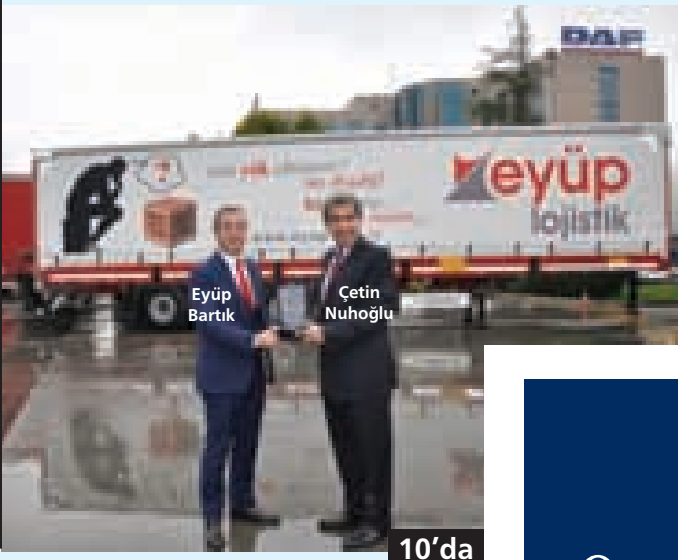


UTİKAD 31. Olağan Genel Kurulunu yaptı.**2013 lojistikte atılım yılı oldu**

Genel Kurul Toplantısında konuşma yapan UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, "2013 yılında lojistikte ciddi yatırımlar yapıldı. Yapılan yatırımların sonuçlarının hayata geçtiği bir yıl oldu. Marmaray projesinin hayata geçmiş olması en büyük başarıydı" dedi.

9'da

TIRSAN, Eyüp Lojistik'in 100'lük siparişini tamamladı

10'da

CEVA Lojistik, yüzde 50 büyüme hedefliyor

11'de

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 3 • Sayı: 116 • 9 - 15 Aralık 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2. El Otobüs ve Midibüste Güvenin Adresi

www.BusStore.com.tr

BUSSTORE
Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Midibüsler

Busstore'dan Aralık ayına özel takas fırsatı! ■ 16'da

Nilüfer Turizm, filosunu FiloTürk ile izleyecek

3'te

İstanbul Otogarı Bridgestone Servis Merkezi'nde

Metro Turizm kaptanlarına eğitim

5'te

MAN ikinci el kampanyası

Servislerde yüzde 70'e varan indirim. ■ 3 ve 6'da

Havayolu taşımacıları, açıkladıkları 299 TL'lik tavan fiyata uyacaklar...**İYİ AMA YETMEZ!**

● Bir zorlama olmaksızın havayolu taşımacılarının bir tavan belirleyip uyacaklarını UDH Bakanı ile birlikte açıklamaları çok önemlidir.

● Havayolundaki bilet fiyatı sorunu, bir tavan getirilmenin ötesinde yolcu, taşımacı ve serbest piyasaya uygun bir tarife düzenini gerektiriyor.

● Gerçek olmayan fiyat açıklanmasının önlenmesi ve bilet satışının, yolcuları etkileme amaçlı kandırmaca olmamasının mutlaka sağlanması gerekir.

Bazı dönemlerde havayolu bilet fiyatlarının aşırı artışına gösterilen tepkiler sonuç verdi. Bakanlığın bir zorlamasına gerek kalmaksızın, havayolu taşımacıları 299 TL tavan fiyatını belirleyip, buna uymayı kabul ettiklerini UDH Bakanı Binali Yıldırım ile birlikte açıkladılar.

✓ Önemli bir karar

Havayolu taşımacılarının kendilerine bir tavan getirmesi çok yerindedir. Ancak bu tavana talebin az olduğu sezonda uyulsa bile yaz döneminde yetersiz kalarak ihlali mümkündür. Bu arada, karayolu taşımacılarının da istenen bu tavanın, kendilerine olumsuz etkileri de olabileceği değerlendiriliyor. Üstelik havayolunun fiyat sorunları tavan ile sınırlı da değildir...

✓ Sistem gerekli

Karayolu yolcu taşımacılarının tabi olduğu ücret tarifesi düzenlemeleri de dikkate alınarak tüm modlara kendilerine özgü birer tarife düzeni getirilmesi ve tüketicilerin mağduriyetine yol açan uygulamaların serbest piyasa gereklerine dikkat edilerek giderilmesi önemini koruyor. ■ 7'de

**Kamil Koç'un kızı Sadiye Çağalikoç son yolculuğuna uğurlandı**

4'te

Bahçeşehir'e cep terminali

TÖF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, yeni cep terminali projesi ile ilgili şu açıklamada bulundu: "Büyükşehir Belediyesi, Bahçeşehir'deki toplama merkezi ve cep terminali ile ilgili marşa bastı. Planlara işlenmek üzere yer belirlendi. Trakya istikametinde giden otobüsler için cep terminali niteliğini taşıyacak olan terminal, 15 dönümlük bir alan üzerinde kurulacak, aynı zamanda Bahçeşehir ve Avcılar'ın toplama merkezi olacak. Proje, 2014 yılında hayata geçecek."

İstanbul Otogarı yeni hedefini belirledi:

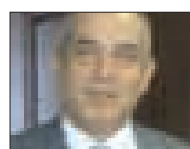
Daha çağdaş hizmet

6'da

**Dr. Zeki Dönmez**

Uçakta kandırmacalı fiyata son!

7'de

**Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı**

Akıllı Ulaşım Sistemleri ve Trafik - 4

2'de

**Mustafa Yıldırım**

Sayın Bakan iki tarafa da gol attı...

5'te

**Akif Nuray**

Matematiksiz turizm mi olur?

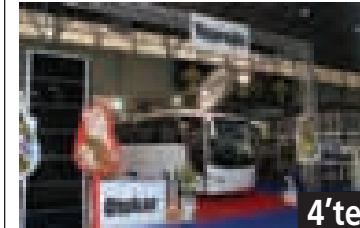
6'da

**Salim Altunhan**

İstikrar yerel yönetimle başlar...

4'te

Turizmciler, Travel Turkey İzmir Fuarı'nda buluştu



4'te



2 » Kentiçi

Tasima
Dünyası

9 - 15 Aralık 2013

Akıllı Ulaşım Sistemlerinin Güvenli ve Düzenli Bir Trafik İçin Önemi - 3 -

Yönetmelikte yer alması istenen hususlar

1. Belediyeler tarafından kurulacak ve EGM'nin hizmet alımı yapacağı EDS sistemlerinin teknik özellikleri yönetmelikte açık bir şekilde belirlenmeli ve bu konuda üniversitelerin ilgili bölümlerinden destek alınmalıdır. Yönetmelikte belirlenecek EDS sistemlerinin teknik özellikleri gelişen teknoloji ile birlikte sürekli güncellenmeli,

2. EDS ile kontrol yapılacak noktaların yer seçiminin genel kriterleri belirlenmeli,

3. EDS ile kontrol edilecek kavşakların karayolu standartlarına uygun geometrik düzenlemeler, yatay-düşey işaretlemeler ve sirkülasyon projelerinin ulaşım uzmanlarınca yapılmış olması,

4. Elektronik makbuz sistemine geçilmeli, elle ceza makbuzu doldurulması zorunluluğu kaldırılarak sistemin yavaşlamasının önüne geçilmeli,

5. EGM ile EDS sistemleri arasında bilgi alışverişini sağlayacak sistemlerin kullanılmasını sağlayacak altyapı kurulmalı,

EDS sistem parçalarının (kamera, radar, loop vb.) kalibrasyonu yapabilecek ve mevcut sistemlerin kalibrasyon durumunu denetleyerek akredite edebilecek özel veya devlet kuruluşu bulunmamaktadır. Sistem üzerinden üretilerek yapılacak ceza uygulamaları için çok önemli olan bu tarz bir kurumun Üniversitelerden mutlaka destek alınarak oluşturulması son derece yararlı olacaktır.



PROF. DR. MUSTAFA ILICALI
mustafa.ilicali@bahcesehir.edu.tr
mustafa.ilicali@ibb.gov.tr

Ekonomik istikrar ile ulaştırma sistemleri...

Ülkemizde de son yıllarda da sağlanan ekonomik istikrar ile ulaşım sistemleri bir bütün olarak ele alınmakta, yapılan büyük yatırımlarla gerek karayolu ve demiryolu gerekse deniz ve havayolu ulaşımında önemli gelişmeler kaydedilmektedir. Ancak, bu zamana kadar ağırlıklı olarak yolların geometrik ve fiziki standartları önemsenmiştir. Bundan sonraki çalışmalarda ise yapılan bu yolların akıllandırılacağı Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığımızın şura çalışmalarından, strateji belgelerinden, benzer çalışmalarından ve yetkililerin açıklamalarından anlaşılmaktadır.

Nicel ve nitel büyüme...

Daha önce de belirttiğimiz üzere; Türkiye gelişen ekonomisi ve artan Gayri Safi Milli Hasılası (GSMH) paralelinde yeni

fırsat ve zorluk alanlarıyla karşılaşmaktadır. Bu paralelde; 2023 itibariyle dünyanın en büyük 10 ekonomisi arasında girme hedefi birçok olumlu ve olumsuz yönüyle ulaştırma sistemimizle doğrudan bağlantılıdır. Pek çok defa ifade edildiği üzere; Türkiye'nin ekonomik ve sosyal kalkınma ve gelişme hedefleri, sorunlarını en aza indirmiş, verimli, işlevsel ve entegre bir yapıya sahip, hem nicel ve hem de nitel olarak büyüyen bir ulaştırma sisteminin kurulumu ile sağlanabilecektir. Dengeli modal dağılım ve modlar arası entegrasyon çerçevesinde yapılan çalışmalar ve projeler devam etmekte, havayolu ve demiryolu ulaştırma modunda önemli yatırımlar gerçekleştirilmektedir. Bu gerçeklik, başlı başına trafik güvenliği ve erişilebilirliğe katkı sunmakta, bütün bu çalışmalar da belli ölçülerde AUS uygulamalarıyla bütünleştirilmektedir. AUS uygulamalarının ulaştırma sistemimizde etkin bir şekilde kullanımı; gerek T.C. Kalkınma Bakanlığı 10.Kalkınma Planı ve gerekse de T.C. Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı 11.Ulaştırma Denizcilik ve Haberleşme Şurası başta olmak üzere 2023 ve 2035 hedeflerinde vurgulanmaktadır. AUS konusunda yapılacak konferans, çalıştay, seminer ve benzeri programlarla uygulamaların detaylı olarak ele alınması ve paydaşlarla tartışılması gerekmektedir. Hepinize; başarılı sağlıklı huzurlu ve mutlu bir hafta dilerim. ■

25-26 Aralık'ta İstanbul'da

Toplu Ulaşım Haftası kutlanacak

İETT'nin düzenlediği Toplu Ulaşım Haftası, (TRANSİST 2013) 6. Ulaşım Sempozyumu ve Fuarı 25-26 Aralık 2013 tarihlerinde İstanbul Kongre Merkezi'nde gerçekleştirilecek.

Delegeler, akademisyenler ve sektör profesyonellerinin katılacağı sempozyumda "4M", Management (Yönetim), Mobility (Hareketlilik), Maintenance (Bakım), Manufacture (Üretim) teması irdelenecek. Sempozyumla birlikte düzenlenecek olan fuar ise tüm otorite kurum ve kuruluşları bir araya getirerek, ulaşım sektöründeki son yenilikleri ve akılcı çözümleri ziyaretçileri ile buluşturacak.



Hafta etkinliklerinden biri de İETT'nin düzenleyeceği defile. Defilede kuruluşundan bugüne kadar İETT çalışanlarının (vatman, şoför, biletçi) giydikleri üniformalardan örnekler, mankenlerce sergilenecek. Ayrıca arşiv çalışmaları sonucu oluşturulan ve İstanbul'un toplu ulaşım tarihine dair izler taşıyan tarihi fotoğraflar "Geçmişten

Günümüze İETT Fotoğraf Sergisi" adı altında ziyaretçilerin beğenisine sunulacak.

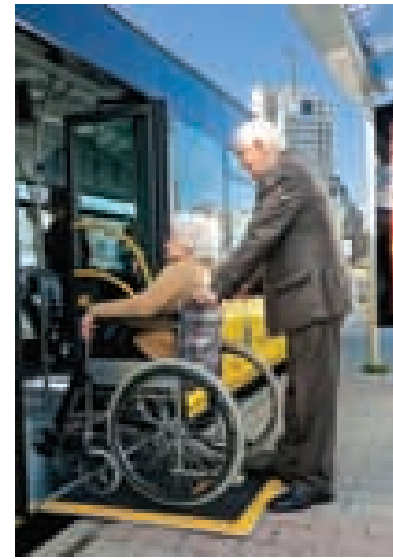


İETT otobüslerine İSTKA desteği ile

Engelli Bilgilendirme Sistemi

İETT Bilgi İşlem Dairesi Başkanlığı tarafından oluşturulan, "Engelli Bilgilendirme Sistemi Projesi" 2012 yılında yapılan "Sosyal İçermeye Yönelik Küçük Ölçekli Altyapı Mali Destek Programı" teklif çağrısı sonunda, başarılı projeler listesine girdi ve toplamda 644 bin 800 TL'lik bir hibe aldı. Proje; İstanbul'da yaşayan görme engelli vatandaşlar için toplu ulaşımında gerekli düzenlemelerin yapılarak, engelli vatandaşların sosyal hayata katılımlarını artırmak ve dezavantajlı grupların yaşam fırsatlarından eşit ve tam olarak yararlanmalarını sağlamak amacıyla hayata geçirilecek. Araç içi yolcu bilgilendirme sistemini destekleyecek bu uygulama ile otobüs kullanan engelli vatandaşlar, araçların dışından yapılacak anonslar ile bilgilendirilecek.

Görme engelli vatandaşlar kimsenin yardımı olmadan bineceği otobüsü ayırt edebilecek. Yılsonunda 2 bin 700 otobüs dış ortama da anons yapar hale gelecek.



Bu otobüsler durağa yanaştıklarında otobüsün künyesini ve gideceği yönü anons edecek. Böylece görme engelli vatandaşlar, yardım almaksızın bineceği otobüsü, durağa yanaşan diğer araçlardan ayırt edebilecek. Bu uygulama okuma yazma bilmeyen vatandaşlar için de faydalı olacak. ■

Ulaşımında bir "engel" daha kalktı

Yaklaşan otobüslerin kaç durak mesafede bulunduğunu gösteren akıllı durak uygulamasıyla toplu ulaşım kolaylık getiren İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü, mevcut sistemi bir adım daha geliştirerek engellilerin hizmetine sundu. Akıllı duraklarda yaklaşan otobüs bilgisinin yanı sıra, gelen aracın fiziksel engellilerin kullanımına uygun olup olmadığı da belirtiliyor. Işıklı panolardaki hat numaralarının yanında yer alan özel sembollerden otobüsün engelli rampasına sahip olup olmadığı öğrenilebiliyor.

Aynı zamanda ESHOT Genel Müdürlüğü'nün internet sitesinde (www.eshot.gov.tr) "Yolcu Bilgilendirme" başlığı altında seçilen bölümde de aynı bilgiler yer alıyor. Bu hizmet sayesinde engelliler durağa gelmeden de yaklaşan otobüsün hangi mesafede olduğunu ve engelli donanımına sahip olup olmadığını öğrenebiliyor. ■

Yolculuğun En Yeni Yolu Isuzu Novo



Sayırsız ayrıntısıyla yenilenen, yolcu taşımacılığında standartları daha da yükselten Novo, profesyonellerin hizmetinde.

Aerodinamik yeni dış tasarım • Yeni torpido ve yeni iç tasarım • Ön ve arka disk fren
Füme rengi camlar • Dijital klima • Ön sis farları • Modern hava kanalları • Turkuaz tipi boynuz aynalar



Çağrı Merkezi: 444 4 İSİZ (479)
isuzu.com.tr • facebook.com/IsuzuTürkiye • twitter.com/IsuzuTürkiye

ISUZU



9 - 15 Aralık 2013

MAN yetkili servislerinde yüzde 70'e varan indirim



MAN yetkili servislerine gelen 3 yaş ve üzeri araçların diferansiyeli, orijinal parça ve yetkili servis güvencesi ile üstelik yüzde 70'e varan indirimlerle revize ediliyor.

"Yenilenmiş Diferansiyel ile Güç Sizde!" sloganı ile başlayan kampanya dahilinde, MAN Yetkili Servislerinde montajı yapılan Diferansiyel Revizyon Kitlerinin 1 yıl MAN garantisi bulunuyor. MAN ve NEOPLAN araçlara, yaşılandıkça kazandıran kampanyada sunulan ekonomik Diferansiyel Revizyon

Kitlerinde; ihtiyaç duyulan Güç Aktarma Komponenti olan parçaların tümü bir arada yer alıyor.

Kampanyada; MAN Yetkili Servislerinde uzman ve profesyonel ellerce, son teknoloji ile üretilmiş yüksek kaliteli MAN parçaları ile yapılan onarımla, diferansiyel revizyonu gerçekleştiriliyor. Kazandıran kampanya ile; hem 3 yaş ve üstü MAN ve NEOPLAN araçların gücüne güç katılıyor, hem de bu piyasa fiyatlarının altında gerçekleştiriliyor.



Ant Oto, turizm taşımacılarına yemek verdi

Temsa bayisi Ant Oto, Turizm Taşımacıları Derneği üyelerine bir yemek düzenledi.

Kumkapı'daki Sur Balık Restaurant'ta düzenlenen yemeğe Temsa Bölge Satış Yöneticileri Baybars Dağ, Sonat Demirci, Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, Satış Müdürü Şafak Kıyar, Tamer Turizm firma sahibi Mümtaz Er, Mert Turizm firma sahibi Güray Buruk, Koray Turizm firma sahibi Koray Yılmaz, Aleyna Turizm firma sahibi Selahattin Üstün, Lider

Turizm firma sahibi Ali Özdamar ve Dörtler Turizm firma sahibi Nurullah Demirgezer katıldı.

Turizm taşımacıları ile iyi bir işbirliği içinde olduklarını belirten Ant Oto Yönetim Kurulu Üyesi Hikmet Göksoy, bu tür organizasyonlar düzenleyerek hem yoğun geçen yılı değerlendirdiklerini hem de yeni yıla yönelik fikir alışverişinde bulunduklarını belirtti. Satış Müdürü Şafak Kıyar, turizm taşımacıları ile 2014 yılı içinde bu tür etkinliklerle bir araya gelmeye devam edeceklerini, onların talep ve isteklerini dinleyerek, görüş alışverişinde bulunduklarını söyledi. ■

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 3

Nilüfer Turizm, filosunu FiloTürk ile izleyecek

Nilüfer Turizm, otobüs filosu için FiloTürk'ten araç takip ve filo yönetimi hizmeti almaya başladı. FiloTürk tarafından sağlanan üstün özellikli yol bilgisayar sistemi sayesinde araçlarının 7/24 takibini yapabilen Nilüfer Turizm, aynı zamanda tüm araçların konumu, ihlal ve bakım durumları, araçlarının rölantide çalışma süreleri, yakıt ve devir bilgileri gibi etkin bilgilere anında ulaşabiliyor.



Adil Masaracıoğlu



Türkiye'de ilk

FiloTürk'un sunduğu Sefer Takip ve Kontrol Sistemi ile Türkiye'de ilk kez Nilüfer Turizm, şehirlerarası otobüs seferlerinin takip ve kontrolünü sağlayabilecek. Bu sayede durak ve mola lokasyonlarına zamanında varışların kontrolünü gerçekleştirecek olan Nilüfer Turizm, aynı zamanda konforlu seyahat kontrolü de sağlayacak. FiloTürk tarafından

sunulan hizmetle yolcu yakınları da otobüsün anlık lokasyonu, tahmini varış süreleri ile ilgili bilgilendirilebilecek.

Güvenlik ve tasarruf sağlayacak

Konuya ilişkin değerlendirmelerde bulunan Mobiliz AŞ Genel Müdürü Adil Masaracıoğlu, "Nilüfer Turizm ile yaptığımız bu işbirliğinden çok memnunuz. Nilüfer Turizm, sunduğumuz sistem sayesinde, hız

sınırlarını tanımlayabiliyor ve sürüş performansı takibi ile karayolu seyahatlerinde yol-yolcu güvenliği sunuyor. Teknolojinin sağladığı kolaylıklarla, yolcuların güven içerisinde konforlu bir şekilde seyahat etmesini ve yolcu yakınlarının seyahat hakkında bilgilendirilerek huzurlu bir şekilde beklemelerini sağlıyor. Ayrıca şirketin işletme giderlerini de kontrol altına alarak, yakıt giderlerinden büyük tasarruf imkanı sunuyor" dedi. ■

2. El Otobüste Böyle Kampanya Görülmedi



MAN Fortuna Mega
Model Yılı: 2010
Donanımı: Koltuk arkası ekran, uydu, çelik jant
Fiyatı: 60.000 €



MAN Fortuna
Model Yılı: 2011
Donanımı: Koltuk arkası ekran, uydu
Fiyatı: 142.500 €



NEOPLAN Tourliner
Model Yılı: 2007
Donanımı: Koltuk arkası ekran, uydu
Fiyatı: 90.000 €



NEOPLAN Tourliner
Model Yılı: 2010
Donanımı: Koltuk arkası ekran, uydu
Fiyatı: 137.000 €



MERCEDES Travego 17
Model Yılı: 2006
Donanımı: Koltuk arkası ekran, uydu
Fiyatı: 95.000 €



SETRA 417 HDH
Model Yılı: 2009
Donanımı: Koltuk arkası ekran, uydu
Fiyatı: 137.000 €

Şimdi Herkes Starliner Sahibi Olacak....

Bakımı
MAN tarafından
yapılmış
sıfır gibi
2. el otobüsler



- Ayda 2.578 €'dan başlayan taksitler
- 48 aya varan vade seçenekleri
- %0 faiz oranı
- 1 yıl boyunca %50 garanti

Araç	Model Yılı	Araç Açıklama	Vade (Ay)	Starliner Kampanya Fiyatları		
				Peşinat %25	Kredi tutarı	Ödeme (Aylık)
Neoplan Starliner	2006	Standart	30	29.000 €	87.000 €	2.900 €
Neoplan Starliner	2006	2+1 Vip	30	40.000 €	120.000 €	4.000 €
Neoplan Starliner	2006	2+1 Vip	30	45.000 €	135.000 €	4.500 €
Neoplan Starliner	2007	Standart	36	35.000 €	105.000 €	2.917 €
Neoplan Starliner	2007	2+1 Vip	36	42.500 €	127.500 €	3.542 €
Neoplan Starliner	2008	Standart	36	40.000 €	120.000 €	3.333 €
Neoplan Starliner	2008	Standart	48	41.250 €	123.750 €	2.578 €
Neoplan Starliner	2010	Standart	36	56.250 €	168.750 €	4.688 €
Neoplan Starliner	2010	Standart	48	57.500 €	172.500 €	3.594 €

Kampanya 31.12.2013 tarihine kadar geçerlidir

0 312 556 13 34
topused@man.com.tr
mantopused.sahibinden.com

MAN | TopUsed

444 4 626



HAFİF

Araç başı 250 kg.'a kadar daha hafif • Jant başı %42'ye varan ağırlık tasarrufu

GÜÇLÜ

Dayanım gücü yüksek tek bir alüminyum bloktan dövülmüştür
Çelikten 4 kat daha güçlüdür

EMF Büyükkaracı Lastik
San. ve Tic. Ltd. Şti.
Tel: +90 232 472 2266
www.emfbuyukkaraci.com
info@buyukkarci.grup.com

Sertaş Lastik San. Tic. A.Ş.
Tel: +90 444 0136
info@sertaslastik.com
www.sertaslastik.com

Ak-Set Ltd. Şti.
Tel: +90 332 251 7300
akset@ak-set.com.tr
www.ak-set.com.tr



www.alcoawheels.com

Turizmciler, Travel Turkey İzmir Fuarı'nda buluştu

21 ülkeden 850 katılımcı kuruluşun katıldığı fuarda partner ülke Mısır, partner il ise Çanakkale oldu. Fuara Mercedes-Benz Türk bayi Has Otomotiv, Otocar bayi Yaşaroğlu Otomotiv ve Anadolu Isuzu bayi Erdiloğlu Otomotiv'de açtıkları standlar ile ürünlerini turizmcilere tanıttılar.

Türkiye Seyahat Acenteleri Birliği, IZFAŞ ve Hannover Fairs Türkiye işbirliğiyle düzenlenen Travel Turkey İzmir Turizm Fuarı ve Konferansı, 5 Aralık Perşembe günü 7'inci kez kapılarını açtı. Fuarın açılışı dolayısıyla Kültürpark Fuar Alanı'nda tören düzenlendi. Açılış töreninde konuşan Vali Mustafa Toprak, İzmir'in de turizm pastasından aldığı payın elindeki değerlere bakıldığında çok yetersiz olduğunu vurguladı. Toprak, "Bunun için kentin konaklama kapasitesini geliştirmemiz gerekiyor. Şu anda 40 bine yakın yatak var. Eğer turizmde iddialysak yatak kapasitesini 100 binin üzerinde ivedilikle çıkarmamız gerekiyor" dedi.

Büyükşehir Belediyesi Başkanı Aziz Kocaoğlu ise yeni fuar alanının Temmuz ayında hizmete gireceğini söyledi. Mevcut fuar alanının kongre merkezi olarak değerlendirileceğini anlatan Kocaoğlu, yeni kent merkezi alanında yapımına başlayan otellerle yatak kapasitesinin artacağını belirtti.

Kültür ve Turizm Bakanlığı Müsteşarı Özgür Özarslan ise ilk 10 ayda yüzde 10 gelişim sağlayan Türkiye'nin çift haneli büyümesinin takdire şayan olduğunu söyledi. 2014 yılı için tahminlerin de olumlu olduğuna işaret eden Özarslan, Dünya Turizm Örgütü tahminlerine göre büyük pazarlarda yurt dışı çıkışların önemli ölçüde artacağını, bu gelişimde en fazla Rusya'nın, ardından İsviçre ve İsveç'in pay alacağını kaydetti.

Türkiye'nin bu yılki gelişiminde en büyük payı Rusya'dan aldığını, bu pazarın Almanya'nın liderliğini



zorlamaya başladığını ifade eden Özarslan, Rusya pazarındaki önemli bir rekabetin oluşacağını, burada öne çıkmak için çaba gösterilmesi gerektiğini kaydetti.

TÜRSAB Başkanı Başaran Ulusoy, geçen yıl 47 ülkeden 778 katılımcı ve 25 bin ziyaretçinin katıldığı fuarda bu yıl bazı firmaların katılım taleplerine yer sıkıntısı nedeniyle yanıt verilemediğini, Büyükşehir Belediyesi'nden yeni fuar holleri istediklerini ifade etti.

13 ülkeden alım heyeti

8 Aralık 2013 Pazar günü sona eren fuarda, 20 ülkeden turizm firma ve kuruluşları katılımcı olarak yer alırken Almanya, Avusturya, BAE, Çin, Fransa, İngiltere, İsveç, İtalya,

Katar, Sırbistan, Ukrayna, Ürdün ve Yunanistan'dan alım heyetleri geldi. ■



Salim Altunhan

salim.altunhan@tasimadunyasi.com

İstikrar yerel yönetimle başlar

2014 Mart ayında yapılacak yerel yönetim seçimiyle ilgili partiler başkan adaylarını açıklıyor. Bütün adaylara hayırlı olsun, ister iktidar partisinden olsun, isterse muhalefet partilerinden bütün adaylar hizmet vermek için çıkıyor yarışa. Ancak merkezi yönetimin yerel idarelerle uyumlu olması, yerel idareye destek olması gerekir. Edirne'yi alalım ele... Bursa'nın oğlu, İstanbul'un babası, Balkanların kadim başkenti. Yılın her günü turist akını yaşanan bir şehir. Turizm, bacasız sanayi ise, gelen turistten sadece Edirne esnafı değil, bütün ülkemiz kazanıyor demektir. hepsi birbirini tetikliyor, tıpkı domino taşları gibi...

Mimar Sinan, inşaatı yarım bıraktırdı hamam inşa ettirmiş. Aradan geçen bunca yıl sonra, geçtim hamamı, tuvalet bile yok. Her gün binlerce yerli yabancı turisti ağırlayan Edirne'de gerçekten modern, temizliğiyle nam salmış bir tuvalet yaptırmak çok mu zordur? Bilirsiniz, çocuklar kendi aralarında minare eğri diye konuşurken duyan Koca Sinan, bir kement bağlatıp çektiymiş... Demişler ki, "Sen ki koca mimarsın, öyle bir çekmeyle minaremi düzeltilir?" Mimar Sinan, sakalını sıvazlayıp "eğri minare" şayiasını başka türlü engelleyemeyeceğini söylemiş, müstehzi gülümseyerek.

Bu kıssadan hisse çıkarırsak, merkezi iktidar Edirne'nin en önemli sorunlarından biri olan otopark sorununun ve genel tuvalet sorununun çözümüne neden el atmaz, anlamak mümkün değil. Belediye Başkanı başka partiden olunca o şehir sınırların dışına mı taşınıyor? Çözümlemesine destek verse vatandaş da oy verir.

Bir nokta da tepeden inme adayların gösterilmesi... Bir aday adayı var, ömrü o şehirde geçmiş; herkesi tanıyor, sorunların çözümü için yıllarca kafa patlatmış... Ama parti başkanı, Ankara'dan tepeden inme birini yolluyor aday diye. Seçimi kazansanız da ne işe yarar, vatandaşın sorunları çözülebilir mi? Adam şehri de sorunları da tanımıyor ki çözüm önersin. İster istemez birilerinin gözünün içine bakıyor. Olan da vatandaşta, esnafa oluyor.

Madem demokrasi var, adaylar merkezden atanacağına, partilerinin oylarıyla belirlensin. Demokrasi kağıt üstünde kalsın, hayata geçsin. ■

Kamil Koç'un kızı Sadiye Çağalıkoç son yolculuğuna uğurlandı

Rahmetli Kamil Koç'un büyük kızı, Ceyda Ataç ve Osman Çağalıkoç'un annesi, Sema Gülez ve CHP Bursa Milletvekili Sena Kaleli'nin teyzesi Sadiye Çağalıkoç Levend Afet Yolal Camii'nde kılınan cenaze namazının ardından Zincirlikuyu Mezarlığı'na defnedildi.

3 Aralık Salı günü düzenlenen cenaze töreni ile Sadiye Çağalıkoç, şehirlerarası yolcu taşımacılığı mensupları ve aile dostlarının katılımıyla son yolculuğuna uğurlandı.

TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım, Başkan Vekili Tahsin Yücefer, Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Artırdı, TOFED Genel Başkanı Mehmet Erdoğan, Mercedes-Benz Türk Pazarlama ve Satış Direktörü Süer Sülün, Borusan Otomotiv İcra Kurulu Başkanı Esref Biryıldız, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Latif Karaali, İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Yılmaz Ulusoy Holding A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yılmaz Ulusoy, Temsa Bölge Satış Yöneticisi Baybars Dağ, MAPAR Otobüs Satış Müdürü Gökhan Çerioglu, AVTER Yönetim Kurulu Eski Başkanı Ahmet Yalamanoglu, Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Pazarlama ve Online Satış Direktörü Ekrem Özcan, Kamil Koç çalışanları ve bölge acente yetkilileri ve çok sayıda sektör mensubu katıldı. ■



Cenaze törenine katılan sektör mensupları Ceyda Ataç, Osman Çağalıkoç, Sena Kaleli, Sema Gülez ve aile yakınlarına başsağlığı dileklerinde bulundu.



HD kaliteli içerik

Cloud Kontrol Merkezi

TS 16949 sertifikası

Otomotiv seviyesinde Kalite

MSI/FUNTORO'dan garanti

TEKNOLOJİ
BİLİŞİM LTD. ŞTİ.

FUNTORO

Otobüslerdeki en lüks seyahat deneyimi

100.71

9 - 15 Aralık 2013

Tasima
Dünyası

Yolcu Taşımacılığı » 5

İstanbul Otogarı Bridgestone Servis Merkezi'nde

Metro Turizm kaptanlarına eğitim

Brisa, İstanbul Otogarı'ndaki Bridgestone Servis Merkezi'ni bir süre önce yenileyerek hizmete sundu. Servis merkezinde yeni oluşturulan eğitim salonunda ilk kurumsal eğitim, Metro Turizm kaptanlarına verildi.

2 Aralık Pazartesi günü gerçekleşen etkinlikte Brisa Eğitim Yöneticisi Nusret Efe, kaptanlara temel lastik bilgileri, lastik imalatını gösteren film ve araç kullanımında lastikle ilgili dikkat edilmesi gereken konularla ilgili bilgiler verdi. Toplam 23 kaptanın katıldığı eğitimde, kaptanlar merak ettikleri sorulara cevap buldu. Servis Projeleri Yöneticisi Tuğrul Karadeniz, eğitime yönelik faaliyetlere büyük önem verdikleri ve bu eğitimleri Brisa Akademi üzerinden yürüttüklerini



belirterek, "Bridgestone Servis Merkezi'mizde eğitim çalışmalarını hızla devam edecek. Eğitimler, Kurumsal Otobüs Firmalarının

Eğitimleri, Bireysel Otobüs Kullanıcıları Eğitimleri, Personel Eğitimleri olarak 3 ana başlıkta düzenlenecek" diye konuştu. ■



Uzman Nusret Efe, kaptanların sorularını ayrıntılı yanıtladı. Eğitim sonrasında kaptanlara günün anısına birer hediye sunuldu.

Sayın Bakan iki tarafa da gol attı...



my@ulusoy.com.tr

Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler
Federasyonu
Genel Başkanı

Havayolu taşımacılığına yönelik düzenleme uzun süredir bekleniyordu. Sayın Bakan Binali Yıldırım, geçtiğimiz hafta bu düzenleme ile ilgili açıklamalarda bulundu, tamamen tüketici esaslı bir düşünce üretti. Tavan fiyatın altını tamamen serbest bıraktılar. Bu demek ki, taban ve tavan arası diye bir kavram yok, aşağısı serbest. Sayın Bakan iki tarafa birden gol attı. Hem havacılara hem bize. İki gol birden yedik.

Tüketiciyi koruyan bir düzenleme

Biraz tüketiciyi koruyan bir düzenleme oldu. Ama yine de ülkemiz için hayırlı olsun. Hiç yoktan iyidir diye teselli bulacağız. Bizim beklediğimiz burada katsayıydı. Fiyatların serbestçe belirlenmesi, Bakanlığın müdahale etmeyeceği şekilde katsayı konmasıydı. Her firma fiyatını serbestçe belirlesin ama tabanla tavan arasında üç kattan fazla fark olmasın. Bana göre bu daha doğrudu. Ama Sayın Bakan mutlaka bir şey düşünmüştür. Sonuçta onun sorumluluğu bizden fazla. Ülkeye karşı, sektöre karşı, millete karşı bir sorumluluğu var. Böyle düşünmesi bence toplumsal bir düşünce. Tüketiciyi koruyan bir düşünce. Her Türk uçacak kelimesinin altını dolduran bir karar.

Bizim isteğimiz bu değildi

Bizim isteğimizi net olarak söylemeliyiz. Bizim beklentimiz uçakla otobüs arasındaki rekabeti bitirecek bir karar değil. Beklentimiz, biraz daha bu popülist fiyatlandırmalardan, promosyonlardan kaçınarak fiyatları katsayı ile beraber çözmek ve serbestçe belirlemek. Çünkü hizmetler, uçaklar, koltuk aralıkları, kalite gibi birçok sürü farklılık var. Bana göre, fiyatlara 299 TL tavan konulacağına, bire üç esası konulsa sorun kökten çözüldü.

Ortalama fiyat yükselecek

Şu anda sorun çözülmedi, devam ediyor. Bize yine de faydası olacak. Uçaklar bayramlarda bu fiyatın üzerine

çıkamadıkları için kış fiyatlarını balansılayacaklar ve ortalama fiyat yükselecek. 150 lira ortalama da kurtarmayacak ve yaz kış ortalaması yükselecek. 450 TL'ye kadar bilet kesiliyordu, şimdi bunu yapamayacakları için tabanlarını yukarıya çekecek, dolayısıyla ortalama fiyatlar yükselecek, biraz daha makul seviyelere gelecek. Bu, mutlak bir çözüm değildir. Faydası çok az olacaktır.

Sayın Bakanı ziyaretimizde, katsayı kullanılabileceği düşüncesi oluşmuştu, ancak gerçekleşmedi. Bu fiyatların üzerine çıkıldığında yaptırımlar olacak.

İstanbul Otogarı

İstanbul Otogarı'na yönelik Büyükşehir Belediyesi ile görüşmelerimiz sürüyor. Otogardaki düzeniz, kuralız, ticarethaneler, yanlış ticaretler hepsi engellenecek. Bu otogarı, yapıldığı işletme mantığıyla işletilir hale getirmek istiyoruz. Herkes kendi işini yapacak. Otogarı daha uygar, daha yaşanabilir bir şekilde getirmek istiyoruz. Bugün ilk adım atıldı. 10 tane bank getirildi, devamı da gelecek. Park Bahçeler Müdürlüğü orta yürüme koridorunda bizim hazırladığımız projeye onay verdi, o yapılacak. Dükkanların önündeki çadırların yapımına müsaade edildi. Standart hale gelecek. Otogara gelen günlük ortalama 50 bin yazın 80 bin kişinin burada alışveriş yapmasını istiyoruz. Bundan sonra esnafı bilinçlendirme toplantıları yapacağız. Görseller düzgün olsun, herkes serbestçe dolaşabilsin istiyoruz. Eğer burada ticaret yapılmadığında kabahat esnafındır. Bundan sonra yaptırımlar olacak. Otogarın yeniden Otogar Şube Müdürlüğüne dönüştürülmesini talep edeceğiz. Burada özel güvenlikle asayiş sorunlarını çözmek mümkün değil. Anında müdahale edilmesi gereken olaylar oluyor. Burası İstanbul asayişinin başlayıp bittiği yerdir. Gerekli girişimleri yapacağız. Otoriteyi tesis etmemiz gerekiyor. Herkese iyi haftalar diliyorum. ■



Çevreciliği ve konforuyla TAKDİR TOPLUYOR

Doğal gaz ile çalışan Avenue CNG, çevreci özelliğinin yanı sıra; güçlü kliması, ısıtma sistemi ve ergonomik koltukları ile şehir içi toplu ulaşımı konfora dönüştürüyor.



AVENUE CNG

www.temsa.com





**Akif
Nuray**

anuray59@gmail.com

Matematiksiz turizm mi olur?

7 milyarlık dünya nüfusunun 1 milyar 35 milyonu, yani yüzde 15'i, 2012 yılında kendi ülkesinin dışına seyahat etti. Bu insanların yüzde 60'ının amacı gezmek, görmek ve eğlenmek. Ne yüksek oran, değil mi?

Dünyanın geliri daha iyi dağıldığında, bu oran daha da yükselecek.

1990 yılında 440 milyon kişi seyahat etmiş. Gelişmekte olan ülkelerin payı, gelişmişlerin yarısından az imiş o yıl. 2012'de paylar birbirine yaklaşmış, yüzde 52 -yüzde 48. Gelişmekte olan ülkelerdeki seyahat edenler 1990 dünya toplamından fazla, 484 milyon.

Nasıl olmuş bu denkleşme? Bu 22 yılda Avrupalı turist sayısı 2 kat büyürken; Ortadoğu 5 kat, Asya -Uzakdoğu 5 kat, Afrika 4 kat büyümüş.

Bu 22 yılda Türkiye'ye gelen turist sayısı 7 kat artmış (5,4 milyondan 35 milyona).

Gelişmektekilerin turist sayıları, gelişmişleri katbekat geride bırakarak büyümüş, çünkü gelirleri artmış. Önümüzdeki yıllarda da artmaya devam edecek.

Turistler, 2012 yılında gittikleri ülkelerde, kişi başına 1.040 dolar harcadılar. Bölgesel bakınca; Avrupa'da 960, Ortadoğu'da 905, Asya'da ve Uzakdoğu'da 1.470 ve Afrika'da 650 dolar.

ABD'ye gidenler ortalama 1.900, Türkiye'ye gelenler 745 dolar harcamış. Bu rakam 2000'de 1.000 dolar idi. Türkiye'de sunduğumuz turizm hizmetinin ederi henüz bu kadar.

ABD'li turistler gittikleri ülkelerde sadece 266 dolar harcayarak tatil yapmışlar, karları 1.634 dolar. Türkiye'nin turistleri 792 dolar harcama ile 47 dolar zarar etti.

Türkiye; Almanya, İngiltere ve Rusya'dan çok turist alıyor, 6'ncı büyük varış noktası. Gelirde ilk 10'a girmesi için gelirini yüzde 30 arttırması gerekiyor.

Burada zorluklar var; Avrupa'da turist yüzde 6 artarken gelirler sadece yüzde 2 artmış. Avrupa ucuzlarken Türkiye'yi pahalandırmak donanım ve beceri isteyecek. Yukarıda gördük; Türkiye 12 yılda 1.000 Doldardan 745 Dolarla düşmüş.

Halbuki 2007-2013 Turizm Strateji belgesinde 40 milyon turist, turist başına 1.000 dolar gelir hedeflenmişti.

Geleceğe baktığımızda...

2030'da dünyada toplam 1,8 milyar turist olacak. 2030 yılına kadar gelişmekte olanlar iki kat hızlı büyüyecek, yıllık yüzde 4,5. Bu toplamın yaklaşık yüzde 60'ı gelişmekte olan ülkelere gidecek. Bu rakam da 2012 yılının dünya toplamına eşit: 1 milyar turist.

Bu gidişe paralel olan başka bir veri var; 2030 yılına kadar gelişmişlerin enerji ihtiyacı sabit kalırken (5,7 milyar TEP); gelişmektekilerin ihtiyacı iki kat artarak 11 milyar TEP'e ulaşacak.

Kendimize bakarsak; 2007'de hazırlanan 2007- 2013 Turizm Strateji belgesinde tablo, rakam, karşılaştırma, plan, projeksiyon, konumlama değerleri yok. Bütün sorumluluklar kamu yönetimlerine verilmiş; özel sektörün "sorumlu" olduğu nokta yok. Ve tabii; 1.000 dolarlık hedef yerine 745 dolarlık sonuç var.

Devlet, turizmi iyi yapamadı mı acaba?

"Gökyüzünde yıldızlar ne güzel, bilir misiniz ki onlar da matematik ile yerleşmişlerdir" diyor Alexander von Humbolt, 1800 yılında.

İstanbul Otogarı yeni hedefini belirledi:

Daha çağdaş hizmet



AVTER Başkan Vekili Mustafa Yıldırım, İstanbul Otogarı'nın daha modern bir yapıda hizmet vermesine yönelik çalışmalar yaptıklarını belirterek, "İstanbul Büyükşehir Belediyesi ile otogarda yaşanan sorunların çözümüne yönelik toplantılarımızı sürdürüyoruz. Hedefimiz otogarı çağdaş bir yapıda hizmet vermesini sağlamak" dedi.

İBB Ulaşımından Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Muzaffer Hacımustafaoğlu'nun başkanlığında gerçekleşen toplantının ardından bu kez AVTER yönetimi ve Büyükşehir yetkilileri İstanbul Otogarı'nda bir araya geldi. 4 Aralık Çarşamba günü düzenlenen toplantıya İBB Zabıta Müdür Yardımcısı Rıfat Yel, Otogar Terminal Zabıta Amiri Kadir Türk, Ulaşım Planlama Müdürlüğü'nden Gökçe Birgün, Melda Haznedaroğlu, Park ve Bahçeler Müdürlüğü Bölge Şefi Mahmut Gürnil, Kent Sektör Tasarım Müdürlüğü'nden Mimar Harun Ekinoğlu, AVTER Başkan Vekili

Mustafa Yıldırım, TOFED Başkan Yardımcısı Ali Çıkan, Yönetim Kurulu Üyeleri Metin Tırış, Mustafa Özcan, TOF Başkan Vekili Tahsin Yücefer, AVTER Danışmanı Selami Güneş katıldı.

Toplantıda çarşıların yeniden düzenlenmesi, yazıhanelerin emanet bölümlerinin düzenlenmesi gündeme geldi. AVTER Başkan Vekili Mustafa Yıldırım, öncelikli hedeflerinin otogardaki çevre ve işyeri düzenlemeleri ile daha modern çağdaş bir yapıda hizmet vermesini sağlamak olduğunu belirtti. Büyükşehir Belediyesi yetkililerinin de yaptıkları çalışmalara verdikleri desteklerden dolayı memnun olduklarını ifade eden Yıldırım, İstanbul Otogarı'nda emniyet şubesinin daha etkin ve güçlü bir yapıda hizmet verir hale gelmesi için Valilik ve emniyet nezdinde görüşmeler yapacağız. Daha güvenli, daha kaliteli bir ortamda yolcuların hizmet almasını istiyoruz" diye konuştu.

Mustafa Yıldırım, bundan sonraki hedeflerinin esnaf ile bir araya gelerek var olan sorunların tespitiyle çözümüne yönelik görüşmelerde bulunmak olduğunu kaydetti. ■

Bahçeşehir'e cep terminali

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörüne önemli bir gelişim müjdesini TOF Genel Başkanı Mustafa Yıldırım verdi. Yıldırım, 2014 yılında hayata geçmesi beklenen yeni cep terminali projesi ile ilgili şu açıklamada bulundu: "Büyükşehir Belediyesi, Bahçeşehir'deki toplama merkezi ve cep terminali ile ilgili marşa bastı. Planlara işlenmek üzere yer belirlendi. Trakya istikametinde giden otobüsler için cep terminali niteliğini taşıyacak cep terminali, 15 dönümlük bir alan üzerinde kurulacak, aynı zamanda Bahçeşehir ve Avcılar'ın toplama merkezi olacak. Proje, 2014 yılında hayata geçecek."

KAR KIŞ DİNLEMİYEN LASTİĞE, SOĞUK İŞLEMİYEN HEDİYE!

31 Aralık'a kadar Lassa ya da Bridgestone bayilerinden
2 adet kamyon ya da otobüs lastiği alan herkese
kışlık mont hediye!



www.bridgestone.com.tr | www.lassa.com.tr

Kampanya 1 Kasım - 31 Aralık 2013 tarihleri arasında, en az 2 adet Bridgestone ya da Lassa marka çelik radyal kamyon otobüs ya da Bekoloder lastiğinin perakende satışlarında geçerlidir. Filo satışları ve kurum satışları kampanya kapsamında değerlendirilmeyecektir. Kampanya stoklarla sınırlıdır. Stoklar bittiğinde kampanya sona erecektir. Kampanya yetkili Brisa bayilerinde ve Lastiğim noktalarında geçerlidir. Brisa istediği zaman kampanya şartlarını değiştirme hakkını saklı tutar. Ayrıntılı bilgi 444 57 00 Lassa Müşteri İletişim Merkezi ve 444 65 00 Bridgestone Müşteri İletişim Merkezi'nde.

World'e özel peşin fiyatına **8 taksit** ve **3 ay taksit erteleme!**

BRIDGESTONE

SA

WORLD
Türkiye'nin en bonkör kartı

LASSA

MAN'dan ikinci el otobüste görülmemiş kampanya



MAN, TopUsed Yıl Sonu Otobüs Kampanyası ile otobüs yatırımcılarına büyük avantajlar sunuyor. MAN TopUsed, Neoplan Starliner otobüsler için ayda 2.578 Euro'dan başlayan taksitler, faizsiz ve 48 aya varan vade seçeneklerinin yanı sıra bir yıl boyunca yüzde 50 garanti sağlıyor.

İleri teknoloji, yüksek kalite ve güven anlayışını MAN TopUsed ile ikinci el sektöre de taşıyan MAN, deneyimli ve profesyonel kadrosuyla yatırımcılara destek veriyor. Yeni uygulamalarıyla ikinci el ticari araç piyasasında standartları yükselten MAN TopUsed, 2013 yılının son büyük kampanyasıyla da yatırımcılara kaçırılmayacak fırsatlar sunuyor.

1 Aralık'ta başlayan MAN TopUsed Yıl Sonu Otobüs Kampanyası 31 Aralık 2013'te sona erecek. Sadece bir ay sürecek kampanyada; ikinci el Starliner yatırımcısına, ayda 2.578 Euro'dan başlayan taksitler, sıfır faiz ve 48 aya varan vade seçeneklerinin yanı sıra 1 yıl boyunca da

yüzde 50 garanti imkanı sağlıyor. Üç akslı otobüslerde ise yüzde 30'a varan indirimler söz konusu.

MAN TopUsed Satış Müdürü Cüneyt Ergün, kampanya ile ilgili olarak "Müşterilerin beklentileri doğrultusunda uygun çözümler sunan MAN TopUsed, yılın en güzel haberini son aya sakladı. MAN'ın, ileri teknoloji, yüksek kalite, dayanıklılık, satış sonrası mükemmeliyetçi hizmetler ve düşük işletme giderleri ile sağladığı avantajlarla büyük beğeni toplayan otobüslerini; MAN TopUsed güvencesi ile ikinci el yatırımcısına çok cazip fiyat ve ödeme seçenekleriyle sunuyoruz" dedi.

Dünyada 30 ülke, 36 merkezde MAN TopUsed güvencesi

MAN Truck & Bus AG, 30 ülkede bulunan toplam 36 adet MAN TopUsed merkeziyle, yüksek kalitede ikinci el araçları yatırımcısı ile buluşturuyor. Aynı uluslararası kalite anlayışını Türkiye'de de MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş.'ye bağlı olarak ikinci el araç sektörüne taşıyan MAN TopUsed, kurumsal uygulamaları ile hem satışlarda hem de



yatırımlarda cazip fırsatlar sunuyor.

MAN TopUsed kampanyasıyla satılan otobüslerin listesi www.man-topused.com.tr ve mantopused.sahibinden.com web sitelerinde yer alıyor. ■



9 - 15 Aralık 2013

Taşıma
Dünyası

Havayolu taşımacıları açıkladıkları 299 TL'lik tavan fiyata uyacaklar...

İYİ AMA YETMEZ!

Yaz sezonunda, özellikle de uzun bayram tatili gibi belirli dönemlerde uçak bilet fiyatlarının aşırı yükselmesi üzerine, genelde kamuoyunun özel olarak da karayolu taşımacılarının şikayetleri sonrasında havayolu bilet fiyatlarına nihayet bir tavan geldi. Tavan geldi, ama bunu talep eden karayolu taşımacılarından buna ilişkin önemli bir değerlendirme gelmedi. Buna rağmen bu önemli konu üzerinde durulması gerekiyor.

Önemli adım

Havayolu taşımacılarının bir mevzuata veya başka bir zorlamaya bağlı olmaksızın kendi iradeleriyle bir tavan fiyat belirleyip uymaya söz vermeleri ve Bakanlık ile birlikte bunu açıklamaları önemlidir, kutlanmalıdır. Buna rağmen sistemsel bir çözümün gerekliliği gözlerden kaçırılmamalıdır.

Tavanın muhtemel sonuçları

Açıklanan 299 TL'lik tavan, aslında havayolunun tümü için değil, THY için anlamlıdır. THY'nin tavanı 299 TL iken diğerlerinin buna ulaşması, hatta 200 TL'lik kendi tavanlarının üzerine çıkmaları talebin çok yoğun olduğu özel günler dışında mümkün değildir. Gerek THY gerekse diğerleri kendi tavanlarının altında kalacak, çoğu fiyatlarda ve ortalamalarda düşüş sağlanacaktır. Bu durum karayolu taşımacılarının şikayeti olduğu düşük havayolu fiyatını ortadan kaldırmayacak, aksine bu baskıyı arttıracaktır. Bunun ötesinde yükselme riski sınırlanan fiyatlarla uçuşa güvencesi seyahatleri ve havayoluna yönelişleri arttıracaktır. Sonuçta yeni durumda havayolunun yolcu sayısı artarken karayolu bundan ek zararla çıkabilecektir.

Öte yandan, özellikle talebin yüksek olduğu dönemlerde dahi artmayacak olan fiyatlar biletlelerin önceden bitmesine yol açacak, zorunlu hallerde yüksek bedele razı olarak dahi son gün bilet bulmak mümkün olmayacaktır.

Tarife şart mı?

Serbest piyasada rekabetin oluşabilmesi, tüketicilerin menfaatlerine uygun seçim yapabilmeleri için mal ve hizmet fiyatlarının bilinmesi gerekir. Mallar için etiket veya listeyle sağlanan bu durum hizmetler için tarife denen listelerle sağlanabiliyor. Bu arada günümüzde mal ve hizmet fiyatlarının yeni teknolojiler sayesinde uzaktan öğrenilebilmesi de tüketicilere kolaylık sağlıyor. Karayolu taşımacılığında yolcu ücret tarifelerinin internet sitesinde yayımlanması zorunluluğu da bu kolaylığa yöneliktir. Peki, tarifeler nasıl olmalı? Bu konuyu karayolu mevzuatından örneklerle ele alalım.

Tarifeleri kim hazırlamalı?

Tarifelere ilişkin çeşitli sorular akla gelebilir. İlk soru, tarifeyi kimin hazırlayacağıdır. Bazıları klasik alışkanlıkla bu soruya 'devlet' cevabı verebilirler. Halbuki serbest piyasada bu hak taşımacının olmalıdır. Bakanlık, sadece özel dönemlerde tarife hazırlamalı veya taşımacıların tarifelerine müdahale etmelidir. Karayolu mevzuatı da böyledir.

Tarifede esneklik

Tarifedeki fiyatlar mutlak mı, yoksa esnek mi olmalıdır? Yani açıklanan fiyattan altına inilmesi ve/veya üstüne çıkılması mümkün olmalı mıdır? Katı tarife mümkün olmayıp esneklik şarttır. Peki, bu esnekliğin miktarı ne olmalıdır? Yani, sınırsız bir esneklik mi, sınırlı bir esneklik mi? Önce belirtelim ki bir tarifenin sınırsız biçimde üstüne çıkılması ve altına inilmesi bu tarifeyi anlamsızlaştırır. Keza sadece sınırsız alta inme halinde çok yüksek bir tarife hazırlayarak, sadece sınırsız üste çıkma halinde de çok düşük bir tarife hazırlayarak tarifenin bağlayıcılığınan kurtulmak, tarifeyi anlamsızlaştırmak mümkündür. Dolayısıyla bu serbestliğin sınırlı olması gereklidir.

Karayolu taşımacı mevzuatında taşımacılarca hazırlanan tarife kendileri için tavan niteliğinde olur, üzerine çıkılamaması ancak yüzde 30 kadar altına inilmesi mümkündür. Bunun yerine tarifedeki fiyattan taşımacının kendi tabanı olması ve bunun sınırlı bir miktar üzerine çıkılması da seçenekler.

Bakanlık müdahaleleri

Bakanlık zaman zaman tüm karayolu taşımacıları için geçerli taban taşıma fiyatı yayımlıyor. Bu durumda taşımacı Bakanlığın tabanı ile kendisine ait tavan arasında serbestliğini kullanıyor. Tarifeler taşımacılar için taban niteliğinde olursa o zaman da Bakanlık bu müdahaleyi tavanla yapmak durumunda kalırdı.

Tarifelerin değiştirilmesi

Tarifelerin hangi sürede hangi sıklıkla değiştirilebileceği de önemlidir. Bunun serbest piyasaya uygun olması gerekir. Karayolunda halen tarifenin en az 4 ay kullanılması zorunlu. Bu süre uzun

gelebilir. Bu süre zarfında 50 TL'lik tarifenin 35-50 arasındaki değişimiyle yetinilmesi gerekiyor. Ayrıca olağanüstü dönemlerde Bakanlığın bu süreyi kısaltması da mümkün. Bu arada kullanım süresi sonunda değiştirilmeyen tarifenin o kadar süre otomatik uzaması ve bu uzamanın sonuna kadar değiştirilememesi kuralı var ki anlaşılması güç.

Havayolunda durum

Karayolunda örnekleri verilen tarife düzenlemelerinin havayolunda bırakınız benzerlerini, mevcut bilgilerimizle hiçbirisini göremiyoruz. Sadece tarife zorunluluğundan söz edilmesi hiçbir anlam taşımıyor. Bu durum serbest piyasa,

tüketicinin korunması ile modlar arası eşitlik ve rekabet açılarından da yanlış. Hiç şüphesiz ki benzer kuralların havayoluna da getirilmesi tek seçenek olarak

sunulamaz. Ancak tarifelerin amaçlarını gerçekleştireci bir sistemin havayolu ve diğer modlarda da getirilmesi gerekiyor. ■



Otokar - BASF işbirliği sonucu

Otobüs seyahati şimdi çok daha sessiz

Türkiye'nin önde gelen otobüs üreticilerinden Otokar, araçlarının motor bölmesinde ses emici olarak Basotect® kullanıyor. Şirket, çeşitli akustik parçaları tasarlamak ve üretmek üzere, Recticel'in İstanbul'daki dönüştürme tesisi Teknofoam ile işbirliği yapıyor.

Teknofoam, motor bölgesinde ses emici olarak kullanmak üzere BASF'nin ürettiği hafif melamin reçinesi köpüğü Basotect G'yi seçti. Alev geciktirici özellikli bu açık hücreli köpük, orta ve yüksek frekans aralıklarında yüksek ses emme oranı sağlıyor.

Gürültü yalıtımı ve yangın güvenliği

Otokar Satın Alma Müdürü Zafer Doğruyol, "Teknofoam'ın kullanmakta olduğu Basotect® bazlı çözüm, geçtiğimiz yıllarda yaygın bir şekilde kullanılan yalıtım malzemesi olan camyününden veya taşyününden daha hafif bir malzeme. Bu, hafiflik, yakıt tüketiminde ve CO2 emisyonlarında azalma sağlıyor. Ek olarak Basotect®, gürültü yalıtımı ve yangın güvenliği konusunda tüm Avrupa standartlarını karşılıyor. Otobüslerimizi ihraç



etmemiz nedeniyle bu özellik Otokar için son derece önem taşıyor" Dedi.

Otokar, şehir içi ve şehirlerarası ulaşımaya yönelik otobüsler ürettiği gibi, yolcu bölmesindeki sessizliğin son derece önemli olduğu turizme ve uzun mesafeli seyahate yönelik konforlu otobüsler de üretiyor. ■

Otokar'dan
Yıl Sonu Fırsatı!
50.000 TL için 12 ay 0 faiz kampanyası!

Motorda güçlü, yakıtta cimri, 8,5 tonluk Otokar Atlas Kamyon, yolların tozunu atıyor!

Otokar Atlas Kamyon'a uygun fiyat ve yıl sonuna özel 50.000TL için 12 ay 0 faiz imkanıyla sahip olma fırsatını kaçırmayın!*

OTOKAR YETKİLİ SATILICILARI-ANKARA Uğural Otomotiv 0312 309 82 01, **ANTALYA** Mit Otomotiv 0242 331 23 13, **BURSA** Metin Özdiç Otomotiv 0224 688 50 78, **DENİZLİ** Ahmet Özfidan Otomotiv 0258 261 80 80, **DIYARBAKIR** Unat Otomotiv 0412 255 08 33, **HATAY** Burç Otomotiv 0326 241 51 10, **İSTANBUL** Atalay Otomotiv 0212 428 07 07, Aydın Otomotiv 0216 305 61 12, Çavuşoğlu Otomotiv 0216 366 85 66, Güneş Otomotiv 0216 419 65 40, Örnek Otomotiv 0212 426 66 22, **İZMİR** Yaşaroğlu Otomotiv 0232 360 15 55, **İZMİT** Enke Otomotiv 0262 371 14 44, **MALATYA** Demiraş Otomotiv 0422 323 46 81

* Otokar, Atlas Kamyon Yısonu Kampanyası ile ilgili değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Kampanya, stoklarla sınırlı olup, 31 Aralık 2013 tarihine kadar geçerlidir.

Keç | www.otokar.com.tr

FOTON

50
yıl
Otokar

Gündem » 7



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

Kandırmacalı fiyata son

Ülkemiz serbest piyasa ekonomisini benimsemiş olup hiç şüphesiz taşımacılık da buna dahildir. Bu piyasada yolcu taşıma bilet fiyatlarının firmalara göre değişmesi yanında yıllara, mevsimlere, aylara, haftalara, günlere hatta saatlere göre değişmesi de normaldir. Ancak bu durum tarife zorunluluğunu ortadan kaldırmaz. Önemli olan taşımacının fiyata ilişkin temel serbestliğinin korunmasıdır. Burada tüketicinin aldatılmaması için gereken koşulların belirli bir tarife zorunluluğu getirdiği bilinmelidir. Tüketicinin aldatılmamasının fiyata ilişkin tarife dışı yanları da bulunuyor.

Kandırmacalı fiyata son!

Tarifenin ötesinde tüketicinin aldatılmaması için açıklanan fiyattan niteliği önemlidir. Fiyatın esnetilmesinin ötesinde açıklanan fiyat o ürünün alınabileceği gerçek fiyat olmalıdır. Yani alınacak bilete alınması zorunlu maliyet kalemlerinin tümünü içermelidir. Vergi hariç, yakıt bedeli hariç, servis bedeli hariç vs. şeklindeki fiyatlarla bilet almak mümkün olmadığına göre açıklanan bilet fiyatı tüm zorunlu maliyet kalemlerini kapsamalı ve açıklanan fiyatla asgari şartlarda bir bilet alınabilmelidir. Zorunlu olmayan ekstra hizmetler, şüphesiz ki açıklanan fiyattan üzerine çıkılmasını gerektirecektir.

Bir zamanlar, şikayeti, bu konuda ilgili gördüğüm çeşitli yerlere yazdım. Aralarında Reklam Kurulu dahil kanunla kurulmuş birimler de vardı. Bana bir tek reklamcılardan, kendi kurdukları örgütlerinden cevap geldi. İnanın ki uzun süre reklamlarda bu türden aldatıcı fiyatlar kullanılmadı. Şimdi taşımacılar, reklamlar dışında kendi internet sitelerinde açıkladığı fiyatlarla bu ihlali yapıyorlar. Tekrar ediyorum: Açıklanan fiyat asgari koşullarda bir biletin alınabileceği fiyat olmalıdır. Bilinmelidir ki, bunun ötesi motorsuz otomobil, ekranız televizyon gibi sahte ürünlerin fiyatları olabilir.

Kandırmacalı ucuzluk olur mu?

Açıklanan bir bilet fiyatı; insanların etkilemek, hatta kandırmak için çok az sayıda koltuğun satıldığı fiyat olmamalıdır. Burada açıklanan her fiyattan toplam kapasitenin asgari/yeterli bir kısmının satılması gerekir. Kanaatimce açıklanan fiyattan tüm kapasitenin en az yüzde 20'sinin satılması esası uygun olabilir. Yani 150 kişilik kapasitede en az 30 bilet. Bu oran yüzde 15 veya yüzde 25 gibi de olabilir. Tabii ki isteyen bu orandan daha fazlasını hatta hepsini o fiyattan satabilir.

Değişim sınırlandırılması

Şüphesiz ki açıklanan fiyat sonrasında fiyat arttırılabilir veya eksiltilebilir. Bu artma veya eksilme sınırlı olmalıdır. Bu sınırın önceki fiyattan yüzde 30'u gibi önermek mümkündür. Yani 60 TL'lik bir bilet, 60x%30=18 TL arttırılabilmeli, ikinci fiyat en fazla 78 TL olmalıdır. Bu artış yüzde 20-50 aralığında belirlenebilir. Şüphesiz ki bunun altında artış yapmak serbest olup, önemli olan bunun üzerinde artış yapılmamasıdır. Burada, bir sonraki aşamada, yüzde 30 artışın 78 TL üzerinden mi, yoksa 50 TL üzerinden mi hesaplanacağı sorusu akla gelebilir. Kanaatimce bütün hesapların ilk fiyat üzerinden yapılması uygun olur.

Bir örnek...

Açıklanan bir fiyattan satılması zorunlu asgari bilet miktarının yüzde 20 ve değişimde en fazla artışın yüzde 30 olduğunu kabul edelim. 150 kişilik bir uçak veya daha büyük bir uçağın 150 kişilik ekonomi sınıfı için fiyatlarını inceleyelim.

İlk açıklanan bilet fiyatı, zorunlu her şey dahil 60 TL olsun. Bu 150 biletin yüzde 20'si olan 30 bilet 60 TL fiyatla satılmak zorundadır. Bunun sonrasında yapılabilecek ilk artış 60x%30=18 TL ile sınırlı olacaktır. Yani yeni fiyat 78 TL. Bu fiyattan da en az 30 bilet satılmak zorundadır. İkinci artışla yeni bilet fiyatı 78+18=96 TL olacak ve en az 30 bilet de bu fiyattan satılacaktır. Üçüncü artışın sonundaki dördüncü fiyat 96+18=114 TL olacaktır. Bu fiyattan da, eğer kalmışsa en az 30 bilet satılmak zorundadır. Beşinci fiyat ise 114+18=132 TL olacak ve varsa kalan biletler bu fiyattan satılacaktır. Bu fiyatla biletler tükeneneçinden yeni bir artış söz konusu olmayacaktır.

Yeterli esneklik var

Her fiyattan en az yüzde 20 kadar bilet satışı ve her seferinde, ilk fiyattan en fazla yüzde 30'u kadar artışla bile 60 TL ile başlayan fiyatlar 132 TL'ye kadar çıkabilmiştir ki yüzde yüzden fazla bir artış demektir. Önerilen sistem içerisinde taşımacının bu artışla yetinmesi beklenebilir. Taşımacı, 60 TL olan ilk fiyatını değiştirerek sistem içinde daha yüksek fiyatlara da ulaşabilecektir. Dolayısıyla sistem taşımacının fiyat yükseltme haklarını sınırlamakla birlikte imkanlar yeterli görülebilir. Taşımacı esnekliğini artırmak istenirse yüzde 20'nin daha aşağı çekilmesi ve/veya fiyat artışı oranı olan yüzde 30'un daha yukarı çekilmesi mümkündür.

Bir düşünün bakalım; tabii ki başka anlayışlar da olabilir, önemli olan tüketicileri kandırmadan, mağduriyet yaratmadan yolcuların haklarının korunmasıdır. Şüphesiz ki taşımacının haklarına da dikkat edilerek. ■

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye
ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

Anadolu

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye
ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

Yaşar Özkan

Yaşaroğlu Otomotiv

Otokar Bayi / İzmir

Michelin'den
Ferrari ve Porsche
ile dev işbirliği

Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, dev otomotiv şirketleri ile yaptığı işbirliklerine yenilerini eklemeye devam ediyor. Michelin, dünyaca ünlü iki ayrı otomotiv devi Ferrari ve Porsche ile yaptığı anlaşmalarla her iki markanın da son model araçlarının dünya çapındaki tedarikçisi oldu.

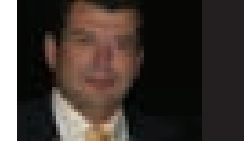
Dünyanın en büyük lastik üreticilerinden Michelin, lüks otomobil markaları Ferrari ve Porsche'nin iki yeni modeli için orijinal ekipman tedarikçisi oldu. Yüksek kilometre ömrü, yüksek performans, enerji tasarrufu ve güvenliği bir arada sunan Michelin lastikleri, Porshe'nin yeni SUV modeli Macan'a orijinal ekipman olarak lastik sağlarken Ferrari 458 Speciale'nin dünya çapındaki tek tedarikçisi olacak.

İtalyan otomotiv devi Ferrari'nin yeni modeli 458 Speciale, Michelin'in ileri teknoloji ile ürettiği performans lastiği Michelin Pilot Sport Cup 2 ile yola çıkıyor. Aracın geliştirilmesi ile eş zamanlı olarak gerçekleştirilen simülasyon ve pist testleri sayesinde lastikler projenin başlangıcından itibaren belirlenen üç spesifik alanda çok yüksek seviyelerde performanslar elde etti. Kuru zeminde daha hızlı ve tutarlı tur performansları, ıslak zeminde ise maksimum yol tutuşu sağlayan Michelin Pilot Sport Cup 2, yeni Ferrari 458 Speciale'nin olağanüstü performansına ulaşabilmesi için en önemli ve ayrılmaz bir parçası haline geldi. ■

OPET'ten
“Trafik
Dedektifleri”
yola çıkıyor

Sosyal sorumluluğa odaklanmayı bir kurum kültürü olarak benimseyen ve birçok başarılı sosyal sorumluluk projesi gerçekleştiren OPET, yepyeni bir sosyal sorumluluk projesi için daha kolları sıvadı. 3 yılda, 81 ilde 3-17 yaş arasındaki 1,5 milyon çocuk ve gencin trafik konusunda bilinçlendirilmesini hedefleyen "Trafik Dedektifleri" projesi ile trafik kuralları konusunda farkındalık yaratarak mevcut algının değiştirilmesi, böylelikle Türkiye'nin gelecekte trafiği güvenli, ulaşımı konforlu bir ülkeye dönüşmesi amaçlanıyor.

Toplantıda Aile ve Sosyal Politikalar Bakanı Fatma Şahin, İçişleri Bakanı Muammer Güler, Milli Eğitim Bakanı Yardımcısı Orhan Erdem, Polis Eşleri Kaynaşma Yardımlaşma Derneği Genel Başkanı Doç. Dr. Arzu Kılıçlar, OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nürten Öztürk ve OPET Genel Müdürü Cüneyt Ağca da hazır bulundu. ■

Cumhur
Aral

cumhuraral@gmail.com

Şirket Ruhı

Comvex Fuarında çıkan haberdan sonra aktif çalışma hayatına döndüğümü pek çok insan duymuş oldu. Bu aradaki zamanda, Gazetemiz sayesinde sektörden kopmamış oldum. Şimdi patronum olan Yaşar Özkan ile doğaçlama gelişen sohbet sonrasında birbirimizle çalışma isteği oluştu; kaprissiz ve egodan uzak bir konuşma ile ortak paydada buluştuk.

Şirket sahibimin vizyon ve ticari ahlak sahibi olarak uzun zamandır rastlamadığım nitelikte bir insan olması karar verme sürecini çok hızlandırdı. Başta ben ve tüm çalışanlarımızın bu vizyona uygun hareket ederek hedeflediğimiz düzen ve seviyenin gerçekleşmesi adına özveriyle çalışacağına inancım tam olarak bu görevi kabul ettim.

Bu vesile ile bazı şeyleri bir kez daha yüksek sesle düşünmenin ve bu düşüncelerimi de sizlerle paylaşmanın zamanının geldiğini düşünüyorum.

Para kazanmak şirketin amacı değil, varlığını sürdürmesi için bir koşuldur. Para kazanmayan bir şirket varlığını sürdüremez. Bugün iş dünyasında yaşanan ahlaki sıkıntıların ve sürdürülemez işlerin arkasındaki yanlış anlayış, iş yapmayı sadece para kazanmaya indirgemiş olan anlayıştır. Bir işin tek amacı para kazanmak olunca o işte yanlışların çok olması kaçınılmazdır.

Kâr, şirketin doğru bir alanda faaliyet gösterdiğinin, doğru insanlarla işbirliği yaptığının, verimli çalıştığının, doğru fiyatla sattığının, müşterisini memnun ettiğinin kanıtıdır. Bunların bir tanesi bile doğru olmasa şirketin uzun vadede hayatta kalması mümkün olmaz. Kâr iyi ve doğru yapılan bir işin ödülüdür. Kâr eden şirketler, işlerine devam etme hakkı kazanırlar. Zarar edenler, yanlış yaptıkları için elenirler.

İnsanların satın aldıkları her ürün ve hizmet, onlara bir fayda ve değer sağlamalıdır. Şirketler bunu sağlayarak insanlara yarar, topluma katkı sağlarlar. Her şirketin kendi varoluş nedenini tarif etmesi ve bu amaç doğrultusunda çalıştığının bilincine varması gerekir.

Bir şirketin -tıpkı bir insanda olduğu gibi- varlık nedenini keşfetmesi hayati öneme sahiptir. Markaların “neden var olduklarını” tarif etmeden doğru kararlar alamayacaklarını, doğru yolu bulamayacaklarını, istedikleri sonucu alamayacaklarını düşüncesindeyim.

Şirketler gösterdikleri gayretin ve yaptıkları yatırımların neye hizmet ettiğini keşfettikleri andan itibaren bir ruha kavuşur ve başta çalışanlar olmak üzere etraflarındaki herkese ilham ve heyecan vermeye başlar. Varlık nedenini özümsemiş şirketlerin aldığı her karar, attığı her adım bir bütünlük içinde olur. Her faaliyetleri tutarlılık kazanır.

Bir şirketin amacı doğrultusunda uzun süre çalışması, karşısına çıkan engelleri aşması, zaman içinde o şirkete ustalık ve yetkinlik kazandırır. Şirketler de tıpkı insanlar gibi, ancak amaçlarını buldukları zaman yorulmadan çalışabilir; güçlüklerle baş edebilir ve başarıyı yakalayabilirler.

Şirketin kalıcı başarı elde etmesinin ardındaki en önemli itici güç şirketin kendine biçtiği "görev" ve "amaç"tır. Amaçlarını doğru tarif edip bütün değer ortaklarını bu amaç etrafında birleştirmeye ikna eden şirketler, yılmaz ve yenilmez olurlar. Şirketlerin kaderlerini belirleyen, onların amaçlarıdır.

Amacını bulmuş şirketler, neyi, neden yaptıklarını bilirler, aldıkları kararlarda, attıkları adımlarda amaçlarını gerçekleştirmeye odaklanırlar. Bir duruşları, bakış açıları, hayata karşı bir tavırları vardır; her rüzgârla başka bir yöne savrulmazlar. Esnek ama tutarlıdır.

Kendilerine özgü bir karakter bütünlükleri vardır. Bu sebeple bıraktıkları iz, yarattıkları fark hemen ayırt edilir. Rekabet avantajlarını da zaten bu kendilerine özgü karakter ve kişilikle sağlarlar. Misyonları, yaptıkları işin kılavuzudur. Kâr, misyonlarına giden yolda daha fazla yatırım yapmalarına imkân veren ve aynı zamanda olası hataları telafi edecek fonları yaratan bir ödüldür. Elde ettikleri kâr işlerini doğru yaptıklarının bir kanıtıdır.

Müşterileri, sadece alışverişin bir tarafı değil, dava ortakları ve şirketin üstlendiği amacın savunucularıdır. Ürünlerini, hizmetlerini ve şirketlerini tanıtırken herkesin yaptığı gibi reklam yapmak yerine, varoluş amaçları doğrultusunda kendi etraflarında topluluklar oluşturmak üzere iletişim kurarlar.

Paydaşlarının inançlarında, algılarında, değerlerinde ve davranışlarında köklü değişimler yaratma konusunda itici bir rol oynarlar. Bu şirketler oyunun kuralını değiştiren yaratıcı, kendi inanç ve değerlerini yayarak içinde bulundukları sektörü ve toplumu da dönüştürmek isterler.

İnsanlar için de şirketler için de varoluş amacını keşfetmek, başarılı olmanın ön koşulu ve itici gücüdür. Hayatı anlamlı kılan, onu nasıl yaşadığımızdır. Bu da amaçlarımızla doğru orantılıdır.

Bu bağlandığında çalışma ortamları, insanların gönüllü olarak katılmak isteyecekleri, parçası olmak isteyecekleri bir “anlam platformu”na dönüşür.

Çalışanlar “dava arkadaşları”, müşteriler de “davanın savunucuları” olurlar. ■

Büyük Numara
bulmak artık zor değil!
46 - 47
48 - 49
numaralarda
bağlı ve
bağın
Toptan - Perakende Tel: 0532 706 23 00

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 3 • Sayı: 116 • 9 - 15 Aralık 2013

Sahibi ve Sorumlu Yan İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editör

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Barış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: +90-212-580 67 65

Gsm: +90-549-341 55 56

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlas Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Haber Merkezi

Caner ÖZCAN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası,

basın meslek ilkelerine

uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eğerlerinde yayınlanan yazı, haber

ve fotoğrafların her türlü telif

hakkı **Pivot Medya Pazarlama**

İletişimi ve Organizasyon,

Tanıtım, Yayıncılık San. Tic.

Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi iktibas

edilemez.

9 - 15 Aralık 2013

UTİKAD 31. Olağan Genel Kurulunu yaptı.

2013 lojistikte atılım yılı oldu

UTİKAD 31. Olağan Genel Kurulunda konuşan UTİKAD Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, "2013 yılında lojistikte ciddi yatırımlar yapıldı. Yapılan yatırımların sonuçlarının hayata geçtiği bir yıl oldu. Marmaray projesinin hayata geçmiş olması bu anlamda en büyük başarıydı" dedi.

Sektörel veri tabanı

Başkan Erkeskin, umut verici gelişmeler yaşandığını dile getirdi: "2013'te Türkiye'de lojistik anlamında ciddi bir devinim yaşandı. Altyapının geliştirilmesi ile ilgili yatırımlar yapıldı, sonuçları alındı. Marmaray projesinin sonlandı, böylelikle Londra'dan Pekin'e, kesintisiz demiryolu bağlantısı sunma imkanı doğdu."

Erkeskin, sektörel veri tabanı oluşturmak için çalışacaklarını açıkladı: "Hedefimiz; kamu-özel sektör işbirliğini artırmak, üretici, sanayici ve dış ticaret şirketleri ile işbirliklerini geliştirmek, Türk taşımacılık ve lojistik şirketlerinin sadece Türkiye'de değil dünyanın her ülkesinde hizmet verecek düzeye geldiğini paylaşmak ve ihracatçı sektörlerle lojistik sektörünü birbirine yaklaştırmak olacaktır."

2013 yılında mevzuatla ilgili değişimler yaşandığını, demiryollarının serbestleşmesiyle ilgili yaşanan bunlardan biri olduğunu dile getiren Erkeskin, BALO şirketinin kurulmasıyla intermodal taşımacılıktaki 44 ton uygulamasının devreye gireceğini bildirdi. Şirket cirolarının arttığını, sektörün geliştiğini ve iş hacimlerinin büyümesini sürdürdüğünü 2013'teki sürecin daha da gelişerek hızlanacağını dile getirdi.

Yabancı firmaların etkinliği
Erkeskin, yabancı firmaların



Türkiye'de almış olduğu payın her geçen gün arttığını belirterek Türkiye'deki lojistik faaliyetlerin sadece yüzde 33'üne Türk firmaların karar verdiğini, sektörün gelişmesi için de Türkiye İhracatçılar Meclisi'nin teşvikinin gerekli olduğunu vurguladı.

UTİKAD Genel Kurulunda, Arama Kurtarma Derneği (AKUT) Yönetim Kurulu Başkanı Nasuh Mahruki de "AKUT ve Afet Lojistiği" konulu bir konuşma yaptı. ■

Erkeskin, FIATA Başkan Yardımcısı

UTİKAD-Uluslararası Taşımacılık ve Lojistik Hizmet Üretenleri Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Turgut Erkeskin, Ekim ayında Singapur'da gerçekleştirilen FIATA Dünya Kongresi'nde Yönetim Kurulu Başkan Yardımcılığı görevine seçildi. 2 yıl 11 kişilik FIATA Genişletilmiş Yönetim Kurulu'ndan Başkan Yardımcılığı görevinde bulunacak Turgut Erkeskin, aynı zamanda FIATA Multimodal Taşımacılık Enstitüsü Denizyolu Çalışma Grubu'nda da aktif olarak görev yapıyor. FIATA, 150 ülkeden 40 bin nakliye ve lojistik firmasını ve yaklaşık 8 milyon istihdamı ile dünya lojistik endüstrisini temsil ediyor.

FIATA Kongresi İstanbul'da yapılacak

Erkeskin, UTİKAD'ın 2014 yılında sektör adına son derece önemli bir organizasyon olan FIATA Dünya Kongresi'ne 2. kez imza atacaklarını belirterek, "FIATA 2014 İstanbul kongresi çok önemli fırsat olacak. İlk kez bir FIATA Dünya Kongresi'nde, lojistik kullanıcıları olan dış ticaret şirketlerini ve ihracatçı sektörleri de bu kongrede ağırlamayı ve Türk taşımacılık ve lojistik firmalarını ve yaklaşık 8 milyon istihdamı ile dünya lojistik endüstrisini temsil ediyor."

Otokar Atlas'tan yılın son fırsatı

31 Aralık tarihine kadar sürecek olan 8,5 tonluk hafif kamyonu Otokar Atlas kampanyasında 50 bin TL'ye kadar kredi kullanımlarında 12 ay için yüzde 0 faiz uygulanıyor.

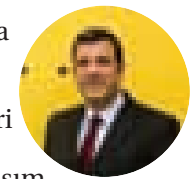
Otokar Atlas, düşük satın alma maliyetinin yanı sıra düşük yakıt ve işletme giderleri ile segmentinin en yüksek taşıma kapasitesini bir arada sunuyor. Otokar Atlas, yüksek yol tutuşu ile de güvenli sürüş sağlıyor. ■



Serdar Dilmen, DHL Express IT Direktörü oldu

2005 yılından bu yana DHL Express Türkiye'de Bilgi Sistemleri ve Teknolojileri Müdürü olarak görev yapan Serdar Dilmen, Kasım ayı itibarıyla şirketin IT Direktörü olarak görev yapacak.

Boğaziçi Üniversitesi Bilgisayar Mühendisliği Bölümü'nden 1997 yılında mezun olduktan sonra Doğuş Üniversitesi'nde İşletme Yüksek Lisansı derecesini alan Dilmen (40), Bilgi Teknolojileri ve Proje Yönetimi alanlarında pek çok sertifikaya sahip. ■



DHL, Omega Pharma ile anlaştı

1987'den beri hizmete sunduğu sağlık ürünleri ile Avrupa ülkelerinin çoğunluğunu kapsayan Belçika merkezli Omega Pharma, stratejik iş ortağı olarak müşteri odaklı, esnek ve sağlık sektörüne uluslararası standartlarla uyumlu sunduğu hizmetlerle DHL Supply Chain'i tercih etti. Şirket yeni yapılanmayla, büyüyen Türkiye pazarında daha fazla öne çıkmayı ve iş modelinin temeli olan eczacılarla kapsamlı iletişim ağını müşteri odaklı, üstün performanslı ve kaliteli lojistik operasyonlarıyla desteklemeyi hedefliyor.

DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Hakan Kırımlı "Omega Pharma ile



Türkiye'de birlikte çalışacak olmaktan dolayı mutluyuz. 30'dan fazla ülkede faaliyet gösteren ve ürün portföyü yüzde 100 oranda reçetesiz ürünlerden (OTC) oluşan Omega Pharma ile işbirliğimiz öncesinde DHL Supply Chain olarak, şirketin ihtiyaçlarını net olarak ortaya çıkardık. Şirketin büyüme planları için gerekli olan esneklik ve yüksek standarttaki hizmet vaadimizi net bir şekilde ortaya koyduk. İstek ve ihtiyaçlarını tam olarak anladığımıza inanan yönetim ekibiyle sağlam bir ilişki kurmuş olduk. 5 yıllık anlaşma ile depolama, VAS ve dağıtım hizmetlerini DHL Supply Chain'e emanet ettiler. Anlaşmayla aynı zamanda reçetesiz ürünler alanında hizmet verdiğimiz şirket portföyümüzü de genişletiyoruz. Omega Pharma ile gerçekleştirdiğimiz anlaşmanın uzun soluklu ve başarılı bir ortaklığın ilk adımı olduğuna inanıyorum. Sektördeki deneyimimizi Omega Pharma'nın Türkiye pazarındaki faaliyetlerini çok daha verimli ve etkili bir şekilde yürütmek ve büyüme hedeflerine ulaşmasını sağlamak için kullanacağız" şeklinde konuştu. ■

TLS Lojistik geleceğin uzmanlarını destekliyor

Yıldız Teknik Üniversitesi öğrencilerince kurulan Kalite ve Verimlilik Kulübü, her sene Uluslararası Lojistik Eğitim Kampı adıyla bir etkinlik organize ediyor. TLS Lojistik, gençlerin ileride çalışacakları lojistik sektörüyle şimdiden tanışmasını sağlayan bu önemli etkinliğin sponsorluğunu üstlendi. TLS Lojistik Genel Müdür Yardımcısı Aykut Yakalı, etkinliğin seminer bölümünde gençlere bir konuşmayla

seslenecek. YTÜ Kalite ve Verimlilik Kulübü, bu yıl Uluslararası Lojistik Eğitim Kampı'nın dokuzuncusunu düzenleyecek. 2-7 Aralık 2013 tarihlerinde üniversitenin Beşiktaş kampüsünde düzenlenecek olan etkinlik, üç günlük seminer ve bir günlük teknik gezi ve atölye çalışmaları şeklinde planlandı. Etkinlik kapsamında bilgi yarışması ve etkileşimli eğitimler de düzenlenecek. ■

İlanda kullanılan araç görseli ile satılan araçlar arasında farklılıklar olabilir. Araçların standart ve opsiyonel özelliklerinde zaman zaman değişiklikler gündeme gelebilmektedir. Açıklanan nedenle, bu ilanda kullanılan araç görseli bir taahhüt teşkil etmez.



Güçlüklerle baş edebilmek için güçlü olman gerekir.

460 PS GÜCÜNDEKİ MOTORUYLA YENİ FORD CARGO 1846T ÇEKİCİ!

Ford Otosan mühendislerinin ürettiği yeni Ford Cargo 1846T Çekici sadece dış görünümüyle değil, gücüyle de sizi kendine hayran bırakıyor. Sahip olduğu güçlü Euro 5 motoruyla en zorlu yüklerin altından kolayca kalkmanızı sağlıyor.

FORD CARGO. Güç emrinizde.

[f /FordCargo](#)



- 460 PS Euro 5 motor
- Otomatik şanzıman*
- Intarder*
- Ön/arka disk fren
- Güçlü motor freni
- Akıllı fren yönetim sistemi

- Treyler freni
- Immobilizer
- Yokuş kalkış desteği
- Hız sabitleme sistemi
- ESP&EBS
- Otobil ön hazırlığı

- Klima ve polen filtresi
- 4 körüklü havali kabin süspansiyonu
- Elektrikli sunroof
- Uzaktan kumandalı merkezi kilit
- 60.000 km periyodik bakım aralığı

* Opsiyonel



Go Further
ford.com.tr



TIRSAN, Eyüp Lojistik'in 100'lük siparişini tamamladı

Eyüp Lojistik firmasına satışı yapılan 100 adet TIRSAN Yeni Nesil Perdeli Maksima+'nın 100'üncüsü TIRSAN Treyler Samandıra Genel Merkezi'nde gerçekleştirilen törenle teslim edildi.

TIRSAN bayisi DAF-TIRSAN Otomotiv'in gerçekleştirdiği satışın teslimat töreni TIRSAN Treyler AŞ Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Eyüp Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Eyüp Bartık ve DAF-TIRSAN Otomotiv Satış Yöneticisi Ertuğrul Erkoç'un katılımıyla gerçekleştirildi.

Eyüp Lojistik'le işbirliklerinin devam etmesinden duyduğu memnuniyeti dile getiren Çetin Nuhoglu, "Eyüp Lojistik sunduğu hizmet kalitesi ve tecrübeli yönetim kadroları ile sektörde fark yaratmaktadır. Filosunun tamamının Tirsan treylerlerinden oluşması ve yeni yatırımlarında da tekrar bizi tercih etmesi gurur vericidir" dedi.

Nuhoglu yaptığı açıklamada, ülkelerin rekabet konusuna bakış açılarının ve korumacılığın değiştiğini, firmaların daralan ekonomi içinde daha fazla nasıl pay alabiliriz mücadelesi içinde oldukları için sektörün son 5 yılda çok değiştiğini belirterek "Bugün itibariyle baktığımızda Türkiye'ye giriş yapan yabancı araç adetlerinin 124 bine çıktığı görülmektedir. Bu araçlar Türkiye'ye ihraç yükü almak üzere boş giriş yapıyor. Yani zaten 200 bin Türkiye'nin ihraç gücünü taşıyorlar ama bunun 124 binini Türkiye'ye boş girerek yapıyorlar. Denetimsiz olarak Türkiye'ye girişler oldu. Tamamen haksız rekabettir. Biz aynı şartlar altında Avrupa'da rekabet etmeye hazırız. Bu konuda geline son durum itibariyle Ulaştırma, Ekonomi, Gümrük



ve Ticaret ve Kalkınma Bakanlıklarına sektör ve kendi adıma şükranlarımızı sunarız" dedi.

2014 yılında sektöre girişlerin daha kontrollü olmasını beklediklerini açıklayan Nuhoglu, 3 önemli kritere sahip olan firmaların sektöre girmelerine izin verilmesi gerektiğini ve bunların; mali yeterlilik, mesleki yeterlilik ve mesleki saygınlık olduğunu söyledi.

Eyüp Bartık da, "Tüm teknik analizleri yaptık, lastik ve yakıt maliyetlerini inceledik. Filomuzun tamamını Tirsan yaptık. Bugün 500'den fazla treylerimiz var" sözlerini, yan yana gelip büyüme gerekliliğini vurguladı. ■

Ebru Nakliyat'ın tercihi Renault Trucks Premium

1985 yılından bu yana lojistik hizmeti veren Ebru Nakliyat, tercihini Renault Premium 430.19'dan yana kullandı. Ebru Nakliyat Merkezi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Ebru Lojistik Firma Sahibi Burak Sipahi, Ebru Nakliyat Müdürü Özkan Şir ile Renault Trucks Bölge Satış Müdürü Haluk Korucan ve Volvo Finansal Hizmetler Satış ve Pazarlama Müdürü Taygun Gündoğdu katıldı.

Ebru Lojistik firma sahibi Burak Sipahi, sektörde Renault Trucks kullanan diğer firmalardan almış oldukları olumlu referansların, Renault Premium'u tercih etmelerinde büyük etken olduğunu belirtti. Renault Trucks Bölge Satış Müdürü Haluk Korucan, "Ebru Nakliyat'a Renault Trucks markasını kazandırdığımız için çok mutluyuz" dedi. ■

Borusan Limanı akıllı telefonda

Yeşil dostu politikaları ile Türkiye'nin en yenilikçi limanlarından olan Borusan Limanı, mobil uygulaması ile bir yeniliğe daha imza atıyor.

Ruhtunda operasyonu devam eden gemi bilgilerinin detaylı olarak takip edilebileceği çalışmaların anlık olarak izlenebileceği bir uygulama olan Borusan Limanı mobil uygulaması, gemilerin yavaşması ve ayrılışını da eş zamanlı takip imkanı sağlıyor.

Bu uygulama, konteyner bilgilerine hızlı erişim olanağı, yük getiren ve yük almaya gelen kayıtlı araçların operasyonda hangi noktada olduğunu görebilme, müşterilerin stoklarına online erişimi gibi birçok özelliğin yanı sıra, konteyner ithalat işlemlerinde oluşan yerel masrafların da hesaplanabildiği bir arayüze sahip.

Borusan Limanı müşterileri bu uygulama ile birlikte aynı zamanda, istek ve önerilerini de anında aktarabilecek. ■



"Trafikte her an, sorumlu davran!"

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ'U

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

Yalçın Şahin

MAPAR Otomotiv San. ve Tic. Ltd. Şti.

Murat Çay Lojistik, filosunu Scania ile güçlendirdi

Son dönemlerin en çok tercih edilen ve müşterileri tarafından her zaman güvenilir bir yatırım olarak görülen ağır vasıta araçlarından Scania'nın G400 modellerinden 10 adet sipariş veren Murat Çay Lojistik Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Çayır, Scania G400 araçların 5 adetini Kemalpaşa girişinde yer alan Scania Ankara Ağır Vasıta Genel Müdürü Mustafa Mutlubaş'tan teslim aldı.

Hedeflerinin öncelikle yurtiçi müşterilerine daha iyi hizmet vermek olduğunu belirten

Cevdet Çayır, "Scania'yı iyi bir marka, dayanıklı ve güçlü bir imajı olması, 24 saat servis güvencesi olması nedeniyle tercih ettik. Murat Çay Lojistik olarak müşterilerimize en iyi hizmeti sunabilmek için müşteri memnuniyetine verdiğimiz önemi, müşteri hizmetleri süreçlerini geliştirerek yaptığımız kapsamlı çalışmalar ve geliştirdiğimiz politikalarla devamlı olarak daha da ileri seviyeye taşımaktayız" dedi. ■



Elmas Lojistik'e 10 Renault Trucks Çekici

Renault Trucks Türkiye, İzmir'in köklü firmalarından Elmas Lojistik'i Arkas Otomotiv aracılığıyla 10 adet yeni Renault Premium 460 Optidriver+ ile güçlendirdi.

Elmas Lojistik'in filosunda kattığı toplam 130 adet aracın içindeki Renault Trucks sayısı 50 oldu.

Elmas Grup Lojistik'in Kemalpaşa'daki yeni tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreninde Arkas Otomotiv Yönetim Kurulu Üyesi Marek Penzo, Elmas Lojistik ile sürdürülen işbirliğinden dolayı duyduğu mutluluğu dile getirdi: "Elmas Lojistik, yeni

araç alımlarında Renault Trucks araçlarının sunduğu güvenlik, konfor, kaliteli servis ve düşük yakıt tüketimi unsurlarını dikkate alarak seçim yapıyor. Teslim edilen bu 10 aracın bol kazançlar getirmesini temenni ediyorum."

Elmas Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Cemal Elmasoğlu, "Renault Trucks araçları sayesinde

yüksek hacimli taşıma kapasitesi ve düşük yakıt tüketimi sayesinde verimliliğini artırıp sektörde daha da güçlenirken hem daha rekabetçi hem de daha çevreci bir şirket olacağımızdan hiç şüphem yok" dedi.



Arkas Otomotiv'den

9 - 15 Aralık 2013

Taşıma
Dünyası

Lojistik » 11

CEVA Lojistik, uluslararası lojistikte yüzde 50 büyümeye hedefliyor

CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, “2014 yılında uluslararası lojistik alanında mevcut dış ticaret ciromuzu yüzde 50 artırmayı hedefliyoruz” dedi.

CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, CEVA BAMECA Bölgesi İş Geliştirme ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Turhan Özen ile birlikte 5 Aralık Perşembe günü CEVA Türkiye'nin 2013 yılı sonuçlarını ve 2014 yılı hedeflerini açıkladı.

2013 yılını yüzde 10'luk bir büyümeye ile kapatacaklarını vurgulayan CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran, “CEVA Türkiye olarak 2012 yılında yaptığımız depo, altyapı ve bilgi teknolojileri yatırımlarını kontrat anlaşmaları ile devam ettirdik. 2013'te mevcut müşterilerimizin yanı sıra kimya, ısıtma-soğutma ve ilaç sektöründeki yeni kontrat anlaşmalarımızla daha da büyüdük. İlaç sektöründe değişecek yönetmeliğe uyumlu olan yapımız ile 2014 yılında ilaç ve tekstil sektörlerinde yeni kontratlar ile mevcut müşteri yelpazemizi daha da artırmak istiyoruz” dedi.

Yüzde 50 hedefi

Adoran, “2014 yılında, Çin'den deniz yolu ile ithalat, Ortadoğu ve özellikle Irak'a kara yolu ile ihracat ve Dubai başta olmak üzere Asya ülkeleri ile hava kargo konusundaki yeni yatırımlarımız ile mevcut dış ticaret ciromuzu yüzde 50 oranında artırmayı hedefliyoruz. CEVA'nın en büyük yapılanmalarından biri olan Çin pazarında Türkiye ile lojistik çalışmalarını artırmak üzere merkez kuruldu. 2013 yılında da özellikle teknoloji alanındaki yeni anlaşmalarımızla hızlı bir büyümeye

yakaladık. 2014 yılında bu büyümeyi daha da artıracamız” değerlendirmesi yaptı.

Tehlikeli Madde Taşımacılığı

Adoran, 2014 yılında tehlikeli madde taşıması konusunda yürürlüğe girecek yeni yönetmeliğe de dikkat çekerek, “CEVA olarak yeni ADR yönetmeliği çerçevesinde mevcut sistemimizi yeniliyoruz. Bu konudaki yatırımlarımız ile sistemimiz yeni yönetmeliğe hazır hale getiriliyor” bilgisini verdi.

Türkiye'deki stratejik konum

Türkiye'deki stratejik konumlarını güçlendirmeyi planladıklarını açıklayan Adoran, “CEVA Türkiye olarak 2017 yılı hedefimiz Türkiye'nin en beğenilen şirketlerinden biri olmak ve ciro büyüklüğü olarak da Türkiye'de ilk 100 şirket arasında yer almak. Ayrıca 5 yıl içinde CEVA Türkiye olarak, globalde en karlı ilk 3 şirketten biri olmayı da hedefliyoruz. Bu amaçla tüm bölgelerde yatırımlar yaparak büyütüyoruz” dedi.

720 bin metrekare depolama alanı

CEVA Lojistik olarak globalde 170 ülkede, bini aşkın lokasyonda, 51 binin üzerinde çalışan ile faaliyet gösterdiklerinin altını çizen Adoran, CEVA Türkiye'nin ağırlıklı olarak otomotiv-lastik, madeni yağ, teknoloji, dayanıklı tüketim, sağlık, endüstri, spor aletleri, oyuncak sektörleri olmakla birlikte FMCG sektörlerine hizmet verdiğini aktardı: “2014 yılında 70 bin metrekarelik yeni depo yatırımı yapacağız. 2013 yılını toplamda 650 bin metrekare depolama alanı ile kapayacağız. 2014 yılsonunda ise 720 bin metrekare depolama alanına ulaşmayı hedefliyoruz.”

Pazar 10 yılda 3 kat artacak

Türkiye'nin 2023 hedeflerinin



CEVA BAMECA Bölgesi İş Geliştirme ve Satıştan Sorumlu Başkan Yardımcısı Turhan Özen, CEVA Türkiye ve Balkanlar Genel Müdürü Fuat Adoran.

lojistik sektöründe yeni hesapların yapılmasında etkili olduğunu ifade eden Adoran, “2023 yılında dünyanın ilk 10 ekonomisi arasına girme ve yaklaşık 1.2 trilyon dolarlık dış ticaret hacmine ulaşma hedefi, lojistik sektörünü de harekete geçirdi. Mevcut dış ticaret hacminin dört kat büyümesi anlamına gelen bu hedefle birlikte, lojistik potansiyelinin de artacağı ve 2023 yılında lojistik pazarının bugüne kıyasla üç kat büyüyeceği tahmin ediliyor. Büyüyen lojistik pazarında karayolu taşımacılığında iki buçuk

kat, demiryolu ve denizyolu taşımacılığında ise dört kat artış bekleniyor” dedi.

Demiryolları serbestleştirilmeli

Demiryollarının serbestleştirilme sürecinin Türkiye'nin 2023 hedeflerine ulaşmasında önemli ve stratejik bir konu olduğunu vurgulayan Adoran, demiryollarının ülke yararı doğrultusunda tam rekabet koşullarına uygun bir şekilde serbestleştirilmesi gerektiğini de ifade etti. ■



Aras Kargo'dan kurumsal müşterilere

E ödeme dönemi başladı

Bu yeni hizmette kredi kartı veya sanal kart ile 7/24 ücretsiz ödeme yapma imkanının yanı sıra otomatik ödeme talimatı seçeneği de var.

Aras e-ödeme hizmeti sayesinde ödemeler kredi kartı veya sanal kart ile yapılabilir ve anında hesaba yansıyor, kuruma özel müşteri işlem sisteminden online olarak takip edilebiliyor. Müşteriler e-ödeme çözümü ile kendi belirledikleri tutarda ödeme de yapabiliyor.

Aras Kargo Mali İşler Genel Müdür Yardımcısı Soner Kayserilioğlu “Aras Kargo kullanıcıları mevcut işlemlerindeki havale ve elektronik bankacılıktaki işlem maliyetlerinden kurtularak, ücretsiz ödeme çözümünden yararlanabilecekler. Gururla söyleyebilirim ki Aras Kargo çağın ve müşterilerinin değişen ihtiyaçlarına yanıt vererek ödeme kolaylığı sağlayan Türkiye'deki ilk kargo şirketi olmuştur” dedi. ■



Yeni Teknoloji Platformu Opteam ile

GEFCO, yüzde 7 tasarruf etti

GEFCO Grup, IT danışmanlık şirketi Cereza ile geliştirdiği “Opteam” platformunu hizmete sundu. Sistemdeki diğer yazılımlarla çalışabilirlik özelliğine sahip Opteam, karayolu taşımacılığına yönelik nakliyecileri optimize etmeyi ve rekabet avantajlarını artırmayı



amaçlıyor. Çözüm yaklaşık yirmi ülkede kullanılacak.

Opteam, 4 bölümden oluşan ve 3 yıl sürecek sisteme kurulum süreci 2014'ün sonunda tamamlanacak olan TOSCA programının bölümlerinden biri.

GEFCO Grup'un Orta ve Doğu Avrupa Bölgesi Karayolu Taşımacılığının Optimizasyon Çalışmaları ve Geliştirilmesinden Sorumlu Direktörü Artem Mardian, konuyla ilgili olarak, “Opteam portalı; gidişte dolu, dönüşte boş olan nakliye operasyonlarını sistematik olarak azaltmak için nakliyecileri hem gidişte hem de dönüşte dolu olacak şekilde ayarlamamıza yardımcı oluyor. Bu yıl 90 operasyonu bu şekilde gerçekleştirdik ve yüzde 7 tasarruf sağladık” dedi. ■

MKZ Lojistik

MAN TGS EfficientLine ile güçlendi

Geçtiğimiz Şubat ayında kurulan MKZ Lojistik, nakliye filosunun omurgasını MAN TGS EfficientLine'lar ile oluşturdu. 15 adet MAN TGS 18.440 4X2 BLS Efficientline araç, düzenlenen törenle MAN Antalya Yetkili Bayisi Antoto aracılığıyla MKZ Lojistik Firması'na teslim edildi.

MAN'ın Ankara'daki üretim tesislerinde gerçekleştirilen teslimat törenine, MKZ Lojistik yöneticileri Aydın Zeytinoğlu ve Harun Reşit

Zeytinoğlu'nun yanı sıra Antoto ve MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ yetkilileri de katıldılar.

MKZ Lojistik yöneticileri, araç filolarını oluştururken MAN TGS EfficientLine'ı tercih etmelerinin sebeplerini, “araçların dayanıklılığı, yüksek yakıt tasarrufu, ve üst düzey performans ile tüm ihtiyaçlarını karşılayabilecek teknoloji ve kaliteye sahip olmaları” olarak açıkladılar. ■



**2.EL
KAMYONLAR İÇİN
MECBURİ İSTİKAMET**

MAN | TopUsed

Her marka 2. el kamyonunuzu şartsız, takassız, gerçek değerinden satın alıyoruz.

Emektarı bize getirin, tatsız sürprizler yaşamayın. Ona hak ettiği değeri MAN TopUsed verir.

MAN TopUsed, MAN Truck & Bus'in 2. el markası ve organizasyonudur.

0 312 556 13 34
topused@man.com.tr

MAN | TopUsed



Annemizi Kaybettik

Sektörümüzün ve şirketimizin kurucusu, Merhum Kâmil Koç'un sevgili kızı, annemiz,

SADIYE ÇAĞALIKOÇ'un

vefatının derin üzüntüsü içindeyiz.

Biliyoruz ki Sadiye Annemizin yokluğu telafi edilemeyecek.

Ancak yetiştirdiği gençlere, yaşamı boyunca çeşitli alanlarda verdiği hizmetlere ve ardında hepimiz için bıraktığı paha biçilmez manevi mirasa baktığımızda biraz olsun teselli buluyoruz.

Sadiye Çağalıkoç'un ardında bıraktığı bu saygın mirası her zaman hürmetle anacak, kendisini hiçbir zaman unutmayacağız.

Sadiye Annemize Allah'tan rahmet, ailemize ve sevenlerine başsağlığı diliyoruz.



BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.

Mustafa YILDIRIM
Tüm Otobüsçüler Federasyonu
Genel Başkanı

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ'U

kaybetmenin acısını yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.

ISUZU

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.

 **PAMUKKALE**

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Has Otomotiv
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ'U

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına, sevenlerine,
sabır ve başsağlığı dileriz.

Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.

SETCOM - CAMOS
Mobil Uydu Antenleri

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye ÇAĞALIKOÇ

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
ailesine, dostlarına ve sevenlerine,
başsağlığı dileriz.

Ali Osman Ulusoy - Hülya Ulusoy
Ali Osman Ulusoy Şirketler Grubu

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye
ÇAĞALIKOÇ'
U
kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

**BAŞSAĞLIĞI**

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye
ÇAĞALIKOÇ
Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine ve sevenlerine
başsağlığı dileriz.



As Teknoloji Bilişim Ltd. Şti.

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye
ÇAĞALIKOÇ'
U
kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Ahmet Arat
Tokat Seyahat A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Rahmetli Kamil Koç'un en büyük kızı,
Sena Kaleli ve Sema Gülez'in teyzeleri,
Osman Çağalıkoç ve Ceyda Ataç'ın
sevgili anneleri

Sadiye
ÇAĞALIKOÇ'
U
kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

Merhumeye Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine,
başsağlığı ve sabırlar dileriz.



facebook.com/tasimadunyasi | twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ
P2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

9 - 15 Aralık 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

Size de... Anahtar teslimi işler üretelim.

- medya iletişim danışmanlığı
- kurumsal dergi, gazete yapımı ve yayını
- kurumsal kitap, anı, biyografi kitabı yazımı, yapımı ve yayını
- kurumsal kimlik tasarımı
- reklam tasarımı
- basılı işler tasarımı
- web tasarımı
- fotoğraf/film

Oyuna kuraca siz olma!

Pivot
M E D Y A

Tel : 0212 558 87 83
Gsm : 0548 341 55 56
pivotmedya@gmail.com

Metro Turizm'de atama

Türkiye'nin en büyük karayolu taşıma şirketi Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığına Şenol Ayyıldız, Genel Müdür Yardımcılığına Eylem Öztürk getirildi.



17 yıldır Metro Turizm bünyesinde çeşitli görevleri başarıyla yürüten Şenol Ayyıldız, Yönetim Kurulu Başkanlığı'na getirildi. Daha önce Metro Turizm'de Genel Müdür ve Yönetim Kurulu Üyesi olarak görevler yapan Ayyıldız, tecrübesiyle ve başarılarıyla sektörde tanınıyor.

2014 yılı hedefleri doğrultusunda köklü değişikliklerin yapıldığı Metro Turizm'in Genel Müdür Yardımcılığına ise Eylem Öztürk getirildi.

1.373 otobüsüyle günde 1.550 sefer düzenleyen Metro Turizm, 2014 yılında da sektördeki yatırımlarına ağırlık vererek devam edecek. ■



Basketbol Milli Takım otobüsünü yenilendi

Türk Basketbol Milli Takımları'nın resmi sponsorluğunu 2001 yılından bu yana sürdüren Mercedes-Benz Türk, sponsorluk kapsamında Türkiye Basketbol Federasyonu'nun kullanımına sunduğu Milli Takım otobüsünü yeniledi.



Mercedes-Benz Türk, otobüsçülerle bir araya geldi

Büyük filolarla sahip müşterileri ve yetkili bayi satış sonrası hizmetler yöneticilerinin de katılımı ile gerçekleştirilen birliktelikte Mercedes-Benz Türk Satış ve Satış Sonrası Hizmetleri ekibi, müşterilere yönelik aktiviteleri ve sektördeki gelişmeler hakkında katılımcıların bilgilendirdi ve değerlendirilmek üzere müşterilerin talep ve beklentileri hakkında bilgiler toplandı.

Toplantı sırasında Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler ekibinin pazarlama faaliyetleri, kampanyaları, ticari araçların Avrupa'da Daimler'in yol yardımı ve yetkili servis hizmetlerinden faydalanmasını ve

uygun faturalama koşulları sağlayan Service Card uygulamaları ile Mercedes-Benz İkinci El Otobüs Şirketi Busstore ve orijinal yedek parça kullanımının önemi ile orijinal ve orijinal olmayan yedek parça farkları paylaşılarak bu konuda farkındalık yaratılmaya çalışıldı.

Toplantının ikinci bölümünde katılımcılara Travego ve Tourismo otobüsleri başında uzman eğitmenler eşliğinde araç tanıtım ve ekonomik sürüş hakkında bilgiler verildi. Katılımcıların tüm sorularına cevap bulduğu açık hava aktivitesi esnasında orijinal ve orijinal olmayan yedek parçalarını da sergilendi ve aralarındaki farklar katılımcılara tekrar anlatıldı. ■

Mercedes-Benz'den yılın son kampanyası

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Tourismo 15 RHD ve Tourismo 16 RHD model otobüsler için Aralık ayı süresince bir kampanya başlattı. Mercedes-Benz Kasko'dan "Yıldızım Kasko" paketi dahil ödeme planı kapsamında 40 ay boyunca TL'de yüzde 0,87 faiz oranı ile 7.489 TL'den başlayan, Euro'da ise yüzde 0,37 faiz oranı ile 2.704 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle sunuluyor.

Bu kampanyada kasko tercih etmeyen müşteriler ise Euro'da yüzde 0,41 faiz oranı ile 200.000 Euro'dan varan kredi tutarları için 40 aylık vade süresince 2.727 Euro'dan başlayan aylık ödemelerle ve TL'de ise yüzde 0,93 faiz oranı ile 500.000 TL'ye varan kredi tutarları için 7.580 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri bulunuyor.

Mercedes-Benz Kamyonlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, benzer kampanyayı kamyon tipleri için de

düzenledi. Mercedes-Benz Kasko'dan 2 yıl ve üzeri "Yıldızım Kasko" paketi tercih eden müşteriler yüzde 0,89'dan başlayan avantajlı faiz oranlarıyla 150.000 TL'ye varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçenekleriyle Mercedes-Benz kamyonlara sahip olabilirler. Ayrıca yüzde 0,37'den başlayan faiz oranlarıyla 70.000 Euro'ya varan kredi tutarları ve 48 aya varan vade seçeneklerinden de yararlanmak mümkün.

Hafif Ticari Araçlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Aralık ayı boyunca, hafif ticari araçlar için de benzer avantajlı kampanya düzenledi. "Mercedes-Benz Kasko" kullanıldığı takdirde yüzde 0,85 faiz oranıyla, kurumsal müşteriler 771 TL'den başlayan aylık ödemelerle, bireysel müşteriler ise 794 TL'den başlayan aylık ödemelerle Sprinter ve Vito araç sahibi olabilirler.

Ayrıca Aralık ayına özel anahtar teslim fiyatlarıyla 2013 model Sprinter Minibüsler 8.000 TL'ye varan, Vito ise 5.000 TL'ye varan fiyat avantajları ile sunuluyor.

Binek ve ikinci el

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, binek otomobillerle ikinci el araçlar için de benzer bir kampanya başlattı. ■

BUSSTORE

Mercedes-Benz'den 2. El Otobüsler ve Minibüsler



Aralık ayına özel takas fırsatı!

Eski otobüsünüzün modelini yükseltmek için BusStore'un Aralık avantajlarından faydalanın.

Alt model aracınızı, Mercedes-Benz güvencesiyle kusursuz ön kontrol ve detaylı ekspertizden geçen üst model 2. El otobüs takasında kullanın.

Yolunuza eski günlerdeki gibi keyifle devam edin.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı
4446244

BusStore İstanbul
Mercedes-Benz Türk A.Ş. Esenyurt Şubesi
Akçaburgaz Mahallesi, Mercedes Caddesi, No:6, 34522 Esenyurt - İstanbul
Telefon 0212 867 43 00 pbx Faks 0212 867 45 29

www.BusStore.com.tr