

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Pandemi kurallarını eksiksiz uygulayalım.
- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.



Taşıma Dünyası

editor@tasimadunyasi.com

Hızlı, Güvenli, Çevreci ve Sürdürülebilir Taşımacılık

Yıl: 10 • Sayı: 369 • 30 Kasım 2020 • Fiyatı: 50 Kr

www.tasimadunyasi.com

Otobüsçüler, Havayolu sektörüne destek mesajları veren Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu'na seslendi!

AYNI İLGİYİ BİZ DE BEKLIYORUZ

Ulaştırma ve Altyapı Bakanı Adil Karaismailoğlu, 25 Kasım Çarşamba günü, Türkiye Özel Sektör Havacılık İşletmeleri Derneği (TÖSHİD) Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tevfik Nane ve beraberindeki yönetim kurulu üyeleriyle buluştu ve destek mesajları verdi.

Yaşadığınız sıkıntıların farkındayız

Yeni tip koronavirüs (Covid-19) salgını nedeniyle sektörün yaşadığı sıkıntıların farkında olduklarını ifade eden **Karaismailoğlu**, "Havacılık sektörümüzün dinamikleri ile bir araya gelerek taleplerini dinledik. Sektörün bu koronavirüsle mücadele sürecinden fazla etkilenmeden çıkması için gereken tedbirleri alarak, desteğimizi sürdüreceğiz" dedi.

Elimizden geleni yapacağız

Bakan Karaismailoğlu, "Sektöre yönelik alınacak tedbirler ve sağlanacak destekler konusunda ilerleyen süreçte Hazine ve Maliye



Bakanı Lütfi Elvan ve Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Nuri Ersoy ile sektöre verilebilecek destekleri değerlendireceğiz. Bu süreçte biz devlet olarak elimizden geleni yapacağız" diye konuştu.

Devlet her zaman yanımızda

TÖSHİD Yönetim Kurulu Başkanı Mehmet Tevfik Nane ise devletin her zaman yanlarında olduğunu belirterek, "Yaşadığımız süreci Sayın Bakanımıza ilettik ve taleplerimizi sunduk. Salgından etkilenen sektörlerin başında geliyoruz. Bu süreçte devletimizin desteğini de her zaman yanımızda gördük. Cumhurbaşkanımıza ve Sayın Bakanımıza desteklerinden

dolayı teşekkür ediyoruz. İnşallah bu sıkıntılı süreci el birliğiyle atlatacağız" dedi.

Biz de ilgi bekliyoruz

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım, havayolu taşımacılığının desteklenmesinin karşısında olmadıklarını belirterek, "Bizim sektörümüz de çok ağır koşullarda ve çok ağır ekonomik kayıplarla mücadele ediyor. Hava yoluna gösterilen ilgi ve destekleri yaşam savaşı veren sektörümüz de bekliyor. Bu sektör de Ulaştırma Bakanlığı'na bağlı. Sayın Bakan'a yazılı olarak ilettiğimiz taleplerle ilgili görüşmek istiyoruz ve desteklerini de bekliyoruz" dedi. ■

İETT, Özel Halk Otobüsü şirketleri ile "dönüşüm" anlaşması imzaladı

2'de



Gürsel Turizm YK Başkanı Levent Birant:

"2021'de mevcutları koruyabilirsek, ne mutlu bize"

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "İlk defa önümüzdeki yıla yönelik yatırım planı oluşturmuş değiliz. 2021'de mevcutları koruyabilirsek, ne mutlu bize. 2021 belirsizliğin yoğun olduğu bir yıl" dedi.



6'da

Levent Birant

Bireysel otobüsçü Korkmaz Erel konuşuyor!

Bireysel otobüsçüler kimliklerini kaybettiler!

Çocukluğunda hayalini gördüğü, kutsal meslek olarak adlandırdığı bireysel otobüsçülüğü bugün mutsuz bir şekilde işini sürdürmek durumunda olduğunu belirten Korkmaz Erel, "Bireysel otobüsçülere 1990'lı yıllara kadar çok değer verildi. Sonra gelen değişimle birlikte kimliklerini kaybettiler, malvarlıklarını yitirdiler" dedi.



Korkmaz Erel

14'te



Dr. Zeki Dönmez

Otobüsçülükte rekabet

7'de



Mustafa Yıldırım

Turizm taşımacılığında sorunlar devam ediyor

9'da



Mevlüt İlgin

Yerel ve merkezi idareden taleplerimiz

15'te



Cumhur Aral

Korku iklimi

18'de



İkinci El Sami Acerüzümüoğlu

2020 kayıp yıl (2)

15'te

Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası 25 Yaşında

17'te

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklik yapıldı ■ 13'te

TEMSA ilk elektrikli otobüs ihracatını İsveç'e yaptı



16'da

Servisçiler tükeniyor!

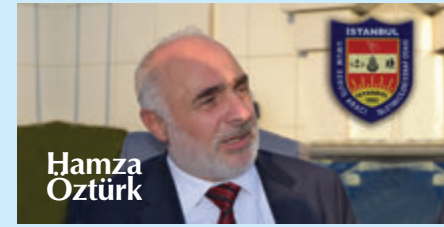
Acil hibe desteği veya ödemesi 2022'de başlayacak kredi gerekiyor

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği Başkanı Turgay Gül, "Okullardaki eğitime 31 Aralık 2020 tarihine kadar online devam edileceğinin açıklanması servis sektörünü daha da dibe çekti. Çok acil olarak turizm sektörüne verilen destek paketinin şehir içi yolcu taşımacılığı için de veril-



Turgay Gül

mesi gerekiyor. Önceliğimiz hibe, ama hibe olmazsa da ödemesinin 2022'de başlayacağı bir kredi paketi hayata geçirilmeli" dedi. ■ 10'da



Hamza Öztürk

Bireysel servisçinin beklentisi:

30 bin TL hibe ile düşük faizli kredi

İzmir Servisçiler Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı:

Servisçi evine ekmek götüremez halde

İzmir Servisçiler Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı, "Süreçten en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyoruz. Evine ekmek götüremez hale geldi. Sadece İzmir'de değil, ülke genelinde servisçi için durum böyle. Yılsonuna kadar servis taşımacılığı olmadığı için kara kara düşünüyoruz" dedi. ■ 11'de



Hasan Basri Bostancı

Temizsoy Otobüs İşletmeleri YK Başkanı Serkan Temizsoy:

Pandemi herkesin hayata bakış açısını değiştirdi

"Önceden sezonda 30-40 kendi arabam, 50-60 da kiralık araba toplam 100 araba ile dönerdim. Bu işe verdiğimiz emek çok büyük ama karşılığı o kadar değil. Pandemiye onu anladık. Bu yüzden daha butik, daha sağlam çalış-



Serkan Temizsoy

manın daha uygun olacağını düşünüyorum."

12'de

Mercedes-Benz Türk, Deniz Nakliyat'a 34 yeni araç teslim etti



20'de

Platform Turizm Taşımacılık filosunu 80 adet MAN çekici ile güçlendirdi...



19'da

Tur Transit Ve Tırsan 40 Yıllık İş Birliklerini Güçlendiriyor



21'de

İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu: 6 bin taksi konusunda kararlı



İstanbul Büyükşehir Belediye (İBB) Başkanı Ekrem İmamoğlu, kentte yaşayan milyonlarca vatandaşın merakla beklediği “yeni taksi” uygulamasının üçüncü kez görüşüldüğü UKOME toplantısına katıldı. UKOME’de 3’üncü kez

reddedilen 6 bin taksi konusunda Başkan İmamoğlu kararlılık mesajı verdi.

İstanbul’a, 1000 tanesi dönüşmek isteyen minibüs ve dolmuş olmak üzere, toplam 6 bin yeni taksi kazandırılması talebi, 26 Kasım Perşembe günü gerçekleşen UKOME toplantısında reddedildi. Başkan Ekrem İmamoğlu, “iki gruba söz verdim. Birincisi 16 milyon İstanbullu,



ikincisi de onun içindeki 50-60 bin civarındaki şoför esnafı. “Benim derdim; 2 bin 300 lira bile maaş alamayan adama, 4 bin 200 lira maaş vermek. Bizim, sizin satın almış olduğunuz 17 bin taksi ile ilgili bir derdimiz yok ki. Daha çok kazanın, helali hoş olsun. Değeri düşen şey, böyle artmaz. Bu iş, beni ilgilendirmiyor. Beni, bundan sonrası ilgilendiriyor. Rekabeti yaratacağız, hizmet rekabeti, standart. Bir kentin geleceğini değiştirmek istiyoruz. Bu konuyu ısrarla gündeme getireceğiz. Ama bu işi çıkar haline getirmiş biri varsa, adı galericiyse, adı bilmem neciyse kusura bakmasın; zarar göreceksiniz umurumda değil. Taksi simsarları ya da taksi işiyle sermaye döndüren birileri, beni ilgilendirmiyor” dedi. ■



Okul servis ücretleri Pandemi koşullarına göre yeniden düzenlendi

Toplantıda pandemiden etkilenen okul servis araçlarının ücret tarifesi de yeni düzenleme de görüşüldü. Okulların haftanın her günü açık olmaması nedeniyle yapılan düzenleme kabul edildi. Buna göre okulların 3 gün açık olması halinde veliler servis ücretinin yüzde 70’ini dört gün açık olması halinde aylık ücretin yüzde 90’ı ödenecek.

İETT, Özel Halk Otobüsü şirketleri ile “dönüşüm” anlaşması imzaladı

İETT ve İstanbul’a hizmet sağlayan özel halk otobüsü şirketleri, İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu’nun tanıklığında “dönüşüm” anlaşması imzalandı.

İBB Başkanı **Ekrem İmamoğlu**’nun tanıklığında, Florya’daki İPA Yerleşkesi’nde düzenlenen imza töreninde; İETT Genel Müdürü **Alper Bilgili**, İstanbul Ulaşım A.Ş. Genel Müdürü **Tarık Safi**, İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Başkanı **Göksel Ovacık**, Mavi Marmara Ulaşım A.Ş. Başkanı **Ramazan Gürler**, Öztaş A.Ş. Başkanı **Mehmet Tekin** ve Yeni İstanbul Halk Otobüsleri A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Yalçın Beşir hazır bulundu.

İBB Başkanı Ekrem İmamoğlu, “Halk otobüslerimizin, tek bir sistem içerisine girip, sistemin içerisinde hizmet vermesini sağlamak, bu yatırımı yapan her arkadaşımızın aslında işine gelmeli. Sizler, İstanbul taşımacılık sisteminin, geçerli, denetimli ve aynı zamanda güvenli birer parçası haline geldiniz. Birincisi bu. İkincisi; aslında biz, maddi olarak baktığınızda risk alıyoruz. Ancak esas olan; biz, vatandaşımızın en iyi hizmeti almasını sağlamakla yükümlü olduğumuzun altına imza atmış oluyoruz. Bir başka boyutu; özel halk otobüsü yatırımı yapan şirketlerin ve kişilerin de yine kendi içerisinde de adaletli bir sistemi yönetme biçimine katkı sunmuş oluyoruz. Çok değerli bir işe imza attık. Dönüşümün tam olarak gerçekleşmesinden sonra İstanbul’da aynı renkte ve hizmet kalitesinde otobüslerin İnşallah bu iş birliği, farklı meslek kuruluşlarına, dallarına ya da farklı ulaşım araçlarına da örnek olur” dedi.

1 yıldır çalışıyorduk

İmza töreni öncesinde konuşan **İETT Genel Müdürü Bilgili** de, “Yaklaşık 1 yıldır üzerinde çalıştığımız projemizde, bugün



bir sonuca vardık. Hayırlı olmasını diliyorum hem İstanbul’umuza hem de kurumumuza, belediyemize ve şirketlerimize” şeklinde konuştu.

50 yıllık Halk Otobüs geleneği değişti

İstanbul Özel Halk Otobüsleri Esnaf Odası Başkanı Ovacık ise özel halk otobüsü taşımacılığında 40-50 yıllık geleneği değiştirdiklerini belirterek, “Yolcu hasılatına dayalı ücret toplama sistemini, yolcunun türevine veya çeşitliliğine bakmaksızın, İBB ve İETT ile yaptığımız anlaşma gereği, bunu kilometre başı bir ücret ödemeye dönüştürüyoruz. Bu, ne kazandıracak? İBB ve İETT’ye esnek planlamayı kazandıracak, her yere, her aracın gidebilmesini kazandıracak, her şekilde çalışmasını kazandıracak. En önemlisi, yolcunun kaliteli toplu taşıma yapmasını, daha güvenilir toplu taşıma yapmasını sağlayacak, kendi cebimize çalışmadığımız için araçlarımızın çok fazla hızlı gitmesine gerek kalmayacak, çok fazla yolcu almamıza gerek kalmayacak. Biz, bu saatten sonra indirimli de olsa, ücretsiz de olsa, yolcunun türevi ne olursa olsun, biz, sadece kilometre yaptığımız kadarıyla paramızı alacağız. Yolcuyu daha sağlıklı şekilde taşımış olacağız. Bu, Türkiye’de bir ilk. Sadece Finlandiya’da böyle bir sistem var. Bunu başarmak da hem Başkan’ımıza hem bize nasip oldu. Şimdi



bu projeye beraber, özlük haklarımız da tescil edilmiş hale geldi” dedi.

Karar Eylül ayında alındı

Kararla, 3 bin 41 özel halk otobüsü ve 930 İstanbul Ulaşım AŞ otobüsü, hizmet alımı ve araç kiralama sistemiyle İETT tarafından işletilmeye başlanacak.

Canlı denetim sistemi

Yeni sistemde tüm araçlara, bilgisayarı ve takip sistemi takılacak. İETT, bütün otobüsleri canlı olarak denetleyebilecek. “Mobiett” ve “Atayol” yazılım sistemiyle vatandaşlar araç doluluklarını önceden

görebilecek. Araç içerisinde yaşanan sorunlar, anında İETT filo takip sistemine bildirilecek ve otobüse canlı bağlanılarak müdahale edilebilecek.

Yeni nesil otobüslerde, yalnızca İstanbul Ulaşım Akademisi’ndeki tamamlayan şoförler çalışabilecek. Her şoföre belirli bir puan sistemi getirilecek. Vatandaş memnuniyeti, güvenli sürüş ve diğer teknik kriterler ile puanını yükselten şoförlere, ilave ödüller verilecek. Vatandaşın yoğun şikayet alan, trafik güvenliğini ihlal eden, yolcuyu tehlikeye atan şoförler ise, belli bir puanın altına düştüğünde, sistem dışına çıkarılacak. ■

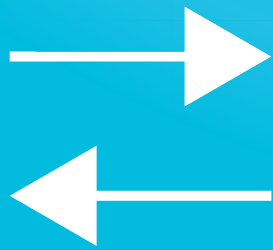


KÂMİL KOÇ İLE KALE SEYAHAT GÜÇLERİNİ BİRLEŞTİRDİ!

Kale Hat seferlerimizle
hostlu, ikramlı, konforlu ve hijyenik
Trakya seferlerimiz başladı!



TEKİRDAĞ
ÇORLU
VİZE
SARAY
KAPAKLI
ÇERKEZKÖY



İSTANBUL
ANKARA
İZMİR
BURSA
ANTALYA
ÇANAKKALE
DENİZLİ

DÜZCE
KÜTAHYA
KAYSERİ
KARABÜK
GİRESUN
ÇORUM
ZONGULDAK

BOLU
BARTIN
SİNOP
BİLECİK
ESKİŞEHİR
TRABZON
SAMSUN

AFYON
SAKARYA
BODRUM
MARMARİS
FETHİYE
KAŞ
TOKAT

İLLERİNE KARŞILIKLI SEFERLERİMİZ BAŞLAMIŞTIR.

Mengerler Ticaret Türk AŞ'den



Gürsel Turizm'e 11 Sprinter

Gürsel Turizm yaşanan tüm zorluklara rağmen araç yatırıma devam ediyor. Şirket Mengerler Ticaret'den 11 Sprinter aracı düzenlenen törenle 22 Kasım günü teslim aldı. Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, "18 adetlik Sprinter yatırımımız oldu. Bunun 11 adedini Mengerler Ticaret'ten teslim alıyoruz. 2020 yılı

çok zor bir yıl oldu. 2021 yılı da zor bir yıl olacak. Ama biz ülkemize güveniyoruz, günün sonunda hizmet sektörü her zaman için bir şekilde devam edecektir" dedi.

Mengerler İstanbul'un Davutpaşa'daki düzenlenen teslimat törenine Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, Yönetim Kurulu Üyesi Hürel Gündüz, Yönetim Kurulu Üyesi Alper Birant, Mengerler Ticaret Türk AŞ Yönetim Kurulu Üyesi Nusret Güldal, Genel Müdür Güven Onan, Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü

Aytolan Yılmaz, HTA Filo Satış Müdürü Fırat Bakır katıldı.

Yatırım herkesin işi değil

Mengerler Ticaret Yönetim Kurulu Üyesi Nusret Güldal, Taşıma Dünyası'na açıklamalarda bulundu: "Çok sıkıntılı ve zor bir dönemden geçiyoruz. Gerek pandemi sürecinin gerekse ekonomide yaşananların getirdiği olumsuzluklar var. Bütün bunları gözlemlediğiniz zaman dengeli bir şekilde yatırım yapabilmek hakikaten herkesin işi değil. Bu çok uzun yıllara dayanan, kurumsal, dengeli büyümeyi kendine hedef olarak görmüş organizasyonların işi. 12 yılda Gürsel Turizm ailesine teslim ettiğimiz araç sayısı yeni araçlarla birlikte 324 oldu. Gürsel Turizm ile uzun yıllara dayanan işbirliğimiz var. Ticaret ortaklığımızı her

koşulda devam ettiriyoruz, bundan sonraki süreçte de devam edecektir. Kendilerine hayırlı işler, bol kazançlar diliyorum. Bu işbirliğinde Mercedes-Benz Finansman ve kasko imkanlarından da yararlanıldı. Aşının bulunma süreciyle birlikte bütün beklentimiz 2021'in ummadığımız ölçüde bir pozitif seviyede geçmesi mümkün olabilir."

2021'de zor olacak

Gürsel Turizm ailesine 18 adet yeni Sprinter aracın katıldığını belirten **Levent Birant**, "Bu alımın 11 adedini Mengerler Ticaret işbirliği ile gerçekleştiriyoruz. Bu yılı binek araç grubu yatırımları ile kapatacağız. 2020 yılı çok zor bir yıl oldu. 2021 yılı da zor bir yıl olacak. Ama biz ülkemize güveniyoruz, günün sonunda hizmet sektörü her zaman için bir şekilde devam edecektir. Burada dikkat edilmesi gereken, hesabını, kitabını çok iyi yapmak ve ona göre hareket etmek. Önümüzde hakikaten puslu bir 2021 yılı var aslında. Bu yeni yatırımı da 2021 yılı için yeni iş bağlantılarına yönelik yaptık. Bu işbirliği sürecinde Mengerler Ticaret'e verdikleri destek ve katkılar için de teşekkür ediyoruz" dedi. ■

Turse Turizm 5 NEOPLAN Tourliner aldı

Yolcularına, VIP Class sınıfı otobüslerle eşsiz bir seyahat deneyimini yaşatmak isteyen Antalya'nın köklü turizm firması TURSE de filosunu, 2+2 koltuklu 5 adet NEOPLAN Tourliner ile güçlendirdi.

Turizm, organizasyon, filo ve VIP taşımacılık alanlarında 30 yıldan beri faaliyet gösteren TURSE, Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde düzenlenen törenle filosuna, 5 adet 2+2 koltuklu NEOPLAN Tourliner kattı. Teslimat törenine TURSE Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver, TURSE Filo Sorumlusu Veysel Babacanoglu ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ 2. El Otobüs Satış Yöneticisi Ali Tuğrul Aykın katıldı.

30 yıl yıl önce; yolculuğa anlam katmak, taşımacılıkta değer yaratmak hedefiyle yola çıktıklarını belirten TURSE Yönetim Kurulu Üyesi Efe Ünver, turizm ve seyahat faaliyetlerinde kullan-



dıkları MAN ve NEOPLAN otobüslerinden duydukları memnuniyeti dile getirdi. Tercihlerinde, araçların operasyonel karlılıkları ve müşterilerinin memnuniyetinin etkili olduğunu altını çizdi. MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş. 2. El Otobüs Satış Yöneticisi Ali Tuğrul Aykın ise NEOPLAN Tourliner'in sektörde adeta geleceğin standartlarını belirlediğini ifade etti. ■

Baltacı Turizm'den, 5 MAN TGE yatırımı



MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret AŞ'nin, 2019 yılında ürün gamına eklediği ve kısa sürede sektörün premium markaları arasındaki yerini alan hafif ticari aracı MAN TGE sektörde fark yaratıyor.

İşletim avantajlarının yanı sıra güvenlik, dayanıklılık ve konforu ile firmaların tercihi haline gelen MAN TGE'yi, filosuna katan son firma ise Baltacı Turizm Taşımacılık Sanayi ve Ticaret Limited Şirketi oldu. Baltacı Turizm, 5 adet 19+1 MAN TGE aldı.

MAN Tesislerinde düzenlenen teslimat törenine Baltacı Turizm yetkilisi Denizcan Baltacı ile MAN Kamyon ve Otobüs Tic. AŞ HTA Satış Bölge Satış Koordinatörü Gökhan Bakubala katıldı. ■



Temsa zor günlerde de yatırım tercihi



Midyat Seyidoğlu Turizm'in Maraton VIP yatırımı

Midyat Seyidoğlu Turizm firma sahibi Muhammed Akkurt 3 adet Temsa Maraton VIP yatırımı yaptı. Araçları Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat teslim etti.

Firma sahibi Muhammed Akkurt, "Filomuza ilk kez Temsa Maraton VIP katıyoruz. Maraton araçların düşük yakıt tüketimiyle işletme sürecine sağladığı avantajlar noktasında yakın çevremizden hep olumlu bilgiler aldık. Ayrıca uzun hatlarda otobüslerimiz çalışıyor. Bu hatlarda da çok yoğun bir bagaj hareketi oluyor. Maraton VIP, bagaj büyüklüğü ile de ihtiyaçlarımıza cevap veriyor. Pandemi sürecine rağmen bu yatırımı yapmamızdaki bir etken de artan maliyetlerimize yeni model araçlarla daha aşağıya çekebilmek ve pandemi sonrasına en iyi, en teknolojik araçlarla hazır şekilde olabilmek" dedi.

Maraton VIP tercihi

Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, Temsa'nın Sabancı Holding ve PPF Grubun bünyesine katılmasıyla çok daha güçlü bir şekilde sahaya dönüş yaptığını belirterek, "Müşterilerimizin sadece araç satış sürecinde değil satış sonrası hizmetler süreciyle de yanında olmaya özen gösteriyoruz. Temsa, yeni yapılanması ile artık çok daha güçlü. Müşterimizde de bunun olumlu yansımalarını görüyoruz. Bundan sonraki süreçlerde de müşterilerimizin yanında olmaya devam edeceğiz. Midyat Seyidoğlu Turizm'in filosunda ilk kez Maraton VIP araçlarımız yol alacak. Bu süreçte işletme maliyetlerinin sağladığı avantajları da görebilecekler. Çok zor bir pandemi süreci yaşanmasına rağmen firmalar yeni yatırımlarla en iyi hizmeti sunma çabası içindeler. Yeni yatırımın Midyat Seyidoğlu Turizm'e hayırlı uğurlu olmasını diliyorum. 2021 Ocak ayında, 10 adetlik yeni yatırım ile ilgili Midyat Seyidoğlu Turizm ile yine bir araya geleceğiz. Pandemi süreci yeni yatırımların seyrini belirleyecek" dedi. ■



Babacan Nakliyat 3 Safir VIP aldı

Kayseri merkezli Babacan Nakliyat sahipleri Adem Özkan, İsmet Özkan ve Ömer Özkan 3 adet Safir VIP otobüs yatırımı yaptılar. Araçları Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat Özkan kardeşlere teslim etti. Firma sahibi Özkan, Safir VIP araçları Kamil Koç bünyesinde çalıştırmak için aldıklarını belirterek, "Kamil Koç bünyesinde, yeni aldığımız 3 Safir dışında 6 aracımız daha hizmet veriyor. 2019 yılında da Temsa Safir araçlardan 2 adet almıştık. Bu araçların işletim avantajlarını gördükten sonra yine tercihimiz Safir oldu. 2020 beklentileri doğrultusunda yeni yatırım kararları aldık, yaşanan tüm zorluğa rağmen yatırımları

yapmaya karar verdik. Hayat devam ediyor, bu zor günler de geçecek. Buna inanıyoruz" dedi. Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, "Sektör yaşanan tüm zorluğa rağmen yeni araç yatırımlarına devam ediyor. Herkesin bütün beklentisi bir an önce aşının devreye girmesi ve pandemi sürecinin kontrol altına alınması. Herkes o seyahatlerin yoğun olduğu günleri özledi. Babacan Nakliyat aynı zamanda uluslararası nakliye alanında faaliyet gösteriyorlar. Öte yandan şehirlerarası yolcu taşımacılığında da 9 araçla hizmet veriyorlar. Yeni araçların hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyorum" dedi. ■

Ankara merkezli personel taşımacılığı alanında hizmet veren Koçlar Turizm, Safir Plus otobüsü filosuna kattı. Firma sahibi Mithat Koç'a Safir otobüsü Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat teslim etti.

Koçlar Turizm firma sahibi Mithat Koç, "Filomuzda zaten Temsa Safir ve Prestij araçlar bulunuyor. Bu araçlardan duyduğumuz memnuniyet üzerine yeni yatırım tercihimiz yine Temsa oldu" dedi. Temsa Bölge Satış Yöneticisi İlker Canbolat, "Otobüsçüler çok zorlu bir süreç yaşıyor. Maliyetleri yönetmek en önemli unsur haline geldi. Temsa araçlarda sağladığı düşük yakıt tüketimi ile taşımacıların gözdesi olmaya devam ediyor. Koçlar Turizm'in filosunda zaten Safir ve Prestij araçlar bulunuyor. Onlar da Temsa araçların sağladığı avantajları zaten biliyor, görüyorlar" dedi. ■



Sakarya VIP Turizm Maraton VIP yatırımlarıyla filoyu yeniliyor



Temsa yetkili satıcısı Metsan Otomotiv Sakarya VIP Turizm'e 10 adetlik Maraton anlaşımasının ilk aracının teslimatını yaptı.

2+1 koltuklu Maraton VIP aracı, **Sakarya VIP Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın** teslim aldı. Temsa Bölge Satış Yöneticisi Sonat Demirci, Sakarya VIP Turizm ile filo yenilemesine yönelik 10 adetlik bir anlaşma yapıldığını belirterek, "Sakarya VIP Turizm, yıllardır başarılı bir çizgiyle hizmet veren bir şirket. 41 ortaklı yapıyla devam eden bu çalışmanın tüm sektöre örnek olması gerektiğine inanıyorum. Sakarya VIP Turizm, Karadeniz hatlarına yönelik yeni araç yatırımında bulundu. Filodaki

araçların bir kısmını takasa alarak 10 adetlik Maraton VIP aracı teslim edeceğiz. İlk Maraton VIP aracımızı Sakarya VIP Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Suat Akın'a teslim ettik. Ocak ayında 9 Maraton VIP aracı daha teslim edeceğiz. Firmanın, Temsa tercihlerinde aracın sağladığı yüksek konfor düzeyi ve bagaj genişliği ve en önemlisi de düşük yakıt tüketimi ile işletme sürecinde sağlanan avantajlar etken oldu. Yeni araçların firmaya servis gideri ve yakıt tüketimi açısından çok önemli maliyet avantajları var. Yeni Maraton VIP aracımızın Sakarya VIP Turizm'e hayırlı, uğurlu olmasını ve bol kazanç getirmesini diliyoruz" dedi. ■



Allison ile konfor da tam otomatik

Allison tam otomatik şanzımanlar, kesintisiz vites geçişleri sayesinde yolcularınızın sarsıntısız ve konforlu ulaşımını garantiliyor. Allison'ın Kesintisiz Güç Teknolojisi™, sürücüler için dar şehir içi sokaklarda hassas imlemenme ve manevra kabiliyeti sunuyor. Allison'ın tamamen hidrolik tork konvertörü, minimum aşınma ve yıpranma ile rakipsiz bir güvenilirlik sağlıyor ve araçlarınızın çalışma süresini maksimuma taşıyor.



allisontransmission.com
© 2020 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant:

“2021’de mevcutları koruyabilirsek, ne mutlu bize”

Gürsel Turizm de her firma gibi yılsonlarında bir sonraki yıla yönelik yatırım planlarını oluşturur. 2020 yılına yönelik yatırım planını salgına rağmen fazlasıyla hayata geçiren Gürsel Turizm, 2021 yılına yönelik henüz bir yatırım planı oluşturmuş değil.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant, “İlk defa önümüzdeki yıla yönelik yatırım planı oluşturmuş değiliz. 2021’de mevcutları koruyabilirsek, ne mutlu bize. 2021 belirsizliğin yoğun olduğu bir yıl. Belki de yılı 4 kısma ayırarak, her 3 aydaki duruma göre adım atmak doğru olacak. Normalde 60 adetlik bir yenileme, Sprinter yatırımı yapmamız gerekiyor. Konuşuyoruz bunu ama önümüzü görmek için biraz bekleyeceğiz” dedi.

Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile yılsonuna doğru röportajlar yaparak geride bırakmakta olduğumuz yılı değerlendiren ve bir sonraki yıla yönelik beklentilerini alırdık. 2019 Ekim ayında yaptığımız röportajda, Levent Birant, 30 büyük otobüs ile 150 adet hafif ticari araç, midibüs ve binek araçlık yatırım hedefleri olduğunu aktarmıştı. 2020 yılında yaşanan pandemi sürecine rağmen Gürsel Turizm araç yatırımlarını ertelemedi, hatta hedeflediği rakamları da aştı ve 200 adetlik bir rakama ulaştı. Levent Birant ile yıl değerlendirmemizi de bu sefer Mengerler Ticaret Türk AŞ’den teslim aldığı 18 Sprinter töreni öncesinde yaptık.

1 Milyon Euro yazılım yatırımı yaptı

Söyleşimize, 2019 Ekim ayındaki açıklamalarını hatırlatarak başladık: Pandemiye rağmen yeni yatırım süreçlerini aksatmadan devam etmeyi nasıl başardınız?

“Ekim ayında konuştuğumuzda, pandeminin olacağını kimse bilmiyordu. Pandemi 2020 Mart ayında gündeme



Levent Birant

geldi. Ekim ayında hedef olarak verdiğimiz araç yatırımlarını yaptık, hatta fazlasını gerçekleştirmiş olduk. Araç yatırımının yanı sıra teknolojik altyapımıza da yatırım yaptık. Yazılım olarak SAP (araçların yönetim süreçlerini destekleyen bir yazılım programı) ana modülünü uzun yıllardır kullanıyoruz. 2025 yılında bu program yenilenecekti. Bunu erkene çektiğimiz ve bu yıl uygulamaya soktuk. Bizim işimiz hizmet sunmak. Hizmet sürecinde 6 bin dolayında araç var. Yaklaşık 1 milyon Euro'luk teknolojik altyapı yatırımı ve toplam 200 civarında da araç yatırımı yaptık. Bugün de, 11 adedini Mengerler Ticaret Türk AŞ’den aldığımız 18 adet Sprinter araç alımı gerçekleştiriyoruz. Bu araçlar yeni projelerimizde kullanılacak. Kurlar ve faizlerdeki yükseliş nedeniyle bu yatırımları iyi ki yapmışız dediğimiz anlar oldu.”

Okullar tekrar kapandı, evden çalışma artıyor

Taşımacılık alanında koronavirüs ile sıkıntılı günler yaşandığını vurgulayan Levent Birant, “Okullar tam anlamıyla açılmadı, yeni alınan kararla da yılsonuna kadar tekrar kapandı, eğitim online devam edecek. Ondan sonrası da belirsiz. Beyaz yakalıların büyük bölümü evden çalışmaya devam ediyor. Evden çalışmaya yönelim de giderek artıyor” dedi.

“Ne mutlu bize”

2021 planlamasını yapabiliyor musunuz sorumuza, Levent Birant, “mevcutları koruyabilirsek ne mutlu bize” diye cevap verdi ve ekledi: “Yönetimsel anlamda ciddi bir değişim yaşıyoruz, son yıllara bakıldığında ekonomimiz hiç bu kadar aşağı, yukarı yönlü bir hareketlilik yaşamamıştı. Değişimler oldu, ama belli bir disiplinle devam etti. Son 5-6 aydır çok ciddi iniş ve çıkışlar oldu. Aşı bulunsa bile biz ekonomideki açılmanın daha yavaş olacağını düşünüyoruz. 2021 şu an flu ve belirsizliğin yoğun olduğu bir yıl. Dolayısıyla henüz bir yatırım planı yapmadık, bekleyip göreceğiz. Gerçi yine değişim süreci gelen 60 adetlik bir Sprinter yatırımı konusu var. Belki parça parça olabilir. 2021 yılını artık 4 kısma ayırıp her 3 ay çerçevesinde değerlendirip ona göre adım atmak belki çok daha doğru olacak” dedi.

1600 çalışanla devam

Gürsel Turizm bünyesinde 1600 kişinin istihdam edildiği bilgisini veren Birant, “Şirket bünyemizde bordolu olarak çalışan 1600 civarında çalışanımızdan 8 aydır 1 kişiyi bile çıkarmadık, çıkartmaya da gayret ediyoruz. Tedarikçilerimizi de işin durumuna göre çalıştırabildik” dedi.

Taşımacılık Destek Paketi

Taşımacılık alanına turizm sektörüne yönelik olduğu gibi bir destek paketinin açıklanması gerektiğini belirten Levent Birant, “1 yıl geri ödemesiz, 10 milyar TL’lik belirli ciro aralıklarına göre destek paketi açıklandı. Bu destek paketinin bir benzerinin de taşımacılık sektörüne yönelik olması gerektiğine inanıyorum. Taşımacılık Destek Paketi olarak denilebilir. Buna çok ihtiyaç var. Özellikle şehirlerarası yolcu taşımacılığında sıkıntı had safhada. Şehiriçi bir nebze olsun iş yapıyor ama şehirlerarası tahammül edilebilir sınırların dışına çıktı. Şehirlerarası tarafındaki araçlarımızın yüzde 35’i çalışıyor. 65 araç parkta yatıyor. Kapasite zaten yüzde 50. Normalde kapasite yarıya düşünce bilet fiyatlarının artması gerekir, ama orada da tersi oldu ve fiyatlar çok düştü, 2018 yılı fiyatlarına kadar geriledi. İstanbul-Ankara hattında 60 TL’ye dahi bilet bulunabiliyor. Şu an aracı yola gönderdiğinizde zararınız çok daha büyük oluyor. Sektör, sefer planlamasını daha iyi yapabilir, aracı daha yüksek dolulukla yola çıkarabilecek ama bu da ya-

pılamadı salgına rağmen” dedi.

Yeni fırsatlar doğabilir

Taşımacıların büyük bir ekonomik zorluk içinde olduğuna dikkat çeken, Levent Birant, “Herkesin sermayesi zaten eridi. Kurlardaki yükseliş, otomatik olarak herkesi etkiliyor. İş seviyesinin de düşmesiyle kazançlar olmadı. Bu zor süreçte ayakta kalan ve mevcudiyetini koruyan firmalar için 2021 ve sonrasında yeni fırsatlar çıkacaktır” dedi.

Korsan yaklaşımı

Bireysel servisçilerin firmaların korsan servis çalıştırdığı yönündeki şikayetlerine katılmadığını da belirten Levent Birant, “Şehirlerarasında özellikle Beylikdüzü tarafında, Trakya’ya D2 belgeli araçlar tarifeli şekilde çalışıyor. Buna bir çözüm bulunamadı. D1 belgeli taşımacılar mağdur ediliyor. Öte yandan, servis tarafında, ‘korsan araç çalıştırılıyor’ şikayetlerine de katılmıyorum. Servis tarafında L plaka serisi ile korsan servis diye bir durum kalmadı. L plakası olmayan servis aracı yok gibi bir şey. Kocaeli, Ankara, İzmir Adana’da iş yapıyoruz. Bu illerde yol belgesi gibi bir uygulama yok. Biz her güzergah belgesi için 100 TL para ödüyoruz. Ben servis tarafından korsan araç çalıştırılıyor, yaklaşımının çok doğru olmadığını düşünüyorum” dedi. ■

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



Bugünün avantajı, geleceğin zorunluluğu...
Aylık abonelik sistemi ile sahip olun
Kullandığınız kadar ödeyin

Yolcu Taşımacılığı Online Yönetim Sistemleri ve Uygulamaları

- ✓ Anlık Araç Takibi
- ✓ Güzergah Optimizasyonu
- ✓ Otomatik Çetele
- ✓ Fatura ve Hakedişler
- ✓ Mobil Yolcu Biniş
- ✓ Akaryakıt Yönetimi

GÜNLÜK İŞ AKIŞI 27.11.2020

Size yakın aksayan 1 servis var. **Kabul Et**

VARDİYA SERVİSİ
Acme A.Ş. - Ataşehir
Günlük Kazanç: 420 ₺
Günlük Mesafe: 96 km

Saat	İş	Tutar	Yakıt	Statüs
07:50 - GİRİŞ	Tamamlandı	105 ₺	65 ₺	✓
08:20 - ÇIKIŞ	Tamamlandı	85 ₺	52,6 ₺	✓
19:50 - GİRİŞ	Sıradaki İş	18:20	13 dk	▶ Başla
20:20 - ÇIKIŞ	Başlayacak	20:10	123 dk	▶

PERSONEL SERVİSİ
Gece Çıkışı - Pendik

KODNOVA
www.kodnova.com - 0850 840 66 82

Daha Fazla Bilgi için Reklama Tıklayın



Gürsel Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Levent Birant ile Mengerler İstanbul’dan aldığı 11 Sprinter teslimatında görüştük. ERKAN YILMAZ

Otobüsçülükte rekabet

Hayat, sınır, yaşam gibi hepimize güzel gelen kavramların arka yüzünü anlatmak üzere hayat mücadelesi, yaşam kavgası gibi deyişleri çok sık duyarız. Hatta bu zorluğu anlatmak üzere ekmek aslanın ağzında gibi bir ifadeyi kullanırız. Bu durum insanların avcı toplayıcı oldukları ilkel dönemlerden beri böyledir. O zamanlar, daha da zor doğa koşullarında, bunların geçtiğini unutmayalım.

Gelişen hayat koşulları yeni imkanlar, kolaylıklar getirdiyse de hayat mücadelesi hep sürüyor. Belki önceki dönemden aktarılan birikimleri tüketerek kolay yaşama imkanı akla gelebilir. Bu pek az kişiye de geçici süreyle bir refah sağlayabilir. Söylenildiği gibi hazırda dağ dayanmaz.

Rekabet

İlkel dönemlerde doğadan ürün kapma şeklindeki sert rekabet, zamanla belli kurallara bağlandı. Bu, rekabetten kurtuluş getirmede ve işi de kolaylaştırmadı. Günümüze gelindiğinde bu rekabetin daha da arttığını görüyoruz. Önceden mahalli üreticiler, işletmeciler arasında olan rekabet, önce daha geniş alanlara, bölgelere yayıldı. Sonra ülkenin her yerindeki üreticilerle rekabet edilmesi durumu doğdu. Şimdi de bazı konularda tüm dünya ile rekabet gerekiyor. Bunlar da başarıyı zorlaştırıyor. Adeta aslandan alınan ekmeğin şimdi aslan sürüsünden alınması gerekiyor. Her işin, her ülkenin farklı koşullarında başarı şartları farklılık gösterir. Buna rağmen bunları genel olarak bazı başlıklar altında toplamak mümkün.

Güncel işletmecilik

Birinci olarak, iş koşulları değişmesini istemeksizin mevcut koşullarda başarılı olma çabaları geliyor. Daha düşük maliyetle, daha çok miktarda, istenilen kalitelerde üretim yapmak bunun ilk kısmı. İkinci kısmı ise bu üretimi daha çok miktarda satabilmek, yani pazarda daha çok pay kapabilmek gerekiyor. Tabii, iyi fiyatlarda ve iyi koşullarda bu pazarlamayı yapabilmek de. Özellikle, bunun rekabet kısmında yetersiz kalan insanlar, tabii diğer işletme fonksiyonları da dahil, artık profesyonellerden yararlanarak bu eksikliklerini gideriyorlar.

Otobüsçülükteki rekabet

Yukarıdaki hususlar aynen otobüsçülükte de geçerli. Taşıma hizmetini satmada tüm diğer satışlarda olduğu gibi rekabet var. Bazı alanlarda rekabet edilenlerin sayısı sınırlı olsa da, otobüsçülükte böyle değil. Yüzlerce taşımacının uluslararası ve yurtiçi tarifeli ve tarifesiz taşımalarda rekabet ettiğini biliyoruz. Arz talep dengesi şartıyla korunan bazı D4 hatları dışında hemen her yerde bu rekabetin olduğunu görmemiz gerekiyor.

Terminal ve rekabet

Tarifeli taşımalar terminallerden yapılıyor. Dolayısıyla taşımacıların toplu halde bulunduğu terminaller rekabeti arttırıyor. Yolcu da terminallerde farklı firmalar arasında gezip tercihlerini yapabiliyor. Terminallerin, diğer deyişle otogarların dışında eskiden beri taşımacıların acentelerinin de insan yoğunluğunun ve hareketliliğinin fazla olduğu yerlerde toplandığını biliyoruz. Dolayısıyla acentelerden satışlar da rekabeti arttırıyor. Günümüzde artan iletişim artık insanların firmaların ayağına gitmeden fiyatlarını görmelerini ve karşılaştırma yaparak tercih haklarını mümkün kılıyor. Bu durum, tarifeli taşımacılar yanında artık tarifesiz taşımacıların da rekabetin daha fazla



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

içine girmesini getiriyor. Tabii, bunun bir de faydası var: acenteleri ve bunların giderlerini azaltacak uzaktan satış imkanlarını da bize sunması.

Rekabetten kurtulma

Bazılarında, daha az hatta anlaşılarak tek tip hizmet sunulan eski günlere dönüş hayalleri yaşıyor. Bunlar rekabetsiz bir ortamın daha iyi olacağını da iddia edebiliyorlar. Hatta rekabetin sınırlandırılmasını, hatta yasaklanmasını isteyenler olabiliyor. Tabii, bu istek sadece kendi sattıkları mal ve hizmet için geçerli. Kendileri tüketici oldukları durumlarda başkalarının rekabetinden faydalanmaktan çokça memnunar.

Artık serbest piyasa ve rekabet geriye dönüşü olmayan şartlar. Bunlara aykırılıkları zorlamanın ötesinde, bu

kişilerin bunların ulusal kaynakların yanlış kullanımına yol açtığı iddiaları artık itibar görmüyor. İsteyen bu ideolojik tartışmayı tabii ki sürdürebilir. Bunlar, sadece güncel ekonomik anlayışları bilmeyen karar vericilerde, bir süre etkili olabilir, o kadar. Öyle ki, rekabeti engellemenin suç olduğu mevzuatta açıkça yer alıyor ve cezası da var. Kaçamak yollarla bundan kurtulma imkanı da bulunmuyor. Rekabetin ötesinde veya devamı olan tüketici hakları, iyi mal ve hizmeti iyi fiyata almak dahil, bazılarında rekabetten kaçılabilirliği hâlâ geçerli görülse de bunlar sonunda gerçeğe çarpıp duruyor.

İş koşullarının iyileştirilmesi

Mevcut koşullarda işi iyi yapmanın ötesinde, başarı etmenlerinin devlet tarafından getirilen iş yapma koşulları olduğunu belirtebiliriz. Bunlardan birincisi; herkesin bildiği gibi daha çok Ulaştırma Bakanlığı'nı ilgilendiren mevzuat durumu. Esas olarak Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği bunu oluşturuyor. En bilinen bu husus üzerinde ayrıca durmak hem mümkün hem de gerekli. Değişen koşullarda bu

bir ihtiyaç. Ulaştırma Bakanlığı alanı dışındaki devlet koşullarına gelince; bunlar diğer bakanlıkların ve diğer organlarının ilgilendiği vergi, prim vs. ödemeleri özel olarak akaryakıt vergileri, iş gücü eğitimi ve temini gibi çeşitli alanlardaki uygulamalar... Tabii, bunlar da rastgele dayatılmıyor. Devlet anlayışı gereği bunlar da kendi özel mevzuatlarına göre yapılıyor ama bizim mevzuattan anladığımız, mevzuatın dışındaki mevzuat konuları olabilir. Bunların üzerinde de ayrıca durup iyileştirme sağlamak gerekiyor.

Bir de Trafik Kanunu ve Yönetmeliği, belediye mevzuatı gibi bu ikisinin arasında olan hem Ulaştırma Bakanlığı'nın dışında kalan hem de doğrudan mevzuat olan alanlar var. Bunlar üzerinde de durulması gerekiyor.

İşte, bu son bölümde belirttiğim, Ulaştırma Bakanlığı dahil devlet organlarını ilgilendiren alanlardaki iyileştirme ihtiyaçları üzerinde bundan sonraki yazılarımızda durmaya çalışacağız..■

Bu ilana tıklayarak daha geniş bilgi alabilirsiniz.



Turizm ve kısa mesafe taşımacılığının Mega'sı!

Otokar Sultan Mega güçlü motoruyla üstün performanslı, düşük işletme giderleriyle mega kazançlı... Üstelik Sultan Mega'nın bagajı da mega!

Siz de Otokar Bayileri'ne gelin, Sultan Mega'yla bir an önce tanışın.



Düşük İşletme Maliyetleri



Yüksek Bagaj Kapasitesi



Daha Fazla Konfor



Gelişmiş Acil Fren Sistemi



Şerit Takip Sistemi



Yüksek Yolcu Kapasitesi



ASR Fren Sistemi



ESC Fren Sistemi



EBS Fren Sistemi

☎ 444 6857 (444 OTKR)

🌐 www.otokar.com.tr

🐦 /OtokarAS

📺 /OtokarTr

📘 /OtokarTicariAraclar



Otokar
— Doğru karar —

BAŞSAĞLIĞI

Dirikoçlar Otomotiv Yönetim
Kurulu Başkanı Mustafa Dirikoç'un
değerli babası

Nafiz Dirikoç'un

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Turizm taşımacılığında sorunlar devam ediyor

Turizm taşımacılığının önündeki engellerin kaldırılması için yerel ve merkezi idarelerde, çok uzun yıllardır yoğun görüşmelerde bulunduk. Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'nın, verdiği belgeye sahip çıkması yönünde yazılar yazdık. Ulusal mevzuatta kurallar belliyken, yerel yönetimlerin ulusal mevzuata aykırı karar alarak turizm taşımacılığının önüne engeller çıkarması doğru değil.

Şoförlere bağımlılık testi

İstanbul Büyükşehir Belediyesi şimdi de şoförlerimizden bağımlılık testi istiyor. Biz bu testin istenmesinin karşısında değiliz. Kararın alınış şekline karşıyız. Bu ulusal ölçekte alınacak bir karardır. Ehliyetin kimin tarafından verildiği ve denetimlerin kimin tarafından yapılacağı bellidir. Belediyenin bağımlılık testi istemesi



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu
Taşımacılığı Sektör
Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

doğru değildir. Ulusal ölçekte böyle bir karar alınırsa destekleriz. Üstelik bağımlılık testi firmalardan isteniyor. Bu test için 200 TL ücret ödeniyor. 3 gün sonra sürücü ayrılıyor, tekrar yeni bir süreç zaman kaybı ve maliyet.

Araçlar muayene ediliyor

Bununla da kalmıyor ki istenenler: TÜR SAB belgesi, yol güzergah

belgesi de isteniyor. O da yetmiyor araçlar muayeneye çekiliyor. Türkiye'de araçların nasıl ve ne şekilde muayene edileceği belirlenmiştir ve TÜVTÜRK bunun için kurulmuştur. Araçlar Edirnekapı'da muayeneden de geçiyor. TÜVTÜRK niye var o zaman? Araçlarda tadilat var deniliyor, eğer tadilat varsa bunu polis cezalandırır.

Bir de 10 yaş sınırı

Bütün bu engeller varken bir de 10 yaşın üstündeki araca belge vermeme kararı alındı. Biz bu kararın değişeceğini umuyoruz. Ulaştırma Bakanlığı'nın D2 belgesine kayıtlı araçlarla ilgili böyle bir uygulama yapmak doğru değil.

Sektörden gelen haklı taleplerle ilgili düzenlemelerin bir an önce hayata geçirilmesi gerekiyor. Sayın Cumhurbaşkanının da Bakanlara gerekli uyarıyı yapması gerekiyor. Cumhurbaşkanlığı hükümet siste-

minde daha dinamik olunacağı belirtilmişti ama maalesef Bakanlarımız bu konuda bu hızı yakalamış değiller.

Zaten borç içinde olan, yaşam sağlığı veren sektör mensuplarımız, bu tür yasal çelişkilerle, engellerle zaman kaybetmek istemiyor. Avrupa'nın bütün başkentlerine İstanbul'dan grupları götürebiliyoruz, aynı şekilde Avrupa'dan gelen turistler de İstanbul'un merkezinde yabancı plakalı otobüslerle hiçbir belge şartına tabi olmadan gezebiliyor. Turizm otobüsü kendi şehrinde kendi vatanında taşımacılık yapamıyor. Bir an önce bu sorunların çözülmesi gerekiyor.

1+1+1 otobüs

Öte yandan Bursa'da bir karasör atölyesi 1+1+1 otobüs yaptı. İnsanlar birbiri ile temas etmeden taşınabiliyor. İki koridor var otobüste. 38 kişi taşınabiliyor. Havayollarında sosyal mesafe şartına tabi değilken otobüslere bunu dayatmak haksızlık. Hatta havayollarında sosyal mesafe isteyen yolcular bunun için bir bedel ödüyor. Bize de aynı hakkı tanısınlar. Havayollarına tanınan haklar otobüse de tanınmalı ve ayrımcılık yapılmamalı. ■

28 Adet Jest+ Bursa'da hizmete başladı

Yurtiçi teslimatlarını hız kesmeden sürdüren Karsan, son olarak Bursa'nın Kestel İlçesi'ne bağlı Barakfakih Beldesi'ne 28 adet Jest+ teslimatı gerçekleştirdi. Barakfakih Beldesi Minibüsçüler Motorlu Taşıyıcılar Kooperatifi'ne teslim edilen Jest+'lar için bir teslimat töreni de düzenlendi. Ttörene Bursa Büyükşehir Belediyesi Başkanı Alınur

Aktaş, Kestel Belediye Başkanı Önder Tanır, Burulaş Genel Müdürü Mehmet Kürşat Çapar, Bursa ÖHO Başkanı Sadi Eren, Barakfakih Beldesi Minibüsçüler Kooperatifi Başkanı İbrahim Anaç, Bursa Ticaret ve Sanayi Odası Yönetim Kurulu Üyesi Muhsin Koçaslan ve Bursa Karsan Bayii Koçaslanlar Otomotiv Satış Müdürü Adil Aydın katıldı. ■



ZF Services Türk'ün İkitelli Şubesi Hizmete Açıldı.

Orijinal ekipman kalitesindeki yedek parçaları ve yenilikçi çözümleriyle ZF Services Türk, Avrupa Yakası'nda İkitelli servis noktasını özel kampanyalar, cazip fiyat ve ödeme avantajlarıyla hizmete açtı.

📍 ZF Services Türk San. ve Tic. A.Ş.
İkitelli Şubesi
Ziya Gökalp Mah. Hürriyet Bulvarı No: 47-49,
34490, Başakşehir-İstanbul

☎ 0542 355 10 26
✉ zfturk.info@zf.com



Servisçiler tükeniyor

Acil hibe desteği veya ödemesi 2022’de başlayacak kredi gerekiyor

İstanbul Taşımacılar Birliği Derneği Başkanı Turgay Gül, “Okullardaki eğitime 31 Aralık 2020 tarihine kadar online devam edileceğinin açıklanması servis sektörünü daha da dibe çekti. Hakikaten sektör tükeniyor, zaten tükenmişti, şimdi bu katmerli oldu. Şu veya bu şekilde Mart’tan bu yana işini sürdürmeye çabalayan ve daha fazla borçlanarak, zarar ederek, ayakta kalan şirketlerin yapabileceği çok fazla bir şey kalmadı. Çok acil olarak turizm sektörüne verilen destek paketinin şehiriçi yolcu taşımacılığı için de verilmesi gerekiyor. Önceliğimiz hibe, ama hibe olmazsa da ödemesinin 2022’de başlayacağı bir kredi paketi hayata geçirilmeli” dedi.

Röportaj / Erkan YILMAZ

Pandemi sürecindeki vaka artış hızı 31 Aralık 2020 tarihine kadar yeni kısıtlamaları da beraberinde getirdi. Okullarda kademeli olarak devam eden yüz yüze eğitim sürecinden vaz geçilerek tekrar online eğitime dönüldü. Öğrenciler, 23 Kasım’da ara tatilin bitmesinin ardından derslere online olarak devam ediyor. 13 Mart’tan bu yana eğitimde normale dönüşü bekleyen servisçiler, giderek ağırlaşan ekonomik sorunlarla mücadele etmek zorunda kalıyor.

Servis sektörünün mevcut durumunu İSTAB Başkanı Turgay Gül ile konuştuk.

İnsan sağlığı en önemli öncelik

İnsan sağlığının her zaman öncelikli olduğuna dikkat çekerek açıklamalarına başlayan İSTAB Başkanı Turgay Gül, “İnsan sağlığı en öncelikli konu. Buna saygı duyuyoruz, en ufak bir söz söylemek durumunda değiliz. Doktorlarımız, sağlık personelimiz çok önemli bir mücadele veriyor, onların verdikleri bu mücadeleler için sonsuz teşekkür ediyoruz” dedi.

Darbe üstüne darbe

Mart ayından bu yana normalleşme sürecini umutla belediklerini belirten Turgay Gül, “Bütün beklentimiz 23 Kasım’dan itibaren eğitimin yüz yüze olmasıydı. Tabii, vaka artış hızının geldiği noktada yeni kararlar alınacağını da bekliyorduk ama servis sektörü gerçekten çok zor bir dönem yaşıyor. Her geçen gün darbe



Turgay Gül

üstüne darbe yiyoruz. 2020-2021 eğitim yılıyla kademeli olarak bazı sınıflarda eğitim başladı. Bu süreç okul taşımacılığının yüzde 10’unu dolduran bir kapasite oluşturmadı. Çalışan arabaların bir kısmı 3 öğrenci, bir kısmı 4 öğrenciyi haftanın iki günü taşıdı. Tamamen zararına olan bu çalışma sürecinde dahi servis sektörü hizmeti sunma çabası içinde oldu. Ancak vaka sayılarındaki artış hızıyla okullardaki eğitime 31 Aralık 2020 tarihine kadar online olarak devam edileceğinin açıklanması, servis sektörünü daha da dibe doğru çekti. Şu veya bu şekilde Mart’tan bu yana daha fazla borçlanarak, zarar ederek ayakta durmaya çalışan şirketlerin artık yapabileceği çok fazla bir şey kalmadı. Piyasanın bu kötü gidişi, personel taşımacılığındaki fiyatlara çok olumsuz yansıdı. Oradaki fiyatlar da düşüş trendine girdi. Çaresiz kalan herkes düşük fiyat vermeye başladı” dedi.

İçinden çıkılmaz durum

Sektörün destek almadan bu süreçten çıkamayacağını vurgulayan Başkan Turgay Gül, “Çok acil olarak turizm sektörüne yönelik sunulan destek paketinin şehiriçi yolcu taşımacılığı için de hayata geçirilmesini istiyoruz. Banka kredilerinin ikinci defa ötelenmesi pek mümkün değil, bankalar buna yanaşmıyor. Sistemin devam edebilmesi için kesinlikle ve kesinlikle destek vermek gerekiyor. Destek noktasında önceliğimiz hibe, ama hibe olmazsa da ödemesinin 2022’de başlayacağı bir kredi paketinin hayata geçmesi gerekiyor. Bu kredi paketinin de “Herkes 100 bin TL veriyorum” anlayışı ile değil, ciro bazlı olması gerekiyor. Ciro aralığının da iyi oluşturulması burada önemli. En küçük 20-30 araca sahip şirketin bile yıllık 6-7 milyon TL’lik cirosu oluyordu. Turizmdeki ciro aralığı bizim için uygun. Bunun yapılması elzem. Yapılmadığı takdirde, bu süreç tamamlandığında hakikaten bu işi yapacak kimse kalmayabilir. 20-25 yıldır bu işi yapıp, bugüne temiz sicille gelen firmaların birçoğu yakın bir süreçte sicillerinde sorun yaşayacaklar. Çünkü 1 yıl önce aldıkları araç kredisini ödeme imkanları olmayacak. Bir yandan hiç para kazanmadılar, bir yandan da yeni kredi aldıklarında daha yüksek faiz ödemek durumunda olacaklar. Hakikaten sektör tükeniyor. Zaten tükenmişti, şimdi yeni süreçle bu katmerli oldu” dedi.

Personel tarafı da kötü

İSTAB Başkanı, okul taşı-

macılığının yanı sıra personel taşımacılığında da şirketlerin büyük bölümünün evden çalışması nedeniyle çözümsüzlük yaşandığını belirtti: “Beyaz yakalıların büyük bölümü zaten işe gitmiyor, evden çalışıyordu. Ufacık da olsa bir kıpırdanma vardı ama şimdi bu işe sıcak bakmayan şirketler bile evden çalışmaya dönüyor. Bu durum sektör için çok büyük tehlike arz ediyor.”

Mesai saatlerindeki düzenleme

Mesai saatlerinde yapılan düzenlemeyi de değerlendiren Turgay Gül, “Yıllardır mesai saatleriyle okulların birlikte entegre edilmesi yönünde taleplerimiz oldu. Bu, ancak pandemi ile hayata geçti. Sektörün normal çalıştığı süreçte bu uygulama çok önemli kazanımlar sağlayacaktı, ancak şu an için okullar kapalı olduğu için sektöre bir katkısı olmadı. Trafiğe katkısı konusunu ise bunu ölçebilecek birimler söyleyebilir ancak. Sadece toplumsal açıdan baktığımızda önemli bir adım. Pandemi sonrasında da devam etmesi önemli” dedi.

Borç yapılandırma düzenlenmesi

Vergi ve SSK borçlarına yönelik yeniden yapılandırma düzenlemesinin sektörü çok rahatlatmayacağını savunan Turgay Gül, “Burada vergilerini düzenli ödeyenler için bir avantaj yok. Borçları olanlar için yapılandırma önemlidir ve zaman kazandırır, ama yapılandırılan borçlar nasıl ödenecek, kazanan ancak bunu ödeyebilir. Şu an sektör para kazanmıyor. Tedarikçinize ödemelerinizi yapabiliyor musunuz, ona ikinci bir iş verebiliyor musunuz? İkinci iş veremediğiniz tedarikçi zarar ediyor demektir. Burada tedarikçinin de korunması ve onlara da destek verilmesi gerekiyor. Önümüzde çok büyük bir atıl kapasite duruyor. Bunları değerlendirecek bir alan yaratılmalı ya da sektöre araç başına bir destek verilebilir. Şirketleri en zorda bırakan durumlardan biri de özmül araç giderleri. Sahaya çıktığınızda otoparklarda yüzlerce, binlerce servis aracı bomboş duruyor. Bunlar, hepsi kontak açmıyor, ama sabit giderleri var. Bu eğitim sezonu servisçi için bitti. Servisçiler, bugüne ötelemelerle geldi. Bundan sonra hibe veya 2022’de ödemesi başlayacak bir kredi verilmezse, şirketler tedarikçilerle birlikte bankalarla karşı karşıya kalacak ve sistem kilitlenecek” dedi. ■



Hamza Öztürk

Bireysel servisçinin beklentisi: 30 bin TL hibe ile düşük faizli kredi

İSAROD Başkanı Hamza Öztürk, bireysel servisçinin çok zor günler geçirdiğini belirterek, “Esnaf daha önünü göremeden vaka artışıyla birlikte okullar tekrar kapadı ve eğitim online sisteme döndü. Esnaf şu anda yaşamını devam ettirebilmek için borç arayışı içinde. Bizim devletten beklentimiz en az 30 bin TL hibe ve ilave olarak ödemesi 2022’de başlayacak düşük faizli kredi imkanı sunması” dedi.

İstanbul Umum Servis Aracı İşletmecileri Esnaf Odası (İSAROD) Başkanı Hamza Öztürk ile servis sektörünün mevcut durumunu konuştuk. Mart ayından beri servisçi esnafının çok zor bir dönem yaşadığını aktaran Başkan Öztürk, “Yeni eğitim-öğretim döneminde okullar açıldı gibi görülse de aslında öyle önemli ölçüde açılan okul yok. Açılan 1000 okulda 3 servis var, onda da iki öğrenci var... Daha esnaf önünü görmeden okullar tekrar tatil oldu ve online eğitim süreci başladı. Bu süreçte motorlu taşıtlar vergisi, trafik sigortası ve kasko ödemelerini de yapmak durumunda olan servisçi, hiç kazancı olmadığı için ekstra borçlandı. Şu an evinin kirasını ödemek, hayatını idame ettirebilmek için yeni borç arayışı içinde. Bizim bireysel servisçi olarak devletten beklentimiz, en az 30 bin lira hibe imkanı sağlanması ve buna ilave olarak kullanılmış kredileri ödeyebilmek, sicilinin de bozulmaması için geri ödemesi 2022’de başlayacak düşük faizli kredi olabilir. Bununla birlikte trafik sigortası, motorlu taşıt vergisi ve kaskolar için çalışmadığımız dönemlere yönelik mahsuplaşmanın yapılması çok büyük önem taşıyor” dedi.

Firmalar korsan çalıştırıyor

Firmaların bu dönemde tedarikçiyi korumak yerine, korsanla çalışma sürecine girdiğini de belirten

Hamza Öztürk, “Firmalar tam tersine bu fırsatı da kazaya bırakmadılar. Pandemi sürecini fırsat olarak gören bazı firmalar tedarikçileri ya düşük ücretlerle çalıştırma yönünde kararlar aldılar ya da dışarıda bu rakama çalışan çok kişi var diye tehdit etme yoluna gittiler. Okulun olmaması nedeniyle de esnafın pazarlık gücü düştü. Birçok firma Avrupa yakasında Esenyurt, Sultangazi, Arnavutköy, Avcılar, Beylikdüzü; Anadolu yakasında Ümraniye-Şile arası Pendik-Kurtköy-Orhanlı-Tuzla arasında korsan araç çalıştırmaya başladı. Burada belediyenin de pandemi sürecindeki denetim eksikliğinin de katkısı oldu. 11 Haziran 2019 tarihli UKOME Kararı’nda ‘L serisi plakalar ile okul, AVM, üniversite servisi yapılabilir’ denilmesine rağmen otogara, AVM’lere, hastanelere L serisi olmadan yol belgesi verdiler. Bu da korsanı tetikledi” dedi.

Mesai saatlerinin katkısı olmadı

Mesai saatlerindeki düzenlemeyle ilgili de açıklamada bulunan Hamza Öztürk, “Eğer okullar açılmış olsaydı, esnafa bir nebze olsun nefes alıracaktı ama okullar kapanınca çok fazla katkısı olmadı. Valilik daha önce belediye ve bazı devlet kurumlarının mesai saatini 08-16.00 arası yapmıştı. Şimdi, sanayilerin giriş ve çıkışı 08.00-16.00 arası oldu. Eskiden 08.30’da gelen ve 17.30’da çıkan servisler 08.00-16.00 olarak düzenlendi” dedi.

Esnafın nefes alacak gücü kalmadı ki

Hamza Öztürk, vergi ve SSK borçlarına yönelik yapılandırma düzenlemesinin katkısı olabileceğini, ancak esnafın borçlarını borçla ödemeye çalıştığını, bunun nasıl ödenebileceğinin de merak konusu olduğunu kaydetti: “Tamam, yapılandırma güzel, ama esnafın nefes alabileceği gücü yok ki. Esnaf, ke-narda kıyıda nesi var nesi yoksa 8-9 ayda bitirdiği için bir faydası olacak mı bunun hep birlikte göreceğiz.”

Plaka fiyatları geriliyor

Çok sayıda servisçi esnafının plakasını satmaya çalıştığını da aktaran Hamza Öztürk, “Plaka fiyatları 130-140 bine çıkmıştı, şimdi 95-100 bin TL’ye geriledi. Satan çok fazla var, alıcı yok ki. İş olmayan bir yere neden yatırım yapıp girsinler ki” dedi. ■

İzmir Servisçiler Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı: Servisçi evine ekmek götüremez halde

İzmir Servisçiler Odası Başkanı Hasan Basri Bostancı, “Süreçten en fazla etkilenen sektörlerin başında geliyoruz. Evine ekmek götüremez hale geldi. Sadece İzmir’de değil, ülke genelinde servisçi için durum böyle. Yılsonuna kadar servis taşımacılığı olmadığı için kara kara düşünüyoruz” dedi.

Araçlarının altında ot bitmeye başladığını savunan Bostancı, “Şimdi düşünün, bütün verginizi yıllık veriyorsunuz, sigorta, MTV, Bağ-Kur ve diğer tüm ödemeleriyle esnafın tamamına yakınının kredi borçları işliyor, ama buna rağmen siz, bu sene kontak bile çevirmemişsiniz. Bazı meslek gruplarına destekler verilmiş olabilir, ama altını çizerek söylemek istiyorum: servisçi ve kantinci esnafı 10 aydan beri kesinlikle eve ekmek götürmiyor ve duruma bakarsak, muhtemelen önümüzdeki yıl da götürmeyecek. İçinde bulunduğumuz 2020/2021 dönemi bitti, Eylül 2021’de yeni dönem başlayacak. Kısaca, esnaf, 1,5 seneden fazla çalışmamış olacak. Tüm sektörlerde sıkıntı var, ama diğer sektörler sıkıntı yaşasa da kısmen çalıştılar ve az da olsa üç beş kazandılar. Ancak okulların Eylül 2021’de açılacağını düşünürsek 1,5 seneden fazla ça-

lışmamış olan ve en fazla mağduriyet yaşayan servisçi esnafıdır “ diye konuştu.

İşsizlik maaşı verilmeli

İzmir Servisçiler Odası Başkanı, işsizlik maaşı ve faizsiz kredi ile ilgili taleplerini de dile getirdi: “Bağ-Kur primlerimiz, SSK primlerinden daha fazla olmasına rağmen işsizlik maaşından faydalanamıyoruz.”

Üyelerinin hak ve menfaatlerini korumak için çalıştıklarını ifade eden Bostancı, sözlerini şöyle sürdürdü: “Tek hedefimiz üyelerimize daha huzurlu, ferah çalışma ortamı, tüketicilere de konforlu, güvenli ve kaliteli, servis taşımacılığı yapılması için gerekenleri yerine getirmek. Bu sene tüm vergilerle sigortalarımızın ötelenmesi lazım. Araç değiştiren bütün üyeler borçlu. Zaten hangi meslek kolunda olursa olsun, borcu olamayan esnaf yok. Yapılandırma yerinde, ancak ödeme sürecinin servisçi esnafı için en az bir yıl daha uzatılması gerektiğini talep ediyoruz. Servisçilerin beklentisi, can suyu niteliğinde 20 bin liraya kadar hibe desteği ve minimum 100 bin lira limitli, bir yıl ödemesiz uzun vadeli faizsiz kredilerin verilmesidir. Şimdi birlik beraberlik zamanı. Sesimize kulak versinler, destek olsunlar, biz fedakarlık yapıyoruz, yapmaya da hazırız.”

Kademeli çalışma dönemine geçilmeli

Çalışma/mesai başlama saatlerinin bir an önce kademeli olmasının gerektiğini, sağlık her şeyin başında geldiğini söyleyen Bostancı, “Mesai başlama ve bitiş saatlerinin kademeli



Hasan Basri Bostancı

olması ile;

a) Pik saatlerinde trafik yoğunluğu yaşanmayacak

b) Seyahat süresi en az yarı yarıya azalacak

c) Servis aracı ve trafikte yoğunluk azalacağından tüm araçlar trafikte daha az kalacağından

C.1) akaryakıt az yakılacak/ akaryakıt tasarrufu

C.2) egzozdan çıkan çevreye daha az gaz yayılacak/ emisyon azalacak

d) Servisçi esnafı ikinci iş yapabileme imkanına sahip olacak ve ayrıca tüm paydaşlar daha kazançlı duruma gelecek.

Yönetmelik gözden geçirilmeli

Hasan Basri Bostancı, Okul Servis

Araçları Yönetmeliği’nin baştan aşağı tekrar gözden geçirilmesi gerektiğini vurgulayarak, “Bu zor koşullarda bir de kamera ve mesleki yeterlilik belgesi isteniyor. Üyelerimiz zaten MYB yazan SCR belgesine sahip. Biz destek beklerken karşımıza olmadık masraflar çıkartılıyor. Bunlara araç yaşı, rehber personelde yaş ve eğitim durumu, kamera, üç noktalı emniyet kemeri, koltuk sensörü ile birkaç hususun kısaca Okul Servis Araçları Yönetmeliğinin baştan aşağı tekrar gözden geçirilmesi gerekmektedir. Yukarıda başlıklar şeklinde ifade ettiğim hususları TBMM dahil, her platformda anlatım yalnızca benim değil tüm servis araçları oda başkanlarımız anlattı ve anlatmaya devam ediyoruz” dedi. ■



Destek kredileri işe yaramadı, sicil affı şart

Türkiye Seyahat Acentaları Birliği (TÜRSAB) Başkanı Firuz Bağlıkaya, zor şartlarda olan turizm sektörü için sicil affının şart olduğunu söyledi: “Oluşturulan paketler ya firmaların bankalar nezdinde sicillerinden ya da turizm sektörünün gerçeklerine aykırı koşullardan olsa gerek pek işe yaramadı. Bu paketlerden ihtiyaç sahiplerinin yüzde 10’u ancak yararlanabildi.”

TÜRSAB Başkanı Firuz Bağlıkaya Bloomberg HT’de katıldığı programda turizm sektörüyle

ilgili değerlendirmelerde bulundu: "Seyahat acentelerinin gördüğü zarar çok daha büyük. Şu anda hayatta kalma mücadelesi içindeler. Sadece kısa çalışma ödeneği kısa vadeli kredi, firmasına göre muamele gibi her sektöre uygulanan desteklerden farklı destekler uygulanması şart” dedi. Sicil affının zorunluluk olduğunu söyleyen Bağlıkaya, “Turizm, yoğun bakımdan çıkmak için bankaların keyfine bırakılmayan kredi desteklerine ihtiyaç duymaktadır. Turizmciler kamu bankalarında bile kredi uzatmalarında sıkıntılar yaşıyor. KGF gerçekçi koşullarla işlevsellik kazanmalıdır. 2021 yılı için iş seferberliği turizmi ilan edilmelidir” dedi.

İhtiyaç sahipleri faydalanamadı

Bağlıkaya, turizm sektörünün pandemi ile daha da kötüye doğru gittiğini belirtti: "Seyahat acentelerinin gördüğü zarar çok daha büyük. Şu anda hayatta kalma



Firuz Bağlıkaya

mücadelesi içindeler. Sadece kısa çalışma ödeneği, kısa vadeli kredi, firmasına göre muamele gibi her sektöre uygulanan desteklerden farklı destekler uygulanması şart. Unutulmamalı ki, turizm bu krize başışıklığı düşük bir dönemde yakalandı. Bu felaket iki kötü sezonun arkasından geldi. Sorunların kökünden çözümünde tatmin edecek

destek paketi oluşturulamadı. Oluşturulan paketler de ya firmaların bankalar nezdinde sicillerinden ya da turizm sektörünün gerçeklerine aykırı koşullardan olsa gerek pek işe yaramadı. Bu paketlerden yararlananlar ihtiyaç sahiplerinin yüzde 10’u, turizmcilerin bunların birçoğu bu haklardan yararlanamadı." ■

Temizsoy Otobüs İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Temizsoy:

Pandemi herkesin hayata bakış açısını değiştirdi

“Bundan sonra, eskisi gibi çalışacağımı veya şirketimi çalıştıracacağımı düşünmüyorum. Bundan sonra büyük volümlü işler yapayım, büyük cirolar elde edeyim düşüncem yok. Daha butik çalışmayı planlıyorum. Önceden sezonda 30-40 kendi arabam, 50-60 da kiralık araba toplam 100 araba ile dönerdim. Bu işe verdiğimiz emek çok büyük ama karşılığı o kadar değil. Pandemide onu anladık. Bu yüzden daha butik, daha sağlam çalışmanın daha uygun olacağını düşünüyorum.”

İstanbul merkezli Temizsoy Otobüs İşletmeleri 1991 yılında kurulmuş. 21 adedi büyük otobüs, 14 adet kadar da midibüs olmak üzere 35 araçlık bir filoaya sahip Temizsoy Otobüs İşletmeleri, turizm taşımacılığının yanı sıra personel taşımacılığı alanında da faaliyet gösteriyor. Gelecek yıl 30’uncu yaşını kutlayacak olan Temizsoy Otobüs İşletmeleri Yönetim Kurulu Başkanı Serkan Temizsoy ile sektörün mevcut durumunu ve geleceğe yönelik beklentilerini konuştuk.

Sektörün moda girmesi...

Şu an araçların parklarda yattığını belirten Serkan Temizsoy, “Bundan sonrası için en iyimser tahminim; aşı hazır denilip, piyasaya sunulduktan sonra insanların tekrar seyahat moduna girmeleri 2021 Mart-Nisan ayı gibi olabilir. Bu da yüzde 25-30 gibi bir hareketlilik getirebilir. Sektörün moda girmesi ise hemen olmayacak, seyahatlerin yüzde 60’lar seviyesine geleceğini düşündüğüm 2022 Mart-Nisan gibi olacak. 2019 seviyesindeki turist ve ciro seviyesine ulaşmak ise ancak 2023’te mümkün olabilir. Bu da tüm dünyada aşının yaygın bir şekilde yapılması ile mümkün olacak. Şu anda acenteler önelerini göremedikleri için, 2021 için bir çalışma yapmıyor, çünkü grup getirme riskine kimse girmek istemiyorlar. Her an yeni tedbirler alınıyor. Yarın yine pandemi tedbirleri kapsamında tamamen kapanma olmayacağının garantisini veremez kimse. Şu an pandemi seyri de iyiye gitmiyor. Belki Nisan-Mayıs ayındaki gibi tam kapanma olmayabilir ama daha sıkı tedbirler gelebilir” dedi.



Yıla yeni yatırımlarla girmiştik...

2020 yılına büyük beklentilerle girdiklerini ve yatırıma giriştiklerinin bilgisini veren Serkan Temizsoy, “2019 sonunda bir ve 2020 Ocak ayında bir olmak üzere 2 Tourismo yatırımı yaptık. Jolly Tur ile uzun süredir çalışıyoruz. Bu doğrultuda 10 arabamıza kırmızı renkte yeni giydirmeler yaptırarak, içlerinde de tavanlar, koltuklarla ilgili buna uygun çalışma yaptık. Bunlar için 1 milyon TL harcadık. Arabaları Jolly Tur’a kiraya verdik. Nisan ayı geri verdiler. Şu an garajda yatıyorlar. 2020 Tourismo aracı ise daha hiç yürütmedik, plaka bile takmadık” dedi.

Şehirlerarasına yönelmedik

İşlerin tamamen durduğu dönemde, turizm taşımacıları şehirlerarasına yöneldiler. Temizsoy Otobüs İşletmesi ise şehirlerarasına yönelmeyi tercih edenler arasında olmuş: “Şehirlerarası biraz daha farklı bir alan, oraya birkaç araç verip çalıştırmak yerine 20-25 araçla belki bir bölge alıp çalıştırabilir miyiz diye düşündük ama girmedik. Yüzde 50 kapasite şartı ve bilet fiyatları, otogar çıkış ücretleriyle şehirlerarasında da para kazanılacağını düşünmedim.”

Pandemi önlemleri

Serkan Temizsoy, pandemiyle birlikte şirkette aldıkları önlemleri de şu şekilde açıkladı: “Herkesin aracı garaja çekildi. Biz de biraz ufaldık, 8-10 araç satıldı. 70 olan çalışanımızı 35 kişiye düşürdük. Kısa çalışma ödeneğinden faydalandık. Bu şekilde devam ediyoruz. Kredilerimizi de ödemeye devam ediyoruz. Bus-Market şirketimizle kiralama-alım-satım işleri yapıyoruz. Bu süreçte binek araca yönelik yoğun bir talep oldu. Binek araç alıp satıyoruz. Turizmde yapacak çok fazla iş yok. Şartları zorlarsanız paranızı da kaybedebilirsiniz. Bunun yanı sıra İstanbul’da halk otobüs taşımacılığı alanında da varız. İBB’nin akbil ücreti

Hedefim artık; büyük volümlü işler yapmak, büyük cirolar elde etmek değil, daha butik işlerde olmak ve daha sağlam hareket etmek.

yerine km başına göre ücret ödeme sistemine geçmesi çok olumlu bir adım oldu. Artık önümüzü görebiliyoruz, kazancımızı biliyoruz. Ücretsiz taşıma gibi sorun da kalmadı. Taksi işimiz de var.”

Otobüsten vazgeçmek mümkün değil

Turizm taşımacılığı tarafında otobüsün vazgeçilmez olduğunu belirten Serkan Temizsoy, “Uçak bilet fiyatları şu an düşük, böyle devam ettiği sürece acenteler bir süre daha uçağa yönelir. Seyahat sıklığı arttıkça uçak bilet fiyatları da yükselecek. Burada yine otobüs çok önemli bir unsur. Turisti başka şekilde gezdirme imkanınız yok. Daha küçük araçlar öne çıkacak deniliyor, ama buna katılmıyorum. Turistler, büyük otobüsü hem maliyet avantajı hem de daha rahat ettikleri için öncelikle tercih ediyor. Küçük araçlarla taşımak maliyeti büyütüyor. Ayrıca pandemi sonrasında seyahat planları yapılırken de en önemli öncelik maliyet hesabı olacak. Herkes gelirlerini kaybetti, borçlandı. Seyahate tekrar yönelim olduğunda herkes daha ekonomik seyahat planı yapacak. Maliyetleri yönetemezsiniz seyahatler de olmayacak. Burada otobüs her zaman vazgeçilmez unsur olarak devam edecek” dedi.

Turizm destek paketinde bir farklılık

Turizm destek paketi ile ilgili başvuruyu yaptıklarını belirten Serkan Temizsoy, “Aslında bu kredi A grubu seyahat acentelerine çıktı. Ben aynı zamanda acente sahibiyim. Bu krediye

başvuru yaptık. 20 milyon TL cirodan 1 milyon TL kredi çıktı. Ama banka bana diyor ki, ‘parayı ancak fatura kestiğin bir yere öderim, sana vermem’. 1 yıl ödemesiz, 48 ayda veriyor, 1 milyon 300-400 bin aralığında ödüyorsun. Şu andaki faize göre çok iyi ama bu ödemeyi direkt vermediği için çok cazip tarafı kalmıyor” dedi.

Birleşmeyi çok konuştuk ama olmadı

Turizm taşımacılığı alanında birleşmelerle daha güçlü sermaye yapısına sahip şirketler olabilir mi? yönündeki sorumuza Serkan Temizsoy’un cevabı, “Birleşme konusunu çok konuştuk; ‘8-10 firma bir araya gelelim, herkes 10 araba koysun 100 araç ile büyük bir yapıda çalışalım’ yönünde düşünceler oluştu, ama hayata geçmedi. Bizim sektörde imkansız değil ama zor. Atlas-Bus diye bir yapı oluştu, tutmadı. Taşımacılık alanı hala kurumsallığa geçiş yapamadı. Şirketlerin profesyonel yöneticilerle idare edilmesi gerekiyor ama öyle değil. Bir kısmımız; ‘mevcut firmalarımızı kapatmaz isek bu iş olmaz’ dedi. Sahip olduğu firmayı kapatmak zor geldi birçoğuna. Ben tek firma oluşumundan yana oldum. Çünkü kendi şirketi devam ederken o şirkete yoğunlaşma tam anlamıyla olamıyor” oldu.

TTDER güçlenmeli

Meslek örgütlerinin de bu süreci çok iyi yönetemediğini de düşündüğünü belirten Serkan Temizsoy, “Taşımacılık sektöründe biz, işimizi hep dengede yürütmeye çalışıyoruz. Çok volümlü bir sektör. 2 milyon 400 bin TL’ye otobüs alıyorsun. Geri dönüşü çok zor oluyor. Araban gece gündüz yolda. Gece saat 03’te telefonun çalar. Meslek örgütlerinin daha profesyonelce yönetilmesi gerekiyor. Kamu nezdinde daha iyi lobi yapabilecek hale gelmeliyiz. Bu noktada TTDER’i çok daha güçlü yapıya dönüştürmemiz gerekiyor” dedi.

Hayata bakış açım değişti

Pandeminin herkesin hayata bakış açısını değiştirdiğini belirten Serkan Temizsoy, “Ben bundan sonra eskisi gibi çalışacağımı veya şirketimi çalıştıracacağımı düşünmüyorum. Bundan sonra büyük volümlü işler yapayım, büyük cirolar elde edeyim diye düşünmüyorum. Daha butik olarak çalışmayı düşünüyorum. Önceden 30-40’ı kendi arabam, 50-60 da kiralık arabam vardı, sezonda 100 araba ile dönerdim. Ben, 2008’den beri, Jolly Tur’un Türkiye’deki taşıma işini yapıyorum. Benim Jolly Tur ile 2019 cirom 25 milyon TL. İstanbul’da birçok işletme bu cironun yarısını yapamaz. Bu işe verdiğimiz emek çok büyük, karşılığı o kadar değil, pandemide onu anladık. 2016 yılında darbe, patlamalar sektörü iki sene geri attı. 2018-2019 iyiydi. Tamam, 2020’de ‘işler rayına giriyor’ dedik, pandemi çıktı. Bundan sonrası için de beni korkutan İstanbul depremi. Koronavirüs bitse bile uzmanlar başka bir hastalığın yaygınlaşabileceğini söylüyor. Bu yüzden daha butik, daha sağlam çalışmanın daha uygun olacağını düşünüyorum” diye konuştu. ■



Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklik yapıldı

Karayolu Taşıma Yönetmeliği'nde değişiklik yapılmasına dair Yönetmelik 21 Kasım 2020 tarih ve 31311 sayılı Resmi Gazete'de yayımlandı. 10 maddede değişiklik içeren Yönetmelikte yeni düzenlemeler şu şekilde oldu.

Yönetmelik ile ikili, transit, üçüncü ülke, dönüş yükü ve benzeri izin belgesinin elektronik olarak da düzenlenebilmesi imkanı getirildi. Elektronik Tebligat Sistemi'nin nasıl olacağına yönelik de düzenleme yer aldı. Buna göre Elektronik Tebligat Sistemi Karayolu Taşıma Kanunu ve Yönetmeliği'ne göre düzenlenen idari para cezalarının Gelir İdaresi Başkanlığı tarafından elektronik adreslere gönderilmesi ve elektronik ortamda delillendirilerek tesliminin sağlandığı sistem olarak aktarıldı.

-Yönetmelik ile yine yetki belgesi almanın şartları ve yenilemenin genel şartları içinde elektronik tebligat sisteminde üye olmaları şartı getirildi.

-Yönetmelikle A1 yetki belgesi sahiplerinin kamu ile yapacakları taşıma sözleşmesi ile kullanacakları taşıtları farklı işlerde kullanmaları halinde her bir taşıt için 50 uyarma cezası verilecek.

-Yönetmelikte Taşıt ve acente için yapılacak sözleşmelerde uyulacak koşulları içeren 27'inci maddenin (E-devlet üzerinden elektronik taşıt/acentelik sözleşmesi yapılabilir) düzenlemesindeki a bendi (Taşıt/acente sahibinin gerçek kişi olması) şartı kaldırıldı.

-Yetki belgesi sahiplerinin ortak hükümlülüklerini içeren 40'ıncı maddenin altıncı fıkrası (C2, C3, K1, K3, L1, L2, N1, N2, R1 ve R2 yetki belgesi sahipleri taşımasını üstlendikleri eşyalar için taşıma senedi ibaresi taşıma ücreti haricinde taşıma senedinde belirtilen bilgiler olarak değiştirildi.

-40'ıncı maddenin 31 fıkrasında yetki belgesi sahipleri takograf kullanılması zorunlu olan ve yetki belgesinde kayıtlı taşıtları için sayısal takograf ünitelerindeki verileri trafiğe çıktığı andan itibaren her 3 ayda bir elektronik ortamda arşivlemek ve takip eden her ay Bakanlıkça belirlenen kart verme otoritesine göndermek zorunda olacaklar. Bu kuralara uymayan yetki belgesi sahibine (her taşıt) için 2 uyarma cezası verilir düzenlemesinde (her taşıt için) ibaresi kaldırıldı.

-Yolcu taşımacılığı faaliyetinde bulunanların yükümlülüklerini içeren 41'inci maddenin 15 fıkrasının sonuna servis taşımacılığı yapmak için D4 yetki belgesi alanlarda 100 km şartı aranmayacağı belirtildi. Zaman tarifeleri ile ilgili düzenlemeyi içeren 57'inci madde de yetki belgesi sahiplerinin gidiş veya dönüş herhangi bir seferi yolcu bileti satılmaması halinde en az 48 saat öncesinden bildirirse yapılabılır şartı yerine 30 dakika öncesinden bildirirse yapılabılır ibaresi eklendi.

-Kargo ve dağıtım işletmecilerinin yükümlülüklerini düzenleyen 43'üncü maddede M ve P türü yetki belgesi sahiplerinin taşıma senedi ibaresi "taşıma ücreti haricinde taşıma senedinde belirtilen bilgileri taşımanın yapılacağı taşıtın hareket ettiği saatte en geç 6 saat sonrasına kadar Bakanlığın U-ETDS sistemine işlemek zorunda olacaklar.

-İhlal ve idari para cezası karar tutanağı düzenlenmesini içeren 67'inci maddenin 4'üncü

Fıkrası (Birden fazla mevzuat ihlalinin bir arada işlenmesi halinde her ihlal için ayrı ihlal tespit tutanağı düzenlenir) sonuna"Ancak, bu fıkra kapsamında ayrı ayrı düzenlenmesi gereken ihlal tespit tutanakları, yapılan ihlaller ve karşılığındaki uyarma adetleri ayrı ayrı belirtilmek suretiyle

elektronik ortamda tek bir ihlal tespit tutanağı olarak düzenlenebilir." eklendi.

-Diğer idari yaptırımları içeren 69'uncu maddenin 1 fıkrasında yapılan değişiklikle yetki belgesi sahiplerine uyarma verilmesini gerektiren ayrı ayrı her bir ihlal için uyarıya konu olan ihlalin devam etmesi halinde aynı yaptırım yeniden uygulanır ve bu süreç ihlal giderilinceye kadar tekrarlanır." Denildi.

-Yönetmeliğin Geçici 1'inci maddesine B1 ve D1 belgesine kayıtlı şoförü dahil en az 25 koltuk kapasitesine sahip araçlarla ilgili yeni düzenleme eklendi. Buna göre usulsüz olarak tadil edildiği Türk Standardları Enstitüsü (TSE) tarafından tespit edilen taşıtların, yürürlükte bulunan mevzuat hükümlerine göre tadilatlarının yapılması ve bu durumun TSE tarafından da teyit edilmesi halinde, söz konusu taşıtlar belgelere kayıt edilebilecek.

-Uluslararası taşıma yapan yetki belgesi sahiplerinin ATS bilgilerinin bildirim zorunluluğu 31 Aralık 2020'den 30 Haziran 2021 tarihine uzatıldı. Yine tehlikeli madde taşımacılığı yapan yetki belgesi sahipleri hariç olmak üzere K1 Yetki belgesi sahipleri U-ETDS sistemine 1 Ocak 2022 tarihine kadar uyum sağlayacaklar. ■

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi UKOME toplantısında karar alındı



D-100 karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığına kapatıldı

Kocaeli Büyükşehir Belediyesi UKOME toplantısı Kocaeli Kongre Merkezinde gerçekleştirildi. Toplantıda D-100 karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığına kapatıldı. Kocaeli Büyükşehir Belediyesi UKOME toplantısı Kocaeli Kongre Merkezinde gerçekleştirildi. Kocaeli Büyükşehir Genel sekreteri Balamir Gündoğdu başkanlığında yapılan toplantıda tarihi bir karar alındı. Uzun süren görüşmelerin ardından D-100 karayolu şehirlerarası yolcu taşımacılığına kapatıldı. Kararın ardından hiçbir firma şehirlerarası yolcu taşımacılığı için D-100 karayolunu kullanamayacak.

Trafik Güvenliği Açısından

Toplantıda iki üniversiteden konu ile ilgili istenen raporlar okundu.

Trafik güvenliği açısından Yalova Üniversitesi, hukuki yönden de İstanbul Üniversitesi'nden alınan raporlar okundu, ardından trafik güvenliği açısından şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan araçların D/100 Karayolunu kullanmaması oybirliği ile kabul edildi.

“D-100 Karayolunu Kullanamayacaklar”

Toplantının ardından kısa bir açıklama yapan Kocaeli Büyükşehir Genel sekreteri Balamir Gündoğdu, “UKOME toplantısında aldığımız karar doğrultusunda artık şehirlerarası yolcu taşımacılığı yapan hiçbir firma D-100 karayolunu kullanamayacak. Şehiriçi trafik rahatlığı ve trafik güvenliği açısından aldığımız bu karar şehrimize hayırlı olsun” dedi. ■

Zorunlu kış lastiği uygulaması başlıyor

Şehirler arası yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için kış lastiği zorunluluğu 1 Aralık'ta uygulamaya başlıyor. 1 Nisan 2021'de sona erecek uygulama kapsamında, kış lastiği takmayan sürücülere 776 lira ceza kesilecek.

Şehirler arası yük ve yolcu taşıyan ticari araçlar için kış lastiği zorunluluğu 1 Aralık'ta başlayacak, gereğini yapmayanlara 776 lira ceza verilecek.

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, Karayolları Trafik Kanunu gereği yolcu ve eşya taşımalarında kullanılan araçlara kış lastiği takılmasını, illerin hava ve iklim şartlarına göre yılın belirli dönemi için zorunlu tutuyor. Söz konusu yetki, Bakanlıkça valiliklere de devredilebiliyor.

Araçların denetimi, Bakanlığın yetkilendirdiği personelin yanı sıra Emniyet Genel Müdürlüğü, Jandarma Genel Komutanlığı, Ticaret Bakanlığının sınır kapılarındaki birimleri ve belediyelerin denetim birimleri tarafından yapılıyor.

Kış lastiği takma zorunluluğu 1 Aralık'ta başlayacak ve 1 Nisan 2021'e



kadar devam edecek. Kurala uymayan araçların sürücülerine 776 lira ceza kesilecek. Söz konusu ceza, Hazine ve Maliye Bakanlığı tarafından açıklanacak yeniden değerlendirme oranı çerçevesinde 1 Ocak 2021 itibarıyla güncellenecek.

Kış lastiği, "hususî" değil, "ticarî" araçlarda zorunlu

Yük ve yolcu taşımacılığı yapanlar dışındaki hususî araçlar için uygulama zorunlu değil ancak can ve mal güvenliğiyle sorunsuz seyahat için kış şartlarında tüm araçlarda kış lastiği kullanılması gerekiyor. Söz konusu uygulamayla kış şartlarına göre önlemini almayan, kış lastiği olmayan araçların yolu kapatması ve insanların mağduriyete uğraması önlenmeye çalışılıyor.

Kış lastikleri, 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda, ıslak, karlı ve çamurlu zeminlerde yaz lastiklerine oranla daha iyi yol tutuş ve yüksek güvenlik sağlıyor. ■

Bireysel otobüsçü Korkmaz Erel konuşuyor!

Bireysel otobüsçüler kimliklerini kaybettiler!

Çocukluğunda hayalini gördüğü, kutsal meslek olarak adlandırdığı bireysel otobüsçülüğü bugün mutsuz bir şekilde işini sürdürmek durumunda olduğunu belirten Korkmaz Erel, “Bireysel otobüsçülere 1990’lı yıllara kadar çok değer verildi. Onlarda bu değerin karşılığını verebilmek için sadece işlerine odaklandılar. Ama gelen tehlikeyi fark edemediler. Kitap, okumadılar, gazete okumadılar, haber dinlemediler. Sadece işlerini yaptılar. Ancak daha sonra gelen değişimle birlikte kimliklerini kaybettiler, malvarlıklarını yitirdiler” dedi.

RÖPORTAJ: ERKAN YILMAZ

53 yaşında Bayburtlu bir bireysel otobüsçü Korkmaz Erel, Trabzon’da yaşayan ve işini orada sürdüren Korkmaz Erel ile yaşanan mevcut durumu ve bireysel otobüsçülerin gelecekte beklenenlerini konuştuk.

3 otobüsten 2’si parkta yatıyor

Kamil Koç bünyesinde 3 araçla hizmet veren Korkmaz Erel, 15 gün önce 2 aracını parka çekmiş: “Aslında çok



Dayı Ahmet Erel, 1984 yıllarında, Ulusoy’da muavin. Karda buzda otobüs kullanmakta profesyonel. Bütün zamanların en hızlı zincirini takar, söker. Aracı yolda bırakmaz. Tam bir otobüs emekçisidir.



Korkmaz Erel

uzun süredir iş yapamıyorduk, ama sigorta ödemeleri gelince bizde iş yapamadığımız halde para ödemek istemediğimiz için plakalarını söktük ve parka çektik. Şu an parkta yatıyorlar. 1 otobüsümüz firmada hizmet vermeye devam ediyor. Birde personel ve turizm taşımacılığı tarafımız var. Bu alanda faaliyet gösteren Güvener Taşımacılık adındaki şirketimizin filosunda 4 midibüs bulunuyor. Geçimimizi de zaten bu taraftan sağlıyoruz.”

12 yaşında kurulan hayaller

“Otobüsçülüğe ilgi duymam 1979 yılında, 12 yaşındayken başladı” diyen Korkmaz Erel, “Bunda en büyük etken öğretmen olan babam Yılmaz Erel’in otobüsçülüğe olan ilgisi oldu. Öğretmenlik yaparken bir yandan da otobüsçülüğe adım attı ve benimle birlikte iki abimin de ilgisi otobüsçülük olmaya başladı. O zaman otobüsçü olmak çok güzel bir hayaldi. 43 kişi bir otobüste ve o otobüsü kullanan kişiye çok büyük saygı duyuyor, bunu görüyor ve bende hayalini kuruyordum. Öyle ki kaptanlara, yolcuların teşekkür edişini, kaptanın firma çalışanları tarafından karşılanışını izlediğimde onların çok yüce bir görev yaptığını düşünürdüm. Kaptanları seçerlerdi yolcular. Mola yerlerinde de kaptanlara olan ilginin inanılmaz boyutta olduğunu düşünürdüm. Kaptanın sofrasına oturmak, onunla konuşmak çok önemliydi” dedi.

Geleceklerini planlayamadılar

“Kaptanlık, bireysel otobüsçülük çok kutsal bir meslekti” diyen Korkmaz Erel, “Bir kentte bir otobüsçüyü herkes tanır. O dönemde bireysel otobüsçülerde kendilerine verilen değerden mutluluk duyar ve işini en iyi şekilde yapmak için çaba gösterirdi. Bunun içinde bireysel otobüsçüler hiç üst akıl olarak geleceği planlamadı, gördüğü değerin hep devam edeceğini düşündü. Haklarının alınacağını göremedi, düşünemedi. Çünkü kitap okumadı, gazete okumadı, haber dinlemedi. Sadece ve sadece işine odaklandı. Asıl gelen tehlikeyi göremedi. Vahşi kapitalizmin onu yok edeceğini

unuttu, tedbirini alamadı. Bireysel otobüsçüler bir anda baktılar ki, kendi malına borçlular. Bireysel otobüsçünün artık buna direnme şansı da yok, çünkü bireysel otobüsçünün kimliği yok, kimliğini kaybetti. Bunu da kumarda kaybetmedi, sektör içinde kendi mücadelesini vermediği için kaybetti” dedi.

Kaybetme 1995’te başladı

Bireysel otobüsçülerin, sektördeki konumlarını 1995 yılından itibaren kaybetmeye başladıklarını belirten Erel, “Bu süreçte sektörde yeni bir çalışma anlayışı ile 2000’e kadar aldatmayla geçen bir trend sunuldu otobüsçüye. Ondan sonra tüm bireysel otobüsçüler önce araçlarında yarı hisseye, sonra dörtte biredüştü, sonra da tamamen kaybettiler” dedi.

Bireysel otobüsçüye eğitim

Mevcut bireysel otobüsçülerin varlıklarının devam etmesinin tek yolunun daha fazla eğitim olduğuna dikkat çeken Korkmaz Erel, “Bu konuda halk eğitim merkezlerinde bir adım atılabilir. Düzenlenecek seminerlerle her şey tane tane anlatılacak. Otobüsçüler araç kullanmayı değil önce dünyayı anlamalılar. Bireysel otobüsçüye, farklı yaşam biçimleri, ekonomik yapılar anlatılacak. Temel kültür seviyesi yükseltilecek. Bakın bireysel otobüsçü diyor ki, ‘arabaya HES kodu ile binmeyen yolcuya ben ne yapabilirim’. Bunu kavrayamıyor. Sonra ceza yediğinde, ‘niye benim sahibim yok’ diyor. Ben anlatıyorum, HES kodu bir isim değil, bu salgın sürecinde getirilen bir tedbir uygulaması. Ama bunu bir türlü anlayamıyor. Bu işi yönetenlerin meslektaşlara bir eğitim vermesi gerekiyor” dedi.

3 otobüsten zararım 600 bin TL

Pandemi süreciyle birlikte otobüsçülerin çok daha zor koşullara sürüklendiğini belirten Korkmaz Erel, “Mart’tan bu yana benim 3 otobüsten zararım 600 bin lira kadar” dedi. Korkmaz Erel, birçok bireysel otobüsçünün zarar edeceği sefere gitmektense araçlarını parka çektiğini söylüyor: “Sigorta maliyeti, otopark çıkış

Benim için en güzel anlar otobüsün içinde oturmak, etraftaki otobüsleri izlemektir. Liseyi bitirdiğimde önce bir yazıhanemiz oldu. 1983 yılında bir otobüsümüz oldu. O otobüse sonra, üzücü bir kaza da yaşadık. Yine de vazgeçmedik, başka bir işe yönelmedik, bugün mutsuz bir şekilde olsa da işimizi yapmaya devam ediyoruz.

ücretleri gerçekten çok ağır. Araçlarımızı satışa da koyduk internete, ama arayan, soran yok. Bugün firmalar tesislerden, akaryakıt istasyonlarından pay alıyorlar ama bireysel otobüsçülere bunları hiç yansıtmıyorlar. 2 milyona bir araç alıyorsunuz ve siz bu aracın bagajında uyuyorsunuz” dedi. ■

3 kız çocuğu bulunan Korkmaz Erel, kendisini çok iyi eğitmeyi başarabilmiş. Bunda birinci etken, babasının öğretmen olması zaten. İkinci etken de kendinizi eğiterseniz, çocuklara katkınız da farklı oluyor. Erel, “Ben boş zamanlarımda haberleri dinledim, gazete okudum, kitap okudum” diyor. Korkmaz Erel’in bu eğitim süreci çocuklarına da yansımış.



Korkmaz Erel, sektörün durumunu konuştuklarında babası Yılmaz Erel’in, “Oğlum, bu işin bırakılma zamanı vardı, biz onu ayarlayamadık” dediğini anlatıyor.

Yerel ve merkezi idareden taleplerimiz

Ulaştırma Bakanlığı sektördeki meslek örgütlerinin görüşünü almadan yönetmelik ve genelgeler yayınlıyor. Sektörün görüşü alınmadığı için de sıkıntılar doğuyor. Biz bu duruma kalıcı bir çözüm bulabilmek adına Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Baştör'e tüm taşıma modlarının da içinde yer alacağı Yolcu Taşımacıları İstişare Kurulu oluşturulması önerisini sunduk. Bu önerimiz de kabul gördü. Ancak sektörümüzün meslek örgütü konumunda bulunan TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Sayın Mustafa Yıldırım, meclis üyelerine danışmadan, kişisel şekilde geliştirdiği, Bakanlıklar Arası Kurul önerisini sundu.

Bir defa 17 Nisan 2016'dan itibaren Türkiye'nin idare düzeni değişti. Artık Cumhurbaşkanlığı Hükümet Sistemi var. Daha önce Bakanlar Kurulu diye bir yapı vardı. Artık Cumhurbaşkanlığı kabine sistemi var. Sayın Yıldırım'ın önerdiği yapı daha üst yapıyı içeriyor. Bu kurul talebi de doğrudur, ama bizim talebimize alternatif olarak sunulması doğru değildir. Ama bu talep yine de sektöre danışılmadan sunulmaması gerekiyor. İşte o zaman kafa karışıklığı oluşuyor. Bu kurulun Cumhurbaşkanlığı hükümet sistemi içinde hayata geçmesi daha zordur. Bakanlıklar arası olduğu için ancak Cumhurbaşkanının görevlendirmesi ile olabilir. Bizim önerimiz ise daha basit şekilde hayata geçebilecek bir öneridir. Bizim önerimiz ise Ulaştırma Bakanlığı bünyesinde Yolcu Taşımacıları İstişare Kurulu, kara, hava, deniz ve demiryolu genel müdürlükleri ile bu alandaki meslek örgütlerinin içinde yer aldığı bir kurul. İşleme konulmak üzereyken farklı taleplerin dile getirilmesi sürece zarar veriyor. Üstelik sektör



Mevlüt İlgin
TOFED Genel Sekreteri

meclisi üyelerine danışılmadan bu tür taleplerin dile getirilmesi önceliği alıyor.

TAVAN değil, TABAN fiyat

İkinci talebimiz ise biz Ulaştırma Bakanlığı'ndan pandemi sürecinde 'TABAN FİYAT' istedik, isteğimizi bir kez daha vurgulayalım: 'TABAN FİYAT'. Sayın Musa Çaktır başkanlığında sektörümüzün önde gelen firmaları Kamil Koç, Pamukkale, Metro Turizm, İstanbul Seyahat, Balıkesir Uludağ yetkililerinin katılımıyla bir komisyon kuruldu. Maliyet hesaplamaları ölçeğinde taban fiyata yönelik öneri oluşturuldu. Yine bu önerimizi de Sayın Murat Baştör'e sunduk. Sayın Baştör, bize bu öneriyi sunduğumuzda açık açık söyledi: "Siz TABAN FİYAT istiyorsunuz, ben de Bakanlık olarak TABAN FİYATTAN yanayım. Ama sizin de üyesi olduğunuz Sektör Meclisinin Başkanı Sayın Mustafa Yıldırım da başvurusunda TAVAN FİYAT istiyor. Bulunduğu makam sektörün sivil

toplum örgütlerinin üstünde resmi bir kurumdur. Bu kurum Başkanın şahsi görüşleri ne kadar doğru olsa bile onu değil, sektörün ortak görüşlerini iletme için oluşturuldu."

Sayın Yıldırım'a çağrı

Sektörümüzde hizmet veren firmaların tamamı TABAN FİYAT talebinde bulunurken, Sayın Yıldırım, sektör meclisi başkanlığı unvanını kullanarak TAVAN FİYAT talebinde bulunuyor. Sayın Yıldırım'ın çalışmalarına, çabalarına, sektör meclisi bünyesinde yürüttüğü girişimlere karşı değiliz, destekliyoruz. Çok net olarak ifade etmek istiyorum ki, Sayın Yıldırım sektör meclisi başkanlığına TOFED'in önerisiyle gelmiştir. Ama biz diyoruz ki, sektörün büyük bir bölümü çatı örgüt olarak TOFED'i kabul etmişken, sen de şunu kabul et, Ulaştırma Bakanlığı'na gidecek önemli konularda federasyonlarla, en önemlisi de meclis üyelerinle bu konuyu istişare et. Tarafsız ol.

Yönetmelik Çalıştay

Karayolu Taşıma Yönetmeliği yayınlandıktan sonra birçok kez değişikliğe uğradı. Bakanlığa daha önce birçok defa başvurmuş, Yönetmelik Çalıştay'ının bir an önce yapılmasını istemiştik. Sektördeki meslek örgütleri, önde gelen firmalarla Bakanlık yetkilileri birlikte 3-4 günlük bir çalıştayla Yönetmeliği tartışalım ve çok temel konularda uzlaşarak yeni bir Yönetmelik hazırlansın. Bakanlık bu önerimize de 'tamam' dedi, ama daha sonra bir baktık ki, Yönetmelik çıkmış. Bunu da gazetelerden öğrendik. Biz bundan şikayetçiyiz.

Korsan taşımacılık

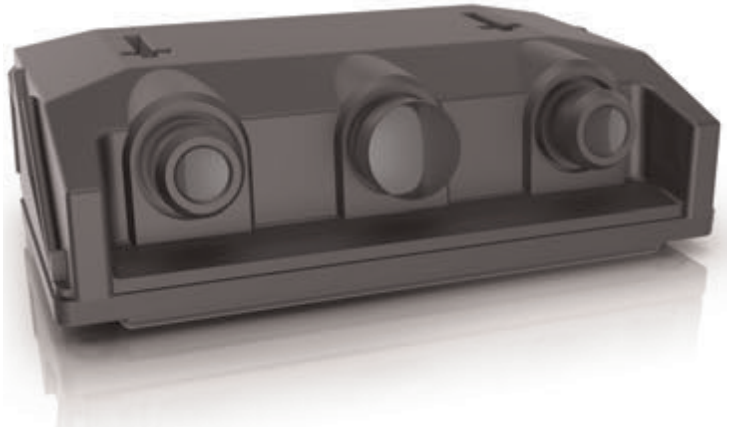
Bir diğer talebimiz İstanbul'daki korsan taşımacılığın önlenmesine yönelik. Pandemi sürecinde yolcu sayısı iyice azalırken var olan yolcuyu da artık korsan taşımacılar aldı. İstanbul Valiliği'nin başkanlığında, korsan taşımacılıkla mücadeleyle ilgili istişare kurulu oluşturuldu. Ama pandemi nedeniyle Ocak ayından beri toplanamıyor. Tele-konferans yöntemi de çok yaygın olarak kullanılıyor, bu komisyonun artık bir an önce toplanmasını bekliyoruz.

Öte yandan TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi, her yıl Ekonomik Konsey toplantılarına yönelik 5 öneri yazıyor. Biz önerilerimizi yazsak bile, daha önce olduğu gibi dikkate alınmayacağını bildiğimiz için ancak medya aracılığıyla taleplerimizi iletiyoruz.

Otogar kiralari

Merkezi hükümete yönelik olarak esnafa yönelik ucuz kredi, kira yardımı gibi taleplerde bulunan ana muhalefet partisi CHP'nin Genel Başkanı Sayın Kemal Kılıçdaroğlu'ndan da talebimiz var. Şu an Türkiye'nin en büyük 11 büyükşehir belediyesi CHP'nin. Sayın Kılıçdaroğlu'na çağrıda bulunuyor; belediyelere yönelik bir açıklama yapmasını ve belediyelerin işletiminde olan otogarlardan kiralaların alınmaması veya kiralara yönelik indirimler yapılması yönünde bir kararın alınması için destek bekliyoruz.

Sayın Mustafa Yıldırım ile çalışmaktan memnunuz, ama kendisini sektörü dinlemeye davet ediyoruz ve otogar kiralari ile ilgili konuda Sektör Meclisi Başkanı olarak büyükşehir belediyeleri nezdinde girişimde bulunmasını istiyoruz. ■



ZF, Nissan'dan Küresel Tedarikçi İnovasyon Ödülü'nü Kazandı

ZF, otomotiv pazarı için geliştirilen ilk üç lensli akıllı kamera olan Tri-cam kamera teknolojisi ile 2020 Nissan Küresel Tedarikçi Ödülü'nü kazandı. Tri-cam, Nissan Skyline modelinde sunulan Nissan ProPILOT 2.0 otonom sürüş teknolojisini destekliyor.

ZF Friedrichshafen AG CEO'su Wolf-Henning Scheider, "Bu prestijli ödül ve ProPILOT 2.0 gibi yenilikçi sistemlere katkıda bulunma fırsatı sunduğu için Nissan'a teşekkür ediyoruz. ZF, küresel otomobil üreticileri için gelişmiş güvenlik ve otomatik sürüş teknolojilerinin geliştirilmesi ve desteklenmesi süreçlerine katkı sağlamaya tüm gücüyle devam edecek." dedi.

Bu, ZF'nin 2014 yılından bu yana, kamera teknolojisi geliştirmesinden dolayı Nissan tarafından layık görüldüğü üçüncü inovasyon ödülü. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.

2020 kayıp yıl (2)

Dertlerimizle, üzüntülerimizle bitmek bilmeyen günler ve ayların kovaladığı kayıp 2020 yılının sonlarına yaklaşırken hem iyi hem de kötü haberler almaya devam ediyoruz. Mevcutlarımızın yanında, sağlığımızı ve aile birlikteliğimizi de korumaya çalışıyoruz. Hepimiz için zor olan şartlar ne zaman rutine biner, tahmin bile edemiyoruz. Önceliğimizizin Maske, Sosyal mesafe ve Hijyen olduğunu tekrar hatırlarken, 2020 "kayıp yıl" esintileriyle başlamak istedim.

Hastalığın ilk onaylandığı mart ayı ile hayatımızda yeni bir dönemin başlayacağını hiç tahmin bile edemedik. Daha doğrusu böyle bir yaşam olacağını kendimize konduramadık, biz millet olarak güçlü ve yenilmezliğimizi ön plana atarak 'bize gelmez' dedik. Mizahını yaptık, şairler, şarkılar söyledik ve birçok şeyler yapıldı... İşin ciddiyetini en yakınlarımızı kaybedene kadar kabul etmedik. Şimdilerde çok daha bilinçli hareket etsek de maalesef rakamlar iyi olmayan yönde gelişince, birçok yasak ve kısıtlamalar yeniden gündemde. Bu işin kötü tarafı... İyi olan taraf ise Covit-19 aşısında birkaç firmanın üçüncü faza geçmesi ve insanlar üzerinde uygulanmaya başlanmasıdır. Ancak bu durum, işlerimizin birden düzeleceği anlamına gelmiyor.

Dünya Sağlık Örgütü (DSÖ) üçüncü dalganın, 2021 Mart ayında başlayacağını açıklıyor ve rakamların ikiye katlanacağından

İkinci El

Sami Acerüzümoğlu

sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com



iddia ediyor. umarım böyle bir şey yaşamayız.

Olur ise ne olur?

- * Kısıtlamadan çok yasaklar tekrar gelir
- * Seyahat özgürlüğü daha katı engellenir
- * Birçok işyeri hemen ve sürekli kapanır
- * Birçok ülke sınırlarını kapatır
- * İç ve dış turizm başka bahara bırakılır

Yukarıda bahsettiğimiz bu ve benzeri olaylar, bir senaryo olsa da, yaşanmayacak anlamına gelmez.

2020 yılı başından bu zamana kadar birçok firma açıldı ve ciddi yatırım yaptılar, ancak hiç kimse işlerin bu kadar kötüye gideceğini düşünemedi. Tahminler işlerin iyi olacağı yönünde idi ancak, hepimizin bildiği "Evdeki hesap çarşıya uymadı" atasözünü

Hatırlattı. Kısaca üretici, satıcı, alıcı, tedarikçi ve birçok kişinin kazanç sağladığı otobüs sektörü içler acısı, konkordato ilan eden, seferlerini iptal eden veya azaltan firmaların, 3 kişiyle gelip 5 kişiyle giden seferlerin durumu içler acısı.

Bunun yanı sıra maliyetlerle faizlerin artmasıyla ikinci el otobüslerin de alım satımı içler acısı. Yeni araç alanların çoğu ya aldığı yerde bırakmış ya da otoparka çekmiş. Hepsi satılık. Alan var mı, evet var, ölü fiyatına verirsene var...

Doğru olduğuna inanmıyorum ama inanmak da istediğim bazı söylentiler var. Bursalı bir işadımı,

Gemlik'te bir arazi kiralamış, uygun bulduğu otobüsü markasına bakmadan topluyormuş, şu ana kadar 150 adedin üzerinde deniliyor. Yeni araç fiyatlarının çok yüksek olması ve insanların alacak gücü olmayacağı için böyle bir yatırım yaptığı konuşuluyor. Hayırlısı...

Bizim de bildiğimiz bazı firma sahibi dostlarımız da uygun fiyata buldukları aracı, yatırım amaçlı almayı planlıyorlar. Bu hastalık bu şekilde yükselerek devam ederse, yatırımları ne kadar devam eder bilemiyorum.

İkinci el araçlarını satmak isteyen dostlarımızın buldukları müşteriye kaçırmamalarını tavsiye ederim. Çok fazla direnmek başka bir müşteriye getirmeyecektir. Herhangi bir borcu veya sıkıntısı olmayan dostlarımızın, araçların bakımlarını yaparak muhafaza etmelerinde fayda var. İlerde araç fiyatları ne olur dersene, bunu tahmin etmek inanılmaz zor. Maalesef sıkıntılarımız çok, herkesin kendine göre hedefleri ve planları var. İnşallah hepimiz için hayırlısı olur.

Hoşça kalın... ■

UKOME’de “TÜRSAB olmasın” tartışması

İstanbul UKOME’de 6 bin taksiyle ilgili yaşanan tartışmanın ardından ikinci bir tartışma da turizm servis aracı güzergah izin belgesi teklifi sırasında ‘TÜRSAB bu teklifte olmasın’ denilmesiyle yaşandı. Tartışmanın ardından teklif reddedildi.

İstanbul UKOME’nin 26 Kasım Perşembe günü gerçekleştirilen toplantısında turizm servis aracı güzergah izin belgesi teklifi de görüşüldü. Bu teklif sırasında yaşanan tartışmalar ve sonraki süreçle ilgili **TÜRSAB Başkan Danışma Kurulu Üyesi ve System Transport Yönetim Kurulu Başkanı Taşkın Arık**, Taşıma Dünyası’na açıklamalarda bulundu.

İBB’nin teklifinin içeriği

Taşkın Arık, İBB teklifinin içeriğinde yer alan maddelerle ilgili bilgiler verdi:

- Tüm yolculukların yetkilendirilmiş TÜRSAB acentesi tarafından en az 120 dakika öncesinde sisteme girilmesi
- E-Tuhim ile TÜRSAB sistemi entegrasyonu ile TÜRSAB üyesi acentelerin doğrudan sözleşmeli oldukları taşımacı bilgilerini ve sözleşmelerini, yolcu sayı ve kimlik



Taşkın Arık

bilgilerini, güzergah başlangıç-bitiş-ara noktalarını girmesi

- E-Tuhim’e bildirilen yolcu listesi, güzergah ve süre sınırları dışında taşımacılık yapılması durumunda Turizm Yolcu Taşımacılığı Güzergah Kullanım İzin Belgesinin geçersiz sayılması
- TÜRSAB’dan temin edilecek Turizm Yolcu Taşıma Aracı olduğunu ayır edebilecek özellikte bilgi bandı (çıkartma) bulundurulması
- Turizm taşımacılığı yapmak isteyen taşımacıların, araçlarını İBB Toplu Ulaşım Yönetim Merkezi’ne kayıt ettirmesi
- D2-/B2 Yetki belgesi numarası beyanı
- Gerekli entegrasyonun sağlanması durumunda UETDS ile karşılıklı veri paylaşımı...

Ulaştırma Bölge Müdürlüğü yetkilisi: TÜRSAB olmasın

Teklif üyelere sunulduktan sonra İstanbul Ulaştırma Bölge Müdürlüğü yetkilisinin TÜRSAB’la ilgili bölümün tekliften çıkarılmasını istediğini belirten Taşkın Arık, “Yetkili aynen ‘TÜRSAB bölümü çıkarılmadığı takdirde de teklife onay vermeyecekleri’ni söyledi” dedi. Bu açıklamanın ardından söz aldığını belirten Taşkın Arık şunları söyledi: “‘TÜRSAB olmasın’ denilmesi kabul edilemez bir durum. 1972 yılında kanunla kurulmuş ve ülke turizmüne en önemli katkıları sağlayan bir kurumu olmasın diyerek, sistem dışında bırakma hakkına kimse sahip olamaz. Ulaştırma Bölge Müdürlüğü yetkilisinin bu tavrına yönelik TÜRSAB, Bakanlık nezdinde gerekli girişimlerde bulunarak şikayetlerini dile getirecek” dedi.

Korsan taşımacılık azalacaktır

Taşkın Arık, teklifin reddedilmesinin korsan taşımacılığı teşvik ettiğini belirtti: “2,5 yıl önce idari bir kararla 9+1 araçlara güzergah belgesi verilmemeye başlandı. Bu idari karar daha önceki UKOME toplantısının ardından tamamen bozuldu. Şu anda tüm üyeler belediyeye bir dilekçe ile başvurduklarında, ruhsatlarını da eklediklerinde sistem açılıyor. Bunun önünde bir engel yok. Eğer bu teklif

kabul edilmiş olsaydı eski kararda olan açık yönler de giderilmiş ve korsan taşımacılığın önlenmesinde çok önemli bir adım atılmış olacaktı. Çünkü teklifte ‘120 dakika öncesinde tüm yolculuklar sisteme girilmek zorunda olacak’ maddesi vardı. Bu teklife karşı çıkılması da korsanın önlenmesinin istenmediğinin göstergesi. Belgenin yanlış kullanımı önlenilecek, tespiti de çok kolaylaşacaktı. Bunu reddetmek korsanı savunmak anlamına geliyor. İBB, bu teklifte TÜRSAB’ı neden yazdıklarını anlattı ve korsan taşımacı ile işini düzgün yapanları ayırmak istediklerini belirtti. Belediye, bu teklife UKOME’nin bir sonraki toplantının gündeminde yine yer verecek” dedi.

Turizm taşımacıları ve TÜRSAB iş ortağı

Taşkın Arık, UKOME Toplantısında TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım’ın da teklifte TÜRSAB’ın olmaması yönünde açıklamalarda bulunmasını da anlamakta zorlandığını belirtti: “TÜRSAB olmasın demek doğru değil. Sayın Yıldırım’ın da bunu görmesi gerektiğini düşünüyorum. TÜRSAB turizm taşımacılarının iş ortağı, onlarla birlikte yol alıyorlar. ‘D2-B2 belgemle ben her işi yaparım, bana kimse engel çıkaramaz, TÜRSAB belgesine ihtiyacım yok’ tavrı doğru değil. Turizm taşımacılarına bu tavırla kötülük yapıldığının farkına varılması gerekiyor.” ■

TEMSA ilk elektrikli otobüs ihracatını İsveç’e yaptı

TEMSA mühendisleri tarafından geliştirilen ve şirketin Adana’daki tesislerinde üretilen 6 adet MD9 electriCITY İsveç’e doğru yola çıktı. Söz konusu araçlar, 2030 yılında karbon ayak izini tamamen sıfırlamayı amaçlayan Öckerö Adası ve çevresinde

kullanılacak. Elektrikli şehir içi otobüs MD9 electriCITY’nin ilk ihraç edildiği ülke İsveç oldu. MD9 electriCITY araçlar toplam 1.000 araçlık filosuyla bölgenin en seçkin yerel operatörlerinden olan Connect Bus’a satıldı.

Yeni başarı hikayesi

Sabancı Holding Sanayi Grup Başkanı ve TEMSA Yönetim Kurulu Başkanı Cevdet Alemdar, geçtiğimiz günlerde tamamlanan hisse devriyle TEMSA’da yeni bir sürecin başladığını hatırlatırken, “TEMSA’nın özellikle küresel pazarlarda çok daha güçlü bir yapıya kavuşacağı bir döneme giriyoruz. Bu ihracat hamlesini TEMSA’nın yazacağı yeni başarı hikayesinin ilk adımı olarak görüyoruz. Türk mühendisliğinin bir ürünü olan TEMSA markalı

Sabancı Holding ve Skoda Transportation’ın ana ortağı PPF Group ortaklığı bünyesine katılan TEMSA Ulaşım Araçları ilk elektrikli otobüs ihracatını dünyada elektrikli toplu taşıma konusunda en gelişmiş ülkelerin başında gelen İsveç’e gerçekleştirdi. Söz konusu araçların, önümüzdeki günlerde Göteborg yakınlarındaki Öckerö bölgesine ulaşması ve kısa süre içinde trafiğe çıkmaları bekleniyor.



elektrikli araçları İsveç’te yollarda görmek bizler için büyük gurur ve mutluluk kaynağı” dedi.

Elektrikli araçlar toplu taşımanın geleceği

Seri üretime hazır hale getirdikleri MD9 electriCITY, Avenue Electron ve Avenue EV model elektrikli araçlarla, bu alanda müşterilerine birden fazla model alternatifi sunabilen dünya-daki ender üreticilerden biri olduklarını hatırlatan TEMSA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu, “Dünyada toplu taşımanın geleceği elektrikli araçlar

odağında şekilleniyor. Biz de bu gelecekte oyun kurucu şirketler arasında yer almak için çalışmalarımızı sürdürüyoruz.

Connect Bus Yönetim Kurulu üyeleri ve yetkililerinin geçtiğimiz dönemlerde Adana’ya geldi ve araçlarla ilgili yerinde detaylı bilgiler aldı. Burada da bizim elektrikli araç konusundaki vizyonumuzu ve tutkumuzu yerinde görme şansı yakaladılar. Umuyorum ki bu teslimat uzun dönemli bir iş birliğinin ilk adımı olacak ve önümüzdeki günlerde ihracat adetlerimizi çok daha üst seviyelere çıkaracağız” dedi. ■

İlklerin merkezi Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası 25 Yaşında

1995 yılında kapılarını açarak dünyanın en modern otobüs üretim merkezlerinden biri haline gelen Hoşdere Otobüs Fabrikası 25. yılında da bu unvanını koruyor.

25 yılda 72.000'i aşkın otobüs üreten fabrika, 54 bin adedin üstünde otobüsün ihracatını sağlayarak ülke ekonomisine katkı sağladı.

Daimler dünyasının en önemli otobüs üretim tesislerinden olan Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası, bu sene 25'inci yaşını kutluyor. 1995 yılında, otomotiv üretim tesisleri arasında ISO 9001 kalite sistem sertifikasyonuna ulaşan ilklerden olan Hoşdere Otobüs Fabrikası, aradan geçen çeyrek asırda hem Türkiye'nin hem de dünyanın en teknolojik, en çevreci ve en kapsamlı entegre otobüs üretim merkezlerinden biri konumuna geldi. 1993 yılında temelleri atılan Hoşdere Otobüs Fabrikası için 25 yılda toplamda 540 MEU aşkın yatırım gerçekleştirildi. Günümüzde yaklaşık 4 bin kişinin istihdam edildiği Hoşdere Otobüs Fabrikası'nda 25 yıllık süreçte yaklaşık 8 bin kişi çalıştı. Hoşdere Kampüsünde, Otobüs Operasyon birimlerinin yanı sıra AR-GE Merkezi ve Daimler'ın Küresel IT Çözümleri Merkezi yer almaktadır. Üretim yanında ürün geliştirme ve teknoloji çözümleri alanlarına da önemli yatırımlar yapılarak, hem istihdam



Süer Sülün

artışı sağlanıyor hem de pek çok ilke imza atarak tüm dünyaya Türk mühendisliği ihraç ediliyor.

Her iki otobüsten biri

Türkiye'de üretilen her 2 otobüsten biri Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın üretim bantlarından ve kalite güvence süreçlerinden geçerek yollara çıkıyor. Yıllık 4500 üretim kapasiteli fabrikada üretilen Mercedes-Benz ve Setra markalı otobüslerin yüzde 90'ı, başta Avrupa olmak üzere 70'ten fazlaya ülkeye ihraç ediliyor. 2019 yılında toplam 3 bin 985 adet otobüs ihracatıyla bu alanda da bir rekor kırılmıştı, 2020 yılında tüm dünyayı etkisi altına alan zorlu koşullara rağmen Ocak - Ekim arası on aylık süreçte toplam 2 bin 614 adet otobüsün ihracatı gerçekleştirildi.

Çevreci uygulamalar

Mercedes-Benz Türk İcra Kurulu Başkanı Süer Sülün, "1995'den bugüne 25 yıllık süreçte sürekli gelişen, üreten ve yenilikleriyle markamızın öncü konumunu, otobüs alanındaki bayrak taşıyıcılığı misyonuyla sürdüren Hoşdere Otobüs Fabrikası, binlerce çalışanımızın

emekleriyle bugünlere ulaştı. Çeyrek asırlık dönemde çevreci ve teknolojik uygulamalar ile verimliliğin her geçen gün artırıldığı fabrikamızda yaklaşık 4 bin kişi çalışıyor. Daimler dünyasında Avrupa'da en fazla otobüs üreten ve aynı zamanda AR-GE faaliyetlerinde de kapsamlı yol testlerini gerçekleştiren fabrikamız, ülkemizde istikrarın sembollerinden biri oldu" dedi.

Mühendislik ihracatı

Mercedes-Benz Türk Otobüs Üretiminden Sorumlu İcra Kurulu Üyesi Bülent Acicbe, "Türkiye'de satılan her iki otobüsten biri bu tesislerde üretiliyor ve Mercedes-Benz Türk'ün imzasını taşıyor. Sadece üretim ile yetinmiyoruz. Fabrikamız bünyesinde 2009 yılında kurulan AR-GE merkezimiz ile de hem Daimler bünyesindeki tüm otobüs dünyasında söz sahibiyiz hem de mühendislik ihracatımızla ülkemize katkı sağlıyoruz. Hoşdere Otobüs



Bülent Acicbe

Fabrikamız geleceğe emin adımlarla ilerlemesini sürdürecektir" diye konuştu. ■

Hoşdere Otobüs Fabrikası'nın ilkleri

- Türkiye'deki otomotiv ana sanayinde, 1995 yılında, ISO 9001 kalite belgeleri alan ilk üretim tesisi.
- Otobüs üretiminde Türkiye'deki ilk kataforez daldırma tesisi.
- Otobüs üretiminde ilk hava yastığı uygulaması.



Rusya'da Perm şehri de Allison donanımlı otobüsleri tercih etti

Rusya'daki toplu taşıma operatörü Avtomig, bölgenin başkentindeki yoğun şehiriçi rotalarında hizmet vermek üzere Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 105 adet MAZ-203016 otobüs satın aldı.

Avtomig Perm Şubesi Başkanı Igor Sasunov, "Yeni otobüslerimiz, üç aydır çalışıyor. Şimdiden sürücülerimizden çok olumlu bildirimler alıyoruz. Kontrol kolaylığını, sarsıntısız vites değişimi, ivmelenme ve hızlanmayı takdir ediyorlar" dedi. ■

Ford Otosan Gölcük Fabrikası'nda Tam elektrikli E-Transit üretilecek

12 Kasım Perşembe günü, Ford Motor Company Başkanı ve CEO'su Jim Farley'nin ev sahipliğinde gerçekleştirilen, Ford E-Transit'in global lansmanında ticaretin lideri Transit'in tam elektrikli ilk versiyonunun Avrupa müşterileri için Ford Otosan Gölcük Fabrikası'nda üretileceği açıklandı.

1965 yılından bu yana Türkiye ve Avrupa'da en çok tercih edilen ticari araç olma özelliğini gururla taşıyan Ford Transit'in tam elektrikli versiyonu, Ford'un elektrifikasyon stratejisi kapsamında önemli bir yere sahip bulunuyor. Ford'un Avrupa'da sattığı Transit ailesi

araçların yüzde 85'inin üretimini Kocaeli'de gerçekleştiren Ford Otosan, E-Transit üretim hamlesi ile birlikte Ford'un Avrupa'daki elektrikli araç üretiminde kritik bir rol üstlenecek.

Ford Otosan Genel Müdürü Haydar Yenigün, "Gerekli tüm altyapı ve koşulları sağlayarak, Ford'un tam elektrikli ilk Transit modelinin Avrupa'ya yönelik seri üretimini gerçekleştirecek olmaktan dolayı büyük bir gurur duyuyoruz. İlk tam elektrikli Ford E-Transit'i 2022 bahar aylarında Avrupa ile paralel olarak Türkiye'de de



Haydar Yenigün

müşterilerimizle buluşturmayı hedefliyoruz" dedi. ■



OTAM, Elektrikli Araç Testlerinde Merkez Üs Olmayı Hedefliyor

Otomotiv Teknolojileri Araştırma Geliştirme Merkezi (OTAM)'da elektrikli ve hibrit araç testleri de başarıyla gerçekleştiriliyor. Bu yıl 4 firmanın elektrikli araç testlerini merkezlerinde yaptıklarını belirten OTAM Genel Müdürü Ekrem Özcan, "Otomobil ve hafif ticari araçtan oluşan toplam 4 araca yönelik; Enerji Tüketimi, Menzil ve Motor Performans Testleri gerçekleştirildi. Her test süreci yetkinliğimizi artırırken hedeflerimizi de büyütmemize yardımcı oluyor. Önümüzdeki günlerde Türk otomotiv sanayisinin yurtdışında yapmayı planladığı testleri de OTAM'a çekmek için yoğun çalışmalar yürütüyoruz" dedi.

Elektrikli ve hibrit araçlara olan talep her yıl giderek büyümeye devam ediyor. TÜİK verilerine göre 2020'nin ilk 9 ayında trafiğe kaydı yapılan otomobil sayısı 409 bin 538 adet. İlk 9 ayda kaydı yapılan otomobillerin yüzde 3,1'i elektrikli ve hibrit otomobillerden oluşuyor.

12 bin elektrikli otomobil

İlk 9 ayda trafiğe kaydı yapılan elektrikli ve hibrit otomobillerin sayısı 12 bin 572 adet. Bu rakam 2019'un ilk 9 ayında 8 bin 700 adetti. Geçen yıla göre bu yıl yüzde 44,5 oranında artış yaşanmış durumda. 2019-2018'in yıl bazında toplam otomobil kıyaslamasına baktığımızda ise, 2019'da trafiğe kaydı yapılan elektrikli ve hibrit otomobillerin sayısı, 2018'e göre yüzde 180 artarak 15 bin 53 adet olmuştu.

Pazardaki araç dönüşümü

Toplam araç parkındaki değişimin ve elektrikli ve hibrit araçlara olan ilginin her yıl giderek artmasının geleceğe yönelik çok önemli sinyaller verdiğini belirten



Ekrem Özcan, "OTAM olarak bu dönüşüme yönelik adımlarımızı hızlıca attık ve her yeni süreçle birlikte merkezimizin yetkinliğini artırmak için yoğun çalışmalar yürütüyoruz. Yaptığımız çalışmalarda elde edilen başarının en önemli göstergelerinden birisi de elektrikli araç testinde tercih edilen bir merkez olmamız. Son 1 yılda yapılan 4 ayrı firmanın elektrikli araç testlerini OTAM olarak laboratuvarlarımızda gerçekleştirdik. Testleri yapılan araçlar hafif ticari araç ve binek otomobildi. Merkezimizde bu 4 araca yönelik; Enerji Tüketimi, Menzil ve Motor Performans Testleri gerçekleştirildi" dedi.

Testinizi OTAM'da yapın

Türk otomotiv sanayisinin yurtdışında yapmayı planladığı testleri OTAM'a çekmek için de

çalışmalar yaptıklarını belirten Genel Müdür, "Teorik bilginin yanında, son 1 yılda 4 ayrı firmanın elektrikli araç testlerini de yaparak pratikte de deneyimimiz arttı. Her süreçle birlikte ekibimizin yetkinliği, bilgi birikimi günden güne artıyor. Halihazırda toplamda 8 bin 500'den fazla testi başarıyla yapmış bir merkeziz. Merkezimizde mevcut 6 farklı test laboratuvarımız yer alıyor. Gerek araç geliştirme gerek motor testleri kapsamında özellikle Avrupa'da yapılması planlanan işlerin Türkiye'de, OTAM'da gerçekleştirilmesini sağladık, yeni işler de almaya devam ediyoruz. İhracatta elde ettikleri başarılarıyla ülkemizin gurur kaynağı olan otomotiv sektörünün gelişimine katkı sağlamaya devam ederken, onların yurtdışında yapmayı planladığı testlerle ilgili biz de firmalara "Yurtdışında değil gelin OTAM'da testinizi yaptırın" diyoruz. Böylece her süreç iki tarafın da teknolojik gelişimine ve ekonomisine büyük katkılar sağlamış oluyor" dedi.

Ciroda yüzde 30 artış

OTAM'da laboratuvarların 3 vardiya esasına göre çalıştığını belirten Ekrem Özcan, "Pandemi dönemi olmasına rağmen, Artırılmış Gerçeklik Uzaktan Yönetim Platformlarımızla testlerimize 3 vardiya devam edebildik. Yurtdışından alınan projelerin de katkısıyla, ciromuzu Ekim sonu itibarıyla geçen sene aynı döneme göre yüzde 30'a yakın artırmış durumdayız" dedi. ■



Brisa, güvenli bir sürüş için Kış lastiği kullanımı dikkat!

1 Aralık-1 Nisan tarihleri arasında kullanımı zorunlu olan kış lastikleri, pandemi koşullarında da tüm araçlar için hayati bir önem taşıyor.

Kış lastiklerini değişken hava ve yol koşullarına göre ürettiklerini belirten Brisa Pazarlama Direktörü Evren Güzel, "Araçlarımız sadece 4 avuç içi kadar alandan yere tutunuyor ve kış koşullarında lastiklerin yere tutuş, ıslak zeminde sürüş emniyeti, çekiş gücü, kısa

fren mesafesi gibi özellikleri can güvenliğiyle ilgili konulara doğrudan etki ediyor. ETRMA (Avrupa Lastik ve Kauçuk Üreticileri Derneği) verilerine göre; 50 km hızla giderken soğuk yol yüzeyinde kış lastiğinin fren mesafesi yaz lastiğine göre yüzde 18 daha kısa (2 binek araç boyu). Bu veriler de gösteriyor ki 7 derecenin altındaki sıcaklıklarda, kış lastiği kullanılması sürüş emniyeti açısından son derece önemli" dedi. ■



Toyota'nın Yeni Bayi Yönetimi Direktörü

Caner Yüksel oldu

Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ'de Bayi Yönetimi Direktörlüğü görevine Caner Yüksel getirildi.

Otomotiv sektöründeki mesleki kariyerine, 2006 yılında Bölge Yöneticisi olarak başlayan Yüksel, bayi yönetimi, "0" ve ikinci el araç perakende ve filo satış alanında 15 yıldan fazla tecrübeye sahip. Toyota Türkiye Pazarlama ve Satış AŞ'de yaklaşık 9 yıl boyunca Bayi Satış Saha Yönetimi, Filo ve Özel Satışlar operasyonlarında tecrübe kazanan Caner Yüksel, son olarak 2017 yılında Bayi Satış Operasyonları Müdürü olarak atanmıştı. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

Korku iklimi

Bu yıl yaşananları başka ne ile mukayese edebiliriz, bilmiyorum. İnsan eliyle çıktığı bilinen virüs ile yapılan bu savaş, geçmişteki insanlığı tahrip eden konvansiyonel savaşlardan farklı devam ediyor.

İşin ilginç, bayrak, sınır gözetmeksizin her yerde, her coğrafyada, her yaştan, her inançtan ve ırktan insana karşı açılmış bir savaş. Peki, taraflar kim? Sonunda kimin kaybedeceğini biliyoruz, ama kimin ve ne kazanacağını bilmiyoruz.

Ne kazanılacak kısmında, ilk akla gelen para oluyor. Bence de para evet, ama ondan ötesi onun getireceği güç ve sonunda hâkimiyet. Bu perspektiften bakıldığında yeni yeni gündeme gelen aşı çalışmaları sonunda çok büyük para kazanılacağı kesin. Fakat işin ilginç aşı sadece tedavi için mi, yoksa tiyatrunun bir başka sahnesine geçiş için mi olacak korkusu ve endişesi bizlerin aklını kurcalayan bir hal almaya başladı.

Günümüzde vahşi kapitalizm kavramını bile rahmetle yâd ettirecek kadar daha vahşi bir düşünce ve ihtiras bu korkuyu yaşamamamız için yeterli gerekçeye sahibiz.

İnsanları, bir süredir GDO denilen genetiği değiştirilmiş gıdalar ile kobay olarak kullanmaya başlamışlardı. Bu konuda tamamen değil ama çeşitli yol ve yöntemler ile bir nebze korunmaya çalıştık. Ya da öyle sanıyoruz.

Şimdi bir başka faza geçildi. Böyle bir kaos ortamı yaratıldığında herkesi istisnasız aşılama ile bir kodlama veya yükleme yapılması artık hiç de uzak bir ihtimal gelmiyor bana.

Yıllar önce yaşadığım bir olay geldi aklıma...

90'lı yıllarda, Susurluk olayının ardından açığa çıkan isimlerden biri çocukluk arkadaşımdı. Tesadüfen araç almaya gelen ama maddi imkânları nedeniyle çok zorlanan resmi üniformalı bir müşterimle sohbet bahsederken bu konu açıldı. "O" ve ailesi hakkında birkaç soru sorduktan sonra. "O daha öğrenci iken seçilmişti. Sonra onu önce pisliğe batırırlar tam boğulacakken bir el uzanır, çekip çıkarır. O saatten sonra, kurtarıcı eli asla bırakmaz biat eder ve ne derse onu yapar" demişti. Çok arzu etmese de kendisinin terör bölgesinden geldiğini ve oralarda "Gözlüklü Astubay" olarak bilindiğini, kendini sisteme kaptırmadığı için bugün çok sıradan bir aracı almakta bile zorlandığını; yoksa istese helikopter bile alacak güce sahip olabileceğini anlatmıştı.

Ne bileyim öyle aklıma geldi işte...

Yöntemler değişiyor belki, ama sonunda aynı senaryo yine vizyonda...

Etrafıma baktığımda yaşadığım şehrin ölmekte olduğunu gördüm. Her yer kapalı, herkes mutsuz. Her sektör vahim halde. Korku iklimi hâkim ilişkilerde bile...

Sanırım pisliğe girtliğimize kadar batmış haldeyiz.

Çok yakında bizi bir el gelip kurtaracak bundan eminim...

Hep aynı nakarat... Değişen bir şey yok! ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 10 • Sayı: 369 • 30 Kasım 2020

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editörler

Korkut AKIN

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrem ÖZCAN

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

Bahçelievler/ İSTANBUL

Tel: 0212 454 30 00

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**

Yayıcılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak

gösterilerek dahi ıktibas

edilemez.

BÖLGELER: İZMİR Cumhur ARAL

EDİRNE Hüseyin TOPÇU

MALATYA Mehmet Anıl ÖZDOĞAN

Platform Turizm Taşımacılık filosunu 80 adet MAN çekici ile güçlendirdi...



Türkiye taşımacılık, filo kiralama ve lojistik hizmetlerinin önde gelen markalarından Platform Turizm Taşımacılık, yeni yatırımında MAN çekicileri tercih etti. Firma, yurt içindeki lojistik projelerinde kullanılmak üzere toplam 80 adet MAN

TGS 18.470 4X2 BLS GA aldı.

Türkiye'nin önemli markalarından Platform Turizm Taşımacılık Gıda İnşaat Temizlik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. oldu. Kurulduğu günden bu yana yurt içinde ve dışında çok önemli projelere imza atan Platform Turizm Taşımacılık, yurt içindeki lojistik projelerinde kullanılmak üzere filosuna 80 adet MAN TGS 18.470 4X2 BLS GA kattı.

Kısa sürede başardık

Platform Turizm Taşımacılık

Gıda İnşaat Temizlik Hizmetleri Sanayi ve Ticaret A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Kazım Albayrak**; “Kısa süreye önemli başarılar sağladık ve güçlü bir şekilde büyüyüyoruz. Platform A.Ş. olarak, bugün 1.300 çalışanımızla yurt içinde ve yurt dışında önemli projeler gerçekleştiriyor, ülkemiz ekonomisine, istihdamına katkı sağlamaya devam ediyoruz. Büyüme hedefleri doğrultusunda, yurt içindeki lojistik projelerimizde kullanılmak üzere filomuza 80 adet MAN çekici aldık. Yeni MAN araçlarımızla, hizmet kalitemizi daha da ileriye taşımayı hedefliyoruz” dedi.

“Müşteri memnuniyeti önceliğimizdir”

Türkiye'nin köklü gruplarından biri olan Platform A.Ş. ile iş birliği yapmaktan büyük memnuniyet duyduklarını belirten MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kuzey Marmara Bölgesi Kamyon Satış Müdürü **İbrahim Altun** da, “MAN olarak, verdiğimiz hizmetin her aşamasında müşteri odaklı çalışıyoruz. Bizim için müşteri memnuniyeti en önemli önceliktir. Bu anlayışımız satıştan başlayıp, satış sonrası hizmetler de devam ediyor. Bu da bizi tercih sebebi yapıyor” şeklinde konuştu. Altun, yeni araçların Platform A.Ş.'ye hayırlı uğurlu olmasını diledi. ■



Yeni yatırımında da “MAN ile devam” diyen Tokgöz Beton, 5 adet TGS 41.400 mikser aldı

Filosunda 50'nin üzerinde MAN aracı bulunan Kayseri merkezli önemli beton firmalarından Tokgöz Beton, yeni yatırımında da tercihini değiştirmedii. Tokgöz Beton'un, kullandığı MAN araçlarının performans, dayanıklılık, yüksek yakıt tasarrufu ve düşük işletme maliyetinden duyduğu memnuniyet, 5 araçlık yeni yatırımını da belirledi. Kayserili firma, yeni MAN TGS 41.400 mikserler ile filosunu güçlendirdi.

Ankara Akyurt'taki MAN Tesislerinde yapılan teslimatta Tokgöz Beton Genel Müdürü Olcay Kuzucuoglu, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Kamyon Satış Müdürü Doğukan Suyani hazır bulundu. ■

**AYK Lojistik
20
Scania
aldı**



AYK Yapı Kimyasalları San. Ve Tic. LTD. ŞTİ, araç filosuna 20 adet R450 A4x2NA Dynamic Çekici daha kattı. Firmanın 150 araçlık filosunun 50 tanesi Scania çekicilerden oluşuyor.

Yapı kimyasalları üretimi ve nakliyesini gerçekleştiren AYK'ya yeni araçları satışı gerçekleştiren Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Başaran Ağır Vasıta tarafından AYK Lojistik tesislerinde düzenlenen törenle teslim edildi. Teslimat törenine Doğu Otomotiv Scania adına Scania Bölge Satış Yöneticisi Volkan Kahya ve Tayfun Yılmaz, Başaran Ağır Vasıta adına Satış Müdürü Onur Ay ile AYK Yapı Lojistik Müdürü Samed Aydoğan katıldı. ■

Mersin'de 25 firma ilk defa Scania aldı



Zelal Taşımacılık 10 Scania çekici yatırımı yaptı

Mersin bölgesinde faaliyet gösteren Zelal Taşımacılık 10 adet çekiciyi filosuna kattı. Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Akdeniz Ağır Vasıta sahibi Hüseyin Zeybek, 2020 yılında Mersin'de 25 firma filosu için ilk defa Scania araç yatırımı yaptı. 2021 yılında bölge müşterilerimiz ile iş birliğine devam edeceğiz” dedi. Scania Bölge Satış Yöneticisi Safa Gün, “Türkiye genelinde Scania satışlarının yüzde 10'luk kısmını bu bölgede gerçekleştirmeyi planlıyoruz” dedi.

Scania araçların teslimatları Doğu Otomotiv Scania Yetkili Satıcı ve Servisi Akdeniz Ağır Vasıta tesislerinde gerçekleşti. Teslimat törenine Doğu Otomotiv Satış Bölge Yöneticisi Hüseyin Safa Gün, Akdeniz Ağır Vasıta sahibi Hüseyin Zeybek, Akdeniz Ağır Vasıta Genel Müdürü Mehmet Güler, Akdeniz Ağır Vasıta Satış Müdürü Ömer Turhan ile Zelal Taşımacılık firma sahibi Necmettin Özdemir katıldı.

Budak Nakliyat firmasının Scania R500 çekicisini ise Hüseyin Safa Gün, Hüseyin Zeybek ve Mehmet Güler firma sahibi Murat Budak'a teslim ettiler. ■

Mersin Bölgesinde Scania çekiciye yatırım yapan firmalar

1. ANADOLU İNŞAAT
2. ARI-HAN ULUSLARARASI
3. ASNAK ULUSLARARASI
4. BATIPARK ANONİM SİRKETİ
5. BUDAK ULUSLARARASI
6. ÇİMEN TRANS ULUSLARARASI
7. DÜNYA TUR NAKLİYAT
8. ELÇİK PETROL NAKLİYE
9. ER İÇ DİŞ TİCARET LOJİSTİK
10. GÜLEÇ TRANSPORT
11. İRMAKLAR ULUSLARARASI
12. KARDELEN ULUSLARARASI
13. KARTAN ULUSLARARASI
14. KULTRANS ULUSLARARASI
15. MERSİNCAN ULUSLARARASI
16. MİLA ULUSLARARASI
17. MUSA ÖZKAN ULUSLARARASI
18. NUH GROUP ULUSLARARASI
19. NUH TRANS TAŞIMACILIK
20. OKTAYLAR ULUSLARARASI
21. ÖZTÜRK ÖZKAN LOJİSTİK
22. STAR İDİL LOJİSTİK
23. SULTANTUR ULUSLARARASI
24. ŞAHİN KARTAL ULUSLARARASI
25. YILMAZ ULUSLARARASI



Mercedes-Benz Türk, Deniz Nakliyat'a 34 yeni araç teslim etti



2013 yılından günümüze, her sene filosuna Mercedes-Benz markalı kamyon ve çekicileri ekleyen Deniz Nakliyat, 2020 yılında 34 adet Mercedes-Benz marka yeni aracı bünyesine kattı. PTT şehirlerarası kargo taşımacılığı hizmetlerinde kullanılacak olan araçlar Actros 2632 LD, Actros 3242 L ve Atego 1518 modellerinden oluşuyor. Deniz Nakliyat'ın filosuna eklenen 34 yeni Mercedes-Benz ile şirketin toplam 322 aracının 211'i "Yıldızlı Marka"dan oluşuyor.

Deniz Nakliyat'ın Ankara'daki Genel Merkezi'nde düzenlenen teslimat töreninde Actros 3242 L modeli sergilenirken, araçlar, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü Yusuf Adıgüzel, Hasmer Otomotiv Genel Müdürü Serhat Bağcı, Hasmer Otomotiv Kamyon Satış Müdürü Burak Ödül tarafından, Deniz Nakliyat Yönetim Kurulu Başkanı Deniz Yük, Başkan Yardımcıları Akın Yük ve Coşkun Yük'e teslim edildi. ■



Azem Lojistik, 8 Volvo Trucks aldı

Volvo Trucks, AB ülkelerine ilaç, sebze, çiçek ve dondurulmuş gıda taşımacılığı hizmeti veren Azem Lojistik'e 8 adet Turbo Compound motorlu Volvo FH500 teslimatı gerçekleştirdi. 35 araçlık filosunun neredeyse tamamı Volvo Trucks markasından oluşan firma, güvenlik, yakıt tasarrufu ve güçlü performansı sebebiyle Volvo FH500 Turbo Compound almayı tercih etti.

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, frigorifik taşımacılıkla ilaç, sebze, çiçek ve dondurulmuş gıda taşımacılık hizmeti veren Azem Lojistik'e 8 adet Volvo FH500 TC kamyon teslimatı gerçekleştirdi.

Volvo Trucks ile uzun yıllara dayanan iş birliklerine değinen Azem Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Hasan Aktaş, VFS Finansman A.Ş.'nin (Volvo Finans) finansman desteğiyle filolarına dahil ettikleri 8 adet Volvo FH500 TC ile ilgili şunları söyledi: "Şirketimiz

kurulduğundan beri müşterilerimize kesintisiz hizmet vermek önceliğimiz oldu. Bu anlamda en büyük gücümüz sorunsuz çalışan filomuz. Şimdi filomuza hem güvenliği hem de performansı ve yakıt tasarrufuyla öne çıkan Volvo FH500 Turbo Compound'ları dahil ettik. Bu sürecin her aşamasında yanımızda olan Volvo Trucks markasına teşekkür ediyoruz."

Sürüş kolaylığının yanı sıra, yüksek güvenliği de beraberinde sunan Volvo FH500 Turbo Compound, 2810 Nm tork sayesinde sağladığı yakıt tasarrufuyla ön plana çıkıyor. Mazottan yaklaşık yüzde 4, AdBlue'dan ise yüzde 40 civarında tasarruf sağlayan Volvo FH500 Turbo Compound, uzun yolda şoförü yormayan konforlu kabine sahip. Yağmur silecek sensörü, elektronik kontrollü yük göstergesi, havalı ön ve arka kabin süspansiyonu gibi donanımlara sahip model firmaların tercihinde öne çıkıyor. ■



Flay Lojistik'e 15 Volvo

Volvo Trucks, havayolu, demiryolu ve denizyolu taşımacılığının yanı sıra geniş ve donanımlı filosuyla 3 kıtada parsiyel ve komple araç taşımacılığı hizmetleri sunan Flay Lojistik'e 15 adet Volvo FH500 Turbo

Compound teslimatı gerçekleştirdi.

Flay Lojistik Yönetim Kurulu Başkanı Celal Aktaş, "Uzun yolda tedarik zincirinin önemi her geçen gün artıyor. Gerek satış, gerek finans, gerekse de satış sonrası hizmetlerde

uyum içindeki çalışmalarımızdan ötürü Volvo Trucks hep birinci tercihimiz olmuştur. Aynı zamanda, araçların sağladığı yakıt ekonomisi sebebiyle filomuzu yine Volvo Trucks markasıyla genişletmeyi tercih ettik" dedi. ■

Volvo Trucks elektrikli kamyonlar 2021'de Avrupa yollarında olacak

Türkiye distribütörlüğünü Temsa İş Makinaları'nın yürüttüğü Volvo Trucks, 2021 yılında ilk olarak Avrupa'da lansmanını yapacağı Volvo FH, Volvo FM ve Volvo FMX kamyonlarının elektrikli versiyonlarının test çalışmalarını sürdürüyor.

Kamyonların brüt kombine ağırlığı 44 tona, menzili ise pil konfigürasyonuna bağlı olarak 300 km'ye yaklaşacak. Satışları Avrupa'da önümüzdeki yıl başlayacak olan elektrikli kamyonların, 2022'de

seri üretimine geçilmesi hedefleniyor. Bu da Volvo Trucks'ın 2021'den itibaren Avrupa'da inşaat, maden, hafriyat, uzun yol taşımacılığı gibi farklı alanlara yönelik ürün yelpazesini, elektrikli kamyonları da dahil ederek genişleteceği anlamına geliyor. ■



Tur Transit Ve Tırsan 40 Yıllık İş Birliklerini Güçlendiriyor



Tur Transit Lojistik, treyler yatırımlarında her zaman olduğu gibi yine Tırsan'ı tercih etti. Firma, yapmış olduğu son yatırım ile birlikte filosuna 50 Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride treyler katarak, Tırsan araç sayısını 300'e yükseltti.

Tur Transit Lojistik'in İstanbul'da bulunan garajında gerçekleştirilen teslimat törenine; Tur Transit Lojistik İcra Kurulu Başkanı Şebnem Zeybek, Finans Direktörü Melis Yüksel, Operasyon Direktörü Melih Atabek, Satış Direktörü Onur Atabek, Proje Kargo Direktörü Serdar Atabek, Tırsan Treyler Satış Koordinatörü Ertuğrul Erkoç ve Satış Yöneticisi Orkun Demir katıldı. ■

Mavi Trans'tan 5 Iveco S-WAY

çekici yatırımı



IVECO yetkili satıcısı IVECO Otomotiv, S-WAY çekicileri Mavi Trans'a teslim etti

IVECO'nun İstanbul yetkili satıcılarından IVECO Otomotiv satışını gerçekleştirdiği 5 adet S-WAY AS440S48

T/P çekicileri Mavi Trans Uluslararası Taşımacılık firmasına teslim etti.

Yetkili satıcı IVECO Otomotiv adına satış müdürü Bahadır Yediok, Çayan Tubay, araçları Mavi Trans adına Filo operasyon müdürü Orçun Kılıç'a teslim etti. ■



Sertrans Logistics Personel sayısını arttırdı, deposunu büyüttü

Dünya genelinde alışveriş severlerin büyük bir heyecanla beklediği kasım ayı indirimleri başladı. Bu yıl pandeminin etkisiyle, e-ticaret pazarında iki kat büyümeye bekleniyor. COVID-19 salgınıyla birlikte değişen alışveriş alışkanlıklarıyla, tüketici ihtiyaçlarının en önemli tedarik platformu e-ticaret oldu.

Sertrans Logistics İcra Kurulu Üyesi Batuhan Keleş, "COVID-19 etkisiyle, tüketici-

lerin alışveriş alışkanlıkları değişti. e-ticaret hiç olmadığı kadar yükseldi ve yeni tüketiciler kazandı. Bildiğiniz gibi, tüketicilerin heyecanla beklediği Kasım, indirim ayı. İndirim dönemi geçmiş dönemlerde hiç olmadığı kadar yoğun geçiyor. Depo-muzu 75 bin metrekareye çıkardık, personel sayımız bin 800'e yükseldi. Rekor bir satışın gerçekleşeceğini düşünüyoruz" dedi. ■

Dünyanın En Uzun Tünelinde Türk İmzası Var

Hindistan'ı Çin'e bağlayan, dünyanın 3 bin metre ve üzeri irtifalardaki en uzun tünelinde Türk teknolojisi var. Dünyanın en uzun karayolu tüneli olan Atal Tüneli'nin tasarımı, yazılımını ve elektromekanik sistemlerini Savronik Şirketler Grubu'nun Hindistan'daki kolu olan Savronik India yaptı.

3 bin metre yükseklikte Himalaya dağları yamaçlarındaki Rohtang Geçidi'nde yer alan tek tüp, çift şerit bu tünel, yılın 6 ayı boyunca geçit vermeyen 50 km'lik Rohtang geçişini mümkün kılp mesafeyi 9 km'ye, süreyi ise asgariye indirdi. Aydınlatma, havalandırma, yangın algılama ve söndürme, tünel izleme (kamera), hava durumu algılama, değişken tünel trafik işaretleri ve enerji sistemlerinin mevcut olduğu tüneller kesintisiz olarak Savronik tasarımı ve üretimi Merkezi Kontrol Sistemi tarafından yönetiliyor.

Savronik Şirketler Grubu Yönetim Kurulu Başkanı Prof. Dr. Siddık Yarman, "Tünelin tüm sistem tasarımını, sistem entegrasyonunu, elektromekanikini ve kontrol merkezini yaptık. Türkiye'den 20 kişilik bir beyin takımımız var, idari kadromuz var. Kullanacağımız insan gücünü, mühendis gücünü Hindistan'dan sağlıyoruz. Gururlu ve mutluyuz" dedi. ■



Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Pandemi kurallarını eksiksiz uygulayalım.
- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.



Mars Logistics yatırımlarına devam ediyor

Son olarak Hadımköy Lojistik Merkezinde Muratbey Gümrüğüne bağlı Yanıcı Antrepo hizmeti vermeye başlayan lojistik şirketi, kozmetik, kimya, ilaç gibi sektörlere hizmet verecek.

Mars Logistics, yeni yatırımıyla Gümrük Yönetmeliği'ne göre EK62 kapsamında olan, yapısında kimyasal özellikler bulunan, insanlara ve çevreye zarar verme potansiyeli bulunan tehlikeli maddelerinin alınabildiği özel yangın ve korunma düzeni kurulan Yanıcı Antrepo ile kozmetik, kimya, ilaç gibi sektörlere hizmet vermeyi planlıyor. Yatırıma ilişkin detayları aktaran **Mars Logistics Tedarik Zinciri Yönetiminden Sorumlu Genel Müdürü Mithat Sahillioğlu**, tehlikeli madde depolama işleminin oldukça hassas ve titizlik gerektiren bir hizmet



Mithat Sahillioğlu

olduğunun altını çizerek "ADR kapsamındaki yükler, yüksek donanımına sahip özel alanlarda, kimyasal maddenin yapısına bağlı olarak muhafaza edilmeli ve yanıcı antrepolarda depolanmalıdır." dedi.

Amaç taşımacılığa hız kazandırmak

Müşterilerin tek lokasyonda hem yanıcı özellik taşıyan yüklerini hem de

bu riski taşımayan normal yüklerinin boşaltımını yapabileceklerini belirten Sahillioğlu, Hadımköy Lojistik Merkezine Yanıcı Antrepo ekleme nedenlerini ise şöyle açıkladı:

"Yanıcı Antrepomuzu faaliyete geçirmemizdeki en büyük sebep müşterilerimize zaman kazandırmak istememiz. ADR kapsamında yüklerin yer aldığı ithalat araçları öncelikle Yanıcı Antrepolara gidip bu yükleri boşaltıyor, sonra antrepomuzda gelip normal yükleri indiriyordu. Bu işlemler büyük bir zaman kaybına sebep oluyordu. Ayrıca yüklerin araçtan indirilip tekrar yüklenmesi sebebiyle hasar ve kayıp riski oluşabiliyordu. Bütün bu sorunların önüne geçmek için Hadımköy Lojistik Merkezine entegre ettiğimiz Yanıcı Antrepo sayesinde müşterilerimiz yüklerini daha hızlı bir şekilde boşaltabilecek, daha hızlı bir şekilde ithalatlarını yapabilecek ve tek firmadan hizmet alabilecekler."

Mars Logistics, Muratbey Gümrüğü'ne bağlı Hadımköy Lojistik Merkezi Yanıcı Antrepodan dışında yine Hadımköy Lojistik Merkezi bünyesinde Ambarlı Gümrüğü'ne bağlı yeni bir Yanıcı Antrepo ve Tuzla Lojistik Merkezi'nde Erenköy Gümrüğü'ne bağlı Yanıcı Antrepolarını açmayı planlıyor. ■



Renault Trucks K Serisi Manyezit Ocaklarında

Kütahya'daki Türkiye'nin en büyük manyezit rezervini çıkaran Carbon Holding çatısı altındaki Nomad Lojistik, nakliye operasyonları için 22 adet Renault Trucks K520 8x4 XTREM kamyonları ile filosunu güçlendiriyor.

Nomad Lojistik'in yeni araçları, Beşçam Şantiyesi'nde Nomad Lojistik Yönetim Kurulu Üyesi Ulaş Günaçar'a teslim edilirken Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine, Bayi Ağı Geliştirme ve Satış Sonrası Hizmetler Direktörü Özgür Fırat, İş Geliştirme Müdürü Ege Başsallar, İnşaat ve Üstyapı Satış Müdürü Arda Girgin ile Özmutlubaş Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Mutlubaş ve Satış Direktörü Engin Demirel de teslimata katıldılar. ■



Akarnak'ın Renault Trucks T serisi yatırımı

Filosunda 50 adedi Renault Trucks olmak üzere 140 özmal çekicisi bulunan Akarnak, ilk Renault Trucks T serisi alımını yapıyor.

2012 yılında aldığı Renault Trucks Premium araçlardan memnuniyetleri doğrultusunda Renault Trucks alımlarına devam eden Akarnak, şimdi de T 460 çekicileri tercih etti. Akarnak, yeni teslim aldığı 4 adet çekiciyi yurtdışı operasyonları için kullanacak.

Akarnak Lojistik Genel Müdürü Cenk Kabaoğlu, performansları ve sorunsuz operasyonları dışında Renault Trucks araçların yakıt tasarrufundan memnuniyetlerinin alım kararlarında etkili olduğunu açıkladı. ■

Taşıma güvenliği önceliğimizdir!

- ✓ Araçlarımıza ve sürücülerimize özen gösterelim.
- ✓ Seferlerimizde bölge ve iklim koşullarına dikkat edelim.
- ✓ Kış lastiği takma zorunluluğunu unutmayınız.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi Başkanı Ekrem İmamoğlu, “2021 yılı İstanbul Büyükşehir Belediye Bütçesi”ni, Meclis oturumunda sundu. İmamoğlu, İstanbulluların covid-19 sürecinde daha sağlıklı seyahat edebilmeleri için 300 yeni otobüsü, en kısa sürede hizmete sokacaklarını açıkladı. Başkan Ekrem İmamoğlu, önümüzdeki sene, 11,1 milyar lira civarında net yatırım yapacaklarının altını çizdi. İmamoğlu, bu tutarın 6,5 milyar lirasının ulaşımaya ayrıldığını da belirtti.

2021’de ulaşımaya 6,5 milyar TL yatırım

Kurlardaki yükselişin son üç ayda 16 milyon İstanbulluya yüklediği ek borç yükü, 5,4 milyar Türk Lirası olduğunu ifade eden İmamoğlu, İBB’nin 2021 yılı gider bütçesinin 28,9 milyar lira olmasını öngördüklerini, 11,1 milyar lira civarında da yatırım yapacaklarını açıkladı: “Bu tutarın 6,5 milyar lirası ulaşımaya, 2,3 milyar lirası çevre yatırımlarına, 1,2 milyar lirası afet yönetimi ve kentsel dönüşüme, 1 milyar lirası ise sağlık ve sosyal hizmetler ile



**Ekrem
İmamoğlu**

kültürel faaliyetlere ayrılmıştır. İBB için planlanan 11,1 milyar liralık yatırıma ilave

olarak; 3,9 milyar lira İSKİ, 1,6 milyar lira İETT ve 1,3 milyar lira iştirak şirketleri olmak üzere, konsolide yatırımlarımızın toplamı 18 milyar liraya ulaşacaktır” bilgilerini paylaştı. ■



Güvende olma hissi, aile gibidir. Her şeyden önce gelir.

Üstün teknoloji ve gelişmiş güvenlik özelliklerine sahip
Mercedes-Benz Otobüsler ile her yolculuğa güvenle çıkın.

Mercedes-Benz
The standard for buses.



Raylı sistem yatırımları devam ediyor

Ödenek yetersizliğinden dolayı duran 10 hattın 6 tane-sine, 2020’de fon bulunarak yaklaşık 4.000 kişiye doğrudan iş sağlandı.

Açılan 8 ayrı İstihdam Ofisi ile ilave 10 bin 400 İstanbul-luya istihdam sağlandı.

Rumeli Hisarüstü-Aşıyan Füniküleri ile İkitelli-Bahariye kısmi metro hattı ve Cibali-Alibeyköy kısmi tramvay olmak üzere toplamda 11,9 km kilometrelik 3 raylı sistem hattı bitirilerek hizmete açılacak.

2022 yılında toplam 32,8 km uzunluğundaki 4 raylı sis-tem hizmete açılacak.

Tasarım çalışmaları başla-tılıp devam eden Hızray ve İn-cirli-Sefaköy-Beylikdüzü metro hattı ön proje ve fizibi-lite çalışmalarını tamamlanıp, ihaleye çıkılacak.

Raylı sistemlerde kullanıl-mak üzere, 2 farklı sözleş-meyle, 144 araç imalatı için kredi sağlandı.

120 aracın imalatı tamam-ladı, 24 aracın imalatı devam ediyor. İki ayrı sözleşmeyle, toplamda 572 aracın alımı için ise kredi görüşmeleri sürüyor.

300 yeni otobüs satın alı-narak, en kısa sürede hizmete konulacak.

2021 yılı için turizm hedefi: Yüzde 100 büyüme 30 milyon turist

Kültür ve Turizm Bakanı Mehmet Ersoy, Akdeniz Turistik Otelciler ve İşletmeciler Birliği (AKTOB)’un online ortamda düzenlediği 10. Uluslararası Resort Turizm Kongresin’e telekonferans ile katılarak yaptığı konuşmada Türkiye’nin rakiplere ve dünya ortalamasına göre turizmde daha az kayıba uğradığını belirterek “2021 yılı için minimum hedef yüzde 100 büyüme, yani 30 milyonluk bir yolcu sayısı olmalıdır” dedi.

Bakan Ersoy konuşmasında, 10 milyar TL olan Kredi Garanti Fonu (KGF)’nin henüz 3,5 milyarının kullanıldığı, kullanma limit ve şekillerinin de genişletildiği ve gerektiğinde 20 milyar TL’ye çıkarılacağını söyledi.

Bakan Ersoy, küresel turizmde yüze 80 daralma olduğunu, bu yılın 15 milyon turist 11 milyar dolar turizm geliriyle kapatılacağını söyledi. ■