



MAN, 2022 yılı otobüs teslimatlarına ALTUR ile başladı 8'de



TAŞIMACILAR YÖNETMELİK ÇALIŞTAYI'NDA BULUŞTU

Karayolu Taşıma Yönetmeliğini Değerlendirme Çalıştayı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı işbirliğiyle yolcu ve yük taşımacılığı sektörü temsilcileri, kamudan yetkililer, alanında uzman kişiler ve bilim insanlarının katılımıyla 22-23 Şubat 2022 tarihlerinde TOBB ikiz kulelerde gerçekleştirildi.

Karayolu Taşıma Yönetmeliğinde belirlenen kuralların zamanın gerekliliklerine uygun bir bakış açısıyla yeniden gözden geçirilmesi ihtiyacından yola çıkılarak tasarlanan çalıştayda; yetki belgelerinin sadeleştirilmesi, yetki belgesi almanın veya yenilemenin özel şartları, mesleğe giriş kriterleri, mesleki yeterlilik belgesi alma şartlarının yeterliliği, mesleki yeterlilik belgesinin tamamlanmasına ilişkin

Yönetmelikte belirtilen sürelerin gözden geçirilmesi, denetim yöntemleri ile cezalar ve yetki belgesi yenileme ücretlerinin mevcut durumunun değerlendirilmesi hususları kapsamlı olarak ele alındı.

Çalıştayın açılışı; TOBB Türkiye Karayolu Yolcu Taşımacılığı Meclis Başkanı **Mustafa Yıldırım**, TOBB Türkiye Ulaştırma ve Lojistik Meclis Başkanı **Çetin Nuhoglu**, TOBB Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Tamer**

Kıran ile Ulaştırma Hizmetleri Düzenleme Genel Müdürü **Murat Baştör**, Genel Müdür Yardımcısı **Haydar Ufuk Kale**, Karayolu Taşımacılığı Daire Başkanı **Kerim Cicioğlu** ve Bakanlık yetkililerinin katılımıyla gerçekleştirildi.

Çalıştayın her iki gününde de; hem eşya taşımacılığı hem de yolcu taşımacılığı sektörü temsilcileri, sorunlarını ve çözüm önerilerini Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı temsilcilerine ilk ağızdan iletme imkânı buldu.

■ 18-19'da

Mercedes-Benz Türk'ten Akkoç Lojistik'e 200 Actros



Orhan Akkoç, Alper Kurt, Doğan Akkoç

24'te



22'de

Ağır Vasıta, Treyler ve Üstyapı Zirvesi'nin 4'üncüsü gerçekleştirildi

IVECO Antalya'da

Yeni S-WAY ve Daily aracını tanıttı



Yeni umutlarla başlıyoruz

2022'ye IVECO olarak yeni bir yapı ile, yeni ürünlerle ve yeni umutlarla başladıklarını ifade eden ve 2021 yılını değerlendiren **IVECO Genel Müdürü Hakkı Işınak**, "Geçen sene, 3.5 ton ve üzeri pazar 62 bin adetler seviyesinde kapandı. Biz 2022 yılında pazarın daha da büyüyeceğini düşünüyoruz."

23'te

ACR Otomotiv, Otokar Yetkili Satıcısı oldu

Otokar'ın Yeni Bayisi ACR Otomotiv ilk satışını gerçekleştirdi



20'de

Alişan Lojistik 70 adet Renault Trucks Yeni T EVO çekici yatırımı yaptı



Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, Alişan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Damla Alişan**

25'te



Dr. Zeki Dönmez

Yönetmelikte hassas konular

7'de



Mustafa Yıldırım

Yolcu taşımacılarının taleplerini ilettilik

17'te



Cumhur Aral

Savaş

21'de

İkinci El Sami Acerüzümoğlu

Doğmamış çocuğa don biçmek!

21'de



Korkut Akın

Koşullara uygun tutum almamızın tam zamanı!

2'de

Bulung Logistics filosundaki Tırsan araç sayısı 200'e ulaştı



25'te



Korkut Akın

korkutakin@gmail.com

Koşullara uygun tutum almamızın tam zamanı!

Hiç ummadığımız zamanlarda ummadığımız şeyler oluyor ve doğal olarak hep hazırlıksız yakalanıyoruz. Uzun zamandır, üzerinde kara bulutlar dolayan Ukrayna ile Rusya sonunda birbirine diş bilemeyi bırakıp silah gösterdi. Rus lideri Putin, “ulusa sesleniş”le savaş sinyali verdi ve hiçbir şey bıraktığımız yerde kalmadı. Bombalar sivil hayatı tehdit ediyor.

Bu durum olmasaydı, enerji konusunda yazmayı planlamıştım. Fosil yakıt dediğimiz petrol, doğalgaz ve kömür, sanayileşmeyi kamçıladı, sanayileşme de fosil yakıtlara ihtiyacı daha da arttırdı. Ama artık biliyoruz ki, küresel ısıtma da denilen iklim değişikliği yaşamı tehdit ediyor. İklim değişikliğine yol açan da bu fosil yakıtlar. Yani, bir yanıla iyi diğer taraftan da kötü: tek cümleyle özetlersek, kendi mezarını kazan bir yaklaşım.

Ne yapılabilir? Dönüştürülebilir enerji kaynaklarına ağırlık verilmeli. Güneş ve rüzgâr enerjisini yeterince kullanmadığımız apaçık ortada. Güneş ve rüzgâr enerjisi hem hava kirliliğini hem giderek artan ve bir yanıla da tehdiye ulaşan petrol (veya doğalgaz ve kömür) pahalılığından kurtarabilir bizleri.

En pahalı elektriği kullanıyoruz

Elektrik fiyatlarının fahiş artışına hepimiz itiraz ettik. Hükümet de geri adım attı, bir sonraki adımı da 1 Mart itibarıyla uygulamaya sokacaktı (ama bu savaş nedeniyle her şey değiştiği için ertelenmesi beklenebilir, istemesek de). Elektriğin güneş ve rüzgâr ile üretilmesine ağırlık verilmesi birçok şeyi kolaylaştıracaktır.

Fazla yayılmamasını ve erkenden bitmesini dilediğimiz Rusya ve Ukrayna arasında çıkan savaş nedeniyle benzin ve mazota en az 1,5 TL’lik zam gelmesi bekleniyor (belki de bu yazı sizlere ulaştığında gelmiştir bile). Hayatın biraz daha zorlaşacağını görmemek ancak siyasi körlük olur.

Damlaya damlaya göl olur

Peki, ne olacak? Öncelikle kısa mesafelerde uçak seferlerinin azaltılması hatta kaldırılması alınabilecek önlemlerin başında geliyor. Bu, her gün yükselen petrol fiyatlarına karşı olduğu gibi yaşanabilir bir dünya için de gerekli. Küçük ama etkili bir yöntem. En yoğun uçak seferi İstanbul Ankara arasında, ama yolcuların hemen hepsi “bir daha binmem, saatlerce havalimanına ulaşmak için trafikte kal, zaten bir saat önceden orada olmak zorunlu, bir o kadar da indiginizde kentin merkezine ulaşmak için zaman harcanıyor. Oysa otobüsle, hem de konfordan taviz vermeden aynı sürede gidilebiliyor.

Bu önerim yasakçı bir zihniyet olarak görülmemeli, kısa mesafelerde uçak seferlerinin yasaklanması dünyanın yaşanabilirliğinin desteklenmesi demektir.

Bir görev de otobüs üreticilerine düşüyor. Üreticiler, toplu taşımacılıkta kullanılacak elektrikli otobüs yapımına öncelik vermeliler. Elektrikli otomobilleri deneyimledik ve artık vazgeçilmez oldu. Şehirlerarası yolcu taşımacılığında elektrikli otobüs kullanılması hem sektörün hem hepimizin geleceği için önemli bir yol ayrımı.

Hepimizin görevi

Savaşa karşı çıkmak hepimizin görevidir. Şehirlerarası yolcu taşımacılığı sektörünü birbir ilgilendiren petrol fiyatlarının artışının durması savaşın bitmesiyle mümkündür. Öte yandan ülkemizin ekonomik sıkıntılardan kurtulması “bacasız sanayi” dediğimiz turistlerin bu yıl daha çok gelmesine bağlı. Türkiye’nin ana turist kaynağı savaştan iki taraf, yani hem Rusya hem Ukrayna. Savaş sürerken ne turist gelir ne de pandemiyle birlikte artan ekonomik bunalımdan kurtulabiliriz.

Savaşın ne denli kötü olduğunu bir kez daha vurgulamak istiyorum: Savaşa hayır, barış hemen şimdi! ■

Kadın istihdamında öncü marka Continental

Toplam kadın istihdamını yaklaşık yüzde 30 seviyesine çıkararak sektöre de öncü olan Continental, orta ve üst yönetim kadrolarında kadın oranını 2025 yılına kadar yüzde 25’e çıkarmayı hedefliyor. Şirket, 2020 yılı itibarıyla yüzde 27’yi aşan kadın çalışan sayısını da sürekli artırıyor.

Continental Ürün Yönetimi Müdürü Catarina I. Matos Silva, erkek egemen gibi görünen lastik sektörünün meraklı ve

zorluklara meydan okumayı seven kadınlar için fırsatlarla dolu olduğuna dikkat çekiyor.

Lastik sektöründeki kariyerine 15 yıl önce Continental’de başladığını söyleyen Silva, “Bu sektör konusunda bir saniye bile tereddüt etmedim. Continental’de gerçekten ayrıcalıklı olduğumu düşünüyorum. Continental’de çeşitliliğin ve çok yönlülüğün her zaman gelişmemize yardımcı



Catarina I. Matos Silva

olacağına inanıyoruz. Günümüzde müşteri portföyü çeşitlendi, artık aile arabası için sadece babaların lastik satın aldığı günler geride kaldı. Bu sektör meraklı ve zorluklara meydan okumayı seven kadınlar için aslında bulunmaz bir sektör“ dedi. ■

TEMSA’dan Kuzey Amerika pazarına özel elektrikli otobüs

TEMSA, Kuzey Amerika pazarı için özel olarak geliştirdiği elektrikli şehirlerarası otobüs modeli TS45E’yi tanıttı. TS45E, sadece 4 saatlik bir şarjla yaklaşık 400 kilometre gidebiliyor.

TEMSA, Kuzey Amerika’da büyük ilgi gören TS45 model aracının ilk elektrikli versiyonunu, 2022 UMA MotorcoachEXPO’da tanıttı. Düzenlenen etkinlikte konuşan **TEMSA CEO’su Tolga Kaan Doğancıoğlu**, TS45E’nin TEMSA’nın küresel ürün gamındaki 4’üncü elektrikli araç olduğunu belirtirken, “Smart mobility çözümlerini büyüme stratejisinin temeline koymuş bir şirket olarak, dördüncü elektrikli aracımızı ürün gamımıza eklemekten büyük mutluluk duyuyoruz. Kuzey Amerika, TEMSA’nın büyüme planlarında en öncelikli pazarların başında geliyor. Bu pazarda yaklaşık 8 yıldır büyük bir başarı sergiledik. Özellikle motorcoachsegmentinde yüzde 10’a ulaşan pazar payımızla, bu kategorinin en güçlü oyuncularından biri olduk. Şimdi elektrikli TS45E modelimiz ve yenilenen TS45 aracımızla birlikte, pazara yepyeni bir hava getiriyoruz” dedi.

4 saatlik şarjla 400 km 4 SAATLİK

Elektrikli TS45E ve yenilenen TS45 model araçlarıyla ilgili detaylı



bilgiler veren **TEMSA North America Ülke Direktörü Fatih Kozan** ise, “TS45E modelimiz, sadece 4 saatlik bir şarj süresiyle yaklaşık 400 kilometre yol alabiliyor. Aracın batarya paketlemeleri de Kuzey Amerika koşullarına göre TEMSA mühendisleri tarafından özel olarak geliştirildi. İlk olarak 2014’te piyasaya sunduğumuz ve bugüne kadar yaklaşık 250 adet sattığımız bu aracımızı da yaptığımız do-

kunuşlarla çok daha estetik hale getirirken, yolcu ve sürücü konforunu da artırdık. TS45’in de Kuzey Amerika’da şehirlerarası yolculuğun sembol araçlarından biri haline geleceğine inanıyoruz” dedi. ■



BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii
Gelecek Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı
Beşir Acar'ın kıymetli babası ve Şirketin Kurucu Ortağı

Sn. Mehmet Emin Acar'ın

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.
Mercedes-Benz Finansal Hizmetler

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar'dan İzmir'de Emay A.Ş.'ye 43 adet Sprinter

Merkezi İzmir Alsancak'ta bulunan, İzmir ve Manisa bölgesinde yolcu taşımacılığı faaliyetlerini sürdüren Emay A.Ş., iş ortakları ile birlikte tek seferde verdiği 43 adetlik 2021 model Mercedes-Benz Sprinter 15+1 Minibüs siparişini, şirketin Torbalı'da bulunan garajında düzenlenen törenle teslim aldı.

E may A.Ş.'nin Torbalı'daki garajında düzenlenen teslimat törenine katılan Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü **Serdar Yaprak**, Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Latif Karaali**, Has Otomotiv Genel Müdürü **Turan Dik**, Has Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü **Özkan Yavru** ve Has Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Danışmanı **Cihat Demir**; araçları Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Muzaffer Yıldırım**, Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Cenk Yıldırım**, Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Ece Yıldırım**'a ve iş ortaklarına teslim ettiler.

Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak: "Pandeminin gölgesinde geçen 2020 ve 2021'in ardından, 2022'de sektörün yeniden yükselişe geçeceğini öngörerek, Sprinter araçlarımızın teslimatlarına hız veriyoruz. 2022'nin en büyük teslimatlarından birini tek seferde 43 adet ile Emay A.Ş. ve iş ortaklarına yaparken, bu yatırım kararlarının kısa sürede kendilerine karlı bir sonuç getireceğini düşünüyoruz. Mercedes-Benz markamızı 1993'ten günümüze tercih eden Emay A.Ş. ile sürdürülebilir iş birliğimizin daha uzun yıllar devam edeceğini biliyoruz. Mercedes-Benz markasını tercih eden Emay A.Ş.'ye ve tüm çalışma arkadaşlarımıza sağladıkları destekler için teşekkür ediyor, yeni araçlarımızın kendilerine hayırlı olmasını diliyoruz."

Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Muzaffer Yıldırım: "Kuruluşumuzdan günümüze aralıksız olarak tercih ettiğimiz Mercedes-Benz araçlar ile faaliyetlerimizi arttırarak bugünlere geldik. İzmir ve Manisa bölgesindeki etkinliğimizi yeni araçlarımız ile daha da arttırdık. 2022'nin hem şirketimiz hem de ülkemiz için çok daha bereketli geçeceğine inanarak önemli bir yatırımı daha hayata geçiriyoruz. Bu kararı alırken, bizi yıllardır destekleyen, ailemizden biri olarak gördüğümüz Mercedes-Benz araçları; düşük işletim maliyetleri, kalitesi ve verimli finansal çözümleriyle bir



Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Cenk Yıldırım**, Mercedes-Benz Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü **Serdar Yaprak**, Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Üyesi **Ece Yıldırım**



Has Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Latif Karaali**, Emay A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı **Muzaffer Yıldırım**

kez daha geleceğe umutla bakmamızı sağlıyor. Bu kararı alırken sağladıkları destek nedeniyle Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'e, küresel tedarik sorunlarına rağmen araç talepleri-

mizi sağlamalarından dolayı Mercedes-Benz Otomotiv'e ve Has Otomotiv'e teşekkürlerimizi sunarız. Yeni araçlarımızın herkese hayırlısı olmasını diliyoruz." dedi. ■



Cenk Yıldırım, Ece Yıldırım, Fadim Yıldırım, Sevim Karaali, Muzaffer Yıldırım, Serdar Yaprak, Meltem Gürsoy, Latif Karaali, Turan Dik, İrem Karaali, Kerem Karaali, Özkan Yavru, Cihat Demir

LAA plakalı araçlarla turizm taşımacılığında korsan faaliyet gösteriliyor

Turizm Taşımacılar Derneği Başkan Yardımcısı **Taşkın Arık**, personel ve öğrenci taşımacılığı yapan (LAA) plakalı araçlarla turizm taşımacılığı alanında korsan şekilde faaliyet gösterildiğine yönelik yoğun şikayetlerin geldiğini belirterek, "Bizde dernek olarak hem İstanbul Emniyet Müdürlüğü'ne, hem İBB yönetimine hemde TÜRİSAB'a bu konuyu ilettik. 18 aydır iş yapmadan bekleyen turizm taşımacıları olarak bu noktada hakkımızı sonuna kadar savunacağımızın bilinmesini istiyoruz" dedi.

Turizm taşımacılarının pandeminin getirdiği zorluklar, artan maliyetler ve yaşanan savaş ortamının getireceği olumsuzluklarla mücadele ettiğini belirten TTDER Başkan Yardımcısı **Taşkın Arık**, "şimdi de LAA plakalı araçların korsan şekilde turizm alanında faaliyet gösterdiğine yönelik şikayetlerimizden yoğun şikayetler alıyoruz. Turizm taşımacıları olarak zaten 18 aydır birçok sıkıntı ile mücadele ediyoruz. Araçların fiyatı, bakımı, personel giderleri çok ciddi şekilde artmış durumda. Biz ayakta kalma mücadelesi verirken iş alanımıza haksız ve kayıt dışı şekilde girenlerini de kesinlikle güzel şekilde karşılayamayız. Her taşımacı grubu kendi faaliyet alanında aldığı izinler çerçevesinde çalışmalı. LAA plakalı servis araçları belediyeden aldıkları

güzergah çerçevesinde çalışabilir. Bunun dışında gösterdiği faaliyetin 2918 sayılı kanunun ek2/3b maddesinden işlem göreceğini bilmesi lazım. Ayrıca yapılan bu kayıt dışı faaliyet nedeniyle oluşan ciddi bir vergi kaybı da söz konusu" dedi.

Cezalandırma ve denetim sürecini takip edeceğiz

Bu tür taşımacı gruplarını takip edeceklerini ve kamu tarafından cezalandırılmasının sağlanması için ellerinden gelen çabayı göstereceklerini belirten **Taşkın Arık**, "Sektörümüz ciddi zarar aldı. Bu süreçte yaralarını sarması ve yenilenmesi gerekiyor. Servisçi arkadaşlarımızın da sıkıntılarının olduğunu tabi ki farkındayız. Onlarda 'araçlarımız boş duracağına değerlendirelim' anlayışı ile hareket ediyorlar. Ancak bu durum taşıma güvenliğini de sıkıntıya sokuyor. Herhangi bir kaza anında yaşanacak mağduriyetlerin sonucu da ağır olacaktır. Onun için herkesin bu sorumlulukla hareket etmesi gerekiyor" dedi.



Taşkın Arık, müzeler ve gezi alanları ile belli başlı etkinlik alanlarında yoğun bir denetim süreci başlayacağını da uyarısını yaptı: Florya bölgesi ve Florya Havacılık Müzesi, Tuzla, Emar AVM, KidZania (Akasya AVM) NASA (Ataşehir) Metropol AVM, Sultanahmet, tarihi yarımada, Florya, Minyatürk, Legoland, İstanbul Forum gibi etkinlik alanlarında denetimler çok sıkı şekilde yapılacaktır. ■

İETT Temsa'nın Avenue Electron modelini test etmeye başladı

İETT, 2022 bütçesine koyduğu 100 elektrikli araç alımı için TEMSA'nın Avenue Electron modelini test etmeye başladı. Yüzde 100 elektrikli bir araç olan ve 400 kilometre menzile sahip olan Avenue Electron, bir hafta boyunca farklı ağırlık ve yol şartlarında testlere tabi tutulacak. Şirket, geçtiğimiz yıl ilk elektrikli otobüslerini İsveç, Prag, Romanya ve Fransa'ya ihraç etmişti. Bunların yanında; İstanbul'un dışında ABD pazarı için özel olarak geliştirilen elektrikli otobüsün California Eyaleti'ndeki test sürüşleri de devam ediyor.



Tamamen Türk mühendisler tarafından Adana'da geliştirilen ve 400 kilometre menzile sahip olan elektrikli otobüs AvenueElectron modeli için, İstanbul'daki İktelli İETT garajında bir test etkinliği düzenlendi.

İETT Genel Müdürü Alper Bilgili, Genel Müdür Yardımcısı İrfan Demet ve ilgili daire başkanlarının yer aldığı test sürüşüne ayrıca

TEMSA Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ve TEMSA Satış Direktörü Baybars Dağ eşlik etti.

Sabancı Holding ve Skoda Transportation'ı da bünyesinde bulunduran PPF Group ortaklığıyla faaliyetlerine devam eden TEMSA, bugün seri üretime

hazır hale getirdiği 3 farklı model elektrikli otobüsüyle, dünyada bu alanda söz sahibi sayılı şirketlerden biri haline geldi.

66 ülkede 154 binden fazla Temsa

Bugün dünyanın 66 ülkesinde, 15 binden fazla TEMSA markalı araç, toplu taşıma hizmetlerinde kullanılıyor. Sadece Fransa'da 5 bin adet TEMSA markalı araç, Fransa yollarında hizmet veriyor. Tarihinin ilk elektrikli araç ihracatını geçtiğimiz yıl, bu alanda dünyanın öncü ülkelerinden biri olan İsveç'e gerçekleştiren TEMSA, yine geçen yıl Romanya'nın Buzau ve Arad kentlerinin açtığı elektrik araç ihalelerini de kazandı. ABD pazarı için özel olarak geliştirdiği elektrikli otobüsün ise California Eyaleti'ndeki test sürüşleri devam ediyor. Yurtdışına ihraç edilen elektrikli araçlarda kullanılan pil

ve batarya paketleri de yine Adana'daki TEMSA tesislerinde geliştirip üretiliyor.

6 şehirde test edildi

TEMSA, Gaziantep, Mersin, Antalya, Diyarbakır, Denizli, Kütahya'da demo sürüşleri gerçekleştirdi. Bunun yanında TEMSA'nın ASELSAN ile birlikte geliştirdiği Türkiye'nin ilk yerli elektrikli otobüsünün yollara çıkması için Samsun Büyükşehir Belediyesi ile resmi imzalar atıldı. Elektrikli araçların, toplu taşımada kullanılan dizel araçlara göre yıllık 10 kat daha az yakıt maliyeti bulunuyor.

Bir hafta boyunca test edilecek

TEMSA'nın yüzde 100 elektrikli aracı olan AvenueElectron, bir hafta boyunca üzerine konulan ağırlıklarla birlikte İstanbul'da test edilecek. Test ve teknik şartname süreci tamamlandıktan sonra elektrikli araç alımı için ihale süreci başlatılacak. ■



BİRLİKTE GÜÇLÜYÜZ

Dünyanın yolunu kateden TEMSA & FUSO ortaklığı, konfor ve performansı herkes için yükseltmeye devam ediyor!



METSAN OTOMOTİV

Kuzey Mahallesi, Coşkuner Sok. No: 8 41780 Körfez / Kocaeli
Tel: 0 262 527 45 39 Gsm: 0532 791 09 35
www.metsanotomotiv.com.tr



Büyük İstanbul Otogarı sosyal hayatın merkezi haline geldi

Yaşadığı fiziksel ve yönetsel değişimle yeniden şehirler arası yolculuğun kalbi haline gelen Büyük İstanbul Otogarı; en temiz, en huzurlu karşılamalara ve uğurlamalara ev sahipliği yapıyor. Çağı yakalayan yeni mekanlarıyla sosyal hayatın da merkezi haline gelen Otogar; İBB'nin yönetiminde çok kimlikli, çok canlı ve çok renkli oldu. İnşa aşamasındaki yeni alanda ise evsizler ağırlanacak.

Eylül 2019'da bir çöküntü ve korku alanı olarak devralınan Büyük İstanbul Otogarı, 2,5 yıllık süreçte yeniden bir ulaşım ve cazibe merkezine dönüştürüldü.

İstanbul Büyükşehir Belediyesi (İBB), işe alt katlardaki bakımsız ve amacı dışında kullanılan alanlardan başladı. Metruk ve tehlike saçan binalar boşaltıldı, yıkıldı ve temizlendi. Bütün asfalt alanlar yenilendi. Tüm ortak alanlara kamera ve aydınlatma sistemleri takıldı, tamir ve bakım çalışmaları tamamlandı. Temizlik ve güvenlik personeli istihdam edilerek; hijyenik, güvenli ve huzur dolu bir tesis oluşturuldu. Otopark alanları ve taksi durakları da İBB tarafından işletilerek, vatandaşlar ile taksici esnafının mağduriyetleri giderildi.

Sosyalleşme merkezine dönüştü

Otogarda; kütüphane, konferans salonu, spor merkezi, tiyatro, sanat atölyesi, oyun alanı, gençlik merkezi ve performans stüdyosu gibi her kesimden İstanbulluyu buluşturacak sosyalleşme mekanları üretildi. Tesiste; canlı müzik performansları gerçekleştirilip resim sergileri açılmaya, konferanslar ve eğitimler verilmeye, tiyatrolar oynanmaya başlandı. Dolmabahçe Saat Kulesi isimli alanda bilgisayar eğitim salonu, sanat atölyeleri, kütüphane ve dersliklerin yanı sıra tiyatro sahnesi ve oyun alanları yapıldı.

Gençlik ofisi açıldı

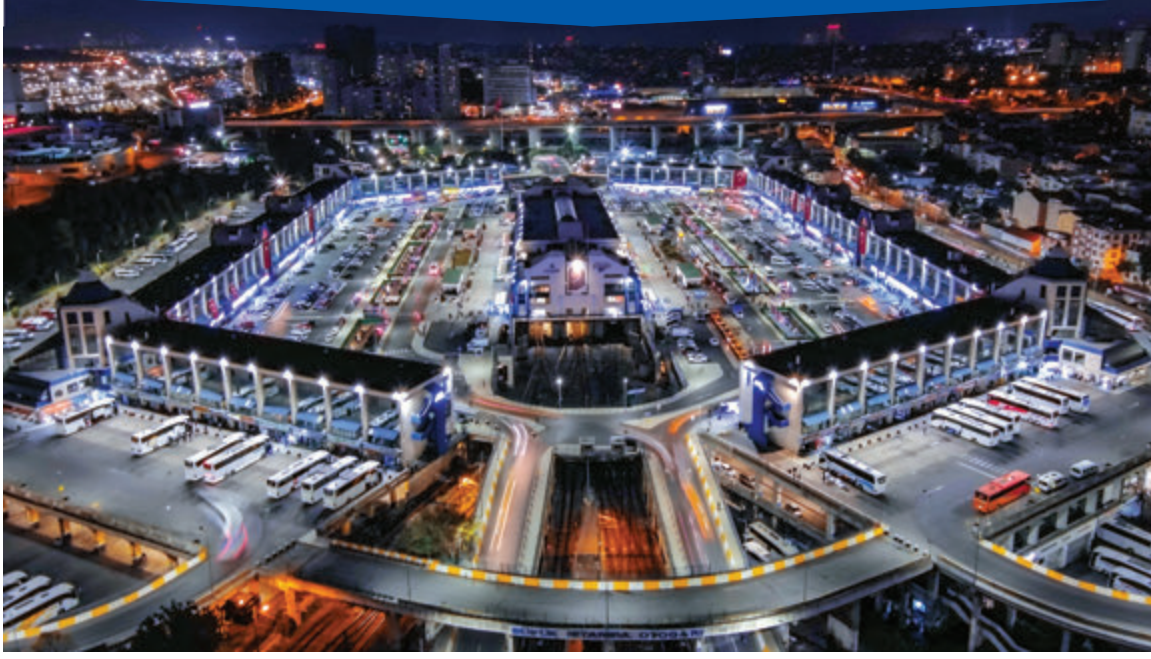
Otogarın en beğenilen noktalarından biri de "İBB Gençlik Ofisi" oldu. Burada 15-29 yaş arası gençlerin eğitim, kişisel gelişim ve istihdamlarına yönelik kurs ve seminer programları düzenlenmeye başlandı. Ofiste İstanbul'a gelen gençlere de ulaşım, konaklama, yeme-içme ve kültürel geziler gibi rehberlik hizmeti de sağlanıyor.

Hasan Ali Yücel Sahnesi Perdesini açtı

Yeni açılan ve ücretsiz hizmet veren Hasan Ali Yücel Sahnesi'nde ilk tiyatro



Hizmete açılan "Kaptan Köşkü"nde, uzun yol yapan otobüs şoförleri ve muavinlerine dinlenme, banyo, üniforma yıkama, yeme içme ve sosyalleşme imkanı sunuluyor.



Büyük İstanbul Otogarı İşletme Müdürü Fahrettin Beşli



oyunu seyircilerle buluştu. Tiyatro oyuncular arasında esnaf da yer aldı.

Kütüphane açılışa hazır

Otogardaki sosyal dönüşüm doğrultusunda faaliyete geçirilmeye hazır hale getirilen diğer sosyal alan ise Evliya Çelebi Kütüphanesi olacak. Kısa bir süre içerisinde hizmete açılacak bu kütüphane, sefer saatlerini bekleyen yolcuların kaliteli ve keyifli vakit geçirmesini sağlayacak. Vatandaşlar diledikleri zaman Evliya Çelebi Kütüphanesi'ni ziyaret edip, panel ve söyleşilere katılabilecek. Büyük İstanbul Otogarı'nda Amatör Müzisyenler Müzik ve Performans Stüdyosu ile Spor Salonunun hizmete girmesi için de çalışmalarda son aşamaya gelindi.

Otogar artık daha huzurlu, canlı ve renkli

Büyük İstanbul Otogarı İşletme Müdürü Fahrettin Beşli, Başkan Ekrem İmamoğlu'nun kendilerinden güvenli, temiz, çok renkli ve çok kimlikli bir tesis ortaya çıkarılmasını istediğini belirterek, bu hedefler doğrultusunda önemli mesafeler kat ettiklerini söyledi. Beşli, yeni projeler hakkında ise şu bilgileri verdi: "Burası 290 bin metrekarelik devasa bir tesis. İnsanların şehirler arası yolculuk, karşılama ve uğurlama amaçları dışında da Otogara gelmesi için çalışıyoruz. Yolcular ve şoför-

ler ve esnaf yaptığımız tüm bu çalışmalardan tüm bu çalışmalardan çok memnun. Otogar artık güvenli, huzurlu, canlı, renkli bir yer. Yolculuk yapacak vatandaşlarımız daha erken gelip birçoğu ücretsiz olan hizmet ve etkinliklerimizle hoşça vakit geçirebilirler."

Evsizlere özel konak

Fahrettin Beşli, Otogar sınırları içindeki Cumhuriyet Camii'nin altında, geceyi burada geçirmek zorunda kalan veya barınmaya çalışan tanrı misafirleri için bir sosyal hizmet konağı yapmaya başladıklarını da açıkladı. İnşaat çalışmaları süren mekanda kalan vatandaşların barınma, yeme içme, banyo, elbise gibi ihtiyaçlarını karşılayacaklarını belirten Beşli, sözlerini şöyle sürdürdü: "Vatandaşlarımıza ihtiyaç olduğu sürece burada konaklama imkanı sunacağız. İlk fırsatta da gitmek istedikleri yerlere uğurlayacağız. Bu binada, şehrimizin ve ülkemizin en önemli sorunlarından biri olan bağımlılıklar için bağımlılıkla mücadele birimi de kuracağız. Tedavi konusunda kararlı olanlara destek vereceğiz."

Otobüs Akademi otogarda

Enstitü İstanbul İSMEK'in Otogarda Otobüs Akademi ismiyle yeni bir proje başlattığını vurgulayan Beşli, "Yolcu taşımacılığı sektörünün şoför, yardımcı şoför, hostes, banko görevlisi gibi çalışanlarına iletişim, yabancı dil gibi mesleki eğitimlerine yardımcı eğitimler vereceğiz. İşlerini daha bilinçli ve daha keyifli yapmalarını sağlayacağız. Benzer çalışmalar sürece ve otogar geçmişini tamamen silerek yepyeni kimliğiyle anılmaya devam edecek" diye konuştu. ■



İstanbul Büyükşehir Belediye Başkanı Ekrem İmamoğlu, Otogar'a önem veriyor çalışmaları yakından takip ediyor.



Yönetmelikte hassas konular

Üzerinde pek durmadığım ve bu nedenle de hiç yazı konusu yapmadığım bir düzenlemeyi ele almak istiyorum. Üzerinde durmayışım, önemsiz gördüğümünden değil doğruluğunu peşinen kabul etmemdendir.

Başlangıçtan beri, tüm karayolu taşıma yönetmeliklerinin yetki belgelerinin verilmesi maddesi içinde, “gerçek veya tüzel kişilere aynı yetki belgesinden sadece bir yetki belgesi verilir” kuralı yer almaktadır. Daha anlaşılabilir şekliyle “aynı belgenin bir ikincisi alınamaz” denmektedir.

Bunun iyi anlaşılabilmesi için muafiyetlerine bakmak önemli. Burada H, R ve T türü yetki belgelerinin hariç olduğu belirtiliyor. Devamında H, R ve T belgelerinin sadece belgede belirtilen yerde faaliyet gösterebileceği yazılı. Denebilir ki, diğer belgeler merkez adresleri dışındaki yerlerde yani şubelerinde faaliyet gösterebilecek ama H, R, T belgeleri değil. Devamında ise H, R, T belgelerinin diğer adreslerde de faaliyet gösterebileceği, ancak bunlar için ayrı/ek yetki belgesi gerekeceği belirtiliyor ve bunlara da şube denebiliyor. Buradan bir sonuç çıkaracak olursak, diğer belgeler ayrı bir ek belge almadan şubelerinde faaliyet gösterebilirken H, R, T belgeleri ancak bu şubeler için de (Yüzde 95 ücret indirimiyle) ek belge alarak faaliyette bulunabilecekler.

Acaba niye?

H, R, T belgeleri ile diğer belgeler arasında niye fark var diye sormuyorum. Ama acaba H, R, T dışındaki belgeler niye aynı belgenin ikincisini alamıyorlar? (Aslında H, R, T belge sahiplerinin alabildiği ek belgeler de şube sayıldığından onlar da bir gerçek belge kuralına tabi gibiler.)

Bunun bir cevabı, “niye alsınlar ki” şeklinde olabilir ve doğrudur da. Bu biraz da “zaten almaya gerek yok” gibidir. Öyleyse böyle bir kurala da gerek olmamalı. Akli olan, basiretli insan zaten almaz. Aşağıda serbest bırakılınca ikinci belge alınmasının buna alana menfaat sağlayabileceği bazı haller belirtilecek olsa da ikinci belgenin ayrı belge şartları ve belge ücreti gerekecek, üstelik ikinci belge halinde taşıtların bu iki belgeye dağıtılması gerekeceğinden ‘bir belgeyle sadece o belgedeki taşıtlar kullanılabilir’ kuralı nedeniyle kayıplar yaşanacak ve verimlilik düşecektir. Öyleyse bu ikinci belge zaten alınmamalı. Yani bu kural zaten gereksiz diyebiliriz. Buna rağmen bu kuralın getirilmesinin bir amacı veya faydası olabilir mi? Ben bunun nedeninin belge iptali ve faaliyet durdurma gibi cezaların etkin olabilmesi için, ikinci belgeyle faaliyet imkanının ortadan kaldırılması olabileceğini düşünüyorum. Bir de bazı suçların aynı taşımacının hangi belgesiyle işlendiğinin tespitin zor olması akla gelir.

Konuyla ilgili detaylara geçmeden önce, bu kuralın bir anlamının da “her türlü taşımacılıkla ilgili işler sadece buna uygun bir belgeyle yapılır, ikinci (başka) bir belgeyle yapılamaz” şeklinde algılanmasının doğru olacağını belirtelim.

Acente belgelerinin özel durumu

Bunlarda da ikinci belge alma yasağı var. Aldığınız bir belgeyle farklı yerlerde şube açıp faaliyet gösterebilirsiniz. Asıl belgenin büro ve sermaye şartları bu şubeler için de aranıyor. Öyleyse adeta ayrı bir belge gibi, tek avantajı belge ücreti olmaması. (Bu arada taşıma acenteleri için aranan büro şartının acentelerin yaptığı işin aynısını yapabilen yetki belgesi sahiplerinin merkez ve şubeleri için aranmaması da ilginç.)

Burada üzerinde duracağımız asıl konu, acente yetki belgesi sahiplerinin en fazla 10 taşımacıya hizmet verebilmesi. Net olarak yazılmasa da bu kural, şube açarak da aşılmıyor. Her şube için +10 firma veya her şube için farklı 10 firma söz konusu olamıyor. Önce acenteler için bu 10 firma kuralının niye olduğunu sorgulayalım. Bence taşımacıların aynı acenteden hizmet almasıyla bu acentelerin tekel konumuna geçebilmesi ve taşımacıların da rekabeti kaybetmesi olmalı ve bence bu, doğru bir bakış açısı. Ancak çağrı merkezi, portal gibi hizmetlerin bu bakış açısını çiğnemesi de söz konusu gibi.

Bu 10 firma sınırlamasını aşmanın yolu, ikinci bir acente belgesi olabilirdi. Ama bu yasak. Yani yasak işe yaradı. F1 ve F2 belgeleri için 10 firma kuralı ayrı ayrı var. Bu husus acentelerin 10 firma yasağını deler mi? Yani 20 firma oluyor mu? Evet oluyor



Dr. Zeki Dönmez

zeki.donmez@tasimadunyasi.com

ama... Başlangıçta F1 yurtiçi, F2 de yurtdışı acentelik belgesiydi. Dolayısıyla aynı kişi bir F1, bir de 1 F2 alarak 10 yurtiçi ve 10 yurtdışı taşımacıya hizmet verebiliyordu. Biline bu durum iki belge ile 10 firma kuralının çiğnenmesi olarak kabul edilmiyordu ve tek belge yasağının ihlali olarak da görülüyordu.

Sonra F2 belgesinde tanım/kapsam değişikliği oldu, bunlar yurtiçi firmalara da hizmet verebilir hale geldiler. Böyle olunca da F1 ve F2 sahibi acenteler her biriyle 10 tane olmak üzere toplam 20 yurtiçi firmaya hizmet verebilir hale geldiler. Bu durum, geçerli olan 10 yurtiçi firma kısıtlamasının çiğnenmesi değildir. Madem bu olabiliyor, F2’si olmayan F1 acenteleri de 20 firmaya hizmet verebilirler ki eşitlik olsun. Tabii, bu durumda da F1 20 ve F2 20 olmak üzere 40 yurtiçi firma hakkı olmamak üzere... 10 firma kuralının delinmesinin engellenmesi için iki çözüm var. Birincisi F1 ve F2 belge sahiplerine bu belgeleriyle toplam 10 yurtiçi taşımacı kuralı getirilmesi. İkincisi ise F2 belgesine 10 yurtdışı ve 10 yurtiçi taşımacı hakkı verilerek bunların ayrıca F1 sahibi olamaması. Yani F1 ve F2 belgelerinin de tek belge kuralına tabi tutulması. Ya sadece 10 yurtiçilik F1 belgesi ya da sadece 10 yurtdışı ve 10 yurtiçilik F2 belgesine sahip olunması.

Yük taşıma acenteliği için...

G1 ve G2 yük taşıma acenteliği belgelerinde de benzer durum var. Onlarda da G1 ile 10, G2 ile de 10 olmak üzere 20 yurtiçi belge hali olabilir mi? G2 belgeleri de yurtiçi ve yurtdışı tanımlı olsalar da bunlarda sadece 10 adet C2 ve/veya L2 belgesi sahibiyle sözleşmeden söz ediliyor. Bu sadece kelimesi C2 veya L2 için mi? Yoksa 10 sayısı da dahil mi, belli değil. Eğer ayrıca yurtiçi hakkı yoksa, tanıma aykırı da olsa sorun çözülmüş oluyor. G3 belgelerinde ilginç bir durum var; önceden G3 ile 2 ve G4 ile 2 taşımacı şeklinde idi. Şimdi birleşip G3 olunca bu sayı 4 olmadı yine 2’de kaldı. Böylece F1-F2 ve G1-G2’deki gibi bir durum oluşmadı. Bu çok önemli. Aynı şekilde F1 ve F2’nin F, G1 ve G2’nin G olarak birleşmesiyle sorun çözülebilir.

Taşımacıların durumu

Tek belge kuralı neyi engelliyor? Öncelikle, her belgeden birer tane sahibi olmayı engellemiyor. Engellediği iki hal akla gelebilir: Birincisi, aynı taşıma türünde ayrı belgeyle, ayrı segmentte hizmet verememe. Belki bunu tek belge içinde çözersiniz. Tabii, iki belge ile daha kolay olabilirdi. Ama bunun genel amaçlara zarar da verebileceği ortada. İkincisi, tarifeli taşımalarda bir terminalin en fazla yüzde 20’sini kullanabilme sınırlaması. Böyle bir kural başlangıçta olmayıp sonradan eklendiğinden tek belge kuralı bu yüzde 20’nin aşılmasını için getirilmiş olamaz. Zaten bir belgeye yüzde 20 değil, bir gerçek veya tüzel kişiye yüzde 20 dendiği için aynı belgeden iki tane de olsa bu yüzde 20 aşılamazdı. Bu arada hem B1 hem de D1 belgesi olan taşımacı da bu ifadeye göre toplamda yüzde 20’ye yine tabii. Başlangıçta tek belge kuralının bir tür taşımasının sadece bir belgeyle yapılabilmesi gibi bir anlamı vardı. Ancak önemli bir tanım değişikliği oldu: Yurtdışı taşıma belgeleriyle yurtiçi taşıma da yapılabilmek; bu karar başlangıçtaki durumu değiştirdi. Yolcu taşımada önceden sadece D belgesiyle yapılabilen yurtiçi taşımalar artık B belgeleriyle, yük/eşyada sadece K belgeleriyle yapılan yurtiçi taşımaların C belgeleriyle yapılabilmesi imkanı doğdu. Buna L belgeleri de dahil.

Tabii, yolcуда bir fark var.

Önceden sadece D1 ile yapılabilen yurtiçi tarifeli taşımalar artık D1 ve B1’yle; önceden sadece D2 belgesi ile yapılabilen yurtiçi tarifesiz taşımalarda D2 ve B2 ile yapılabilir. Peki, bu durum tek belge kuralının amaçlarına aykırı mı? Kesinlikle evet. Çünkü taşımacı bir ceza alacak olursa yurtiçi taşımaları diğer belgeyle sürdürebilir.

Bunun çözümü ne olabilir? Ceza alınca bundaki taşıtların diğer belgeye aktarılması olabilir. Tarifelilerde bir hattın hem D1 hem de B1’e yazılamaması düşünülebilir ama bunlar bir hayli zor. Öyleyse B1 belgesi olanın D1 belgesinin, B2 belgesi olanın da D2 belgesinin tek belge kuralını ihlal ettiği kabul edilerek yasak kapsamına alınması. Yani B1 varsa D1 yok, B2 varsa D2 yok.

Bunun bir hak kaybı yaratmaması da önemli. Eğer D1’de mevcut hakları B1’de ve D2’de mevcut hakları da B2’de sağlamazsanız bu yasakla D1 ve D2 sahiplerini mağdur edersiniz. Bu hak da neki? Bilinen tek bir husus var: Bir özmâl taşıta karşılık D1’de 3 ve D2’de 2 olan sözleşmeli taşıt çalıştırma hakkının B1 ve B2’ye de verilmesi. Böylece eşitlik sağlandığında D1 ve D2 sahipleri, zaten taşıtlarını farklı belgelere bölmek istemeyecek ve bu belgelerinden vazgeçeceklerdir. Olası kötü hesapları engellemek için yine de B1’e, D1 ve B2’ye D2 yasağı gerekebilir.

B1 ve B2’deki 2 özmala 1 olan sözleşmeli taşıt hakkı, yurtdışı taşımalarda bir ihtiyaç ise bunu yurtdışı taşımalarda kullanılacak sözleşmeli taşıtlarla ilgili olarak yine koyabilirsiniz.

Benzer hususlar C-K ve L1-L2 belgeleri için de geçerli olabilir. L2’ye C2 ve L1,L2,C2’ye K1 yasağı incelenebilir.

Ünvan kullanma

Bazı taşımalarda unvan yazdırma kuralı var. Bu kural yukarıda üzerinde durulan konularla da biraz ilgili. Bu husus Yönetmeliğin 14’üncü maddesinin 15’inci fıkrası ile 28’inci maddesinde düzenlenmiş. Bir taşımacının tüm belgelerinde tek unvan şeklinde bir kural yok. Ama bir belgede sadece bir unvan kuralı, net olmasa da var. Bu husus, netleştirilmeli. Bir de 15’inci fıkradaki Bakanlığa bildirilenlerin dışında herhangi bir logo, amblem ve işaretin kullanılmaması şartı 28’inci maddeye alınmalı. Bir de Bakanlığa bildirilenlerin dışında unvana ek yapılamaması hususu belirtilmeli.

Yetki belgelerinin değiştirilmesi

Yönetmeliğin 20’inci maddesinde yetki belgelerinin başka belgelerle değişimini düzenleyen güzel bir husus var. Burada sadece bir belgenin sadece başka bir belgeyle değişimi söz konusu. Halbuki bu yazıda da konu edildiği gibi F1 ve F2’nin F ile, G1 ve G2’nin G1 veya G1-G2 ile değişimi veya başka yazılarda konu ettiğim üzere, D1 ve D2 belgelerinin yeni bir belgeyle veya B1 ve B2 belgelerinin de yeni bir başka belgeyle değiştirilmesi söz konusu olabilir. Bu türden ihtiyaçları karşılamak üzere 20’inci maddenin; mevcut birden fazla belgenin alınacak birden fazla belgeyle değişimi yani çoğul hale getirilmesi uygun olacaktır.

Sonuç

Önemli faydaları olduğunu düşündüğüm “aynı yetki belgesinden sadece bir tane” kuralı çeşitli yönleriyle delinmiş durumda. Artık ya kaldırılmalı ya da “bir tür taşıma için sadece bir belge” veya “aynı taşımanın sadece bir belgeyle yapılabilmesi ve buna göre belge verilmesi” şekline getirilmeli. “Bir belgenin faaliyet alanının diğer bir belgenin faaliyet alanında aynı şartlarla tümüyle yer aldığı (kapsandığı) iki belge alınamaz (verilemez)” şeklinde bir düzenleme uygun olabilir. Bunun anlamı şudur: B1 belgesi olan ayrıca D1 belgesi alamaz. D1 belgesi olanın B1 belgesi alabilmesi için D1 belgesini iptal ettirmesi veya 20’inci maddeye göre değişimde kullanarak, B1 belgesi alması gerekir. Buna geçiş için mevcut belge sahiplerine bir geçiş süresi verilmeli. Bu süre sonunda gerekirse dar kapsamlı olan belge res’en iptal edilmelidir.

Not: Şubat 2020 ve Şubat 2022 taşımacı büyüklüklerini karşılaştırdığımız yazımızda belge ve taşıt sayıları tablosunun 9 nolu açıklamanın yer aldığı A+B+D (1,2,4) ve 12 nolu açıklamanın yer aldığı A+B+D (1,2,3,4) satırlarında bir kayma sonucu hata oluşmuştur. Buna ilişkin düzeltme gazetemizdeki tablo üzerinde yapılmıştır. ■

Başağılı

TOFED, IPRU, TOSEV Kurucu Başkanı,
Metro Holding Kurucu ve Onursal Başkanı
Galip Öztürk’ün değerli eşi,

Bedriye Öztürk’ün

vefatını üzülererek öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhumeye Allah’tan rahmet, kederli ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

Otokar A.Ş.

MAN, 2022 yılı otobüs teslimatlarına ALTUR ile başladı

ALTUR, filosunu ‘Sustainable Bus Award (SbyAward) 2022- Sürdürülebilir Otobüs Ödülü’ sahibi MAN Lion’sCoach ile güçlendirdi. 2019 yılında başladığı MAN seyahat otobüsü yatırımlarına 2022 yılında da devam etme kararı alan ALTUR, yeni yılda filosuna 4 adet, 12 metre 2+2 koltuk düzenine sahip MAN Lion’s Coach kattı.

1976 yılında girdiği personel taşımacılığı sektöründe, seçkin hizmet anlayışı ile kısa sürede farkını ortaya koyan ALTUR, yeni yılda filosunu 4 adet, 12 metre 2+2 koltuk düzenine sahip MAN Lion’s Coach ile güçlendirdi.

“Yılın ilk otobüs teslimatını ALTUR’a yapmaktan mutlu ve gururluyuz”

Satın alınan 4 adet MAN Lion’s Coach geçtiğimiz hafta ALTUR firması yetkililerine teslim edildi. Samimi bir ortamda gerçekleşen teslimat görüşme-

sinde MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü Can Cansu, “2022 yılının ilk otobüs teslimatını ALTUR firmasına yaptığımız için mutlu ve gururluyuz. Bu araçlarla beraber ALTUR filosundaki MAN otobüs adedi 21’e yükselmiş oldu” dedi. Teslimat sonrası ALTUR Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahim Albayrak da günü kısaca; “Dünyada MAN, ahirette iman” sözleri ile özetledi.

“Yolcu memnuniyeti bizim için en önemli faktörü oluşturuyor”

ALTUR firması yetkileri de satın aldıkları otobüsleri personel taşımacılığında kullanacaklarını belirterek, şunları kaydetttiler; “ALTUR olarak, Türkiye’de çok önemli firmalara personel taşımacılığı hizmeti veriyoruz. Sunduğumuz hizmette ise, yolcu memnuniyeti bizim için en önemli faktörü oluşturuyor. MAN Lion’s Coach da aldığı ‘2020- Yılın Otobüsü’ ve 2022- Yılın Sürdürülebilir Otobüs’ ödülleri ile bu alandaki başarısını kanıtlamış durumda. Bizim de MAN Lion’s Coach otobüslerini tercih nedenlerimizin başında da hem modern tasarım ve rahat koltukları hem de yakıt ekonomileri geliyor.” ■



Soldan sağa: MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Direktörü **Can Cansu**, ALTUR Yönetim Kurulu Başkanı **Abdurrahim Albayrak**, MAN Kamyon ve Otobüs Ticaret A.Ş. Otobüs Satış Bölge Yöneticisi **Emrah Albustanoğlu**, Altur Yönetim Kurulu Üyesi **Hikmet Albayrak**



Kâmil Koç ve Mersin VİF Turizm güçlerini birleştirdi!

Kâmil Koç, ulaşım ağını genişletmeye devam ediyor. Bu hedef doğrultusunda Kâmil Koç Akdeniz bölgesinin lider firmalarından Mersin VİF Turizm ile güçlerini birleştirme kararı aldı.

“Akdeniz bölgesinin önemli ve köklü firmalarından Mersin VİF Turizm ile iş birliği yapmaktan mutluluk duyuyoruz” açıklamasını yapan **Kâmil Koç Genel Müdürü Kadir Boysan**, “Mersin ve Niğdeli Yol Arkadaşlarımız başta olmak üzere bölgedeki tüm yol arkadaşlarımıza kaliteli ve konforlu seyahat hizmeti sunmaktan gurur duyacağız. 2021 yılında filomuza katılan sıfır model 50 yeni otobüsle 1.000’den fazla otobüse sahip genç filomuzu büyüttüştük. 2022’de de ulaşım ağımızı



genişletip filomuzu gençleştireceğiz” dedi. Mersin VİF Yönetim Kurulu Başkanı Nurettin Yumuşak “Mersin VİF ve Kâmil Koç markalarının güçlerini birleştirmesiyle yeni bir döneme taşıyoruz. Hedefimiz her zaman olduğu gibi bölgedeki Yol Arkadaşlarımıza kaliteli, güvenli ve konforlu seyahat hizmeti sağlamak” dedi. ■

Anadolu Isuzu’dan Zemzem Turizm’e 15 adet Novolux midibüs



Turizm ve personel taşımacılığının yanında, acente, kongre taşımacılığı hizmetleri alanında da faaliyet gösteren Antalya’nın öncü şirketlerden olan Zemzem Turizm, filosunu modern araçlarla büyütürken tercihini Isuzu Novolux’ten yana kullandı. Araçların Zemzem Turizm’e teslimatı 15 Şubat 2022 tarihinde düzenlenen törenle gerçekleştirildi.

Teslimat törenine, Esay Bayi Yönetim Kurulu Başkanı Ali Göyük, Genel Müdür Erkan Göyük, Satış Müdürü Muhsin Çivilibal, Zemzem Grup Yönetim Kurulu Başkanı Ayhan Yıldırım, Yönetim Kurulu Üyeleri, Ferman Yıldırım, İlhan Yıldırım, Erhan Yıldırım, Zemzem Grup Turizm

Genel Müdürü Adnan Alıcı, Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman, Bayi Kanalı Yöneticisi Ferhat Sancaklı katıldı. Düzenlenen törende konuşan Anadolu Isuzu Satış Direktörü Yusuf Teoman şunları söyledi: “Zemzem Turizm’e araçların teslimatını Antalya bayimiz Esay Otomotivin sayesinde yaptığımız başarılı çalışmalar sonucunda gerçekleştiriyoruz. Zemzem Turizm’in araç filosunu büyütürken Isuzu Novolux’ü seçmesi, konfor, yüksek performans ve ekonomik işletim maliyetleri gibi avantajlar sunan bu modelimizin rekabetteki ayrıcalıklı konumunun da bir göstergesidir.” ■

Tek kalemde aldığı en büyük doğalgazlı otobüs siparişini teslim etti Otokar'ın 50 adet doğalgazlı şehir içi otobüsü Azerbaycan'da hizmete başladı

Bakü toplu taşımacılığındaki çevreci dönüşüm için 50 adet doğalgazlı otobüs siparişi alan Otokar, araçların üretimini 6 ay gibi kısa sürede tamamladı. 48'i 12 metre solo, 2'si ise 18,75 metre körüklü olan Otokar KENT CNG otobüsleri, Bakü'de düzenlenen törenle hizmet vermeye başladı.

Azerbaycan'ın önde gelen toplu taşıma şirketi Xaliq Faiqoglu tarafından alınan 50 adetlik doğalgazlı şehir içi otobüsü, Bakü'de gerçekleştirilen törenle hizmete başladı.

“Otobüsler Bakü toplu taşıma hizmetlerine nefes alıracak”

Azerbaycan'ın toplu taşımacılık faaliyetlerinde yeni bir dönemin kapısını aralayacak olan doğalgazlı KENT otobüslerin teslimatını değerlendiren Otokar Genel Müdürü Serdar Görgüç; “Alternatif yakıtlı araçlar konusunda önemli bir global oyuncu olan Otokar, şehirlerin çevreci araç ihtiyaçlarına



Serdar Görgüç

geniş ürün ailesiyle hizmet veriyor. Araçları, Azerbaycan'da 20 yıla yakın süredir hizmet veren, ülkenin en büyük şehir içi otobüs operatörü Xaliq Faiqoglu şirketinin talepleri ve Bakü toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda özel olarak ürettik. Modern tasarımı, geniş iç hacmi ve üstün konfor özellikleriyle Bakü toplu taşıma hizmetlerinde fark yaratacak ve şehrin ulaşımına nefes alıracak araçlarımızın Bakü halkına hayırlı olmasını diliyorum” dedi.

Şehir içi taşımacılıkta standartları belirliyor

Sektörde 60 yıla yakın süredir hizmet veren Otokar'ın KENT otobüsleri toplu taşımada yenilikçi anlayışını yansıtan, modern tasarımının yanı sıra üstün teknik özellikleriyle de dikkat çekiyor. 35 bin otobüsü ile başta Avrupa olmak üzere her gün milyonlarca yolcuya hizmet veren Otokar, KENT aracının tasarımı, konforu, teknolojisi, gücü ve düşük işletme giderleri ile kullanıcıların beğenisini kazanıyor. Kullanıcı ihtiyaç ve beklentileri ön planda tutularak özel olarak geliştirilen otobüsler, modern

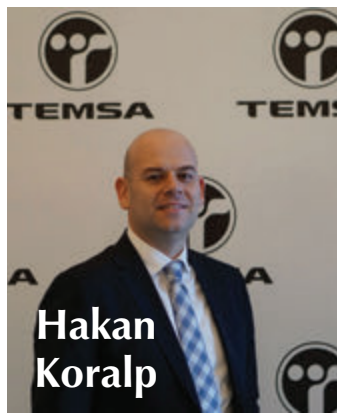
toplu taşımacılığa uygun tasarımları ve geniş iç hacmi ile yolculara eşsiz bir konfor sunarken; iç ve dış modern görünümlü, çevreci motoru, üstün yol tutuşunun yanı sıra düşük işletme maliyetleriyle de ön plana çıkıyor. Kullanıldığı ülkelerde şehir içi toplu taşımada yeni bir dönem başlatan Otokar otobüsleri, düşük işletme giderleriyle de kullanıcılarına destek olurken, üstün güvenlik sistemleriyle de kullanıcı ve yolcularına maksimum güvenlik sağlıyor. ABS, ASR, disk frenler ve kapıda sıkışmayı önleyici sistemlerle maksimum güvenlik sunan Otokar KENT, güçlü kliması ile her mevsim ferah yolculuk vadediyor. ■



TEMSA MD7 Plus, İspanya'da Yılın Midibüsü seçildi

İspanya'da karayoluyla yolcu taşımacılığı yapan İspanyol şirketlerinin yöneticileri tarafından verilen ve EDITEC Grup tarafından düzenlenen “Ulusal Taşımacılık Ödülleri”nin sahiplerini bulduğu törende, TEMSA MD7 Plus ‘Yılın En İyi Midibüsü’ ödülüne layık görüldü.

Hem yük hem de yolcu taşımacılığında sektörden uzmanların, profesyonellerin ve iş adamlarının yer aldığı yaklaşık 60 kişiden oluşan jüri kad-



Hakan Koralp

rosu, 11 kategorideki 75 aracı değerlendirdi.

TEMSA Satış Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, 2022 yılına hızlı bir teslimat süreci ile girdiklerine dikkat çekerek, “Midi Coach segmentinde şehir içi taşımacıların en çok tercih ettiği ürünler arasında yer alan MD7 Plus aracımız aldığı bu ödül ile başarılı performansını bir kez daha tescillemiş oldu. MD7 Plus'ı açık ara lider yapan etkenlerin arasında düşük yakıt tüketimi, güçlü performansı ve sürüş konforu bulunuyor. Ayrıca tam bir fiyat performans ürünü olan araç, yüksek manevra yeteneğiyle zorlu koşullara uyum sağlarken, yaygın servis ağıyla kullanım avantajı da sağlıyor” dedi. ■

Anadolu Isuzu, midibüste 18. kez ‘İhracat Şampiyonu’ oldu

Anadolu Isuzu, Otomotiv Sanayii Derneği (OSD) 2021 verilerine göre midibüs segmentinde 18. kez “İhracat Şampiyonu” oldu.

Toplam midibüs ve otobüs ihracatı içindeki payını yüzde 17,2'ye çıkaran şirket, ihracat geçmişindeki en yüksek seviyeye ulaştı. Anadolu Isuzu'nun sadece midibüs ihracatındaki payı ise yüzde 52'ye ulaştı. Anadolu Isuzu Genel Müdürü Tuğrul Arıkan konuyla ilgili açıklamasında şunları söyledi: Toplam otobüs ihracatında yüzde 10'luk paya ulaşarak bu segmentte de önemli bir başarı elde ettik. Türkiye'den yapılan toplam otobüs ve mi-



Tuğrul Arıkan

dibüs ihracatı 2021'de sektör genelinde yüzde 24 oranında düşerken, Anadolu Isuzu olarak aynı dönemdeki adet bazlı ihracatımızı yüzde 113 oranında arttırdık. Bu açıdan 2021 yılı, 2008 ve 2019'un ardından ihracat tarihimizdeki en iyi üçüncü yılımız oldu.” ■

Gürcistan'a rekor midibüs ve otobüs ihracatı

2021 yılında midibüs ve otobüs ihracatında büyük bir başarı elde eden Anadolu Isuzu'nun, 2021 yılında Gürcistan'a gerçekleştirdiği 204 midibüs ve 20 otobüs ihracatı ile beş şehirde kullanımda olan Isuzu midibüs ve otobüs sayısı 500'e ulaştı. Gürcistan'da faaliyet gösteren iki farklı operatör tarafından satın alınan

araçlar okul, personel ve turizm taşımacılığında hizmet veriyor. ■



Karsan, 2021'i 2 milyar TL ciro elde etti

2021 yılını değerlendirerek 2022 hedeflerini açıklayan Karsan CEO'su Okan Baş, "2020 yılında 1.6 milyar TL'lik ciro elde ettik. 2021'i yüzde 30'luk büyüme ile kapattık ve 2 milyar TL'nin üzerinde ciro elde ettik" dedi.

"Bu rakamın yüzde 70'ini ihracat çalışmaları oluşturuyor" diyen Okan Baş, "Yine geçen yıl elektrikli araç satış ciromuzu da ikiye katladığımızı büyük bir gururla söylemek istiyorum. 2020'de 213 milyon TL olan bu rakamı, 2021'de 402 milyon TL'ye çıkardık. Karlılığımızı da iki katına çıkardık. Bu yıl ise elektrikli araçlarda da en az iki katı büyüme hedefliyoruz. Kartlar yeniden karılıyor ve elektrikli gelişim vizyonumuz e-Volution ile Karsan markasını Avrupa'da ilk 5 oyuncu arasında konumlandıracağız. Ayrıca Kuzey Amerika'ya da Avrupa'daki gibi e-JEST ile gireceğiz. Bu yıl ciroda, istihdamda, karlılıkta ve Ar-Ge kapasitesinde durumumuzu ikiye katlayacağız. Kısacası, bu yıla ilişkin Karsan'ın hedefi çarpı iki" dedi.

Yıllık 5 bin adet Renault Megane Sedan üretimi

Oyak Renault ile Renault Megane Sedan üretimi için 2021'de imzalanan anlaşmaya da değinen Okan Baş, "Bu, 5 yıllık bir proje. Yıllık 55 bin adet üretimi hedefliyoruz. Çalışmalarımıza; Eylül ayında seri üretime başlayacak şekilde hızla devam ediyoruz" dedi.

200'ün üzerinde elektrikli araç siparişimiz var

Okan Baş, "Adetsel olarak baktığı-

mızda 2021'de ihracatımızı bir önceki yıla göre iki kat artırdık. Geçen sene 330 Karsan ürününü Avrupa'ya sattık. Bu, bir önceki sene 147 idi. 2021'de 133 adet elektrikli aracımız Avrupa'daki parka dahil oldu. Böylece 2019'dan bu yana 306 adet Karsan elektrikli aracımız Fransa, Romanya, Portekiz, Almanya başta olmak üzere 16 farklı ülkede dünyanın dört bir yanında dolaşıyor. Şu anda 2022'nin başında portföyümüzde 200'ün üzerinde elektrikli araç siparişimiz var. Son 3 yılda Türkiye'nin elektrikli minibüs ve otobüs ihracatının yüzde 90'ını Karsan olarak biz yaptık. Türkiye'den Avrupa'ya son üç yılda elektrikli olarak 344 adet minibüs ve otobüs satışı yapıldı. Bunun 306 tanesini biz gerçekleştirdik" dedi.

Karsan e-JEST ve e-ATAK Avrupa'da Segment Lideri !

Karsan e-JEST'in pazar payını her yıl daha da artırdığını anlatan Baş, "6 metrelik e-JEST 2020'de yüzde 43 pay ile tüm Avrupa'da segment lideri olmuştu. e-JEST bu alandaki pazar payını 2021'de yüzde 51'e yükselterek birkez daha zirvede yer aldı. 2 yıl üstüste Avrupa pazarında e-JEST segment lideri oldu. e-JEST'in pazara daha çok hakim olduğunu gösteren bu rakamları daha da yukarılara çıkaracağız. Karsan e-ATAK ise elektrikli şehir içi midibüs segmentinde yüzde 30 pay ile Avrupa'da sınıfının lideri oldu. e-ATAK'ın Amerika'da geçen sene Michigan Üniversitesi kampüsünde deneme amaçlı test edildi. Avrupa'da ise sürücüsüz e-ATAK ile ilgili başka bir projemiz daha var. Kuzey Avrupa'da Norveç'e ilk ihracatımızı yaptık. e-ATA Ailesi'nden 10



Okan Baş

metrelik 10 adet ilk araçlarımızı lansmanın ardından Romanya Slatina Belediyesi'ne yolcu ettik. 2021 yılı sonuna doğru 18 metrelik 56 adet Türkiye'nin 35 milyon Euro değerindeki en büyük elektrikli otobüs anlaşmasını Romanya'da yaptık. Toplam 56 adet 18 metrelik e-ATA'yı bu sene sonuna kadar göndereceğiz. 2021 yılında elektrikli araç ihalelerinde ilklere imza attık. İtalya'da da 80 adet e-ATAK için Consip ile çerçeve bir anlaşma yaptık ve ilk 11 adetlik siparişleri de şimdiden aldık. Ayrıca İtalya'da ilk kez Cagliari Belediyesi'nin 4 adet e-ATAK ihalesini kazandık ve bu yıl teslimatını yapacağız. Almanya'da ise ilk kez kamu kurumu olan Weilheim Belediyesi'ne 5 adet e-ATAK teslimatı yaptık. İlk kez e-ATAK ile Lüksemburg pazarına girdik. Bulgaristan'ın ilk elektrikli minibüsü olan 4 adet e-JEST'i teslim ettik. Hırvatistan'a ilk kez elektrikli Jest satışı gerçekleştirdik. Meksika'da e-JEST'i tanıttık. Ve Karsan markası ile ilk kez Ukrayna'ya Jest ve Atak'tan oluşan 150

adetlik filosu ile girdik" diye konuştu.

"CNG'li Büyük Otobüslerde Son 10 Yılın Lideriyiz"

"Çevreci CNG'li araçlarda Türkiye'de iddialıyız" açıklamasını yapan Baş, "Bu anlamda 205 adet CNG ve 67 adet ATAK olmak üzere Mersin'de çok büyük bir filoya imza attık. Bunun 87 adetlik CNG otobüslerini teslim ettik, kalanlarını ise 2022 yılında teslim edeceğiz. Biz, CNG'li yani doğalgazlı 12 ve 18 metrelik büyük otobüslerde son 10 yılın toplamında Türkiye'nin lideriyiz. Son 10 yılda Türkiye'de 1500'ün üzerinde satılan CNG parkı var. Bunun 750 adedi Karsan olarak satışını gerçekleştirdiğimiz Menarinibus. Bizim yüzde 48'lik payımız var. Bu arada Ankara EGO Belediyesi'nin yaşanan filosunu yenilemek için belediyenin bir projesi vardı. 2021 yılında proje dahilinde 51 adet ATAK Ankara'da en yeni, en genç filo olarak dolaşmaya başladı" dedi. ■

BAŞSAĞLIĞI

TOFED, TOSEV, IPRU ve Metro Holding Kurucu ve Onursal Başkanı Galip Öztürk'ün değerli eşi

Bedriye
ÖZTÜRK'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile karşılanmıştır. Merhumeye Allah'tan rahmet, sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

ANADOLU ISUZU

BAŞSAĞLIĞI

Gülaras Turizm Yönetim Kurulu Başkanı
Recep Dinç'in değerli babası

Kadir Dinç'in

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhuma Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

TOFED, TOSEV Kurucu Başkanı ve
Metro Holding Kurucu ve Onursal Başkanı Galip Öztürk'ün değerli eşi

Bedriye Öztürk'ün

vefatını büyük üzüntü içinde öğrendik.
Merhumeye Allah'tan rahmet, kederli ailesine ve
sevenlerine başsağlığı ve sabırlar dileriz.

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

ACI KAYBIMIZ

Mercedes-Benz Bayii
Gelecek Otomotiv San. Ve Tic. A.Ş.
Yönetim Kurulu Başkanı Beşir Acar'ın değerli babası ve
şirketin kurucu ortağı, iş insanı

Mehmet Emin Acar'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunmaktayız.

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

Bayraktarlar Holding A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii
Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Beşir Acar'ın değerli babası ve
şirketin kurucu ortağı, iş insanı

Mehmet Emin ACAR'ın

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Gülaras Turizm Yönetim Kurulu Başkanı

Recep Dinç'in değerli babası

Kadir DİNÇ'in

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

TOFED, TOSEV Kurucu Başkanı ve
Metro Holding Kurucu ve Onursal Başkanı
Galip Öztürk'ün değerli eşi

Bedriye ÖZTÜRK'ün

vefatı, tarafımızdan derin üzüntü ile
karşılanmıştır.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Mercedes-Benz Bayii
Gelecek Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı
Beşir Acar'ın değerli babası ve
şirketin kurucu ortağı, iş insanı

Mehmet Emin ACAR'ın

vefatını üzüntü ile öğrenmiş bulunmaktayız.

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



ALİ RIZA ÇELEBİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Yolcu taşımacılarının taleplerini ilettik

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkilileri ile mevzuat konularında yapılması gerekenlerle ilgili uzun süredir görüşüyoruz. Bu görüşmeler neticesinde bir çalıştay yapılması kararı alındı. İlk etapta 16 Şubat'ta TOBB Hizmet Binası'nda bir ön değerlendirme toplantısı yapıldı.

Çok kapsamlı...

İlk defa çok kapsamlı bir çalıştay yapıldı. Daha sonra da 22-23 Şubat 2022 tarihleri arasında TOBB'da yolcu taşımacılığı ve lojistik sektör meclisi, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı yetkililerinin katılımıyla Karayolu Taşıma Yönetmeliği Çalıştayını gerçekleştirdi. Sektör tarihinde belki de ilk defa bu kadar kapsamlı bir çalıştay yapıldı. Katılım çok yüksekti. Üç grup halinde gerçekleştirilen toplantılar, Bakanlık yetkililerinin katılımıyla daha sonra değerlendirildi.

Sektörün talepleri

Bakanlığa sektörün taleplerini bir rapor halinde de ilettik. Taleplerimiz arasında şunlar yer alıyor: Pazara giriş koşullarının ağırlaştırılması; mali, mesleki yeterlilik ve mesleki saygınlık kavramlarının altının doldurulması; özmal kapasite şartının ağırlaştırılması; firmaların daha kurumsal yapıya kavuşturulması; taşıma organizatörlüğü gibi bir yapının oluşturulması; kaynak israfını önleyecek ve verimliliği arttıracak düzenlemeler yapılması; km-maliyet hesabı yapılarak bunun altında taşımacılık yapılmasının önlenmesi; sektörün kendi teknoloji platformunu kurması için Bakanlığın destek vermesi; bu sistemin U-ETDS sistemine entegre edilmesi; esnek bilet fiyat uygulamasının olması, indirim oranının



Mustafa Yıldırım

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclis Başkanı

my@tasimadunyasi.com

yüzde 30 değil, yüzde 20 olarak uygulanması; indirilmiş bilet fiyatının km-maliyet fiyatının altında olmaması; otogarların projelendirilmesinde sektör ve bakanlık görüşünün alınması; tarifeli ve tarifesiz belgeler birleşsin sadece B ve D belgeleri olsun; firmalara mesleki yeterlilik kapsamında üniversitelerle işbirliği ile mesleki eğitim sistemi kurma zorunluluğu getirilsin; ODY ve ÜDY belgelerini kullanma zorunluluğu olsun; köprü ve otoyollarda toplu taşıma anlayışı ile otobüslere indirim yapılsın, yine şehirlerarası otobüslere Fatih Sultan Mehmet Köprü kullanımı açılsın; kayıt dışı taşıma için teknoloji desteğiyle etkin denetim ve caydırıcı ceza uygulanması, ortak sefer düzenleme imkanı getirilmesi, şoförlerin anlık şekilde sisteme girişinin yapılabilmesi;

kademeli saat uygulamasının getirilmesi; D4 ve D4S sorununun çözüme kavuşturulması; TÜRİSAB veya belediyeler Bakanlığın verdiği belge ile şehiriçinde taşıma yapanlara belge dayatmasın; şehiriçi toplu taşıma yasası çıkarılması; belediyelerin il sınırları dışında taşıma yapmaması; ulaşımda entegrasyonda engellerin kaldırılması; 18 koltuklu araçlarla ilgili süre uzatımı; bu araçlar D1'e kaydedilsin, özmal olsun, kiralık verilmesin; firmanın araç kapasitesinin yüzde 15'ini aşmasın; acentelik sisteminde köklü bir değişim yapılması; hat esaslı getirilmesi ve herkesin istediği hatta sefer açmaması, Yolcu Taşımacılığı Ulaştırma Koordinasyon Kurulu'nun kurulması...

Bakanlık ve TOBB'a teşekkür

Çalıştay çok kapsamlı ve başarılı şekilde gerçekleştirildi. Ulaştırma Hizmetleri Genel Müdürü Sayın Murat Başör, konuyu ne kadar ciddiye aldıklarını tüm ekibiyle gelerek gösterdiler. Ayrıca diğer bakanlık yetkililerin olması da bunun bir göstergesi. Teşekkür ediyoruz. TOBB Başkanı Sayın Rifat Hisarcıklioğlu'na, Sayın Tamer Kıran'a, Sayın Ayşe Çelebi Doğan'a ve oradaki bütün ekibe ayrı ayrı teşekkür ediyorum. Hakikaten çok

ilgilendiler. Sektörün bütün paydaşları katıldığı organizasyon çok iyiydi. Firma sahipleri ilk defa yoğun olarak katıldılar ve taleplerini ilettiler. TOBB yönetimi, bu çalışmanın takipçisi olacağını mesajını verdi. Ayrıca "bu işe başlamışken bitirelim ve uzun yıllar ihtiyaca cevap verebilecek bir Yönetmelik olsun" düşüncesinde olduklarını biliyorum. Mevcut Yönetmeliği kaldıralım ve herkesin anlayacağı bir dilde Yönetmelik hazırlansın istiyoruz. Tek bir Yönetmelik olsun, ama yük ve yolcu taşımacılığı birbirinden ayrılsın. Yönetmelik çıkması için çok acele etmeyelim. 6 ay, 8 ay sonra çıksın ama sektörün beklentilerine uygun bir Yönetmelik olsun istiyoruz.

Şoför sorunu görüşülecek

15 Mart 2022'de, yine TOBB organizasyonu ile şoför sorununa yönelik bir toplantı yapılacak. Şoförlük mesleğine statü kazandırılması hedefleniyor. Taşıma İş Kanunu çıkarılması ve çalışanların haklarının korunması için adımların atılması gerekiyor.

Ben Bakanlık ve ilgili kuruluşlarla birlikte çalışmanın sonuçlarından çok umutluyum. ■



BAŞSAĞLIĞI

TOFED, TOSEV Kurucu Başkanı ve
Metro Holding Kurucu ve Onursal Başkanı
Galip Öztürk'ün değerli eşi

Bedriye ÖZTÜRK'ü

kaybetmenin derin üzüntüsünü yaşıyoruz.

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



Mustafa YILDIRIM

TOBB Karayolu Yolcu Taşımacılığı Sektör Meclisi Başkanı
ve

Tüm Otobüsçüler Federasyonu (TOF) Başkanı



TAŞIMACILAR YÖNETMELİK ÇALIŞTAYI'NI DEĞERLENDİRDİ



Haber: Erkan Yılmaz

Karayolu Taşıma Yönetmeliğini Değerlendirme Çalıştayı, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ev sahipliğinde Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı işbirliğiyle yolcu ve yük taşımacılığı sektörü temsilcileri, kamudan yetkililer, alanında uzman kişiler ve bilim insanlarının katılımıyla 22-23 Şubat 2022 tarihlerinde TOBB ikiz kulelerde gerçekleştirildi.

Çalıştayın her iki gününde de hem eşya taşımacılığı hem de yolcu taşımacılığı sektörü temsilcileri, sorunlarını ve çözüm önerilerini Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı temsilcilerine ilk ağızdan iletme imkânı buldu.

Eşya taşımacılığı

Eşya taşımacılığı sektör temsilcilerinin katıldığı Çalıştay'ın ilk gününde, eş zamanlı 3 ayrı oturum gerçekleştirildi. Oturumlarda; pazara giriş koşulları, yetki belgelerinin sadeleştirilmesi, mesleki yeterliliğe ilişkin kriterler ve denetim yöntemleri konu başlıkları altında tüm katılımcıların görüş ve çözüm önerileri değerlendirildi.

Çalıştay'a, UND II. Başkanı Şerafettin Aras, Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Muhiddin Ocak,

Yüksek İstişare Konseyi Üyesi Muazzez Araç, İcra Kurulu Başkan Yardımcısı Elif Savrum ve Kadir Çirkin, Genel Koordinatör Nejla Albayrak katıldı. UND adına katılım sağlanan eş zamanlı oturumlarda, 12. Ulaştırma ve Haberleşme Şurası sonucunda hazırlanan "Karayolu Sektör Raporunda" yer alan tespitler ve Karayolu Taşıma Yönetmeliğinin mevcut hükümleri ve düzenlenmesi gereken maddelerine ilişkin Dernek görüşleri tüm detayları ve çözüm önerileri ile birlikte paylaşıldı.

ORGANİZATÖRLÜK BELGESİ TEKELLEŞME GETİRİR

BESTVAN TURİZM YÖNETİM KURULU ÜYESİ İREM BAYRAM:

Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı yetkililerinin tutumu çok sıcak, sektörle ilgili geri dönüşlere çok değer veriyorlar. Her süreçte bize danıştılar, sordular. Sektör mensuplarının bu kez çalıştaya hazırlıklı geldiklerini gördüm. Ancak sektör, birçok konuda ayrı ayrı fikirler içerisinde. Özellikle TOFED tarafından getirilen taşıma organizatörlüğü belgesi talebi var. Ben bu talebin veto edilmesi konusunda görüşlerimi ifade ettim. Bu belgenin altında birçok D ve B belgeli toplansın, ondan sonra Türkiye'de bir-iki firma olsun isteniyor. Bu firmalar komisyonunu alsın ama hiçbir sorumluluğu olmasın. Firmalar taşaron gibi çalışsın. Böyle bir yapı isteniyor ama bu, sektörü tekelleşmeye götürür. Bilet portallarının tekelleşmesinden bahsediyoruz ama bunun çok daha tehlikelisi bu talep içerisinde yer alıyor. Bin özmal koltuğu olan bu belgeyi alabilsin deniyor, ama zaten birçok firma bu koltuk yeterliliğine sahip. Daha önce bu talepler süper belge adıyla gelmişti. O zaman da biz, bu talebe karşı çıkmıştık. Bakanlık bu talebe hiç sıcak bakmıyor.

Benim talebim ise 18 koltuklu araçların kaydına sınırlama getirilmesi şeklinde oldu. Bu taşıtlarla korsan taşımacılığın önü açılıyor. Ama bu taşıtlarla ilgili bölgelerin ihtiyaçlarına göre adımlar atma zorunda olduğuna da belirttim. Kaptan sınırının 24 yaşa çekilmesi konusunda görüşümü her zeminde ifade etmiştim, bu toplantıda yine dile



getirdim. Sanırım bu konuda başarıya ulaştık, benim de katkımın olması mutlu ediyor. Belgelerin azaltılmasına yönelik tarifeli ve tarifesiz olarak birleşmesi gündeme geldi. F belgelerine 10 firma kaydının, 20'ye çıkarılmasını talep ettik. 4 ayda bir fiyat tarifesinin alınmasının 3 aya çekilmesi ve her firmanın aynı dönemde fiyat tarifesini alması

hususunda görüşümü ilettim. Taban fiyatlarının km bazlı olması ve bu fiyatların altına inilmemesi gerekliliğini ileri sürdüm. Sektöre girişin artık zorlaştırılması ve bin özmal koltuk kapasitesi şartı getirilmesini talep ettim. Tarifeli ve tarifesiz taşımacılık birbirinden farklı ve uzmanlık alanı olan işler. Yönetmelik tarafında da ayrı şekilde bir mevzuat kapsamına alınması olumlu sonuçlar verebilir. Mevzuat değişiminde taleplerimizin bir bölümünün karşılanacağını düşünüyorum. Bizi güzel bir şekilde dinlediler. Bakanlık yetkilileri, yapamayacakları konuları da ifade ettiler.

D1'LERE 400 ÖZMAL KOLTUK SINIRI

ULUSLARARASI OTOBÜSCÜLER DERNEĞİ BAŞKANI VE TÖFED GENEL BAŞKAN YARDIMCISI HASAN KURNAZ:

Çalıştaya yönelik ilk istişare toplantısı 16 Şubat'ta İstanbul'da yapıldı. Daha sonra Ankara'da çok geniş katımlı Çalıştay gerçekleştirildi. Üç ana konu üzerinde tartışıldı. Bunlar; sektöre girişler, denetim ve cezalar ile mesleki yeterlilik konuları oldu. Mesleğe girişler ile ilgili hem şehirlerarası hem de turizm taşımacısı alanından katılanların hepsine söz hakkı verildi. Belgelerin birleştirilmesi talebine Bakanlık yetkilileri sıcak baktı. Sektörün birlikte hareket ettiğinde Bakanlığın da doğru kararı vereceğini hissettim. Öğleden sonra konular üzerinde bir değerlendirme yapıldı. Tarifeli tarafta; sektöre girişlerde mevcut firmaların hakları korunarak bundan sonraki girişlerin en az 400 özmal koltuk kapasitesine sahip olmasını öngören ortak bir görüş ortaya çıktı. Sektör mensuplarının tamamı, tarifeli ve tarifesiz taşımacılar, pandemi süreci ağır geçtiği için özmal yaş şartının 12'den 15'e çıkarılmasını talep ettiler. Uluslararası taşımacılık alanında; 2 özmal 1 kiralık şartının 1 özmal 2 kiralık ol-

ması ya da en az 1 özmal 1 kiralık şeklinde olması yönünde talebimi ilettim. Bildirimler ve cezalar konusunda biraz daha esnek davranılmasını istedik. Fiyat tarifelerinin 3 aylık veya 4 aylık dönemler olsa da herkesin aynı dönemde alması gerektiği talebini aktardık. Şu an mazot fiyatlarının çok yükselmesi nedeniyle mücbir sebep kapsamında herkese fiyat tarifesini alma imkanı verilmesini de istedik. 18 koltuk kaydına sınırlama getirilmesi, bir firmanın kaç tane özmal olmasına bakılmadan en az 3 araç kaydı imkanı verilmesi ve bunun da üst limitin araç parkının yüzde 20'si olması yönünde bir talep dile getirdik. Bunlar özmal olacak, asgari özmal kapasitesinden sayılmayacak ve kiralık araç kullanma imkanı verilmeyecek. Dile getirilen taşıma işleri organizatörlüğü talebine, sektörün ortak bir talebi olması nedeniyle Bakanlık yetkilileri biraz mesafeli durdu. Tarifesiz taşımacıların ortak taşıma taleplerine daha sıcak baktılar. Belge ücretlerinin yenileme ücretlerinin yüzde 5'ten yüzde 1'e çekilmesini de talep ettik. İnternet üzerinden yapılan ödemelerde indirim oranlarının artırılmasını da istedik. Taşıt kartlarından ücret alınmaması, alınacaksa da daha düşük seviyede olmasını talep ettik. Sefer iptallerinde 48 saatlık sürenin revize edilerek, yolcu yoksa 6 veya 12 saat olarak uygulanmasını istedik. Şoförlerin 26 yaş sınırı ile ilgili yeni bir düzenleme yapılmasını istedik. 23 yaşında stajyer sürücü olunsun, gündüz saatlerinde iki dilim şeklinde 4 saat araç kullansın, bir yıllık süreçte ceza almaz ise de kaptanlık mesleğine tam anlamıyla adım atsin önerisi getirdik. 26 yaşına kadar insanlar yolunu çiziyor. Burada mesleğe özendirmek için bir değişim gerekiyor. Sigorta desteği de verilebilir. 1 yılın 3 ayını devlet destekleyebilir. Şoförlerin anlık girişlerinin yapılması da istendi. Son olarak yolcu taşımacılığı koordinasyon kurulu oluşturulması talep edildi. Çalıştaydan oldukça memnunum. Çok güzel bir organizasyon oldu. Yönetmelik ne zaman çıkar sorularına, Nisan veya Mayıs ayı içinde olacağı yönünde bir mesajlar aldık.



TAŞIMACILAR YÖNETMELİK 2 ÇALIŞTAYI'NI DEĞERLENDİRDİ

Şoför Sorunu Toplantısı Yapılacak

Şoför sorununun çözümü için TOBB tarafından 15 Mart 2022 tarihinde Ankara'da bir toplantı düzenlenecek.



D2 ÖZMAL KAPASİTESİ 350 OLSUN

TTDER BAŞKAN YARDIMCISI TAŞKIN ARIK: İlk başta TOBB'a, Ulaştırma ve Altyapı Bakanlığı'na, İçişleri Bakanlığı ve Çevre ve Şehircilik Bakanlığı'na teşekkür ediyoruz. Çalıştay üç oturumda gerçekleştirildi. Ben mesleğe giriş konulu toplantıya katıldım. D2 belgesinin özmal koltuk kapasitesinin en az 350'ye çıkartılması ve belge fiyatının da sabit kalması, 8+1 araçların modifiye edilerek 9+1'e çevrilmeden kayıt edilebilmesi imkanının verilmesi, ortak taşımanın devam etmesi yönündeki düşüncemi aktardım. Şu anda en son çıkan genelge halen yürürlükte ve ortak taşıma devam ediyor. Akdeniz ve Ege Bölgesinde özmal kiralık çalışma yapısına farklı bir model getirilmesinden bahsettim. D2-B2 belgelerinin birleştirilebileceği, hatta A belgelerinin de bu birleşimin içine alınması gerektiğini söyledim. Artık her tür araçla turizm alanında hizmet verilmesi gerekiyor. Bakanlığın turizm taşımacılığının bireysel mi, kurumsal şirket yapısında mı hizmet vermesi gerektiğine karar vermesi gerekiyor. Artan maliyetler çerçevesinde bu işi sürdürebilmek çok zor. Çalıştay, taşımacıların taleplerini dinleme toplantısı şeklinde oldu. Ben Bakanlık yetkililerin sadece dinleyici konumunda değil biraz daha sektörün taleplerine cevap veren net ifadelerle nasıl bir Yönetmelik planladıklarını da öğrenmek istedim.

KADIN ŞOFÖR İSTİHDAMINA TEŞVİK

İSTAB BAŞKANI TURGAY GÜL: Ankara, Adana, Antalya, Bursa, İzmir, İstanbul'dan çok sayıda katılımcı vardı. Gayet güzel bir organizasyon oldu. Bakanlık yetkilileri taleplerimizi not aldı. Konuları detaylı bir şekilde aktarabildik. Geniş katılım olduğu için



farklı illerden taleplerin gelmesi iyi oldu. Biz kadın şoförlerin istihdamının sağlanmasına yönelik Bakanlığın bir çalışma yapmasını, hatta teşvik sağlanması gerekliliğini aktardık. Bu talebimizi beğendiler. D4S belgesinin bizim taşıma modelimize uymadığını, kuralların öğrenci ve servis taşımacılığına uymadığını aktardık iptal edilmesini istedik. Kademeli saat konusunu gündeme taşıdım. Kademeli saat uygulamasının hem ülke ekonomisine katkısının olacağını hem de servis sektörünün maliyetlerini düşürebileceğini ve araçların verimli kullanılabileceğini aktardık.



Turgay Gül, Deniz Karslıoğlu, Emre Ak

MESLEKİ YETERLİLİK BELGE KİRLİLİĞİ

İSTAB YÖNETİM KURULU ÜYESİ EMRE AK: TOBB çok iyi hazırlanmış, güzel bir organizasyondur, verimli bir çalıştay oldu. Bakanlık yetkilileri de konuya çok ciddi yaklaşıtlarını gösterdi. Çalıştayın organizasyonun düzeninden onlar da çok memnun kaldıklarını ve çok verimli olduğunu ifade ettiler. Bu bir başlangıç oldu. Bunun kademe kademe devam edeceğini düşünüyorum. Yeni alternatif düşünceler de ortaya çıkacak ve yol alınacak. Ben kısa vadede bir sonuç alınabileceğini düşünmüyorum. Çok farklı talepler var. Bir taraf Yönetmelikte "şu düzenleme olsun" derken öbür taraf tamamen zıt bir talep dile getirdi. Bakanlık herkesin tek tek birebir taleplerini, sorunlarını ve çözüm önerilerini dinledi. Biz mesleki yeterlilik konulu toplantıya katıldık. Mesleki yeterlilik belge kirliliği konusu gündeme geldi. İBB Sürücü Kartı veriyor, Mesleki Yeterlilik Kurumu



belge vermeye çalışıyor. Ulusal olarak kabul edilmiş SRC belgesi var. Bu belge kirliliğinden sektör rahatsız. Şehir içinde, dışında ayrı bir belge istenmemeli. Yeni Yönetmeliğin ilacı, ildışı kapsadığı alan neyse o alanda net bir ağırlığının olması gerektiğini düşünüyorum. Ayrıca mutlaka lojistik alanındaki benzer koordinasyon kurulu, yolcu taşımacılığı için de oluşturulmalı. Çok uç noktalarda talepler olmadı. Tarifersiz ve tarifeli belgeler birleşsin, kiralama katsayıları artsın, koltuk kapasiteleri yükselsin (bir tarafta düşün diyenlerde vardı), ortak taşımanın önü açılsın. 18 koltuk kullanımı devam etsin ama belli bir sınırı olsun ve özmal kontenjanına sayılmasın talebi oldu.

BELGELERİN BİRLEŞMESİNDE HERKES HEMFİKİR

ECE TUR TRANSFER FİRMA SAHİBİ TANER AKARTUNA: Çalıştaya katılım çok iyiydi. Toplam üç salonda eş zamanlı olarak ayrı ayrı konular üzerinde duruldu. Ben, denetim ve cezalar bölümüne katıldım. Diğer konular ise belgeler, koltuk kapasiteleri ve terminaller ile ilgiliydi. Mesleki yeterlilik konusuydu. Toplantıda herkes söz hakkı olarak taleplerini dile getirdi. Taleplere zaman zaman Bakanlık yetkilileri cevap verdi, bazı talepleri de not aldılar. Bu üç toplantının bitiminde, herkes bir salona alınarak Karayolu Taşımacılığı Daire Başkanı Sayın Kerim Cicioğlu ve



Taner Akartuna



TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım tarafından değerlendirmeler yapıldı. Özellikle korsan taşımacılarla mücadeleyle önem verildiğini gördük. Her firma sahip olduğu belgeyle kendi işi kapsamında faaliyet gösterecek. Bana göre, toplantıdan çıkan en önemli sonuç, belge birleştirilmesinde herkesin hemfikir görüş bildirmesiydi. D1-B1 ile B2-D2 ile birleşmesinde ortak karar alındığının sinyali verildi. 18 koltuk kaydıyla ilgili net bir açıklama yapılmadı. Bunu takip etmeliyiz. Belge sahibinin araç parkının yüzde 10 veya yüzde 15'i ile sınırlandırılması, özmal olarak sayılmadan kullanılması yönünde talep iletildi. Bakanlık yetkilileri bu talebe olumlu yaklaşıtlarını, ancak sınırlama ile ilgili talebi değerlendireceklerini söyledi. Bakanlık yetkilileri yeni Yönetmeliğin yayınlanmasının zaman alacağını da ifade ettiler. ■



Türkiye Nakliyeciler Derneği Yeni Başkanı Hakkı Başman oldu

Türkiye Nakliyeciler Derneği 46. dönem olağan genel kurulunda Hakkı Başman başkanlığa ve birlikte yer aldıkları yönetim kurulu listesi de seçildi.

46.olağan seçimini yapan Türkiye Nakliyeciler Derneğinde yeni yönetim kurulu seçildi. Büyük bir katılım sağlandığı seçimde eski yönetim ekibinde ufak güncelleme yaparak geçmiş dönem başkan yardımcısı Hakkı Başman başkanlığında yeni dönemde görevini devir aldı.

15 yıllık yönetim kurulundaki farklı görev ve çalışmalarından sonra bayrağı devir alma zamanı geldiğini ileten Hakkı Başman camiaya hizmet vermeye devam edeceklerini belirterek, "Türkiye'yi biz

taşıyoruz' sloganı ile lojistikte parsiyel taşımacılık başta olmak üzere geçmiş 80 yıla dayanan sektörlerinde başta İstanbul lojistik üssü olmak üzere bazı projelere imza atma hedefleri olduğunu, güçlü bir ekiple güven tazeleyerek yola çıktıklarını ifade etti. ■



TÜRKİYE NAKLİYECİLER DERNEĞİ



TND 46. OLAĞAN GENEL KURUL DA SEÇİMİ KAZANAN YÖNETİM LİSTESİ			
YÖNETİM KURULU ASİL ÜYELER	ÜYE ŞİRKET	YÖNETİM KURULU YEDEK ÜYELER	ÜYE ŞİRKET
1 HAKKI BAŞMAN	MERSİN TAŞIMACILIK	1 YAVUZ BAYRAKTAR	Y.İKBAL KOCAELİ NAKLİYAT
2 ERHAN KARAKAŞ	YENİ EGE KOÇ NAKLİYAT	2 KORAY KURTDERE	ÇİNİKENT KÜTAHYA NAKLİYAT
3 EMRAH GÜLAĞAÇ	DIYARTAŞ LOJİSTİK	3 BAYRAM M.GÜRSOY	ÖZ GİRESUN LOJİSTİK
4 DOĞUKAN R.TAŞÇIOĞLU	SÜRAT KARGO A.Ş.	4 KADİR COŞGUN	OK DAĞITIM
5 HASAN TOPÇU	KAYSERİ BAŞAK NAKLİYAT	5 FERDİ BOZDAĞ	VARAN KOÇ UM. NAKLİYAT
6 ŞERİF AKKUZZU	YURTNAK NAKLİYAT	6 İSMAIL KIRAZCI	SİVAS YOZGAT TAŞIMACILIK
7 M.ZEKİ İNAN	ARGEM BİLİŞİM	7 ERCAN KARAKURT	KURTCO EVĐEN EVE NAKLİYAT
HAYSİYET DİVANİ ASİL ÜYELER	ÜYE ŞİRKET	HAYSİYET DİVANİ YEDEK ÜYELER	ÜYE ŞİRKET
1 HÜSEYİN ŞANAL	ÇANAKKALE TAŞIMACILIK	1 İSMET KARATAŞ	İSKAR LOJİSTİK
2 M.HAKKI UĞUR	YENİ REKOR UM. NAKLİYAT	2 SADETTİN TÜRKELİ	ORDU TAŞIMACILIK
3 R.CEM BENLİ	ADANA TAŞIMACILIK	3 SÜRMEN ÖZMEN	KARS İĞDIR NAKLİYAT
DENETLEME KURULU ASİL ÜYELER	ÜYE ŞİRKET	DENETLEME KURULU YEDEK ÜYELER	ÜYE ŞİRKET
1 HASAN KARADUMAN	FULLNAK KARGO NAKLİYAT	1 HİMMET TUZANE	YURTNAK LOJİSTİK
2 SERCAN URFALI	HATAY ÇUKUROVA NAKLİYAT	2 EMRE AKDENİZ	DETAŞ DENİZLİ TAŞIMACILIK
3 AYKUT İLHAN	İNEGÖL NAKLİYAT	3 RAMAZAN DEDE	GAZİKENT TAŞIMACILIK

ACR Otomotiv, Otokar Yetkili Satıcısı oldu

Otokar'ın Yeni Bayisi ACR Otomotiv ilk satışını gerçekleştirdi

Faaliyet gösterdiği segmentlerin toplamında 13 kez Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs üreticisi olan Otokar, Türkiye genelindeki bayi sayısını arttırmaya devam ediyor. Otokar'ın yeni bayisi ACR Otomotiv Niğde'de gerçekleşen törenle açıldı. ACR Otomotiv aynı gün ilk satışını Bayram Doğan Turizm'e yaptı.

30 yılı aşkın süredir okul, personel, turizm ve halk otobüsü taşımacılığı, kamu araç kiralama, turizm alanlarında faaliyet gösteren, Otokar'ın yeni otobüs ve kamyon bayisi olan ACR Otomotiv'in açılış töreni yoğun katılımıyla gerçekleşti.

Törene Niğde Valisi **Yılmaz Şimşek**, Niğde Belediye Başkanı **Emrah Özdemir**, Bor Belediye Başkanı **Serkan Baran**, ACR Otomotiv yetkilileri **Naci Acar** ve **Asım Acar**,



Bayram Doğan Turizm'in sahibi **Bayram Doğan**, Otokar Genel Müdür Yardımcısı **H. Basri Akgül**, Otobüs Satış Müdürü **Murat Torun**, Pazarlama Müdürü **Tarkan Burak**, Ticari Araçlar Yurt İçi Satış Sonrası Hizmetler Müdürü **Oğuz Doruk**, Yedek Parça Pazarlama ve Satış Müdürü **Orçun Şeramet**, Otobüs Bölge Satış Yöneticisi **Umut Parti**, Kamyon Bölge Satış Yöneticisi **Seyit Ali Ceylan**, Ürün Yöneticisi **Ersin Akdere** ve Ticari Araçlar Bölge Servis

Yöneticisi **Alper Yatçı** katıldı.

İlk teslimat Kayseri'ye

ACR Otomotiv açılış töreninde aynı zamanda ilk araç satışına da imza attı. Düşük işletme giderleri, üstün performansı ve dayanıklılığı ile dikkat çeken Sultan Comfort, Kayseri ve bölgesinde hizmet veren

Bayram Doğan Turizm'in tercihi oldu. 20 yılı aşkın süredir faaliyetlerine devam eden şirket, filosunu 7 adet Sultan Comfort ile güçlendirdi.

ACR Otomotiv'in Niğde'deki tesisinde gerçekleştirilen törende konuşan **Naci Acar**, "Otokar'ın yeni bayisi olarak ilk satışımızı yapmış olmaktan dolayı mutluluk duyuyor, yeni araçlarımızın Bayram Doğan Turizm'e hayırlı olmasını diliyorum." dedi. Filolarında halihazırda Sultan araçlarının yer aldığını belirten Bayram Doğan Turizm sahibi **Bayram Doğan** ise konforu, düşük işletme giderleri, sağlamlığı, yaygın satış ve servis ağının yanı sıra ikinci el değeriyle Otokar Sultan'ı tercih ettiklerini söyledi. ■



Otobüs işletmeleri için yüksek performans ve düşük işletim maliyetleri



Euro 6 Mercedes motor ve Allison T525R tam otomatik şanzıman donanımı ile AKIA Metrobüs, şehirlerdeki toplu taşıma için pek çok çözümü bir arada sunarken yakıt tasarrufunu da gözetiyor.

AKIA Genel Müdürü Remzi Baka, “Toplu taşıma işletmeleri, satın alma ve alt yapı maliyetlerinin yanı sıra işletim maliyeti konusunda oldukça seçici davranıyorlar. Bu nedenle metrobüs aracımızda hem yolcu taşıma maliyetlerini hem de bakım-onarım giderlerini

Allison tam otomatik şanzıman donanımında katkısıyla minimuma indirmeyi başardık” dedi. Allison Transmission Türkiye Satış Müdürü Burak Kazar ise açıklamasında; “Allison Transmission olarak 7 metreden 27 metreye kadar şehir içi ve şehirler arası otobüsler için geniş bir tam otomatik şanzıman yelpazesi sunuyoruz. Türkiye ise otobüs üretiminde tüm dünyada çok büyük öneme sahip. Türk OEM'leri her geçen gün pazarlarını genişletiyor ve çeşitli Avrupa ülkelerinde de başarılarla imza atıyor. AKIA da bir ilki başararak ürettiği LF25 Metrobüs aracıyla girdiği farklı segment ile pazar payını arttıracaktır” diye belirtti. ■

Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 50 Karsan Atak Ankara ulaşımında

Karsan Ankara Büyükşehir Belediyesi'ne Allison tam otomatik şanzıman donanımlı 50 adet 8 metre sınıfındaki dizel Karsan Atak otobüs teslim etti. Ankara'nın yeni Karsan Atak otobüsleri, 186 beygir gücü ve 680 Nm tork üreten 4.5 litrelik FPT marka NEF4 turbo

dizel, Euro VI motor ve Allison T 2100™ tam otomatik şanzıman donanımına sahip. Allison T2100™ tam otomatik şanzıman, otobüs işletmeleri için ulaşım konforu, yakıt ekonomisi ve düşük işletme maliyetleri başta olmak üzere pek çok avantaj sunuyor. ■



Doğmamış çocuğa don biçmek!

Güzel günlerimiz olması dileği ile tüm otobüs sektörü ve Taşıma Dünyası takipçilerine merhaba!

Her seferinde yazı yazmaya oturduğumda, tek düşüncem olumlu bir şeyler yazabilmek; ama hep “eskisi gibi olmayacak” diyorum kendi kendime... İyi ve güzel günleri hatıralarda bıraktım.

Eski günlerin kötüsünü bile özliyorum ve buna rağmen hayat devam ediyor ve bizler de bu yaşam girdabının içinden kurtulmanın mücadelesini veriyoruz. Çıkar mıyız bilemiyorum.

Neyse... Konumuza girsek; 2021 sonu duraklayan ikinci el otobüs satışlarında, 2022 başlarında az da olsa bir kıpırdanma hissedildi; düşük faiz kredili araçların devirli satışlarının ağırlıkta olması nedeniyle.

Her sene olduğu gibi bu sene de sezon hazırlıkları ve turizm hazırlıkları yapılmakta ve ihtiyaç doğrultusunda araç alımı ve kiralama işlemi doğal olarak hız kazanacaktır.

Ancak... Bazı turizm ve sektör firmaları araç kiralama rakamlarını açıklasa da beklentilerin altında olunca çok bir cazibesi olmadı, çünkü beklentilerin çok altında kaldı. Yani doğmamış çocuğa don biçtik, o da bol geldi.

Evet, yapacak bir şey yok. Rakamlar sene başında bahsedilen rakamların neredeyse yarısı gibi... Tabii, bu mazot ve hayat pahalılığında sigortaların tavan yaptığı, ayrıca şoför ve bakım maliyetlerini de düşünürsek ne kadar kazanç sağlanır, hesaplamak çok da kolay olmayacaktır.

İkinci el otobüslerde fiyatların yüksekliği, ayrıca modeli düşük araçlara kullanılabilecek bir kredi desteği olmadığı için bu sene nasıl araç satışı yapılacak tahmin etmek zor. Üretici firmaların ve finans sektörünün bu duruma acil çözüm bulunması gerekir.

Bankaların da ticari araçlara kredi vermemekten yana olmasıyla farklı bir satış sistemine dönülür mü, demekten kendimi alıkoyamıyorum.

Kredi konusunda sektöre iyi hizmeti MBFT

İkinci El Sami Acerüzümoğlu
sami.aceruzumoglu@tasimadunyasi.com

(Mercedes-Benz Finansman Türk AŞ) sunuyor. MBFT'ye, aksaklıklar ve anlaşmazlıklar olsa da, kredi devirli işi sorunsuzca yapan otobüsçünün çözüm ortağı diyebilirim. Bana göre sektörde en iyisi.

MBFT Kredi sisteminde MB araçlarına vadesi ile birlikte 14 yaş Setra araçlarında 12 yaş Diğer marka araçlarda 10 yaş

Buna göre, araç değerlerinin ikiye katlanmasını göz önüne alırsak MBFT finans ve MBT satış tarafının yaş sınırını iyileştirmesi gerektiğini düşünüyorum.

Örneğin; 2008 model bir Travego 15 SHD aracın şu an satılacak en dip fiyatı 700 bin TL.

300 bin peşinatı olan bir kişinin 400 bin kredi kullanması gerekir.

Faiz oranları yüzde 2,53 desek, araç yaşından

dolayı en uzun 12 ay kredi kullanabilir.

12 X 39 bin 365,29 TL ödemesi gelir. Buna kasko, sigorta ve bakımları da eklediğimiz zaman işin içinden çıkmak çok zor gözüküyor

Bu örnekleri çoğaltabiliriz. Çözüm üretilmesi gerekmektedir.

2022 yılı için beklentimizi soranlara, 2020 ve 2021 yılları içinde beklentimizi söyledik de ne oldu? Bir dünya hüsrân. “Bu yıl sizce ne olur” diye fikrimizi sorarlarsa, yaşayıp görelim diyeceğim.

Fala bakmak gibi aslı astarı olmayan kulaktan dolma, bir şekilde insanları umutlandırmak veya hayallerini yıkmak gibi gerçeği yansıtmayan tahminleri yazmak istemiyorum.

Her şeyin hepimiz için hayırlısı olmasını temenni ediyorum. ■



Cumhur Aral

cumhuraral@gmail.com

SAVAŞ

Türkiye, Kurtuluş Savaşı sonrası, ikinci dünya savaşında tarafsız kalarak büyük bir badireyi zor fakat sorunsuz atlattı. Nedenise, adına her ne kadar savaş denmiyorsa da sonrasında,1950 yılında Birleşmiş Milletlerin davetini uyarak Kore'ye asker gönderdi. Kore ve 1974'te Kıbrıs Barış Harekâtı ile sıcak bir savaşın içine girmişti. 1980'li yıllardan itibaren başlayan Güneydoğu'da yaşanan olaylar, aynı şekilde Suriye'de yapılan hareketler de her şekilde küçük çapta savaş sayılır.

Savaş, televizyon ekranlarında göründüğünden daha farklıdır. İçinde bu acıyı yaşayanların hissettikleri ile televizyonda seyredilenin aynı olduğu asla düşünülemez. Televizyonda, belki görsel ve işitsel olarak etkilenirsiniz. Fakat tat, koku ve sıcak-soğuk hissetme duyularınızın olmadığı ortamı yaşamadığınız için ne kadar vahim bir durum olduğunu algılamak zordur.

Twitter'da paylaşılan bir görüntü gerçekten mide bulandırıcıydı. Hasar gören Ukrayna ordusuna ait zırhlı araçtan savrulan ve yanmış olarak çıkan askerlerin üstleri aranıyor ve cepleri Rus askerleri tarafından boşaltılıyordu. Savaş her ne kadar vahşi ise de kendine göre kuralları olan bir eylemdir.

İlk günlerde, sağlıklı bir değerlendirmenin çok mümkün olmadığını düşünüyorum. Henüz bu gelişmenin bize ucu dokunmadı ama çok yakında en çok etkilenecek ülkelerin içinde olabileceğimizi varsayıyorum. Siyasi ya da politik olarak etkilenmenin dışında, ekonomik olarak da etkileneceğinizi düşünerek böyle bir makaleyi kaleme almak istedim.

Savaşın bu iki ülke, ihracat ve ithalatta bizim için önemli olan ülkelerin başında gelir. Aynı zamanda, büyük kazanç kapımız olan turizm alanında da Rusya ve Ukrayna önemli bir yer tutuyor. Bu iki ülkeden gelenler, toplam turist sayısının yüzde 25'ini kapsıyor.

Sayısal olarak ifade etmek gerekirse, bu 4 milyondan fazla turist demektir. Yüzde 25'lik bir potansiyelin azalması, ülkemiz için oldukça büyük bir değer kaybı anlamına geliyor. Bu kayıp, Otel, acenteler kadar taşımacıları da etkileyecek. Maalesef her sene, turizm sezonuna beklentilerimiz çok yüksek başlıyoruz fakat sonrasında yaşanan bazı olayların etkilemesinin önüne bir türlü geçemiyoruz.

Turizm, tüm ülkeler için uluslararası ilişkilerin sağlıklı ve güven ortamının yaratılmasıyla gerçekten büyük bir gelir kaynağı ancak, sizde ya da turist gönderecek ülkelere yaşanan kaotik ortamlar bu hareketi engelleyen bir etki.

Ukrayna ile son zamanlarda ilişkilerimizde yaşanan gelişmeler sonucu, her iki ülke arasında turist gidiş gelişleri pasaporta bile gerek kalmaksızın kimlikte yapılabilirdi. Bunun dışında teknolojik olarak bir takım işbirliği yapıldığından da bilgi sahibiyiz. Tarım ürünleri konusunda, karşılıklı olarak yüksek miktarlarda alışverişimiz var. Biz onlardan buğday ve ayçiçeği alırken; onlar da narnciye ve diğer sebzeleri bizden yüksek miktarlarda talep ediyordu.

Ukrayna için geçerli olan bu durum Rusya için de söz konusudur. Rusya ile son zamanlarda pek çok alanda hem teknik olarak işbirliği yapıyoruz, hem de gıda konusunda karşılıklı olarak ihracat ve ithalat miktarımızı arttırıyoruz. Rusya, Akkuyu nükleer santralinin yapımını üstlendi. Onun dışında, \$400 alımı ile çok popüler oldu. Rusya ile olan bu yakınlık NATO ile olan çatlağın daha da büyümesine neden olurken, bu ülke ile Suriye'de zaman zaman işbirliği; zaman zaman da karşı karşıya geliyoruz aynı Amerika ile olduğu gibi. Çünkü hiçbir devirde ölkeler arasında dostluk yoktur. Sadece ülkelerin menfaatleri söz konusudur.

Ancak, değinmek istediğim şey; savaşın, özellikle çocuklara ve gınahsız insanlara vereceği ruhsal hasarların büyüklüğü. Bazı olaylar, bu dramı yaşayan insanları hayatları boyunca yaşanan travmayı hep hissedecekler. Dünyada artık bu tür sıcak savaş olmayacağını söyleyenler hep oldu. Dünyada ekonomik, finansal ve dijital ortamda sürekli bir savaş hep mevcut. Konvansiyonel savaşın çok vahim görüntüleri, yanmış ve parçalanmış insanların görüntüleri, gerçekten görülmemesi gereken sahneler olarak değerlendirilmelidir.

“Bana dokunmayan yılan bin yıl yaşasın” lafını hiçbir zaman için kabul etmedim. Bu savaş, bize dokunacak, hem de fena dokunacak. Çok da uzun olmayan bir vadede dokunacak. Bu sebeple, Türkiye'nin bu anlamda çok iyi değerlendirme ile kontrollü, sakın ve akıllı hareket etmesi gerekiyor.

Bu olayda da görüldüğü gibi, Ukrayna'yı destekliyor görünen gelişmiş ülkelerin, sergiledikleri politika ile aslında kendilerinden başka kimseyi düşünmedikleri anlaşıldı. “Çaresizseniz çare sizsiniz” özdeyişinde ki gibi herkes kendi başının çaresine bakacak. Kimenin arkasında bir dayı olmadığı ve dayı pozisyonuna soyunanların da “dayı” olmadığı çok net görüldü.

Önümüzdeki birkaç ayda, bizim için, yeni duruma uygun düzenlemeleri ivedilikle yaparak, turizmi yeniden organize etmemiz önem arz ediyor. Öz kaynaklarımızın yeterli olmadığının artık çok net anlaşılan bu günlerde, dışarıdan gelecek her türlü paraya; özellikle de turizm gibi hizmet sektöründe ihtiyacımız var.

Savaşın, sadece maddi kayıplar ile sınırlı kalmasını ümit ediyorum.

Komşudaki yangın evimize sıçramaması dileğiyle... ■

www.tasimadunyasi.com



facebook.com/tasimadunyasi



twitter.com/tasimadunyasi

Taşıma Dünyası Gazetesi

Yerel Süreli Haftalık Gazete

Yıl: 11 • Sayı: 392 • 28 Şubat 2022

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

Genel Yayın Yönetmeni

Erkan YILMAZ

Editor

Korkut AKIN

Grafik

Ezgi Sezen BAŞKAN

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

Genel Yayın Danışmanı / Başyazar

Dr. Zeki DÖNMEZ

Teknoloji Editörü

Ekrrem ÖZCAN

İş Geliştirme Danışmanı

Mehmet ÇIKINCI

Hukuk Müşavirleri

Elanur KOÇOĞLU

Murat KOÇOĞLU

Taşıma Dünyası, basın meslek ilkelerine uymaya söz verir.

Taşıma Dünyası Gazetesi ve

eklerinde yayınlanan yaz,

haber ve fotoğrafların her

türlü telif hakkı **Pivot**

Yayınçılık ve Reklam

Pazarlama'ya aittir.

İzin alınmadan, kaynak gösterilerek dahi kiti bas edilemez.

İZMİR BÖLGE SORUMLUSU **Cumhur ARAL**



Ağır Vasıta, Treyler ve Üstyapı Zirvesi'nin 4'üncüsü gerçekleştirildi

Treyler Sanayicileri Derneği (TREDER) ile Araç ve Araç Üstü Ekipman ve İş Makinaları Üreticileri Birliği Derneği'nin (ARÜSDER) organize ettiği, Ağır Ticari Araçlar Derneği'nin (TAİD) katkı verdiği "Ağır Vasıta, Treyler ve Üstyapı Zirvesi" 10 Şubat Perşembe günü

Sheraton Grand İstanbul Ataşehir Hotel'de gerçekleştirildi. Bu yıl 4'üncüsü yapılan Zirve, kamu ve özel sektörün buluşma noktası oldu. Zirveye Sanayi ve Teknoloji Bakan Yardımcısı Hasan Büyükdede, Eski Devlet Bakanı Kürşad Tüzmen,

Ankara Sanayi Odası (ASO) Başkanı Nurettin Özdebir'in yanı sıra çok sayıda sektör temsilcisi ve tedarikçisi katıldı.

Zirvenin açılış konuşmasını yapan TREDER Başkanı Yalçın Şentürk, Türk treyler sektörünün geçtiğimiz yıl yurtiçine 22 bin, yurtdışına 22 bin adet olmaz üzere, toplamda 44 bin adetlik üre-



timle tarihi zirvelerinden birini yaşadığını belirterek, "kısa vadede yurtiçinde 25 bin, yurtdışında ise 35 bin adetlik bir pazara doğru ilerliyoruz" dedi.

ARÜSDER Başkanı Musa Ertunç, bazı ülke-



lerde ürünlerini kopyalanmaya başladığına dikkat çekerek, "Bu durum, belirli standartları aştığımızın ispatı" dedi.

TAİD Başkanı Ömer Alp Bursalıoğlu, Türkiye'de 2019 yılında ağır



kamyon satışlarının 7 bin adede indiğini hatırlatarak, "Geçen yıl ise pazar 25 binin üzerine çıktı. Buna treyler de eklendiğinde Türkiye, Avrupa'nın 4'üncü pazarı haline geliyor" dedi. ■

Treyler panelinde pandeminin getirdiği sonuçlar gündeme taşındı

TREDER-ARÜSDER Genel Sekreteri Gökten Güçlü moderatörlüğünde yapılan ilk panelde; Koluman Otomotiv Endüstri Başkanı Kaan Saltık, İnterobil Genel Müdürü Rıfat Perahya, BPW Avrupa Satış Direktörü Dietmar Böser, Nevpa Genel Müdürü Mehmet Ortaç, Saf Holland EMEA Başkanı Christoph Guanter, Prometeon Türkiye, MEA, Rusya ve CIS Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, Kadesan Group Genel Müdürü Murat Gençoğlu, konuşmacı olarak yer aldı.

Saltık: 80 milyar dolarlık ihracat treylerlerle taşındı

Koluman Otomotiv Endüstri Yönetim Kurulu Başkanı Kaan Saltık: Avrupa'ya olan ihracatımızın yüzde 45'ini treylerle yaptık. 80 milyar dolarlık ihracat treylerlerle taşıyor. Geçtiğimiz yıl iç pazarda 22 bin adet treyler satışı yapıldı. Üstyapı ihracatı da istikrarlı şekilde büyüyor. 700 milyon dolarlık ihracata ulaştık. Bu yıl 1 milyar dolara ulaşacağız."



Prometeon Türkiye, MEA, Rusya ve CIS Pazarlama Direktörü Faruk Uslu, "Hedefimiz; küresel sürdürülebilir kalkınma çerçevesinde, tekrar kullanılabilen ve geri dönüştürülmüş malzemelerin toplam hammadde içerisindeki payını 2030'a ve 2050'ye dek kademeli olarak artırmak" dedi. ■



Üstyapı panelinde; verimlilik, yeşil mutabakatın etkileri konuşuldu

İkinci panelde; Ankara Sanayi Odası Başkanı Nurettin Özdebir, TSE Genel Sekreteri Aykut Kırbas, Gazi Üniversitesi'nden Mesut Düzgün, ASO Ankara Model Fabrika Direktörü Ufuk Kaya ve MAKFED Genel Sekreteri Zühtü Bakır birer konuşma yaptı.

TAİD'in panelleri katkı verdiği "Ağır Vasıta, Treyler ve Üstyapı Zirvesi" kapsamında yapılan; "Pandemi Sonrası Sürdürülebilirlik", Şehir içi taşımacılık, lojistik, otobüs gibi farklı sektörlerde ortaya çıkacak risk ve fırsatlar konulu panelin moderatörlüğünü TAİD Başkanı Ömer A. Bursalıoğlu yaparken, konuşmacılar; Ford Trucks Türkiye Direktörü ve TAİD Başkan Yardımcısı Burak Hoşgören, Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken, HAMA Oto Kiralama Genel Müdürü Kenan Çetin ve Otokar İç Pazar Ticari Araçlar satış Direktörü Murat Kemal Tokatlı olarak sıralandı.



TAİD Başkanı ve Renault Trucks Türkiye Satış Direktörü Ömer Bursalıoğlu, ağır ticari araç endüstrisinde Euro normlarının uygulanmaya başlandığı 1990 itibaren farklı emisyon değerlerinin ise yüzde 96 oranında azaldığını kaydetti.



Hoşgören: Pandemi ile iş süreçleri değişti

Ford Trucks Türkiye Direktörü ve TAİD Başkan Yardımcısı Burak Hoşgören, "Hız o kadar hayatımızın içinde ki son kullanıcı da beklemek istemiyor. İşlerini sürdüren bir şekilde gerçekleştirmek istiyor. Bunun yolu da her hareketi takip etmekten geçiyor. Burada da bağlı araçların sayısını artırmak öne çıkıyor."



Kurt: Karbon nötr hedefimiz var

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış

Direktörü Alper Kurt: "Avrupa'daki Yeşil Mutabakat, Paris İklim Anlaşması kapsamında bizim de ülke olarak karbon nötr hedefimiz var. 2030'a kadar sıfır emisyonlu araçların üretilmesi gündemde."



Türken: Avrupa'da yük taşımacılığı 2040 yılına kadar yüzde 45 artacak

Kässbohrer Yönetim Kurulu Üyesi İffet Türken, yük taşımacılığının Avrupa'da 2040 yılına kadar yüzde 45 artacağını bunun için adımların şimdiden atılmaya başlandığını anlattı

Tokatlı: 2013'te 8 bin adet olan otobüs pazarı 2 bin 500 adetlerde

Otokar İç Pazar Ticari Araçlar Satış Direktörü Murat



Kemal Tokatlı, pandemi sürecinden en olumsuz etkilenen segmentin otobüs olduğunu belirtti: "2013'te 8 bin adet olan pazar, 2019'da 2 bin seviyesine indi. Hala 2 bin 500 adedi geçemedik. 27 bin adetlik Avrupa otobüs pazarının önemli bir kısmı alternatif yatkı araçlardan oluşuyor."

Çetin: Hidrojen hücreli araçlar ön plana çıkacak

Hama Oto Kiralama Genel Müdürü Kenan Çetin, şunları söyledi: "Mevcut araçların da hidrojen yakıt hücrelere dönüştürülebileceğini de dikkate almak lazım. Hidrojen hücreli araçların ön plana çıkacağına kesin gözüyle bakıyoruz. Kiralamacı olarak bu tür gelişmelerde, her türlü yeni ürünü alıp müşterilerimize sunma hedefimiz var. ■



IVECO Antalya'da Yeni S-WAY ve Daily aracını tanıttı

IVECO, Antalya'da düzenlenen etkinlikle yeni S Way ve Daily aracını tanıttı. IVECO, emisyon normlarında Euro VI D'den Euro VI E normuna geçerken ürün gamında da yenilikler gerçekleştirdi.

Erkan YILMAZ/ANTALYA

“2022 Yeni Başlangıç-lar” konseptiyle, 23 Şubat 2022 tarihinde Antalya'da düzenlenen tanıtım toplantısına; IVECO Genel Müdürü **Hakkı Işınak**, Genel Müdür Yardımcısı **Tansu Giz**, Ağır Vasıta Ürün Müdürü **Emre İlkbahar**, Satış Müdürü **Süha Yılmaz**, Kurumsal İletişim Sorumlusu **Tülay Gürler** ve Sürücü Eğitmeni **Mehmet Er** katıldı.



Yeni umutlarla başlıyoruz

2022'ye IVECO olarak yeni bir yapı ile, yeni ürünlerle ve yeni umutlarla başladıklarını ifade eden ve 2021 yılını değerlendiren **IVECO Genel Müdürü Hakkı Işınak**, “Geçen sene, 3.5 ton ve üzeri pazar 62 bin adetler seviyesinde kapandı. Biz 2022 yılında pazarın daha da büyüyeceğini düşünüyoruz. Öbür taraftan V şeklindeki krizlerde hep bir düşüş, ama arkasından belli bir süre ile hep çıkış yaşanır. Biz şu anda krizi atlattık ve çıkış dönemindeyiz. En azından pazardaki büyümeye bakarak bunu söyleyebiliyoruz. Segmentlere baktığımızda ağır vasıta çekici ağırlığını arttırdı. Hafif ticari araç pazarının 2021'de biraz daha düştüğünü görebiliyoruz ve bu sene o segmentin toparlanacağını düşünüyoruz. 20 yıllık tabloda pazarın ortalaması 60 bin. Aslında 2021 yılında pazar normal boyutuna geldi. Fakat 2019 yılında pazar çok dipte olduğu için büyüme oranları yüksek çıkıyor. 2015 yılında

Elektrikli Daily

IVECO Genel Müdür Yardımcısı Tansu Giz: “Elektrikli Daily ile ilgili detaylı bilgi vermek için erken. Araç bu yıl içinde üretilecek. Menzili de 300 km'ye kadar çıkabiliyor. Talep olursa getireceğiz.”



pazar 88 binleri gördü. Tavanı bu, tabanı ise 17 binler seviyesi. Bu sene de 65-67 binler seviyesine ulaşacağını öngörüyoruz” dedi.

Hedef yüzde 10'ların üzerine çıkmak

2021 yılında pazar paylarını 2 puan arttırarak yüzde 8,4 ile tamamladıklarını hatırlatan **Hakkı Işınak**, “Açıkçası uzun yıllar sonra elde edilen en iyi pazar seviyesi. Planladığımızdan daha yüksek seviyede kapattık. Gayet memnunuz. Aldığımız bu cesaretle bunu artık yüzde 10'ların üzerine çıkarma zamanı. Adımlarımız, aksiyonlarımız bu yönde planlandı” dedi.

S-WAY: ideal çözüm

Daha sonra **IVECO Ağır Vasıta Ürün Müdürü Emre İlkbahar**, yeni S-WAY ile ilgili bilgiler verdi: “WAY ailesi üç ana gruptan oluşuyor. IVECO S-Way, filo sahipleri için ideal çözüm olarak öne çıkarken çevrenin sürdürülebilir dostu ve sürücünün mükemmel yol arkadaşı. Yakıt verimliliği ve performans konusunda cıtaıyı yükselten araç, yüzde 3'e varan yakıt tasarrufu sunuyor.

Yeni motor ürün grubu, Euro VI/E salınım standartlarını karşılarken hidrojene bitkisel yağ (HVO) gibi ikinci nesil biyodizeller içinde yüzde 100 onaylı. Cursor 13 ürün grubu iki yeni güç seçeneğine sahip; 490 ve 530. Cursor 11 ve 13 motorlarının verimliliği, artan sıkıştırma oranları ve yeni yanma yönetim sistemi ile geliştirildi. 13 litrelik motorlar yüksek verimlilikli tek indirgemeli arka akslar ve standart profil lastiklerle mevcut, 2.31:1'lik daha uzun arka aks oranı ile eşleştirilmiş. Bu, motor devrini düşük tutmayı sağlayarak uzun mesafede daha yüksek verimlilik sağlıyor. Söz konusu özellikler 490 beygirlik Cursor 13'ü gerçek bir Toplam Sahip Olma Maliyeti şampiyonu yaparken uzun mesafe için IVECO S-Way'ı mükemmel araç yapıyor.”

Yeni Daily Air-Pro

IVECO Satış Müdürü Süha Yılmaz da yeni Daily ile ilgili bilgilendirmelerde bulundu: “Sektörde bir ilk olan akıllı elektronik kontrollere sahip benzersiz akıllı pnömatik süspansiyona sahip yeni Daily Air-Pro ailesiyle çığır açıyor. Yeni

Daily'nin en son motor teknolojisi ve emisyon sistemi Euro 6-D Final ve Euro VI-E uyumluluğu sağlıyor. Optimize edilmiş 2,3 litrelik motor, yüzde 6'ya kadar yakıt tasarrufu sağlıyor ve zorlu görevler için yüzde 15'e kadar tork artışıyla Daily'nin çok yönlülüğünü artırıyor. Yeni şanzıman yağ değişimi 350 bin km boyunca gerekmiyor ve bakım ve onarım maliyetlerindeki azalmaya yüzde 4'e kadar katkıda bulunuyor.

Yeni Daily, her görevde en iyi performansı sunmak için optimize edilmiş iki motor sunan tek araç. 116 hp ile 156 hp arasında değişen güce sahip 2,3 litrelik F1A (hafif ve ağır hizmet homologasyonu mevcut) ve 160 hp ile 207 hp arasında güç derecelerine sahip 3.0 litrelik F1C. 2.3 litrelik F1A motoru, yakıt ekonomisiyle dikkat çekiyor ve önceki modele kıyasla WLTP çevriminde yüzde 6'ya varan yakıt tasarrufu sağlıyor. ■



Rusya-Ukrayna savaşı ve Ocak-Şubat pazarı

Rusya-Ukrayna savaşının uzun vadede pazara yansması ve Ocak-Şubat sürecinin nasıl geçtiği sorumuzu **IVECO Genel Müdürü Hakkı Işınak** cevapladı: “Pandemi geçirdik, siyasal ve finansal kriz geçirdik. Ama müşteride ‘bir önümüzü görelim’ diyen çıkmadı. Türkiye'nin dinamizmi, bazı global ya da lokal krizleri kısa sürede atlatılabilecek konuma geldi. Yine savaşın ilk gününde kurullar arttı, altın yükseldi. Çok erken ama ekte tedirginlik yok. Neden? Artık tecrübelendik. 1 yılda TL'ye gelen devalüasyon yükü çok arttı. Araç fiyatları çok arttı, ama geçen yıl araç alanlar kazandı. Tabii ki, bu yaşananlardan etkileniriz, ama turizm tarafına baktığımızda Şubat ayında olduğu için şimdi farklı pazarlara yönelme için zaman var. Mayıs ayında yaşansaydı, bu çok mümkün olmazdı. Ama bu savaş genişlerse bütün dünya etkilenir. Pazardaki hareketlilik açısından Ocak ayı çok güzel geçti. Beklentimizin üzerinde kapattık. Şubat fena değil. Bir önceki yıla göre daha iyi. Tek problem: TL'nin maliyeti çok yüksek. Bankalar kredi vermekte müşteriyi oyalıyor. İkinci el yüksek olduğu için nakit alım fazla.

IVECO otobüsün iç pazarda satışı

IVECO araç olarak biz Otokar ve IVECO BUS anlaşmasına sadece lojistik destek veriyoruz. Biz ürün gamımızda otobüsün olmasını isteriz. Biz otobüşçüyüz, kökenimiz otobüşü.



Mercedes-Benz Türk'ten Akkoç Lojistik'e 200 Actros

Mercedes-Benz Türk, , 2004 yılından bu yana iş ortaklığı yaptığı Akkoç Lojistik'e Aksaray Kamyon Fabrikası'nda üretilen 113 adet Actros 1845 LS, 81 adet Actros 1848 LS, 5 adet Actros 1851 LS, 1 adet Actros 2632 LD olmak üzere toplam 200 adet Actros teslim etti. Akkoç Lojistik'in 2012 yılından bu yana Mercedes-Benz Türk'ten satın aldığı toplam araç sayısı 700 adedi aştı.

Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde gerçekleştirilen teslimat törenine Mercedes-Benz Türk ve Akkoç Lojistik'in yetkilileri katıldı. Mercedes-Benz Türk Pazarlama Merkezi'nde düzenlenen törene; Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü **Alper Kurt**, Mercedes-Benz Türk Kamyon Filo Satış Grup Müdürü **Yusuf Adıgüzel**, Mercedes-Benz Türk TruckStore Grup Müdürü **Oytun Balıkcıoğlu**, Mercedes-Benz Türk Müşteri Hizmetleri Kamyon Pazarlama Müdürü **Ahmet Çevik**, Gelecek Otomotiv CEO'su **Bekir Koman**, Gelecek Otomotiv Kamyon Satış Direktörü **Serdar Ulaş**, Gelecek Otomotiv Kamyon Satış Filo Müdürü **Yusuf Odabaş**, Akkoç Grup Yönetim Kurulu Başkanı **Doğan Akkoç**, Akkoç Grup Yönetim Kurulu Başkan Yar-



Orhan Akkoç, Alper Kurt, Doğan Akkoç

dımcısı **Orhan Akkoç** ve Akkoç Grup Lojistik Direktörü **Arif Uğur** katıldı.

Mercedes-Benz Türk Kamyon Pazarlama ve Satış Direktörü Alper Kurt, düzenlenen törende yaptığı konuşmada, "Akkoç Lojistik ile yine büyük bir teslimata imza atmaktan dolayı çok mutluyum. Actros model araçlarımızın Akkoç Lojistik'e hayırlı olmasını diliyorum, satışta emeği geçen herkese teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Akkoç Grup Yönetim Kurulu Başkanı Doğan Akkoç ise, "Mercedes-Benz'i seçmemizde; araçların kalitesi, yedek parça bulunabilirliği, yaygın servis ağı ve araçların ülkemizde üretilmesi önemli etkenler. Ancak, tüm bunların yanı sıra Mercedes-Benz Finansal Hizmetler'in sağladığı uygun finansman şartları, Mercedes-Benz Türk satış ekibinin bizlere yaklaşımı ve tam uyumu ile Mercedes-Benz Yetkili Bayii Gelecek



Orhan Akkoç, Yusuf Adıgüzel, Doğan Akkoç

Otomotiv'in desteği ve koordinasyonu da seçimimizde çok önemli bir rol oynadı" diye konuştu

Akkoç Lojistik, teslim aldığı Mercedes-Benz yıldızlı araçlarını yurt içi nakliye alanında kullanacak. Akkoç Lojistik, teslim aldığı yeni araçlarıyla filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 245 adede, toplam araç sayısını ise 254 adede yükseltti. ■



Orhan Akkoç, Onur Sağdıç, Doğan Akkoç, Arif Uğur



Orhan Akkoç, Bekir Koman, Doğan Akkoç, Arif Uğur

Satılan 4 Mercedes-Benz kamyonundan 1'i Servis Sözleşmeli

Mercedes-Benz Türk, Servis Sözleşmesi kapsamında müşterilerine 4 farklı paket sunuyor. Müşteriler, kapsamları birbirinden farklı olan "Baz Paket", "Ekonomik Paket", "Temel Paket" ve "Tam Paket" arasından kendilerine en uygun olanı seçebiliyorlar.

Kamyon müşterileri, Servis Sözleşmesi ile belirlenen süre boyunca seçtikleri paket kapsamındaki bakım-onarım işlemlerini 47 yetkili serviste avantajlı koşullarla Mercedes-Benz Türk yetkili servislerinde yaptırmaya imkanına sahip oluyor. Ayrıca Servis Sözleşmesi'ni tercih eden kamyon sahipleri, yetkili servise araçlarını emanet ettikleri için fatura ve servis giderleri gibi detayları takip etmeye de ihtiyaç duymuyor.

Baz Paket ile kullanıcılar motor bakımı, zaman bakımı, şanzıman ve aks yağı değişimi hizmetlerinden



faydalanırken, Ekonomik Paket'te bu pakete ek olarak +1 yıl kilometre sınırsız "Uzatılmış Garanti" sunuluyor. Kapsamı genişletilen Temel Paket'te ise, Ekonomik Paket'e ek olarak; akü, silecek, ampül seti ile aşınma seti yani fren balata ve diskler kapsamı dahiline alınıyor. Tam Paket'te, Temel Paket'e ek olarak Dizel Partikül Filtresi sunuluyor. Orijinal Mercedes-Benz Dizel Partikül Filtresi kullanımı; optimum

yakıt ekonomisi ve motor performansı sağlarken, aracın toplam sahip olma maliyetini azaltmaya da yardımcı oluyor.

Araç sahipleri, Mer-

cedes-Benz Finansal Hizmetler'in sunduğu finansman hizmetlerinden yararlanabiliyor. Bu hizmet ile araç sahipleri, aracın kullanıldığı süre boyunca karşılaşılabilecek servis giderlerini baştan planlayarak aylık sabit taksitlerle ödeme imkanı buluyor. Aynı zamanda araçların 2.El değerini korumasına katkı sağlayan Servis Sözleşmesi, maliyet tasarrufu gibi önemli avantajları da beraberinde getiriyor. ■



TruckStore'dan Tema Taşımacılık'a 7 Actros

Mercedes-Benz Türk'ün güvenilir 2.El markası TruckStore tarafından, Tema Taşımacılık'a 7 adetlik Actros 1845 LSnRL teslimatı yapıldı.

Mercedes-Benz Türk Genel Müdürlük Kampüsü'nde bulunan TruckStore tesislerinde gerçekleştirilen törende araçlar; Mercedes-Benz Türk TruckStore Grup Müdürü **Oytun Balıkcıoğlu** tarafından Tema Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı **Ender Karakuş** ve Genel Müdürü **Metin Tanju Aydın**'a teslim edildi.

Mercedes-Benz Türk TruckStore Grup Müdürü Oytun Balıkcıoğlu törende gerçekleştirdiği konuşmada; "Bu teslimatın Mercedes-Benz Türk için ayrı bir önemi var. Tema Taşımacılık, bu iş ortaklığı neticesi-

sinde ilk kez filosuna Mercedes araçlar ekledi. Actros araçlarımızın Tema Taşımacılık şirketine hayırlı uğurlu olmasını ve bol kazançlar getirmesini diliyoruz" dedi.

Tema Taşımacılık Yönetim Kurulu Başkanı Ender Karakuş ise, "Filomuza kattığımız 7 adet Actros 1845 LSnRL çekici ile kusursuz hizmet kalitemizi daha da yukarıya taşıyacağımıza inanıyoruz. Actros 1845 LSnRL'lerin satın alınmasındaki hizmetlerinden dolayı Mercedes-Benz Türk ve TruckStore yönetimine teşekkür ediyoruz. İş ortaklığımızı yeni filo alımlarımızla devam ettirmeyi planlıyoruz" dedi. ■



Alışan Lojistik 70 adet Renault Trucks Yeni T EVO çekici yatırımı yaptı

1985'te kurulan ve Türkiye'nin ilk 500 şirketi arasında yer alan ve Alışan Lojistik, yeni yatırımları doğrultusunda lansmanı kısa süre önce yapılan Renault Trucks T480 çekiciler ile filosunu güçlendirdi.

Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Damla Alışan**, İcra Kurulu Üyesi **Ayhan Özekin** ve CFO'su **Mehmet Emin Çelenli**'nin katıldığı teslimat törenine Renault Trucks adına Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, Satış Direktörü **Ömer Bursalıoğlu**, Büyük Filo Satış Müdürü **Ziya Çolak**, Renault Trucks Finansal Hizmetler (RTFS) Satış ve Pazarlama Direktörü **Ertan Çolak** ile Koçasanlar Otomotiv Yönetim Kurulu Başkanı **Mahmut Koçasan** ve üst düzey yöneticiler ev sahipliği yaptı.

Teslimat töreninde açıklamalarda bulunan **Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Damla Alışan**; "Bugün 550 adet öz mal araç filosu ve Türkiye genelindeki 50'yi aşkın farklı lokasyondaki 1500 çalışanı ile sektörde "kontrat lojistiği" diye de ifade edilen entegre lojistik hizmetleri ile müşterilerinin taleplerini A'dan Z'ye kurgulamakta; ihtiyaca özel katma değeri yüksek çözümler geliştiriyoruz. Renault ile büyüttüğümüz filomuz sayesinde de müşteri odaklı çözümlerimizdeki hızımıza hız, duyulan güvene güven, attığımız yeşil adımlara ise yenilerini katacağımızdan şüphemiz yok" dedi.

2021 yılında yüzde 45 büyüdük

Damla Alışan, 2021 yılını değerlendirdikleri açıklamalarında; "2021 yılını yüzde %45'i aşan bir büyüme ile bir milyar TL seviyelerinde kapattık. Bu büyüme trendinin daha fazlasını ise 2022 yılı için hedefledik. Yatırımlarımıza hız kesmeden devam edeceğiz" dedi.

Alışan Lojistik'in tercihi referansımız

Renault Trucks Türkiye Başkanı Sebastien Delepine ise; "Yeni TCK EVO serimiz, Türkiye'de lansmanını gerçekleştirdiğimiz 2021 Ekim ayından bu yana büyük ilgi gördü. Yeni serimizin adet olarak en hacimli ilk teslimatını ise Alışan Lojistik ile gerçekleştiriyoruz. Alışan Lojistik'in uzun yol serimizin T EVO çekicilerini tercih etmesi büyük bir referans oluyor. Araçlarımızın sunduğu ve-

rimlilik ve toplam çözümlerden çok memnun kalacaklarına inancımız tam" şeklinde açıkladı.

Bağlantılı hizmetlere ek olarak Alışan Lojistik'in 2022'de sunmaya başladıkları Renault Trucks'ın Optifleet Filo Yönetim Sistemi'nden yararlanacağını belirten **Ömer Bursalıoğlu**; "Alışan Lojistik, üç ayrı modül ile araçlarını uzaktan takip edebilecek, konum bilgilerine ve geçmişi ulaşabilecek, takograf verilerini uzaktan indirebilecek, sürücüler arasında karşılaştırma yaparak yakıt tüketiminde iyileştirme yapabilecek" diye belirtti.

Excellence Servis Sözleşmesi ile kesintisiz operasyon

Alışan Lojistik, yeni araç yatırımlarında Renault Trucks'ın servis paketlerinden Excellence Servis Sözleşmesi'ni tercih etti. Sözleşme kapsamında araçların tüm bakım ve onarım işlemleri, Renault Trucks Yetkili Servisleri'nde yapılacak.

Renault Trucks'ın finansal paketleri ile yatırımımız tek noktada çözüm buldu

Yeni araç yatırımlarında Renault Trucks'ın sunduğu finansal paketlerden faydalandıklarını belirten **Alışan Lojistik CFO'su Mehmet Emin Çelenli**; "Araç alım kararımızı verdiğimizde RTFS finansal paketleri ile ilgili bilgi aldık. Bizleri en çok cezbeden ve diğer oyuncuların ayrıştıran avantaj, tek noktada tüm çözümlere ulaşabilmemiz oldu. Süreçler hem hızlı hem de pratik şekilde ilerledi. Sunulan paketlerin finansal avantajları nedeniyle banka limitlerimizi kullanmaya gerek duymadık" diye açıkladı. ■



Renault Trucks Türkiye Başkanı **Sebastien Delepine**, Alışan Lojistik Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı **Damla Alışan**



Bulung Logistics filosundaki Tırsan araç sayısı 200'e ulaştı



Avusturya merkezli Bulung Logistics, son yatırımında filosuna Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçları ekledi, yeni yatırımıyla birlikte firmanın filosundaki Tırsan

araç sayısı 200'e ulaştı.

Tırsan'ın Bulung Logistics'e gerçekleştirdiği teslimat törenine; Bulung Logistics Genel Müdürü Savaş Kasap, Filo Tır Yönetim Müdürü Ergün Gengönül ve Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Orkun Demir katıldı.

Bulung Logistics Genel Müdürü Savaş Kasap, "Tırsan, yıllardır yurt dışı ve yurt içi tüm operasyonlarımızda

müşterilerimize kaliteli ve güvenilir hizmet vermek adına her zaman tek tercihimiz oldu. Gerek ürünlerinin başarılı performansı, gerekse her koşulda firmamıza sağlamış olduğu hızlı satış sonrası hizmetleri ile Tırsan'a her zaman güvenimiz tam. Tırsan ile yıllardır devam eden başarılı ve güçlü iş birliğimizin ileriki yıllarda da artarak devam edeceğine inanıyoruz" dedi.

Tırsan Treyler Satış Temsilcisi Orkun

Demir de teslimat töreninde bir konuşma yaparak, "Tırsan Tenteli Perdeli Multi Ride araçlarımız, her türlü çekici modelinde kullanılıyor. Bu sayede müşterilerimiz operasyonel işlerinde daha esnek ve daha hızlı hareket edebilecek. Müşterimiz, tenteli perdeli multi ride treylerler ile rekabet gücünü daha da artıracak. Müşterimizin, tercihini yine Tırsan kalitesinden yana kullanmasından dolayı mutluyuz" dedi. ■

Muğla Büyükşehir Belediyesi ulaşım filosuna

45 Otokar, 45 Ford marka araç kattı

Muğla Büyükşehir Belediyesi'nin 61 Milyon 998 Bin TL yatırımla aldığı 25'i Otokar Kent, 20 adedi Otokar Sultan, 45 adedi Ford Transit düzenlenen törenle hizmete başladı.

Menteşe Şehirlerarası Otobüs Terminalinde düzenlenen törene Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, MUTTAŞ Yönetim Kurulu Başkanı Hüseyin Daşgün, Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül ve çok sayıda davetli katıldı. Büyükşehir Belediyesi'nin 61 Milyon 998 Bin TL yatırımla filosuna kattığı otobüslerin 45'i 17+1 Ford Transit, 20'si 60+1 Otokar Sultan ve 25'i ise 103 yolcu kapasiteli Otokar Kent

90 yeni otobüs 13 ilçeye hizmet verecek

Otobüslerin hizmete sunulması için düzenlenen törende konuşan Muğla Büyükşehir Belediye Başkanı Dr. Osman Gürün, "otobüslerimizde engellilerimizin rahat seyahat etmeleri için engelli rampaları, ayrıca bisiklet taşıma aparatları bulu-

nacak ve güvenli seyahat için 7/24 kame-ralı sistemle izlenebilecek. Ayrıca çevreye zarar vermemek adına emisyon salınımı açısından düşük seviyede olan otobüsleri tercih ettik. İl genelinde ulaşım sistemlerinin geliştirilmesi için 2460 km. yol yaptık. Bu yollara yakışan otobüsleri hizmete sunuyoruz. Tüm halkımıza hayırlı olsun" dedi.

100'ü aşkın Otokar Muğla ulaşımında hizmet veriyor

Törende konuşan Otokar Genel Müdür Yardımcısı Basri Akgül "Halihazırda Muğla Büyükşehir Belediyesi filosunda bulunan 100'ü aşkın otobüsümüz ile yıllardan beri Muğla'ya hizmet veriyoruz. Muğla'nın bir kez daha Otokar otobüslerini tercih etmesinden dolayı gurur duyuyoruz. Markamıza duydukları güven için başta Büyükşehir Belediye Başkanımız Osman Gürün olmak üzere herkese teşekkür ediyorum. Yeni otobüslerin Muğla'ya hayırlı olmasını diliyorum" dedi. Konuşmaların ardından temsili anahtar teslimi yapılırken Başkan Gürün anahtar kadın şoföre verdi ve kadınların kendilerine müracaat etmeleri halinde 18 olan kadın şoför sayısını arttıracaklarını söyledi. ■



OTOKAR Busworld Turkey 2022 Fuarı'nda



OTOKAR, 7 metreden 21 metreye kadar otobüsten oluşan geniş ürün yelpazesiyle 26-28 Mayıs 2022 tarihleri arasında İstanbul Fuar Merkezi'nde gerçekleştirilecek olan Busworld Turkey'de yerini alıyor. ■



busworld
TURKEY ISTANBUL
26-28 MAY 2022

ALL ABOUT BUS, COACH AND PEOPLE

WWW.BUSWORLDTURKEY.ORG

Platinum sponsor



Hizmet sponsoru



Basın yemeği sponsoru



Organizator



BU FUAR 5174 SA YILI KANUN GEREĞİNCE TOBB (TÜRKİYE ODALAR VE BORSALAR BİRLİĞİ) DENETİMİNDE DÜZENLENMEKTEDİR.