



SEDAT GÜMÜŞOĞLU

GÜMÜŞOĞLU: KARAYOLU TAŞIMACILIĞINA RAKİBİZ

13 gemisi ile İtalya ve Fransa'ya sefer düzenleyen U.N. Ro-Ro 2011 yılında sefer sayısında yüzde 20 büyümeye bekliyor. U.N. Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüşoğlu, bu aşamada sadece karayolu nakliyesinden pay alma çalışmalarını içinde olduklarını söyledi.

10. SAYFADA

SURİYE SÖZÜNÜ TUTMUYOR, OLAN TÜRK TAŞIMACISINA OLUYOR

MİLYONLARCA LİRA FAZLA 'GEÇİŞ BELGESİ' ÜCRETİ ÖDÜYÖRÜZ

TRİPTİK KALKMADI, GEÇİŞ BELGESİ ÜCRETİ DÜŞÜRÜLMEDİ

TRİPTİK ÜCRETİ OLARAK ARAÇ BAŞINA 840 LİRA; GEÇİŞ BELGESİ İÇİN DE 340 DOLAR ÖDEYEN TÜRK NAKLİYECİLERİ SURİYE YÖNETİMİNİN VERDİĞİ SÖZLERİ TUTMASINI BEKLİYOR.



TRİPTİK HALA KALKMADI

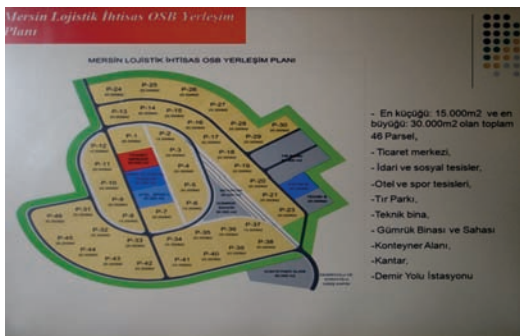
Suriye ile Türkiye arasında esen sıcak rüzgarlar uluslararası nakliyecilerin dertlerine derman olmadı. Suriye'ye taşıma yapan Türk nakliyecileri özellikle Triptik uygulaması ve geçiş belgesi ücretlerinin yüksekliğinden dert yanarken; Suriye'ye geçen her araç triptik uygulaması kapsamında 840 Lira ödüyor. 650 dolara denk gelen bu rakam yıllık bazda milyon Liralara denk geliyor. Suriye tarafının aylar öncesinden Triptik uygulamasının kalkacağı sözünü vermesine rağmen uygulamanın hala devam ettiğini dile getiren nakliyeciler, iki ülkenin yetkililerinden gelecek bir müjdeyi bekliyor.



GEÇİŞ BELGESİ ÜCRETİ 250 DOLAR OLMALI

Suriye'ye taşıma yapan nakliyecilerin zararına neden olan bir diğer konu da geçiş belgesi ücretleri. Şu an, hali hazırda 340 Dolar olan Suriye geçiş belgesi ücretinin 250 Dolar'a inmesi sözü verilmesine rağmen, uygulamada bir değişiklik yaşanmadığını belirten nakliyeciler, geçiş belgesi ücreti için yılda 14 milyon Dolar'a yakın bir para ödendiğini, ücretin 250 Dolar'a düşmesi halinde sektörün 3.5 milyon Dolar'a yakın bir karının olacağına dikkat çekiyor. Diğer taraftan Suriye'ye gidişlerde Konvoy sorunu da hala devam ediyor. Konvoy sorununun ortadan kalkması için Suriye'nin GPS Sisteminin devreye girmesi bekleniyor. 6'DA

MERSİN



LOJİSTİK ŞOK!

ARAZİLER TARIM ALANI ÇIKTI

Uzun zamandan bu yana "Mersin, Sanayi Bakanlığı'ndan lojistik köy için onay bekliyor" şeklinde yapılan açıklamaların, gelinen süreçte tersi olduğu ortaya çıktı. 4 adet alternatif alanın DSİ'nin sulama sahası içerisinde kalması, mutlak tarım arazisi olması ve 3 no.lu alternatif alanın bir kısmının işletme ruhsatlı maden sahası içerisinde kalması nedenleriyle, OSB Yer Seçimi Yönetmeliğinin 11'inci maddesinin 1'inci fıkrası gereğince OSB kurulması için alternatif alan olarak değerlendirilemediği gerçeği Mersin gündemine bomba gibi düştü. 4'TE

TIRSAN YATIRIM ATAĞINDA



ÇETİN NUHOĞLU

TIRSAN 2011 yılını yatırım yılı ilan etti. Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu 9 Nisan'da yeni bir yatırımın temelini atılacağını açıkladı.

TIRSAN DAMPER DE GELİYOR

Nuhoglu yeni yatırım ile birlikte fabrikanın tamamen otomasyon sistemi ile yılda 8 bin 500 araç üretim kapasitesine sahip olacağını ifade etti: "Bugün günde 25 araç yapıyoruz. Yeni yapılacak yatırımlarla 36 araca çıkacağız. Nuhoglu;"Toplamda 15 bin araç yapmış olacağız. Bu tamamen bir otomasyon olacak. Hem boya teknolojisiyle, hem de kaynaklı otomasyonla da robotlarla yapılmış bir yatırım olacak" dedi. Şubat 2011 itibarıyla TIRSAN'ın TAİD üyeleri arasında lider konumunun devam ettiğini vurgulayan Nuhoglu, 9 Nisan'da ayrıca TIRSAN Damper'in de piyasaya tanıtılacağını ifade etti.

AKARYAKIT ZAMLARI DA VURDU

KAMYONCUNUN DERDİ 'KAMYON' YÜKÜYLE

UMUT 12 HAZİRAN SEÇİMİNDE

Türkiye'de 800 bin nakliyeciyi olduğunu belirten S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Ok, aileleriyle beraber 2,5 milyon insanın bu sektörden eklemek yediğini bunun da önemsenmeyecek bir sayı olmadığını dile getirdi. 3'TE



CEMİL OK

'OTOMOBİL DE ÜRETİN'

ERGÜN'DEN TİCARİ ARAÇ ÜRETİCİLERİNE ÇAĞRI

KESİN OLARAK YURT DIŞINA GİDİYOR

Kudret Önen'in yeniden başkan seçildiği OSD genel kuruluna katılan Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün ticari araç üretimini Türkiye'de gerçekleştiren şirketlere 'Otomobili de Türkiye'de üretin' dedi. Ergün, Türkiye'de üretime öncelik verilerek tasarımı, markası ve modeli yerli olan otomobil üretilesi gerektiğinin altını çizdi. 5'TE



NİHAT ERGÜN

Proje taşımacıların 'BOŞ ÇIKIŞ' geçiş belgesi istiyor

Ağır yük taşımacılığı ya da diğer bir ifadeyle proje taşımacılığı yapan firmaların yük almak üzere yurtdışına çıkışı sırasında 'boş araç' geçiş belgesi alamaması şirketleri zor durumda bırakıyor. Erdoğanlar Nakliyat sadece bu sorun yüzünden hem Yunanistan hem de Gürcistan'dan aldığı bir işi kaçırma tehlikesiyle karşı karşıya geldi. 6'DA

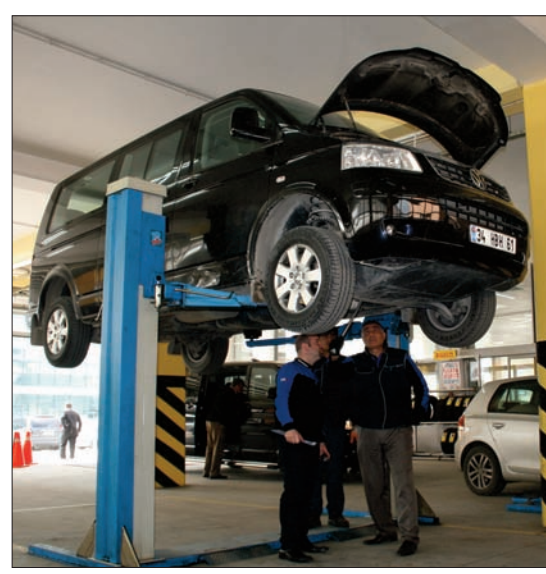
Beklenmeyen istifa

15 yıl BMC'nin Pazarlama Müdür Yardımcılığı yapan Tufan Altuğ ani bir kararla görevinden istifa etti. BMC'de Pazarlama Müdür Yardımcılığı görevinde bulunan Tufan Altuğ'un istifası otomotiv sektöründe çevresinde şok etkisi yarattı.



TUFAN ALTUĞ

REKOR OTOMOTİV'DEN YIL BOYU AVANTAJLI BAKIM



YÜZDE 20 İNDİRİM FIRSATI

Volkswagen Yetkili Satıcısı ve Servisi Rekor Otomotiv 15. kuruluş yıl dönümünde yeni bir kampanya düzenliyor. Rekor Otomotiv uygulamaya koyduğu kampanyasıyla, Volkswagen marka ticari araç sahiplerine yıl boyunca avantajlı bakım olanağı sunuyor. Kampanya kapsamında, Castrol Motor Yağları'nda yüzde 10 indirim uygulanırken, Bujilerin değişimi, Triger Seti Değişimi, V-Kayışı Değişimi ve filtrelerin değişimi, gibi hizmetleri kapsayan bakım işçilikleri de yüzde 10 avantajlı hale geldi. Kampanyadan yararlanacakları ayrıca sürpriz hediyeler de bekliyor.



'Koluman' kendi markasıyla iddialı

2010 yılında Alman Kögel ile ortaklığına son veren Koluman, treyler sektöründe kendi markası ile yer edinme yolunda hızla ilerliyor. Koluman Treyler Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Kaan Saltık, tenteli treyler üretimine ağırlık vermelerine rağmen, ürün çeşitlendirmesine gideceklerini söyledi. 9'DA



KAAN SALTIK

MOTORİN FİYATLARI

İSTANBUL	3.62	D.BAKIR	3.70
ANKARA	3.62	SİVAS	3.67
İZMİR	3.60	İÇİDR	3.71
ADANA	3.60	HATAY	3.61

TESLİMAT

TAŞIMACILAR

2

NİSAN 2011
www.tasimacilar.comKAYATUR
ACTROS İLE
BÜYÜYOR

Kayatur Group, Mengerler Ticaret Türk A.Ş.'den satın aldığı 40 adet Actros 1841LSNRL E5 araçlardan 10 adedini törenle filosuna ekledi. Romanya başta olmak üzere Macaristan-Slovakya-Çek Cumhuriyeti-Polonya'ya komple taşımalarda hizmet veren Kayatur Uluslararası Taşımacılık filosuna 40 adet Actros 1841LSNRL E-5 araç ekledi. Satışın Mengerler'in yaptığı çekicilerin ilk 10 adedi Kayatur'un Çatalca'daki TIR garajında gerçekleştirilen törenle teslim edildi. Törene firma sahiplerinden Osman Kaya, Aydın Kaya ve Deniz Kaya ile Mengerler'den Satış Danışmanı Cihan Ekinci katıldı. Kayatur Group firma sahiplerinden Aydın Kaya ve Osman Kaya, 2009-2010 yılında yaşanan krizi sorunsuz atlattıklarını ve yatırımlarına 2011 yılı itibarı ile Mercedes-Benz Türk'ü tercih ederek devam ettiklerini belirtti. Kayatur Group'un Actros'u seçme nedenleri arasında Actros'un yüksek verimliliği, powershift şanzıman özelliği, yakıt tüketimindeki oranları, 950mm plate (lowliner) sayesinde elde edilen taşıma hacmi ve Mercedes'in 2.el fiyatları da yer alıyor.

15 OPTIMA LIGHT TREYLER

Günaydın, mobilyaları
Serin ile taşıyacak

Kayseri'nin güçlü firmalarından Günaydın Nakliyat, uluslararası mobilya taşımacılıklarında Serin'in Optima Light Treylerini tercih etti. Günaydın Nakliyat 15 adet treyleri düzenlenen törenle teslim aldı.

Serin Treyler'in 2010 yılında piyasaya sunduğu ve büyük beğeni toplayan Light grubu ürünleri, bu yılda da filoların gözdesi olmaya devam ediyor. Uluslararası mobilya taşımacılığında Kayseri'nin önde gelen firmalarından Günaydın Uluslararası Nakliyat 15 adet Optima Light Treyleri teslim aldı. Firma bu teslimatla birlikte filosundaki araç sayısını 60 adede çıkardı. Serin Treyler fabrikasında düzenlenen teslimat törenine Günaydın Nakliyat firması sahibi Şükrü Günaydın, Serin Treyler adına Stratejik Pazarlama yetkililerinden Galip Murat Çelik katıldı.

Günaydın Uluslararası Nakliyat sahibi Şükrü Günaydın, neden Serin Treyler'i tercih ettiklerini şöyle açıkladı: "Mobilya taşımacılığı gibi özen ve deneyim gerektiren bu alanda Kayserili üreticilere en iyi hizmeti vermeye çalışıyoruz. Günaydın Nakliyat olarak ihtiyaçlarımızı karşılayabilecek ürünleri tercih ediyoruz. Serin Treyler'in Optima Light'ı hem hafifliği hem de dayanıklılığı tercihimizdeki en önemli etken oldu. Tabii bunda iki firmanın karşılıklı olarak birbirine güveni ve iş yapış şekli de önemli rol oynadı."

Serin Treyler Stratejik Pazarlama yetkilisi Galip Murat Çelik de; "Günaydın Nakliyat ile son derece keyifli bir işbirliğine imza attık. Çünkü alanında kendini ispat etmiş ve ihtiyaçlarını bilen bir firma ile çalıştık. Optima Light, hafifliği sayesinde tek seferde daha fazla yük taşımaya elverişli bir üründür. Yakıtın en önemli gider olduğu günümüzde, nakliyecilerin maliyetlerini düşürebildiğimiz için son derece memnunuz. Günaydın Nakliyat yetkililerine de Serin Treyler'i tercih ettiğimiz için ayrıca teşekkürlerimi sunuyorum." dedi.

Yeni çekicilerin
önünde mutluluk pozu

OMSAN Genel Müdürü Osman Küçükertan yeni çekicileri Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Dominique Pollien ve KARSAN CEO'su Murat Selek'ten teslim aldı.

RENAULT TRUCKS'TAN OMSAN'A
AVRUPA KALİTESİNDE 121 ÇEKİCİ

EİLF ÖZYILMAZ BURSA

1978 yılında kurulan ve Türkiye'nin en büyük karayolu filolarından birine sahip olan OMSAN Lojistik, 659 araçtan oluşan filosuna 121 adet Renault Trucks çekici ekledi. Yeni çekicileri Renault Trucks çekicilerin üretildiği KARSAN'ın Akçarlar Fabrikası'nda gerçekleştirilen törenle teslim edildi. Törene OMSAN Lojistik Genel Müdürü Osman Küçükertan, Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Dominique Pollien, KARSAN Otomotiv CEO'su Murat Selek, Renault Trucks Türkiye Müşteri Hizmetleri Direktörü Serkan Karataban ile iki firmanın üst düzey yöneticileri katıldı.

EKONOMİ VE KALİTE BİR ARADA

OMSAN'ın filosundaki araç sayısı yeni çekiciler ile 780'e ulaşırken, araç filo yaşı da yüzde 21 oranında gençleşti. 121 adet çekicinin ilk 21'ini teslim alan OMSAN Genel Müdürü Osman Küçükertan, rekabetin ağır olduğu taşımacılık sektöründe bir adım öne geçmek için hem kaliteli hem de ekonomik hizmet vermek zorunda olduklarını söyleyerek sözlerine şöyle devam etti: "Renault Trucks

OMSAN Lojistik 659 araçtan oluşan karayolu taşıma filosuna 121 adet Renault Trucks çekici ekleyerek filo yaşını küçülttü. Yeni çekicilerin teslimat töreni Bursa'da yapılırken, Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Dominique Pollien Bursa'da yapılan üretimin Avrupa standartlarında olduğunu vurguladı

Türkiye ile toplam 121 adet Premium marka çekici anlaşması yapmaktan memnuniyet duyuyoruz. Günümüzün ağır rekabet koşullarında, firmaların müşterilerine sundukları hizmetlerde kalite ve yetkinliklerini artırma zorunluluğunun yanı sıra onlara en ekonomik fırsatları sunmanın önemi de büyük. Bu sebeple filomuzla katmay düşündüğümüz araçların ne denli yakıt tasarrufu sağladığı bizim için önemli bir kriter olmuştur." Bu yıl cirosal bazda yüzde 25 oranında büyüme hedefinde olduklarını dile getiren Küçükertan Mart ayı sonuna kadar 50 otomobil taşıyıcı ve Haziran ayı sonuna kadar 50 adet daha çekiciyi teslim alacaklarını belirtti.

POLLIEN; "AVRUPA KALİTESİNDE ÜRETİM"

Törende bir konuşma da Renault Trucks Türkiye Genel Müdürü Dominique Pollien yaptı. Pollien

araçların 5 yıl için bakım onarım anlaşması ile satışının gerçekleştiğini vurguladı. OMSAN'ın araçları seçerken özellikle yakıt ekonomisini göz önünde bulundurduğunu ifade eden Pollien; "Müşterilerimizin Renault Trucks'un yakıt tüketimindeki önderliğini göz önünde bulundurduğuna hep birlikte şahit oluyoruz. Özellikle de yakıt fiyatları bu şekilde artmaya devam ederse bu özellik çok daha öne çıkacak gibi gözüküyor. Tabii ki OMSAN Lojistik'in, teşkilatımızın hizmet kalitesini de göz önünde bulundurduğumu düşünüyorum. Dolayısıyla da bu 121 araç 5 yıllık bakım onarım anlaşmasıyla satıldı." dedi.

KARSAN Fabrikası'ndaki Renault Trucks üretiminin her geçen gün arttığını işaret eden Pollien, günlük üretimin 10 adete çıktığını vurgularken, üretimin Fransa'da yapılanı eşiti olduğunu hatta bazı noktalarda Fransa'nın üstünde olduğunu kaydetti. Pol-

lien sözlerine şöyle devam etti: "Şu anda günde 10 çekici üretiyoruz. Hem yapılan işin hem de üretim hatlarının kalitesini hep birlikte gördük. Renault Trucks, KARSAN'da sağlanan üretim kalitesinden çok memnun. Fransa'da üretimden sorumlu arkadaşlarımız KARSAN ile çok sıkı bir işbirliğindeler. Buradaki üretim açıklığı Fransa'daki bütün proseslerle aynı şekilde, oradaki süreçlerin aynı burada da tekrarlanıyor. Fransa'daki fabrikamızla buradaki fabrikamızın tüm kalite hedefleri birebir aynı. Burada yakalanan hedefler, kalite göstergeleri, en az Fransa'daki kadar, hatta bazen bir iki çita üstünde cereyan ediyor. KARSAN bir yıldan çok daha az bir sürede Avrupa'daki kalite hedeflerini yakaladı, hatta birkaç aydır hedeflerin yüzde 20 daha üzerinde iyiler. KARSAN'da üretilen çekiciler için Avrupa kalitesinin Türkiye'de üretimi olarak ifade edebiliriz."

2011'İN EN BÜYÜK FİLO TESLİMATI

Iveco'dan 20 adetlik
Stralis teslimatı

Iveco Araç Hatay Yetkili Satıcısı Arif Motorlu Araçlar 2011 yılının en büyük filo teslimatını Hatay uluslararası taşıma sektörünün güçlü ismi Güler Uluslararası Nakliyat'a gerçekleştirdi.

Iveco'nun Hatay Yetkili Satıcısı Arif Motorlu Araçlar'ın 2011 yılındaki en büyük filo teslimatı Güler Nakliyat'a yapıldı.

Güler Uluslararası Nakliyat firma yöneticisi Bünyamin Yavuz araç seçimlerinde yakıt tüketimi, işletme maliyetleri, sağlamlık ve satış sonrası gibi bir çok unsuru birlikte ele aldıklarını ve sonucun kendilerini Stralis'e yönlendirdiğini belirtti. Yavuz, araçların tamamen Alman üretimi olması, 450 BG'lik motor gücüne Euro 5 normu ile birlikte sahip olması, bakım aralıklarının ve motor ömrünün uzunluğunun yanı sıra daha önce de filosunda bulundurduğu Iveco'lardan duyduğu memnuniyetin bu karar almalarındaki en büyük etken olduğunu sözlerine ekledi.

Iveco Araç Bölge Müdürü Fatih Gökdoğan ise bölgede satılan her 2 araçtan birinin Stralis olduğuna dikkat çekerek; "Bu başarıyı araçlarımızın katma değerinin yanı sıra Türkiye'de oluşturduğumuz yeni satış ve satış sonrası organizasyonumuza bağlıyoruz, biz 'sorunsuz araç' satıyoruz ve buna ilaveten 'sorunsuz satış ve satış sonrası hizmet' vaad ediyoruz. Amacımız ülke genelinde tüm filolara Stralis farklığını tanıtmak olacak" diye konuştu.

Firmaya yapılacak 30 araçlık diğer teslimat ise 01 Ağustos tarihinde 2012 model olacak. Bu araçlar diğer araçlardan farklı olarak Eurotronic şanzıman donanımlı olarak teslim edilecek.

Diğer taraftan Iveco yetkili satıcısı Iveco Otomotiv de 30 adet standart Stralis çekiciyi Yeni Antalya'ya teslim etmeye başladı.

Yeni çekicilerin Kuzey Avrupa ağırlıklı yük taşıyacağını belirten Yeni Antalya Lojistik yetkilisi Engin Batur, zorlu yollarda çalışabilecek araçların yol tutma, sürüş emniyeti ve güvenli olması gerektiğini bildirerek, bu yüzden Iveco'da karar kıldıklarını belirtti.

TIRSAN'dan
yılın ilk büyük
ADR teslimatı

TIRSAN 2011 yılının ilk en büyük adetli ADR'li Tanker teslimatını Volkan Grup'a gerçekleştirdi. Volkan Grup Tirsan'dan 25 adet Kassbohrer ADR'li tankeri teslim aldı.



Oya KAYA

20 adet ADR'li tankeri daha önceden alan Volkan Grup, 5 adet ile filosundaki ADR'li TIRSAN treyler sayısını 25 adete çıkardı.

Volkan Grup'a yaptıkları 25 adetlik ADR'li tanker teslimatıyla yılın ilk iki ayında lider olduklarını belirten TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu ADR'deki denetimsizliğe de veryansın etti. Haksız rekabetin firmaların önünü kestiğini söyleyen Nuhoglu sektörün ihracat potansiyelinin de haksız rekabetten etkilendiğini dile getirdi.

Volkan Grup Yönetim Kurulu Başkanı Bilal Çeker araçları seçmelerindeki en büyük nedenin servis ağının güçlü olması olduğunu belirtti. Çeker; "Filomuzu yenilerken kendi alanında lider kuruluş olan Kassbohrer'i seçtik. Biz de insan sağlığına ve çevreye olan duyarlılığımızdan dolayı bu araçları tercih ettik" diye konuştu.

GEBZE'NİN COCA-COLA'LARINI NPR LONG TAŞIYOR



Coca-Cola'nın Gebze Bayisi Nikay Meşrubat Coca-Cola 6 adet NPR10 Long ekledi. Devraldıklarında 10 kamyon 1 adet kamyonetten oluşan filoyu yenilemeye karar verdiklerini dile getiren Nikay Meşrubat Genel Müdürü Abdullah Yırtıcı, Isuzu'dan memnun oldukları için yenileme aşamasında da tercihlerini yine Isuzu'dan yana kullandıklarını ifade etti. Yapılan alım sonrasında eskiyen kamyonları hizmet dışı bıraktıklarını kaydeden Yırtıcı, 6 tanesi 10 tonluk NPR, 2 tanesi 8.5 tonluk Isuzu ve 1 kamyonetten oluşan 9 adetlik filo ile hizmet vermeye devam edeceklerini dile getirdi. Yırtıcı bu aşamada NPR10'u tercih etmelerinin nedeni olarak tonajı gösterdi. Ağırlığı hayli fazla olan ürünlerin taşımasını yaptıklarını, bu nedenle de daha fazla yük yükleyebilecekleri araçları tercih ettiklerini söyleyen Yırtıcı; "İşimiz için ideali NPR10'du. Biz de tercihimizi ondan yana kullandık." dedi.

TAMAY; NPR10 KENDİ PAZARINI YARATTI

Anadolu Isuzu Satış ve Pazarlama Direktörü Fatih Tamay da tonajda trendin bir üst aşamaya doğru kaydığını görmeleriyle beraber NPR10'u ürettiklerini dile getirdi. Tamay; "Talebi doğru algılamışız ki ciddi anlamda araç satmaya başladık. Satışın önümüzdeki dönemde daha da artacağını öngörüyoruz. 10 ton önemli bir araç," diye konuştu.



OKT ilk 2 ayda 170 adet sipariş aldı

OKT 2011 yılının ilk iki ayında 170 adetlik sipariş olarak yılı hedeflerin üzerinde tamamlayacağını sinyallerini verdi. Siparişlerin arasında en fazla yer tutan kalemlerin başında Semi Treyler ADR'li Akaryakıt Tankerleri geliyor. 170 adet siparişin 110 adedini iç piyasaya arz edecek olan firma, siparişlerin teslimatlarını da gerçekleştiriyor. Araç parkında 20'yi aşkın OKT alüminyum silobas bulunan Lojistik firmalarından Önder Canbek İnşaat Nakliyat Akaryakıt bu kez de 10 adet OKT silobas teslim aldı.

OKT 170 adetlik siparişin 60 adedini ise yurt dışına gönderecek. OKT markalı tankerlerin gideceği ülkeler arasında Rusya, Özbekistan, İtalya, Almanya gibi ülkeler bulunuyor.

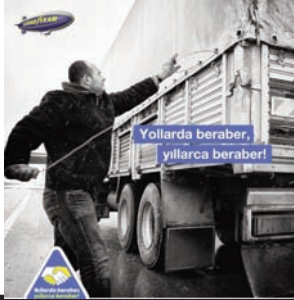


Akgün Grup bünyesindeki Fatih Trans, araç yatırımlarını Mercedes 1840 Euro5 çekici ile yaptı. Firma, 61 adet AXOR 1840 Euro 5 çekici aldı.

AKGÜN GRUP,
Mercedes ailesine katıldı

Has Otomotiv tarafından Fatih Trans'a satışı gerçekleştirilen 61 adet Axor, Mercedes Benz Türk A.Ş. Aksaray Fabrikası'nda düzenlenen tören ile teslim edildi. "Doğru zaman da doğru markaya yatırım yapıyoruz" diyen Akgün Grup Yönetim Kurulu Başkanı Said Akgün, araç filosunun 180'e yükseldiğini söyledi. Akgün; "Bu markayı tercih etmemizin en büyük etkeni; ikinci el değerinin yüksek olmasıyla birlikte yaygın yedek parça bulunurluğudur" dedi.

KAMYONCULARIN "YOL ARKADAŞI" GOODYEAR YİNE YOLLARDA



Goodyear, "Yol Arkadaşı" kamyoncu müşterileri ile Mart ayından itibaren Türkiye çapında bir araya geliyor. Kooperatifleri ziyaret eden Goodyear yetkilileri, kamyon lastiklerindeki yenilikler, yeni ürünler ve kampanyalar ile ilgili katılımcıları bilgilendirecek.

21 Mart- 4 Haziran 2011 tarihlerindeki etkinlik boyunca Goodyear yetkilileri; Tekirdağ ve Edirne'den başlayarak, Kırklareli, İzmit, İstanbul, Bursa, Bilecik, Eskişehir, Manisa, Uşak, Çanakkale, İzmir, Muğla, Burdur, Mersin, Konya, Hatay, Gaziantep, Şanlıurfa, Şırnak, Mardin,

Batman, Van, Erzurum, Artvin, Trabzon, Giresun, Ordu, Samsun, Amasya, Kırıkkale, Kastamonu, Bartın, Düzce, Bolu, Sakarya gibi Türkiye'nin dört bir yanındaki illerde kamyoncu dostları ile buluşacak.

Goodyear Lastikleri T.A.Ş. Kamyon Lastikleri Ürün Müdürü Faruk Uslu; "Biz Goodyear olarak kamyoncuları anlıyoruz ve her zaman onların yanındayız. "Yol Arkadaşı" Goodyear aktivitemizin amacı, çok geniş bir coğrafyaya yayılmış kamyoncu dostlarımızla bir araya gelmek. Goodyear, kamyoncu müşterilerinin daima yanında olacaktır" dedi.

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |

3

KAMYONCUNUN DERDİ 'KAMYON' YÜKÜYLE

Oya KAYA

Türkiye'deki taşıma sektörünün içinde bulunduğu genel durum değerlendirmesinin yapıldığı toplantıya S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Ok, Başkan Vekili İhsan Temel ve Kooperatif birliği üyeleri katıldı.

NAKLİYECİ GÖZ ARDI EDİLEMEZ

Türkiye'de 800 bin nakliyecisi olduğunu belirten S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Yönetim Kurulu Başkanı Cemil Ok, aileleriyle beraber 2,5 milyon insanın bu sektörden ekmek yediğini, bunun da önemsenmeyecek bir sayı olmadığını dile getirdi. Ok; "Türkiye'de taşıma sistemi sektöre girişin önünde hiçbir engel olmayan bir yapı içerisindeydi. Kamyonculuk tarlasını, bahçesini, bağın satan, emekli olmuş bir vatandaşın karısının bileziklerini ve altınlarını satıp, kamyon alıp, vergi numarası da aldıktan sonra ben nakliyeciyim ve taşımacılık yapacağım demesi ile yapıyordu. Kimsenin önünde hiçbir engel söz konusu değildi. Bu yapı 2003 yılına kadar sürdü. 2003 yılından önceki sivil toplum örgütlerinin bir takım çalışmaları olsa bile bu çalışmalar verimli olmamıştır. Geçmişteki hükümetler bu yapıya el uzatmamışlardı. Taşıma sektörünün sorunları birike birike günümüze kadar geldi" diyerek sıkıntılarının artık bir son verilmesini istedi.



CEMİL OK

Ardı ardına gelen akaryakıt

S.S. Tüm Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifleri Merkez Birliği Nakliye sektöründeki sıkıntılarını dile getirmek için Sanyer Kalender'de bir basın toplantısı düzenledi.



zamlarıyla kazançları her geçen eksilen kamyoncular zamlara karşı harekete geçiyor. "Nakliyecinin fiyanını haykırışını dinlemek ve dinlemek zorundayız" diyen Ok; "Kamyoncu esnafının sorunlarını seçim süreci içinde değerlendirmesini istiyoruz." dedi.

ÖTV'siz ve KDV'siz akaryakıttan karayolu taşımacısının da faydalanması gerektiğini belirten Cemil Ok; "ÖTV'den ve KDV'den muaf olmayan esnafımız acımasız bir haksız rekabet ile karşı karşıya. Biz merkez birliği olarak deniz yollarının taşıma sektörü içerisindeki oranın artmasından

yanayız. Hükümet ÖTV'siz mazotu verirken bunu destekliyoruz ama hükümette denetlemek zorundadır. Eğer verilen mazot amacı çerçevesinde kullanılmıyorsa, haksız rekabete neden oluyorsa biz bunun karşındayız. Talebimiz hükümetin bu yapıyı denetlemesidir" diye konuştu.

TONAJ DENETİMİ

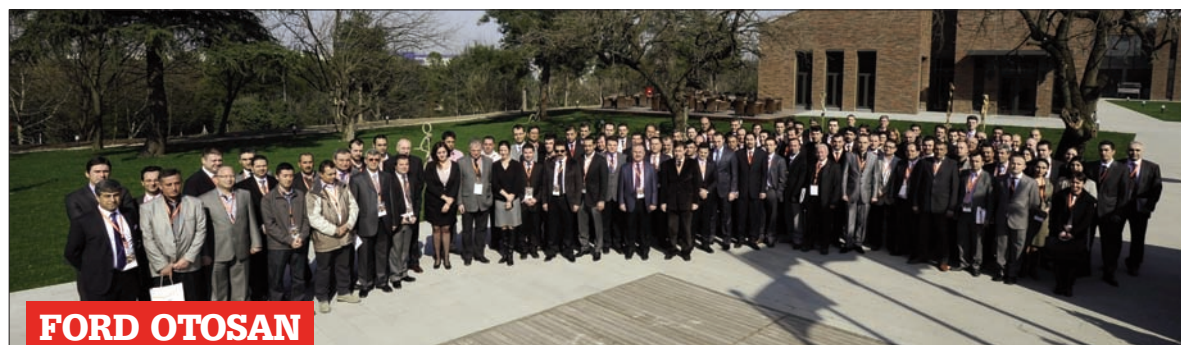


Azami yük sınırını aşan kamyonlara 3 BİN LİRA CEZA

Dişarbakır Ulaştırma Bölge Müdürü Hüseyin Terzioğlu, kendilerine tonajlı kamyonlar konusunda çok şikayet geldiğini söyledi. Terzioğlu; "Şikâyetlerde özellikle kum ocaklarında yapılan taşımalarda fazla tonajlı yüklemeler yapıldığı bildirilmektedir" dedi. Azami yük sınırını aşan kamyonlara 538 liradan 3 bin 200 liraya kadar idari para cezasının kesilebileceğini belirten Terzioğlu, firmaların gerekli talimatlara göre hareket etmesi gerektiğini söyledi.

Yük taşımacılığında Karayolları Trafik Kanunun 65'inci maddesi ile Karayolları Trafik Yönetmeliğinin 128. maddesinde belirtilen ölçü ve esaslara uygun olarak yükleme yapılması gerektiğini anlatan Terzioğlu; "2918 sayılı Karayolları Trafik Kanunun 65'inci maddesine göre azami yüklü ağırlığın veya izin verilen azami yüklü ağırlığın aşılması halinde yüzde 10 fazlasına kadar yüklemelerde 538 lira, yüzde 15 fazlasına kadar yüklemelerde bin 77 lira, yüzde 20 fazlasına kadar yüklemelerde bin 615 lira, yüzde 25 fazlasına kadar yüklemelerde iki bin 154 lira ve yüzde 25'in üzerinde fazla yüklemelerde üç bin 231 lira idari para cezası verilir" diye konuştu.

Terzioğlu ağırlık ve boyut kontrol mahallerinde işaret, ışık, ses ve görevlilerin dur ikazına rağmen tartı ve ölçü kontrolüne girmeden seyrine devam eden araçlara, tescil plakalarına göre bin Lira para cezası uygulandığını hatırlattı.



FORD OTOSAN

MÜŞTERİNİ MEMNUNİYETİNİ ÜSTYAPICI FİRMA İŞBİRLİĞİYLE ARTIRACAK

2010 yılı son çeyreğinde satışlarını artıran ve devamında Ocak ayını pazar lideri olarak kapayan Ford Otosan, üstyapı sektörüyle yaptığı işbirliği toplantısında maksimum kaliteye ulaşma ve müşteri memnuniyetini artırma hedeflerini anlattı.

Ford Otosan, müşteri memnuniyetini artırmak amacıyla üstyapı sektörünün önde gelen firmalarıyla bir toplantı yaptı. Gölçük VKV Ford Otosan Kültür ve Yaşam Merkezi'nde yapılan toplantıya ülke genelinden geniş kapsamlı katılım gerçekleşti. Üstyapıcı firmalarla işbirliğini artırarak müşteriye yüksek standartlarda ürün sunulmasını garanti altına almayı planlayan Ford Otosan, bu işbirliği ile müşterilerine maksimum kalitede araçlar sunmaya devam etmeyi hedefliyor.

Toplantının açılış konuşmasını yapan Ford Otosan Toplam Kaliteden Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Ahmet Şatıroğlu, iş ortağı olarak gördükleri üstyapıcı

şirketlerle iletişim ve bilgi paylaşımı yaparak kaliteyi yükseltmek istediklerini vurguladı. Şatıroğlu; "Araçlar ancak müşterinin isteğine uygun üstyapının eklenmesi ile son haline geliyor. Dolayısıyla müşteri memnuniyetini artırmak için üstyapıcı firmalarla işbirliğine çok önem veriyoruz" dedi.

Ford Otosan İnönü Fabrikası Müdürü Mustafa Menkü de toplantının istenen amaca ulaştığını belirtti. Katılımcı firmaların Ford Otosan'dan ürün ve süreçlerle ilgili beklentileri konusunda çok değerli bilgiler edindiklerini belirten Menkü, üstyapıcılarla ilgili benzer organizasyonları artırarak devam ettireceklerini söyledi.

LASDER "Ömrünü tamamlamış lastik" kampanyasını Türkiye'ye yayıyor

Lastik Sanayicileri Derneği (LASDER) Türkiye çapında "Ömrünü Tamamlamış Lastik"leri toplama kampanyasına başlıyor. LASDER Başkanı Hakan Bayman, ömrünü tamamlamış lastiklerin ekonomiye hammadde ya da alternatif enerji hammaddesi olarak şekilde geri dönüştürüldüğünü ifade etti. Bu aşamada Çevre ve Orman Bakanlığı ile işbirliği yapıldığını kaydeden Bayman; "Tüm üyelerimiz adına Çevre ve Orman Bakanlığı ile yaptığımız mükemmel işbirliğinin ülkemiz için önemli bir gelişme olduğunun farkındayız. Yaklaşık iki yıldır deneme amacıyla sürdürdüğümüz toplama faaliyetlerimizi yakın zamanda genişleterek Türkiye çapında uygulamaya başlayacağız. Ayrıca "LASDER Atık Yönetim Planı" doğrultusunda yürüteceğimiz faaliyetlerimiz ile, 8 bölgede yüklenicilerimiz aracılığı ile toplama ve taşıma işlemi yaparak yöresel istihdam



yaratmış olacağız. Topladığımız ÖTL'leri Malzeme Geri Kazanım sektörüne ve alternatif enerji kaynağı olarak kullanılmak üzere Çimento Fabrikaları ve Enerji Üretim tesislerine teslim edeceğiz. "Ömrünü Tamamlamış Lastikler" yeni bir hayata başlıyor. Satılan her yeni lastik geleceğe giden bu yola destek oluyor." dedi.

YENİ ICELINER

Frigorifik sınıfın yeni standartları!

Frigorifik treyler pazarının değişmez lideri Fruehauf Iceliner, yenilenen özellikleriyle sınıfının standartlarını belirliyor!



2.66 m iç yüksekliği,
uluslararası ATP-C ve HACCP sertifikaları,
yekpare alüminyum tabanı ve yüksek 2. el değeri ile
Iceliner Türkiye'nin en gözde frigorifik semi-treyleri

YETKİLİ SATILICILAR

• ANTALYA As-Sar Otomotiv Tel: 0242 443 19 90 • BURSA Koçaslanlar Otomotiv Tel: 0224 483 40 00 • DENİZLİ Arkas Otomotiv Tel: 0258 267 24 80 • DIŞARBAKIR İmam Kaya Otomotiv Tel: 0412 225 36 20 • GAZİANTEP İmam Kaya Otomotiv Tel: 0342 235 66 00 • HATAY Günay Motorlu Araçlar Tel: 0326 285 66 00 • İSTANBUL Çettaş Otomotiv Tel: 0216 394 43 84 • Horoz Taşıt Servis Tel: 0212 456 14 56 • İZMİR Arkas Otomotiv Tel: 0232 877 04 30 • KARABÜK Akçınlar Otomotiv Tel: 0370 424 44 55 • KOCAELİ Koçaslanlar Otomotiv Tel: 0262 375 22 99 • KONYA Koyuncu Otomotiv Tel: 0332 255 43 43 • TRABZON Ulusoy Koil, Şti. Ali Osman Ulusoy ve Ortakları Tel: 0462 326 79 31



www.otokar.com.tr

Otokar

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

4

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |TRABZON BELEDİYESİ
MAKİNE PARKININ YENİ
BMC'LERİ GELDİ

Trabzon Belediyesi makine parkını güçlendiriyor. İki yıl içerisinde filosuna 66 yeni iş makinesi ve araç kazandıran belediye 2011 yılı içerisinde de yeni araç ve iş makinesi alımını sürdürüyor. Belediye son olarak araç parkına BMC marka 2 Trans mikser ve 1 damperli kamyon ekledi.

Trabzon Belediyesi makine parkını 288 bin Liralık yatırımla güçlendirdi. Belediye BMC marka 2 tansmikser ve 1 adet damperli kamyonu filosuna ekledi.

Trabzon Belediye Başkanı Orhan Fevzi Gümrükçüoğlu Trabzonlulara en iyi hizmeti verme gayreti çerisinde olduklarını belirterek; "Bu nedenle makine parkımızı sürekli yeniliyoruz. 2 yıl içerisinde makine parkımıza 66 yeni iş makinesi ve araç kazandırdık. Belediye meclisimizde aldığımız karar gereği 2011 yılı içerisinde belediyeye 21 yeni araç ve iş makinesi kazandıracız. Trabzon halkı her şeyin en güzeline layıktır" ifadelerini kullandı.

LOJİSTİK KÖY YAPACAĞIZ DİYE 2 YILDIR HİKAYE ANLATILMIŞ!

Meltem AHATOĞLU-HABERCI GAZETESİ

Ulaşılan bilgiler, Mersin'de sürecin çok farklı bir şekilde olduğunu ortaya koydu. Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, bundan 3 ay önce Mersin'e bir yazı gönderiyor. Bu yazıda yer alan bilgiler ise Mersin'de bugüne kadar "hiç açıklanmayan" gelişmelerin yaşandığını ortaya koyuyor.

SEÇİLEN YERLER TARIM ARAZİSİ

4 Aralık 2010 tarihinde "mahallinde etüt çalışması yapan" Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yetkilileri, yapılan çalışma sonucunda incelenen 4 adet alternatif alanın DSİ'nin sulama sahası içerisinde kalması, mutlak tarım arazisi olması ve 3 no.lu alternatif alanın bir kısmının işletme ruhsatı maden sahası içerisinde kalması nedeniyle, OSB Yer Seçimi Yönetmeliğinin 11'inci maddesinin 1'inci fıkrası gereğince OSB kurulması için alternatif alan olarak değerlendirilemediği kararına varıyor. Mersin Lojistik İhtisas Sanayi Bölgesi yapılması için seçilen 4 alternatif alanın da DSİ'nin sulama sahası içerisinde kalması ve mutlak tarım arazisi olması nedeniyle bu yerlerde OSB kurulmayacağı Mersin'e bildiriliyor (!)

Fakat 4 no.lu alternatif alan için DSİ Genel Müdürlüğü'nün ve Tarım ve Köy-ışleri Bakanlığı'nın olumlu görüşleri alınır; Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na ilgili projenin yürütülmesine devam edilebileceğini açıklayan bakanlık, bu gelişmeleri 28 Aralık 2010 tarihinde Mersin Valiliği'ne bildiriyor. İşte o tarihten sonra Sanayi ve Ticaret Bakanlığı, Mersin'den 'yanıt' beklemeye başlıyor.

Uzun zamandan bu yana "Mersin, Sanayi Bakanlığı'ndan lojistik köy için onay bekliyor" şeklinde yapılan açıklamaların, gelinen süreçte tam tersi olduğu ortaya çıktı.

BİLGİ EDİNME YASASI
KAPSAMINDA GELEN YANIT

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bilgi edinme yasası kapsamında başvuran Mersin Haberci Gazetesi Haber Müdürü Meltem Ahatoğlu: "Mersin lojistik köyü/ bir diğer deyişle Mersin İhtisas Lojistik Organize Sanayi Bölgesi projesi Bakanlığımıza 1 yıl önce sunulmuştu. Projenin geldiği son aşama nedir? Mersin lojistik köy ile ilgili bundan sonraki süreç nasıl işleyecektir? Proje hakkında bir değerlendirme yapılmış mıdır veya yapılacak mıdır?" sorularına yanıt istedi. Gelen yanıt Mersin'de 2 yıldan bu yana havanda

su dövdüğünü ortaya koydu. Gelen yanıt şöyleydi: Bilgi Edinme Birimine yapılmış olduğunuz başvuru incelenmiş olup 04.12.2010 tarihinde mahallinde etüt çalışması yapılmış olup, yapılan çalışma sonucunda incelenen 4 adet alternatif alanın DSİ'nin sulama sahası içerisinde kalması, mutlak tarım arazisi olması ve 3 no.lu alternatif alanın bir kısmının işletme ruhsatı maden sahası içerisinde kalması nedenleriyle, OSB Yer Seçimi Yönetmeliğinin 11'inci maddesinin 1'inci fıkrası gereğince OSB kurulması için alternatif alan olarak değerlendirilemediği, ancak 4 no.lu alternatif alan için DSİ Genel Müdürlüğü'nün ve Tarım ve Köy-ışleri Bakanlığının olumlu görüşlerinin alınmasını müteakip Bakan-

lığımızca projenin yürütülmesine devam edilebileceği 28.12.2010/10877 sayılı yazımızla Mersin Valiliğine bildirilmiştir."

Bu cevap Mersin Lojistik İhtisas Sanayi Bölgesi için seçilen yerlerin 'tarım alanı' olduğunu ortaya koydu. Diğer yandan Sanayi ve Ticaret Bakanlığı yetkilileri, gelinen süreçte Mersin'den yanıt beklemediklerini, DSİ ve Tarım ve Köy-ışleri Bakanlığı'nın 'olur' demesiyle projenin devam edilebileceğini, ancak şu an 'işleyen bir süreç' olmadığını açıkladı. Tüm bu gelişmelerden sonra Mersin'in Lojistik İhtisas Organize Sanayi bölgesi yer seçimi ile ilgili bir plan değişikliğine gittiği ve çalışmaların 'yeniden' değiştirilen planın Sanayi Bakanlığı'na sunulmasıyla tekrar başlayacağı öğrenildi.

Meltem AHATOĞLU'na ait başvuru:

Unvan: Meltem AHATOĞLU

Cevap istenilen Format: E-mail

İstek: Mersin lojistik köyü/ bir diğer deyişle Mersin İhtisas Lojistik Organize Sanayi Bölgesi projesi bakanlığa 1 yıl önce sunulmuştu. Projenin geldiği son aşama nedir? Mersin lojistik köy ile ilgili bundan sonraki süreç nasıl işleyecektir? Proje hakkında bir değerlendirme yapılmış mıdır veya yapılacak mıdır? şeklindeki soruların yanıtlanmasını rica ederim

İstek Tarihi: 13.03.2011 02:09:29

Sayın Meltem AHATOĞLU;

Bilgi Edinme Birimine yapılmış olduğunuz başvuru incelenmiş olup, 04.12.2010 tarihinde mahallinde etüt çalışması yapılmış olup, yapılan çalışma sonucunda incelenen 4 adet alternatif alanın DSİ'nin sulama sahası içerisinde kalması, mutlak tarım arazisi olması ve 3 no.lu alternatif alanın bir kısmının işletme ruhsatı maden sahası içerisinde kalması nedenleriyle, OSB Yer Seçimi Yönetmeliğinin 11'inci maddesinin 1'inci fıkrası gereğince OSB kurulması için alternatif alan olarak değerlendirilemediği, ancak 4 no.lu alternatif alan için DSİ Genel Müdürlüğü'nün ve Tarım ve Köy-ışleri Bakanlığının olumlu görüşlerinin alınmasını müteakip Bakanlığımızca projenin yürütülmesine devam edilebileceği 28.12.2010/10877 sayılı yazımızla Mersin Valiliğine bildirilmiştir.

Bilgilerinizi rica ederim.

.../03/2011

Ramazan YILDIRIM

Genel Müdür

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

.../03/2011

KARSAN 45 YAŞINDA

Karsan, bayileriyle
BİRLİKTE GÜÇLÜ

Otomotiv sanayinde 45. yılını dolduran KARSAN, bayilerine "Birlikte Güçlüyüz!" mesajını verdi.

2009 yılında belirlediği olduğu yeni vizyonu doğrultusunda ulaşım dünyasına sınırsız çözümler üretmeyi hedefleyen Karsan, 45. yılını tamamladığı otomotiv sektöründe bayileriyle birlikte güçlü adımlar atmaya devam ediyor.

"Birlikte güçlüyüz!" temasıyla gerçekleştirilen Yetkili Satıcı ve Servis Toplantısı, Karsan çatısı altında Karsan ve Hyundai Truck markalarına hizmet veren yetkili satıcı ve servislerin oluşturduğu 150 katılımcıyla Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti'nde gerçekleşti. Karsan'ın 2010 yılı faaliyetlerinin masaya yatırıldığı, 2011 ve sonrasında ilişkin stratejilerin aktarıldığı ve Türkiye ve global otomotiv pazarındaki gelişmelerin değerlendirildiği toplantıda Karsan Yönetim Kurulu Başkanı İnan Kırca ve Karsan Murahhas Azası Jan Nahum mesajlarıyla katıldı. Karsan CEO'su Murat Selek ve Karsan Pazarlama Şirket Müdürü Vançın Kitapoğlu liderliğinde "Birlikte Güçlüyüz!" teması altında gerçekleştirilen toplantıda; Karsan'ın yeni vizyonu çerçevesinde hedeflerine emin adımlarla ilerlerken, sektörde büyük tecrübesi olan yetkili satıcı ve yetkili servislerin büyük ölçüde desteğini almakta olduğu vurgulandı.

Toplantıda geçmiş bilgilerini tazeleyen ve Karsan'ın gelecek döneme ilişkin hedefleri hakkında bilgi sahibi olan Karsan'ın yetkili satıcı ve servisleri daha sonra birlikte hoşça vakit geçirme imkanı da buldu.

TimoCom

Gelecekli Taşımacılık!



Benim Truck&Cargo®. Benim Zaman Tasarruf-Tavsiyem."



Pahalı boş kapasitelerden tasarruf edin ve araç filonuzun kapasitesini yükseltin!

TC Truck & Cargo® - Avrupa'nın Yük ve Boş Araç Borsalarının Piyasa Lideri, size ek iş imkanları açacaktır: Buradan güncel 300.000 tane international Yük- ve Araç teklifleri - tabii ki yükselme eğilimi! Bizi deneyin ve en yakın zamanda sizde bu sözleri söyleyeceksiniz: „Benim TimoCom. Benim Avantajım.“

Telefon aracılığı ile TimoCom-Ürünleri TC Truck & Cargo® hakkında daha fazla enformasyonlar alabilirsiniz +49 211 88 26 21 00 .

www.timocom.com



OTOKAR'DAN KÂR REKORU

Otokar, 2010 yılında cirosunu yüzde 3 artırıp 20 milyon 778 bin Lira'lık net kâr elde etti. 2010 yılında toplam 3 bin 390 adet araç üreten Otokar, 2011 yılında 15 milyon Lira nakit brüt temettü dağıtacak.

Otokar'ın 2010 yılı finansal sonuçları açıklandı. Otokar, savunma ve toplu taşımacılık araçları alanlarında zor bir yıl olan 2010'da, iç pazarda otobüste ve kara araçlarında başarılı sonuçlara imza attı. Otokar'ın 2010 bilanço verilerine göre, ciro yüzde 3 oranında artış göstererek 517 milyon 396 bin Lira'yı buldu. Otokar'ın 2010 yılındaki net karı ise 20 milyon 778 bin Lira oldu.

15 MİLYON LİRA TEMETTÜ DAĞITILACAK

Şirketin 2010 rakamlarıyla ilgili kar dağıtım miktarı da belirlendi. Şirket, 2010 yılında 15 milyon Lira tutarında nakit brüt temettü dağıtacak. Buna göre tam mükellef kurumlar ile Türkiye'de bir işyeri veya daimi temsilci aracılığı ile kar payı elde eden dar mükellef kurum ortaklarına yüzde 62,5 nispetinde ve 1.00 TL nominal değerde bir adet hisse senedine 0.62500 Lira brüt-net nakit, diğer hissedarlara da yüzde 53,125 nispetinde ve 1.00 Lira nominal değerde bir adet hisse senedine 0.53125 Lira net nakit temettü ödenecek. Temettü dağıtım tarihi başlangıcı ise 22 Mart 2011 olarak belirlendi.

"OTOKAR, ÜLKE EKONOMİSİNE KATKI SAĞLAMAYA VE KARLILIĞINI KORUMAYA DEVAM ETTİ"

Bilanço rakamlarını değerlendiren Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç, 2010 bilanço verileriyle ilgili olarak yaptığı açıklamada; "2010 yılı, global krizin yaralarının sarıldığı, toparlanmaların başladığı bir yıl oldu. Faaliyet gösterdiğimiz savunma ve ticari araç alanlarında zor bir yıl geçirmemiz rağmen yüzde 3 büyümeye ile otobüste ve askeri araçlarda lider şirket olma başarısını gösterdik." dedi. Otokar'ın şartları en iyi şekilde lehine çevirdiğini belirten Görgüç; "Oyunun kuralı artık, geniş kitlelere aynı şekilde aynı ürünlerle seslenmek değildi. Birebir temas, yüz yüze görüşme ile sıcak satış alanlarında yer aldık. Bütün bunları yaparken,

müşterilerimize ihtiyaç duydukları ancak farkında olmadıkları alanlara ilişkin yeni kapılar açtık, ürünlerimizin farklı kullanım alanlarını ortaya çıkardık." diye konuştu.

"2011'DE BÜYÜMEYE DEVAM"

2010'da elde ettikleri başarılarla yaptıkları atılımların da etkili olduğunu kaydeden Görgüç Otokar'ın araç gamının yeilendiğini ifade etti. Görgüç; "Geçtiğimiz yıl, savunma sanayinde zirhli taktik araçlarında büyük bir yeniliğe imza attık ve 6x6 ARMA zirhli aracını tasarladık. 6x6 aracı daha Türk silahlı kuvvetlerinin envanterine girmeden yabancı bir ülkeden sipariş aldı. Ticari araçlarda ise Türkiye'nin en çok satılan küçük otobüsü Sultan'ı yeniledik. Yeni pazarlara açılım konusunda M-2010 aracının Avrupa'ya ilk ihracatını CENTRO markasıyla İspanya'ya yaptık." derken Otokar'ın büyümesinin 2011'de de devam edeceğini söyledi.

Görgüç, 2011 beklentilerini de açıkladı. "2011'in birçok alanda yeni heyecanlar getirmesini bekliyoruz. 2011 yılı yeni oyun alanlarında, yeni oyuncularımla, yeni stratejilerimizle hedeflerimize doğru emin adımlarla ilerlediğimiz bir yıl olacak" diyen Görgüç sözlerine şöyle devam etti: "Yeni yılda gündemimizdeki projelerin tamamlanması ve başarılı bir şekilde sürdürülmesi için azami gayreti göstermeye devam edeceğiz. 2011 yılında da büyümeyi artarak sürdürmeyi hedefliyoruz."



FORD OTOSAN KURUMSAL İLETİŞİM MÜDÜRLÜĞÜ'NE DEĞER YAYCIOĞLU ÖZTÜRK ATANDI



Ford Otosan Kurumsal İletişim Müdürlüğü'ne Değer Yaycıoğlu Öztürk atandı. Toyotasa kurumsal iletişim yöneticisi olarak görev yapan Değer Yaycıoğlu Öztürk, Ford ailesine katılarak Ford Otosan Kurumsal İletişim Müdürlüğü'ne atandı. 12 yıl boyunca otomotiv sektöründe pazarlama ve Ku-

rumal iletişim bölümlerinde görev yapan Öztürk, Ford Otosan Kurumsal İletişim Müdürlüğü'ne atandı. 1996 yılında Boğaziçi Üniversitesi Psikolojik Danışmanlık Bölümü'nden mezun olan Öztürk, ABD'de UC Berkeley'den pazarlama diplomasına da sahip. 1974 doğumlu olan Değer Yaycıoğlu Öztürk evli ve bir çocuk annesi.

GÜNCEL

TAŞIMACILAR

5

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |



OSD'nin genel kurulunda ihracat başan ödülleri de verildi. Oyak Renault Otomobil Fabrikaları A.Ş., Ford Otomotiv Sanayi A.Ş., Tofaş Türk Otomobil Fabrikaları A.Ş., Toyota Otomotiv Sanayi Türkiye A.Ş., Altın Plaket alırken; ödülleri Sanayi Bakanı Nihat Ergün verdi.

SANAYİ VE TİCARET BAKANI NİHAT ERGÜN:

'TÜRKİYE'DE YERLİ MARKA ÜRETİME ÖNCELİK VERİLMELİ'

Kudret Önen'in yeniden başkan seçildiği OSD genel kuruluna katılan Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün **ticari araç üretimini Türkiye'de gerçekleştiren şirketlere 'Otomobili de Türkiye'de üretin' dedi.**

Türkiye'de ki tüm araç üreticilerinin üst düzey yetkililerinin yoğun katılımı ile gerçekleştirilen Genel Kurula, Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün de katıldı. OSD 37. Genel Kurulunda Kudret Önen yeniden Yönetim Kurulu Başkanlığına seçildi.

TÜRKİYE'DE TÜRK MARKASI ÜRETİLMELİ

Genel kurulda konuşan Sanayi ve Ticaret Bakanı Nihat Ergün, Türkiye'de ticari araç üreten şirketlere "Otomobili de Türkiye'de üretin" çağrısı yaptı. "2010 yılında Türkiye'de satılan 155 bin otomobil yerli, 354 bini de ithal otomobillerden oluşuyor. Türkiye'de üretilen ürünlerin modeli, çeşidi Türkiye'deki tüketiciyi tatmin etmiyor. 3,1'ini Türkiye'de üretilen otomobillerden karşılarken, 3,2'sini dışardan ithal edilen otomobillerden karşılıyor. Bu boşluğu muhakkak içeride yeni ürünlerle doldurulması, içeride bu boşluğun görülmesi gerekmektedir" diyerek Türkiye'de üretime öncelik verilerek tasarımı, markası ve modeli yerli olan otomobil üretilmesi gerektiğinin altını çizdi.

Türkiye'yi otomotiv merkez üssü haline getirebilmek için Ar-Ge ve inovasyon cennetine dönüştürülmesi gerektiğini belirten Ergün; "Bugün dünyada hibrit araçlarla, çevre dostu modellerle ilgili önemli gelişmeler yaşanıyor. Türkiye'de üretim yapanların da yeni tasarımlar ve modelleri ortaya koymaları gerekiyor. Fiat ve Ford Türkiye'yi bir ticari araç üssü olarak düşünüyor. Ama Fiat'ın dünyada çok farklı model ve tasarımları da var. Bunlardan bir kaçını Türkiye'ye getirip burada onların da üretimini yapmak lazım. Ford'un da burada yeni tasarımlarla otomobil üretmesi icap ediyor" dedi.

RUSYA İLE TİCARETİN ARTMASI



Ulaştırma altyapısı GELİŞMELİ

Moskova'da düzenlenen Türk - Rus İş Forumu'nda konuşan TOBB/DEİK Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, iki ülkenin dış ticaret hacimlerinin 2015 yılında 100 milyar Dolar olarak hedeflendiğini belirtti. Hisarcıklıoğlu, bu hedefe ulaşmak için ulaştırma ve bankacılık altyapısının tesis edilmesi gerektiğini ifade etti.

Hisarcıklıoğlu, Türk müteahhittik şirketlerine 2014 Soçi Kış Olimpiyatları ve 2018 yılında Rusya'da yapılacak dünya futbol şampiyonasına hazırlıklar kapsamında projelerde daha aktif rol verilmesini istediklerini kaydetti.

Turizm de 2010 yılında Türkiye'ye 3 milyon Rus turist geldiğini aktaran Hisarcıklıoğlu, 2011 yılında vizelerin kalkmasıyla Rusya'yı ziyaret eden Türk turist sayısının da artacağını ifade etti. Bunun için vizelerin kaldırılması uygulamalarının turizm sezonuna yetişmesinin büyük önem taşıdığına işaret eden Hisarcıklıoğlu, vizelerin kaldırılmasının iş adamlarını da önünü açacağını kaydetti. Gümrüklerde karşılaşılan sorunlara da değinen Hisarcıklıoğlu, referans fiyat uygulamasının yeniden gözden geçirilmesi gerektiğini, bunun ticarete engel olduğunu söyledi.

GÜMRÜK UYGULAMALARI KOLAYLAŞMALI

Özellikle ikili ticarettaki dengesizliğin giderilmesi için gümrük uygulamalarının kolaylaştırılması gerektiğini vurgulayan Hisarcıklıoğlu, yabancı işçi çalıştırma belgesi, çalışma ve oturma izinleri, çalışma vizesi gibi işlemlerin Türk vatandaşları için hızlandırılması ve kolaylaştırılmasını talep ettiklerini bildirdi. TOBB ve RF Ticaret ve Sanayi Odası ile BDT ülkeleri, Kuzey Afrika ve Ortadoğu ülkeleri ile üçlü toplantılar gerçekleştirilmesini öneren Hisarcıklıoğlu; "Bundan hem siz hem biz hem de üçüncü ülkelerdeki arkadaşlarımız kazançlı çıkacaktır" dedi.

"Petrol ve doğalgaz devletleri zengin eder, halkların zenginleşmesi için ticaret yapmak gerekir" diyen Hisarcıklıoğlu, Katrın'ın yerel odalar arası işbirliğinin teşvik edilmesi önerisine halihazırdaki Kardeş Odaların artırılması için bir strateji geliştirilmesinin önemine dikkat çekti.

YENİ FRIGORİFİK Yollara Çıkmaya Hazır yeni SERİN yine SERİN...



- İthal üst kutu panelleri,
- Minimum yakıt tüketimi,
- İstanbul Teslimi,
- Uygun tanıtım şartları için bize ulaşın.



MERKEZ FABRİKA

2. Organize Sanayi Bölgesi
Evrenköy Cad. No: 24
Selçuklu / KONYA
Tel : +90 332 239 06 10 (pbx)
Faks: +90 332 239 06 13

İSTANBUL

Ser Trayler Servis A.Ş.
Hadimköy / İSTANBUL
Tel : +90 212 798 33 00 (pbx)
Faks: +90 212 798 33 04



GÜNCEL

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |

6

OPET YEŞİL YOL
PROJESİ ANTALYA
BEYMELEK'E UZANDI

OPET'in 2004 yılında başladığı ve 10 yıl içinde yarım milyon üzerinde ağaç kazandırmayı hedeflediği "Yeşil Yol Projesi" kapsamında Antalya'nın Beymelek ilçesinde ağaç dikim töreni gerçekleştirildi. OPET, Beymelek Belediyesi işbirliği ile "Yeşil Yol Projesi" kapsamında Antalya Kaş yolunda yer alan Beymelek Bulvarı ve kavşakların bitki dikimleri ve peyzaj çalışmalarını tamamladı. OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk, Demre Belediye Başkanı Süleyman Topçu, Beymelek Belediye Başkanı Osman Güngör ve Demre Milli Eğitim Müdürü Bülent Aldalın katılımlı ile Beymelek OPET - Avcı Petrol'de düzenlenen teslim töreni ve sembolik ağaç dikiminin ardından, Beymelek Parkı'nda halk ve öğrencilerle ağaç dikimi gerçekleştirildi. Törende konuşan OPET Yönetim Kurulu Üyesi Nurten Öztürk, birçok ilde gerçekleştirdikleri geniş kapsamlı ağaçlandırmaya çalışmalarıyla, ülkemizin yeşil bir çehreye bürünmesi yolunda büyük mesafe kat ettiklerini ifade etti. Beymelek parkında kullanılan bitkilerin tümü Çanakkale Yarı Açık Cezaevi'ndeki mahkumların 'Fidancılık Atölyeleri'nde yetiştirdikleri bitkilerden oluşuyor.



TRİPTİK VE GEÇİŞ BELGESİNE MİLYONLARCA LİRA ÖDENİYOR

TÜRK NAKLİYECİSİ
BU KADAR ZENGİN Mİ?

Avrupa ülkelerinden Ortadoğu ülkeleri ve özellikle Suriye'ye transit yük taşıması yapan Platform Uluslararası Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı ve UND Yönetim Kurulu Üyesi Mahmut Rıdvanoglu özellikle Triptik ve araç başına 340 doları bulan geçiş belgesi ücretinin Suriye'ye taşıma yapan nakliyecilerin belini büküğünü söyledi.

ARAÇ BAŞINA YILLIK 840 LİRA

Suriye tarafının aylar öncesinden Triptik'in kaldırılacağını taahhüt etmesine rağmen araç başına yıllık 840 Lira olan ücretin alınmaya devam ettiğini belirten Rıdvanoglu; "Bütün ülkelerde Triptik kaldırıldı ama Suriye'de Triptik hala zorunlu. Araç başına 840 Lira Triptik ödüyoruz. Sadece benim firmamda 40 araç var. 840 Lira'nın dolar karşılığını 650 Dolar olarak düşünürsek 30 bin Doları yakın bir parayı biz ödüyoruz. Bölgeye taşıma yapan firmaları düşünürsek faturamızın ne kadar yüksek olduğu ortaya çıkar." dedi.



MAHMET RIDVANOĞLU

90 DOLARLIK İNDİRİM BEKLENİYOR

Rıdvanoglu'nun dikkat çektiği bir diğer nokta da Suriye'ye geçiş belgelerinin ücreti. Suriye tarafının 340 Dolar olan geçiş belgesi ücretini 250 Dolar'a düşürme sözünün de hayata geçmediğini vurgulayan Rıdvanoglu, araç başına 90 Dolarlık bir indirimin gerçekleşmesi halinde Türk nakliyecisinin cebinde 3.5 Milyon Dolar'dan fazla bir paranın kalacağını ifade etti. Rıdvanoglu; Türkiye ile Suriye arasında düzenlenen son KUKK toplantısında 340 Dolarlık geçiş belgesi ücretinin 250 Doları düşürüleceği sinyallerini aldıklarını, ancak bunun uygulamaya geçmediğini hatırlatarak indirim hayata geçerse yılda ödenen 14 milyon Doları yakın Geçiş Belgesi ücretinin en az 11 milyon Dolar'a düşeceğini dile getirdi.

ÇÖZÜM İÇİN EN UYGUN ZAMAN

Suriye'ye yapılan taşımalarda Konvoy sorununun da hala çözülmediğinden dem vuran Rıdvanoglu, Suriye yönetiminin, konvoy uygulamasının araç takip sistemi devreye girince kalkacağını bildirdiğini, ancak bu sürecin de yavaş işlediğini dile getirerek; "Bu sorunların çözümü için en uygun zamandayız. Türkiye-Suriye ilişkileri en mükemmel dönemini yaşıyor. Şu anda isteklerimizi siyasi baskı ile yüzde 100 çözülebilir. Çözüm zamanı şimdi." dedi.

TRİPTİK NEDİR:

Triptik bir ülkede tescil edilmiş bulunan bir aracın yurt dışına çıkışında tekrar ülkesine döneceğinin teminatı.

U.N Ro-Ro gemileri
18 Mart'ta zamlandı

U.N Ro-Ro'nun, Pendik- Trieste, Ambarlı-Trieste Mersin- Trieste ve Pendik-Tonlon arasında sefer yapan gemileri zamlı tarife ile demir almaya başladı.

U.N Ro-Ro artan petrol fiyatlarını gerekçe göstererek 18 Mart tarihinden itibaren gemilerine zamlı tarifieden kaldırmaya başladı. Buna göre navlun ücretleri 125 Euro ile 190 Euro arasında fiyat artışı gördü. U.N Ro-Ro'dan yapılan açıklamada; "Ocak ayı sonundan itibaren petrol fiyatlarında gerçekte artışlar ve maliyetlere yansımaları hepinizin malumdur. Pompa fiyatlarına üstüste yapılan zamlara rağmen, gelişmelerin geçici olabileceği varsayımı ile ve sizleri desteklemek adına navlun fiyatlarında bugüne kadar herhangi bir değişiklik yapmadık. Ancak, petrol fiyatlarının bu seviyelerden de artmaya devam etmesi beklenmektedir. Petrol fiyatların düşmesi ümidiyle, bu ağır yakıt maliyetini en asgari seviyede navlun fiyatlarımıza yansıtmaya çalıştık." denilirken; yeni navlun ücretleri şöyle oldu.



Suriye ile Türkiye arasında vizelerin kaldırılmasına kadar varan sıcak ilişkiler, uluslararası nakliyecilere yansımada. Suriye'ye taşıma yapan nakliyeciler hala triptik uygulaması, yüksek geçiş ücretleri ve konvoy sorunu ile baş etmeye çalışıyor.

ORTADOĞU
TAŞIMALARI
kat be kat arttı

MUSTAFA YILMAZ

■ UND Yönetim Kurulu Üyesi ve Cemay Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Mustafa Yılmaz da Suriye taşımalarında yaşanan sorunları anlattı. Yılmaz, Suriye'de 400 litre akaryakıt uygulaması olduğunu, bunun üstünde çıkan her litre için 22 Dolar ceza kesildiğini dile getirdi. Ölçümlerin çoğu zaman yanlış olduğunu belirten Yılmaz, Cilvegözü Sınır Kapısındaki TIR Parkının da genişletilmesi gerektiğini vurguladı. 1990'larda Avrupa'dan Suriye- Irak Ürdün'e 35- 40 araç geçmiyordu. Şu an sadece Cemay olarak 2 bin 500 aracımız ile bölgeye taşıma yapıyoruz. Ancak "TIR'larımızın 7-8 gün beklediği oluyor." diye konuştu.



PROJE TAŞIMACILARI

'BOŞ ÇIKIŞ' GEÇİŞ BELGESİ İSTİYOR

Ağır yük taşımacılığı ya da diğer bir ifadeyle proje taşımacılığı yapan firmaların yük almak üzere yurtdışına çıkışı sırasında 'boş araç' geçiş belgesi alamaması şirketleri zor durumda bırakıyor. 1986 yılından bu yana proje taşımacılığı yapan Erdoğanlar Nakliyat sadece bu sorun yüzünden hem Yunanistan hem de Gürcistan'dan aldığı bir işi kaçırma tehlikesiyle karşı karşıya geldi.

Erdoğanlar Nakliyat Lojistik Uzmanı Talip Gülcan 2007 yılında çıkan bir kararname ile yurt dışından yük getirecek araçların boş geçişleri için geçiş belgesi verilmeyecek kararının çıktığını belirtti.

BOŞ ARACA GEÇİŞ BELGESİ YOK

Gülcan, bu aşamada ağır yük taşıması yapan şirketlerin gidecekleri ülkeye götürecek bir yük bulamamaları nedeniyle 'Boş' çıkmak zorunda olduğunu vurguladı. Gülcan; "Biz proje taşımacısıyız. Ağır nakliye yapıyoruz. Bizde normal taşıma yok. Low-Bed taşıması yaparız. Ve çoğunlukla da boş araç göndermemiz gerekiyor. Yunanistan'da 2 projemiz var, ama boş gidış için geçiş belgesi talebimize red yanıtı geldi. Bu araca normal yük yük-



TALİP GÜLCAN

yemiyoruz. Normal yük yüklersek de 'sizin aracınız Low-Bed bunu taşıyamazsınız' deniyor. Bu konu, proje taşımacılığı yapan herkesin ortak sorunu." dedi.

UND KONUYA İLGİSİZ

Yasal mevzuattaki bu boşluk nedeniyle Yunanistan'da mali boyutu 100 bin Dolar'a ulaşan 2 işi kaçırma tehlikesi ile yüz yüze kaldıklarını ifade eden Gülcan, proje taşımacılığı yağan şirketlere "İstisnai" bir hak tanınması gerektiğini dile getirdi. "Biz en az

50- 60 tonluk yükleri taşıyoruz. Kendimize özel bir ayrıcalık da istemiyoruz." diyen Gülcan, geçiş belgesi alabilmek için ihracat yükü aradıklarını ifade etti. Gülcan, UND'nin de konuya gerekli ilgiyi göstermediğini söyledi. Geçmişte bir elin parmakları ile sayılabilecek kadar az olan ağır nakliyecilerin sektörde söz sahibi hale geldiğini vurgulayan Gülcan, buna karşılık UND'de bu konu ile ilgili bir çalışma grubu bulunmamasına sitem ederek UND'nin içinde Ağır Nakliye Çalışma Grubu" kurulmasını istedi.

KAMU DESTEĞİ ARANIYOR



ÇANKAYA ZİRVESİ

UND yönetimi, geçtiğimiz günlerde Cumhurbaşkanı Abdullah Gül'ü makamında ziyaret ederek sektörün sorunlarını bire bir anlattı.

Nakliyecinin
sorunlar listesi
KABARIK

Uluslararası Nakliyeciler Derneği Yönetim Kurulu göreve geldiğinden bu yana kamu kanadında sorunlara çözüm arıyor

Kamu yöneticilerine sunulan sorunlar listesi ise bir hayli kalabalık. Listenin başında ise Kaçakçılıkla Mücadele Kanun'unda değişiklik yapılarak, firmalar yerine suçu işleyen kişinin cezalandırılması geliyor.

UND Yönetim Kurulu başta Cumhurbaşkanı Abdullah Gül olmak üzere, Eski Ulaştırma Bakanı Binali Yıldırım ve Müsteşar Yardımcısı Talat Aydın, Gümrük Müsteşarı Ziya Altunyaldız, Dış Ticaret Müsteşarı Ahmet Yakıcı ve Kara Ulaştırması Genel Müdürü Ali Rıza Yüceli'yu ziyaret ederek, nakliyecinin soru aralını içeren dosyaları kamu kanadının yetkililerine sundu.

KAÇAKÇILIKLA MÜCADELE KANUNU DEĞİŞMELİ

Diğer taraftan da Devlet Bakanı ve Başbakan Yardımcısı Ali Babacan, Devlet Bakanı Zafer Çağlayan ve TOBB Başkanı Rifat Hisarcıklıoğlu ile de İstanbul'da buluşan UND Yönetimi sorunları birinci ağızdan anlattı.

UND yönetiminin kamu kanadının en yetkili isimlerine verdiği dosyalarda çözümü istenen sorunlar listesi ise bir hayli kalabalık. Çözülmesi gereken sorunlar listesinde ilk sırada 'Kaçakçılıkla Mücadele Kanunu'nda değişiklik yapılarak, firmalar yerine suçu işleyen cezalandırılması" konusu gelirken, Uluslararası nakliyecilerin Avrupa Birliği ülkelerinde olduğu gibi "yetkilendirilmiş nakliyeciler" olabilmeleri için gerekli yasal düzenlemeler yapılması, ödeme vadelerinin sınırlandırılması, kotaların çözülmesi, ön finansman uygulamasına imkan veren kaynakların oluşturulması, lojistik köy yatırımlarının en kısa sürede uygulamaya alınması ve kamu tarafından desteklenmesi, Kapıkule'de oluşan TIR kuyruklarını önlemek için TIR parkı oluşturulması gibi isteklerde yer aldı.

Yıl: 3 SAYI: 53 FİYATI: 50 kuruş - Nisan 2011
GAZETENİN YAYIN PERİYODU: HAFTALIK
YAYIN TÜRÜ: YEREL/SÜRELİ
www.tasimacilar.com

TAŞIMACILAR

KURUCU

M.Naci KALENDER

İmtiyaz Sahibi

Mete Turizm Basın ve Yayıncılık Hizmetleri
San. ve Tic. Ltd. Şti. Adına

M. Mete KALENDER

Haber Koordinatörü: Elif ÖZYILMAZ
Fotoğraf ve Kamera: T. Yasin YAZICI

Dış Haberler: Ozan DEMİRÖZ - Derya ERDİM

Muhabir: Oya KAYA

Hukuk Danışmanı

Av. Uğur AMASYA

Grafik Tasarım: Kayahan ÜÇLER - Ö.Faruk DİRLİK

ANADOLU TEMSİLCİLİKLERİ

Kayseri: Fatih Karataş
Edirne: KAPIKULE-HAMZABEYLİ Mehmet ŞENOL
(Edirne Gazetesi)

Hatay - Reyhanlı - CİLVEGÖZÜ

Abit KIZILCA (Rehber Gazetesi)

Hatay Hasan YETMEZ - Mersin Meltem AHATOĞLU

Ardahan - Posof - TÜRKÖZÜ Bülent KILIÇ (Kılıç Ofset)

İğdir - DİLUCU Serdar ÜNSAL

Ağrı Doğubayazıt - GÜRBULAK Selehattin KAÇURU

Artvin Hopa - SARP Hayati AKBAŞ

Şırnak - Silopi - HABUR Halil ÇOŞKUN

Cizre - Emin Dilovan KINAY (Haber 73 Gazetesi)

Adres: İhlamurdere Cad, No:5 K:4 Beşiktaş/ İstanbul

Tel: (0212) 258 77 86 - 87 Fax: (0212) 259 78 85

GSM: 0532 304 60 77 E-MAIL: info@tasimacilar.com

info@tasimacilargazetesi.com

BASILDIĞI YER: İhlas Gazetecilik A.Ş.

29 Ekim Cad. No:23 / Yenibosna - İSTANBUL

Köşe yazılarının sorumluluğu yazarlarına aittir.

Taşımacılar Gazetesi basın meslek
ilkelerine uymaya söz vermiştir.

CEVA'YA BİR ÖDÜL DAHA

CEVA, AonHewitt tarafından dördüncüsü düzenlenen 'En İyi İş Yerleri' araştırmasında üçüncü kez ödüle layık görüldü. 45 firma ve 12 bin çalışanla gerçekleştirilen anket ve yüz yüze görüşmeler sonucunda çalışanların firmalarına olan bağlılığı ve memnuniyeti araştırıldı. Araştırma sonuçlarına göre CEVA ikinci oldu.

En iyi beş firmanın isimlerinin açıklandığı törende, ödülü CEVA Türkiye, Balkanlar, Ortadoğu ve Kuzey Afrika İnsan Kaynakları Di-

rektörü Nihat Çukurkaya aldı. Çukurkaya yaptığı açıklamada; "CEVA olarak çalışanlarımızın memnuniyetini en üst seviyede tutmak için sürekli yeni çalışmalar ve uygulamalar başlatıyoruz. Bizim için en değerli iş ortağımız olan çalışanlarımızın ilk işe başladıkları günden itibaren onların yanında olduğumuzu her zaman hissettiriyor, başarılarını takdir ediyoruz. Bugüne kadar insan kaynakları politikamızla birçok ödül aldık." dedi.



SEKTÖR YAN SANAYİ

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |

7



ALLISON ŞANZIMANLI 10.000'İNCİ MERCEDES-BENZ ECONIC TESLİM EDİLDİ

Mercedes-Benz'in vazgeçilmez modeli Econic'in Allison tam otomatik şanzımanı ile donatılmış 10.000'inci aracı, Köln, Almanya'da AWB Belediye atık ve çöp şirketine teslim edildi.

Allison otomatik şanzımanlı 10.000'inci Mercedes-Benz Econic, Köln'de faaliyetlerine devam eden Belediye atık ve çöp şirketi AWB'e teslim edildi. Filosunda tam performans ile çalışmaya devam eden 130 adet Allison tam otomatik şanzımanlı Econic bulunan AWB, önümüzdeki yıllarda 76 adet daha ürün teslim almak için de sipariş verdi.

AWB İdari Müdürü Herbert Winkelhog konuya ilişkin açıklamasında; "Ticari araç pazarı şu ana kadar Econic kadar kaliteli bir alternatifine sahip olmadı. Allison tam otomatik şanzıman ve alçak kapılı kabin uygulaması ile Econic çok başarılı oldu ve bu nedenle de her filoda bulunması gereken bir araç haline geldi. Econic model araçlar

10 yıldır sürekli filomuzda bulunuyor. Bu özel aracın gelecekte de Köln'de kullanılacak olmasından çok mutluyuz" diyerek neden Allison'u tercih ettiklerini anlattı.

Allison'ın Avrupa Pazarlama Müdürü Manlio Alvaro; "Allison, tork konvertörünü araca kalkış yaptırma cihazı olarak kullanıyor. Tork konvertörü yıpranan bir bileşen değil ve kuru debriyaja ihtiyaç olmadan motorla bir araya gelmeyi sağlıyor. Hem aracın daha iyi kalkış yapmasını, hem de aktarma organlarının daha az yıpranmasını sağlıyor. Bu özellikler atık - çöp uygulamaları ve zorlu, dur-kalk yapmayı gerektiren koşullarda diğer uygulamalar için önemli" diyerek Allison şanzımanına olan güvenin nedenini açıkladı.

PETROL OFİSİ

Madeni yağda 2010'un lideri

PETDER tarafından açıklanan verilere göre 2010 yılında Petrol Ofisi ulusal pazarda 73 bin ton madeni yağ satışı gerçekleştirerek pazar payını yüzde 24,1'e yükseltti ve madeni yağ pazarının lideri oldu. 2009 yılı madeni yağlar alanında yüzde 22,7 pazar payıyla tamamlayan Petrol Ofisi, satış tonajında yaklaşık 14 bin ton artış sağladı ve ekonomik durğunluğa rağmen en yüksek satış tonajını gerçekleştiren şirket olarak dikkat çekti.

Petrol Ofisi Madeni Yağlar Direktörü Sezgin Gürsu, Petrol Ofisi'nin ürün gruplarında Pazar payını yüzde 2 oranında artırdığına dikkat çekti. Gürsu; "Şirketimiz 2010 yılını pazar lideri olarak tamamladı. 2011 yılında lider pozisyonumuzu korumayı ve pekiştirmeyi amaçlıyoruz." diye konuştu.



SHELL CEO'SU

Peter Voser'den Türkiye'ye övgü

Royal Dutch Shell CEO'su Peter Voser, Türkiye'deki başarılarından gurur duyduklarını belirterek yatırım konusunda kararlı olduklarını açıkladı. Voser; "Türkiye'de rekabete varız, her türlü yatırımı yapmaya devam edeceğiz." dedi.

Voser; "Türkiye'ye her türlü yatırımı yapmaya devam edeceğiz. Çok güçlü ve çeşitlendirilmiş ürünlere sahibiz. Türkiye pazarında rekabete varız ve kendimize güveniyoruz" dedi. Türkiye'nin boru hatları dolayısıyla da önemli bir ülke olduğunu hatırlatan Voser, şunları söyledi: "Türkiye'nin bundan sonraki büyümede büyük kararlılık ve güvenle bir yaklaşım izlediğini görüyoruz. Bu yüzden Türkiye yatırım açısından dikkat çekici bir ülke. Türkiye'de çok başarılı bir operasyon yürütüyoruz. Müşterilerimiz, Shell'e güven duyuyor."



TOTAL MENEMEN



16 yıldır iş kazası olmayan fabrika

Total aldığı önlemler ve verdiği eğitimlerle Menemen Madeni Yağ Fabrikası'nda 6000 günü kazasız olarak geçirme başarısını gösterdi. Total "Kazasız 6.000 gün"ü çalışanlarıyla kutladı. Törende konuşan Total Oil Türkiye Genel Müdürü Oliver Chalvon Demersay ise fabrika yönetimi ve çalışanlarından duyduğu gururu şu sözlerle ifade etti; "Menemen Madeni Yağ Fabrikası yönetimi ve çalışanlarını 6000 gibi uzun bir süre kazasız geçirdikleri için tek tek tebrik ediyorum. 16 yıl gibi oldukça uzun bir süre anlamına gelen bu başarı yatırımlarımız ile ne kadar doğru işler yaptığımızın bir göstergesidir."



OKT TRAILER®

Kalite yolculuğumuzda bir kilometre taşı daha aldık...

Treyler üretiminde Dünya çapında haklı bir ün kazanan OKT Trailer, üretim kalitesini belgeleyen sertifikalara bir yenisini daha ekledi. Firmamız, Treyler Sanayicileri Derneği ve TÜV/SUD ortak projesi kapsamında gerçekleştirilen "Üretim ve Kalite Süreçlerinin Değerlendirilmesi" başlıklı denetimden tam not alarak bu sertifikayı almaya hak kazanmıştır. Bu başarımızı sizlerle paylaşmaktan gurur duyuyoruz.



SERTİFİKA
Ok Kardeşler Treyler Sanayi Tic.A.Ş.

TREDER ve TÜV SUD / Türkiye işbirliği projesi kapsamında 07.01.2011 tarihinde "Üretim ve Kalite Süreçleri Değerlendirilmesi" ile ilgili yapılan denetimi başarı ile tamamlayıp 12.01.2011 tarihinde bu belgeyi almaya hak kazanmıştır.

Belge Veriliş Tarihi : 12.01.2011
Belge Geçerlilik Tarihi : 11.01.2012



Deve Boynu Tip Tanker Semi Treyler



Konik Tip Tanker Semi Treyler



Yarım Boru Dampfer Semi Treyler



Alüminyum Silobas Semi Treyler



OK KARDEŞLER®
TREYLER SANAYİ VE TİCARET A.Ş.



TÜV SUD

www.okt-trailer.com

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

NİSAN 2011
www.tasimacilar.com

8

MARS LOJİSTİK
TUZLA'DA YENİ BİR
MERKEZ AÇIYOR

Mars Lojistik, Tuzla'da 8800 metrekairelik yeni lojistik merkezini açmaya hazırlanıyor. Kara, hava, deniz, fuar ve etkinlik lojistiği, demiryolu nakliyesi, gümrükleme, sigorta ve diğer tüm lojistik hizmeti sunulması planlanarak tasarlanan ve toplamda 8800 metrekairelik olan tesis, ayrıca Mars Lojistik'in Halkalı Gümrüğü ve Ambarlı Gümrüğü'nden sonra Erenköy Gümrüğü'ne bağlı üçüncü antrepösünü de kapsıyor. Gümrüklü ve gümrüksüz iki ayrı deponun aynı çatı altında hizmet verdiği Tuzla

Lojistik Merkezi'nde antrepo ve depo hizmetlerinin yanı sıra, Stok Takibi, Envanter Yönetimi, sipariş Yönetimi, paketlenme, elleçleme, barkodlama, etiketleme vb tüm katma değerli hizmetler sunuluyor. Mars Lojistik Uluslararası Taşımacılık Depolama Dağıtım, Mars Hava ve Deniz Kargo ve Mars Sigorta şirketlerinden oluşan Mars Lojistik'in, merkezi İstanbul olmak üzere Bursa, İzmir, Adana, Ankara, Atatürk Havalimanı, Adnan Menderes Havalimanı ve Esenboğa Havalimanı'nda şubeleri bulunuyor.

TREDER YÖNETİM KURULU
İSTANBUL'DA TOPLANDITREYLER SEKTÖRÜNDE MERDİVENALTI ÜRETİMİ DURDURMANIN ÇARESİ:
DENETİM-DENETİM-DENETİM

16 üyesi ile Türk treyler sektörünün üretici firmalarını bir araya getiren TREDER, sektörün en büyük sorunu olan merdivenaltı üretim için Sanayi Bakanlığı'na etkin denetim çağrısı yaptı.

TREDER Başkanı Recep Serin Başkanlığında İstanbul'da toplanan TREDER Yönetim Kurulu, sektörün önünü tıkayan merdivenaltı üretim sorununu bir kez daha dile getirdi. 2010 yılında satılan çekici adetlerine göre Türkiye'de 15 bin dolayında treyler satışı gerçekleştiğini ifade eden Başkan Recep Serin bunun sadece 9 bin adedinin TREDER üyeleri tarafından yapıldığını kalan 6 bin adedin ise merdivenaltı üreticiler tarafından yapıldığını dikkat çekti.

Sözlerine merdivenaltı üretimin tanımını yaparak başlayan Serin; "Tip Onay belgesi olmadan üretim yapan firmalar, bir Tip Onay belgesiyle birden fazla araç üreten firmalar, Tip Onayını satan veya satın alan firmalar, düşük fatura keserek satış yapan firmalar, sigortasız eleman çalıştıran firmaların hepsini merdivenaltı üretim yapanlar olarak nitelendirebiliriz." dedi.

CİRO KAYBI MİNİMUM 200 BİN LİRA

Serin bu tanıımı yatıktan sonra da sektörün yüzde 40'ını oluşturan merdivenaltı üretimin zararlarına değindi. Düşük fatura keserek satış yapan firmalar yüzünden sektörde yaklaşık 180- 200 bin Liralık bir ciro kaybının yaşandığını kaydeden Serin, sektörün de ciddi yara aldığını vurguladı. Serin, merdivenaltı üretimin verdiği zararları ise şöyle sıraladı: "Öncelikle can ve mal güvenliği tehlikeye giriyor. Ardından da vergi kaybı söz konusu, 6 bin adet

Türkiye Treyler Sanayicileri Demeği treyler üretiminin yüzde 40'ını gerçekleştiren merdiven altı üreticilerin sektöre verdiği zarar ortaya koyarak Sanayi Bakanlığı'na bir kez daha etkin denetim çağrısı yaptı, ilk denetimleri de kendi şirketlerinde istedi.

treyler gerçek bedellerinin altında satılıyor. Diğer taraftan işini tam anlamıyla yapan treylerciler haksız rekabetle karşı karşıya kalıyor. Ayrıca, merdivenaltı üretim yan sanayimizin gelişmesinin de önüne geçiyor. Kendisi merdivenaltı üretim yapanların parçalarını da merdivenaltı üreticilerden alıyor. Biz de dışa bağımlı hale geliyoruz. Şu anda biz birçok malzemeyi Avrupa'dan satın almak zorunda kalıyoruz. Bu da rekabetçiliğimizin önüne

geçiyor. Yabancı yan sanayinin Türkiye'ye yatırım yapmasının da önüne geçerken, diğer taraftan da ihracatımızın azalmasına nende oluyor. Daha önceden Ortadoğu'ya kötü ürünler verildiği için bu pazarı kaybetme tehlikesi ile karşı karşıyayız. Türkiye'de üreticiler yılda ortalama 530 adet üretiyor. Adetlerimizin daha yüksek seviyeye çıkması gerekirken, senede 40-50 adetlik üretim yapan merdivenaltı üretim yüzünden bunu gerçekleştiremiyoruz.



Çetin Nuhoglu uyardı

■ TIRSAN Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoglu, Türkiye'de üretim yapan treyler üreticilerinin en büyük sorununun merdivenaltı üretim ve bunların denetlenmemesi olduğunu söylemişti.

Türk treyler üreticilerinin bir yandan Avrupa'lı treyler üreticilerinin fiyat politikası, bir yandan da merdivenaltı üreticilerin baskısı altında olduğunu söyleyen Nuhoglu; TREDER'e üye olan 17, TAİD'e üye olan 3 treyler üreticisi firmanın toplam üretimin pazarın ancak yüzde

50'si olduğuna dikkat çekmiş ve "Diğer yüzde 50 hala kayıp. Bu yüzde 50 treyler sektörünün geleceğini belirliyor. Onların kim olduğunu bilmediğimiz gibi yetkinliklerini de bilmiyoruz. Hangi kalitede araç üretiyorlar bilmiyoruz. TSE'nin standartlarına ne kadar sahipler bilmiyoruz. Benim TÜİK'te TAİD'de, TREDER'de bulamadığım 5-6 bin civarında üretilmiş treyler var. Kim üretiyor bunlar. Devlet de bilmiyor. Çünkü kontrol yapılmıyor." diye konuşmuştu.

ÇÖZÜM ETKİN DENETİM

TREDER Yönetim Kurulu Başkanı Recep Serin bu sözlerinin ardından da çözüm yolunu gösterdi. Merdivenaltı üretimin önüne geçmenin tek yolunun etkin bir denetim mekanizmasının işlenmesi olduğunu ifade eden Serin, Sanayi Bakanı Nihat Ergün ile son görüşmelerinin ardından özellikle Konya bölgesinde bakanlığın etkisini hissetmeye başladıklarını söyledi. "Geçen Yıl Sanayi Bakanımız ile görüşmemizde bu sorunuza değinmiştik ve Ergün'den denetim sözü almıştık. Ben Konya Bölgesi'ndeki gözlemlerime dayanarak Bakanlığın denetime başladığını söyleyebilirim. Ama denetimlerin daha sık olması gerekiyor." diyen Serin zaman zaman her şeyi ile üretime uygun olan firmaların daha çok denetime maruz kaldığını dikkat çekti. TREDER olarak iptal edilen tip onay belgelerinin deşifre edilmesini istediklerini hatırlatan Serin; "Ana çözüm denetim. Bu üreticiler ne üretirler, hangi standartlarda üretirler bilmiyoruz ve alıcısı var diye merdivenaltı meşrulaştırılmaması gerektiğini söylüyoruz. Kendi otomobilini yapmak için uğraşan Türkiye'de kendi treylerimize de sahip çıkalm." diye konuştu.

MURAT TOKATLI'DAN



Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, ATP ve ADR Konvansiyonlarının Türkiye'de de devreye girmesi gerektiğini söyledi.

TREYLER İÇİN
sertifika önerisi

Tokatlı, Treyler üretiminde bozulabilir gıda ve tehlikeli maddelerin uluslararası taşımacılığında birçok ülkenin taraf olduğu ATP ile kısmen yürürlüğe giren ADR sertifikasyonunun, Türkiye'de de uygulamaya konulmasını istedi.

Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Müdürü Murat Tokatlı, taşımacılık sektörünün Türkiye'de her geçen gün önem kazandığını belirterek buna bağlı olarak taşımacılık sektörünün sağlıklı ve güvenli şekilde yapılması için belirli kriterlerin bulunduğunu ifade etti. Tokatlı; "Otokar olarak treyler üretiminde iki farklı ürün gamı ile önemli bir pazara sahibiz. Bu kapsamda ATP ve ADR konvansiyonları ile ECC regülasyonlarına uygun, hijyenle ilgili uluslararası HACCP sertifikalarına göre üretim yapıyoruz." dedi.

Otokar'ınFreuhauf markasıyla ürettikleri frigorifik treylerlerine ATP sertifikası aldıklarını ifade eden Tokatlı; "ATP sertifikası şu anda Türkiye'de kabul edilmiş bir sertifika değil. İç piyasaya satmakta zorlanıyoruz. Çünkü Antalya'dan yüklenen domates açık kasa ile İstanbul'a götürülüyor" diyerek bu durumunun sağlık açısından da tehlikesine değindi.

Tokatlı ADR'nin de bir türlü Türkiye'de tam olarak devreye giremediğine dikkat çekerek; "Bizim araçlarla ilgili kısmı 2013'e ertelendi. Bu da ciddi sıkıntılara neden oluyor. Talebimiz söz konusu sertifikasyonların bir an önce ülkemizde de devreye girmesi" dedi.

4 AY SONRA EHLİYET



ADR Eğitmeni Ermail Hayırlı 25 Aralık'ta yapılan sınav sonunda ADR ehliyeti almaya hak kazanan sürücülerin belgelerini de verdi.

İLK TÜRK ADR
EHLİYETLERİ
sahiplerini buldu

Ulaştırma Bakanlığı'nın 25 Aralık 2010 tarihinde açtığı sınavı kazanarak ADR ehliyeti almaya hak kazanan sürücüler Türkiye'de verilen ilk ADR Ehliyetlerine kavuştu. Eğitimi Hayırlı Eğitim merkezinde alan toplam 33 sürücünün ehliyetleri Ankara'dan geldi.

Ulaştırma Bakanlığı'nın SRC 5 / ADR Eğitimi verme yetkisi verdiği Hayırlı Eğitim Merkezi eğitimlerin açıldığı Eylül 2010'dan bu yana 26. Grubun eğitim çalışmalarına başladı. ADR Eğitmeni Ermail Hayırlı, Ulaştırma Bakanlığı tarafından yılda 4 tane olarak belirlenen ADR sınavlarının da sayısının artması gerektiğine dikkat çekti.

"ADR TAŞIMASI YAPMAYI BIRAKANLAR VAR"

Hayırlı, ADR taşıması yapan şirketlerin "bu kadar zorlanacağımıza tehlikeli madde taşımayalım" diyerek tehlikeli madde taşımasından vazgeçtiğini vurguladı. "2-3 şirket biliyoruz. Artık tehlikeli madde taşıyorlar. Bunun nedeni de eğitim- sınav- ehliyet derken geçen zaman." dedi.

Eğitim almak ve ehliyetine kavuşmak isteyen çok sayıda sürücü bulunmasına rağmen, sınav sayısının az olmasının herkesi etkilediğini belirten Ermail Hayırlı, 4 Haziran tarihinde yapılacak sınavı kaçırmanın aylar boyu beklemek zorunda kalacağını ifade ederek sınav sayısının mutlaka artırılması gerektiğinin bir kez daha altını çizdi.

Avrupa'nın bir numaralı kamyonu Iveco Eurocargo yenilendi. Dört farklı kabin seçeneği, sayısız kasa kombinasyonu ve 18 tona varan yüklü ağırlığıyla Eurocargo, her koşulda yine rakipsiz. Güç ve tasarruf ustası Euro 5 motorlarla kazancınız, yeni nesil süspansiyonlar ve otomatik şanzıman seçenekleriyle konforunuz garanti altında. Buyrun bir Iveco bayisine, kendini aşan lideri gözlemleniz görün.

Liderin şekli değişti, ismi aynı kaldı.

IVECO
www.iveco.com.tr

DHL SUPPLY CHAIN, BAUHAUS'UN LOJİSTİK ORTAĞI OLDU

Dünyanın önde gelen yapı marketlerinden Bauhaus, DHL'in tedarik zinciri ve lojistik çözümleri şirketi DHL Supply Chain'i lojistik çözüm ortağı olarak seçti. İki şirket arasında yapılan anlaşmayla DHL Supply Chain Türkiye, yeni açılacak olan Marmara Forum mağazasından başlayarak Bauhaus ürünlerinin müşteri adreslerine teslimatı, montajı ve tüm Türkiye'yi kapsayacak e-ticaret platformunun yönetimini üstlendi. DHL Supply Chain Türkiye Genel Müdürü Hakan Kırmızı, Bauhaus'un e-ticaret ve eve teslimat operasyonlarında DHL'i seçmesinden büyük mutluluk duyduklarını belirtti. Nisan ayından itibaren Bauhaus e-ticaret müşterileri için Türkiye'nin her yerine ürünlerin teslimatını gerçekleştirmeyle başlayacaklarını ifade eden Kırmızı, ilk yıl 6 bin müşteriye sevkiyat yapmayı planladıklarını söyledi. Ye'nin de ev teslimatı yaptığı müşteri sayısını yılda toplam 150 bin adede çıkaracağını ifade etti.

Atölyenizin, Evinizin ve Bahçenizin Uzmanı



GÜNCEL

TAŞIMACILAR

| NİSAN 2011 |
| www.tasimacilar.com |

9

RENAULT TRUCKS TÜRKİYE SATIŞ DİREKTÖRÜ ÖMER BURSALIOĞLU:

BURSA'DA ÜRETMENİN AVANTAJINI KULLANIYORUZ

ELİF ÖZYILMAZ

TAİD verilerine göre yılın ilk 2 ayında 324 adetlik bir çekici teslimatına imza atan Renault-Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalioğlu Bursa'da üretim yapmanın kendilerine büyük bir avantaj getirdiğini söyledi. "Bu sayede istediğimiz adette aracı kendimize sağlayabiliyoruz. Bizim en büyük avantajımız bu. Daha önce Fransa fabrikaya bağlı olarak çalışırken bunu yapamıyorduk. 3 ay sonrasına araç alabiliyorduk, bu süre bazen 6 ay da oluyordu. Şu anda Bursa Fabrikası'nı tamamen kendimize bloke ediyoruz. Bursa fabrikasında siparişi koyuyoruz ve onun pastasının atamamı bize ait olmuş oluyor" diyerek yerli üretimin önemine değindi.

Son dönemde yan sanayi açısından özellikle lastikte yaşanan sorunların da ortadan kalktığını vurgulayan Bursalioğlu üretimde yerleşme çalışmalarının da devam ettiğini dile getirdi. Her firmanın yaşadığı araç teslim sorununu kendilerinin de kısmen yaşadığını belirten Bursalioğlu standart tip araçlar için çok fazla teslimat süresinin olmadığını vurguladı. "10 adet midilli tipi araç sorulursa Haziran'dan önce vermenin imkanı yok, hatta Haziran sonun bile olabilir ama bir tane standart tip araç söz konusu olursa verebiliriz" diyen Bursalioğlu Renault

2011 yılına hızlı başlayan ve 100'lü partiler halinde teslimatlar gerçekleştiren Renault Trucks Bursa'da üretim yapmanın avantajını kullanıyor. Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalioğlu üretim Fransa'da yapılırken yaşadıkları tedarik sorunun yaşamadıklarını dile getirdi.



Trucks bayilerinin önümüzdeki iki aylık siparişlerinin yaklaşık yüzde 75-80 civarında kısmının müşteriye bağlanmış vaziyette olduğunu ifade etti.

"HURDA TEŞVİKİNİN KAPSAMI GENİŞLEMELİ"

Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalioğlu diğer taraftan da Hurda Teşvikinin üreticilere faydalı olması için kapsamının genişlemesi gerektiğine dikkat çekti. Hurda yasının daha

aşagılarda olması gerektiğini söyleyen Bursalioğlu hurda araç yasının 10 sınıma inmesi gerektiğini belirtti.

Bursalioğlu sözlerine şöyle devam etti: "Araç vergilendirmesinde, karayolu ücretlendirmesinde, otoban ücretlendirmesinde de farkların ortaya çıkması gerekiyor. Avrupa Euro 6'ya geçiyor. Uluslararası taşımacılığa yapan nakliyecilerimiz buna otoma-

tıkman uyacak. Bu durumda ikinci el Euro 5'leri piyasada satmak eskisi kadar sorun olmayacak."

2011 yılında 35 bin adetlik toplam pazar oluşacağını öngören Bursalioğlu 18 bin civarında çekici pazarının oluşacağını, Renault Trucks'ın çekici segmentinde iddialı olduğunu 2010 yılına göre daha iyi bir sıralamada yılı kapatacaklarını dile getirdi.



KOLUMAN TREYLER SEKTÖRÜNDE İDDİALİ

2010 yılında Alman Kögel ile ortaklığına son veren Koluman, treyler sektöründe kendi markası ile yer edinme yolunda hızla ilerliyor. Koluman Treyler Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Kaan Saltık, tenteli treyler üretimine ağırlık vermelerine rağmen, ürün çeşitlendirmesine gideceklerini söyledi.

ELİF ÖZYILMAZ/TARSUS

Koluman Treyler Satış Direktörü ve İcra Kurulu Üyesi Kaan Saltık, 2010 yılının ortalarında Alman Kögel ile ortaklığın sona erdiğini ve o tarihten itibaren Koluman'ın, 'Koluman Otomotiv Endüstri A.Ş.' adı ile sektöre hizmet vermeye devam ettiğini belirtti.



YILLIK 3 BİN ADETLİK KAPASİTE

Tarsus'ta yer alan treyler fabrikasında sorularımıza yanıtlayan Saltık, toplam alanı 300 bin metrekare olan fabrikada 150 işçi ile üretim yaptığını 2011 yılında bin 200 adetlik üretime imza atılacağını kaydetti. Saltık; "2010 yılında önemli bir değişiklik yaşadık. Alman Kögel ile çalışıyorduk. Almanya'da iflas edince batınca Kögel ile yollarımız ayrıldı. Şimdi kendi markamızı yaratmaya çalışıyoruz. Bundan böyle Koluman marka treylerler ile piyasa var olacağız." dedi.

21 bin metrekare kapalı alana sahip Koluman Tarsus Fabrikası'nda ağırlıklı olarak tenteli treyler ve tanker treyler üretimi yaptıklarını dile getiren Saltık, ürün çeşitlendirmesine giderek taşımacılık sektörüne hizmet verileceğini belirtti. Şu an üretimi yerleştirmeye çalıştıklarını söyleyen Saltık, Akdeniz ve Güneydoğu Anadolu Bölgesinde yüzde 25'e yakın

bir pazar paylarının olduğunu, şimdi hedefin ise Türkiye'nin Batısı olduğunu vurguladı.

Koluman Treyler markasını Türkiye'nin 4 bir yanında tercih edilir hale getirme hedefi ile çalıştıklarını söyleyen Kaan Saltık ürün çeşitlendirmesine gideceklerinin de altını çizdi. Tenteli ve tanker treylerlere damperi de eklemeyi düşündüklerini kaydeden Saltık; "Üretim bantlarımız damper için de hazır ve en kısa zamanda damperde seri üretime geçeceğiz." diye konuştu.

Koluman Treyler müşterilerinin genellikle Ortadoğu taşıması yaptığını işaret eden Saltık, iç Pazar ağırlıklı çalışmalarına karşın ihracat da yaptıklarını söyledi. Rusya, Türkiye, Azerbaycan, Ukrayna ve Libya'ya üst yapı kamyon ihracatı gerçekleştirdiklerini dile getiren Saltık; Libya'ya 200 adet kamyon üstü tanker ve Irak'a da itfaiye aracı verdiklerini belirtti.

RUSYA; OKT'Yİ SEVDİ

Rusya'ya ilk akaryakıt tankeri ihracatını 1999 yılında yapan OKT, günümüze kadar her yıl düzenli olarak Rusya'ya ihracat gerçekleştirdi.

İhracat kalemlerinin yüzde 75'ini doğalgaz ve petrol ürünlerinin oluşturduğu Rusya OKT Treylerin en önemli ihracat pazarlarından biri durumuna geldi. OKT 1999'da başladığı Rusya ihracatını her geçen gün artırarak devam etti. OKT, ithal kalemlerinin başında akaryakıt ve gaz tankerlerinin geldiği Rusya'da Avrupa'lı rakipleriyle de boy ölçüşüyor.

Sektörde yaşanan gelişmeleri yakından takip eden Rusya'da yayımlanan Türkçe adı ile Petrol Pazarı dergisi, geçtiğimiz günlerde OKT Trailer yetkilileri ile Rusya'da yaptıkları

röportajı yayımladı. OKT Trailer'ın ürünleri hakkında detaylı bilgilere yer veren dergide OKT ürünlerinin uluslararası karayolu taşımacılık standartlarına olan tam uyumu ve firma yetkililerinin bu konuda gösterdiği hassasiyetin altını çizildi.

AVRUPA İLE BAŞBAŞ REKABET

1999 yılından bu yana her yıl düzenli olarak Rusya'ya ihracat gerçekleştiren OKT, tamamen yerli sermayeli ve kendi teknolojisi ile üretim yapan bir firma olarak, pazarda Avrupalı treyler üreticileriyle

rekabet ediyor. Rekabet gücü girdiği pazarın ihtiyaçlarını anlaması ve bu ihtiyaçları tam anlamıyla karşılayan üretimlerle pazara girmesinden kaynaklanan OKT gireceği ülkede var olan yasal regülasyonları çok yakından takip ederek, araçların regülasyonlara uygun üretimini gerçekleştiriyor. Ülkeden ülkeye farklılık gösteren bazı yasal normlar, dikkate alınmadığı takdirde kullanıcı için büyük sorunlar teşkil edebiliyor. OKT bu anlamda kullanıcıyı mağdur etmemek adına onlar için bütün önlemleri alıyor.



2 AYDA
30 ADETLİK
İHRACAT

2010 yılında Rusya'ya 80 adetlik ihracat gerçekleştiren OKT; bu yılın ilk iki ayında 0 adetlik bir ihracat rakamına ulaştı.

Her viteste artan sürüş keyfi!

Ford Cargo serisi, Tek H sistemli yeni şanzımanı ile konforunu artırdı. Yarı yarıya azalan vites geçiş kuvveti, artırılmış sürüş keyfi, ergonomik kullanımı ve yanlış vites geçişlerini engelleyen koruma sistemi ile her şartta sizin rahatınızı düşünür.

FORD CARGO

ford.com.tr

Feel the difference

SEKTÖRDEN

TAŞIMACILAR

NİSAN 2011
www.tasimacilar.com

10

SEALINE ROPAX GEMİSİ LE
AKPORT- ILICHEVSK
SEFERLERİNE DEVAM EDİYOR

2010 yılında kurulan ve Finlandiya kökenli Sea Line şirketi Ukrayna'nın Ilchevsk Limanı ile Tekirdağ Akport Limanı arasında düzenli Ro-Ro seferlerine başladı. Seferler için 160 komple araç kapasiteli M/S Sea Partner Ropax gemisi kullanılırken, sektörün seferlere ilgisi de yoğun oldu. Uluslararası nakliyenin önde ge-

len firmaları Akport- Ilchevsk arasındaki Ro-Ro hattını kullandı.

İlk seferini ücretsiz yapan M/S Sea Partner'ı kullanmak 3 sefer için geçerli olmak üzere komple araçta gidiş dönüş her şey dahil 600 Euro olarak belirlendi. Ödemeler 45 günlük çek ile de yapılabilecek.

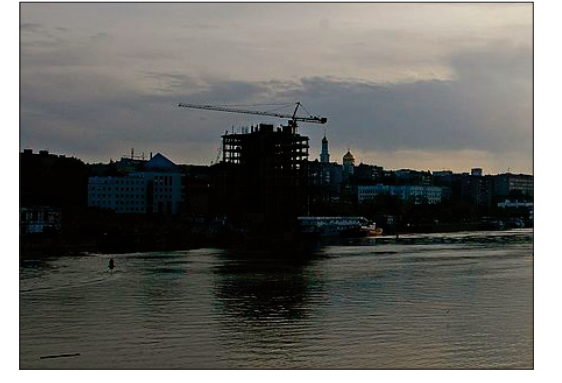
U.N RO-RO CEO'SU SEDAT GÜMÜŞOĞLU:

KARAYOLU TAŞIMASINA

13 gemisi ile İtalya ve Fransa'ya sefer düzenleyen U.N Ro-Ro 2011 yılında sefer sayısında yüzde 20 büyümeye bekliyor.

U.N Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüsoğlu, bu aşamada sadece karayolu nakliyesinden pay alma çalışmalarını içinde olduklarını söyledi.

RAKİBİZ

Zonguldak-Taganrog
limanına YENİ
RO-RO HATTI

Türk yaş sebze ve meyvelerinin Rusya'da tüketicilere daha erken ulaştırılmasını sağlamak amacıyla Zonguldak Limanı ile Rusya'nın Taganrog limanı arasında yeni Ro-Ro hattı açılması planlanıyor.

Rusya'nın Rostov şehrinde 35 milyon lira yatırım ile bu ülkenin en modern Toptancı Halini inşaatını yapan ve işleticisi olacak F.O.R.T (Fruktova Ovosnoi Rostov Terminal) şirketi Genel Müdürü İlhan Erhan Erdiç, Zonguldak Limanı ile Rusya'nın Taganrog limanı arasında başlayacak Ro-Ro seferleri hakkında bilgi verdi.

Rusya'daki limanlarda çok büyük yoğunluk olduğunu belirten Erdiç, Türk ihracatçısının yaş meyve sebzelerinin Rusya'daki tüketiciye 15 günde ulaşabildiğini söyledi. Rusya'da liman masraflarının ton başına 35 dolar civarında olduğunu ifade eden Erdiç, "Rusya'da liman maliyetleri çok yüksek. Bunun yanında şu anda Türk meyve sebzelerinin geldiği limanlar da Rostov'a, Moskova'ya 500 kilometre uzakta. Tırlar 12-15 günde tüketiciye ulaşabiliyor. 35 milyon dolar yatırım ile Rusya'nın Rostov kentinde bu ülkenin en modern toptancı halini haziran ayında hizmete açacağız. Zonguldak Limanı ile Taganrog Limanı arasında yeni açılacak ro-ro hatlarıyla Türk yaş meyve sebzesi kısa sürede tüketiciye ulaşacak" diyerek Zonguldak Limanı fizibilite çalışmalarının yapıldığını da dikkat çekti.

Elif ÖZYILMAZ / Oya KAYA

U.N Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüsoğlu, önemli günden güne artan Ro-Ro piyasasını değerlendirdi. U.N Ro-Ro olarak 2007 yılı rakamlarını geçme umudu taşıdıklarını belirten Gümüsoğlu, sefer sayısı bazında yüzde 20'lik bir büyümeye yaşayacaklarını kaydetti. 2011 yılında 509 sefer yaptıklarını hatırlatan Gümüsoğlu bu yıl 600-650 adetlik sefere ulaşma beklentisi içinde olduklarını dile getirdi.

RAKİBİMİZ KARAYOLU

13 gemisi ile İtalya'nın Trieste, Fransa'nın Marsilya ve Toulon limanlarına sefer yapan, portföyüne Mayıs ayında da Romanya-Köstence hattını ekleyecek olan U.N Ro-Ro'nun aynı hizmeti veren hiç bir şirketi rakip olarak algılamadığını söyleyen Gümüsoğlu, U.N Ro-Ro olarak rakiplerinin karayolu olduğunu vurguladı. "Bugün itibarıyla Ro-Ro ile karayolu taşımasının oranları neredeyse yüzde 50'ye yüzde 50. Biz pastayı nasıl büyütebiliriz, nasıl karayoluna daha büyük bir alternatif yaratabiliriz. Bu konuda daha nasıl yatırım yapabiliriz diye düşünüyoruz" şeklinde konuşan Gümüsoğlu bunun için de alternatif hat oluşturma çalışmalarının devam ettiğinin altını çizdi. Gümüsoğlu; "Bizim asıl rakibimiz kara. Bizim onun dışında rasyonel bir rakiple hiçbir derdimiz olamaz." dedi.

UND YÖNETİMİNE DESTEK SÖZÜ

Gümüsoğlu bu aşamada yeni UND yönetiminin UND Deniz'i ayağa kaldırma çalışmalarına değindi.



"Yeni UND yönetiminin çok güçlü, sektörün menfaatlerini koruyabilecek bir yönetim olduğuna inanıyorum. Yapılması gereken, ne kadar çok iş birliği yapabiliriz konusuna eğilmek. Ana konumuz bu sektörün alt yapısını kuvvetlendirmek. Bu konuda rasyonel hareket eden yönetime biz U.N Ro-Ro olarak her zaman destek verebiliriz. Yeter ki bizden bu yönde bir destek istensin." diye konuştu. U.N Ro-Ro'nun müşterilerinin hali hazırda UND üyeleri olduğunu vurgulayan Gümüsoğlu, sözlerine şöyle devam etti: "Biz neredeyse UND'nin tüm üyeleriyle çalışıyoruz. Bu iki kurum arasındaki iş birliğinin en

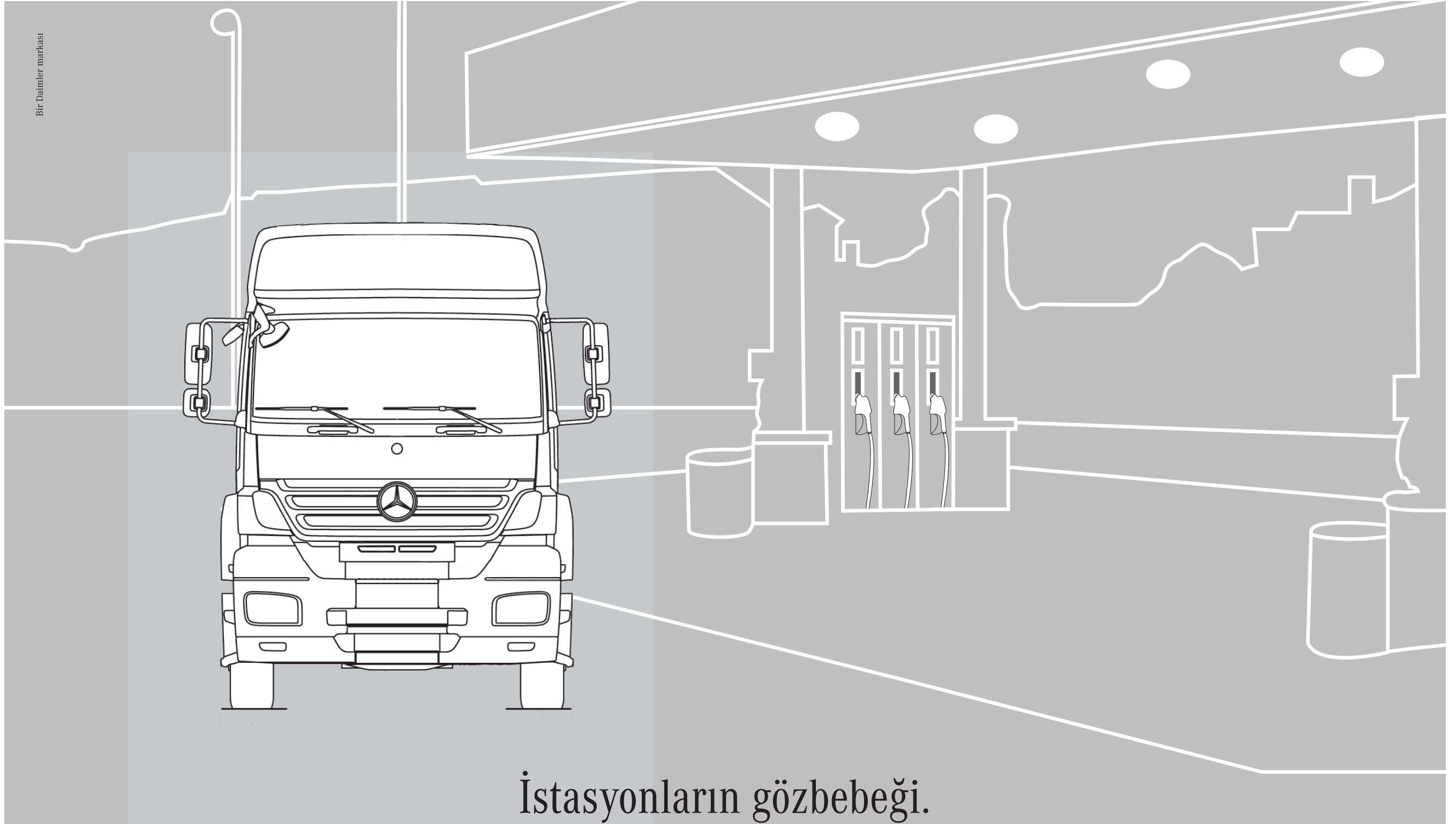
üst düzeyde olması gerekir. Günülik her türlü derdimizi, sorunumuzu paylaşıyor olabilmemiz lazım."

U.N Ro-Ro CEO'su Sedat Gümüsoğlu 280 bin TIR kapasitesinin üzerine çıktıklarını ifade ederken Toulon hattında TIR karnelerinin uçakla getirilip gümrük işlemlerinin hemen yapılması için çalışma içine olduklarını kaydetti. Trieste hattında bu yöntemin uygulandığını anımsatan Gümüsoğlu, Trieste Limanında şoförlerin konakladıkları yerlerle ilgili işleme çalışmalarına başladıklarını, Toulon ve Trieste'de nakliyecilerin işlerini takip edecekleri ofisler yapmayı planladıklarını ifade etti.

AVRUPA'YI
DOLAŞIYOR

U.N Ro-Ro gemileri Türkiye- İtalya, Türkiye Fransa limanları arasında hizmet veriyor. Pendik Limanı'ndan hergün 240 treyler kapasiteli Ro-Ro gemileri Trieste'ye sefer yapıyor. Haftanın her günü Pendik ve Trieste'den karşılıklı sefer yapan altı gemi çalışıyor. Ambarlı-Trieste hattı Türkiye sanayisinde olduğu kadar dış ticaretinde de önemli bir yeri bulunan Trakya Bölgesi'ne yakın olması ve İstanbul'un büyük organize sanayi bölgeleriyle iç içe konumu nedeniyle ihracat açısından son derece önemli bir hat durumunda olmasının yanı sıra gümrüksüz akaryakıt satışı Ambarlı Limanı'nda yapılıyor.

Ambarlı-Trieste hattında ise düzenli olarak sefer yapan üç gemi hizmet verirken; Mersin-Trieste hattında iki gemi Akdeniz ve çevre nakliyecilerinin ihtiyacını karşılık veriyor. Pendik kalkışlı Toulon seferleri ise Pendik'ten Perşembe ve Pazar günleri, Toulon'dan ise Çarşamba ve Pazar günleri olmak üzere haftada iki kez karşılıklı sefer yapılıyor. Bu hat ile Türk nakliyecileri Fransa, İspanya, Portekiz ve Birleşik Krallık'a kolayca ulaşabiliyor.



İstasyonların gözbebeği.

ADR donanımlı Axor 3229 C akaryakıt kamyonu.

Onu geliştirirken isteklerinizi dinledik. Yakıt ve AdBlue depolarını sola alarak, sağ tarafı armatür dolabı için boşalttık. Ayrıca, daha fazla yakıt taşıyabilmeniz için janttan hava tüplerine kadar hafifletilebilir her şeyi değiştirdik. Klimasıyla birlikte o şimdi sektörün ihtiyaçlarına en uyumlu akaryakıt kamyonu. Axor 3229 C ADR artık daha da çok tercih edilecek.

Türkiye'de kamyon Mercedes-Benz'dir.

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



Mercedes-Benz
Trucks you can trust