi. Ancak ruhsatta yazan bu ibarenin zorunlu olmadığını ifade eden Coşar, D2 belgesini alamamalarının nedenlerinden birinin de tahdit kapsamında olmaları olarak açıkladı. Coşar, "Bu konuda doğru bir anlatım olursa, alt yapı hazırlarsa D2 belgesi kiralalanabilir. Eğer bize tahdit vermiyorsanız önümüzü açın istediğimizi iş yapalım. Bizimki haklı bir gurur. Ama hakkımızı aramayı bilmiyoruz. Bunun çözümü hukuktur. Eğer söylemlerimizi yapamazsak gelin yakanıza yapışın" ifadelerini kullandı.

Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Zümre toplantısı yapıldı

23 No.lu Yolcu Taşımacılığı ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi Zümre Toplantısı; İTO'da (İstanbul Ticaret Odası) yapıldı.

Yolcu Taşımacılığı Ve Seyahat Acenteleri Meslek Komitesi Zümre Toplantısı, 21 Ocak'ta İTO'da (İstanbul Ticaret Odası) yapıldı. İTO Yönetim Kurulu Sayman Üyesi Hasan Erkesim'in konuşmasıyla başlayan toplantıya, turizm taşımacıları ve yolcu taşımacılığı sektörü çalışanları katıldı. Erkesim konuşmasına, "Ulaştırma sektörü, Türkiye kalkınmasına katkı sağlayan sektörlerin başında geliyor." Diye başladı.

Erkesim, "AB Uyum Yasası çerçevesinde 8-1 araçların otomobil statüsüne düşürülmesinde yetki belgesinde yaşadıkları sıkıntılar, bize itikale eden sorunların başında geliyor. Ulaştırma Bakanlığı'nın 10 Ekim 2013 tarihinde yayımladığı genelgede, B2 B3 D2D3 ve B4 yetki belgesine sahip araçlara: 31.12.2016 tarihine kadar uyum süresi tanındı. İstanbul'da turizm servis araçları güzergâh kullanımı izin belgesine sahip taşımacılar için BELBİM her yıl yenilemesi kaydıyla bakanlığın tanımlandığı uyum süresi kazanımı çıkarttı" dedi.

"ORTAK KULLANIM ALANLARI ORTADAN KALKMALI"

Birçok firmanın, hala kullandığı ortak servis, ortak terminal ve ortak toplama merkez gibi maliyet düşürücü uygulamaların ortadan kalkması gerektiğini belirten Erkesim, Bir diğer konu olan bilet satışlarına değindi. Sektörün, tamamen elektronik bilet satışına geçmesi gerektiğini söyleyen Erkesim, "Otogar çıkış fiyatlarında, Ulaştırma Bakanlığı değerlendirmeler yapıyor. Türkiye'de ki yolcu taşıma sektörü en gelişmiş ve en kaliteli hizmet şartlarıyla dünyanın

en iyilerinden biri halindedir. Turizm Taşımacılarının da durumunu göz önüne almak zorundayız" dedi. Erkesim konuşmasına; "İstanbul, her yıl milyonlarca turist alan bir şehirdir. Turistlere yönelik hizmet veren taşımacılarımızın da birçok sıkıntısı var. Turizm taşımacılarımızın en büyük sorunu park sorunudur. Umarım, en yakın zamanda Tarihi Yarımada ve Karaköy-Kabataş bölgesinde taşımacılarımızın kısa süreli bekleme yapabileceği alanlar oluşturulur. İTO olarak, bizler çalışmalarımıza; siz sektör mensuplarımızın talepleri ve kendi araştırmalarımıza göre iş yapıyoruz. Biz tarafları bir araya getirip olumlu gelişmeler kaydediyoruz. Sizin her türlü görüş ve sorunlarınıza açığız" şeklinde devam etti.

"UKOME, BİZE YARDIM ETMİYOR"

TÜRSAB (Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği) Başkanı Başaran Ulusoy, "Seyahat Acentesi kurabilirsiniz, Devlet sana bu hakkı veriyor. Ancak belediyeler sıkıntı çıkıyor. Belediye, bizden A1 belgesi almamızı istiyor ancak; benim ona ihtiyacım yok. Ben, kendi arabamı kullanıyorum. 35 milyon lira kazanç sağlıyoruz. 40 milyon kişi taşıyoruz. İç turizmde 35 milyon kişi taşıyan biz, eziyeti çekene yine biziz. 2023 yılı için Turizm Acentesi Birliği ve Bakanlık olarak, bir hedef konuldu. Hedef, "İstanbul'da 25 milyon turist getirmek". Pahalı turist gelsin diyorlar, turist geliyor; belediye, sen bu turistleri bu arabaya almazsın diyor. Neden diyorum 75 koltuğun olmalı. Koltuğum 74, diye taşıma yapmamı engelliyor" dedi.



"YÜRÜYÜŞ BANDI YAPSINLAR."

Ulusoy, konuşmasına UKOME'yi eleştirerek devam etti. "UKOME bir duvar, her şeyi o biliyor, biz bilmiyoruz. Biz taksiciler gibi kontak kapatamayız. Kamyoncular gibi, köprüyü kapatamayız. Nedeni yolcuları, ulaşması gereken yere tam zamanında ulaştırmalıyız. Hakkımızı medeni bir şekilde arıyoruz biz. Halkımızdan fazlasını istemiyoruz. UKOME, bize yardım etmiyor. Böyle giderse turistleri yürüyüş bandına taşıyacağız. UKOME, bize başka şans tanımıyor. Eğer böyle olmasını istiyorlarsa; Tarihi Yarımada'ya yürüyüş bandı yapsınlar, her kes rahat etsin. Kim bizim isimizi yapmamızı engelliyorsa bizi rahat bıraksın" şeklinde konuştu.

"TÜRKİYE'NİN KALKINMASINDA VE GELİŞMESİNDE BU SEKTÖR ÇALIŞTI."

TTO (Trabzon Ticaret Odası) Başkanı Ali Osman Ulusoy, "Sektörün kara taşımacılığı ve otobüs işletmeciliği en çok hizmet veren alanıdır. Sektör en güçlü dönemini yaşıyor. Bizim, bu ülkede 64 yıldır Ulaştırma Bakanlarımızla bir problemimiz olmadı; ama şuan kara taşımacılığının gelişmesini engelleyen bir ulaştırma bakanlığı var. Biz demiyoruz ki hava taşımacılığı gelişmesin. Hava taşımacılığının gelişmesi, bir ülkenin kalkındığını gösterir. Ben kara taşımacılığının ve otobüsçülüğünün kuruluşunda vardım. Kuruluşundan bu yana Türkiye'nin kalkınmasında ve gelişmesinde bu sektör çalışmıştır ve çalışacaktır" diye konuştu.

Sektör çalışanlarının, sıkıntılarının aynı olduğunu

dile getiren Osman Ulusoy: " Türkiye'ye yılda 30 milyon turist geliyor. Bu 30 milyon turisti, turizm taşımacıları limanlardan, hava alanlarından, otogarlardan alıp, gidecekleri yere götürüyorlar. Ama emeklerinin karşılığını alamıyorlar.

"KARAYOLU TAŞIMACILIĞI, TAŞIMACILIĞI DEMOKRATİKLEŞTİREN BİR YÖNTEMDİR."

Eski Turizm ve Sağlık Bakanı Bülent Akarcalı, "Karayolu taşımacılığı, taşımacılığı demokratikleştiren bir yöntemdir. Aynı kalitede araçlarla Türkiye'nin her yerinde aynı hizmeti verebiliyorsunuz. Karar verdiğinizden bir saat sonra istediğiniz yere bilet alıp gidebiliyorsunuz. Başka bir taşıma sektöründe bu yoktur" diyerek sözlerine başladı. Karayolu taşımacılığın, devletin ve belediyelerin yalnızca ve yalnızca gelir elde ettiği bir sektör haline geldiğini söyleyen Akarcalı, "Vergiyle mazotuyla devleti besliyor, ruhsat ve garaj parasıyla belediyeler, sigorta ile finans sektörü satın aldığınız otobüs ve servis araçlarıyla otomobil sektörünü geliştiriyorsunuz." Dedi.

"ZARAR, 1 MİLYON LİRA'NIN ÜZERİNDE."

Mustafa Yıldırım: Otobüs işletmesi 2000-2014 ulaştırma politikaları, akaryakıt vergileri ve diğer konjunktürlerden olumsuz yönde etkilenmiştir. Diğer ulaştırma alanları desteklenirken karayolu üzerine ağır mali yükler getirilmiştir. %25 yolcu kaybına uğrayan sektörün gelirleri %35 azalarak 1 milyon liranın üzerinde zarar etti.

Hava taşımacılığı bu kadar gelişmiş değildi, araç sayısı azdı ve bizler bu durumda para kazandık

ama şuan karayolu yolcu taşıma firmaları ve otobüs firmaları artık bugünün şartlarına ayak uydurmak zorunda. Çünkü şartlarımız bugün yok, bugün ki şartlarda yarılmayacak, şartlar daha da kötüleşecek" dedi.

"BİZ ENGELLİLER KANUNU TANIMYORUZ."

Mustafa Yıldırım engelliler kanunu konusunda değinirken; "Engelliler kanunu sektörümüz tanımıyor, tanımamalı. Amerika da ve Almanya da bu sistem isteğe göre yapıyor, terche teşvik veriliyor. Şehirlerarası otobüslerde ve turizm otobüslerinde, 4 tane koltuğumuzu feda edeceğiz. Sektörde 40 bin araç var, 160 bin koltuğu kaldırmanız ve tüm yıl boyunca bu 4 koltuğu kullanmayacaksınız. Bunun kullanım oranı yüzde 2. Benim boş giden koltuklarımızın parasını kim verecek? Biz engellilere karşı değiliz ve onların yanında olmak istiyoruz. Ancak benim zaram ne olacak? Bunu kim karşılayacak? Engellileri otobüslere bindirebilmek için 25 bin € değerinde bir asansör sistemi kurmanız gerekiyor. Bu sistemi her araca yapmak gerekiyor peki bunun maliyetini kim karşılayacak?" dedi.

"DÜNYANIN EN PAHALI AKARYAKITINI KULLANIMAYA DOĞRU GİDİYORUZ"

Yıldırım, Norveç'ten sonra dünyanın en pahalı akaryakıtını kullandıklarını ve 2000 yılında, Türkiye akaryakıt ücretlerinde Avrupa ortalamalarında iken; balkan ülkelerine göre, en alt seviyedeysen şuan vergilerden dolayı en pahalı akaryakıtını kullanıyormuş doğru gittiklerini ifade etti.

"NASIL REKABETE EDEBİLİRİM? DEĞİL, NASIL BİRLİKTE ÇALIŞABİLİRİM"

Eski Turizm Bakanı Bahattin Üçel: Havayolu Yolcu taşımacılığı ile Karayolları Yolcu taşımacılığı arasında inanılmaz bir rekabet olduğunu söyledi. "Rakibinizle sizin elinizde olmayan bir araç var." Diyen Üçel, havayolu taşımacılarının saat konusunda; karayolu taşımacılarına göre 6 kat daha hızlı olduğunu sözlerine ekledi. Karayolu taşımacılarına tavsiye veren Üçel: "Havayolu taşımacıları, sizden 6 kat hızlı bu yüzden bununla nasıl rekabet ederimden daha çok, bununla nasıl birlikte çalışabilirim konusunda eğilmemiz gerekir" dedi. Üçel: "İkinci husus ise; siz gümrüklü akaryakıt alıyorsunuz, havayolu gümrüksüz akaryakıt alıyor. Ancak sizin söyle bir avantajınız var." Havayolu taşımacılığında her şey dolar üzerinden yapıyor. Personelinden akaryakıt kadar her şey Dolar ile ödeniyor. Dolar 2.5 lira olursa; Havayolu Yolcu taşımacılığı sizin rakibiniz olmaktan çıkar. " dedi.

SHELL ECO-MARATHON'DA, TÜRKİYE'DEN 20 TAKIM YARIŞACAK



15-19 Mayıs tarihleri arasında Rotterdam'da 30'uncusu düzenlenecek Shell Eco-marathon'a Türkiye'den katılacak ekipler, Hollanda Konsolosluğu'nda yapılan toplantıda bir araya geldi. Yüzlerce öğrenci takımının en az enerjiyle en uzun mesafeyi katetmek hedefiyle yarıştığı Shell Eco-marathon'a Türkiye'den katılmaya hak kazanan ekipler İstanbul'da bir araya geldi. Toplantıya, 9 şehirdeki 17

okuldan 20 takım ve yaklaşık 70 öğrenci katıldı. Shell Türkiye Ülke Müdürü Ahmet Erdem ve Hollanda Başkonsolosluğu, Başkonsolos Yardımcısı Hester Jonkman'ın açılış konuşmalarıyla başlayan toplantı, Shell Eco-marathon Avrupa Teknik Müdürü Gilles Vanier'in yarışmanın teknik detaylarını anlattığı sunum ve soru cevap bölümü ile devam etti. Shell Türkiye Ülke Müdürü Ahmet

Erdem konuşmasında, "Shell Eco-marathon, hem artan küresel enerji talebinin getirdiği zorluklara dikkat çekmesi hem de bunlara sürdürülebilir çözümler bulmak için gençleri motive etmesi nedeniyle bizim çok önemseydiğimiz bir proje. Türkiye'nin; Fransa, Hollanda ve Almanya ile birlikte katılımın en yoğun olduğu ülkeler arasında yer alması da bizim için bir gurur kaynağı" diye konuştu.

SEKTÖRDEN

TASIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

7



Brisa'dan yeni Profleet yöntemi

Filo yönetim çözümlerini tek çatı altında birleştiren Profleet hizmeti ile, 2013 yılında birçok filonun operasyonel maliyetlerinde tasarruf sağlayan Brisa, bu yıl da özel eğitimli 100 Profleet Danışmanı ile 65 bin araç ve 500 bin lastiğe hizmet vermeyi hedefliyor. Brisa, Türkiye'de ilk kez filoların beklentilerine tam anlamıyla cevap verebilecek bir ürün ve hizmetler bütününi, "360 derece danışmanlık" projesini hayata geçiriyor. 360 derece danışmanlık projesi ile maksimum tasarruf sağlanmasına yönelik sürdürülebilir filo yönetim çözümleri sunan Brisa, Profleet filo yönetim çözümleriyle filolara ekonomik ve çevresel katma değer sunmayı hedefliyor.

HEDEF 65 BİN ARAÇ, 500 BİN LASTİK

Brisa, geçtiğimiz yıl içinde 73 Profleet Danışmanı ile 300 tanesi yeni olmak üzere, 2000'e yakın filo müşterisinin ihtiyaçlarını karşıladı. Brisa 73 Profleet Danışmanı ile yaklaşık 40.000 aracın ve 300 bine yakın lastiğin bakımını gerçekleştirdi. 2014 yılında ise 100 Profleet Danışmanı ile 65 bin araç ve 500 bin lastiğe hizmet vermeyi hedefliyor.

Brisa, Profleet kapsamındaki çözümler ise Mobilfix, Filofix, Aspects+, ProPratik şeklinde sıralıyor.

Mobilfix'e ödül

Dünyada geliştirilen ilk ve tek mobil TIR bakım servisi olan Mobilfix, ağır ticari araçlara yerinde servis ve bakım hizmetleri sunarak, araç sahiplerinin za-

mandan ve maliyetten tasarruf etmesini ve iş sürekliliklerini korumalarını sağlıyor. Tahmin edilenin çok üzerinde bir talep gören Mobilfix, şimdilik sadece İstanbul'da hizmet veriyor. 2013 Türkiye İnovasyon Haftası kapsamında Müşteri Odaklı Hizmet İnovasyon Ödülü'ne layık görülen Mobilfix'in, önümüzdeki yıllarda tüm Türkiye'ye hizmet götürmesi planlanıyor.

Filofix

Profleet kapsamında Brisa, Filofix adı altında filolara özel 7/24 yol yardım hizmeti de sağlıyor. Türkiye'nin ve Avrupa'nın her yerinden Filofix'i arayarak, Türkçe hizmet almak mümkün.

Aspects+

Brisa, Profleet kapsamındaki lastik takibi ve hızlı ölçüm gibi hizmetleri "Aspects+" adı altında bir programla filolara sunuyor. Aspects+ ile filolardaki bütün araçların faaliyet gösterdiği operasyon alanlarına gidilerek aks detayına kadar tüm lastikler ölçümleniyor ve anında raporlanıyor, bu sayede doğru lastik bakımı ve servis hizmetleri doğru zamanda yapılıyor.

ProPratik

2013 yılında ilk ProPratik mağazasını açan Brisa, bu konsept ile ağır ticari araç sahiplerinin, lastik ve kaplama başta olmak üzere, kamyon ve otobüslere yönelik birçok ürün ve hizmete aynı çatı altında erişebilmelerini sağlıyor. ProPratik mağazalarında, Bridgestone ve Lassa'nın otobüs-kamyon segmentindeki ürünleri ile Bandag lastik kaplama, temel araç ve lastik bakım hizmetleri veriliyor.



TEMSA 10 bininci minibüsünü banttan indirdi

1992 yılında midibüs üretimine başlayan Temsa, 10'bininci midibüsü üretmenin mutluluğunu çalışanlarıyla birlikte yaşıadı. 5 Şubat Çarşamba günü düzenlenen törende konuşan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, 2013 yılını başarılarla kapattıklarını ve 2014 yılına da çok iyi başladıklarını belirterek, "9 yeni ürünün lansmanını yaptık. Bu ürünlerin birçoğunun satışına başladık. 2013 yılında geçmiş yılların en iyi üretim sürecini yaşadık. En iyi yılın yüzde 30 daha üzerinde otobüs üretimi yaptık. 2014 yılına da çok iyi başladık. Tüm satışlarımızın yaklaşık 6'da birini Ocak ayında yaptık" şeklinde konuştu.

ZEMZEM TURİZM'E

65 PRESTİJ SUPER DELUXE

2014 Pazar liderliğine oynayacaklarını ifade eden Genel Müdür Dinçer Çelik, aynı bir mutluluk daha yaşadıklarını belirterek 65 adetlik Prestij Süper Deluxe teslimatını Zemzem Turizm'e gerçekleştirdiklerini söyledi. Akdeniz Bölgesi'nin önde gelen turizm, personel ve servis taşımacılığı firmalarından Zemzem Turizm yeni yatırımlarda tercihini yine Prestij'den yana kullandı. Filosunun tamamı Temsa marka araçlardan oluşan Zemzem

Temsa 10'bininci midibüsü üretmenin coşkusunu çalışanlarıyla kutladı. Adana Fabrikası'nda düzenlenen törenle 10'bininci midibüs çalışanlarının da katılımıyla banttan indi.



Turizm'in 65 Prestij yatırımı ile filosundaki Temsa marka araç sayısı 205'e yükseldi.

ZEMZEM TURİZM TEMSA İLE BÜYÜYÖR

Zemzem Turizm firma sahibi Ayhan Yıldırım, son beş yıldır Temsa marka araç yatırımı ile büyüdüklerini ve hedeflerine ilerlediklerini belirterek, başarılı olabilmelerinin önemli unsurun kaliteli araç filosuna sahip olmak olduğunu söyledi. 5 yıldır iş birliklerinin devam ettiğini belirten Yıldırım, ürünlerin kalitesinden

ve iş avantajlarından oldukça memnun olduklarını ifade etti.

2014'TEN UMUTLUYUZ

2013 yılından iş potansiyeli açısından memnun kaldıklarını, yılın son günlerinde başlayan ekonomik dalgalanmalara rağmen 2014'e güven duyduklarını vurgulayan Ayhan Yıldırım, "Biz bu ülkenin geleceğine, büyümeye devam edeceğine inanıyoruz. Yaşanan bu sıkıntıların geçici olacağına inanıyoruz. O yüzden bu güvenle yeni yatırımlarda yapıyoruz" diye konuştu.

İKİ MUTLULUK BİR ARADA

İki mutluluğu aynı anda yaşadıklarını söyleyen Temsa Pazarlama ve Satış Direktörü Murat Anıl, 5 yıldır sadece Temsa marka ürün seçerek ailemizden biri olan Zemzem Turizm'e 65 yeni araç kazandırmış olmak ve 10 bininci aracımızı banttan indirmiş olmanın mutluluğunu yaşadığını ifade etti. Ülkenin içinde bulunduğu sıkıntılara da değişen Anıl, ülkenin bu zorlu süreci en kısa zamanda atlatacağına inandıklarını ifade etti.

Performans, Ekonomi, Konfor...

Bu mudur? Budur!



TEMSA



Prestij Super Deluxe

"Konforlu olsun, içi geniş ve tavanı yüksek olsun, mazotu koklasın, rampada sallsın. Üstüne bir de yakışıklı olsun" dediniz, biz yaptık.

Rahatlığın ve teknolojinin yüzü **Prestij Super Deluxe**, yüksek performans ve eşsiz konfor sağlıyor. Güvenlik ile kazancı bir araya getiriyor. Sizi konforun, performansın, kazancın zirvesine davet ediyor.

Öyleyse şimdi sıra sizde: **"Rampayla yarışın, pompayla barışın."**

www.temsa.com.tr

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| ŞUBAT 2014 |
| www.tasimacilar.com |

8

YOKOHAMA'DAN
LASTİK DEĞİŞİMİ
İÇİN ÇAĞRI

YOKOHAMA RUBBER CO.,LTD, kullanıcıların güvenliğini sağlamaya yönelik olarak, YOKOHAMA BluEarth AE-01 serisinin 185/65R14 86T/H ve 185/65R15 88T/H ebatlarındaki lastikleri için gönüllü bir değiştirme programı (geri çağırma) gerçekleştirdi. Geri çağırılma sebebi olarak lastiğin alt yanak kısmında, damak kısmının üzerinde düzensiz geometri ile üretilmiş olabileceği gösteriliyor. Bazı durumlarda, lastiğin alt yanak kısmında, hava basıncı kaybına yol açabilecek şekilde küçük çatlaklar meydana gelebileceği öngörül-



dü. Nadir durumlarda ise, potansiyel bir kritik sürüş durumuna neden olabilecek şekilde, hava kaybı meydana gelebileceği ifade edilmektedir. Tüketicilerin güvenliğini sağlama ya yönelik bir önlem olarak YOKOHAMA, bu lastikleri mümkün olabildiğince değiştirmeye kadar verdi. 2011 Aralık -

2012 Aralık üretim dönemine ait olan 185/65R14 86T AE01: Seri Numarası 4U06YY5211 - 4512, 185/65R15 88T AE01: Seri Numarası 4ULXYY0112 - 5012 seri numaralı lastiklerin değişimi için çağrı yapıldı. Etkilenen lastiklerin sahiplerinin; 00359 (0) 879 90 5516 numaradan YOKOHAMA Destek Çağrı Merkezi (Pazaritesi'den Cuma'ya sabah 8'den akşam 8'e kadar) ile veya mesai saatleri içinde 0212 359 60 99 numaralı telefondan Baytur Motorlu Vasıtalar Ticaret A.Ş. ile irtibat kurmaları beklenmektedir.



İSTAB, vergi uzmanı Prof. Dr. Şükrü Kızılot'la buluştu

Prof. Dr. Şükrü Kızılot, 11 Ocak Cumanesi günü Cemile Sultan Korusu'nda, Personel-Öğrenci taşımacıları ve İSTAB üyeleriyle bir araya geldi. Şükrü Kızılot, üyelere ve taşımacılara vergi konusunda püf noktaları anlattı.

Şirketlerin, binek otomobil ve araç kiralama işlemlerine değinen Kızılot: "Şirketler, personelden kiralama işlemlerinde, personele araç için 1500-2000 TL civarında para ödiyor. Bu iş yeri kirası ödemesinden farksız olduğu için; ayrıca yüzde 20 stopaj ödiyor. Personelde, bu kiralama işlemlerinde, belirli bir tutan aşması halinde kazancını beyan ediyor. Bu tutar 2014 yılı için 20 bin liraya kadar beyan etmesine gerek görülmemesine rağmen; beyan ettiğinde ödenecek bir vergi çıkmıyor, aksine personel vergi iadesi çıktı için üstüne vergi alıyor.114 bin TL'ye kadar vergi ödemiyor" dedi.

Sözlerine, "Rent A Car" firmalarıyla devam eden Kızılot; Rent A Car firmasından kiralama işleminde de kiralamayı yapan firma, kira bedelini gider yazabiliyor. KDV'yi indirebiliyor ve herhangi bir stopaj ödemiyor. Rent A Car firması, araç alırken KDV'yi indirebiliyor ve motorlu taşıtlar vergisini gider olarak yazabiliyor. Tam yıl üzerinden de amortisman ayırlabiliyor" dedi.

Maliye, binek otomobillerde kısıtlama getirdi. İşletmeler, motorlu taşıtlar vergisini gider olarak yazamıyor ve amortisman alamıyor. Ancak, kiralama şirketlerinde durum tam tersi; bu şirketler amortisman ve motorlu taşıtlar vergisini gider olarak yazabiliyor.

"ÖZEL TÜKETİM VERGİSİ, SON 3 YILDA OTOMOBİL VE İPTE ARTTI"

Özel tüketim vergisi, son 3 yılda bu vergide otomobil ve jiplerde 3 defa arttı. 1600 motor, altında ki araçlarda; yüzde 37'den, yüzde 45'e yükseldi. 1600-2000

motor için; yüzde 60'dan, yüzde 80'e yükseldi. 2000 üzeri motorlarda ise; yüzde 84'dü, daha sonra yüzde 135 oldu, şimdi yüzde 145 oldu. Bu tablo, 100 bin Euro çıkışı bir otomobilden 145 bin lira özel tüketim vergisi alıyor; ayrıca bu verginin de vergisi var, oda yüzde 261 ve ek olarak KDV alınıyor. Bu tabloda, 2000 motor üzerinde ki bir otomobil ya da ipite ki vergi yüzde 189 olduğunu gösteriyor. Böylelikle 100 bin Euro'luk bir araca, 289 bin Euro ödeniyor; bunun 189 bin lirası vergi, 100 bin Euro'su da aracın kendisi. Bu uygulama sadece Türkiye'de var. Yıl içinde jip alan birisi KDV'yi indirebiliyor. Özel tüketim vergisini maliyete yazıyor amortisman alıyor. Mükellef eğer isterse ÖTV ve KDV'yi masrafa yazabiliyor. Özetle bir kişi aldığı aracın bedelinin 3de 2sini masrafa yazabiliyor.

"MALİYET İSTENİRSE, GİDERE YA DA MALİYETE YAZILABİLİR."

"Bütün araçlarda özel tüketim vergisi var. Bu vergi, otomobil de diğerlerine göre daha yüksek. Bu vergiyi, isterseniz maliyete ekleyebilirsiniz(amortisman almak anlamında)ya da masrafa yazabilirsiniz." Diyen Kızılot, sözlerine: "Binek otomobili haricinde ki araçlarda, yılın son ayında da alsanız da tüm yıl için; yani bir yıllık amortisman alabiliyorsunuz. KDV, binek otomobil ve jip dışındakilerde indirilebiliyor. Özel tüketim vergisi oran olarak düşük ancak bütün taşıtlarda ödenen bu vergi bir kalemden masraf yazılabiliyor. Burada, isterse maliyet isterse gider yazılabilir bu seçimlik haktır. Sizin avantajınıza olan kısmı bunu masraf olarak yazmanızdır" diye devam etti.

"BİR ŞAHIS, BİR YIL İÇİNDE 3 ADETTEN FAZLA ARAÇ ALIP-SATTIYSA TİCARET YAPIYORDUR."

Kızılot: "Maliye son yıllarda bir uygulamaya başladı. Maliye, bir şahsın bir yıl içerisinde; 3 adetten fazla araç alıp satıyorsa, kişinin, bu işin ticaretini yaptığını düşüncü ve beyanname verip vermediğine bakıyor. Eğer kişi beyanname

vermediyse, olayı takdir komisyonuna yollayıp; bir kazanç takdiri yapıyor. Daha sonra ise bir KDV tutan belirleniyor. Ayrıca, KDV beyannamesi verilmediği için 1. Derece usulsüzlük ceza kesiyor, gelir vergisi beyannamesi verilmediği için de; 1.derece, iki kat usulsüzlük cezası kesiyor. Otomobil alım satımında şahıslar için bu konuda dikkat etmesi gerekiyor. Takdir komisyonu ağır cezalar keser.

"BİR TAŞLA, 13 KUŞ, "

"2014 yılı sıkıntılı geçecek. Bu durum da sektörü yalından ilgilendiriyor." Diyen Kızılot: "Satışlarda bu sene geri leme olacağı belli. Bu sadece vergilerde ki artıştan değil; yasanın genel konjunktüründen, faiz oranlarının artışından, siyasi gelişmeler ve ekonomiden kaynaklı olacak" dedi.

"FİNANSMAN SAĞLAMAK İÇİN ETKİLİ BİR ARAÇ"

"İşletmeniz, kayıtlı bir gayrimenkul varsa ve düşük bir değer üzerinden görünüyor, örneğin; uzun yıllar önce alınmış alındığı dönemde ki değeri 500 bin lira şuan ki değeri ise; 5 milyon lira olan bir gayrimenkulünüz var. Bunu, 5 milyon lira ya bir leasing şirketine sattığınızda, arada ki kazançtan dolayı vergi ödemiyorsunuz. KDV de yok. Kamu harcı ise normal kamu harcının 4de 1 i kadar oluyor. Böylece bir kaynak sağlıyorsunuz. Yine, o iş yerini kullanmaya devam edebiliyorsunuz. Ödemeleriniz yapıyorsunuz. Daha sonra leasing şirketine borcunuz bittiğinde değeri ne kadarsa 5 milyonsa 5 milyon üzerinden alıyorsunuz. Arada ki fark kurumlara vergisine tabii değildir. Arada ki fark, KDV'ye de dâhil değildir ayrıca; kamu harcı da sıfır olur. Böylelikle, bilançonuzu iyileştirerek; finansman sağlamak için etkili bir araç bu.

Kızılot'un değindiği bir başka konu da; iş yeri kira ödemesi de ki durum. İş yeri için kira ödeyen bir kişinin, bankaya yatırdığı tutar karşılığında aldığı dekontun; gider defterine yazılmasını maliye yeterli görmüyor. Bunun için, iş yeri için kira ödeyen kişi; bir de mal sahibine gider pusulası imzalatıldıktan sonra gider

defterine yazabiliyor. Bunu yapmayan iş yeri kiracısını ceza bekliyor. Bu durum taşıt ve gayrimenkul alımlarında da var.

"İŞTİRAK SUÇUNDA ADALETSİZLİK VAR"

Kızılot: "Bir süredir uygulanan, 'İştirak suçu' diye bir durum var. Bu iştirak konusunda, kanunlarda iştirakin ne olduğunu, buna nelerin dâhil olacağına dair hiçbir açıklama ya da açıklayıcı madde olmamasına rağmen, bunun bir cezası var" dedi.

İştirak suçu çerçevesinde de, vergi kaçırma suçundan, bir şirkete ya da kişiye ne kadar para cezası verilirse; iştirak yapan kişiye de o cezanın 3'te 1'i kadar ceza kesiliyor. Vergi kaçıran kişiye ne kadar hapis cezası verilirse iştirak eden kişiye de aynı hapis cezası veriliyor. Bu durumun, yanlış olduğunu belirten Kızılot: "Bu madde tamamen yoruma açık durumda. Maliye bakanlığı inceleme elemanlarının, büyük çoğunluğu hukuk fakültesi mezunu değil. Bu iştirak, ceza kanununda yer alan ve hukuki yorumlamayı gerektiren bir olay; bu nedenle durum son derece adaletsiz" dedi

"İŞYERİ KİRASINDA RAKAMLARDA ARTIŞ"

Kira gelirleri, 2014 yılı için; iş yeri kirasında, beyan edilmesi gereken tutar yıllık 27 bin lira oldu. Mal sahibinin yıllık kazancı, 27 bin lirayı aşarsa, kişi bunu beyan etmek zorunda. Geçtiğimiz yıl, bu rakam 26 bin liraydı. Sadece, iş yeri kira geliri elde eden birisi; bunu beyan ettiğinde, 115.840 liraya kadar ödenecek gelir vergisi görünmüyor. Bu rakam, geçen yıl için 114.480 liraydı. Mal sahibinin, aylık neredeyse 10 bin lira kira kazancında dahi, gelir vergisi görünmüyor.

Okul servislerinde servis rehberleri çalışıyor bu işte kendi aramızda kendi eşimizi servis rehberi olarak sigortalı ve ücretli çalıştırabilir miyiz? Sorusuna; Kızılot: "Eğer, gerçek usulde vergi mükellefiye sigortalı gösteremeyebilir. Ama, şirket ise; eşini sigortalı olarak göstermek zorunda" dedi.

Renault Türkiye'den 2013'te rekor satış

Renault, Satış ve Üretimde bu yıl da liderliğini sürdürürken, 2014 yılında lanse edilecek ticari araç Master ve Traffic'in müjdesini verdi.

Renault Grubu (Renault ve Dacia), 2013 yılında toplam pazarda 144 bin 700 adet ile tarihinin en yüksek satış adedini gerçekleştirdi ve bir rekora imza attı. Bu satış rakamı ile binek ve hafif ticari araç pazarından %17 pazar payı elde etti.

RENAULT, 15. KEZ BİNEK OTOMOBİL LİDERİ

Renault, 2013 yılında 15. kez binek otomobil pazar liderliğini elde ederken; gerçekleştirdiği 96 bin 761 adet binek satış adedi ile satışların %33 oranında arttırdı. Bu satış performansı ile binek otomobil pazarında payını 1,5 puan artırarak %14,6 pay elde etti. Renault, pazar payını en çok arttıran marka oldu.



"YENİ MASTER VE TRAFFIC İLE DAHA DA İDDIALI OLACAĞIZ."

2014'ün son çeyreğinde çıkacak olan ve Renault'ı ticari araç klasmanında, daha da iddialı hale getireceğini dile getiren Aybar sözlerine şu şekilde devam etti: "Renault Master ve Traffic modellerinde, pazar payımızı oldukça yüksek ve lansmanı yapılacak yeni Master ve Traffic modelleriyle pazarda payımızı artıracğız"

TÜRKİYE, GLOBAL PAZARDA BAŞARILI SONUÇLAR ELDE ETTİ

Türkiye, 2013 yılında Renault Grubunun 5. büyük pazarı konumuna yükseldi. Euromed Bölgesi'nde, toplamda ülke sıralamasında 1. sırada yer alırken; Avrupa ülkeleri arasında, Fransa ve Almanya'nın ardından 3. sırada yer aldı.

"HER 10 RENAULT MODELİNDEN 7'Sİ YERLİ"

Renault Mais Genel Müdürü İbrahim Aybar: "Türkiye pazarında 15. kez binek otomobil lideri olan Renault markası yüksek yerlilik oranını koruyor. Markanın satışını gerçekleştirdiğimiz 10 modelden 7'si Oyak Renault Fabrikaları'nda üretiliyor. Türkiye pazar genelinde satılan 10 modelden sadece 2 model yerli. Ancak Türkiye'de satılan 10 Renault'tan 7'si yerli" dedi.

SOSYAL SORUMLULUK PROJESİ, "SOKAKTA İLK ADIMLAR"

Sokakta İlk Adımlar, 2012 Eğitim dönemi sonunda 41 ilde, 1 milyon 200 bin öğrenciyi ulaştığını ve ikinci 10 yılda hedef 5 milyon öğrenciyi ulaşmak olduğunu dile getiren Aybar; "Lise öğrencileri, 'Sizin Fikriniz Sizin Projeniz' kapsamında, trafik güvenliği ve çevreci ulaşım konusunda; yaratıcılıklarını kullanarak projeler üretiyorlar" dedi.

"2014 YILINDA, SATIŞLAR DÜŞECEK."

İbrahim Aybar: "Makroekonomik dengeler nedeniyle, her türlü vergi zammının; sektörde belli bir daralmaya meydan vereceği bilinen bir gerçek. Otomobilin tescilli esnasında alınan ÖTV'nin daha da yükselmesinin 2014 otomotiv pazarında yeni bir daralmaya meydan vereceğini bilmemiz gerekiyor. 2013 yılının, otomotiv satışlarından yüzde 10 kadar eksik olacağını tahmin ettiğimiz 2014 pazarının; bu yeni vergi artışlarıyla, 700 bin seviyelerini bulmasını düşünmek bile iyimserlik olur." dedi.

OYAK RENAULT, TÜRK OTOMOTİV SANAYİSİNİN ÜRETİM VE İHRACAT LİDERİ

Oyak Renault, 2013 yılında 331 bin 694 adet otomobil üretimi gerçekleştiren en üretim rekoru kırdı hem de Türk Otomotiv Sanayi binek otomobil üretiminde liderliğini sürdürdü.

"16 YILDIR LİDER"

Sektörün ihracatının ağırlıklı olarak yapıldığı Avrupa pazarlarındaki daralmaya rağmen 2013 yılında Oyak Renault, 266 bin 508 adet otomobil ve 118 bini aşan motor ihracatıyla Türk Otomotiv Sanayisinde bir kez daha liderliği elde etti.

DACIA 'EN HIZLI BÜYÜYEN HAFİF TİCARİ ARAÇ MARKASI

Türkiye, Dacia'nın global satış adedinde dünya sıralamasında 4. sırada yer aldı. 2013 yılının en hızlı büyüyen hafif ticari araç markası olan Dacia, Dokker modelinin lansmanı ile hafif ticari araç pazarındaki payını %0,6'dan %4'e yükseltti. Marka, 2013 yılında 36 bin 395 adet satış ile %26 büyüyerek binek + hafif ticari araç pazarında payını %4,3'e yükseltti. Duster, 376 bin 672 satış adedi ile Renault'un tüm dünyada en fazla satan modeli oldu.

"DİĞER FİRMALARA GÖRE DAHA AVANTAJLIYIZ."

Türk Lirası karşısında değer kazanan Euro ve Doların, satışlarını etkileyeceğini ve buna bağlı olarak satış fiyatlarında artışın olabileceğini; ancak Türkiye'de ki Renault satışlarının büyük bir bölümünün yerli olduğunu bu yüzden bu konuda daha hassas olacaklarını belirten Aybar: "Dövizin artışı araçlarımızın satış fiyatlarını artıracaktır; ancak yerli satışta, daha çok azar payına sahip olduğumuz için fiyatlar çok yükselmeyecektir; bu da bizi diğer firmalara göre daha avantajlı kılacaktır" dedi.

Allison'dan Hollanda'ya yeni yatırım

Allison Transmission Holding Avrupa, Orta Doğu ve Afrika'da bulunan müşterilerine daha iyi hizmet verebilmek için Hollanda'da çok amaçlı yeni bir tesisinin açılışını gerçekleştirdi. Sliedrecht'te bulunan 3.171 metre karelik bu tesis bölgedeki, orijinal yedek parçaların dağıtımını, ürün modifikasyonunu ve müşteri eğitim faaliyetlerini tek bir merkezde topluyor. Michael G. Headly, Allison Transmission Global Pazarlama, Satış ve Hizmet Başkan Yardımcısı yeni yatırımlarıyla ilgili olarak tesisin, OEM'ler için kurulum hazır olan şanzımanları temin etme imkanlarını daha da genişlettiğinden bahsetti. Headly, yeni tesiste ürün temini de dahil olmak üzere müşterilere en kapsamlı toplam çözümleri sunmaya odaklandıklarını ifade etti.

ALLISON'DAN TEKNİK EĞİTİM HİZMETİ

Ayrıca, Allison'a ait Parça Dağıtım Merkezi içinde tam otomatik şanzımanlar ile ilgili eğitim programlarının verildiği bir teknik eğitim merkezi de bulunuyor. Bu merkez sayesinde teknisyenler ve son kullanıcılar, sertifikalı Allison Şanzıman Eğitimcileri ile tam otomatik şanzıman bilgilerini artırma, teknik yeteneklerini geliştirme ve bu eğitimcilerin tecrübelerinden yararlanma imkânına sahip oluyor.



En hızlı büyüyen sektör OTOBÜS PAZARI oldu

Otomotiv Sanayi Derneği 2013 yılı otomotiv Pazar rakamlarını açıkladı. Şehir içi otobüs alımları ile 4.027 adede ulaşan otobüs satışları, otomotivde yüzde 127 artarak en yüksek büyüyen ürün oldu. 2013 yılı Ocak-Aralık döneminde toplam pazar, 2012 yılı aynı dönemine göre yüzde 9 oranında artarak 893 bin adet düzeyinde gerçekleşti. Aynı dönemde otomobil pazarındaki artış yüzde 19 düzeyinde gerçekleşti ve pazar 665 bin adede yükseldi.

KAMYON PAZARI YÜZDE 8 AZALDI

2013 yılı Ocak-Aralık döneminde hafif ticari araç pazarı bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 15 oranında azaldı ve pazar 189 bin adede geriledi. 2013 yılı Ocak-Aralık döneminde bir önceki yıla göre ağır ticari



araç pazarında değişme görülmedi ve pazar 40 bin adet düzeyinde gerçekleşti. 2013 yılında 2012 yılı dönemine göre kamyon pazarı yüzde 8 oranında azalarak 32 bin adet düzeyine gerilerken, otobüs pazarı ise özellikle kent içi yolcu taşımacılığı talebindeki olumlu gelişmeler nedeniyle yüzde 67 gibi önemli oranda arttı ve 4.027 adet oldu.

SON 10 YILDA HAFİF TİCARİ ARAÇ PAZARI YÜZDE 16,4 AZALDI

Son 10 yıllık ortalamala-

ra göre toplam pazar yüzde 30,9 otomobil pazarı yüzde 58,9 artarken, hafif ticari araçlar (HTA) pazarı yüzde 16,4 oranında azaldı.

Kamyon pazarında 10 yıllık ortalamalara göre yüzde 3,6 azalışken otobüs pazarı ise yerel yönetim alımları ile yüzde 127,3 oranında artış gösterdi. Otomobil pazarında 2012 yılının ikinci yarısından sonra ithalatın pazar payı artmaya başladı ve 2013 Aralık ayında yüzde 78 düzeyinde gerçekleşti.