

# Lideri Takip Edin!

(bkz. arka kapak)

facebook.com/tasimadunyasi twitter.com/tasimadunyasi

# Taşıma Dünyası

50 yıl

editor@tasimadunyasi.com

GÜNEŞLİ PP2 İSTANBUL

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 217 • 18 - 24 Ocak 2016 • Fiyatı: 25 Kr

www.tasimadunyasi.com

2011-2016 sürecindeki taşımacı belge sayıları olumsuz düşünceleri boşa çıkarıyor

## YOLCU TAŞIMACISI GENELDE ARTIYOR

● Tarifeli taşımacılık yurtdışında küçülürken yurtiçinde mevcut durumunu koruyor.

● Turizm taşımacılığı hem yurtiçinde hem de yurtdışında hızla büyümeye devam ediyor.

● Kendi taşımalarını yapan D3-ticari olmayan taşıma-belgeleri artışını sürdürüyor.

● Büyükşehirlerin artışına da bağlı olarak son dönemde iliçi taşımacılık küçülüyor.

Taşıma Dünyası sektördeki gelişimleri analizlerle okuyucularına aktarmaya devam ediyor. Yeni bir yıla başladığımız ve taşımacılıkla ilgili farklı yorumların yapıldığı bu dönemde, yolcu taşımacılığındaki belge sayılarındaki değişimi değerlendirmeye aldık.

31 Aralık 2011, 1 Aralık 2014 ve 4 Ocak 2016 tarihlerinde UDH Bakanlığınca yayımlanan D ve B belge sayılarını karşılaştırmalı olarak bilgilerimize sunuyoruz.

### ✓ Sonuçlar çarpıcı

Maliyet artışları, diğer modların rekabet üstünlükleri, ülkedeki siyasi ve ekonomik dalgalanmalara bağlı olarak taşımacılarda oluşan olumsuz beklentilerin aksine yolcu taşımacılığına ümit bağlayanların sayısında artış olduğu görülüyor.

### ✓ Son veriler

4 Ocak 2016 itibarıyla 358 D1, 1870 D2, 1694 D3 ve 38 bin 609 D4 olmak üzere toplam 42 bin 532 yurtiçi yolcu taşıma belgesi bulunuyor. Aynı tarih itibarıyla 64'ü B1, 299'u B2 ve 3'ü B3 olmak üzere yurtdışı yolcu taşıma belgesi sayısı 366.

11'de

## Varan Turizm seferlerini durdurmadı Ulusoy - Varan yeniden yapılanıyor

Varan Turizm'in seferlerini durdurduğuna yönelik, hafta içinde ulusal medyada çıkan haberlere yönelik Ulusoy-Varan Turizm CEO'su İmran Okumuş, Taşıma Dünyası'na özel bir açıklamada bulundu.



3'te

Servisçi için tahditte yine hüsrana

13 Ocak 2016 tarihinde gerçekleştirilen UKOME toplantısında plaka tahdidine yönelik yine bir karar çıkmadı.

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş durumu değerlendirdi. ■ 4'te



## Otokar'dan Muğla'ya dev teslimat

Otokar, Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 33 araç teslimatı gerçekleştirdi. Muğla Büyükşehir Belediyesi, filosuna kattığı 20 Sultan City ve 13 Doruk LE ile şehiriçi ve merkez ilçe ulaşımını daha hızlı ve konforlu bir şekilde sunacak. ■ 11'de

## Amerika pazarında

## TEMSA 1000 otobüs hedefine koşuyor



5'te

## MAN ve Petrol Ofisi işbirliği 18 yıldır devam ediyor



Tuncay Bekiroğlu

Sezgin Gürsu

8'de

## Pamukkale Turizm'in hedefi 2016'da 15 milyon yolcu

Pamukkale Turizm, Yonca Turizm işbirliğiyle Çerçeköy-Kapaklı-Saray-Vize hattında seferlere başladı. Genel Müdür Mustafa Özdağcı, "Şu anda Trakya'nın yüzde 80'ini tamamladık. Bu yıl, Edirne ile Trakya'nın tamamına noktayı koymuş olacağız" dedi.



6'da

## Sesli Turizm'e 10 Sprinter



4'te

## Mersin Otagarı sözleşmesi feshediliyor



2'de

## Lojistik Dünyası

13 Ocak 2016

www.tasimadunyasi.com

Castrol "Filo Yetkinlik Raporu"nu yayınladı

Filoların araç parkları büyüyecek

9-10'da

Etis Lojistik ve Gübretaş 3 yıllığına yeniden el sıkıştı

Ekol Lojistik Polonya'da büyüyor

Çıkma Çakma Takma

Erkan Grup 40 Mercedes Axor inşaat kamyonu aldı

Dr. Zeki Dönmez

Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Mustafa Yıldırım

Akif Nuray

Cumhur Aral

Mevlüt İlgün

Erkan Grup



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçülük nereye gidiyor?

6'da



Prof. Dr. Mustafa Ilıcalı

Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sistemleri - 9

2'de



Mustafa Yıldırım

Birlik ve beraberlikle çözüm üretme zamanı

6'da



Akif Nuray

Neden, Sonuç, Çözüm

2'de



Cumhur Aral

Oyun

8'de



Mevlüt İlgün

Sektörümüzün geleceği desteğinizi bekliyor

4'te



Erkan Grup 40 Mercedes Axor inşaat kamyonu aldı

10'da



## Şehirleşme, İstanbul ve Ulaştırma Sisteminde Türel Dağılım - 9

Bir ülkenin 'ulaşım ağları' bir bünyenin damarları, kılcalları ve yapıtaşları arası etkileşimi gibidir. Bu anlamda; dengeli ve işler bir ulaşım sistemi, o ülkenin (bölgenin, yörenin, şehrin) sosyal-kültürel-coğrafi-ekonomik bütün bağlantılarının ve dağılımının da sağlıklı yürütülmesinin argümanlarından biri ve aynı zamanda sağlamasıdır. Üç tarafı denizlerle çevrili olan, Marmara Denizi ve Boğazlar gibi eşsiz su yollarına sahip olan, Karadeniz-Akdeniz-Hazar Denizi üçgeninin tam ortasında yer alan, Van Gölü, Göller yöresi ve birçok besleyici su yollarının üzerinde bulunan ülkemiz; bu özelliklerinin potansiyelini çok çok altında kullanamamıştır. Halbuki; bugün Tuna ve Ren nehirlerinin birleştirilmesiyle, iç su yolları vasıtasıyla Bulgaristan-Romanya'dan Kuzey Buz Denizi'ne (Hollanda) kadar faydaların/hizmetlerin Batı-Kuzey Rusya coğrafyasında da kullanılabilirliğini görüyoruz. Denizyolları ve iç su yollarına yapılacak doğru yatırımlar ve hatta doğal su yollarına yapılacak sağlıklı teknik müdahaleler, bir coğrafyanın stratejik konumunu yeniden formatlayabilecek ve çevre bölgelerin ulaşım kaderini olumlu anlamda derinden etkileyecek potansiyele sahiptirler.

## Kanallar ulaşımın seyrini değiştirdi

Yakın modern geçmiş dönemlerde; bu şekilde Panama Kanalı ve Süveyş Kanalı'nın yapımı ile birlikte; tarih-savaşların-ekonomik-stratejinin seyrinin nasıl değiştiğine de şahitlik ettik. Devasa projeler; cesur yaklaşımlar, insan odaklı (rant odaklı olmayan) bakış açıları ve gerekli teknik donanım desteği eşliğinde, ülkelerin bölgelerin hizmet-güvenlik-sosyal-ekonomik parametrelerini önemli düzeyde geliştirebilir. Bu bağlamda; özellikle İstanbul'umuzun 'kentsel dönüşümünün bir proses (süreç)



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

olduğunun ve 'tarih-mahalle dokusu-çevre-post modern yapıların' siluet ve birçok yönden entegrasyonu olduğunun farkında olan bir bakış açısıyla ulaşım sistemini önemli bir hizmet mekanizmasına dönüştürebilecek kabiliyette yatırımlarla sorunlarını fırsata dönüştürebileceğine ve güzelliklerini buradan bütün dünyaya bakan bir açı ile ortaya koyabileceğine inanıyoruz.

## İstanbul, çoklu süreç...

Geneli itibarıyla Türkiye, özellikle ise İstanbul'un değişken topografyası, sosyo-kültürel kompozisyonu, ekonomik dağılımı, coğrafi konumu ve benzeri özellikleri 'ulaşımın çok modlu yaklaşımı' mümkün ve gerekli kalmaktadır. Daha önce de belirttiğimiz gibi; İstanbul'da kablolu sistemler, deniz ulaşımı, raylı sistemler gibi bir modal kompozisyon sadece bir gereklilik değil ve aynı zamanda da İstanbul'un, İstanbul olmasının doğal bir sonucudur. İstanbul; tarihi süreci, coğrafi konumu, kültürel yapısı ve doğal arka planı itibarıyla problemler bazında çoklu ve yoğun bir süreci ifade etmekle beraber, ortaya konacak 'insan odaklı' projelerle, dünyaya eşsiz ve bizim olan şeyleri söyleyebileceğimiz bir imkanı da sunmaktadır. Son on yıllık süreçte ülke genelinde ve yerelde yapılan hizmetler; birikmiş ulaşım

problemlerine yeni bir soluk ve bakış açısı getirmiştir. Bununla beraber; ülkemiz ve İstanbul'umuz büyük problem ve fırsat potansiyelleriyle yoluna devam etmektedir. Halkla yönetim mekanizmasının güçlendirilmesi ve dünyadaki teknik-ekonomik-sosyal gelişmelerin arka planını iyi okuyabilen bir politika; sorunları çözmeye, halkı doğru tüketim alışkanlıklarına yönlendirmeye, ulaşım sistemini tam anlamıyla bir hizmet sektörüne dönüştürmeye, şehirlerimizi daha yaşanılır kılmaya ve hayat standartlarımızı -doğru anlamda- yükseltmeye, ivmelenerek devam edecektir.

## İstanbul'da deniz ulaşımı

'İstanbul'da Deniz Ulaşımı' başlığı da; trafik güvenliğinden, modlar arası entegrasyona, toplu ulaşım kültürünün ediniminden, dakiklik-konfor-güvenlik odaklı 'hizmet kalitesinin yükseltilmesine' kadar birçok önemli konunun çözümünde yol göstericidir. Bu bağlamda; ülkemizde (özelde de İstanbul'da) hem şehirlerarası ve hem de şehir içi yolculuklarda; denizyolu ve demiryolunun yaygın ve alışkanlık bağlamında uzun yıllar olması gerekenin çok gerisinde kaldığını görüyoruz. Demiryolunun ülkemizdeki tarihçesine baktığımızda; Osmanlı'nın son dönemlerinden itibaren -önemli bir kısmı Anadolu topraklarında olmak üzere- önemli yatırımlar yapıldığını, bütün istikrarlı ve savaşla geçen yıllara karşın bu imlemenin devam ettiğini görüyoruz. Sonrasında; savaşın çıkararak yeniden yeniden gerçekleştirilen bir ülkenin, Cumhuriyet'in ilk yıllarında, aynı ivme ile demiryollarına yatırım yapmaya devam ettiğini de biliyoruz. Bununla beraber; bunun belli bir maddet sonra hemen hemen tamamıyla kesilip, Türkiye'de 'ulaştırma sistemi ve hizmeti'nin tek modlu bir karayolu sistemine dönüştüğüne şahitlik ettik. Bu dönemeçte; o günün şartları bazında, devasa caddeler ve otoyollar yapıldı.

## Sürdürülebilirlik kavramı...

Bütün bunlar gerçekten; ileri görüşlülüğün eseri. Fakat bu yatırımlar gerçekleştirilirken; karayoluna gösterilen ilginin demiryolu ve denizyolu için bütünüyle atıl kaldığı gerçeği vardı. Ve bu sürüpten yıllar boyu ülkenin kaderi olarak günümüz Türkiye'sine kadar devam etti. Akılcılığı zaman zaman tartışılmakla ve ara ara akamete uğramasına rağmen, karayolu yatırımların devam etti; denizyolu, iç su yolu ve demiryolu ise adeta unutuldu. Bununla beraber; tartışmalı sosyal politikalar, dönemsel rahatlama ve para akışları ile ülkemiz insanının anlam dünyasına teknolojilerin nimetlerini sokabilecek şekilde dönüştürülebilir de; sosyal-ekonomik-politik ve teknik anlamda kendi perspektifimizi 'sürekli kılcak' şeklinde inşa edememiş olmamızdan dolayı, bütün bu gelişmeler çoğu zaman nispi kaldı ve daha farklı kayıplara yol açtı. Bu kayıpları; teknik-ekonomik anlamdaki okumaları; tüketim kültürünün yönlendirilememiş olması, kaza kayıplarının yüksekliği, sosyal adaletsizliğin giderilememesi ve derinleşmesi, kaynaklarımızı etkin ve verimli şekilde kullanamamışımız, modal dağılımın tek modlu dağılıma dönüşmesi, plansız şehirleşme ve rant odaklı bakış açıları şeklinde okunabilir.

Daha önceleri de değindiğimiz gibi; burada 'sürdürülebilirlik' kavramı öne çıkmaktadır. Daha yüzyılın başında bu kavram, ülkemiz kurucu kadrolarınca literatürde tutulan bir kavramdı. Bu bir ileri görüşlülüğün örneğiydi. Takip eden dönemde ise; teknik gelişmeleri ülkemizde daha önde yaşayan Batılı ülkelerin bu kavramı günümüzden 30-40 yıl öncesinde tedavüle sokup, sonrasında da bu anlamda radikal tedbirler almaya başladığını gördük.

Hepinize sağlıklı, huzurlu, mutlu ve başarılı bir hafta dilerim.

## Neden, Sonuç, Çözüm



**Akif Nuray**

anuray59@gmail.com

Taşıma dünyasının çok etkili ve den çileli ucu sürücüler. Sürücüler için yeni bir ortam başlıyor. Sürücü belgesi -ehliyet- alma koşulları 1 Ocak 2016'dan itibaren düzeltildi. Benim önemsendiğim birkaç noktayı yazıyorum.

Sağlık muayenesinden geçmek ve sınavı da başarmak şartıyla, kişinin sürücü belgesi 5 yıl geçerli olacak. Böylece trafikte sağlığı yetersiz sürücü bulunmayacak, hasarlara neden olmayacak.

Sürücü kurslarının performansı, öğrencilerinin sürücü sınavlarında adetsel yüzde 55 başarıyla kanıtlanacak, aksi halde kursun faaliyeti durdurulacak. Bu kriter sayesinde eğitim kalitesi denetlenmiş olacak.

İlkokulu bitirmiş olanlar sürücü olabilecekler, hâlâ. Maalesef eğitim düzeyi hiç de güncel değil. Teknoloji ile yüklü araçları yine ve maalesef hız, ağırlık, sıcaklık, basınç, ölçü kavramlarından habersiz olan vatandaşlarımız da kullanacak.

Ne mutlu ki, trafik sigortasında da uygulanmaya başlanan "Hasara Uyumlu Prim" tüm sürücülerin dikkatini çekecek ve haklarında bir sigorta sicili oluşturacak. Belki yukarıdaki öğrenim düşüklüğünü hasar maliyetleri terbiye edecek.

Hatta bu hasar maliyetleri şirketleri bile sınıflayacak ve iyi şirketler sigortalara prim pazarlığı geliştirecekler, iyi sürücülerin geliri artacak. Sürücülerimizin eğitimini ilerletmek, şartları ortaöğretim düzeyine getirmek ilk görevimiz. Böyle bir gelişme trafik sigorta primini de düşürecek.

Meslek örgütleri itiraz etmek yerine bu sürecin sorumlusu olmak zorunda!

Sıra biraz değişmiş gibi olmasın, ama dünya haritasını ikinci bölüme bıraktık. Çıkarma maliyeti en düşük petrol Ortadoğu'nun petrolü, 10 dolar. Petrol fiyatlarının uzun zaman düşük kalacağı biliniyor. ABD bile bu nedenle stoklarını satıyor, ilk 2 gemiyi geçen hafta yola çıkardı.

Dünya kaldı Ortadoğu petrolerine, çünkü bu fiyatlarla diğer ülke petrolerini çıkarmak büyük zarar. Dünyanın da arz güvenliğine ihtiyacı var. Nasıl olacak bu?

Ortadoğu'yu sıkıca bir kontrol ve kumanda altına almak gerek. Çileyi de zavallı Ortadoğu insanı çeksin. Atasözü der ya: Malın var mı; derdin var.

Çilenin birazı da bizim insanımıza biniyor.

Bilim her konuyu "Neden-Sonuç-Çözüm" basamaklarıyla inceler ve öğretir. Nedenlerle analiz-sentez mantığıyla davranır.

Biliminsanlarımızdan bir grup, geçen hafta, analitik tutumdan uzak olarak sadece sonuçları irdeledikleri, şikayet ettikleri ama bilimin tarafsızlığını önemsemedikleri ve çözüm önerisi de geliştirmedikleri, dolayısıyla siyasi olan bir bildiri sundular kamuoyuna.

Bu bildiride, eğer şikayetlerini ortadan kaldıracak ortamı tarif etseydiler bilimsel çevrim biraz tamam olacaktı. Çözüm paydaşlığında girmediler... Akademik olmadı!

Bilimin "neden-sonuç-çözüm" silsilesini çalıştırmadığımızın örnekleri her yerde önümüzde...

+ İzmir'de metro vagonunun üzerine koteyner devirmek,  
+ Kıbrıs'a denizden aşırıttığımız suyu karada dağıtamamak,  
+ Rüzgardan buzlanan yolun basit rüzgar kalkanlarını yıllardır yapmamak kayıp örneklerinden bir kısmı sadece.

Bir de karşılaştırma:

Telekom şirketleri hemen Nisan ayında başlayacak olan 4.5 G haberleşme için fiber altyapı kurarlarsa 17 milyar Dolar harcayacağız.

Mevcut altyapıyı paylaşabilirlerse sadece 4 milyar Dolar masrafımız olacak.

Yani; 13 milyar Dolar çöpe gidebilir. Asgari ücretin artışı için bulunamayan para 5 milyar Dolar (16 milyar TL)! Verimli haftalar. ■

## ÖDÜLE DOYDUK!

Anadolu Isuzu 2015 yılında kurumsallık, rekabet, çevreye ve insana saygı anlayışı ile birbirinden değerli 6 ödülün sahibi oldu. Bu gurur bizim, bu gurur hepimizin...



## Başkan Burhanettin Kocamaz: Mersin Otogarı sözleşmesi feshedilecek

Mersin Büyükşehir Belediye Başkanı Burhanettin Kocamaz, senelik 20 milyon liraya ihaleyi alan firma ile otobüs işletmecilerinin anlaşamaması nedeniyle mağduriyete yol açan Mersin Şehirlerarası Otobüs Terminali'nin (MEŞOT) tahliye edileceğini açıkladı.

Sözleşme şartlarını yerine getirmediği için yüklenici firmaya 10 gün süre tanıdıklarını vurgulayan Başkan Kocamaz, "Şartları yerine getiremezse tahliye işlemi başlayacaktır" dedi.

## Vazgeç dedik, dinlemedi

Mersin Büyükşehir Belediye Meclisi 2016 yılının ilk toplantısını gerçekleştirdi. Burhanettin Kocamaz başkanlığındaki yeni yılın ilk meclis toplantısında vatandaşın mağdur olmasına neden olan ve hemen hemen her meclis toplantısında gündeme gelen otogar sorunu yine gündeme geldi. Meclis üyesi Mustafa Güler'in otogarla ilgili sorusuna cevap veren Kocamaz, otogar meselesinin Mersin'in başını ağrıtmaya devam ettiğini ifade etti.

Konuyla ilgili herkesin açıklama yaptığını ifade eden Mersin Büyükşehir Başkanı, sorunun bu noktaya gelmesinin çok üzücü olduğunu kaydetti.

İhalenin ardından otogar ihalesini yıllık 20 milyon liraya alan yüklenici firmaya, bu işin altından kalkamayacağını belirterek 168 bin TL'lik teminatını



yakararak vazgeçmesini istediğini anlatan Burhanettin Kocamaz, sözlerini şöyle sürdürdü: "Eğer bu vatandaşın talebini yakmış olsaydı konu buraya kadar gelmemiş olacaktı. Ancak kendisi bu işten vazgeçmemek için devreye Adanalı bir işadamı ve Adana Büyükşehir Belediye Başkanını koydu."

## Bu işte hepimiz suçluyuz

Otogar ihalesini alan Şimşek Grup'un bu işten vazgeçmemesi üzerine mecburen sözleşmeyi imzalamak zorunda kaldıklarının altını çizen Başkan Kocamaz, "Sonuçta, eğer imzalamasaydık belediyeyi 20 milyon zarara uğrattığımızı iddia ederek bana yüklenecektiniz. Haziran ayından bu yana otogarla ilgili tahliye davası devam ediyor ancak bir türlü sonuçlanmıyor. Sözleşme şartlarını yerine getirmediği için yüklenici firmaya 10 gün süre tanıdık. Şartları yerine getiremezse tahliye işlemi başlayacak. Bir kez daha söylüyorum, eğer meclis sorumluluk almış olsaydı sorun yine bu noktaya gelmeyecekti ancak meclis sorumluluk almadı. Yani bu işte kimse 'suçum yok' demesin, hepimiz suçluyuz otogar konusunda" diyerek sözlerini tamamladı. ■





# Varan Turizm seferlerini durdurmadi Ulusoy-Varan yeniden yapılıyor

Varan Turizm'in seferlerini durdurduğuna yönelik, hafta içinde ulusal medyada çıkan haberlere yönelik Ulusoy-Varan Turizm CEO'su İmran Okumuş, Taşıma Dünyası'na özel bir açıklamada bulundu.

Ulusoy-Varan olarak yeniden bir yapılanma süreci yaşadıklarını belirten İmran Okumuş, "Varan yeniden yapılıyor. Daha iyi şekilde yoluna devam edecek. Hiçbir şekilde seferleri durmadı. Basında çıkan, çok yanlış bir haber. Bu haberi kim yaptı, nasıl yaptı, kimden bilgi aldı bilmiyorum, ama ne gazetecilik etiğine, ne insanlık etiğine yakışır. Türkiye'nin 80 yıllık markasına bu şekilde davranmak, özel teşebbüse ciddi şekilde zarar vermektedir. Bu haberi söyleyen de, bunu yazanı da kıyorum. Varan normal seferlerine devam ediyor. Varanla ilgili yapılanmamız var. Ulusoy'da da aynı şekilde yeniden yapılanma var. Türkiye'nin en iyi markaları arasında yer alan bu iki şirket, inşallah en iyi şekilde yollarına devam edecek" dedi.

## Ulusoy-Varan ayrı ayrı yollarına devam edecek

Yeniden yapılanma planlarına yönelik bir değerlendirmede bulunan Ulusoy-Varan CEO'su İmran Okumuş, "Yeniden yapılanma süreci olarak alınan karar şu: Ulusoy-Varan yollarına ayrı ayrı devam edecek. Birçok yerde



İmran Okumuş

farklı yazhanelerde, ayrı çalışacaklar. Varan'ın ve Ulusoy'un çalışanları aynı yapıda olacak" dedi.

## Ali Osman Ulusoy Turizm'in yolu açık olsun

Yeni kurulan Ali Osman Ulusoy Turizm'e yönelik de bir açıklama yapan İmran Okumuş, "Sayın Hülya Ulusoy, yeni bir şirket kurdu. Allah yolunu açık eylesin. Ulusoy devam ediyor, hiçbir değişiklik yok. Bu yeni oluşum sürecinde Ulusoy'da tek bir değişiklik oldu. Karadeniz'de, Trabzon'da belli bazı yazhaneler değişti. Onun dışındaki tüm Ulusoy operasyonu devam ediyor. Sayın Hülya Ulusoy, kendisi yeni bir şirket kurarak, kendi yolunu belirledi, devam ediyor. Allah yolunu açık etsin, Allah muvaffak eylesin. Ulusoy olarak biz, İstanbul'dan Trabzon'a, Rize'ye, Hopa'ya... Türkiye'nin her yerine seferlerimizi devam ettiriyoruz" dedi. ■



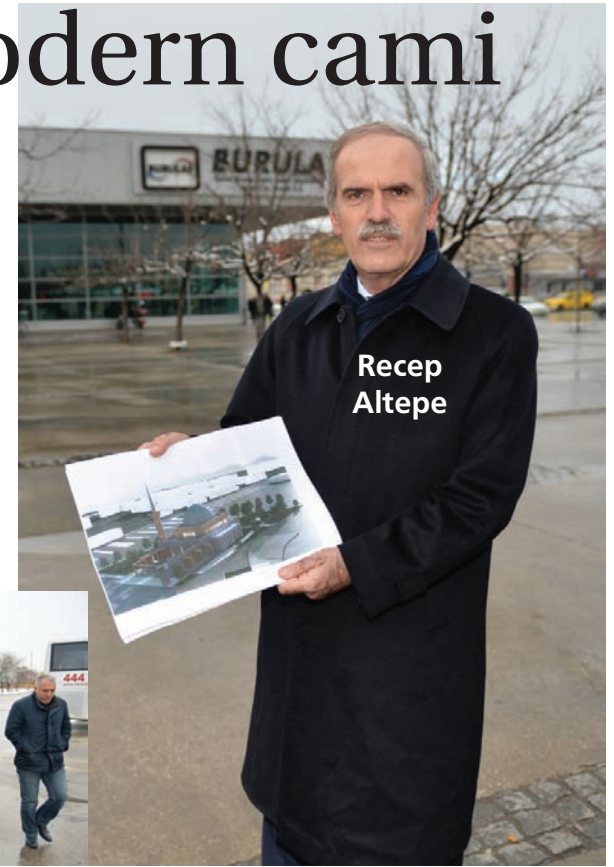
## Bursa Otogarına modern cami

Büyükşehir Belediye Başkanı Recep Altepe, BURULAŞ Şehirlerarası Otobüs Terminali'ne yapılacak caminin projeye çalışmalarının tamamlandığını, temel atma işlemine geçileceğini açıkladı: "Cuma namazlarının da kılınabileceği camiden başta terminal esnafımız olmak üzere yolcular ve halkımız faydalanacak. Geleneksel mimarinin izlerini taşıyacak, modern bir cami olacak." Otobüs terminali için esnafın ve halkın cami talebi olduğunu belirten Başkan Altepe, "Otogar içerisinde bulunan mescidin yeterli olmadığı, Cuma namazlarının da kılınabileceği bir cami ihtiyacı bize iletildi. Başta otogar esnafı olmak üzere halkımızın talebidir. Biz de bununla ilgili proje çalışmalarına başladık ve tamamladık. İnşallah birkaç gün içerisinde kazmayı vurup, en kısa zamanda caminin

yapımını gerçekleştireceğiz" dedi.

Başkan Altepe, yapılacak caminin geleneksel izleri taşıyan modern bir mimariye sahip olacağını; 600 metrekare taban alanına sahip caminin asma katı ve kullanılacak tüm malzemeleriyle birlikte özellikli bir yapı kimliğine bürüneceğini vurguladı.

Bursa Otogar Esnaf ve Çalışanları Yardımlaşma ve Dayanışma Derneği Başkanı Yılmaz Ataş, "Sayın Başkanımız söz vermişti. Çok teşekkür ediyoruz, çok mutlu olduk" dedi. ■



Recep Altepe



Bir Daimler markasıdır.



Tourismo 16 ile 2+1 MB Relax koltuklarda ev konforunda yolculuklar başlıyor.

Mercedes-Benz  
İletişim Hattı  
4446244

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

Mercedes-Benz  
The standard for buses.







## Mevlüt İLGİN

Türkiye Otobüsçüler Federasyonu Genel Sekreteri

mevlut.ilgin@tasimadunyasi.com

## Otobüsçünün geleceği desteğinizi bekliyor

Türkiye Otobüsçüler Sosyal Dayanışma ve Eğitim Vakfı (TOSEV), otobüsçülerin sorunlarını çözmek, otobüsçülerin çocuklarının yurtiçi ve yurtdışında eğitim almalarını sağlamak amacıyla kuruldu. Diğer taraftan sektörümüzde gerekli olan ara eleman yetiştirecek lise ve meslek okulları kurulmasına önayak olmak hedefi de var. Türkiye'nin en çok kaza yapılan yerlerinde, birkaç kara noktada, özellikle ölümlerin en fazla yarım saat içerisinde müdahale edilemediği için meydana geldiğinin bilincinde İçişleri Bakanlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü, Ulaştırma Bakanlığı ile ilkyardım trafik hastaneleri kurmak öncelikli hedefidir. TOSEV, Kurucu Başkanımız Sayın Galip Öztürk, kuruculuğa en çok öncülük edenlerden Sayın Latif Karaali'nin mücadelesiyle, iki yıl önce mahkeme kararı ile kuruldu. Kurucular arasında Saip Konukoğlu, Ali Osman Ulusoy ve Mehmet Selim Kara gibi vefat eden sektörün duayenleri değerli büyüklüklerimiz de var. Şu an Mütevelli Heyeti Başkanı Sayın Galip Öztürk, İcra Kurulu Başkanı Sayın Latif Karaali'dir.

Eski İstanbul Valisi Hüseyin Avni Mutlu döneminde bir meslek lisesi yapmak üzere bir arsa talebinde bulunmuştu. Arsa tavsiye edildi, ama daha sonra belediyelerin kendi bürokrasisi içinde kayboldu gitti, nasip olmadı. Bu yazıyı yazmamdaki esas amacım, taşımacı okurlardan da destek isteyerek bir çağrı yayınlamak. İki yıldır 125 otobüsçü çocuğuna burs veriyoruz. Sayın Latif Karaali, Mercedes Benz'in tarihini yazdığı "En iyisi ya da hiç. Mercedes'in Türk'ü" kitabının gelirini vakfa bağışladı ve ilk yıl 87 öğrencinin bursunun tamamı o kitabın gelirinden sağlandı. İkinci sene 215 öğrenciye verilen bursun 30-35 bin lirası 5-10 otobüs firması sahibi arkadaşlarımızdan, kalanı da Sayın Latif Karaali ve Sayın Galip Öztürk'ün kişisel desteğiyle ödendi. Eğitim öğretim yılının ortasına geldik ama hala müracaat eden 123 öğrenciye burs veremedik. Sektör mensubu arkadaşlarımızı, firma sahibi D1-D2 sahiplerini bu konuda duyarlı olmaya davet ediyoruz. Bu vakfa sahip çıkmazsak, öğrencilerimizi okutmazsak geleceğimizi kurtaramayız. Sektörümüzde banko elamanı, teşrifatçı, gece katibi ve şoför olarak hizmet veren arkadaşlarımızın çocuklarının üniversitedeki öğrenim burslarını karşılamayı, sektör mensubu arkadaşlarımız bir görev olarak addecektir. Herkesi desteğe davet ediyorum.

### Mersin Otagarı

Mersin Otagarı ile alakalı ciddi gelişmeler oldu. Aldığımız bilgilere göre Mersin Büyükşehir Belediyesi, Mersin otagarının ihalesini alan ve bir yıldan beri kirasını zamanında ödemeyen şirkete tahliye davası açmış. İhaleyi kazanan firma, kira karşılığı 20 bin artı KDV bedeli üç ayda bir taksitle ödeme sözü vermiş, ama ödemelerini aksatmış. Yetmediği gibi bir de otobüsçüye fahış fiyatla kiralamak isteyince, eski otagardaki 83 firmanın 81'i güç ve eylem birliği yapıp otagara girmeme kararı almıştı. Mersin Büyükşehir Belediyesi, kira kontratından doğan, 7 ve 8'inci maddelerindeki "kiracı, kirasını zamanında ödemezse, tek taraflı fesh etme hakkı" nı kullanarak kira sözleşmesini feshetti. Şirketten de otagarı, 10 gün içerisinde belediyeye teslim etmesini istedi.

### Esas bundan sonrası çok önemli.

TOFED ve sektör mensupları otagarın belediye tarafından işletilmesini istiyor. Eğer belediye, illa belediye ile kiracılar arasında üçüncü bir işletmeci olmasını istiyorsa otagarda hak sahibi yazihancilerin oluşturacağı Otagar İşletme Kooperatifine verilmesi doğru olacaktır. Belediye tek başına işletmek istiyorsa, kira bedelini, Adana, Diyarbakır, Kayseri ve Ankara otagarlarının kirasını emsal alıp belirlemelidir. Yaşananlar gösterdi ki otagar esnafı fahış fiyatta kirayı kabul etmiyor. Bu örnek bize, sektör birleşince neleri değiştirebileceğini gösterdi.

TOSEV Banka Hesabı:  
Türkiye İş Bankası  
İBAN NUMARASI  
TR340006400000112150199270

"Yolların kralı olmaz, kuralı olur"

UDH Bakanı  
Binali YILDIRIM

# Servisçi için tahditte yine hüsransız

■ CANER ÖZCAN

AKOM binasında, 13 Ocak 2016 tarihinde gerçekleştirilen UKOME toplantısında plaka tahdidine yönelik yine bir karar çıkmadı. Belediye yetkilileri tarafından belgelendirme teklifi yapıldı. İtirazlar üzerine, teklif geri çekildi.

Servis taşımacılığının düzenlenmesine yönelik teklif maddesinin yer aldığı UKOME toplantısında plaka tahdidine

yönelik bir karar çıkmadı. Toplantı sonrasında İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ve İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş Taşıma Dünyası'na kısa açıklamalarda bulundular.

### Başladığımız yerdeyiz

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk: "Yine başladığımız yerdeyiz. Hiçbir şey yok. İçeride bir düzenleme ve belgelendirme teklifi geldi. Biz de İTO, TŞOF, birlik, esnaf odaları ve esnaf olarak görüşümüzü bildirdik, 'tahdit

haricinde hiçbir çalışmanın bizim için geçerliliği yoktur" dedi. Belgelendirmenin bir detayı yok, bakmadık. Belgelendirmeye yönelik içeriği kimse açmadı. Belediye Başkanı ile görüşüp, bir dahaki toplantıda bilgi vereceklerini bildirdiler."

### Belgelendirme teklifi geldi, geri çektiler

İSTAB Başkanı Ahmet Karakiş: "UKOME gündeminde servis taşımacılığı vardı.



Fakat maalesef bir sonuç çıkmadı. Farklı teklifler oldu. Biz, Türkiye'de illerde nasıl uygulanıyorsa o şekilde bir tahdit olduğu takdirde destekleyeceğimizi ve kabul edeceğimizi söyledik. Onların önerdiği şekilde bir kabulümüz olmadı. Belediye Başkanı ile konuşulup, tekrar değerlendirilecek. Ötümüzdeki UKOME toplantısına tekrar gelecek. Toplantıda belgelendirmeden bahsedildi, biz kabul etmedik. Hiçbir içerik açıklanmadı. Biz tahdit istiyoruz, 'tahdit dışında hiçbir şeyi kabul etmiyoruz' dedik. Zaten kabul etmeyince onlar da vazgeçti ve geri çektiler. İnşallah olacak. Olacağını düşünüyoruz." ■

## Sesli Turizm'e Has Otomotiv'den 10 Sprinter

Okul ve personel taşımacılığında hizmet veren Sesli Turizm, 10 Sprinter yatırımını güçlendirdi.

Has Otomotiv Hadımköy Showroom'unda, 11 Ocak Pazartesi günü gerçekleşen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk Hafif Ticari Araç Satış Kısmı Müdürü Serdar Yaprak, Filo Satış Müdürü Soner Gönültaş, İkinci El Satış Müdürü Faruk Özer, Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ Satış ve Pazarlama Direktörü Gökmen Onbulak, Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, Genel Müdürü Cem Aşık, Hafif Ticari Araç Satış Müdürü Osman Çoban ve Sesli Turizm kaptanları katıldı.

### Kol kola yürüyoruz

Sesli Turizm'in işini kaliteli yapan başarılı bir firma olduğunu vurgulayan Has Otomotiv İcra Kurulu Üyesi Mustafa Sarıgül, "Metin Sesli ile uzun yıllardan beri kol kola yürüyoruz. Sesli Turizm, 2015 yılında kurumsallaştı. Özel bir şirket yapısı ile okul taşımacılığında yeni bir model geliştirerek yatırımlarına hız verdi. Geçen sene 25 araçlık Mercedes yatırımını yaptı, şimdi de 10 araçla yatırımına

devam ediyor. Sesli Turizm'e 2016 yılında toplam 100 araç vereceğiz" dedi.

### Mercedes yatırım değerini koruyor

Sesli Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Metin Sesli, 2012 yılından bu yana Mercedes yatırımını yaptıklarını belirterek, filolarının ağırlığının Mercedes araçlardan oluştuğunu söyledi: "Sesli Turizm olarak 2 bin 300 araçla personel ve okul taşımacılığında hizmet veriyoruz. Mercedes tercihinde aracın yatırım değeri etkili oldu. Yıllarca çalıştığımız başka marka araç bize ciddi zarar ettirdi. 49 Bin TL'ye aldığımız araçları üçüncü yılın sonunda takasa vermeye veya piyasaya satmaya çalıştığımızda aracın değeri 35 bin liraya düşmüştü. Bir araç almış olsak çok üzerinde durmuyacağımız ama 20 araçtan bahsediyoruz. O markadan zarar edince Mercedes yatırımına karar verdik. 2010 yılında Mercedes almaya başladık. 2013 yılı daha fazla Mercedes yatırımını yaptığımız yıl oldu. Mercedes yatırımını koruyor. Bu nedenle tercihimiz Mercedes yönünde oluyor.

### 2015 yılı iyi geçti

Sesli Turizm olarak 2015'i iyi geçen bir yıl olarak



geride bıraktıklarının altını çizen Sesli, "2012 yılından sonra Sesli Turizm olarak iş hacimimiz sürekli büyüdü. Okyanus ve Era Kolejleri'nin taşımacılığını yaparak özel okul taşımacılığında yoğun bir döneme girdik. Okul taşımacılığında 1600 araç ile hizmet veriyoruz. Adana, Ankara, Antalya ve İzmir'de öğrenci taşımacılığı yapıyoruz. 2016 yılında Konya ve Bursa'da da öğrenci taşımacılığı yapmaya başlayacağız.

Adapazarı'nda personel taşımacılığı yapıyoruz. Hızlı bir büyüme içindeyiz. 2013-2014 yıllarında 40 araçlık yatırım yaptık" diye konuştu.

### Yüzde 50 büyüdük

2012 yılının Sesli Turizm açısından büyümeye başladıkları bir yıl olduğunu belirten Sesli, "2012 yılından sonra yüzde 50 büyüme sağladık. Özmal araç sayısını artırdık, ciroal anlamda büyüdük ve proje sayısında artış yaşadık. 2016 yılında okul taşımacılığında 6 tane okulda olacağız. Araç yatırımlarımıza bu sene de devam edeceğiz" açıklamasında bulundu.

### Firmalar arasında birlik yok

Sesli, sektörde aynı işi yapan taşıma firmaları

arasında birlik olmaması, firmalara zarar veriyor: "Bize 'sizinle çalışmak istiyoruz ama fiyatlarınızı yüzde 10 düşürün' teklifleri geliyor. Ben zaten yüzde 10 düşük teklif vermişim, öyle ki, bir arkadaşımız 'Sesli Turizm'in çalıştığı fiyata iki yıl çalışırım' diyor. 20 güzergah verilmiş, km karşılığı fiyat istenmiş, ama maalesef onların hiçbirine bakılmadan, böyle bir fiyat ve böyle bir sözle gelinebiliyor. Biz onu yapmıyoruz. Biz çok daha fazla büyüyebiliriz, ama bu durumda zararına iş almak lazım. Ben şu ana kadar onu hiç yapmadım. Veya bir firmaya kızıp onun işini almadım. Bizim kafamızda bir kar marjı var. Onu korumamız, ona göre hareket etmemiz lazım" dedi. ■



### Renault için iyi bir haber

## Yanılıcı yazılıma rastlanmadı

Amerikan Çevre Koruma Ajansı (EPA) tarafından lider bir otomotiv üreticisinin araçlarında Defeat Device türünde bir yazılımın ortaya çıkarılmasının ardından Fransa hükümeti tarafından bağımsız bir teknik Komisyon görevlendirildi.

Bu bağımsız teknik Komisyonun amacının, Fransız otomobil üreticilerinin araçlarında benzer yazılım kullanmadıklarını doğrulamak olarak açıklandı. Bu bağlamda UTAC, 25 adedi Renault olmak üzere 100 otomobili test ediyor. Aralık 2015'in sonunda, 4'ü Renault marka olmak üzere 11 aracın test süreci tamamlandı. Böylece Fransız kamu kurumlarıyla Renault mühendisliği arasında verilmiş ve etkili bir diyalog oluşması sağlandı.

Bağımsız teknik Komisyonun önemli aktörlerinden biri olan Ekoloji, Sürdürülebilir Kalkınma ve Enerji Bakanlığına bağlı Enerji ve İklim Genel Müdürlüğü, devam eden prosedürün Renault araçlarında herhangi bir yanılıcı yazılıma rastlanmadığını ifade etti. Devam eden testler akabinde, piyasaya

sunulan araçlar gibi fabrikadan çıkan Renault araçları için Renault grubunun, Renault Emisyon Planının bir parçası olarak hızlı bir şekilde piyasaya sunmaya karar verdiği ve araçların dinamik performansını geliştirme amacı güdecek iyileştirme çözümlerinin ortaya konulması sağlanacak.

Buna paralel olarak, DGCCRF bağımsız teknik Komisyon tarafından gerçekleştirilen ilk bulgu analizlerini doğrulamak amacıyla yerinde bir dizi kontrol yapmaya karar verdi. DGCCRF Genel Merkez, Lardy'deki Renault Teknik Merkezi ve Guyancourt'taki Technocentre alanlarını seçti.

Renault çalışanları, Kamu Denetim Komisyonu'nun çalışmaları ve Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilmesine karar verilen kontroller sırasında tam işbirliği sağlamaktadır.

COP 21'in başarısının ardından Renault, gezegenin korunması için gerekli endüstriyel çözümlere yönelik yatırımlarını artırmaktadır.

Renault Grubu hali hazırda CO2 emisyonlarının iyileştirilmesi programlarında ilk 3 sırada (2013'te 1. ve 2014'te 2.) yer almakta olup, araçlarının karbon ayak izini yüzde 10'a kadar azaltmıştır. ■

## Yatırımlar tahdit belirsizliğinden etkilendi

2015 yılı için planladıkları 130 araçlık yatırımını plaka tahdidinde yaşanan belirsizlikten dolayı yapamadıklarını belirten Metin Sesli, 'İstanbul'da plaka tahdidi olacak' şeklinde verilen sözlerin yerine getirilmediğine inandığını vurguladı: "Ben aslında tahdide inanan bir yapıydım, ama tahditle ilgili söz verildi. Ben bu noktadan sonra geri adım atılmayacağını düşünüyorum. Mutlaka bir şey olacaktır. Ama ne olacak, nasıl olacak bunun içeriği önemli" dedi.

### Ticaretin önünde engel olmasın

Plaka tahdidinden rant beklediği için araç yatırımı yapanların olduğunu vurgulayan Sesli, "İstanbul'da plaka tahdidi konuşulmazken, ben aldığımız projeler gereği araç yatırımı yapmaya karar vermişim. Bu araçları rant için almıyorum. Firmaların yıllardır karşı olma nedeni de buydu. Biz iş yapmak istiyoruz. Son toplantıda gündem, bu iş ranta dönüşmesindi. Tamam, ranta dönüşmesin, ben bir iş aldığım zaman 50 araba alabilirim, belediyeye gideyim, bana bir fiyat belirlesin. Plaka bu fiyata göre satılabilir. Ankara'da 10 senedir, Gebze'de 6 senedir plaka ihalesi yapılmıyor. Şu anda biz Gebze'de iş yapmıyoruz. Belediye 5 yılda 10 yılda bir plaka satışı yapsın. Ticaretin önünde bir engel olmasın. Biz yine araçlarımızı değiştirelim, sıfır araç alalım" dedi.

### Bugün yapılırsa 3 kere iptal olur

Plaka tahdidi sözünün verildiği 25 Mayıs'tan sonra araç aldıklarında bu araçların tahdit kapsamına girip girmeyeceği konusunu hukukçuları ile görüştiklerini dile getiren Metin Sesli, şunları söyledi: "Bundan önceki 15 araçlık yatırımda beklemiştik. Tahdit



belirsizliği ilk aşamada yatırımımızı engelledi çünkü her an bir karar alabilirlerdi. Sonra baktık ki; sizin de bahsettiğiniz gibi hiçbir karar yok. Plaka tahdidi bugün olsa ve 25 Mayıs'tan sonra araç alanlara bu hak verilirse, bu karar belki de 3 kere iptal olacaktır Ankara'da olduğu gibi, çünkü müthiş itiraz edenler var. Ancak 25 Mayıs'tan önce bu işi yapmayıp, tahditle oluşacak rant beklentisiyle araç alanlar var. Bu araçlara yol belgesi çıkarmak istiyorlar. Hatta bazı çevrelerden bana gelip, benim üzerinden yol belgesi almak isteyenler oldu."

### Bireyselciler adına sevinirim

Sesli, plaka tahdidi olması durumunda kendisi ve firmasının çok servisi esnafı adına mutluluk duyacağını kaydederek, "20-30 senedir tanıdığım tek arabası ile bu işi yürütmeye çalışan arkadaşlarımız var. Plaka tahdidi keşke olsa, ben onlar adına kendimden daha çok sevinirim" dedi. ■



## Amerika pazarında

## TEMSA 1000 otobüs hedefine koşuyor

2010 yılında adım attığı Amerika pazarında 700'ü aşkın otobüsle hizmet veren TEMSA, 2016 yılı içinde 1000 otobüs hedefine büyük hızla ilerliyor.

TEMSA, ABD otobüs pazarında Türk rüzgarı estirmeye devam ediyor. Amerika Birleşik Devletleri'nin Louisville Kentucky şehrinde 9-12 Ocak 2016 tarihleri arasında düzenlenen ABA (American Bus Association - Amerikan Otobüs Birliği) Fuarına katılan Temsa, fuar

standında TS30, TS35 ve TS45 ürünlerini sergiledi.

## Ziyaretçi akını

Temsa'nın ABA Fuarı'ndaki standı ziyaretçi akınına uğradı. Filosunda aktif olarak Temsa ürünleri kullanan ve ABD'nin en büyük filosuna sahip ilk 20 büyük operatörü arasında yer alan Arrow ve Lamers yetkilileri de Temsa standını ziyaret etti. Arrow ve Lamers şirketinin yetkilileri, araçlardan duydukları memnuniyeti dile getirirken, Temsa otobüslerin özellikle

güvenlik, sağlamlık ve yüksek manevra kabiliyeti nedeniyle öne çıktığını ve yatırım tercihinde birinci sırada yer aldığını ifade ettiler.

1000 otobüs hedefini açacağız ABD yollarında 700'ü aşkın Temsa markalı otobüsün hizmet verdiğini belirten Genel Müdür Dinçer Çelik, "Son üç yıldır üst üste yüzde 10 pazar payı almayı başardık. Dünyanın en zorlu pazarı olarak gösterilen Amerika Birleşik Devletleri'nde operatörlere en geniş ürün gamını sunan üretici olmaya devam

ediyoruz. 2016'da ilk hedefimiz 1000'li rakama ulaşmak ve üzerine çıkmak. Elde ettiğimiz bu başarıda üretimdeki gücümüzün yanı sıra yurtdışı ekibimizin ve ABD'li iş ortaklarımızın da katkısı büyük oldu" dedi. ■



TS35 E model otobüs



## UMA Fuarı'nda tanıtılacak

ABA Fuarı'nda müşterileri ile bir kez daha buluşmaktan mutluluk duyduklarını açıklayan Temsa Genel Müdürü Dinçer Çelik, "ABD pazarına, mevcut ürünlerimize ek olarak yepyeni tasarıma sahip farklı ürünler sunmaya devam edeceğiz. ABA Fuarı'nın ardından Amerika'nın otomotiv

endüstrisinin en geniş katılımlı fuarları arasında yer alan UMA Motorcoach Otomotiv Fuarı'na katılacağız. 31 Ocak-4 Şubat tarihleri arasında Atlanta'da düzenlenecek fuarda TS35 ürünümüzün yenilenen modeli TS35 E aracımızı tanıtacağız. Temsa'nın hem iç pazarda hem dış pazarda koşusu büyüyen hedeflerle devam edecek" diye konuştu.

## İZULAŞ 'tan 110 otobüslük ihale

İzmir Büyükşehir Belediyesi İzmir Ulaşım Hizmetleri ve Makina San.A.Ş 26 Ocak Salı günü 110 adet alçak tabanlı otobüs ihalesi düzenliyor.

İzmir kentiçi ulaşımına 110 adet daha alçak tabanlı otobüs katılacak. 26 Ocak 2016 tarihinde düzenlenecek olan ihale ile İzmir Ulaşım Hizmetleri ve Makina. San. A.Ş filosuna 110 otobüs daha katacak. İhale 26 Ocak Salı günü Tuna Mahallesi Fatih Caddesi No:91/9 C Blok İrmak Plaza Bornova-İZMİR adresinde saat 14.00'te İZULAŞ A.Ş. Toplantı Salonu'nda gerçekleştirilecek. Araçların yolcu kapasitesi en az, 26 oturaklı olmak üzere 89 kişi+1 engelli olacak. Araçların dış uzunluğu minimum 11800, maksimum 12300 mm olacak. Dış genişliği minimum 2400 mm, maksimum 2650 mm olacak. Motor dizel ve Euro 6 standartlarına uygun olacak. Araçlar şehir içi toplu taşıma hizmetlerine uygun retarder (şanzımana entegre intarder tipi) ve otomatik şanzıman ile donatılacak. Şanzıman en az 4 ileri 1 geri vitesli olacak. ■



## Mitsubishi L200 2015'in lideri

Mitsubishi L200, 3.897adetlik satış ve %27,2 pazar payıyla 2015 yılını pick-upsegmentinin lideri olarak kapattı.

2015 yılını 3.897adetlik satışla tamamlayan Mitsubishi L200, pick-upsegmentininbu yılda lideri oldu. Geçtiğimiz Ağustos ayında lansmanı yapılan Yeni Mitsubishi L200 ile de pekişen başarıyla pazar payı yılsonu itibarıyla yüzde 27,2'ye ulaştı.

Pick-up'ın sağlamlığının ve dayanıklılığının yanı sıra sınıfında öncü konfor ve güvenlik özellikleriyle de hem bireysel ve hem de filo kullanıcılarının vazgeçilmez pick-up'ı haline gelen Mitsubishi L200 son 3 yıl üst üste, 12 yılda 7 kez pazar lideri oldu. Mitsubishi L200, 2016 yılında da zirveyi korumayı hedefliyor. ■



## Daha azına razı olmayın.

SAFİR  
PlusHem plus,  
hem de 10 inç ekran  
takılabilen 41 koltuk.

Otobüs yolculuğuna yeni bir boyut kazandıran Safir Plus, yüksek konfor düzeyi, düşük işletme maliyeti ve benzersiz tasarımı ile hem kapitanlara hem de yolcularına keyfin kapılarını aralıyor. Yenilenen tasarımı ile rahat ve davetkar bir konseptte bürünen Safir Plus, 10 inç ekran takılabilen koltukları ile müşteri memnuniyetini garantilemenizi sağlıyor.




**TEMSA**  
Smart Mobility

temsa.com





**Mustafa Yıldırım**  
TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

## Birlik ve beraberlikle çözüm üretme zamanı

Türkiye 2016 yılına sıkıntılı başladı. Tam siyasi tansiyon düştü, rahatladık derken beklenmedik bir gelişmeyle Sultanahmet'teki patlama, maalesef Türkiye turizmini olumsuz etkisi altına alacak. Terör sansasyonel bir şekilde hayatımıza girmeye başladı. İnsanlar tedirgin oluyor. Ama bu olaylar tekrar etmezse, daha büyük olaylar olmazsa normalleşmenin yaşanacağına inanıyorum. Türk turizminin, turizm taşımacılığımızın, otelciliğimizin aldığı yaranın kapanması ve bir daha açılmaması için günlük tedbirlerinin artırılması lazım. Bu konuda Hükümet, en olumlu adımları yıllar önce attı, "açılım süreci" dedi, her türlü ödünü verdi. Belki kamuoyundan gelecek tepkiye karşı risk aldı Sayın Cumhurbaşkanımız. Verilmesi gereken her türlü taviz verildi, ama verilen tavizler, beklentileri karşılamıyor. Ne istediği belli değil. Amaç belli değil, hedef belli değil... Türk vatandaşları olarak, bir taraftan Kürt siyasi hareketinin, HDP'nin normalleştiğine, siyasallaştığına, Meclise girdiğine sevinirken bu tür terör olaylarının olması maalesef hepimizi üzüyor.

### Homojen bir yapı

Türkiye'de sermaye sadece kendisi için değil toplumdun her katmanını için yoğun çalışıyor. Türkiye'de şu anda bence çok tutarlı bir ekonomi var. Kürt, Türk ayrımı yapılmadan, Doğusu, Batısı, Güneyi, Güneydoğusuyla vatandaşlarımızın bir sıkıntısı olduğuna inanmıyorum ben. Geçen yıl iki seçim yaşadı Türkiye. Birinci seçimden önce her şey normaldi, seçimden hemen sonra terör tırmanmaya başladı. Bu Ortadoğu'daki çok uluslu politikaların etkisidir. Ben Türkiye'deki Kürtlerin bir sorunu olduğuna inanmıyorum. Türkiye Cumhuriyeti devleti hukuk kuralları içinde, gerekli bütün tedbirleri alarak yoluna devam edecek. Hiç kimse terörü bir çözüm unsuru olarak görmemeli. Türkiye bu sıkıntıyı daha fazla yaşamaz.

Bu arada insanlara zarar gelmemesi için her türlü tedbir alınıyor. Başka türlü bu işin üstesinden gelinmeyeceğine ben inanıyorum. Ama Türkiye terör sorununu bir an önce çözerek Ortadoğu'da kendi coğrafyasında gücünü kullanarak, çok daha farklı yerlere gideceğine inanıyorum. Onun için, bu sorunları sevgi ile güzellikle, birlik ve beraberlikle çözmek lazım.

Turizm ve turizm otobüsçülüğü açısından, 2016 yılı zorluklarla başladı. İnşallah bundan sonra bu tür olaylar tekrarlanmaz ve turizm normalleşir. Mevcut durum karşısında turizmcielerin de turizm taşımacılarının bir şekilde korunması lazım. Bizim de sektör olarak bu konuda çalışma yapmamız gerekir diye düşünüyorum.

### Petrol fiyatları düşüyor

Akaryakıt ile ilgili söylenmesi gerekenler var. Dünya piyasalarında petrol fiyatları 30 dolar seviyesine ve altına düştü. Geçen gün, İstanbul Ticaret Odası'nda Oda Başkanımız dile getirdi, ham petrol fiyatı 120 dolardan 30 dolara 4 kat küçüldü. Biz taşımacılar olarak bu düşüşün etkilerini yaşamak istiyoruz.

Taşımacılık sektörü son 10 yılda çok sıkıntılı bir süreç yaşadı. Dünyada düşen akaryakıt fiyatlarına bağlı olarak vergilerde indirimleri yaşamak istiyoruz. Vergilerin dolar petrol paritesine bakıldığı zaman da düşmesi gerektiği açık ortada. Taşımacıların da bu noktada hükümetten beklentileri var. Bizi dikkate alınsın, önemli bir sorumluluğumuz var bizim. Türkiye'de yıllık 225 milyon insanın ulaşımını sağlayan ve hayatın çarklarını döndüren bir sektör olduğumuzun unutulmaması lazım. Toplu taşıma özelliğimizin dikkate alınması lazım. Nakliye fiyatlarına bunun yansımaları için ve enflasyonun düşürülmesi için petrol fiyatlarının makul bir seviyeye, olması gereken noktaya düşmesi gerekir diye düşünüyorum.

Her açıdan kriz içinde olan sektörümüzün hiç değilse petrol fiyatları ile biraz rahatlamasını bekliyoruz. Bu konuda hükümetin bir olumlu adımını görmek istiyoruz.

## Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

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

## Pamukkale Turizm'in hedefi

# 2016'da 15 milyon yolcu

"Adım Adım Trakya" sloganıyla Trakya bölgesinde yepyeni bir hizmet ağı oluşturan ve 2015 yılında 13 milyon yolcu taşıyan Pamukkale Turizm, 2016'da 15 milyon yolcu taşıma hedefi koydu. Şirket filosunda bulunan 420 araçlık kapasiteyi yıl sonuna kadar 600'e çıkaracak.

### ÖZEL RÖPORTAJ - KAPAKLI ERKAN YILMAZ

Pamukkale Turizm, 8 Ocak 2016 tarihinde, Yonca Turizm işbirliğiyle Çerkezköy-Kapaklı-Saray-Vize hattında seferlere başladı. Pamukkale Turizm, Çerkezköy-Kapaklı-Saray ve Vize şubelerinin açılışlarını da gerçekleştirerek filosuna kattığı 10 Safir Plus aracını tanıttı.

### Edirne ile Trakya'nın tamamında...

Kapaklı'da düzenlenen törende, Pamukkale Turizm Genel Müdürü Mustafa Özdalğç, Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulundu. "Şu anda Trakya'nın yüzde 80'ini tamamladık" diyen Mustafa Özdalğç, "Bu yıl, Edirne ile Trakya'nın tamamına noktayı koymuş olacağız" dedi.

### 2016 hedefi 15 milyon

2015 yılında yolcu taşıma sayısında hedeflerin üzerine çıktıklarını ifade eden Mustafa Özdalğç, "2015 yılında 13 milyon yolcu taşıdık. 2016 yılında ise 15 milyon yolcu hedefi koyduk. Batı Karadeniz'e yönelik yeni bir açılım da gerçekleştireceğiz, detaylarını daha sonra açıklarım. Bu yıl yeni açacağımız hatlarla birlikte bu hedefe ulaşacağımıza inanıyoruz" diye konuştu.

### Türkiye'ye ve geleceğe güveniyoruz

Belirledikleri hedefleri normal şartlara göre planladıklarını da belirten Mustafa Özdalğç, yaşanan olumsuz şartlara rağmen umutsuzluğa kapılmamak



Mustafa Özdalğç

Mehmet Ali Akçin

gerektiğini söyledi: "Tabii, bu hedefi normal şartlara göre belirledik. Etrafımız ateş çemberi. Biz onların en kısa sürede düzeleceğini varsayıyoruz, umut ediyoruz. Bir an önce güvenlik ortamının sağlanması büyük önem taşıyor. Biz büyük bir ülkemiz. Bunların hepsini aşarız. Umutsuzluğa kapılmamızın gereği yok. Bu yaptığımız açılışlarla yatırımlar da hep onun göstergesi. Pamukkale Turizm Türkiye'ye ve geleceğe güveniyor."

### 420 araçtan 600'e...

Şu an filolarında 420 araç bulunduğu bilgisini de veren Mustafa Özdalğç, "Yeni açılacak hatlarla birlikte filomuzdaki araç sayısı da artacak ve yılı 600 civarında

araçla kapatacağız. Filomuzun yüzde 40'ı özmal, yüzde 60'ı kiralık araçlardan oluşuyor. Çok kısa süre içerisinde 60 adetlik bir otobüs alım sözleşmesi imzalayacağız. Daha sonra yatırıma yönelik neler olur, şu an bilemem" dedi.



Erkan Yılmaz, Mustafa Özdalğç ile Kapaklı'da Pamukkale yazıhanesinin açılışında konuştu.

## Nişikli Turizm Yönetim Kurulu Üyesi Muhittin Nişikli:

# "Biz birbirimizi bulduk"

Pamukkale Turizm ve Nişikli Turizm karayolu yolcu taşımacılığına örnek olacak işbirliğini 23 aydır büyük bir başarı ile sürdürüyor. Muhittin Nişikli, işbirliğini, "Biz birbirimizi bulduk. 23 aydır ufak bir sorun yaşamadan bu verimli işbirliğini sürdürmektен mutluluk duyuyoruz" sözleriyle açıkladı.

Muhittin Nişikli ile Kapaklı'da özel bir söyleşi gerçekleştirdik. Pamukkale Turizm ile 23 aydır çok güzel ve verimli bir işbirliği içinde olduklarını belirten Muhittin Nişikli, "Bu süreçte hiçbir eksiklik olmadan kalite ve konforu daha da yükseltmek yol aldık. Bir tek Edirne hattımız kaldı. Pınarhisar ve Hayrabolu gibi küçük merkezler de var. Bu yıl içerisinde İstanbul-Edirne seferleri de başlayacak" dedi.

### "Adım Adım Trakya", sözümüzde durduk

Bu süreçte başarıyı sağlayan en önemli etkenin Pamukkale Turizm'in kurumsal kimliği olduğunu belirten Nişikli, "Biz birbirimizi bulduk. Pamukkale'nin Trakya'da hiç işi olmazdı ama bizim gibi aileyi bulunca karşından kaptı. O gün bugün 23 ay oldu, beraberiz. Hiçbir sorun olmadı. Bu süreçte bizi başanları kılan nokta, Pamukkale'nin ismidir.



Muhittin Nişikli

Muhittin Nişikli

Erdiç Nişikli

İsmi gibi pamuk. Kurumsal kimlik yapıyla bu firmayı yolcu da benimsedi. Çünkü ekşiği yok. Kalite, konfor, personeli ile her şeyiyle dört dörtlük. Patronlarıyla genel müdürleriyle olsun, bölge işletmecileriyle, personeliyle olsun hepsi dört dörtlük, nadide insanlar. Bu hizmet sürecinde müşteriye ayrıcalıklı olduğunu hissettiriyoruz. Trakya hattında bu bölgede sadece Edirne kaldı. Pamukkale Trakya'yı kaplamış oldu. "Adım adım Trakya" dedik ve sözümüzde de durduk. Trakya bölgesinde hizmet veren araç sayısı da 100'e ulaştı. Her yarım saatte bir sefer düzenleniyor" dedi.

### Bizim ilkemiz hizmette rekabet

Kısa mesafe hatlarında fiyat rekabetinin yoğun olduğunu, ancak kendilerinin ilke olarak

hizmette rekabeti belirlediklerini ifade eden Muhittin Nişikli, "Biz firma olarak, bilet fiyatı üzerinden bir rekabeti kabul etmiyoruz. Bizim ilkemiz hizmette rekabet. 23 aydır bu ilkemizden, sistemimizden şaşmadık" diye konuştu.

### Nişikli Turizm'in yurtdışı çalışmaları

Nişikli Turizm olarak Bulgaristan ve Romanya'ya seferler düzenlediklerini de açıklayan Muhittin Nişikli, "Nişikli Turizm bizim çocuğumuz. 30 seneden beri büyümeye çalışıyoruz. Bulgaristan'ın her bölgesinde varız. Romanya'da Köstence ve Mecidiye'deyiz. Bizim de üçüncü ülkelere yönelik seferler gerçekleştirmeye planlarımız var" dedi.



**Dr. Zeki Dönmez**

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

## Otobüsçülük nereye gidiyor?

Esiden, bir noktadan başka bir yere giderken doğru yön bulmanın sırrı, geceleri varsa yıldızlara bakmaktır. Kullanılabilecek bir alet veya sistem yoktur. Geleceğe yönelik tahmin yapabilmek için de pek bir yöntem bilinmiyordu. Belki de tek çare falcıya gitmekti. Ama günümüzde seyahat etmek gibi geleceğe yönelik değerlendirmeler için de pek çok imkana sahibiz.

### İstatistiğin önemi

Geçmişe yönelik verileri bulup işlemek çok önemli. Değişimlerin yönü ve miktarı bize önemli ipuçları veriyor. Bunun için hassas istatistik değerlendirmeler önemli. Tabii, gelecek her zaman geçmişin mutlak devamı değil. Bu nedenle her verinin gerçekleştiği koşulları da dikkate almak doğru sonuçları yakalamada gerekli.

### Veri bulmak

Veri pazarda satılmıyor, ama günümüzde pek çok veri kaynağı var. Yolcu ve yük taşımacılığında taşımacılar ve taşıtlarla ilgili veriler bazı kurumlarca üretiliyor. Biz de elde edebildiklerimizi kullanarak değerlendiriyoruz. Tabii, bu verinin en kısa sürede elimize ulaşması da çok önemli. Eskiye verinin kıymeti azalıyor. Taşımacılar ve bunların kullandığı taşıtlarla ilgili verileri UDH Bakanlığı üretiliyor. Sahip olduğu sistem anlık verilere ulaşmalarını sağlıyor. Paylaşırlarsa biz de bunları kullanıyoruz.

### Veriler azaldı

Esiden her belge türü ve bunlarda kayıtlı çeşitli taşıtların sayıları 15 günde bir güncellenerek açıklanırdı, biz de bunları genişçe değerlendirirdik. Kendimizce analiz eder, kullanıcılara sunardık. Belki zamanları sınırlı Bakanlık görevlileri de katkımız olurdu. Bunun kimseye zararı olduğunu sanmıyorum. Ancak zaman içinde yurtdışı taşımalarda kullanılan taşıtlarla ilgili bilgiler yayınlanmaz oldu. Şimdi, bunlardaki değişimi bilemiyoruz ve bunlara ilişkin analizleri yapamıyoruz. Örneğin, taşımacı başına düşen taşıt sayılarını hesaplayıp daha güçlü, daha kurumsal taşımacılara doğru gidildiğini veya taşımacıların bölünüp küçüldüğünü bilemiyoruz, söyleyemiyoruz.

### Şimdiki durum

Gazetemizin bu sayısında yolcu taşımacılığında UDH Bakanlığından alınan belgelerin 2011 ve 2014 yılları sonundaki durumlarıyla bu üç yıllık süreçteki değişimlerini ve sonrasında da 2016 yılı başına kadarki 13 aylık süreçteki değişimlerini inceleyip sunduk. Bir de burada özetleyeyim.

### Tarifeli/düzenli/bireysel taşımalar (D1, B1)

Havayolunun imkanları rekabet gücünü artırıyor. Yeni havalimanları yapılıyor. İyileştirilen rotalar zaman ve para tasarrufu getirdi. Hızlı tren rekabeti de artık devrede. Bunlara da bağlı olarak tarifeli otobüsçülüğün azalacağı ve yok olmaya yüz tutacağı beştişye de rakamlar D1 ve B1 belgeli bu taşımalarda bunu doğrulamıyor. B1 epey azalsa da D1 seviyesini koruyor.

### Turizm/grup/tarifersiz taşımalar (D2, B2)

Taşımacılıkla ilgilenmeye başladığım 1996 yıllarında bu taşımalar, diğerlerinin yanında pek azdı. Zaman içinde artıp diğerlerini yakaladı ve geçti. Şimdi, belge sayısında onların beş mislini geçiyor. Pek çoklarıncı yanlış, hormonlu bulunsa da bu büyümeye sürüyor. Beklenen 'duvara toslama' gelecek mi? Gelecekte ne zaman? Bu yıl, bu bakımdan kritik olacağı benziyor. Umarım hasarsız veya en azından az hasarla atlattır.

### Ticari olmayan taşımalar (D3, B3)

Özellikle yurtdışında yıldan yıla hızla artıyorlar. Yani pek çok iş sahibi, işiyle ilgili ticari faaliyetlerinin gerektirdiği yolcu taşımasını kendisi yapmak için belge alıyor. Acaba niye? Ticari belge sahibi taşımacılar uygun fiyatlı yeterli kalitede hizmet sunmuyor mu? Belki de bunlardan hizmet almanın prosedürleri ve buna bağlı gecikmeler kendi taşımalarını yapmak mecbur bırakıyordu. Gerek kentiçi gerek kent dışı taşımacılar keyiflerine göre taşıma yapamıyorlardı. Tabii, bu verinin en kısa sürede elimize ulaşması da çok önemli. Eskiye verinin kıymeti azalıyor. Taşımacılar ve bunların kullandığı taşıtlarla ilgili verileri UDH Bakanlığı üretiliyor. Sahip olduğu sistem anlık verilere ulaşmalarını sağlıyor. Paylaşırlarsa biz de bunları kullanıyoruz.

### Kısa mesafeli taşımalar (D4)

Bilindiği gibi bunlar ilçe ve kısa mesafe iller arası taşıma hizmeti sunuyorlar. Tek taşıta belge alınabiliyor. 2011-2014 döneminde sayıların önemli artış var, ancak son dönemde sayı epey gerilemiş. İlk akla gelen iflas edip taşımacılıktan çekilmeleri veya taşıtlarını tek belge altında birleştirmeleri gibi haller... Bence bundan daha önemlisi, büyükşehir belediyelerinin artması. Önceden il çapında taşımacılık hizmeti veren iki büyükşehir belediyesi vardı: İstanbul, Kocaeli. İl çapında hizmet vermeyenlerin ile yayılması ve il çapında hizmet verecek yenilerinin kurulması sonrasında bu türden il sayısı 30'a çıktı. Değişen 28 ildeki D4 belgesi sahipleri artık ilçe taşıma yapamaz hale geldi. Bunların pek çoğu bu türden taşımacılıktan çekilmiş olabilir. Zaman içinde bu azalış sürebilir de...

### B1 özel

Öncelerde bunların özel bir değeri vardı. Diğer modlardaki gelişmelere göre kayba uğradılar. Özel araçlarla komşu ülkelere gitmekteki kolaylaşmalar da bunlara zarar vermiş olabilir. Sınırlarındaki beklentiler de bunların cazibesini azaltıyor. Kötuşe kullanılmalarını önleme amaçlı olsa da bazı tedbirlerden zarar görmüş olabilirler. Bilmem, bu kötüye gidişi kabullenmek mi lazım, yoksa bazı tedbirlerle iyileştirmek mi esas olmalı?

Yük taşımacılığında da benzer bir değerlendirme yapılabilmek isteriz... Bu arada, Bakanlığın bize sunacağı veriler artarsa, bundan memnuniyet duyuyoruz.



*Adım Adım* TRAKYA

*Bu Adım*

ÇERKEZKÖY

KAPAKLI

SARAY

VİZE



 **PAMUKKALE**  
Seyahat Etmek Özgürlüktür

0850 333 35 35  
www.pamukkale.com.tr

 pamukkale  
 pamukkale  
 pamukkaleturizm



## MAN ve Petrol Ofisi işbirliği

## 18 yıldır devam ediyor

**MAN ve Petrol Ofisi, uzun zamandır sürdürdükleri işbirliğinde 18 yılı geride bıraktı. 1.5 yıllık yeni işbirliği anlaşması kapsamında MAN Türkiye'de üretilen ve tüm dünyaya ihraç edilen araçlarının ilk dolumu, Petrol Ofisi akaryakıt ve madeni yağlarıyla gerçekleştiriliyor. MAN ticari araçlar ilk yolculuklarına, Petrol Ofisi'nin "Yeni ProDizel" ve "Maximus" ürünleriyle çıkıyor.**

İşbirliğinin yeni döneminde devam ettirilmesine ilişkin 13 Ocak Çarşamba günü MAN'ın İstanbul İkitelli'deki merkezinde düzenlenen basın toplantısında konuşan MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu, teknolojik olarak en önde olma iddialarının, ancak buna sahip iş ortakları ile hayata geçirilebileceğine dikkat çekti: "Bizim için çok anlamlı bir gün. Çünkü çok uzun yıllardır iş ortaklarımız olan, birlikte yürüttüğümüz artık, iki iş ortağını da aşıp aile haline geldiğimiz Petrol Ofisi ile ilk dolum yağları anlaşmamızı 1.5 yıl daha uzatmamızı kutlamak ve bunu sektörde paylaşmak için bir aradayız. MAN camiası olarak dünyanın kendi alanında teknoloji lideri firmalarından bir tanesiyiz. İlk dizel motorun icadından bu yana iddiamız teknolojik olarak en önde olmaktır. Bu iddiamızı da bugüne kadar başarı ile sürdürdük. Tabii, teknolojik olarak en önde olmak aslında teknolojik olarak en önde olan partnerlerle mümkün. Aracınızı dizayn ederken, üretirken, işletirken seçtiğiniz her bir partner, sizin vizyonunuza uygun bir vizyona sahip olmalı. Onlar da kendi alanında teknolojik lider olmak istemeli. Onların da müşteri odaklı, müşteriye stratejinin başına koyan bir görüş çizgisinde olmaları çok kritik. Bizim için de bu anlamda doğru partnerin hep Petrol Ofisi olduğunu gördük. Sahada onlarla birlikte mücadele ettiğimiz her noktada bizim kadar bu işe ter

### 10 numara yağ sorunu büyük ölçüde çözüldü

10 numara yağın madeni yağ ile bir alakası olmadığını, ama kullanımının çok ciddi şekilde düştüğünü ifade eden Sezgin Gürsu, "İthal edilen baz yağ ve TÜPRAŞ Rafinerisi'nin piyasaya sürdüğü baz yağ toplamlarından görebiliyoruz. Tabii ki araçlar yenilendikçe daha az kullanılmaya başlandı ve problem büyük oranda çözüldü" dedi.

döktüklerini gördük. Ürünlerinin araçlarımızda en iyi performans yakalamasında müşterilerimizin çok etkin olduğunu gördük. 18 yıla dayanan bu birliktelik müşterilerimiz açısından sorunsuz ve yaşam maliyetleri en düşük araçları kullanmaları anlamına gelecektir. Tüm camia için hayırlı uğurlu olmasını dilerim" dedi.

### Petrol Ofisi ile bakım aralıkları uzuyor

MAN araçlarda bakım aralıklarının ortalama 60-70 bin km seviyesine ulaştığını aktaran Bekiroğlu, "80 bin km'ye kadar giden müşterilerimiz var. Bir aracın 60-70 bin km gidebilmesi yağın efsafını koruması ile çok alakalı. Hem bir taraftan ben 70 bin km'de bir bakım alacağım, hem de daha ucuz yağ alacağım. Tabii ki herkes ucuz almak ister, ama en iyisini en ucuz almak esas olmalı. Türkiye'de bir dönüşüm sürecinin yürüdüğünü, firmaların bir konsolidasyona girdiğini, kurumsal oyuncuların her alanda arttığını görüyorum. Burada mazot kadar yağ kalitesine de titizlik olduğunu görüyorum. Petrol Ofisi yağlarının gösterdiği performans, bu bakım aralıklarını sürekli olarak yukarı çekmek konusunda elimizi çok güçlendiriyor" dedi.

### MAN ile ortak hedefimiz var

OMV Petrol Ofisi Ticari Satışlar ve Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu da, "Bu işbirliği çok büyük bir mutluluk. MAN ile ortak bir hedefimiz var. Müşterilerimize bir değer sunmak. Biz bu işbirliğine stratejik güç birliği diyoruz. Teknoloji lideri ve sektöre yön veren bir firmayla beraber olmak, bize de çok şey öğretiyor, geliştiriyor" dedi.

### MAN öğretiyor, tecrübemizi koyuyoruz

Son 5 yıldır madeni yağ pazarının lideri oldukları bilgisini veren Sezgin Gürsu, "Kocaeli Derince'de 120 bin ton kapasiteli bir madeni yağ fabrikamız var. Bu fabrika aynı zamanda yakın coğrafyanın en büyük Ar-Ge üssü. Bir de teknoloji üssü olan Petrol Ofisi Teknoloji Merkezimiz var. Müşterilere değer yaratan bu ürünlerin geliştirilmesini, orada global firmalarla birlikte yapıyoruz. MAN ile birlikte çalışıyoruz. Onlar bize öğretiyor, biz geçmiş bilgi birikimimizi, tecrübemizi koyuyoruz. Gerçekten değer yaratan ürünler sunuyoruz. Son beş yıldır madeni yağ pazarında yüzde 25 pay ile sektör lideriyiz. Bundan gurur duyuyoruz. Bu başarıda beraber yürüttüğümüz iş ortaklarımızın çok büyük katkısı var. 27 ülkeye ihraat



1,5 yıllık anlaşma MAN kamyon ve otobüslerinin ilk dolumunu ve satış sonrası kapsıyor. Sezgin Gürsu, MAN ile sağlanan işbirliğiyle yıllık ortalama 200 tonluk bir iş hacmi bulunduğunu da açıkladı.



yapıyoruz. Ürünlerimizde taahhüt ettiğimiz değer; motor koruması, yakıt tasarrufu ve üstün performans. MAN'ın, 'Müşterilerimiz ömür boyu iş ortağımızdır' söylemi bizim için de her zaman öncelikli oldu. Biz onları için bir değer yaratabiliyorsak, amacımıza ulaşabiliyoruz. Başta Sayın Tuncay Bekiroğlu olmak üzere MAN ailesine uzun yıllardır süren bu işbirliği ve bizi geliştirdikleri için çok teşekkür

ediyoruz" dedi.

### Yağ kullanımında bilinç arttı

Sezgin Gürsu, ticari araç kullanıcılarının standartlara uygun madeni yağ kullanımında bilincin giderek yükseldiğini gördüklerini belirtti: "Araç parkı yenilendikçe, gerekli şartnameler ciddi şekilde takip ediliyor. Motorlar küçülüyor, performans artıyor ve çevre şartları daha ağırlaşıyor" ■



## Cumhur Aral

cumhural@gmail.com

### Oyun

İnsan, doğduğu andan itibaren öğrenmeye başlayan bir canlıdır. Öncelikle kendine yakın insan ve objeleri tanır, daha sonra bunlar vasıtasıyla öğrenme süreci başlar. Bebeklikten itibaren ilk öğretici yöntemlerden biri oyundur. Oyun oynama süreci hayat boyunca devam eder. Sadece oyunun şekli değişir, anlamı aynı kalır.

Okul hayatı başladığı günden itibaren sorumluluk üstlenilir, yaş ilerledikçe sorumluluklar artar. Sınavlarda başarılı olmak, okulu başarıyla bitirmek; bir iş girip, başarılı olmak; ailesine ve arkadaşlarına karşı üzerine düşenleri yapmak vs... İnsan, bu sorumlulukları yerine getirmek için çabalararak geçirir hayatını.

İnsanın kendini kontrol edip sorumluluk üstlenmesiyle geçmez. Rahatlamayan, dinlenmeyen, kendini tazelemeyen insan üretken olamaz. İnsanı en çok rahatlatacak şey, hoş vakit geçirmektir. Bunun için çocuklar da büyükler de, oyun oynarlar. Çocuklarla büyüklerin oyunları farklı olsa da, özünde hepsinin işlevi aynıdır. Oyun, bazen tek başına, bazen rekabet içinde oynanır ama nasıl olursa olsun oyun, hayatın sıkıcı yanından uzaklaşmak için gereklidir.

Çocuk oyunlarından folklor oyunlarına, kâğıt oyunlarından tiyatroya kadar oynadığı her oyunda insan, kendini anlatır; açık açık söyleyemediklerini oyun aracılığıyla ortaya koyar. Oyun, yaşı ne olursa olsun, her insanı özgüleştirir; insanı baskı altında tutan engelleri ortadan kaldırır, hayal gücünü ve yaratıcılığını ateşler.

Günlük hayatın kuralları ile oyunun kuralları farklıdır. Gerçek hayatta en bilgili, en güçlü, en saygın insanlar bile, bir oyunu oynamaya başladığı zaman, o oyunun acemisi olabilirler. Her oyunun kendi kuralları ve düzeni vardır. Bu kurallar ihlal edilirse oyun ortadan kalkar. Bu kurallar, oyunun akışını belirler. Oyunun birbirinden ayırın, bu kurallardır.

Her oyun rekabet içerir. Tek başına oynanan oyunlarda bile insan, bir önceki oyunda elde ettiği sonuçtan daha iyi bir sonuç elde etmek için uğraşır. Eğer rekabet çok zayıfsa, oyunun bir anlamı kalmaz. Benzer şekilde insan oynadığı oyuna fazlasıyla hâkimse ve hedefe zahmetsizce ulaşırıyorsa, artık o oyun zevk vermez. Nasıl biteceği önceden belli olan hiçbir oyunun değeri yoktur.

Oyunu bir eğlence gibi görmek yerine bir insan olarak nasıl öğrendiğimizin, nasıl tepki verdiğimiz ve bir arada nasıl yaşadığımızın bir temsili olarak görmek gerekir. Her oyunun içinde belirsizliği çözüme, rekabet etme, keşfetme, kendini gösterme gibi unsurlar vardır. Oyun insana, rekabet etmeyi, kazanmayı, ödülünmeyi çok eğlenceli bir şekilde yaşatır.

İnsan, oyun oynarken daha yaratıcı olur.

Oyun, insana zor durumları üstesinden nasıl geçeceğini öğretir. Takım arkadaşlarımızı yardım etmeyi en iyi başardığımız durumları oyunlarda olur. Oyun oynarken bir sorunu çözüme kadar uğraşır, başaramazsak yeniden deneriz.

Oyun insana hayatı öğretir. Çocukluktan başlayarak insanlar, oyunda edindikleri alışkanlıkları hayatta da sürdürürler.

Oyun, hem öğrenme hem de rahatlatma demektir. ■

## MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ Genel Müdürü Tuncay Bekiroğlu 2015-2016'ye değerlendirdi.

### 30-31 bin kamyon, 1200 seyahat otobüsü pazarı bekliyorum

"2015'te 12 ton kamyon pazarı ve seyahat otobüsü pazarı belediğimiz de üzerinde bir büyüme gösterdi. Kamyon pazarının büyümesinde devam eden altyapı projelerinin çok büyük etkisi var. Ancak seyahat otobüsü pazarındaki büyüme yönelik bir değerlendirme yapmak zor. Ben otobüs sektörünün rasyonelitesini 16 yıldır anlamakta güçlük çekmiş biri olarak onu çok ölçüyorum. Kamyon müşterilerimiz daha rasyonel. Tuncay Bekiroğlu, 2016'da çekici pazarı 30-31 bin, seyahat otobüsü pazarı ise 1200 civarında olmasını bekliyoruz."

Tuncay Bekiroğlu, 2015'i değerlendirirken, 2016 yılına yönelik düşüncelerini paylaştı. Kamyon ve otobüs pazarını etkileyen çok faktörün bulunduğunu vurgulayan Tuncay Bekiroğlu, "Bizim işimiz Türkiye ekonomisinin gelişimi, döviz kurları, faiz oranları ile birebir bağlantılı. Bugün 'döviz kuru ortalaması 2016'ta şu olacak' diyebilene birisi zengin olur. Çok zor bir coğrafyada yaşıyoruz. Her an bir savaş riski var. 12 Ocak Salı günü ne yazık ki; çok vahim bir olay yaşadık. Bunların hepsi müşterimizin moralini etkiliyor. Turizm etkileniyor. Turizm etkilenince yine bir kısım müşterilerimiz bundan negatif olarak etkileniyor. Yalnızca otobüsçü müşterimiz değil otele yük taşıyan müşterimiz bile etkileniyor. Ekonomideki her şey birbirini ile bağlantılı" dedi.

### Ölçüm yapmak çok zor

Bekiroğlu, dünyada yaşanan ekonomik gelişmelerin belirleyici bir unsur olduğuna dikkat çekti: "Dünya



ekonomik konjunktüründe Çin yeterince büyüyebilecek mi, büyüyemeyecek mi endişesi var. Avrupa Merkez Bankası parasal bir genişlemeye devam edecek mi, etmeyecek mi? ABD Merkez Bankası kaç faiz artışı yapacak? Bunlar önümüzde duruyor. Gelişmekte olan ülkelerden Brezilya, Rusya çökmüş durumda. Bunlar ne zaman toparlanacak? Bir kere dünya konjunktüründen kaynaklı sıkıntılar var. Türkiye geçen yıl iki seçim atlattı. Uzun bir süre bir daha seçim yaşamayacağımızı umuyoruz. Çünkü stabilite çok önemli. Seçim dönemleri müşterimiz için ciddi belirsizlik olan bir dönem. Yatırımların ertelendiği bir

dönem. Gerek yurtdışı, gerek yurtiçi belirsizlikler nedeniyle, faiz oranları, iş hacmi ve döviz kurları nerede olacak, çok ölçemiyoruz."

### Böyle bir 2015 beklemiyordum

Tüm yaşananlara rağmen bir planlama yapmak zorunda olduklarını belirten Tuncay Bekiroğlu; "2015'te düşüncemizin çok ötesinde büyüklükte bir kamyon pazarı oldu. 12 ton üzerinde 36 bin adedin biraz üzerinde, 6 ton ve üzerinde ise 40 binin üzerinde bir pazar oldu. Ne yalan söyleyeyim, ben 2015'e girerken böyle bir pazar beklemiyordum. Bunda devam eden altyapı yatırımlarının katkısı büyük. İşte, üçüncü havalimanı, orada 2500 kamyon çalışıyor. Üçüncü köprü-İstanbul-İzmir otoyolu gibi altyapı yatırımlarının çok büyük etkisi var bu patlamada. Aynı durum seyahat otobüsü pazarı için de geçerli. Orada da pazar umduğumuzdan çok üzerinde arttı. Halbuki orada çok ayrı bir kriz, ayrı bir konsolidasyon yürüyor. İlginc bir şekilde ekonomik kriz ve siyasi konjunktürden bağımsız yürüyor. Bu kadar bir negatif dünya konjektürü ve ulusal konjektür içinde beklemiyorduk tabii.

### Otobüs pazarı 1200

Tuncay Bekiroğlu; 2016 yılında kamyon ve otobüs pazarında bir miktar düşüş beklediğini vurguladı: "En azından yakın bir dönemde bir seçim görmüyoruz şu anda. Ya da olursa çok ani olur. Ben 2016 pazarının 2015'ten bir miktar düşük olacağını düşünüyorum. Kısmen Euro 6 geçişinden dolayı böyle olacak. Çünkü Euro 5'ten Euro 6'ya geçen bir maliyet ve hassasiyet farkı var. Bundan dolayı yatırımcılar almalarını öne çektiler. Bir miktar stok

var. O araçlar satılır, daha sonra bir miktar yavaşlama olur. 12 ton üzeri pazarın 30-31 bin civarında kalacağını, 2015'teki 36 bin seviyesine ulaşmayacağını düşünüyorum, her ne kadar daha az belirsizlik ortamı olsa da. Seyahat otobüsü pazarının da 1200 civarında olacağını düşünüyorum. Tabii, bu planları daha önce yaptık. Uçağı düşürmemiş, Sultanahmet'teki patlama olmamış; bunlar revize edilecek. O kadar zor bir coğrafyada yaşıyoruz ki planlama yapma açısından zor bir süreç. Seyahat otobüsü pazarının rasyonelitesini 16 yıldır anlamakta güçlük çekmiş biri olarak, onu çok ölçüyorum. Kamyon müşterilerimiz daha rasyonel, Allaha şükür."

### Euro 6 ile fiyat artışı pazarı belirlemez

2016 yılında pazarı belirleyecek etkenin Euro 6 ile araçlara yansıtacak zamanın olmayacağını belirten Bekiroğlu, "Bir miktar stok var. Yılın yarısını geçirecek. Sektörün toplam stokunun 10 bin civarında olduğunu düşünüyorum. 3-4 ayı geçirir. Ben, 'fiyatlar 10 bin Euro arttı, bunun için pazarda radikal düşüş olacak' demem. Peki, nasıl olacak? Bu araçların kullanılacağı mecralarda ihtiyaç ne kadar olacak, oraya dönüp bakmak lazım. Eğer Türkiye ekonomik olarak planlanan, arzu edilen büyümeyi sürdürürse, o iş kamyonlarının kullanılacağı sahalarda ihtiyaç devam ederse; 10 bin Euro, pazarı geri götürmez. Pazar belirleyecek şey 10 bin Euro farkı değildir, pazarı belirleyecek şey ekonomik büyüme, faiz oranları, siyasi belirsizlikler ve döviz kurlarıdır" dedi. ■

## Taşıma güvenliği önceliğimiz olmalı!

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

www.tasimadunyasi.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

### Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 5 • Sayı: 217 18 - 24 Ocak 2016

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

Genel Yayın Yönetmeni: **Erkan YILMAZ**

Haber Merkezi: **Caner ÖZCAN**

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

Editor: **Korkut AKIN**

Reklam Rezervasyon: **0532 779 21 82**

Dağıtım: **Mikail BAYAT**

Yönetim Yeri: **Atakent Mah. 234. Sok. Manolya Evleri B-17 Blok D:4 34307 Küçükçekirgeçe - İstanbul**

T: +90.850.202.0779

Gsm: +90.0532 779 21 82

editor@tasimadunyasi.com

**BASKI:**

**İHLAS GAZETECİLİK A.Ş.** Merkez Mahallesi 29 Ekim Cad. İhlal Plaza No:11 A/41 Yenibosna

Bahçelievler/İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

**BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL, ANTALYA Pınar KILINÇ**

EDİRNE Hüseyin TOPÇU DİYARBAKIR Ramazan DEMİR



facebook.com/tasimadunyasi  
twitter.com/tasimadunyasi

# Lojistik Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Tasımacılık

Yıl: 5 • Sayı: 217 • 18 - 24 Ocak 2016

www.tasimadunyasi.com

## "Filo Yetkinlik Raporu"

Castrol'un Filo Yönetimi çalışmalarını mercek altına aldığı ve operasyonel alanlardaki önemli başlıkları filo yöneticileri ile değerlendirdiği "Filo Yetkinlik Raporu"nun tamamına [www.castrolfilozof.com](http://www.castrolfilozof.com) web sitesinden ulaşılabilir.



Castrol "Filo Yetkinlik Raporu"nu yayınladı

# Filoların araç parkları büyüyecek

Castrol'un akıllı filo yönetim sistemi "Filozof" kapsamında filo yönetimi çalışmalarını mercek altına aldığı "Filo Yetkinlik Raporu" başlıklı bir araştırmaya imza attı.

Filolarda en önemli sorun olarak yakıt maliyetleri olduğu belirtilirken, iyi eğitilmiş bir sürücünün yakıtı, yeterli eğitimi olmayan bir sürücüye oranla yüzde 30'a varan oranlarda daha verimli kullanabildiği ortaya çıktı.

Türkiye'nin filo sektörünün önde gelen firmalarından 30'uyla bizzat görüşülerek yapılan araştırmada, filoların yüzde 45'inin önümüzdeki bir yıl içinde araç parklarında büyüme hedefledikleri belirtildi.

Yeni teknolojilerin maliyetleri düşürdüğü de Castrol'un araştırmasında önemli sonuçlardan biri olarak öne çıktı.

115 yıldan bu yana sayısız kara hız rekorundan çok sayıda uzay mekiği yolculuğuna kadar birçok teknolojik gelişmenin bizzat içinde yer alan lider madeni yağ üreticilerinden Castrol, "Filozof" adını verdiği akıllı filo yönetim sistemi kapsamında filo yönetimine ışık tutacak "Filo Yetkinlik Raporu" başlıklı bir araştırmaya imza attı. Türkiye'nin en büyük filolarından 30'uyla bizzat görüşülerek yapılan araştırma, filo yöneticilerinin çalışmalarında bağlı kaldıkları standartları ve sektöre yön veren başlıca trendleri ortaya koydu. Araştırmaya göre, filoların yüzde 45'i önümüzdeki bir yıl içinde araç parklarında büyüme beklediğini bildirdi. Filolarda en önemli sorun olarak yakıt maliyetleri belirtilirken, araştırmada öne çıkan sonuçlardan biri de yakıt tüketiminin genel filo maliyeti üzerindeki açık farkla en büyük etkisinin

sürücü kaynaklı olması oldu. Buna göre, toplam filo maliyetlerinin yüzde 80'i yakıtla bağlantılı ve iyi bir sürücü yakıtı, kötü bir sürücüye oranla yüzde 30'a varan oranlarda daha verimli kullanabiliyor.

### Şaşırtıcı sonuç

Yakıt tasarrufunda iyi eğitilmiş bir sürücünün rolünün büyük olması açıkça ortaya çıkarken, anket katılımcılarının üçte birinin sürücülerine hiçbir eğitim vermemesi de dikkat çeken bir başka sonuç oldu. Anket katılımcılarının yüzde 29'u sürücülere hiçbir eğitim vermediğini beyan ederken, sürücülerin yeteneklerinin ve eğitimlerinin yakıt maliyetleri ve filo performansı üzerindeki etkisi düşünüldüğünde bu durumun son derece şaşırtıcı olduğu ifade edildi.

### Maliyet etkeni çok fazla

Yakıt, sektörde var olan en büyük maliyet kalemi. Yakıt maliyeti ise her aracın ve filonun tamamının işletme maliyetleri, özellikle yakıt harcamaları, aracın konumu, sürücünün davranışları, güzergah planlaması ve pek çok başka faktördeki değişen koşullara bağlı olarak farklılık göstermekte. Tüm filo yöneticileri için temel faktör maliyet ve bunu kontrol etmek için mümkün olan en düşük yakıt tüketimi, bakım yönetimi ve bakım maliyetlerinde azalma, arıza süresini asgariye indirme, sorunsuz ve zamanında müşteri hizmetleri yoluyla operasyonel mükemmelliğe ulaşmak olarak belirtilmekte.

### Sürücü "kendini değersiz" hissederse...

Genel olarak cazip görünen teşviklere rağmen

bir önceki yıla kıyaslandığında filolar sürücülerini şirkette tutmakta güçlük çekiyorlar. Filoların yaklaşık yarısı (yüzde 48) yüzde 5-10 oranlarında doğal sürücü kaybı yaşıyorlar. Yaklaşık dörtte biri için (yüzde 23) bu rakam daha da yüksek. Bazı şirketler dörtte bir ya da daha yüksek oranda sürücü kaybediyor.

### Sorun yoksa servis de yok

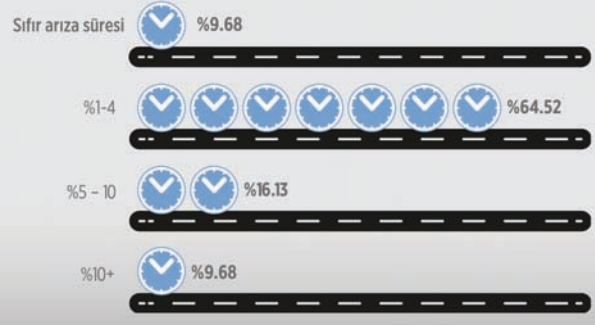
Filoların neredeyse yüzde 40'ı sadece sorun varsa servise gidiyor. Araştırmaya katılan filoların yüzde 23 gibi yüksek sayılabilecek bir oranı, filo araçlarını haftada bir ya da daha sık olarak frenler ve tekerlek ayarı gibi konularda servisten geçirdiğini belirtti. Katılımcıların yüzde 35'i araçları altı haftada bir servisten geçirirken, endişe yaratacak bir şekilde, yüzde 39'u sadece sürücü bir sorun yaşarsa bu çalışmayı yaptığını söyledi.

### Yeni teknolojiler maliyeti düşürüyor

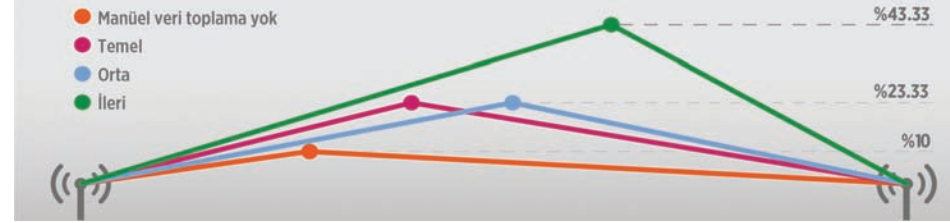
Anket örnekleme filo takip araçlarının artık yaygınlaştığını gösterdi. Sektör, ankete katılan filoların büyük bölümünde (yüzde 43) yakıt tüketiminin ve diğer faktörlerin filonun tek ekrandan sürekli olarak izlenmesine imkan sağlayan gelişmiş sistemlerin kullanıldığı bir noktaya ulaştığını

gösteriyor. Filo yöneticileri kesintisiz çalışma ve verimlilik için hem filolarının hem de sürücülerinin proaktif şekilde yönetilmesini sağlamak zorunda olduğu belirtilen araştırmada, "Araç takip sistemlerinin kullanımı arttıkça performans

### ARAÇ FILONUZDA ORTALAMA OLARAK NE KADAR PLANLANMAMIŞ ARIZA SÜRESİ YAŞANIYOR?



### FILONUZDA ŞU ANDA NE TÜR ARAÇ TAKİP SİSTEMLERİ KULLANIYORSUNUZ?



yükselecek ve genel olarak endüstri standartları yüksek olacaktır" ifadelerine yer verildi. ■

### FILONUZDAKİ KAMYONLARI NE SIKLIKTA SERVİSTEN GEÇİRİYORSUNUZ?



## Etis Lojistik ve Gübretaş

### 3 yıllığına yeniden el sıkıştı

Endüstriyel taşımacılığın tecrübeli oyuncusu Etis Lojistik, Türkiye'nin en büyük ve en yaygın lojistik operasyonlarından Gübretaş'ın yaklaşık 6 milyon tonluk gübre taşıma ihalesini ikinci kez kazanarak sözleşmesini yeniledi.

Sözleşme; yıllık 2 milyon tona yakın torbalı gübrenin Gübretaş'ın 5 lojistik merkez ve 2 üretim tesisinden alınarak Türkiye'deki tüm satış noktalarına ulaştırılmasını kapsayan



lojistik süreçlerinin tamamının yönetimini ve operasyonunu içeriyor. 6 Ocak 2016 günü Genel Müdürlük Binası'nda düzenlenen imza törenine Gübretaş'ı temsilen Genel Müdür Şükrü Kutlu ve Genel Müdür Yardımcıları, Negmar Grup adına Grup CEO'su Mustafa Serdar Duran ve Etis Lojistik Genel Müdürü Sinan Çıtak katıldı. ■

## Ekol Lojistik Polonya'da büyüyor



Uluslararası yatırımlarına hız kesmeden devam eden Ekol Lojistik, Avrupa'da bulunduğu ülke sayısını 11'e yükselterek Mayıs 2015'te açtığı Ekol Polonya'yı büyütüyor.

8 adet yükleme rampası olan ve daha büyük bir alana taşınan Ekol Polonya'da karayolu taşımacılığı, Intermodal taşımacılık, gümrükleme ve üçüncü parti lojistik hizmetleri veriliyor.

Çapraz yükleme (cross-dock) hizmetini sunan Ekol Polonya, düşük maliyet ile ürünlerin satış noktalarına mümkün olan en kısa zamanda ulaştırılmasını sağlıyor.

Ekol International Genel Müdürü Wojciech Brzuska, "2016 planlarımız arasında; Ekol Polonya'da istihdam ettiğimiz 20 çok uluslu çalışan sayımızı 50'ye yükseltmek ve yılı 16 milyon ciro ile kapatmak var. Sadece Türkiye giriş ve çıkışlı intermodal çözümler sunmakta kalmayıp aynı zamanda Avrupa içinde de, özellikle Ekol'un iştiraklerinin mevcut olduğu ülkelere bu çözümleri sunabilmek için Polonya'ya Batı Avrupa'yı birbirine bağlayan demiryolu hizmetlerini başlatmayı hedefliyoruz" dedi. ■

# ÇIKMA ÇAKMA TAKMA



**Scania orijinal yedek parçalarda %50'ye varan indirimler! Orijinalden şaşma, Scania aracını riske atma!**

Scania. Her şey yolunda.

**ORIJINAL PARÇA YATIRIMI KORUR**

Aracın ömrünü uzatır  
Yatırım değerini artırır  
Maksimum çalışma süresi sunar  
Kontor sağlar



Trafik Hayatıtr | Doğu Otomotiv | Scania Finans | DOD Ağır Vasıta | 444 72 44 (444 SC 44) | ScaniaTr



Scania aktif bir ürün geliştirme politikası izlemektedir. Bu nedenle Doğu Otomotiv ve Scania model, tasarım, renk, donanım, aksesuar ve teknik özellikler ile diğer tüm bilgiler önceden bildirimaksızın değiştirme hakkını saklı tutar. Bu ilan basılı tarihinden sonra güncellenmiş olabilir. Doğu Otomotiv ve/veya Scania tarafından ürünü tanımlamak için kullanılan işaret veya numaralara ilişkin olarak bir hak iddia edilemez. Bu listede kullanılan şekli ve görseller, standart donanıma dahil olmayan aksesuarlar ve özel donanımlar içerebilir. Başlı işlemlerindeki sınırlandırmalar nedeniyle kağıt üzerindeki renkler ürünlerin gerçek renklerine göre farklılık gösterebilmektedir. Bazı ürün ve hizmetler ulusal ve AB yasalara veya iklim koşulları gereğince tüm pazarlarda sunulmamaktadır. Scania ürün ve hizmetlerini satın alırken kanunî gereklilikler göz önünde bulundurulmalıdır. Bu bağlamda daha fazla bilgi almak için lütfen Scania Yetkili Satıcıları ve Servisleri ile iletişime geçin veya [www.scania.com.tr](http://www.scania.com.tr) adresini ziyaret edin.



10 »

# Erkan Grup 40 Mercedes Axor inşaat kamyonu aldı

Mercedes-Benz Türk, inşaat ve hazır beton sektöründe deneyimli Erkan Grup'a 40 adet Mercedes-Benz Axor 4140 B model kamyonu Aksaray Kamyon Fabrikası'nda teslim etti. Teslimat törenine Mercedes-Benz Türk, Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler, Erkan Grup ve satışa öncülük eden Mengerler Ticaret Türk Trakya Şubesi temsilcileri katıldılar.

Erkan Grup Yönetim Kurulu Başkanı Erdal Erkan, bu yatırım ile hizmetlerini bir üst seviyeye taşıdıklarını ifade etti. Bünyelerine katmış oldukları Axor kamyonlarını öncelikle güçlü yapıları ve Mercedes-Benz Finansal Hizmetler şirketi tarafından sunulan finansman desteği sebebiyle tercih ettiklerini söyledi.

Mercedes-Benz Türk Yetkili Bayi Mengerler Ticaret Türk Trakya Bölge Müdürlüğü aracılığıyla satın alınan araçların finansmanı ve sigortaları Mercedes-Benz Türk Finansal Hizmetler tarafından sağlandı. ■



Egemen Atış

## Brisa Genel Müdür Yardımcısı oldu

Türkiye'nin lastik pazarı lideri Brisa'da Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörü olarak görev yapan Egemen Atış, Ticari Ürünler Pazarlama ve Satış Genel Müdür Yardımcılığı görevine terfi etti. Brisa'da satış, pazarlama, risk yönetimi, iş geliştirme, ticari ürünler gibi fonksiyonlarda 14 yıldır önemli sorumluluklar üstlenen Atış, yeni görevinde Genel Müdür Yiğit Gürçay'a bağlı olarak çalışacak.

1977 yılında doğan ve lisans eğitimini ODTÜ Makina Mühendisliği'nde tamamlayan Egemen Atış, ardından Boğaziçi Üniversitesi'nde İşletme üzerine yüksek lisans yaptı. 2002 yılından bu yana Brisa bünyesinde Risk Yönetim Müdürü, Ürün Müdürü ve Ürün Yönetim Direktörü gibi çeşitli görevlerde bulunan Atış, 2012 yılından bu yana Tüketici Ürünleri Pazarlama Direktörlüğü görevini yürütüyordu. ■

## Pirelli Otomobil Lastiklerine Yeni Genel Müdür

5 yılı bulan üretim geçmişi ile Türkiye ekonomisine önemli katkılarda bulunan Pirelli'de genel müdürlük görevine Livio Magni atandı. 2015 yılı Ocak ayından bu yana Türk Pirelli'de Ticaret Direktörü olarak görev yapan Magni, yeni görevine başladı.

2000 yılında Milano Üniversitesi Ekonomi ve İstatistik Bölümü'nden mezun olan Livio Magni, Pirelli kariyerine 2008 yılında İtalya pazarında Ürün Müdürü olarak başladı. 2011 yılında Pirelli Grubu'nda dünya çapında Ürün Müdürlüğü görevini yürüten Livio Magni, 2012 yılında İspanya Pirelli'de Pazarlama Müdürü olarak görev yaptı. Livio Magni, 2015 Ocak ayı itibarıyla Türk Pirelli Lastikleri Ticaret Direktörlüğü görevine atanmıştır. ■

OMSAN,

## Avrupa Şampiyonluğu için Yarışacak...

Avrupa'nın en prestijli iş dünyası ödüllerinden biri olan "European Business Awards 2015/16" yarışmasında Ulusal Şampiyon seçilen OMSAN, Avrupa Şampiyonluğu için yarışacak. Türkiye çapında yapılan halk oylaması sonucunda diğer Türk şirketleri arasında en çok oy alan Türk şirketi önce "Ulusal Halk Şampiyonu" seçilecek ve ardından "Avrupa Halk Şampiyonu" finalisti olarak Avrupa'da yarışacak.

11 Ocak 2016 tarihi itibarıyla başlayan oylama, 26 Şubat 2016 günü sona erecek olup, oylama sonuçları 7 Mart 2016 tarihinde kamuoyuna açıklanacak. Avrupa Şampiyonu ilk Türk şirketi olmak hedefiyle yarışan OMSAN'ı desteklemek için <http://www.businessawardseurope.com/vote/detail-new/turkey/16566> bağlantısından oy kullanılabilir. ■



## Goodyear Kalitesi, "Ford Q1" Sertifikasıyla Taçlandı!

Ford'un saygın kalite ödülü olan "Ford Q1" sertifikası, Ford temsilcisi tarafından Goodyear'ın Slovenya'da bulunan Sava Fabrikası'na verildi.

Ödül törenine katılan Goodyear Avrupa, Orta Doğu, Afrika Bölgesi Ürün ve Süreç Kalitesi Direktörü Brad Heim ve Goodyear Sava Fabrikası Üretim Müdürü Julien Frezard, Goodyear çalışanlarını bu standarda erişmek konusunda gösterdikleri çabadan dolayı tebrik ettiler.

Ödül töreninde konuşma yapan Frezard, "Bu sertifika, lastik fabrikamız için çok değerlidir. Aslında bu ödül, çalışanlarımızın üstün kaliteye sahip ürünler ve hizmetler üretme konusunda gösterdikleri üstün çabayı ve özverili çalışmalarının somut bir kanıtı olmuştur. Aldığımız "Ford Q1" ödülünü fabrikamızda uzun yıllar boyunca dalgalandırabilecek bir ekibe sahip olduğumuzu biliyoruz" diye konuştu. ■



Ford Q1 ödülünü simgeleyen bayrak bundan böyle Goodyear'ın Slovenya fabrikasında da dalgalanacak.

## Özgözde Otomotiv'den

### Anka Demir Çelik 5, İmay İnşaat 6 Iveco Stralis aldı

Iveco'nun yetkili satıcılarından Özgözde Otomotiv, Ankara merkezli Anka Demir Çelik ve İnşaat Malzemeleri firmasına 5 adet Stralis çekici ve İmay İnşaat firmasına 6 adet Stralis çekici teslim etti.

Ankara'nın en büyük demir çelik firmalarından olan Anka 5 adet Stralis Hi-Road alarak filosunu genişletirken, İmay İnşaat ise 35 adetlik çekici

filosunu Iveco Stralis ile genişletti. Iveco Türkiye Bölge Müdürü Mert Ural, Özgözde Ankara ağır vasıta satış şefi ve Anka Grup yönetim kurulu üyesi Nuh Atalık'ın katıldığı teslimat töreninde, Özgözde ağır vasıta satış şefi İbrahim Demirbaş Anka ile başlattıkları bu iş birliğinden çok memnun olduklarını ve satış sonrasında da Anka'yı yalnız bırakmayacaklarını vurguladı ve Nuh Atalık'a günün anısına bir plaket takdim etti.

İmay İnşaat firmasının yetkilisi Arif Toyga'nın katılımı ile

gerçekleşen törende ise Toyga, Stralis Hi-Road tercih sebebinde dayanıklı, konforlu, olmasının yanında düşük işletim maliyetine sahip olmasının etkili olduğunu ifade etti. ■



## Borusan Lojistik Dev boruları artık okyanus aşırı taşıyor

Borusan Mannesmann'ın ABD'de kazandığı projeler çerçevesinde ABD'ye 200 bin ton 12 metrelik boru nakleden Borusan Lojistik, bu kez her biri tek parça 24,5 metre üretilen dev boruları ABD'ye taşıdı.

Proje her biri 40/50 bin tonluk 8 özel gemi kullanıldı. Gemilerde, mukavemet hesapları nedeni ile normalde ambar ağız

açıklıkları küçük tutuluyor. Fakat bu projede boruların 24,5 metre uzunlukta olması nedeniyle ambar ağızları daha büyük özel gemiler gerekiyordu. Borular bu gemilerin ambarlarına Borusan Lojistik Gemlik Limanında, özel bağlama ve emniyete alma operasyonu ile yüklendi.

Borusan Lojistik Genel Müdür

Yardımcısı İbrahim Dölen, "3 yıldır yürüttüğümüz görüşmeler neticesinde Borusan Lojistik olarak bu talebe yanıt verme noktasına geldik. Türkiye'den 24,5 metre uzunluğundaki enerji hat borularını bu kadar uzak mesafeye taşıyabilen tek firma olmak, bizim için gurur verici" dedi. ■



## Mercedes-Benz Türk'ten Ocak ayına özel fırsatlar

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

Ocak ayı kampanyası kapsamında Mercedes-Benz Travego 17 SHD, Travego 15 SHD, Turismo 15 RHD ve Turismo 16 RHD otobüs alımlarında, 675 bin TL'ye varan kredi tutarları için 40 ay vadeli yüzde 1,18 sabit faiz oranı ile 9 bin 557 TL'den başlayan aylık ödeme seçenekleri sunuluyor. Euro ödeme seçeneğinde ise 225 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,47 sabit faiz oranı ile 2 bin 761 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanmak mümkün.

Kamyonlarda da kampanya var

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in Atego, kargo, inşaat ve çekici model kamyon tipleri için Ocak ayına özel kampanya kapsamında, Mercedes-Benz Kasko paketini tercih eden müşteriler, 180 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,92'den başlayan avantajlı faiz oranları ve 48 aya varan vade seçenekleri ile 2 bin 136

TL'den başlayan aylık ödeme seçeneklerinden faydalanabiliyor.

Euro ödeme seçeneklerinde ise Mercedes-Benz kasko tercihine özel, 75 bin Euro'ya varan kredi tutarları için yüzde 0,29'dan başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ile 796 Euro'dan başlayan aylık ödemelerden yararlanılabiliyor.

İkinci el kamyon kampanyaları

Mercedes-Benz Türk'ün ikinci el kamyonları çatısı altında bulunduğu TruckStore markası altında bulunan "Ocak ayı Fırsat Araçları"na özel sunulan kampanya ile her marka kullanılmış kamyon ve çekicilere 150 bin TL'ye varan kredi tutarı için yüzde 0,34'ten başlayan faiz oranları, 48 aya varan vade seçenekleri ve 2 bin 121 TL'den başlayan aylık ödeme imkânları sunuluyor.

TruckStore altındaki ikinci el Actros 1841 LSnRL araçlarda ise 40 bin Euro kredi tutarı için faizsiz, 48 aya



varan vade seçenekleri ile 657 Euro'dan başlayan aylık ödeme seçenekleri bulunuyor.

Fırsat kampanyası, binek otomobil ve hafif ticare araçlarla ikinci el araçlarda da sürüyor. ■

Mercedes-Benz otobüslerde Ocak ayına özel kampanya seçenekleri

Model	Faiz Oranı	Vade	Kredi Tutarı	Aylık Ödeme Miktarı
Travego 17 SHD	% 1,18	40 ay	675.000 TL	9.557 TL
Travego 15 SHD				
Tourismo 15 RHD	% 0,47	40 ay	€ 225.000	€ 2.761
Tourismo 16 RHD				

Mercedes-Benz kamyonlarda Ocak ayında geçerli özel kampanya seçenekleri

Model	Mercedes-Benz Kasko	Faiz Oranı Başlangıcı	Vade	Kredi Tutarı (TL / Euro)	Aylık Ödeme Miktarı Başlangıcı
Atego/kargo/inşaat modelleri	Var	% 0,92	48 aya varan	180.000 TL	2.136 TL
		% 0,29	48 aya varan	€ 75.000	€ 796
Atego 1518/4800WB ve 1518/5400WB	Yok	% 0,18	48 aya varan	100.000 TL	1.483 TL



## Olumsuz yorumlara rağmen Bakanlıktan yeni belge alımı sürüyor

## Yolcu taşıma belge sayıları artıyor

Yeni bir yıla başladığımız ve taşımacılıkla ilgili farklı yorumların yapıldığı bu dönemde yolcu taşımacılığındaki belge sayılarındaki değişimi değerlendirmeye aldık. 31 Aralık 2011, 1 Aralık 2014 ve 4 Ocak 2016 tarihlerinde UDH Bakanlığınca yayımlanan D ve B belge sayılarını karşılaştırmalı olarak bilgilerinize sunuyoruz.

## YURTIÇİ BELGE SAYILARI

## D1 belgeleri

2011'de 359 olan belge sayısı 18 (yüzde 5) azalarak 2014'te 341'e düşmüştü. Son dönemde 17 (yüzde 5) artarak 358'e yükselmiş. Toplamda önemli bir değişiklik yok. Bu durum, tarifeli taşımacılıkta önemli azalma beklentilerinin

gerçekleşmediğini gösteriyor.

## D2 belgeleri

1105 olan sayı 2011-14 arasında 587 (yüzde 54) artarak 1692'ye çıkmış. Son dönemde de 178 (yüzde 11) artarak 1870'e ulaşmış. Toplamda 765 (yüzde 70) artış var. Bu durum, yolcu taşımacılığında geleceği; turizm/tarifersiz/düzensiz/grup taşımalarında görenlerin hâlâ fazla olduğunu gösteriyor. Turizm taşıma talebinin taşımacı sayısına paralel olarak artmaması halinde olumsuzluk yaşanabilir.

## D3 belgeleri

510 olan sayı 2011-14 arasında 1096 (yüzde 215) artarak 1606'ya çıkmış. Son dönemde de 88 (yüzde 6) artarak 1694'e ulaşmış.

Toplamda 1184 (yüzde 233) artış var. Taşımaları başkalarına yaptırmak yerine kendi belgesi ve taşıtlarıyla yapanlardaki artışa dikkat edilmeli. Bu durumun ticari taşımaları olumsuz etkileyeceği dikkatlerden kaçırılmamalı.

## D4 belgeleri

29 bin 961 olan sayı 2011-14 arasında 12 bin 604 (yüzde 42) artarak 42 bin 565'e çıkmış. Son dönemde de 3 bin 956 (yüzde 10) azalarak 38 bin 609'a düşmüştü. Toplamda 8 bin 648 (yüzde 29) artış var. Son dönemdeki azalmada; sayısı artan büyükşehirlerin olduğu illerde D4 belgesiyle ilçe taşıma yapılamamasının payı olduğu düşünülmüştü.

## Toplam D

31 bin 935 olan sayı 2011-

14 arasında 14 bin 269 (yüzde 45) artışla 46 bin 204 olmuş. Son dönemde de 3 bin 673 (yüzde 8) azalarak 42 bin 531'e düşmüştü. Toplamda 10 bin 596 (yüzde 34) artış var.

## YURTDIŞI BELGE SAYILARI

## B1 belgeleri

Başlangıçta 78 olan sayı 2011-14 arasında 5 (yüzde 7) azalarak 73'e düşmüştü. Son dönemde de 9 (yüzde 13) daha azalarak 64'e düşmüştü. Toplamda 14 (yüzde 18) düşüş var.

## B2 belgeleri

158 olan sayı 2011-14 arasında 105 (yüzde 67) artarak 263'e çıkmış. Son dönemde de 36 (yüzde 14) daha artarak 299'a çıkmış. Toplamda 141 (yüzde 90) artış var.

## B3 belgeleri

Başlangıçta 1 olan sayı 2011-14 arasında 2 artarak 3'e çıkmış. Son dönemde değişim olmamış. Toplamda 2 artış var.

## YURTDIŞI TAŞIT SAYILARI

## B1 belgeleri

Başlangıçta 1674 olan otobüs sayısı 2014'te 1462'ye, 2015 sonunda 1357'ye düşmüştü. Firma sayısından daha hızlı düşüş var. Yani firmalar biraz küçülmüş. Uluslararası tarifeli taşımacılığı geliştirici/kolaylaştırıcı tedbirleri ihtiyaç var.

## B2 belgeleri

Başlangıçta 2 bin 65 olan otobüs sayısı 2014'te 3 bin 817'ye, 2015 sonunda 5 bin 171'e yükselmiş. Firma

sayısından daha hızlı artış var. Yani firmalar biraz büyümüş. Havayoluna rağmen uluslararası turizmde karayolundan beklentiler hâlâ sürüyor.

## B3 belgeleri

Başlangıçta 4 olan otobüs sayısı 2014'te 9'a çıkmış, 2015'te aynı kalmış.

## Toplam B belgeleri

Başlangıçta 3 bin 743 olan otobüs sayısı 2014'te 5 bin 288'e, 2015 sonunda da 6 bin 530'a yükselmiş.

Son otobüs sayıları 31 Aralık 2015 tarihine ait olup, 2016 başındaki sayılar yayımlanmamıştır.

D belgelerindeki otobüs sayıları yayımlanmadığından değerlendirmeye alınmamıştır. ■

## YURTIÇİ BELGE SAYILARI

Belge Türü	31 ARALIK 2011 (1)	1 ARALIK 2014 (2)	4 OCAK 2016 (3)	Değişim					
				1-2		2-3		1-3	
				Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
D1	359	341	358	-18	-5	17	5	-1	-
D2	1105	1692	1870	587	54	178	11	765	70
D3	510	1606	1694	1096	215	88	6	1184	233
D4	29961	42565	38609	12604	42	-3956	-10	8648	29
<b>Toplam</b>	<b>31935</b>	<b>46204</b>	<b>42531</b>	<b>14269</b>	<b>45</b>	<b>-3673</b>	<b>-8</b>	<b>10596</b>	<b>34</b>

## YURTDIŞI BELGE VE TAŞIT SAYILARI

Belge Türü	31 ARALIK 2011(1)		1 ARALIK 2014(2)		4 OCAK 2015(3)		Belge Değişimi					
	Belge	Taşıtlar	Belge	Taşıtlar	Belge	Taşıtlar	1-2		2-3		1-3	
	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde	Sayı	Yüzde
B1	78	1674	73	1462	64	1350	-5	-7	-9	-13	-14	-18
B2	158	2065	263	3817	299	5171	105	67	36	14	141	90
B3	1	4	3	9	3	9	2	200	-	-	2	200
<b>Toplam</b>	<b>237</b>	<b>3743</b>	<b>339</b>	<b>5288</b>	<b>366</b>	<b>6530</b>	<b>102</b>	<b>43</b>	<b>27</b>	<b>12</b>	<b>129</b>	<b>55</b>



## Otokar'dan Muğla'ya 33 teslimat

Türkiye otobüs pazarının lideri Otokar, Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne 33 araç teslimatı gerçekleştirdi. Muğla Büyükşehir Belediyesi, filosuna kattığı 20 Sultan City ve 13 Doruk LE ile şehiriçi ve merkez ilçe ulaşımını daha hızlı ve konforlu bir şekilde sunacak.

Koç Topluluğu şirketlerinden Otokar, Türkiye'nin dört bir yanında belediyelerin toplu taşıma filolarını güçlendirmeye devam ediyor. Sahip olduğu Ar-Ge merkezi ile toplu taşımacılıkta istişe göre üretim gerçekleştirerek dayanıklılığı,



güvenliği ve ekonomiyi bir arada sunan Otokar, Muğla Büyükşehir Belediyesi'ne Aralık ayı sonunda 33 araç teslimatı gerçekleştirdi. Muğla merkez ve ilçelerindeki toplu taşımacılığa yeni bir soluk getirecek olan 20 Sultan City ve 13 Doruk LE teslimatı, geniş katılımlı bir törenle

Muğla Büyükşehir Belediyesi Sosyo-Kültürel alanında yapıldı. Teslimat törenine, Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, CHP Muğla Milletvekili Prof. Dr. Nurettin Demir, Menteşe Belediye Başkanı Bahattin Gümüş, Milas Belediye Başkanı Muhammet Tokat, Ula Belediye Başkanı Ümit Karaarslan, Menteşe Belediyesi Başkan Yardımcıları, Muğla Büyükşehir Belediyesi Ulaşım Daire Başkanı Alper Koluksa, Muğla Büyükşehir Belediyesi Daire Başkanları, Yatağan Belediye Başkanı Yardımcısı, Edirne Belediye Ulaşım Müdürü Erdal Uygun, muhtarlar, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, Kamu Satışları Bölge Yöneticisi Emre Sarp ve çok sayıda Muğlalı katıldı.



Yeni araçların almına ilişkin olarak Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, yaptıkları araştırmalar ve analizler sonucunda kendilerine en uygun otobüs markasının Otokar olduğunu karar verdiklerini söyledi.

Muğla ulaşımında Otokar güvencesi ile üretilen ve şehiriçi yolcu taşımacılığının iki gözde aracı Sultan City ve Doruk LE'nin tercih edilmesinden dolayı

memnuniyetlerini dile getiren Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül, "Her geçen gün daha da güçlenen Muğla ulaşımı, düşük işletme giderleri, üst düzey konfor ve dayanıklılığa sahip olan Otokar Sultan City ve Doruk LE ile yeni bir soluk kazanacak. Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin Otokar'ı tercih etmelerinden büyük mutluluk duyduk. Yeni araçların hayırlı olmasını dileriz" diye konuştu. ■





# LİDERİN YOLU

6 yıldır Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markasıyız.\*  
Bu yıl yetmedi; başarılarımıza bir yenisini daha ekleyip  
küçük otobüs ihracatında da lider olduk.  
Bizimle birlikte yola çıkan ve bu başarıda katkısı olan  
herkese teşekkürler...



\*25 kişi ve üzeri yolcu taşımacılığı pazarı için geçerlidir.

☎ 444 6857 (444 OTKR) 🌐 www.otokar.com.tr 📘 /OtokarTicariAraclar 🐦 /OtokarAS 📺 /OtokarTr



**Otokar**  
— Doğru karar —