

Mercedes-Benz Türk'ten 145 Axor, 30 Actros teslimatı

Mercedes-Benz Türk AŞ işlerini büyütmesinde ve firmalarının güçlendirmelerinde müşterilerine destek olarak, teslimatlarını hız kesmeden sürdürdü.

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 2012 Aralık'ta düzenlenen törenlerle 3 şirkete 145 Axor, bir şirkete de 30 Actros teslimatı gerçekleştirildi.

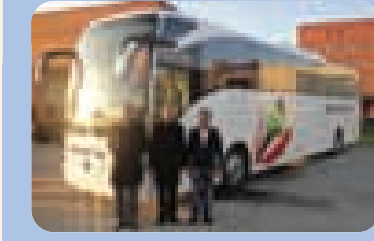


**Alp Özler Uluslararası Nakliyat'a
120 Axor**

8'de

Tarifeli yolcu taşımacılığında 1500 özmal koltuk-20 hat sonrasındaki her hat için 100 özmal koltuk şartı değişti

Karayolu taşımacılığında yönetmelik değişikliği yapıldı



**Mercedes-Benz Türk'ten
7 firmaya 7 Turismo
2 Travego**

10'da

**MAN'dan 5 Neoplan Tourliner,
2 Fortuna teslimatı**



**20'den sonraki
her hatta 50 özmal
koltuk şart**

Yönetmelik değişikliği 6'da

2013'de 1200 kişi istihdam edecek,
15 milyon yolcu taşıyacak

**Kamil Koç 65 milyon
lira yatırım yapacak,
700 araca ulaşacak**

editor@tasimadunyasi.com

Taşıma Dünyası

GÜNEŞLİ
PP2
İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 2 • Sayı: 69 • 7 - 13 Ocak 2013 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com



5'de

Şimdi de otobüsçülükte ekmek kapısı arayanlar, başta Almanya olmak üzere Avrupa yollarında...

ALMANYA UMUT KAPISI

● Başta tarifeli şehirlerarası yolcu taşımacılığı olmak üzere; ülkemizdeki olumsuz çalışma koşullarından zorlanan tüm otobüsçüler, mesleklerini dış ülkelerde yapma arayışında.

● Özmal, terminal ve indirme-bindirme, akaryakıt, bilet satışı ve diğer sistemlerle rekabet gibi pek çok konudaki avantajlar Almanya tercihinde öne çıkıyor.

Başta şehirlerarası tarifeli yolcu taşımacılığı olmak üzere otobüsçülükle yolcu taşımacılığı sektörü, olumsuz koşullardan şikayetle çözüm arayışı içinde. Sayıları hızla artan turizm taşımacıları da gelecekte endişeli. İstedikleri çalışma koşullarını bulamayan otobüsçülerin son dönemdeki arayışları içinde; yabancı ülkelerde iç taşımacılık dahil, Almanya ve tüm Avrupa'da otobüsçülük öne çıkıyor.

✓ Almanya farkları

Ağır özmal yatırım şartları bulunmuyor. Trafik aksamayan uygun şehirçi noktalardan kalkış-varişi yapılabilir. Terminal dışı bindirmelerde de ağır özel kurallar yok. Akaryakıt yüzde 20 kadar daha ucuz. İnternet üzerinden elektronik ortamın yanı sıra az maliyetli diğer bilet satış imkanları var. Talep, taşıma ücretleri ve rekabet açısından pazar uygun.

✓ TOF, Ulusoy: Mustafa Yıldırım

Ülkemizin otobüsçülük deneyim ve imkanları bize yurtdışında başarı için umut veriyor. Almanya'nın çeşitli avantajları var. Sektör olarak cesaretle fakat iyi araştırmalar yaparak bu alana girmeyi düşünmeliyiz. Ulusoy grubu olarak başvuruyu kararlaştırdık, görüşmelere başlayacağız.

✓ Kamil Koç: Kemal Erdoğan

Firma olarak çalışmalara başladık. Rakiplerimiz olacağını biliyor, heyecanla buna göre hazırlanıyoruz. Kalite ve deneyimimizle iyi bir sistem oturtabileceğimizi ve başarılı olacağımızı düşünüyoruz. Koşullar uygun görünüyor, başarısızlıktan korkmamak lazım.

✓ Acele ve titizlik gerekiyor

İngiliz ve Fransız taşımacılar ile Almanya'nın yerli taşımacıları da bu alana yöneliyor. Uzun işlem ve izin prosedürleri düşünülüp hızlı hareket edilmeli. Zaten bazı firmalar girişimlere başlamış bulunuyor. Yabancı ülkelerin bizim ülkemize göre fark ve hassasiyetleri de dikkate alınıp titiz olunmalı.

7'de



Otokar'ın İETT'den aldığı toplam sipariş tutarı 214,8 milyon Avro'ya ulaştı

İETT'den Otokar'a üçüncü sipariş!

Otokar, İETT İşletmeleri Genel Müdürlüğü'nün üçüncü 250 adetlik dizel yakıtlı solo tip otobüs ihalesini de kazandı. 18 Ekim 2012 tarihinde yapılan ihalede en

iyi teklifi veren Otokar, kazandığı üç ihale ile İETT'den toplamda 750 otobüs siparişi almış oldu.



6'da

Düzce Belediyesi otobüs ihalesi 8 Ocak'ta

Düzce Belediyesi'nce belirlenecek güzergâhlarda rotasyonlu olarak 10 yıl süreliğine 30 otobüs çalıştırma hakkı verilmesine yönelik ihale 8 Ocak 2013 Salı günü Belediye Encümen Salonunda yapılacak. Daha önceki ihalelerde muhammen bedel 200 bin lira olarak belirlenirken, yeni ihalede muhammen bedel 150 bin lira olarak belirlendi. Kalcı Konutlar Bölgesi'nde 30 hat için yapılacak olan ihalede, ihaleye girecek firmaların 4 bin 500 lira teminat bedeli yatırması gerekiyor. ■

Çetin Nuhoğlu Mersin'den seslendi

**Hep beraber sektörü
ayağa kaldıralım**



9'da

Has Otomotiv birinci

İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Mercedes-Benz'in toplam otobüs pazarından yüzde 20 civarında pay aldıklarını, 122 otobüs satışı ile hedeflerinin üzerine çıktıklarını belirtti. 2580 de kamyon sattığı diyen Sangül, treyler bayiliğine de bu yıl başlayacaklarını söyledi.



4'de

**Ece Turizm Sprinter'i sevdi:
35 aldı, 15 daha alacak**



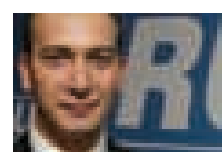
4'de



**Dr. Zeki
Dönmez**

Asiye nasıl kurtulur?

7'de



**Haydar
Özkan**

Başkalarının basiretsizliğinden ders çıkarmak...

9'da



**Prof. Dr.
Mustafa
Ilıcalı**

Yerel Yönetimler, Reformlar ve Ulaştırma - 1

2'de



**Mustafa
Yıldırım**

Teşekkürler ama yetmez!

5'de

2 » Kentiçi

Tarih boyunca; insanların ticari-sosyal-askeri-kültürel faaliyetleri ile geniş bir coğrafyada hareket halinde oldukları ve bireysel-toplumsal faaliyetlerini bunlar paralelinde sürdürdükleri bir gerçektir. Bütün bu ilişkiler farklı dönemlerde, farklı yönetim anlayışları ve kapsamları ile yönetilmiş olup, bunların her biri farklı bir siyasi süreci meydana getirmiştir. İşte bütün bu insan ilişkileri bir siyasete oturmaktadır. Siyaset; bizatihi hayatın içerisinde olup düzenleyici bir işlevdir. Ne var ki; farklı çağlarda birçok dönemde hayatın iktidardaki aynası gibi algılanabilmiştir. Yönetimin toplumdaki doğadan soyutlanması ile iktidarcı anlayışlar güçlenmiş, bu da toplumsal sorunlarla karşılığını bulmuştur. Dolayısıyla yavaş yavaş kendini aksettirmeye başlayan 'yönetişim' kavramı bu anlamda önemlidir.

Asli unsur anlayışı...

Yönetimin, adil ve insani değerler üzerine oturması; sadece nicelik ile değil esasen nitelik ile ölçülebilir. Zaten niteliğin gelmesi takibinde niceliksel büyüme de beraberinde gelmeye başlayacaktır. Buradan hareketle; coğrafyanın büyüklüğünden, stratejik konumun öneminden, yer altı kaynakları zenginliğinden bağımsız olarak, bütün satha yayılı hizmet, insani değerler ve erdemlere dayalı yaklaşım ve yönetim anlayışının asli unsurları olduğu söylenebilir. Elbette ki; coğrafi konum, nüfus büyüklüğü, kültürel yapı gibi başlıklar da etkileyen konumdaki unsurlardır. Bu anlamda; eski çağlarda farklı dönemlerde uygulanmış olan site devleti, bölge devleti ya da havza devleti gibi uygulamaların tabiatı gereği doğrudan 'olumlu-olumsuz yönetim anlayışı' olarak değerlendirilmesi tek başına açıklayıcı olmayacaktır.

Ancak gelinen noktada yerel yönetimlerin güçlendirilmesi süreci ve bu konuda yapılan reformlar 'insan odaklı' yaklaşım ve hizmet perspektifiyle bütünleştirildiği takdirde, önümüzde sosyal-ekonomik-tekniğin anlamda önemli bir sıçrama fırsatını bünyesinde barındırmaktadır.

Hizmete dayalı siyaset...

Bu bağlamda, AK Parti kadroları, parti kurulduğundan bu zamana, yerel ve ulusal düzeyde ortaya koyduğu faaliyetlerinde hizmete dayalı bir siyaseti önelemiştir. Parti programında bu anlamda aşağıdaki hususlar sıkça vurgulanmaktadır:

- Temel insan hak ve özgürlükleri, insanlığın yüzyıllar boyu süren mücadeleleri sonucu elde edilmiş kazanımdır. Bu özgürlüklerin düzeyi medeni bir toplum olmanın göstergesidir.
- Medeni dünyanın bir parçası olan Türkiye'nin temel hak ve özgürlükler açısından hak ettiği konuma getirilmesi, toplumumuzun da beklentisidir.
- Dolayısıyla atılacak adımlar, uluslararası kuruluşlar istediği için değil insanımız bu hak ve özgürlüklere layık olduğu için atılmalıdır.

Uygulama Politikaları İlkelere:

- Vatandaşların siyasete katılımlarında asli iş-

Yerel Yönetimler, Reformlar ve Ulaştırma -1

evi gören ve demokrasinin vazgeçilmez unsurları olan siyasi partilerin hareket ve faaliyet alanlarını genişletmektedir.

- Merkezi yönetimin taşra teşkilatına; yerel yönetimlerin, yerel sivil oluşumların ve vatandaşların istemlerini karşılayacak, diyaloga dayalı bir yönetim anlayışı kazandıracaktır.
- Vatandaşların yönetime katılımı ve yönetimi denetleyebilmesi için bilgi ve belgelere ulaşılabilmesini kolaylaştıracak, böylece vatandaşların bilgiye ulaşım hakkını etkili olarak kullanabilmesine imkan sağlayan düzenlemeleri yapacaktır.
- Katılımcı ve temsil gücü yüksek bir demokrasinin temelinde yerel yönetimler yatar. Vatandaşlarla yönetim arasında günlük hayattaki bağı kuracak olan yerel yönetimlerin güçlendirilmesi için gerekli tüm anayasal ve yasal düzenlemeleri gerçekleştirecek ve işlevsel yeni yerel yönetim birimleri oluşturacaktır.

Büyükşehir belediyeleri

Bu çerçevede ilgili büyükşehir yasası kanunu bu bağlamda önemli reformlar getirmektedir. Zira 2004 yılında gerçekleştirilen reform ile İstanbul ve İzmir'in büyükşehir sınırlarının il sınırlarına kadar genişletilmesiyle beraber hizmet standartlarının belirgin bir şekilde arttığı, etkin ve verimli bir şekilde büyükşehir belediyesi hizmetlerinden tüm il halkının faydalandığı bir tecrübe ortaya çıkmıştır. 2012 yılı itibarıyla gerçekleştirilmekte olan yerel yönetimler reformuyla birlikte; mevcut İstanbul, Kocaeli, Bursa, Sakarya, Ankara, Konya, Eskişehir, İzmir, Antalya, Mersin, Adana, Diyarbakır, Samsun, Gaziantep ve Erzurum büyükşehir belediyelerinin hepsinin sınırları il sathına genişletilmiş olacaktır. Bununla beraber; 13 il belediyesi (Tekirdağ, Mardin, Aydın, Manisa, Trabzon, Balıkesir, Van, Muğla, Maraş, Denizli, Hatay, Malatya ve Şanlıurfa) daha il sınırlarının genişliğinde 'büyükşehir belediyesi'ne dönüştürülmektedir. Şekilde mevcut büyükşehirler ve büyükşehir olacak iller gösterilmektedir.

Yeni ilçeler...

Bu illerin nüfusu 750.000 ve üzerinde olup bu çerçevede, köyler ve belde belediyeleri mahalleye dönüştürülecek ve yeni ilçeler kurulacaktır. Bu bağlamda; Aydın'da Efeler; Balıkesir'de Karesi, Altıeylül; Denizli'de Merkezefendi; Hatay'da Antakya, Defne, Arsuz; Manisa'da Şehzadeler,



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

Yunusemre; Kahramanmaraş'ta Dulkadiroğlu, Önişikubut; Mardin'de Artuklu; Muğla'da Mentеше, Seydikemer; Tekirdağ'da Süleymanpaşa, Kapaklı; Ergene; Trabzon'da Örtahisar; Şanlıurfa'da Eyyübiye, Halililiye, Karaköprü; Van'da Tuşba ve İpekyolu; Hatay'da Payas ile büyükşehir olmasa da Zonguldak'ta Kozlu ve Kilimli ilçeleri kurulacaktır.

Özel idareler kaldırılıyor

Büyükşehirlerde özel idareler, beldeler ve köyler kaldırılmaktadır. Özel idare işleri büyükşehir belediyesine devredilmekte, beldeler ve köyler mahalleye dönüşmektedir. Büyükşehir olmayan 52 ilde nüfusu 2 binden az olan beldeler mahalleye dönüşmektedir.

Böylece, toplam 1582 belde ve 16.082 köyün tüzel kişiliği kaldırılmakta ve mahalleye dönüştürülmektedir. 23 büyükşehirle birlikte, 24 yeni ilçe kurulmakta, 333 ilçe dönüştürülmektedir. Toplam belediye sayısı 2.950'den 1.392'ye düşmektedir. Köy sayısı 34.283'den 18.201'e inmektedir. Ayrıca:

- Mahalleye dönüşen beldelelerde belediye personeli hak kaybına uğramayacaktır.
- Köylerin orman veya mera hakları olduğu gibi korunmaktadır.
- Köylerde belediye vergi ve harçları 5 yıl süreyle alınmayacaktır. Su ücreti 5 yıl süreyle en düşük su tarifisinin dörtte birini geçmeyecektir.
- Valiye bağlı Yatırım İzleme ve Koordinasyon Merkezi kurulmaktadır. Böylece Özel İdarelerin kaldırılması nedeniyle bir boşluk olmayacaktır.
- Büyükşehir Belediyeleri yetkileri artırılmaktadır.
- Büyükşehirlerin bütçe payları ciddi şekilde artmaktadır. Şu anda büyükşehir içinde tahsil edilen vergiden aktarılan yüzde 5 bütçe payı yüzde 6'ya çıkarılmıştır.

Ulaşım sorunları

Bugüne kadar; yerel yönetimlerdeki organizasyon ve koordinasyon eksiklikleri, kentlerde gürültü kirliliği, hava kirliliği, altyapı sorunları, su kirliliği, imar planı-ulaşım ana planı kurulamaması ya da eşgüdümsüzlüğü ve ulaşım sorunları gibi önemli problemlere yol açmıştır. Kentlerdeki ulaşım sorunlarının ana nedenleri aşağıdaki gibi sıralanabilir:

- Sürdürülebilir her ölçekte çok merkezli şehir planları oluşturulmaması
- Cazip ve kullanım kapasitesi yüksek bir toplu taşıma sisteminin kurulmaması
- Ulaşım altyapılarının (yol, kavşak ve otopark) kapasitelerinin yetersizliği

- Etkin bir trafik yönetim ve denetim sisteminin olmaması
- Sürücü, yolcu ve yayaların yeterli ulaşım bilincine sahip olmaması
- Kontrolsüz ve düzensiz nüfus artışının önlenememesi
- Yetki ve sorumluluk konusunda çok başlılık
- Projelerin, geleceğe yönelik bir bütün içerisinde ele alınıp, proje önceliğinin iyi seçilememesine yönelik insan kaynağı yetersizliği.

Dolayısıyla gerçekleştirilmekte olan reform çerçevesinde; yetki-sorumluluk karmaşası, koordinasyon kopukluğu gibi sorunlar çözülecek, bu da kent başlıca sorunu olan ulaşım ve diğer sorunların çözümüne doğrudan önemli ölçüde katkı sağlayacaktır.

En etkin parça: ulaşım

Ulaşım; tarih boyunca sosyal-ekonomik-tekniğin politik birçok sürecin hem sebebi ve hem de sonucu olarak etkin bir parçası olagelmıştır. İnsanlar modern dönemlere gelene kadarla mevcut teknik imkanlar dahilinde geniş coğrafyalar boyunca hareketlilik halinde olmuşlardır. Mühendislik; kimi zaman askeri kimi zaman siyasi kimi zaman ekonomik sebeplerle kimi zamanda bütün bunların kombinasyonu olarak sürekli bir şekilde gelişmiştir. Mühendisliğin en önemli ayaklarından birisi olan ulaşım; modern dönemin itici güçlerinden biri olmuştur. Zira; coğrafi keşiflerde denizyolları, endüstri devriminde buharlıın icadı birer dönüm noktası olarak ön plana çıkmıştır. Banışta ve savaşa; ulaşım hareket kabiliyetinin sınırlarını belirlemiştir.

Günümüz dünyasında; entegrasyon politikalarının zaman zaman önceleniyen olması ulaşımın merkezi konumunu daha da güçlendirmektedir. Bu anlamda; ekonomik gelişmenin ve ulaşım sisteminin karşılıklı kopmaz bir ilişki içerisinde olduğu görülmektedir.

Trafik güvenliği...

Trafik güvenliğinin sağlanması, modlar arası



Mevcut Büyükşehirler ve Yeni Büyükşehirler

İHRACAT ŞAMPİYONU!

Isuzu, 9 yıldır küçük otobüste ihracat lideri.

ISUZU
GÜÇ YÜREKTEN GELİR

Samulaş 2012'de 17 milyon yolcu taşıdı

Samsun Büyükşehir Belediyesi'ne bağlı Hafif Raylı Sistem, 2012 yılında 17 milyon yolcu taşıdı. 21 milyon TL'yi aşkın gelir elde etti. Samulaş Genel Müdürü Akın Üner, hafif raylı sistemin 2012 yılında, 2011 yılına oranla yüzde 30.7 daha fazla yolcu taşıdığını söyledi. Üner, "Samulaş, Yolcularıyla Büyük Bir Ailedir" sloganıyla çalıştıklarını belirterek, "Kurumsal altyapımızı kuvvetlendirdik. 2011 yılında taşıdığımız 13 milyon yolcu 2012'de 17 milyona çıkarttık. Gelirimiz de aynı şekilde 21.7 milyon liraya çıktı" dedi.

Yoğunluk sebebiyle 2014 yılında 5 yeni tramvay alımı daha yapacaklarını ifade eden Üner, "Tramvaylarımız zaman zaman aşırı yoğunluk nedeniyle sıkıntı yaşıyor. Bu sıkıntıyı çözebilmek için bir Çin firmasıyla anlaştık, 5 yeni tramvay alım işini bu yılın sonunda yaptık. Çin'den gelecek olan kapasiteleri daha yüksek tramvaylar devreye girinceye kadar ekspres otobüs hattı açtık. Şu anda Samulaş olarak 16 tramvay ve 41 otobüs ile Samsun halkının hizmetindeyiz" diye konuştu. ■



10 Ekim 2010 tarihinde hizmete giren raylı sistemde 5'i bayan, 49 vatman görev yaparken; toplamda 301 kişi istihdam ediliyor.

Sakarya raylı sistemle tanışıyor

Sakarya Büyükşehir Belediye Başkanı Zeki Toçoğlu, Adapazarı-Arifiye arasında şehiriçi raylı sistemin en kısa zamanda hayata geçeceğini açıkladı.

Sakarya'nın hızla gelişmesine paralel olarak şehrin ulaşım geleceğini düşündüklerini ve buna uygun yatırımlar ve düzenlemeler gerçekleştirdiklerini belirten Başkan Zeki Toçoğlu, "Akıllı Kavşak Kontrol Merkezi kurarak kavşakları anlık olarak kontrol altında tutuyoruz. Ofis, Donatım ve Karaağaç'ta modern ilçe terminalleri inşa ettik. Şehrimizde yeni yollar açtık, Serdivan'a yeni bir giriş kapısı açıyoruz. Korucuk duble yolunu açtık. Adapazarı Arifiye arasında şehiriçi raylı sistem projemizin ilk etabını hayata geçiriyor, 5 yeni ara istasyon inşa ediyoruz" şeklinde konuştu.

Ulaşım Dairesi Başkanı İsmail Yolcu da, şehiriçi raylı sistem projesinin ilk etabında yer alan Kentpark, 32evler, Terminal ve Arifiye Bahçelievler istasyonlarının iki hafta içerisinde tamamlanacağını açıkladı. ■



Hep geride kaldıkları için yüzümüzü bir türlü göremeyenlere...

İŞTE LİDER!



25 ve üzeri yolcu kapasiteli otobüs pazarında
tam 3 yıldır liderliğimizi koruyor, yola bizimle çıkan herkese
teşekkür ediyoruz.

Ece Turizm Sprinter'i sevdi: 35 aldı, 15 daha alacak



Ece Turizm, Sprinter yatırımlarını sürdürüyor. 4 Aralık 2012'de 15 Sprinter alan firma, yeni yılda da ilk tercihini yine Sprinter'dan yana kullandı. Has Otomotiv'den 20 Sprinter teslim alan Ece Turizm, Mayıs ayında 15 Sprinter'i daha filosuna katacak. Ece Turizm'in Mercedes yatırımı Sprinter ile sınırlı kalmayacak, 10 adetlik Turismo yatırımı daha yapacak.



4 Ocak Cuma günü Has Otomotiv'in Hadımköy lokasyonunda düzenlenen teslimat törenine Ece Turizm'in sahibi Uğur Ece, Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Filo Satış Kısmı Müdürü Soner Gönültaş, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Genel Müdür Uğur İrfanoğlu, Otomobil, Hafif Ticari Araç Genel Müdür Yardımcısı Cem Aşık, HTA Satış Müdürü Bülent Çelik, Hadımköy Showroom Müdürü Bülent Acar, İdari İşler Sorumlusu Ali Cengiz Bal katıldı.

100 araçlık filo

Mayıs ayında yapacakları 15 adetlik yatırımla 50 Sprinter yatırımına ulaşacakları bilgisini veren Uğur Ece, "Filomuzda şu anda otobüs dahil toplam araç sayısı 100 oldu. Sıfır araç sayısı ise 70'e ulaştı. Filomuzdaki 403 otobüsleri kısım

kısım satıyoruz. Bu araçların yerine yine Mayıs ayında 10 Turismo yatırımı gerçekleştireceğiz. Yeni alımlarla filomuzu gençleştiriyoruz" dedi.

Mercedes-Benz Finansman'ın büyük katkısı

Sprinter yatırımına Mercedes-Benz Finansman'ın da önemli katkılar sağladığını vurgulayan Ece, "Finansman ihtiyacının sağlanmasının yanı sıra sigorta ve kasko imkanlarının birlikte sunulması bize önemli bir avantaj sağladı. 0.79 faiz oranları bu imkanla 0.69'a kadar çekildi. Ayrıca sigorta-kasko ücretleri de piyasaya göre uygun seviyede" diye konuştu.

2012 zor geçti

2012 yılının zor geçtiğini, 2013 yılının da zor geçeceğini

düşündüklerini belirten Uğur Ece, "Zorluğun en büyük nedeni piyasadaki yıkıcı rekabet. Amacımız araçların tamamını özmek yapmaktır. Biz bu araçları SGK'da kullanacağız. Eskiden dışarıdan tedarikçi kullanılabiliyordu, ancak SGK da diğer kurumlar gibi özmek şartı getiriyor. Çünkü SGK da mağdur oldu" dedi.

6'ydı 20 oldu

Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sangül, Ece Turizm ile görüşerek Sprinter yatırımlarını öne çektiklerini belirterek, "Bu 20'lik parti Mayıs ayında yapılacak. Aşlında Ocak ayında 6 civarında Sprinter yatırımı planlıyorlardı; 'adedi yükseltelim hesap iş yapalım' dedik. Bana göre de mantıklı oldu" diye konuştu.



Uğur Ece ve Ece Turizm çalışanları

Has Otomotiv birinci

2012 yılına yönelik ürün gruplarında değerlendirmelerde de bulunan Sangül, şehirlerarası otobüs pazarında hedeflerinin üzerine çıktıklarını söyledi: "Mercedes-Benz'in toplam otobüs pazarından biz yüzde 20 civarında pay aldık, 122 otobüs satışı ile hedeflerimizin üzerine çıktık. Yüzde 110 oldu. Otobüste pazar payımızı hiç eksiltmeyiz, bu sene yine 120 civarında araba satarız. Bizim bütün lokasyonları sayarsak bu sene 2580 kamyon sattık; birçok ithalatçıdan çok daha yüksek. Toplam 35-40 binlik pazarda Mercedes'in 17 bin civarında, yüzde 45-46 gibi pazar payı var. Bizim pazar payımız ise yüzde 15-16'larda. Kamyonda da en büyük bizim, bizden büyük yok. Biz otobüs ve kamyonda



Mustafa Sangül

Model değişiminin getirdikleri

Bu yıl bir ilk yaşadığını ve model değişiminin yılbaşı itibarıyla gerçekleştiğini belirten Mustafa Sangül, ürün gruplarına yönelik olarak, "2012 model hiç otobüs yok. Otobüs stokta tutulduğu zaman sıkıntı veren bir ürün. Otobüste model çok önemli. Elinizde bir önceki modelden araba kaldığı zaman o size ciddi sıkıntı verir.

2002'den bu yana hep bir numarayız. En büyük rakibimize attığımız fark 400-500 civarında. Biz hafif ticaride Türkiye üçüncüsüyüz. İzmir'de düşünülürse yüzde 15'i bulur payımız. Hafif ticarinin teferruatı çok fazla, uygulamada çalışanların, takipçilerini çok fazla meşgul eden bir ürün. Hafif ticaride organizasyon ve showroom çok önemli; o da maliyet demek. 2013'te, binek ürün grubunda satış hedefimizi büyüttük. 2012'de 1400 sattık, 2013 hedefi 2000."

Otobüse stokla girmek bir sonraki sene için akıllıca bir politika değil. HTA'da ise daha farklı; bir önceki model, otobüs kadar ön planda değil. Taşımacı için sıfır araba önemli. Şu an 2012'yi avantajlı alıyoruz. Satarken de bir o kadar avantajlı olarak ikinci ele indireceksiniz. Şu anda HTA'da 100 stok var. Ocak ayı içinde bunu rahatlıkla satarız. Kamyonda stok var, onda da sıkıntı olmaz" dedi.

Treyler bayiliği olacak

Treyler bayiliğine bu yıl başlayacaklarını açıklayan Mustafa Sangül, "Aşlında treyler üretimi konusunda bir uluslararası şirketle işbirliği yapmayı düşünüyorduk. Ancak bu işler büyük koşullarda ve emek gerektiriyor; alım-satım daha kolay. Müşterilerimizin talepleri nereye işaret ediyorsa atacağımız adım o yönde olacak" dedi.

Otoport servisin açılışı Mayıs ayında

Otoport'ta ikinci el kısmını açılışını yaptıklarını belirten Mustafa Sangül, "Resmi açılışımız Mayıs-Haziran aylarında olacak. Orada HTA ve binek grubu için çok büyük bir servis de kuruyoruz. Otoport, şu anda İstanbul dahil Türkiye'deki en büyük showromlardan biri. Lokasyon olarak da çok büyük bir yer. Vitriini ön plana taşıyan bir yer. Otoport bizi birinciliğe taşıyabilir" diye konuştu.

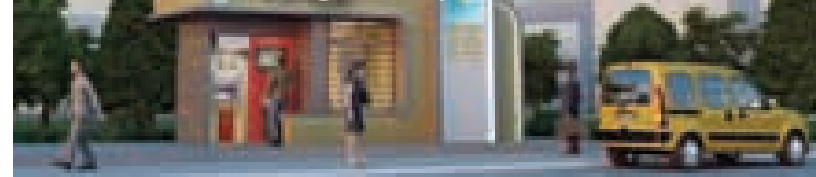
Kayseri'de servis araçlarına tahsisli plaka

Kayseri Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME), ücretsiz servis araçlarına tahsisli plaka verilmesi kararı aldı. UKOME'nin 12 Aralık 2012 tarihinde yaptığı toplantı sonucunda aldığı karar gereğince; bu tarihten önce servis işletmeciliği yapanların, 2 ay içerisinde Büyükşehir Belediyesi Zabıta Daire Başkanlığı'na müracaat etmeleri gerekecek. Müracaatlar, UKOME tarafından incelendikten sonra tahsisli plaka hak sahipleri belirlenecek. Gerekli belgeler: dilekçe, şahıslar için nüfus cüzdanı fotokopisi, talep



eden adına kayıtlı araç ruhsatı, servis işletmeciliği yaptığının dair maliye kaydı, fatura ve firmalarla yaptığı sözleşme vb. belgeler, 12 Aralık 2012 tarihinden önce olmak şartı ile Kayseri Büyükşehir Belediyesi Sınırları içinde herhangi bir Esnaf ve Sanatkarlar Odası kayıt belgesi, şirketler içinse Ticaret Odası kayıt belgesi. ■

ATM'li taksi durakları geliyor



Kayseri Büyükşehir Belediyesi tarafından Mustafa Kemal Paşa Bulvarı ve Sivas Caddesi'nde yeni proje ile bütün taksi durakları tek tip görünüme kavuşurken bankalar ve finans kurumları için de ATM'ler oluşturulacak. Taksi duraklarına kurulacak olan toplam 19 ATM için Büyükşehir Belediyesi Encümen Salonu'nda 16 Ocak 2013 Çarşamba günü saat 14.00'de 10 yıllığına kiraya

verilecek. İhaleyi kazanacak olan özel veya kamu finans kuruluşları, aynı zamanda taksi duraklarını baştan aşağı yenileyecek. İhalede teklifler 11 ATM'nin tamamı için alınacak. Sivas Caddesi'ndeki 11 ATM'nin muhammen bedeli 783 bin 300 TL; Mustafa Kemal Paşa Bulvarı'ndaki 8 ATM'nin muhammen bedeli 576 bin 756 TL olarak belirlendi. ■

E-5'e akıllı trafik yönetim sistemi



İstanbul Büyükşehir Belediyesi, dünyada sayılı şehirde uygulanan bir sistemle şehrin trafik akışını 7/24 gerçek zamanlı olarak izliyor ve yönetiyor. Kent trafiğinin etkin verimli ve maksimum güvenlik içerisinde işletilmesi amacıyla yürütülen gözlem ve denetim çalışmaları kapsamında trafiğinin en yoğun olduğu noktalardan biri olan E-5 Karayolu'nda da iyileştirme çalışmaları başlatıldı.

E-5; hız denetim sistemi (EDS), hava ve yol bilgilerini içeren uyarı levhalarıyla akıllı hale getiriliyor. Araç maliyetlerini düşürecek olan sistem oldukça çevreci... İyileştirme çalışmalarıyla E-5 trafiğinde aşırı hız ve kazalar önlenerek akışkanlık sağlanacak. Buna bağlı olarak da araç ve yakıt giderlerinde tasarruf, daha az karbon salınımı ve daha az gürültü oluşacak.

İki nokta arasındaki hız ortalamasının üzerine çıkanlara ceza kesilecek sistemde 70 kilometreyi aşanlar görüntülü tespit edilecek. Bahçelievler ve İncirli'deki kameralar aracın giriş ve çıkış hızını hesaplayacak. Aradaki mesafeyle geçiş süresi ölçülerek ortalama hız tespit edilecek.

Ortalama hızları 78 ile 91 kilometre arasında olan araçların sürücülerine 166, 91 kilometreyi aşanlara da 344 lira ceza kesilecek. Hız sınırının yüzde 10 oranında aşımı halinde cezai işlem uygulanmadığı için ceza sınırı 78 kilometreden başlayacak. ■

Ajans Press'e yeni Genel Müdür Yardımcısı



Bilal Özkan

Medya takip sektöründe hizmet veren Ajans Press'e Bilal Özkan Genel Müdür Yardımcısı olarak atandı. Özkan, satış, pazarlama, müşteri hizmetleri ve kurumsal iletişim birimlerinden sorumlu olacak.

Daha önce İttifak Holding bünyesinde Adese AVM'leri Halkla İlişkiler Ankara Bölge Sorumlusu olan ve daha sonra Kurumsal İletişim Uzman Yardımcılığı görevlerini yürüten Bilal Özkan, 2011 yılında Ajans Press ailesine Bölgeler Koordinatörü olarak katıldı. ■

Pegasus'tan "Uç Uç Günleri" ile indirimli yolculuk

Pegasus, her ayın ilk Perşembe günü belirlenen hatlarda düzenlediği "Uç Uç Günleri" ile 2013 yılında da şaşırtıcı fırsatlar sunuyor. 3- 4 Ocak'ta www.flypgs.com'dan bilet alan Pegasus Plus üyeleri, 1 Mart 2013 - 31 Mayıs 2013 tarihleri arasında Pegasus'un misafirlerine sunduğu yurt içi uçuş noktalarından dilediklerine toplam ücret üzerinden yüzde 30 indirimle uçuş fırsatını yakaladı.

Pegasus internet sitesi www.flypgs.com ve mobil internet sitesi mobile.flypgs.com adresinde, 18 yaşını doldurmuş herkes hiçbir ücret ödmeden Pegasus Plus üyesi olabiliyor.

Pegasus, 1 Ocak 2013 tarihi itibarıyla Bosna Hersek'in başkenti Saraybosna'ya destinasyonu arasına aldığını bildirdi. ■



FiloTürk, günde 1 TL'ye hizmet sunacak



Uluslararası yatırım fonu Mediterra ile stratejik ortaklık gerçekleştiren FiloTürk, yeni yıl ile birlikte araç takip sistemlerine dönük farkındalığı arttırmayı hedefliyor. Her şey dahil, taahhütsüz, süresiz ve koşulsuz garanti, kullandıkça daha az öde uygulamalarını hayata geçiren FiloTürk, Günde sadece 1 TL'den başlayan fiyatlar ile kullanıcılarına FiloTürk Araç Takip Sistemi'nden yararlanma fırsatını sunacak.

Şirketler ya da bireysel kullanıcılar herhangi bir kullanım süresi taahhüdünde bulunmadan FiloTürk araç takip hizmetlerinden yararlanmaya başlayabilecek ve abonelik süresince herhangi bir başlık altında hiçbir ekstra bedel ödemeyecek. FiloTürk, önümüzdeki beş yıl içinde 500 bin araca araç takip hizmeti sunmayı hedefliyor. ■

2013'de de yatırımda hız kesmeyecek, 1200 ek istihdam yaratacak

Kamil Koç 65 milyon lira yatırım yapacak, 700 araca ulaşacak

125 adetlik ek otobüs yatırımı gerçekleştirmeyi planlayan Kamil Koç, 2012 yılında taşıdığı 12 milyon 550 bin yolcu, 2013'te 15 milyona çıkarmayı, çalışan sayısında toplamda 5100'e ulaşmayı, iş ortakları ile birlikte 65 milyon TL'lik yatırım yapmayı hedefliyor.

Her yıl yolcu sayısı ortalama yüzde 20 büyüyen ve 2012 yılında 12 milyon 550 bin 439 yolcu taşıyarak yılsonu hedefine ulaşan Kamil Koç'un 2013 yolcu hedefi 15 milyon yolcuya hizmet vermek. Kamil Koç'un iş ortakları ile birlikte 2013 yılında yatırıma ayırdığı miktar 65 Milyon TL'nin üzerinde. Geçtiğimiz yıl filo, terminal altyapısı ve bilgi işlem yatırımları başta olmak üzere yaklaşık 17 milyon TL'lik öz kaynağı yatırıma ayıran Kamil Koç, 2013 yılında 700 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşacak.

Kamil Koç'un yaptığı her yeni yatırımın aynı zamanda yeni iş imkânlarının doğmasına da olanak sağladığını vurgulayan Kamil Koç Otobüsleri AŞ Genel Müdürü Kemal Erdoğan, yaratılacak istihdamla ilgili olarak, "Karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne sağladığımız katkının yanında, Türkiye'nin istihdamına da katkı sağlayan bir firmayız. 2012 yılında yaklaşık 3900 çalışmamızla, 12,5 milyon yolcumuza hizmet verdik. Çalışanlarımızın gelişimi için eğitimler düzenliyoruz. Çalışanımızın bizi, sadece bir geçim kapısı olarak değil, aynı zamanda onlara artı değer de katan bir aile olarak görmesine çalışıyoruz. Bu yıl yaklaşık 1200 kişi istihdam etmeyi planlıyoruz. 2013 yılında Kamil Koç 5000 kişiyi aşan büyük bir aile olacak. Amacımız sadece içinde çalıştığı şirkete değil aynı zamanda sektöre değer katacak ve sektörün kalite standartlarını yükseltmeye yardımcı olacak bir çalışan kültürü oluşturmak" dedi.

2013 Yılında 65 Milyon TL'lik Yatırım Yapacak

Kemal Erdoğan, 2013 ile ilgili değerlendirmesinde, Kamil Koç verimlilik odaklı bir firma olduğuna



Genel Müdür Kemal Erdoğan:
Amacımız sadece içinde çalıştığı şirkete değil aynı zamanda sektöre değer katacak ve sektörün kalite standartlarını yükseltmeye yardımcı olacak bir çalışan kültürü oluşturmak.

değinerken, istikrarlı bir büyüme gösterdiklerini açıkladı: "Yolcu sayımızda yaşanan artış ve ciro anlamında ortaya koyduğumuz büyüme performansı sektör ve Türkiye ortalamasının çok üstünde. Yatırım anlamında da son derece önemli adımlar atıyoruz. 2011 yılında 14 milyon TL yatırım yapmıştık, 2012'de bu rakam 17 milyon TL'nin üzerine çıktı. 2013 yılında ise yatırıma ayıracığımız miktar 25 milyon TL'nin üzerinde olacak. Bu oran iş ortaklarımızın yapacağı yatırımlarla 65 milyon TL'yi bulacak." Erdoğan, filo anlamında da her yıl önemli oranda büyüdüklarını açıklarak, "2012 yılında 575 araçlık bir filo ile yolcularımızın hizmetinde olduk. 2013'te yüzde 25 büyüyerek 700 araçlık bir filo büyüklüğüne ulaşmayı hedefliyoruz. Yeni otobüs yatırımlarıyla filomuzun yaşı sürekli gençleşiyor" dedi. ■

"Yolculuk" çıktı

Kamil Koç Otobüsleri AŞ bünyesinde yayınlanan Yolculuk, Anadolu kültürüne, tarihine, doğasına ve zanaatlarına olan katkılarıyla, gezginlere ışık tutmaya devam ediyor. Erzincan, Selge, Zakopane, Paris'in Bitpazarları, CerModern gibi pek çok konu, Yolculuk'un ocak sayısında okurlarını bekliyor.

Fevza Hepçilingirler, Mehmet Ali Kılıçbay gibi yazarlar keyifli konulara yer verirken; "Endemik Bitkiler", "Sine Yorum", "Astroloji", "Fotoğraf Teknikleri" gibi sayfalarda ilgili bilgiler paylaşıyor. Aktüel konular "Güncel" ve "Doğadan Kültüre" sayfalarının yanında pek çok tanıtım sayfası da yer alıyor; "Blog Arkası", "Anadolu'nun Kuşları", "Ortak Yaşam" sayfaları yeni eklenen bölümler olarak öne çıkıyor.

Nişikli Turizm, hizmet içi eğitimlerini sürdürüyor, hedeflerini büyütüyor

2012 yılında personele yönelik etkin iletişim ve satış teknikleri eğitimleri aralıksız sürdüren Nişikli Turizm, 2013 yılı içinde de eğitimleri hız kesmeden sürdürecektir.

Profesyonel ve Kurumsal Eğitimci Şule Öztürk, 25-26 Aralık tarihlerinde yılın son eğitimini firma yönetimine verdi. 2012 yılında personelin başarıyla hizmet verdiğini belirterek Nişikli Turizm Yönetim

Kurulu Başkanı Muhittin Nişikli, "Bu başarıda en büyük pay eğitim süreçlerini kesintisiz sürdürmemiz ve personelimizin de özverili çalışmasıdır. Eğitimleri 2013 yılı içinde de aralıksız sürdüreceğiz" diye konuştu.

2012'de 1 milyonun üzerinde yolcu

2012'nin Nişikli Turizm için yatırım yılı olarak geçtiğini vurgulayan Muhittin Nişikli, "araç parkımız tır, otobüs, midibüs

ve VIP taşımacılık olarak tarif ettiğimiz araçlarla 50 yi buldu. Personel olarak ta şirkete genel müdür atadık. 2012 yılında yolcu hedefi noktasında istediğimiz seviyenin de üstüne çıktık. 1 milyon yolcu hedefini fazlasıyla aştık" dedi.

2013'te büyüyen hedefler

Nişikli, 2013 yılında daha da büyüyen hizmet ağı ve yolcu sayısı ile hedeflerini büyüteceklerini kaydetti: Bu sene eğitim ve yatırımlarımız devam edecek. Yeni hat çalışmamız hızla devam ediyor yakında yeni yılda yeni hatlarla beraber daha fazla yolcuya hizmet verir hale geleceğiz." ■



Mustafa Yıldırım

TOF Tüm Otobüsçüler Federasyonu Genel Başkanı

my@ulusoy.com.tr

Teşekkürler ama yetmez!

Bakanlık 4 Ocak günü Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yeni bir değişikliğe gitti. 100 koltuğu 50 koltuğa düşürdüler. Bakanlık yetkililerine teşekkür ederiz. Ancak her hat için artı 50 koltuk özmal yatırım yapmamız gerekiyor. Bu değişiklikler bireysel otobüsçüye de firmalara da ülke ekonomisine de ulaşım sistemimize de fayda değil zarar getirecektir.

50'yi neden eleştiriyoruz?

Firmasıyla, bireysel otobüsçüsüyle sektör zorda. Sektör mutsuzsa, seyahat edenler de mutsuz olur, giderek hizmet standartları düşer. Firmaların standartları düşer. Zordaki bireysel otobüsçünün korunması lazım. Firmalar çok yüksek komisyon alıyor ama firmaların da eli mahkûm. Bugün otobüs işletmeciliği sıkıntı içinde, firmalar kestikleriyle yetiniyor. Otobüsçü kesilenden mutlu değil. 576 firma 300'lere kadar düştü. Bireysel otobüsçüyü koruma konusunda Bakanlık haklı. Ancak bireysel otobüsçüyü korumanın yolu şirketlere otobüs yatırımı yaptırmaktan geçmiyor. Şirketlerin otobüs alması şahısların ezilmesi anlamına gelir. Firmalar iyi hatlara kendi arabalarını kötü hatlara da şahısların arabalarını gönderirler.

Cözüm verimlilikten geçer

Otobüsçüyü korumanın yolu verimlilikten geçer, tasarruftan geçer. Mevcut otobüslerimizin, daha verimli kullanılması konusunda düzenlemeler yapılması lazım. Bakanlık Avrupa'da yapılanları yapın: sektördeki firmalara yetki versin. Düzenlemeleri öyle bir yapınlar ki, düzenli taşımacılıkta doluluğu yüzde 60'ın altında otobüsle taşımacılık yapılamasın. Yatırımları yönlendirirsiniz ona göre karar alırsınız.

Verimlilik nedir?

Verimlilik iyi kapasite kullanımıdır. Kaynakların doğru kullanılmasıdır. Siz yeni otobüs aldırarak verimliliği artırıyor musunuz? Otobüsçüleri yeni yatırımlara zorlamak yeni mağduriyetler yaratmak demektir. Piyasada bir doymuşluk var. Yazın bile atıl kapasite yaşanırken otobüsçüye yeni yatırım yaptırmak verimliliğin düşmesine neden olur. O zaman, niye yatırım yaptırarak bu ülkenin kaynaklarını kötü kullanıyorsunuz? Daha çok otobüs daha az doluluk demek değil midir? Daha çok sefer daha az yolcu. Daha az yolcu ile giden otobüsler daha çok zarar eder. Daha çok akaryakıt kullanılır. Arz talep dengesinin bu kadar acımasız ve hoyrat olduğu bir sektörde, bu kadar yığılmanın olduğu sektörlerde yeni yatırımlar yaptırarak, verimsizlik alanları yaratıyorsunuz.

Ortak taşımaya geçelim

Avrupa'da liberal ekonomi olmasına rağmen "Eurolines" diye bir kuruluş var. Eurolines devletin denetlediği bir kurum. Bütün firmaları üye yaptı, 'yer hizmetlerini ben vereceğim, araçlarınızı ben kaldıracam' dedi. Ama bazı taahhütler istedi. Bilet fiyatlarını, pazardaki yıllık istatistiklere göre kendisi belirledi, yolcu yoksa hat açılmasına izin vermedi. Bizim sektöre "Star Alliance" modeli gelsin, herkes sefer yapmak zorunda değil. Hepimiz aynı sefere bilet satalım, ortak taşımaya geçelim. Bayramlarda zorunlu ortak taşıma yok mu, bunu bakanlık yapabiliyor. Hepimiz sefer açıyoruz, arabada 7 kişi var bireysel otobüsçü başlıyor.

Bakanlığa son sözüm şu: Gereksiz yere özmal yatırımı getiriyorsunuz. Bunlar sonucu bu ülkenin kaynaklarını kötü kullanıyorsunuz. Verimliliği esas alan bir anlayışla mevcut düzenlemeleri hatta tüm sistemi gözden geçirmelisiniz. ■



TOF Şoför Eğitim Seminerleri başlıyor

Tüm Otobüsçüler Federasyonu, Turizm Taşımacıları Derneği ile birlikte Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Okulu Otobüs Kaptanlığı Yüksek Okulu'nda otobüs kaptanlarına yönelik, 2013 yılı meslek içi eğitim seminerlerini 7 Ocak'tan itibaren başlatıyor.

Katılımı ücretsiz olan ve Afyon Kocatepe Üniversitesi tarafından katılım sertifikası düzenlenerek dağıtılacak olan seminer programları yarım gün olarak belirlendi.

SEMİNER PROGRAMLARI

07/08 Ocak 2013 Pazartesi/Salı

Konu: Karayolu taşıma mevzuatı, grup arazi ve turizm taşımalarında fatura ve belge düzeni.

Konuşmacı: Nusret Ertürk
Seminer saati: 09.30 - 13.00

09-10-11 Ocak 2013 Çarşamba - Perşembe-Cuma

Konu: Uykusuzluk, yorgunluk ve trafik kazalarına etkisi.

Konuşmacı: Nusret Ertürk
Seminer saati: 09.30 - 13.00

14-15-16 Ocak 2013 Pazartesi-Salı -Çarşamba

Konu: Şoförlerde kötü ve dengesiz beslenme, doğru beslenme.

Konuşmacı: Halil Kargulu (OMDER, Obezite Derneği Başkanı)
Seminer saati: 09.30 - 12.00

17-18 Ocak 2013 Perşembe-Cuma

Konu: Şoförlerin araç kullanma ve dinlenme süreleriyle trafikte bilgi-tehlike-uyarı işaretleri ve anlamları.

Konuşmacı: Nusret Ertürk
Seminer saati: 09.30 - 13.00

21-22 Ocak 2013 Pazartesi - Salı

Konu: 1- Meslek ahlakı, davranış, iletişim.

Konuşmacı: Yrd Doç. Dr. Kemal Karayormuk (Afyon Kocatepe Üniversitesi Sultandağı Meslek Yüksek Okulu Müdürü)

Seminer saati: 09.30 - 13.00

Konu: 2- Fren, durma mesafeleri, hız takip mesafesi, geçme.

Konuşmacı: Mak Müh. Emrah Erçek (Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü Öğretim Görevlisi)

Seminer saati: 13.30 - 16.00

23 Ocak 2013 Çarşamba

Konu: 1- Fren, durma mesafeleri, hız takip mesafesi, geçme.

Konuşmacı: Mak Müh. Emrah Erçek (Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü Öğretim Görevlisi)

Konu: 2- Şoförlerin araç kullanma ve dinlenme süreleriyle trafikte bilgi-tehlike-uyarı işaretleri ve anlamları

Konuşmacı: Öğr. Gör. Arif Hakan Yalçın (Afyon Kocatepe Üniversitesi Otobüs Kaptanlığı Bölümü Öğretim Görevlisi)

Seminer saati: 13.30 - 16.00

Yavuz Selim Mah. Yavuz Selim Cad. No:18
A. Azim İş Mrk. Kat. 3 D. 2 34220 Esenler - İSTANBUL
Tel: 0 212 658 32 10 - 0 212 658 20 55
Faks: 0 212 658 32 80
e-posta: info@tof.org.tr www.tof.org.tr

Tarifeli yolcu taşımacılığında 1500 özmal koltuk - 2 hat sonrasında her hat için 100 özmal koltuk şartı değişti

20 hattan sonra her hat için 50 özmal koltuk şart

Karayolu taşımacılığında yönetmelik değişikliği yapıldı

20 hat için gerekli 1500 özmal koltuktan sonraki her hat için 50 özmal koltuk gerekecek. Yeni D4 yetki belgesi alımlarına yüzde 75 indirim geldi. L1 asgari araç kapasitesi arttı.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde 23 Ekim 2012 tarihinde yapılan değişiklik sonrasında yeni bir değişiklik 4 Ocak 2013 gün ve 28518 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. Değişikliğin üç ana maddesi var:

Yurtiçi lojistikte özmal şartı artırıldı

1. 23 Ekim 2012'de 4 özmal birim taşıt ve çekici-kamyon cinsi taşıtların azami yüklü ağırlıklarının en az 145 ton olması şeklinde değiştirilen L1 asgari özmal şartı 6 özmal birim taşıt ve 220 ton asgari yüklü ağırlık olarak değiştirildi.

20 hattan sonra her hat için 50 koltuk

2. Önceden 20 hat-1500 hat koltuk sonrasında 1501 ve üzeri özmal koltuk ile sınırsız hat imkanı; 23 Ekim 2012'de 20 hat 1500 koltuk sonrasında her ilave hat için 100 özmal koltuk şartı şeklinde



değiştirilmişti. Yeni düzenlemede 20'den sonraki her hat için 1500 koltuğa ilave 50 özmal koltuk istenecek.

Değerlendirme: 1251 koltuk ile 20 hat alınabiliyor. 21'inci hat için 1550 özmal koltuk, yani 300 özmal koltuk gerekiyor. 1500 koltuk 20 hatta bölündüğünde hat başına 75 koltuk çıkıyor. 20'den az olan hat halleri de kaldırılıp her hat için 1 özmal araç veya 50 özmal koltuk daha iyi olabilirdi.

Yeni D4 yetki belgesinde yüzde 75 indirim

3. 2013 yılı içindeki yeni D4 yetki belgesi alımlarına yüzde 75 ücret indirim kolaylığı getirildi.

Değerlendirme: Son iki ay hariç, yeni belge verilmediğinden 2011'deki yüzde 85'lik indirimden pek kimse yararlanamadı. Bu indirimler teşvik edici olabilir, ancak Yönetmelik değişikliğinde 2012 için sözü edilen yüzde 80 indirim daha önce yüzde 75 olarak zaten açıklanmamış mıydı?

Belirtilen değişiklikler 1 Ocak 2013'ten itibaren geçerli olacak. ■

Otobüsçünün yaşam alanları yok ediliyor

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Karayolu Taşıma Yönetmeliği'ndeki 20 hat sonrasında 100 özmal koltuk zorunluluğuna yönelik 50 özmal koltuk değişikliğini gazetemize değerlendirdi.



yapıldığında bu hatlara yoğunlaşma artacak. İstanbul-Ereğli seferini kısıtladığında Zonguldak hattına ağırlık verecek. Sefer kısıtlamasına gitmek zorunda kaldığında otobüsçünün asıl yaşam alanları tüketilmiş oluyor. Biz zaten 30-40-50 km

Yapılan değişikliğe "yetmez ama evet" demek zorunda kalacaklarını belirten Erdoğan, "Esas itibarıyla biz bu düzenlemenin mantığına karşıyız. Bu düzenleme otobüsçünün aleyhine işleyecek bir sistemi beraberinde getiriyor. Bizim Bursa'dan Finike, Kemer, Alanya vs. dört hattımız var. Uçaklar ana arterlere taşımacılığı otobüsçüye haram etti; hızlı tren de aynı durumu getirecek. Biz hatlarımızı kısmak zorunda kaldığımızda yolcumuz D4 belgeli taşımacıya mahkum olacak. Ancak bir süre sonra onlar da bu düzenlemenin zararlarını yaşayacak. Çünkü biz o bölgelere insanları taşıyamayacağız" dedi. Otobüsçülerin son dönemde en önemli hatlarının bu tür merkezler olduğunu ifade eden Erdoğan, "Siz ana arterleri otobüsçüye haram ederken, kılcak hatları da aynı duruma getiriyorsunuz. Zannediliyor ki, otobüsçü Giresun-Ankara seferini yapmayacak. Aksine küçük hatlarda kısıtlama

mesafelerin hatlarına uçakla gitmemeyi tercih eden yolcuyla taşıyoruz. Burada koltuğumuzu 2.2 oranında satarak para kazanma şansında edebiliyorduk" diye konuştu.

Yatırımla, sefer kısarak çözeceğiz

Firma olarak 8 bin koltuğa sahip olduklarını ifade eden ve yeni düzenlemenin 4000 ek koltuk zorunluluğunu getirdiğine dikkat çeken Kemal Erdoğan, "80-90 otobüs yatırımına zorlanmış oluyoruz. Bu sorunu kısmen yatırımla kısmen de seferleri kısarak çözmeye yoluna gideceğiz. Bu tür engeller sektöri yaşanan sorunlara ideal çözümleri bulmaktan uzaktıdır. Her türlü kısıtlama sektöre ciddi zararlar verecektir. Ben özmal yatırımla yaptığımızda bundan bireysel otobüsçü de olumsuz etkilenecektir" ■

Motorlu Taşıtlar Vergisi'ne yüzde 7.80 zam geldi

1-6 yaş arasında minibüsler için MTV 620 TL, 7-15 yaş arası 410 TL, 16 yaş ve üzeri 203 TL oldu. Panelvan ve motorlu karavanlar motor silindiri hacmine göre 1900 cm3 ve aşağısı 1-6 yaş arası 827 TL, 7-15 yaş arası 517 TL, 16 ve üzeri için de 308 TL oldu. 1901 cm3 ve yukarısında 1-6 yaş 1.249 TL, 7-15 yaş 827 TL, 16 yaş ve üzeri 517 TL oldu.

Otobüs grubunda

25 kişiye kadar 1-6 yaş arası 1562 TL, 7-15 yaş arası 934 TL, 16 yaş ve üzeri 410 TL, 26-35 kişiye kadar 1-6 yaş arası 1874, 7-15 yaş arası 1562, 16 yaş ve yukarısı 620 TL, 36-45 kişiye kadar 1-6 yaş arası 2085 TL, 7-15 yaş arası 1770 TL, 16 ve yukarısı için 827 TL, 46 kişi ve yukarısı 1-6 yaş arası 2500, 7-15 yaş arası 2085, 16 ve yukarısı 1249 TL.

Kamyonet, kamyon ve çekiciler için azami toplam ağırlıkları

1500 kg'a kadar 1-6 yaş arası 558 TL, 7-15 yaş 371 TL, 16 ve yukarısı 183 TL

1501-3500 kg'a kadar 1-6 yaş arası 1124 TL, 7-15 yaş arası 653 TL, 16 ve yukarısı 371 TL

3501-5000 kg'a kadar 1-6 yaş 1687 TL, 7-15 yaş 1405, 16 ve yukarısı 558 TL,

5001-10000 kg'a göre 1-6 yaş arası 1874, 7-15 yaş 1592, 16 ve yukarısı 748 TL

10001-20000 kg'a kadar 1-6 yaş arası 2250 TL, 7-15 yaş 1874 TL, 16 ve yukarısı 1124 TL

20001 kg ve yukarısı 1-6 yaş arası 2815 TL, 7-15 yaş 2250 TL, 16 ve yukarısı 1309 TL oldu. ■

Ulaştırma Bölge Müdürlükleri'ne D4 talimatı

Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı Karayolu Düzenleme Genel Müdürlüğü Bölge Müdürlüklerine yönelik D4 yetki belgeleri hakkında 27 Aralık 2012 tarihinde bir talimat yayımladı.

Buna göre bölge müdürlüklerinden, 1- "İlgili İl Trafik Komisyonu veya ilgili Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Koordinasyon Merkezi (UKOME) kararları bulunmaksızın düzenlenmiş Y türü yetki belgesinden D4 yetki belgesine dönüştürülmüş olan veya birden fazla Y türü yetki belgesi sahibinin bir araya gelerek kurdukları bir tüzel kişilik adına düzenlenmiş olan ve geçerlilik süresi dolarak yenilenme durumundaki D4 yetki belgelerinin;

öncelikle yenileme işlemlerinin yapılması,

2- Yukarıdaki (1) bendi kapsamında yenilenen D4 yetki belgesi sahiplerine; gerekli komisyon kararlarının temini için 30/6/2013 tarihine kadar süre verilmesi ve bu süre içerisinde gerekli İl Trafik Komisyonu veya UKOME kararlarını temin edemeyenlerin yetki belgelerinin iptal edilmesi,

3- Durumları yukarıdaki (1) bendine uyan ancak yenilenme sürecine henüz girmemiş bulunan D4 yetki belgesi sahiplerinin de gerekli İl Trafik Komisyonu veya UKOME kararlarını 30/6/2013 tarihine kadar temin ederek ilgili Bölge Müdürlüklerine sunmaları, aksi halde yenileme işleminin yapılmaması" istendi. ■

İDOBÜS 120 bin kişiyi 1 TL'lik biletle taşıdı



İDOBÜS yolcularının yüzde 33'ü, biletlerini 1 TL, 5-6 TL ve 8-9 TL'lik tek haneli fiyatlardan satın alarak İDOBÜS'le hesaplı seyahatin avantajını yaşadı. 22 Mart - 24 Aralık 2012 tarihleri arasında Kabataş-Bursa-Kabataş hattında 1 milyon 113 bin 321 yolcu taşındı.

İDOBÜS hatlarında 1 TL'den başlayan çok hesaplı seçenekler sunan İDO'nun bu hizmetinden 121 bin 362 yolcu yararlandı. Yine 9 aylık sürede, 140 bine yakın yolcu 5-6 TL'lik biletlerden, 115 bini aşkın yolcu da 8-9 TL'lik biletlerden yararlanarak İDOBÜS'ü tercih etti. İDOBÜS'ün tek haneli fiyatlardan sattığı biletlerden yararlanan yolcular, toplam yolcuların yüzde 33'üne ulaştı.

Diğer fiyat aralıklarıyla birlikte, tüm İDOBÜS yolcularının, Kabataş - Bursa-Kabataş hattında aldıkları biletlerin ortalama fiyatı 15 TL oldu. İstanbul - Bursa arasındaki ortalama şehirlerarası otobüs ulaşım fiyatının 25-26 TL olduğu düşünüldüğünde, İDOBÜS yolcuları deniz otobüsleriyle daha hızlı seyahat ettikleri gibi, daha hesaplı seyahat etme fırsatını da yine İDOBÜS'le yakalamış oldular.

Mudanya ve İznik 1 TL'ye seyahat etti

İDO Ticari İşler Direktörü Timuçin Konuksever, İDOBÜS'ün hesaplı fiyatları ve ulaştığı başarıyla ilgili olarak şunları söyledi: "2012 Mart ayında hizmete giren İDOBÜS'le, Bursa ilimizin Mudanya ve İznik

ilçelerinin toplam nüfusu kadar yolcuyla 1 TL'lik fiyatta taşıdık, 2013'te de bunu sürdüreceğiz. Talep arttığında fiyatın artmadığı bir yaklaşım geliştirdik. Gemileri doldurma esasına göre çalışıyoruz. Fiyatlarda ve hizmet çeşitliliğinde geçmiş döneme göre çok daha iyi şartları yolcularımızla buluşturuyoruz. 2013 yılında bu hatta 1 milyon 500 bin yolcu taşımayı hedefliyoruz."

Bilhassa İstanbul-Bursa arasında sık seyahat eden öğrencilerin tek haneli fiyatlardan çok memnun olduğunu açıklayan Konuksever, "Aileler, çocuklarına, akrabalarına ve sevdiklerine İDOBÜS'ün avantajlı biletlerini hediye ediyor. Kurumsal firmalar da İstanbul seyahatlerini tümüyle İDO'ya yönlendirerek toplu ve ucuz bilet alımları gerçekleştiriyor. Bursa esnafı da İDOBÜS'ün hesaplı yaklaşımından memnuniyetini dile getiriyor. Şehrin ünlü kebapçıları müşteri artışına dikkat çekiyor. Böyle hoş tepkiler almak, bizi son derece mutlu ediyor" dedi. ■

İDOBÜS, 2013 yılında da, Kabataş-Bursa-Kabataş hattında hesaplı seçeneklerini yolcularına sunmaya devam edecek. 2012 yılında yaşanan sefer yoğunluğu ve 1 TL, 6 TL ve 9 TL'lik en hesaplı fiyatlar, 2013 yılında da İDOBÜS yolcularıyla buluşacak...

Otokar'ın İETT'den aldığı toplam sipariş tutarı 214,8 milyon Avro'ya ulaştı

İETT'den Otokar'a üçüncü sipariş!

Otokar, İETT işletmeleri Genel Müdürlüğü'nün üçüncü 250 adetlik dizel yakıtlı solo tip otobüs ihalesini de kazandı. 18 Ekim 2012

tarihinde yapılan ihalede en iyi teklifi veren Otokar, kazandığı üç ihale ile İETT'den toplamda 750 otobüs siparişi almış oldu.



Araçların yedek parça ve 5 yıllık bakım ve idamesini de kapsayan 41,3 milyon Avro bedelli ihale kapsamında Otokar, İETT'ye 250 adet dizel yakıtlı solo tip otobüs teslim edecek. Otokar, bu siparişle birlikte İETT'ye karşı toplam 750 adet KENT otobüsün teslimatından ve araçların 5 yıl boyunca yedek parça, bakım ve idamesinden sorumlu olacak. Otokar'ın KENT otobüsleri için

İETT'den aldığı toplam sipariş tutarı ise 214,8 milyon Avro'ya ulaştı. Otokar'ın 2012 yılı içerisinde İETT'den aldığı ilk 250 adetlik siparişin teslimatına ise başladı.

Otokar'ın KENT otobüsleri çevreci motoru, engelli yolcu taşıma imkanı, modern şehirler yaklaşımını, yüksek taşıma kapasitesi ve işletmecisine sunduğu düşük operasyon maliyetleri ile dikkat çekiyor. 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 İzmir, Ankara, Bursa, Sakarya, Malatya, Karaman, Samsun gibi Türkiye'nin önde gelen şehirlerinde ve Avrupa'da kullanılıyor. ■

Otobüs firmaları Almanya'da ve çevre ülkelerde şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapmak için harekete geçiyor

Otobüsçüye Avrupa fırsatı

TOF Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yıldırım, 2013 yılında otobüsçüye Avrupa kapısının Almanya ile açılacağını belirtti. Almanya'da yabancılara şehirlerarası taşımacılık yapılmasına yönelik izinlerin verilmesine, İngiltere ile başlanmasının ardından Türk otobüs firmalarının da ilk adımları attığını vurguladı.

Türk otobüsçüsü için 2013 yılında en önemli fırsatlardan birinin Avrupa'ya açılmak olduğunu belirten TOF Başkanı Mustafa Yıldırım, "Almanya'da, özellikle şehirlerarası taşımacılık için ilk adımlar atılıyor. Bu, Almanya'nın kendi ekseninde, komşu ülkelere de genişletilebilir diye düşünüyorum. Türkiye'den birkaç firma müracaat etti; Ulusoy grubu olarak biz de başvuruyoruz. Bu ay içinde görüşmelerimiz olacak. Almanya, Türkiye otobüsçüsü için bir fırsat kapısı olacak. Almanya'nın peşinden diğer Avrupa ülkeleri de bu tür düzenlemelere giderse; Türkiye bu tecrübesini, yurtdışına kaydırabilir. Bu bir fırsat; firmalarımızın biraz cesur olmaları lazım. Biz kendi firmamız adına öncülük yapacağız, bir adım atacağız, inşallah olur. Almanya'da 110 km.nin üzerinde taşımacılık yok. Sadece bir Berlin firması, uzun yıllardan beri Doğu Almanya'da kaldığı için böyle bir hak almış, bu devam ediyor. Fiyatlarla ve doluluğa bakıldığı zaman iyi olduğu söyleniyor. Almanya'da 400 km.lik demiryolu hattının fiyatı hızlı trenlerde 120 Euro. Siz 40 Euro'ya yolcu taşırsanız, yolcu bulunur diye düşünüyorum. Özellikle Münih-Frankfurt arasında, Berlin-Hamburg, Frankfurt-Hamburg, Duesseldorf, Köln'ü de içine aldığımız zaman, Almanya içinde taşımacılık yapılabilir gibi gözüküyor. Burada iyi bir sistem, iyi bir tanıtım, iyi bir araştırma yapmak lazım. Doğru başlamak lazım, biz "bu iş olur" diye ümit ediyoruz. Bunu da fırsat olarak sektörün önüne koymak lazım. Bakanlığın da bunları desteklemesi gerekir" dedi.

Zorlayıcı şartlar yok, teşvik var

Almanya'da şehirlerarası taşımacılık alanında çalışabilmek için zorlayıcı şartların aksine teşvik bulunduğu değin Başkan Yıldırım şunları söyledi: "Almanya'da Türkiye'deki gibi hiçbir zorlayıcı husus yok, şirket kurmanız yeterli. Özmal mecburiyeti yok, kiralık araçla çalışabiliyorsunuz. Tek şart, birinci otobüs için devlete 9 bin Euro, ondan sonraki her otobüs için 5 bin Euro teminat veriyorsunuz. Bunun dışında zorlayıcı bir kural yok, aksine teşvik ediliyor. Bunun nedeni Almanya'da demiryolu taşımacılığının verimsiz olması, zarar etmesi, pahalı olması. Sistem, teşvikle rağmen zarar ediyor, bazı hatlarda trenler boş gidiyor. Küçük grupların otobüsle taşınmasını uygun gördükleri için böyle bir düzenleme ihtiyacı oldu. Türkiye'deki modelin aynısını oraya transfer edip iyi tanıtırsanız, yolcu bulunacağına



Mustafa Yıldırım

inaniyorum. Otobüs kapıdan kapıya hizmet getirdiği için yaşlı insanların, ucuz olduğu için de öğrencilerin tercihi olabilir. Bizim hedefimiz bu. Ekonomik taşımacılık yapacağız."

Otogar maliyeti yok

Mustafa Yıldırım, Almanya'da Türkiye'deki gibi ağır otogar maliyetlerinin de bulunmamasını önemli bir kazanım olarak gördüklerini belirterek, "Terminal yerine tren garlarının yanındaki parklarda yapılıyor. Çok yoğunluk olmadığı için 5-10 dönümlük alanlar kullanılabilir. Ayrıca benzin istasyonlarından veya büyük marketlerin arsalarından kalkış yapabileceğiniz gibi bir yer de kiralayabilirsiniz. Bilet satış noktaları konusunda marketlerle anlaşılıyorsunuz veya kiosklar koyabiliyorsunuz. Bu esneklik ve imkan,

şansı daha da artırıyor. Ayrıca elektronik ortamda bilet satma imkanını var. Yüksek eğitim düzeyi dolayısıyla elektronik ortamda satılan bilet oranı yüzde 50. Özellikle internet üzerinden bu işi yürütmekte yarar var. İndirme, bindirme serbestliği açısından ara duraklar da olacak. Ben inaniyorum ki, bu iş Almanya ile sınırlı kalmayacak. Berlin, Münih ve Frankfurt'tan, Fransa, Belçika Hollanda, Polonya, Avusturya'ya taşımacılıklar da olabilecektir. Almanya'yı önemsiyorum. Deneyeceğiz, umarım hayal kırıklığı olmaz. Bu işi rahatlıkla yapabileceğimize inaniyorum. Almanya, otobüs içi hizmetlere bakıldığında Türkiye ile yarışır düzeyde değil. 400 km.ye kadar mesafelerde de bu işin tutmaması için hiçbir neden yok. Almanya'da şehirlerarasında trenle seyahat eden insan sayısı yılda 140 milyon. Bu pazarın yüzde 40'ını alabileceğimizi

Ülkemizin otobüsçülük deneyim ve imkanları bize yurtdışında başarı için umut veriyor. Sektör olarak cesaretle fakat iyi araştırmalar yaparak bu alana girmeyi düşünmüyoruz. Ulusoy grubu olarak başvuruyu kararlaştırdık, görüşmelere başlayacağız.

varsayıyoruz. İlk adımda bunun yüzde 2'sini bile alsak bize yeter. Bazı konsorsiyumlara girmek, Almanya'da daha kolay. Otobüs yatırımlarını verimli kullanma konusunda, Türkiye modelini Alman yetkililere anlatacağız" diye konuştu.

Turizm taşımacılığı fırsatı

Yıldırım, Almanya'da otobüsçülerin çalışma alanının şehirlerarası ile sınırlı kalmayacağına, turizm taşımacılığı yapılabilmesi imkanının da bulunduğu dikkat çekti: "Turizm taşımacılığı yıllardan beri yapılıyor. Yaygın ve kârlı bir iş, arz-talep dengesi var. Tarifeli taşıma yapılmasına da bir engel yok. Bu fırsatı sektörümüzün değerlendirmesi, Hükümetimizin de mutlaka desteklemesi, teşvik etmesi lazım. Hatta Türkiye'den ikinci el otobüslerin bile oraya transfer edilmesi de söz konusu olabilir. Bu da piyasanın boşaltılması, yeni otobüslere pazar yaratılması açısından desteklenmesi gereken bir husus. 2013 yılının önemli bir fırsatı olarak değerlendiriyorum. Sektörümüz için hayırlı olsun." ■

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan: Doğru bir sistem oluşturulursa başarı gelir

Kamil Koç Genel Müdürü Kemal Erdoğan, Almanya'da şehirlerarası taşımacılık yapmaya yönelik fizibilite çalışmalarını başlatıldıklarını belirterek, "Taşımacılık alanı iyi incelenmeli. Sistemli bir organizasyon oluşturulması ve Almanya'nın sosyoekonomik koşullarına uyum sağlanması halinde Türk otobüsçüsünün başarılı olması için bir engel bulunduğunu düşünmüyorum. Almanya'nın nüfusunun yüzde 16'sını yaşlılar oluşturuyor. Fiyatlar cazip olduğunda, hizmet kalitemizle gerçekten fark yaratabiliriz. 300 km için belirlenen fiyatlar 18 Euro civarında. Akaryakıt ülkemizdekine göre yüzde 20 daha ucuz. Bizim ciromuzun yüzde 10'unu oluşturan otogar maliyetleri bulunmuyor. Hat ve lisans almaları ucuz. Bilet satış noktaları konusunda maliyetler Türkiye'deki gibi değil" diye konuştu.

Geç kalmamak gerek

Almanya'da şehirlerarası taşımacılık alanında en önemli riskin ise Türk otobüsçüsünün bu alana girmekte geç kalması olacağını vurgulayan Kemal Erdoğan, "İngilizlerin çok büyük şirketi National Ekspres ilk adımı attı, Mart ayında taşımacılığa başlıyor. Fransızlar bu

alana girmek için çalışıyor. Yerel şirketler zaten çalışmalara başlamış durumda. Biz de gerekli başvuruları yapacağız. Valiliklerden izin alınıyor. İzin alınmasının en az üç ay sürmesi tek sorun olarak öntümüze dikiliyor. İyi araştırma yaparak o alanda varlığımızı göstermeliyiz. Orada

yeni pazar yaratma, bir meydan okuma için doğrusu çok heyecanlıyız. Başarısızlık halinde çok büyük bir sorun çıkmayacak, ancak doğru bir sistem oturabilirsek, bilgi birikimimiz ve kaliteli taşımacılığımızla çok başarılı olacağımıza inaniyorum" diye konuştu. ■



Genelgelerin değerlendirilmesi

Son dönemde önemli genelgeler yayınlandı. Bunların çoğunu özetleyerek anlaşılır biçimde sunmaya çalıştık. Araya bazı eleştiriler sıkıştırılmış olsa da bir değerlendirme yapamadık, şimdi bu değerlendirmeyi, özel olarak yapıyoruz.

2013-02 A Yetki Belgeleri Genelgesi

1.2.d: Şehirçi (belediye alanı içi) tüm taşımlar için belediye izni alma zorunluluğu yok mu?

1.2.e: Kamu taşımacılığına niye ayrıcalık tanınmıyor, eşitlik nerede?

1.2.f: Kamu kurumlarına hizmette A1 belgesi zorunluluğu mu var ki bu zorunluluk kaldırılıyor? Varsa, niye kaldırılıyor? Kaldırılmanın yerine hangi belge isteniyor? Belgesiz taşıma mı yapılabilir?

1.Şehirçi taşımlar: A1'ler şehirçi taşıma yapamazken, bunlar nasıl şehirdışı çıkabiliyor? Şehirçi taksit uygulaması bulunmayan yerlerde, nerenin (hangi belediyenin) taksitleri bu taşımları yapabilir? Keza belediye dışı bu noktalarda nerenin (hangi belediyenin) taksitleri bu noktalardan nerelere bu taşımları yapabilecek?

2.1.A2 kapsamı: Her belgeye verilen yurtiçi taşıma hakkı niye A2'de yok?

2.2.d: 6 ay faaliyette bulunmama halinde belge iptal cezası A1'de ve diğer belgelerde yokken, üstelik Yönetmelikte de yer almazken sadece A2'de olabilir mi?

2.2.g.2: Belgeler (evraklar) hazır ve tam olmadan yetki belgesi talep edilebilir mi?

1.2.ç, 2.2.ç, 2.2.e: Bir ilde şube, bir sınır kapısında faaliyet yerine A belgelerinin D4'ler gibi (o ile kayıtlı taşımacı, o ile kayıtlı araç vs.) düzenleyen ve sadece o ilde veya o ile yönelik şehirlerarası (100 km. sınırı olmayan) taşımlarla yetkilendiril, olsun bitsin.

4.3: Hiç olmaması gereken bu sözleşmenin, bundan sonra yapılmaması bari sağlandı mı?

2013-05 Mevzuatın Uygulanması Genelgesi

4, 5: Yolcunun TC Kimlik Numarası yazılması hususu aranacaksa niye bir türlü Yönetmeliğe aktarılmaz ki? Yazılmayana Yönetmelikteki ceza mı uygulanacak? Numarasını bilmeyene, vermeyene, yanlış verene ne yapılacak? Tam ve doğru yazmak şeklinde uygularsanız bir haftada binlerce ihhtar gerekir.

7: Resmî dilde "sirkü" var mı, sirküler mi demek isteniyor?

11: "Bu belgelere sadece odalar denetim ve ceza uygulayabilir, Bakanlık hayır" gibi bir anlamı var. Bakanlığın hakkı saklı kalmalı.

12: Şuna "43.22'deki taşıt değişikliğini bildirmeye, sözleşmeli taşıtlar da dahildir" deseniz olmaz mı?

14: Bunları (D4 dahil) "sadece bir ilde faaliyet" şeklinde Yönetmelikteki tanımlara koymak gerekmez mi?

15: Merkez de örgütten sayılınsın mı denilmek isteniyor? Genelgedeki bu ve benzeri maddelerin (1, 2, 3, 6, 7, 9, 10, 11, 12, 16, 17, 18) bu şekilde genelgeye değil bölge müdürlüğü talimatlarına yazılması

gerekmez mi?

18: Bu maddenin numarası 20 iken önceki madde 19 imiş, sanırım aradan 2 madde çıkmış, ama 19, 17' olarak düzeltilmiş.

2013-06 Geçici/Sürelî Düzenlemeler Genelgesi

1 ve 2: Bu süre (ve belki de kurallar) Yönetmelik değişikliğinde 'geçici madde' olarak yer almalıydı.

3: Parsiyel taşımanın tanımı var mı? Bunun bir önemi var mı? Verilen izin parsiyel taşımayla sınırlı mı?

2013-07 D4 Yetki Belgeleri Genelgesi

Genelgenin içine konmaması gereken (bir düzenleme getirmeyen) açıklama ve faydalı bilgilerin bu genelge dışında (öncesinde) verilmesi çok çok iyi. Kooperatiflerin özmal ve sözleşmeli taşıt sayılarının da ayrıca verilmesi faydalı olacaktı.

1 kapsam: Keşke D4 tanımı yeterli olup bunlara gerek kalmasaydı. Kendi alanında (iliçi ve 100 km.ye kadar şehirlerarası) tarifeli ve tarifersiz yanı sıra servis işi de yapılabilmesi olumlu ama Yönetmelikle uyumlu mu?

2.ç: Sonunda ne oluyorsa o söylenseydi; 'her ilde sadece bir kalkış-varış noktasına taşıma yapılabilir' demek olmuyor mu?

2.d: Adı geçen (uyulması gereken) düzenlemeler şehirçi değil mi? Eğer şehirdışı ise D4 olmadan bu taşımlar yapılamaz.

2.f: 3.f ile birlikte düşünüldüğünde bu bilet nasıl olacak? Bilette ne yazacak, yazılacak?

2.g: D1 (B1) yetki belgeleriyle ilzencek güzergah belli mi? Belediyenin, trafik komisyonu/UKOME'nin kurallarına herkesin uyması zaten zorunlu.

2.ğ: Özetle "belgeden minibüs silindiğinde koltuk sayısına bakılmaksızın başka bir minibüs yazılabilir" denmiş; çok da iyi yapılmış. Bir koltuk fazla diye alımı şart ve zor olan özel izin kaldırılmış. Bu esas tüm otobüsler için 15-24, 25-34, 35-44 ile 45 ve üstü şeklinde tüm taşıtlara getirilmeli. Aynı esas özmal taşıt ile sözleşmeli (B1, B2, D1 ve D2'lerde) aynı cins olması kuralında da kullanılmalı.

2.h.3: Tahditli plakalı olmayan şehirçi servis araçlarına da aynı hak niye verilmiyor ki?

2.j ve k: Buradaki süreli izinlerin daha sonra yenilenmesi gerekirdi, ki bu ayrıca yapıldı.

2.l: Zaten D4 belgesi KTY'ye dahil değil mi ki buna uyum ayrıca belirtilmiş.

3.a: Süresi 31.12.2012'den önce dolanlar da yeni uzatmadan şimdi yararlanıyor. O zaman 31.12.2012'ye kadar olan uzatmadan niye yararlanılmadılar ki?

3.ç ve d: İnşallah son uzatma olurlar.

3.f: KTY 38.3 ve 4'te bulunmayan, ancak 2013-05 ile getirilen biletlere TC Kimlik Numarası yazılmasının bu muafiyet dışında kalması söz konusu olamaz mı? ■



Dr. Zeki Dönmez

zekidonmez@tasimadunyasi.com

Asiye nasıl kurtulur?

Bir işin, en azından bazı yönleriyle daha iyi yapılması şüphesiz ki yapana bir fayda sağlar. Tabii, bu iyileştirmenin bazı maliyetler, yükler ve olumsuzluklar da getirmesi söz konusu olacaktır. Bu durumda fayda-maliyet analizi önem taşır. Bu analiz iyi sonuç verdiğinde iyileştirme doğrudur.

Bir işin iyi yapılması, iş sahibinin kendi kararı olabileceği gibi birilerinin tavsiye veya zorlamasıyla da olabilir. Fayda-maliyet analizi iyi sonuç verdiğinde tavsiye veya zorlamanın da iyi olduğu ortaya çıkar.

Karayolu Taşıma Yönetmeliği taşımacılığı daha iyi hale getirmek için pek çok esas getirdi. Tabii, bunlar yapılabilmek taşımacının menfaati yanında taşınan veya taşıyanın çıkarları da korundu, dengelendi. Zaten taşınan, taşıtan özellikle de yolcu için önemli olan zorunlu iyileştirmelerin taşımacı menfaatine aykırı diye yapılmaması düşünülemezdi. Ancak yine de sonuçları iyi değerlendirilmeliydi.

Yolcu taşımacılığı sıkıştırıldı...

Ben Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde yapılanları, yerine ve türüne göre bazen savunup bazen de eleştiriyorum. Hatta taşımacıların bazı taleplerine de karşı çıkıyorum, ama taşımacıların haklı oldukları durumlar da tabii ki çok, özellikle de tarifeli yolcu taşımacılığında... Tarifeli yolcu taşımacılığı öylesine disipline edilip sıkıştırıldı ki, anlatımı epey zor. Tabii, onun iyiliği için yapıldı bunlar. Peki, sonuç? Pek çok taşımacı işten çekildi, üstelik iyileştirilmeye çalışılan taşımalarda toplam taşıma miktarı da artmıyor. Yani sonuç iyi olmadı. Bırakınız otobüsçünün zarar görmesini, yolcular da kaybettir. Otobüs taşımacılığında zorluklar, olumsuzluklar nedeniyle seyahatten vazgeçen, seyahatini azaltan, özel otomobili kullanan insanlar olduğunu öğreniyorum. Yeterli parası olmadığı halde diğer yerlerden kısıp uçağa binenler de olmuştur. Yani toplam fayda, bana göre negatiftir.

Özmal zorlaması

Otobüs taşımacılığında önemli bir düzenleme alanı da otobüslerin mülkiyetinde oldu. Taşımacılar pek çok kural ile daha fazla özmal otobüse zorlandı. Bunun bir adımı aşgari özmal kapasitenin Avrupa'ya göre yüksekliği, ama pek de önemli değil.

İkinci olarak; başlangıçta 1 özmal araçlık 5 olan sözleşmeli otobüs çalıştırma imkanı 2'ye düşürüldü. Böylece başlangıçta toplamda 1/6'ya kadar düşebilecek özmal miktarı en az 1/3 düzeyine yükseldi. Diğer bir deyişle öncelerde 5/6 kadar olabilen sözleşmeli otobüs miktarı 2/3 düzeyine kadar azaldı. Bunun nedeni pek net değil, en azından tartışmalı.

Çoğu zaman taşımacıların özmal otobüslerini iyi hat ve dolu seferlere gönderdiği, sözleşmeli otobüsleri ise açtıkları çok sayıda hat ve seferde düşük doluluklarla kullandığı ifade edildi. Peki, sonuç ne oldu? Azalan sözleşmeli otobüsler dolu hat ve seferlere mi kavuştu? Tam tersine artan özmallar iyi hat ve seferleri daha fazla kapattı, sözleşmeli otobüslerin iyi hat ve sefer şansı daha da azaldı.

Bireysel otobüsçü kazandı mı?

Düzenlemelere ilişkin değerlendirmelerde ifade edilen, "bireysel otobüslerin firmalarca kötüye kullanılmasını önlemek" için özmalı arttırmak doğru olsaydı, sözleşmeli oranını değiştirir özmalı daha da arttırabilirdik. Örneğin, şimdiki tersine olarak 2 özmal 1 sözleşmeli (uluslararası taşımalarda bu zaten var) hatta 5 özmal 1 sözleşmeli derdik. Acaba böyle yaparsaydık, sözleşmeli otobüsçülerin şartları daha iyi olur muydu? Bana göre bu durumda kalacak az sayıda bireysel otobüsçüye artık sadece en kötü hat ve seferler verildi.

Ek özmal zorlamaları

Otobüsçülerin daha fazla özmalı olması için özmal-sözleşmeli oranı dışında da ayrıca hatlara göre özmal zorunluluğu kondu ve şimdi de ağırlaştırıldı. Bunun bir açıklaması olabilir mi? "Kötü hat açılmasını önlemek" denilebilir. Bu, kural açısından böyle de görünebilir, ancak hat için istenilen özmalın bu hatta çalıştırılması gibi bir zorunluluk yok ki! Yine özmallar iyi hatlarda, sözleşmeli kötü hatlarda çalıştırılabilir. Zaten yeterince özmalı olmayanlar sözleşmeli sınırlamaları gereği yeterince taşıt sahibi olamaz ve fazla hat çalıştıramazlar. Böyle bir yolla ayrıca bir kontrole ihtiyaç yok ki!

Bir zorlama daha...

Bireysel otobüsçüleri firmalara sömürme konusunda bir kural da küçük özmal karşılığ büyük sözleşmeli taşıtan çalıştırılmasını engellemesi şeklinde getirildi. Böylece özmal koltuk artacak. Tabii, yine sözleşmeli koltuğa da gerek kalmayacak. Bir işyerinde çalışan işçilerin sömürülmesini önlemek adına işyeri sahibinin kendi çocukları veya akrabaları çalıştırılmaya başlandığında diğer işçiler sömürülen mi kurtulur, yoksa daha az ücretle en kötü işlerde çalışma ve hatta işsiz kalma durumuna mı düşerler?

Bireysel otobüsçü memnun mu?

Nasreddin Hoca, her gün biraz daha yemini kıstığı eşeğinin ölmesi üzerine "Tam açlağa alışacakken yazık oldu" der. Bakanlık da bireysel otobüsçüyü koruyacağından derken onların şartlarını daha da zorlaştırdı, pek çok bireysel otobüsçüye iyi firma, hatla iş kalmadı. Sorun bakalım, bireysel taşıt sahiplerine: durumlarında bir iyileşme mi var, yoksa gittikçe bitiyorlar mı? Bu arada, bireysel otobüsçüyü korumak adına tümüyle yasaklamak da akla gelebilir. Şunu da söyleyelim ki; sözleşmeli otobüsün taşımacıda özmal gözüktüğü çalışma düzeni de var. Bireysel otobüsçü buna da razı. Nasıl olduğunu sorup öğrenilirsiniz.

Bakanlık, genelde otobüsçüye özel olarak da bireysel otobüsçüye yönelik iyileştirmelerini yeniden düşünmek zorunda. ■

Mercedes-Benz Türk'ten 145 Axor, 30 Actros teslimatı

Mercedes-Benz Türk AŞ müşterilerine işlerini büyütme ve firmalarını güçlendirmelerinde destek olarak, teslimatlarını hız kesmeden sürdürdü. Aksaray Kamyon Fabrikası'nda 2012 Aralık'ta düzenlenen törenlerle 3 şirkete 145 Axor, bir şirkete de 30 Actros teslimatı gerçekleştirildi.



Alp Özler Uluslararası Nakliyat'a 120 Axor

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda düzenlenen toplam 120 Axor 1840LS çekici teslimat törenine Alp Özler Uluslararası Nakliyat firması sahibi Dursun Gece, Koluman Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Özdil

Özdil, Mercedes-Benz Türk AŞ Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin, Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz ve Kamyon Filo Satış Sorumlusu Efe Nunahoğlu katıldı. Dursun Gece, Axor 1840'ı tercih etmelerinde düşük yakıt

tüketiminin, yüksek ikinci el değeri ve yaygın servis ağına kararlarını etkilediğini ve bu nedenle 150 araçtan oluşan taşımacılık filolarının 140'ünün Mercedes marka kamyonlardan oluştuğunu dile getirdi.

DKV ile 120 milyon litre akaryakıt alındı

Uluslararası lojistik şirketlerinin lojistiğini yapan DKV, 2012'de Türkiye'de hizmet verdiği şirket sayısını 300'den 350'ye, cirosunu 100 milyon Avro'dan 150 milyon Avro'ya yükseltti. Taşımacılık sektörünün en büyük maliyet kalemi akaryakıtta yüzde 9; otoban, feribot gibi kullanımlarda yüzde 30'a varan indirim sağlayan DKV Kart, 2012'de bin yeni istasyonu daha sisteme katarak tüm Avrupa'da toplam 44 bin istasyonda geçerlilik kazandı.

Türkiye'de lojistik şirketlerinin maliyetlerini yüzde 30'a varan oranda hafifleterek ilgi odağı haline gelen DKV'nin Türkiye temsilciliği 2012'de. Dünyada ilk kez acil durumda tüm nakit para temini, Avrupa'nın 34 bin noktasında teknik servis desteği ve yol boyunca tüm satın alım tercihlerini şoför yerine kurumun yapmasını sağlayan Akıllı Kart gibi yeniliklerin kullanıma sunulduğu 2012'de, cirosal bazda yüzde 50 büyüdü ve kullanıcı sayısı 350'ye yükseldi.



Muzaffer Tuna

DKV'nin 2012'deki en önemli yeniliklerinden biri de Avrupa'da alınan akaryakıtın TL ile ödenebilmesi olanağı sağlaması oldu.

DKV Türkiye Genel Müdürü Muzaffer Tuna, "Ana merkezimizin tüm ilgisi Türkiye'deki organizasyonu geliştirmek üzerine. 2013'te Türkiye ve Doğu Avrupa pazarı için özel olarak geliştirilen mobil uygulamalar ve temassız akıllı kartlar da devreye girecek. Ayrıca yurtiçi istasyonlarda satışın da 2013'ün sonlarında başlayabileceğini öngörüyoruz" dedi. ■

Efor İç ve Dış Ticaret'e 30 Actros



Gaziantep merkezli Efor İç ve Dış Ticaret Ltd. Şti. tamamı Mercedes-Benz kamyonlarından oluşan 57 adetlik araç filosunu güçlendirmek için 30 Actros 1844 LS çekici aldı. Efor firma sorumlusu Mehmet Emeç, Mercedes-Benz Türk Kamyon Müşteri Merkezi Teknik Eğitimcileri Halil Eryılmaz ve Ramazan Karaboduk'un katıldığı törenle, Mercedes-Benz kamyonlarından memnuniyetlerini aktardı; yeniden Mercedes'i tercih etmelerinde çekicilerin düşük yakıt tüketimi ve yüksek ikinci el değerinin oldukça önemli rol oynadığını, ayrıca yaygın servis ağı ile markaya duyulan güvenin de etkili olduğunu dile getirdi.

Kılıç Nakliyat'a 20 Axor



Kılıç Nakliyat, 50'si Mercedes-Benz araçtan oluşan toplam 170 araçlık filosunu, 20 Mercedes-Benz Axor 1840 LS çekici ekleyerek, gençleştirdi. Aksaray Kamyon fabrikasında gerçekleşen teslimat törenine Kılıç Nakliyat Hafriyat Ltd. Şti.'nden firma sorumlusu M.Fatih Taşdemir ve Refik Güneş, Kamyon Müşteri Merkezi Grup Şefi Burçak Yetgin ve Teknik Eğitimci Halil Eryılmaz katıldı. 2013 yılında araç alımlarına devam edeceklerini belirten firma sorumlusu M. Fatih Taşdemir, markaya güven duydukları yineledi.

Kargo-TEK Uluslararası Taşımacılık'a 5 Axor

Aksaray Kamyon Fabrikası'nda gerçekleşen törenle Kargo-Tek Uluslararası Taşımacılık'a 5 Axor 1840 LS çekici teslim edildi. Kargo-TEK Uluslararası Taşımacılık Firma Sorumlusu Muhsin Duman ile Kamyon Müşteri Merkezi Teknik Eğitimcileri Halil Eryılmaz'ın katıldığı teslimat töreninde Mercedes kamyonlarından memnuniyetini dile getiren Muhsin Duman, Mercedes-Benz'i tercih etmelerinde düşük yakıt tüketiminin, yaygın servis ağına olduğunu dile getirdi. ■



15 il için "Yüksek Hızlı Tren" müjdesi

TCDD Genel Müdürü Karaman: "2016'ya kadar 15 il daha YHT'den yararlanacak ve projeler tamamlandığında Türkiye'nin yarısı tren kullanacak"

Türkiye Cumhuriyeti Devlet Demiryolları (TCDD) Genel Müdürü Süleyman Karaman, 2016 yılına kadar 15 il daha Yüksek Hızlı Trenden (YHT) yararlanacağını ve projeler tamamlandığında Türkiye'nin yarısının trenlerle seyahat edeceğini söyledi.

Ankara-İzmir YHT projesi kapsamında Afyonkarahisar'dan geçecek hat ve inşa edilecek iki istasyon ile YHT birleşme alanı çalışmalarının hazırlıklarıyla ilgili incelemelerde bulunmak üzere kente gelen Karaman, Vali İrfan Balkanlıoğlu'nu makamında ziyaret etti.

Balkanlıoğlu, kabulünde, konumu itibarıyla karayollarının keşiştiği bir bölgede bulunan Afyonkarahisar'da, demiryollarında hızlı ve konforlu ulaşımı sağlayan YHT hattı tesis edileceğini bildirdi. İzmir-Ankara YHT hattının, Ankara'dan hareket edildiğinde ilk durağını Afyonkarahisar olacağını dile getiren Balkanlıoğlu, şöyle konuştu:

"YHT projesi sayesinde Afyonkarahisar'ın ekonomik hayatı canlanacak, ufku açılacak ve geleceği aydınlanacak. Turizm, ticari ve sosyal hayat büyük ivme kazanacak. Afyonkarahisar, neredeyse Ankara'nın bir mahallesi haline gelecek. Afyonkarahisar'da evi olan, Ankara'da çalışan veya okuyan öğrencilerle Ankara'da evi olup Afyonkarahisar'da çalışan veya okuyan öğrenciler gününbirlik gidip gelebilecek. Bizim için ve Türkiye için bu çok önemli durumdur. Bu anlamda TCDD Genel



Süleyman Karaman İrfan Balkanlıoğlu

Müdürlüme ve teşkilatına teşekkür ederim."

Ankara-Afyonkarahisar arası YHT ile 1 saat 15 dakika sürecek

Karaman da Ankara-İzmir YHT projesi tamamlandığında Ankara ile Afyonkarahisar arasındaki yolculuk süresinin 1 saat 15 dakika olacağını anlattı.

"2016'ya kadar 15 il daha YHT'den yararlanacak ve projeler tamamlandığında Türkiye'nin yarısı tren kullanacak" diyen Karaman, sadece YHT hatları yaparak bu hatları işletmekle kalmadıklarını ve Türkiye genelinde Cumhuriyet öncesinden kalan mirası yenilediklerine dikkati çekti.

Karaman, düzenledikleri anketin sonuçlarına göre, YHT ile seyahat edenlerin çoğunun, "Türkiye'nin gelişmiş ülkeler arasında yerini aldığı" görüşünü benimsediğini söyleyerek, "YHT'nin sosyal hayatı da olumlu yönde etkilediğine tanık olduk. Zaten dünyada 8'inci, Avrupa'da 6'ncı hızlı tren ülkesiyiz. Ülkemizin hemen her yerine demiryolu hattını götürüceğiz" diye konuştu.

Balkanlıoğlu'na YHT maketi hediye eden Karaman, daha sonra Balkanlıoğlu ile Ali Çetinkaya Garı ve şantiye alanlarında incelemelerde bulundu. ■



Kamyon filo müşterileri ile bir araya geldi

Türkiye'de yıllardır kamyon pazar lideri olan Mercedes-Benz Türk, müşterilerine en iyi hizmeti sunabilmek amacıyla Türkiye'nin farklı bölgelerinde kamyon filo müşterilerine yönelik toplantılara organize etmeye devam ediyor. Bu toplantılar kapsamında Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler ekibi, 2012 yılı içerisinde sırasıyla Samsun, Trabzon, İzmir ve İstanbul'da kamyon filo müşterileriyle bir araya geldi.

Mercedes-Benz Türk'ün büyük filolara sahip önemli müşterileri ve yetkili servis yöneticilerinin katılımı ile gerçekleştirilen buluşmalarda Mercedes-Benz Türk Satış

Sonrası Hizmetleri ekibi, aktiviteleri ve sektördeki gelişmeler hakkında katılımcıları bilgilendirirken, müşterilerin talep, beklenti ve isteklerini toplayıp değerlendirdi. Düzenlenen kapsamlı toplantılar çerçevesinde Mercedes-Benz kamyon kullanıcılarının araçlarında ve yetkili servislerde karşılaştığı sorunlara ortak çözümler arandı.

Müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında çalışmalar yapıp, müşteri memnuniyetini arttırmayı hedefleyen toplantılara toplam 93 kişi katıldı. ■

Mercedes-Benz Türk



Mercedes-Benz Türk Satış Sonrası Hizmetler ekibi, 2012 yılı içerisinde sırasıyla Samsun, Trabzon, İzmir ve İstanbul'da kamyon filo müşterileriyle bir araya geldi.



Çetin Nuhoglu Mersin'den seslendi:

Hep beraber sektörü ayağa kaldıralım

Adaylığını açıklayan UND Eski Başkanı Çetin Nuhoglu, nakliyecilerle buluşmaya devam ediyor. Mersin'de, UND yönetimine ve nakliyecilere; "hep birlikte mücadele etme" çağrısında bulunan Nuhoglu, "Hep beraber UND efsanesinin üstündeki kara bulutları dağıtalım" dedi.

Çetin Nuhoglu, "Bolu'da başlayan, sırasıyla Kayseri, Sancaktepe, Gaziantep, Hadımköy, İkitelli, Ankara ve Mersin ile devam eden sektör toplantılarında bir dostumuzun da yazdığı gibi 'Bu sektör hiçbir dönemde bu kadar heyecansız, amaçsız, sahihsiz, bitkin, üzerine ölü toprağı serpilmis, kısaca yaşayan bir ölü haline gelmemiştir. Bir zamanlar varlığı ve ismi ile ülkenin en önemli STK'sı olan UND efsanesi neredeyse yok olmuş; sıradan, basit bir derneğe dönüşmüştür.' görüşünü ben de tespit ettim" dedi.

Sektörün yeniden ayağa kalkmaya, sadece kendisi için değil ülke adına ve geleceğimiz adına da ihtiyacı var" diye konuşan Nuhoglu, bu beklentiği bütün bölgelerde gördüğünü de dile getirdi. Mersin'den Hatay'a; ardından, Hopa ve Trabzon'a; daha sonra İzmir, Konya ve Mardin'de sektörle buluşacağını ifade eden Nuhoglu, gelen telefonlardan, aynı heyecan ve aynı ayağa kalkma isteğini çok net gördüğü iddiasıyla nakliyecilere çağrıda bulundu: "Bir büyüğünüz, bir dostunuz, bir kardeşiniz olarak sizlere diyorum ki; gelin hep beraber el ele bu mücadeleyi verelim. Hep beraber sektöre hizmet edelim. Hep beraber UND efsanesinin üstündeki kara bulutları dağıtalım. UND'nin 40'ncü yılını hep beraber, başta Saffet Ulusoy olmak üzere tüm emeği geçen büyüklerimizi saygıyla anarak kutlayalım. Emin olun buna hepimizin, tüm sektörün ve ülkenin ihtiyacı var." ■



Ford Otosan, Cargo servislerinde belirledi:

En başarılı başteknisyenler

Ford Otosan, müşteri memnuniyetini daha üst seviyeye taşıma hedefiyle Ford Cargo servislerinde görev yapan 58 başteknisyen arasında yarışma gerçekleştirdi. Servis hizmetinin en önemli unsurlarından biri olan ilk seferde doğru tamir oranını artırmayı hedefleyen yarışmayı kazanan 3 başteknisyen farklı hediyelerle ödüllendirildi.

Ford Otosan'ın, ağır vasıta pazarında müşterilerine katma değerli hizmetler sunma hedefi doğrultusunda çalışmalarını sürdürüyor. Ford müşterilerinin hayatlarını kolaylaştıracak, maliyetlerini düşürecek ve filoların araç parkını daha verimli denetmelerini sağlayacak Filobil, FordTrucks Rental-Çekici ve Kamyon Kiralama Hizmeti, Ford Sürüş Akademisi, Bakım Paketleri, Uzatılmış Garanti, Gezici Servis, Yerinde Bakım, Euroservis, Avrupa Yol Yardım Hizmeti, Üstyapı Güvence Sistemi, Yakıt Güvence Sistemi ve İkinci El gibi hizmetler sunan Ford Otosan, müşteri memnuniyetini daha üst seviyelere çekmek için yetkili servislerinde de çalışmalarını sürdürüyor.

Ford'un marka temellerini oluşturan kalite ve güvenliği ön plana alan, akıllı teknolojilere sahip, çevreye duyarlı araç üretimi ve müşteri memnuniyeti sağlayacak servis hizmetinin her geçen gün önem kazanıyor. Servislerde görev yapan 58 başteknisyen arasında rekabetçi ortam yaratmak, bilgileri güncellemek ve motivasyon sağlamak



amacıyla 18 -19 Aralık 2012 tarihleri arasında Cargo Başteknisyen yarışması düzenleyen Ford, servis hizmetinin en önemli unsurlarından biri olan ilk seferde doğru tamir oranını artırarak müşteri memnuniyetini daha üst seviyeye taşıma hedefiyle en başarılı 3 başteknisyeni seçti ve çeşitli hediyelerle ödüllendirdi. Gaziantep'te

Kardeşler-Yenibosna İstanbul servisinden Ercan Bozkurt birinci, Kök Otomotiv-Gebze servisinden Güven Mallı ikinci ve Yarımca Otomotiv-Denizli servisinden Mehmet Dursun üçüncü oldular.

Ford Otosan Servis ve Yedek Parça Direktörü Serhan Turfan "Binek ve hafif ticari araçlarda olduğu

gibi ağır ticari araçlarda da teknolojik gelişim yaşanıyor. Biz de güçlü, ekonomik, konforlu ve dayanıklı araçlar üretmek için bu gelişimin içinde yer alıyoruz. Ford servislerinde müşterilerimize üst seviyede hizmet verebilmek ve donanımlı personel ihtiyacının temini için eğitilmiş ve vasıflı eleman yetiştirilmesi konusunda çalışmalar yapıyoruz" dedi. ■



Haydar Özkan

IRU Bölge ve Ortadoğu Daimi Temsilcisi BSEC-URTA Genel Sekreteri

haydar.ozkan@iru.org

Başkalarının basiretsizliğinden ders çıkarmak

Hepimizin artık tartışmasız bildiği ve kabul ettiği gibi; karayolu taşımacılığı ve ekonomik büyüme arasında doğrudan bir ilişki mevcuttur.

Eşya taşıması yapan kamyonlar esasen; fabrikaları, işletmeleri ve nihai kullanıcı olarak onların müşterilerini birbirlerine bağlarlar. Otobüsler, tur otobüsleri ve taksiler ise insanları işyerlerine, okullara, hastanelere, alışveriş merkezlerine, restoranlara v.s. ulaştırırlar. Karayolu taşımacılığının kapıdan-kapıya esnek hizmet kapasitesi sayesinde ekonomiler canlılıklarını sürdürebilirler.

2005 yılından itibaren IRU; 58 ülkedeki GSMH büyümesi, karayolu taşımacılığı performansı ve yeni araç tescili verilerini kullanarak bir Uluslararası Karayolu Taşımacılığı Endeksi hesaplamaktadır.

2012 yılı sonunda güncellenen istatistiklere göre; bir yanda OECD ve AB ülkelerinde yaklaşan yeni bir dip ve resesyona ayak sesleri duyulmakta iken, diğer yanda ise BRIC ülkelerinde reel ekonomik büyümenin güçlü olarak devam ettiği teyit edilmektedir.

Nitekim 2005 yılı ile kıyaslandığında yeni araç tescilleri; OECD ülkelerinde yüzde 23 ve AB'de yüzde 16 azalırken, BRIC ülkelerinde yaklaşık üç kat artarak 141.683'den 409.067'ye yükselmiştir.

Peki BRIC ülkelerinin bu başarısının ardından ne yatmaktadır?

Biraz yakından analiz edildiğinde; bu parmak ısırtan büyüme performansının, sözkonusu ülkelerdeki yenilik (innovasyon), üretim amaçlı büyük yatırımlar ve KOBİ'lerin dinamik verimliliği sayesinde başarılı olduğu görülecektir.

Karayolu taşımacılık şirketlerinin 2010 ve 2011 yıllarında taşıdığı toplam yük hacmi mukayese edildiğinde ise BRIC ülkelerinde yüzde 7.7, OECD bölgesinde yüzde 1.7 ve AB'de yüzde 1.6 artış olduğu anlaşılmaktadır.

Bununla beraber OECD ve AB'nin performansına biraz daha yakından bakıldığında; 2012 yılı ilk çeyreğinde yüzde 0.9 ve ikinci çeyreğinde yüzde 0.8 artış kaydedilirken, yılın son iki çeyreğinde sıfır büyüme katedildiği anlaşılmaktadır. Başka bir ifadeyle OECD ve AB'de yıllık bazda görülen pozitif büyüme, yılın ikinci yarısından itibaren esasen tamamen durmuş bulunmaktadır.

Başarılı ticaretin şiddetli küresel rekabet sebebiyle giderek etkin taşımacılık ve lojistik hizmetlerine bağımlı hale gelmekte olduğu günümüzde; OECD ülkeleri ve AB'de, eğer 2008 yılında yaşanan şoktan sonra 2013 yılında yeni bir dip test edilmek istenmiyor ise, yapılması gereken şeylerden bir tanesi de ekonominin canlanmasına katkı yapmak adına, karayolu taşımacılığının samimi ve güçlü politikalarla teşvik edilmesidir.

Unutulmamalıdır ki, artık ticaretin kolaylaştırılması ile taşımacılığın kolaylaştırılması neredeyse aynı şeydir. Ticaret arttırılmaz ise büyümenin yavaşlayacağı ve hatta durma noktasına geleceği de herkesin malumu olan bir başka gerçekliktir.

Eğer böyle ise OECD ve AB bölgesinde hatalarda ısrar yerine acilen eyleme geçilmesi, karayolu taşımacılığının önündeki engellerin bir an evvel ortadan kaldırılması ve sektörün üzerindeki vergi ve diğer operasyonel yüklerin hafifletilmesi sağlanmalıdır.

Elbette bunu yapmak için uzak görüşlü, cesur ve stratejik düşünebilen devlet adamlığına ihtiyaç bulunmaktadır. Başarısız makro ekonomik politikaların yıllarca aşındırdığı gelişmiş ekonomilerde, bu türden devlet adamlarının artık pek kalmadığını üzümlerle tespit etmekteyiz.

Ancak toplum olarak görmemiz gereken odur ki basiretsiz politikacı ve korkak devlet adamlarının popülarite uğruna karayolu taşımacılığına karşı cephe almaları, sadece ekonomik büyüme, daha fazla ticaret ve dolayısıyla daha fazla iş ve aş yaratılmasına en pratik katkı sunabilecek olan bir taşımacılık moduna zarar vermekle kalmamakta ve ne acıdır ki gayri sanayileşmeye (deindustrialisation), üretimin yer değiştirmesine (delocalisation) ve İspanya gibi ülkelerde ise genç nüfusun neredeyse yüzde 50'sinin işsiz kalmasına yol açmaktadır.

Voltaire, "Pek az insan başkalarının deneyiminden yararlanacak kadar akıllıdır" demiş.

Ben umut ediyorum ve inanıyorum ki, gelişmiş dünyadan başlayarak ve onların aklıalmaz hataları üzerine tüm dünyada halen yaşanmakta olan küresel krizden, karayolu taşımacılığını teşvik etmek adına çıkarılacak dersler de mevcuttur ve bu dersler Türkiye gibi hala büyümesini sürdürebilen ülkelerde layıkıyla değerlendirilebilecektir.

Hepinizde mutlu ve güzel bir hafta dilerim. ■

www.tasimadunyasi.com

Mercedes-Benz Türk 7 firmaya 7 Tourismo ve 2 Travego verdi

2012 yılını şehirlerarası otobüs pazarının lideri olarak kapatan Mercedes-Benz Türk, yılın ilk günlerinde de teslimatlara hız kattı. 7 firmaya 7 Tourismo, 2 Travego teslimatı gerçekleştirildi.

Malatya Beydağı Turizm'e 2 Travego

Koluman Gaziantep'in Malatya Beydağı Turizm'e sattığı 2 Travego 15'i Aydın İkde ve Sönmez İkde teslim aldı.

Bursa Turizm'e 2 Tourismo 15

Mengerler Bursa'nın Bursa Turizm'e sattığı 2 Tourismo 15'i Mengerler Kocaeli Otobüs Satış Müdürü Tamer Üçal, Hasan Hacıoğlu ve Gürcan Hacıoğlu'na teslim etti.

Metro Turizm'e 1 Tourismo 15

Hasmer'in Metro Turizm'e sattığı 1 Tourismo 15'i Özcan Sözütoğ, Ömer Korkmaz, Sami Kora, Mustafa Gönen ve Metin Öner teslim aldı.

Özel Tur bireyselcisine 1 Tourismo 15

Merkon Özel Tur bireysel otobüsçüsüne 1 Tourismo 15 satışı gerçekleştirdi. Aracı bayi yetkilisi Erhan Cihan Ünal Demirci, Dursun Çorak ve Muhammet Ali Demirci'ye teslim etti.

Lüks Kahramanmaraş'a 1 Tourismo

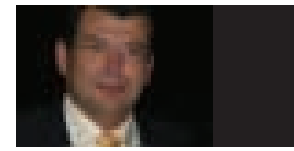
Mengerler Kocaeli'nin Lüks Kahramanmaraş'a sattığı 1 Tourismo 16 aracı Hacı Mehmet Tekinşen, Serdar Doğan ve İsa Kerse teslim aldı.

Dilmenler Mardin'e 1 Tourismo 16

Koluman Gaziantep'in Dilmenler Mardin Seyahat'e satışını gerçekleştirdiği 1 Tourismo 16'yı Mehmet Kılıç ve Kemal Yapışık teslim almıştır.

Ertur Turizm'e 1 Tourismo 15

Egemer'in Ertur'a sattığı 1 Tourismo 15'i Ali Uçar, Mustafa Uçar ve İsmail Pehlivan teslim aldı. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Soru sorma!

Günümüzün dünyada da çok popüler olan bir yarışmada ön elemelerden geçmiş yarışmacıların en basit soruları dahi bilememesi hepimize ne kadar şaşırtıcı geliyor. "Sormak ayıp değil öğrenmemek ayıp" gibi bir deyişe sahip olmamıza rağmen, sanırım yeterince merak etmiyor ve sormuyoruz.

Sormak, çocuk için son derece doğal bir içgüdüdür; önce aile sonra okul ve toplumun elbirliğiyle merak, öğrenme içgüdüsünün bastırılması sonucunda hiç soru sormayan yetişkinler çıkar.

Her ülkede, kafalarından fikirler fıskıran çocukların yaratıcılıklarını, eğitim kurumları sistemli bir şekilde yok eder. Soru sordukları için azarlanan çocuklar zamanla heyecanlarını kaybedip susmayı yeğlerler. Hayata atıldıklarında da maalesef yeni bir şey öğrenme hevesi hiç kalmamış, eksik, yanlış bilgilerle yaşayan yetişkinler olurlar;

Yetişkinlerin soru sormamasının ardında, gizlenme isteği vardır. Bilmiyor gibi görünmek istemezler. Bizde çocuk ve gençlerin fazla soru sorması ayıp karşılanır. Toplumda merak, olumsuz çağrışımlar yaratır. Soruları ancak büyükler ya da güçlü olanlar sorar. Otorite sahibi, düşüncüyü öğrenmek için değil, haddini bildirmek ve tehdit etme ya da hesap sormak için soru sorar.

Hayatta, soruların birden fazla doğru cevabı olduğu gibi sayısız yanlış cevabı da olabilir. Soru hiçbir şekilde cehaletin göstergesi olamaz. Aksine, çalışan zihnin ve medeni cesaretin göstergesidir. Ancak soran insan öğrenebilir, gelişebilir ve değişebilir.

Başarılı insanlar, sahip olduğu bilgilerle yetinmeyen, merak eden, gelişmek isteyen, araştıran ve sonunda daha iyi cevap alan insanlardır. Bilgi ve başarı arttıkça, soruların soru kalitesi de yükselir. Özel ve iş hayatında nitelikli sorular arttıkça nitelikli bir hayata, yüksek standartlara ulaşırız.

Soru sormak, mevcudu sorgulamak, dayatmaları ve yanlışlıkları reddetme yanı sıra, ilgi gösterme, değer verme, paylaşma isteği, işbirliği, uzlaşma için yol açmak demektir. Soru sordukça katılır, katkı yapar ve geliştiririz.

Katılımcı yönetim, ancak liderin etrafındakilere sorular sorduğu; çalışanların da kendi sorularını dile getirdiği bir yönetim biçimidir. Emirler yağdıran lider, bugüne ait olmayan sanayi döneminde kalmış, yaratıcılığı engelleyen, insanların çalışma heyecanını öldüren liderlerdir. Değişim ve dönüşümden korkmayan, aksine yeniliklere karşı heyecanlı ve daha iyisini elde etmek isteyen liderlerin son derece yaratıcı ve irdeleyici soruları vardır. Bu insanlar herkesin zihinsel sıçrama yapmasına katkıda bulunur, gelişimin önünü açarlar.

Şirketler daha yaratıcı, yenilikçi, başarılı, farklı olmak istiyorlarsa her söyleneni kabul eden, her denileni yapan değil; daha çok soran ve çalışanların özgür, düşüncelerini rahatça ortaya koyabilecekleri, gerekirse mevcut kalıpları kırarak sorular sorabilecekleri bir çalışma ortamı oluşturabilmelidir. Böyle bir ortam herkesi geliştirir ve şirketin fark yaratmasını sağlar.

Yaşam kalitemizi geliştirmek, iyi bir hayat, güçlü şirketler, başarılı markalar yaratmak için işimiz, kendimiz, insanlar, hayata ilişkin soru sormayı alışkanlık haline getirmeliyiz.

Hayattan alacağımız cevaplar, sormak istediğimiz sorulara bağlıdır. ■

MAN'dan 5 Neoplan Tourliner, 2 Fortuna teslimatı

Teknoloji ve konforu bir arada isteyen, Türkiye'nin önde gelen turizm firmaları filolarını MAN ve Neoplan seyahat otobüsleriyle güçlendirmeye devam ediyor. Alan Tour 4 Neoplan Tourliner, Lüks Karadeniz 2 MAN Fortuna ve AHT-SHT Tourism Travel da 1 Neoplan Tourliner seyahat otobüsünü filosuna dahil etti.



Alan Tour, Neoplan ile güçlendi

Turizm sektörüne hizmet veren Alan Tour, gerçekleştirdiği son yatırımla filosuna 4 adet Neoplan Tourliner seyahat otobüsü ekledi. Ankara'da düzenlenen teslimat töreninde konuşan Alan Tour Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Düzcel, "Satın aldığımız 4 Neoplan Tourliner ile birlikte filomuzdaki 12 metre otobüs adedi 30'u geçti. Yakıt tasarrufu, konfor ve kalite olarak değerlendirdiğimizde Neoplan yatırım kararımızda öne çıktı. Filomuzda güç katan bu araçlarla birlikte yolcularımız kalite ve konforu bir arada bulacaklar" dedi. MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Bölge Satış Yöneticisi Burak Keskinliç aracıları Alan Tour Yönetim Kurulu Başkanı Özgür Düzcel'e teslim etti. ■

Lüks Karadeniz, MAN Fortuna aldı



Lüks Karadeniz, filosuna 2 adet MAN Fortuna seyahat otobüsü ekledi. Filolarında marka değişikliğine gittiklerini belirten firma yetkilisi Fatih İslam, "Müşterilerimizin talep ve beklentileri doğrultusunda yatırımını gerçekleştirecek teslim almış olduğumuz bu yeni araçları ağırlıklı olarak turizm şirketimiz olan LKS Travel firmamızda kullanacağız. Araçların yakıt tasarrufu, servis bakım maliyetlerinin düşüklüğü ve MAN tarafından sağlanan finans desteği kararımızda etkili oldu. Gelecek yatırımlarımızda da tercihimiz MAN olacak" dedi. Araçlar MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirel tarafından Fatih İslam'a teslim edildi. ■

AHT-SHT filosuna taze kan Neoplan

Ankara merkezli AHT-SHT Tourism Travel, Neoplan Tourliner ile filosunu güçlendirdi. AHT-SHT firma sahibi Hasan Toprak, "Daha önce filomuzda bulunmayan Neoplan, yolcularımızın özellikle talep ettiği bir araç. İşletim maliyetleri ve satış sonrası hizmetler açısından bakıldığında ise bizler için büyük avantaj sağlıyor. Bu nedenle tercihimiz Neoplan'dan yana oldu" şeklinde konuştu. Neoplan Tourliner'ı Otobüs Satış Bölge Yöneticisi Ufuk Demirel AHT-SHT Tourism Travel firma sahibi Hasan Toprak'a teslim etti.



**"Trafikte her an,
sorumlu davran!"**

Çözüm Merkezleri

**T.C. Ulaştırma Bakanlığı
Çağrı Merkezi**
Türkiye'nin her yerinden
444 24 07

Görüş, öneri, sorun, şikayet talep, dilek, bilgi alanlarında 7 gün 24 saat arayabilirsiniz.

Yangın ihbar: 110
Hızır Acil: 112
Polis: 155
Jandarma: 156
Yol Danışma: 0312-415 88 00
Karayolları Bilgi Hattı: 159
OGS-KGS Danışma: 444 11 17
Trafik Kaza Danışma Birimi
Tel: 0312 412 25 92 - 412 25 94
Faks: 0312 299 55 17

www.tasimadunyasi.com

Tasima Dünyası

Yerel Süreli Haftalık Gazete
Yıl: 2 • Sayı: 69 7 - 13 Ocak 2013

Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Müdürü

Muammer BAŞKAN

Editor

Korkut AKIN

Reklam / Abone

Özgür ALKAN

Grafik Yrd: **Emre ÖZTÜRK**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri

Evren Mah. Cami Yolu Cad.

Başış Apt No: 8 - 10 D: 2 Güneşli

Bağcılar-İstanbul

Tel: 0212 - 550 67 65

Çsm: 0549 341 55 56

Faks: 0212 - 615 16 28

editor@tasimadunyasi.com

BASKI: İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.

Merkez Mahallesi 29 Ekim Caddesi

İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Genel Yayın Danışmanı

Murat KOÇOĞLU

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Tasima Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Tasima Dünyası Gazetesi ve ekinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı Pivot Medya Pazarlama İletişim ve Organizasyon, Tanıtım, Yayıncılık San. Tic. Ltd. Şti.'ne aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi ıktibas edilemez.

BÖLGELER

İZMİR

Cumhur ARAL

ANTALYA

Pınar KILINÇ

EDİRNE

Hüseyin TOPÇU

ADANA-GAZİANTEP

Emel GÜL

DIYARBAKIR

Ramazan DEMİR

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Galip Öztürk
ve Talip Öztürk'ün değerli amcası,
Fahrettin, Nurettin, Şahin, Hayrettin,
Selahattin ve Yusuf Öztürk'ün
sevgili babası

Mehmet Öztürk'ün

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesi ve yakınlarına başsağlığı dileriz.

Koc

Otokar**BAŞSAĞLIĞI**

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı
Galip Öztürk ve Talip Öztürk'ün değerli amcası,
Fahrettin, Nurettin, Şahin, Hayrettin,
Selahattin ve Yusuf Öztürk'ün sevgili babası

Mehmet Öztürk'ün

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

Merhuma Allah'tan rahmet,
kederli ailesine, sevenlerine başsağlığı dileriz.

**TEMSA****BAŞSAĞLIĞI**

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk
ve Talip Öztürk'ün değerli amcası,
Fahrettin, Nurettin, Şahin, Hayrettin,
Selahattin ve Yusuf Öztürk'ün
sevgili babası

Mehmet Öztürk'ün

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

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

ISUZU**BAŞSAĞLIĞI**

Metro Holding
Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk
ve Talip Öztürk'ün değerli amcası,
Fahrettin, Nurettin, Şahin, Hayrettin,
Selahattin ve Yusuf Öztürk'ün
sevgili babası

Mehmet Öztürk'ün

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.

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

Has Otomotiv**Mercedes-Benz Türk A.Ş. Bayi****BAŞSAĞLIĞI**

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk
ve Talip Öztürk'ün değerli amcası,
Fahrettin, Nurettin, Şahin, Hayrettin,
Selahattin ve Yusuf Öztürk'ün sevgili babası

Mehmet Öztürk

Hakkın rahmetine kavuşmuştur.

Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine sabır ve başsağlığı diliyoruz.

Mengerler İstanbul

www.mengerler.com

BAŞSAĞLIĞI

Metro Holding Yönetim Kurulu Başkanı Galip Öztürk
ve Talip Öztürk'ün değerli amcası,
Fahrettin, Nurettin, Şahin, Hayrettin, Selahattin ve Yusuf Öztürk'ün sevgili babası

Mehmet Öztürk'ün

vefatını üzümlere öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine ve yakınlarına başsağlığı diliyoruz.

Tasima
Dunyasi



Bu yıl da otobüste liderin adı, her yerde aynı.

Tam 45 yıldır Türkiye'de üretimde, yurt içi satışta ve ihracatta rakipsiz liderliğimizi sürdürüyoruz. 2012 yılında da şehirlerarası ve şehir içi otobüslerimizle liderlik gelenegimizden şaşmadık. Başarımızın en büyük destekçisi olan değerli müşterilerimize teşekkür ediyoruz.

Mercedes-Benz
İletişim Hattı

4446244

www.mercedes-benz.com.tr



Mercedes-Benz