

Normalleşme adımları tehlikenin geçtiği anlamına gelmiyor. Tedbiri elden bırakmayalım.

Büyük ekonomik kayıplar yaşayan otobüsçüler çözüm arıyor

OTOBÜSCÜ KRİZDEN ÇIKIŞ ARIYOR

● 2020'ye büyük beklentiler içerisinde adım atan ve geçmiş yılların getirdiği ağır hasarları tamir etme yılı olarak gören otobüsçüler, koronavirüs sürecinin getirdiği daha ağır ekonomik kayıplar içerisinde ayakta kalma savaşı veriyor.

● Salgın sürecinde otobüsçülerin en büyük beklentisi normalleşme sürecinin başlamasıydı. 1 Haziran'da bunun adımları atıldı. Ancak bu seferde taşıma modları arasındaki ayrımcılığın şoku yaşanıyor.

Sektör mensupları mevcut durumu ve beklentilerini aktardılar.

TOBB Sektör Meclisi:
Bu sektör bu ülkeye lazım

Turizm taşımacılığı çok ağır kayıplar yaşıyor. Şehirlerarasında kendine çıkış arayan turizm taşımacıları sektörde arz talep dengesizliği oluşturdu. Tavan fiyatları sektördeki dengeyi daha da bozdu. Şehir içinde minibüs ve otobüsler ile, uçaklarda yüzde 50 kapasite şartı yok. Sektör güneşin altına konan bir buz gibi eritiliyor. Buna da birileri bilerek veya bilmeyerek göz yumuyor. Bu sektör bu ülkeye lazım, bu sektörü kaybedersek geri dönüşü olmaz.

TOFED Bölge Başkanları:
Sektör birlik olmalı

TOFED bölge başkanları da orunları dile getirdi ve çözüm aradı. Toplantıda en çok fiyat istikrarı, yüzde 50 kapasite kullanımı ve özmal/kiralık araç sayısı ile KDV konusu dile getirildi. Şehirlerarası yolcu taşımacılığına en büyük zararın korsan taşımacılıktan geldiği belirtildi. D1 belgeli otobüslere 100 km altında taşımacılık hakkının verilmesi, devlet desteği ve sektörün birlikte hareket etmesi için kanunla kurulmuş bir meslek birliği oluşumu gerektiği vurgulandı.

6 - 10 - 11'de

Adıyaman Kahta Petrol Belirsizlik bizi daha çok düşündürüyor



Salih Beyazyıldız

Salih Beyazyıldız, "Yarın ne olacak belirsizliği insanları ister istemez endişeye itiyor. Özellikle de bizim sektör bu süreçten çok olumsuz etkilendi" dedi.

9'da



Talip Öztürk

Yalçın Şahin

Talip Öztürk'e hayırlı olsun

MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlenen Talip Öztürk'e hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi.

2'de



KAPTANLAR
KONUŞUYOR...

İbrahim Halil Gümüştekin

17'da



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçünün zor günleri

11'de



Mustafa Yıldırım

Bu sektör bu ülkeye lazım

10'da



Cumhur Aral

Son Zil

16'da



Korkut Akın

Mezarda emeklilik
Mezarda tazminat

16'da

İkinci El
Sami Acerüzümoğlu

Otobüs Piyasasında
Neler Oluyor?



10'da

Emir Günaydın



Otobüsçü nasıl kurtulur?

Yakıcı gündemin çözüme ulaşacak sorunun yanıtını Havabüs, İstanbul Konfor ve çatı firma Günaydın Tur firma sahiplerinden Emir Günaydın veriyor.

8'de

Didim Seyahat

Savaş Cengiz

Bu yıl para kazanmayı bıraktık, zarar etmeyelim yeter!



Savaş Cengiz, "Bir önceki yıl Didim-İstanbul hattında 150 TL'ye yolcu taşıyorduk. Üstelik yüzde 50 daha az yolcu ile bunu bu yıl da yapmaya çalışıyoruz. Köprü ve otoban maliyetleriyle yüzde 50 doluluk ile bu durum kesinlikle bizi kurtarmıyor. Biz bu sene için artık para kazanmayı bıraktık, zarar etmeyelim diyoruz" dedi.

4'te

TEMSA'dan İzmir'e 16 Avenue



18'de

Hüner Lojistik 300 Tırsan treyler aldı



13'te

TruckStore'dan Seyyah Lojistik'e 41 Actros



3'te

31 Temmuz 2020'ye kadar geçerli "Tavan Fiyat" revize edildi

Bakanlık otobüs bileti tavan fiyatını indirdi

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, otobüs bileti tavan fiyatlarını yeni bir düzenlemeyle yüzde 30 düşürdü.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan firmalar için tavan ücret tarifelerini yeniden düzenledi. Otobüs bileti tavan fiyatları yüzde 30 düşürüldü.

Bakanlık, COVID-19 tedbirlerinde normalleşme adımlarını gözönüne alarak 31 Temmuz 2020 tarihine kadar geçerli olan tebliğde değişiklik yaptı.

Karayoluyla Yolcu Taşımacılığı Alanında Uygulanacak Taban/Tavan Ücret Tarifesi Hakkında Tebliğ, Resmi Gazete'nin 12 Haziran 2020 sayısında yayınlandı.

KARAYOLUYLA YURTIÇİ YOLCU TAŞIMACILIĞINDA UYGULANACAK TAVAN ÜCRET TARİFESİ

YOL MESAFESİ (KM)	TARİFE (TL)	YOL MESAFESİ (KM)	TARİFE (TL)
101-115	70	701-800	150
116-130	75	801-900	165
131-150	80	901-1000	185
151-175	85	1001-1100	205
176-200	90	1101-1200	225
201-250	95	1201-1300	240
251-300	105	1301-1400	260
301-350	110	1401-1500	280
351-400	115	1501-1625	300
401-550	120	1626-1750	315
551-625	125	1751-1875	335
626-700	130	1876-2000	355
		2001 ve üzeri	375

NOT: Çanakkale Boğazı geçişli hatlarda tablodaki ücretlere geçiş ücreti eklenerek uygulama yapılacaktır."

Şehirlerarası yolcu taşımacılığında yüzde 50 doluluk oranının kaldırılması, aile bireylerinin seyahatlerinde sosyal mesafe aranmaması, ikili koltuğa 1,

tekli koltuğa 1 yolcu oturması uygulamaları ile otobüslerdeki doluluk oranının yüzde 70-75'ler çıkması gözönüne alınarak tavan fiyat tebliği yeniden düzenlendi. ■



Petrol Ofisi pazar liderliğini pekiştirdi

Türkiye akaryakıt sektöründe geleneksel liderliğini yineleyen, madeni yağlar pazarında liderliği elde eden Petrol Ofisi, her iki alanda öne çıkan yenilikçi ürünlerinin 'Yılın Seçilmiş Ürünü' olması ile birlikte dört dörtlük bir başarıya imza attı. EPDK'nın 2019 resmi verilerine göre Petrol Ofisi'nin yüzde 22,5'e varan pazar payı ile liderliğini yinelediği akaryakıt sektöründe Active-3 teknoloji V/Max akaryakıtları, PETDER verilerine göre yüzde 27'yi aşan payla lider olduğu madeni yağlarda ise Maxima CX 5W-30 motor yağı, gerçek tüketicilerin verdiği oylarla 'Yılın Seçilmiş Ürünü' oldular.

Petrol Ofisi CEO'su Selim Şiper, "Hem akaryakıt hem de madeni yağlarda yenilikçi ve öne çıkan ürünlerimizin, gerçek tüketiciler tarafından 'Yılın Seçilmiş Ürünü' olması, özel bir anlam taşıyor" dedi. ■



Metro Turizm'i, Talip Öztürk yönetecek

Metro Şirketler Grubu Sahibi ve TOFED, TOSEV, IPRU Kurucu Onursal Başkanı Galip Öztürk'ün kardeşi, işinsanı Talip Öztürk, uzun bir aranın ardından yeniden Metro Turizm'e döndü. Metro Turizm'in gelişip kurumsallaşmasında büyük emeği olan

Öztürk, şirketin tüm faaliyetlerinden sorumlu olacak.

Talip Öztürk, Metro Turizm'in tepe ismi oldu. 11 Haziran'da Büyük İstanbul Otogarı'nda sektör temsilcileri tarafından karşılanan Öztürk, yeni görevine tebriklerle başladı. ■



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin

Talip Öztürk'e hayırlı olsun ziyareti



MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, Metro Turizm Yönetim Kurulu Başkanlığını üstlenen Talip Öztürk'e hayırlı olsun ziyareti gerçekleştirdi.

Kısa bir süre önce Metro Turizm'in yönetimini üstlenen Talip Öztürk'e, ziyareti sonrasında Taşıma Dünyası'na özel açıklamalarda bulunan MAPAR Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Şahin, "Sayın Talip Öztürk'e üstlendiği yeni sorumluluğunda başarılar diledik ve hayırlı olsun temennisinde bulunduk. 2020 ve 2021 otobüs yatırımlarına yönelik planlamalarımızı ileriki görüşmelerimizde yap-

cağız. Sayın Talip Öztürk'e elimizden gelen her türlü desteği vereceğiz" dedi.

Pazar 500-600 seviyesinde

Yalçın Şahin, otobüs pazarının nasıl gittiğine yönelik sorumuzu da cevapladı: "2020 çok zorlu geçiyor. Temkinli gitmek gerekiyor. Öte yandan fabrikalarda otobüs kalmadı. Bunda KDV indiriminin de etkisi oldu ama yine de bu yıl pazar, 500-600 seviyesinde olacak gibi görünüyor. Bizim bu pazarda toplam satışımız da 100 adedi bulur. Koronavirüs salgınında ikinci bir dalga yaşanmazsa yılın son çeyreğinde daha iyi bir dönem geçireceğimizi düşünüyorum" dedi. ■

TruckStore, Seyyah Taşımacılık'a 41 Actros teslim etti

Mengerler Bursa gerçekleştirdi



Mercedes-Benz Türk'ün güvenilir 2.El markası TruckStore tarafından, Seyyah Taşımacılık'a 41 adetlik Actros 1841 LSnRL teslimatı yapıldı.

Satışı pandemi süreci öncesinde gerçekleştirilen araçların teslimat töreni Eskişehir'de bulunan Seyyah Taşımacılık Parkı'nda gerçekleştirildi.

1958 yılında kurulan; yurt içi ve uluslararası taşımacılık alanında 30 yılı aşkın süredir Mercedes-Benz markasını tercih eden Seyyah Taşımacılık, TruckStore'un sağladığı 41 adet Actros 1841 LSnRL ile filosundaki araç sayısını 150'ye

yükseltti. Satışı pandemi süreci öncesinde gerçekleştirilen ve Seyyah Taşımacılık'ın Eskişehir'deki parkında düzenlenen törende teslim edilen araçlar; TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek, Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Bursa Şubesi Genel Müdürü Kenan Yaman ve Mengerler Ticaret Türk A.Ş. Bursa Şubesi Kamyon Satış Müdürü Afşin Yücel tarafından Seyyah Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyeleri Derviş Baysal ve Bülent Baysal'a teslim edildi.

TruckStore Grup Müdürü Kıvanç Aydılek törende gerçekleştirdiği konuşmada; "Pandemi dönemi öncesinde satışını gerçekleştirdiğimiz 41 adet aracımız sayesinde gücüne güç katan Seyyah Taşımacılık'a

TruckStore portföyündeki Actros araçlarımızı tercih ettiği için teşekkürlerimizi sunuyor, yeni araçlarının hayırlı işler ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz." dedi.

Seyyah Taşımacılık Yönetim Kurulu Üyesi Bülent Baysal teslim aldıkları Actros çekiciler ile ilgili; "Mercedes-Benz Türk ile olan 30 yıllık iş birliğimiz, zaman içerisinde güven üzerine kurulu bir dostluğa dönüştü. Filomuzdaki toplam 150 aracımızdan 110 adedini Mercedes-Benz markası oluşturuyor. Pandemi



dönemi öncesinde teslimatını gerçekleştirdiğimiz 41 adet Actros 1841 LSnRL araçlarımız ile hayatın aralıksız devam edebilmesi adına uluslararası nakliye faaliyetlerimize hız kazandıracaktır." ■



Yerli kamyonda kamu bankaları ile benzersiz işbirliği!

Ziraat Bankası, Halkbank ve VakıfBank otomotivde yerli üretimi destekliyor, işinde bir adım önde olmak isteyenler Mercedes-Benz kamyon ve çekicilere 500.000 TL'ye kadar kredi kullanımlarında %0,69 faiz oranı ve 60 ay vade ile sahip oluyor! Kampanyadan faydalanmak için sizi Mercedes-Benz Bayileri'ne bekliyoruz.

500 Bin TL

60 Ay, %0,69 Faiz

- Dosya masrafı ödeme planına dahil edilmemiştir.
- Üstüyaıcılar üzerinden yurtdışına ihraç edilecek araçlarda geçerli değildir.
- Bu tabloda faiz oranları 02.06.2020 - 30.06.2020 tarihleri arasında geçerli olup, Mercedes-Benz Türk A.Ş'nin piyasa koşullarına göre faizleri değiştirme ve istediği zaman sonlandırma hakkına sahiptir.
- Tabloda belirtilen hesaplama metodları örnek olup, 500 bin TL, 60 ay vadeye kadar tüm yerli araçlar ve tüm modeller için %0,69 faiz oranı geçerlidir.

Mercedes-Benz
444 MB44

Mercedes-Benz
Trucks you can trust.



Didim Seyahat Yönetim Kurulu Başkanı Savaş Cengiz:

Bu yıl para kazanmayı bıraktık, zarar etmeyelim yeter!

Didim-İstanbul, Didim-Ankara hattında bilet ücretinin tavan fiyat tarifesinde 150 TL olduğunu belirten Savaş Cengiz, “Bir önceki tavan fiyat tarifesinde bu 200 TL idi, 150 TL’ye indi. Ama asıl garip olan biz geçen yaz Didim-İstanbul hattında 150 TL’ye yolcu taşıyorduk. Bu yıl da öyle ama yüzde 50 daha az yolcu ile bunu yapmaya çalışıyoruz. Köprü ve otoban maliyetlerine baktığımızda ve yüzde 50 doluluk ile bu durum kesinlikle bizi kurtarmıyor. Biz bu sene için artık para kazanmayı bıraktık, zarar etmeyelim diyoruz” dedi.

Didim Seyahat Başkanı Savaş Cengiz’den 1 Haziran itibarı ile başlayan normalleşme sürecinde iç turizmde nasıl bir hareketlenme olduğunu öğrenmek istedik. 2020 yılına büyük umutlarla girdiklerini ve yolcu sayılarında önemle artışlar beklediklerini ifade eden Savaş Cengiz, “Özellikle tatil yöresi merkezli otobüsçüler kışın maliyetine çalışır ve zarar eder, yazın da bu zararı telafi eder ve kâr ederiz. Firmamızda araç veya personel konusunda bir daralma olmadı. Şu anda filomuzda 14’ü büyük otobüs olmak üzere toplam 70 otobüs var. Koronavirüs süreci başladığında tüm otobüslerimizi parka çekti. Personele yönelik kısa çalışma ödeneğine başvurup aldık” dedi.

İlk 3 gün hareketliydi

1 Haziran itibarıyla normalleşme sürecinin başladığını ve ilk 3 gün ciddi bir hareketlilik yaşadıklarını belirten Cengiz, “Didim, turizm sezonuna hazır. Bütün oteller ve mekanlar açıldı. Herkes müşterisini bekliyor. Her yıl yaz sezonunda Didim’in nüfusu 700 binler seviyesine ulaşır. Bayramlarda ise bu rakam 1 milyona çıkardı. Şu an ise nüfus yazlıkçılarla birlikte 300 bin civarında. İlk üç gün biz de hemen hemen yüzde 100 doluluk ile çalıştık. Ancak arkasından yine vaka sayılarında artış yaşanınca hareketlilik kesildi. Geçen yıl ile kıyasladığımız da yüzde 50’nin üzerinde düşüş var. Bir de virüs tedirginliği ile özel araç kullanımı arttı. Ramazan Bayramı sonrasında çok büyük bölümünü yazlıkçıların oluşturduğu 60 bin civarında özel araç girişi oldu. Toplu taşımadan



Savaş Cengiz

özel araca yönelim, trafik sıkışıklığı ve kaza riskini de beraberinde getirdi. Yolcularımıza otobüslerin hijyen süreçlerinin çok iyi yapıldığını ve seyahatlerin güvenli olduğunu anlatmamız gerekiyor” dedi.

Yüzde 50 kapasite bile dolmuyor

Seferlerin yüzde 50 dolulukla gerçekleştirilmesi şartına rağmen o düzeyde yolcuyla bile bulamadıklarını belirten Cengiz, “Şu an ortalama 15 yolcu olabiliyor. Hafta sonları bu biraz daha artıyor. Bunda en büyük etken virüs nedeniyle ekonomik sıkıntıların da artması ve insanların seyahatlerini erteleme” dedi.

Umudumuz...

Didim-İstanbul bilet ücretinin tavan fiyat tarifesinde 150 TL olduğunu belirten Savaş Cengiz, “Bir önceki tavan fiyat tarifesinde bu miktar 200 TL idi. Şu an 150 TL’ye indi. Ama asıl garip olan ise biz geçen yaz Didim-İstanbul hattında 150 TL’ye yolcu taşıyorduk, bu yılda öyle... Ama yüzde 50 daha az yolcu ile bunu yapmaya çalışıyoruz. Köprü ve otoban maliyetlerine baktığımızda ve yüzde 50 doluluk bizi kesinlikle kurtarmıyor. Biz bu sene için artık para kazanmayı bıraktık, zarar etmeyelim yeter. İç turizm nasıl olacak, bunu öngörmek zor. Bundan sonrası için umudumuz yurtdışından turistlerin gelmesi ve 1 Temmuz itibarıyla de yüzde 50 doluluk şartının kaldırılması. Ama vaka sayısı azalmaz ve yeniden kısıtlamalar gelirse bizim için iyi günlerin gözükmesi çok zor olur” dedi.

Didim-Aydın hattında ücret

Didim-Aydın hattının 100 km mesafe olduğunu ancak 20 liraya taşımacılık yaptıklarını belirten Savaş Cengiz, “Büyükşehir kapsamı içindeki taşımaların ücretlerini UKOME belirliyor. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı’nın tavan ücret tarifesinin ilkinde 100 km için belirlenen ücret 100 TL idi. Bu, ikinci tarifiede 70 lira oldu. Şu anda bizim fiyatımız çok aşağıda. Tabii, Bakanlığın açıkladığı 100 lira

fiyat da çok yüksekti. Hatta 70 lira bile çok yüksek. Didim-Aydın hattında 30 liraya çıksa, en azından taşımacı için bir parça olumlu olur. Bunun için UKOME toplantısını bekliyoruz” dedi.

Didim-İzmir iki saatte bir sefer

Didim-İzmir hattında geçen yıl her saat başı sefer yapabildiklerini, ancak bu yıl bunun her iki saatte bir sefere dönüştüğünü belirten Cengiz, “Geçen yıl, hafta sonları her yarım saatte bir İzmir’e sefer düzenlerdik. Didim-İzmir hattında tavan fiyat 85 lira, ama bizim fiyatımız yüzde 50 taşıma kapasite şartına rağmen hâlâ 50 lira. İki saatlik yolda zaten ekonomik sıkıntıların yaşandığı bir ortamda 85 TL’yi almak mümkün değil. Hiç kimseyi üzmeden orta yolu bularak gidiyoruz. Ailelerin yan yana oturma imkanı ile bazı seferlerde doluluk yüzde 70’lere ulaşıyor” dedi.

Didim-Ankara hattında talep

Didim’den Ankara’ya sefer gerçekleştirdiklerini belirten Savaş Cengiz, “Bu hatta talep düşük ve bu hatta fiyatımız 140-150 lira. Tavan fiyat da 150 lira. Geçen sene de bu fiyattan yolcu taşıyorduk. Bu yıl ise yüzde 50 doluluk ile bu fiyata taşıyoruz” dedi.

Uçakta yan yana otobüste ayrı

Otobüsçü yüzde 50 kapasite şartı ile yolcu taşıırken, uçakların yüzde 100 doluluk ile yolcu taşımalarının ayrımcılık olduğunu belirten Savaş Cengiz, “Uçakta yolcular yan yana seyahat ediyor. Ancak uçaktan inen yolcuyla biz turizm aracı ile yan yana oturtmadan otele götürüyoruz. Bu ne kadar anlamlı oluyor! Üstelik bu ek taşıt kapasitesi de getiriyor ve maliyetleri de artırıyor. D2’li araçların da yetersizliği söz konusu olabilir” dedi.

Servis esnafı mağdur

Didim Şoförler ve Otomobilciler Odası’nın iki yıldır başkanlığını da yürüten Savaş Cengiz, koronavirüs sürecinin en çok mağdur ettiği taşımacı grubunun okul taşımacıları olduğunu belirtti: “Onlar aylardır hiçbir iş yapamıyor. Çok mağdur durumdalar. Otellerin faaliyete tam olarak geçmemesi de turizmde çalışma imkanı tanımadı. Didim’de taşımacı esnafı sadece bankalardan kredi alabildi. Oda olarak İş Bankası ile işbirliği yaptık” dedi.

Herşeyden önce sağlık

Savaş Cengiz, sözlerini “Koronavirüs süreci de gösterdi ki, her şeyin başında sağlık geliyor. Biz bir an önce bu virüsle mücadeleyi kazanalım, gerisi sonra gelir. Biz Didimli taşımacılar ve yolcularımızla tedbirlere çok ciddi seviyede uyuyoruz. Kimseyi araca maskesiz almıyoruz, olmayanlara maske veriyoruz” şeklinde tamamladı. ■



Servisçiler taleplerini dile getirdi

Koronavirüs sürecinde büyük ekonomik kayıplar yaşayan servisçiler, mağduriyetlerinin giderilmesi için Ankara'da bir dizi ziyaret gerçekleştirdiler. Ziyarete İstanbul, Ankara, Bursa, Kayseri ve servis esnafı oda başkanları yer aldı.

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) Başkanı **Hamza Öztürk**, Ankara Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı **Tuncay Elmadağlı**, Bursa Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı **Sadi Aydın**, Kayseri Minibüschüler ve Servis İşletmecileri Esnaf Odası Başkanı **Yavuz Ay**, Kırakkale Servis Araçları ve Nakliyeciler Esnaf Odası Başkanı **Behsat Yerlikaya**'dan oluşan heyet ilk olarak Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı Sayın **Naci Ağbal**'ı, 15 Haziran günü ziyaret etti. Heyet, koronavirüs sürecinde çalışamayan servisçi esnafının Bağ-Kur, vergi, Motorlu Taşıt Vergisi, sigorta primleri ve kredi taksitlerini hazine tarafından karşılanmasını talep ettiler. Bir diğer talep de kamu ihalelerinde araç yaş şartının kaldırılması oldu. Heyet Naci Ağbal'ın ardından İçişleri Bakanlığı İller İdaresi Mevzuat Daire Başkanı **Tarık Bahadır**'ı ziyaret etti. Burada mevzuata yönelik taleplerle ilgili görüşmede bulunuldu.

esnafın koronavirüs sürecinde açıklanan birçok ekonomik teşvik paketinden yararlanamadığını aktardık. Sadece Halk Bankası'nın 25 bin TL'lik kredisinden yararlanabildiğini söyledik. Esnaf, bunu çok zaruri ihtiyaçlarında kullandı zaten. Ancak okulların tatil edildiği Mart-Haziran sürecinde okul servis araçlarının çalışmadığını, yazla birlikte bu sürenin 7 aya kadar uzadığını ve servisinin büyük bir ekonomik kayıp yaşadığını ifade ettik. Kredi taksitlerinin üç ay ertelemenin yeterli olmayacağını da dile getirdik. Bağkur, SSK ile mahsuplaşmanın gerektiğini, trafik sigortalarına yönelik bir ciddi bir indirim olmasını, Motorlu Taşıtlar Vergisi'nin Temmuz ücretinin alınmamasının önemini aktardık. Temmuz'da servis araçları çalışmaya başlayamıyor ki, Temmuz MTV'sini ödeme imkanı bulsunlar. Biz taleplerimizi dile getirdik. Sayın Naci Ağbal bizleri ilgiyle dinledi ve bir çalışma yapılacağını söyledi." ■



İSAROD Başkanı anlattı

Ziyaretler sonrasında Ankara'dan İstanbul'a dönüş yolunda, İSAROD Başkanı Hamza Öztürk ile bir görüşme gerçekleştirdik. Öztürk, Taşıma Dünyası'na yaptıkları ziyaretlerle ilgili açıklamalarda bulundu: "Cumhurbaşkanlığı Strateji ve Bütçe Başkanı Sayın Naci Ağbal'ı ziyaretimizde



Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ COVID-19 önlemlerini eksiksiz alın.
- ✓ Araçlarınızı dezenfekte edin ve araç personelinizi bilgilendirin.
- ✓ Yolcularınız ve personeliniz maske takmalı.
- ✓ Yolcular arasında 1 metre mesafe olmalı. İki koltuğa 1, tek koltuğa 1 yolcu olmalı.
- ✓ 2 saatten kısa mesafelerde ikram olmamalı, uzun mesafede paket ürün olmalı.
- ✓ Uzun mesafede 2 saatte bir mola verin.
- ✓ Araçlarınızı her fırsatta camlarını açarak havalandırın.

HAYALİNİZDEKİ KONFOR YOLLARDA!

MAN TGE konfor odaklı özellikleri ile keyifli bir yolculuk sunarken kendinizi özel hissettirir.



- Yatar Mekanizmalı, 3 Noktalı Yüksekliği Ayarlanabilir Emniyet Kemerli, Konfor Tipi Koltuk
- Geniş Bagaj Hacmi
- Yolcu Bölümü Yan Duvarda USB Şarj Noktaları
- Acil Fren Desteği (EBA)
- Aktif Şerit Takip Asistanı
- Otomatik Güvenlik Kilitli Kayar Kapı
- Ön ve Yolcu Bölümü Ek Isıtıcı ve Klima
- 16+1 ve 19+1 Koltuk Seçenekleri
- Yolcu Üstünden Üflemlerli, Yüksek Performanslı Klima Sistemi
- LED Farlar
- Geri Görüş Kamerası ve Park Sensörü
- Hava Süspansiyonlu Sürücü Koltuğu
- Yağmur ve Far Sensörleri

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

Balıkhisar Mahallesi Özal Bulvarı No: 576/1 06750 Akyurt/ANKARA

Tel: 0312 556 14 95 Fax: 0312 556 10 43 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [t/mantruckbusturk](https://www.instagram.com/mantruckbusturk) [@/mankamyonotobus](https://www.instagram.com/mankamyonotobus)

MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. Bir MAN Grubu iştirakidir.



TOFED Sorunlara Çözüm Arayışı

Meslek Birliği İhtiyaç

Av. Birol
Özcan

TOFED, sektörün bölgesel sorunlarını görüşmek ve çözüm önerilerini toplamak amacıyla 13 Bölge Başkanı ile bir araya geldi. Toplantı sonucunda hazırlanan bildirge ile birlikte Ankara'ya gidilecek ve yetkili bakanlıklara, sorunlarla birlikte çözüm önerileri de sunulacak.

TOFED, 16 Haziran Salı günü İstanbul Akgün Otel'de Genel Başkan Av. Birol Özcan'ın başkanlığında 13 Bölge Başkanı ve Yönetim Kurulu Üyeleri ile bir araya geldi. İlk defa gerçekleştirilen toplantıya 13 Bölge Başkanından 12'si katıldı. Sağlık sorunları nedeniyle toplantıya katılamayan Antalya Bölge Başkanı Cemal Yağcı dışındaki bütün isimler sırayla söz alarak bölgelerinin sorunlarını dile getirdiler.

TAM KAPASİTE ÇALIŞMA**TOFED Başkanı
Av. Birol Özcan:**

Kapasite kısıtlamasının Haziran sonunda bitmesini bekliyoruz. Ailelerin yan yana koltuklarda oturabilmesi fikrini biz ortaya atmıştık. Buradaki amacımız da otobüsçünün birkaç koltuğuna daha yolcu olarak, gelirini bir nebze arttırabilmesiydi. Daha sonra, maalesef aile bireylerine indirim zorunluluğu geldi. Bu konuda girişimlerimiz devam edecek. Şu an sektörde fiyat istikrarını sağlamak da büyük bir sorun.

**BİRÇOK FİRMA 2020'Yİ
ATLATAMAZ****TOFED Genel Başkan
Yardımcısı Erol Özkaymak:**

Toplantılar yapıyoruz, çok güzel kararlar alıyoruz ama maalesef toplantıdan çıkınca birden bire her şey sıfırlanmış gibi oluyor. Eğer biz birlikte hareket etmeyi başaramazsak birçok firma bu yılı atlatabilir.

**KANUNLA KURULMUŞ
YAPI****TOFED Genel Sekreteri
Mevlüt İlgin:**

Sektörün en büyük ihtiyacı kanunla kurulmuş bir meslek birliğinin eksikliği. Bizim kanunla kurulmuş bir birlik olmamız şart. Birlik olursak, sektöre girişte ve çıkışta söz sahibi olabileceğiz.



Mevlüt İlgin

ÇÖZÜM YOLU BURASI

TOFED Örgütlenmeden Sorumlu Genel Sekreter Yardımcısı Musa Çaktır: Sektör olarak birlikten doğan gücümüzün farkına varmalıyız. Bu gibi toplantılar da tam olarak bu nedenle çok kıymetli. Sorunlarımızın çözümüne gidecek yol tam da buradan geçiyor.

**Diyarbakır Otobüsçüler
Derneği Başkanı Aydın
Özgen:**

Bizim derdimizi de en iyi bizimle aynı işi yapan arkadaşlarımız anlar. Birlikte hareket edebilirsek çok büyük kazanımlar elde ederiz.

**Ege Bölgesi Otobüs
İşletmecileri Derneği Başkanı
Serdar Gerilakan:**

Eğer sağlam durur ve cesur olursak istediğimizi yaptırabilecek kadar büyük ve köklü bir sektöüz. Ancak ne yazık ki yeterince cesur değiliz.

**TOFED Genel Başkan
Yardımcısı Şenol Ayyıldız:**

Biz büyük ve güçlü bir sektör olduğumuzu vurgulamak istiyorsak Bakanlığa tek kanattan gitmeliyiz. D1 belgelerindeki kiralık araç sayısında bir düzenleme yaptırmalıyız. 1 özmal araç için en az 5 kiralık aracımız olabilmeli. Hatta gönül ister ki 10 araç olsun, bu öneriyle de gidebiliriz.

**Trabzon Otobüs İşletmecileri
ve Acenteleri Derneği
Başkanı Orhan Cemil Sungur:**

Sektördeki köklü firmaların derneklere destek vermesi şart. Bu şekilde arkamıza çok büyük bir kamuoyu desteği de alabiliriz. Çok büyük bir istihdam sağlıyoruz ve büyük bir hizmet veriyoruz. Devletten bir kuruş destek almıyoruz.

**Sakarya Otobüs İşletmecileri
ve Esnafları Derneği Başkanı
Emrah Kadir Atan:**

Meslek birliği olmadan bu sorunlarımızı aşamayacağız. Çünkü bunun için yetki gerekiyor.

**Bursa Şehirler ve Uluslararası
Otobüs Firma Yetkilileri
Derneği Başkanı İsa Tacar:**

TOFED'in yetkili mercilerle ilişkilerini ve işleyişini daha da güçlü hale getirmeliyiz. Elimizde çok büyük bir federasyon var bu federasyonu daha da güçlendirerek, kamu kurumlarında sözü geçer bir hale getirmeliyiz.

**Tokat Otobüsçüler Derneği
Başkanı Ahmet Arat:**

Bu sektöre en büyük zararı yine bizim sektör mensuplarımız veriyor. Bir bakıyoruz ki sektör mensuplarımız sırayla fiyat kırmaya başlamış. Sizinle aynı işi yapan arkadaşınız böyle bir şey yapınca elinizden bir şey gelmiyor.

**Tüm Trakya Otobüsçüler
Derneği Başkanı Muhsin
Nişikli:**

Sektör 10 yıldır küçülüyor. Geçen yıl 40 araba yapan firmalarımız, bu yıl 20 arabaya düştüler. Bu küçülme daha da devam ederse hem firma sayısında hem de yollardaki otobüs sayısında büyük bir azalma göreceksiniz.

**Adana Otobüsçüler ve
İşletmecileri Derneği Başkanı
Ramazan İlğan:**

Adana'da bize havayolundan daha çok zarar veren bir korsan minibüs taşımacılığı var. Her yere şikayet ediyoruz, ama emniyet bizden direkt olarak sefer, şoför ve yolcu bilgisi istiyor. Yani oldu olacak biz durduralım araçları.

**Elazığ Otobüs İşletmecileri
Derneği Başkanı Yüksel Yüce:**

Havayolu ve demiryolunda bizden çok daha ucuza bilet fiyatları belirleniyor. Özellikle uzun mesafelerde kimse iş yapamaz oldu artık.

**Erzurum Otobüsçüler ve
İşletmecileri Derneği Başkanı
Selami Tan:**

Bu dönemde sektörümüzle ilgili kararları İçişleri Bakanlığı aldı, bu nedenle de bizim atılan adımlardaki hataları düzeltmek için yaptığımız girişimlere karşın yapılan düzeltmeler biraz yavaş ve geç yapıldı.

**Ankara Otobüs İşletmecileri ve
Acentaları Derneği Başkanı
Mustafa Özbakır:**

Federasyonun yapması gereken her şey çok güzel bir şekilde yerine getirilmiş, ancak sonuca bakıyorsanız, sonuç yok.

**Samsun Otobüs İşletmeleri
Derneği Başkanı Ayhan Koçal:**

Her bölgenin lokal sorunları olsa da sektörün geneline baktığımızda sorunlarımız ortak. ■

**TOPLANTIDA ALINAN
KARARLAR**

TOFED Bölge Başkanları toplantısının altı ayda bir, dernek başkanları toplantısının en az yılda bir kez yapılması,

Bölge başkanlarının sektör mensuplarının sorunlarının tespit ederek TOFED'e iletilmesi,

Havayoluna sağlanan yüzde 1'lik KDV oranı hakkının, karayoluna da sağlanması ve bazı turizm firmalarına tanınan KDV indirim oranı ile otobüs biletlerindeki KDV oranının da yüzde 8'e çekilmesi talebinin Bakanlıklara iletilmesi,

Yüzde 50 koltuk kapasitesi kuralının, şehirlerarası karayolu yolcu taşımacılığında da kaldırılmasının yeniden gündeme getirilmesi,

Ücretsiz şehiriçi servis hizmetinin kaldırılması konusunda, başta ulusal firmalar olmak üzere tüm firma sahipleri ile ortak noktada buluşulması,

Salgın nedeniyle karayolu yolcu taşımacılığı faaliyetlerine getirilen her türlü kısıtlamanın kaldırılmasının talep edilmesi,

D1 belgesinde bire üç (özmal-kiralık) olan kiralık araç sayısının bire beş olmasının talep edilmesi,

Sektörün kendi kurallarını tayin etmesini sağlayacak, kanunla kurulmuş bir meslek birliğinin oluşturulması için çalışılması,

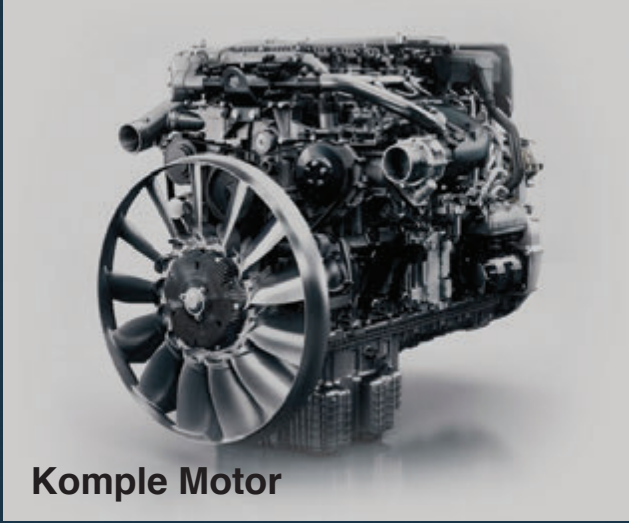
Şehirlerarası taşımacılığın, km düzeyine bakılmaksızın D1 yetki belgesi kapsamında değerlendirilmesinin Bakanlıktan talep edilmesi.

Toplantıda TOFED Genel Başkan Vekilleri Selami Tırış ve Sinan Uzun, Genel Başkan Yardımcıları Hasan Yüksel Kurnaz, Mustafa Özcan, Muhammet Resul Kılınç, Genel Sekreter Yardımcıları Adnan Değirmenci, TOFED Danışmanı Türker Başkurt, Genel Muhasip Üyesi Mustafa Dağıstanlı, Merkez Yönetim Kurulu Üyesi İbrahim Kocaoglu, sektör temsilcileri Özkan Özkaymak ile Ali Sercan Kartal da yer aldı.



mapar

Yenilenin güvende olun!



Komple Motor



Defransiyel



Şanzıman



Körük



Piston, Gömlek, Sekman

35 yıldır yedek parça sektörünün içinde yer alan **mapar**, bugün İstanbul'da muazzam boyutlardaki yedek parça deposuyla, Bursa ve İzmir'de ise Yetkilendirilmiş Servisleri ile hizmet veriyor.

Prensibimiz:

- 1 Kalite
- 2 Uygun fiyat
- 3 Müşteri memnuniyeti



Orijinal Yedek Parça

mapar MERKEZ OFİSİ
İkitelli Organize Sanayi Bölgesi
Dolapdere Esnaf ve Sanatkarlar Sitesi
16. Blok No: 42-44 İkitelli / İstanbul
Tel: 0 212 671 27 35 - 36

mapar BURSA
Yeni Yalova Yolu 12. Km No: 493
Alaşar Mah. Osmangazi / BURSA
Tel: 0 224 261 00 70
Fax: 0 224 261 00 53
Mobil: 0 533 931 99 00

mapar İZMİR
7410 Sok. No: 18-5 Sanayi Sitesi
Bornova - Pınarbaşı / İZMİR
Tel: 0 232 478 38 38
Fax: 0 232 478 38 10
Mobil: 0 530 373 93 93

Havabüs, Konfor Turizm ve Günaydın Tur sahiplerinden Emir Günaydın

Otobüsçü nasıl kurtulur?

Yakıcı gündemin çözüme ulaşacak sorunun yanıtını Havabüs, İstanbul Konfor ve çatı firma Günaydın Tur firma sahiplerinden Emir Günaydın veriyor

Otobüsçüyü kurtaracak bir çalışma hazırladığını ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'na bu çalışmayı rapor halinde sunacağını belirten Emir Günaydın, "Otobüsçü nasıl kurtulur diye bir çalışma yaptım ve esnafa gelir kazandıracak üç tane çok ciddi projem var. Basit ve büyük. Bakan ile yaptığım görüşmeden sonra da bunu sektöre açıklayacağım. Çok basit ve hızlı hayata geçecek projeler. En az ayda 5-10 bin TL arasında bir ek bir gelir elde edecek otobüsçü" dedi.

Otobüsçü nasıl kurtulur?

Emir Günaydın 3'üncü kuşak bir otobüsçü ve işini en iyi şekilde yapabilmek adına çok ciddi uğraş veren bir isim. 30 araçlık Havabüs ile Sabiha Gökçen'e, 10 araçlık İstanbul Konfor ile Bursa-Sabiha Gökçen Havalimanı arasına yolcu taşıyan, 300 araçlık bir filoya sahip Günaydın Tur ile de personel servis taşımacılığı alanında hizmet veren şirketlerin sahibi Emir Günaydın ile koronavirüs sürecini konuşup 3 hizmet alanı ile ilgili bilgi aldık. Kendisi de bunu ifade ederek başladı söyleşimize: "3 alanda da hizmet veren ender şirketlerinden biriyiz. Bu süreçte yaşanan bütün olumsuzlara da hakim bir durumdayız."

Kimse samimi değil

Otobüsçünün kaybettiği noktanın otobüs esnafını gerçek anlamda temsil eden meslek örgütünün bulunmaması olarak açıklayan Emir Günaydın, "Bizi temsil eden hiç kimse samimi değil. Maalesef bende dahil taşımacılık sektörüyle ilgili kültür seviyesi en düşük insanlar olarak bu işi icra etmeye çalışıyoruz. Bu da kaybetmemizdeki en önemli ikinci etken. Hiçbirimizin akademik bir yeri yok. Bilimsellikten çok uzak insanlar hasbelkader bu işin patronu olmuşuz. Burada kimse yanlış anlamasın; kimseyi küçümsemiyorum. Otobüsçüler mücadeleci ve akıllı insanlar. Ama işimizin içine bilim girmemiş. Ne günün şartlarına göre değişen koşulları ne de teknolojiyi anlamaya çalışmışız, aksine direnmişiz. Otobüsçü, başına gelen bir olumsuzlukta inadına rekabete girişmiş, "Ben zarar edersem, o da zarar etsin, dibine kadar gitsin" anlayışı içinde olmuş. Böyle olduğu için geleneksel otobüsçülük yapıyor. 30 sene öncesi kalıplaşmış otobüsçülük ile devam edilirken devlet iki hamle yapıp, "İstanbul-Ankara ve bazı hatlarda hızlı tren ve ucuz havayolu taşımacılığı ile ulaşım sektörünün yapısını yüzde 80 değiştirdi. Otobüsçü bu değişime hiçbir alternatif bir çözüm getiremedi. Bu da sürdürülebilir bir yapı değil" dedi.

"Başüstüne efendim" demişiz

Köprü ve otobanların otobüsçüye zorunlu hale getirilmesi ile ma-



liyetin yüzde 27 arttığına dikkat çeken Emir Günaydın, "Bursa-İstanbul otobüsünün Anadolu yakasından Avrupa yakasına geçme maliyeti 11 yolcu. Osmangazi Köprüsü'nde bu daha da fazla. Bize 3'üncü köprüden geçeceksiniz demiş, 'Başüstüne efendim' demişiz. Osmangazi Köprüsü geçiş ücreti otobaniyla birlikte 250 TL oldu: 'Baş üstüne efendim'. Otogarın çıkışı 100 lira oldu: 'Baş üstüne efendim'. Gücünü, önemini hiç gösterememiş ve geleneksel yöntemlerden bir tık ileriye gidememiş bir sektör. Otobüsçü böyle gider ve yenilik yapamazsa batmaya mahkum. Otobüs sektörü bir süredir iflasa doğru gidiyor. Bu iflas niye hızlı olmuyor? Bir anda iflas etmez bu sektör. Otobüsçünün bir özelliği var; dibine kadar kullanır sermayesini, başka yerden alır bu alana kullanır. Çünkü yapacağı başka bir iş yok" dedi.

Bakana rapor

Emir Günaydın, otobüsçüyü kurtaracak bir çalışma hazırladığını ve Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'na bu çalışmayı rapor halinde sunacağını belirterek, "Otobüsçü nasıl kurtulur diye bir çalışma yaptım ve esnafa gelir kazandıracak üç tane çok ciddi projem var. Basit ve büyük. Bakan ile yaptığım görüşmeden sonra da bunu sektöre açıklayacağım. Bakanlığın bu projeleri yapmama ihtimali yok. Devletin son yıllarda yap işlet-devret modeli ihalelerle hayata geçirdiği projelerde otobüsçüye çok ağır yükler bindi. Projeler doğru, ama ihale sisteminin dolara endekslenmesi yanlış. Sayın Bakan ile İBB UKOME Müdürü ile başlayan çok iyi bir dostluğumuz var. Belediyenin ve otobüsçünün haklarını sonuna kadar savunan bir kişiydi. Aynı hassasiyeti Bakanlık görevinde de gösterecektir: Otobüsçülüğü nasıl canlandırırız, nasıl para kazanır hale getiririz. Bundan da sadede sektör değil halk da kazançlı çıkacak. Maliyetleri düşen otobüsçü daha ucuz taşımacılık yapabilecek. Bu projelerin getirdiği yüksek maliyet daha ucuz mal ve insan taşınmasını da önüyor. Enflasyonu da körüklüyor. Biz Bursa'ya yolcuyla 80 TL'ye taşıyoruz. Kimse bundan memnun değil. Bu projeler vatanda-

şın da lehine. Otobüsçünün de bu projeler sayesinde cebine ekstradan 5-10 bin TL girecek. Çok basit ve güzel bir sistem geliştirdim" dedi.

Sabiha Gökçen'den zarar ediyoruz

Koronavirüs sürecinde Havabüs'ün faaliyetlerinin durduğunu belirten Emir Günaydın, "Normalde bizim başlama planımız yoktu. Bize gelen bilgiler havayollarının çok dolu olmayacağı şeklindeydi. Uçaklar da dolu dolu gitmiyor. Ama Havabüs 20 gündür çalışıyor ve ciddi zarar yazıyor. Birincisi yolcuların önemli bir kısmı kendi aracıyla geliyor. Bir diğer etken de özel halk otobüsçülerin lobi faaliyeti ile benim ihale ile aldığım hatta girmeleri. İhale şartnamesinde bana, 'tek taşımacı sen olacaksın' denildi. Oysa ben Havabüs ile kamuya 500 bin TL aktarırken, onlar 2 bin TL bile vermiyor. Ben ayakta yolcu almıyorum ve maliyeti 2 milyon lira olan otobüslerle bu işi yapıyorum. Atılan her adım hem hukuka uygun olmalı hem sonuçları ile adalet getirmeli hem de etik olmalı. Biz bu işten pandemi öncesinde para kazandık, ama şimdi zarar ediyoruz" dedi.

BURULAŞ ile rekabet

İstanbul Konfor ile Bursa-Sabiha Gökçen hattında BURULAŞ ile rekabet ettiklerini belirten Emir Günaydın, "BURULAŞ Bursa Büyükşehir Belediyesi'nin kamu şirketi. Onlar bu işten bizim gibi zarar etmiyor. Bursa Otogarı kendisinin olması nedeniyle aylık 200 bin TL bir maliyet avantajı var. Giriş çıkışa para vermiyor. Sabiha Gökçen'de de kamu kuruluşu olduğu için para alınmıyor. Orada yer almanın 300 bin TL kira bedeli var. Ayrıca 8-10 milyon TL'lik çok ciddi reklam yaptırarak tek yetkilinin kendilerinin olduğunu haksız bir şekilde ilan ettiler. Otogardaki güvenlik elamanları yolcuları onlara yönlendirdi. Biz, onun arabası doluktan sonra kalan yolcuyla alabiliyoruz. BURULAŞ Genel Müdürü Sayın Mehmet Kürşat Çapar ve ekibi gerçekten çok başarılı fakat bize karşı hassas ve adaletli değil maalesef. Bizimle çok ciddi rekabet yapıyor. Araba koyuyoruz, bizim hemen önümüze koyuyor. İlave servis açı-

yoruz, yolcu var, hemen araç koyuyor" dedi.

Personelde etki kısmı

Personel taşımacılığında 300 araçla faaliyet gösterdiklerini ve virüs sürecinde kısa bir dönem etkilendiklerini belirterek, "Biz tamamıyla kamu personeli taşıyoruz. Çalışmanın olmadığı süreçte de ödemelerimizi aldık. Burada çok fazla sıkıntı yaşamadık. Ama yine de 120 personel çıkartmak zorunda kaldık. Biz ayakta kalacağız ki geri kalan 180 personelimizi istihdam etmeye devam edebilelim" dedi.

Hedef ulusal firma olmak

Emir Günaydın, İstanbul Konfor Turizm'in butik bir firma olduğunu, ama firmayı 400 km'lik bir yol güzergahında büyütmeyi hedeflediğini belirtti: "Biz şehirler arasında, Sabiha Gökçen odaklı bir firmayız. Burulaş ile yaşadığımız rekabette tamamen onların eline bakıyoruz. Burulaş adaletli bir taşıma yapsa sorun olmayacak. Ama bu şekilde artık kalmak mümkün olmayacak. Ben firmayı ulusal bir firma haline dönüştürme kararı verdim. İstanbul ve Bursa merkezli olacak ve 400-500 km çevre illerde taşıma yapma planımız var. Hiç kimsenin yapmadığı bir türde taşımacılık yapacağım. Ben firmaların yıkıcı rekabetine ve mantıksız mücadelesine giremem. Çok farklı bir taşıma modeli ile bu işi yapacağım. Hayat devam eder de salgın süreci çok büyümese bu yıl hayata geçireceğim. Ben küçük ve büyük firmalar arasına sıkıştım. Ya küçük firma olacağım ya ulusal firma kategorisine çıkacağım" dedi. ■

Otobüsçülüğe takılıp kaldık ama

Çok daha az emek ve sermaye ile daha yüksek kazanç elde edebilecek çok basit sektörler varken biz otobüsçülüğe takılıp kaldık. Yalova Kurtköy'de yazlığımıza dört adet kaz aldım. Kaz almamın nedeni çimenleri yemesi ve gittiğim zaman o çimenleri makine ile kesmek istememem. 4 kaz 6 ayda 10 kaz verdiler. 600 TL'ye almıştım. Şimdi kaz yavruları büyüdü. 200-250 TL fiyatı var. 300 TL'lik yem vermedim. 600 TL ile sermaye ile 10 kaz en az 2 bin TL yaptı. Sorarsanız biz işletmeciyiz işimizi çok iyi yapıyoruz. Bu işin riski çok büyük. Ufak bir kaza oldu. 19 bin TL trafik sigortası tuttu. Otobüsçünün ticari anlamdaki kültür seviyesi çok düşük. Hayatı bilme anlamında ise çok yüksek. İnatçıyız ve duygusalız. Pire için yorgan yakarız. Ticarete bunların olmaması lazım. Ben 3'üncü kuşağım ve kanımıza girdi bu iş. Çoğumuz birilerinin getirdiği işi yapıyoruz. Bu iş bilimsel ve kurumsal şekilde yapılmazsa çok büyük esprisi yok. Firma sahipleri aynı eforu başka işe verseler daha büyük paralar kazanabilirlerdi.

Adıyaman Kahta Petrol firma sahibi Salih Beyazyıldız:

Belirsizlik bizi daha çok düşündürüyor

“Mart ayından Haziran’a gelen süreçte yaşadığımızı yaşadık artık, bizi asıl bundan sonrasına yönelik belirsizlik düşündürüyor” açıklamasını yapan Salih Beyazyıldız, “Bir anda, ‘tamam, iyiye gidiliyor’ denildiği bir süreçte vaka sayısının yeniden artışını yaşamaya başladık. Yarın ne olacak belirsizliği insanları ister istemez endişeye itiyor. Özellikle de bizim sektör bu süreçten çok olumsuz etkilendi. Biz yine de personelimizi elimizde tutmak için gerekli mali destekleri yaptık” dedi.

Her taşımacı gibi kendisinin de yüksek beklentilerle 2020 yılına girdiğini belirten Salih Beyazyıldız, “Bu yıldan beklentim çok yüksekti ve bu yüzden de ilk etapta 2 otobüs, daha sonrasında da 2 otobüs yatırım planı yapmıştık. Hatta 2 otobüsün siparişini de verdik, ama Mart ayında başlayan süreçle vazgeçtik. Borca girmeden siparişi iptal ettik. Bu yıl için artık yok. Şu anda filomuzda 13 aracımız var Zaten artık bu yıldan öyle kâr elde etme hesabı da yapmıyoruz. 2021’in hesabını bile yapmak mümkün değil. Çünkü yarın ne olacak onu bilmiyorsunuz. Kurlar ne olacak, ekonominin durumu ne olacak, belli değil” dedi.

Kısıtlamada yolcu daha çoktu

Seyahat kısıtlamalarının olduğu dönemde yolcu talebinin daha yüksek olduğunu belirten Beyazyıldız, “Normalleşme süreci ile birlikte yolcu talebi düştü. Zaten bir yerlere gitmek zorunda olanlar gitti. Havayolu taşımacılarının seferlere başlamasıyla talepler iyice düştü. Şu anda, yüzde 50 kapasiteyi bile dolduracak yolcu bulamıyoruz. Seyahat kısıtlamaları varken en azından zarar etmiyorduk. Hiçbir araçta şu an yüzde 50’yi bulamıyoruz. İlk açıklanan tavan fiyat 325 TL idi. Biz onu 300 TL’ye çekmiştik. İkinci açıklanan 250 olan tavan fiyatını biz 200 TL’ye kadar indirdik. Uçaklar ise 1200 km’lik Adıyaman’a 240 TL’ye sefer düzenliyor. Burada otobüsle uçak arasında belirli bir seviye farkı olacak ki, insanlar otobüsü tercih etsin. Uçaklar yüzde 50 kapasite şartı olmadan sefer yaparken biz kaç yolcu ile sefere çıkacağımızı bile bilmiyoruz. Şu an ailelere yan yana oturma imkanı verildi, ama her seferde aile yoğunluğu olmuyor ki. Şu anda oturmuş bir düzen yok” dedi.



Salih Beyazyıldız

1 Temmuz’da kalkmasını bekliyoruz

2019’da 170 TL’ye yolcu taşıdıklarını belirten Salih Beyazyıldız, “42-43 kişiyi 170 TL’ye taşıyorduk geçen yıl. Şu an 200 TL’ye en fazla 32 kişi taşıyabiliriz. O da yarısı aile olur da bulabilirsek. Ben 1 Haziran’dan bugüne (16 Haziran) hiç bulamadım. Bir otobüsü 32 kişi ile gönderemedim. En yoğun olan günlerde 23-24 kişi gönderebildik. 2-3 bin TL zarar ettiğimiz seferler oldu. Öte yandan Adıyaman’a THY’nin günde iki, Anadolu Jet’in 1 seferi var. Uçaklar yüzde 100 dolu gidip geliyor. Uçaklarda virüs bulaşmama ihtimali düşünülüyor da niye otobüslerde bu risk yüksek deniliyor? Üstelik otobüslerin içini seyahat sırasında temiz hava ile havalandırmak üst kapaklar ve kaptanın açtığı cam ile mümkün. Mollalarda da otobüsler havalandırılıyor. Biz, 1 Temmuz’da daha sonra fiyatlarla oynamamak adına, yüzde 50 kapasite şartının kalkacağını beklentisi ile fiyatlarımızı 200 TL’ye çektik. Şu anda artan vaka sayısını görünce ‘acaba başa mı dönüyoruz’ diye kaygılıyız. Yüzde 50 kapasite şartının kalkması bir yana sağlık her şeyden daha önemli. Şu anda maskesiz so-kağa çıkma yasağı olan iller arasında Adıyaman da var. Büyük şehirlerden gelişlerle birlikte vaka sayısı arttı. Galiba insanlar da tedbiri bıraktı” dedi.

Normalleşme erken

Adıyaman Kahta Petrol Turizm’in 1996’da kurulduğunu belirten Salih Beyazyıldız, “Biz yılı artık ‘nasıl kapatırız’ı değil, ‘bu süreci nasıl devam ettirebiliriz’e bakıyoruz. Temmuz, Ağustos-Eylül ayı var önümüzde. Tekrar başa dönlürse yılı tamamen kaybedeceğiz. Normalleşme süreci keşke biraz daha geç başlasaydı. Ara geçiş döneminde hala tedirginlik var. Bilinçli insanlar seyahat etmiyor. Edenlerse zorunlu olarak çıkıyor yola. Böyle olunca da çok sağlıklı olmuyor işleyiş. Geçen hafta İstanbul’a kendi özel aracım ile geldim ve döndüm. Benim durduğum Bolu’da bir tesiste 130 otobüs durmuş. Tesisin 130 otobüsün yemek haslatı 860 TL. İnsanlar haklı olarak endişe ediyor. Tesislerde bile yemek yemiyorlar” diye konuştu.

Sektörün temsilcileri

Sektör temsilcilerinin uçak ve otobüslere uygulanan ayrımcılık noktasında bir sonuç elde edemediğine dikkat çeken Beyazyıldız, “Bu ayrımcılık gösteriyor ki, sektör temsilcileri ya hiçbir varlık gösteremiyor ya hükümet nezdinde bir karşılıkları yok ve sözleri dinlenmiyor. Bu da sektörün birlikteliğinin olmamasından kaynaklanıyor” dedi.

Yeni firmalar geldi

Salih Beyazyıldız, sektörde eski firmaların yeniden faaliyete geçmesi ve Adıyaman’da yeni bir firma kurulması ile ilgili düşüncelerini de açıkladı: “Sektörde eskiden faaliyette olan Varan ve Asya Tur’un tekrar harekete geçmesinin arkasında da sektördeki iki yıllık hareketlilikle ve ulusal firmaların yarattığı boşluk yatıyor. Bunun hem yolcu hem de ikinci elde araçların değerlendirilmesinin de etken olduğunu düşünüyorum. Herkes, ‘büyüyen bir pasta var buradan nasıl bir pay alabilirim’

düşüncesi ile hareket etti. Kimse bu virüsü hesaba katmamıştı. Adıyaman Ünal iki ortaklı devam ediyordu. Firmanın kooperatif tarafı vardı. İki sene önce ayrılma planları vardı. Bu kooperatif tarafı ayrılarak Adıyaman Anka adıyla firma kurdu. 15 Haziran’da faaliyete başlamayı planlamışlardı ancak lise geçiş sınavı ve üniversite sınavı sonrasında hareketliliğin daha çok olacağını düşünerek 27 Haziran’a ertelediler” dedi. ■



ISUZU’DA YENİLENMENİN TAM ZAMANI

EKO BAKIM PAKETLERİ



Anlaşmalı kredi kartlarına 5 taksit imkanı



2000 TL üzerinde harcamaya Ücretsiz Isuzu yelek



Ücretsiz Isuzu Sağlık Raporu



Motor yağı ve işçilik dahil



Ücretsiz 40 nokta kontrol



Ücretsiz Araç Dezenfektasyonu



1-30 Haziran tarihleri arasında Isuzu yetkili servislerinde, **EKO BAKIM PAKETİ** ile aracınızın bakımını **369 TL**’den başlayan fiyatlarla yaptırın, orijinal yedek parçalarda da **%20** indirim fırsatını kaçırmayın! **Şimdi yenilenmenin tam zamanı!**

Kampanyalar garantisi bitmiş araçlar için geçerlidir. %20 indirim işçilik ve sıvılarda geçerli değildir.

Isuzu’nun tercihi
Castrol

Otobüs sektörü bu ülkeye lazım

Konumuz yine salgın ve salgından sonra sektörün hali. 3 aylık süreci geride bırakırken bütün vatandaşlarımızın tedbirli olması gerekiyor. Bizim de hizmet sürecinde tedbir alınmasını sağlamamız gerekiyor. Pandeminin yükselmesinin engellenmesi lazım, yoksa ikinci kısıtlama herkesi kaosa sürükler.

Bu süreçten en çok yara alan turizm ve otobüs işletmeciliği oldu. Turizm taşımacılığı yerle bir oldu. Onların hali içler acısı. Turizmci meslektaşlarımızın işsiz kalmasının bize de yansımaları oldu. Firmalara araçlarını çok düşük fiyatlarla kiraya verdiler. Bu da şehirlerarasında arz talep dengesini bozdu. Yurtdışı hatların açılmaması nedeniyle durum orada da aynı. Arz talep dengesizliği birinci öncelikli sorununuz.

Yanlış tavan fiyatları

Yanlış tavan fiyatları sektörü mağdur ediyor. Km'ye göre tarifelere bakıyorsanız şehirlerarasındaki mesafelendirilmeler 50-60 km eksik. İstanbul'dan Sinop, Google'da 690 km gözüküyor. Biz 3'üncü köprü ile her seferde 70 km daha fazla yol gidiyoruz. Burada 760 km'lik yol var aslında. Tarifede 100 km'den 400 km'ye gelene kadar her 50 km'de bir 5-10 lira fark var. 400 km'den sonra 550'ye kadar ücret farkı konulmamış. 400-550 km aynı ücret olamaz. Bizim sektörün omurgası orta mesafelerdir.

Tarifeyi kim yaptı!

Kısa mesafelerde önemli, ama kısa mesafeler çok yüksek tutulmuş, firmalarımız mecburen indirim yapmak zorunda kaldılar. Orta mesafeler çok düşük tutulmuş, zararına yolcu taşımak zorunda



my@tasimadunyasi.com

Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

kalınıyor. Özellikle İstanbul-İzmir yolu sıkıntılı. 400-550 km arasına fark konulmazken 550-700 km arasına 5-10 lira fark konuluyor. 400-700 km arasına konulan fark 20 lira. İlkokul çocuğu bile bu tarifeyi yapmaz. Neye göre bu tarife yapıldı? Kim, nasıl ve hangi akla ve mantığa göre yaptı?

Randevu istedik

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı ile görüşmek için yanıt bekliyoruz. Bürokratlara durumu anlattık, "haklısınız" diyorlar. Sağlık Bakanlığı'nın rehberi ve İçişleri Bakanlığı'nın genelgeleri ile boğuşmak zorunda kalıyoruz. Mutlaka Bakanlıklar arasında bir koordinasyon gerekiyor.

Yolcu hareketliliği var, ama...

İnsanlar tedirginlik nedeniyle özel araçları ile seyahat ediyor. Bizim de tüm tedbirleri alarak yolculara güven vermemiz gerekiyor. Fiyatlarımızı daha makul seviyelere çekmemiz lazım. Çünkü krizden çıkan insanların cebinde para yok. Krediyle yaşayanlar var. İnsanlara otobüslerde can güvenliğinin alındığını hissettirmemiz gerekiyor. Seyahat edenler etmeyenlere bütün önlemlerin alındığını anlatmalı. Bu çok boyutlu bir sorumluluk. Herkes üstüne düşeni yapmalı.

HES kodu işlemiyor

Salgın sürecinde önce izne bağlı taşımalar vardı. Bu kalktı, ancak HES kodu şartı geldi. Ben bunun

piyasada işlemediğini gözlemliyorum. Çünkü insanlarımız bilinçlendirilmedi. HES kodu olmadan insanların seyahate çıkmaması lazım. HES kodu salgının takibi anlamında önemli. Bunu desteklemek lazım. Olmuyorsa yapacak bir şey yok.

Genelge yanlış yazıldı

Şehiriçi taşımacılığında ve uçaklarda yüzde 50 kapasite şartı yok. Aynı aile bireylerinin yan yana oturması noktasında talep ilettik. Uygun bulundu ancak çıkan genelgeye bakıyorsunuz genelge yanlış yazıldığı için yine bir kaos ortamı yaratıldı. Acaba devlet havayollarının önünü açmak için mi karayollarının önüne engeller koyuyor diye düşünüyoruz.

Hakkımız verilmiyor

Haklısınız denilerek verilmeyen haklarımız var. Ulaştırma, İçişleri ve Sağlık Bakanlığı'nın "Bu adamlar haklı, biz bir yerlerde yanlış yaptık" demelerini bekliyoruz. İstanbul'da 3'üncü köprüyü kullanıyoruz ama ikinci köprü fiyatı veriyoruz. 400-550 km arasına fiyat farkı koymuyoruz, 550-700 arasına 20 lira fark koyuyoruz. Bir yandan 100 km'ye 70 lira diyorsunuz. Bunu km başına böldüğünüzde çok ciddi farklar çıkıyor. 700-1000 km arasına İstanbul-Bodrum, Alanya, Kemer fiyatlar çok düşük tutuluyor. Kaldi ki her arabada aile bulacağım diye bir imkan da yok.

Rehberde net bir ifade yok

İçişleri Bakanlığı'nın atıfta bulunduğu rehberde ailelerin yan yana seyahat etmeleri ile ilgili açık ve net bir ifade yok. Rehberde aynı kompartımanda deniliyor ama otobüste kompartıman yok. Bunu trafik polislerine anlatamıyoruz. Bazen hoşgörü ile bazen de ters karşılanıyoruz. Ben yüzde 50'den fazlasını kabul etmem diyenler var.

İçişleri Bakanlığı'nın buna bir el atması gerekiyor. Özellikle Yeni Şehirler İdaresi Genel Müdürü'nün destek olması gerekiyor.

Karayolunu bağlayın...

Karayolunun elini, kolunu bağlayın, havayolu uçsun. Bu ağır siklet boksörün karşısına eli bağlı tüy siklet bir boksörün çıkartılması demek. Bizi resmen dövdürüyorlar. Zaten yolcu kaygılı, aracı olan aracıyla gidiyor. Tavan fiyatın yayınlanması da sektörün hoşuna gitmedi. Sektör mensupları mutsuz.

Aile indirimi konusu

Benim, "aileler yan yana oturduğunda onları indirim yapalım" düşüncemi eleştiren arkadaşlar bir baksınlar fiyatlara... Ben yan yana oturan ailelere yüzde 25-30 indirim yapılarak, aile ekonomisine, ülke ekonomisine katkı yapalım, daha fazla kapasite yolcu taşıyılım sektör mutlu olsun istedik. Ama maalesef genelgelerdeki yanlışlar, eksiklikler bizi mağdur ediyor.

İller İdaresi Genel Müdürü Ali Çelik'e teşekkür ediyorum. Yanlış bir genelge yazıldı ama her konuşmak istediğimizde bizim yanımızda oldu. Kendisi Kütahya Valisi oldu. Başarılar diliyorum.

Sektör buz gibi ediyor

Otobüs sektörüne de yüzde 100 kapasite ile taşıma imkanının getirilmesi gerekiyor. Sektör zaten zor bir kış geçirdi. Tam sezonu beklerken salgın nedeniyle işler durdu. Haziran'ın ortasına geldik, yolcu yok. Sektör güneşin altına konan bir buz gibi eritiliyor.

İstanbul'dan Bodrum'a 1600 TL'ye taksi ile gidiliyor. İnternet siteleri ile yolcu çağırılıyor. Korsan taşımacılık yapılıyor. Çok ciddi ekonomik kayıplar var, ulaşım ekonomisi kayıt dışına gidiyor. Bunlara göz yumulması büyük haksızlık.

Karayolu yolcu taşımacılığı alternatifi olmayan bir sektördür. Bu sektör bu ülkeye lazım, bu sektörü kaybedersek geri dönüşü olmaz.

Herkese iyi haftalar diliyorum. ■

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



Bu hafta konuşulacak çok fazla bir konumuz yok. Sektör için de güzel gelişmelerden söz edemeyeceğimize göre pembe hayallerimiz de olmayacak.

Umudumuzu yitirmeyelim, diyeceğim, ancak ufukta böyle bir umut var mı, yok mu onu da söylemek çok zor. Konuşulacak çok fazla bir şey yok, sanki bir

Bizim asıl konumuz ikinci el otobüs piyasası...

Şimdi; bakalım işimize... İki veya üç hafta öncesine baktığımızda satılık otobüs ilanları ikili rakamlarda seyrediyordu. Bu hafta, satışa çıkan otobüs sayısı 1.500'ün üzerinde. Aradaki farka bakınca sanki otobüs sektöründe devalüasyon olmuş gibi gözüküyor.

Otobüs Piyasasında Neler Oluyor?

bomba atılmış, herkes nereye düşecek diye bakıyor. Neyse, çok fazla içinizi karartmayım. Allah sonumuzu hayır etsin.

Bence olmuş, nedenler belli: İş yok, araçlar yatıyor, çalışan araçlar para kazanmıyor vb. Diyeceksiniz ki, neden araçların fiyatları aynı kalıyor? Asıl soru bu.

Bence umut! Yakın vadede ufukta bile gözükme de, kaybetmemeye bakacağız.

Piyasa şu an dalgalı, ne tarafa savrulacağı belli değil. Araç fiyatlarının üç aşağı beş yukarı böyle olmasının sebebini şöyle özetleyebilirim: İki türlü değer vardır. Birincisi nominal değer, yani bir kıymetin üzerinde yazan değer. İkincisi reel değerdir. Bizim için önemli olan bu değerdir.

Nominal değer alım gücünü temsil etmezken, reel değer alım

gücünü temsil eden gerçek değer anlamına gelmektedir. Önemli olan yazılan rakamlar değil satılan rakamlardır. Pandemi süreci sektörümüzü ciddi anlamda etkilemeye devam ederken, sektör temsilcilerimiz de artık nefes alamayacak duruma gelmiştir. Sektörün iyileşebilmesi için acil çözüm üretilmesi ve sektörün canlanması gerekmektedir.

Bu hafta çok kısa bir yazı oldu. Olumsuz düşünmek istemiyorum ve sizlerin de karamsarlığa kapılmadan mücadele etmenizi gönülden istiyorum.

Bir sonraki yazımızda daha güzel ve keyifli yazılar okumanız dileği ile... ■

Otobüsçünün zor günleri

Otobüsçülerin uzun süredir pek değişmeyen, ancak önemli de olan gündemine ilişkin görüş ve eleştirilerimi paylaşmak istiyorum.

Ayrımcılık

Öteden beri karayolu yolcu taşımacılığının olumsuz anlamda ayrımcılığa tabi tutulduğunu belirtirim. Özel sektörce de işletilmesi mümkün olduğu halde henüz gündemde olmayan ve sadece devlet tarafından işletilen tren taşımacılığını bir yana bırakırsak taşıt kapasitesinin yüzde 50 kullanılması deniz, hava ve kentiçi taşımacılıkta yok. Sadece şehirlerarası taşımacılıkta var. Yine diğer modların hiçbirinde olmayan tavan ücret tarifesi de sadece otobüsçülükte bulunuyor. Üstelik gereği de yokken. Bunlar kötü örnekler.

Destek ve kolaylıklar

Öteden beri diğer modlar, başta vergisiz akaryakıt olmak üzere çeşitli kolaylıklardan faydalananıyorlar. Şimdi bunlara yenileri eklenme gayretleri sürüyor. Ama otobüsçülüğe toplu taşıma olduğu da unutulurak hiçbir destek ve kolaylık gösterilmiyor.

Tavan ücret tarifesi

Yayınlanan ilk tarife hakkındaki görüşlerimi daha önce belirtmiştim. Şimdi bunun genelde yüzde 25, kısa mesafelerde yüzde 30 indirimli olan yeni bir tarife yayınlanmış bulunuyor. Tabii ki, bu ücretin iki koltuktan mı, tek koltuktan mı alınacağı tarifede yer almıyor. Ancak yüzde 50 kapasite ile çalışma hali söz konusu olduğunda bu iki koltuğun tavan ücreti oluyor. Örneğin Ankara gibi mesafelerdeki yerler için tavan ücret 120 Lira. Belki yeterli de olabilir. Aşağıda bunun açıklamalarına değineceğim. Ancak bunun iki koltuk



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

için olduğunu düşünürsek koltuk başına 60 lira ücret alınması söz konusu oluyor. Bunu da yeterli bulmak mümkün değildir. Koltuk ücreti geçen yılın fiyatlarının da altında.

Otobüsçüler de suçlu

Seyahatin izne tabi olduğu dönemde az sayıdaki sefer çok az doluluklarla yapılabildi. Burada yüksek fiyat bir ihtiyaçtı. Ancak bazıları bunu abartmış da olabilirler. Bunların ayrıca cezalandırılma imkanı varken otobüsçülerin kalkıp da bunlara karşı tavan fiyat istemesini anlayabilmiş değildim. Bunun sonrasında da aile indirimleri vs. gibi gerekçelerle bunun yenilenmesi istendi. Şimdi daha kötü olan bir tavan fiyat geldi. Üstelik aile vs. ile ilgisi de yok. Dolarıysıyla otobüsçülerde tavan ücret ilanı konusunda adeta kaşındılar diyebilirim...

Seyahat talebi az

Koronavirüs nedeniyle insanların seyahat etmekten hâlâ kaçındıklarını görüyorum. İç ve dış turizm faaliyetleri neredeyse yok gibi. İnsanların seyahat arzusu duyan kesimi özel araçlarıyla gidiyorlar. Bazıları da daha fazla kolaylık gösterilen diğer modları tercih ediyorlar. Bu da seyahat eden yolcu sayısının azalmasına neden oluyor. Bir de eğitim ve sınav gibi faaliyetlerin devam ediyor olması henüz yaz hareketliliğini tam

olarak getirmiş değil. Bu nedenle gerek tarifeli gerekse tarifersiz taşımacılıkta işler çok düşük. Özellikle tarifersiz turizm taşımacılığı neredeyse durma noktasında. Yolcu az olunca tavanın da önemi kalmıyor. İnsanlar biraz mecburiyet, biraz da sorumsuzlukla tavan ücretin çok altında ücretlerle taşımacılık yapma durumunda kalabiliyorlar. Hatta bu noktada yüzde 50 kapasite kullanımı sorun bile olmayabiliyor, onu bile dolduramayan otobüsçüler oluyor.

Tarifeli otobüs çok fazla

Tarifeli otobüsler de 1 özmal karşılığı kiralık araç sayısı daha önce 2'den 3'e yükseltilmişti. Bu da otobüs sayısını arttırdı. Özellikle de tarifersiz belgelere kayıtlı olup iş yapamayan otobüsler, şanslarını tarifelide denemeye kalkıştılar. Bu da iyice otobüs bolluğu yarattı. Bu durumda hâlâ özmal karşılığı kiralık otobüs sayısının arttırılmasını anlayamıyorum. Mevcutlara iş yokken daha fazlası niye istenir, bilemem.

Mevcut durum

Şu anda pek çok firma, kiralık otobüsleri düşük doluluklarla, yetersiz fiyatlarla sefere gönderiyor. Bundan otobüsçülerin para kazanması mümkün değil. Ama başkasının otobüsünü koşturan komisyoncu firmalar bundan belki kendi komisyonlarını alıp rahatlarına bakıyor olabilirler. Burada olan, gerçek otobüs sahibine oluyor.

Otomobille taşımacılık

Geçen yılın sonunda yapılan Yönetmelik değişikliği ile otomobille tarifeli/tarifersiz taşımacılık yapılması B ve D belgesi sahiplerinin faydalanmasını kapsayan bir düzenleme geti-

rilmişti. Buradaki otomobil kullanımını azaltıcı geçici düzenlemeler de peşinden geldi. 1 Haziran itibarıyla de otomobillerle ilgili kısıtlamalar da kalktı. Bazıları otobüslere iş yokken otomobiller nereden çıkıyor, diyebilirler. Ancak otomobille taşımacılık bence bir haktır, otobüsçüler de gereken yerlerde bundan faydalanma yolunu seçmelidirler.

Kısa hat taşımaları

İlk Yönetmelik yayınlandığında 100 km'ye kadar olan taşımalar valiliklerden alınan belgelerle yapılıyordu. Bu nedenle 100 km'ye kadar şehirlerarası hatlar valilik belgelerine ayrıldığı için buralarda B1 ve D2 belgeli otobüslerin çalışmasına imkan verilmemişti. Daha sonra valilik yetkisi kalkıp tamamı Bakanlık yetkisine bağlandığında bu ayrım bazı kısıtlamalarla da olsa kalktı. Nedendir bilinmez, daha sonra bunun tekrar geldiğini görüyoruz. Hâlâ 100 km'ye kadar olan hatlarda B1 ve D1 belgeli firmalar çalışmıyorlar. Bunun düzeltilmesi lazım. Böylece bu kısa hatlara daha kaliteli, daha güvenli taşımacılığın geleceğini de hesaba katmak gerekiyor.

Dikkatli olunmalı

Bu yıl otobüsçülüğün çok iyi şartlarda yapılamayacağı zaten görülüyor. Bu, aslında diğer modlar için de kısmen geçerli. Son günlerde artan vaka sayıları iyileşmenin gecikmesini getirebilir. Bu da işi daha da zorlaştırabilir. Hele bir de buna, korkulan ikinci ikinci dalga da eklenecek olursa, işler çok daha kötüye gidebilir. Kötüyü konuşmak istemem, ama herkes bunları düşünerek hareket etmeli ve zorluklara rağmen bu yılı atlatıp gelecek yılın yazına çıkmayı başarmalı. Gelecek yıla kalmak bence artık bugünün başarı ölçütüdür. ■

Koşan Tur'dan 3 Volkswagen Crafter

Koşan Tur, 20 adetlik Volkswagen Crafter yatırımının ilk partisi olan 3 adedini 19 Haziran günü Doğu Oto Esenyurt merkezinde, Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı **Bayram Kule**, Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi **Onurcan Tosun**, Doğu Oto Esenyurt Satış Müdürü **Murat Göker**, Doğu Oto Esenyurt Ticari Araç Yetkilisi **Emre İhsan Demir** katıldığı törenle teslim aldı.

Volkswagen Ticari Araç Filo Satış Yöneticisi Onurcan Tosun, "Koşan Tur her zaman kaliteli hizmete odaklanmış bir firma. Zor bir süreçten geçtiğimiz bu dönem de bile yeni yatırımlara yönelmesi bunun kanıtı. Koşan Tur'a şu an 20 adetlik Volkswagen Crafter yatırım planının ilk 3 adedini teslim ediyoruz. Teslim ettiğimiz araçlar 16+1 ve okul taşıtı. Diğer araçlar da okul taşıtı olacak. Sayın Bayram Kule'ye Crafter tercihlerinden dolayı çok teşekkür ediyor ve yeni araçların firmasına hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz. Tüm dünyanın ve ülkemizin bu salgın sürecini en kısa sürede atlatmasını ve herkese sağlıklı günler diliyoruz" dedi.

Crafter tercihi

İlk kez Volkswagen Crafter yatırımı gerçekleştirdiklerini belirten Koşan Tur Yönetim Kurulu Başkanı Bayram Kule, "Sayın Onurcan Tosun'u eskiden beri tanıyorum. Volkswagen Crafter yatırımında firmamıza yönelik sıcak ve çözüm odaklı yaklaşımları bu yatırım tercihinde önemli etken oldu.

Volkswagen Crafter servis sektörünün iki premium markasından birisi. Bizim beklediğimiz kalite ve konfor düzeyini karşılıyor. Bu yeni araç yatırımını 2019 yılından beri planlıyordum. Virüs süreci biraz öteledi, şimdi yapabilmek imkanı bulabildik. 20 Crafter yatırım hedefimiz var. 16+1 koltuklu okul taşıtı bunlar. Bugün 3 adedini aldık, diğerlerini almamız Eylül ayını bulur. Ayvansaray Üniversitesi'nin taşıma işini de aldık, kampüsleri büyütme hedefindeler. Araçların yatırımına yönelik özel bankalar otomotivcilerin finans kuruluşlarına göre çok daha iyi kredi imkanı sunuyorlar. Ben de tercihim 0.79 faiz seçeneği ile özel bankadan yana kullandım" dedi.

Dikkatli gitmek gerekiyor

Her zaman temkinli gitmeye özen gösterdiklerini belirten Kule, "250'nin üzerinde özmal aracımız vardı. 2019'da piyasanın sıkıntılı olması nedeniyle rahatlatma kararıyla ufalmaya gittik. Şu an 180 özmal aracımız var. Ekim ayı itibarıyla da borcumuz tamamen bitiyor. Yine de dikkat etmek gerekiyor. Bu sıkıntılar kolay kolay bitmeyecek. Asıl sıkıntılar Kasım ve Aralık ayında yaşanacak. Devletin, sigorta ve vergi borçlarını uzun bir sürece yayarak ertelemesi gerekiyor. Yeni kredi paketlerinin de sunulması gerekiyor. Yoksa birçok firma ayakta kalamayacak. Virüsün sektöre yansımalarının gerçek boyutunu Aralık ayında göreceğiz. Bugünler için alınan kredilerin

ödemesi geldiğinde sıkıntı başlayacak. Hiç kimse işe güvenerek borçlanmamalı, cebine güvenerek borçlanmamalı. Alınan kredilerin doğru şekilde de kullanılması önemli. Toparlanmanın ise 2021 Haziran ayından sonra olabileceğini düşünüyorum" dedi. ■

AVM taşımacılığı

Koşan Tur, AVM'lere yönelik taşımacılığın en önde gelen şirketleri arasında yer alıyor. Mevcut durumu Bayram Kule şu şekilde açıkladı: "Henüz AVM'lere yönelik ücretsiz servis hizmetlerimiz başlamadı. Sadece personeli taşıyoruz. Ücretsiz servisler için Temmuz deniliyor ama o da belli değil. Şu an filomuzun yüzde 50'si faal şekilde çalışıyor. Bazı firmalar yüzde 50 doluluk şartının kalkmasına rağmen bu şekilde devam ediyor ama bu da çok uzun sürmez" dedi.



Otomotiv Sanayii Derneği

Taşıt araçları üretimi işbaşı yaptı,
pazar hareketlendi

Otomotiv Sanayii Derneği (OSD), 2020 yılı Ocak-Mayıs dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Otomotiv şirketlerinin tamamı Mayıs ayında üretime tekrar geri döndü.

Türkiye otomotiv sanayiine yön veren 14 büyük üyesiyle sektörün çatı kuruluşu olan OSD, 2020 yılı Ocak-Mayıs dönemine ait üretim ve ihracat adetleri ile pazar verilerini açıkladı. Nisan ayında, yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgınının etkilerinin yoğun hissedilmesinin ardından, otomotiv şirketlerinin tamamı Mayıs ayında üretime tekrar geri döndü.

Kapasite kullanımı

Salgın etkisiyle normalleşme

sürecine devam eden otomotiv sanayiinde Ocak-Mayıs dönemi kapasite kullanım oranı yüzde 50 seviyesinde gerçekleşti. Araç grubu bazında kapasite kullanım oranları ise hafif araçlarda (otomobil + hafif ticari araç) yüzde 51, ağır ticari araçlarda yüzde 32, traktörde ise yüzde 33 oldu.

Üretim yüzde 39 daraldı

Mayıs ayında yük ve yolcu taşıyan ticari araç üretimi 19 bin 881 adet, traktör üretimi ise bin 900 adet oldu. 2020 yılı Ocak-Mayıs döneminde, ticari araç üretimi bir önceki yıla kıyasla yüzde 39 daralırken, ağır ticari araç grubunda bu daralma yüzde 23, hafif ticari araç grubunda ise yüzde 40 oranında oldu.

Bu dönemde, toplam ticari araç pazarı yüzde 16, hafif ticari araç pazarı yüzde 14 ve ağır ticari araç pazarı ise yüzde 34 arttı. Baz etkisi dikkate alındığında ise yılın ilk beş aylık döneminde ticari araç pazarı 2017 yılının yüzde 52 gerisinde kaldı.



2019 yılına göre, yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar üretimi, 2020 yılı Ocak-Mayıs döneminde yüzde 39 seviyesinde azalırken, ürün grubu bazında üretim:

B. Kamyon'da	yüzde 23,8
Kamyonette	yüzde 40,9
Minibüste	yüzde 30,7
Otobüste	yüzde 27,7
Midibüste	yüzde 18,2
oranlarında azaldı,	
K. Kamyonda	yüzde 34,7
oranlarında arttı.	

Ocak-Mayıs'ta pazar hareketlendi

2020 yılı Ocak-Mayıs döneminde; bir önceki yılın aynı dönemine göre ağır ticari araç pazarı yüzde 34 artarak 6 bin 23 adet, kamyon pazarı yüzde 35 oranında artarak 5 bin 46 adet, midibüs pazarı yüzde 55 oranında artarak 593 adet ve otobüs pazarı ise yüzde 3 oranında artarak 384 adet düzeyinde gerçekleşti. ■

Pazar	10 Yıllık Ortalama (x1000)	2020 (x1000)	Değişim %
Toplam	297,1	189,1	-36,3
Otomobil	210,5	146,5	-30,4
HTA	72,2	36,6	-49,4
ATA	14,3	6,0	-58

10 yıllık ortalama

Son 10 yıllık ortalamalara göre 2020 yılı Ocak-Mayıs döneminde toplam pazar yüzde 36, hafif ticari araç pazarı yüzde 49, ağır ticari araç pazarı yüzde 58 ve otomobil pazarı yüzde 30 oranlarında düşüş gösterdi.

ZF Aftermarket'ten

Otomatikleştirilmiş
Debriyaj Sistemleri

Yedek parçalar, üretim tesislerinden tamamen test edilmiş ve mükemmel durumda çıkar. Ancak, bazı istisnai durumlarda, aracın transferi sırasında araçta bir arızaya yol açabilecek ve tekrar sökülmesine neden olabilecek hafif hasarlar meydana gelebilir. Bu nedenle, kurulumdan önce tüm parçaların dikkatli bir şekilde incelenmesi gerekir. ZF Aftermarket, özellikle bu yanal darbelere dikkat ederek,

bu amaca yönelik bir test cihazı sunmaktadır. Eğer test sırasında 0,5 milimetre sınır değeri aşılsa, mekatronik mühendisi bir doğrultma çatalının yardımıyla debriyaj diskini yanal salgısını ortadan kaldırmalıdır.

Debriyajın dışında, aküatörde de hasar meydana gelebilir. Bu durumda parçaların komple değişmesi gerekir. Bu süreçte elektrik bağlantısına dikkat edilmelidir. ■



Bu ilana tıklayarak
daha geniş bilgi alabilirsiniz.

Yeni Atlas
Güç, konforla
buluştu

Daha keskin hatları ve güçlü çizgileri ile göz kamaştırıcı 8,5 tonluk yeni Atlas, tamamen yenilenen iç kabini, dijital gösterge paneli ve ergonomik koltukları ile daha konforlu seyahatler vad ediyor.

AEBS, LDWS, EBS, EBP ve yeni aydınlatma sistemi ile daha güvenli Yeni Atlas, bilinen gücü ve ekonomikliği ile Otokar bayilerinde sizi bekliyor.

☎ 444 6857 1444 OTKR | 🌐 www.otokar.com.tr | 🐦 /OtokarAS | 📺 /OtokarTr | 📘 /OtokarTicariAraclar

Koç

FOTON

Otokar
— Doğru karar —

Tırsan'dan Hüner Lojistik'e 300 treyler satışı

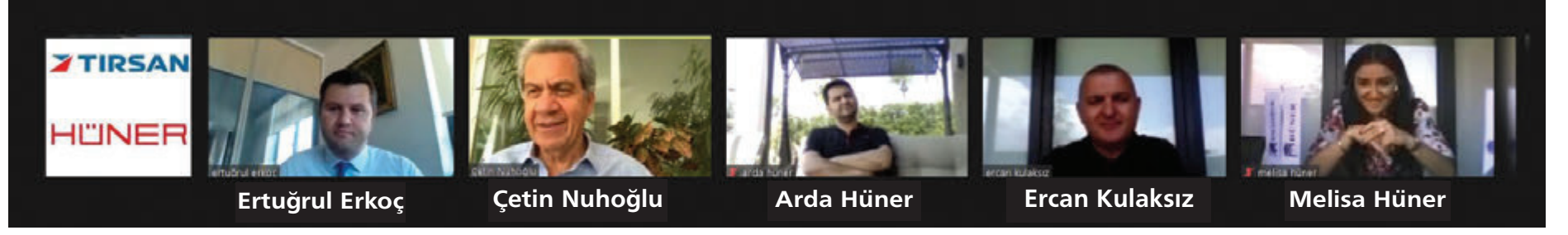
Tırsan büyük adetli teslimatlara devam ediyor. Geçen ay Eyüp Lojistik'e 165 adetlik treyler satışı gerçekleştiren Tırsan, bu sefer de Hüner Global Lojistik şirketine 300 adetlik treyler satışını açıkladı. Hüner Global Lojistik'in 2021 Mart ayı hedefinde ise 45 milyon Euro yatırımla toplam treyler yatırımını 500 adete çıkartacak. 300 adet çekici yatırımı daha yapacak.

Tırsan ve Hüner Global Lojistik'in gerçekleştirdiği büyük işbirliği yine video konferans ile duyuruldu. Video konferansa Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Arda Hüner, Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Melisa Hüner ve Hüner Global Lojistik Genel Müdürü Ercan Kulaksız ile sektörel basın mensupları katıldı.

25 yıldır Hüner Nakliyat ile işbirliği içinde olduklarını belirten Tırsan Treyler Yönetim Kurulu Başkanı Çetin Nuhoğlu, "25 yıldan bugüne 1000'den fazla araç verdik. Bugün 300 adetlik treyler satışıyla ilgili bir sözleşme imzaladık. Teslimatlara başladık ve Ekim ayı gibi teslimatları tamamlayacağız. Bu işbirliği hayırlı olsun" dedi.

Müşteri memnuniyetinde 1 numara

Çetin Nuhoğlu, "43 yıldır



pazar lideri olmak, müşteri memnuniyetini sağlayabilmek, müşteriye sürekli olarak gelişim getirici fırsatlar sunmak önemli. Tırsan 1977 yılında üretime başladı. 1998 yılında Tırsan Avrupa'da fabrikasını kurdu ve geldiği seviye inanılmaz bir başarıdır. Hem Türkiye'de hem Avrupa'da gerçek büyüklüğü gösteren müşteri memnuniyetinde 1 numaradır. Avrupa'da bilinirlik noktasında ilk üç marka arasına girdik" dedi.

25 yıllık tercih

Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç, "Araçlarımızın tamamı multi ride model. Bu model farklı çekicilerde de kullanım imkanı olan, çok fonksiyonlu süspansiyon özelliklerine sahip. Hayırlı, uğurlu olsun ve 25 yıldır da bizi tercih ettikleri için de teşekkür ediyoruz" dedi.

25 yılda 1300 treyler

Hüner Global Lojistik Genel Müdürü Ercan Kulaksız, "25 yıllık sürede, bu alımla birlikte 1300 civarında semitreyle alınıp, 300 adetlik alıma ek olarak 200 adet treyler alımı daha olacak. Toplamda 500 treyler ve 300 çekici alımı olacak. 2021 Mart sonuna kadar bu yatırımı realize etmiş olacağız. 45 milyon Euro'luk bir yatırım olacak. Bugün ki kura göre 350 milyon TL'lik ciddi bir yatırım olacak ve bunun yüzde 30'u yenileme, yüzde 70'i kapasite artışına yönelik olacak. Bugün filomuzda 300 çekici ve 450 treyler var. Yatırımlarla birlikte 500 adet çekiciye ve 800 adetlik treyler kapasitesine ulaşacağız" dedi.

Özellikle Tırsan isteniyor

Tırsan treyler tercihlerinin nedenini de açıklayan Ercan Kulaksız şunları söyledi: "25 yıllık ve Tırsan deneyimi var. Kurulduğu günden beri başka bir treyler markası olmamış. Araçların olağanüstü performansları, ikinci el değeri, işletme maliyetleri, toplam satın alma maliyeti, Tırsan'ın çözüm odaklı yaklaşımı ile bakıldığında biz Tırsan'ı kendi markamız olarak görüyoruz. Müşterilerimizin de özellikle Tırsan olması yönünde ısrarları da var.

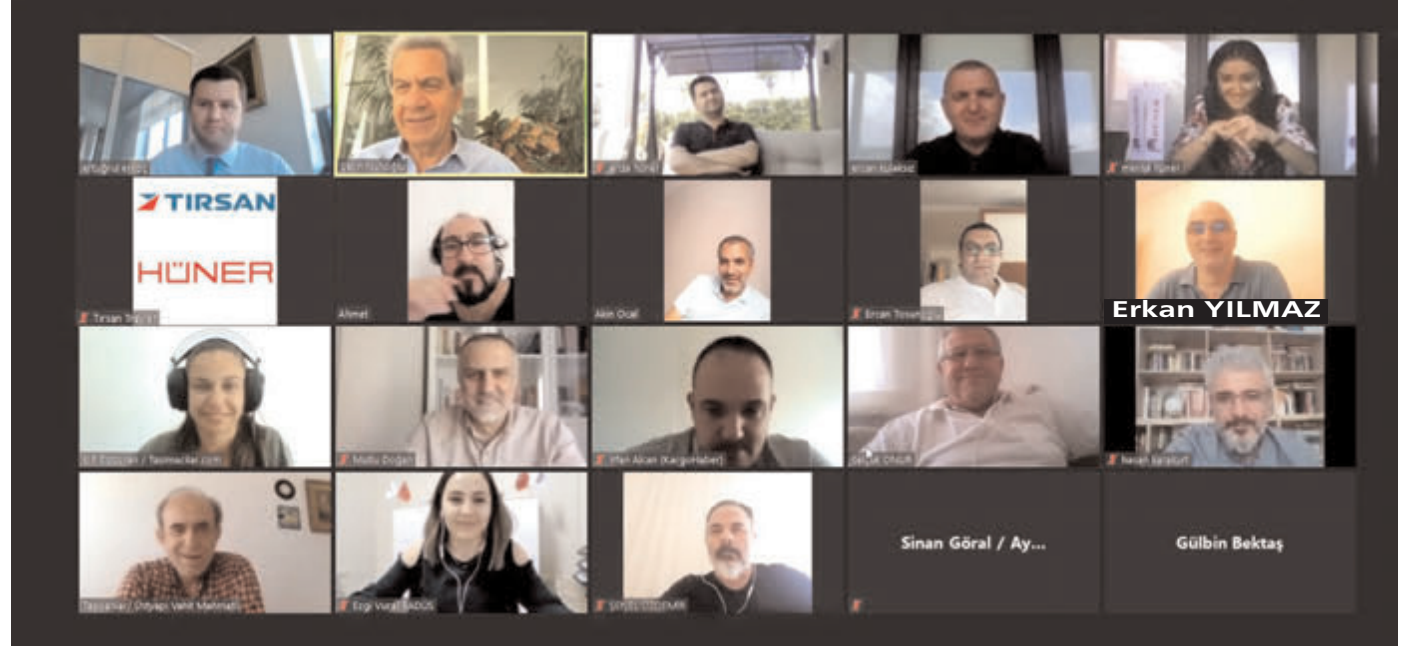
Hatta 'araçlar geldi mi diye değil, Tırsan'lar geldi mi' diye soruyorlar. Hüner Nakliyat'ın da aynen Tırsan'ın olduğu gibi müşteri odaklılığı da çok üst düzeyde. Müşteriye güvenli hizmeti taahhüt etmiş bir firma."

Sefer sayısında ilk 5'te

Hüner Global Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Arda Hüner de açıklamalarda bulundu: "Bizler Tırsan'la, Tırsan da bizimle kalmak için elinden gelen her çalışmayı yapıyor. Biz bu işbirliğinin uzun yıllar devam edeceğine inanıyoruz. Rakipleri global

olarak çok büyükler. Bu yüzden başarısının takdir edilmesi gerekiyor. İlk defa 500 adetlik bir yatırım isteği gerçekleşti. Normalde biz her sene yatırım yaparız. 2018 ve 2019'da kur dalgalanmaları ve pandemi süreci derken yatırım adedi ile bu sürece denk geldi. Biz pazar payımızda geri kalmak istemiyoruz.

Toplam sefer sayısında ilk 5'teyiz. Biz bulduğumuz bu seviyeyi koruma hatta daha da ileriye taşımayı istiyoruz. Güzel bir ekibimiz var. Yurtdışı ile birlikte 1500 çalışanımız var. 2023 yılında sadece treyler bazında 1000 araca ulaşmak istiyoruz" dedi. ■



Pandemi Dönemi,

Soğuk Zincir Taşımacılığın Önemini Gösterdi

Yaşadığımız olağanüstü dönem boyunca önlem olarak alışverişlerde çoğunlukla eve teslimat seçeneği kullanıldı.

Tüketiciler raf ömrü uzun ürünlerin yanı sıra taze sebze, meyve, yumurta gibi gıdalarda da sorun yaşamadı. Bu zorlu dönemde soğuk zincir taşımacılığının gıda sektörünün dışında sağlık sektörü için de önemli olduğu bir kez daha gözler önüne serildi.

Thermo King, "Eski Dostlar" olarak adlandırdığı kampanya ile ünite yaşı 3 ve üzeri tüm dizel tır ve kamyon ünitelerinde geçerli olan bakım, parça ve işçilik ücretlerinde yüzde 25'e varan indirim sağlıyor. Tüm dizel treyler ve kamyon ünitelerinin bakım parçaları olan kayış, filtre, alternatör fırçası, yağ, kasnak, rulman ve işçilik ücretlerinde yüzde 20 indirim de devam ediyor. ■



Fevzi Gandur Logistics

CRM sayesinde 2020'de de büyüyecek

Dijital yatırımlara ve teknolojik altyapıya önem veren **Fevzi Gandur Logistics'in Pazarlama ve Satış Geliştirme Müdürü Müge Karahan**, CRM yatırımları sayesinde süreci kolay yönetebildiklerini açıkladı. Karahan, tüm CRM yatırımlarının COVID-19 sürecinde Fevzi Gandur Logistics'e olumlu yansıdığını, büyüme hızlarının arttığını açıkladı.

CRM'i şirket hafızası olarak gördüklerini ve doğru müşteriye doğru hizmeti sunabilmek için olmazsa olmaz bir ihtiyaç olduğunu ifade eden Karahan, CRM ile, müşterilerinin ihtiyaç ve taleplerini daha iyi analiz edebildiklerini belirterek, "Bu süreçte hangi müşterinin neye ihtiyacı olduğunu daha iyi gözlemledik. Onları gerektiğinde harekete geçirecek gerektiğinde iyi hissettirecek mesajlar,



Müge Karahan

içerikler ürettik. Ama sadece hizmet satmaya odaklanmadık. Bu süreçte on binlerce müşterimize 'Nasılsınız?' temalı içerikler ile her zaman yanlarında olduğumuzu hissettirdik" dedi. ■

Normalleşmeyle...

Lojistikte yoğunluk ve karmaşa yaşanabilir

Koronavirüs tedbirleri kapsamında Avrupa'da birçok firma üretime ara vermişti. Türkiye'den Avrupa'ya ihracat yapan şirketler, pandemi öncesi gelen talepleri zamanında teslim etmek için uğraştılar ancak alıcılar 'paydos' deyince yükler sınırı geçmeden hem depolar doldu, hem de yeni üretim planları aksadı.

Avrupa'da ve Türkiye'de başlayan normalleşme adımlarıyla birlikte depolarda bekletilen yükler şimdi tekrar yola çıkıyor. Depolama ve entegre lojistik hizmetleri sunan **ISD Logistics CEO'su Korkut Koray Yalça**, normalleşme sonrası Çin'deki liman ve gümrüklerde yaşanan yoğunluk ve karmaşıklığa atıfta bulunarak uyarılarda bulundu.

Çin'de normalleşme sonrası lojistik operasyonların karmaşıklaştığını söyleyen Yalça, "Çin'de liman ve gümrüklerde kilometrelerce kuyruklar var. Bu durumun bizim ülkemizde ve uluslararası taşımalarımızda yaşanacağını düşünmüyorum ancak şirketler lojistik planlamalarını doğru yönetmeli. Artan taleple birlikte tedarik zincirinde aksamalar meydana gelebilir" dedi. Yalça, karayolu dışında demiryolu + karayolu, Ro-Ro +



Korkut Koray Yalça



karayolu gibi kombine taşımaları kullanarak bu sürecin karmaşık hale gelmeden atlatılabileceğini söyledi. ■

Miç-Sa iki yeni Renault Trucks çekici aldı

Renault Trucks 13 litre çekiciler, yakıt tüketimi, ikinci el değeri ve daha uzun motor ömrü sunması nedenleriyle büyük talep görüyor. İki adet 13 litre motor donanımına sahip Renault Trucks T 480 yüksek kabin araçlarını teslim alan Miç-Sa Nakliyat firma sahibi Abdil Mic, "Renault Trucks ile deneyimlerimiz, Premium serisine dayanıyor. Renault Trucks Premium 460 modellerle 11 litre motorun konforunu süren şoförlerimizin, şimdi hem 13 litrelik motorun gücünü hem



de yüksek kabinin ferahlığını yaşayacaklarına inanıyoruz. Yakıt tasarrufu konusunda da avantaj sağlayacağımızı ön görerek bu araçları tercih ettik" dedi. ■



Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'den kamyon modellerine Haziran ayına özel fırsatlar

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, 2020 model çekici/inşaat ve kargo kamyonlarında Haziran ayına özel, kasko ve servis paketli kampanya sunuyor.

Mercedes-Benz Finansal Hizmetler, Aksaray'da üretilen Mercedes-Benz 2020 model yılı çekici/inşaat ve kargo kamyonları için Haziran ayında geçerli olacak, kasko ve

servis paketini kapsayan özel finansman kampanyası düzenliyor. Bu kampanya çerçevesinde 500.000 TL kredi tutarı, 24 ay vade, % 0,72 faiz oranı ile yeni bir Mercedes-Benz kamyon sahibi olunabiliyor.

Detaylar için www.mbfh.com.tr sayfası ziyaret edilebilir veya en yakın Mercedes-Benz bayisine danışılabilir. ■

Alman Federal Konseyi

Doğalgazlı kamyonların otoyol geçiş muafiyetini uzattı

Dünya Çevre Gününde, Alman Federal Konseyinin (Bundersrat) sıkıştırılmış ve sıvılaştırılmış (CNG ve LNG) doğalgazlı 7,5 tonu geçen kamyonların otoyollardaki ücretlerden muaf olması kararını nihai olarak 31 Aralık 2023'e kadar uzattı. Bu, ağır yük trafiğinde daha fazla alternatif çekiş teknolojisi kullanılmasını gerektiren iklim hedeflerine ulaşmada önemli bir adım. Ücret muafiyeti taşımacılara ek finansal avantajlar sağlıyor. Aynı zamanda taşımacılık endüstrisinin karbon ayak izini

azaltmak konusunda da önemli bir koz.

IVECO Marka Başkanı Thomas Hilse, "Alman Federal Konseyinin bu kararını memnuniyetle karşıladık. Bu, söz konusu teknolojinin sıfır salınım yolunda çevresel katkılarının açık bir şekilde tanınması anlamına gelmektedir. Genişleyen dağıtım ağı ve mevcut devlet destekleri ile desteklenen bu yakıt, ücret muafiyetinin uzatılmasıyla müşterilerimize LNG'li taşımacılığın durdurulamaz olduğunun açık bir sinyalini vermiştir" dedi. ■



Amiral Lojistik filosunu MAN çekicilerle ile güçlendi



Kademeli normalleşme ile birlikte MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ ilk teslimatını Amiral Ağır Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi'ne yaptı. 1985 yılından beri lojistik sektöründe hizmet veren Amiral Ağır Taşımacılık

ve Lojistik, MAN'ın İstanbul, İkitelli'deki tesislerinde gerçekleştirilen teslimat töreni ile filosuna 2 adet 2020 model TGX 18.470 LLS-U ADR'li çekici kattı. Gerçekleştirilen yeni teslimatla birlikte firmanın filosundaki MAN çekici sayısı da 14'e ulaştı. Teslimat törenine MAN

Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ İstanbul Şube Kamyon Satış Müdürü İbrahim Altun, Kamyon Satış Müşteri Temsilcisi Özgür Tutumlu ile Amiral Ağır Taşımacılık ve Lojistik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi sahipleri Mücahit Karataş ve Ersin Karataş katıldı. ■

AMI Worldwide'ı bünyesine katan CEVA Logistics

Afrika Kıtasına Yayılıyor

CEVA Logistics, Doğu ve Güney Afrika'da oldukça geniş bir hizmet ağına ve bu bölgede edinilmiş 100 yılı aşkın uzmanlığa sahip olan üçüncü parti lojistik çözümleri sağlayıcısı AMI Worldwide şirketinin çoğunluk hissesini aldı.

1 Temmuz tarihinden

itibaren geçerli olmak üzere Doğu ve Güney Afrika'nın 12 ülkesinde faaliyet gösteren AMI Worldwide, ofis ağı ve yaklaşık bin çalışanı, CEVA global ağına katılıyor. CEVA, müşterilerine kesintisiz bir ağ sunmak, Afrika içerisinde kargo hareketlerini kolaylaştırmak ve dünyanın geri kalan bölgeleriyle olan

ticari bağlantılarını kuvvetlendirmek amacıyla hareket ediyor.

CEVA Logistics, Afrika'da toplamda: 41 ülkede 79 ofis, 1,300 çalışan, 135,000 metrekare depolama kapasitesine sahip tam kapsamlı hizmet veren 19 depo ve 1500 kamyonluk filosuyla hizmet verecek. ■



Otokar firma değerini arttırdı

Otokar, uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından 2020 versiyonu yayımlanan "Türkiye'nin En Değerli Markaları – Turkey 100" raporunda bu yıl da yerini aldı. 2019 yılında 47'nci sırada yer alan Otokar, bu yıl 12 sıra yükselerek 35'inci sırada yer aldı. Geçen yıl 66 milyon dolar olarak açıklanan marka değeri bu yıl yüzde 140 oranında artışla 159 milyon dolar olan Otokar, değeri en yüksek artış gösteren marka oldu.

Türkiye otomotiv sanayiini yurt dışında başarılı bir şekilde temsil eden Otokar, ticari ve askeri araçta geniş ürün gamı, teknolojisi, tasarım ve mühendislik kabiliyeti ile global markalar arasındaki yerini her geçen yıl daha da kuvvetlendirmeye devam ediyor. Şirket 2019 yılında ihracatını yüzde 78 arttırmıştı. ■



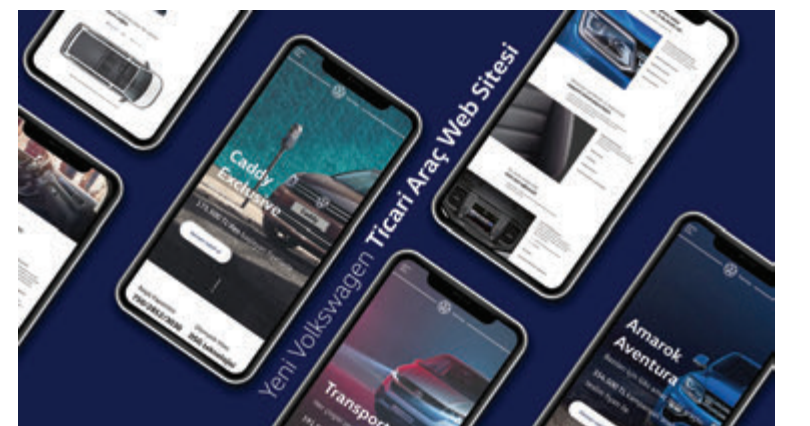
Volkswagen Türkiye yenilendi



Markanın, global e-mobilité ve dijitalleşme stratejisi paralelinde yeni bir dönemin başlangıcı olarak tasarlanan yeni kurumsal kimliği ve logosunun ilk örneği, Volkswagen Türkiye'nin web sitesinde ve dijital platformlarında sergileniyor.

Yeni marka tasarımıyla Volkswagen, daha modern ve daha dijital bir marka deneyimi yaratıyor. Sade, modern ve iki boyutlu tasarımıyla daha net hale gelen yeni Volkswagen logosu ve marka tasarımı, dijital uygulamalar için tasarlanmış yüksek esnekliği hedefliyor.

Volkswagen Türkiye'nin, daha canlı, renkli ve insan odaklı yeni görsel dünyasının ilk örneği web sitesi ve dijital platformları oldu. Volkswagen Binek Araç ve Volkswagen Ticari Araç markalarının ortak kullanımında olan vw.com.tr sitesi tamamen yenilendi. ■




Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Mezarda emeklilik Mezarda tazminat

Koronavirüs salgını hem ekonomiyi hem de toplumsal yaşamı sarstı. Siyasal iktidar haklı olarak ekonomiyi düşünürken, insan yaşamını haksız yere göz ardı ediyor. Ekonomiyi düşünmekte haklı, çünkü ekonomi her işin başı. Ama insan olmazsa ekonomi de olmaz, unutmamak gerekir.

Emeklilik yaşı 65'e çıkarılınca her kesimden "mezarda emeklilik istemiyoruz" tepkisi yükseldi. İnsan ömrünün ortalama 65 olduğu ülkemizde, gerçekten de ancak mezarda emekli olabilecekti insanlar. Zaman içerisinde ortalama ömür yükselirse bir nebze rahatlayabiliriz.

Emeklilikte yaşa takılanlar da benzer bir durumun sonucu... Siyasiler söz verdikleri halde çözümlemiyor, çünkü onlar için ekonomi belirleyici, insan değil. Oyun oynanırken kural değiştirilirse çözümsüzlük herkese bulaşır ve sorun yaşanır.

Şimdi yeni bir sorun var karşımızda: Kıdem tazminatının yok edilmesi. Koronavirüs salgınıyla birlikte, öteden beriye sürmekte olan ekonomik kriz önü alınamayacak denli büyüyünce (insanlar IBAN'a bağış kampanyasına arzu edilen seviyede katılmayınca), siyasal iktidar işçinin kıdem tazminatına göz koydu.

Kıdem tazminatı için işverenin payını ödemesini sağlayamayınca o yükü işçinin de omzuna paylaştırarak bir nebze olsun devlet hazinesinin para yüzü görmesini sağlamak istiyor. İşçinin zaten çok az olan gelirini daha da azaltacak sistem yerine mevcut uygulamayı düzeltmek çok daha kolay... Hem de kavgasız dövüşsüz çözüm sağlanır.

Yeni tasarımın bir diğer kötü yanı da emeklilikte kıdem tazminatı ödenmeyip aylıklara eklenecek olması. İnsan yaşamının ortalama 65 yıl olduğu ülkemizde, devlet işçinin birikimine de göz koymuş demek ki.

Karayoluyla yolcu taşımacılığı sektörü açısından bakıldığında, taşıron olarak çalıştırılan şoförler de dahil, sigortalılık oranının çok düşük olduğu biliniyor. Yani devlet sigortalanmasını sağlayamadığı işçinin alın teriyle, anasının ak sütü gibi hak ettiği emeğinin karşılığına da el koymak istiyor.

Ne kadar süslü cümlelerle anlatılırsa anlatılsın işçinin kıdem tazminatına göz dikmekten başka bir şey değil bu tasarısı.

Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünün bütün çalışanları için sigorta talebini yükseltmek hem mesleki sivil örgütlerin hem de kanaat önderlerinin görevi olmalıdır. ■

Kamyon ve otobüsler için



Yüksek kilometre ömürlü Pirelli "R:01 II+"

Pirelli marka premium endüstriyel ve ticari lastiklerin lisanslı üreticisi Prometeon, kamyon ve otobüsler için tasarladığı "R:01 II+" serisini Türkiye koşullarına özel olarak geliştirdi. Yüksek kilometre performansı, yakıt tasarrufu ve dört mevsim dayanıklılık sunan serinin her iki lastiği de 295/80 R22.5, 315/70R 22.5, 315/80R 22.5 ebatlarıyla satışa sunuluyor.

Serinin ön aks lastiği "FR:01 II+" ve çeker aks

lastiği "TR:01 II+" artırılmış taban genişliği ve Türkiye koşullarına özel olarak geliştirilen taban hamur bileşimi sayesinde kullanıcılarına üstün kilometre performansı sunuyor. Segmentinde az rastlanır bir özellik olarak; hem ön aksta hem de çeker aksta M+S ve 3PMSF (kar tanesi) işaretlemesine sahip R:01 II+ serisi, kullanıcılarına dört mevsim boyunca üstün yol tutuş ve yüksek çekiş gücü sunuyor. ■

Vector 4Seasons Gen-3 ile

Goodyear en iyinin de ötesinde

Goodyear, ödüllü dört mevsim lastiklerinin en yenisi Vector 4Seasons Gen-3 ile tüketicilere karlı, ıslak ve kuru zeminlerde daha iyi performans sunuyor.

Goodyear Avrupa Pazarlamadan Sorumlu Başkan Yardımcısı Mike Rytokoski, "Tasarımcılarımız ve mühendislerimiz, diğer bütün markalardan daha fazla ödül kazanan dört mevsim lastiği olan Goodyear Vector 4Seasons Gen-2'yi daha da



geliştirmeyi amaçlayan zorlu bir sürecin altından başarıyla kalktı. Vector 4Seasons Gen-3 ile en iyiyi daha da iyi hale getirmiş olmaktan gurur duyuyoruz" dedi. Goodyear'ın Dry Handling teknolojisi zorlu manevralar sırasında deformasyonu azaltan güçlendirilmiş sırt ve omuz bölgesi sunuyor. Bu özellik, kuru zeminde lastiğin önceki nesline oranla yüzde 5 daha kısa fren mesafesi ve daha yüksek araç hakimiyeti sağlıyor. ■


Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Son zil.

Okulların açılması ve kapanması pek çok alanda başka bir faza geçişi belirler. Geleneksel aile yapısında aktiviteler, çocukların önce sağlık sonra da okul durumlarına uygun olarak planlanır. Özellikle çalışan anne ve babalar yıllık izinlerini çocuklarının okul durumlarına göre belirlerler.

Sektörümüz için de bu durum oldukça önem arz eder. Sömestr tatili, hem şehirlerarası hem de turizm taşımacılığında hareketlenme yaşanması için bir vesiledir. Keza, uzun bayram tatilleri de sektörü hareketlendiren olaylardır. Ancak yaz tatili her zaman bu işin amiral gemisidir.

Bu cuma itibarıyla, 2020 yılının son zili çaldı, ama sessiz. Çocuk civıltıları olmadan, ellerde karneler sallanmadan pek neşesiz bir giriş oldu yaz tatiline. Üç ayı aşkın süredir evden devam eden öğretim, bu yıl için sona ermiş oldu.

İnsanı korkutan şey, "bilinmeyen"dir. Biz karanlıktan korkarız, çünkü içinde ne olduğunu bilmiyoruz. Öcü denilen şey de bilinmeyendir. Sınavlarda bilmediğimiz soru bizi korkutur. Ya da karşımızdaki muhatabın nasıl davranacağını bilmiyorsak ister istemez korkarız.

Bu sene bu bilinmeyenler yüzünden korku ve endişeli dönemleri epey yaşadık. Yaşamaya da devam ediyoruz. Bu olumsuzlukların kısa süre için de bitmesi pek de olası olarak görünmüyor. Bilinmezlikler içinde, yeni yollar bulmaya veya yeni yollar açmaya mecburuz. Aksi durumda yoldan çekilmek durumunda kalacağız.

Eğitimde, kurumsal şirket yönetimlerinde geleneksel yöntemler daha farklı metotlara yerini bıraktı bile. Her zaman olduğu gibi zor oyunu bozuyor. Taşımacılık, büyük olduğu kadar dağı-

nık bir alan. Karayolu taşımacılığı ise bu anlamda en karmaşık olanı. Çok fazla firmanın faaliyet gösterdiği, dolayısı ile de fiyat veya hizmet rekabetinin hep olduğu, verimliliğin nispeten az olduğu, bunun yanı sıra da devlet tarafından asla himaye görme-yen büyük üvey evlat...

Geçmiş dönemlerde inat uğruna rekabet ve sonucunda sektöre yüklenmiş olan yükleri, sektör, uzun dönem üzerinde taşımaya mecbur kaldı ve safraları üzerinden atamadı. Şimdi bu dönem arınmak için bir fırsat olarak görülmeli ve hep şikâyet edilen ama terkedilemeyen olumsuzluklardan uzaklaşılmalı.

Bunlardan en çok can yakan şehiriçi servislerdir. Bu verimi neredeyse yok eden bir safradır. Verimsiz saatlerde konulan seferler, abartılı ikramlar da hemen terkedilmesi gereken uygulamalardan olmalıdır.

Bunun yanında aynı güzergâh üzerinde çalışan firmalar yobaz düşüncelerini terk ederek bir araya gelmeli ve sefer sayıları ve saatlerini yeniden düzenlemek ve hatta yapılabilirse birbirlerine karşılıklı yolcu aktarmak zorundadırlar. Bu onları öldürmez yaşamaları için gerekli bir davranış olur. Tıpkı ihtiyaç sahibine kan bağışında bulunduğumuzda ölmüyor, bilakis daha da zinde oluyor isek.

Kum saatinde kumlar azalıyor. Düşünmeden, planlamadan eylem yapmanın sığ ve verimsiz sonuçlarını uzun yıllar yaşadık.

Şimdi hemen çok geniş katılımlı bir çalıştay ile yaralara neşter basılmalı; kangren olmuş uzuvlar kesilip atılmalıdır.

Son zil bizim için de çalmadan dersimizi iyi çalışarak sınıfı geçmeye mecburuz. ■



Kamyon Lastiklerine Özel Kampanya

Continental, başlattığı kamyon lastiklerine yönelik indirim kampanyasıyla kamyon sürücülerinin yükünü hafifletiyor. Yeni kampanya kapsamında sürücülere, 17,5 inç, 19,5 inç ve 22,5 inç Continental ve Matador marka kamyon grubu lastiklerinde 150 TL'ye varan indirim fırsatı sunuluyor.

8 Haziran - 31 Temmuz 2020 tarihleri arasında Continental bayilerinde geçerli olan ve stoklarla sınırlı indirim kampanyası, minimum 1, maksimum 50 adet lastik alışverişlerini kapsıyor. Sürücüler aynı zamanda indirim kampanyasından yararlanmanın yanı sıra lastiklerini Bonus Kart'a özel 8 taksit fırsatıyla satın alabiliyor. ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 9 • Sayı: 362 • 22 Haziran 2020

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

Genel Yayın Yönetmeni
Erkan YILMAZ

Editörler
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 Küçükçekmece - İstanbul
T: +90.850 202 0 779
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
Bağcılar/ İSTANBUL
Tel: 0212 454 30 00

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar
Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü
Ekrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı
Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri
Elanur KOÇOĞLU
Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.
Taşıma Dünyası Gazetesi ve eklerinde yayınlanan yazı, haber ve fotoğrafların her türlü telif hakkı **Pivot Yayıncılık ve Reklam Pazarlama**'ya aittir. İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi iktibas edilemez.

BÖLGELE: İZMİR **Cumhur ARAL**
EDİRNE **Hüseyin TOPÇU**
MALATYA **Mehmet Anıl ÖZDOĞAN**

Saygı ve anlayış görmek istiyoruz!

KAPTANLAR KONUŞUYOR...



erkanyilmaz71@gmail.com

facebook.com/tasimadunyasi

twitter.com/tasimadunyasi

instagram.com/tasimadunyasi

**Erkan
YILMAZ**

20 yıllık Kaptan İbrahim Halil Gümüştekin'e kaptanlar ne ister diye sorduk: "Bir kaptan önce itibarını, ister, saygı görmek ister, anlayış ister, hak ettiği hak edişini ister. En önemli istekleri bunlardır" cevabını aldık.

Şehirlerarası seyahatlerde otobüs içinde yapılan çok bildik bir anons vardır "Kaptanınız Konuşuyor". Bütün yolcuların ilgiyle dinlediği kaptanlar ulaşımın merkez noktasını oluştururlar. Kaptanlar, sevenlerin sevdiklerine, ailelerine, işlerine, memleketlerine, okullarına kavuşmasının aracısıdır.

Aslında 20 yılı aşkın sektör içinde bulunduğum süreçte zaman zaman kaptanlarla konuştum, onların sorunlarına yayınlarımda yer verdim. Bunu sürekli hale getirme isteğim hayatın akışı içinde sekteye uğradı, ama bu isteğimi şimdi her hafta bir kaptanla söyleşi yaparak hayata geçirme kararı verdim.

Bu noktada ilk aklıma gelen Taşıma Dünyası'nı da düzenli olarak takip eden bir kaptan oldu: Halil İbra-



him Gümüştekin. Aslında o ödüllü bir kaptan. Onunla tanışmamız 2017 yılında Kaptanlar Kulübü'nün organize ettiği AYIN KAPTANI ödül töreninde oldu. Mayıs ayının ödüllü kaptanı İbrahim Halil Gümüştekin ile söyleşimizi telefon üzerinden yaptık.

Kendisi 17:30 Tekirdağ-Hatay seferi için hazırlık yapıyordu. Saat 21:00'de İstanbul Otogarı, 23:00'te Harem Otogarından hareket ederek ortalama 20 saatlik bir yolculuk onu bekliyordu.

KAPTAN İBRAHİM HALİL GÜMÜŞTEKİN

İbrahim Kaptan ile çok önemli ve keyifli bir söyleşi gerçekleştirdik. Kendisine bana zaman ayırdığı için teşekkür ediyorum. Bütün kaptanlarımızı "KAPTAN KONUŞUYOR"da buluşmaya çağırıyorum.

İbrahim Halil Gümüştekin 50 yaşında, Şanlıurfa'lı ve 20 yıldır kaptanlık yapıyor. 2018 yılından beri de Has Turizm'de çalışıyor.

KORONAVİRÜS SÜRECİ...

Söyleşimizin ilk konusu tabii ki aylardır tüm dünyanın en önemli konusu koronavirüs oldu. Bu sürecin onları nasıl etkilediğini sorarak başladık söyleşimize: "Mart ayından itibaren çok sıkıntılı bir süreç yaşadık. Allah bütün dünyaya ve ülkemize bir daha bu günleri yaşatmasın. Tabii, bu süreçte seyahatlerin kısıtlanınca çalışma imkanı olmadı. 1 Haziran itibarıyla de tekrar seyahatlere izin verildi de işimizin başına döndük. Bu süreçte tabii maddi açıdan da zorluklar yaşandı. Biz kısa çalışma ödeneğini alabildik. Ancak birkaç gün sigortası eksik olduğu için bu ödeneği alamayan kaptan ve muavinler oldu."

VİRÜSÜ ÖNEMSEMEYENLER VAR

Seyahat sırasında virüse



**İbrahim Halil
Gümüştekin**

yönelik tedbirleri aldıklarını, ancak yolcuların daha tedbirsiz davrandığını gözlemlediğini belirten İbrahim Kaptan, "Yolcuların bir kısmı çok hassas, bir kısmı da hiç önemsemiyor, uyarı yaptığımızda da inanmadıklarını söylüyorlar. Ben sosyal mesafe kuralına çok dikkat ediyorum. Maskeyi seyahat süresince de kullanıyorum" dedi.

50 yaşında olan İbrahim Kaptan'a 65 yaşa kadar çalışma imkanı olduğunu hatırlattım, onun değerlendirmesi, "Valla süreç ne gösterir bilmek mümkün değil. Büyük lokma ye, ama büyük konuşma derdi büyüklerimiz" şeklinde oldu...

KAPTAN OLMAK NASIL BİR DUYGU

Kaptan olmak nasıl bir duygudur diye sordum: "Şoför yetiştirmek çok zordur, şoförü anlamak çok zordur, şoförü dinlemek çok zordur, kaptanla evli olmak çok zordur, bir şoför evladı olmak çok zordur. Yol bekleyen ailesi için çok zordur" cevabını aldık.

KAPTAN NE İSTER?

Peki, kaptanlar ne ister diye bir soru daha yönelttim... "Kaptanların eski konumları ile şimdiki konumu arasında çok fark var. Genç nesil bu işin zorluğunu bilmediği için kaptanlara saygı duymuyor..."

Kaptanlar ne ister; önce itibarını ister, saygı görmek ister, anlayış ister, hak ettiği hak edişini ister. En önemli istekler bunlar. Tesislerde de kaptanlar eski saygınlık-

larını yaşamak istiyor. Tesisler şirketler ile anlaşma yaptığı için kaptanlara önem verilmiyor. Oysa bir kaptan birçok sorunu çözer. Müşteri memnuniyetinde en önemli unsurdur, birçok ekşiği kapatır ama yine de günah keçisi olur. Bir bilet almışsınızdır, sizin istediğiniz ile aracın güzergahı uymaz. Yolcu, kaptana, nereye gidiyorsun diye bağırır. Oysa aldığınız bileti kontrol etmez, hangi peronda kaçta kalkacağını bilmezseniz, sorun yaşarsınız. Havayollarında bir anda anons geçer, uçak rötör yapmıştır ama kimse ona tepki göstermez. Ama yolda sıkıştığında trafikten yarım saat perona geç girdiğinizde "nerde kaldı bu araba" tepkileri görürsünüz. Yolda yaşanan sıkıntılar hiç düşünülmez. Firmayı ve kaptanı suçlamak anlamsızdır. Biz yolcularımızdan ve yakınlarından anlayış bekliyoruz.

ÖZLEMİ BULUŞTURUYORUZ

İnsanların bu sektördeki çalışanlara çok saygı göstermesi gerektiğini düşünüyorum. Bizler insanları sevdiklerine kavuşturuyoruz. Hasreti, özlemi buluşturuyoruz. Ama insanlar bu anlayıştan uzak. Eski yıllara baktığımızda yolculara gerçekten çok iyi hizmet imkanı sunuluyor. Araçlar ve seyahat konforu en üst düzeye gelmiş durumda.

YOLCULARIMIZ ÇOK SABIRSIZ

"Yolcularımız çok sabırsız" değerlendirmesinde de bulunan İbrahim Kaptan,

"Otobüs yolculuğunu yapan insanların o seyahatin zevkine varması önemli. Kaçta gideriz, kaçta varırız telaşı içindeler. İnsanların istekleri ile hareket etmek durumunda değiliz. Biz araçların, hava ve yol koşullarının, otogarların giriş ve çıkış konumu ile hareket ediyoruz. Biz tahmini süre veriyoruz ama sonuçta bazen koşullar o süreci engelliyor. Herkes Ankara-İstanbul seyahati yapmıştır genelde, ama yine de daha bagajını vermeden 'kaç saatte varırız kaptan' sorusunu yöneltiyorlar" dedi.

KAPTANLARIN DİNLENME TESİSİ YOK

Biz haftanın 6 günü çalışıyoruz. Bir gün dinleniyoruz. Sosyal aktivite denilen bir durumumuz yok. Biz kendi ailemizle doğru dürüst bir vakit geçiremiyoruz. Spor yapma imkanımız hiç yok. Sefere gideriz, tesise gireriz, yemek yeriz, dinlenmeye çekiliriz. Ama yemek hazmedilmediği için sağlık sorunları yaşarız. Hiçbir terminalde kaptanların dinlenmesine yönelik bir mekan yok. Bu bir türlü çözülmedi. Meslek örgütleri de bugüne kadar kaptanların sorunlarına hiç eğilmedi. Bir kaptan vefat ettiğinde hangi meslek örgütü o kaptanın ailesine ulaştı ve durumunu sordu?

MUAVİNLİK KALKINCA...

Şirketlerin host sistemini devreye sokması ve muavinlik sistemini kaldırmasının yeni kaptan yetişmesini engellediğini belirten İbrahim Kaptan, "Bu iş çekirdekten, işin içinde olarak öğreniliyor. Herkes şoför olabilir ama kaptan olmak ayrı bir şeydir. Muavinlik sistemi ile iyi kaptan yetişir ve çekirdekten yetişen kaptan ile kaza riski de azalır" dedi. ■



**İbrahim Halil
Gümüştekin,
2017 Yılın Kaptanı
Ödülü sahibi.**

TEMSA'dan

İzmir ulaşımına 16 Avenue



Temsa, İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin iştirak şirketi İZULAŞ'a 16 Avenue otobüs teslim etti. İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkanı Tunç Soyer, "Filomuzu, her geçen gün son teknoloji ürünü, doğaya saygılı, engelli dostu, klimalı, alçak tabanlı, konforlu, çevre dostu otobüslerle gençleştirerek büyüteceğimizin sözünü vermiştik. Bugün hemşerilerimizin hizmetine sunduğumuz 16 yeni otobüsümüz bu sözümüzün gereği" dedi. Temsa Satış Müdürü İrfan Özsevim ise ESHOT ve İZULAŞ'ta hizmet veren otobüs sayısının bugün 426'ya çıktığını belirtti.

Yeni otobüslerin hizmete alınması nedeniyle Gündoğdu Meydanı'nda 16 Haziran'da düzenlenen törene İzmir Büyükşehir Belediye Başkanı Tunç Soyer, ilçe belediye başkanları, İzmir Büyükşehir Belediyesi Başkan Vekili Mustafa Özuslu, İzmir Büyükşehir Belediyesi Genel Sekreteri Dr. Buğra Gökçe, ESHOT Genel Müdürü Erhan Bey, İZULAŞ Genel Müdürü Arda Şekercioğlu, meclis üyeleri, belediye bürokratları Temsa Satış Müdürü İrfan Özsevim, Temsa İzmir yetkili bayii Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan katıldı.

Türkiye'nin yerli otobüs markası TEMSA'dan alınan bu araçlar ile yerli üretime destek verdiklerini ve ülke ekonomisine katkı sunmayı amaçladıklarını vurgulayan Başkan Soyer, "Filoya katılan tüm otobüsler gibi 16 yeni otobüsümüz de Euro 6

emiyon standartlarına uygun olup karbon emisyonu konusunda İzmir'in ülkemizde öncü şehirlerinden biri olmasına katkı sağlıyor" dedi.

52 otobüs daha geliyor

İZULAŞ AŞ'nin İzmir'de toplu ulaşım konusunda çok önemli bir yere sahip olduğunu ifade eden Soyer, "İZULAŞ, bugün 290 şehiriçi yolcu otobüsü ve 9 adet tur otobüsü ile karayolu ulaşımında hizmetlerine aralıksız devam ediyor. 290 adetlik Türkiye'nin en genç ve çevreci otobüs filosuna bugün 16 yeni otobüs daha ilave ederek araç sayısını 306'ya çıkartıyoruz. ESHOT Genel Müdürlüğümüz bünyesindeki yaklaşık 1600 araçlık filomuzu da her geçen gün artırıyor, modern, çevreci ve konforlu yeni araçlarla İzmir'in toplu ulaşımını güçlendiriyoruz. 2020'ye girmeden hemen önce 30 Aralık'ta, 15 yeni solo otobüsü hizmete sunduk. ESHOT Genel Müdürlüğü, Devlet Malzeme Ofisi'nden direkt alım ile satın aldı 52 otobüs de yılsonuna kadar hizmete girecek" dedi.

Korona önlemleri

Koronavirüs salgını nedeniyle İzmir'deki tüm toplu ulaşım araçlarında olduğu gibi bu otobüslerde de salgının yayılmasını önleyecek gerekli tüm tedbirlerin alındığını hatırlatan Bakan Soyer, "Pandeminin minimum hasarla atlatılması için düzenli olarak dezenfekte edilen otobüslerimizde ve diğer ulaşım araçlarımızda, tedbiri elden bırakmayacağız. Yolcularımızın da maske takarak hijyen ve güvenli mesafeye dikkat etmesi çok önemli" dedi.

Temsa Satış Müdürü İrfan Özsevim, tüm dünyanın koronavirüs süreci nedeniyle zor bir dönem yaşadığını belirterek, "Bu süreçte insanların sağlıklı ulaşım hizmeti verilmesi büyük önem taşıyor. Koronavirüs süreci ile mücadelede devam ediyor. Eğer tedbiri elden bırakmazsak bu süreci çok daha hızlı atlatabileceğiz" dedi.



TEMSA Satış Müdürü İrfan Özsevim ile Temsa İzmir bayii Yaşaroğlu Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan Başkan Soyer'e dekotadan yapılmış büyük sembolik otobüs anahtarı ve otobüs maketi verdi.



Başkan Tunç Soyer, 12 milyon 500 bin TL bedelle satın alınan 16 yerli otobüsü hizmete aldı. Yeni otobüslerle birlikte İZULAŞ filosunun yaş ortalaması 5,5'e inerek Türkiye'nin en genç filolarından biri oldu. Yeni otobüsler ağırlıklı olarak Karşıyaka ve Bornova'da hizmet verecek.

426 Temsa hizmet veriyor

İzmir Büyükşehir Belediyesi'nin iştirak şirketi İZULAŞ'a 16 otobüs teslimatı gerçekleştirmenin mutluluğu içinde olduklarını belirten İrfan Özsevim, "ESHOT ve İZULAŞ bünyesinde son yapılan 16 adetlik Avenue teslimatıyla birlikte toplam iki şirketteki Temsa markalı otobüs sayısı 426'ya ulaştı. İki şirkette de hizmet veren araçlar arasında en büyük parka sahip firmalardan biri olmak bize gurur veriyor. Bu seviyeye gelmek gerçekten hem araçlarımızın kalitesi hem de satış sonrası sürecimizle de büyük bir başarı elde ettiğimiz de göstergesi. 7 yıldır 20 kişilik Temsa ekibimiz de ESHOT ve İZULAŞ'a kesintisiz hizmet süreci için de destek veriyoruz. Yeni araçlarımızın İzmir halkına ve İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İZULAŞ'a hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz" dedi.

Satış sonrası hizmet başarısı

İZULAŞ'a araçların satışını gerçekleştiren Temsa İzmir yetkili

bayii Yaşaroğlu Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Yaşar Özkan da yaptığı açıklamada, "Gerçekten bu tören bizim için de mutluluk verici. Çünkü İzmir halkına en yüksek düzeyde konforlu hizmet verilmesini sağlayacak Avenue araçlarımızı İZULAŞ'a teslim ediyoruz. Avenue araçlarımız sahip olduğu kalite ve dayanıklılıkla, yakıt tüketiminde sağladığı avantajlarla da işletme sürecinde memnuniyet yarattı. Satış sonrası hizmet sürecimizi de bugüne kadar başarıyla yürüttüğümüz için filodaki araç sayımız 426 adede ulaştı. Yeni Avenue araçlarımızın İzmir halkına, İzmir Büyükşehir Belediyesi ve İZULAŞ'a hayırlı, uğurlu olmasını diliyorum" diye konuştu.

İzmir'deki toplam otobüs 848 oldu

TEMSA tarafından üretilen 16 otobüsün de filoya katılması ile birlikte İZULAŞ'ın otobüs sayısı 306 oldu. ESHOT Genel Müdürlüğü bünyesindeki bin 542 otobüsle birlikte İzmir'de toplu ulaşım da hizmet veren otobüs sayısı bin 848'e çıktı. ■

