

Öksüz: Kazaların en büyük sebebi, çalışma koşullarının ağır olmasıdır

ARD arda yaşanan otobüs kazalarına karşı ciddi bir önlem alınması gerektiğine dikkat çeken İTO Meclis Üyesi Turizm Komitesi Başkanı Mehmet

Öksüz, "Kaptanların uykusuz kalması, ağır çalışma koşullarına karşın düşük maaşla çalışmaları otobüs kazalarına sebep oluyor" dedi.



Haberin detayı S. 9'da

Kara: İşletme sahipleri o derneği kuracak...

Kurulması beklenen dernek hakkında bilgi veren Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi ve TOFED Genel Başkan Yardımcısı Ayhan Kara, "TOFED bir üst çatıdır. Federasyon ile derneği karıştırmayalım" ifadelerini kullandı



Söyleşimiz S. 19'da



Yıl: 25 Sayı: 1075 AĞUSTOS 2021 Fiyatı: 1 TL

GÜLEGÜLE

gulegule.gazetesi@gmail.com gülegüle gazetesi @gazetegulegule @gazetegulegule

Son dönemde yaşanan otobüs kazaları hakkında görüştüğümüz TOBB Sektör Meclisi Başkanı Mustafa Yıldırım;

Tek sorumlu kaptanlar değildir

Yıllardır her sezon yaşanan otobüs kazaları ile gündeme gelen karayolu yolcu taşımacılığı sektörü, bu sezon da yine kazalar ile anıldı. Kazaların en çokta kaptanların yeteri kadar dinlenemediğinden kaynaklandığını belirten Yıldırım; şoförlerin istirahat edebilecekleri yerlerin yapılmasını ve bunun yasalaşarak denetlenmesi gerektiğini vurgulayarak, firma sahiplerinin de bu konuda duyarlı olması gerektiğini söyledi...

Dinlenme tesisleri olmalı

OTOBÜS sektörünün en dolu geçen mevsimi hiç kuşkusuz yaz dönemi. Kışın doğru düzgün iş yapamayan otobüsçü sezonu dolu geçiriyor ancak kaptan yetersizliğinden de kazalar kaçınılmaz oluyor. Bu nedenle artan otobüs kazalarına değinen Mustafa Yıldırım; "Öncelikle kaptanlarımızın çalışma şartlarını iyileştirmemiz lazım. Otoyol hizmet tesislerinde mutlaka istirahat yerleri yapılması gerekli. Karayollarının, Ulaştırma Bakanlığı'nın mutlaka yasa ile bunu zorunlu hale getirmesi lazım" şeklinde konuştu.

Fazla teknoloji uyutuyor

KAZALARIN sadece şoförlerden kaynaklanmadığını belirten Yıldırım, sözlerine şu şekilde devam etti; "Kazalar genellikle saat 4 ile 6 arasında meydana geliyor. Şoförlerin tam uykusu... Eskiden vitesli araçlar vardı. Sürekli dinamik bir araç sürüşü vardı. Şimdi durgun araç sürüşü var. Otoyolda dümdüz bir yolda ilerlediği için şoför vites değiştiriyor, firene basmıyor, gazı basmıyor ve aracı otomatikte alıyor. Araç gidiyor, şoför uyuyor. Ben bu konunun can alıcı bir nokta olduğuna inanıyorum..."

Mesleğe saygınlık olmalı

DENETİMLERİN insan insiyatifinden çıkartılıp dijital alanda yapılmasını vurgulayan Yıldırım; "Konu ile ilgili İşçileri Bakanlığımızla görüştük. UETDS sistemi POLNET ile entegre olacak. Şoförlerin bütün hareketlerini bakanlık eş zamanlı olarak görebilecek. Ayrıca şoför yoksa otobüsçülükte seyahatte yok. Bizim kilit personelimiz otobüs şoförüdür. Ağır çalışma koşullarının giderilmesi, sektörün daha çok maaş vermesi ile bu mesleğe saygınlık kazandırmamız lazım. Otobüs kaptanının yükü herkesten ağırdır" dedi.



Mustafa Yıldırım'ın konuyla ilgili detaylı açıklamaları S. 17'de

Sektörün sivil toplum kuruluşları otogarlarda firma girişlerine emniyet kemerinin önemini anlatan afişler astı.



SIMROLL
ENDÜSTRİYEL MOBİL TEKNOLOJİ LTD. ŞTİ.

Yaparsa en iyisini yapar

Oruçreis Mah. Ticaret Cad. No:1/A ESENLER / İSTANBUL / TÜRKİYE
TEL: 0212 438 55 40 - 41 - FAX: 0212 438 55 42
OTOGAR TEL: 0212 658 28 26
Web: www.simroll.com.tr - E-mail: info@simroll.com.tr



Dmed Diyaliz filosuna 24 adet Sprinter



Kazaların asıl nedeni sektörün sosyo-ekonomik şartları...
Mustafa Yıldırım 17'de

Fikir birliği sağlanırsa başarılabilir
İbrahim Artırdı 2'de

7326 sayılı kanun başvuru ve ilk taksit ödemeleri 1 ay uzatıldı
Sibel Yüce 26'da

Umutlar yine bir başka bahara...

YAZIMA başlamadan önce yaşanan otobüs kazalarında yaşamını yitirenlere Allah'tan rahmet diliyorum. Böylesi acı kayıpları sektörümüzün alacağı tedbirler ve iyileştirmeler ile bir daha yaşamamayı umut ediyorum. Sezon bitti. Bu sezondan umutluyduk ancak en çok tercih edilen turizm bölgelerimizde yaşanan yangınlar, seller turizm sezonunu ister istemez olumsuz etkiledi. Çünkü çoğu kişi yaşanan olaylardan ötürü rezervasyon iptallerine gitti. Haliyle bu da biz turizmciyi olumsuz etkiledi. Pandemi, doğal afet-

ler derken turizmci olarak 2 yılı kayıp olarak yaşadık. Bu durum daha ne kadar sürer, kimler bu sıkıntılar karşısında ayakta kalabilir, henüz bunu kimse kestirebilmiş değil. Umutlarımız her seferinde bir sonraki bahara kalıyor. Şimdi de aşida alınan yol bizleri bir sonraki sezon için umutlandırıyor. Aşılınmadaki gidişat bu şekilde ilerlese önümüzdeki sezonda eski günlerimize bir nebze de olsa kavuşabiliriz diye düşünüyorum.



FİRMA SAHİPLERİNDEN OLUŞAN DERNEK KURULUYOR



ŞEHİRLERARASI otobüs işletmecileri, dernek kurma yolundaki çalışmalarını hızla sürdürüyor. Hatay ve İstanbul sonrası, Ankara Ticaret Odası'nda da bir araya gelen firma sahipleri, oy birliği ile dernek kurulması kararı aldı. Video konferans ile de katılımın sağlandığı toplantıda sektörün sorunları ve çözüm önerileri bir kez daha masa yatırıldı. Toplantının ev sahipliğini yapan Tokat Seyahat Ortağı Mustafa Tekeli; "Şehirlerarası otobüs firma-

larının tek bir dernek çatısı altında toplanması için çalışmalarımızı başlattık. Bir ay içerisinde de dernekler masasına başvurumuzu yapacağız. Kuracağımız dernek ile sektörümüzün sıkıntılarını devletimizden yardım beklemeden kendi içimizde çözeceğiz. Kendi işimize sahip çıktığımız sürece varlığımızı sağlam bir biçimde koruyabiliriz. Yüksek temsilci gücüne sahip bir sektör olarak birlik içerisinde beraber hareket etmemiz gerekiyor" diye konuştu.



Otobüs şoförlerine güvenlik eğitimi

ARTAN otobüs kazalarının önüne geçebilmek ve yolcuların daha güvenli seyahat etmelerini sağlamak amacıyla Emniyet tarafından otobüs kaptanlarına yönelik 'Güvenlik Eğitimi' toplantısı düzenlendi. Büyük İstanbul Otogarı'nda düzenlenen toplantıda son zamanlarda artan otobüs kazalarının nedenleri ve bu kazaların önüne geçebilmek adına gereken önlemler üzerinde duruldu.

Okul servis araçları yönetmeliği değişti



KALİTESİZ KULAKLIK DİRDİNE SON

CAVIS marka EXPRESS ve PLATINIUM kulaklık çeşitleri

SİNAN ELEKTRONİK farkı ile

SİNAN ELEKTRONİK
Büyük İstanbul Otogarı Yeni Doğu Altı Çarşısı E.6K
Bayrampaşa / İSTANBUL - TEL: 0212 658 20 19
SİNAN SAĞLIK CEP: 0533 695 53 03

Üstün ve kaliteli kulaklıklarımız Sağlık Bakanlığı tarafından onaylıdır

Fikir birliği
sağlanırsa
başarılabilir

İbrahim ARTTIRDI



BU haftaki yazıma öncelikle arka arkaya yaşanan otobüs kazalarına değinerek başlamak istiyorum. Her sezon olduğu gibi ne yazık ki bu sezonda da kazalar kaçınılmaz oldu. Çünkü şoförlerimizin çalışma koşulları sezonda daha da ağırlaşıyor. Aslında buna bir diğer etkende eskisi gibi artık alttan şoför yetiştirilmesi... Şartlar ağır olduğundan kimse artık bu işi yapmak istemiyor. Yani eski cazibesi kalmadı. Kazaların önüne geçebilmek için öncelikli olarak şoförlerimizin gerek çalışma koşullarını gerekse de aldıkları ücretlere iyileştirme yapılması gerekli diye düşünüyorum. Dinlenmelerini sağlayıp, belirli saatin üstünde otobüs kullanmalarının önüne geçilmelidir. Bir daha böylesi acı bir olay ile karşılaşmamasını diliyorum. Değirmek istediğim bir diğer konu ise firma sahiplerinin biraraya gelerek dernek kurma yolunda aldıkları karar... Yıllardır altını çizdiğim bir konuydu, firma sahiplerinin bir masa etrafında toplanıp sorunların çözümü konusunda fikir birliği yapması... Bu haber beni oldukça sevindirdi. Çünkü otobüsü olmayan yani tekeri dönmeyenlerden halden anlaması oldukça zor... Tüm firma sahipleri birlik olup, bir dernek altında toplanırsa yani tek yürek olunursa, sorunların çözümü de daha kolay olur. Tabi ki profesyonel yöneticilerimizde bu oluşumun içinde olmalı. Onların da fikirleri mutlaka değerlendirilip ortak akılla çözüm yolları en iyi şekilde aranmalıdır.

GÜLEGÜLE
Sayfa 2

1- Hayat bir tecrübe
2- Her tecrübe zarar

Ali Osman ULUSOY

3 - Her zarar sermaye
4- Yine de hayat mücadeledir



TEMSA dur durak tanımıyor

Hizmet ağını genişletmeye devam eden TEMSA, pazar payını büyütme sürdürüyor. Uzun yıllar Fuso Canter bayisi olan Şeref Oto, yeni yapılanma ile TEMSA'nın otobüs bayisi olurken, Antalya Oto da Fuso Canter bayi ailesine katıldı...

BAYILIK sürecinde yeni yapılanma çalışmalarını sürdüren TEMSA, mevcut bayilerin ürün gruplarını çeşitlendirerek pazar payını büyütme devam ediyor. Otobüs bayilerinin bir kısmı Fuso Canter bayi ailesinde yerini alırken, Fuso Canter bayileri de otobüs bayiliği üstlenerek hizmet ağını genişletiyor. Son olarak, uzun yıllar Fuso Canter bayisi olan Şeref Oto, yeni yapılanma ile TEMSA'nın otobüs bayisi de oldu. Başarılı satış grafiği ile bölgenin önemli bayilerinden olan Antalya Oto ise, mevcut ürün portföyüne Fuso Canter'i da ekledi.

'26 yıldır TEMSA ailesinin bir parçasıyız'
TEMSA'nın Ankara merkezli Fuso Canter bayisi Şeref Oto otobüs bayi ailesine de katıldı. Bayilik anlaşmasına yönelik imza töreni Temsa Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Şeref Oto Yönetim Kurulu Başkan Şerafettin Aktaş, Satış Müdürü Alpaz Eriz'in katılımıyla yapıldı. İmza töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Şeref Oto Yönetim Kurulu Başkanı

Şerafettin Aktaş, 1995 yılında TEMSA ailesine Mitsubishi marka araçların yedek parça satışı ve servisi olarak katıldıklarını belirterek, "2018'de ise yetkili satıcısı haline geldik. 26 yıldır TEMSA ailesinin bir parçasıyız. Şimdi de TEMSA'nın otobüs bayi ailesi içinde yer aldık. Otobüs tarafında TEMSA ailesine katkılar sağlayacağımıza inanıyoruz" dedi.

'Hedef sinerji yaratmak'

2020'de başlattıkları yeni yapılanma süreciyle sinerji yaratmayı hedeflediklerini söyleyen TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, şöyle devam etti: "Yeni yapıyla, TEMSA ürünlerini satan bayilerimizin ürün grupları daha da çeşitlenerek müşteri portföylerini büyütme hedefi sağlanacak. Bu süreç 2020'de başladı ve 2021 yılında da devam edecek. Şeref Oto, Fuso Canter bayiliğini başarıyla sürdürüyor. Otobüs tarafında da bize çok önemli katkılar sağlayacağına ve pazar payımızı büyüteceğine inanıyoruz. Otobüs bayiliğinin hayırlı, uğurlu olmasını diliyoruz."

'Antalya Oto da Fuso Canter'li oldu'

TEMSA'nın bölgedeki güçlü bayilerinden Antalya Oto da Fuso Canter bayi ailesine katıldı. Başarılı satış grafiğiyle dikkat çeken bayi, dahil olduğu yeni yapılanma ile bölgedeki gücünü artırmayı hedefliyor. Bayilik sözleşmesi Temsa Satıştan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp, Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş ve Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır'ın katılımıyla imzalandı. İmzaların töreni sonrasında açıklamalarda bulunan Antalya Oto Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Sabır, "Pandemiye rağmen otobüs tarafında Antalya'da iyi bir süreç yaşıyoruz. Attığımız imza ile TEMSA ailesindeki bağımız çok daha güçlendi. Fuso Canter bayisi de olduk. Otobüste olduğu gibi Fuso Canter satışları ile ailemize katkı sağlamayı ve bu alanda da başarılı olmayı hedefliyoruz" dedi.

'Antalya Oto 27'inci Fuso Canter'

Fuso Canter Türkiye Satış Müdürü Serdar Baş, Antalya Oto'nun da Fuso Canter ailesine katılması ile satış hedeflerinin daha da büyüyeceğine dikkat çekerek, "Antalya Oto otobüs müşteri grubunda çok başarılı bir süreç yaşıyor. Aynı başarıyı Fuso Canter tarafında da elde edeceğine inanıyoruz" dedi. 'Antalya Oto Fuso Canter'a güç katacak' TEMSA Yurtiçi Satış Direktörü Baybars Dağ, "Bu bayilikle birlikte Fuso Canter satışlarında bize güç katacağına inanıyoruz. Bu iş birliği Fuso Canter ürün grubunda TEMSA olarak çizdiğimiz hedeflere çok önemli katkılar sağlayacak" dedi.

'Başarılı olacağına inanıyoruz tam'

TEMSA Genel Müdür Yardımcısı Hakan Koralp ise, "Antalya Oto'nun Fuso Canter bayi ailesine katılması büyük mutluluk duyuyoruz. Fuso Canter satışında da başarılı olacağına inanıyoruz tam. Hem TEMSA'ya hem de Antalya Oto'ya bu iş birliği hayırlı olsun" açıklamasında bulundu.

inova
otomotiv
Innovation for comfort

AGILE 4525L



inovaotomotiv.com



AGILE 5030



AGILE 4525P



Grand Toro ve Interliner, 2020'de daha yollara çıkmadan A' Design Award tarafından ödüllendirilmişti

Grand Toro ve Interliner Isuzu'ya yine ödül getirdi



Anadolu Isuzu'nun Grand Toro ve Interliner modelleri, Avrupa'da yaratıcılığı ve iş potansiyelini teşvik etmek amacıyla düzenlenen uluslararası tasarım yarışması BIG SEE Awards 2021'de Product Design kategorisinde ödüle layık görüldü

ANADOLU Isuzu'nun yenilikçi tasarım anlayışının temsilcileri olan modelleri Grand Toro ve Interliner, geçen yıl daha yollara çıkmadan A' Design Award tarafından ödüle layık görülmüştü. Interliner 13 CNG ve Grand Toro, Avrupa'da yaratıcılığı ve iş potansiyelini sistematik olarak keşfetmek ve teşvik etmek amacıyla her yıl düzenlenen uluslararası tasarım yarışması BIG SEE Awards 2021'den ödülle döndü. Markaların 6 kategoride ödüllendirildiği yarışmada Grand Toro ve Interliner, Product Design (Ürün Tasarımı) kategorisinde “Mobility” (Mobilité) başlığı altında ödüle layık görüldü.

Anadolu Isuzu'nun Ar-Ge tasarımcıları ve mühendisleri tarafından tasarlanan Grand Toro, Silver A' Design Award'ın sahibi olurken, Interliner yarışmada, Gold A' Design Award almıştı. CNG motorlu çevreci Interliner bu yıl ayrıca uluslararası ticari araç sektörünün en prestijli ödüllerinden Sustainable Bus Award (Sürdürülebilir Otobüs Ödülü) organizasyonunda “Bus Of The Year” kategorisinde finale kaldı.

Isuzu'nun yeni tasarım dilini sergiliyor

Servis ve okul otobüsü taşımacılığı için ekonomik ve yeşil bir çözüm olarak tasarlanan 13 m

boyutundaki Interliner, Anadolu Isuzu'nun dijital, keskin ve güven veren yeni tasarım çizgisiyle tasarlanan araçlarından biri olarak öne çıkıyor. Dinamik gövde, aerodinamik CNG kapağı, yeni gösterge paneli bu yeni çizgiyi destekliyor. Interliner, sürücüye ve yolculara maksimum konfor ve ergonomik bir alan sağlıyor. Kısa ve orta mesafeli servis, turizm ve havaalanı taşımacılığı için tasarlanan 8,5 m uzunluktaki Grand Toro, Anadolu Isuzu'nun yeni tasarım dilini sergiliyor. Araç, bagaj yükleme ve boşaltma işlemini üç yan kapak sayesinde daha rahat ve kolay erişilebilir hale getirirken, Anadolu Is-

zu'nun midibüs segmentinde en büyük bagaj kapasitesine sahip, düşük yakıt tüketimi sunan araç olma özelliği gösteriyor. BIG SEE Awards; dünya çapında mimari, iç mekan, ahşap, turizm, ürün ve moda tasarımında benzersiz ve özgün yaratıcı başarıların tanıtımına katkıda bulunuyor. Organizasyonda markalar Product Design (Ürün Tasarımı), Fashion Design (Moda Tasarımı), Architecture (Mimarlık), Interior Design (İç Tasarım), Wood Design (Ahşap Tasarım), Tourism Design (Turizm Tasarımı) olmak üzere 6 temel kategoride değerlendirildi.



Çobantur filosunun lastikleri Prometeon Türkiye'ye emanet

TÜM dünyada endüstriyel lastik odaklı tek şirket olan Anteo, Eracle, Tegrys markalarının yanı sıra Formula, Pharos ve Pirelli lisansı ile endüstriyel ve ticari lastikleri üreten Prometeon Lastik Grubu, Türkiye'deki filo işbirliklerini genişletmeye devam ediyor. Şirket bu doğrultuda; karayolu taşımacılığı, intermodal, proje lojistiği, ADR taşımacılık ve yurt içi dağıtım alanlarında önde gelen lojistik hizmet sağlayıcısı Çobantur ile iş birliği yaptı. İşbirliği kapsamında Prometeon Türkiye, Çobantur'un 525 araçlık filosuna yeni lastik ve kaplama lastik satışı, “Pro Time” kapsamında yurtiçi-yurtdışı yol yardım, “Pro Services” kapsamında filo yönetimi ve maliyetleri düşürmeye yönelik danışmanlık hizmeti sunacak.

'Lastik maliyetleri minimuma inecek'
İşbirliği hakkında değerlendirmelerde bulunan Prometeon

Türkiye, Rusya, Orta Asya ve Kafkaslar Ticaret Direktörü Gökçe Şenocak, "Prometeon Türkiye olarak, sunduğumuz lastik yönetimi hizmetleri ile müşterilerimizin toplam sahip olma maliyetlerini minimuma çekerek; kilometre başına maliyetlerini azaltmalarına yardımcı oluyoruz. Sunduğumuz ürünün verimini artırmak, müşterilerimizin ana işlerine odaklanmalarını sağlamak ve tasarruf yaratmak Pro Services adını verdiğimiz hizmet modelimizin odağını oluşturuyor. Pro Services kapsamında işletmeye özel 'terzi işi' çözümler sunarak, müşterilerimizin asıl işlerine odaklanmalarını ve lastikten maksimum verim elde etmelerini sağlıyoruz. Bu doğrultuda; uluslararası taşımacılık sektörünün köklü ve referans firmalarından Çobantur ile imzaladığımız 525 araçlık iş birliğimiz sonucunda firmanın lastik maliyetlerini minimuma indireceğiz" dedi.

'Lastik sorununa anında yanıt'

Bu işbirliğinin operasyonel maliyetleri azaltacağına dikkat çeken Çobantur Filo Direktörü/İcra Kurulu Üyesi Murat Kunduracı ise, “Prometeon'un lastik maliyetlerimizi azaltmamızı sağlayan 'Pro Services' çözümleri kapsamında lastik yönetimi ve raporlanması gibi hizmetlerin yanı sıra firmamıza özel çözümlerle değişen dünyanın değişen lojistik ihtiyaçlarına anında yanıt vermeyi ve işimize daha odaklanmayı hedefliyoruz. Dünya çapında sürdürdüğümüz taşıma operasyonlarımızı Prometeon'un Pro Services hizmetleriyle birlikte daha verimli hale getireceğimize inanıyoruz. Bununla birlikte Prometeon Türkiye'nin 'Pro Time' çözümü kapsamında Türkiye ve Avrupa çapında 7/24 yol yardım lastik hizmeti olarak, filomuzdaki araçların her türlü lastik sorununa anında yanıt alabileceğiz.” diye konuştu.

ISUZU
D-MAX'de KOLAYLIK MAKSİMUM

FAİZ MİNİMUM

100.000 TL'ye
12 AY %0.49 faiz

*D-Max ile şehre de
araziye de hükmedin.*

Kampanya stoklarla sınırlıdır.
Anadolu Isuzu kampanya detaylarında değişiklik yapma hakkını saklı tutar. Kampanya 31 Ağustos 2021'e kadar geçerlidir.
Kampanya detayları için isuzu.com.tr ve d-max.com.tr



Geçtiğimiz her yolda zaferin izi var.

Sonu zafere çıkan uzun ve zorlu bir yol... Kocatepe'den başlayan ve tüm ülkeye yayılan bu zaferi gururla kutluyoruz. 30 Ağustos Zafer Bayramı'nı bize armağan eden Atatürk ve silah arkadaşlarını minnetle anıyoruz.

#YönüGelecek



mercedesbenzotobus



MercedesBenzOtobus



Mercedes-Benz Türk Kamyon & Otobüs



www.mercedes-benz-bus.com

Mercedes-Benz
The standard for buses.





Otokar'dan Azerbaycan'a 50 adet doğalgazlı otobüs

Otokar, Bakü toplu taşımacılığında kullanılmak üzere Azerbaycan'dan 50 adet doğalgazlı şehiriçi otobüs siparişi aldı. 2022'nin ilk çeyreğinde tamamlanması planlanan sipariş, Otokar'ın CNG'li araçlar konusunda tek kalemde aldığı en büyük ihracat siparişi olma özelliğini taşıyor...

DÜNYANIN 50 ülkesinde 35 binden fazla otobüsü ile milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunan Otokar, kendi tasarımı ve üretimi otobüslerle ihracat pazarlarında büyümeye devam ediyor. Başta Avrupa olmak üzere 50'den fazla ülkede otobüsleri kullanılan Otokar, son olarak Azerbaycan'ın önde gelen toplu taşıma şirketi Xaliq Faiqoglu'dan 50 adetlik CNG'li KENT şehiriçi otobüsü siparişi aldı. Bakü toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretilecek 48 adet 12 metre CNG'li KENT ve 2 adet 18,75 metre CNG'li KENT Köprüklü siparişlerine bu yıl başlanıp, 2022 yılının ilk çeyreğinde tamamlanması planlanıyor.

'Otokar, Avrupa'da ilk tercih'

Toplu taşımacılık sektöründeki 60 yıla yaklaşan deneyimi, mühendislik kabiliyeti ve araçlarıyla Avrupa başkentlerinin ilk tercihi olan Otokar'ın şehir içi otobüslerini Azerbaycan'a da ihraç edeceklerinden büyük bir mutluluk duyduğunu belirten Genel Müdür Serdar Görgüç; "Türkiye'nin yanı sıra Fransa, İtalya, İspanya, Almanya, Romanya başta olmak üzere pek çok Avrupa ülkesinde şehiriçi toplu taşımacılıkta ilk tercih olan araçlarımızın kısa süre sonra Azerbaycan'da da hizmet verecek olmasından mutluyuz. Bu sipariş aynı zamanda CNG'li araçlar konusunda tek kalemde aldığımız en büyük ihracat siparişi olma özelliğini taşıyor. Türkiye'de tasarlanan ve üretilen otobüslerimizin dünya-

nın önde gelen şehirlerinde kullanılmasından büyük gurur duyuyoruz" dedi. Sipariş edilen 48 adet KENT ve 2 adet KENT Köprüklü CNG araçların Bakü toplu taşımacılık ihtiyaçları doğrultusunda üretileceğini kaydeden Görgüç; "Azerbaycan'da 20 yıla yakın süredir hizmet veren ülkenin en büyük şehir içi otobüs operatörü Xaliq Faiqoglu'nun talepleri doğrultusunda ürettiğimiz KENT otobüsler, geniş iç hacmi ve özellikleriyle Bakü toplu taşıma hizmetlerinde eşsiz konfor sunacak" dedi.

'Son 10 yılda 1,3 milyar TL'lik Ar-Ge harcaması'

Son yıllarda iklim değişikliği ve hava kirliliği sebebi ile belediyeler ile otobüs işletmecilerinin çevreci araçlara yöneldiğini kaydeden

Görgüç şöyle konuştu: "Elektrikli otobüs başta olmak üzere alternatif yakıtlı araçlarda önemli bir birikime sahibiz. Verimli, çevreci ve yenilikçi ürünlerle gelecek nesillerin yaşam standartlarını yükseltmek için son 10 yılda 1,3 milyar TL'lik Ar-Ge harcaması gerçekleştirdik. Ar-Ge çalışmalarımızdan aldığımız güçle Türkiye'nin ilk elektrikli, ilk hibrit, CNG'li ve ilk güvenli otobüsünü geliştirdik. Her gün 35 binden fazla otobüsümüz milyonlarca yolcuya konforlu, güvenli seyahat imkânı sunuyor. Teslimatlarına bu yıl başlayıp, 2022'nin ilk çeyreğinde tamamlayacağımız 50 otobüsümüz hem iklim değişikliği hem de hava kirliliğiyle mücadelenin de destekçisi olacak"

Herşey dahil israfı nasıl önlenir?

SOSYAL medyada 'Her Şey Dahil' masasından kalkanların ardında kalanların fotoğrafı paylaşarak "İsraf nasıl önlenir?" diye sordum. Cevapların % 90'ı, "HER ŞEY DAHİL YASAKLANSIN !" oldu. Olur..! Biz yasaklayalım, 1 Cent'e muhtaç olduğumuz bu günlerde turist başka ülkelere gitsin. 70'e yakın ülkede var bu sistem. Fransa'dan İtalya'ya, Mısır'dan Tunus'a, Fas'a. Uzakdoğu'dan Gemi ve Kayak turlarına, Maldivler'den Bora Bora'ya kadar her yerde var. Dünya'da da yüz milyonlarca 'Her Şey Dahil Turist'i var. Özellikle çocuklu aileler, Ruslar, Almanlar severler sistemi. 40 milyona varan turist de her yıl 'Her Şey Dahil' otellerde kalmak için Türkiye'yi seçiyor. H.D yasaklansın diyenlere soruyorum. Eğer H.D sistemini Türkiye'de yasaklarsak, sizce bu 40 milyon Turist evinde mi oturur yoksa başka ülkelere mi tatile gider? Elbette bir sorunları yoksa evde oturmaz ve başka ülkelere giderler. O halde yasaklamak yerine israfı önlemek için bir çare bulalım. Afrika'da bu kadar aç insan varken, hatta o kadar uzağa gitmeyelim, memleketimizde o kadar insan çöplükten yemek atığı toplarken bu fotoğraflar içimizi acıtıyor.

Neler yapılabilir?
· Pandemi geçse bile yemekleri otel personelinin porsiyon olarak misafirlerine vermesi sağlanabilir. Arzu eden misafir, 20 kez tabağın-

daki yemeğini bitirip, 20 kere açık büfeye gelsin, yemeğini alsın.
· İsteyen oteller yiyeceklerini şefaf, hijyen kaplarda, porsiyon olarak sunsun. Arzu eden misafir, bu paketlerden birer birer alsın.
· Yiyecek atıkların maddi bir değeri var. Bu atıkları toplamak için ciddi, profesyonel şirketler kurulsun. Atıklar değerlendirilsin.
· Sokak hayvanlarına ve yaban hayata katkıda bulunmak üzere özel kaplarla ayırım yapılsın.
· Belediyeler, cam, plastik, gıysı, kağıt atıklar için yaptıkları gibi yemek atıkları için de otellere, beldelere özel sızdırmaz atık bidonları koysun.

Başka fikri olan lütfen eklesin...
1 lokma ekmeğin, 1 tas çorbanın, tek dal kemiğin, pilavın kıymetini bilmeliyiz. Dinimiz de bu tasarrufu gerektirir, insanlık da, ekonomi de...



CEM POLATOĞLU

Allison Tam Otomatik Şanzıman Donanımlı Otobüsler,



Verkhnevolzhskoe ATP'nin tercihi oldu

TVER bölgesindeki büyük bir ulusal toplu taşıma operatörü olan Verkhnevolzhskoe ATP, bölgede yeni bir taşıma modelini hayata geçirmek amacıyla kuruldu. Bu yeni model, tam otomatik şanzıman donanımlı, modern navigasyon ekipmanlı, temassız bilet teknolojili ve klima kontrol sistemli otobüslerin kullanımını içeriyor. 2020 şubat ayının sonlarında taşıma operatörü, Allison Tam Otomatik Şanzıman donanımlı LIAZ-4292.60 otobüslerini satın aldı. LIAZ-4292.60 orta segment alçak tabanlı şehir içi otobüsü, 210 bg Euro 5 YaMZ53403 motora ve altı vitesli Allison T2100 tam otomatik şanzımana sahip. İki kapılı ve 27 yolcu koltuklu bu otobüsler hem şehiriçi hem de şehir çevresindeki yerleşim yerlerine hizmet veriyor.

Kendilerini hızlı amorti edecekler

İyi bir yakıt ekonomisi kaydettiklerini belirten Verkhnevolzhskoe ATP Baş Mühendisi Roman Khulgin; "Otobüsleri bir yıldır işletiyoruz ve avantajları hakkında bazı geçerli bildirimlerde bulunabiliriz. Allison T2100 altı vitesli tam otomatik şanzıman, şehiriçi ve çevre bölgelerin ulaşımında kullanılan orta segment otobüsler için verimli bir çözüm. Özel bir vites değiştirme algoritması, otobüs motorunun en uygun şekilde çalışmasını sağlayarak yakıt tüketimini azaltıyor ve filonun yakıt verimliliğini artırıyor. Taşımacılık operatörünün verileri, ilkbahar ve sonbaharda şehir çevresindeki güzergahlarda çalışan otobüslerin klima kapalıyken 100 kilometrede, ortalama 25 litreye kadar yakıt tükettiğini gösteriyor. Şehirde çalışan otobüsler, 32,5 litre yakıt alıyor. Yazın klima açıkken, şehir çevresindeki ve şehir içindeki otobüsler, sırasıyla 26,7 ve 24,8 litre yakıt tüketiyor. Kışın, ön ısıtıcının yaygın kullanımıyla, şehir çevresinde ve şehri içinde çalışan otobüslerde tüketim, sırasıyla 29,3 litre ve 38 litre oluyor. Çok iyi yakıt tüketimi rakamlarına sahibiz. Birincisi, aslında araç üreticisinin verdiği 100 kilometrede ortalama 46 litre spesifikasyonundan çok daha düşüktür. İkincisi, bizim de filomuzda bulunan başka bir üreticinin benzer tam otomatik şanzımanlı otobüslerine kıyasla bile daha düşük. Bu nedenle, Allison donanımlı otobüslerin kendi-

lerini oldukça hızlı bir şekilde amorti etmesini bekliyoruz. Büyük otobüslerde, özellikle yoğun trafikte sürüş kolaylığı önemli bir faktör. Allison tam otomatik şanzıman, bu koşullarda mükemmel performans göstererek dinamik ve sorunsuz hızlanma imkânı sunmanın yanı sıra otobüse yüksek manevra kabiliyeti kazandırıyor. Üstelik, sürücünün vites değiştirmeye odaklanması gerekmiyor ve tamamen sürüşe konsantre olarak yol koşulları üzerinde daha iyi kontrol sağlanıyor. Yolcu konforunun bir numaralı öncelik olduğu Tver bölgesi, belediye toplu taşıma hizmetlerinde kapsamlı ve büyük ölçekli bir reformun uygulandığı ilk bölgeler arasında yer alıyor. Allison tam otomatik şanzımanlar, uzun süredir yolcu konforu, güvenliği ve filo karlılığı ile şehir içi toplu taşıma segmenti için güvenli ve verimli çözümler olarak kabul ediliyor. Bir yıllık operasyondan sonra yeni Allison donanımlı otobüslerimizden kesinlikle memnunuz. Yaz ortasında başka bir teslimatın gelmesini bekliyoruz. Allison tam otomatik şanzımanlı 28 yeni LIAZ-4292.60 otobüs filomuzda katılacak" ifadelerini kullandı.

Mega düşün Mega Kazan!



Turizm ve kısa mesafe taşımacılığının Mega'sı!

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

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



444 6857 (444 OTKR) commercial.otokar.com.tr /OtokarAS /OtokarTr /OtokarTicariAraclar



Otokar
Doğru karar



AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Yılın ilk yarısını 1,9 milyar TL'lik ciro ile kapatan Otokar, ihracatını ise yüzde 37 büyüttü

Otokar'dan ilk 6 ayda yüzde 64'lük ciro artışı

Otobüsteki global oyuncularımızdan Otokar, 2021'in ilk yarısında cirosunu geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 64 artırdı. Serdar Görgüç, "Müşteri ihtiyaçlarına uygun olarak geliştirdiğimiz çözümlerle Türkiye'de ve dünyanın 60'ı aşkın ülkesinde satışlarımızı artırıyoruz" dedi

TÜRKİYE otomotiv ve savunma sanayinin öncü şirketi olan Otokar, yılın ilk 6 aylık sonuçlarını paylaştı. Fikri mülkiyet hakları kendine ait ürünleriyle 5 kıtada 60'tan fazla ülkede faaliyet gösteren Otokar, ticari ve savunma sanayindeki araç teslimatlarıyla 2021'in ilk yarısında cirosunu geçen yılın aynı dönemine göre yüzde 64 artırdı. Yılın ilk yarısını 1,9 milyar TL'lik ciro ile kapatan şirket, ihracatını geçen yılın aynı dönemine kıyasla yüzde 37 büyüttü. Otokar'ın ilk 6 aydaki ihracatı 152 milyon USD ve net kârı 396,5 milyon TL olarak gerçekleşti.

'İç ve dış pazarda tercih ediyoruz'

Güvenli üretim uygulamalarıyla

faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde sürdüren Otokar'ın ulaştığı sonuçlardan memnuniyet duyduklarını belirten Genel Müdür Serdar Görgüç, "Ticari ve askeri araçta geniş ürün gamımız, teknolojiğimiz, tasarım kabiliyetimiz ve müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiğimiz çözümlerle yurtiçinde ve dışıda her geçen dönem daha fazla tercih ediyoruz. Yenilikçi ürün gamımız ve satış sonrası hizmetlerimizle başarılarımıza yenilerini ekliyoruz" dedi.

'Satışlarımızı artırıyoruz'

Otokar'ın pandemi koşullarına rağmen güvenli üretim uygulamalarıyla faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütüp sürdürülebilir büyümesine devam ettiğini kaydeden Genel Müdür Serdar Görgüç, "İçinde bulunduğumuz bu zor dönemde çalışanlarımızın kıymetli emekleriyle yılın ilk altı ayında iyi bir performans elde ettik. Mühendislik kabiliyetimiz, yetkin insan

kaynağımız, geniş ürün gamımız, müşteri ihtiyaçlarına uygun geliştirdiğimiz çözümler, güçlü satış ağı ve satış sonrası hizmetlerimiz ile Türkiye'de ve dünyanın 60'ı aşkın ülkesinde takdir topluyor, satışlarımızı artırıyoruz. Geride bıraktığımız 6 ayda İzmir Büyükşehir Belediyesi ESHOT Genel Müdürlüğü'nden aldığımız 364 adetlik otobüs siparişimizi tamamladık, yurt dışından aldığımız askeri araç siparişlerimizin teslimatları devam etti. Şehir içi toplu ulaşım, turizm sektöründe, lojistik alanında teslimatlarımızı sürdürdük. Askeri araçlarımız dost ve müttefik ülkelerde takdir toplamaya devam etti. Türkiye'nin yanı sıra ihracat pazarlarında da tercih edilen aracımız COBRA II MRAP'ı geliştirip ürün ailemize ekledik. Türkiye'nin otonom otobüsünün testlerini tamamladık" dedi.

'Daha fazla katma değer için'

Son 10 yılda cirosunun yüzde 8'ini Ar-Ge faaliyetlerine ayırarak bu alanda 1,3 milyar TL'lik harcama gerçekleştiren Otokar'ın, geniş ürün gamıyla faaliyet gösterdiği segmentlerde Türkiye'nin en çok tercih edilen otobüs markası unvanını koruduğunu belirten Görgüç şöyle konuştu: "Önümüzdeki süreçte iç pazardaki Ankara EGO Genel Müdürlüğü başta olmak üzere yeni siparişlerimiz ile liderliğimizi korumak için çalışmaya devam edeceğiz; ihracat pazarlarında büyümeyi sürdüreceğiz. Günümüz ve gelecek tehditlerine yönelik geliştirdiğimiz ve ürettiğimiz savunma sanayindeki ürünlerimiz ile de sektörümüze öncülük etmeye devam ediyoruz. Hem ticari hem de savunma sanayiinde ilklerin öncüsü olan Otokar'ın dünya markası olması için emin adımlarla ilerliyoruz, önümüzdeki süreçte ülkemize daha fazla katma değer yaratmayı amaçlıyoruz"



Suat Akın güven tazeledi

Vib Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, başkanlık seçimi kongresinde oy çokluğuyla yeniden başkan seçildi. Akın, ara vermeden hizmetlere devam edeceklerini belirtti

SAKARYA VİB Turizm Yönetim Kurulu Başkanlık seçimi Sakarya Büyükşehir Terminali Başkanlık Ofisi'nde yapıldı. Kongreye yeterli çoğunluk sağlanarak başladı. Saygı duruşu ve istiklal marşının ardından seçimlere geçildi. Mevcut başkan Suat Akın üyelerden yeterli oy olarak yeniden başkan seçildi.

'Bir kez daha güvenoyu aldım'

Yeterli çoğunluk sağlanarak

kongre yaptıklarını belirten Vib Turizm Yönetim Kurulu Başkanı Suat Akın, "Bir kez daha Vib Turizm Yönetim Kurulu başkanlığına seçildim. Bana bir dönem daha güvenerek oylarını veren ve tekrar başkan olmamı sağlayan bütün üyelerime çok teşekkür ederim. Her geçen gün büyüyen ailemiz ile hizmetlerimize devam edeceğiz" dedi.

Yönetim listesi

Akın'ın listesi şu şekilde oluştu. Sakarya Vib Yönetim

Kurulu listesi; başkan Suat Akın, Ferruh Öztürk, Fahri Mehmet Efendioğlu, Suat Serdaroglu, Mustafa Sevinç, İrfan Yağcı, Musa Baş; yönetim kurulu yedek üyeleri İbrahim Özbek, Yetkin Kızmaz, Yılmaz İnan, Necati Müslim, Hakan Demirtaş, Reyhan Şeker, İsmail Kuş; denetim kurulu asil üyeleri Murat Ayhan, Serkan Temizsoy, Orhan Ede; denetim kurulu yedek üyeleri olarak ise Dursun M. Efendioğlu, Cemil Özkar, İsa Baş seçildi.



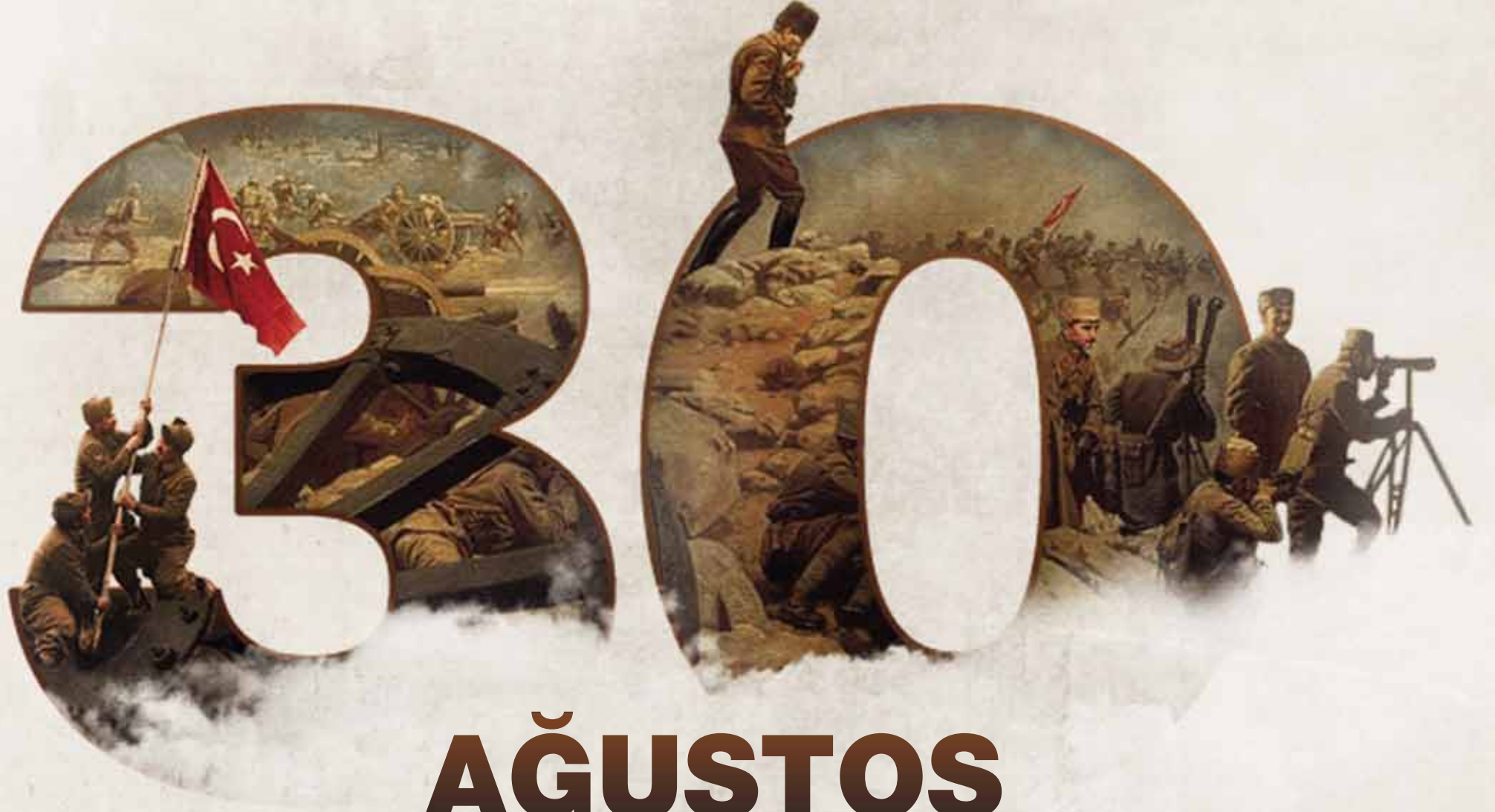
Daha Konforlu Sürüş, Daha Konforlu Ulaşım

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



allisontransmission.com

© 2021 Allison Transmission Inc. Tüm hakları saklıdır.



AĞUSTOS ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



METRO

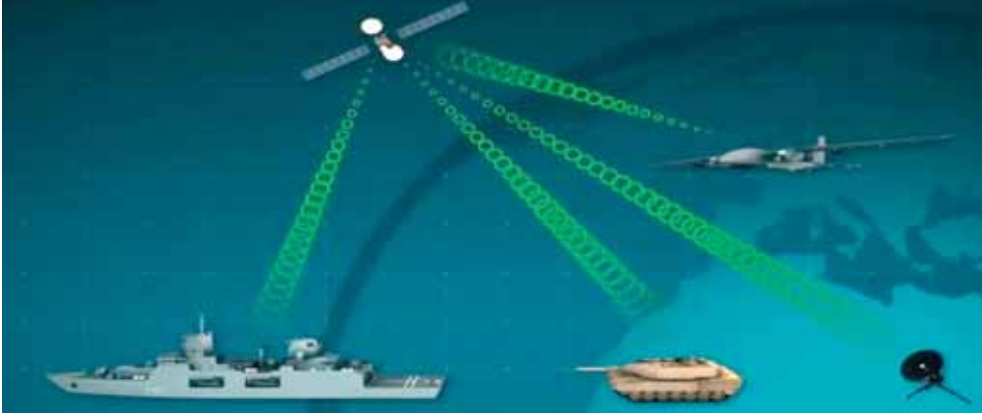
"Aklınızda Neresi Varsa, Oraya Metro Var"

metroturizm.com.tr



/MetroTurizm

NETA, savunma sanayisinde de vazgeçilmez oldu



TÜRKİYE'nin yüzde yüz yerli ve milli teknoloji şirketi NETA Elektronik, geliştirdiği yenilikler ile adından söz ettirmeye devam ediyor. Otobüs uydu pazarının lider ve başarılı markası olan NETA, deniz araçlarına ve karavanlara yönelik geliştirdiği üstün teknoloji uydularının yanı sıra uzun zamandır savunma sanayi alanında da stratejik ürünler geliştiriyor. NETA ayrıca, ülkemiz için stratejik öneme sahip savunma ve havacılık alanındaki 'millileştirme' kapsamında oluşturulan 6 üretim grubundan birisinin koordinatörü olarak da hizmet veriyor. Girdiği her ihalede olumlu sonuçlar elde ederek çıkan şirket, aldığı projeleri de zamanında teslim edip başarılı bir şekilde devreye sokuyor.

Konuyla ilgili görüşlerini aldığımız Netacoms Satış Müdürü Derviş Gedikoğlu; 'Savunma sanayisi çok stratejik bir alan. Ülkemiz içinde çok önemli bir yere sahip. Bizde bu alanda ülkemiz için en iyi projeleri üretmeye çalışıyoruz. Bunu da başaracağımıza inancımız tam. Şirketimiz ve çalışanlarımız, en iyi projeleri üretilen savunma sanayiindeki uydu sistemlerinde dışa bağımlılıktan kurtarmak için gece gündüz demeden bu amaç doğrultusunda çalışıyor. Bunun en önemli hedeflerimiz arasında olduğunu söyleyebilirim. Projelerimizi ülkemizin yanı sıra yurt dışına da ihraç ederek ülkemize döviz geliri sağlayarak cari katkıda bulunmak konusunda da büyük hedeflerimiz var' diye konuştu.



Okul servis araçları yönetmeliği değişti

OKUL Servis Araçları Yönetmeliği'nde Değişiklik Yapılması'na Dair Yönetmelik, Resmi Gazete'de yayımlandı. Buna göre, okul servisi olarak kullanılacak araçların yaşı Temmuz 2023'e kadar geçerli olan muayaneden geçmiş olması şartıyla 12'den 15'e çıkarıldı. Ayrıca okul servis araçlarında şeffaf cam dışında cam kullanılmayacak. Yönetmeliğin diğer maddelerinde göre ise servis aracında okul öncesi eğitim, ilköğretim ile kreş, gündüz bakım evleri ve çocuk kulüplerine devam

eden çocuk/öğrenci olması durumunda rehber personel bulundurulacak. Taşınacak çocuğun/öğrencinin servis aracındaki azami seyahat süresi okul yönetimince belirlenecek ve servis araçları belirlenen bu süreye uymak zorunda olacak. Okul servis araçlarındaki rehber personel, 22 yaşını doldurmuş ve 61 yaşından gün almamış olması kaydıyla, en az lise mezunu veya Milli Eğitim Bakanlığı onaylı kursu başarıyla tamamlamak şartıyla en az ilköğretim mezunu olacak. Okul servis araçlarında yaşanan

ölüm olayları ve kazalardan sonra artan şikâyetler üzerine araç takip sistemi, kamera, üç nokta emniyet kemeri ve oturmaya duyarlı sensör zorunluluğu getirilmişti. Mali nedenlerden dolayı emniyet kemeri, koltuk sensörü ve kamera zorunluluğu 3 Eylül 2020'ye ertelenmişti. Sürücüler, 2018 öncesi üretilen araçlara sensörlü koltuğu monte etmenin zor ve maliyet gerektirdiği için 3 yıl ertelenmesini istemişti. Emniyet kemeri, koltuk sensörü ve kamera zorunluluğu 3 Eylül 2021'e ertelendi.



Crafter Okul. Konforlu, güvenli ve mutlu yolculuklara yeni bir adım.



Crafter Okul'un içine bindiğiniz anda sunduğu konforu hissedecek, iç tasarımı ve donanımıyla her yolun keyfini çıkaracaksınız. Tasarruflu ve verimli TDI motoruyla cebinizi de düşünen Crafter Okul'la öğrenciler mutlu, yolculuklar güvenli. Onunla tanışmanız için sizi de **Volkswagen Yetkili Satıcılarına bekliyoruz.**

- 16+1 ve 19+1 koltuk seçenekleri • Üst düzey konfora sahip sürücü kabini
- Lüks segment iç tasarım ve yolcu koltukları • 8 ileri tam otomatik şanzıman seçeneği
- 2,0 litre 140 PS 320 Nm ve 177 PS 410 Nm motor seçenekleri • Artırılmış sürücü destek ve güvenlik sistemleri
- Okul taşıtı etiketi, DUR lambası, dış analog kameralar, 9 inç ekran, kayıt alabilen 3 adet iç IP kamera, yolcu koltuk sensörleri, koltuk uyarı sistemi, yolcu koltuklarında otomatik yükseklik ayarlı 3 noktadan gergili emniyet kemeri ekipmanlarından oluşan okul kiti



Ticari Araç

Öksüz: Kazaların en büyük sebebi, çalışma koşullarının ağır olmasıdır

ARD arda yaşanan otobüs kazalarına karşı ciddi bir önlem alınması gerektiğine dikkat çeken İTO Meclis Üyesi Turizm Komitesi Başkanı Mehmet Öksüz, "Kaptanların uykusuz kalması, ağır çalışma koşullarına karşın düşük maaşla çalışmaları otobüs kazalarına sebep oluyor" dedi.

Kaptan maaşlarının düzenlenmesi şart

Kazaların en önemli nedeninin kaptanların ağır çalışma koşulları olduğunu belirten Öksüz, "Dünya'nın hiçbir yerinde böyle bir çalışma sistemi yoktur. Bir günde yapacakları km, 400 km'yi geçmemesi gerekli. Ancak bizde bir kaptan bu km'nin çok çok üzerinde yol yapıyor. Ayrıca hiçbir kaptan bagajda uyuyarak tekrar direksiyon başına geçmemeli. Küçük bir alanda uyuyarak (artık buna ne kadar uyumak denirse) direksiyon başına geçiliyor. Hal böyle olunca da kaptanlar iyi dinlenmiyor. Hepsinde uyku apnesi var. Çoğu da şeker hastası. Bunlar yetmezmiş gibi maaşları da çok az. Eskiden kaptanlar alttan yetiştirildi, muavinlikten gelirdi. Ama artık kimse bu işi yapmak istemiyor. Çünkü verdikleri hizmetin karşılığını alamıyorlar. Kaptanlık artık kimseye cazip gelmiyor. Herkes belediyelerde şoförlük yapmak istiyor. Çünkü oradaki imkanlar buradan dahi iyi... Milyonluk otobüsler asgari ücretli kaptanlara emanet ediliyor. Bu insanlar dinlenemediği gibi geçim sıkıntısı da yaşıyor. Kaptan maaşlarının 7 bin TL'nin altında olmaması gerekiyor. Bu konuya



Mehmet ÖKSÜZ
İTO Meclis Üyesi
Turizm Komitesi Başkanı

biran önce düzenleme getirilmesi gerekiyor" dedi.

Başkasının ehliyeti ile yola çıkılıyor
Takometreye başkasının ehliyetinin alınıp takıldığını ve yola bu şekilde devam edildiğini vurgulayan Öksüz; 'Yedek şoför olmadığında yola çıkmadan önce arkadaşlarının ehliyetini kiralayıp, takometreye onu takıyorlar. Kaza olduğunda da bir bakıyorsunuz, takometredeki ehliyet başka, direksiyon başındaki kişi başka... Ama burada da suç kaptanın değil, firma sahibinin' diye konuştu.

Doğuş Otomotiv | Trafik Hayat | DANIŞMA HATTI: (0216) 266 54 98 | Volkswagen Finans | vdf

Fotoğraftaki aracın görüntüsü satışa sunulan modellerimizden farklılık gösterebilir.

Doğuş Otomotiv'in Volkswagen için tercihi **Castrol**

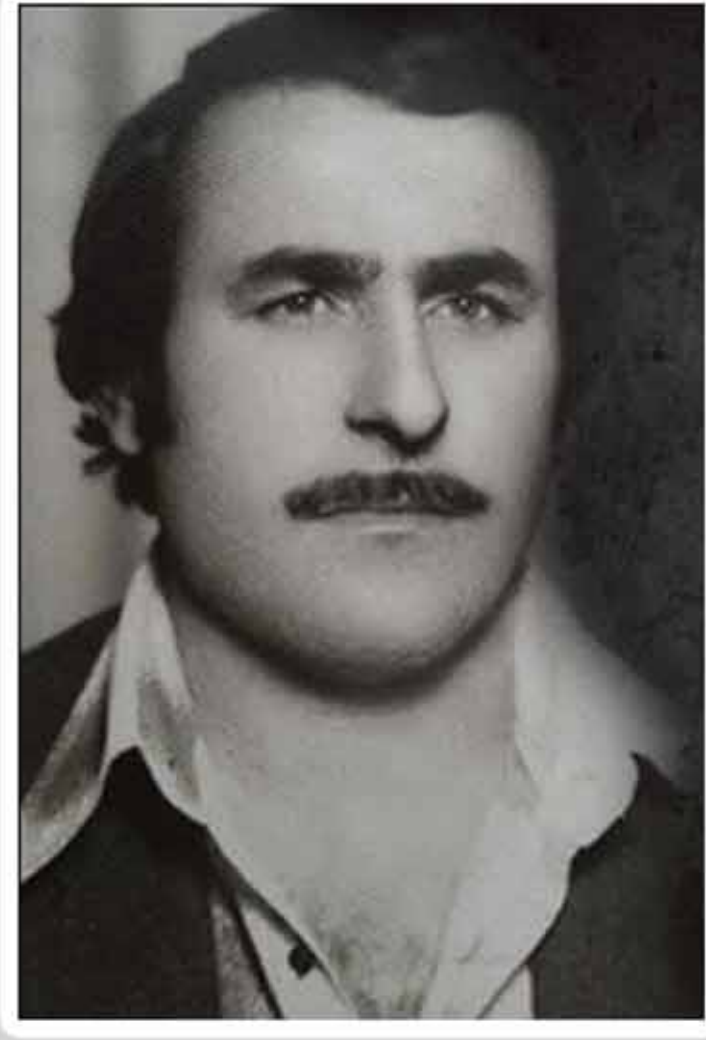
www.vw.com.tr



**Bu ÷lke ve millet neleri
başarabileceğini
30 Ağustos 1922'de
tüm dünyaya göstermiştir.**

**Zafer Bayramınız
kutlu olsun**

**İSTANBUL LALELİ ULUSLARARASI
YOLCU VE KARGO TRANSFER MERKEZİ
EMNİYET TERMİNALİ**



ANMA

Kurucumuz

HIDIR ŞAHİN'i

aramızdan ayrılışının
41'inci yılında saygı,
sevgi ve özlemle anıyoruz.



mapar
www.maparman.com info@maparman.com

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat
Kurucusu

**Ekrem
SEYHAN**'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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



YALÇIN ŞAHİN
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat Kurucusu

Ekrem Seyhan'ın

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

Mercedes-Benz Türk A.Ş.

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat Kurucusu

Ekrem SEYHAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



Lüks Bayburt Seyahat
Kurucusu

Ekrem SEYHAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle
öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

SIMROLL®

Lüks Bayburt Seyahat
Kurucusu

Ekrem SEYHAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle
öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.

SETCOM

BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat Kurucusu

Ekrem SEYHAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet, ailesine
ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



GENEL BAŞKAN
Av. Birol ÖZCAN

Lüks Bayburt Seyahat
Kurucusu

Ekrem SEYHAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle
öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



Lüks Bayburt Seyahat Kurucusu,
Yönetim Kurulu Başkanı
Süleyman Seyhan'ın değerli amcası

Ekrem SEYHAN'ın

vefatını derin bir üzüntüyle
öğrenmiş bulunmaktayız.
Merhuma Allah'tan rahmet,
ailesine ve sevenlerine başsağlığı dileriz.



BAŞSAĞLIĞI

Lüks Bayburt Seyahat
Kurucusu

**Ekrem
SEYHAN**'ın

vefatını derin bir üzüntüyle öğrenmiş
bulunmaktayız.

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

**HASSOY MOTORLU VASITALAR
MERCEDES-BENZ TÜRK A.Ş. BAYİİ**

Kazaların asıl nedeni sektörün sosyo-ekonomik şartları

Bu hafta gündemimizin en önemli olaylarından bir tanesi, üst üste yaşanan çok önemli otobüs kazaları oldu. Bu konuyu Odalar Birliği Sektör Meclisi'nin gündemine taşıdık. Sektör meclisi üyeleri ile beraber durumu enine boyuna konuştuk ve tartıştık. Meclis üyelerimizden çeşitli öneriler geldi ve bunları rapora dönüştürdük. Buradaki amacımız, trafik kazalarının sebeplerini ve sonuçlarını masaya yatırmak ve çözüm önerileri getirmekti. Sebepler çok net... Dikkatsizlik, yorgunluk ve uykusuzluk... Hepsini sabah 4-5 civarında olan kazalar. Ancak burada en önemli sorun da şoförlerin sektörde yaşadığı sorunlar... Sadece bizde değil, bütün karayolu taşımacılığında, yüklü karayolu taşımacılığında ciddi şoför sorunu yaşanıyor. Durum servislerde de aynı, halk otobüslerinde de aynı. Dolayısıyla şoför veya şoförlerin şartlarını iyileştirecek ekonomik güce sahip değiliz. Bizim öncelikle sorunun ve sebebinin sosyo-ekonomik olduğunu bilmemiz gerekiyor. Sosyal yönden şoförlerin hayatlarını düzgün yaşayamadıkları, yeteri kadar dinlenemedikleri ve doğru beslenemedikleri aşikar. Sektörün cazibesi olmamasından dolayı arkadan şoför gelmemesi, şoför sıkıntısını açık bir şekilde ortaya koyuyor. Yani şoförlük bir pilotluk, bir gemi kaptanlığı gibi saygın, itibarlı bir meslek olmadığı için çok kazandırmayan bir meslek olduğu için sıkıntısı da büyük. Bunları enine boyuna tartıştık. Bu sektördeki kapasite kullanımı, verimsizlik konusunda yaşanan sıkıntılar ekonomik olarak sektörü çöktürdü. Sektörün önceliği bu olmalı her şeyden önce. Salgın süreci de buna etken oldu dolayısıyla salgın sürecinin yaralarını sarmaya çalışan sektörün, sürücü konusunda yaşadığı sıkıntıdan dolayı şoför açığı var. Sonuç olarak seferler yapılırken sıkıntı yaşanıyor. Bu sıkıntıyı çözmenin yolu nereden geçiyor... Bunu köklü bir şekilde çözmek lazım. Firmalarımızın ekonomik olarak rahatlatılması lazım öncelikle.

Otobüs ile uçak arasında fiyat farkı şart

Bugün havayolları için sübvansiyon yürütülüyor. THY zarar eden bir kurum ama Türkiye'nin milli markası. THY'nin sübvansie edilmesi kadar doğal bir şey yok, edilemeye gibi bir durumu yok çünkü alternatif yok. Bir tane alternatif şirket var başka kalmadı. Atlasair yok, Onurair yok bu nedenle THY milli markamız ve onun yaşatılması konusunda bir sıkıntımız yok. Buna sübvansie yapılması da doğrudur ancak bir taraftan THY'yi sübvansie etmek için bizlerden yüksek vergiler alınıyor, biz yüksek vergiler öderken THY düşük ücrette zarar ederek yolcu taşıyor. Bu durum haksız rekabete yol açıyor. Uçaklara sadece tavan ücreti değil, taban ücreti de getirilmesi lazım. Otobüs ile uçak arasında en az iki kat fiyat farkı olması lazım. Kış ayına geldiğimizde uçaklar otobüs yolcularını alıyor, bize bir şey kalmıyor. Uzun mesafede zaten otobüs yolcusu azalıyor, kısa mesafeleri de belediyeler almaya başladı. Özellikle havaalanlarına verilen işletme imtiyazları, Sabiha Gökçen ve İstanbul Havalimanı'nda suanda otobüslerin girişi çıkışı yani çok modlu taşımacılığa engel olan bu yöntem anlayışını değiştirmek lazım. Bizim Trakya'dan gelen yolcuları havaalanına bırakıp, otobüsün otogara girmesini sağlamamız lazım. Bir tane firmaya imtiyaz verilmesi doğru değil, makul bir ücret olsun ve bir alan yaratılsın. O alana biz yolcularımızı bırakalım, gelen yolcuları da alalım gidecekleri yere götürelim. Dünya öyle yapıyor. Dünyanın bütün büyük şehirlerinde havaalanlarında cep terminaleri vardır. Yolcu transferleri oradan yapılır, turizm araçları için bekleme alanları yapılır. Biz ise havaalanlarını yaparken yanlış yapıyoruz. Sıkıntıların kaynağı ekonomik nedenlerle beraber uzun mesafeleri uçakların alması. Kısa mesafelere belediyeler göz dikti zaten. Sektörün de ekonomik sorunları zirve yaptı böylece. Dolayısıyla şoförlere hak ettikleri çalışma şartları ve maaşları verilmediği için yeni nesil şoför gelmiyor. Daha önceleri yani insanların köyde yaşadığı dönemde, gurbete gelen insanlardan muavin, muavinden şoför yapıyorlardı. Geleneksel yöntem ile şoför yetiştiriyorlardı. Şimdi insanlara doğru dürüst eğitim vermeden, aracı tanıtmadan gidiyoruz direksiyona oturtuyoruz dolayısıyla bu insanların eksikleri var. Eğitim eksiklikleri var ama kazalarla baktığımızda eğitim eksikliğinden çok ağır çalışma koşulları ve ücretler belirleyici unsur. Ben direksiyonda babasını kaybetmiş bir şoför çocuğu olarak şunu söylüyorum. Bu yolu yatağını seren insanların çalışma şartlarını iyileştirmemiz lazım. Otoyol hizmet tesislerinde mutlaka bunlara istirahat yerleri yapılması lazım. Bunu karayollarının, Ulaştırma Bakanlığı'nın mutlaka projelere koyması lazım ve yasa ile zorunlu hale getirilmesi lazım. Çünkü otogarın gelirini sağlayan onlar dolayısıyla onlara küçük istirahat yerleri, duş alanları yapılması lazım. Şoförler gelip duşlarını alıp hiç değilse 7-8 saat 3-4 saat dinlenebilmeli, rahatlayabilmeli.

Trafik kazalarında yüzde 50 azalma

Bunun dışında şunu da görüyoruz tabi ki. Otoyolların, duble yolların yapılmış olması karşıdan karşıya çarpışmalı kazalarda, ölüm oranlarında azalmalara sebep oldu. Bu büyük bir kazanım. İçişleri Bakanlığı'nın son 10 yılda, özellikle son 5 yılda yaptığı işler gerçekten kayda değer. Trafik kazaları için yapılan yoğun çalışmalarda zaman zaman bizleri de çağırıp fikirlerimizi alıyorlar, katılımcı bir anlayış sergiliyorlar. Onun için İçişleri Bakanlığı bu konuda son derece başarılı. Her şeye rağmen kazalar yaşanıyor ama şunu söyleyebiliriz ki, ölümlü kaza oranlarında Türkiye, Avrupa ülkelerinin önünde yürümeye başladı. Son 5 yıldan beri yüzde 50 oranında trafik kazalarında azalma var. Bir taraftan hareketlilik ve araç sayısı artarken, diğer taraftan ölümlü kaza oranlarındaki azalma bir başarıdır, bu yolların başarısıdır. İçişleri Bakanlığı'nın denetiminin, eğitimin başarısıdır. Peki yeterli mi hayır değil. Sorunlardan bir tanesinde şunu görüyoruz. Son 15-20 gün içerisinde olan kazaların hepsinde kaza saatlerinin sabah 4 ila 6 arası olması düşündürücü. Bu da bize şunu çağırıyor. Şoförlerin tam uyku saatı... İnsan bedeni o saat geldiğinde uykuya dalıyor. Eskiden vitesli araçlar vardı, yollar virajlıydı. Sürekli dinamik bir araç sürüşü vardı. Şimdi durgun araç sürüşü var ve bunlar otoyolda dümdüz bir yolda ilerlediği için şoför vites değiştirmiyor, firene basmıyor, gazı basmıyor ve aracı otomatize alıyor. Araç gidiyor, şoför uyuyor. Ben bu konunun can alıcı bir nokta olduğuna inanıyorum. Özellikle otomatik araç

sürüşü mutlaka bizim gündeme getirmemiz gereken bir konu. Araçları otomatize bağlamak doğru değil. Manuel araç kullanmak tabi zor ama daha dinamik olması lazım şoförlerin. En azından vites değiştirme, firene basma ihtiyacı olacak. Hatta yolcuları rahatsız etmeyecek şekilde şoförlerin hafif yolda sağa sola ilgisini çekmesi lazım. Uyanık kalmasını sağlayacak bir takım aktiviteler lazım. Onun için şoförün yanında mutlaka servis memurunun veya yardımcı personelin olması lazım. Ona zaman zaman bir takım sorular sorarak harekete geçirmesi lazım. İnsan bedeni duraklaştıkça uyku kaçınılmaz bir şekilde gelir. Bu sabah 4 ila 6 arasında kazaların olması bize şunu gösteriyor ki bu kazaların ana sebebi uykusuzluk, dikkatsizlik ve yorgunluk. Bunun sebeplerine gelince ağır çalışma koşulları, sosyal hakların yetersizliği, dinlenme şartlarının yetersiz olması... Otoyollarda hizmet takviyeleri yapılsın. Bunlar 4 metrekalik odalar şeklinde yapılabilir. Ortak banyo, ortak duş alanı yapılır. Şoförler orada duşunu yor, dinlenir.

Şoförlerin kontrolü elektronik sistemle sağlanmalı

Yine özellikle yazın olağanüstü seferleri artan Bodrum gibi Marmaris gibi Antalya gibi otogarlarda bu kaçınılmaz. Çünkü Anadolu'nun her yerinde kişi ile yaz arasında bir balans ayarı vardır. Sefer sayılarında büyük değişim yoktur ama esas değişim bu bölgelerde var. Burada ek şoför alınıyor, isdihtam yaratılıyor. Şoförlerin eğitimleri, şoförlerin çalışma koşulları bu şoförlerin araba sürüş kurları, saatlere uyup uymamaları bütün bunların denetlenmesi lazım. Ama şoförlerin bagajda yatmaması lazım. Gittiği yerde bagajda yatıyor adam. İki taraftan bagajı açıyor, rüzgar bir taraftan giriyor diğer taraftan çıkıyor. Bu insanlar hastalanabiliyor. Dolayısıyla otobüs kazaları sektörün en önemli sorunlarından biri haline geldi. Salgın, seller, yangınlar ülke gündemini meşgul ederken, bu kazalar kim vurdunya gitti ama buradan herkesin çıkarması gereken bir ders var. "Firmayı yaşat ki şoförü yaşatsın"... Slogan bu. "Sektörü yaşat ki şoför yaşasın"... Bizim ana unsurumuz şofördür. Şoför yoksa otobüsçülük yok, şoför yoksa seyahat yok. Demek ki bizim kilit personelimiz otobüs şoförüdür. Bu insanların neden kaza yaptıklarına dair çeşitli nedenler var. Göreceli şeyler bunlar ama dikkatsizlik ve yorgunluğun temel sebep olduğunu görüyoruz. Bunlara neden olan ağır çalışma koşullarının giderilmesi, sektörün daha çok maaş vermesi ile bu mesleğe saygınlık kazandırmamız lazım. Otobüs kaptanının yükü herkesten ağırdır. 40 tane insanın canını taşıyor dolayısıyla o insanların eğitimleri, o insanların çalışma koşulları ve o insanların dinlenme koşulları iyileşmediği sürece biz kazaları önleyemeyiz. Kazalar illaki olacaktır. Kazanın sebepleri birden fazladır. Biz yorgunluk, dikkatsizlik ve uykusuzluk ile alakalı olan kazalarda bahsediyoruz. Hepsinin sabah saatlerinde olması bize yorgunluk ve uykusuzluktan olduğunu gösterir. Yeterli sayıda şoför olmasına rağmen evinde istirahat etmeyen şoför arkadaşlarımız da buradan sesleniyorum. İhtihar etmeyin, sizin intiharınız geride yetim çocuklar ve dul eşler bırakır. Kendi canınızdan olmayın, ailenizi çocuklarınızı mağdur etmeyin, kimsesiz bırakmayın, taşıdığınız yolcuların da ailelerini-kendilerini-canlarını koruyun. O nedenle istirahat saatlerinizi mutlaka dinlenerek geçirin. Otobüsün başına geldiğinizde sefere gittiğiniz zaman dinlenmek bir şekilde gelmeniz lazım, uykunuzu almanız lazım, kuralara uymanız lazım. Uykunuzun gelebileceğini en ufak şekilde hissettiğinizde mutlaka yedek kaptanınızı çağırın, yedek şoför yoksa bile sağa çekin ve yolcuları anons yapın. "Sevgili yolcular dinlenmeye ihtiyacım oldu, 15 dakika mola veriyorum" deyip arabayı mola yerine çekin, bekleyin, yüzünüzü gözünüzü yıkayın ve yola devam edin. En son 37 tane insanın yaralandığı bir kaza yaşadık. Yine o kaza da, aynı saatlerde ve aynı sebeplere dayalı bir kaza olma ihtimalini veriyor, başka sebep göremiyoruz burada. Sadece firmalar suçlu değil, sürücülerimiz de suçlu. İstirahatlarını yapsınlar, arabanın başına öyle geçsinler. Direksiyonun başında yeteri kadar şoförü olan yani iki şoförle gidilmesi gereken, iki şoförle giden, istirahat zamanı veren araçlar hiçbir kaza yapmıyor. O zaman şoför arkadaşlarımız da dinlenmede geçirmeleri gereken zamanı kahvede geçirmesinler, telefonlarla fazla oynamasınlar. Telefon oyunları onların hayat oyunudur. Orada geçirdiği zaman uykuda geçireceği zamandır. Firmalarımızın istirahat saatlerinde şoförlerimizin elinden telefonun alınması lazım. Artık bunları elektronik sistemle kontrol etmemiz lazım.

Denetimler dijital sistemle yapılmalı

Dönüyoruz işin kararlar ve uygulamalar tarafına. Bugün şoför olmadığı için firmalarımız sıkıntı yaşıyor, şoför sıkıntısı yaşıyor. Dolayısıyla üç şoförle gidilmesi gereken yere iki, iki şoförle gidilmesi gereken yere bir şoförle gidiyor. Dinlenmesi gereken şoförlerin yorgun yola çıkması yaşanmıyor mu yaşıyor. Artık bu denetimleri insan insiyatifinden çıkartıp dijital sistemlerle yapmamız lazım. Bu nedenle geçtiğimiz hafta İçişleri Bakanlığı'ndan bir yazı geldi. UETDS sistemi, POLNET ile entegre oluyor. Dijital takograflarla da entegre edecekler. Dolayısıyla şoförlerin bütün hareketlerini bakanlık eş zamanlı olarak görüyor olacak. Bizim de sektör meclisinde gündeme getirdiğimiz, daha önce İçişleri Bakanlığı'ndan ve Ulaştırma Bakanlığı'ndan istediğimiz bir konuydu bu. Dijital takograf, POLNET ve UETDS sistemi entegre olsun ki orada hatalar kendiliğinden ortaya çıksın. Firmalarımız da bir şeyin arkasına sığınmasınlar. İnsan canı söz konusu olduğunda bu uygulamalara tolerans tanıyamayız. Sektör de yapabildiği kadar sefer yapsın. Şoförlerini yorgun, uykusuz şekilde yola göndermesin. Yeterli sayıda nitelikli şoför olsun. Araçların dijital takograflarına başka ehliyetler tarakad taşımacılık yapılmasın. Bu özelleştiriyi yapmak zorundayız. Bana kızan kızsın, kimin kızdığı hiç önemli değil. Bana kızabilirler ama bilmeleri lazım ki bu kazalardan en çok mağdur olan ailelerin ve ölenlerin dışında otobüs firmalarıdır. Çok büyük maddi-manevi bedeller ödüyorlar. Hem yolcuları karşısında itibar kaybediyorlar, hem bu tazminatlarla boğuşuyorlar. Bazen bir kaza bir firmayı yok edebiliyor. Onun için ben buradan meslektaşlarımızla, firma sahiplerine sesleniyorum. Ne olur yorgun, uykusuz, yetersiz sayıda şoförle yola çıkartmayın araçlarınızı. Bu

cinayetlere dur diyelim. Çünkü eğer dikkatsizlik, uykusuzluk, yorgunluktan ve tedbirsizlikten kaynaklanıyorsa bu kazalar birer cinayettir. Bu cinayetin failleri sadece o zavallı şoförler değildir aynı zamanda firma sahipleridir. Dolayısıyla bu cinayetlere görgü tanıgı olmak istemiyorsak, bunların mağduru olmak istemiyorsak, ailelerin mağduru olmak istemiyorsak firmalar sorumluluk alacak ve kendi otokontrolünü sağlayacaklar. Yani bu sefere hangi şoför gidecek, hangi araç gidecek, bu araç teknik olarak yeterli mi, sistem olarak çalışıyor mu, lastikleri sağlam mı değil mi bunlar iyi planlansın. Araç kontrolünden sonra sürücü kontrolü yapılsın. Bu araba nereye gidecek, gideceği mesafe ne kadardır vs... Yasalara göre benim 4,5x2=9 saat araç kullandırma şansım var dolayısıyla bu aracın gideceği mesafeye göre de sürücü sayısını ayarlamam lazım. Sürücü dinlenip mi geldi... Gerekirse sürücülerin evlerine kadar nüfus edip istirahat edip etmediklerini, gezip dolaşıp dolaşmadıklarını, otobüste direksiyonda olmadığı saatlerde telefonla oynayıp oynamadığını artık kontrol etme zamanı geldi de geçiyor bile. Kazaların önlenmesi konusunda topyekün mücadele edilmesi kanısındayım sektör olarak. Çünkü biz çok can taşıyoruz, küçük araç çarpışmalarında bir kişi ölürken, bizim araçlarda yaralanan 15 kişi, 30-40 kişi olabiliyor. Onun için ağır sorumluluğumuz var ve bu sorumluluğun gereğini yerine getirmemiz lazım.

Bütün sistemlerin tamamlayıcısı biziz

Ancak bu sorumluluğu yerine getirirken, devletten isteyeceklerimiz var tabi. Siz havayollarını sübvansie ederken, demiryollarını sübvansie ederken, İETT-EGO gibi şirketler yıllık ciddi zararlar ederken, bunları sübvansiyon ile karşılarken bize kim sübvansiyon yapacak. Biz sizden sübvansiyon da istemiyoruz. Bizim vergilerimizi düşürün hiç olmazsa. Bu sosyal sorumluluğu olan bir iştir. Karayolu yolcu taşımacılığı olarak diğer yolcu taşıma sistemlerini tamamlayan, entegrasyonu sağlayan, uçaktan trenden vurduran insanı taşıyan birtrek bizleriz ve olmaya da devam edeceğiz. Nihai olarak bütün sistemlerin tamamlayıcısı olan karayolu yolcu taşımacılığını yaşat ki kazalar olmasın, yaşat ki ölümler olmasın. Yaşatmak için de bu sektörün kalkınması ve gelişmesi konusunda bir takım destekler alması lazım. Firmalarımız ağır maliyetlerle çalışıyor. Örneğin geçtiğimiz dönemde iki yılda yüzde 50 kısıtlı kapasite ile çalıştık. Ama yine de zamli fiyatlar bize yansıtıldı. Şimdi dönüyorum karayolu yolcu taşımacılığı sektörüne verilmesi gereken desteklere.... Bizden motorlu taşıtlar vergisi alınmasın, biz vergi verdiğimiz parayı şoföre verelim. Bana devlet desin ki, "senden motorlu taşıtlar vergisi almıyorum, bu farkı şoföre yansıtacağsın. Şoförün maaşını, resmi olarak hesabına yatırdığın rakamı ben göreceğim" desin. Şoförlerin eğitimlerini önemseyelim. Mesleki yeterlilik kurumu desin ki, "büyük otobüs kurumunda asgari maaş örneğin 4500 TL'dir veya 4000 TL'dir" desin. Bunun üstünde çalışma şartlarına göre harçları vardır, giderleri vardır. Ama bir şoförün eline 6000 TL'den aşağıya maaş geçmemesi lazım. Bugün polislin, öğretmenlin, devlette memurluk yapan çöçüşünden tut kapıcısına kadar maaşlar 5000 TL'nin altında değil. Bu işi sevkere yapmak isteyenler var ama çalışma şartları ve ekonomik şartları ağır olduğu için insanlar şoför olmak istemiyor. Bütün mesele burada yatıyor. Avrupa'da bugün 2000 Euro maaş alan şoförler var. Bize baktığınız zaman maaşlar çok düşük. Yani istikbalimi ben bu işe bağlamayayım anlayışını kırmamız lazım. Bu meslek güzel bir meslektir, güzel itibarlı bir meslektir. Hatta ve hatta erken emeklilik söz konusu olması lazım. Yani 55 yaşında otobüs kaptanlarını emekli edip bunların sadece şehircinde ve turizm araçlarında çalışmasına mücadele etmemiz lazım. Emeklilerin tecrübelerinden dolayı taksitlerde veya küçük araçlarda çalışmasına mücadele edilmeli, dolayısıyla gençlerin teşvik edilerek otobüs kaptanlarını gençleştirmemiz lazım.

Firma kayıtdışılığı yöneliyor mecburen

Bir başka konu da yaş konusu. Otobüs kaptanlığının yaşını 26'ya çıkardığınız zaman kimse o yaştan sonra bu mesleğe eğilmez. Bu bir hatadır işte... 23-24 yaşındaki adam kaza yaptı diye otobüs kaptanlığının yaşını 26'ya çıkartmak dünyada örneği görülmemiş bir uygulamadır. Otobüs kaptanlığında yaş sorunu yoktur, eğitim sorunu vardır, çalışma koşullarının ağırlığı vardır, ekonomik koşulları vardır, maaşları vardır, özlük hakları vardır. Öncelikle bütün bunların iyileştirilmesi lazım. Sektörün desteklenmesi lazım. Gelir vergisi, otobüs karayolu yolcu taşımacılığı gelir vergisi yüzde 10'dur desinler, KDV yüzde 1'dir desinler. Şuan yüzde 8'e düştü ama kalıcı hale gelsin, en azından onu yapsınlar. Onun dışında motorlu taşıtlar vergisini, karayolu yolcu taşımacılığından almasınlar. Kaza sayılarını azaltmak istiyorsak otobüs kaptanının çalışma şartlarını iyileştirmek, maaşlarını iyileştirmek şarttır. Otobüs kaptanı bizim kilit personelimizdir. Otobüs kaptanlığını ş anda daha fazlasını verme imkanı yok. Her yerden tasarruf ederken kaptana çok para verme şansı yok. Çünkü bunların tazminat yükümlülükleri var. Bir de mevsimlik işçi statüsünün getirilmesi lazım. Otobüs kaptanlığı milletin tatilde olduğu dönemde çalışması gereken modüldür. Buradaki kriterleri de gözden geçirmek lazım. Bayram ücretleri, pazar ücretleri bunlar çok fahiş fiyatlar. Bunlar tazminatta büyük ağırlık yapıyor. Onun için şoförü kayıtdışına çıkarmak zorunda kalıyor otobüs firmaları. Kayıtdışı şoför çalıştırmaya çalışıyor. Böyle olunca da hem devlet kaybediyor, hem insanlar canını kaybediyor, hem de firma kaybediyor. Bütün bu modülleri aldığımız zaman bir yol haritası olarak önümüze neyi ne zaman nasıl yapacağımızı İçişleri Bakanlığı, Ulaştırma Bakanlığı ve diğer bakanlıklarla oturup değerlendirmemiz lazım. Sektör olarak biz, kamu kurumlarıyla beraber, karar vericilerle danışma kurulu kurmamız lazım. Yani bizimle ilgili kararlar verilirken biz de orada olmalıyız. Yine devlet tabi ki bildiğini yapacak ama en azından fikir almakta yarar var çünkü bu tecrübelerimizi yansıtır, onlar da bunları karara bağlar ve biz bu kazaları yaşamayız.

Emniyet kemeri takmayana yaptırım gelsin

Diğer taraftan destekler konusuna gelelim. Yaptığımız sektör meclisi toplantısında çok çeşitli talepler geldi. Bir



Mustafa YILDIRIM

başka sorun da emniyet kemeri sorunu. Mutlaka ve mutlaka İçişleri Bakanlığı emniyet kemeri kullanımını zorunlu hale getirmeli. Bu kazalar bize gösterdi ki, emniyet kemeri takan yolcu ile takmayan yolcu arasında ciddi farklar görünüyör. Emniyet kemeri takılmış olsa yolcularda ne 33 tane insan yaralanırdı ne de 15 tane insan ölüp, diğerleri yaralanırdı. Emniyet kemeri kullanımı yaptırımı olmasına rağmen maalesef denetlenmiyor. İçişleri Bakanlığımızın hazırladığı çok güzel bir film var, bunu firmalarımıza gönderdik. Bu filmi son kalkış noktasında herkesin göreceği şekilde yayınlacaksınız, arkasından bir anons yapacaksınız. "Sayın yolcularımız, emniyet kemeri takmak canınızı korumak için bir gerekliliktir. Lütfen emniyet kemerinizi takın ve uyarıya mahal bırakmayın" diye... Bu şekilde yolcuları uyarmak lazım. Hatta ve hatta şunu da söylüyorum, bir yaptırım olarak yolcuların da yaptırımı olması lazım. Emniyet kemeri takmadığı için kazada yaralanan, ölen, sakatlanan insanın tazminat haklarından da feragat etmesi lazım. Bir cezası olduğunu yolcu bilmesi lazım. Yani emniyet kemeri takma zorunluluğu varken takmıyorsun, kaza yapıyoruz ve yaralanıyorsun, sonra benden tazminat istiyorsun. E sen sorumluluğunu yerine getirmedin ki ben kazanın sorumluluğunu üstleneceğim. Sen de emniyet kemerini takmazsan bedel ödeyeceksin. Ben kaza yaparsam ben de bedel ödeyeceğim. Bu bir ortak bedel olmalı ve bundan sonra içtihatlarda kararlarda bunu da görmemiz gerekir. Eğer yolcunun emniyet kemeri takmadığı tespit edilmişse, gördüğü hasardan dolayı ona da bir ceza ve bir yaptırım uygulanmalı. Tazminat hakkında feragat hakkı getirmek lazım ve bunu da yolcunun bilmesi lazım.

Sektörün vergi borçları ertelenen

Bir de pandemi sürecinden çıkan sektörün vergi borçlarının ertelenmesi ve bunlardan faiz alınmaması gerekir. Çünkü aldığımız krediler 6 ay vadeli olarak verildi bize. Salgın çok uzun sürdü, yaralar sarılmadı. Onlar da borç hanesine yazıldı onun için. Bizlere mutlaka destek olunması lazım. Vergi muafiyeti getirilmesi lazım. Bu otobüs sektörüne neden bunları yapalım lazım!.. Çünkü biz kamyonlar gibi yüzde 100 yük taşımadık, yüzde 50 yolcu taşıdık ve zararına taşıdık. Bu ülkede askeri, öğrencisi, memuru ve işçisini biz taşıdık. Biz taşımasak hayatın çarkları dönmeyecek dolayısıyla yüzde 50 kapasite ile taşımaktan dolayı bize düzeneleme sağlanabilir. Mesela sigortalar... Otobüslerin çoğu yattı ve düşük kapasite ile çalıştı ama yine de biz sigortaları tam ödedik. Mutlaka sigortalarda en az altı aylık ücretsiz dönem veya bir yıllık ücretsiz dönem getirilmeli. Bunu bize bakanlığın sağlaması lazım. Salgın sürecinde iş alan, değiştiren şoförlerimiz var. Gittiler ve geri gelmiyorlar. Eğitim konusunda üniversiteler ile işbirliği yapmamız lazım. Teorik ve pratik yetersizlikleri var. İETT gibi kamu kurumları ile beraber ortak eğitim alanlarını kullanabilmemiz lazım. Üniversiteler ile ortak eğitim yapıp, bunlara iki aylık eğitim verip sertifika almaları sağlanabilir. Otobüs kaptanına bunu zorunlu hale getirebiliriz. Dediğim gibi 26 yaş caydırıcı bir unsur kaptanlık için. Bunun çözülmesi lazım.

Ulaştırma Şurası için hazırlıklar

Halk otobüslerinin temel sorunlarından bir tanesi toplu ulaşım yasası... Artık standartları belirlensin, halk otobüsçülüğünün ücretsiz taşıma sıkıntısı büyüyor. O konuya çözüm getirilmesi lazım. İhtiyaç sahibi olmayan insanların ücretsiz taşınmaya hakkı yok. Yüksek emeklilik maaşı alan insanlar, gariban otobüsçünün cebinden bedava seyahat etmesin. Önümüzdeki dönemde gerek salgın sürecinde yaşanan veya öncesinde yaşanan sorunların giderilmesi, yaraların sarılması, daha da önemlisi 6-7-8 Ekim Cumhurbaşkanımızın katılımı ile yapılacak olan Ulaştırma Şurası için çok ciddi bir hazırlık yapıp, sektörün gelecekle ilgili vizyonunu, stratejilerini belirleyip bundan sonra hangi adımları atacağımıza karar vermemiz lazım... Onun için de biz TOBB Sektör Meclisi olarak İçişleri Bakanlığı ile ortak toplantı yapıp sürücülerin kazaları ile ilgili önlemleri konuşacağız. Ulaştırma Bakanlığıyla yeni yönetmelik çalışmalarını yapacağız. Yönetmelikte ciddi değişikliklere ihtiyaç var. 6-7-8 Ekim tarihlerinde yapılacak olan Ulaştırma Şurası'nda bu sektörün vizyonunu, stratejilerini belirleyip yol haritası olarak önümüze getireceğiz. Özet raporumuzu sayın Cumhurbaşkanımızla, kapsamlı raporumuzu da ilgili bakanlıklara getirmek üzere çalışma grupları oluşturduk. Ulaşım yasası, trafik kazaları, yönetmelik çalışma grubu gibi gruplar oluşturarak, komisyonlar kurarak ilgilileri çağırarak böyle bir çalışma yapacağız. Bu çalışmalarımızı Cumhurbaşkanımızla, ilgili bakanlarla, daha sonra meclisteki bayındırlık ve ulaştırma komisyonuna gidip sunmak istiyoruz. Bu komisyonlar çalışacak raporları hazırlayacak ve biz Ulaştırma Şurası öncesinde çalışmalarını tamamlamış olacağız. Ondan sonra Cumhurbaşkanı, ilgili bakanlar ve komisyonlara havale edip bunların takipçisi olacağız. Sektör meclisi çok dinamik bir süreç geçiyor. Burada TOB başkanımız Sayın Rifat Hisarcıklioğlu'nun desteğini yanımızda fazlası ile hissediyoruz, yolumuza devam edeceğiz.



Özgürlük ve bağımsızlığımızın kazanıldığı

30 Ağustos
Zafer Bayramımız Kutlu Olsun

inova
Otomotiv

*Hiçbir şeye ihtiyacımız yok.
Yalnız bir şeye ihtiyacımız vardır.
Çalışkan olmak...*

K. Atatürk

30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI
KUTLU OLSUN

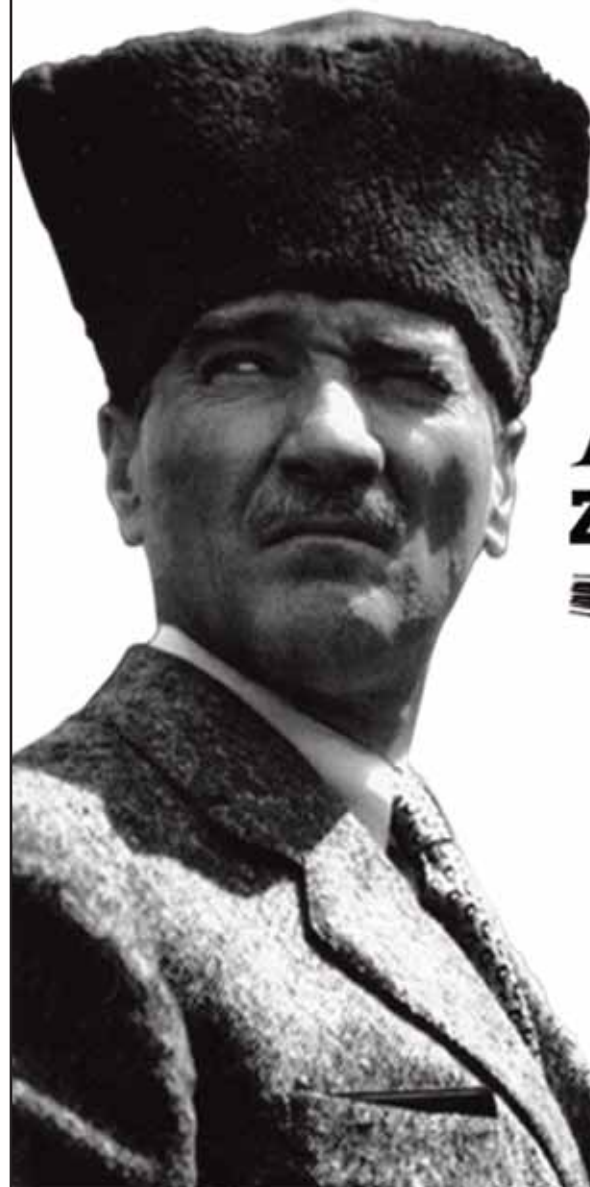
 **Düzce Güven**
RESUL ÜÇÜNCÜOĞLU



ZAFER, "ZAFER BENİMDİR" DİYE BİLENİNDİR.

BAŞARI İSE, "BAŞARACAĞIM"

DİYE BAŞLAYARAK SONUNDA "BAŞARDIM" DİYE BİLENİNDİR."



30 
AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun

EVİB
"Biz Bir Aileyiz..."

Yönetim Kurulu Başkanı
Suat AKIN



30 Ağustos
Zafer Bayramımız
Kutlu Olsun



SIMROLL®



**Ağustos
Zafer Bayramımız
kutlu olsun**



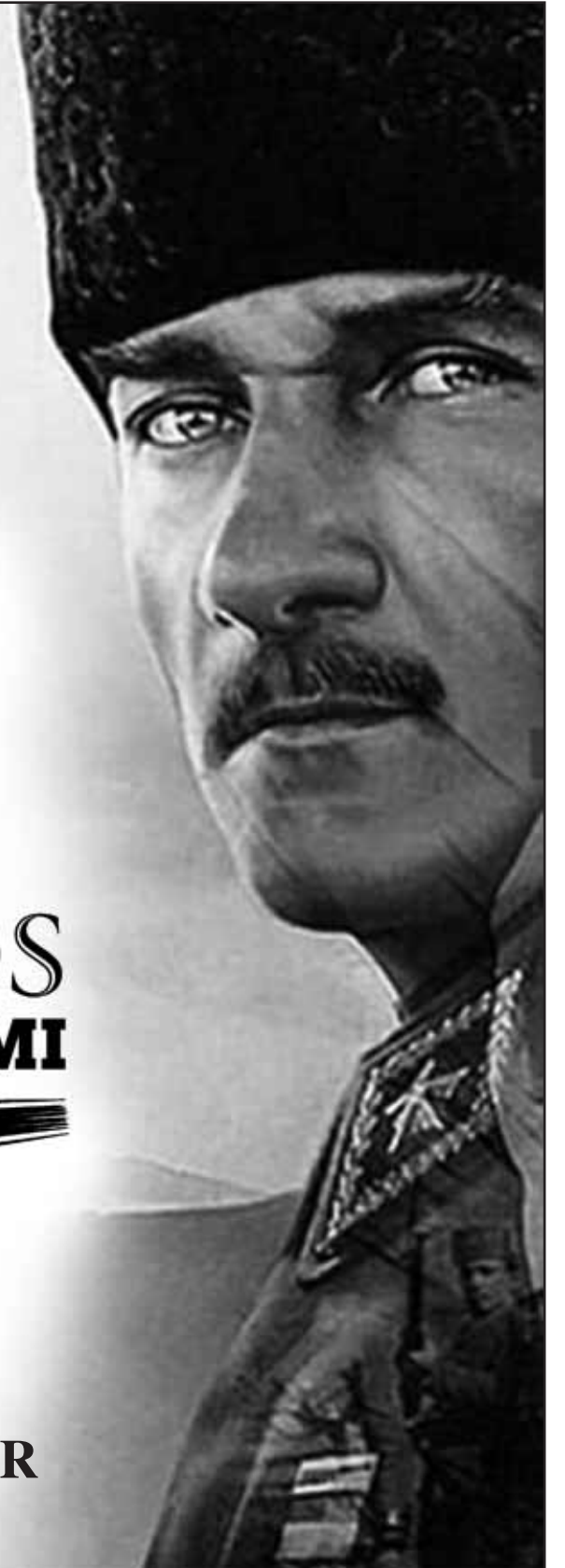
VANGÖLÜ
NECİP KARTAL

**BAZI ZAFERLER
SONSUZA DEK
KUTLANIR**

30 
**AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI**
Kutlu Olsun



VİLLİG
TACETTİN ALDEMİR



Ayhan Kara, dernek çalışmalarının masada olduğunu belirterek:

İşletme sahipleri o derneği kuracak

Kurulması beklenen dernek hakkında bilgi veren Has Turizm Yönetim Kurulu Üyesi ve TOFED Genel Başkan Yardımcısı Ayhan Kara, “TOFED bir üst çatıdır. Federasyon ile derneği karıştırmayalım” ifadelerini kullandı

PANDEMİNİN şehirlerarası yolcu taşımacılığına verdiği büyük hasarı değerlendiren Ayhan Kara, sektörün genel durumu hakkında genel bir açıklama yaptı ve sektör hakkında aydınlatıcı bilgiler verdi. Kara, sordüğümüz soruları cevaplarken, işletme sahiplerinin söz konusu derneği kuracağı konusunda da keskin cevaplar verdi.

GÜLEGÜLE: Öncelikle kısaca Has Turizm'den bahsedebilir misiniz? Filomuzdaki otobüs sayısı, hizmet verdiğiniz bölgeler ve personel sayınız hakkında bilgileri de bizimle paylaşabilir misiniz?

KARA: Has Turizm 1970'li yıllarda kurulan bir firma. Has olarak daha önce başka isimlerle yola koyulmuştu. Has Turizm 1975 yılında tescil edilmiş bir marka. Tabi Mersin'le başladı sektördeki serüvenimiz, önce kısa mesafeler, sonra Ankara, derken İç Anadolu ve daha sonra diğer hatlar. Mar mara'da Ege'de değişik kentler, Karadeniz derken 2017 yılında yeni bir hamle başlattık. 37 olan il sayımızı 55'e çıkardık. Doğu ve Güneydoğu'yu da güzergah olarak haritamıza eklemiş olduk. 55 kent fakat 2018 krizi ile birlikte tüm diğer firmalar gibi kabuğumuza çekilmek durumunda kaldık. An itibari ile Hatay merkezli olmak üzere 50'ye yakın şehre taşımacılık hizmeti veriyoruz. Araç sayısı olarak güneyde Yemen, kuzeyde Sibirya, Rusya, böyle bir coğrafyada hizmet verirken global olaylar, uluslararası ilişkiler, ülkemizin dış politikası, coğrafyamızdaki hareketlenmeler, savaşlar, iç savaşlar derken bizi direkt etkilemiş oldu, şu anda Türkiye sınırları içerisinde hizmet vermeye devam ediyoruz. Araç sayımız an itibari ile 100'ü aşmıyor çünkü sefer sayımız zaten belli bir orana düştü. Pandemi ile birlikte sektörümüz korkunç bir darbe yedi. Bu darbeden etkilenmemek için belli bir kısıtlamaya gitmek zorunda kaldık. Bunların başında araç sayısı, personel sayısı, derken geldiğimiz noktada artık sanıyorum bütün sektör, sektör temsilcileri aynı duygular içinde. Artık herkes ayakta kalma çabası içerisinde.

GÜLEGÜLE: 2020 yılının mart ayından bu yana Dünya olarak pandeminin yarattığı sıkıntılar ile boğuşuyorsunuz. Bu dönemde devlet tarafından bemen biçbir destek almayan ve en büyük yarayı alan sektörlerden birisi karayolu yolcu taşımacılığı sektörü oldu. Has Turizm olarak siz bu dönemi nasıl geçirdiniz?

KARA: Sanıyorum diğer bütün firmalar gibi, çünkü en çok etkilenen sektör ulaşım sektörü oldu. Zira kısıtlamalar hareketliliğin önüne geçti, şehirlerarası seyahatlar kısıtlandı, insan hareketleri sağlık sebepleri ile kısıtlanınca direkt yansıması bize oldu. Şöyle söyleyebilirim pandemi ile birlikte hükümetin almış olduğu kararlar kimi zaman ivedilikle alınmış, hesaplanmadan alınmış kararlar olduğu için bizleri ziyadesiyle etkiledi. Bazı kararlar bizlere son aş-

mada iletili. Bir takım emrivakilerle de karşı karşıya kaldık. Doğal olarak işleyiş bir şekilde kısıtlanmış olduğu için hizmet kalitemizi istediğimiz seviyeye çekemedik. Tabi bu bütün firmalar için geçerli. Düşünebiliyor musunuz 2+2'den 1+1'e geçişte çok kısa bir süre verilmişti bize. Biletler yolcuların elindeydi. Böyle bir ortamda hangi yolcuyu indirip hangisini bırakacaksınız? Bu önceden hesaplanmadan alınmış bir karardı. Bir süre öncesinde haberimiz olsa idi en azından satışları kapatırdık ve böyle bir problem ile karşı karşıya kalmazdık. Düşünebiliyor musunuz gençler üniversitelerde yurtları ile ilişkisini kesmiş, memleketine dönecek elinde bilet var ama otagara geldiğinde efendim 1+1 kapasite sınırı var onun dışında yolcu alamayız şeklinde bir sorunla karşılaştılar. Bir acemilik söz konusu idi burada yansıması sektöre şirkete ve yolculara oldu.

GÜLEGÜLE: Salgımla mücadele kapsamında otobüsçüye yüzde 50 doluluk sınırı getirilmişti. Otobüsçü bu dönem ciddi anlamda sıkıntılar yaşıyor ve uygulamaya beniz yeni son buldu. Taşımacıya uygulanan bu dayatma hakkında siz ne düşünüyorsunuz?

KARA: Şimdi sağlık herşeyden önemlidir. Tabi insan sağlığı, insan canı herşeyden önemli. İnsanlarımız ciddi bir tehditle karşı karşıyaydı. Önlemlerin içinde evet otobüste %50'lik doluluk oranı söz konusuydu, dönüp baktığımızda uçaklarda bu uygulanmadı. Uçak yolcuları istiflenmiş bir şekilde bir yerden bir yere taşındılar. Efendim işte kısa mesafeler için geçerli, hayır, uzun mesafelerde de aynı uygulama yapıldı uçaklarda. Düşünebiliyor musunuz dolmuşta bir ara yine kısıtlama yoktu. Bir ilçeden kalkıyor otagara kadar tıkış tıkış bir araçla geliyor yolcumuz ondan sonra onu bir otobüs içinde korumak durumundayız 1+1 ile. Daha sonra uçağa binip gidecek yine aynı kalabalığın içinde olacak. Eşitsizlik vardı, adaletsizlik vardı. Bu konuda da ciddi sıkıntılarla karşı karşıya kaldık. Rakamsal anlamda da çok büyük sıkıntılar yaşadık. Masraf kalemlerimizin neredeyse tamamı aynı iken salgın önlemlerinden dolayı kimi masraflar katlandı. Pandemiden dolayı ekstra masraflarla karşı karşıya kaldık. Maskesinden dezenfektanına, araçlardaki dezenfeksiyon işlemlerine kadar bütün masraflar katlanır iken gelirimiz yanı yarıya düştü. Tabi bütün bunları yaşarken aldığımız tek destek personel ile ilgili kısa çalışma ödeneği idi.

Bu desteğin ne kadar yeterli olduğu su götürmez bir gerçek olarak karşımızda durdu. Covid-19'un özellikle 2020 yılında yıkıcı sonuçları ile karşı karşıya kaldık.

GÜLEGÜLE: İşlerin durma noktasına dabi geldiği bu dönemde öncelik müşterileri memnuniyeti diyerek bu dönemde de yatırımdan vazgeçmeyen firmalar oldu. Sizin bu dönemde bir yatırım planınız var mı?

KARA: Şöyle, işler durma noktasına gelmedi, tamamen durdu. Tarihimizde ilk defa kontak kapattık. Bu 2020 yılında oldu, 2021 yılında da. 2020'de 1 ay 2021'de 2 ay kontak kapatmak zorunda kaldık. Dolayısıyla faaliyetlerimizi yürütemez olduk. Bu bağlamda evet büyük bir sıkıntıydı. Yatırım yapmak için uygun bir iklim yok. Bunu kendi firmamız için söylüyorum. Mevcut araçlar zaten mevcut yolcu potansiyeline ve açmış olduğumuz hatlara yetiyor. Bu anlamda ekstra bir yatırımın an itibari ile fazla bir anlamı bulunmuyor ama yakın bir gelecekte nasıl bir Türkiye'ye uyanırız, Tür-

kiye'de nasıl gelişmeler yaşanır, bu pandemi nasıl savuşturulur, ekonomi tekrardan mı canlanır, o zaman tabi ki yenilenmek durumunda kalınız. Zaten yenilenmez iseniz geriye doğru gidiyorsunuz demektir.

GÜLEGÜLE: Köprü maliyetleri, sigortalar, vergilerde ve bunun gibi zorunlu gider kalemlerinde indirim yapılması konusunda sektör paydaşları tarafından fikir beyan ediliyor. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz? Böyle bir iyileştirme sektöre bir nebze de olsa nefes aldırır mı?

KARA: Sektör diyoruz, sektör diyoruz ama afaki konuşuyoruz, soyut konuşuyoruz. Ulaşım sektörü, yolcu taşımacılığı, şehirlerarası otobüs taşımacılığı falan ama sektörün gerçek yüküklüğünü ortaya koyamıyoruz. Şöyle bir hayal edin; Türkiye çapındaki otobüs firmalarının yapmış olduğu yatırımları düşünün milayrlarca lira. Otagarları düşünelim. Yazhaneler, oradaki yatırımcılar, oradaki yatırım bedeli, ortaya çıkardığımız istihdam, sektörün bağlantılı olduğu sektörlerdeki istihdam ve iş hacmi, ortaya çıkardığımız vergi tüm bunları hesaba kattığımız zaman devasa bir sektörden söz ediyoruz. Böylesine devasa bir sektör var ve bu ülke ekonomisinin çok önemli lokomotiflerinden bir tanesi. İçinde üretim var, tüketim var, yan sanayi var, vergiler var. Böyle bir sektörün kimi kriz dönemlerinde minimum etkilenmesi için her hükümetin önemli adımlar atması gerek. Bu adımları görebildik mi? Yeterli değil. Evet bir takım vaatler var indirimler söz konusu, iyileştirme, bir KDV avantajımız oldu. KDV indirimi 2 ay daha uzatıldı. Evet bunlar olumlu fakat yeterli değil.

GÜLEGÜLE: Otobüsçü için bir diğer önemli gider kalemi de servisler ve ikramlar. Bunların kaldırılması gerektiği konuşuluyor. Sizin bu konuda bakkında düşünceniz nedir?

KARA: Önce ikramdan başlayalım. Misafir-perver bir milletiz. Konuklarımızı, misafirlerimizi ağırlamak geleneğimiz gereğidir lakin ikram sektörümüzde çok ilginç bir noktaya geldi. Ana işimiz bir noktadan diğer noktaya, bir şehirden başka bir şehre, bir otagardan başka bir otagara yolcularını güvenli ve konforlu bir şekilde taşımak. Ana işimiz bu ama belirli bir tarihte şehir içi servis hizmetinin ve otobüs içi ikramın tercih sebebi olması için bazı firmalar birtakım adımlar attılar. Evet biz de servis olayına ağırlık verdik, çeşitli ilçelerden, otagarı olmayan ilçelerden ana kentlere, otagarlara yolcu taşıdık. Yalnız o dönemlerde bu maliyetler çok yüksek değildi ve karşılanabiliyordu. İkram keza. Düşünebiliyor musunuz döner, hamburger dağıtan, dondurma dağıtan firmalar ile karşı karşıya kaldık. Sınırsız ikram, ama bugün geldiğimiz noktada böyle bir şeyin mümkün olmadığını herkes gördü. Pandemi ile birlikte zaten yasaklanan ikram aynı noktaya döner mi emin değilim çünkü maliyetler gerçekten çok yüksek. İşletme maliyetleri, ikram, servis, bunlar yan giderler. Ana gider kalemleri o kadar yükseldi ki onları karşılamak zaten başlı başına bir problem. Buna ek olarak ekstra masraflar ortaya çıkınca altından kalkılabilir hal değil. Bu bağlamda evet yolcularımızın ekstra hizmet alması önemli ama bunu karşılamamın da ciddi bir maliyeti var. Bu maliyetlerin de bilet ücretlerine yansıtığınız an yolcular hem şikayet ediyor hem de başka şirketleri tercih etmeye başlıyorlar. Bu bir ikilem ve bunun ivedilikle çözülmesi gerekiyor.

Türkiye'nin bütün illerinde servis hizmetleri veriyorduk. Yalnız an itibari ile anlattıklarım ışığında Türkiye'deki bütün servis hizmetlerini durdurduk. Anladığımız kadarı ile tüm sektör temsilcileri bu konuda adım atıyorlar. Kilit noktadaki bazı illerde geline nokta bu bağlamdaki karar masada, her an böyle bir karar çıkabilir.

GÜLEGÜLE: Bildiğiniz gibi son dönemde yolcu haklarını koruma baba-



Haber-Foto: ÖMER ŞAKIR

nesi ile Ulaştırma Bakanlığı tarafından sadece otobüsçüye Tavan Fiyat uygulaması getirildi. Bu konu sektör tarafından kararın iptal edilmesi için dava konusu bile oldu. Otobüsçüye fırsatçı gözü ile bakıldı. Siz bu konuda ne düşünüyorsunuz?

KARA: İlgili makamlar veya devlet gerekli desteği sunmayınca bazı şirketler ayakta kalabilmek adına bir takım maksimum rakamlar üzerinden satış yapmak durumunda kalmışlar. Bu konu suistimale açık mı tabii ki açık. Şöyle bir durum da söz konusu siz bir tavan fiyat belirlediğiniz zaman ve tavan fiyatı belirler iken mesafeyi kuş uçuşu veya harita üzerinde cetvelle işaretleyip alıyor iseniz, bunu da belirli bir katsayı ile çarpıyor ve rakamı belirliyor iseniz bu külliye yanlış bir şeydir. Çünkü Ulaştırma Bakanlığın'da güzergah ile ilgili bilgiler var. Her firmanın her hattı ile ilgili kilometre bilgisi Ulaştırma Bakanlığın'da. İl sınırından il sınırına kadar hesaplama yapar iseniz kesinlikle doğru bir sonuca ulaşamazsınız. İller içinde özellikle büyükşehirler içerisinde kilometrelerce yol gidiyorsunuz. Bunun maliyeti nasıl karşılanacak? Bir katsayı belirliyor iseniz de çıkış noktasından varış noktasına kadar kuş uçuşu olarak değil fiziki olarak gerçekce gidilen yolun hesaplanması gerekiyor. Evet bu yargıya taşındı ve birçok firma şikayet etti, bu karardan dönülmesi adına girişimlerde bulundu, evet, bu girişimi kesinlikle haklı buluyorum. Bu şekilde ilgili makamlar kararlarını gözden geçirip düzeltme yapacaklardır.

GÜLEGÜLE: Sizin de öncüllük yaptığınız girişimle sadece D1 belgeli firma sahiplerinin olacağı bir dernek kurulması kararlaştırıldı. Bununla ilgili toplantılar düzenlendi, kurulacak olan yeni dernek ve hedefleriniz ile ilgili görüşlerinizi açıklayabilir misiniz?

KARA: 2 Temmuz 2021'de 30 firma Hatay'a davet edildi. Tabii firma seçimi büyük-küçük olarak yapılmadı. Sadece ulaşabildiğimiz ve tanıdığımız firmalar üzerinden gidildi. Şahsım ve şirketim adına bir davette bulundum. Özellikle şirket sahiplerini ben aradım. Davetime icabet ettiler. Geldiler, 2 günü birlikte geçirdik, en önemlisi sektörümüzün problemlerini birinci ağızdan dinledik, paylaştık. Ortaya çıkan tabloda sadece şirket sahiplerinin temsiliyet gördüğü bir sivil örgütün eksikliği konuşuldu. Kimisi diyebilir ki TOFED var, TOFED durur iken sizin bir sivil örgüte ihtiyacınız yok. TOFED bir üst yapı, demeklerden müteşekkil bir yapı. Çatısı altında 90'a yakın dernek var. Bu demek değildir ki bir dernek daha kurulamaz, bu demek değildir ki federasyon sizi temsil ediyor. Otobüs işletme sahipleri-

nin kuracağı bir dernek bağımsız da hareket edebilir TOFED çatısı altında da yoluna devam edebilir ama şu an TOFED çatısı altında bulunan dernekler D1, D2, B1, B2, F'ler var. Bütün bunlar birbiri ile direkt bağlantılı unsurlar fakat firmaların sadece D1'leri bir çatı altında toplayabilecek dernek özleminde olduğunu gördük. 2 Temmuz'daki toplantıdan sonra 12 Temmuz'da federasyon temsilcileri ile bir araya geldik. Kendilerine bu duygu ve düşüncelerimizi aktardık. Akabinde TOFED'in bir genel kurulu vardı. Bu kurulda Hatay'daki toplantıda yer alan birçok isim bulundu. Birçok isim GYK, MYK'da yer aldı. Kimi isimler başkanlık divanında yer aldı. Zaten 2 Temmuz'daki toplantıda 3 Ağustos'daki toplantı için Ankara'da bir araya gelmek için sözleşmiştik. 3 Ağustos'ta Ankara'da 60 firma sahibi bir araya geldi. Orada aldığımız karar üzerine bir demekleşme söz konusu olacak. Şimdilik 60 firma fakat bu sayı artabilir. Otobüs işletme sahipleri bu derneği kuracak.

GÜLEGÜLE: Ayrıca TOFED yönetiminde de yer alıyorsunuz. Oradaki hedeflerinizden de biraz bahsedebilir misiniz?

KARA: TOFED söylediğim şekilde bir üst çatı. 17 yıldır başarı ile varlığını sürdürmekte. Birçok başyana imza atmıştır. Bazı şeyleri de eksik bırakmış olabilir. TOFED'den sonra TOF kurulmuş. Bir ihtilaf söz konusu muhtemelen başka türlü oradan bir kopma söz konusu olamaz. Otobüs firmaları olarak bu konunun ana muhatapları biziz. Sektörün lokomotifleri de biziz. O yüzden TOFED çatısı altında bizlerin daha etkin, daha fazla söz sahibi olmamız gerekiyor. Bunu TOFED'deki yetkililere ilettik. Genel kurulda da ciddi bir şekilde karşılığ gördük, davet edildik ve yönetimlerde yerimizi aldık. TOFED'in daha güçlü, manevra yeteneği daha yüksek, ilgili bakanlıklar ile müzakere yeteneği daha güçlenmiş bir yapı haline getirmek için elimizden gelen bütün çabayı sarf edeceğiz bütün arkadaşlar ile birlikte. Bu arzumuzu, bu duygu ve düşüncelerimizi yöneticilere de ilettik. Önümüzdeki ay bir toplantı olacak. GYK toplantısı, MYK toplantısı, başkanlık divanı...

Son genel kurulda şahsıma verilmiş olan Genel Başkan Yardımcılığı görevini layıkıyla yerine getireceğimden ve söktürümüzü bir adım daha ileri taşımak için girilecek çabaların içinde yer alacağımın hiç kimsenin şüphesi olmamalı. Dernek-Federasyon ayrımının çok net bir şekilde yapılması gerekir. Toplantılarımızda sektörümüzün bütün meselelerini masaya yatıracağız ve umuyorum ki çok olumlu neticeler alacağız.



Yılın ilk yarısında 80 adet Prestij, 11 adet Safir ve 80 adet Fuso Canter satışı yapıldı

Çavuşoğlu Otomotiv rekor satışa imza attı

Sektörün genel durumunu değerlendiren ve 2021 hedeflerini anlatan TEMSA yetkili satıcılarından Çavuşoğlu Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, yılın ilk yarısında 191 adet otobüs satışı yaptıklarını belirtti



TEMSA yurtdışına ihracatını sürdürürken yurtiçinde de satışlarına hız kesmeden devam ediyor. Şirketin yetkili satıcılarından Çavuşoğlu Otomotiv'in Yönetim Kurulu Başkanı Abdurrahman Çavuşoğlu, 1 Ocak-30 Haziran dönemini kapsayan yılın ilk yarısında 80 adet Prestij, 11 adet Safir ve 80 adet Fuso Canter olmak üzere 191 otobüs satışı yaptıklarını ifade etti. Sektörün mevcut durumunu değerlendiren ve 2021 sonuna ilişkin hedeflerini anlatan Çavuşoğlu, aşılanma çalışmalarını hızlanması ile birlikte sektörün canlanmaya başladığını dile getirdi. Pandeminin getirdiği bütün zorluklara rağmen çok başarılı bir süreç geçirdiklerini de belirten Çavuşoğlu, "Bu süreci başarı ile atlatabilmemizdeki en büyük etken de bu ülkenin en değerli markalarından TEMSA'nın aile bireylerine her süreçte destek vermesidir. 2009 yılından beri Çavuşoğlu Otomotiv olarak bu ailenin içinde olmaktan büyük bir gurur duyuyoruz" dedi.

'2021 hedefi 10 adet Prestij'

Bu sene sonuna kadar 150 adet TEMSA Prestij satışı hedefi belirlediklerini kaydeden Çavuşoğlu, "150 adet siparişimiz vardı. Yarısından çoğunu aldık. Safir için, ilk 7 ayda 11 adetlik satışı 20 adetlik bir toplam satışa ulaştırma planımız var. Fuso Canter'de ilk 7 ayda 50 adetlik satışımız oldu. Bunu 100 adede çıkarmayı hedefliyoruz. Büyük otobüs satışına iki yıl önce başladık. 2020 yılında 15 Safir satışımız vardı. Pandemi öncesinde Fuso Canter satış yetkilisi olduk. Bunun çok doğru bir adım olduğunu pandemi ile gördük. Şu ana kadar 80 adet Fuso Canter satışı yaptık. Bu sene sonunda Safir ile birlikte diğer araç satışlarımızda da yükseliş bekliyoruz. Aşılanma sürecindeki artışın devam etmesi halinde daha kontrollü bir şekilde hayata devam edeceğiz. Biz bu noktada her türlü olumsuzluğa kendimizi hazırlıyor ve adımlarımızı da planlı bir şekilde atmaya çalışıyoruz. Okulların tam kapasite ile açılmaları halinde sahada araç ihtiyacının olacağını da düşünüyoruz" ifadelerini kullandı.

'Stokta 100'e yakın aracımız var'
"2020 Mart ayından beri zorlu bir dönem geçiriyoruz" açıklamasını yapan Çavuşoğlu, "Tüm dünya çok zorlu bir süreç yaşıyor. Bu süreç ilk başladığında, açıkçası çok fazla önemsemedik ve 'birkaç ay içinde geçer' dedik. Ama süreç uzayınca tedbirlerimizi aldık. Evden çalışma sürecine adapte olduk. Borçlu şekilde yakalanmamak avantaj sağladı. Stok adetlerimiz yüksekti. Stoklu çalışmayı hâlâ seven bir şirketiz. Şu anda stokta 100'e yakın aracımız var. Stoklu çalışmamız, tabii güçlü finansman yapımızla birlikte, bize artılar sağladı. Stokta yer alan her ürün bir gün içinde çok daha değerlenebiliyor. Bu süreçte, müşterilerimize de destek sağladık. Borcu olan müşterimize yeni imkanlar sağladık. Aynı iyimser ve yapıcı yaklaşımı TEMSA tarafında da fazlasıyla hissettik. Araç satışının olmadığı dönemde de her türlü desteği sağladılar. Zor dönemi hep birlikte atlattık. Ailenin bir bireyi olduğumuzu her zaman hissettirdiler" diye konuştu.

30
AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMI
Kutlu Olsun



Mustafa YILDIRIM
GENEL BAŞKAN



Sümer YİĞCİ
YÖNETİM KURULU BAŞKANI

Birlik içinde kazandığımız
zaferimizi birlik içinde
el ele kutluyoruz....

**Zafer bayramınız
kutlu olsun....**



TÜRKKAN
TURİZM ve TAŞIMACILIK

CEM TÜRKKAN - OĞUZ TÜRKKAN

**30 AĞUSTOS
ZAFER BAYRAMIMIZ
Kutlu Olsun**



**Yönetim Kurulu Başkanı
TAŞKIN ARIK**

ZAFER BAYRAMI



AĞUSTOS

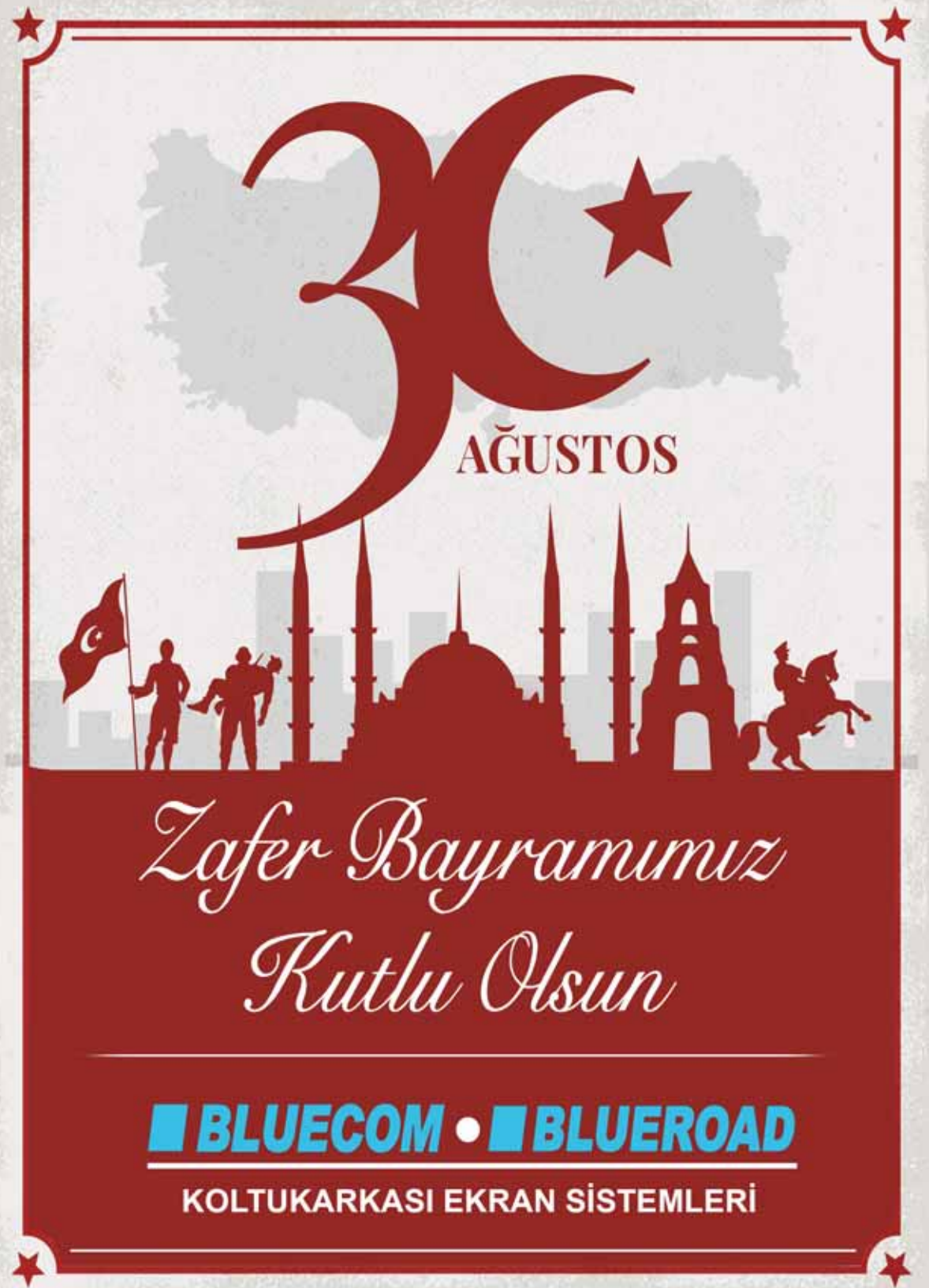
KUTLU OLSUN

ÖZ ULUDAĞ

| Öğrenci Taşımacılığı
| Personel Taşımacılığı
| Gezi ve Transfer Hizmetleri



www.ozuludogturizm.com.tr



*Zafer Bayramımız
Kutlu Olsun*

BLUECOM • BLUEROAD

KOLTUKARKASI EKRAN SİSTEMLERİ



Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Filo Satış Koordinatörü Cihangir Eradagör, MBFH Otomobil & HTA Satış ve Pazarlama Müdürü Meltem Gürsoy, Dmed Diyaliz Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Gürbüz, Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Türkay Saltık,

Koluman İstanbul Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Ezgi Yıldız, Koluman Tarsus Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Altuğ Şakaklı, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar 2. El Satış Müdürü Faruk Özer, MBFH Otomobil & HTA Satış Finansman Yetkilisi Zehra Okay, Ferit Öztoprak, Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar 2. El Alım-Satım Yönetmeni Gökhan Bayazıt...

Dmed Diyaliz filosuna 24 adet Sprinter

Dmed Diyaliz ve Sağlık Hiz. Ltd. Şti. satın aldığı 24 adet Sprinter minibüs ile hem firma özelinde yılın en büyük Mercedes-Benz Sprinter alımını gerçekleştirdi hem de filosundaki Mercedes marka araç sayısını 40'a yükseltti

İSTANBUL, Ankara, İzmir, Bursa, İzmit, Antalya, Samsun, Kayseri, Balıkesir, Zonguldak, Bartın, Kırklareli ve Kırşehir illerinde, diyaliz hasta taşımacılığı alanında faaliyet gösteren Dmed Diyaliz Hizmetleri, Mercedes-Benz yıldızlı araçları filosuna ekledi. Dmed Diyaliz Hizmetleri, gerçekleştirdiği 24 adetlik Mercedes-Benz Sprinter minibüs alımı ile filosundaki Mercedes-Benz marka araç sayısını 40'a çıkardı.

Katılım yoğun oldu

Mercedes-Benz Bayi Koluman Tarsus ve Koluman İstanbul'un satışını gerçekleştirdiği araçların teslimat töreni, Koluman İstanbul (Samanlı) da gerçekleştirildi. Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, Koluman Ticari Araçlar Satış ve Pazarlama Direktörü Ali Türkay Saltık, Koluman İstanbul Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Altuğ Şakaklı ve Koluman İstanbul Hafif Ticari

Araçlar Satış Müdürü Ezgi Yıldız, araçları Dmed Diyaliz Hizmetleri Yönetim Kurulu Başkan Yardımcısı Emrah Gürbüz'e teslim etti.

'Segmentinin en çok tercih edilen aracı'

Mercedes-Benz Otomotiv Hafif Ticari Araçlar Satış Müdürü Serdar Yaprak, "2020 yılında segmentinin en çok tercih edilen aracı olan Sprinter, 2021 yılında da yolcu taşımacılığında konfor ve güvenlik arayışlarının tercihi olmayı sürdürüyor. Tüm müşterilerimize, kişiye özel olarak sunduğumuz finansman koşulları ve üstün satış sonrası hizmetlerimizle sürdürülebilir bir iş ortağı oluyoruz. Filosunu Mercedes-Benz Sprinter ile güçlendiren Dmed Diyaliz Hizmetleri'nin yeni araçlarının şirketlerine hayırlı olmasını diliyor, tüm Koluman Tarsus ve Koluman İstanbul çalışanlarına teşekkürlerimi sunuyorum" dedi.

Mercedes-Benz Türk, "Sıfır Gibi Motor" hizmeti portföyünü genişletti

Mercedes-Benz Türk, Nisan 2017'de kamyon ve otobüs müşterileri için başlatmış olduğu "Sıfır Gibi Motor" hizmetine Euro 6 şehir içi otobüsleri ve şehir içi kamyonları da ekleyerek verdiği hizmet kapsamını genişletiyor.

MÜŞTERİLERİNİN beklentilerini karşılayarak ihtiyaçlarına yönelik en doğru hizmetleri sunmaya devam eden Mercedes-Benz Türk, "Sıfır Gibi Motor" programını 2017'de başlatmıştı. Bu programdan 2019 yılında Euro 6 normuna sahip kamyon, çekici ve şehirlerarası otobüsler yararlanabiliyordu. 2020'de Euro 6 normlu motorlara sahip şehir içi otobüsler ve şehir içi kamyonlar için de "Sıfır Gibi Motor" uygulamasına başlandı. Mercedes-Benz Türk güvencesiyle yapılan işlemde bir motor, 5 iş günü içerisinde tamamen yenilenebiliyor.

'Hizmetimizi geliştireceğiz'

Müşterilerinin ihtiyaç ve isteklerine yönelik hizmetleri ve tesisleri sürekli yenilediklerini belirten Mercedes-Benz Türk Kamyon ve Otobüs Müşteri Hizmetleri Direktörü Tolga Bilgisu, "2017'de devreye aldığımız 'Sıfır Gibi Motor' hizmetimizi ilk aşamada Euro 5 motorlara sahip olan Mercedes-Benz kamyon ve otobüs müşterilerimize sunuyorduk.

Müşterilerimizden aldığımız olumlu geri bildirimler doğrultusunda cazip koşullarda verdiğimiz bu hizmetimizi daha da genişleterek 2020'de Euro 6 motorlara sahip şehir içi otobüsler ve şehir içi kamyonlar için de devreye aldık. Özel eğitim almış ekibiyle Almanya'dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme merkezi olan Teknik Uzmanlık Merkezi ile sunduğumuz bu hizmetimizi önümüzdeki yıllarda daha da geliştirmeyi planlıyoruz" dedi.

Düşük yakıt tüketimi

Euro 6 kamyon ve otobüs müşterileri için sunulan avantajlı "Sıfır Gibi Motor" fiyatları ile araçlar, ilk günkü performans ve düşük yakıt tüketimi ile yoluna devam ediyor. Euro 6 motorlarının yenileme sürecinde gerekli olan tesis kriterlerini karşılamak için Teknik Uzmanlık Merkezi'ni ilave yatırımlarla güçlendiren Mercedes-Benz Türk, "Sıfır Gibi Motor" portföyüne Euro 6 motorları kullanan şehir içi otobüsleri ve şehir içi kamyonları da ekledi. Sadece uygun donanım ve sistemlerle donatılmış, tozdan arındırılmış



tesislerde; konusunda sertifikalı teknisyenler tarafından kişilere yapılabilen bu motor yenileme işlemi için yatırım yapılan Teknik Uzmanlık Merkezi, bu konuda özel eğitim almış ekibiyle Almanya'dan sonra dünyadaki ilk motor yenileme merkezi.



2021'in ilk yarısını başarıyla tamamladı

ZF, 2021'in ilk yarısını pozitif satış ve kazanç rakamlarıyla tamamladı. 2020'nin ilk yarısının aksine, şirket yılın ilk altı ayında 19,3 milyar € tutarında satış yaptı (2020: 13,5 milyar €). Bu da geçen yıla oranla yüzde 43'lük satış artışı anlamına geliyor. Faiz ve Vergiler Öncesi Düzeltilmiş Kazanç (FAVÖK/EBIT) 1,0 milyar € oldu (2020: 177 milyon €). Bu olumlu gelişim, uluslararası pazarın genel olarak zor ve değişken olmasına rağmen elde edilmiştir.

'2020'deki ivmeyi sürdürdük'

ZF CEO'su Wolf-Henning Scheider, altı aylık rakamları açıklarken, "2020'nin ikinci yarısında yakaladığımız ivmeyi devam ettirdik ve otomotiv endüstrisinin ekonomik toparlanmasından yararlandık. Aynı zamanda, organizasyon

yapımızı esnek işbirliği açısından sürekli geliştirdik ve emisyonları azaltan ve araç güvenliğini artıran yenilikçi teknolojilerimizle çok sayıda yeni sipariş aldık" ifadelerini kullandı. Pandemi koşullarında çalışmanın yanı sıra, yılın ilk yarısında, yeni iletkin sıkıntısı ve tedarik zincirlerindeki kesintiler gibi doğrudan etkileyici faktörler ve hammadde ve lojistik hizmetlerinde fiyat artışları yaşandı. Bu nedenle ZF, tedarik zincirlerini kısmen yeniden düzenleyerek, yerel tedarikçilere giderek daha fazla ağırlık verdi. Scheider, "Avrupa'da son derece iddialı yeni CO2 emisyon limitleri ile kendini belli eden uzun vadeli eğilimler hız kazanıyor" dedi. "Bu, tamamen elektrikli olan disklere olan talebi artırsa da iklimin korunması, istihdam ve insanların hareketlilik ihtiyaç-

ları arasında bir denge kurmak çok zor olacak. Elektrik üretiminden ve elektrik şebekelerinden şarj altyapısına kadar altyapının geliştirilmesi için net bir plan, geleceğe giden yolun belirlenmesi için çok önemlidir" diye konuştu.

19,3 milyar € satış

ZF, yılın ilk yarısında otomotiv endüstrisindeki genel ekonomik iyileşmeden de yararlandı. Ocak ayından haziran ayına kadar, şirket 19,3 milyar € tutarında satış gerçekleştirdi (2020: 13,5 milyar). Bu, yıllık bazda yüzde 43'lük bir artış anlamına geliyor. Para birimi ve birleşme ve satın almaların etkileri göz önüne alındığında, bu, satışlarda yüzde 38 (2020: yüzde 27) oranında yapısal bir satış artışı anlamına geliyor. Şirket, Faiz ve Vergiler Öncesi Düzeltilmiş Kazancı 1,0 milyar € olarak beyan etti.

Mercedes'ten Antiviral destek



TÜRKİYE'nin şehirlerarası otobüs paznının lideri olan Mercedes-Benz Türk, pandemi sürecinde alınan önlemlere destek vermek ve geliştirilen yeni aktif filtre donanımlarına dikkat çekmek amacıyla; İstanbul, Ankara ve İzmir otogarlarında, otobüs firmaları ve yolculara özel aktiviteler gerçekleştirdi. Düzenlenen aktivitelerde, Mercedes-Benz ve Setra marka otobüs sahibi olan firmalara oto kokusu ve maske hediye edilirken aynı zamanda markanın en son bakım/onarım kampanyaları ve aktif filtre donanımlarıyla ilgili bilgilendirme broşürleri dağıtıldı.

QR kodu ile erişim sağlanıyor

Otobüs seyahatlerinde güvenle yolculuk etmek isteyenlere antiseptik mendil ve Mercedes-Benz logolu özel maskelerden oluşan hijyen kiti hediye edildi. Yolcular antiseptik mendilin üzerinde yer alan QR kodunu okuttuklarında Mercedes-Benz'in internet sitesinde yer alan yeni aktif filtre donanımları hakkındaki bilgilendirme kısmına da kolaylıkla ulaşabiliyor. Yolculara aynı zamanda "Otobüslerimizde Temiz Hava ile Güvendesiniz" başlıklı, Mercedes-Benz'in



geliştirdiği "Antiviral Filtre" ve "Taze Hava Yalıtımı" hakkındaki bilgilendirme broşürleri dağıtıldı. Bu broşürlerde yolcuların, aktif filtre donanımına sahip olan araçları nasıl tespit edebilecekleri ve bilet alırken yazhane personellerinden bu türdeki araçları nasıl öğrenebileceklerine dair bilgilendirmeler gerçekleştirildi.

İki dakikada bir hava değişimi

2021 yılı itibarıyla üretilen tüm Mercedes-Benz ve Setra markalı şehirlerarası otobüslerde, Covid-19 salgınına karşı yeni antiviral etkili yüksek performanslı partikül filtreleri standart olarak sunulurken, yeni iklimlendirme sistemi de opsiyonel olarak sunuluyor. Yeni iklimlendirme sistemi sayesinde otobüslerin içindeki hava, her iki dakikada bir tamamen değiştirilebiliyor. Yeni otobüs siparişleri haricinde mevcut otobüslere de eklenebilen bu donanımlar sayesinde daha güvenli ve huzurlu yolculuklar yapılabilir. Yeni donanımlar, Mercedes-Benz Türk Hoşdere Otobüs AR-GE Merkezi'nin Almanya'daki ekipleri ile ortak çalışması sonucunda geliştirildi.

Enfeksiyon riski azalıyor

Yolcu otobüsü klima kontrolü için yazılım güncellemeleri mevcut olup, temiz hava oranı bu sayede daha da artırılabilir. Klimanın bu ek temiz hava içeriği, sürücüler ve yolcular için enfeksiyon riskini kanıtlanabilir şekilde azaltıyor. Çok katmanlı, aşamalı olarak yapılandırılmış yüksek performanslı partikül filtreleri de ayrıca bir antiviral işlevsel katmana sahip. Aktif filtreler; tavan kliması, sirkülasyon hava filtreleri ve ön kutu kliması için kullanılabilir. Şehirlerarası ve şehir içi otobüsler için uygun olan aktif filtreler isteğe bağlı olarak mevcut araçlara da uygulanabilir. Aktif filtre ile donatılmış araçlar, yolcu kapılarında yolcunun görebileceği bir çıkartma ile de işaretleniyor.



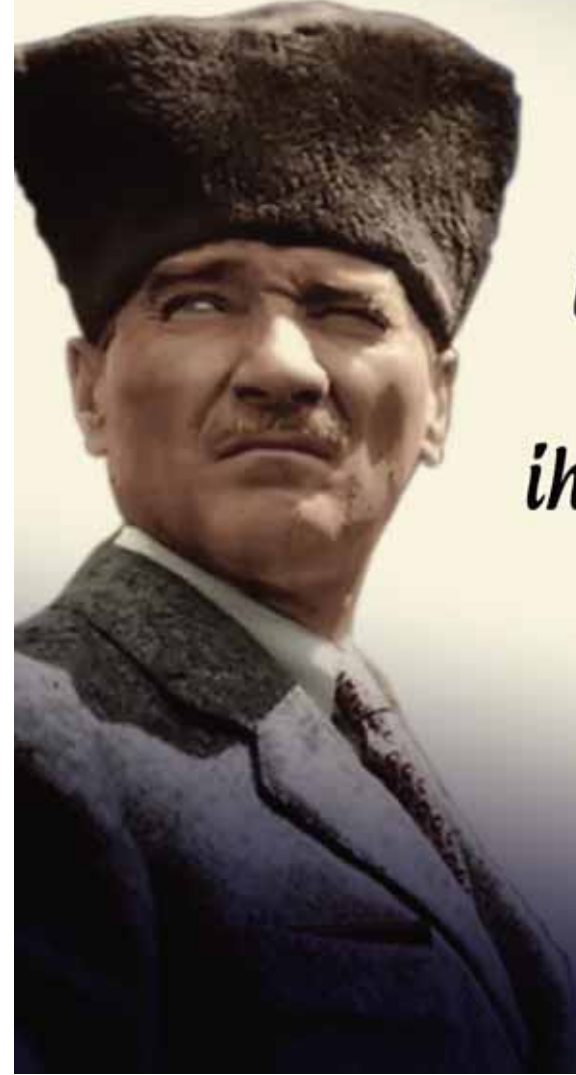
30 Ağustos
Zafer Bayramımız
kutlu olsun



MEHMET ÖKSÜZ
Yönetim Kurulu Başkanı

30 AĞUSTOS

Zafer Bayramımız
kutlu olsun



'Hiçbir şeye
ihtiyacımız yok,
yalnız bir şeye
ihtiyacımız vardır
çalışkan olmak'

SÜMER YİĞCI
YÖNETİM KURULU BAŞKANI



Coşkun Altın Group

Coşkun Altın
Yönetim Kurulu Başkanı

30 AĞUSTOS



ZAFER BAYRAMI
KUTLU OLSUN



Kurucu: Ali Galip VURAL
İmtiyaz Sahibi ve Sorumlu Yazı İşleri Md: Ferhat KUŞ

Genel Yayın Yönetmeni: Aynur KUŞ
İstihbarat Servisi: Enes AVCI

Yayın Türü: Yerel-Süreli

İL TEMSİLCİLİKLERİ

Ankara: FEVZİ ÖZTÜRK (0532) 631 94 94
İzmir: DERYA GEDİKLİ (0232) 472 14 13
Mersin: VELİ TOL (0533) 559 33 75
D.bakır: OZAN YILDIRIM (0535) 610 90 25
Antalya: YAŞAR MALKOÇ (0544) 834 34 66

İDARE MERKEZİ

Büyük İstanbul Otogarı A-2 Kulesi
K: 3/117 Bayrampaşa / İSTANBUL
Tel: 0 212 508 53 24
Fax: 0 212 508 53 66
www.gulegule.com.tr
gulegule.gazetesi@gmail.com

BASKI YERİ

Adakoğlu Baskı Tesisleri San. Tic. Ltd. Şti. İ.O.S.B
S. Demirel Bulvarı Heskop San. Sit. S1 Blok No: 1
Başakşehir/İstanbul
Tel: 0212 642 15 69

Mercedes, 41 yenilikli otobüslerini

İstanbul otogarı'nda görücüye çıkardı

Mercedes-Benz Türk, 41 ayrı yeni donanıma sahip şehirlerarası otobüslerini, meraklılarıyla buluşturdu. Etkinlik kapsamında sergilenen, Travego 16 2+1 ve Tourismo 15 2+2 hakkında bilgi verildi ve broşürler dağıtıldı...

YOLCULAR, sürücüler, host/hos-tesler, işletmeler ve müşterilerden gelen geri bildirimler ışığında 2021 yılı için 41 farklı yeniliği otobüs modellerinde sunmaya başlayan Mercedes-Benz Türk, bu yenilikleri özel bir etkinlikte tanıttı. 26 - 27 Ağustos tarihlerinde, Büyük İstanbul Otogarı Fuar ve Sergileme Alanı'nda gerçekleştirilen etkinlikte, sektör çalışanları ve yolcular, Mercedes-Benz Travego 16 2+1 ve Tourismo 15 2+2 otobüsleri yakından inceleme fırsatı yakalarken, yenilikler hakkında da yetkililerden bilgi aldı. Ayrıca araçları yakından incelemeye gelen misafirlere de 41 farklı yeniliğin detaylarını içeren broşürler dağıtıldı. Etkinlik hakkında bilgiler paylaşan Mercedes-Benz Türk Otobüs Filo Satış Grup Müdürü Burak Batumlu; 'Otogarlarda böyle etkinlikler düzenlemek ve otobüsçü dostlarımız ile birebir temas halinde olmak bizler için oldukça önemli. 41 yenilikle donatılan otobüslerimizin detaylı incelenebilmesi için böyle bir etkinlik düzenledik. Gerek esnafımız gerekse de yolcuların gösterilen ilgiden oldukça memnunuz' diye konuştu.



Kemal Kulaçoğlu yeniden Harem Dernek Başkanı seçildi

2011 yılında kurulan Harem Otogarı İşletmecileri Acentaları ve Esnafı Derneği, pandemi nedeni ile ertelenen genel kurul toplantısını geçen hafta gerçekleştirdi. Üyeler yıllardır başkanlık görevini başarıyla yürüten Kemal Kulaçoğlu'nu, yeniden başkanlık görevine layık gördü. Başkanlık seçimi sonrası görüşlerini sunan Kemal Kulaçoğlu; 'Öncelikle tüm üyelerimize beni tekrardan bu göreve layık gördükleri için teşekkürlerimi sunmak istiyorum. Göreve geldiğimiz günden bugüne özveriyle çalışmalarımızı bun-

dan sonra da sürdürmeye devam edeceğiz. Hepinizin bildiği gibi derneğimiz ve yönetiminizin büyük çabaları ve gayreti ile Harem otogarı'nın hem satışı hemde ihalesi engellenmiştir. Yıllardır konuşulan ancak yapımı bir türlü gerçekleştirilemeyen yeni otogar yapımı konusunu yatırımcı firmalar ile görüşüp çalışmalarımıza başladık. Esnafımızla sürekli diyalog halindeyiz. Bu konunun sağlıklı ilerlemesi için toplantı ve istişareler yaparak gücümüz ve imkanlarımız neticesinde çalışmalarımıza devam edeceğiz' diye konuştu.



SEYAHAT REHBERİ

Biz yolumuza
Siz keyfinize bakacaksınız...
444 66 63
www.astor.com.tr
ASTOR

40 uludağ
Türkiye'nin her yerinden
444 22 22
İST. Otogar: (0212) 658 10 20

CSR
Kalite - Hizmet - Güven
444 58 46
www.csrseyahat.com

SEC
444 44 27
Büyük İst. Otogarı no: 91-92
0212 658 02 60 - 64

Esadas
TURİZM & OTELÇİLİK
Çağrı Merkezi
444 00 25

KAMILKOÇ
1926
444 0 562
444 0 562

istanbul seyahat
0850 222 59 59
www.istanbulseyahat.com.tr

inan
turizm
www.inanturizm.com.tr
Bayrampaşa Otogarı No: 46
0212 658 11 51 - 658 38 51

İZMİT
SEYAHAT
0850 600 04 41
www.izmitseyahat.com.tr
Uzun Yolun Kısası...

e fe tur
0850 600 00 10
info.efetur.com.tr
www.efetur.com.tr

Kütahyalılar
444 34 43
www.kutahyalilar.com.tr
Bayrampaşa Otogarı No: 46
0212 658 01 43 - 658 35 66

MARDİN SEYAHAT
www.mardinseyahat.com.tr
Türkiye'nin Her Yerinden
444 44 47
İstanbul Otogar No:167
Tel: 0212 658 02 02 - 0212 658 02 03
GSM: 0533 304 84 95 - 0533 304 84 96

Mersin Nur
www.mersinnurturizm.com
İstanbul Otogarı Peron No: 23
0212 658 23 33 - 0212 658 00 26

ERCİS SEYAHAT
www.ercisseyahat.com
İst. Otogarı Peron: 131
Tel.: (0212) 658 17 63
Vip.: (0533) 204 15 46
ERCİS MERKEZ
Tel.: (0432) 351 97 99
Vip.: (0533) 204 15 22

adana
KOZAN - CEYHAN - KADIRLI
TÜRKİYE'NİN HER YERİNDEN
444 94 06
www.ozlemadana.com

ÜZ SIVAS
0850 441 58 38 / 444 58 38
İSTANBUL BAYRAMPASA 0212 658 09 58
İSTANBUL ALIBEYÖYÜ 0212 627 00 25
İSTANBUL DUDULLU 0216 314 24 58
www.uzsivas.com.tr

PAMUKKALE
Seyahat Etnek Özgürlüktür
0850 333 35 35
www.pamukkale.com.tr
pamukkale
pamukkale
pamukkaleturizm

RH
Türkiye'nin Her Yerinden
0850 888 38 74
www.rhturizm.com.tr
İSTANBUL: 0212 658 01 38 - 0535 465 05 06
Büyük İst. Otogarı No:59 Bayrampaşa/İST.

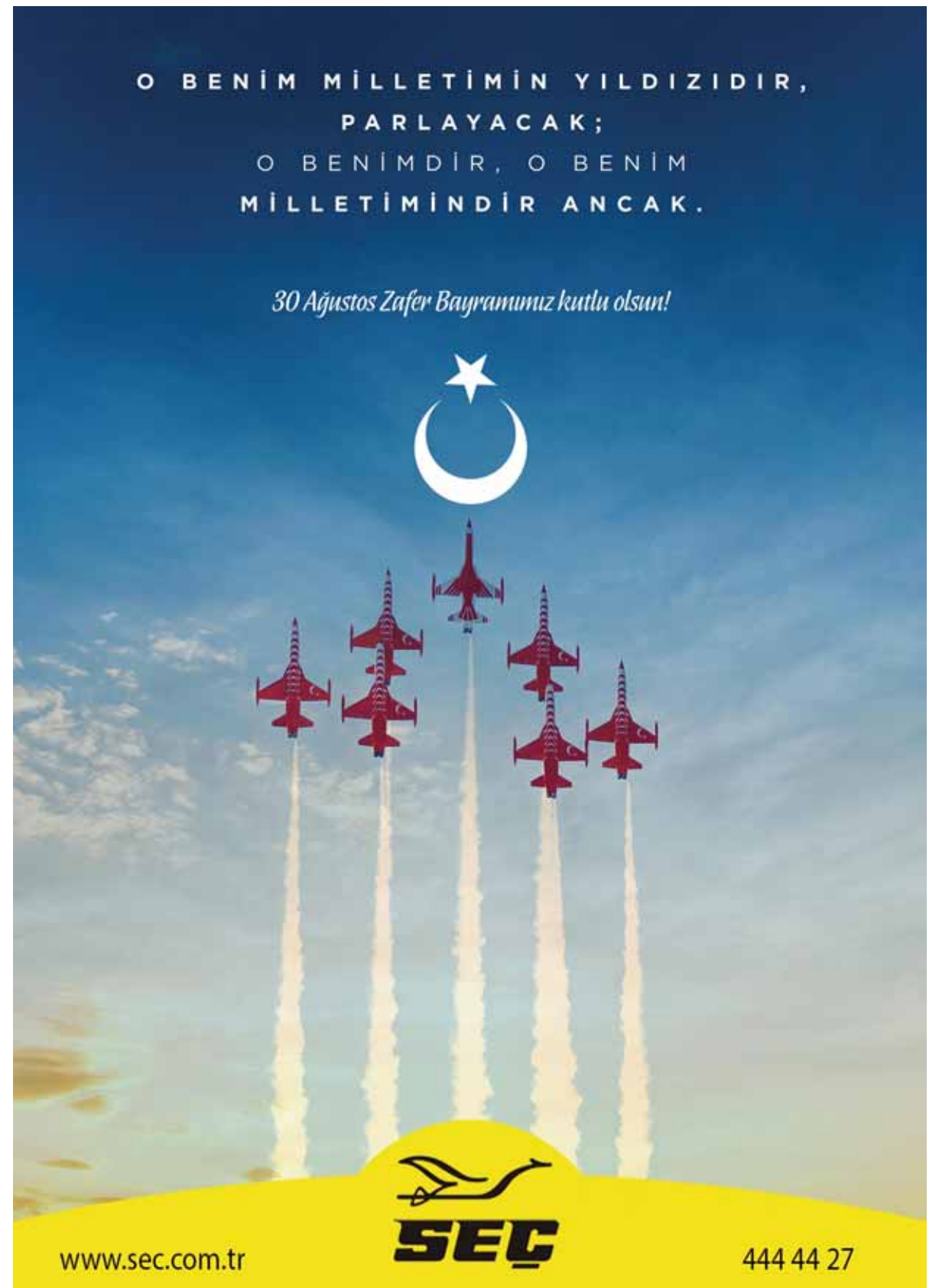
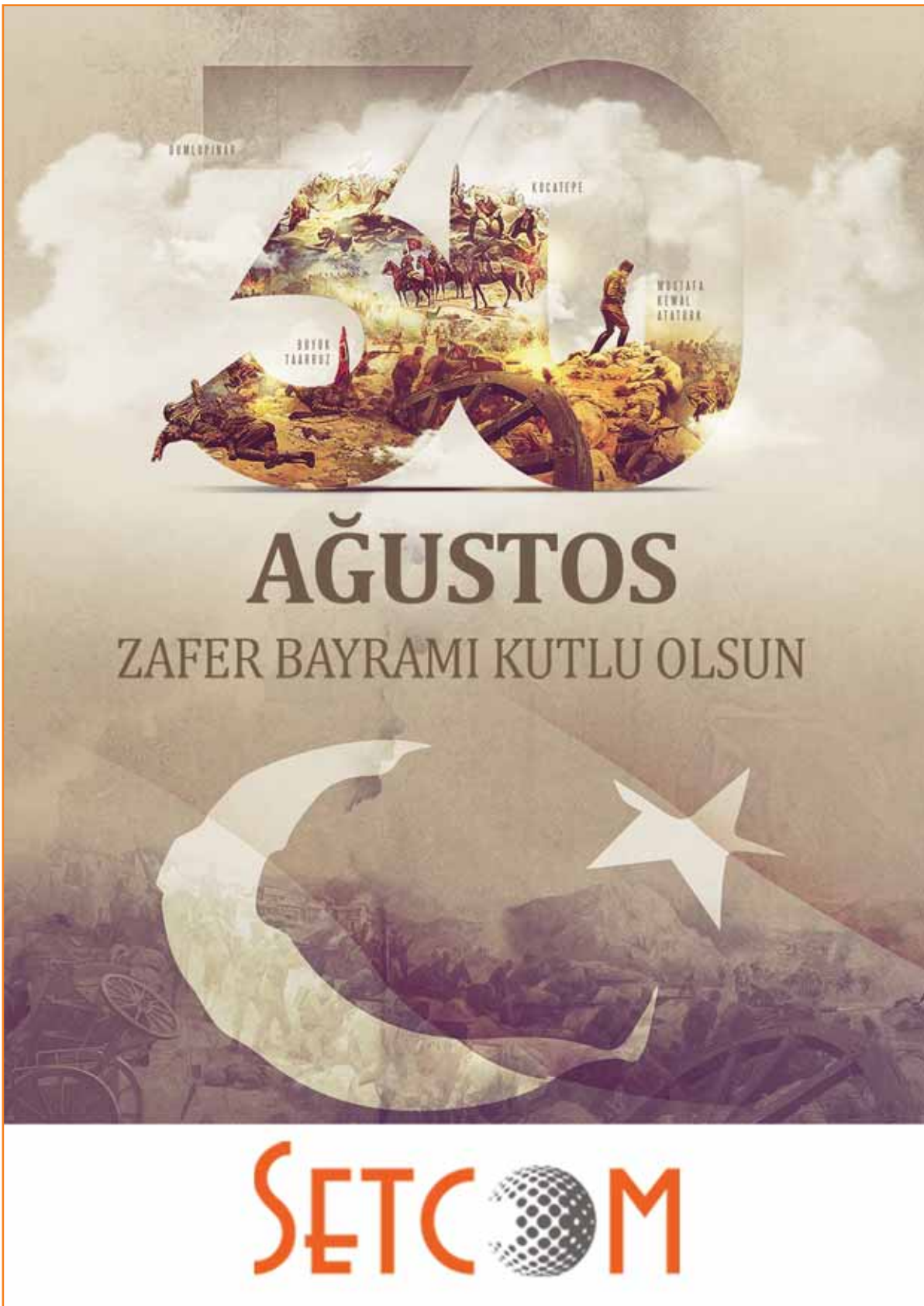
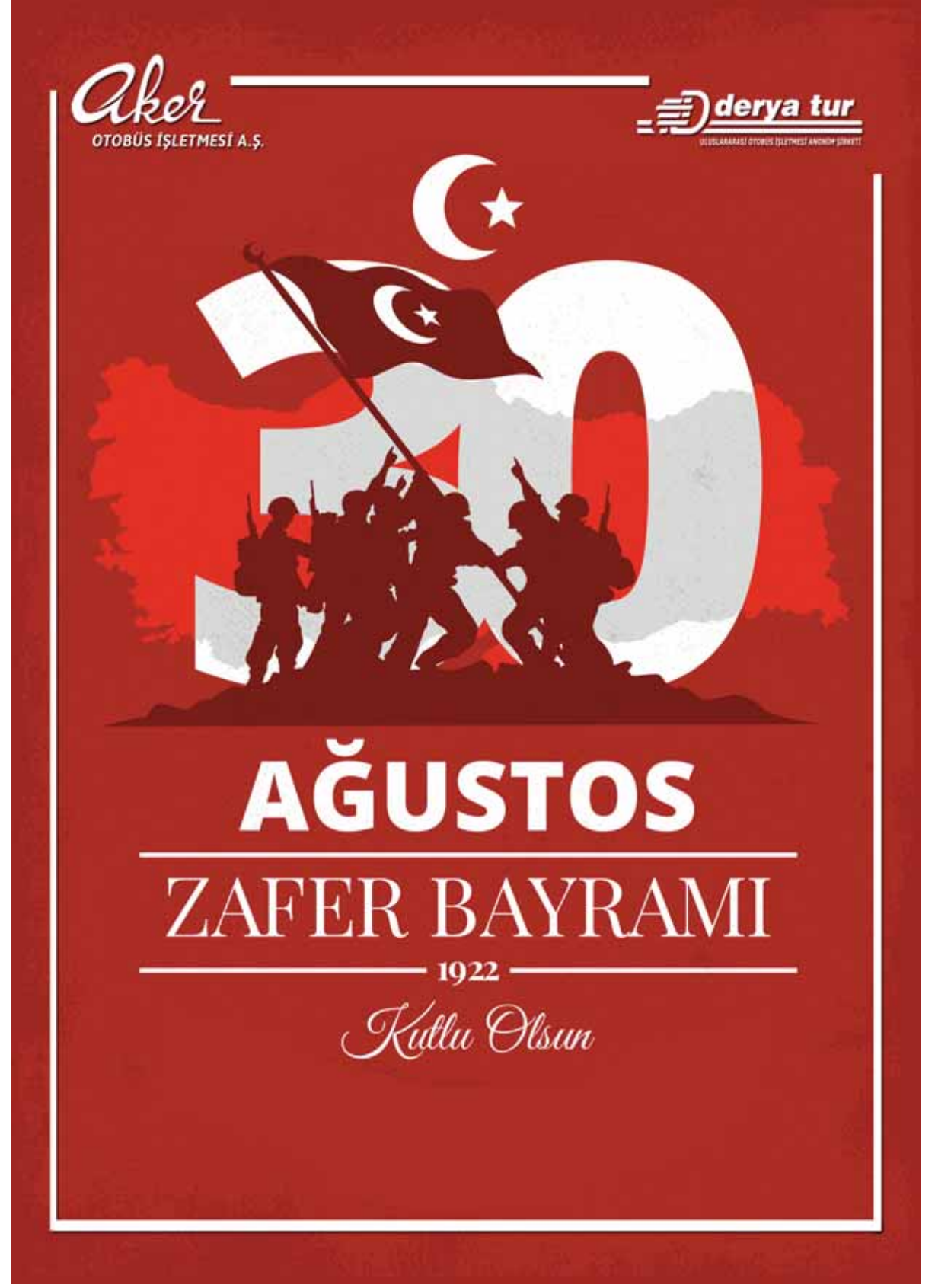
SAFRAN
444 34 78
www.safuran.com

Çayırağası
İstanbul Otogarı 0212 658 27 27
Peron No: 83 - 84 www.cayiragasi.com.tr

Süha
TURİZM
0850 250 38 38

TOKAT seyahat
Keyif Südürür...
444 11 60
www.tokatseyahat.com.tr

TRUVA
Turizm
www.truvaturizm.com
444 00 17
Tel: (0212) 658 33 86 - 658 33 87
İST. OTOGAR 658 36 40 - 658 36 41



Dolapdere yönetiminden aşı seferberliği

TÜM dünyayı saran Kovid-19 salgını etkisini sürdürmeye devam ediyor. Salgından korunmak için aşının önemli olduğu bu günlerde bütün sektörlerde olan yerinde aşılanma programına Dolapdere Sanayi Sitesi yönetimi de katıldı. Başkanlığa seçildiği günden bugüne esnaf adına önemli işlere imza atan Ömer Hanoğlu ve yönetim ekibi, şimdi de sanayi esnafının aşılanması için seferberlik başlattı. Tüm sanayi esnafı ve çalışanlarının aşılanması için yönetim binası önünde çadır kuruldu. Esnaf ve çalışanların yoğun ilgi gösterdiği aşılanma da Başkan Ömer Hanoğlu ve yönetim kurulu üyeleri de bizzat hazır bulundu. Salgınla mücadelede aşının önemli olduğunu dile getiren Hanoğlu; '18 aydır hayatımızda olan Kovid-19'dan aşı ile en kısa zamanda kurtulacağımızı düşün-

yorum. Bu nedenle hem esnafımızı teşvik etmek hemde zamanlarından kazanmak için böyle bir uygulama başlattık. Gösterilen ilgiden memnunuz. Hedefimiz 500 kişiyi aşılamaktı. Bazı esnaflarımız yetişemediğinden bu sayı 422 oldu. Ama Eylül ayının 13'ünde tekrar bir aşılama programımız olacak. Hem diğer doz aşılarda yapılması hemde yaptırmayan esnafımızın aşıları yapılacak. Tüm esnafımıza gösterdikleri bu sağduyu için teşekkür ediyorum' dedi.



7326 sayılı kanun kapsamındaki başvuru ve ilk taksit ödeme süreleri 1 ay uzatıldı

Sayın Okurlar;

7326 Sayılı Bazı Alacakların Yeniden Yapılandırılması Hakkında Kanun hükümlerinden yararlanmak için öngörülmesi olan Başvuru Ve İlk Taksit Ödeme Süresi 27/08/2021 tarihli ve 31581 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 4420 Sayılı Cumhurbaşkanlığı Kararı ile bir ay uzatılmıştır.

Söz konusu Karar üzerine, yapılandırma hükümlerinden yararlanmak için 30/09/2021 tarihi bitimine kadar başvuruda bulunulması ve yapılandırılan alacaklara ilişkin peşin veya ilk taksit ödemesinin 01/11/2021 tarihi bitimine kadar (31/10/2021 tarihinin hafta sonuna rastlaması nedeniyle) yapılması gerekmektedir.

Buna karşın, birinci (ilk) taksit dışındaki

diğer taksitlerin ödeme sürelerinde herhangi bir değişiklik yapılmamıştır. Başvurular, • Tüm vergi dairelerinden, • Başkanlık internet sitesi (www.gib.gov.tr) üzerinden, • e-devlet adresi (www.turkiye.gov.tr) üzerinden yapılabilmektedir.

Hayırlı kazançlar dilerim.



Sibel YÜCE
sibel.yuce@hotmail.com.tr

OSD Otomotiv pazarı 7 AYDA BÜYÜME GÖSTERDİ

OSD'nin ocak-temmuz verilerine göre, otomotiv üretimi yüzde 11, ihracatı ise yüzde 7 oranında arttı. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında ocak-temmuz döneminde toplam pazar yüzde 6,4 ve otomobil pazarı yüzde 10 arttı

O TOMOTİV Sanayii Derneği (OSD) ocak-temmuz verilerini açıkladı. Yılın ilk yedi ayında otomotiv üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 11 artarak 705 bin 79 adet, otomobil üretimi yüzde 2 artarak 449 bin 550 adet olarak gerçekleşti. Traktör üretimiyle birlikte toplam üretim ise 738 bin 329 adede ulaştı. Aynı dönemde, otomotiv ihracatı adet bazında yüzde 7 artarak 512 bin 320 adet olurken, otomobil ihracatı ise yüzde 3 azalarak 332 bin 874 adet oldu. Ocak-temmuz döneminde toplam pazar geçen yıla göre yüzde 31 artarak 461 bin 730 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı yüzde 27 oranında arttı ve 346 bin 636 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında 2021 Ocak-Temmuz döneminde toplam pazar yüzde 6,4, otomobil pazarı yüzde 10 oranında arttı. Ağır ticari araç pazarı yüzde 4 oranında azalırken, hafif ticari araç pazarı ise son on yıllık ortalamasının paralelinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 40 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 53 olarak gerçekleşti.

ağır ticari araç pazarı yüzde 112 arttı. Özellikle ağır ticari araç grubunda bir önceki yıla göre artış gerçekleşmesine rağmen baz etkisi dikkate alındığında 2015 yılına göre kamyon pazarı yüzde 31, otobüs ve midibüs pazarı yüzde 31 oranında daraldı.

Pazar yüzde 31 oranında arttı

Yılın ilk yedi ayı kapsayan dönemde toplam pazar geçen yıla göre yüzde 31 artarak 461 bin 730 adet düzeyinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil pazarı da yüzde 27 oranında arttı ve 346 bin 636 adet oldu. Son 10 yıllık ortalamalar dikkate alındığında 2021 Ocak-Temmuz döneminde toplam pazar yüzde 6,4, otomobil pazarı yüzde 10 oranında arttı. Ağır ticari araç pazarı yüzde 4 oranında azalırken, hafif ticari araç pazarı ise son on yıllık ortalamasının paralelinde gerçekleşti. Bu dönemde, otomobil satışlarındaki yerli araç payı yüzde 40 olurken, hafif ticari araç pazarında yerli araç payı yüzde 53 olarak gerçekleşti.

Otomotiv ihracatı yüzde 27 arttı

Ocak-temmuz döneminde otomotiv ihracatı geçtiğimiz yılın aynı dönemine göre adet bazında yüzde 27 artarak 512 bin 320 adet olarak gerçekleşti. Otomobil ihracatı ise yüzde 3 oranında azalarak 332 bin 874 adet oldu. Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) verilerine göre, otomotiv sanayi ihracatı ocak-temmuz döneminde toplam ihracattan aldığı yüzde 13,5 pay ile ilk sıradaki yerini korudu.

Otomotiv ihracatı 16,7 milyar dolar

Ocak-temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine göre toplam otomotiv ihracatı dolar bazında yüzde 27, euro bazında ise yüzde 17 arttı. Bu dönemde, toplam otomotiv ihracatı 16,7 milyar dolar olarak gerçekleşirken, otomobil ihracatı yüzde 7 artarak 5,4 milyar dolar seviyesinde gerçekleşti. Euro bazında otomobil ihracatı ise yüzde 1 azalarak 4,5 milyar Euro oldu.

Ticari araç üretimi 255 bin 529 oldu

Ocak-temmuz döneminde ticari araç üretimi bir önceki yılın aynı dönemine göre yüzde 30 artış gösterdi. Bu dönemde, ağır ticari araç grubunda üretim yüzde 56 artarken, hafif ticari araç grubunda üretim yüzde 28 arttı. Yılın ilk yedi ayında, toplam ticari araç üretimi 255 bin 529 adet olarak gerçekleşti. Pazara bakıldığında ise, ocak-temmuz döneminde bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla ticari araç pazarı yüzde 95, hafif ticari araç pazarı yüzde 40 ve



★★★ AĞUSTOS ★★★

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



www.istab.org.tr

TOFED Başkanı yeniden Birol Özcan oldu



TOFED 8. Olağan Genel Kurul toplantısını, geçtiğimiz günlerde Elite Wold Hotel’de gerçekleştirdi. Tek liste ile gidilen kurulda başkanlığa yeniden Birol Özcan seçildi. Başkan vekilliğini ise Erdem Yücel yürütecek...



YASAKLARIN kaldırılması ile birlikte ertelenen genel kurullar bir bir yapılmaya devam ediyor. Bunlardan birisi de TOFED’in genel kurulu oldu. 8. Olağan Genel Kurulu’nu düzenleyen TOFED’in başkanlık koltuğu tekrar Birol Özcan’a verildi. Başkan vekilliği görevine de TOBB Sektör Medisi Başkanı Mustafa Yıldırım ve Metro Turizm Genel Müdürü Erdem Yücel getirildi. Toplantıya çok sayıda sektör mensubunun yanı sıra AKP Manisa Milletvekili Tamer Akkal ve Mustafa Ilıcılı da katıldı.

“Birlik ve beraberliğe ihtiyacımız var”

Seçimin ardından görüşlerini sunan Başkan Birol Özcan; “Öncelikle beni bir kez daha bu göreve layık gördüğünüz için hepinize teşekkür ederim. Sektörümüz için dün olduğu gibi bugün de tüm gücümüzle çalışmalarımıza devam edeceğiz” dedi.



Sektörün pandemi döneminde aldığı yaraları birlik ve beraberlikle sarabileceklerini dile getiren Başkan Vekili Mustafa Yıldırım; “Artık koltuk kavgasını bırakıp, sektör mensupları olarak bir masa etrafında toplanmamız gerekli. Sorunlarımızın çözümü konusunda fikir alışverişi yapmalıyız. Bu dönemde daha çok birlik ve beraberliğe ihtiyacımız var” diye konuştu.

Genel Kurul listesi şu isimler oluştu: TOFED Genel Başkan Birol Özcan, Genel Başkan Vekili Mustafa Yıldırım ve Erdem Yücel; Genel Başkan Yardımcıları Ayhan Kara, Erol Özkaymak, Mustafa Özcan, Hasan Yüksel Kurnaz, Hülya Ulusoy, Mustafa Ünal, Kadir Alper Birant, Ahmet Bababalım, Kemal Sogancı, Kadir Boysan; Genel Sekreter Mevlüt İlgin; Muhasip Üye ise Mustafa Dağıstanlı...

DÜŞÜK YAKIT TÜKETİMİ İLE YÜKSEK VERİM!

Şehrin aslanı MAN TGE; düşük yakıt tüketimi ile işinizde tasarruf yapmanızı sağlarken, 15+1 konforlu koltukları ve üstün teknoloji ile donatılmış sistemleri ile sizi keyifli bir yolculuğa çıkarıyor.



Genel Kurul sonrası düzenlenen gala yemeğinde sponsor olan MAPAR Otomotiv, Temsa, Otokar ve Isuzu yetkililerine teşekkür plaketi sunuldu.



MAN Kamyon ve Otobüs Tic. A.Ş.

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

Tel: 0312 556 13 34 Fax: 0312 556 10 41 www.man.com.tr

[f/mantruckandbusturkey](https://www.facebook.com/mantruckandbusturkey) [i/mantruckandbusturkey](https://www.instagram.com/mantruckandbusturkey) [@mankamyonotobus](https://www.youtube.com/channel/UCmankamyonotobus)

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



30 AĞUSTOS

ZAFER BAYRAMI

Kutlu Olsun



obilet.com

bilet all